



多个“演员”多重环节有针对性地打造“剧本”

# 医美“美托”诱导消费者购买高价项目

□ 本报记者 孙天骄

“我把她当闺蜜，什么事情都与她分享，她却把我当猪养，养肥了就一刀宰。”来自云南省昆明市的小瑜(化名)说。

小瑜今年30多岁，她口中的“闺蜜”是认识了近5年的一家美容院老板娘陈晨(化名)。2025年8月，她在陈晨和另一名自称“资深医美人士”的影响下，在昆明一家医美机构“稀里糊涂地”花费数万元购买了医美项目，并在店员的诱导和操作下，背上了“美容贷”。

不明资质的注射物、被亲近之人“套路”的背叛感、莫名背上的高利率贷款、讨说法却遭遇话术搪塞，这些经历和感受让小瑜焦虑至今。

小瑜的经历背后是医美“美托”经常上演的“剧本”。据了解，医美机构分为直客机构和渠道机构，一些渠道机构是医美“美托”的幕后推手，统一培训“美托”；在与美容院工作人员的配合下，“美托”巧妙抛出医美项目，诱导消费者购买体验卡；一旦消费者被带到医美机构，工作人员就会趁机推销其他高价项目。

## 各种话术轮番洗脑

小瑜与陈晨相识近5年，两人同住一条街，平时几乎无话不谈。2025年8月的一天，陈晨带着另一家美容院的老板娘和一位被称为“卡姐”的人来到小瑜家。几人围坐喝茶时，“卡姐”突然夸赞一家医美机构的医美项目效果显著，说着，还从手机里找出前后对比的照片，对两人说：“我40多岁了，之前脸部皮肤很松弛，在这家机构做美容效果很明显，花了10多万元。最近有活动，一张体验卡只要2998元，你们可以去试试。”

陈晨立刻表现出非常想要这张卡的姿态，并极力劝说小瑜：“没多少钱，可以试一下。”小瑜不认识“卡姐”，但出于对“闺蜜”的信任，还是支付2998元从“卡姐”处购买一张美容项目体验卡。不久，医美机构客服来电告知她，卡已激活且“不退不换”。“卡姐”则以“家里有事”为由离开。

陈晨和小瑜随后赶到位于昆明市西山区的医美机构“赫拉××”。进门后，工作人员热情接待了二人，随后以“大厅人多”为由，将她们带入一个相对私密的房间，房间里还有一个人，工作人员称其是“来做项目的客人”。

小瑜和陈晨坐定后，另一名“客人”突然“自来熟”地坐到小瑜身边，夸赞小瑜的气质好，皮肤好。在对方的热情攻势和陈晨恰到好处的插话下，小瑜的防备心理逐渐松动。不久，客服将那名“客人”叫走，称“轮到您做项目了”，随后安排小瑜面诊。

面诊时，陈晨与面诊师一唱一和，使出“风水玄学”话术：“你太阳穴凹陷，影响夫妻感情，存不住钱；鼻子山根低，阻断事业前程；下巴太短，影响寿命；大小脸看着刻薄，有克夫相……”

面诊师推荐小瑜做填充太阳穴、鼻山根项目，两项报价高达8万元，后“优惠”至4.6万元。小瑜明确表示拒绝，提出只是想尝试2998元体验卡的项目。况且自己手头资金不足，并不打算提前消费。此时，工作人员立刻接上话茬，表示机构有贷款平台，还告诉她：“现在有钱人做脸部美容都贷款，每个月还一点，没有利息。”“你的钱可以去做其他的投资，贷款多划算”“现在年轻人谁不用信用卡、不贷款”。

看出了小瑜的犹豫不决，陈晨当场刷了卡：“我也做，我有钱也贷款，每个月还一点没有压力。”

从到达医美机构那一刻开始，在将近6小时的时间里，小瑜被各种推销和人员配合的话术轮番洗脑，逐渐失去了判断力，见她态度松动，工作人员立刻拿过小瑜的手机，全程代她操作贷款，在此期间，既未告知贷款合同的细节，也未说明具体的年化利率。在操作过程中，工作人员让小瑜对着手



