

POSHE NGUOZHONGDEPIANJU

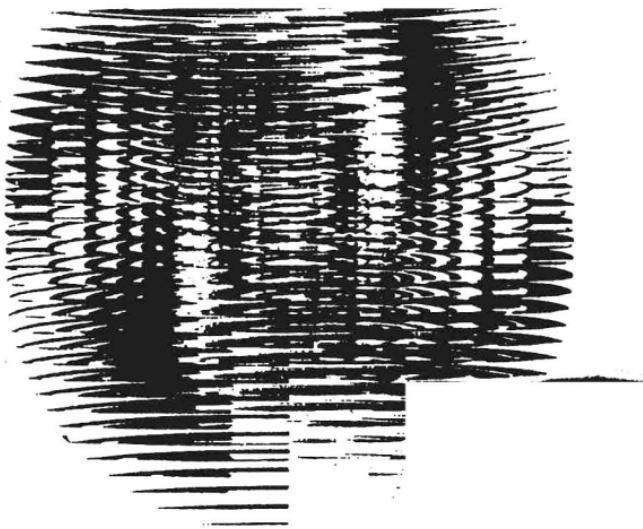
殷勇 编著

识破生活中的骗局

黄山书社

识破生活中的骗局

张贤 殷勇 编著



黄 山 书 社

责任编辑：刘欣
封面设计：张兆临

大英圖書館

，報道中國和蘇聯是同盟國，而且中國
和蘇聯在抗戰中都發揮了重要作用。抗
戰勝利後，中國和蘇聯的關係進一步鞏固，
中國和蘇聯的貿易也有了很大的發展。蘇聯
向中國提供了大量的軍事援助，中國人民對蘇聯的
支持和感激之情也與日俱增。蘇聯的經濟
援助和技術援助，也為中國的經濟建設提供了
重要的支持。蘇聯的軍事援助，也為中國的抗戰
提供了重要的保障。蘇聯的經濟援助，也為中國的
經濟建設提供了重要的支持。

（四）新史記：西漢書卷之三十一

识破生活中的骗局

张 贤 殷 勇 编著

黄山书社出版

(合肥市金寨路283号)

新华书店经销 安徽新华印刷二厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：6 字数140,000

1981年4月第1版 1991年4月第1次印刷

00001-800

22525 84

ISBN=7-80333-241-9, 1

定价：2.90元

写在前面

在我们的生活中，经常听到某人上当受骗的事，骗局的受害者虽然大多是普通群众以及涉世不深的男女，但也有一些社会阅历较丰富和以“精明”著称的人士因一时“糊涂”上当受骗。从司法部门披露的数字和报刊杂志揭露的案例来看，说生活中的诈骗现象遍及社会各个角落，并非危言耸听。在这些形形色色的骗局中，有一些胆大妄为者的欺骗行径令人难以置信，但可悲的是，上当受骗者却往往被“鬼”迷住了心窍，难以察觉。

那么，究竟是什么“鬼”迷住了上当受骗者的心窍呢？这大概是读者关心的问题。一个被抓获的诈骗分子的供述或许可以有助于我们捉出这个“鬼”来。他说：

“我是在被别人欺骗之后开始骗人的。当然，
我把1000多元钱交给一个熟人去买~~金条~~，那是拿
了钱，从此避而不见我的面。这笔~~钱财~~没有
要回来。我上当之后，很不~~清楚~~，就如炮制去骗
其他人。我四处吹嘘能买到~~金条~~、便宜的商品，许
多人闻讯，也不打听我的底细，便把钱送来，请我
帮助购买。我拿到~~钱~~，偶尔用高价买一二样平
价商品卖给那些~~托我买东西~~的人，其他人见了，以

为我真有门路，更加深信不疑，耐心等待。这样，我收到的钱越来越多，胆子也越来越大。后来，我逐渐摸出一点诈骗的门道，要想叫别人上当，你就得摸清他需要什么，然后编造谎话，制造假象，使他相信我有办法满足他的需要，他就会乖乖地把钱送给我。钱到我手里，想再要回去就难了。”

