



商战陷阱 200例

蒋有才 著

中央民族学院出版社

法律陷阱	投资陷阱
华侨陷阱	小姐陷阱
大甩卖陷阱	兑奖券陷阱
财神爷陷阱	便宜货陷阱

商战陷阱 200 例

蒋有才 著

中央民族学院出版社

(京)新登字 184 号

责任编辑 张 山

封面设计 严 皇

商战陷阱 200 例

蒋有才 著

中央民族学院出版社出版

(北京白石桥路 27 号)

(邮政编码:100081)

全国各地新华书店经销

北京市东方印刷厂

787×1092 毫米 32 开 9.375 印张 210 千字

1994 年 2 月第 1 版 1994 年 2 月第 1 次印刷

印数:1—10000

ISBN7—81001—572—9/F. 21

定价:6.60

前 言

曾几何时,我看见许多朋友纷纷“下海”。然而,有些人在“海”里扑腾几下就沉没了,有的人则还没到“海”边,就掉进了陷阱,本想发财,结果财没发成,连老本儿也丢了。

于是,我感叹:假如能有这样一本书,能给“下海”或将要“下海”者以警示,告诉他们何处可能有陷阱,怎样才能达到金光灿灿的彼岸,那该多好!因此我萌生了写作本书的念头。

接着就去收集材料。使我感到意外的是,这方面的材料竟如此之多!而事实上这类事还多得多。为了提高读者的反陷阱能力和技巧,除了详细揭露陷阱的设置过程以外,我们还进行了精炼的分析,以提示人们注意那些关键环节。

书中的故事全是真事,可以说,这本书是用商战失败者的血泪写成的。前车之辙,后车之鉴,愿本书能成为您的警世钟,为您走向成功助一臂之力。如是,则余愿足矣。

写完本书,我有几点感受觉得很有价值,现在贡献出来,与各位朋友共勉:

1. 只有善良人不敢想的，没有恶人不敢做的；

2. 商务活动中陷阱多如牛毛，而人们落入陷阱的根本原因只有一种，那就是——“没想到”；

3. 要发财，首先就不能失财；而要不失财，就得提高反陷阱的能力；

4. 人们往往以为，只有经商才会遇到陷阱。其实不然。在现代社会中，人们的日常生活也已经商品化了。也许您在晚饭后散步时就会遇到陷阱，本书中就有这样的例子。

您想避开陷阱吗？

您想走向成功吗？

我们愿与您同行。

作 者

1993 年 6 月于北京

目 录

前 言	(1)
连环计陷阱	(1)
马口铁陷阱	(3)
电话陷阱	(5)
纵火陷阱	(7)
支票陷阱	(8)
门面陷阱	(9)
批文陷阱	(10)
良种陷阱	(11)
企业家陷阱	(12)
助手陷阱	(13)
温柔陷阱	(14)
征婚陷阱	(16)
黑豹陷阱	(18)
娃娃陷阱	(19)
片子陷阱	(20)
魔术陷阱	(21)
玉石陷阱	(22)
千金陷阱	(23)
大票陷阱	(24)

美男陷阱	(25)
警服陷阱	(26)
法律陷阱	(28)
大甩卖陷阱	(29)
双人戏陷阱	(30)
记忆灵陷阱	(32)
参观陷阱	(33)
萍水相逢陷阱	(33)
路子陷阱	(35)
24%陷阱	(37)
战友陷阱	(38)
彩照陷阱	(40)
存折陷阱	(41)
小盒子陷阱	(42)
邮票陷阱	(43)
财神爷陷阱	(44)
助眠器陷阱	(46)
香火陷阱	(47)
合法破产陷阱	(48)
干杯陷阱	(50)
亲友陷阱	(52)
零件陷阱	(53)
电报陷阱	(54)
钻石陷阱	(56)
汇票陷阱	(57)
人质陷阱	(58)

