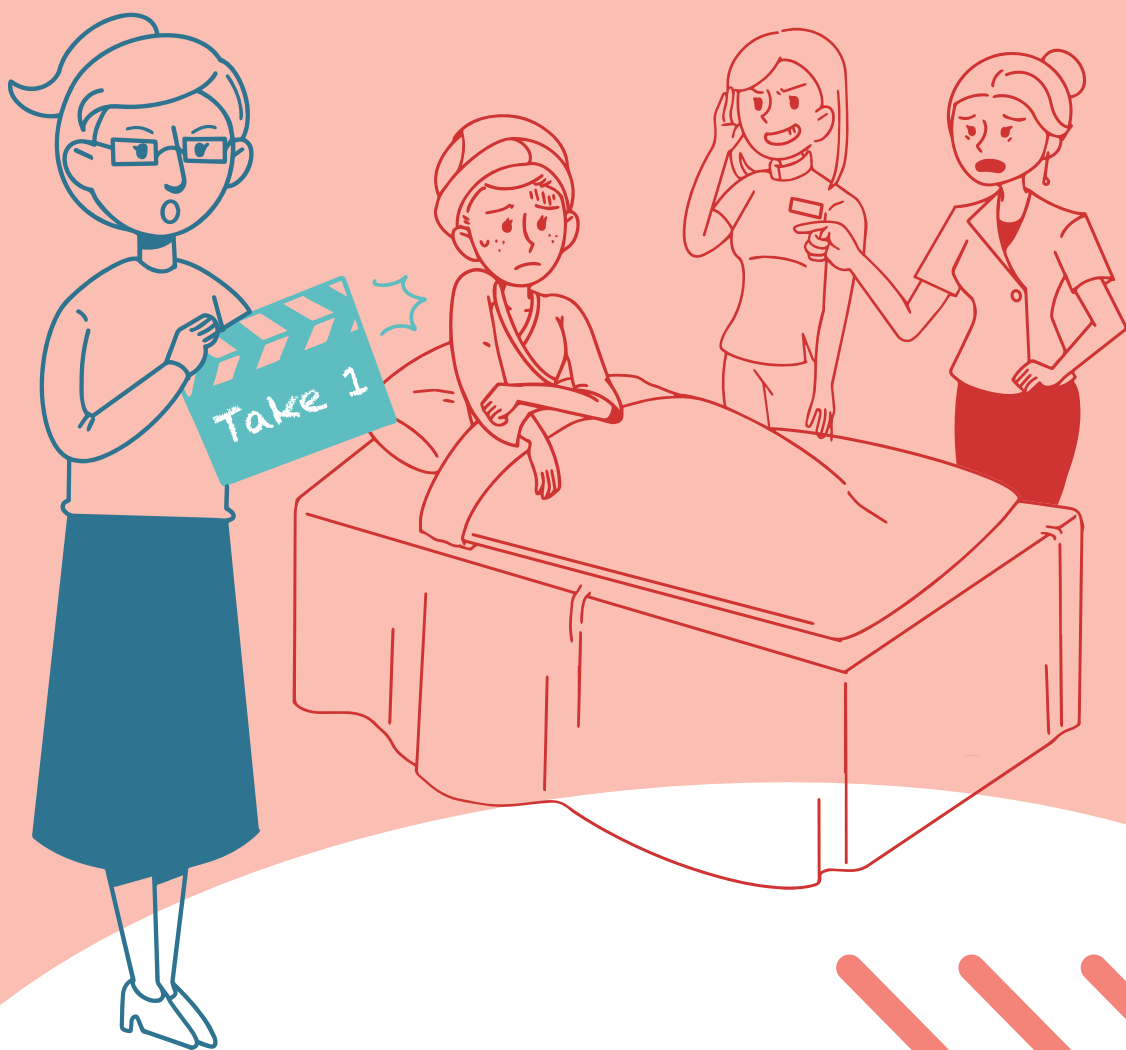


第三章

【實戰篇】



第三章 【實戰篇】



溫馨提示

請導師謹記參閱第39頁的「導師備忘錄」，為工作坊作好準備。

3.1 工作坊介紹

資源手冊「實戰篇」提供活動方案，協助導師向目標對象舉辦「提升消費者自我保護能力」工作坊，工作坊包括以下四個部分：

- ▶ 第一部分（資源手冊3.2）：工作坊目標及流程
- ▶ 第二部分（資源手冊3.3）：「認識美容陷阱」
- ▶ 第三部分（資源手冊3.4）：「擊退美容陷阱」
- ▶ 第四部分（資源手冊3.5）：總結

