

青少年盲目减肥现象调查——

10岁男孩极端减肥被送进ICU

“一吃东西就恶心呕吐，焦虑，有抑郁倾向。好多天不排便，肚子一直疼。”

这是12岁的李童(化名)一个月前来到郑州大学第一附属医院就诊时表现出的症状。儿科副主任医师霍玉峰检查后发现，出现这些症状是因其此前连续两个月的疯狂减肥——不吃主食，即便身体不适还坚持天天高强度运动。虽然瘦了60斤左右，但他现在不但身体状况频频，连正常上学都成了问题。

中国疾控中心数据显示，当前我国6岁至17岁儿童青少年超重肥胖率约为19%；国家卫生健康委发布的《体重管理指导原则(2024年版)》预测，如不加干预，2030年我国儿童超重肥胖率将达31.8%。

“小胖墩”减肥成为不少家庭的当务之急。然而，记者采访发现，不少青少年在减肥时缺乏科学指导，像李童这样听信网上减肥博主教程，通过极端节食、偏执运动等方式盲目减肥的青少年还有很多，导致“减”出一系列问题。

靠极端方式减肥患病

李童是河南某市一名初一学生，身高约1.7米，原先体重约90公斤。由于身材肥胖，格外在意自己外表的他总觉得周围人老是关注他的身材。今年1月，在父母的支持下，他下定决心减肥。

李童的减肥方式简单粗暴——不吃碳水食物只吃蔬菜，天天做高强度平板支撑、开合

跳。两个月后，李童减到60公斤左右，平均一个月减掉30斤肉。

“他减重为啥这么快?主要是孩子本身代谢就特别旺盛再加上不吃不喝和高强度运动。”



霍玉峰解释说。

随之而来的是李童的身体开始频出问题。当他试图恢复正常饮食时，发现自己一吃东西就恶心呕吐，还伴有反胃、肚子疼、便秘等症状。他原本成绩不错，但现在在逐渐出现体力不支、头昏眼花等状况，连正常上学都成了问题。

今年3月中旬，家人带他到河南省郑州市，找到霍玉峰求助。初步了解情况并进行检查后，霍玉峰直接将他收进了ICU(重症监护室)。

霍玉峰说，李童得的是肠系膜上动脉压迫综合征，患上这种疾病的主要原因就在于其不合理的减肥方式，严重的话会导致孩子身体免疫力下降，出现一系列危及生命的病症。

经过4天的住院治疗，李童的病得到控制。霍玉峰又结合他的情况制定了一个详细的饮

食方案，让他少食多餐，吃一些易消化的食物。

霍玉峰前段时间还治疗过一名10岁男孩，当时他身高1.6米，体重只有不到60斤，“严重

营养不良，瘦成了‘皮包骨’，没有一点皮下脂肪”。

孩子原本体重近60公斤，被人称为“小胖墩”，他也觉得胖了不好看，于是开始减肥，在网上找了一堆减肥方案，减着减着就对肥胖形成心理厌恶，不再吃东西，最终得了厌食症，体重掉到原来的一半，甚至喝水都有可能吐出来，只能靠输营养液维持生命需要。

霍玉峰接诊后，主要从心理方面进行治疗，他帮助孩子克服自己的心理厌恶，接着给他下了胃管，慢慢将食物输进胃中。经过半个月的住院治疗，孩子才慢慢克服了减肥导致的心理障碍，出院回家继续恢复。

这样不合理减肥导致身体出现损伤的青少年不在少数。今年3月，在广东省广州市，一名体重130公斤的十几岁男孩追

求快速减肥，选择了极端的节食方法，导致身体营养失衡、身体机能紊乱，因急性肾衰竭被送至医院救治。

担心被嘲笑盲目减肥

为何这些青少年会陷入盲目减肥之中?

