

本期“槽点”：盲从养生讲座、排队领鸡蛋

年轻人：最长的路，就是保健品的“套路”

老年人：领的鸡蛋还不是都给你们吃了？

年轻人

吐槽

苦口婆心，总是挽回爸妈奔向保健品的心

在很多年轻人眼里，“保健品”和“鸡蛋”成了老年人的标签。很多年轻人都有一个共同的困扰，为什么“保健品”总是能套住老爸老妈的心。无论是警方的反诈骗宣传，还是儿女的苦口婆心，总是挽回爸妈奔向保健品的心。

提到保健品，80后李小姐向记者大吐苦水，“我妈的退休工资真不少，但是她全买保健品了，从管血脂的，到保护眼睛的、补钙的，反正全身从上到下，从里到外，都保健全了。不仅是吃的保健品，还有什么枕头啊，理疗仪啊，反正有什么买什么，都不便宜，现在她大概在这方面花了20多万。我跟她说不要乱买，她也不听，说多了我还怕她觉得我是怕她花钱。”

最让李小姐觉得困

惑的是，她妈妈真的认为这些东西是有效果的，“从我的角度来看，我觉得那些东西都没用，而且很多保健品，一看就是三无产品，我担心她吃了对身体都是有影响的。但她真的觉得是有效果的，很多时候还能立竿见影。有时候我都有点怀疑自己了，到底是真有效果，还是她心理作用。”

另一位张小姐也跟记者吐槽，她家也有相似的情况，“我爸看中一个电击的那种理疗仪，去人家店里免费做理疗，感觉效果特别好。说是那个理疗仪什么毛病都能治，我爸总失眠，电击后睡觉就香了。既然他说有效果那就买吧，挺贵的买回来，现在也不用了，跟我说又没什么效果了。”平时张小姐的爸爸妈妈也总是会被保健品吸引，“不过我爸妈还算比较听劝的，他们想买什么也会先问我，这个是不是骗人的，你

查一查，我还挺欣慰的。可能因为平时我总跟他们说要提高警惕，他们自己也会看新闻。和一些老年人比起来，我感觉我爸妈算是比较让我放心，我有个朋友的爸爸，也是被保健品迷惑了，成批成批地买。我听他说，人家卖保健品的销售员一口一个叔叔，叫得可亲了。他爸爸以前是领导，退休后可能落差比较大，那些销售员愿意捧着他。”

除了盲目迷信保健品，年轻人还不理解，为什么鸡蛋跟保健品一样，对老年人有着强大的吸引力。张小姐表示，“排队领鸡蛋”已经变成了老年人在年轻人心中的标签化群体特质，“一提到老头老太太，就能想到‘抢’鸡蛋，说实话，年轻人肯定是有点瞧不起的意思。去超市‘抢’鸡蛋、听讲座领鸡蛋，甚至买药也送鸡蛋，为什么就那么迷恋那几个鸡蛋呢？总说在公共场合老年人需要照顾，但有时候看新闻，那些老头老太太在超市抢鸡蛋的样子堪比黄飞鸿！”

老年人



回应

PK

排队领鸡蛋、超市“抢”鸡蛋，就当锻炼了

老年人对保健品的盲目迷信和对鸡蛋的过分痴迷，成了年轻人的炮轰焦点，那么老年人到底知不知道年轻人对这事有点“鄙夷”呢？

记者采访了不同年龄层的老年人，今年已经86岁的张奶奶似乎并不在意年轻人的态度，“我身体不好，血压高，必须得买点降血压的药吃。电视上专家说了，有用。”张奶奶的儿子告诉记者，妈妈吃的并不是真正的药，而是一些所谓的保健品，但不少像张奶奶这个年纪的老年人，对药和保健品似乎并没有太明确的概念，至于广告里的专家，他们压根就不会怀疑。张奶奶的儿子说：“她要吃，我们也不能不给买。可

能这个年龄的老人，不知道有的广告是有虚假成分的。只要不是那种假冒伪劣产品，她肯定会给她买。有时候确实她吃了说有用，你说怎么解释呢？”可以看出，张奶奶的儿子对保健品并不像很多年轻人那样，带着质疑的态度，但对更多年轻人来说，像张奶奶儿子这样60多岁的人，也属于老年人。是不是老年人对“保健品”的态度就比较宽容呢？

顾阿姨就不认同“所有老年人都盲目迷信保健品”的吐槽，她觉得自己从来不乱买，“年轻人不应该一棒子打死，有些保健品是必须的，像一些维生素、鱼油什么的，人到老年，需要补充

