

老年人实用心理丛书

JINGTI XINGXINGSESE DE

|警惕形形色色的

坑老骗术|

KENGLAO PIANSHU

周云芳 编著



中国社会科学出版社

老年人实用心理丛书

《老年人心情快乐法》

《黄昏恋里学问多》

《警惕形形色色的坑老骗术》

《化解空巢老人的心理危机》

《摆脱老年抑郁困境》

《走出老年心理误区》

《老年人心理需求与调适》



如果你还没步入老年，这套书是一面镜子；

如果你即将跨入老年，这套书是一副眼镜；

如果你刚刚踏入老年，这套书是一把钥匙；

如果你已经进入老年，这套书是一枚橄榄。

ISBN 978-7-5087-2312-9



9 787508 723129 >

定价：18.00元

老年人实用心理丛书

JINGTI XINGXINGSESE DE
警惕形形色色的
坑老骗术
KENGLAO PIANSHU

周云芳 编著



中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

警惕形形色色的坑老骗术/周云芳编著. —北京: 中国
出版社, 2008. 11

ISBN 978-7-5087-2312-9

I. 警… II. 周… III. 诈骗—鉴别—基本知识—中国
IV. D669.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 147776 号

书 名: 警惕形形色色的坑老骗术

编 著: 周云芳

责任编辑: 张 承

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电话: (010) 66080300 (010) 66083600

(010) 66085300 (010) 66063678

邮购部: (010) 66060275 电传: (010) 66051713

网 址: www.shcbs.com.cn

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 145mm × 210mm 1/32

印 张: 9

字 数: 160 千字

版 次: 2008 年 11 月第 1 版

印 次: 2008 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 18.00 元



前言

提起骗子，人们无不深恶痛绝，恨之入骨。现在，欺诈行骗已成了一大公害。无论哪行哪业、男女老少、大老板还是打工仔，防盗、防抢、防骗常识都已是居家过日子的“吉祥三宝”。所谓骗，就是利用假的东西，诱惑别人，从而得到利益的行为。骗的行为比起偷盗、抢劫的行为更隐蔽、更狡猾、更具欺骗性。由于人们受骗之后往往就会加强戒备，骗子为了其行骗成功，也在不断地研究新情况，变换新手法。因而使得许多受骗者连续受骗，但仍不觉悟。

从骗子的类型看，有骗钱骗物的，还有骗人骗色的。从手法上看，有独往独来、神出鬼没的；有相互配合，合演双簧的；有抛出诱饵，让你乖乖就范的；有用女色勾引，让你哑巴吃黄连的。可谓花样翻新，招术甚多。据了解，近几年来出现的多起诈骗案件中，被骗对象大多是中老年人，骗子们通过迷信替人破财消灾、卖珠宝、卖中草药、收购纪念币和金券、手机中奖等进行欺骗。在被骗的老人中，由于设防能力薄弱，一时贪图小利造成被骗。有些人一生的积蓄被骗子骗得精光；有



些人本来经济宽裕，家庭和睦，被骗后一夜之间变穷，导致家庭不和；一些老年人准备治病的钱、养老的钱也被骗子骗走；还有一些老年人被骗后不敢告诉家人……总之，被骗的人，个个苦不堪言。

当然，一个人一辈子不上当受骗是很难的，越到老年，这类事件就越多，越来越频繁，什么免费洗脚，免费检查，免费诊断，免费吃药，甚至还有免费旅游的。这些名堂总是把老年人弄得迷迷糊糊、糊里糊涂地就主动掏腰包，结果却是上了大当！

如近年五花八门的保健品、保健器械、神水机、衣服、被褥、枕头……产地来自美国、韩国、香港、新加坡……促销攻势猛如虎：送请帖，送礼品，送产品，送食品，通过数不胜数的关系网——老人周围的亲戚、朋友、亲人、同学、同事、上级、下级、领导、医生……不厌其烦地举证、试验，甚至是亲身体验神奇效果，再加上电视台、报纸、杂志、广播等各种媒体、明星的虚假夸大的宣传、忽悠，使得许多不信邪的人家里也是一大堆的保健品或保健器械……简直是无孔不入！

