

2025年12月2日 星期二 编辑:王秋林 校对:丰雁 美编:夏鹏

# 情感渗透+直播洗脑+免费旅游+伪科学检测 骗子一步步成了老人的“贴心人”

## 门店温情引流

### 情感渗透获信任

两年前,范女士家小区门口开了一家知名品牌肉店。她72岁的母亲程大妈成了这家店的常客,常去购买亚麻籽猪肉。

“程阿姨,我给您准备了重阳糕,到门店领取呀!”“阿姨,明天来店里玩吧,一起唱歌、聊聊天!”肉店销售员一声声“阿姨”叫得亲切,还频繁邀请程大妈参加“免费品鉴会”“养生小课堂”等活动,时不时送上些小礼品,让程大妈逐渐对销售员产生了强烈信任。起初,程大妈只是购买猪肉、鸡蛋等食品,当消费达到一定金额后,销售员便邀请她加入了一个专属“福利会员群”。

进群后,保健品推销便接踵而至。销售员会在群内发布“答题领福利”活动:“答对这道题,免费领价值398元的红花籽油一瓶。”为了领取奖品,程大妈开始准时参与群内直播课程,一步步陷入了洗脑陷阱。

## 私域直播操控

### 深度洗脑难自拔

每晚6时,程大妈都会备好纸笔,准时守在手机前,等待群内的“健康直播”开播。直播间里,经过剪辑拼接的“专家视频”轮番上演;某三甲医院主任医师“现身说法”宣传保健品功效,某知名高校教授称“钻研该元素数十年”,真假难辨的画面让老人深信不疑。

长达40分钟的直播中,“专家”用密集的话术灌输保健概念,中间还穿插“受益人分享”——所谓的使用者讲述“吃了产品后不感冒了,健忘、眼花、耳鸣都好转了”等“亲身经历”。直播结尾的互动环节更是精心设计:“口令抢红包”要求老人抢答直播间的问题,“记笔记换红包”需将直播里的“知识点”手写下来,拍照发给销售员,就能领到0.38元至0.88元的红包。

“我妈手机里这个群有191人,每次答题红包只有3个名额。我妈为了几毛钱红包,每天记满好几页笔记,抢到0.88元红包能高兴一晚上。”范女士无奈地说,有一次回家,她发现母亲正对着手机抄写“产品功效”,对销售员灌输的“概念”对答如流,“俨然成了个‘合格的销售’”。

这个191人的群,是一个被严格管控的“封闭社群”:直播链接仅能在群内打开且无法转发,直播结束后链接立即失效、无法回看;入群需销售员审核,非门店消费达标的老年人不得加入;群内一旦有人质疑产品功效,会被立刻踢出。“直播间会连续多天重复讲同一种保健概念,给老人不断强化洗脑。”范女士说。为逃避监管,直播间内并不直接卖货,而是由销售员引导至线下门店下单。

被深度洗脑后的程大妈,购买的保健品越来越多,从红花籽油到野生刺参酶解活性肽冻干粉、角鲨烯软胶囊,品牌也从知名变为杂牌,甚至内衣、奇亚籽饼干、羊奶粉都从该店购买。更关键的是,老人每买一种产品,就会被拉入更高级的群,接受新一轮推销——这种“提纯”策略,确保群内留下的都是多次下单的“优质客户”。

“我从我妈的衣柜里翻出了8盒角鲨烯软胶囊,按每天两粒的用量够吃两年。还有十多瓶红花籽油,炒菜要用到猴年马月?”在范女士再三追问下,母亲才道出实情:“一次性买得多赠品多。”销售员正是用这样的套路,诱导老年客户大量囤积保健品。而让范女士更气愤的是,母亲买的保健品远不止家中这些,还有十多瓶红花籽油、十多盒角鲨烯软胶囊存在店里未提货,销售员的说法是“先预购,吃完再来取”。

当范女士在衣柜深处翻出母亲囤积的数十瓶保健品——8盒角鲨烯软胶囊、十多瓶红花籽油以及数盒冻干粉时,她从未想过,小区门口那家母亲常去的肉店,竟在两年间以保健品销售为名,诱导母亲累计消费高达12万余元。记者深入调查发现,深陷此类骗局的老年人并非个例。这类骗局往往从“情感陪伴”开始,通过“直播洗脑”“免费旅游”“高科技体检”“免费试用”等层层递进的连环套路,精准拿捏老年人的情感需求与健康诉求,最终完成高价“收割”。



图片由百度AI生成

## 免费参观基地 旅游返场促大单

此类骗局中,当老年人购买达到一定金额,就会被打上“高级会员”的标签,获得“免费旅游”资格。68岁的李大妈就是亲身经历者之一,她的手机相册里存着山东和江苏“生产基地”的照片,谈及当时的见闻,她语气十分笃定:“上千亩农田,规模这么大,能不是真的吗?”