工商陷阱	(61)
假出价格陷阱	(62)
调包陷阱	(63)
聪明灵陷阱	(64)
如数回收陷阱	(66)
启事陷阱	(66)
降价陷阱	(67)
雷子陷阱	(68)
粗心陷阱	(69)
工作证陷阱	(70)
从众心理陷阱	(71)
褥子陷阱	(72)
华侨陷阱	(73)
黑色的陷阱	(74)
房地产陷阱	(75)
海龙陷阱	(76)
试车陷阱	(78)
国际陷阱	(78)
小香港陷阱	(80)
后勤部长陷阱	(82)
先交款陷阱	(83)
能人陷阱	(84)
吃货陷阱	(85)
挂失陷阱	(86)
便餐陷阱	(87)
大盖帽儿陷阱	(88)

玫瑰色的陷阱	(90)
记者陷阱	(91)
老主顾陷阱	(93)
胶合板陷阱	(94)
广告陷阱	(96)
干女儿陷阱	(97)
珍珠陷阱	(98)
狗皮膏药陷阱	(101)
投资陷阱	(102)
小姐陷阱	(103)
大老粗陷阱	(106)
苦命陷阱	(110)
石榴裙陷阱	(111)
丹凤眼陷阱	(112)
大减价陷阱	(113)
邪味儿陷阱	(113)
猫儿腻陷阱	(114)
艳遇陷阱	(116)
丑女陷阱	(119)
怜悯陷阱	(120)
双簧陷阱	(121)
巧克力豆陷阱	(122)
大腕儿陷阱	(123)
聚丙烯陷阱	(125)
军需部门陷阱	(127)
金币陷阱	(129)

便宜货陷阱·····	(130)
送货陷阱·····	(131)
中奖陷阱·····	(133)
匮乏推销陷阱·····	(134)
兑奖券陷阱·····	(135)
护照陷阱·····	(136)
随大流陷阱·····	(138)
玩具表陷阱·····	(139)
信汇陷阱·····	(141)
见面熟陷阱·····	(143)
民工陷阱·····	(144)
求购陷阱·····	(146)
落难陷阱·····	(147)
销赃陷阱·····	(149)
一分为二陷阱·····	(150)
代办陷阱·····	(151)
好处费陷阱·····	(153)
馅饼陷阱·····	(155)
以退为进陷阱·····	(156)
押金陷阱·····	(157)
激将法陷阱·····	(159)
散兵游勇陷阱·····	(160)
天外来客陷阱·····	(162)
港商陷阱·····	(164)
就业陷阱·····	(165)
古瓶陷阱·····	(167)

不孕症陷阱.....	(169)
说不清陷阱.....	(170)
请您帮忙陷阱.....	(171)
石英表陷阱.....	(172)
碎珠陷阱.....	(173)
大出血陷阱.....	(175)
预付款陷阱.....	(177)
菜单陷阱.....	(178)
余热陷阱.....	(179)
电汇陷阱.....	(180)
人情陷阱.....	(182)
抬轿子陷阱.....	(183)
调动陷阱.....	(185)
郎中陷阱.....	(186)
寻人启事陷阱.....	(188)
假洋鬼子陷阱.....	(189)
警察来了陷阱.....	(191)
移花接木陷阱.....	(192)
以赃还债陷阱.....	(193)
古币陷阱.....	(194)
君子协定陷阱.....	(196)
款已汇出陷阱.....	(197)
老外陷阱.....	(198)
时间差陷阱.....	(200)
本厂职工陷阱.....	(201)
抓赌陷阱.....	(203)

中草药陷阱·····	(204)
委托陷阱·····	(205)
权威陷阱·····	(207)
专利陷阱·····	(209)
出国陷阱·····	(210)
欲擒故纵陷阱·····	(211)
要涨价了陷阱·····	(212)
孝心陷阱·····	(214)
定金陷阱·····	(216)
车牌陷阱·····	(217)
狐假虎威陷阱·····	(219)
一人一件陷阱·····	(220)
招工陷阱·····	(221)
金蝉脱壳陷阱·····	(223)
法人代表陷阱·····	(224)
无价之宝陷阱·····	(226)
鲨鱼陷阱·····	(227)
名烟陷阱·····	(229)
合资陷阱·····	(232)
羽绒被陷阱·····	(233)
钮扣陷阱·····	(234)
灵丹妙药陷阱·····	(236)
大哥大陷阱·····	(237)
对半分陷阱·····	(239)
帮忙陷阱·····	(240)
合同陷阱·····	(241)

