

費者之行為在實質上並無不妥，因他們的選擇不光獲  
自身欲望和潛意識中特愛的「便宜」二字。而這類消  
費人購買時定是以此類型為消費模式，因人很難克制  
買會後悔，或「既然特價便宜買吧！」等。相信世上多  
心動或貪小便宜而購買物品，而當下所想無非是「不  
又會使人「馬上行動」的一例。我們都曾因為一時的  
拔而心甘情願掏錢結帳的「物」，正是令人「心動」  
正在「特價」的日常用品：「一切吸引自己，無法自  
是人們的最好選擇嗎？這個問題值得我們深思。  
「在看到一个喜爱的物品、崇拜偶像之相關產品、  
「心動」而導致「衝動」的前提下，「馬上行動」真  
不如馬上行動，此行為正是人們共通的習性。然，在  
息息相關的。生活中時常聽到的廣告經典臺詞：「心動  
「心動」與「行動」之間，兩者關係在我看來是

【內容】文章以「心動是本能，行動須思考」為論述核心，先以提問方式拋出「馬上行動真的是最好選擇」為思辯主軸，透過正、反兩面展開論析說明，來加深加廣心動與行動之間的關聯與互動。特價是外在令人擋不住的心動滿足，貪便宜是內在潛意識的深潭黑洞，消費的行為在內外夾擊下，肯定是馬上行動的正面回應。冷靜反省自問，卻是隨買隨丟、資源浪費、生態殺手的不堪後果。在隨性與理性間，各自呈現真實面貌，並以教育來提供安定心動的方針。全文綜合不同觀點看法與現象論據，以個人視角更進一步融鑄素材，集中烘托「馬上行動」的層層面向，言之有理見解深刻。

【組織】首段明確點出心動和衝動間值得深思的論點。二段敘說消費行為的主動與被動因素，探悉消費受誘惑時心境的起伏轉折，及外在客觀元素的鼓動利誘，場景敘說妥貼而生動。三段反問衝動購買所造成的各種現象，一再設問，不斷反詰，提出三思後行的反思結論。末段翻上新的層面，進一步提出理性自主的思考高度，以教育來提供正向的解決之道。整體佈局連貫流暢，環環相扣，層次分明，且理路清楚，能有效凸顯題旨。

【語言】遣詞造語精確洗鍊，並善用各種句式，排比、反詰，依說理和敘述而巧妙靈活變化。論敘的強弱節奏，亦舒緩得宜。

↓  
得了心靈上的滿足，更在特惠商品中獲利，對自身而言並無吃虧，所以這應該也是為何人們皆較傾向且習慣這種消費模式。

然，若人們都只秉持著「心動不如馬上行動」的觀念，不勉會買些實際上並無用處，或只使用幾便不再用它，進而造成資源浪費。若人們又將他們認為無用之物丟棄，豈非造成自然浩劫？固「心動，不必馬上行動」是人們更應該擁有並遵守的觀念。一時的「心動」大可忍耐，三思而後行，問問自己：這真的是必要的嗎？切勿如此衝動，逢見必買，這不光是浪費了金錢，更使這項產品被使用的毫無意義，因為它不再被人需要，只能含淚去當個生態殺手。所以為了自己，也為了它人和消費品，「心動，不必馬上行動」是第一選擇。

綜合以上論點，我認為「心動」與「行動」之間的關係，若要取得一個平衡點，需從「教育」著手。人，可以「心動」，因其是本能，然「行動」與否，一定要靠自身來定奪。若可由師長對孩子施行感化與教導，並由己為典範，讓人們普遍有「心動，不必馬上行動」的觀念，那必定可以減少資源浪費，更可以磨煉心性，懂得如何判斷是非和需要與否，何樂而不為？固「心動，不必馬上行動」，讓世人們有良好消費觀念，不受物質左右，做一個擁有自主權的消費者。

【作答結束】