从这个骗子的供词中，读者也许可以清楚地看出，迷住许多人心窍的“鬼”，其实就是骗子编造的可以满足上当者所需的许诺。正象鱼儿咬钩一样，上当者一心想尽快把“饵食”吃到嘴里，深怕错过了机会，结果忘了看一看“饵食”上面是否有一根“钓线”。其实只要用心看一看，“钓线”是不难发现的。

在各种侵犯公民财产的犯罪活动中，诈骗在犯罪方式上有~~强~~天抢劫和偷盗。抢劫是使用暴力强迫受害者交出财物；~~偷盗~~在受害者不知道的情况下取走财物，而诈骗得逞往往需要受害者的“合作”。因此，上当受骗是能够避免、可以预防的。~~关键~~是看人们能不能保持清醒的头脑。然而，人的头脑不是~~一架精密无比的机器~~，理智经常受到情绪的影响，个性特质和思想感情经常左右着人们行为的方向，人都有头脑发热和精神恍惚的时候。此时遇到骗子，往往就会不由自主地上当受骗。~~骗子的魔力就在于诱使受害者头脑发热，取得受害者的合作。~~

通过对大量诈骗案例的分析，我们发现，有些人之所以上当受骗，除了思想意识和~~法律~~道德知识等原因外，在心理状态上一般有以下几种倾向值：
一是对诈骗缺乏应有的

的警惕；二是急于想实现某个愿望；三是愚昧无知和迷信，四是喜欢仿效别人的行为，跟着别人凑热闹；五是心慈耳软无主见，容易被别人牵着鼻子走；六是刚愎自用，不肯相信自己会失误；七是粗心大意，漫不经心，等等。这些心理状态一旦被强化，就会干扰理智，从而作出错误的判断，按照骗子的意图，自动“合作”。

诈骗在形式上虽然不同于抢劫和偷盗，但其危害性并不亚于抢劫和偷盗。诈骗不仅危害国家利益，侵犯了公民的正当权益，有些骗局还使受害者身心受到摧残，甚至丧失生命。

在我国现阶段以至相当长的一个历史时期内，由于存在着私有经济，存在着私有观念和外来资本主义腐朽思想的影响，诈骗这一社会现象仍将继续存在。我们在运用法律武器与之作坚决斗争的同时，从思想上提高对诈骗的警惕性是十分必要的。我们应当从已经发生的诈骗案例中吸取有益的教训，驱除头脑中某些不良的思想意识，克服自身的心理弱点，提高防骗、识骗能力。

“前车之覆，后车之鉴”。那些曾经上当受骗者失足落入圈套的教训，也许可供读者作为识别骗局、防止上当的参考。

作 者

1989.12

目 录

写在前面.....	[1]
一、利令智昏	
1.见“便宜”生贪心.....	[1]
2.“发财”梦.....	[14]
二、色迷心窍	
1.鲜花掩盖下的陷阱.....	[26]
2.带刺的玫瑰.....	[32]
三、爱的迷误	
1.天使与魔鬼.....	[37]
2.寻找“白马王子”.....	[41]
3.这不是爱.....	[49]
四、迷信的悲剧	
1.天堂和地狱.....	[57]
2.求福避祸.....	[67]
五、心急意切 轻举妄动	
1.墙上的“大门”.....	[75]

2. 水中的月亮.....	[81]
3. 饥不择食.....	[96]
4. 病急乱投医	[101]

六、误托“知己”

1. 虚伪的殷勤	[110]
2. “热心”后面的祸心	[114]
3. 并不可靠的熟人	[120]

七、荣誉的诱惑

1. 拜倒在“名”的脚下	[127]
2. 可疑的“大奖赛”	[136]
3. 名不副实的“最佳”、“最优”	[145]

八、执迷不悟

1. “来头”效应	[151]
2. 见庙烧香，见佛磕头	[163]

九、心存侥幸

1. 诱人的奖品	[172]
2. 似乎容易抓住的“运气”	[175]

十、施舍：给，还是不给

1. 白抛一片同情心	[179]
2. 难以拒绝的乞讨	[185]

十一、瞎起哄

- 1.新奇的魅力 [191]
- 2.凑热闹 [202]

一、利令智昏

一般来说，拥有的金钱越多，消费欲望就能越多地得到满足。“金钱万能”论者甚至鼓吹钱能使瞎子睁眼，小鬼推磨。因此，生活在这个星球上的人们或多或少都存在着多挣钱的愿望。