机念指定文字并进行刷脸认证，小瑜全程都处于“蒙圈”状态。

## 刻意制造容貌焦虑

小瑜直到事后才发现，贷款金额为44660元，年化利率达到23.99%，而贷款平台上并不显示贷款金额。小瑜在事后索要贷款合同时，对方拖延半个月才勉强提供。合同显示为“××消费金融”，合同上虽有签字，但小瑜称从未见过这份合同。

其后，在她和陈晨一起到该机构做项目时，小瑜提出要查看医生的资质和美容材料，对方则含糊其词道：“你放心，医生技术很好，材料是最好的骨胶原。”但自始至终，对方未出示任何相关资质证明。

小瑜看到的只有一堆不明针剂，注射用的针头粗长，注射过程令她疼痛难忍。敷麻药时，工作人员称陈晨“脸部过敏不能敷麻药”，让小瑜独自敷麻药，然后和陈晨一起消失不见。小瑜洗脸时想和旁边的顾客交流，却被工作人员制止。做项目的全程都有工作人员在一旁盯着，就连去洗手间也被跟随。“好像在防备我们私下交流。”她说。等到项目结束后，陈晨已不见踪影。小瑜独自回家后察觉情况不对，当晚左思右想彻夜未眠。第二天，她向贷款客服提出要提前还清贷款，却被客服告知“无法提前还款，只能分期偿还”。至今，小瑜每月仍需偿还贷款。

和小瑜在同一家医美机构消费的高露(化名)遭遇了几乎一样的套路。

高露在云南当地一家美容院做美容项目4年多，将美容店的老板娘视作闺蜜。平时无论是29元的护手霜，还是1000多元的护肤套盒，只要老板娘推出活动，她都全力支持。

2025年11月，在一次美容过程中，另一名“顾客”进店，看到高露后便在她身边坐下，不断夸赞“赫拉××”的美容项目好，还推荐3300元的“打板卡”。老

板娘听后，拉着高露的手反复劝说：“买一张‘打板卡’，到时候我们一起去体验。”见“闺蜜”张口了，高露抹不开面子，花费3300元买了张“打板卡”。

几天后，老板娘邀约高露前往医美机构体验。高露抵达后，又遇到了另一人不断地进行洗脑。随后，机构工作人员“孙总监”进行面诊，刻意制造容貌焦虑。此时，老板娘顺势表示自己也要做胸部项目，还热情邀请高露一起。工作人员立刻推荐原价19万余元，折后9.8万元的项目，还承诺赠送价值近4万元的鼻部项目。

在一系列诱导下，高露全款支付65800元(与老板娘“团购”有折扣)，另付500元体检费。可是，价值近4万元的鼻部项目，仅用针剂注射并捏两下就完成了，且使用的材料来源不明。更让她惶恐的是，随后出现了胸部硬块增多的症状。

## 须获患者知情同意

小瑜和高露的遭遇并非个例。记者在一个受害者联络群中发现，有30多名消费者经历了高度相似的医美“美托”套路，先是被美容院、美甲店、美睫店的老板娘、工作人员(“美托”核心角色)以“优惠卡”“体验价”为诱饵，通过“演员”配合演戏，制造容貌焦虑、熟人背书等方式诱导消费。

不少受害者在醒悟后想要退费，但阻碍重重。以小瑜和高露为例，她们多次前往机构交涉，但对方态度嚣张，直言“项目都做完了，凭什么退费”“你们走诉讼程序”，拨打12315热线，又因医院不同意协商而无果。

在受访者中，靠起诉要回全款的章月(化名)算是为数不多的“幸运儿”。

章月在上海一家美甲美睫店消费了五六年，与店内技师关系十分熟络。2025年5月，章月到店做美睫时，店长与一位“顾客”在旁边大声交谈，特意邀请她一起聊。“顾客”称自己皮肤变好是因为在