套金陷阱.....	(243)
卖车陷阱.....	(245)
便衣陷阱.....	(246)
投保陷阱.....	(247)
信息陷阱.....	(249)
急事陷阱.....	(250)
孕妇陷阱.....	(251)
花手绢陷阱.....	(252)
快点陷阱.....	(253)
游子陷阱.....	(254)
国际倒爷陷阱.....	(256)
热心陷阱.....	(257)
借钱陷阱.....	(259)
珠子陷阱.....	(260)
供不应求陷阱.....	(262)
变卖陷阱.....	(263)
高价陷阱.....	(265)
珠宝陷阱.....	(267)
优惠券陷阱.....	(270)
熟人陷阱.....	(271)
真充假陷阱.....	(273)
摆棋式陷阱.....	(276)
美人陷阱.....	(277)
订货陷阱.....	(280)
跳蚤陷阱.....	(283)
代销陷阱.....	(284)

“连环计”陷阱

一天上午，一个外地推销员模样的人，来到一个批发经营部，说是有一批货想找单位代销，价格优惠，并可以代办批发，给10%的折扣。批发部经理问是啥货，推销员说是畅销的柔姿纱，并递上一匹样布。经理见样布十分精致漂亮，按当时行情，柔姿纱又的确是流行畅销的产品，便痛快地答应下来。

真凑巧，当天下午就来了一位衣着时髦、文质彬彬的中年人，一见该批发部有柔姿纱，开口就要1万米，当场交订金1000元。双方约定5天内交齐货，那人还留下名片以便联系。这一下批发部经理真有点兴奋起来了，心想财神爷走到家门口了，几天内就能赚上万元。

第二天，又有一位采购员模样的青年人操着浓重的外地口音，来到这个批发部，见有柔姿纱，也想订购1万米，价格15元/米，留下定金3000元，并送给批发部经理一张印有“天南服装有限公司供销经理部经理”的名片。

批发部经理更兴奋了，两笔生意近30万元的业务，10%的利润就可赚3万元。为此，他召集批发部全体人员开会，讨论该怎样做成这两笔生意。大家都认为这生意可做，可要使生意做成，最好是把货进到手，然后再单独与两位交订金的人谈判。因为，那代销的人说得明白：代销15元一米，卖完每米才给2元，如果一次性买断不代销，只要12元一米。只要买断，就可以一米多赚3元，2万米多赚一半，而且时间短，脱手快。何乐而不为呢？经理稍一算计，觉得大家说得对，同意买断。

于是，批发部在第三天就把货买断了，预交了3%的定

金。晚上，到了一批柔姿纱，约有 3000 米，包装很漂亮也很精致，并醒目地印有产地、特等级、厚型、红色等标志。

第四天早晨，一位交订金的买主把货提走。中午又运来 3000 米，包装如昨；下午又有买主运去。晚上，又运来 3000 米，包装依旧。如此循环，批发部每收货一次就净赚 1000 元，经理和批发部的全体人员都十分高兴，这钱赚得也太容易了。推销员告诉批发部经理说，还有 1.1 万米没有运来，干脆把款一齐交了，货也一次性交齐。批发部经理乐不可支，毫不犹豫地答应了，然后按推销员提供的厂名、帐号划了 15 万元。

可是，自此以后，买主和推销员再也没有露面。

批发部经理焦急地等待着买主，久等不来，心中不免恐慌起来，赶忙让人打开 3000 米货一验，哪里有什么红色、特等级的柔姿纱？原来是一卷粗纱布。批发部经理捶胸顿足，大呼上当。

这是一个险恶的连环计，批发部经理不知内中机巧，稀里糊涂地做了冤大头。其实只要冷静地考虑一下，这种陷阱是可以躲过的。其一，要避开这类陷阱，常识是不可少的。违反常识的生意最好不做。就按上述故事来说，既然柔姿沙纱是畅销物品，那推销员也口口声声说柔姿纱如何如何好销，那么他为什么还慷慨给批发部许多优惠呢？他怎么会让批发部白白地赚大笔钱呢？说白了，这不是对批发部的恩惠，而是引鱼上钩的诱饵。再有，那推销员刚到批发部去过并与批发部约定代销产品，买主便接连而来，都要订购柔姿纱，这仅仅是巧合吗？批发部经理应该想到，外地商客为什么突然光顾呢？他们怎么知道自己的批发部有一批柔姿纱呢？其实这不是什么巧合，而是连环计的巧机关。从常识上说，垂手可做的生意是没有的。当

