

现在每天要吃
将近10种保健品

报道公开之后，有网友评论：“一个快90岁的人，能这样理智地面对保健品，不简单。”但是这个别人口中勇敢站出来的“斗士”，却觉得自己并不算成功。她妹妹的保健品还是买得很“凶”。她认识的一对“有头有脸”的干部夫妇去年去世，儿女才发现他们在保健品上花掉了100万元。因为参加保健品活动凑在一起的几个“朋友”甚至明里暗里告诉她，“你不买就走，不要影响我们买。”

而推销保健品的业务员大多又很年轻，“基本都是外地人来打拼，他们也是找不到好工作才迫不得已。”黄秀兰无奈，“我的这些理论根本就无处交锋。”她试过在自己的讲座上讲起老人买保健品的心理，不过，这些“痛的领悟”在台下的听众身上并没激起太大的水花。

虽然不再随意购买那些“既看不见标号又吹得天花乱坠”的瓶瓶罐罐了，但现在黄秀兰每天要吃类胡萝卜素、B族维生素片等等将近10种保健品，她觉得“买得值得，吃得放心”——“最起码看上去专业”。这些新的保健品有明确的标识、有叫得响的品牌、几种搭配起来还成系列。

20年里使用过不下20种保健品，黄秀兰觉得这些东西的效果“真的很难说”。“说没有那是不负责任，说作用很大又不可能，老人一般都是把好几种保健品合在一起吃，到底哪种起了作用根本就说不清。”

但她同时又觉得，“我已经87岁了，人不傻，腿脚利落，听得清，没大病，这不是挺好吗？说不定是保健品的功劳呢。吃不好就当‘交学费’吧。”

即使在住院期间，黄秀兰的通话记录里，小刘也比女儿、医生、妹妹出现的频率要多。前不久，小刘的老婆生孩子，黄秀兰跟着他自驾几个小时去了乡下老家，看望刚出生的孩子。平时，小刘也会分享给她孩子最新的动态，他们还一同去台湾旅游。

今年年初，另一位“相交甚好”的业务员去家里看望黄秀兰，告诉她，年幼的儿子玩闹时不小心打破了别人的眼睛，黄秀兰直接拿出2万元。将近3个月过去没收到他的消息，黄秀兰回拨过去，才发现这个熟悉的号码已经成了空号。

据《中国青年报》

“反保健品斗士”赢不了保健品？

和保健品作了两年斗争，浙江大学退休心理学教授黄秀兰还是没能彻底和它们“一刀两断”。

她换了手机号码，见到发传单的保健品推销员转头就走，扔掉了藏在柜子里、床底下花花绿绿的瓶瓶罐罐，面对没有“蓝帽子”（国家食品药品监督管理局批准的保健食品标志——记者注）的山寨产品，不管吹得再天花乱坠，也不再动心。可她每天口服的保健品从4种慢慢变成了10种，每一份都要几千元。

买了差不多40万元老年保健品

从1998年第一次接触老年保健品到现在，黄秀兰说自己为此花费了差不多40万元。如今，她不仅以亲身经历写书，揭露老人买保健品的4种心理，还作为“幡然醒悟的打假斗士”上了电视节目。

黄秀兰开始总结起保健品公司“忽悠”老年人的套路，再也不拿起那个记满保健品公司电话的黑色电话本。但生病的时候，还是那些推销保健品的“小陈”“小王”最管用。前不久黄秀兰住院，近10位保健品公司的业务员争相前来探望，有时候还会主动帮她洗衣服。

除了写书，黄秀兰还在某个每月举办一次的健康训练营做讲师。她总是乐呵呵地站在讲台上，讲解“老年人心理健康”话题，但讲座结束，主办方也会适时地推荐自己公司的系列产品。

在类似的讲座上，黄秀兰也曾做过观众。最初，因为看着同校一位已过耄耋之年的教授行动敏捷，黄秀兰开始效仿对方吃蜂胶。后来老伴被诊断出了癌症，一碰到和“癌”相关的字眼，黄秀兰的神经都是紧绷的。但凡是和防癌能沾上点儿边的产品，她“能买的都买”。买得最凶的一年，黄秀兰一共拿回10余种保健品。

号称专门给领导人调养身体的“红墙名医”推荐

她买过“植物甾醇”，宣传可以“起死回生”的蚯蚓提取物口服液也曾被她带回家。从几毫升就要上千元的营养口服液，到6万元一台用于汗蒸的“频谱屋”，还有一疗程10万元的“松珍”胶囊，都出现在这位退休老人的购买清单上，其中最夸张的要数宰杀好的整只蓝孔雀。

一开始，黄秀兰也不觉得买保健品有什么错，“我们经历过枪林弹雨，想买点保健品怎么了？”广东省台山市人黄秀兰从小在广州出生、长大，抗战时广州沦陷后随家人搬回老家上学。小学四年级班里30个同学，男生饿死了12个，剩下的女生几乎全嫁到了附近几个能吃饱饭的村子。

