

上海滩经典骗局 50 例

中国阿诈里

严德仁 著

中国阿诈

中国

阿诈里

阿诈里——就在您身边的形形色色的骗子！
男女都有 面目不一 手法各异 防不胜防！
您天天都能见到 稍稍不留神就会陷入骗局！
警惕啊 善良的人们！

吉林摄影出版社

中国阿诈里

——上海滩经典骗局 50 例

严德仁 著

吉林摄影出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国阿诈里/严德仁著. 长春: 吉林摄影出版社. 1999.

9

ISBN 7-80606-350-1

I. 中… II. 严… III. 商业经济-诈骗-通俗读物 IV.

F7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 38137 号

中国阿诈里

严德仁 著

责任编辑: 严黛玲

封面设计: 春 雷

出版: 吉林摄影出版社 850×1168 毫米 32 开本 20 千字

(长春市人民大街 124 号)

1999 年 9 月第 1 版 第 1 次印刷

发行: 吉林省新华书店

印刷: 北京环球印刷厂 10 印张 印数: 1-10000 册

ISBN 7-80606-350-1/Z.11

定价: 18.80 元

序一

阳光下的阴影

赵丽宏(专业作家,散文家,上海市作协副主席)

何为“阿诈里”?注解其实只需两个字:骗子。

不同的时代滋生不同的骗子。从前上海的十里洋场,曾经是骗子横行的场所,那些“仙人跳”、“放白鸽”、“飞过海”、“落地花生”、“金钩钓玉蟹”一类的骗术,至今还能在一些老人的口中听到。这本书中的“阿诈里”们,是90年代的骗子。市场经济在中国逐渐兴旺发达的过程中,中国人的聪明才智也得到了空前的开掘和展现。聪明人有两种:一种以自己的智慧和才华建功立业,造福人类,这类人是时代的英雄;另一种人却将聪明化为狡猾和奸诈,巧取豪夺,损人利己,结果,大多“聪明反被聪明误”,机关算尽,人财两败。这本书中的人物,自然是后一种人。英杰辈出的年代也出现骗子,这并不奇怪。翻开史书,几乎所有的时代都是如此。大江东流,总是泥沙俱下;百川归海,难免鱼龙混杂。这本书犹如一幅商海群丑图,各式各样骗子的嘴脸以及他们的骗术,在书中被描绘得活灵活现。这些关于骗子的故事,既反映了人心的贪婪和险恶,展示了人性的阴暗面,也折射出时代的特点。这是阳光下的阴影,是美妙乐章中的几个不和谐音。我们完全不必因为身边出了几个骗子而对生活失去信心。然而将这些骗子的行径记录在案,公之于众,却很有意思,能达到警示世人的目的。这就是《中国“阿诈里”》的价值所在。

写这本书的严德仁在商海弄潮多年,是一个口碑极好,并获得过很多荣誉的企业家。在经商的同时,严德仁钟情文学,读书写作是他最重要的业余爱好。他是一个有心人,多年来,他勤于观察,悉心采访,积累了大量商场的故事。他曾在《文汇报》上开设专栏,以朴实生

序

动的文字传达出自己的观察和思索,引起众多读者的兴趣。商场如海,其中的波涛沉浮常常比小说家们虚构的故事更跌宕曲折,引人入胜。这本纪实体裁的书,是严德仁的第一本书,是他的职业和他的爱好结合而生的一件奇妙作品。

我乐于向读者推荐严德仁的这本书,我以为这样的书不仅可读性强,而且值得一读。读一读这些稀奇古怪的真实故事,能开眼界长知识,提高识别骗子的能力,也能对我们所处的时代有更完整更清醒认识。

1999年3月23日于四步斋

WAL 2-21-01

序二

慧眼识骗子

陈村（专业作家，小说家，散文家）

在上海这个工商城市，有无数经理、总经理。严德仁是其中的一个。他服务的公司不是最大最出名的，他卖的不是最尖端的产品，但他却被许多圈外的人知道。究其原因，是他对文学的业余爱好，喜欢在报刊上写一点小文章。这使他有别于其他的经理。难能可贵的是，文学是他始终的梦想。

一个人当上经理，除了偶然需要写写报告，其实是不必写什么文章的。写文章要多愁善感，思绪翩翩，和做生意的道路有违。何况所写的不是宏篇巨制，不会青史留名。又何况文章的稿费少少，无助于改善个人生活。可是，严德仁依然痴心不改，白日行商，晚上行文，有段时间在报纸上开出专栏，其写作量甚至比专业作家更高。

人是要有一点闲心的，才能去做那些实在没什么功利功用的事情。人有了这一点点的闲心，会活得充实而快乐。多做诚然是辛苦的，但多做也是幸福的。人怎么会不想做一点别人不能做的事情呢？人怎么就不想更多地展现自己呢？从这点上说，严德仁先生是个完整的人。

