

二三十岁年轻人的假养生:

边熬夜边吃保健品 甚至比吃饭都规律

夜已深,26岁的柳昕依然守在电脑前,她喝了口红枣咖啡,拍了拍脸上的抗初老面膜。手边的盒子里,维生素E、葡萄籽胶囊、抗糖丸、防脱发胶囊、鱼油等保健品装得满满当当。

“熬着最深的夜,吃着最贵的保健品”“啤酒杯里泡枸杞,可乐罐里加党参”……一边伤一边补的假养生成为越来越多“90后”的选择,而市场也看准了年轻人对健康的焦虑,噱头十足的保健品层出不穷。

吃保健品 比吃饭都规律

作为刚入职互联网公司不久的职场新人,柳昕几乎从来没有在晚上12点前入睡。“加班是常有的事,就算回到家,手头也还有很多没处理完的工作,不知不觉就会弄到半夜。”即使是躺在床上,柳昕也舍不得马上放下手机,刷短视频早已成为她的睡前必修课。

长期熬夜让她的身体开始有些吃不消。“不是感冒就是胃疼,脸上经常长痘,头发也比之前掉得多。”柳昕感觉到内心的焦虑在一点点累积,而“养生”则频频出现在搜索栏的关键词里,“之前还提醒爸妈不要乱买保健品,结果自己倒买上了”。

在网上各种“养生达人”的推荐下,柳昕入手的保健品越来越多,每月花费近千元,“有没有用也不好说,算是种心理安慰



吧”。

尽管早上总是来不及吃早饭,但她会设闹钟提醒自己上午吃1粒葡萄籽胶囊;尽管午饭常常是点外卖随便打发,但她下午会认真地服用2粒抗糖丸;尽管晚上依然注定不会早睡,但她觉得吃完2粒防脱发胶囊就能少几分焦虑……

“吃保健品比吃饭都规律。”柳昕苦笑叹了口气,“‘90后’的我们怕身体透支、怕皮肤变糟,但又不想改变生活方式,于是就有了充满矛盾的‘养生’。”

“当‘70后’在跑步的时候,‘90后’已经吃起了保健品。”尽管刚满25岁,但唐琳说起保健品来如数家珍,“褪黑素用来改善失眠,胶原蛋白帮助美容养颜,青汁可以排毒减肥,阿胶糕

能够补气养血……”

鼓吹功效 放大养生焦虑

“热巴同款”“薇娅推荐”……在电商平台上,类似这样的标签出现在五花八门的保健品介绍中。与以往主要找中老年影星做推广不同,如今的保健品行业正逐渐细分出年轻人市场,就连选择代言人都紧跟流量和热榜,而宣传阵地也从广播电视转战到社交平台。除了那些带有专用标志“蓝帽子”的保健食品外,还有不少普通食品也被商家打造成具有神奇功效的养生神器。

“吃什么会导致肌肤糖化?爱喝奶茶甜饮、爱吃火锅撸串、

爱吃外卖面食……”在一款到手价288元的进口抗糖胶囊广告中,商家将产品适用人群定位于“想要保养肌肤但又不能放弃外卖的新锐白领,想胡吃海喝但又怕胖怕伤害皮肤的奶茶妹妹蛋糕姐姐,想轻松抗老化但糖分代谢缓慢的忙碌年轻妈妈”,宣称可以“从源头抑制糖化,修复糖化损伤,减少胶原蛋白流失”,只要“每天吃2粒”就能“轻松抗糖”。

“熬夜,作息不规律,黄脸婆预警”“手机电脑屏幕辐射,比同龄人加5岁”,在一款月销量超过1万件的胶原蛋白宣传页面上,商家列举了多个所谓的“胶原蛋白流失信号”,强调“女生过了20岁,就要开始补充胶原蛋白”,并标榜这款产品成分极简、纯度更高、吸收更好,可以“直达真皮层”“喝出水嫩弹滑的肌肤”。不过,包装盒上的标签显示,这款产品并非保健食品,只是固体饮料。

盲目养生 没用又有风险

“之前,有女明星在节目中表示自己每天都会吃各种各样的保健品,如美白口服液、阿胶、胶原蛋白等,有嘉宾觉得她真会养生,应该向她学习。但事实上,这些保健品大多没什么用,不应盲目地吃。”科信食品与营养信息交流中心科学技术部主任阮光锋谈到,以美白口服液或美白

丸等产品为例,功能成分通常包括半胱氨酸、维生素C、维生素B5、胶原蛋白、植物抗氧化物质等,这些物质靠正常饮食都能获得,并没有神奇的美白作用。

“还有抗糖丸、抗糖口服液、抗糖面膜等抗糖化产品,宣称能防止皮肤衰老。”阮光锋表示,导致皮肤老化的原因非常多且复杂,比如熬夜、晒伤、年龄增长等,糖化只占其中很小一部分,并不是主要因素。现在并没有某个抗糖化药物或保健品是真正通过国家药品监督管理局批准的,因此我们完全可以对现有相关产品有效性打个问号。

目前市场上销售的抗糖化产品所含的主要成分都是一些抗氧化物质、植物提取物或胶原蛋白,这些多吃点蔬菜水果也能获得,没必要花那么多钱。

“研究一次又一次证明,提取出来的某种维生素或保健成分,并不能实现吃天然食物、吃健康饮食所带来的长期好处。单一的成分摄入过多就有可能产生副作用,而搭配合理的健康饮食不会带来某种成分过量的危险。”中国农业大学食品科学与营养工程学院副教授范志红举例称,花青素补充品以及葡萄籽胶囊等抗氧化补充剂,都不能完全替代从蔬菜水果中日常摄入抗氧化物质。甚至有些研究发现,大剂量补充抗氧化维生素和抗氧化成分反而增加了患某些疾病的风险。

据《北京晚报》

逛商场抽中“一等奖”?买珠宝一折带回家?

