

“中医世家”教你养生,“理财专家”教你赚钱,“情感专家”教你恋爱……如今在短视频平台,时不时能刷到“专家”“大师”们倾情授课,他们顶着众多光鲜亮丽的头衔,讲着听起来十分专业的知识,吸引着众多用户的关注。

然而,这些看起来“高大上”的专业身份,不少都是精心包装出来的虚假人设,其“精品课程”的背后也可能是一场精致的骗局。

教养生 教赚钱 教国学 教恋爱 遍布短视频的“专家” 是“真大佬”还是“假大师”

>>> “大师”包装人设 套路卖课带货

18岁赚到人生第一桶金100万元,25岁买劳斯莱斯,28岁是一家短视频流量变现公司的老板……说起网上的“专家”,小曾还记得两年前的“踩雷”经历,无意中她在短视频平台上刷到了这样一位“成功人士”,看对方日常发布的视频,大多是高档酒店、精品豪车以及旅行路上的记录,少部分则是开会、讲课的工作内容。

小曾告诉记者,自己每天辛苦工作,对比人家的生活,感觉赚钱咋这么轻松。看到这些视频许多都点赞过10万,还有上万条评论,她便视频下留言,想跟对方请教成功经验。

>>> “大师”独家课程 内容随处可查

不少网友发现,随着近年来“国潮”的流行,短视频平台上忽然出现了许多“国学大师”。他们讲易经、聊八字,吸引了不少原本对此便有些兴趣却又一知半解的用户入套。

李女士介绍,她在短视频平台刷到一位“国学大师”的视频,“国学大师”穿着传统服饰讲解经典,场景也是仿古装修风格,人看起来很有文化底蕴。看了一眼简介,对方自称名门之后,家族世代研究国学。

“他推荐了一套国学课程,说可以深入了解中国传统文化,提升个人修养。”李女士表示,自己原本就喜欢传统文化,

没想到对方真的回复了她,并相互加了微信。

“加了之后才发现,根本就是忽悠人买课的。刚开始给我发了一节讲投资理财的‘试看’课程视频,里面讲的内容确实有点意思,接着就说这些课程一共四期,都是‘内部资料’,每期12节课,需要368元。”小曾说,之后这位“成功人士”不断推荐她买课,还用自身的成功经历“鞭策”她,让她感觉这些话术都是提前编写好的。

跟“理财专家”依靠“卖课”不同,不少“医学专家”则是依靠“直播带货”。记者调查发

现,不少短视频平台的“医生”名头都不小,或为“某三甲医院的主任医师”,或为“中医药学会的权威专家”,总之都是医学领域的“大佬”。

在一位号称中国高级保健师的主播直播视频中,记者看到这位“大师”讲述在家应该如何养生、在饮食上如何调节、气血上如何调理,各种专业术语听起来似乎很有道理,然而跟观众互动时却高频率提到按摩。不一会儿,这位“大师”便拿出了推荐产品按摩仪。不少观众看到限时优惠,加上之前“养生知识”的铺垫,都纷纷下单购买。

专家”,便病急乱投医下了单。对方通过讲述自己许多的成功案例,让她看到了希望,按照导师的指导去做了很多事情,包括改变自己的形象、学习与对方聊天沟通技巧等,结果最后还是没能挽回感情。

不过王女士坦言,对方讲述的这些沟通技巧,确实也为自己打开了“新世界”,原本不太会跟陌生人打交道,如今朋友介绍了几次相亲,添加微信之后起码不会像之前一样“尬聊”了,“你要说那些课程一点用没有,好像也不太准确,可是跟他宣传的毕竟不一样,感觉我报了班去学乐器,回来却只是了解怎么看乐谱。”

>>> 律师:虚假人设难以认定诈骗 提醒大家谨慎消费

记者注意到,某短视频平台此前发布消息,重点打击这类虚假人设,包括无法核实的专业成就、无法核实的高管身份、无法核实的业绩、无法验证的“大师”,对发现的违规账号,将采取包含重置昵称/个人简介、下架视频、取消营销权限、搜索不收录、禁止关注、封禁账号在内的措施进行治理。

那么,这些“大师”的付费课

程是否算是诈骗,用户应该如何维权呢?陕西志辰律师事务所刘忆恒律师表示,单纯通过设定虚假的人设进行营销,来销售课程,很难认定构成诈骗,因为刑法意义上的诈骗罪是基于非法占有目的,对核心事实进行虚构或者隐瞒真相,使用欺诈方法骗取数额较大的公私财物。对于宣传中明确专家身份而实际上是虚假人设,这个身份可能构成

