

## 明知不对劲,但就是无法拒绝—— 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,几秒钟后有灼热感,疼痛好像真的减轻了。”王红说。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。

### 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。店主信誓旦旦:“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。

维一实业股份有限公司工作人员表示,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。

“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?”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。

### 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两三趟菜市场——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。”刘欣说。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,王红不认为自己是上当受骗。她表示,要是没有玉床,自己腰腿疼会比现在更加严重。在她的认知里,像她这种年龄和身体状态的老人,之所以还能到处溜达,就是因为得到玉床、维一精油等的加持。

### 精准坑老

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。

“骗子通常了解老年人的心理,提供满足他们心理需求

的服务,老年人对比被骗后的损失与获得的心理满足之后,还是觉得比较划算,所以就会有明知受骗但仍然接受的情况。”江淑一说。

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,没有意识到自己上当受骗,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。不良商家为了规避风险,往往会采取错开工作时间、不断更换地点等方式,专门针对老年人开展违法违规经营活动,这也加大对“坑老”的治理难度。

刘功武建议,老年人在消费过程中要养成保存票据凭证的习惯,对一些讲座、推销会最好能以录音或录像的形式记录下来,以便消费权益受到损害时,维权有依据。

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母亲,但老人不以为然,“这要是假的,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。”王红强调。但此时,老人家里的各种保健品堆满了整个茶几……

温如军



一年来,王红花了两万多元购买这款维一精油。