

保健品良莠不齐 养生要擦亮眼睛

本来想听免费的食疗讲座,没想到被忽悠报了高价养生课;本来是逛菜市场领了些免费的鸡蛋,最后高价买回了养生产品……最近,有市民反映,家里的老人迷恋保健,并在不良商家的诱导下高价购买各类保健产品。对此,健康科普专家、山西医科大学博士生导师程景民表示,当下一些不法机构打着养生的旗号,推销各种养生产品,盲目听信的话,很可能导致老人延误最佳治疗时机。

讲座课卖产品

当年龄渐长,健康问题开始敲响警钟,老年人的养生血脉开始觉醒。

今年7月,60岁的张女士体检查出“三高”问题,顿时精神紧张,高度关注起自己的日常饮食。低糖、低油、低脂成为了她衡量膳食健康的一条红线,不可逾越。一段时间后,由于频繁在线上检索饮食问题,大数据为张女士推送了很多养生课。其中,一场倡导为饮食做减法的免费养生讲座吸引了她的注意。

为了免费听课,张女士在网上留下了个人信息。听完前期10天课程后,授课老师联系张女士,建议其报名自家课程,原价12980元的课程,当下报名只要9980元,在未来3个月内,膳食专家会根据张女士的实际情况,每日给出健康饮食搭配,帮助老人调养身体。

张女士心想听课总比吃药强,考虑一番后报了名。可是让她想不到的是,每天听课之后,老师总会给自己推荐一些养生产品,而对于专家的推荐,张女士则照单全收。一段时间后,家里堆满了各类保健品。张女士的女儿在了解事情原委后,劝说母亲停止购买这些产品,母亲却置之不理。于是,女儿致电记者,称其母深陷养生陷阱,不可自拔。同时,她希望把母亲的情况讲出来,给其他老人警醒,以免上当。

拉人头送鸡蛋

针对老年人常去菜市场买菜、公园遛弯的情况,销售人员用免费送鸡蛋的方式吸引老年人参加养生讲座。

市民梁阿姨说,今年6月份,她和老伴儿到菜市场买菜,碰到有人发宣传单,说试听免费讲座,就能送鸡蛋。平日里没事干,梁阿姨和老伴儿乐呵呵地答应了对方的请求。在听了5天课后,她和丈夫花6000元购买了一种保健品。并且,销售人员还鼓动他们让亲戚、朋友来报名,称只要介绍人来听课,就能一直领鸡蛋。

无独有偶,王阿姨是被邻居拉进了养生群。王阿姨表示自己退休后没事情做,和邻居李阿姨聊天便成了日常消遣。

开始时,两人相谈甚欢,没有隔阂。可自从李阿姨报名了家门口的养生讲座后,对方三天两头找自己推销养生课程。想着两家相处不错,李阿姨又格外热情,王阿姨也听起了养生课。一周过后,王阿姨也高价买了很多保健产品。对此,王阿姨的女儿颇有微词,几次找上门来和李阿姨理论。对于李阿姨的做法,儿子赵先生也想不明白,自己母亲也是高级知识分子,想不通,母亲年龄大了后会如此沉迷于养生,甚至为了一些蝇头小利,做出拉人头的举动来。

“吃了一年产品,体检结果一点没变,老人自己住院不说,还把邻居得罪了。”赵先生心生苦恼,跟记者倒苦水。

买产品应理性

关注膳食,调养身体,无可厚非,但应理性对待,选择正规渠道。健康科普专家、山西医科大学管理学院教授、博士生导师程景民表示,如今社会上各种养生知识真假难辨,鱼龙混杂。利用老年人的健康追求、心理需求,设计的“养生套路”层出不穷。如何在混乱的环境中,选择一款适合自己的保健品至关重要。

程景民介绍,保健食品具有一般食品的共性,能调节人体的机能,适用于特定人群食用,但不以治疗疾病为目的。从功效上来讲,保健品不能替代药品,药品同样不可替代保健品。老年人学习养生知识,需要结合自身实际,站在中立角度上看待这个问题,才能甄别出实实在在的产品。

老人首先得明白购买的目的是为调节人体机能,而非治病,其次得了解生产厂家是否具备资质、是否具备实力、是否合法合规,并清楚自己的身体状况到底如何?需要进行哪一方面的调养。最后,在对待广告上,则需要慎之又慎,选择购买有实力、合法合规的企业产品,而不是听信一些讲座吹捧。

对于养生科普讲座,程景民持肯定意见。他表示,正规的保健企业讲座,可以在很大程度上提高老年人养生认知,教授大家进行正确的健康管理,从而正确地选择保健品。

他期待可以尽快出台法律法规,完善保健品行业管理。同时,在老年大学、社区开设养生课,搭建更多的正规养生保健平台,以满足不断增长的老年人养生需求。“此外,年轻人也需要多关心、陪伴家中的老人,尝试理解他们,给他们提供一定的情绪价值。一旦发现异常情况,要有效进行沟通、及时干预,以免给老人的健康和经济造成不必要的损失。”

记者 张慧



新华社发

