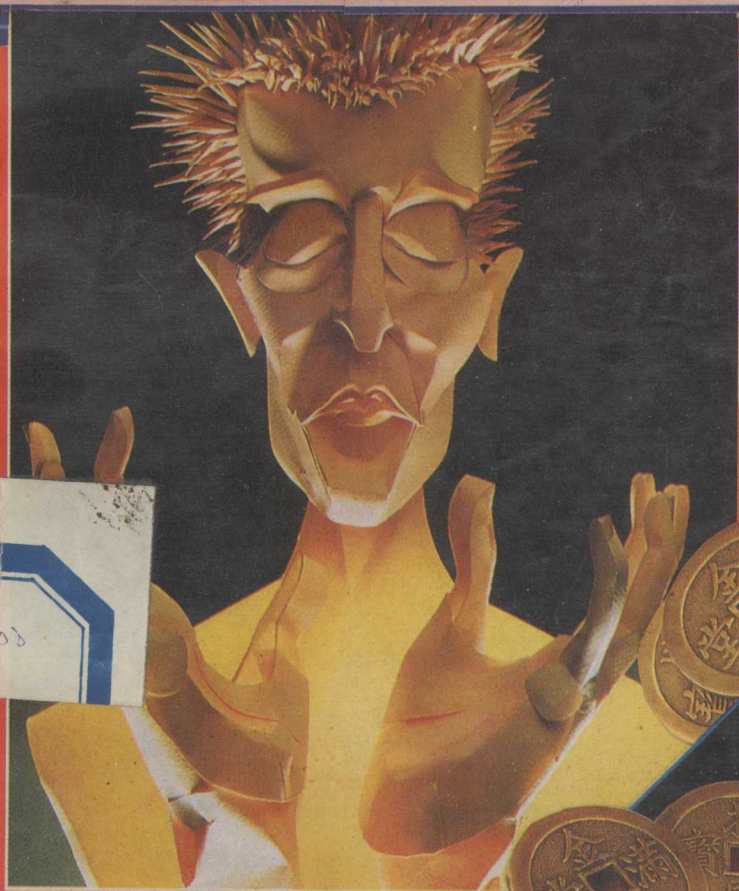


商場反騙術

騙中有騙·防中設防



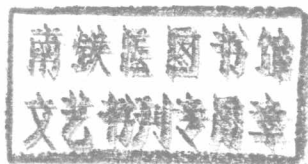
T-713.55/H2

F713.55
H2

商场反骗术

鄭氏

鄭氏



湖北科学技术出版社

鄂新登字 03 号

商 场 反 骗 术

慈 氏 编

*

湖北科学技术出版社出版发行

湖北省咸宁市印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 8.5 印张 180 千字

1993 年 8 月第 1 版 1993 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7—5352—1124—O/F·113

印数:1—50 000 册 定价:4.98 元

内 容 提 要

色骗、财骗、诈骗，坑蒙拐骗。

防骗、解骗、反骗，骗中有骗。

你有你的敲门砖，

我有我的跳墙法。

现代生意场上 173 种实战骗术

无骗不破，无骗不反！

憨 氏

8 109 142 150 150
诈与骗的

(代序)

曹燕庭图书馆
文艺书刊专用章

“对付骗子的最好办法，不是一笔勾销，否认他们的存在，而是揭露他们，培养大家识别骗子的能力，不让一个人受骗。”

——巴金

笔者冒天下之大不韪，别出心裁地在乌托邦召开了一次绝无仅有的“马路骗子经验交流会”。几位特邀代表怀着浓厚的兴趣在会上介绍了自己的“经验”。为使他们的“经验”成为一份警世教材，特辑录如下：

转手买“卖”骗术

骗子A：行骗成功，不仅仅是得到一笔财而高兴，而且有一种通过斗智而战胜了对手的快感。我是一个半文盲，败在我手下的无一不比我文化高。能如此，关键是得益于我所使用的方法。一天中午，我和我的两个徒弟在汉口利济路口，物色到一个自称是河南新县的某采购员。我叫我的大徒弟先上去，以问路为名和该采购员搭讪。然后我叫小徒弟走过去，向他们推销药材，并拿出所谓的高丽参（实际上是一般的藤根）叫他们鉴赏。大徒弟装着内行拿过“高丽参”边观看边品尝：“这是真货。”于是讨价还价地用三十五元钱买下一扎。

