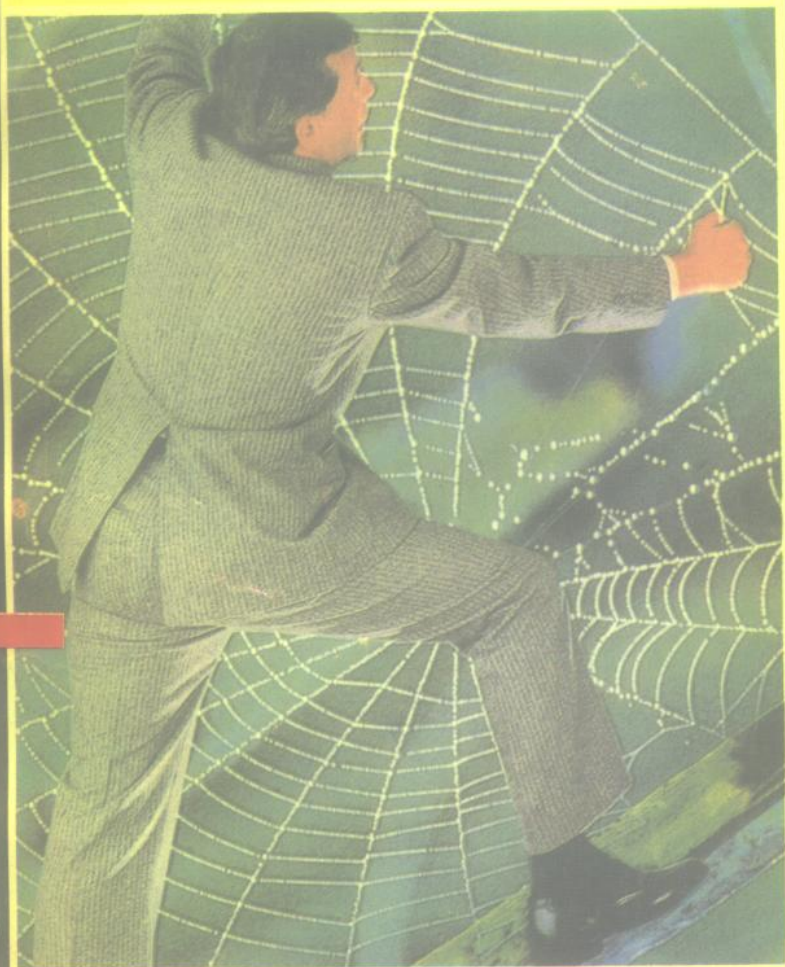


经商黑幕——

商场圈套破解



中国建材工业出版社

95 种经商圈套. 95 大破解新招

经商黑幕—— 商场圈套 破解

憨氏 编著

中国建材工业出版社

(京)新登字 177 号

责任编辑:曹丽娟

封面设计:石向顶

商场圈套破解

慈氏 编著

中国建材工业出版社

北京市海淀区东升印刷厂印刷

787×1092 32开 8印张 千字:140

1993年9月第一版 1993年9月第一次印刷

印数:1—6000册

ISBN 7—80090—276—5/F·36

定价:5.80元

目 录

第一章 奸诈经商 26 例破解

1. 清清白白走进圈套破解	3
2. 法庭也无可奈何的骗局破解	6
3. 2000 万潇洒走不回破解	8
4. 70 万美金白扔破解	11
5. 香港皮包公司破解	13
6. 凭一封便函敲诈破解	15
7. 女色引诱谋财害命破解	17
8. 原始经纪人破解	22
9. 目不识丁的潘金瓶破解	25
10. 电器大王俏货的破解	27
11. 红头文件的效力破解	30
12. 文凭速成法破解	32
13. 假婴骗重金破解	35
14. 人质夫人破解	37
15. 某剧组经销钢材破解	40
16. 摆阔叫穷破解	43
17. 名表变石头破解	44
18. 银圆换彩电的大圈套破解	46

19. 子虚乌有的 ABS 粒子破解	49
20. 无本万利破解	51
21. 伪造提货单破解	53
22. 大查抄的日期逼近破解	55
23. 灵丹妙药破解	58
24. 呢料贱卖破解	61
25. 金链子破解	64
26. 邮市大陷阱破解	66

