



北京一女子感冒发烧后不就医,只喝一种叫如新g3的果汁,最终因肺部感染抢救无效死亡。涉事果汁来源于有名的直销企业——如新,而受害者正是如新的业务员。

3月18日晚,如新(中国)日用保健品有限公司就此事发表声明称,已成立专案小组采取调查措施,目前正积极与家属沟通联系。如确有经销商存在不当指引或夸大宣传的行为,公司绝不推卸责任。19日,记者从受害者家属处了解到,他们不认可这份声明,对方也并未和他们沟通。

记者在如新的官网上查到,如新在湖州有一个生产基地——如新华茂保健品生产基地(湖州),涉事的果汁正是这里生产的。

女子感冒只喝果汁离世? 如新公司称已成立调查组

【她的离去】

去医院直接进了ICU,次日凌晨去世

“太突然了。其实就是耽误治疗了。”3月初,北京,面对记者,七尺男儿一提起妻子,眼圈红了。

林丽(化名)去世前一天的上午,苏伟(化名)还在外地出差,早上和妻子视频,问她感冒好点没,“感觉状态很不好”。苏伟一边劝林丽去医院,一边以最快的速度订机票回家。临近中午,苏伟又劝妻子去医院,这一次林丽没有拒绝,或者说她已经没有力气拒绝。“刚开始去的是离家近的小医院,但医生不敢治,就直接转院去了地坛。”苏伟说,检查做完后,林丽直接就被送进了ICU,跟着下了病危通知书。

林爸接到苏伟电话的时候是当天下午3点多,“他

和我说,‘爸,您和妈妈来一趟吧,小丽住院了’。”听着女婿的口气,林爸有些急了,“小丽怎么了?”“您和妈妈尽快来吧。”苏伟没有正面回答岳父的问题,说了句“爸,我挂了”,就挂断了电话。

放下电话,林爸让妻子赶紧收拾东西,又让儿子给订了趟时间最近的高铁。到北京已经是晚上11点多了,林爸林妈到了医院,看到ICU里静静躺着的女儿,林爸急了,他去问医生,“我的女儿怎么了?”林妈早已经哭得蹲在了地上。就在林爸林妈赶到北京后不到一个小时——3月2日0时37分,医生宣布林丽死亡。死亡原因:严重肺部感染引发器官衰竭。

【她的愚信】

生病这些天不吃饭光喝g3果汁

苏伟说,这一年多以来,林丽的每一次感冒、每一次发烧都拒绝吃药,拒绝去医院,只是喝果汁、吃产品,然后睡觉,用这种方式来扛过感冒。“我以为她这次感冒也和之前一样,几天就会好。”苏伟特别后悔,之前的感冒都扛过去了,这一次怎么就没扛过去呢?

“和持续的高烧不退又耽误了治疗是有关系的。”苏伟再次强调了“耽误治疗”。他告诉记者,后来他回家,在床头发现一袋已经使用过的卫生纸,上面全是血,苏伟估计,妻子当时已经开始咳血了。

不仅如此,卧室的墙边有一箱如新的g3果汁,就连床头柜上也摆满了这种果汁,“生病的这几天,她连饭都没吃,就喝果汁了。”

在林丽的口中,g3果汁简直无所不能,发烧喝g3果汁、感冒喝g3果汁,无论身体有任何的问题,喝g3果汁就能解决。

家人所说的g3果汁,在如新官网上的名称为g3活能饮品,售价为690元一箱,里面含10袋120毫升的果汁。不过也有电商平台售卖的该产品仅为300余元。根据官网的介绍,g3活能饮品的主要成分是长在东南亚地区、被当地居民赞誉为“天堂之果”的“木鳖果”,混合杞、刺梨和沙棘制成,该介绍中还表示“本品为日常膳食补充”。