李大妈的儿子刘先生介绍,母亲已跟着门店参加四五次“免费旅游”,每次都是两三辆大巴车的老年人同行,全程包吃住。看似“零成本”的旅游实则暗藏条件,他在母亲与销售员的聊天记录中发现,山东之旅的参与门槛是“会员卡充值1万元”。

旅游过程中,销售员不提卖货,只

带着老人参观“生产基地”,不停地介绍“产品原料多优质”“生产标准多严格”。真正的“收割”在旅游结束后,第二天销售员就通知“福利返场”,推出“限时套餐”:“298元买原价498元的富硒玉米粉,还送价值400元的‘发硒检测’和香醋一瓶。”被“生产基地”规模震撼的老人们,纷纷掏钱购买。

## 拔头发做检测 制造恐慌引复购

李大妈购买的“富硒玉米粉”,背后藏着另一个关键套路——“高科技”检测制造恐慌。销售员赠送的“发硒检测”流程很简单:老人拔一根头发交给门店,销售员将头发放入一台“高端仪器”,几分钟后就出具报告,上面标注着“硒含量偏低”,并警告“长期缺硒会导致免疫力下降、引发心脑血管疾病”。

“头发中的微量元素含量受多种因素影响,根本不能作为健康判断依据,所谓‘发硒检测’纯属骗局。”刘先生无奈地说,这种在年轻人看来漏洞百出的伎俩,母亲却深信不疑,“还说好几个老人试吃后都有变化。”

为避免子女察觉老人花高价购买保健品,销售员还有更隐蔽的套路:要求老人将钱充值到门店会员

卡,消费时从卡内划扣,且不提供正规发票。“母亲的消费小票里,只有鸡蛋、猪肉、番茄酱等,从没出现过保健品记录。我一直以为她只是买些食品,直到发现卡里的‘养老钱’都快花光了才察觉。”刘先生说。而对于门店不开发票的理由,销售员解释道:“开发票要交税,省下来的钱都用在老人身上,用来组织免费旅游。”

## 子女提出维权 老人第一个反对

范女士查询母亲的会员卡时,发现12万余元的累计消费中,大部分明细模糊不清。她找到门店维权时,销售员辩称是系统问题,寄存商品提货时会重复记账,赠品也计入价格。

觉得这些产品很好,为什么要退?”程大妈坚决反对退款,坚信“门店的产品最好,网上的都是假货”,还跟女儿翻了脸:“你不懂别瞎管,我吃保健品是为了少生病、少给你添麻烦。”这让范女士既无奈又心痛:“骗子给老人洗脑太彻底,老人从受骗者变成了骗局的‘捍卫者’。”

记者了解到,市场监管总局近日开展了老年人药品、保健品虚假宣传专项整治,这类私域直播虚假宣传、侵害老年人权益案件,存在虚假宣传与夸大功效、“专家人设”造假、产品资质造假等突出问题。一些不法商家通过“播完即关”、屏蔽信息、解散群组等方式销毁证据、逃避责任。

### 律师 说法

## 留存证据可主张“退一赔三”

“这不是简单的骗局,而是一套针对老年人的系统性心理操控。”北京市常鸿律师事务所律师彭艳军说,骗子布设了环环相扣的诈骗链条:以情感陪伴建立信任,通过私域直播灌输知识并深化情感绑定,再以免费旅游和虚假检测为手段制造健康需求,接着借促销活动和模糊资金流向完成“收割”。此类行为已触碰法律红线。商家通过虚假宣传、伪造检测报告等方式,诱使老年人在违背真实意愿的情况下购买产品,家属可依据《中华人民共和国民法典》主张撤销买卖合同,要求退款。同时,该

行为还涉嫌违反《中华人民共和国消费者权益保护法》《中华人民共和国广告法》等,存在虚假宣传、夸大保健食品功效、未明码标价、不提供发票等问题,市场监管部门可依法进行查处。

彭艳军建议,老年人可携带相关证据向市场监督管理局投诉举报,要求监管部门查处违法行为并主持退款事宜。若涉案金额巨大、涉及人数众多且证据较为充分,可向公安机关报案,控告相关人员涉嫌诈骗罪。此外,向法院提起诉讼也是直接有效的救济途径,老年人可请求法院判令撤

销合同、返还货款,同时依据《中华人民共和国消费者权益保护法》主张“退一赔三”的惩罚性赔偿。

彭艳军提醒,老年人及家属需妥善留存支付记录、银行流水等资金往来凭证,同时保存好直播录屏、群内聊天记录、“专家”讲座视频、宣传单页等材料,产品实物照片、包装及说明书中关于功效的夸大描述也需要留存。此外,门店位置、销售员联系方式、旅游照片、“生产基地”影像等信息,均可能成为维权关键证据。

据《北京晚报》