一家医院做了医美项目，还提到“我表妹在里面做财务，有内部卡，价格很便宜”。技师听后立刻表示自己想去，并恳求章月陪同：“你在这方面比较资深，能不能陪我去？”

感情难却，章月答应了。然而，到了之后才发现，这里不是医院，而是一家美容机构。进店后，又有一位“顾客”上前分享经历。技师和这位“顾客”不断劝说章月，称多人团购有友情价。在众人轮番劝说下，章月购买3次“水晶复配”项目，支付了两万多元。做完项目回家后，章月的皮肤出现了不适。

此时，章月意识到自己可能被骗了，于是前往机构要求退费。在机构拒绝后，她先后尝试拨打12345热线举报等多种方式均未果。无奈之下，章月选择到法院起诉。最终，在法院的调解下，美容机构退回其全部项目费用。

记者查阅相关资料发现，《医疗美容服务管理办法》明确规定，医美机构必须依法取得卫生健康行政部门发放的《医疗机构执业许可证》或者“诊所备案凭证”，负责实施医疗美容项目的主诊医师必须具备有执业医师资格；具有从事相关临床学科工作经历；经过医疗美容专业培训或进修合格，或已从事医疗美容临床工作1年以上。其中，负责实施美容外科项目的应具有6年以上从事美容外科或整形外科等相关专业临床工作经历。

辽宁某医美机构负责人告诉记者，套路的可怕之处在于“精准杀熟”，即身边熟悉的人有针对性地打造量身定做的“剧本”。

该负责人认为：“进行医美手术必须获得患者的知情同意，包括需要用到器械、药品等。在上述事例中，这些机构均未主动告知患者相关物品资质，让患者对注射到体内的针剂成分一无所知，这显然是不专业且违规的行为。”

漫画/高岳

□ 本报记者 刘志月 刘玖  
□ 本报通讯员 郑成波

“小案”不小办，用心守民安。  
近日，《法治日报》记者从湖北省武汉市公安局了解到，2025年，武汉市盗抢刑事案件发案数同比下降53.9%，72小时内快侦快破案率大幅提升至40%，实现打击效能与治安态势双提升。

## 从“单打独斗”到“合成作战”

2025年12月1日，武汉市洪山区一停车场内出现车内存物相继被盗的情况。

接警后，武汉市公安局洪山分局和平派出所与刑侦大队立即组建专班，同步研判，迅速锁定一个流窜作案团伙。

此时，多名涉案人员已逃往外省，面对他们不断变换藏匿地点的反侦查企图，民警调整侦查思路，展开拉网式摸排，最终在一家酒店房间内将6名涉案人员全部抓获，并追回部分被盗财物。

2025年，武汉公安深化完善“专业+机制+大数据”新型警务模式，聚焦盗窃、扒窃等案件，开展专项会战。

在会战中，武汉公安以专班攻坚为突破口，构建起一套“上下贯通，左右协同”的合成作战体系。

其中，武汉市公安局层面以科技信息化实战化转型为牵引，组建“研判+行动”专业战队，建立“市局、分局、派出所”三级快反机制，形成高效指挥、敏捷反应的作战架构；各分局则整合情指、刑侦、网安、派出所等多警种资源，成立警情核查专班，聚力攻坚，全力实现快侦快破。

2025年12月6日，武汉市黄陂区一工地多台空调外机被盗，现场监控遭到破坏。武汉市公安局黄陂分局立即启动民生案件侦破机制，通过追踪轨迹、走访排查，锁定涉案人员，于12月8日在盘龙城将高某等3人抓获，并一举带破系列案件9起。

## 从“汗水警务”到“智慧警务”

武汉公安坚持向科技要警力，推动侦查模式从“汗水警务”向“智慧警务”转型，为民生案件快侦快破注入动力。

2025年7月7日，武汉东湖新技术开发区发生一起入户盗窃案，受害人家中现金及黄金首饰被盗，损失两万余元。

武汉东湖新技术开发区分局刑侦大队技术中队中队长胡普立带队勘查后发现，涉案人员反侦查意识极强，现场几乎未留下明显痕迹。

“现场再‘干净’，也会留下痕迹。”面对近乎“无瑕疵”的现场，民警没有放弃，而是通过细致勘查，成功提取到微量关键物证，通过大数据智能比对系统，仅用1小时便锁定有多次盗窃前科的曹某某。