为着生活更美满、富足一些，想多挣钱并不是一件坏事，关键是挣钱的方式必须合乎法律和社会道德。但社会上有少数财迷心窍的人，希图通过不正当的方式获得别人的金钱。说来实在可叹，一些不法之徒攫取他人金钱的手段，正是利用了受害者的贪婪之心。

1. 见“便宜”生贪心

价廉物美的商品总是受购买者欢迎的。尤其是当“便宜货”送到鼻子底下时，购买的冲动是很难克制住的。我们在街上的商店里经常可以见到“大削价”、“赔血本大甩卖”的招牌，吸引了不少顾客。其实绝大多数“削价”都是虚晃一枪、欺骗顾客的花招。俗话说“只有错买的，没有错卖的”，大多数“削价”商品都名不副实。一般说，确实有些商品由于款式过时、价格过高而滞销，店家为了尽快脱手而让利削价，但一些时新商品店家绝不会削价销售。真正“削价”销售的“时新商品”，大多是仿冒伪劣商品。如以人造皮革仿冒真皮制品，价格自然相去甚远，这时挂出“真羊皮茄克衫大削价”的招牌，会使不辨真伪的顾客认为碰上了“便宜货”。全毛纺织品与混毛纺织品的真伪也很难鉴别，顾客稍不注意就会上当。还有一些奸诈的商贩请帮手装成顾客起哄，极力怂恿别人购买，顾客头脑一发热，钱就进了奸商腰包。

朱某就是一个专卖伪劣商品的奸商。他卖的“羊毛衫”一洗就缩，一拉就成网，成本不过3~4元，卖价却在15~20元之间。他雇了几个帮手，其中有专门望风监视市场管理人员的“眼线”；有摆摊卖货的“开叫”，“开叫”的一张嘴能把树上的麻雀哄下来；有负责补充货源的“拎包”；朱某是总指挥，在一边察言观势，发布指示；还有几个人装成顾客围着摊位叽叽喳喳夸奖货真价廉，争相购买，制造气氛。

顾客从摊位路过，只要伸头望一下，就会被拉住，经这伙人软缠硬哄，十有四五会掏钱买一件“羊毛衫”。这伙人一般隔几天出动一次，打一“枪”换一个地方，赚了钱便消失得无影无踪。

象朱某这样的不法摊贩，全国各大城市均有发现，尤以上海、北京、武汉等城市居多。1988至1989年上半年，仅上海市刊登在报纸上的这类以低价出售为诱饵连档哄骗顾客的案件就有十多起，我们不妨摘录其中几条：

“以低价出售为诱饵，以劣质手表冒充‘依宝路’镀金表，诈骗他人钱财近万元的犯罪团伙日前被闸北公安局查获。团伙成员张锡江等7人已被拘留审查。”

“一个楚楚可怜的女子，坑害了许多不明真相的人。她与一伙人结成团伙，把70多根镀金项链当作赤金制品卖给过路人，骗得钱财数以万计。闵行公安局目前正在加紧审查这起诈骗团伙案。”

“一个号称‘瓦轮公司’的诈骗团伙，自1987年至1989年2月间，以单价2元至20元的价格购进镀黄项链、嵌宝戒指，并填写从市场非法购进的‘上海市税务局统一发票’，以60元至500元不等的价格在本市公共场所非法出售。他们有明确的分工：一人做卖主，数人在旁佯装路人进行哄买，另有几个人在外围望风。被骗群众初步估计约200人以上，诈骗金额达10万余元。在已逮捕的36名团伙成员中，女性有13名。”

仅从这几起被查获的案件来看，被骗人数和金额都是相当惊人的。

汪某是一个贪买“便宜货”的受害者。他出差来上海，

在街头看见几个人围着一个摊位热烈地讨价还价，便挤上去看了一下，见是卖皮鞋。一个顾客拉住汪某，热心地向他介绍这是道地的牛皮鞋，25元一双，价格便宜，机会难得。这个顾客说他还价20元一双，但卖主一定要他买两双才肯降价，如果汪某愿买一双的话，两人正好可以合起来买，每人可少付5元。卖主听他们这样商议，故意大声说：“不行，不行，要买就每人买两双。”那个顾客反过来对卖主抗议道：“刚才说好了的，我买两双你就卖，现在怎么又反悔啦，那不行，哪有这样做生意的！不买了，不买了。”卖主又道：“好吧，好吧，赔本卖给你们，快拿钱来。”

