

画面中,62岁的纪光伟正做着直播,在与网友进行医疗常识互动的同时,也通过案例和“宝典”提醒老年朋友不要在保健品方面花冤枉钱。

最近,网上这段2分50秒时长的《科普网红纪光伟》视频,在朋友圈中走红。

新媒体时代,这位做了38年健康科普的退休医生也紧跟潮流尝试新的传播方式。虽然已经从武钢二医院退休,但这份从1984年就从事的健康科普事业,纪光伟依然坚持着。“我一直记得一位老前辈说的话:一天做一台手术,可以拯救365个家庭,但一篇好的科普文章却可能影响、拯救成千上万个家庭。”



科普医生卧底 揭秘保健品销售套路

子女关爱不够是老人上当的重要诱因之一

共性疾病

催生他健康科普的念头

病房里6位刚生产不久的妈妈,竟有5人得了乳腺炎。纪光伟说,他开始做健康科普的念头,是38年前在这个病房里萌生的。

1984年,刚参加工作1年的纪光伟被分配到外科管理6张病床,新妈妈们的这一共性问题,引起了纪光伟的关注。

“其实乳腺炎是可以预防的,但那个年代很多妇女没有这方面的知识。我当时就思考,能不能把产后护理的一些知识传播给大家呢?”针对这一现象,纪光伟撰写的第一篇科普文章《和年轻妈妈谈谈乳腺炎》于1984年刊登在报纸上。

积年累月的写作、讲座,纪光伟拥有了一个以老年人为核心的“粉丝群”。经常有老人拿着各类保健品找他



帮忙看看,纪光伟一开始也不理解,很多所谓的保健品一看就是骗人的假货,但还是有不少老年人心甘情愿上当受

骗。推销者究竟用什么方式给老人洗脑?这其中又隐含着怎样的套路?

纪光伟决定深入“虎穴”,一探究竟。

贴士

看清这些 保健品“套路”

能包治百病? 假的

多年前,纪光伟曾发现某保健品宣称可以治疗301种疾病。经过调查,他发现这类夸大、虚假宣传的保健品广告很多。

纪光伟举例:青霉素只有一个功能,就是消炎治疗,没有其他的功能,现在青霉素仍然在临床上发挥着重要的作用。世上没有任何一种药物可以包治百病,保健品就更没有这样的功能。

天上掉馅饼? 假的

纪光伟发现很多保健品往往通过买二送一,买三送二的方式吸引消费者,这是利用人们爱占小便宜的心理。

不要以为自己是幸运儿,撞见了大便宜,说不定你就进了对方的圈套,成了被骗的冤大头。

患者出镜做广告? 假的

在一些广告中,往往有病人拿着身份证,标记着家庭住址,以自己的亲身体验宣传疗效,给人非常真实的感觉。

纪光伟曾遇到真实的案例,一晚期直肠癌的病人已经确诊一年多了,如果不是形成了肠梗阻,她还不愿意来看病。纪光伟询问后了解到,这位病人轻信了假保健品,她还给这款保健品做了广告。在宣传册上,老人谎称自己吃这款保健品治好了病。后来,老人的儿子说出了实情,之所以为保健品公司做代言,是为了获得5000元的优惠。

打“黑科技”旗号? 假的

许多假保健品打着“纳米技术”“基因工程”“航天工程”等幌子,利用大家对科学知识的一知半解,达到行骗的目的。

纪光伟曾在一张报纸上看见一个“中国生命基因工程科学研究院”推出的广告,经过查询,发现根本没有这样一个机构。(武汉晚报)

乔装听课

摸清保健品销售“套路”

纪光伟亲历了一场“天上掉鸡蛋”的活动。

一次,纪光伟在自家小区门口看到有人摆摊,只要留下电话和姓名就能免费获得一本《家庭保健》杂志和几个鸡蛋。

《家庭保健》由湖北省卫生厅主管,纪光伟经常给他们投稿,他联系杂志社后了解到,杂志社并没有开展这样的线下活动。“明显是借着别人的名号骗人,我偏要去看看他们到底有什么花招。”于是,纪光伟留下了自己的电话。