侦查发现，此时的曹某某正乘车逃往湖北省十堰市老家。

武汉市公安局科信支队迅速启动跨区域协作机制，联动省、市、县三级刑侦、交警部门，在一条高速公路服务区拦截涉案车辆，将曹某某抓获归案。

近年来，武汉公安贯彻“全省一盘棋”理念，依托湖北省公安厅跨区域警务协作机制，积极适应武汉“九省通衢”地缘特点，破解流窜盗窃扒抢难、追赃难等痛点。

2025年6月24日9时许，武汉市公安局江岸分局永清街派出所接到群众报警，称花费8000多元购买的自行车被盗。

派出所民警宋子田、徐天翼立即展开调查，发现一佩戴口罩男子于6月22日20时许将这辆自行车骑走。经进一步追查，确定该男子为余某，而在盗走自行车的当天，他就已离开武汉前往湖北省孝感市。

办案民警随后赶往孝感市实施抓捕，然而，在余某住处附近蹲守至深夜却不见其踪影。办案民警遂联系孝感市公安局孝南分局城中派出所，以核查户籍信息为由，“请”余某露面。

6月26日9时许，余某刚路过派出所，就被等候多时的民警抓获。在其家中，民警找到了被盗的自行车，一起盗窃案就此被破获。

2025年，武汉公安协调外地公安支撑该市跨省市抓获盗窃人员125人，破案137起。

武汉公安还充分发挥大数据驱动作用，依托省市平台资源，对民生类警情进行全量研判与动态分析，围绕门店、车内财物和工地盗窃等多发类案，通过数据预警线索、预测风险，推动警务模式从事后反应转为事前干预。

武汉市公安局科信支队通过构建预警模型，主动向基层精准推送线索，变“等线索”为“找线索”，2025年累计下发预警指令210余条，成功打掉流窜作案团伙12个。

该支队还与法制支队联合利用人工智能技术实现信息自动规范处理，以此提升数据标准化水平，为案件深度研判与串并分析提供坚实支撑。

## 从“末端处置”到“源头预防”

不仅要破案，更要全力追赃。武汉公安坚持全力追缴群众的财产损失，应挽尽挽。

2025年3月3日，一面印有“雷霆出击，破案神速”的锦旗被市民沈先生送到江岸分局二七街派出所。

此前，因忘记锁车门，沈先生轿车内的手机和现金被盗窃一空。接警后，民警跨区追赃，将嫌疑人抓获，在赃款已被挥霍的情况下，积极协调家属退赔，为沈先生挽回了经济损失。

2025年10月20日晚，武汉市青山区一家手机店报警称店内数部新手机被盗。

武汉市公安局青山分局新沟桥街派出所迅速联合刑侦、网安大队成立专班，连夜锁定涉案人员李某，发现其已购买次日前往外地的高铁票。

专班立即协调武汉铁路警方布控，抓获李某。据李某交代，赃物已销往外地。民警随即展开跨区域追赃，最终将被盗手机全部追回。在全力为群众挽回损失的同时，武汉公安还坚持防线前移，主动整治，将系统治理作为治本之策，推动治安防控工作从“末端处置”向“源头预防”延伸。

一方面强化警种联动，实现公安“小闭环”。科信、治安、刑侦等部门定期会商研判，坚持打防结合，通过加强社会面巡逻，强化重点场所宣传，推进视频监控补盲升级等措施，持续压降案件发案率。

另一方面，积极争取党委、政府支持，推动构建“党政领导、公安主导、部门协同、公众参与”的“党政大闭环”治理格局，协同开展综合治理，从源头上防范和减少治安隐患。

“民生案件关乎群众切身利益。我们将持续完善‘打、防、治’一体化机制，始终保持对各类民生案件的高压态势，努力让安全感、幸福感融入群众生活的方方面面。”武汉市公安局科信支队相关负责人表示。