记者采访了北京、上海等地30名年龄在8岁到11岁、BMI(身体质量指数，正常范围在18.5—23.9kg/m²之间)超过24的儿童，当被问及“你是否认为自己因为胖而不如其他同学”时，选择“是”的儿童有21名。

“在敏感感知下，一些大体重青少年就会认为自己和其他同辈间存在差距，自己是不同于他人的，而这种不同其实是一种消极的心理状态。”在北京从事儿童心理咨询工作的陈静(化名)说，青少年的心理比较敏感，同辈起外号、嘲笑等举动会加剧肥胖青少年的自我认同下降，使他们认为自己远不如别人，甚至导致性格孤僻、抑郁等心理问题。

记者在调查中还发现，由于孩子出现肥胖问题，家庭成员间可能会互相埋怨，将孩子发胖归咎于对方疏于对孩子的管理上。“这种家庭矛盾由青少年肥胖引发，又会反作用于青少年身上，使得其认为自己引起了父母之间的不和谐等，从而使得学龄期肥胖儿童的心理承担更大压力。”陈静说。

声称营养师却无资质

据了解，为了快速减肥，有不少青少年及其家长会在网上搜索减肥信息。采访中有家长反映，网上的一些减肥方法实在不靠谱，比如有帖子称，为了让孩子快速瘦下去可以过量运动，反正孩子恢复得快；有减肥博主表示每天只喝水或只吃蔬菜，一个星期孩子瘦二十斤不成问题；更有减肥博主倡导青少年断食，每天要长时间保持饥饿状态。

“这是在减肥，还是在减寿命?”一位受访家长如是说。

记者在社交平台检索发现，为了获取青少年和家长信任，还有很多看似科学的减肥方案。比如平台上有许多打着“专注青少年减肥”旗号的账号，其中部分账号在店铺中出售“营养师跟陪全程减肥”套餐，其基本流程大致分为三步：家长先向机构方报备孩子的身高体重，再由营养师搭配一日三餐食谱，一定程度上减少热量摄入以协助孩子减肥，最后营养师将全程跟随孩子减重过程，其间根据孩子身体变化做出相应调整。

从调查情况来看，儿童盲目减肥危害重重，不仅会阻碍生长发育、降低代谢率、损害生理功能，还易引发心理问题。与此同时，部分所谓营养师缺乏专业知识，无法提供科学有效的减肥指导，甚至可能因错误引导，让孩子陷入更危险的健康困境。为保障未成年人身心健康，解决这一问题迫在眉睫。 据《法治日报》

先精心织网诱导下单 再迅速收网高额收费 婚介连环套 围猎相亲者

3月底，婚介机构“珍爱网”爆出闭店新闻。在一年前，央视“3·15”晚会曾曝光其“利用焦虑收割消费者”。

婚介机构怎么了?记者深入调查并采访多个消费者得知，不良婚介机构潜伏在社交平台，依然在利用焦虑“围猎”单身人群。当消费者走进婚介线下门店，一系列套路就将围绕“猎物”展开。

刚留言“想相亲”就被盯上

消费者与婚介机构达成协议，付出几千元到数万元不等的服务费，但很快发现，服务并不理想，希望机构退还服务费，在退费环节出现问题。

截至发稿前，在黑猫投诉平台上，以婚介为关键词，能找到2600多条投诉。其中不乏北京的某良缘、某恋、某约等婚介机构，与消费者提供的机构名称一致。投诉的细节往往都包含在社交平台上寻求交友、被婚介机构获取联系方式、被推销、到线下机构付钱、签协议、得不到理想服务、申请退费、退费难等元素。

社交平台有大量的相亲帖子，记者在最新的几个帖子里留下评论，表示希望交友。很快，就收到各式各样的私信，其中既有网友，也有机构。机构称，筛选和了解是不收费的，但牵线搭桥要收费，要求记者留下联系方式，

以便进一步推荐匹配对象。

销售的电话很快打来，态度热情，详细询问了个人情况和要求。“您条件很优秀啊，为什么没找到合适的对象呢?”销售不吝溢美之词，不断套取信息，能听到他打字的声音。根据记者提供的信息，销售开始使用针对性的话术，“您这个情况，是不是工作太紧张，耽误找对象了啊。”

除了不断夸赞消费者条件优秀，销售还极力推荐匹配消费者要求的“嘉宾(相亲对象)”。但他也不断强调，先要到线下机构，才能进一步提供服务。“因为我们这边的嘉宾，都是真实的，所以也请您到门店来，验证身份等信息。”有的销售会强调，嘉宾“已验资”。

