

“双十一”商家套路太多

克制购物欲，近30万年轻人选择——不买

“双十一”的第一波快递已经开箱，第二波紧接着安排上，购物狂欢早已从一天延长为一个月。在这个各路商家使尽浑身解数的大促氛围中，不买点什么仿佛就“错过了一个亿”。

然而，在“买买买”的声音之外，却有一群人说“不要买”。它来自豆瓣的“消费主义逆行者”小组，这里有近30万人，他们尝试对购物这一行为进行反思与审视。

买还是不买

不管你想或不想，大概都不太可能逃过来自“双十一”的信息“轰炸”，成堆发送的营销短信，网页和APP上随处可见的广告，还有直播间的卖力介绍，以及“省钱作业”“必买清单”“限量XX份”等标签，都在营造“买买买”的氛围。

第一波预售日，有一知名主播在直播间累计交易额高达107亿元。

不少网友评论，这百亿里有我的贡献。也有人说，当晚很早就睡了，“面对消费主义的狂潮，只能‘装死’才能平安度过”。

在购物狂欢中，“买它”似乎不需要太多理由，而不买至少要经过一番挣扎，这便是“消费主义逆行者”小组正在做的事。

该小组成立一年多，目前拥有近30万组员。对于组长“碎碎铁”来说，这也是始料未及的。“当时是想分享一个建议大家不要头脑一热就去买收纳柜的帖子，因为发现很多时候收纳柜并没有解决我们的根本问题，反而变成另外一个需要收纳的物品。寻找后发现没有这样的小组，就自己建了一个。”

“消费主义逆行者”，顾名思义就是走在消费主义对面的人。实际上，很多人认为“不要买”更能传递它的特征，并称其为“不买组”。

加入“不买组”的人，有践行



极简主义的，有单纯为了省钱的，还有一些求劝退的。但讨论比较多的，还是关于某类物品买不买的话题。

比如说学生党要看复习资料，有没有必要买个iPad？有必要买复合维生素吗？烘干机真有那么必要吗？阅读架是不是智商税？当然也有讨论“如何克制‘双十一’澎湃的购物欲”这样的问题。

“碎碎铁”透露，他们小组和管理员经常就“要不要保留咨询区”展开讨论，大家意见不一。“因为我们是‘不买组’，并且我们认为，需要问的物品基本上都是可以不买的。但组员们比较喜欢咨询区，讨论也比单纯的分享帖更热烈一些。”

在她看来，每个人都很难一直理智，所以有提问、有咨询也很正常，属于不买路上的一种挣扎和实践。小组的讨论，经常也让她打消买某些东西的念头。

“很多人理解这个小组想表达的意思是不消费、省钱。其实不是，只是不被消费主义裹挟，注重自己的内心和实际需求，过物尽其用的生活。如果一样‘无用’的物件让你非常喜

欢，看到它会让你安心或愉悦，也是不用抗拒去购买的。”“碎碎铁”表示。

消费市场的套路有多少

“这么多年了，我也着实不是很理解为什么付尾款要在半夜，是怕白天人清醒了吗？”今年“双十一”第一波付尾款后，有网友如此发问。

相较于线下购物，消费者在网络购物时会更加冲动，这已成为消费市场的常识。而在“消费主义逆行者”小组的分享中，可以窥见消费市场更多“套路”。

有网友分享，某品牌面霜线下超市更便宜，“双十一”并非最低价。某品牌服饰标明30分钟后恢复原价，但30分钟过去还是促销价。

有网友建议，不要为了凑满减去买一些不需要的东西。不要大规模囤牙膏、洗发水、沐浴露，去年买的现在还没用完。

还有网友表示，买了预售产品想退货，竟然要等到早上八点才能退，有些速度快的商家都发货了。

今年，中消协也发布了“双十一”六点注意事项，提醒消费者不可迷信“低价”、看清促销规则、谨慎囤货、保持冷静、及时维权等。

在“碎碎铁”看来，通过制造焦虑，让你觉得只有买了这件商品，自己就会变得更好的，都算消费市场的套路。“这些不仅仅是包包、衣服、口红一类的产品，一些网上课程、培训、健身都是这样的套路。”

为了抵抗消费市场的诱惑，“消费主义逆行者”的组员们想出了很多小妙招。比如有人用表格整理分析了家中199件衣服，总结出各自的购物模式、衣服的闲置率和原因，以及应对策略。

有喜欢种草的网友分享，取关卖衣服的博主微博，会丧失80%的购买欲。

还有网友从色彩心理学角度出发，把购物软件主题变成绿色，就会毫无购买欲望，等等。

为什么不要“买买买”