第二章 商场圈套 28 防

1. 不要做被愚弄的对象	79
2. 不要忘了商业秘密	83
3. 不要误购假劣货	85
4. 不要被别人骗了货	88
5. 不要认不清皮包公司	91
6. 不要中了空头合同的圈套	95
7. 不要信以为真	98
8. 不要被一张小小的名片所迷惑	99
9. 不要被投资的诱饵迷惑	102
10. 不要急于付款	105
11. 不要在看货的时候犯致命的错误	108
12. 不要闭目塞听落入圈套	110
13. 不要在货物交接时出错	112
14. 不要被假象所惑	115
15. 不要轻易为他人作保	118
16. 不要轻易交付定金	121
17. 不要中了合伙承包者的离间计	123

18. 不要掉入经济合同的陷阱	125
19. 不要疏忽对方处于不利地位时的反击	128
20. 不要忽略鉴证和公证的作用	131
21. 不要忽视对客户的资信调查	134
22. 不要忽视信用证结算诈骗	135
23. 不要放过金融骗子	137
24. 不要轻易向外商发送样品	139
25. 不要被外商的诈骗手法蒙蔽	140
26. 不要被外商骗取新技术	141
27. 不要被人诈骗保险赔偿	142
28. 不要被合法间谍钻了空子	143

第三章 股市圈套破解

1. 股市之鳄破解	149
2. 压价收购者的圈套破解	151
3. 黑心经纪人破解	158
4. 内幕交易破解	160
5. 交易所门前的陷阱破解	162
6. 玩火者破解	164
7. 橡皮风潮破解	166
8. 操纵与反操纵破解	168
9. 南方客破解	174
10. 股市冒险家破解	177
11. 股市杀手破解	179
12. 一万元钞票打水漂破解	182