汪某一眼看去，见皮鞋确实货色不错，油光黑亮，已有购买之意。又听说合买可降价5元，认为机会难得，便二话没说，掏出20元钱，挑了一双尺码合脚的皮鞋，喜滋滋地走了。回到家以后，一天他穿这双新鞋外出，恰逢下雨，觉得鞋里进了水，脱下一看，新鞋被水一浸，有些地方已经裂开了。再仔细一瞧，鞋面根本不是什么牛皮制成的，而是牛皮纸的。

在汪某上当的过程中，那个拉汪某合买皮鞋的顾客实际是摊主的帮手，行话叫“敲边”。“敲边”对于促使受害者下决心购买具有决定性的作用。当一个人不知深浅不敢下水的时候，如果看见另一个人先下了水，并显示出水并不深，就会打消疑虑，自己走下水去。购买者对卖主的话一般将信将疑，而当另一个人或几个人证明卖主并未说谎，购买者也就信之勿疑了。因此，一个顾客如果不具备一定的商品知识，最好不要买那些临时摊贩标榜“正宗”而又廉价的“商品”。

不少人在正常情况下能够保持清醒的头脑，但是当“大便宜”送上门时，却头脑发热，一心想着尽快将“便宜”占为己有。

女工刘某是个贤慧的妻子，当街上流行全毛黑西服的时候，她就想给在机关工作的丈夫添置一套全毛牙签条黑西装，但一套中档的全毛牙签条西装价格在300元以上，她还没攒够钱。这天上午，刘某在家休息，丈夫上班，孩子上学，她正忙着收拾家务。有人敲门，她过去一看，见是一位40多岁乡下人打扮的妇女站在门口，问刘某要不要买全毛牙签条衣料，价格便宜。

刘某心里一喜，心想正好要买衣料，就有人把便宜货送上门来。她便将那乡下妇女让进屋里，请她把货物拿出来看看。乡下妇女从随身带着的一个大提包中取出几块衣料给刘某看，并说每块衣料长度是2米7，足够一个男人做一套服装，每块衣料100元，平均每米不到40元，比商店里便宜三分之一。

对乡下妇女的话，刘某虽然将信将疑，但实在舍不得放弃这到手的便宜货，便拿过衣料翻过来覆过去地观看。见刘某这个样子，乡下妇女又说：“我家小孩的舅舅在合资企业搞采购工作，顺带从外面捎进几块衣料，送给我们做衣服。我们乡下用不着穿这么贵的衣料，所以才拿出来卖，就这几块，刚才我在前面已卖掉两块，不信你可以去问。这是真正的进口全毛衣料，用手一摸就知道了。你要是摸不出来，我烧给你看。”说着，乡下妇女从布料上扯出几根线头，点火一烧，果然有一股臭味。

刘某对衣料的质地原本不很懂，听乡下妇女这么一说一

烧，疑心渐消，加之舍不得放过这个节省钱的机会，便决定买下一块，付给乡下妇女100元。晚上，刘某的丈夫回到家，听说此事，便有点不放心，但他不识货。第二天，他们把衣料拿到布店去问营业员，营业员说这种衣料叫中长纤维牙签呢，每米零售价15元。

有时候，人们对送上门的“便宜”会心存戒心，因为天下愿意主动将“便宜”送给别人的人毕竟不多，但送“便宜”者如果能对“便宜”的原因加以“合理的解释”，往往可以起到消除疑心的效果。

小孙是个有点虚荣心的姑娘，她见几个要好的女伴都有裘毛大衣，心里很想也买一件。一天，小孙在街上看见一个女人站在路边，手拿一件漂亮的裘毛大衣正向两三个人说着什么，便忍不住凑了过去。只听那女人说：