不过，随着网上对消费主义的讨论增多，争议声也接踵而

至。前段时间，豆瓣“抠组”资深成员王神爱因“毕业9年抠出两套房”被骂上热搜，很多人并不认同“抠门”“极简主义”的生活方式，认为“钱不是省出来的，是赚出来的”“花钱才能让自己真的开心”。

在“消费主义逆行者”小组内，对于什么算是消费主义也有不同的看法。不少人会讨论，扫地机器人算是消费主义吗？热衷吃火锅算是消费主义吗？

“碎碎铁”认为，每个人有自己的消费观，自洽就好。“比如我本人是非常喜欢吃美食的人，所以吃火锅一定不算消费主义，但可能有些人认为食欲和物欲是一样的，他们的必需是‘吃饱不饿即可’，那对他们来说，网红力推、热门必吃之类的就算妥妥的消费主义。”

在“碎碎铁”看来，消费习惯不同很正常，不去评价其他人群的好恶，从“买买买”里能获得乐趣也是一种生活方式。不管是消费什么，重点还是看清楚自己是否需要、是否真的喜欢、能否坚持使用它，一次消费并不会直接把你变成更好的人。

而“不买组”聚集的，是主动和自发地“不想买了”的人群，是对“买买买”产生怀疑的一群人，可能是想攒下钱做更重要的事，可能是想控制自己的焦虑感，也可能是希望回归生活本质，注重内心需求，各种各样对“买买买”说不的理由，让大家加入进来。

在该小组中，不少人都曾是“购物狂”，有网购26万后开始反思的，有从暴买到按需购买的，有沉迷奢侈品买东西必买大牌的……

消费方式的变化，不仅代表着单纯的“不要买”，还意味着他们开始思考，自己究竟想要什么样的生活。

这个“双十一”，你买了没？
据中新网

停用甚至卸载后，会员费却依然被照扣不误

手机APP自动续费这个“坑”该咋填？

你知道你的手机上的APP正在“自动续费”吗？赶紧查一下！最近，26岁的周佳在查自己的手机钱包时，意外发现多个APP正在“自动续费”，这让她白白损失了近200元，而其中的APP早就停用甚至卸载了，这一切，都源于她在开通会员时忘记将“自动续费”停用。APP自动续费怎么关闭？快看过来。

APP自动续费让她损失近200元

记者昨日在重庆市冉家坝地铁站见到了周佳，她在光电园一家电子商务公司从事后勤工作。周佳指着手机说，原本打算在“双十一”血拼一波，就检查自己的微信和支付宝账单，想做好计划开支。她突然发现，微信和支付宝里有多笔“自动续费”的扣款。

周佳仔细一回忆，这当中有



视频会员、网盘会员、修图软件会员、音乐软件会员、论坛会员等。周佳说：“现在开会员的时候，都会有提示，如果选择‘连续包月’，就可以享受最低折扣。所以我在开通的时候肯定选便宜

的，没想到后来就忘了关。”

周佳说，这些“自动续费”的APP中，有的自己仍在享受会员服务，有的早就没用甚至卸载了。比如某视频会员，这是此前自己追某个综艺节目时开通的，

当时想着综艺节目结束就立即关闭。但后来自己直接将软件卸载了，却没想到“自动续费”仍在继续中，“按照29元一个月扣费，可我都卸载了两个月了呀”。

周佳统计，自己没用、卸载的APP里，仍在“自动续费”会员的软件，已累计扣费达近200元。其中，最久的是一个论坛会员，自己开通于今年4月，每月会员费是12元，一直扣到10月底才关停。

扣费扣得无声无息不易察觉

记者通过周佳的手机记录看到，当开通某个APP的会员“连续包月”服务后，在相应的支付软件中，就会生成一个协议——服务到期前2天自动续费，自动延长服务有效期，如关闭服务则不再发起续费。这当中，周佳最不满意的是，“自动续

费”不能在APP里直接取消，哪怕是卸载也不会取消，一定要去支付软件里找到并关闭才行，“这种太容易搞忘了”。

“我自己开通的‘连续包月’，这个我认。但是这个扣费无声无息不易察觉，而且很难找到关闭口，这点就很不科学。”周佳不满地说。周佳的男友小徐说，自己已经帮周佳关停了所有无用的“自动续费”，以后自己也要定期检查周佳手机里的“自动续费”情况。

如何取消手机APP的“自动续费”功能？记者联系上了在重庆市渝北区红石支路从事手机、电脑等电子产品维修工作的许建超先生，他分享了自查和取消“自动续费”的方法。同时，他也提醒，“连续包月”确实能享受优惠，但如果不是长期使用，可以开通后立即关闭“自动续费”，以免造成不必要的开销。

据《重庆晚报》