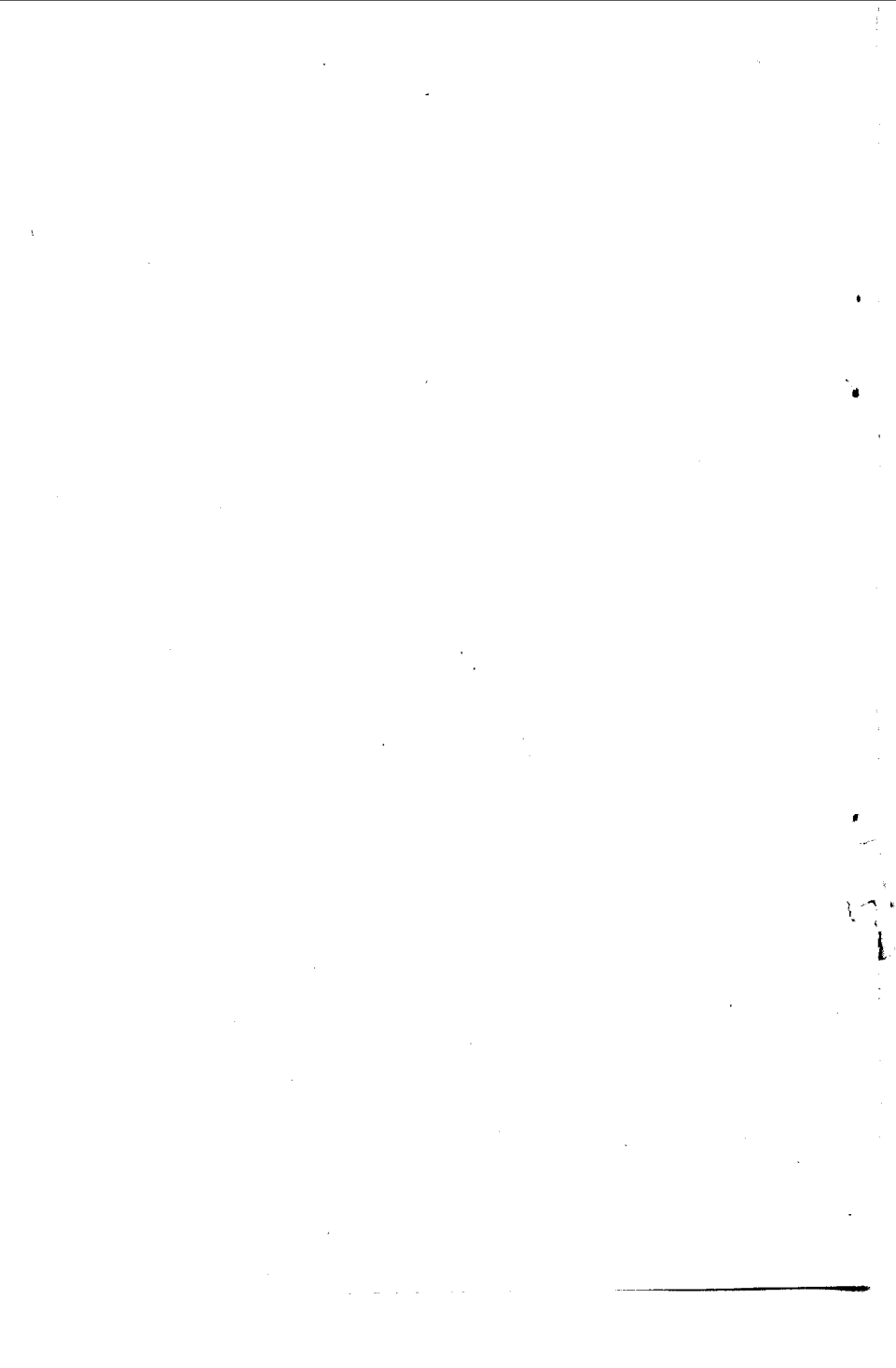
第四章 心理陷阱破解法

1. 谣言的陷阱	191
2. 惊慌莫名的陷阱	193
3. 流行的陷阱	195
4. 避难所的陷阱	197
5. 蒙混的陷阱	199
6. 千钧一发的陷阱	201
7. 参与的陷阱	203
8. 让步的陷阱	205
9. 赞同的陷阱	207
10. 命令的陷阱	209
11. 习惯的陷阱	211
12. 戒心的陷阱	213
13. 广告的陷阱	215
14. 恐吓的陷阱	217
15. 玩笑的陷阱	219
16. 情绪表达的陷阱	221
17. 善意的陷阱	223
18. 满足的陷阱	225
19. 信赖的陷阱	227
20. 改变身份的陷阱	228
21. 人称的陷阱	230
22. 禁止的陷阱	232
23. 怀想的陷阱	234
24. 游戏的陷阱	236
25. 过于亲切的陷阱	238

26. 服从的陷阱	240
27. 面无表情的陷阱	242
28. 距离的陷阱	244
29. 报告的陷阱	246

第一章

奸诈经商 26 例破解



一、清清白白走进圈套破解

在长沙车站附近有一处新辟的公园，公园附近有个小吃店，门口书“博雅”二字，生意相当不错。店主叫刘利民，40多岁年纪。他自承包这店后，有了一点积蓄，很想在郊外筑一栋小洋楼安度晚年。

这天上午十点多钟，早茶已散，顾客不多。老刘正在柜前闲着。“博雅”店内，有两位吃客，好酒好菜要了一大桌，笑声不断，频频碰杯，看来食兴正浓，酒兴正酣，还不断地要酒点菜。老刘看到两位出手阔绰，心想财神到店一定要殷勤款待，猛“斩”他们一把。他走上前去，讨好地问道：“两位先生，能为你们做些什么？”

“附近可有‘茅台’，请帮忙买一瓶。”一位戴眼镜的先生甩出二张“四人头”加了一句：“零头就不要找了。”

老刘到附近买了瓶“茅台”送了上去，“眼镜”硬拉他坐下：“来来来，喝杯酒，世界之大，碰面是缘份。”他没喝过茅台，倒了一小杯，好香！浅浅一口下肚，像有一条毛毛虫从喉咙爬到肚里，火辣辣的。打个酒隔，浑身软酥酥，满嘴香喷喷的。“好酒！到底是‘茅台’。”老刘说。

“好喝吧，再买一瓶送你罗！”眼镜说。

“要一百八一瓶呢，算了算了。”

“唉，心痛什么，钱是身外之物，一张纸而已。”

“是纸，可不是一般的纸吧。”

“是纸呢，你看仔细点。”

“假的啊!”老刘压低声，对着窗口看钞票，他仔细地看了又看，摸了又摸，实在看不出什么假，图案手感简直天衣无缝，只是色水有些异样，他浑身一震，要想离座。

“想打报告?你没出门，我们就走了，弄不好大家都不愉快!”另一位先生拦住老刘。

“老师傅，看你也有一把年纪了，辛辛苦苦，到底赚了多少钱罗，干我们这一行，见效快，刚才给你的票子不全都出手了么?眼镜说：“怎么样?还想买点什么不?”