别信,这是商家精心设计的骗局

不少消费者在商场购物时,都曾收到过珠宝店发放的免费礼品券,领取毛巾、牙刷等小礼品后还能免费抽奖,“恰巧”运气爆棚抽中大奖,掏几百元就能买走“高档”玉石珠宝。殊不知,这种抽奖模式背后有可能是商家精心设计的骗局。

一箱全是“一等奖”

近日,宁夏银川市市场监督管理局西夏分局接到网民举报称,一家珠宝店利用抽奖方式骗消费者购买珠宝。接警后,执法人员立即前往调查。

执法人员到达商场后,看到商场收银台工作人员正在给前来结账的顾客发放免费礼品券,顾客可凭礼品券到指定珠宝店柜台免费领取口罩、棉签等小礼品,还可以免费抽奖。

两名执法人员假装顾客领取礼品后,珠宝店导购从柜台下拿出一个抽奖箱,一名执法人员抽到一张“谢谢惠顾”,导购将抽奖箱放回去又拿出来,让另一名执法人员抽,这次中了“一等奖”。

导购激动地说:“你们太幸运了,一等奖是千分之一的概率。”接着便开始向执法人员推销道,买珠宝打一折或者只需要10%的手续费,并展示了珠宝玉石首饰鉴定证书,打包票说:“绝对是正品。”



察觉到猫腻后,执法人员随即表明身份,进入柜台后发现有两个抽奖箱,一个里面全部是“谢谢惠顾”抽奖券,另一个里面全是“一等奖”抽奖券。“导购看人‘下菜’,顾客单身一人,就拿出‘一等奖’抽奖箱,顾客是多人则两个抽奖箱交替拿出,造成抽奖假象。”银川市市场监督管理局西夏分局执法人员李庭东说。

同时,执法人员还在现场查获销售票据9张,销售金额6000余元,均是近几日通过抽奖销售出去的订单。

虚假有奖销售属欺诈

事实上,这种利用“抽奖”“刮奖”等促销手段引诱消费者购买

“高价值”商品的骗局,过去几年在全国各地频频上演,珠宝玉器店、工艺礼品店是“重灾区”。

“这种中奖套路极具迷惑性。”李庭东说,玉石珠宝价格高昂,一般人们会理性购买,部分经营者抓住人们的中奖心理,让消费者误以为得了实惠,造成冲动消费。

根据《侵害消费者权益行为处罚办法》第六条第六款规定,以虚假的“有奖销售”“还本销售”“体验销售”等方式销售商品或者服务,属于欺骗和误导消费者购买商品,对消费者构成欺诈,属不正当竞争行为。

“正规的有奖销售,奖项设置数量要合理,而且要在商场公示所设奖品的种类、兑奖条件、

奖金金额等。”李庭东说,目前执法人员已依据相关法律暂扣珠宝26件,该案已立案,正在进一步调查处理中。

宁夏嘉睿律师事务所律师伏宇昊告诉记者,根据法律规定,经营者有欺诈行为的,应当向消费者“退一赔三”,即退款并按照消费者购买商品的价款或者接受服务的费用的三倍给予赔偿。因虚假有奖销售行为涉嫌不正当竞争,经营者还将受到行政主管部门5万元以上50万元以下的罚款。

如何维护消费者权益

玉石珠宝不同于一般商品,其定价区间较大,普通消费者难

以辨别。业内人士告诉记者,许多商家促销的玉石确实是真玉,只是品级低,与售价不匹配,消费者很难以质量问题要求退货,让部分商家钻了空子。再加上享受“优惠”后一般只消费几百元,有些消费者怕麻烦就不再追究,只能吃哑巴亏。

宁夏市场监管局投诉举报中心科长哈莹华提醒消费者,遇到商家大额补差价等行为,要提高警惕,不要贪图便宜掉入陷阱。“购买商品后要保存好消费凭证,包括微信支付等电子凭证,怀疑商家有虚构价格、虚假有奖销售等行为,可及时拨打12315热线投诉举报,相关部门会调查处理。”

受访者还建议,市场监督管理部门应加大巡查力度,发现一起严惩一起,按照规定将惩罚信息记入经营者的信用档案,通过企业信用信息公示系统等及时向社会公布,形成震慑作用。

此外,梳理已发生的案件可以发现,珠宝店常常委托商场收银员等工作人员发礼品券,“有了商场的信誉加持,更容易误导消费者。商场也应当提高经营者的准入门槛,加强对员工和经营者的培训和考核,积极履行商场的监督管理职责。”伏宇昊说。

据《新华每日电讯》