贩卖“癌症焦虑” 诱导借贷交易 碰瓷名医大家

一些“健康课程”盯上中老年赚黑心钱

新华每日电讯记者 颜之宏 王辰阳

“这里多按按养肺”“我们就是要‘小病自己治、大病少花钱’”“课程不收一分钱”“提供最权威的电话专家问诊服务”……你家老人是不是经常能看到“为你健康着想”的“贴心”主播？

随着民众健康意识逐渐增强，在网络直播普及的当下，不少中老年用户渴望通过线上继续“充电”。部分商业机构正是看中了中老年用户的此类需求，在网络直播平台大肆兜售所谓“健康课程”，并以此牟取不当利益。

新华每日电讯记者近日调查发现，此类商业机构首先在短视频平台直播中，以“养生操”或“免费公开课”的形式，诱导用户加入网络群聊，随后对入群者“洗脑”，通过贩卖癌症焦虑、诱导借贷交易、碰瓷名医大家等方式，最终诱导用户以数百元至上千元不等的价格购买相关“健康课程”。由于此类商业机构多为不知名的小微企业，一些用户在发现上课“没有效果”后退款无门，从而造成经济损失。

1 从“免费”到“付费”的“健康课程”

打开短视频平台进入直播频道，输入关键词，就会出现各类打着“中医养生”旗号的“免费”教学分享。当中老年用户开始认真观看此类直播时，就迈出了“被套路”的第一步。

“这里多按按养肺，你的肺有多强壮，你的身体就有多强壮。”在一家短视频平台的直播频道内，一位主播正在讲授所谓“手部保健操”，有近300名用户在线上观看，其中一些用户还留言评论，与博主互动。

“我们这个课程是不收一分钱的，我也不要你的小礼物，你给老师点亮一个‘免费’的小红心就可以了。”在讲授间隙，主播声称自己的直播课程免费，但诱导观众以点赞的方式来提升直播热度，以吸引更多用户进入直播间观看。不一会儿，主播便开始引导用户利用直播页面的跳转按钮，加入网络聊天群，并声称用户入群后可以享受更多“健康福利”。

按照主播的操作方法，记者在跳转页面中添加了一名工作人员，他迅速给记者发来了入群“学习资料”。在时长4分钟的“导入课程”中，有“老师”以视频方式对接下来为期30天的“免费课程”进行介绍。

“我们就是要做到‘小病自己治、大病少花钱’。”视频中的“老师”说，只要加入了他们的“健康课程”群，不管有什么疑难杂症或者慢性疾病，都“不需要去医院”，他们能够提供“最权威的电话专家问诊服务”。在学习完“先导课程”后，记者还收到了由对方发放的0.3元红包“奖励”。

在随后的所谓“养生课程”里，“老师”不停地推荐某款“蜂胶”，并声称该产品有多种保健功效。记者在对开设该课程的商业机构的背景调查中了解到，除兜售“蜂胶”外，这位“老师”还在直播中兜售名为“××不老丸”“××口服液”的“药品”，且售价不菲。有用户投诉称，家中的老人花费1万多元购买了上述“药品”，但没有任何效果。

不少短视频平台都有类似的情况。有的男主播身着太极服，一边用手敲打身体，一边解说所谓的身体“疏通开关”。

其间，该主播引导观众点击直播界面右下角的“公益课程”，声称可以“免费”获取养生知识。记者在加入网络聊天群后，群聊中的“班主任”要求大家每天课前都要完成“打卡”。

每天晚上七时左右，“老师”都会象征性地与听课“学员”互动。在讲了一些“中医理论”后，“老师”在第四天的直播课程中便开始引导“学员”购买价值“1980元的定制课程”，并声称只要购买了该课程，就能在两年内获得与“老师”“一对一的问诊机会”。

“现在是凌晨1时多，‘老师’久久不能入睡，躺在床上闭上眼就想起你上课时的努力用心。”看记者一直没有下单购买，该“老师”在某一天的凌晨1点发来信息，“苦口婆心”地劝记者“买课”。有趣的是，这次的课程价格已经从1980元下调至1280元，“老师”声称这是为记者专门申请的“特惠价格”。

2 “私域直播”下的“癌症焦虑”

部分商业机构在短视频平台的直播中，以“免费”健康科普作为引流入口，将“筛选”过的用户带入网络聊天群的“私域直播”，不仅能自主掌控直播中的“不配合”评论，还能为其牟利带来稳定的用户流。

