



扫一扫更精彩

养气血、健脾胃，教你一招解决身上老毛病……  
看到这类短视频的推送，不少老年人都会忍不住点进去一看究竟，结果点开“报名”就会弹出一个二维码，扫描二维码，手机弹出收费提醒，只需几块钱甚至不要钱，就可连续听多堂养生课。于是，一些老人心动交费，与一位养生老师加上微信。

也就是从这一步开始，事情逐渐失控……

中新健康



# 警惕养生直播成了“坑老陷阱”

## 平台引流套路环环相扣 花式话术疯狂收割

### 平台引流入群 背后隐藏无底洞

“我姥姥被从短视频平台引流进入了一个养生群，每天到点打卡上课，平时干什么都没有这么准时，只有这个群雷打不动，而且还陆陆续续花了不少钱买回一些养生保健产品。”吴先生告诉记者。

这不是个例，不少网友也在社交平台上分享出家中老人的类似遭遇。有网友说，自己的母亲被亲戚拉入了一个养生群，打着教健康养生名义直播上课，天天要上够时长，直播间还高价售卖三无保养品，其母亲3个月不到花了3000块钱，像魔怔一样不听劝……

近日，记者通过短视频平台引流报名参加了某养生课程，同样遭遇了网友反映的“进群——打卡上课——高额收费”的完整流程。

首先，此类健康养生教学课程在短视频平台投放广告视频，当消费者想报名参加时，就会被诱导扫码添加“养生老师”微信号，随后便被拉进微信群，在

群内收看课程直播，通常这些直播是以私域直播形式出现。

从进群开始，群里几位自称是某资深养生老师弟子的人就开始对学员们进行严格的管理。汇报身体状况判断体质、每天在指定时间观看直播听养生知识和功法、每天在群里汇报自己练功的情况……如果学员忘记收看直播或者未汇报练功情况，这些群内负责管理的老师还会马上私信催促学员上线。

然而，这些都只是为最后收费进行的铺垫。当几天直播课程结束后，真正的重头戏才开始。

课程最后一天，群内的老师会亮出“大礼包”，告知学员缴纳近2000元的学费后，可以继续听后续的课程，还会附赠一系列保健品等，另外养生老师还会针对学员不同的身体情况制定“一对一”指导……“同学，不报名是无法收看课程的。”一番话术下来，学员们感觉自己好像捡到了大便宜，直接当场下单。

### 走不出的套路：私域直播+洗脑+穷追不舍

有人可能会纳闷，一向节俭的老年人为何会轻而易举地被陌生人拉入微信群，并甘愿大笔消费？答案就是环环相扣的套路。

首先，这些打着养生旗号的机构会在短视频平台筛选目标人群，以免健康科普或者低价养生课程作为引流入口，将潜在客户带入聊天群的“私域直播”，这类直播链接通常都由某小公司提供。而在业内专家看来，平台很难对这类直播间有效监督。

当潜在客户进入到私域直播的聊天群后，所谓的导师、班主任就开始对群内的学员进行有针对性的教

学。学员入群后要汇报自己的年龄、身体状况，有基础病的老年人会成为重点关注对象。“不吃药也不打针”“清除体内垃圾”“少花冤枉钱”……一系列话术轻松拿捏老年人喜好，还有老师称练功可控制高血压，摆脱长期服药。

“你这个问题属于气滞血瘀”“堵了就要疏通”“现在还在萌芽期，如果不进行管控以后会进展……”时不时会有学员在群里咨询老师该怎么办，答案当然也只有一个：跟着老师好好学养生课。

群里的老师还会表现出对学员非常尽心，每次直播开播后都会在群里发大量的课程小结，如果学员没有准时进入直播间，老师还会直接拨打电话催促学员上线。

当然，套路的高潮就是最后的售课环节。“你有去算过这么一笔账吗？每一年去医院看病买药花了多少钱？去理疗、买保健品花了多少钱？”“老师真的不想落下你，老师希望你你可以下定决心。”

一系列持续不断的、语重心长的私信“劝导”，让你感觉到老师真的很关心你的健康，不报名对不起老师。更耐人寻味的是，有不少“学员”会直接在群里晒出自己报名的缴费记录，烘托出养生课火爆销售的氛围，各种攻势让人难以招架。

更有甚者会拿捏老人害怕生病的心理，对老人施压。有网友就在社交平台曝光，一个养生学堂甚至会用“不报课以后就在医院缴费窗口后悔”等话术威胁家里老人，让其产生心理压力。

### 孤独的老人更需要陪伴

一方面，五花八门的健康养生直播疯狂收割着老年人，另一方面，一些行为游走在灰色地带，是否涉嫌违法难以界定，让监管难度增加。

北京市义派律师事务所公益法律中心执行主任李恩泽接受采访时表示，广告法第十七条中明确，除医疗、药品、医疗器械广告外，禁止其他任何广告涉及疾病治疗功能，并不得使用医疗用语或者易使推销的商品与药品、医疗器械相混淆的用语。

以他们的宣传话术为例，有些直播群内声称，靠养生课教授的功法控制病情以后不需要去吃药、看病，类似话术可能误导消费者、构成虚假宣传。不过更多时候，直播中并不会用到“可以治疗、治愈某种疾病”的表述，而是转换用语对学员进行宣传洗脑，或者用“肝宝宝”“脾宝宝”等模糊用语，这种情况下则较难判定。

另外，对学员收看直播、汇报学习进度的监督是否涉嫌侵犯隐私，也需要依照实际情况来判定。不过，若这些机构借机在直播间售卖一些三无保健品等，则涉嫌违反产品质量法、食品安全法等法律，要追究其法律责任。

在李恩泽看来，针对此类问题，有必要畅通举报机制，此外，监管部门也应该加强突击执法检查。

不过，现实中，有一些子女在发现老人沉迷养生直播后，选择了“放任不管”。

“我姥姥现在都还在那个微信群里坚持学习，因为她自己很痴迷，家人并没有强迫老人退出。”

吴先生告诉记者，不少机构不会一次性让老人花巨额费用，而是选择“细水长流”，这样子女也不会太过在意，正是抓住了家属的心态，他们才能让老人长期被捆绑在微信群。

“姥姥在这些微信群里获得的可能只是‘情绪价值’，有人每天对她‘嘘寒问暖’，强制让老人退群万一把她气出病就不好了。”

或许，除了监管加持，给予老人更多陪伴，减少他们对疾病与死亡的恐惧，才是最良有的良药。