骗你的人在讲：人一死什么也带不走，有钱不花死了多冤枉；老人自己也在讲：为什么舍不得花钱？早年是透支健康来换钱，老了应该花钱买健康。看来，老人是注定要主动或被动上当受骗的！反正是人到暮年啦，留着钱也带不走，健康、吃好、玩好最重要，所以老人就成了中外骗子、小偷进攻、下手的目标和对象！



目 录

前言	1
----------	---

一、老年人的养老钱成了唐僧肉

1. 骗子为何盯上老年人	1
2. 老年人为何总受骗	4
3. 受骗者的心态	8
4. 针对老年人的骗局	15

二、防骗总动员

1. 消除受骗的各种心理病灶	23
2. 老年人需常备防骗“护身符”	29
3. 构筑避免受骗的心理防线	34
4. 防骗还得自身强	38

三、“保健品”类骗局

骗子伎俩	43
案例一：“健康使者”骗了 60 位名老人	44
案例二：“免费体检”是个消费陷阱	47



案例三：打着义诊的旗号卖药	50
案例四：洗完你的脑，掏净你的包	52
案例五：看不见的手“温柔一刀”宰老人	54
案例六：骗子以“祖传神药”免费试用为名行骗	58
案例七：医疗器械免费体验骗老人黑幕	60
案例八：骗子借“免费体验”骗老人2000元	65
案例九：高档写字楼内办“健康义诊”骗老人	67
案例十：免费药骗惨130多位老人	68
案例十一：免费赠药是假，骗取“预约金”是真	69
防骗指南	73

四、上门类骗局

骗子伎俩	74
案例一：冒充机关工作人员对老人行骗终究难逃法网	76
案例二：名为慰问实为推销	78
案例三：打着老干部局旗号骗老干部	80
案例四：人在家中坐，骗从门外来	82
案例五：谎称“送温暖”上门骗老人，“军医”露馅 慌忙逃跑	83
案例六：冒充儿子朋友骗老人	84
案例七：假冒亲友登门“借”钱	86
案例八：男子假冒中国联通工作人员行骗，打电话演 独角戏	88



案例九：“台湾老板”找“恩人”，其实是骗子上家门	92
防骗指南	93

五、电话短信类骗局

骗子伎俩	95
案例一：“侄子”打电话借钱，78岁老人被骗5000元	96
案例二：打电话冒充儿子，专门骗留守老人	97
案例三：以卡为饵专骗老人财	98
案例四：银联卡短信欺骗转账	99
防骗指南	103

六、“神医”类骗局

骗子伎俩	104
案例一：名为消灾解难，其实“骗你没商量”	105
案例二：“老中医”替人消灾，本来没灾却招来灾	106
案例三：老中医“神机妙算”骗财13万元	108
案例四：老太坠入“活菩萨”骗局，替儿消灾被骗近万元	109
案例五：“神医孙子”骗走两位大妈20.8万元	113
案例六：“神医”出没，老人被骗	116
案例七：“好心”骗子给她10元钱买苹果消灾	117
防骗指南	119



七、冒充领导或名人类骗局

骗子伎俩	121
案例一：自称 130 岁的孙中山骗到 55 万元，荒唐骗术竟得手	121
案例二：为给儿子找工作，70 多岁老人被骗	126
案例三：一老头儿冒充电信局长，以介绍工作为名诈骗多人	129
案例四：一男子冒充新华社记者向老人行骗	130
案例五：两名六旬老人冒充现役军官合伙诈骗 800 万元	131
案例六：骗子冒充民警专骗中老年人	134
防骗指南	135

八、换汇类骗局

骗子伎俩	137
案例一：杜老伯万元钱换来 7 张外国废钞	138
案例二：专盯老年女性“换汇”，三男子行骗获刑	140
案例三：诈骗团伙用秘鲁币冒充香港回归纪念币骗老年人	141
案例四：街头上演兑外币双簧骗局	143
案例五：西安老人被老骗术忽悠，6 万多元买了几张废纸	146
案例六：老人欲帮陌生人，哪知被骗 30 万元	147