整個工作坊約需2小時30分鐘完成。鑒於每位目標對象的專注度及能力或有差異，導師可按需要將工作坊分拆為兩節，每節約需1小時：

提升消費者自我保護能力工作坊		
教材部分	第一節流程	時間
第一、二部分	工作坊目標及流程	2 分鐘
	熱身活動：「欣賞自己」	20 分鐘
	活動一：「認識美容陷阱」（上）	15 分鐘
	活動二：「認識美容陷阱」（下）	25 分鐘
	活動三：「保護自己，堅決 Say NO！」	20 分鐘
	合共時數	1 小時 22 分鐘
教材部分	第二節流程	時間
第三、四部分	回顧第一節工作坊內容	5 分鐘
	活動四：「擊退美容陷阱角色扮演」	30 分鐘
	活動五：「美麗很簡單」	15 分鐘
	總結	10 分鐘
	合共時數	1 小時

導師可因應情況，調整工作坊的時間及內容。導師亦可在每一個活動、環節中，當參加者做「對」時，給予適當的讚賞或贈送小禮物，以示鼓勵及強化他們正確的行為。

3.2 第一部分：工作坊目標及流程



導師首先向參加者講解工作坊目標：

- 透過不同活動讓參加者認識及學習如何擊退美容院的銷售陷阱，堅決不要獨自或跟隨銷售人員進入美容院，並果斷拒絕簽約。
- 提醒參加者若遇到美容院的銷售陷阱時，謹記要告知家人／照顧者／導師，並尋求協助。

3.3 第二部分：認識美容陷阱

熱身活動：「欣賞自己」



活動物資：PowerPoint（簡報）、YouTube廣告片段及預先請參加者自備一面鏡子

活動所需時間：約20分鐘

活動目的：旨在讓參加者學習接納自己及欣賞自己獨特的地方。

活動流程：

1. 導師播放不同性別或國籍的偶像 YouTube廣告片段。
（備註：導師亦可邀請參加者透過手機搜尋並截圖偶像的照片。）
 - ▶ 每個人的外貌都與眾不同，世界上沒有一個人是最漂亮或是最難看的，大家都是獨一無二，鼓勵參加者學習接納自己及欣賞自己獨特的地方。
2. 請參加者分成小組，請每位組員自選漂亮或英俊的偶像及向組員分享原因。
 - ▶ 指出一個人的內在美同樣重要，鼓勵參加者要養成良好的品德，如懂得互相欣賞、幫助別人、做義工等。
3. 導師邀請有興趣發言的參加者分享其看法。
4. 導師總結時可請參加者照照鏡子或開啟手機自拍模式欣賞自己並指出：
 - ▶ 愛美是人的天性，但市面上美容服務五花八門，價格不一。若參加者想購買美容療程，謹記應先跟家人／照顧者／導師商量，並邀請他們陪同前往美容院；而作任何預繳式消費時亦應先衡量自己的負擔能力。

活動一：「認識美容陷阱」(上)

活動物資：「銷售陷阱卡」

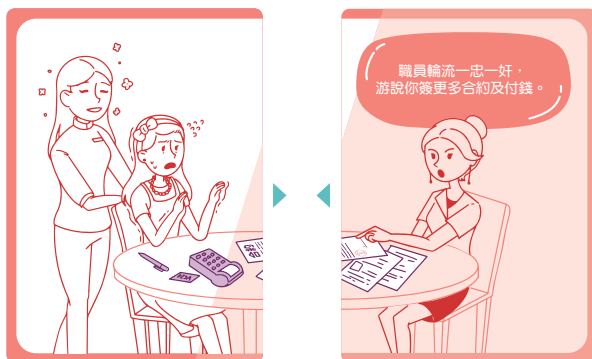


活動所需時間：約15分鐘

活動目的：旨在讓參加者初步認識美容院常用的銷售陷阱，透過趣味陷阱拼圖遊戲，引起學習動機。

活動流程：

1. 導師按參加者人數多寡決定以分組或個人形式進行活動，將12張不完整的「銷售陷阱卡」次序調亂（洗牌），盡量平均分配予每組/位參加者。（提示：當中包含六組完整的「銷售陷阱卡」，如下圖所示。）