这本书谈的是“阿诈里”，一般的人不仅不懂其中的奥秘，连对“阿诈里”这个词也很陌生。人们是不会想到，商场中那么多的阴暗心思。难为严德仁先生把它们写出来，让我们长了见识，领教了不曾料想的花招，在以后做人的路上多一份自我保护的意识。

人们如果关心这个城市，关心人心的善良和险恶，读读他的文章也是颇有趣的。在以往的文章中，过多的形容和描述淹没了记录，而人人知道，记录的功用是无可替代的。有谁来告诉我们曾经发生的

序

事情呢？有谁来向我们陈述祖先的行迹？谁知道呢，也许有一天，那些虚构的小说类作品都消失了，有人想起要研究这段时间的经营活动，会发现这本书里有他需要的材料。如同找到一张旧城的老照片，拂去照片上的灰尘，我们会惊异于细部的真实和生动。拍摄的技巧变得很次要了，重要的是那些永远消逝了的影像，令我们记起曾经有过的辉煌和混乱，过去了的一瞬间，因为被记录在案而生命永存。

承蒙严德仁先生的错爱，嘱我代他的第一本书作序。我写了以上的文字，以为我的感叹和祝贺。生活中。他言有信，行有果，兢兢业业，做一条商场上的汉子。在书里，他目光敏锐，文字流畅，甘当过河的小卒。在此，谨祝他由德而仁，更上层楼。

引 言

“阿诈里”这个叫法，大致起源于本世纪 80 年代末到 90 年代初这段时期。最初是在上海及江、浙一带叫开的，以后逐渐传向全国。

“阿诈里”这个名词，顾名思义的理解，即为：狡诈的狐狸。加上一个“阿”字，这是江、浙、沪地区对人称呼的习惯（如：姓“王”、姓“张”，就称：“阿王”、“阿张”；名字中带有“福”、“伟”之类，就称：“阿福”、“阿伟”等等。）所以，“阿诈里”一词在有些报刊中出现时，又叫“阿诈狸”。

“阿诈里”狭义的解释，应指那些商场上诈骗他人、企业钱物的骗子；广义的解释，可泛指所有领域中，以各种各样手段诈骗他人、企业钱物的所有骗子，大至金融、房产界诈骗数额高达几百万、几千万、乃至上亿元的巨骗，小至谎称受灾、重病祈求施舍的乞丐。

“阿诈里”一词的起因，据向数百位被采访者了解、询问，综合所述，大致可认为是由一小批 80 年代初、改革开放刚开始时，就下海经商，到了 80 年代末又落败破产的个体经商者的诈骗行径引发的。

改革开放之初，一批弄潮儿先行下海，其中不乏才华横溢、目光远大的民营企业企业家，也夹杂不少前科累累、劣迹斑斑之徒。这批人下海初期，由于政策的开放、市场的需求、以及本人的努力，大多挣得不少钱，尝到甜头。但是，到了 80 年代末、90 年代初，市场起了变化、经商难度增大，这批人中就出现了两极分化，一部分弄潮儿经营有方、基业得以稳固；大部分人生意开始时好时坏、但能维持下去；原先那帮有“前科”、“劣迹”之徒，此时纷纷破产、“歇阁”（乃沪语。这里指“倒闭”、“歇业”、“关门”、“从此退出商场”。其他场合出现时，有“停

止”、“结束”、“洗手不干”等意思)。面对变化了的市场,这一小部分人,正经的生意不会做,或者怕辛苦不肯去做;束紧腰带过日子、以图来日求发展的想法也不存在。然而,这些人几年经商下来,人头已熟、关系已多、商场上一套经销结算环节已懂,又能说会道,有点小聪明。于是,破产、“歇阁”之后,就动起“省力又赚钱”的歪脑筋:钻商场上进销结算环节中的漏洞,攻各种掌权人物的弱点,利用人们贪便宜、图好处的心理状态,利用“上家”、“下家”的关系网络,利用法律、制度上的不健全之处,开始招摇行骗。被骗的单位和个人受害之后,痛恨这一小撮商场败类,不约而同称他们为“阿诈里”,相互转告,以示警惕,“阿诈里”叫法就此在社会上传开。

初时的“阿诈里”们,手法比较简单、划一,这种手法大致是:先行自我“包装”一番,西装革履、轿车进出、派头十足,再找有大量积压商品的企业,一本正经的讨价还价,毫不让步的付款办法,最后,以少量定金骗取大量商品或产品,然后削价抛售,卷款潜逃,再去找下一个“对象”。尽管手法简单,但是,当时的人们“免疫”能力普遍较差,纷纷上当受骗。这种手法盛行一段时期后,人们的警惕性开始提高,“阿诈里”们的诈骗手法也随之开始变化。