待小徒弟离去后，我便上场，同样借问路与他们攀谈。我自称是做药材生意的，想在汉买一批白术、杜仲、高丽参等药材。大徒弟装模作样地拿出刚买的那扎东西问我：“这是什么东西？”我装惊喜的样子叫道：“这是上等的高丽参”，随之我以六十五元的高价买下，并惋惜地说：“可惜只有一扎，要是百把扎就好了”。大徒弟马上回答：“我们还有，你等着，马上拿来。”说完拉着采购员走了。他们是要去找我的小徒弟低价买进“高丽参”再高价卖给我。后来得知，大徒弟怂恿急着采购员花一千零七十元买下三十扎，并叫其快点来卖给我，他守着“卖参人”，如果我不买就好转去退货。就在他找我的路上，做着发财梦的时候，我们已到附近一旅店集合了。我为我们的高明骗局称道，也为世上有象那位采购员这样的贪利人叫好。

骗子B：A君的骗局固然是佳局。但我和我的伙计们所使用的方法似乎更属上乘。

我们在马路旁看准某个不十分景气的商店（无论是国营还是个体），由我一个进去找老板，拿出假油条精（即做油条用的发酵粉）百来包，以每包二角价让其试销。商店老板一开始对此既不热衷也不冷淡。试销就试销。两三天后，由我的一个同伙去该商店，东看西看后，见到油条精，就象见到宝一样装着惊喜的神情按四角介买下六十包，说是回去急用，并自我介绍是某部队后勤科的干部，需大量油条精供各连队食堂使用，希望老板多购此货。老板对此当然是欢迎的。为了稳妥起见，双方签下买卖八千袋合同。合同规定哪方违约，罚款总金额的20%。又过一两天，我的另一个同伙以另一个部队的名义去该商店，照葫芦画瓢地签下购买六千袋的合同。

再过天把时间，我便出场，问老板销路如何。老板自然喜不待言，叫我赶快送货，不然，他若违反合同要罚款。把老板引诱到这一步，就不怕他不要我的假货了。我自然按要求给他送去一万四千袋，拿出两千八百元货款。可笑的是老板高兴得太早，我卖给他的油条精将永远地摆在他的柜台上，我的两个同伙是绝然不会再去的了。用此办法，我们行骗过武汉、北京、陕西等地，半年时间，骗得现金物品等价值二万余元。

下赌设圈骗术

骗子C：我将一块小薄铁片用白纸包着，一面写3，一面写8，再用一张白纸将一块磁铁包起来，拿上一个小酒盅，到街头设赌行骗。是“3”是“8”全控制在我手里，就看我揭盖时向哪边运动，向左是原数，向右的相反数，或者相反。不知内情的人偏偏相信他的运气，他的视力，明明看到的是个“3”，而酒盅盖上去揭开时，则变成了“8”。后来，使用这种方法的人多了，我又变了个花样，将3和8小纸片换成六颗葵瓜子，将其中一颗装上铁屑；原来是让人猜认3和8的，现在是猜单和双。我把六颗瓜子放在酒盅里，如猜双数，我摇动酒盅，将里面那颗装有铁屑的瓜子吸在盖上拿开，里面的瓜子变成了单数，如果再猜单数，我便在揭盖时，贴着酒盅边把吸住盖上的那颗刮下去，使里面成双数。

骗子D：C君的办法固然可行，但设赌的本身是违法的活动，易被查究，且此法又难把正经的人钱骗过来。而我们的“有奖销售”，只要是对“奖”有兴趣的人，都可成为我们猎取的对象。

“有奖销售，上等丝棉胎，每条六十元，六条一组，每组必有奖”。我站在一家百货商店门前的台阶上，一手持伪造的

介绍信，一手拿着“有奖销售说明书”：“奖分十个档次，最高的二千元，最低的一百元……”行人听到我的喊声便围拢过来。这个看看，那个瞧瞧。从一些人的眼神中可以看出：有的只是凑热闹，看看而已；有的表示遗憾，想买手中没有这么多钱；有的则怦然心动，欲买而没最后拿定主意。我们的目标对准的就是这后者。于是，我的助手马上贴上去，议论开来：“这样合算，360元买了六条丝棉胎不说，还可最低中一百元奖，说不定中个高奖能白赚几个。、议论完后便去翻那一捆捆的丝棉胎，故意将那有看出隐约可见写着650元字样奖券的翻出来，让人看见。那欲买而没最后拿定主意的人见此便不再犹豫，掏钱买下。那张看似650元的奖券实际上是106.50元。前面的10和小数点被我折叠到了里面，让人看到的数字则是650。我照奖券上的数额付奖后，还有253.50元，除去六条假丝棉胎的进价48元，我每组一般均可净落200余元。