2. 在指定時間比賽，每組/位參加者鬥快找出手持相應陷阱卡的組員/參加者，將兩張「銷售陷阱卡」拼好，正確完成並最快舉手之組別/參加者獲勝。
3. 導師邀請持有完整「銷售陷阱卡」的組別/參加者，舉起該卡並讀出卡上內容，進一步加深參加者對各個銷售陷阱的印象。

活動二：「認識美容陷阱」(下)



活動物資：PowerPoint (簡報) 及短片

活動所需時間：約25分鐘

活動目的：旨在讓參加者認識美容院常用銷售步驟三部曲，以及消費者最常遇到的六大銷售陷阱。

活動流程：

1. 導師播放PowerPoint (簡報)，展示美容院的鋪面圖片及療程宣傳單張，亦可邀請參加者預先搜集有關資料。
[如答曾，可邀請參加者回憶及講述購買經過。如答否，可邀請參加者展示所搜集的資料，並分享自己渴望體驗的療程。導師亦可播放簡報展示美容院的鋪面圖片、療程宣傳單張或美容服務合約範本(本手冊第14頁)。]
2. 導師以問答形式了解參加者光顧美容院的經驗：
 - ▶ 有否聽過美容院？
 - ▶ 是否知道美容院提供哪些服務？
 - ▶ 曾否到訪美容院？
 - ▶ 最近或以前曾否購買美容療程？
3. 導師播放PowerPoint (簡報) 及適時暫停短片，逐一介紹部分美容院最常使用的銷售陷阱：
 - ▶ 有否聽過部分美容院採用的「不良銷售/營商手法」及「冷靜期」？

角色介紹：

為讓參加者更易代入各銷售陷阱的處境，第23-26頁中所載內容的相關活動簡報及銷售陷阱卡加入插圖，導師可先向參加者介紹有關角色。



美容師



目標對象



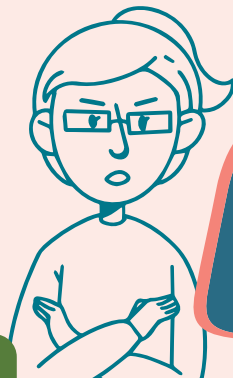
銷售顧問



溫馨提示

導師記錄參加者對部分美容院的不良營商手法及冷靜期的現有認知，以便將來就參加者完成工作坊的學習成效作前後對比分析。詳情請參閱「導師備忘錄」(第39頁)。

第一部曲



保護自己
堅決 Say NO!

電話推銷 / 網上廣告 / 交友程式招徠

陷阱1:

職員以免費美容療程、低價體驗、短時間 / 快閃優惠等不同方法作招徠，哄目標對象去美容院。

導師備註:

職員透過電話推銷 / 網上廣告 / 交友程式，用不同方法作招徠，邀請目標對象去美容院。社交媒體如Facebook、Instagram上有關美容療程的廣告繁多，目標對象容易被廣告中標榜的價錢、優惠所吸引而前往美容院。此外，部分美容院透過中介人以網上交友程式，誘騙目標對象到美容院參加免費體驗療程，再游說他們簽約及購買大額療程，甚至陪同去銀行提款。導師務必叮囑他們慎防受騙。

短片一：0:06至0:26



知多一點點

有關更多不良銷售陷阱（如胡亂舉辦比賽等），導師可觀看完整短片一及二，認識更多美容院不良銷售手法。



短片一



短片二

第二部曲

療程中不斷游說

陷阱2：

職員輪流一忠一奸，不斷游說目標對象簽署及購買多份合約。

導師備註：

療程期間，職員以高壓或軟硬兼施的手法，迫使目標對象購買大額療程。待他們再上美容院時，職員繼續游說，讓他們簽下更多合約。其間美容師或先友善地解釋服務計劃，當目標對象拒絕時，態度強硬的銷售顧問出現要求他們簽約，在旁的美容師便作出安慰，令他們放下戒心簽約，並不斷游說以信用卡分期付款，最終令他們欠債累累。

