

困在养生局中的老人

家住北京的王红今年60多岁,时常腰疼腿疼,行动不便,别人走10分钟的路程,她往往需要半小时。

有一次王红在小区里蹒跚散步的时候,另一个老太太王秀琴主动上前搭话,得知王红的情况后,就向她推荐一种“神药”。

在王秀琴的极力推荐下,王红试用了这款名叫“白云山维一植物精油”(以下简称“维一精油”)的产品。“喷在疼痛的地方,轻揉几下,几秒钟后就有灼热感,疼痛真的减轻了。”从此她就爱上了这款精油,并经常推荐给身边的老年人。

刚开始,王红只是往疼痛处喷精油,后来发展到整个背部都要喷一遍,用量越来越多,复购也越来越多,一年花费了两万多元。家人确定,老太太上当受骗了。但是,王红不这么认为。



(视觉中国)

精油变神油

“哪里痛喷哪里,轻轻一喷无需按摩,5秒发热,效果立竿见影。”这是一个出售维一精油的店家早些年打出的广告。据店主介绍,这个药的成分都是名贵中药。“我瘫痪了之后,体验了一次就成了代理,三天一瓶,用了一个月,把我的腰椎间盘突出全部调理好以后,我就开始往外分享。”

在销售人员口中,维一精油更是治疗和缓解多种疾病的神药,甚至对“帕金森、瘫痪、哑巴”等疑难杂症都有效。“只要坚持涂抹一两年,啥病也能治好,身边这样的例子可太多了,我儿子当初反对我使用,后来把他的脚气治好了。”北京一个维一精油的经销商这样推销说。

记者致电维一精油目前总经销广州白云山维一实业股份有限公司(隶属广州医药集团),被告知该产品是公司产品,授权宝爵生物科技(广州)有限公司生产。这是一家成立于2018年的公司,经营范围包括医疗技术研发、化妆品香料香精制造等。“公司不对零售客户服务,把市场全部交给经销商,如果想购买产品需要找经销商咨询,谁向你推荐和介绍的就找谁咨询购买。”维一实业股份有限公司工作人员告诉记者。

当记者问及产品的性质,这位工作人员表示,维一精油是一款粤妆产品(指在广东备案的普通妆字号备案产品),主要功能是滋润滋养皮肤、舒缓肌肤的作用,不是药品也不是保健品,不能代替药物使用。

这位工作人员还表示,公司没有授权电商渠道售卖,如果有经销商在电商平台销售产品,公司会取消其代理资格。但实际上,维一精油在多个电商平台上都有销售,价格从14元到197元不等。多家电商宣称,它是解决颈椎病、肩周炎、关节炎、肌肉酸痛等亚健康状态问题的神药。

记者在王红家里见到这款产品,一瓶30毫升的精油,线下零售价高达198元。一次购买30盒以上,每盒的价格为108元。一年来,王红购买该产品已花费近两万元。

“身边很多老人都在长期使用这种药水,啥病都能治好。”王红说。“那么您的腰腿疼治好了吗?”记者问道。王红回答:“可能需要时间吧,我才用了一年。”

在社交媒体上,有不少人发帖或留言称,家里老人连续买了两年维一精油,一次就买了两千多元的货,怎么说都不听劝。“上线”经销商还一直建议老人持续使用,每天还会打电话诱导其发展下线。



一年来,王红花了两万多元购买这款维一精油。

精神寄托

王红的老伴早年已经去世,儿女都在外地,她已经独居多年。每天,她出小区基本就是去菜市场。有时候会在一天里去两趟菜市场——出去买菜其实并不是做饭需要,而更多是一种与外界接触的精神需要。

对于销售人员的套路,王红多少有些察觉,但并不想深究。“说实话,刚开始接触我也不想买,有时知道是骗人的,但最后还是买了。”王红说。

维一精油并不是她迷上的第一个产品。疫情期间,她迷上了“玉床理疗”养生。在北京昌平区的一家体验馆,她每天如同上班一样,早上9点准时到店体验。体验之后,还能免费领到鸡蛋、厨房用具等礼品。