时至今日,“阿诈里”们的诈骗手法已经出现花样繁多、千奇百怪之态;“阿诈里”的队伍也从原先主要由劣迹斑斑的宵小之徒组成,进而成为一支各式各样人物都有、成分复杂的庞大队伍。一些在“贫富分化”之后,收入骤减,心态极不平衡的人;一些在生意场上屡遭失败、陷入困境的人;一些喜好吃喝嫖赌,又入不敷出,强烈追求“财富再分配”的人;一些被人骗过,转而进行报复去骗别人的人。纷纷加入“阿诈里”队伍,使出浑身解数去行骗他人。除了个人,一些企业甚至国营企业的负责人,出于狭隘的小团体利益也加入了“阿诈里”队伍。今天的“阿诈里”们,从诈骗手法的千变万化,到组成人员的复杂多样,其欺骗性更大,更难识别,令人防不胜防。善良的人们极待擦亮眼睛、提高警惕、识破围绕在您身边的大小、面目不一的“阿诈

里”们的骗局！

“阿诈里”们有哪些传统的或者别出心裁的手法？善良的人们是如何上当受骗、后悔不迭的？高度警惕的人们又是如何识破“阿诈里”们的阴谋诡计、大快人心的？请读一下本书中 50 篇来自生活中的真实故事。



作者简介

严德仁

上海人。1962年起参加商业工作。现任上海市机电仪表供销总公司、上海星威空调器有限公司副总经理。多次赴高校讲授“经营之道、生意经、商业发展史”等课程。

1983年起发表作品，至今已在上海及全国报刊发表各种体裁的文学作品约50万字。曾在《文汇报》、《青年报》《上海法制报》开辟专栏，并多次在市一级“征文活动”获奖。本书是作者的第一本书。

作者现为上海通俗文艺研究会会员、中国通俗文艺研究会会员、“民建”上海市卢湾区委副秘书长、上海市卢湾区政协委员。

目 录

序一 阳光下的阴影	赵丽宏	(1)
序二 慧眼识骗子	陈 村	(3)
引言		(5)

1、开张第一天

开张大喜之日，店堂内热闹非凡，一大群顾客蜂拥而入，一名20多岁、衣着朴素、老成持重的男青年，进店后观察良久…… (1)

2、黑吃黑的勾当

瞿经理和曹总经理是一对酒肉朋友，他们的过去都是极不光彩的。一天，曹总经理打电话给瞿经理，电话里喜滋滋地说：“有一件好事等着我们俩共同去完成。”瞿经理一听，心里就明白了大半……

..... (6)

3、工商局长拍案而起

情急之下，许经理忍着胃痛，经人介绍来到北京某区工商局，把此事一说，工商局局长听完，拍案大怒。..... (12)

4、厂里来了不速客

那个副总经理怕销售科长不相信，一个电话打到车间，果然那位同乡、车间主任赶来了，三个人

亲热得不得了，两位年轻人还约车间主任星期日一起坐他们的车回家乡一趟，车间主任高兴地答应了。据车间主任说，这两位年轻人既聪明又能干，生意做得好，在他们家乡都是大户。销售科长心中暗想，这家公司这么有实力，又是厂内干部的同乡熟人，应该是不会有问题的。…………… (19)

5、厂长上富乞丐帮忙

肖厂长招招手把那乞丐叫到弄口僻静处，对他说：“我先给你 50 元钱，你跟我们一起上楼找一个人，然后我们很快就出来，你就坐在里面，一句话也不要说，不论别人怎么赶你，你都不能离开，等我上来叫你回去，你才能回去，出来时，我再给你 50 元。”乞丐听完，一对又脏又大的眼睛闪闪发亮，连连点头：“中，中。”…………… (25)

6、引狼入室后悔无穷

谁没有生意上一时资金周转不过来的事？再说，又是上级公司科长介绍来的客人，谁知道他们和科长是什么关系？但有一点是肯定的，他们和科长的交情很深，不然，科长为什么要介绍他们来借房？现在他们有实际困难，我们有能力帮助而不去帮助，岂不连科长也得罪了。这么一想，厂长也就同意借款给他们。…………… (30)

7、慧眼识骗局

商店经理仔细地问了一遍后，终于提出了心里

一直弄不清楚的几处疑点，比如，这家厂如果真要采购这批空调，他们为什么不在价格上讨价还价，却要在付款时间上毫不让步。再说，现在虽然还是冬天，可是毕竟不很冷，而且离开春也没几天了，这样的话，显然，现在买空调也用不上多少日子，他们为什么要急于装空调？…………… (36)