短片一：0:27至1:12

短片二：1:21至1:50



療程中不斷游說

陷阱3：

職員要求目標對象簽約才繼續療程。

導師備註：

職員在療程中不斷游說，並要求目標對象簽約才繼續療程。若他們拒絕簽約，職員便暫停療程，如拒絕為他們清潔臉上的美容液。

你簽約俾錢先幫你抹！





療程中不斷游說

陷阱4：

職員會誇大目標對象臉部或其他身體部位的缺點，或欺騙他們有機會患上重病。

導師備註：

職員會誇大缺點，或欺騙目標對象有機會患上重病，讓他們感到自卑、難以拒絕或應對，令其覺得必須購買療程。

短片一：1:57至2:28



療程中不斷游說

陷阱5：

職員趁目標對象未及穿上衣服時，不斷游說他們簽署及購買更多合約。

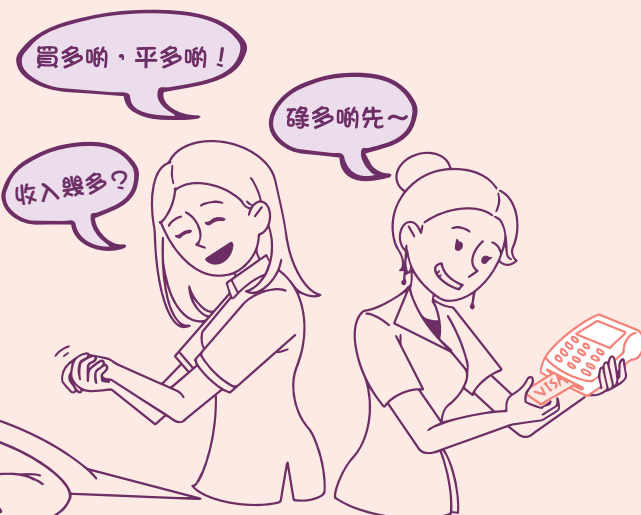
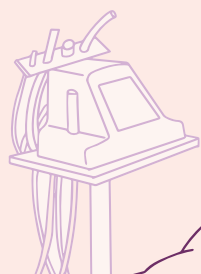
導師備註：

療程中，職員在目標對象赤身露體時，不斷游說他們簽約，使他們感到尷尬。他們最終不堪壓力下就範簽約。

短片一：2:29至3:26



第三部曲



付款混亂

陷阱6：

職員胡亂使用信用卡過數。

導師備註：

療程中，職員趁目標對象不清醒的時候與之交談，游說簽約。職員掌握目標對象心理情況，適當時伺機套取家庭背景、工作狀況、收入等資料，度身制訂合約。

職員亦以「超級優惠、不能錯失」及贈送額外不同療程，吸引目標對象預繳大筆款項，再胡亂使用他們的信用卡過數，交易金額與實際不符。此外，職員亦沒有向目標對象清楚解釋各療程的名稱、功效及療程步驟，他們提供的收據及合約內容混亂不清，不單沒有清楚列明各項收費、療程節數，期限也欠奉。

短片二：3:48至4:20



溫馨提示

導師提醒參加者三部曲中的六個銷售陷阱僅為最常見的例子，由於美容院銷售手法層出不窮，故此參加者要提高警覺，於工作坊第二節時，留心學習如何擊退所有銷售陷阱。

此外，導師也可因應按參加者的理解及記憶能力，向其循序漸進地分享不同部曲的銷售陷阱及「導師備註」的部分。除使用簡報外，亦可利用夾附本手冊的大型海報，透過圖像輔助解說，提升其注意力及理解力。

活動三：「保護自己，堅決Say NO！」


活動物資：PowerPoint（簡報）及個案重演短片



活動所需時間：約20分鐘

活動目的：旨在讓參加者透過個案短片及反思活動，進一步加深對美容院銷售陷阱的印象；並提醒他們遇到有關陷阱時，要懂得「保護自己，堅決Say NO！」。

活動流程：

1. 導師播放「投訴實錄—美容院銷售陷阱」短片 ，當中展示三個美容陷阱。

三個銷售陷阱片段：

- 一. 電話推銷／網上廣告 超低價體驗變昂貴療程
 - 二. 游說簽更多合約
 - 三. 強迫簽約才繼續療程
2. 導師與參加者觀看短片陷阱一片段：「電話推銷／網上廣告 超低價體驗變昂貴療程」，當出現「保護自己，堅決Say NO！」畫面時，導師暫停短片，並邀請參加者鬥快舉手回答以下問題：