眼镜从身旁提包内取出一大叠钞票，齐刷刷，簇簇新，都是百元一张。在老刘看来，这一叠钞票简直就是一栋别致的小洋楼在向他招手。

“只批发，不零售，不还价，30元壹张兑了，怎么样?”眼镜继续说。

老刘这时已是昏昏然，他在心里左右一算：先兑三万，加上银行的积蓄，一共10多万，筑一栋房子已有戏了，只要把钱一脱手……老刘似乎有点心花怒放了。他走进内屋，从大衣柜角取出用报纸里三层外三层包好的三万元钱走出来说：“这里有三万块。”

“好呀!”眼镜打开拉包指着包内的票子说：“你看清，百块一张，共10捆，每捆1万，共10万，你数清楚!”然后递上一张某公司业务员的名片，加上一句：“这是我的地址，今后多联系?”话刚说完，两人便转身出了店门，消失得无影无踪。

老刘待他们一走，把店门紧关，一种紧张激动的快感遍布全身，他颤颤地把拉包打开，想认真清点一下他得来的“胜利果实”，不清则已，一清却傻了眼：这10捆钞票，每捆都插进很多白纸，仔细清点，就是假钞也不过5,000元。他

颓然坐在地上，脸如死灰，一座漂亮的小洋楼在他眼前瞬间坍塌。

要想发财，得走正道。整天想发意外之财。寻觅省时省力之道，终被此奸诈之徒钻了空子，发财不成，反而破财。刘老板天天想发财，走歪门邪道破了财就是绝好的一副醒世良药。朋友，当你想轻轻松松赚大钱的时候，也许奸诈之徒，已在你身边转悠了。警惕啊，朋友。

二、法庭也无可奈何的骗局破解

古城西安：一高档豪华宾馆内。一家农用泵厂订货会正在有条不紊地进行。一位瘦个子的湘北汉子成了这次订货会的新闻人物。他以湘北家用品开发公司名义一次就签订了购买 5000 台农用泵的合同。为此，生产厂家特地安排一辆“标致”，让这位仁兄和他的两位个高一米八以上的办公室主任（实为保镖）在西安逛了三天，餐餐都山珍海味以待。

他姓朱名全宝，一介村夫而已。

订货会后第 5 天，朱全宝收到 5000 台农用泵（价值约 25 万元）。没用 3 天时间就以低于厂价 20% 的价格销售一空，按合同要求，一周之内即把 30% 的预付款付给厂方，厂方很是高兴一阵。

一年之后，农用泵厂派 2 名供销员到湖南来催帐，朱全宝把两位带入宾馆妥为安顿，并奉之以美味佳肴，然后大放悲歌：“货是销完了，买主钱还未收回，仅有一点流动资金给你们付了预收款，我现在没一分钱了。”然后给两人打发一点“银子”，两位催账的“满载”而归。

一趟、二趟、三趟……趟趟如此。

厂方领导生气了。责令两位供销员第 10 次去一定把款催回，否则法庭相见。

两位供销员这次也不敢怠慢，把领导的意思添油加醋大肆渲染一番，大有公事公办之态。老朱把脸一拉：“怎么啦，想打官司啊！我什么时候讲过不给你们钱。告诉你们，我朱

全宝现在还没死，你们来了我还可以管吃管住，我要是死了，你们找谁？”他的那两位办公室主任关键时刻也“挺身而出”，两位供销员脸色一下变得刷白，只得落荒而逃。

诉诸法庭。

法庭说：人家又不是不还你，只是目前受“三角债”困扰嘛！

厂方只好和言细语，重新坐下，这一次，朱全宝从市羽绒厂以50元/件的厂价购了1000件羽绒服等待他们。他毫不含糊地对前来的两位供销员说：“两位实在辛苦，我也没别的办法，别人欠我的钱没收到，只要到1000件羽绒服，我想了想，把它作价处理你们算了，100元一件，基本可以两清。你们吃住的钱就算我朱某和你们交个朋友，下次关照点就是。”两位供销员像掉在水中挣扎突然抓住了一根救命稻草一样，马上电告厂领导，领导们更是喜出望外，于是一桩不大不小的把戏皆大欢喜地结束。

