一个骗子的自白: 我是怎么忽悠老年人的

据中国保健协会最新的调查数据显示, 目前我国每年保健品的销售额约2000亿元, 其中老年人消费占了50%以上。调查显示, 超过65%的老年人使用过保健品。在保健品 获得渠道中,有近66%的老年人因公司推 销、广告宣传而购买保健品。

> 这篇文章是一个骗子的自述 第一步: 洗脑

我从一个大学生被"洗脑"后变成骗 子,再去给老人"洗脑"行骗。与公司签约 后,我和同学们被安排参加了为期一周的封 闭式培训。培训过后, 我被送到一家已经开 了6年以上的"养生馆"去学习。

那些长期购买保健品的老年人内心很可 能并不认可保健品, 但他们需要自我认同和 自我辩解, 当别人问起他保健品好不好的时 候,为了维护面子,老人一定会说好。没有 老人愿意承认自己傻,"如果说不好,这不 是打自己的脸吗?"

第二步: 拓荒

研究老年人,取信老年人,用养生专家 套路老年人! 没多久, 我和几位同事被派到 另一个地区"拓荒",要建立起一家新的

记者在社交平台搜索后发

在联系携程后孔先生得到客

现, 孔先生和胡女士的订票遭遇

并非孤例,类似情况的反映从

服答复——APP端展示价格比后台

机票实际价格低600余元致使机

票订单无法提交,如有需要,可

通过后台实际价格帮助孔先生下

"闹了半天携程给的低价是假

2012年起就没有间断过。

近年来,一些所谓的保健品公司大打感情牌,从床上用品到鸡蛋、牙刷,全部赠送。多数老年人被洗脑,更有老年人明知被 骗,却心甘情愿。

此前,央视《焦点访谈》推出"大爷大妈请留神"系列,揭露花样骗局。其实,保健品骗人招数大同小异,主要手段是"会 销"

会销,就是以开会、讲座等名义把人召集在一起,实际上是推销产品。不少老年人经常接到这样的邀请去听讲座,买回一些号 称有奇效的保健食品或者床垫、枕头等保健产品。这些产品动辄几千上万元,但等到老人们发现产品其实没有什么特别的效果,却 是投诉无门,最后只能吃哑巴亏。

"养生馆"。"养生馆"挑在了一个老小区, 这里老年人多。

我们给老年人测血压, 用和善的语气跟 老人谈。我们一般不叫他们爷爷奶奶,是叫 叔叔阿姨。因为这样显得他们更年轻!

保健品不能说保健品,会说"保健食 品",加上这个"食"字后,老人容易会对 此放下戒备心!

为了研究顾客,我们每天晚上6点闭馆 就会召开长达5个小时的会议,四五个人琢 磨一个老年人,专门针对他们的性格、家庭 以及收入状况进行分析,并且制定第二天的 计划。计划内容包括确定和老年人下一步的 聊天话题,有时候会细致到见面第一句话和 老人说什么,老人作出不同情况的回应后, 又该如何应答。

"养生馆"时常组织"养生会议", 用鸡 蛋、大米以及"生态养生杯"这些生活用品 吸引老人参加。只要让老年人觉得"这个杯 子非常好,来了就免费给你"。

最重要的一步,我们会请一些"养生 专家",其实就是帮助我们忽悠老人的骗 子。"养生专家"结束授课,我们会配合主 持人在场下鼓掌、喝彩, 让整个会场"热 血沸腾"。为了卖出产品,我们会制造"饥 饿营销"以及"优惠大促"的假象,购买 时我们要老人数货、验货,并且劝老人当 场吃下。甚至陪同老人去银行取款, 当场

完成交易。老人碍于情面,最后也不会拒

第三步: 开骗

我骗过金额最大的老年人是倪阿姨,82 岁,老伴已经去世,儿女都在外地工作,每 月退休金有2000多块,是我们眼中的"优 质客户"。倪阿姨一直说自己条件不好,我 也一直没强迫她购买, 我们之间反而产生了 这样一段对话:

倪阿姨:我家庭条件不好,每个月退休 金才2000多,你这保健品动不动就四五千 上万块,我这根本买不起啊!