专班攻坚 科技赋能 打防结合

武汉公安民生『小案』不小办

□ 本报记者 孙天骄

2023年5月，国家市场监督管理总局等11部门联合印发《关于进一步加强医疗美容行业监管工作的指导意见》明确提出，依法加大对“医托”“药托”的处置力度，严厉打击非法开展诊疗咨询、就医引导的行为。

受访专家指出，医美“美托”与传统“医托”在本质上均是利用信息不对称及消费者(或患者)的迫切心理，通过欺诈性手段为特定机构引流并从中牟取不正当利益。二者在核心行为模式上具有共性，即均以“虚假宣传”与“诱导消费”为主要手段。但二者在行为特征、危害范围及运作模式上存在显著差异。

北京市律律师事务所律师郑中臣介绍说，相较于传统“医托”，医美“美托”的行为呈现出更明显的运作模式链条化。医美“美托”通常依托于“渠道型医美机构—中介/代理商—美容院等终端场所—‘美托’人员”构成的利益链条。各环节之间通过高额分成形成紧密捆绑，构成稳定的利益共同体，增强了其行为的隐蔽性与调查取证的难度。

他还提到，该类行为往往通过精心设计的“剧本式”场景实施，在美容院、社交场合等特定

环境中，由“美容技师”“老客户”“贵宾顾客”“面诊师”等角色协同配合，以“沉浸式”话术与表演诱导消费者，欺骗性更强，普通消费者更难识别与防范。

郑中臣说，医美“美托”除扰乱市场秩序与危害消费者健康权外，还侵害消费者的知情权、公平交易权与财产权，且常伴随诱导消费者申请网络贷款等行为，一定程度叠加金融风险。此外，其所推销的医美项目可能存在资质不全、效果虚假、操作不规范等问题，易对消费者身心健康造成不可逆的损害。

中国卫生法学会常务理事邓利强表示，从法律角度来看，医美“美托”行为涉嫌多重违法违规，包括违反民法典、消费者权益保护法、构成欺诈消费，也扰乱医美市场公平竞争秩序，但消费者在遇到问题时进行维权面临不少困难。

郑中臣指出，“美托”行为还可能涉嫌违反广告法，情节严重的甚至构成诈骗罪。需要特别指出的是，“美托”及配合的美容院技师是直接责任人。渠道医美机构及其面诊师是欺诈的终端实施者和最大获益者，除承担欺诈责任外，其虚高报价中包含的“渠道返点”，是认定商业贿赂(行贿)的关键证据。

在郑中臣看来，对此类违法行为的打击存在

一定难度。其一是取证难。“话术”多为口头交流，不留痕迹。消费者在“氛围”诱导下签订的合同、同意书等，形式上看来“合法”，难以直接认定为欺诈。资金链条隐匿，渠道费、返点通常通过个人账户、现金或复杂账目流转，伪装成“咨询费”“推广费”等，难以查实其贿赂本质。主观故意认定难，证明各个环节参与者存在“共谋欺诈”的主观故意，法律认定的门槛较高。

“其二是定性难。违法行为横跨市场监管(虚假宣传、价格欺诈)、卫生健康(非法诊疗、超范围执业)、金融监管(诱导网贷)等多个领域，部门间职责交叉，在行为定性方面存在较多困难。其三是治理难。违法成本低，收益高。即便某个环节被查处，涉事主体还可以改头换面，重操旧业。而消费者维权耗时耗力，胜诉获赔比例低，无法形成有效震慑。”郑中臣说。

为此，郑中臣建议，打击医美“剧本杀”，须跳出“个案处罚”思维，建立“源头预防、过程严管、链条打击、联合惩戒”的治理体系。

他认为，需要压实机构主体责任。严控渠道模式，卫生健康部门、市场监管部门应将“高额渠道返点”(如超过30%)视为商业贿赂和价格违法的重点监测指标。要求医美机构公示合作渠道，对渠道费用占比异常的机构进行重点审计和检查。推行