

别让焦虑成为玄学骗子的“提款密码”

方可

打开短视频刷到“688元包脱单”，逛电商看见“雷击木驱邪”“水晶球提能量”，各类社交平台都有人安利“塔罗占卜改运势”……当下，一些人热衷于玄学消费。可是，看似能缓解焦虑的“心灵解药”，实则藏着一套套“割韭菜”的套路，不仅不能求得心安，反而有可能变得更闹心。

市面上的玄学服务大多有三类把戏。要么是把自己包装成“大师”，晒着伪造的“客户感谢截图”和“转账记录”，靠从众心理骗信任。要么是拿“今年犯太岁”“八字带灾”恐吓你，再推出高价“法事”“法器”当“解药”，精准拿捏多数人的焦虑心情。再或者批发市场几块、几十块的普通水晶、手

串，经“大师开光”包装后，就能翻几十倍变成“转运神器”。这些五花八门的骗术，本质上都是利用信息不对称和消费者的侥幸心理牟利。

此类生意能火，核心还是戳中了当下人的“焦虑软肋”。在各式各样的压力下，不少人心里发慌，又找不到明确的解压出口，就想靠玄学求个“确定性”。再加上社交媒体、短视频平台等新媒体的兴起，越来越多人可以参与到所谓的“玄学班”，很容易让人觉得“大家都信，应该有用”。可实际上，这些所谓的“效果”，不过是心理暗示的作用。

遏制“玄学”带来的一些歪风邪气，光靠消费者“自己清醒”还不够，多方共同努力才

是“最优解”。不仅监管要主动严打涉嫌诈骗的“大师”，更要明确各平台管理第一线的责任。平台不能只盯着流量和收益，更得把好入驻审核关，加强删除过滤违规内容，从源头减少套路。当然，最根本的还是得帮大家缓解焦虑。社区、学校可以尝试开展科学普及活动，用真实案例拆穿骗局。毕竟，真正的“转运”从不是靠水晶和法事，而是靠自己的努力。

别让那些披着“玄学外衣”的骗子，把你的焦虑变成他们的“提款密码”。与其花大价钱求“大师”，不如把时间和精力花在提升自己上。毕竟，生活不会辜负真正努力的人。

(来源:人民网)

别让“阴阳价格”蚕食医保公信力

刘沛恺

“同一盒药，现金买18元，刷医保卡却要25元”——这样的现象曾让不少患者既困惑又心寒。不久前，国家医保局发布通知，要求进一步加强监测与处置医保定点零售药店药品“阴阳价格”问题，通过主动筛查重点药品、深挖线索、调动社会监督，坚决遏制这一损害参保人利益的乱象。

所谓医保药品“阴阳价格”，是指同一药品在销售中对参保与非参保人员实行差别定价，参保患者买药反而花钱更多。部分药店对此找的借口是因为医保结算周期长、垫付资金压力大，于是悄然把成本转嫁给参保患者；还有药店以“会员优惠价”之名行差别定价之实，甚至在药品拆零销售、捆绑销售中玩起花样。这些“套路”不仅蚕食医保基金，更会动摇公众对医保制度的信任。

“阴阳价格”反映出部分经营主体的投机心理。过去，由于信息化程度有限，问题发现难、取证难、处罚轻。加上一些药品本身的渠道、定价等信息不透明，药店享有更大的主动权，使“阴阳价格”有了生存土壤。如今国家医保局提出以大数据监测、智能比价系统、异常预警模型等手段强化实时监管，是从“被动发现”向“主动感知”的转变。让违规行为在露头瞬间被锁定、被惩处，才能确保监管的威慑力。

治理“阴阳价格”还要疏堵并举。从药店角度看，医保回款周期长、结算环节复杂是确实存在的成本压力。各地应同步优化医保结算机制，缩短回款周期，减轻小微药店资金负担；对诚信守规的药店，要在医保评估、协议续签等方面予以激励，形成守法有利、违规必罚的鲜明导向。让政策的温度和监管的力度并行，才能让药店在阳光下良性经营。

公众既是利益相关方，也是重要监督者。建立举报奖励机制、开通价格比对平台，让患者能看见、敢发声、易维权，才能构建起社会共治的防护网。目前，全国已有29个省份上线医保药品比价小程序，群众可实时查询医保价、自费价及药店间差价，有助于让医保花得明白、用得放心。

(来源:经济日报)

付费“偷”甘蔗？

信任经济的创新与法律边界的平衡
胡建兵

近日，绍兴一处“可偷甘蔗地”凭借创意营销成为网红打卡点，地旁告示标注“自助‘偷’甘蔗，19点至5点，18元/根，甘蔗随便吃”，附收款码与工具刀，20余天内吸引百余参与，收款超6000元。这一现象本质是信任经济的创新实践，既以独特模式聚拢流量，也通过弱监督机制对社会诚信进行了一次温柔叩问。

从行为定性来看，告示中的“偷”字加引号，实质是经营者对“自助采摘”的趣味表达，并非教唆非法占有。参与者按约定支付18元费用，主观上无非法占有目的，不符合盗窃罪“以非法占有为目的”的核心要件，双方形成事实上的买卖合同关系，属于民事法律行为范畴。经营者“想付就付，不想付也可拿走”的表述，构建了基于信任的互动机制，反而强化了公众的诚信自律，多数参与者主动付款的行为，印证了道德约束在这类交易中的积极作用。部分参与者将这种可控的互动体验视为怀旧、解压的社交活动，进一步凸显了该模式的情感价值与社交属性。