防骗指南	148
------------	-----

九、换零类骗局

骗子伎俩	149
案例一：好心帮忙换整钱，老人被骗 2000 元	149
案例二：零钞换整币，新骗术骗惨多位老人	151
案例三：低价菜作诱饵，菜贩用假钞换零专骗买菜老 年人	153
案例四：好心帮人换钱，真币换成假钞	154
案例五：冒充熟人骗老人换零钱	156
案例六：老人在家门口被“魔术师”骗走 900 元 ..	157
防骗指南	158

十、假绑架类骗局

骗子伎俩	160
案例一：声称“绑架孩子”，实为恐吓诈骗	163
案例二：为啥听不出儿女声音？	164
案例三：陌生电话诈人钱——你儿子出车祸了	165
案例四：为帮儿子“躲难”，老人被骗 5700 元	167
防骗指南	169

十一、丢钱抛物类骗局

骗子伎俩	171
案例一：丢钱是假，骗钱是真	172
案例二：掏光身上财，换了假钻戒	176



案例三：老太太捡包，手上真戒指被骗走	177
案例四：丢钱捡钱骗术新版本——假警察拿着钱物 一去不复返	178
防骗指南	180

十二、假珠宝文物类骗局

骗子伎俩	182
案例一：带遗书的“金元宝”专骗中老年妇女	183
案例二：故伎重演，假金元宝诈骗老人	184
案例三：便宜“古董”代价不菲	185
案例四：假“金龟”真骗钱	186
案例五：三男子合伙设骗局，贪心老人被骗5万元	188
案例六：借收纸币实施诈骗，一老人被骗3万元 ...	189
案例七：骗子谎称1角错币可兑28万元，骗走老汉 6万元	190
案例八：老汉带个路被骗7000元	193
防骗指南	195

十三、中奖诈骗类骗局

骗子伎俩	196
案例一：电话号码中奖陷阱诈骗百万元	198
案例二：老人被骗屡汇款，邮局员工极力劝	202
案例三：“幸运邮件”反复要钱	203
案例四：模仿正规网站施骗	204



案例五：手机号码中大奖，专门骗取邮寄费	205
案例六：借摸奖之名步步诱你“中奖”	206
案例七：禁不起“抽奖”诱惑，贪小便宜吃大亏	207
防骗指南	208

十四、投资陷阱类骗局：

骗子伎俩	210
案例一：高额回报让老人上钩，美容胶囊诱 400 老 人入彀	212
案例二：诈骗公司以“万亩蔬菜园”为诱饵，到处 圈钱骗老人	213
案例三：“黑蚂蚁”专叮老年人	216
案例四：高价转让墓地，27 名老人被骗 400 多万元	218
案例五：轻信分红，上百老年人投资被骗	219
案例六：投资华中最大生态养老基地，556 名老人被 骗 1400 万元	224
防骗指南	229

十五、骗婚类骗局

骗子伎俩	231
案例一：五旬妇女深陷情感陷阱	233
案例二：30 多岁男子骗了 62 岁女士	237
案例三：空巢老人精神空虚，求伴心切被骗 11 万元 养老钱	239



案例四：孤独老人被骗 70 万元，骗恋大案折射“老龄孤独症”现象	240
案例五：找老伴一定要多长个心眼	246
案例六：六旬妇遭遇负心汉，被“煤老板”骗走数万元	247
案例七：独身老人渴望再找伴，黄昏恋当心美丽“陷阱”	249
防骗指南	251

十六、婚介类骗局

骗子伎俩	253
案例一：王老汉花 1.5 万元相亲 11 次	259
案例二：见面两次被骗 3000 元，老人征婚落进“陷阱”	260
案例三：婚介乱点鸳鸯谱，老年男子中年女子最易受骗	263
案例四：婚托以征婚交友为诱饵，骗取老人钱财	265
案例五：黑心婚介狠心拆散老年鸳鸯	268
防骗指南	270



一、老年人的养老钱成了唐僧肉

1. 骗子为何盯上老年人

尊老爱老是中华民族的传统美德。然而，却总有那么一些不良之人，将贪婪的眼光盯着老年人。“亲情推销”专骗老人、“刮刮卡”专骗老人、“破财消灾”专骗老人……这些“被骗新闻”的背后无外乎都有一个共同的特征，那就是“专骗老人”。五花八门以老年人为“猎物”的骗局不断出现，导致一些老人有的赔了前半辈子积攒的“血汗钱”，有的搭上晚年赖以活命的养老金、看病钱……