思考問題

陷阱一：當遇到電話推銷或網上廣告吸引你去美容院時，該怎樣做？

答案：要「堅決Say NO！」（提示：導師每次可邀請參加者雙手交叉放到兩肩，作「Say NO！」動作，加深印象。）



短片簡介

短片中，美容院以不同銷售手法，游說輕度智障人士購買了數張合共37,000元的美容合約。個案詳情可參閱資源手冊第15-18頁。



3. 導師也可視乎參加者的能力，鼓勵他們分成小組進行討論或以其他形式，思考遇到哪些情況下要「堅決Say NO!」。
4. 導師繼續播放短片讓參加者知道遇到哪些情況要「堅決Say NO!」。
5. 導師完成陷阱一活動後，重覆步驟2至4，繼續邀請參加者鬥快舉手回答以下問題：



思考問題

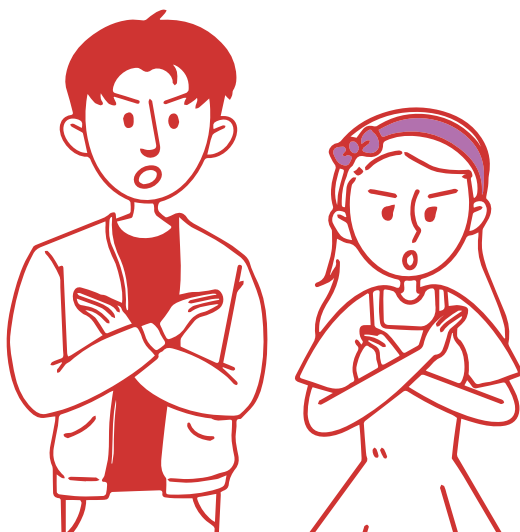
陷阱二：當簽完第一份合約後，職員繼續游說你簽約，該怎樣做？

答案：要「堅決Say NO!」（提示：導師每次可邀請參加者雙手交叉放到兩肩，作「Say NO!」動作，加深印象。）

陷阱三：當職員要求你簽約才繼續美容療程，該怎樣做？

答案：要「堅決Say NO!」（提示：導師每次可邀請參加者雙手交叉放到兩肩，作「Say NO!」動作，加深印象。）

6. 導師與參加者完成以上活動後，觀看「專家話你知」片段。專家會提供不同康復/教育機構的專業意見，讓參加者明白自己的消費弱點，以及如何擊退美容銷售陷阱，避免購買沒有需要的療程。
7. 看畢片段後，導師可綜合「專家話你知」的內容（參考第29頁），再次提醒參加者不要獨自或跟隨銷售人員進入美容院，亦切勿隨便簽約。



保護自己
堅決 Say NO!

「專家話你知」片段內容

輕度智障人士的消費弱點

輕度智障人士一般思想比較單純，容易相信別人。當部分美容院職員以免費療程、低價體驗等手法，誘使他們到訪美容院；並且軟硬兼施游說他們購買大額療程時，他們會以為別人真心想幫他們裝扮得更美，因而不懂提防。亦由於他們一般缺乏自信，當職員誇大他們臉部或身體其他部位的缺點時，便容易感到自卑，尤其當職員取得他們的信任後，便很容易哄騙他們購買許多昂貴而沒有需要的療程。

此外，輕度智障人士在語文表達、分析及解決問題的能力亦較弱。當職員不斷向他們推銷五花八門的療程時，他們未必聽得或看得明白相關合約的內容，亦不懂釐清不明白的地方；加上部分人士的金錢概念和運算能力較弱，以致難於理解所推銷的服務條件是否最優惠，他們也會誤以為信用卡分期付款能幫助他們減低財政壓力。當遇上職員的高壓銷售時，例如脅迫他們簽約才肯替他們完成療程時，他們或會不堪壓力而簽下一張又一張的大額分期合約，連一張清楚的帳單紀錄也欠奉。

