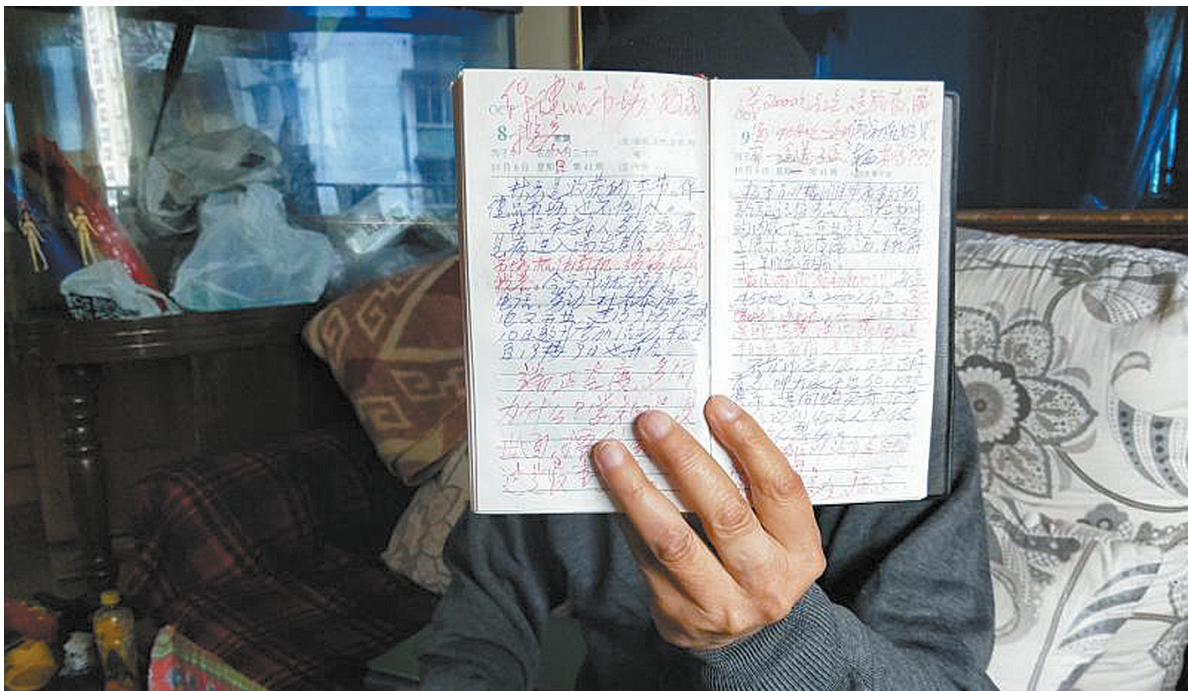


老友买保健品遇套路

老人卧底一年写5万字防骗日记

据《重庆晚报》报道,去年1月,郑大爷得知老友在参加保健品推销讲座,而且轻信保健品营销人员的鼓吹,花费数万元买了各式各样的保健品。郑大爷十分纳闷:“生老病死是自然规则,怎么能轻信保健品推销?”保健品推销暗藏着什么样的猫腻?郑大爷决定亲自去看看,他频繁参加保健品讲座,进行“卧底”。晚上回到家,他用日记写下当天的讲座内容,慢慢地,他悟出了其中推销的“套路”。一年多来,郑大爷写下了5万多字的防骗日记。3月8日,他把日记向媒体曝光,希望提醒更多老年人,不要轻信保健品推销骗局。



郑大爷写的防骗日记

友人买保健品被骗 他决定揭骗局

“我想揭露杨家坪附近保健品推销骗局……”近日,76岁的郑强(化名)打进重庆晚报新闻热线,希望曝光保健品推销骗局。

郑大爷退休后到重庆建设厂当工人,还干过几年内刊特约记者。“正因为我做记者,对写文章很热衷。”郑大爷说,去年1月初,他偶然得知一位老友在参加保健品推销讲座,一直有买保健品的习惯,从数千元的骨密粉到上万元的营养液,甚至有的保健品号称能治疗肿瘤。

“生老病死是自然法则,哪有这么神奇的保健品嘛!”于是,他决定亲自去参加保健品推销讲座,看看到底有什么魔力,让老人们如此无法自拔,甘愿被骗。

去年1月7日,郑大爷在友人陪同下,第一次在杨家坪杨馨大酒店参加了所谓的健康知识讲座。

卧底一年 写5万字防骗日记

“说是健康知识讲座,实际到最后就是推销保健品。”郑大爷说,在去之前,他就决定,要把当天讲座的内容用日记写下来。

郑大爷拿出了一本厚厚的日记本,记录了他这一年参加的各种保健品推销讲座。重庆晚报记者看到,日记本上密密麻麻写着讲座场景,还用红色笔重点突出了其中的骗术。“从去年1月7日到现在,每周参加四五场讲座,短的两三个小时,长的有半天甚至一天。”他说,日记本起码写了5万字的内容。

在去年1月7日第一次参加讲座的日记上,郑大爷便写了这样一句话:“上午参会,我坚定只了解知识,健康事宜,绝不上当受骗。”他告诉重庆晚报记者,一年多来参加了数百场保健品讲座,从来没买过任何保健品。