很多东西。但我不会乱买广告上的东西，哪有不舒服，会去医院检查，按医生的嘱咐吃药、调理饮食。”当然，顾阿姨也承认，老年人确实更容易被保健品洗脑，“更多的是岁数更大的老年人。至于那些痴迷保健品，花费过多的人，那是个人问题，我看是心理疾病。”

年轻人对老年人排队领鸡蛋的吐槽，老年人有点不服，顾阿姨认为，排队领鸡蛋、超市“抢”鸡蛋也没影响别人，“确实便宜，而且平时也没有别的事，就当锻炼了，在家里也无聊。再说了，老年人买好的鸡蛋，还不是都想着给你们年轻人吃。”

老年人

吐槽

吐槽、抨击不如尝试关心陪伴

对于年轻人疯狂吐槽老年人迷恋保健品和鸡蛋的矛盾，记者再次采访了心理咨询师、中国科学院心理研究所签约EAP咨询师孙哲。

此前孙哲曾解析过老年人和年轻人在转发营销号上的矛盾，他表示，年轻人看不上的老年人行为中，多数行为的内在原因，都是“孤独，缺少陪伴”。有研究表明，老年人消费保健品有几种心理特征：一是群体心理和从众心理，例如一个圈子的老人，往往会展现出一致的消费行为。还有是面子心理，老人们觉得自己享受了营销人员细致的服务，不好意思不买。孙哲认为，这背后都有“孤独”的因素在。

“还是像之前说的，老年人退休后社会角色减少，子女不经常有效陪伴身边，相应的人际关系变得单调。我们也知道，很多卖保健品的销售员，对老人的关怀那真是无微不至，他们有相对系统的关于老年人心理及销售的相关培训，不但说老年人爱听的话，还能耐心为老年人解释、沟通焦虑，更能够针对老年人的深层次心理需求与痛点与老年人互动，让老年人开心、兴奋，有归属感和存在感，继而导致老年人非理性消费。而且销售人员

对老人那么好，老人会把这些对自己好的销售人员当亲人，看到他们完不成业绩，不好意思不买，甚至是可怜销售员。这其实可以说是心理消费，你让我心理满足了，我买你的东西。再有，这类消费场所因展示、体验、销售，形成了老年人新的社交生态圈，相当于丰富了老年人的社会活动。所以经常会看到这种现象，相比医院专业医生，老年人有时更相信非专业的保健品销售员。”

另外，老年人盲目痴迷保健品，还有一些其他原因，比如占便宜心理，对疾病的恐惧、对健康的焦虑等因素。孙哲说：“我们也会给老年人做一些防骗的讲座。很多保健品公司会搞一些营销手段来吸引老年人，比如听讲座就可以领东西，消费就赠送礼品、旅游等，老年人本身的认知功能退化，再加上其共有的心理特点，很容易就陷入到这种营销套路中。另外，老年人的身体机能退化，很多病痛会让他们感到痛苦、恐惧，一些老年病、慢性病对老年人的身体和精神的折磨，是很多年轻人不能理解的。心理因素往往会影响人对痛觉的感受，比如心情好的时候，不舒服或疼痛的感受就轻一些，这会让老年人以为他自己选择购买的

保健品或是其他东西很有用、有效。”

孙哲建议，老年人确实不应该盲目相信保健品，应该多调节自己的心态，避免焦虑，增加锻炼，丰富其他社会活动，例如参加老年大学、社区活动以及加入其他正规的老年群团组织，要响应国家终身学习的号召，学习新知识、接受新思想和掌握新技能，自我成长，与时俱进。而年轻人应该针对老年人心理需求与身心特点，身体力行地去关心、照顾老年人。“卖保健品的都能为你的父母做到的，作为儿女却没有做到，不应该反思一下吗？”

至于老年人钟情“抢”鸡蛋一事，孙哲认为年轻人不应该过于苛责，“很多年轻人也会捡便宜，他们利用网络信息来占便宜，为了几分钱让别人帮忙‘砍一刀’不是占便宜吗？年轻人大可不必嘲笑老年人排队领鸡蛋。还有一点就是，退休的老年人有大量的时间，在这种情况下，用这些时间去省钱也是他们创造价值的一种方式。当然，也有年轻人是从老年人的身体角度有一些担心，但老年人有老年人自己的想法，年轻人在理解的基础上可以提出建议。”