應對不良銷售陷阱的建議

作為輕度智障人士的家人或照顧者，平日要多關心他們的財政狀況，教導他們妥善管理金錢，叮囑他們作任何預繳式消費前，一定要告知家人或照顧者。此外，我們留意到部分美容院採用「美男計/美女計」，透過中介人以網上交友程式，誘騙目標對象到美容院參加免費體驗療程，再游說他們簽約及購買大額療程，甚至陪同去銀行提款。因此請輕度智障人士的家人或照顧者，要叮囑他們慎防受騙。

提升自我保護能力

消委會提醒輕度智障人士，要對來歷不明的電話號碼提高警覺，如果收到美容院的推銷電話，要堅定地說：「沒有需要，謝謝！」，千萬不要被免費、低價療程等吸引前往美容院；萬一被哄騙前往美容院，職員迫使你簽約和付款，仍要懂得說：「我真的沒有需要，謝謝！」或「我不會簽任何文件和付錢！」，千萬不要為求脫身而隨便簽約。謹記在安全情況下，盡快離開店舖，如有需要，要即時通知家人、朋友或報警求助。此外，若不幸地被迫簽署第一份合約，記得要保留合約副本及收據，以便追討；亦要立即告知家人、照顧者或導師，如有需要，可向消委會求助。

若輕度智障人士想去美容院試做或購買療程，應先跟家人、照顧者或導師商量，一起決定。若有懷疑，就不要急於前往美容院，避免招致損失。

3.4 第三部分：擊退美容陷阱

回顧第一節工作坊內容

導師若把工作坊分拆兩節進行，可於進行活動四前與參加者重溫上一節工作坊內容，邀請參加者說出消費者最常遇到的六個銷售陷阱，考考他們的記憶，或再一次與參加者進行陷阱拼圖遊戲，加深參加者對各個銷售陷阱的印象。



活動四：「擊退美容陷阱角色扮演」

活動物資：PowerPoint（簡報）及擊退美容陷阱角色扮演小劇本（見資源手冊附錄三（第46頁），導師可將之列印方便參加者練習）



活動所需時間：約30分鐘

活動目的：旨在透過簡單模擬情境，參加者可設身處地扮演一個成功擊退美容陷阱的角色，學懂說簡單「擊退金句」，如「沒有需要，謝謝！」，懂得在日常生活應對美容陷阱，如堅決不要獨自或跟隨銷售人員進入美容院，果斷拒絕簽約。

活動流程：

1. 導師先將附錄三小劇本分發予每一位參加者，將參加者分為兩人一組，並安排及協助每組綵排其中一個小劇本。
2. 導師邀請感興趣的組別演出六個小劇本。視乎參加者的能力，可邀請參加者輪流扮演不同角色。
3. 導師可留意參加者的反應，參加者抗拒分組或表演活動，可安排義工協助或自行調節活動流程，如導師扮演職員，唸出小劇本上職員的對白，邀請參加者唸出消費者的對白。
4. 如有需要，導師可將劇本中使用的療程，改換成療程A，B，C……。



溫馨提示

由於智障人士記憶力較弱，導師不妨指導參加者由淺入深背誦以下簡單「擊退金句」；亦可使用手勢、面部表情、動作或圖片協助，使參加者容易理解及加深記憶 [下面以括號()表示]：

1. 冇需要，唔該！（耍手擰頭）
2. 我真係冇需要，唔該！（耍手擰頭及加重語氣）
3. 我真係冇需要，我想走先，唔該！（耍手擰頭、加重語氣、表情堅決，再轉身離開）