说起这段历史，黄秀兰的眼泪哗哗往下流。她记得清楚，自己的公公，一位被战争雕刻得满身枪眼儿的军官，暮年站在家乡拔地而起的一排排高楼下感叹，“我现在还不想死”。

起初，她只是想为老伴的病抓住一根“救命稻草”，之后就是疯狂地给自己打起“预防针”——除了防癌，还要控制自己的高血压和糖尿病。这位北京师范大学教育专业毕业，翻译过《维果茨基全集》的老教授觉得自己“还算理智”：“就按找上门来的产品来说，如果不加选择地买，那100万元都有了。”



黄秀兰拿着记满保健品公司联系方式的电话本。

保健品公司的人比儿女“亲切”得多

比起儿女，保健品公司的人“亲切”得多。黄秀兰记得，在一个虫草含片的报告会上，30多岁的女经理在台上声情并茂地讲着母亲身体变差之后的悲惨遭遇，动情处“咚”地一声跪下磕头，“现在你们就是我的父母了。”话一甩出，台下的老人纷纷上前送纸巾，给拥抱，在座的不少人还哭了。这一场讲座，场内2000人交了100多个订单。

“5000元一套产品，这一场就是几十万元。”黄秀兰说。

为了销量，保健品公司在滴了墨汁的水里放粒胶囊，水变清就说是产品清肺能力显著；在青蛙心脏上撒些口服液维持了半个多小时的跳动，就说是能延缓衰老。

一次，保健品公司向她推销了“松珍”胶囊，“这是从100年的松树上提取的，只有享受国务院津贴的专家才能享用。一般人只能吃到10到20年松树上提取的。”每天吃2粒，每天吃3次。试吃了一天，多年失眠的黄秀兰在那一晚突然睡了个好觉。她当即交了10万元。

没想到第二天就没了效果。她给业务员打电话询问，被告知“你这是因为好运转以后出现反复，需要再加

大剂量。”让她从以前每次吃2粒改为每次4粒，再没效果每次吃8粒。“50粒一瓶，一瓶就是900元，这样一说我每天就要吃掉500元。”

买了20年保健品，黄秀兰有一肚子话要说。她从4年前开始翻译，写书。为了方便不会拼音的黄秀兰查阅资料，女儿买来一块电脑手写板，但黄秀兰始终觉得“打东西还是太慢了”。

黄秀兰出版的一本书花了一年的时间，推销保健品的小刘常常没过几天，就跑去她家里拿写好的手稿，回去录入电脑。“一章一章地弄，来来回回跑了几十次”。除此之外，小刘每周三打电话问候黄秀兰，还经常帮忙修电脑、教她使用智能手机。

他是黄秀兰的合著者。“小刘对我好，是我的‘忘年交’。”黄秀兰评价。但是自认已走出保健品“围城”的黄秀兰，却常常无法拒绝小刘的“攻势”：家中最贵的仪器“频谱屋”、最贵的胶囊“松珍”和最“不靠谱儿”的牦牛奶，都来自小刘推荐。

“不是推销，后期推荐这些就是出于朋友关系。”小刘表示，“保健品的效果因人而异，怎么能说有用没用呢？吃了总比不吃好。”

最多的一天接到过20多个推销电话

黄秀兰购买的保健品，近一半都来自一个叫小刘的推销员。小刘刚和黄秀兰接触上就热情得很。“下雨了，阿姨不要出门”“最近身体怎么样”……每隔两三天就会主动打电话问候。

那时，老伴去世后，才搬到广州不久的黄秀兰“六神无主”。她和大女儿及女婿生活在一起。白天，孩子们上班，她就在屋里看资料，洗衣，做饭，经常“傻傻愣愣”，不喜欢和身边的老太太拉扯家长里短，对楼下唱歌跳舞的老人团也提不起任何兴趣。

她躲避身边几乎所有的人际交往，唯独躲不过保健品公司。几年间，黄秀兰曾被不计其数的业务员堵在菜市场、公园和广场门口，常常回到家就是满手的传单。偶尔去深圳的儿子家短住，不到半年的时间就能多出几个“干儿子”。

“根本用不着自己去找，保健品会想方设法地找上你。”最多的一天，家住广州的黄秀兰接到过20多个保健品公司的推销电话，最

远的一个来自黑龙江。

不少保健品公司和黄秀兰都守护着共同的“秘密”：每个工作日的上午9点到下午2点之间是最安全的交易时间——儿女上班了，打扫卫生的阿姨还没来，黄秀兰常常将买来的保健品直接塞到床底下。

黄秀兰没少见老人家庭关系因此撕裂。比如，她的妹妹退休前在广州的医院做儿科门诊医生，平均下来，一年能买一万多元的保健品。儿子、女儿一看是保健品公司找上门就大门紧锁，老伴被逼急了给她丢下一句：“再买我就和你离婚！”

黄秀兰的女儿女婿“很开明”。因为从事与医疗器械相关的行业，每回出国总会主动地给黄秀兰带维生素、钙片这样基础的保健补品。“他们能理解我。”黄秀兰说。

但更多时候，黄秀兰也不愿意和“善解人意”的女儿“啰嗦”。“她们总说我买的没用，东西不好要挨批评。很多新科技我们不知道，但她们说的更多的是‘和你讲你也不懂’。”