先抛诱饵骗术

骗子E：利用贪心行骗，的确是一条上等经验。我的骗术名曰“丢”，使用的是对口丢包，有一人专做我的助手。我们在大街小巷物色好有钱的对象后，我的助手在对象之前丢下一个包，对象看到这个包，正欲抬起时，我便突然出现，跑上去抢着把包拾起来，并悄声地对他说：“山中得鹿，见者有份。走，我们换个地方看看里面是什么东西。”待我把对象引到一个偏僻地方，刚打开提包让对象看到里面尽是钱时，我的助手却找来问我们拾到一个提包没有。我们赶快藏起那个包，自然回答说没有。我的助手悻悻离去后，我马上提出分钱，可还没打开提包钱数一数，我的助手又转来。我对对象

说：“他一定怀疑到我们拾到了他的包。”在这种到手的钱财很有可能失去的紧急关头，我便把拾到的包交给对象，叫他拎着赶快离开到某某地方等我，我应付了失包者再来。当然，我绝不会叫他白拎去，以“我与你素不相识，你不等我么办”为由，要求对象把自己的钱给我。对象认为给我千儿八百也不吃亏，反正包里至少有几千元。他哪里知道，包里整整最多也只有几十元，除了每扎的上面一张是真钱外，下面全是裁剪好的废报纸。用此法我们在汉正街仅活动两天，就有三人上钩，得款 4450 元。

我们还采用过丢假金戒指、金项链、金手表等所谓贵重物品的。我们骗迹北京、天津、上海、广州、武汉等地，得手率较高。

好色放鸽骗术

骗子 F：我是被邀代表中的唯一的女性。女性本身就是一种诱惑力。男人又有几个不爱色的呢？！爱色，就让你在色梦中破财吧！

“要住店吗？”我迎上去问一个刚下火车的“广广”。“住店！”“广广”回答。“那好，请您跟我走。”我的声音中开始带点哆气。“你们旅店有多远？”“广广”边走边问。“不远，转几个弯就到了。”我说着身体向他佷去。而他却后退了一步。我当时还以为他是个不沾腥的猫，对一个浑身都散发着香味的妙龄女郎调情和依偎都无动于衷。那知他是放下手提箱，去脱戴在手上的腈纶手套。我心中切喜：又是一条上钩的鱼。我让他捏着我的一只手走过一条小巷后，我用另一只手去钩摸他的脖颈。他似乎等得不耐烦了，乘势转身弯腰，把那张烟臭味极浓的嘴向我的嘴唇袭来，一只发烫的手随之插进我的

胸部……。“流氓，流氓，抓流氓啊！”我突然高声地叫起来。“别，别，千万别喊……。”“广广”立即抬手堵住我的嘴。正在这时，“啪啪！”我的男同伙从阴暗处跳出来给了“广广”两记耳光：“你强奸我的女友，好，我今晚非把你送到公安局不可！”“广广”自觉理亏，委屈、惊惶之中不知所措。他只是一个劲地求我们不把他送到公安局。“那好，不送你到公安局，那你赔偿我们一千元损失费。”“广广”讨价还价，我们分文不让，最后仍以一千元达成协议。“广广”走了，漫无目标地消失在夜色之中。

目 录

诈与骗的自白(代序)

第一章 今日生意场骗技大观..... 1

- | | |
|----------------------|------------------|
| 1. “苦肉双簧”骗技 | 20. 真假银行帐户骗技 |
| 2. 调换标签骗技 | 21. 对方低条件成交骗技 |
| 3. “牵驴作戏”骗技 | 22. 空头合同骗技 |
| 4. 高价错觉骗技 | 23. 样品的骗技 |
| 5. 偷换商品骗技 | 24. 奸诈商惯用的骗技 |
| 6. 调包骗技 | 25. 诈取违约金的“连环骗技” |
| 7. “打死狗论价”骗技 | 26. 诈取预付款的骗技 |
| 8. 卖主激将骗技 | 27. 借口中的骗技 |
| 9. 明降暗升骗技 | 28. “货到地头死”骗技 |
| 10. “花秤”骗技 | 29. 工程承包中的骗技 |
| 11. 短衣量长骗技 | 30. “借款”骗技 |
| 12. 讨价还价的骗技 | 31. 集资骗技 |
| 13. 卖主夸赞骗技 | 32. 支票购物骗技 |
| 14. “验货付款”与“验单付款”的骗技 | 33. “设圈套，吃罚款”骗技 |
| 15. 印章、合同纸的骗技 | 34. 冒充特殊身份骗技 |
| 16. 谈判中的骗技 | 35. 房产交易骗技 |
| 17. 口头合同骗技 | 36. 法人骗技 |
| 18. “供销连环”骗技 | 37. 联营中的骗技 |
| 19. 铺面租赁中的骗技 | 38. 广告词的骗技 |
| | 39. 邮购骗技 |