擊退陷阱1小劇本



職員

先生/小姐，你好，我哋係ABC美容院，宜家做緊超低價體驗，只要99蚊，就可以幫你做一個面部清潔療程。

喂！



消費者

冇需要，唔該（果斷拒絕，然後掛斷電話）！



消費者

擊退陷阱2小劇本



職員

見你上次join咗面部清潔療程，靚咗好多，但唔夠，你要join埋呢個療程先得。

我真係冇需要，唔該！



消費者



職員

你join咗就會靚仔/靚女啲，好似韓星咁靚仔/靚女㗎。

我真係冇需要，我想走先，唔該（果斷拒絕，然後堅決離開）！



消費者



擊退陷阱3小劇本

見你塊面仲有黑斑，呢個去斑療程幫到你，1萬蚊十次，好平。



職員



消費者

我真係冇需要，唔該！

你俾張信用卡我，幫你分期。



職員



消費者

我真係冇需要，唔該！

唔得，你簽約俾錢先幫你抹返塊面。

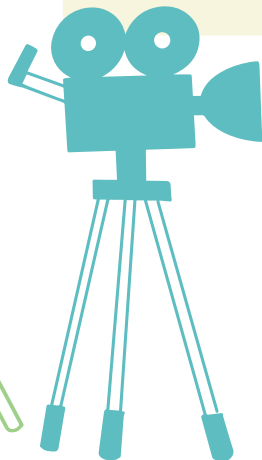
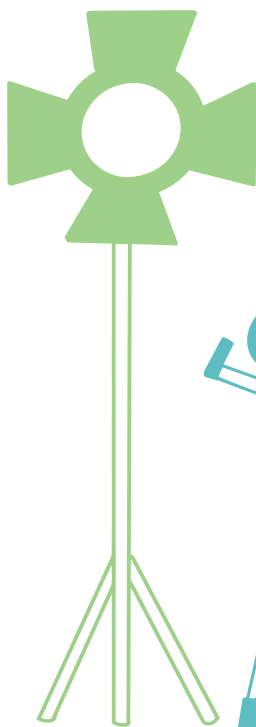


職員



消費者

我真係冇需要，唔該（果斷拒絕，然後堅決離開）！



擊退陷阱4小劇本

頭先幫你按摩嘅時候，好似摸到有硬塊，呢個療程最適合你。



職員



消費者

冇需要，唔該！

淋巴閉塞分分鐘變成腫瘤，有機會生癌，呢個療程幫到你。



職員



消費者

我真係冇需要，唔該！我會自己睇醫生（果斷拒絕，然後堅決離開）！

擊退陷阱5小劇本

老實講，真係好嚴重，一定要買呢個療程先幫到你。



職員



消費者

冇需要，唔該！我要著返件衫。

等陣先，你聽我講啦！



職員



消費者

我真係冇需要，唔該！
你唔俾返件衫我著，我會報警（果斷拒絕，然後堅決離開）！

擊退陷阱6小劇本

見你塊面都幾多粒粒，唔整會愈生愈多，5千蚊搞掂，包你靚晒。



消費者

冇需要，唔該！

你俾張信用卡我幫你過數，好快搞掂。



消費者

我真係冇需要，唔該（果斷拒絕，然後堅決離開）！



活動五：「美麗很簡單」



活動物資：PowerPoint（簡報）、袋子、小球、音樂、12張「銷售陷阱卡」、16張「簡單變美卡」及「讚讚及Say NO卡」（此兩張卡存放於資源手冊遊戲卡信封內）

活動所需時間：約15分鐘

活動目的：旨在讓參加者認識擁有美麗外表的方法有很多，且不用大花金錢。除了外表美麗外，讓自己擁有健康身體及愉快的心情也很重要。

活動流程：

1. 導師預先在專頁：www.consumer.org.hk/snp 下載「簡單變美卡」，或將本手冊附錄四原稿放大。
2. 將「讚讚卡」及「Say NO卡」貼在白板上。
3. 導師再將「銷售陷阱卡」和「簡單變美卡」調亂放入神秘袋子。
4. 導師進行「音樂椅」活動，預備一個小球，然後播放音樂。當音樂開始時，由第一位參加者開始將小球傳給下一位。音樂停頓時，手持小球的參加者，在神秘袋中抽出一張卡，卡會是「銷售陷阱卡」或「簡單變美卡」。
5. 參加者抽出卡後，導師詢問手上的卡，應該貼在白板上哪一位置？是「讚讚卡」還是「Say NO卡」下面？如果參加者抽到的是「銷售陷阱卡」，應該貼在「Say NO卡」下面。相反，如果參加者抽到的是「簡單變美卡」，應該貼在「讚讚卡」下面。



「讚讚卡」



「Say NO卡」

6. 導師總結時可分享指出：

- ▶ 每人也喜歡美，也愛打扮，擁有美麗的外表使人心情愉快。
- ▶ 擁有美麗的外表、有美好形象的方法有很多，且不用大花金錢，參加者不妨多注意個人衛生、均衡飲食等。此外，擁有健康的身體也很重要。
- ▶ 參加者需要謹記，如欲到美容院試做或購買療程，應先跟家人／照顧者／導師商量，一起決定，因為參加者須為自己的每一個決定負責。千萬不要為了變美而墮入美容院的銷售陷阱，招致損失。

