

# 当街下跪难挡母亲买保健品

不少子女表示使出浑身解数也很难起效



图片来自网络

一条“女子当街下跪劝阻老人买保健品”的视频，在网上引发了热议。生活中，保健品骗局一次次上演，老年人受骗的例子比比皆是。而为了防止老人受骗，不少子女上演过“苦情戏”。这种做法，能起效吗？

## 育儿伪科学让家长提心吊胆

一些无良自媒体为了爆款，不惜制造了不少育儿谣言误导大众，让人真假难辨。

### 宝宝做雾化危害比输液还大？

网络上流传着一些关于“雾化”的说法，让很多爷爷奶奶惶恐不安。例如：雾化里的成分都很可怕，雾化对宝宝的伤害比输液还大……

河南省儿童医院临床药师裴保方表示，这只是谣言。雾化治疗和静脉用药都是给药途径。如果输液是“全面打击”，雾化吸入就是“定点打击”，雾化产生的不良反应远低于输液。

很多人谈激素“色变”，在河南省儿童医院东区医院呼吸科主任汤昱看来，对有需要的病人而言，适当使用激素就是灵丹妙药，“尤其对喘息的孩子，先使用扩张气管的药，再使用糖皮质激素抗炎，激素通过雾化进到气道，比较安全”。不过自行在家进行雾化暗藏风险。

### “婴儿辅食不能加盐”是误导？

一篇《重磅 | 婴儿辅食不能加盐？儿科临床案例告诉你：很可能是误导！》的公众号推文在朋友圈广泛流传，曲解了育儿指南中钠含量的摄入标准，再佐以公式化的计算，制造谣言。

天然食物中都含钠，既保证宝宝钠的正常摄入，又不会导致摄入过量。2016版《中国居民膳食指南》强调：“辅食应保持原味，不加盐、糖以及刺激性调味品，保持淡口味。”世界卫生组织(WHO)也宣传，婴儿6个月后，家长不应在辅食中添加盐和糖，1岁后可逐渐尝试淡口味的家庭膳食。北京大学营养学博士后李永进指出，食盐对9个月至1岁以下的孩子肾脏影响很大，极易导致肾结石。还有研究表明，童年时期钠的过度摄入会增加成年以后患高血压、骨质疏松、心血管疾病和呼吸系统疾病的概率。

### “月龄细分奶粉”对婴儿更好？

有厂家极力推广“婴儿月龄细分奶粉”，把0-12个月分成好几段，宣称“按月龄细分的配方奶粉对婴儿更好”，往往援引一篇发表在《儿科肠胃病学与营养杂志》的论文，但原文作者只是说“月龄细分奶粉更好”是他的“推论”。

目前欧盟的婴儿奶粉划分为0-6个月和6-12个月的两个阶段，美国则是一段奶粉针对0-12个月，但并没数据表明欧盟的二段比美国的一段更好。目前，“按月龄细分的配方奶粉对婴儿更好”这种说法都没有任何科学依据。

### 夜间开灯会导致婴儿性早熟？

“4岁女童性早熟，床头小夜灯居然是最主要诱因！”这篇文章在微信朋友圈传播。

河南中医学院第一附属医院儿科副主任医师、儿童性早熟专家郑宏回应道：“开灯时间长对内分泌激素会有影响，只要不是每天习惯性地必须开灯睡觉应该不会导致性早熟。”到目前还没有人对人工照明与性早熟的联系做过系统的科学实验研究。国外有关于光照过度是引起儿童性早熟的文献，但“过度光照”的标准是多少并不清楚。

来源：江海晚报 科技日报

## 事件：当街下跪没劝回老太太

“女子当街下跪劝阻老人买保健品”的视频，是网友“民生无小事”于3月31日最先在网上发布的。

视频显示，在河南省平顶山市的街头，一名年轻女子为了阻止母亲去买保健品，当街下跪磕头，嘴里一个劲地说着：“求求你了，不买了，回去中不中？”然而，老太太丝毫没有妥协的意思，回道：“你跪着我也得买，也不嫌丢人？”随后，老人干脆甩开了跪坐在马路上的女

儿，头也不回地离去了。跪在地上的女儿撕心裂肺地喊着：“丢啥人了，没钱的时候你咋过来的呢？”

上传这条视频的网友向记者介绍，有一家保健品公司在当地以免送礼品，如鸡蛋、脸盆、毛巾等，吸引老人前去听课，当天，连续听了几次课的老人准备拿钱去买保健品，女儿认为这是骗局，就想拦住母亲，然而跪地磕头苦劝无果。

## 现象：“苦情戏”很难起效

这条“当街下跪劝母”的视频在网上引发热议。事实上，不少家庭发生过类似的情况。四川省德阳市60岁的李小秋，每次回广汉市看望独居的82岁的父亲，总发现家中新买了不少保健品。以往，他常常先与父亲大吵一顿，再将保健品扔掉，“可扔得越多，买得越多，父亲身体不好，就信这个”。不得已，李小秋编造了“收入降低、孙儿学习缺钱”的谎言，“没收”了父亲的存折。结果，父亲宁愿饿肚子，也要拿生活费去买保健品。实在没法了，李小秋跪地哀求父亲，“他当面说不买了，过后又继续买”。迷信保健品的功效，李小秋的父亲身体不

适也不愿就医，去年年中被查出肠癌，“如今已无力回天了”。

老年人深陷保健品骗局，除了他们容易被“洗脑营销”、迷信功效外，还有沉迷于免费领物的快感以及容易被保健品推销人员的“亲情牌”欺骗等因素。山东省济宁市80岁的潘若铮自认为还算理智，在老伴去世后，他独居在家，很是孤独，就跟着别人一起去“听保健品课”。结果，保健品推销人员叫他“亲爸、干爸”，一声声叫得他心软。为此，潘若铮买了不少保健品，儿子也是苦劝无果，气得差点要跟他断绝父子关系。

## 经验：跟母亲一起“听课”

老年人“心甘情愿”受骗的背后，往往是子女关爱与陪伴的缺失。北京律维银龄研究与服务中心主任卢明生建议，要成功劝阻这些老人，家人首先要明白老人所想，设身处地去了解对方关心的内容；其次，劝阻的方式尽量避免“硬碰硬”，循序渐进地以老人乐于接纳的形式来改变对方。

江西省南昌市62岁的彭涛，也曾苦劝独居的母亲不要购买保健品，结果还是失败了。他换了个思路，决定跟母亲做“同学”，“我退休了，有时间去了解保健品讲课，看到底是什么

吸引了母亲”。彭涛一方面管住母亲花钱的机会，另一方面将“听课”发现的谬误与母亲交流，“日子久了，母亲对保健品的信任度降低。保健品再亲，也亲不过家人，只要用心，总能劝个明白”。

河南省郑州是72岁的徐伟曾拿离婚吓唬老伴，仍制止不住对方不断购买保健品的举动。后来，徐伟找来儿女表演自己编写的小品，揭露保健品推销者玩弄的手法，“老伴看了，哈哈大笑，就此认清了保健品骗局”。

来源：快乐老人报