

无法 **维** 的权

伟视界
从这里微观临沂
联动方式 2673350333
15563676699

出境
人物

燕子, 39岁, 兰山人

1 姊妹情深 姐姐为我办理养生年卡

我自幼身子骨弱,生完孩子后体质更是一落千丈,几年前相继查出患有过敏性紫癜和类风湿,最近两年又确诊患有干燥综合征。看了无数名医院,吃了数不尽的药物,好在病情得到控制。2014年冬天,胸部有结块并伴有疼痛感,在医院实施手术,最终诊断为良性。全家人松了一口气,开始想方设法为我补充元气。

姐姐比我三岁,手足情深,一直心疼着我的身体。平时听到对我身体有益的食品、健康运动,毫不吝惜。手术后的那个冬天,姐姐在一家养生馆做了一次蒸缸,觉得这个项目对我身体非常有益,于是一掷万金,为我办理了年卡。

拿着卡找到那家养生馆,开始了我人生第一次美容养生经历。整洁的店面,优雅的环境,服务人员满面笑容,真有一种宾至如归的感觉。养生馆有很多项目,姐姐办的年卡是蒸缸项目。服务人员详细介绍了项目情况,它是在人体清洗干净后进入缸中蒸。第一次蒸缸,我完全没有经验,穿了姐姐放在养生馆里的浴袍,用了姐姐放在养生馆里的按摩油。

进入蒸缸里,让我想起“请君入瓮”这个词。瓮外观整体呈卵形,中空,我就坐在里面。瓮内壁贴着许许多多养生岩宝石。一直陪伴左右的服务人员,不时递上一杯特制的红枣茶,一边跟我介绍着蒸缸的妙处。原来,瓮内壁贴有两千多片养生岩宝石,养生岩宝石是一种独特的矿石。它在亿万年前形成,是3000公尺以下的深海底泥,经地壳运动及火山爆发,被挤压形成石头状的结晶石。后经日本能源专家精心研发及加能,并混合其它晶岩,结合诞生了养生岩宝。蒸缸就是通过加温,使瓮内温度逐渐升高,瓮壁内养生岩宝石释放大量负离子、远红外线,并且形成一个脉冲磁场,人体一旦进入其中,在人体表面形成一个负压脉冲磁场,从而提高人体循环系统及肌肉组织的吸收功能,有效激活人体细胞的活性。半个小时后,我走出蒸缸,通体舒畅。服务人员查看了我留在隔离垫上的汗液,告诉我体内排出的汗液呈灰色,代表人体淋巴系统有问题。我的淋巴系统确实有堵塞现象,医生明确告诉我,看来这个蒸缸确实不错。

服务人员又用姐姐留在养生馆里的姜油为我做了按摩,浑身轻松地走出养生馆,结束了我的第一次蒸缸。边走边庆幸,经常听到身边朋友抱怨办理了消费卡后遭遇各种推销,从此消费无止境陷入无底洞,我却完全没有,思付着几天后再去蒸缸。

又是一年“3·15”,消费领域里有冤的伸冤,有仇的报仇,微信、微博、广播、电视各种渠道,消费者总能畅所欲言。我却只有打碎了牙齿往肚里咽,有口说不出,我称它为“无法维的权”。因为没有强制,也没有任何捆绑与欺诈,全部都是自愿掏腰包,可心里有股说不出的不舒服……

2 养生馆老板与我一见如故

第二次走进养生馆是在三天后。

同一个服务人员为我服务,有过一次接触,我们已经很熟悉了。她不断询问我蒸完后的感受,我毫不保留地告诉她,“真的很不错。”以及打算每隔几天就要蒸一蒸的心里话。“看来效果真的很不错,以后要常来才行,这样要有自己的浴袍才好,总是穿自己的舒服些。”是啊,总不能每次都穿姐姐的浴袍,我美滋滋地花两百多大洋为自己买下一件浴袍。蒸完后,又用姐姐的姜油做了按摩。服务人员不断介绍姜油的功效如何如何,一再羡慕我有个好姐姐,说得我心里热乎乎的。临了又买下一件浴袍带回家。服务人员浅笑盈盈跟我道别,约好下次蒸缸时间。我一身轻松走在路上。虽是寒冬,姜油按摩后全身热辣辣的舒服。许是自己太过舒畅,许是买下的浴袍正合我意,我竟没感觉到半点“被推销”的无奈与不满。