我: 倪阿姨没事的, 公司规定了我们要 好好给到店的顾客讲产品,你来了我们店

里,买不买是您的事,但讲不讲是我的事。 不然公司给我们开工资,我拿着不安心。

比我自己的儿女还要好

CNT

后来我骗取了倪阿姨的同情心: 小伙子 出来工作真不容易,你讲讲你们的产品吧, 我好好听一听。

后来在一次"养生讲座"后,我安排倪 阿姨和"养生专家"展开问诊,当时房间里 只有我们三个人,"养生专家"非常准确地 "诊断"了倪阿姨的病情。

经过我和"养生专家"的"软磨硬 泡", 倪阿姨被"拿下"。"养生专家"还非 常神秘地悄声对倪阿姨说:"大姐,这个优 惠真的不多,你出去后千万不能告诉别人。"

倪阿姨后来在一个半月的时间里, 花了

时下的许多保健品,宣称针对老年人腰 腿疼、内分泌失调、睡眠不好等常见病症, 吹得天花乱坠。

说

食

北

后

预订低价机票为啥屡屡失败

续多日无法购买同一往返地机

票"的情况并不多见,其中不排

律师表示,根据价格法和消费者

权益保护法的有关规定,平台不

得使用虚假或使人误解的价格手

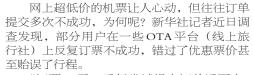
段诱导消费者进行交易。消费者

在遭遇疑似价格欺诈行为时可向

平台所在地的市场监管部门举

福建瀛坤律师事务所张翼腾

除有"独特"的产品设计逻辑。



"订票19天,反复尝试提交订单近百次, 眼看着机票从7300元涨到11000元!"深圳市 民孔先生告诉记者,原计划今年国庆和朋友去 法国和西班牙旅游, 但在使用携程APP订票时 遭遇了网上网下机票价格不一致的现象。

孔先生表示, 在每次提交订单准备支付时 系统都会提示"订单提交不成功,麻烦您返回 查询页重新预订"。在随后的19天内, 孔先生 多次尝试预订价格最便宜的直飞或仅中转一次 的航班,订单均无法成功提交。