「簡單變美卡」有16張，包括：



知多一點點

消委會網頁提供有關健康及美容的消費指南，歡迎導師與參加者分享《選擇》月刊相關文章摘要。



3.5 第四部分：總結



活動物資：PowerPoint（簡報）、美容陷阱及擊退陷阱海報、「擊退陷阱卡」及紀念品

活動所需時間：約10分鐘

活動目的：向參加者總結工作坊內容，並向其派發載有忠告字句的紀念品（第40頁）。

活動流程：

1. 導師將六張「擊退陷阱卡」平均分配予每組/位參加者，並透過PowerPoint（簡報）向參加者介紹擊退部分美容院銷售陷阱的「擊退口號」。
2. 當導師隨機說出其中某項陷阱時，邀請持有相應「擊退陷阱卡」的參加者舉起該卡並讀出「擊退口號」（粗體字），進一步幫助參加者應對部分美容院常見的銷售陷阱。

陷阱	擊退口號
1.	堅拒試做 —切勿獨自或跟隨銷售人員進入美容院。 (導師備註：請指出這口號至為關鍵，提醒參加者時刻謹記，切勿獨自或跟隨銷售人員上美容院，以能避過許多其他銷售陷阱。)
2.	拒絕再試 —簽下第一份合約後，向職員索取合約副本及收據，並切勿再去美容院。
3.	即時離開 —被人脅迫簽約時，要求即時離開，並尋求協助，切勿隨便簽約。
4.	不買不聽 —切勿相信美容院職員誇張的說話。
5.	報警求助 —如感到人身安全受到威脅，應及時報警求助。
6.	保護銀行卡 —切勿隨便交出銀行卡付款。



溫馨提示

請導師於「工作坊成效評估問卷」（第42頁）記錄參加者能否掌握工作坊內容，以便將來就參與工作坊的學習成效作前後對比分析。詳情請參閱「導師備忘錄」（第39頁）。

3. 導師提醒參加者，若合約設有冷靜期條款，切勿收取禮物，簽約後亦切勿立即使用相關療程，以免失去行使冷靜期的權利。
4. 導師教導參加者尋求協助之途徑：
 - ▶ 如遇到高壓促銷或感到人身安全受到威脅，應在安全情況下報警求助。
 - ▶ 如須舉報有關貨品或服務有虛假商品說明或涉及不良營商手法的罪案，可向海關提出。
 - ▶ 如遇到銷售陷阱或在不情願下簽下美容服務合約，可隨家人／照顧者／導師與美容院協商，以便盡快解決。如交涉不果，可向消委會尋求援助（消費者投訴及諮詢熱線：2929 2222）。
 - ▶ 如不情願地簽下合約，或會感低落，甚至出現焦慮或抑鬱等狀況，謹記一定要告知家人／照顧者／導師。
5. 導師派發紀念品，紀念品上載有忠告字句、消委會的熱線電話及相關專頁二維碼。
6. 導師可邀請參加者掃描二維碼，下載美容陷阱及擊退陷阱之海報，並提醒參加者對相關美容院的銷售陷阱提高警惕。
7. 導師可在工作坊期間，靈活運用「銷售陷阱卡」及「擊退陷阱卡」進行不同遊戲，以增加參加者的學習動機。

家長／照顧者小貼士

- ▶ 讓子女盡早認識正確的理財概念，時刻留意子女財政狀況；
- ▶ 叮囑子女作任何預繳式消費前，應衡量實際需要及財政狀況，不要為求脫身而隨便簽約；提醒他們須為自己的每一個決定負責；
- ▶ 叮囑子女前往試做療程前應先跟家人或朋友商量，並通知他們行程的細節，例如前往的日期、時間及地點，一旦有需要時可向他們求助；
- ▶ 叮囑子女切勿隨便將身份證、信用卡及銀行戶口等資料交予他人；及
- ▶ 要多關心子女、多留意他們的情緒和消費模式有否出現變化，如出現異常行為，或沉迷網上交友程式，謹記尋求醫生或社工協助。