现在看来,2月26日应该是林丽发烧的第一天。因为她曾在和朋友的聊天中提到,“去唐山的时候着凉了”。

【她的事业】

三年前接触如新导师
为卖产品自己先买

2015年,林丽生了孩子之后就一直在家休养。大概2016年的时候,林丽认识了一名如新导师,一开始只是偶尔会在苏伟的面前说说如新有多好,然后就是买些产品自用。

但苏伟不知道的是,林丽一直在努力说服父母和姐姐以及朋友们和她一起做如新,“她真的相信了,如新的理念就是,我是有爱的,我是在帮助你”。

2018年,苏伟发现妻子有些变了,不仅对孩子不管不问,每天回家的时间也越来越晚,“她说要开会,要见客户,还要培训。”接着就是大量开始往家拿如新的产品,“她说,自己都不会用,怎么和客户去说。”

最离谱的是,林丽已经开始把如新当“饭”吃了,每天早上16粒胶囊,一大一小两包固体饮料,“她说这是她的早餐。”并且只要睁眼,就开始大声放如新的培训录音,就连开着车也要听一些和养生有关的内容。在她的认知里,如新、老师已经无所不能了。

最让苏伟接受不了的是,2017年4月之后,林丽就不让孩子去打疫苗了,“她说她的老师说,疫苗有毒,会毒害孩子的身体。”

“这几年差不多几十万花进去了吧。”苏伟说,今年过年前,他替林丽还了差不多10万元的信用卡,又给了林丽5万元,但这钱似乎早就花完了。

至今,如新方面对于林丽的去世没有任何说法,也没有联系过苏伟、林丽的家人或者她的朋友们,“连一句道歉也没有”。



记者 追访

过于夸大治病功效构成虚假宣传

采访结束后,记者试图电话联系林丽的直接上级——一位姓肖的导师,还有经常与林丽联系的宋某,但是二人均未接听电话。巧合的是,记者在某APP找到一堂名为“健康单详解”的课程,分享这堂课的人身份介绍是如新中国业务总监,而讲课的人正是宋某。

在这堂分享课中,宋某特别提到了发烧。在她的教导中,发烧是好事,“因为发烧是人体免疫力清除有害物体的信号,当高温时细菌无法复制,并丧失繁殖能力时,是人体杀灭病毒的最佳时机。发烧还可以清除骨骼中的毒素,加快代谢,将毒素转为能量”。宋某说,面对发烧,需要大量补充水分、果汁、维生素矿物质等,而如新的产品恰好能满足这些要求。

记者查阅公开资料了解到,如新集团创立于美国,经营个人护理品和营养保健品,是美国五大直销商之一,2003年进入中国市场,2006年获得直销牌照。2018年如新全球营业额达26.8亿美元,其中中国大陆地区占到8.87亿美元。

如新 回应

成立专案小组采取调查措施

针对3月18日《北京青年报》报道的女子感冒不就医喝果汁离世新闻,我们高度关注。在此,我们首先对逝者表达最沉痛的悼念,对其家属表达最深切的哀悼!

为了查明事实,我们第一时间成立了以如新中国区总裁牵头,会同公司7大部门组成的专案小组并立即采取调查措施。目前正在积极与家属沟通联系,积极配合多方了解详情,同时与北京分公司责任人员紧急沟通,抓紧核实事件的来龙去脉。如确有经销商存在不当指引或夸大宣传的行为,公司绝不推卸责任。

生命健康大于一切,关于产品的正确使用和宣称,我们虽定期培训我们的销售人员,但我们仍需对这一事件进行深刻反省,并进一步强化我们的培训。严格遵守法律法规是如新中国经营的底线思维。近段时间直销行业引发公众关注,政府机构加大监管力度,我们亦提高企业自律规范、守法经营的意识,只有这样直销行业才能朝着更健康的方向发展。

目前调查措施正在陆续落实中,恳请广大消费者、媒体和社会各界继续关注 and 监督。

如新(中国)日用保健品有限公司
2019年3月18日

综合北京青年报、钱江晚报、人民日报等