无独有偶,宁波的胡女士也遭遇了类似经 历。去年12月, 胡女士原计划前往悉尼旅游, 当时在去哪儿网上查询到的票价单张为1752

讯生态。

"运气太差"还是另有猫腻

的, 在与携程纠缠的这段时间里

眼看着机票价格往上涨。" 孔先生

生气地说,在向携程客服投诉该

问题后,他甚至还被怀疑是有意

OTA平台国际机票会有约5%的订

单因"变价率"(机票价格实时变

动的概率)造成支付失败,但类

似"连订单都无法提交"且"连

科普时报讯 最高人民法院近日发布的《电信网络诈骗司

《报告》显示, 电信网络诈骗方式以电话诈骗为主, 占

法大数据专题报告》显示,2017年,全国已结一审电信网络诈

骗案件量较2016年上升70.34%。从诈骗方式看,电信网络诈 骗案件以电话诈骗为主,其后依次为短信、木马病毒、钓鱼网

全部电信网络诈骗案件的50%以上。2016年至2017年,电信

网络诈骗案件中排名前五的诈骗方式为: 电话 (52.88%)、短

信(34.02%)、木马病毒(5.34%)、钓鱼网站(3.09%)、QQ

手段进行诈骗的案件增幅显著。其中通过改号软件、微信进

行诈骗的案件增幅超2倍,通过木马、钓鱼网站、语音平台

进行诈骗的案件增幅超100%,远超电信网络诈骗案件总体增

幅。通过电话和短信等传统电信方式进行诈骗的案件同比升

2017年在全部电信网络诈骗案件中占比显著上升。2016年,

通过让受害人充值或刷单进行电信网络诈骗的案件占比为

6.22%, 2017年迅速上升至11.78%。另外, 犯罪分子还通过欺

骗受害人中奖、发布虚假广告、冒充领导、亲戚、朋友、同

事等熟人关系或公检法和军人等特殊身份人员、以办理信用

主要集中在福建、广东、浙江等沿海地区,并有向内陆扩展 趋势。福建、广东两地案件量占比由2016年的17.71%和

从犯罪地域上看, 近两年, 电信网络诈骗案件审理法院

从被告人文化程度上看,初中文化程度占比最高,2016

卡为名等骗术进行电信网络诈骗。

年至2017年,已结一审电信网

络诈骗案件中被告人文化程度

比为46.96%。

为初中文化在所有被告人中占

上升6.07个百分点,2017年位列全国第三

从诈骗手段看,让受害人充值或刷单是一大典型骗术,

虽然电信诈骗仍为主要诈骗方式,但2017年,通过网络

业内专家表示,规模较大的

元,但每次在准备付款时票价都会在燃油费和 保险费之外多出540元。更为离奇的是, 当胡 女士点击"重新查询"按钮后,去哪儿网强行 给胡女士生成一张4000余元的订单,并反复提 醒胡女士支付。在胡女士随后18天的订票经历 中,上述场景一直反复出现。

记者也在携程 APP 上进行了订票尝试,预 订9月22日至25日香港至马德里的往返航班, 在随机挑选航班、选择价位最低的出票方案并 填写旅客个人信息后, 当记者点选下一步时, APP弹窗提示"很抱歉,您预订的价格舱位已 经售完,请重新选择"。记者随即又选择了相 同时间由上海往返悉尼的随机航班, 在订单提 交环节得到了相同的弹窗提示。

同样的问题也出现在去哪儿网APP端,在 多次选择往返目的地间的低价航班,点击支付 时会弹出"该价格余票已售罄,请重新搜索"

开展调查取证工作。

报,由行政执法部门对涉事平台

法律研究中心主任高艳东表示,

相较于互联网企业低廉的违法成

本和消费者高昂的维权成本,不

对等的博弈关系并不能促进消费

者维权意识的养成, 也不利于行

业的健康发展。高艳东建议,有

关部门可考虑在处理互联网企业

与消费者的消费纠纷时采取举证

责任倒置的思路,同时借鉴惩罚

性赔偿做法,辅以信用评价体

系, 让失信企业在行业内寸步难

浙江大学光华法学院互联网

古往今来, 盐对人类生活中有着不可替代的作用, 从不可或缺的调味品到 救死扶伤的灵丹妙药, 再到美容护肤的神物, 盐的身影无处不在。近日辽宁卫 视《奇幻科学城》邀请中国科学院化学所博士、首都师范大学研究生导师、全 国中学生数理化学科能力展示活动总决赛评审专家马晓颖担任本期神奇大教 授,携手博士团,带领好奇萌娃团重新认识我们生活中常见的盐,去发现盐的 五颜六色, 学习如何用盐做沙冰。 说

©©∏V 13

(0)