几天后,纪光伟接到电话,电话那

头一个年轻人邀请他去听一场讲座。

纪光伟到达位于一个居民楼里的讲座地点时,房间里已有二三十位老人。讲座结束时,组织者开启房间里的一扇门,里面满是各类商品,但不是保健品。参会人员可以用很低的价格购买房间里的商品。不购买的话可以交20元保证金,表达对该机构的诚意,下次活动时退还。

纪光伟交了20元,没有带走什么东西。

几天后,纪光伟再次接到邀请电

话,这次讲座设在一个高档宾馆。

会场气氛“空前热烈”:台上的人拿着话筒高声叫喊,台下的老人们应声高呼。这样的场面纪光伟还是第一次见到。讲课结束,推销人员拿出了要卖的保健品,围住一位位老人,“这套路实在是太深了,一来就发鸡蛋,销售人员一声声爸爸、妈妈,喊得可能比这些老人们的亲生子女都亲热”。

纪光伟说,这家公司其实是通过三个环节在筛选目标人群,每个环节都愿意花钱的老人就是他们的“核心客户”。

建议子女

常回家看看多陪陪父母

“说起来怕你们不信,我妈也曾经热衷那些资质不全的保健品。”纪光伟讲述了一段把母亲拉出“陷阱”的经历。

纪光伟说,相当一段时间,自己的母亲也曾是一名假保健品的痴迷者,隔三岔五就会带一堆“宝贝”回家。“我在家给我妈反复科普,但她还是喜欢去参加这些推销活动。”纪光伟想出一个办法:老人每次出门,身上只带20元钱,“就算被骗也只是小钱”。

不曾料到,有一次,带了20元钱出门的纪妈妈,还是提着一大堆治疗便秘的保健品回了家。“原来,推销的人亲自帮我妈把保健品送回了家,我妈在家给他们付了1700元。”纪光伟说,除了保健品,对方还送了一大堆赠品。

其中一个赠品是一只普通杯子,在这家公司的网站上,这只杯子竟然标价

1000多元,一一查看其他赠品,总价值竟然超过3000元。“除了这1700元的保健品,还能得到3000多元的赠品,天下哪有这样的好事?”

账这么一算,纪妈妈也觉得儿子的分析有道理,再遇上类似的事情也开始留意。

市民李先生对纪光伟的评价是“做事很专业,处理事情的方式也很得当”。李先生的父亲曾是纪光伟服务过的一名患者,李先生说:“我爸以前就爱买保健品,我们说了好多次他都不听。”

老人是一名患强直性脊柱炎的病人,平时活动需要使用助行器。住院期间,这位老人通过电视了解到一种可以药到病除的“神奇保健品”,他打电话给厂家,对方先寄来了一个收音机和一堆资料。被这些资料洗脑后,要求家人买

这款一个疗程一万多元的保健品。

李先生求助纪光伟,纪光伟通过反复做工作说服了老人。没想到,老人放弃购买后,商家开始电话“轰炸”,纪光伟知道后,主动帮病人与对方理论,“你再敢打电话过来,我就报警。”

纪光伟说,老人们爱乱买保健品其实是一个复杂的问题。除了爱占小便宜、好奇尝试的心态外,老人对自己健康状况的焦虑以及儿女们对老人的关爱不够是问题的关键。“年纪越大,人们对健康就越焦虑,有些人体衰老的问题可能会给老人带来痛苦,通过医疗手段仅能部分缓解。”纪光伟说,亲情缺位也把老人推向了保健品市场,“有些老人很孤单,参加这些推销活动,可以认识朋友,还会被人热情对待,能得到心理上的安慰,所以子女们要常回家看看,多陪陪父母”。