但需正视的是，“偷”字的使用存在模糊法律边界的风险，可能引发对行为合法性的误解。尽管实际未发生盗窃行为，但该表述与《治安管理处罚法》中“教唆违法”的法律内涵存在潜在关联，若缺乏明确指引，可能误导少数人突破诚信底线。若参与者未付款或损坏超出约定数量的甘蔗，一旦实际损失金额达到浙江地区盗窃罪“数额较大”3000元的立案标准，将面临相应刑事追责。

平衡该事件中的道德价值与法律风险，需从多维度精准发力。经营者应摒弃具有违法暗示的词汇，改用“自助采摘”“按需付费”等中性表述，同时明确规则并可辅以监控措施，通过“未付款视为盗窃”等提示划清法律红线，降低法律争议。司法机关对这类信任经济创新案例可采取包容审慎的态度，若未造成实际损失且经营者主动完善规则，可优先通过调解、教育等方式处理，避免机械执法扼杀良性社会实验的价值。

这一案例的积极意义在于，通过创新模式验证了社会诚信的普遍存在，展现了道德自律与社会认同在社会治理中的补充作用。在守住法律底线的前提下，这类信任经济的探索可为经营模式创新提供思路，而清晰的规则界定与规范的表述方式，更是让创意营销行稳致远的关键。

(来源:浙江法治报)

为老年人筑好数字时代的安全网

庄红韬

当AI换脸技术伪造的“专家带货”视频在社群流转，当虚假保健品宣传借着“情感陪伴”的外衣迷惑银发族，数字时代的“坑老”骗局正以更隐蔽、更精准的方式侵蚀老年人的权益与信任。守护好老年群体的“钱袋子”，让他们安享幸福的晚年，需要斩断诈骗链条，为其筑起适配数字生活的安全防护网。

数字技术的迭代，让“坑老”骗局有了新的伪装。从冒用张伯礼院士名义开设“伯礼医堂”，到用AI合成技术制作的名人带货视频，不法分子精准拿捏老年人“怕生病、想长寿”的心理，将技术工具变为诈骗利器。更令人忧心的是，私域直播的“闭环套路”——短视频平台引流、微信群转化，让监管难以穿透。而AI生成内容日趋逼真，让不熟悉数字技术的老年人难辨真假。这场在数

字世界中“精心”策划实施的“围猎”，正在侵蚀老年人的财富、健康和生活。

为老年人构筑坚实而柔软的数字安全网，让他们也能共享科技发展带来的便利，是社会发展与进步的应有之义。

筑好老年人的数字安全网，需要技术、监管、社会的三重合力。技术层面，平台不能只做“流量看门人”，更要成为“安全守护者”。推广权威查证工具，对“名人荐药”“保健品直播”等内容实施严格审核，加强技术筛查合成视频，从源头减少虚假信息传播。

监管层面，必须打破“看得见的管不了，管得了的看不见”的困境。自今年5月中旬起，市场监管部门开展老年人药品、保健品虚假宣传专项整治工作，已查办违法案件4516件，罚没金额6876.91万元，展现了打击

“坑老”骗局的决心，但私域直播的隐秘性要求监管更具穿透力。建立跨部门数据共享机制，追溯资金流向与主体信息，对“保健品+私域直播”等高风险场景实施重点监控，才能让诈骗分子无处遁形。

社会关怀也要及时跟上，子女多一份耐心，帮长辈绑定消费提醒、讲解新型骗术，就能减少一份受骗风险；社区多一场“反诈课堂”，用案例拆解套路，就能增强一份辨别能力；平台多一个“适老模式”，简化查证流程、标注权威信息，就能缩小一份技术鸿沟。当全社会都行动起来，才能让老年人感受到数字时代的温度。

真正为老年人筑起安全网，让他们在岁月静好中安享晚年。这既是对敬老传统的传承，更是数字时代我们社会应有的底色。

(来源:人民网)

“坑老”花样

近年来，养老服务消费中一些“坑老”“骗老”事件频频发生。

多位基层受访办案人员表示，一些老年人的防诈骗意识和能力薄弱，不法分子往往利用非法获取的老年人信息，设置各类陷阱，迷惑性很强，让“坑老”行为屡屡得手。

新华社发 朱慧卿 作



私域直播岂能变成“坑老”陷阱

马若虎

近期，市场监管部门重拳整治私域直播乱象，引发关注。不少人疑惑：到底什么是私域直播？为何要对其下“重拳”？

私域直播和我们常见的公域平台直播不同——它不依托于公开社交平台，而是通过自建小程序、私密微信群运作，主播定向发链接邀请特定人群观看，内容无公开回放，堪称“闭门直播”。这种模式本是创新之举，能帮助商家精准触达目标用户、提升服

务质量与用户黏性，却被一些不法分子异化为“坑老”利器。

“坑老”的套路花样百出且极具迷惑性。比如先用免费鸡蛋等小礼品吸引老年人扫码入群，进群后主播嘘寒问暖逐步瓦解老年人的心理防备；直播时，伪造“千人在线抢购”的虚假氛围，诱惑老年人下单。为规避监管，商家还玩“障眼法”，如主播口播不直接违规，却靠弹幕暗示疗效；不挂小黄车公开售卖，改用

连麦私发链接的方式绕开审查。

私域直播的强隐蔽性，极易形成监管盲区，监管部门难以主动发现违规线索，维权取证也存在困难。

私域直播乱象带来的严重危害不容忽视。必须通过重拳整治划清法律红线，压实平台责任，让私域直播回归服务本质，决不能任由其沦为收割老年人的“陷阱”。

(来源:新华网)