打破固定印象 食盐也有七彩色

节目开场,冯晓颖老师为大家介绍了食盐主要来源于海水和 盐矿、盐湖和食盐的构成。同时向观众们展示了五颜六色的食 盐,打破了盐在人们心中皆为白色的固定印象。

"我们吃到的食盐都是白色的,但是随着开采地点及炼制方 法的不同,食盐也会呈现出不同的颜色。"冯晓颖老师说,"大家 看见我面前五颜六色的小晶体, 其实都是食盐。粉色的食盐是来 开采自巴基斯坦北部的 Khewra 盐矿。最初被人们误认为开采自 喜马拉雅山, 因此常常被称为喜马拉雅盐。粉色的盐里面掺杂了 一种氧化铁,含得越多,颜色越深。黑盐是火山岩盐,黑色来自 其中掺杂的少量活性炭。红棕色的盐又被称为 Alaea 盐,或者夏 威夷盐,这是一种未经精制的盐,它们掺杂了一种来自火山的红 色黏土而呈现红棕色。灰色的盐来自法国布列塔尼地区的大西洋 海岸,由于食盐结晶时吸收了盐池中的天然矿物,含水量也高, 所以呈现出灰蒙蒙的颜色。不过,无论这些食盐多漂亮,它们的 主要成分都是氯化钠。"

小小一撮盐 30秒就能做冰沙

没有想过不需要冰箱,只需要用食盐就能做出美味可口的冰沙 呢?

起用果汁、食盐、保鲜袋和冰块,只用30秒时间,就做出了一碗 兼具"盐值"与美味的水果沙冰。

"食盐作为一种化合物,主要成分是氯化钠,它有一种非常 特别的属性:降低水的凝固点!"冯晓颖老师解释,"如果食盐溶 液里含有20%的盐分,那它的冰点就会降低到-16℃。所以,当 我们把盐放到冰块上,降低了水的凝固点,冰块就融化了。在融 化的过程中, 冰块就会从周围吸收热量, 从而降低了果汁的温 度,果汁就会快速变成冰沙。

食盐除了具有降低冰点的特性之外,它还有一项"神技能"——导电。为了 让大家更直观清楚地认识电的"颜值", 冯晓颖老师和梁植博士现场演示了一场 酷炫的实验——将高压发生器的阴极导线连接到食盐水中,而另一头的阳极导 线,连接了放置于食盐水烧瓶下方的铝片。盐水附近被高压击穿的空气,产生了 一束束蓝紫色的光线。冯晓颖老师说:"烧瓶里面放的是饱和的食盐水,盐水是 导电的,所以铝板、盐水、被高压电击穿的空气还有这个高压直流电源形成了一

化学世界千变万化, 盐也是如此, 让我们跟着《奇幻科学城》一起, 通过神 奇大教授的生动讲述和多元化的趣味实验,挖掘出食盐背后更多的"学问",引

知道食盐的由来,那么食盐除了调味,还能做些什么呢?有

节目现场,冯晓颖老师带领博士团、孩子王李然和萌娃们

食盐水现场 发电秒变 "雷神"

个闭合电路。电就可以在这个回路当中自由流通。"

起孩子们探究存在于我们生活的每个角落的科学的好奇心。

生鲜食材"保鲜"有门道

AI小鱼大融合

科普时报讯(记者 李禾)在5800米的珠峰大本营,仅几百K的3G信号

下,北京大学登山队通过小鱼易连的云视频与北大百年讲堂里的师生共庆

120周年校庆;在南极洲的中国长城科考站,科考人员通过小鱼云视频与国

内联系……近日在北京举行的小鱼易连 "AI小鱼 大视频 融合云" 2018全国

新品巡展上,小鱼易连联合创始人兼CEO袁文辉展示了全新的小鱼易连云视

室,应用场景包括云视频会议、双师课堂、远程抢险指挥、远程医疗、远程

庭审、远程客服、远程直播等。小鱼易连还囊括了云视频会议人脸识别、智

能签到、互动问答、同声传译等AI能力,这让小鱼易连成为全球唯一一家全

比增长220%。袁文辉说,小鱼易连通过采用端到端加密模式,云端不存储任

何相关数据等方式实现云端数据的安全。小鱼易连能在全球云视频领域居于

领先地位,只有两个字——创新。小鱼易连一直努力挑战技术极限,希望可

以帮助企业、个人让效率更高,不管分布全国各地还是全球各地都能零距离

面整合AI并实际落地,应用到各行业产生实际应用价值的的云视频公司。

据悉,经短短3年发展,小鱼易连终端产品线已覆盖大、中、小型会议

小鱼易连去年实现了总体销售额增长110%;截至目前,小鱼易连实现同

新华社电(记者 何欣荣) 购买 生鲜,是时下流行的消费选择。如何 "保鲜",则是令人头疼的事情。瞄准 这个痛点, 今年以来我国的冷链物流 产业迅速发展。大笔资本涌入,布局 从冷链仓库、干线运输到城市末端配 送的各个环节,为消费升级和生鲜电 商提供"保鲜"方案。