8、忠厚经理上大当

“我们可是老同事了，你们公司那么大，请无论如何帮个忙，暂借个两百万元，不消几天工夫，定能再贷来款子还给你们，请无论如何要帮我这个忙。”那位老同事骗到款后，回家乡享清福去了。为此事，谢总被迫引咎辞职，但他怎么也想不明白自己好心对待别人，别人为什么要害自己？…… (41)

9、愿者上钩

“明天就把货送进我的仓库，不过货款要等我到东北收回后才能给你。”“货款要回来才给？这……”“这，什么这，老朋友了，我帮你忙，你也应该帮我一下忙，你这种积压货，谁会带钱来拿货。”“好，回来给就回来给，不过我们要订个合同。”“对对对，先订合同后发货！明天上午你就把合同写好带来。”“除了合同，你还忘了什么吧？”“我忘了什么？”“真是的，老规矩了，还要我说，回扣呗。”“喔，对对，回扣，应该的，应该的，你看，给你2万怎么样？”…………… (46)

10、同床异梦

陈总发觉发给上海分公司的商品中热销商品居多，但应收款情况却很反常。陈总警觉起来，心中觉得上海分公司里一定有问题。于是，他不打一个招呼，突然出现在上海分公司。…………… (52)

11、父暴不敌儿子

有这样一对父子，作为父亲的老刘是深圳某商业公司的总经理，一贯信誉卓著。而作为儿子的刘某却是一个整天游荡的无业青年，正是应了老话说的“虎父犬子”。…………… (57)

12、“阿诈里”碰壁记

公司经理一脸严肃地对他说：“现在我也不想听你的解释，我也不管现在发生的事究竟是怎么个花样经。总之，有一点你要听清楚，刚才你们虽然已经把支票拿去，不过你们也不要高兴太早，支票最快也要到明天下午才能进我们的开户银行交割。只要我明天一早派人去银行，用‘本票’形式全部提走存款！这事你们就自己看着办吧。”…… (62)

13、友情为重终成帮凶

为了追回借款，薄科长到处找这帮弟兄磕头求拜。起初只要找到了人，还多少能挤出一些，到后来，这些昔日的酒肉弟兄一个个效仿起逃到深圳的那位仁兄，你拖个 30 万，我拖个 50 万的，或者一

走了之，或者避而不见，或者“宣布倒闭”。……
..... (67)

14、以牙还牙

刘经理绞尽脑汁，设计了种种方案，方案的主体就是“以其人之道还治其人之身”。…… (72)

15、防不胜防

货车随着小车一前一后驶进闹市。开着开着，连着转了几个弯后，坐在小车里的刘主任从反光镜上无意中发现跟在后面的货车好象不见了，他还以为自己看花了眼，忙从车窗伸出头向后面仔细望去，果然，那辆货车果然没了踪影…… (77)

16、名人致意

一家豪华的四考级宾馆内，一场供货洽谈会正在举行。参加洽谈的人们突然发现，会场内多出了两位不请自来的著名相声演员。会场上多了两位名人，顿时引起一阵骚动。…… (82)

17、抵押骗局

李总经理一副斩钉截铁的态度，说：“就这样吧，我那辆轿车就先放在你这里，3个月后我不带款来赎车，这辆车就归你们了，你看如何？我不出3个月就有款子了。”…… (86)

18、合同少写一个字金钱损失40万

羊绒服装厂的陈厂长和他的律师做梦也没有想到，官司打到节骨眼上，对方抛出的一份“证据”，

竟使他们有理变成了无理，纵有千万张嘴也难以说清。…………… (91)

19、导演沦为骗子

年届四十的尤导忽然提出了一个好办法：“阿华，你认识的厂长、经理不是很多吗？我们一起来拍电视剧，你来向厂长、经理们集资当制片人，我们两人帮你具体操作，怎么样？”另一位姓李的年轻导演频频点头，连声附和。…………… (99)

20、陌生的“熟客”

事到如今，百货公司仍旧没有人知道“小陆子”的真名实姓、住在哪里。人们平时十分熟悉的“小陆子”，这回变得十分“陌生”了。…… (107)

21、求来一对“宝货”

这当口，在牢里的赵氏两兄弟悠然自得地放出话来，要想将钱讨回来，就把我们保出去，否则就再也别想要那些钱了。…………… (112)

22、热情的采购大姐

北方大姐的豪放、热情使饭桌上的气氛更趋热烈，每个人都觉得跟她是老相识了，像是久别后的亲人团聚。

她开出了一张要货单，要的货写了长长的一串。接下来，她又取出公章、执照复印件、合同纸、身份证之类的，摆了几几乎一桌子，准备签约，唯独没有提付钱的事。…………… (117)