为何专骗老人的骗局总是“曝”而不绝？而“专骗老人”的伎俩总能屡屡得逞？专家认为，老年人自身的一些弱点是主要原因。从客观角度讲，老人们离退休在家，对社会上的事情接触较少，读书、看报、了解政策的机会不多，缺乏相应的防范意识。同时，很多老年人不是特别了解现在社会上行骗、犯罪的手法。现在的社会，骗子骗人的花样层出不穷，年轻人因为和社会接触比较多，所以很多骗术都还有所听闻，不容易上当，而



老年人大都退休在家，和社会的接触没有以前那么多了，对一些骗子的新手法就防不胜防。再者，老年人虽然收入不高，但大多数有退休工资，也存有一点养老钱，做儿女的平常也会或多或少给点钱孝敬一下自己的父母，因此老年人多有积蓄，这就自然成了一些骗子的“摇钱树”。加之不少老人文化程度偏低，专业知识少，在骗子精心设计的台词“暗示”下就会一步步走进骗子的陷阱。

从生理的角度说，老年人年纪大了，大脑的组织细胞有所退化，思维能力变差，继而辨别能力也就下降，很多时候抵挡不住许多牟利者的甜言蜜语，按被骗老人自己的话来说当时就是“懵懵懂懂”。

从主观角度看，许多老年人总是以善心看待他人，警惕性较差，警觉性不高，容易轻信谎言，在骗子精心设计的骗局前容易放松警惕，失去判断力。不少老人们忽略了“天上不会掉馅饼”的事实，盲目听信骗子的“投资重点工程”、“高科技项目”、“高息回报”等花言巧语。还有就是老人往往更容易受到利益的诱惑，骗子行骗更容易得手。正是掌握了老人的这些心理，骗子们才将目标锁定在老人们身上。具体来说，老年人有以下一些心理特别容易被骗子利用。

一是关注健康的心理。随着年龄的增长和生理功能的衰退，老年人极为关注健康，渴望治好病的心情十分强烈。再加上老年人患慢性病的比较多，于是大多有这样一种心理：对于自己的病或孩子的病想速战速决，渴望一药包治百病。心怀不轨的骗子们利用老年人求健康



心切的心理，夸大疗效，宣称某产品具有超乎寻常的治疗效果，并许诺免费做辅助治疗，定期回访或者给予部分奖品，诱惑老人们花高价钱购买没有任何效果的“药品”。而老人们虽然平时一般手比较“紧”，一辈子辛辛苦苦攒下的钱主要就是为了应付有个病、有个灾儿的，给晚年生活做个保障；但正所谓“关心则乱”，面对一些精心设计好的“诱惑”，老人们却不自觉地忘记了“原则”。面对“包治百病”、“无副作用”等种种医药、治病骗局，上当受骗也就不难理解了。等老人们发觉上当当时，骗子们早已转移阵地，人间蒸发了。最终，想得到健康的老人们，不仅损失了钱财，还惹了一肚子气。

二是不设防心理。多数老年人崇尚积德行善，容易轻信一些口头或形式上的承诺。这种善良心理，使他们降低了防范意识。有的老年人觉得，我都参加了别人的活动，享受了别人提供的服务，不买一些回家，心里过意不去。于是，一些销售商就利用这点，用小恩小惠的方式来拉拢老年人。当然，这也与老年人因为经济能力比较弱，比较贪财有一定关系。还有一些老年人，会觉得大家都相信了，自己不相信就是落伍，在从众心理的影响下，导致上当受骗。

三是孤独心理。现在，“空巢”老人越来越多，子女忙于工作，陪伴老人的时间越来越少，众所周知，人老了最怕的就是寂寞，老年人更渴望与别人交流和得到关怀。再充裕的物质也比不上几句温馨的话，有时给老人钱还不如陪老人坐坐、聊聊天。而这时，出现几个人，