40. “洋名”骗技

41. 招聘骗技

42. 招工骗技

43. 名人捧场骗技

第二章 黑奇门道坑蒙拐骗术 96

1. 粮食捐客骗术

2. 滑头富翁骗术

3. 骨薰鬼骗术

4. 上海客栈骗术

5. 保火险骗术

6. 邮票骗术

7. 赠彩骗术

8. 妓院佣工骗术

9. 相面骗术

10. 算命骗术

11. 巫者骗术

12. 嫖客骗术

13. 花会骗术

14. 放白鸽骗术

15. 二女子翻戏骗术

16. 寺院的骗术

17. 伽楠香骗术

18. 掷包骗术

19. 兑换巧窃骗术

20. 改钞票骗术

21. 上海美男子骗术

22. 无锡女拆白党骗术

23. 舱房女郎骗术

第三章 商场相骗技巧 125

一、名片相骗术

1. 没有印上职称、头衔的人·

具有善变的个性

2. 名片旁边有别号或改名的人

· 是小心的叛逆者

3. 材料、色泽、形状怪异的人

· 为诈欺犯所爱用

4. 在公司名片上没附印“自宅”的人· 应保持戒心

5. 同时具有两种身份名片的人· 易做出出卖行为

6. 名片用光或不带的人· 孤注一掷的危险人物

7. 到处给名片的人· 有诈欺的

邪念

二、接电话相骗术

1. 自己不报姓名而找人，有尖酸刻薄的一面

2. 正事以外的废话绝口不提的人，不好打交道

3. 答话永远都是千篇一律的人，属于言行不一致的人

三、商谈场所相骗术

1. 喜欢在咖啡厅商谈的人，凡事不愿露出底细

2. 喜欢在酒吧或料理店商谈的人，是小奸小邪的人

3. 指定时间在公司会谈的人，有诚意，自信

四、办事态度相骗术

1. 终日想抓住机会的人，为达目的不择手段

2. 接受工作前先考虑责任的人，易采取正反面行动

3. 工作失败就变成神经衰弱、

第四章 语言识骗技巧..... 171

一、对方设下的语言陷阱

1. 对方夸张某事的缺点，是想

不要让他生戒心

4. 故作忙碌状的人，炫耀权威，志得意满

五、兴趣、嗜好相骗术

1. 从处理钱财的方式观察对方的心机

2. 从竞赛方面观察对方的心机

3. 由嗜好方面判断对方的心机

六、品性相骗术

1. 吹嘘有靠山的人

2. 轻诺而食言的人

3. 梦想一攫千金的人

4. 夸耀学历的人

5. 自夸亲戚的人

6. 还赌债不爽利的人

7. 来历不明的人

8. 因人而豹变的人

9. 不平、不满特多的人

10. 喜欢造谣中伤的人

11. 不知耻的人

12. 自制力薄弱的人

封锁我方对该事的不满

2. 利用“错误前提暗示”，使对

方作出利己的回答

3. 提出片面的建议，以不容分说的自信，封锁对方的要求

4. 会话中常带有“所以”的人，想借此表示自己言之有理

5. 将他人意见加入自己的想法，是贪人之功为己有

6. 开头便提出几个重点问题的人，是想使自己显得有份量

7. 常引用数字的人，是利用人们的轻信，使主观变客观

8. 常使用“这个”、“那个”的人，是想装成已得承认

9. 利用一般论的人，是企图利用“从众”心理坚持己见

10. 强调“所托之事难办”，借此抬高身价

11. 最后发言，是利用“新近效果”让意见得以通过

12. 喋喋不休地说话，是想吸引对方注意而忘却主题

13. 借第三者传述，以加强公信力，是散布谣言的手段

14. 强调权威者名字的威势，以使自己的意见突出

15. 用激怒对手的办法来刺探他的内心

16. 会话中自言自语，是想打断对方思考

17. 过份赞美的言辞可使对方内心不安

18. 说话商量的变化可引起对方注意

19. 命令以疑问式发出，可减少对方的心理反抗

二、这些话都有反面的含意

1. “为了您”