姐姐办的是一万元的年卡,我自然有时间就去做蒸缸。前几次都是服务人员接待我,一直没见到养生馆老板。没想到,她对我一见如故,上前拉着我的手,满脸都是怜惜,“燕子,听你姐姐说了你的身体情况,我可心疼了。”虽然初次见面,她就像个大姐姐一样让人感觉温暖,几句话就打动了,一下子拉近了心理距离,我觉得她这人真好。她还拿来店里免费试用的姜油给我用,“你的关节不好,用这个做推拿非常好,你一定要试试。”

三天后又去,身体舒服了,心理也感觉更亲近了。我的胳膊过去经常有伸展不开的现象,做过几次后确实是通体舒畅。大姐每次都围绕我的身体状况,关切地聊上半天。“你看平时吃药得花不少钱,吃激素对人体也有伤害。”她告诉我曾经接触过一个跟我病情差不多的女士,她采取了适当的治疗方案,不用吃药,现在已经达到很好的效果。“我跟你姐姐关系很好,把你当成亲妹妹一样看待,真不希望你再继续受病痛折磨。”说得我心里非常感动,她说,咱花了钱还得受那么大罪,想在自己最大能力范围内为我定制一个最好的治疗方案,只要按照她的方案来,一定能收到意想不到的效果,达到一个好的预期。听到这些,我怎么忍心拒绝她的好意。

再一次去的时候,她告诉我,“燕子,你姐姐的姜油用完了。”这个姜油抹在膝关节、肘关节上,先把肌肉活动开,再包上保鲜膜,热量能持续好几个小时。虽然贵点,我决定买下它。可能她是站在我的角度为我考虑,觉得产品适合我。好的产品遇到适合的人,用起来感觉又不错,我竟然感觉不出她是在推销产品。

3 各种推销,难以抵挡

近几年,健康养生馆非常普遍,主要是一些高端人群在消费。而我,一个工薪阶层,对情感攻势下的推销逐渐有些吃不消。

那天,我在上午十点左右去了养生馆,恰巧在我前面有个大客户。虽然我已经蒸完了,可她一再挽留我,“中午我请客,附近有盒饭做得特别好,营养搭配合理,你们爱吃什么口味?咱都别吃肉了,健康养生提倡多吃素,吃素对身体有益,我做主吃豆腐皮、吃蛋的吧。”她给我们订了盒饭。接待完大客户,才开始接待我,那天我又花了一千多大洋买下一个10毫升的姜油套装。一个盒饭花掉我一千块。

等下一次再去,她对我仍然很热情,没有再推荐买东西。她听姐姐讲我家开了一间户外俱乐部,就一个劲埋怨我干嘛不早点告诉她,说她那边会员可多了,有机会强强联合一定会共赢。她极力地拉拢我,巩固我俩间的感情。

说起来是姐姐的关系,我委托姐姐告诉她不要再这样,姐姐让我不要理会她,坚持只做蒸缸,不做其他项目。而她也选择避开推销这个话题,只谈我的病情,说吃激素的危害,从药物对身体的副作用,和她的项目对身体的保健作用两方面进行另一种推销。我观察过她对其他客户的推销,组织去影楼免费拍照、圣诞节送平安果,平时送小丝巾、小试用装,从各个方面关心你,有时请外地养生讲师来做保健讲座。我也从服务人员口中听到,她指导服务人员加强与客户沟通,告诉客户她们的身体适合做什么项目,比起直接推销产品更容易让人接受。

养生馆里除了养生项目还兼做美容。每次蒸完,我就用随身带着的润肤产品,她看到了就说,这种化妆品含激素、含铅,对身体不好,我们店里的产品,纯天然无刺激,一套才一千来块钱,建议你试试。就是这种抓住一切时机推荐她们的产品,让人心里很不舒服。

春节前养生馆新上一台艾灸机器,她觉得艾灸很适合我,一再推荐我试试。“你想想吃药每年也要花不少钱,还有副作用,你把吃省下的钱投资在养生上,对身体多好。”我问了价格,980元做12次,我耳根软,差一点买下了。等我搞明白,一个穴位算一次时,表示价格太高,拒绝了她的善意,她的脸色立马就不一样了。而我也因为拒绝了别人的好意,一整天心里疙疙瘩瘩,总想着怎样去弥补一下。当时养生馆有个美体项目,打通全身经络,只要2880元,承诺一年后返还1000元现金。我对这个项目有点动心,但是要求必须严格按照疗程,一周一次,有间断则不返还现金。

一万元的蒸缸卡,不去做,辜负了姐姐的好意和白花花的大洋,可惜!去做,就要陷入各种难以抵挡的推销,可恨!真是两难啊!