

体态矫正产品90天卖出一个亿！ 童年的“智商税”卷土重来？

近日，曾风靡中小学生的某品牌体态矫正产品，正在直播间中卷土重来，其短短90天就卖出一个亿的消息，引发广泛热议。

据人民资讯消息，该品牌早在20世纪末就曾凭借疯狂的广告营销，创下了4.5亿元的销售额。2005年，借助“超女”代言，其产品热度再次被推向高潮。但2006年前后，该产品遭到多名家长的投诉和举报，陷入了涉嫌虚假宣传、误导消费者、产品功效受专家质疑等舆论风波，很快“跌下神坛”。

如今，这款诞生于20世纪末的“古早”产品竟再次回归大众视野，勾起许多人儿时回忆的同时，也让“驼背”“溜肩”“前倾”等引发身体焦虑的词汇再次被唤醒。90天销售破亿背后，体态矫正产品到底是“回忆杀”还是“焦虑制造者”？



大卖一个亿 重回公众视野

“给自己和孩子一次调整的机会，看我戴3遍、5遍，都不如自己买回家穿一周。”

在一电商平台上，一体态矫正产品的官方旗舰店直播间内，女主播正非常娴熟地用着直播话术，评论区内的消费者趋之若鹜。

记者注意到，直播间的界面中，还挂着“身材管理”等字样，称能够改善驼背、溜肩、耸肩、高低肩、脖子前倾等问题。

同时也将受众群体从青少年转向成年人，主播在直播中使用了“小朋友，成年人，越早使用越好改善”“带孩子，做家务，开车上班都能穿”等描述产品功能。

直播电商数据分析平台蝉妈妈的数据显示，该品牌有三个官方账号，近一周内，三个官方账号的直播场次分别达到8次、9次和8次，绝大部分场次直播时长超过4小时。5月8日，其旗下产品跻身医疗保健品类直播商品榜第一位，近90天累计销售额突破1亿元（该平台算法最多显示金额为1亿元）。

纵观近期该品牌重回公众视野的方式，不难发现是在营销上打了套“组合拳”，赞助娱乐综艺、女星同款、社交平台上的内容种草、线上直播间。同时，其目标受众，也从针对青少年扩大到成年人。



专家：不建议佩戴，限制了脊柱运动

体态矫正产品的热度越来越高，其实际效用是否与它的热度相匹配呢？

湖南省名医刘志军在接受采访时表示，该类产品对预防驼背有一定辅助作用，但对已经产生驼背的人群没有治疗效果。

刘志军还强调，该产品不建议长时间佩戴。“它的作用就像树苗长高的时候为了预防长歪旁边会绑上木杆，仅起到一些保护作用。”刘志军表示。

浙江省中医院推拿科主任杜红根告诉记者，“它有一定的制动作用，就是你把它绑在那里，身体动不了，你就只能维持在这个姿势。那么对脊柱，反而限制了它的运动，长期限制以后，实际上对周围肌肉是不利的。”

对于已购买了这类姿态矫正产品

的消费者，杜红根认为也不是绝对不可取，“提醒也是一种作用，我的建议是每次戴不超过两个小时。两小时后取掉，活动身体，过一小时再戴，这样相对比较合理。”

武汉市第三医院光谷院区脊柱骨病创伤骨科医师蔡进奎告诉记者，现在的矫姿类产品，大多以舒适、软性材质为主，强调矫正后凸，对侧方的支撑不足。基于这些特点，矫姿类产品对于姿势性的后凸有一定的作用。

但对于儿童来说，长期使用矫姿类产品，可能会造成孩子过度依赖其支撑作用，造成颈后肌肉得不到锻炼而变得松弛，去掉佩戴后更容易驼背。如果儿童佩戴矫姿类产品过紧，还容易造成胸部过度前凸。

姿态矫正产品再度走红源于“体态焦虑”

“这个事情又重新被炒起来，主要还是因为我们学习工作环境的变化。”浙江省中医院推拿科主任杜红根认为体态矫正产品的重新走红有两方面原因。

“一是现在学校对孩子的姿态要求弱化了，要求降低了，家长就会焦虑；二是我们现在一直在提倡要对脊柱侧弯做早期防治，一些机构趁着热点，推出可以帮助纠正体态的商品。”

北京协和医院外科学系主任、主任医师翁习生曾在央视财经《第一时间》栏目视频中提及：“各种网红矫正支具一般来讲用处不大，没有科学依据。”

在杜红根的观点下，仅靠外力矫

正姿态是有限的，“关键的问题不是去寻找一个产品来矫正孩子的姿势，如果本身孩子的筋骨都不强壮，光靠外力去拉，即使短期有效果，但不使用后，身体还是会回到老样子。”因此，真正的姿态管理要靠习惯与运动，“要解决这个问题关键是家长、学校对孩子的姿态管理。”

蔡进奎提醒，驼背、高低肩只是儿童的一个体征表现，是否适合使用矫姿类产品，最好经过正规的医学检查和有经验的骨科医生诊断后慎重选用。

（潮新闻 中新经纬 读特新闻 极目新闻）

消费者：“多少有点智商税”

今年3月，在浙江念大学的刘婷（化名）发现，身边有不少朋友正在使用体态矫正产品改善体态，由于妈妈常因“驼背”训她，所以刘婷在线上购物平台下单了最新款的成人款。

但连续佩戴一周后，本身有腰伤的刘婷明显感觉腰椎疼痛，虽不确定是否是因为佩戴体态矫正产品引起，但她仍然决定减少佩戴时长，“参加活动之类的，还是会戴，自我感觉体态会好一些，有心理安慰。”

时隔多年，针对这类所谓的体态矫正产品，消费者们虽喊着“智商税”，但仍趋之若鹜。

“其实知道可能会被‘割

韭菜’，但看到他们的宣传，还有博主发帖说确实有效，就想买来试试。”同样本科在读的小严因坐姿不标准、驼背，重燃了购买这类姿态矫正产品的意愿。

小严表示，最后之所以没有选择某知名品牌，是因为在同类型产品里，它的售价相对较高，“最便宜的150多元，热门款要200多元，所以我最后买了一款70元左右的平替，哪怕真的没用成本也不会很高。”

使用一段时间后，小严坦言，这类产品主要是提醒作用，“真的通过它来矫正，好像并不现实。”



网友闲话

@菜园小饼：说晚了，昨晚刚买了个戴上。

@Miao：反复入坑……

@王天源：我小的时候用过，用过两个不同版本，不过没有运动的效果好，后来我是练瑜伽普拉提解决我驼背的。

@孙行者：当年那些背背佳少年长大了，可着一只羊薅。

@微澜：不如多贴墙站。

@钢zhou：小时候用过觉得没效果，现在给女儿买了，也不知道为啥，就想着说不定对女儿有效果呢？

@金森森：穷，让我成功躲过每个智商税。

@万有引力：我习惯驼背低头就买了，戴上舒服点，反正就是稍微有点不舒服我就戴一会儿，还行。

@Terry Chen：你以为它卖的是背背佳，实际上卖的是焦虑，心理学大师！