以“二次跳转”方式将用户拉入私域群，营造封闭的“洗脑空间”。在一个名为“拾青学堂”的课程群，一个自称“班主任”的人添加记者为好友之后说，6天的“健康养生训练营”是由“北京某医院的知名教授”研发的，他每天晚上会在群内张贴讲课直播链接。

经查询，该直播链接由北京某公司提供。“点击链接，就会进入这种小互联网公司开的‘私域直播间’，平台很难对其有效监督。”资深互联网行业专家尹生分析说，卖课者以“二次引导”的方式诱导用户进入“小圈子”之后，可以利用更“露骨”的方式对用户进行洗脑。

“感觉‘老师’很认真，直播中有人不认真听讲都能被她发现，大家在看直播时也会不停发评论夸‘老师’讲得好。”年近六旬的谢女士告诉记者，为了配合听讲，她还花58元钱专门购买了“老师”推荐的听课讲义和用于艾灸的相关器材。

贩卖“癌症焦虑”，诱导用户借贷购买课程。在一个“养生课程群”内，一名“课程助教”向记者索要“舌象照片”，声称“老师”能“一对一”为记者“辨证施治”。记者从网上随意下载了两张舌象照片传给对方，对方称“从舌象来看，你属于‘痰湿体质’，接下来就会出现肿瘤，后续的课程老师会给你解决方案”。

上海中医药大学副教授蒋日磊说，中医讲究的是“望闻问切”，科学的中医不会仅根据一张照片判断疾病。耐人寻味的是，在蒋日磊的指导下，记者以另一个身份添加同一课程另一助教后，将一组与前述完全不同的舌象照片发给对方，居然也得到了一模一样的“诊断结果”。

此外，在“拾青学堂”的课程群中，有用户询问：“自己想购买课程，但余额不够怎么办？”“班主任”说，可以用信用卡来分期支付。不一会儿，该“用户”称已成功办理分期，听课一天“才11元钱”，很划算，并贴上了付款截图。随后，更有用户表示年纪大了，再不学真的“没命学了”，自己刚找邻居借了2000元钱把名先报上。

3 线上“健康课程”退费难 呼吁监管介入

中老年人接触网络直播时间短，维权能力较弱，在面临不法侵害时常常难以招架，这需要有关监管部门及早介入，消除风险隐患。

在第三方消费者投诉平台“黑猫投诉”上，一些中老年人的子女在发现父母掉入“健康陷阱”后纷纷留言投诉。有网友在3月3日留言表示，母亲在2月底花1980元钱购买了“拾青学堂”课程后想要退款，但是所谓的“老师”根本不予理睬。还有网友留言称，自己在“拾青学堂”购买了两年的学习课程，学完7天就被“踢”了出去，偶尔有两次直播也是推销保健品，要求退款后也未得到回复。

需要注意的是，上述投诉均因平台“未成功匹配相应商家”而暂时被搁置。“中老年人不比年轻人，他们大部分人都不知道可以拨打12315消费者投诉举报专线来投诉维权。”中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江说，尤其是在面对一些名不见经传的小商家时，需要一定的网络检索能力，来确定其背后的市场主体和归属地，这在一定程度上增加了老年人维权的难度。

陈音江建议，有关平台可针对中老年用户设置“一键投诉”功能，设置专席受理中老年用户的投诉举报，在核实查处违法违规商家的同时，将相关线索同时对接给市场监管部门，对隐藏在背后的违法市场主体给予处罚。

“只向中老年人兜售所谓的‘养生课程’并不能逃避相关的法律责任，如出现过度夸大课程效果、在直播中散布虚假信息、冒用他人身份谋取不法利益等情形时，有关部门可依法对其予以行政处罚，乃至追究刑事责任。”北京康达（厦门）律师事务所高级合伙人张翼腾建议，对当前不法牟利倾向明显、波及面较广的“养生课程”背后的市场主体，执法机关应采取适当行动，适度监管，严厉打击其中的违法行为，以防止针对中老年群体的不法侵害扩大。

中老年人对健康科普的需求真实存在，这也呼唤更多有能力和社会担当的专业医务工作者生产高质量的健康科普内容。蒋日磊等专家建议，一方面相关平台应对从事健康科普的主播进行资质审核，另一方面中老年朋友在各类直播平台上寻觅健康科普内容时，也应认准平台的“大V认证”，切莫掉入仅以牟利为目的的陷阱当中。

（转自2024年3月27日《新华每日电讯》）