



中国医学科学院整形专家透露：

# 10年整容毁掉20万张脸

**本报讯** 有关统计数据显示,我国整形美容业兴起的10年中,平均每年因整形美容而毁容的投诉近2万起,10年间已有20万张脸被毁掉了。

中国医学科学院整形外科医院整形外科主任范金才透露,他现在每天接诊的“求美者”中有50%-60%是因为毁容而来做修补手术的。

分析造成毁容的原因时,范金才介绍,目前,我国开展整形美容的机构有公立医院的整形外科,部分医院的合作制整形科和由私人开办的生活美容与医疗美容兼做的美容机构三种。

卫生部在2002年5月制定了《医

疗美容服务管理办法》。但现在绝大多数数的医院都在做医疗美容手术,许多原来只做生活美容的机构在巨大利益的驱动下也做起了整形手术。更有甚者,在自己的家里支张床,在没有任何消毒设施的情况下大动刀剪,更别说配备抢救、麻醉等基本的医疗器械设备了。

范金才表示,很多美容院的人员本身就不具备执业医师资格,而许多整形外科医生也没有通过国家的执业资格认证。去年,卫生部开始发放整形外科医生执照,我国目前拥有执业证书、资格证书的不过千人。

另外,“求美者”自身的审美素质

太差,也是造成毁容多的一个重要原因。范金才说,95%做整形美容手术的人不知道自己适合什么,就希望拥有某歌星的鼻子、某影星的眼睛、某球星的嘴唇,希望鼻子越高越好、眼皮越双越好,甚至说出“把脸交给你了”、“我的后半辈子就交给你了”之类的话。而很多整形美容医生或其他人员在巨大利益的驱动下,答应“求美者”的所有要求,根本不管手术该不该、适不适合做,给“求美者”造成了永久的伤痛。

范金才告诫求美的人士要多看、多问、少做,千万不要因怕麻烦而第一次见医生就轻易走上手术台。

(本报综合)

## 选择美容院,把好五道关

如今,爱美的女性越来越多。很多对自己身体相貌不满意的女性已经加入到整形的行列中。但是,结果是否符合预期相符呢?据了解,仅今年前2个月,12315受理的美容美发行业申诉就有四十余起,由此可见美容投诉的“火爆”。对此,业内人士建议——美容维权,要在事故发生前。

现在不少女士在选择美容整形时,存在一定的盲目性。工商行政管理局工作人员提醒广大消费者:选择美容整形机构,一定要把好五道关。

首先,查看美容机构有无工商营业执照和卫生许可证。根据有关规定,从事整容、整形的医疗美容院,如吸脂、隆胸、隆鼻、漂唇、药物及手术减肥术、双眼皮形成术等创伤性美容服务机构,必须取得《医疗机构执业许可证》方可营业,从业人员须具有执业医师资格并经注册才能上岗。如果是整形手术,还要检查是否具有医学医疗美

容资格证,否则就连做穿耳洞、割双眼皮等小型手术都属于违规经营。

其次,要看整形手术的医生是否具有执业医师证。另外,在手术前一定要签订相应的协议或合同。在合同中规定手术要达到的效果,商家的承诺,承诺无法实现时如何解决等与消费者切身利益相关的条款,从而避免发生纠纷时“无法可依”。

同时,选择规模较大、较规范的美容机构,也可以避免“美容陷阱”的发生。12315的工作人员介绍,有很多电话投诉的女性都反映,刚刚购买的为期2年的美容卡,只过了半年,美容院就倒闭或易主了。因此,在购卡之前,最好到当地工商登记部门核准,签订一份书面协议,事先维护自己的权益。

最后,一定要记住,千万不要轻易相信美容院的夸大宣传,所谓的“不开刀、不手术,七天见效”都值得怀疑。

(本报综合)

## 美容院四计挖“陷阱”等你来

### ● 第一计:抛砖引玉

#### 具体手法:免费体验说服办卡

曾经在一家颇具规模的美容院工作过的小侯对记者说:“对美容院来说,做一些虚假广告已经是司空见惯的事了。只要把顾客吸引进来,他们自然会有办法说服顾客办卡。”从免费美容到一张普通的护理卡,从包月到包年,从包年到终身卡……在各种美容卡的诱惑下,消费者就像上了瘾一样把辛苦钱撒到美容院,少则上万多则十几万。

### ● 第二计:欲擒故纵

#### 具体手法:折扣诱人终身不“终”

在“免费美容体验”这招屡试不爽的伎俩后,美容院会将“到手的鸭子”推向更深的陷阱——超低折扣。“比如说,原价3万元的终身美容卡说成是店庆回报价仅9800元。”小侯告诉记者,一份免费套餐终将“烩”成顶级豪华大餐:“办了终身美容,美容师还会向你推荐眼袋的项目和抗皱术;办了终身美体,美容师也可以向你推荐丰胸套餐;或者缩短按摩时间和消减服务项目等等。”

### ● 第三计:“笑”里藏刀

#### 具体手法:博取同情虚假诱惑

据小侯介绍,美容院每个月要求美容师必须完成一万元或者更多的推销任务,如果完不成就扣工资。无奈,美容师只好连哄带骗设法让顾客办卡:“他们会跟你谈人生,炮制他的遭遇,倾诉生活的艰辛……直到让你动了恻隐之心办卡为止。”

### ● 第四计:反客为主

#### 具体手法:百般推诿退款不易

对于美容卡办卡易退卡难,小侯说:“如果发生不愉快的事顾客提出退款,公司也会把漂亮话说在前面,一切好商量。对此类事件,负责人的强项就是‘打太极’,今天推明天,明天推后天,找各种理由推诿。实在推不下去,就称总公司不同意退款,打消顾客退款的念头。而顾客将美容院投诉到相关部门后,负责人也有说辞:‘这属于自愿消费,我们又没强迫’。”

(本报综合)

