

# 明知被骗仍执迷不悔？ 保健品 “致瘾”的老人

## 不高明的陷阱

去年,车阿姨因早期肺癌住院治疗,病友向她介绍了一名“大师”。据说,“大师”有一种“高维能量茶”,喝了后可以清除身体内的负能量。出院后,车阿姨的身体状况有所改善,但心理的恐惧并未消除。她决定寻找民间偏方。今年1月,她在病友带领下,到了离医院不远的大师工作室。“大师”姓张,听车阿姨说完病情后,给出了建议。“他跟我说,喝‘高维能量茶’就能让病情好转,还能提高我的维度……”经过“深思熟虑”,几天后,车阿姨主动去找“张大师”,买了10包茶和6个小茶饼,共3500元。

在“张大师”看来,这是一个信号:车阿姨已经上钩,成为他的猎物。于是他趁热打铁,向车阿姨展示了自己的“绝技”。“他说自己会发功,能替人消除业障、超度亡灵……”又是一番花言巧语,本身就有点迷信的车阿姨难以招架。今年疫情期间,车阿姨想到“张大师”能发功消业,就联系他给四名家人“隔空作法”,还请他为已故家人“超度”等等,共花了4.6万元。

如果不是被儿子发现,车阿姨至今还被蒙在鼓里。参与案件侦办的青浦公安分局刑侦支队民警房建注意到,车阿姨在儿子陪同下到派出所办案时,仍对“张大师”的行为将信将疑,经家属和民警反复解释劝说,才开始醒悟。

让车阿姨等受害者一度深信不疑的套路,并不如人们设想的精密和复杂。据“张大师”到案后交代,他的销售方法和发功招数都是从短视频里学的。

“大师”张某今年46岁,高学历,青浦本地人,在从事诈骗活动前,曾做过8年快递小哥,打过零工。去年上半年,待业在家的他刷到一则“赋能茶”销售视频,觉得这是好生意,就通过网络联系到了一家销售赋能茶的公司。

去年11月,张某在青浦租了一间房子,以“赋能茶工作室”的名义,开始给老年人布下陷阱。他建立了线上线下两条销售渠道。线上的销售在微信群里进行,而在线下,他找了一名青浦当地的中年妇女,帮他宣传赋能茶的疗效,拉老人到工作室体验和听讲。“这些就是普通茶叶,都从网上买的。”张某说,半年多的时间里,他共售出了一万多单茶叶,销售额超过50万元。

在房建看来,很难说这样的陷阱多高明,但也不能说瞎猫碰上死耗子,“至少大师们理解老人的焦虑,拿捏了老人的心理,甚至比子女更了解和关心他们”。



被查出罹患早期肺癌,对今年63岁的车阿姨已是不小的打击,更雪上加霜的是,她以为的“救命稻草”,却是一场精心谋划的骗局。近期,上海青浦警方查获一起诈骗案,中年男子张某以出售“高维能量茶”、作法消业等名目作幌子,专门忽悠体弱多病的老年人,才半年就已敛财80多万元,车阿姨是其中一名受害者。颇具荒诞意味的是,“大师”张某的真面目已然败露,但被骗老人仍深陷其中,一些受害者甚至组成了维护张某的同盟,拒绝向警方阐述受骗情况。

多名专事诈骗打击的民警告诉记者,在针对老人保健品诈骗中,类似情况并不鲜见。寻找愿意站出来的受害者,出人意料地成为司法机关打击保健品诈骗的阻碍。由此,得以窥见涉老诈骗的复杂性,也如镜像般映射出人性的多面。

## 复杂的受害者

“张大师”之外,还有更多的保健品骗局正在“围猎”老人。而身陷其中的受害者,比我们想象的更复杂。

“我也不是想买,很多时候是身不由己。”今年74岁的蒋阿姨经历过各种各样的保健品销售套路,也早已有警觉。但吊诡的是,在过去的十多年里,她又一次次被套路围困,被动或主动地成为囊中物。

自老伴过世后,蒋阿姨常年独居杨浦,患有腰椎间盘突出、低血压等慢性病。她自称感到孤独,不喜欢主动社交,为了避免因观念不同产生摩擦,也特意跟女儿保持一定程度的疏离。但她强调,自己是楼组长,也是党员,社区活动和组织生活都会积极参加,并不是完全的自我封闭。

除此之外,她最常流连于各类保健品讲座、养生会场等场合。这几年,尽管对保健品的效果和行业惯用的销售套路都有所认知,但她仍会花几千上万的钱购买保健品。最近一次买保健品是今年年初,蒋阿姨又去参加了一场健康讲座。会场里,一名自称有祖传中医秘方的医学研究生,介绍了一些基本的养生常识,吃完饭后还为老人免费针灸、把脉,准确诊断出她患有低血压等慢性病。在听到两种可以帮助恢复健康、防止疾病复发的“药方”后,蒋阿姨又掏钱了。