这一年，朱全宝参加了全国10多家订货会，每次都有一個动人的故事，情节大抵如此。一年下来，他盖起了二幢上下三层计18间的小洋楼，日子也过得悠哉游哉！

厂家急于销售自己的产品是人之常理，但决不能病急乱投医。特别是对一些来历不明，底细不清，不了解其资金状况的客户一定要慎之又慎，在经过慎重而仔细的资金调查后，方可签约成交。最好货款当场两清。否则上当受骗的机会大概常常会光顾你。

三、2000 万潇洒走不回破解

在某市繁华的五一路到烈士公园的路途中，是一处记者们活动的场所叫记者之家，是天南地北生意人、文化人的聚居地，二十七八岁的杨军是这里的长住户。一天晚上，小杨跟大连某物资公司的两位汉子聊上了，他们从邓公南巡，克林顿当选总统到影视歌星大走穴，股票大炒深圳、上海等，天上地下无所不谈，格外开心，格外“投机”，一晚下来俨然成了“铁哥们”。小杨是个精明之人，很想在他俩身上找点赚钱的道道，待他们谈兴正浓时，小杨便引入了正题：“两位兄弟在东北混了这么多年，能不能介绍点赚钱的门道罗？”

“大哥想赚钱呀，有本没有啊？有本钱咱俩介绍你做笔钢材生意，一次能赚个整数。”一汉子说。

“一万啊？”小杨问。

对方摇头。

“一千啊？”小杨又问。

对方又摇头，并接过话头说：“100 万”

“100 万，你们别哄鬼！”小杨说。

“做朋友嘛就讲个义气，你在一个月内筹集 2000 万元，咱们在东北可以为你准备 6 个车皮的罗纹钢。包你够！”东北汉子说。

小杨将信将疑。

这一晚，他彻底地失眠了。100 万对于他岂止一是一个天文数字，这几年苦心经营，天天晚上爬格子，白天也到黄泥

街进点货转转手，虽说每月也落个四五百块，但吃喝拉撒、房租水电、女儿花销，每月也所剩无几。唉！想到这里，他下定决心准备找些朋友大干一场，凑足 2000 万元，赚它一笔，今后也好潇洒走一回。

第二天天未亮，小杨就找了十位兄弟，要他们每人帮助筹 200 万元，他许诺筹到款后，先给 20% 的“扣”，事成之后每人再给 2 万块现钞，说得那些难兄难弟一个个飘飘欲仙，他们又如法炮制各找了 10 多个难兄难弟。

头一周如无头苍蝇，到处碰壁，他们继续坚持；

第二周筹了几万，不痛不痒，第三周方筹了 10 万，杯水车薪，他们象泄了气的皮球。

眼看一个月就要到了，怎么办？“要想赚先投入”，小杨决定把筹到的几万块做码子，阔气地扔给了某房地产公司老板，千难万难秘密筹到了利息 15% 的 2000 万元钱。他算了一笔帐，只要把钱汇到东北，不出一个星期便可赚回来。为了安全，他花 500 块一天请了两位贴身保镖，带着 2000 万元的汇票兴冲冲赶到了大连。两位东北哥们果然义气，前来车站迎接，尔后又把他们带到宾馆洗尘并安排好食宿。

第二天，两位哥们带着小杨往物资公司开了票交了钱，只等联系车皮。哥们说车皮他们包了，要小杨放心。小杨心想收据已在手，只等数票子。他转悠在大连繁华的街市上，流连在海滨浓郁的暮色里，只等两位哥们送来佳音，一天过去了，对方说要推迟一天拉货。

二天过去了，对方说车皮已联系好，准备装车。三天过去了，对方说已装好车，准备发送。四天、五天、六天，既没听到电话，也未见到人，小杨慌了，跑到物资公司一打听，根本没有那两个哥们，他拿出收据据理力争，会计告诉他，那