你遇到明显地违反常识的生意时，你要注意，有人已挖好了陷阱，只等你往下跳了。其二，当有买主时，批发部决定把货买断，但那推销人并没有把货交齐，而是每次只给 3000 米货，这样，批发部每收一次货就能赚 1000 元。这样做的目的，是想利用小利来迷惑批发部，使批发部经理放松警惕，急于提货。因而当运到第三批 3000 米货时，那推销员忽然提出把款一次交齐，批发部经理因尝到了甜头，毫不考虑买主和推销员的可靠性及信誉，便划出 15 万元。可以说，这一点是整个陷阱的中枢，是那推销员骗术成功的关键，是批发部经理做冤大头的致命伤所在。其三，故事已交代清楚，推销员和采购员都是外地人，而批发部及其经理对他们的来历和背景一无所知，这是经商的大忌。而且当货来到批发部后，批发部只看包装精美，各种标志俱全，便匆忙让人把货提走，既不检验也不核实，这不能不说是批发部及其经理的疏忽，直到最后才知道自己买的是粗纱布。这时才知道上当受骗，已经晚了。这个事例告诉人们，越容易赚钱的生意越容易上当，不要轻信，不要太相信巧合。只要你认真思考，连环计式的陷阱是完全可以避开的。

“马口铁”陷阱

华鹏公司老板向美中技术公司华经理推销一批马口铁。中国每年出口大量食品罐头，非常需要此种制罐头用的金属材料。不过华鹏公司的老板从未见过马口铁，甚至连马口铁是什么样子的东西亦不知道。这时正巧上海五矿赴美找美中技术公司买马口铁。华经理一听说华鹏公司老板有马口铁，就兴奋地说：“我们正在找马口铁买。上海五金矿产公司订货小组

刚来过，要订 500 吨”。华鹏公司的老板其实也没见过马口铁，只是听一位叫穆先生的熟人说他手中有马口铁。一听说美中技术公司感兴趣，华鹏公司老板立即把穆先生请来。穆说他也沒有见过马口铁，他认识的一位台湾商人在新泽西经营马口铁出口业务。这样，转了几个弯子，穆先生总算搞到了马口铁的规格、报价，正好与美中技术公司的订单要求相吻合。“买了！”华经理斩钉截铁道，“信用证开给谁？”穆回答说：“开给新泽西吴先生，那里一个月内交货。”说着交给华一份由吴签字的售货合同书。“好！你告诉吴先生，这批马口铁我们买下了。”华对穆高兴地说。同时，为了慎重起见，华希望看看货，然后再开信用证，于是又对穆补充道：“劳驾你与吴先生约一下时间，下周一看货，怎么样？”穆当即给吴打了电话，对方满口答应下来。

到了下周一，秘书小姐告诉华经理：“十分抱歉！吴先生病了，他不能接待美中技术公司验货。”又过了一周，吴又出差去了。拖了两周，上海方面频频电传急催，穆也口口声声地保证货没有问题，加上华经理本人颇多事务缠身，为了不影响交货期，他作出决定：立即开具 200 万美元信用证，并催对方立即交货。两个月之后，货如期运抵上海，但打开一看竟是一大堆生了锈、无法使用的钢铁垃圾，只是在废铁的周围塞了一些二等品马口铁，以躲避海关和商检局的检查。上海五金公司旋即依法诉讼美中技术公司，后者立即转诉卖方即台湾吴先生，但令人无可奈何的是，吴在拿到了 200 万美元后即逃之夭夭，他的贸易公司亦已关门停业。结果，美中技术公司在赔了上海五金公司 200 万美元的基础上，又赔上一大笔律师费用。穆先生此时亦溜之大吉，何况美中技术公司与穆没有合同，也无法追