这种“玉床”价格从1万元到几万元不等,店家声称可以治疗多种老年病。因为可以免费体验,很多老人每天都到店里来

“躺床”。通过销售人员的引导,不少老年人对这款“玉床”的功效深信不疑,一些人将积攒多年的养老金拿出来购买,甚至为此不惜与家人反目。

为了买“玉床”,王红和在外地的儿子刘欣发生过多次争吵。为了阻止母亲上当,刘欣专门抽空去了趟体验馆。在那里,他看到一个不大的房间里挤进数十名老年人,不少行动不便的老人拄着拐杖也在排队等待体验。他们跟前,一位“养生专家”滔滔不绝地给老人灌输“健康理念”,号称这种玉床能包治百病。

“这个所谓的玉床,就是个‘一眼假’的东西。”刘欣告诉记者。当时,他就要拉着母亲离开,却被老人家当着众人的面训斥一番,说他“不孝顺”。

看到母子争吵,旁边有几位老人开始现身说法:“你还别不信,我睡了这几天,浑身舒坦了,

没有那么僵了。”“睡这床之前我的身体容易发冷,躺到这床上,身体会发热出汗,真的特别舒服。”……还有人说,自己的腿疼腰疼、高血压都治好了。

刘欣怀疑他们是店家的“托”,就问起他们住在哪个小区,他们支支吾吾回答不上来。“你是来捣乱的吧?”有老人质问刘欣,警告他马上离开,别影响大家体验。

最后,王红以3万多元的价格买了“玉床”。刘欣知道后想去找商家理论,却因为母亲以断绝母子关系为威胁而作罢。

那张重金买来的玉床请回家后,没过多久就闲置了,王红都已经不记得有多久没有用过它了。

不过,和记者聊起这个床的时候,王红不认为自己是被骗。她表示,要是没有玉床,自己腰腿疼会比现在更加严重。

精准坑老

5月22日,上海警方公布一起涉老诈骗案件,共抓获74名嫌疑人。警方披露,从2022年以来,该团伙非法获利1200多万元,被骗老人达上百人。

根据案情介绍,家在上海浦东的老人王女士向警方报案称,有一天她在接小孩放学过程中接到“免费体验足浴按摩”传单,就抱着试试看的心态到了这家“健康管理中心”。

在体验过程中,按摩师一边按摩,一边旁敲侧击询问老人经济状况以及身体情况,夸大编造疾病,使老人产生恐惧心理。在店内按摩师和“专家”劝说推荐下,老人充值22万元购买了高价精油按摩养生疗程。家人获知后,决定报警。

近年来,针对老年人的诈骗案件在全国频繁出现。尽管多地采取措施来帮助老年人预防上当受骗,但收效甚微。

在中国老年学和老年医

学学会老年心理分会常务委员江淑一看来,针对老年人的骗局越来越多,其中一个原因是老年人的认知存在明显的“信息茧房”现象:老人较少主动对信息进行搜索,他们的朋友圈通常也是以老年人居多,这导致他们判断事物的逻辑存在信息鸿沟。

此外,老年人社交圈子变小,尤其那些独居老人,他们缺少精神寄托,常年有一种孤独感。而很多骗子恰恰了解老年人的这种孤独感,经常打电话陪聊,甚至送点礼品,渐渐地让老人对他们产生了依赖,明知对方有所图,但就是无法拒绝。

她表示,人在变老的时候,身体上逐渐出现的衰退,让老人们不得不考虑如何面对死亡,由此会产生健康焦虑,他们想通过购买保健品来缓解这种焦虑。而骗子往往抓住了老年人的这种心理,通过精准推销达到骗取钱财的目的。

而老人陷入骗局之后,维权往往特别困难。广东穗江

律师事务所律师刘功武处理过多起老年人维权案件,他表示,很多老年人法律意识淡薄,这给取证工作带来阻力。而另一方面,行骗者反侦察能力强,以不断变化营销模式来毁灭相关证据,这也加大对“坑老”的治理难度。

刘欣也希望能够唤醒母亲的认知。每次看到关于老人受骗的新闻,他都会第一时间分享给妈妈,但老人不以为然,“不是一回事。这个药(维一精油)要是假的,警察怎么不把生产销售的人都抓了?”

现在,王红每天都要在手机上听“大师”的养生课。60分钟的课,在线听完会得到2元的现金奖赏。“大师”讲课过程中常常夹带私货,直接或间接推销某种保健品。

“我从来不买老师推荐的保健品,听课完全是为了领两元红包。”王红向记者强调。但记者发现,老人家里的各种保健品堆满了整个茶几。

(为保护当事人隐私,文中王红、刘欣、王秀琴均为化名。)

(中国新闻周刊)