“我已办好去日本的签证，现在路费不够，这件狐皮大衣我是500元买的，如果哪位同志愿要，我便宜一点卖给他。现在皮货价格看涨，与这件大衣相同的货色，店里已卖到600元了。机会难得呀，过了这个村就没这个店啦！”

站在边上的一个中年男人拿过大衣仔细翻看，一边不住口说：“这衣服质量好，质量好，前几年生产的东西货真价实，不象现在的东西，越做越差。这件衣服我要了，你要多少钱？”

“450元。”

“450元贵了点，400元吧。”

“好吧，400元就400元，我要不是等着用钱，是不会卖给你的。”

眼看这宗买卖就要成交了，小孙倒有点怨怪自己来迟了一步，这个便宜没赶上。但出乎小孙预料，事情又急转直下，原来那中年男子身上带的钱不够，要那女人跟他一道回家取钱，那女人执意不肯，中年男子只好惋惜地走开了。小孙见他们买卖未成，深怕又被别人抢去了，赶紧上前拿过大衣说：“卖给我，我给现钱。”那女人递给小孙一张发票说：“看清楚啦，原价500元，去年在侨汇商店买的，只穿过一两次。刚才你都看见了，400元不能再少了，再少我就划不来了。”

小孙紧紧拿着这件大衣，仿佛已经看到女伴投过来羡慕的眼光，不假思索，便拿出常带在身上准备买裘皮大衣的钱，数出400元，付给那女人，高高兴兴回家了。回到家，小孙的邻居闻讯都跑过来欣赏她这件昂贵的新大衣，其中有一位上了年纪的邻居告诉小孙，这件大衣都是碎皮子拼凑的，可能不值那么多钱。小孙一听，好象一盆凉水从头浇下，头脑顿时清醒过来，心知不妙。她赶紧将大衣拿到皮货店请求鉴定，店里的人告诉她，这大衣约值100元。小孙气得要死，发誓找到那个骗子。她一有空就往街上跑，大街小巷找。终于在一个街头发现了那个女骗子，将她扭送到派出所，追回了被骗的钱款。据那个女骗子交代，她以每件100元左右的价格买回劣质大衣，然后在偷来的发票上写上每件500元，拿到街上“低价”出售，一天最多可卖10多件。那中年男人实际上是她的丈夫。

有些人时时处处都想占别人的便宜，以为别人都傻瓜。于是，就有了装成“傻瓜”的骗子。在某个农副产品市场

曾发生过这样一幕喜剧：

一个土里土气、身上溅满泥土的老年农民守着一篮黄瓜叫卖，新鲜的黄瓜立即引来了顾客。老农开口要价每斤8角5分，经还价，降到8角。头一个顾客称了3斤黄瓜，老农一边称瓜，一边口中念念有词：“3斤，三八二十三，好，2元3角。”买主二话没说，付了2元3角，拿了黄瓜就走。其他顾客见此情景都暗暗发笑，以为老农不会算帐，都要买3斤。老农一视同仁，全都收2元3角。不一会，一篮黄瓜就卖完了。在老农旁边有一位年轻的卖菜小贩，目睹了这一幕，出于好心，告诉老农：“老人家，你的帐大概算错了吧，3斤应收2元4角。”老农狡黠地一笑：“我少收一角钱，扣回2两秤，扯平了。要不然，我到现在还没卖完哩！”

这位老农虽然还不能说他是骗子，但他确实成功地利用了那些爱占便宜人的心理，推销了他的黄瓜。用装傻的办法推销商品，有时会产生很好的效果。有一个夫妻服装店，丈夫坐柜收钱，妻子接待客人。他们店里的服装一般不标明价格，当顾客看中一件服装问价时，妻子便问坐在柜台后面的丈夫价格是多少。如丈夫说270元，妻子就装作错听成210元，按210元向顾客收钱。顾客无不立即付钱取物，夺门而去。此后，这家夫妻服装店的生意十分兴隆。

商贩装傻的目的是为了促进商品销售，颇有一点喜剧色彩，而骗子装傻就十分可恶了。据某报揭露，有一段时期，一些不法分子在河南、河北接壤的安阳、邯郸一带的农村搞“抓奖”骗局，使不少贪占便宜的人上当。

这些不法分子大都骑着自行车出没在远离城市的农村。