老人也越来越聪明 只拿礼品不买药

郑大爷说,拿免费领取小礼品吸引老年人是保健品推销的惯用手段,只要有免费礼品,老年人就会越聚越多。并且,这类讲座通常采用“短平快”的节奏,开完这场讲座,立即换地方继续下一场,连续超过半个多月的算作“马拉松式讲座”。

“上当受骗和文化程度没关系,有的老人还是教授级别,都来参加讲座。条件越好的,越害怕生病。”郑大爷说。

不过,并不是所有老人都会上当,只参加讲座不买保健品的人还是占多数。“现在的老人也看新闻,上过当也学得越来越聪明了,但有的还是出手阔绰。”郑大爷说,他亲眼见过有人一口气买了一万多元的保健品。

谈到这一年多的“卧底”,郑大爷感慨道,正因为自己也是一个老人,能体会对生病死亡的恐惧。如今他站出来,是因为看过太多被骗后的惨痛教训,有为老年人说话的冲动。

诱骗、恐吓…… 保健品“坑老”有套路

从去年1月7日到前天,郑大爷通过厚厚的日记本,也悟出一些老人参加活动的心理状态:第一,期望心理,总希望保健品能治好身体上的疾病,甚至心脏病、癌症等;第二,恐惧心理,绝大多数参加活动的老人都有身体疾病,害怕疾病加重甚至死亡;第三,从众心理,郑大爷参加的每场讲座少则几十人,多则三四百人,总有人在会后看到别人买药,自己也买来试试。

那些所谓的保健品推销的套路,这一年来,郑大爷没少体验。“翻看日记本,每一场都是骗局,不少非正规保健品的营销员,都有一套惯用的‘坑老’套路。”

■惯用套路

打亲情牌套近乎

“用得最多的就是打亲情牌,那些推销员最擅长这招,叔叔阿姨叫得甜得很。”郑大爷说,有次在直港大道参加一个讲座,进门就有人端茶递水,女推销员一开始就哭诉自己的不幸遭遇,声

称父母得了重病瘫痪了,吃了他们的骨密粉,神奇地康复了,还能顺利走路。连哭带推销,让老人们感动不已,有人现场掏钱买药。

如果这招不灵,推销员还会扑通一跪,喊大家“老爸

老妈”,好多老人会被现场气氛所感动。还有推销员为了套近乎,采用死缠烂打的方法,郑大爷就深有体会,推销员每天一个关心电话,偶尔见到了送点水果,“比伺候亲爸亲妈还热情”。

用免费小礼品利诱

另一招惯用手法是免费送小礼品利诱老人。“这招会贯穿整个讲座,从最开始免费参加到最后都用一些免费小礼品诱惑老人。”有次在杨家坪重百大楼里

有个讲座,第一天参加免费领取鸡蛋,第二天面条,第三天食用油,多天下来,就会有人被套进去。

郑大爷家里放有一些参加讲座免费领取的礼品,例

如面条、鸡蛋、食用油、刀具等。有的讲座还会登记老人曾经的职业、收入情况、病史,都记得清清楚楚,完了会有针对性地引诱老人买保健品。

冒充专家名医忽悠

冒充专家、名医骗老人也是惯用伎俩。郑大爷曾遇见一个“名医”卖风湿心脏病胶囊,还号称是祖传药方,但当有人问一些风湿病常识时,

“名医”却支支吾吾答不上来。“还有‘专家’吹嘘能治高血压冠心病,甚至能治肿瘤,一听就是假的。”郑大爷说。

去年9月,郑大爷的日记

里就记录了一场讲座,推销贵州一医药公司的金钗石斛,号称百年难遇的“稀缺资源”,原价699元一瓶。“后来我查了查,根本没这回事。”

放视频图片恐吓

恐吓也是推销员们常用套路。“有次推销员卖一种冠心病保健品,讲着讲着开始在大屏幕上放一些殡仪馆的视频,还有医院里病人的惨状图片,老人们见到

这场面,很快就被吓住了。”

去年10月,有次参加推销眼部药品的讲座,郑大爷刚一坐下来就被要求检查眼部,不到一分钟,所谓的“医生”就断定他有白内障,并威胁说会

失明。“一听就是胡说八道。”

郑大爷的朋友黄刚告诉记者,有些病重的老人会被列入“重点客户”,一有保健品推销就会十几个电话催着去参加,不去就用短信“轰炸”。

点评:老人孤单寂寞最易被骗

目睹其中的种种“坑老”套路后,郑大爷觉得老人之所以会买保健品,除了对保健品有期待心理和从众心理外,更重要的还是老人内心的孤单寂寞。“很多老人参加活动不买药品不拿礼品,就图个喝茶的地儿,摆龙门阵热闹热闹。”

他说,很多保健品公司也正是抓住了这一点,向老人献殷勤套近乎,一些孤单寂寞的老人最容易被骗,并会在老人子女不在场时下手。

老年人遇到此情况该如何维权?重庆智坤律师事务所律师陈敏律师表示,保健品市场

鱼龙混杂,老年人切不可贪图便宜,更不能轻信保健品所谓的奇特功效,患病还需要到正规医院治疗,“如果发现商家在销售保健品有造假行为,可向食品药品监管局投诉举报;如果遇到诈骗,可向公安机关报案。” (小新)