工作、零距离协同、零距离创新。

今年6月底,上海市民周源收到 朋友从浙江寄来的一箱杨梅。刚打开 纸箱,就闻到一股浓浓的酒味。原 来,因为天气炎热,加上快递途中有 所延误,纸箱里的冰全化了,杨梅也 都坏了,最后只好扔掉。

像周源这样的遭遇并不鲜见。中 国食品工业协会的一份报告显示,由 于冷链系统不完善, 我国每年损耗约 1200万吨水果和1.3亿吨蔬菜,数量 十分惊人。

"冷链物流最大的挑战之一就是 行业小散乱。年收入在5000万元以 上的,就能进入冷链百强,行业尚未 形成头部效应,大公司的带动作用没 有充分体现。"专注于冷链供应链建 设的宇培供应链集团高级副总裁姚继

胤说。 行业小散乱带来了一系列问题: 如很多冷链仓库都是单一温区, 无法 提供常温、冷藏、冷冻多元模式,不 能帮助客户有效降低物流成本。冷藏 车辆不够规范,部分车辆存在二手冷 藏柜非法改装等问题,存在一定的食 品安全隐患。

北京物资学院物流学院副院长王 晓平表示,随着消费升级,消费者对 食材的新鲜度要求越来越高。新零售 群雄逐鹿, 生鲜产品成为不少电商布 局的重点。这些市场需求的变化带动 冷链物流进入快速发展期。姚继胤也 表示,从2017年下半年开始,感觉 企业被市场推着走,冷链业务供不应

在市场和资本的双重推动下,行 业格局逐渐生变:

一是部分零售企业和生产商自建 冷链业务。如以生鲜电商起家的易果 集团就成立冷链物流平台安鲜达。生 产肉制品的双汇也成立自己的物流公 司,打造从生产到消费的全程冷链。

二是快递物流企业纷纷开辟冷链 战场。申通快递去年设立申雪供应链 管理有限公司,提供冷藏、冷冻仓储 和冷链当日配、次日配等供应链服 务。顺丰控股近日宣布和美国冷链物 流公司夏晖成立合资企业,后者是麦 当劳的主要物流服务商。

值得一提的是,快递公司发力 冷链物流,对快递"向下"服务农 村市场、带动农民增收有重要意 义。如申雪公司就在安徽砀山县投 资建设大型冷链仓储物流项目,帮 助砀山生产的水果缩短"从田间到 餐桌"的距离。

三是第三方冷链企业迎来爆发 期。近日, 宇培供应链宣布与美团新 零售业务"小象生鲜"开展深度合 作。目前, 宇培在全国运营冷链园区 22个,总面积达45万平方米。考虑 到我国生鲜产品进口的增加, 宇培计 划到2021年底在全球建成58个冷链

"由于全程冷链的需要,冷链供 应链涉及大量的资源整合,复杂性较 高,这给专业的第三方企业提供了巨 大的市场空间。"姚继胤说。

根据相关机构统计,目前我国的 冷链物流市场年复合增速超过20%, 预计到2020年底将达到约4700亿元 的规模。中国物流与采购联合会秘书 长崔忠付说,我国一方面要强化冷链 基础设施的建设,另一方面要逐步建 立冷链物流标准体系。特别是在食品 冷链物流方面,形成行业准入门槛, 提升行业运作水平。



幅均较小。