当消费者接受邀约，套路进入下一阶段。

利用单身焦虑洗脑推销

消费者告诉记者，在线下门店，销售先是核验身份证，然后会想方设法查看消费者的账户余额、信用额度。还有消费者说，对方查验了他的个人所得税APP。

对收入情况、透支能力有一个清晰了解后，销售会热情地将消费者请进封闭小屋。这种小屋，格局狭窄，陈设极简，一般只有桌椅和感谢“锦旗”。接下来，

销售会利用“锦旗”说明机构的办事效率——促成很多新人牵手。期间继续夸奖消费者条件优秀，“小姐姐真漂亮”“小哥哥很优秀”等。然后，隆重推出红娘，有的还是所谓“全国前十红娘”。

红娘亮相，以夸赞开场后，渐渐展开焦虑营销。红娘在交谈中，深入了解消费者的个人情况、情感经历，以便展开话术。有的利用年龄焦虑，“再过几年不好找”；有的利用家庭压力，“父母也想你早点有个伴儿”；有的利用社会压力，“身边朋友、同学都结婚了，以后你想找人玩都找不到”；有的利用心理压力，“咱就到忙了一天，回到家没人陪，多孤单”。

多数消费者在连环攻势下，都无法招架。“现在回想起来，就是PUA(不考虑对方意愿、横加干涉和操控别人的行为)。”小可说，红娘很会掌握消费者心理，牵引她走向付费环节。

付费的开场白通常都是：“正好这个月有活动。”消费者不知道，其实每个月都有活动。红娘还会跟经理沟通，争取“重点名额”，对应着更优质的服务，当然也更昂贵。

两个月只见到三个“嘉宾”

到了谈钱这一步，消费者已经在封闭小屋里待了3个小时

到5个小时。这段时间连去洗手间都有人陪伴。销售、红娘、经理轮番上阵，就为了消费者交钱。

“本身我已经30多岁，经过他们不断地灌输，越来越焦虑。他们说，可以提供优质的男嘉宾。正好赶上活动，必须立刻决定。”小丽的经历，跟其他消费者类似，“稀里糊涂就转账了。”

小丽手机里只有10000元，谈下来的“活动优惠”套餐是2个月19880元。转账10000元之后，经理让她用花呗支付了9880元。“他们定价没有标准。为什么提前验资，就是看你的收入水平。”

记者与销售交流时，他一直强调，要根据具体情况，再确定服务的套餐费用。消费者透露，收费一般是自己月收入的2倍到3倍。一次性支付最多的，超过10万元。

转账完成之后，小丽才拿到合同，并在合同上签字。这一点，也发生在其他消费者身上。“我也不知道为什么，当时非常疲惫，整个人是蒙的。”

小丽在给记者展示的服务合同上，除了介绍相亲对象，还包括精准定位、形象指导、情感指导等。“这些我感觉根本就不存在。”

小倩的服务合同上，有手写的“重点会员”四个字，而她没感受到重点服务，“交钱前后，服务天差地别”。约会就在机构的小

屋里，每个男嘉宾见面时间只有半小时。“只有一个聊得还行，其他两个都没怎么聊，匆匆忙忙就结束了。”红娘说会推荐最理想的男嘉宾，但落实到合同上的硬性指标就两个，时长和数量。“两个月约三个人，连一个人的微信都没加上，就算完成服务。”

想退费却又落入“套中套”

机构告知，合同中有违约金，从15%到30%不等。而且已完成的服务，还要扣费。几万元的合同，在约见两三个嘉宾后，只能退三五千元。消费者核算，平均约见一个嘉宾的费用在10000元左右。

小可在消费了50000元之后，将对服务不满，要求退费。机构将原因全部归结于小可自身——“不会跟男人说话”等。这一度导致小可精神状态出现问题。在被持续高强度PUA后，小可不但没退费成功，还又续了20000元，升级套餐。

冷静之后，小可多方投诉，最终在主管部门协调下，退回了21000元。但其他消费者的大量投诉显示，想退费很难，有消费者被机构拉黑。“机构还会换名字、换地址，不停换‘马甲’。”小可说，她签约的机构，已经变换地址。

据《北京晚报》