2. “别客气”、“坦白地说”、“剖腹相交”

3. “也许”、“好像”、“我猜”

4. “是你我才”

5. “我尽力就是”

6. “过些日子”、“改天”、“不久”

7. “大体说来”、“还算”、“大约”、“稍微”、“颇为”

8. “这是秘密”、“绝对要保密”

9. “是真话”、“不来手腕”、“不夸张”、“不是谎言”

10. “定要相信我”

第五章 老实人防骗绝招..... 206

一、老实人的弱点

1. 太正直就成了傻瓜
2. 戒心不可无
3. 如果太拘于情面.....
4. 如果亲切过度
5. 如果宽厚过度
6. 如果客气过度.....
7. 如果温顺过度.....
8. 失败者的申辩

二、弥补弱点的秘诀

1. 给最怕说谎的人
2. 给轻信的人
3. 给说不出“不”的人

4. 最怕求助的人

5. 给最怕竞争的人
6. 给过于顾体面的人
7. 给最怕提意见的人
8. 给最怕说恭维话的人

三、老实人防骗大法

1. 利令“目昏”就容易受骗
2. 过于自负就容易受骗
3. 因关心而受骗
4. 自我检核的秘诀
5. 十种容易受骗的人
6. 防骗十戒

第一章 今日生意场骗技大观

1. “苦肉双簧”骗技

俗话说：“商场如战场”。商场上和战场上，不仅同样充满着残酷无情与险诈恶谋，而且人们所使用的引诱使对方上当的策略、谋求有时也同出一辙。战场上，诸如“周瑜打黄盖”之类以苦肉计诱使敌方上当的事数不胜数。在商场交易中，一些奸商也经常施用“苦肉双簧”之类的骗术引诱顾客上当。他们在销售其伪劣高价商品时，请同伙冒充公安、工商、税务等部门的人员突然出现，以各种理由对他们进处罚，并当场对其商品降价处理，出售给顾客。采用这种骗术进行行欺骗的绝大多数是所谓的“游击队员”，他们一旦阴术得逞便即刻开溜或转移。

1986年底，王某出差到北方某市。办完公事，使往市内某商业区为家中妻小购买衣物，看见一男青年正高声叫卖“看看啦，纯毛女大衣，78块钱一件，便宜卖了。”

叫卖声引来了一大群围观者。自然，王某也挤进了人群中。人们正欲挑选购买时，忽然从人堆外传来了“让开，让开！”的高喊声。人们一下子静了下来，让开一条通路，只见一位穿着灰色仿皮茄克的大汉雄纠纠地走到卖大衣的男青年面前，一把抓住他的衣领，说：“我是工商管理局的，你无照经营，该罚，根据本市最新规定，应当处以罚款，所有货物半价拍卖。”说罢，也不管卖主如何哀求，把一件件用塑料袋

装着的大衣向围观者扔去。

围观者大喜，这种千载难逢的机会被自己遇上，错过了岂不可惜。于是，争相抢过大衣，递上 40 元钱给“灰茄克者”，满心欢喜而去。一会儿，货物被抢购一空。“灰茄克者”也把卖主押送“工商管理部门”处理去了。王某在抢购中“有幸”买了一件。路上突然想起不对劲，于是把大衣从袋中取出来看，原来大衣料子极差，根本不值 40 元。值得庆幸的是自己及时细心察看，否则，拿这样的衣服给妻子献丑，其情形会更加难堪，那时，臭骂、数落则是难免的了。

大多数人都有贪小便宜的心理，都希望以最低的价钱买进最好的商品。因此，一般的降价处理商品，尽管有时可能激起人们的购买欲，但是这种办法总会给人一种商品质次的感觉。如果换成另外一种方式出售，人们的就会截然不同。上述一出“苦肉双簧”戏中的骗子之所以得逞，便是利用了顾客贪小便宜的心理，如果骗子采取直接降价的处理办法兜售劣质商品，顾客肯定会打开袋子，仔细察看大衣的质量，根本就不会有人购买。即使有，他们也会尽量压价，选择其中较好的。然而，“工商人员”的处罚，就不会引起商品劣陋之感，人们还会认为自己买到了便宜货。

2. 调换标签骗技

只一些奸诡的销售商，常常在出销其劣质残次商品时，先在这些商品上贴上名优产品的商标，然后趁购买者不注意，在替他们包装时，偷偷撕掉所贴的商标。许多购买者回家打开包装时或在使用商品后，才发现自己上当受骗。

这种调换标签的欺诈术在商场中并不少见。