这伙骗子最终被杨浦警方查获,诈骗手法也被揭露:准确的诊断结果,其实是涉案人员提前了解到的信息,所谓的药品,经鉴定是诈骗团伙用糖果等食品加工包装成的。在警方的工作下,蒋阿姨拿回了“买药钱”。

“我觉得保健品吃不好也吃不好,总归比吃药好,起码能帮我保健一下,增强免疫力吧。”面对现实的经验和教训,蒋阿姨对保健品的态度仍有些暧昧。



所谓的祖传古方和高科技药品,实际成分都是糖果。

## 被忽视的需求

在上海,公安部门的反诈宣传做了一波又一波,媒体也曝光了很多保健品诈骗案例,但很多老年人对保健品骗局依然相当“执迷”。

记者走访一些曾受骗的老人发现,跟蒋阿姨类似的情况不在少数。大部分老人其实心里清楚这些所谓的保健品并非如此“神奇”,但依然愿意购买昂贵的保健产品。他们到底抱着怎样的心理?这种心理的背后,又是出于哪种需求?

“进入老年期,老年人在生理和心理上都会面临很大的变化,其中最大的挑战就是如何面对死亡,由此会衍生出对健康的焦虑。”在上海精神卫生中心医务社工沈昶邑看来,无论是购买明显是诈骗性质的保健产品,还是购买正规的医疗产品,本质上都是老年人追求健康的行为,其背后都有相应的需求。很多诈骗案例本质上都是健康焦虑引发的购买行为。

在工作中,沈昶邑和同事发现,被骗的通常有两类老人,一类老人其实身体并没有任何疾病,往往只是“感到自己身体不舒服”,怀疑自己得了疾病。“可能偶尔会有个别症状出现,但这些老人会对身体的各种指标症状特别敏感,这时可能就会激发他想要维护自己健康的动机,就会产生购买行为。”

还有一类则是确实有慢性疾病的老人。在对这些老年人

进行心理分析时,他发现,老人们往往希望能用最少的钱和最快的时间,去解决尽可能多的健康问题,这正好契合了很多保健品的核心推销卖点。“很多保健品会宣传其功效特别好,能够控制高血压等慢性疾病,甚至号称吃了能解决所有问题。”沈昶邑说,很多老人看了宣传会很心动,抱着尝试的心态去购买保健品。而一旦开始这种尝试,就已掉落陷阱。

正在侦办一起保健品诈骗案件的虹口公安分局刑侦支队民警王远程注意到,近两年,保健品推销通常使用前沿新兴的科研术语,进一步让老年人感到迷惑。“当老人面对很多描述健康产品的新鲜名词时,其实很难去真正理解,就是感觉‘这东西很高级’,从而加剧了老人愿意尝试的心理。”

更需要被关注的是,现实生活中,很多子女往往用简单粗暴的“头脑不清楚”,掩盖了老人对健康的焦虑。就像算法织成一个个“信息茧房”,缺乏交流和沟通的隔代人,也被区隔在不同世界。

“表面上看,老人面临的是医疗问题,实质上是心理问题。”在沈昶邑看来,老人的健康焦虑背后,牵扯着多种社会问题。在门诊中,他和同事发现,不少老人对死亡的恐惧来自于人生中的很多遗憾,还有的老人对当前的家庭生活不满意,种种焦虑表现为对健康的不满意。

## 两种防护屏障

近年来,保健品诈骗日渐多发,打击和治理力度随之加大。今年4月开始,公安部部署开展为期半年的涉老诈骗集中打击行动,保健品诈骗是重点关注领域。高压打击态势下,市场乱象虽得到有效遏制,但引发乱象的隐患和一些深层次问题依然存在。

在资深反诈民警看来,五花八门的变化之下存在相对固定的核心套路。综合民警的办案经验和研判分析,保健品诈骗团伙主要有以下五种套路。套路一:“免费服务”,向老年人提供各种试吃、试用、免费按摩等服务;套路二:“亲情公关”,通过隔三岔五的嘘寒问暖甚至陪聊,取得老人信赖;套路三:“倾情回馈”,请老人参加免费旅游、免费体检;套路四:“夸大疗效”,通常故意将保健食品与药品混淆,说成是包治百病的“神药”;套路五:“现身说法”,举办讲座时安排“患者代表”上台现身说法。

去年12月30日,“两高”联合发布《关于办理危害食品安全刑事案件适用法律若干问题的解释》,要求从严惩处危害“一老一小”食品安全犯罪。针对“保健品坑老”行为,《解释》明确规定,实施此类犯罪,符合诈骗罪规定的,依照诈骗罪定罪处罚,为司法实践提供了方向和支撑。今年,全国打击整治养老诈骗专项行动雷霆出击,从中央到地方各部门通力配合,形成了打击、整治闭环,成效显著。

除了建立宏观层面的总体防护屏障,老人的心理屏障也需要修复。“总的来说,焦虑需要消解,缺失的安全感需要弥合。”沈昶邑说,办法最简单也最难——就是陪伴和沟通,“理解老人,关心老人,帮助老人找回与社会的联结和自我价值”。

据上观新闻客户端、新华社客户端