对合同履行的违约,一些严重的情况也可能涉嫌欺诈,消费者可要求按照合同约定进行赔偿。不过,由于某些课程产品很难通过“个体没有效果”来认定其课程为“假”,这种情况维权相对比较复杂,维权成本也比较高。因此,刘律师提醒大家还是要擦亮眼睛,提高辨别能力,明确自身需求,谨慎消费。

本报记者 文晨 实习生 罗田欣

给宠物买保健品 真有用还是“智商税”

随着宠物市场的不断扩大,品类繁多的宠物保健品也开始走进养宠人的生活。宠物保健品市场现状如何?“铲屎官”是为宠物健康买单,还是买了个心安?8月16日,记者进行了走访了解。



货架上摆放的宠物保健品。

为宠物购买保健品

家住长安南路的王沐芊养着一只3岁的咖啡猫和一只两岁的柯基犬,为了让它们健康长大,家里餐桌旁的柜子里,放着不少宠物的保健品。

猫咪喜欢舔毛,若不定期清除,毛球很容易在肠胃里堆积引发疾病,所以需要化毛膏;狗狗免疫力不好且肠胃脆弱,所以需要益生菌……对保健品,王沐芊一直抱着嗤之以鼻的态度,给自己从未买过,也叮嘱父母不要买,但到了自家宠物身上,她只担心买得不够好。

“辅酶Q10、钙片、鱼油、软骨素……”8月16日,向记者说起自家

宠物的保健品,王沐芊如数家珍。对于在此项上不小的花费,王沐芊觉得很有必要,“日常买些保健品,有利于防止疾病发生。”

家住西延路的许亮每月平均都会花费近500元为爱犬购买保健品。“我购买的保健品可对一些长期健康问题进行预防,比如关节健康、体重管理和牙齿卫生等。”许亮说。

“最近,摸我家猫时感觉到猫毛扎手,朋友向我推荐鱼油,我便买了一瓶。挑选鱼油的时候,还了解到不少其他的保健品,以后应该也会买。”家里养着两只猫的徐雁说。

“养宠大军”带火宠物保健品市场

据《2023-2024年中国宠物行业白皮书(消费报告)》显示,2023年宠物犬数量为5175万只,同比增长1.1%;宠物猫数量为6980万只,同比增长6.8%。

8月16日上午,记者走访西安多家宠物用品店,以消费者的身份咨询相关问题。

解放路一宠物用品店店员表示,店里销量最高的宠物保健品种类是鱼油,尤其是其中的一款含量为95%的鱼油产品,对宠物皮毛、发质的改善有显著功效。另外卖得较好的是益生菌,用来缓解宠物腹泻、软便、口臭、消化不良等问题。针对

宠物胃口不好的情况,店内有专门的易消化的宠物罐头,以及宠物初乳羊奶粉。“从最基础的口粮,到关注营养的摄入,再到购买保健品,‘铲屎官’越来越愿意为宠物花钱。”店员说。

在电商平台上,各类宠物保健品应有尽有。一款138元的大用鲨鱼软骨素已售“6万+”,有养护版和医护版两款可选。据客服介绍,养护版可用于提前预防日常保健,更适用于全阶段具有关节隐患的犬;医护版可用于强效舒缓、有效修护,更适用于全阶段关节问题较严重的宠物。

提醒:关注具体情况 勿盲目购买

为爱宠买了一样又一样保健品,有消费者发出疑问:“过去的人养狗,给一根骨头、几口饭就够了,现在除了狗粮,还要给鱼油、钙片和软骨素等,有必要吗?”

在心理专家胡浩看来,宠物经济是情绪经济,宠物提供的情绪价值是人们愿意为之掏钱的重要原因之一。如今,宠物成为大众生活中的一部分,宠物保健品的火爆,不仅仅是宠物主人物质上的投入,更是一种被转移的健康焦虑、一种情感上的寄托。

对于为宠物购买保健品,开宠物店10多年的赵鹏表示,宠物保健品的必要性主要取决于宠物的健康状况和生活阶段。对于身体健康的宠物,通过均衡的饮食就已经能够

满足其营养需求,因此没有必要额外使用保健品。然而,对于一些处于特殊时期的宠物,补充微量元素和营养物质是有一定必要的。在这种情况下,适量的保健品可以帮助宠物更好地应对生理变化或疾病,但喂食过量可能会适得其反,增加宠物的代谢负担。

一位从事宠物保健品研发工作的业内人士表示,每只宠物都有其独特的性格和需求,因此宠物主人应当根据宠物的具体情况来决定是否需要使用保健品。此外,在不确定宠物是否需要特定保健品时,建议咨询专业的兽医或查阅权威的科普资料,以便作出更加明智的消费选择。

文/图 本报记者 陶颖