别以为货到付款就安全了

4

热点关注

安坤 著
新星出版社友情推荐

[内容简介]

人在社会漂,哪能不遇骗子!本书在轻松愉悦的故事中,让你了解骗术的真相。同时,“资深受骗专家”联合几十位网友的反骗技巧更让骗子郁闷至极,更好玩的骗术点评更让读者感受到骗子的恶俗。无论是大中学生,还是白领、蓝领、黑领、花领,以及60岁的老人,都有必要看看这本书。

[上期回顾]

碰瓷这个行当是清末一些欠抽的八旗子弟“发明”的。如今,玩碰瓷的人也不少。如果大街上有人告诉你,你碰掉了他的手机;或者当你在公路上开车,有人说你撞坏了他的车时;当心!你可能遭遇了碰瓷。

送来的手机和广告里不一样

“商品送货上门,货到付款,品质有保障!”如果你看到这样的购物广告,就以为可以放心无忧地购物的话,那你就错了。现在,很多骗子都好玩这一手。虽然等货到了才付款,但是,只有你付款后才能验货。而等你验完货发现是山寨货,再想要钱的时候,那可就没那么容易了。

张先生就是被“货到付款”的骗子给忽悠了几千块钱。

张先生看到某电视购物里的一款名为“Konkame”的手机,骗子在广告里介绍这款手机是“双卡双待,可视频通话,待机10多天,机身镀金,只要1698,赶快行动……”张先生一时冲动,就拨打了电视屏幕下方的电话。电话里导购小姐说两部手机只要1698元,货到付款。张先生在打完电话后就下了订单。

几天后,张先生收到了邮局送上门来的快递。为了安全起见,张先生要先打开包裹验货,但是却遭到邮递员的拒绝。邮递员说:你必须先签字交货款,才能拿到包裹。“货到付款”其实是“先付款才能开包查看货物”。无奈的张先生只得交了钱才打开包裹,但是,却发现里面的手机只是两部杂牌的“山寨机”,根本没有宣传中的视频通话、卫星定位等功能。于是,他马上向送货的邮递员反映,对方说他们只管运送包裹,如产品有问题,需与售货方联系。

正在郁闷的时候,张先生又接到了手机厂家“售后中心”主动打来的电话。张先生将收到的手机无视频、无定位功能的情况一说,对方告诉他是物流发错货了。并称张先生原来购买的手机断货了,现在会再补发两部价值3680元的网络版新型视频手机,还说现在这种机型搞优惠,张先生只要在原来购买的基础上再加1000元就可以得到了。

“已收到的这两部手机怎么办呢?”张先生不好意思地咨询对方,得到的回答是,在将要补发的包裹里会有一张全国联保的发票、售后联保电话表、车载充电座、福娃充值卡、蓝牙耳机、1G内存卡,还有100元钱,这100元钱是给张先生补偿的邮寄费,让张先生将已经收到的两部手机寄回来时使用。为了让张先生百分之百相信,对方还千叮咛万嘱咐地告诉张先生,收到包裹后一定要把之前寄错的手机给他寄回去,不然他很难向公司交代。过了没几天,张先生再次收到邮递员送来的包裹。给邮递员1000元货款后,他打开包裹一看,里面竟是一部假手机。

“这个手机是假货,根本没法用。”张先生再次上当受骗,却投诉无门。之后,仍有电话打过来说,要再次给张先生调换功能强大的光充电手机。

骗术揭秘

骗子先是在电视、网络上打广告,将产品吹得天花乱坠,并表明货到付款,引人上当。一旦你订购了,就会给你发去与宣传内容明显不符的产品,甚至是假货。利用货到付款的漏洞,让送货人员先收到货款再给你货物,你即使发现货物不对也无法退货。利用你的心理,以售后为名,打着更换新产品的幌子,再次引你入套。包裹上不标明退货地址,你即使想退货也无处可退。事后不是拖延,就是玩失踪。因为你只有个电话,连骗子的地址都弄不清楚,投诉无门,只能自吞苦果。

掉进裸价陷阱就很难出来

任何行业都有潜规则,这很正常。但是,如果你这个潜规则里面暗藏骗局,那就不是规则,而是诈骗了。现在,很多商家打着“裸价销售”的旗帜来吸引消费者的目光,如果你以为这样就可以捡到一个大便宜的话,那可就中了他们的圈套了。

李先生刚刚购买了某知名品牌的液晶电视,卖家承诺上门安装,一不小心却被安装师傅敲诈了一千多块。

原来,师傅在给李先生安装电视的时候,建议他把电视挂起来。李先生想,这样倒也好,还省地方。于是,就同意了。等师傅安装完后,却以“电视机挂架费”要了李先生800块。这还没完,随后,师傅又从工具包里拿出几根大拇指粗的线,分别将有线电视插头、机顶盒、电视机、DVD等连接起来,全部装好后,师傅告诉李先生,这些都是高清线,原来的连接线效果跟这些高清线没法比,四条总共480元。

师傅走后,李先生上网查了一下大吃一惊,电视机“挂架”,网上报价才100多元;而所谓的高清线更是离谱,也就几条电线而已,网上报价只有10~20元!

以上案例是很多商家常用的伎俩,这种情况在旅游业更是非常普遍。

比如某旅行社报价1399元的泰国六日游,如果你报名的话,就会被告知1399元是前五名的价格,现在已经没啦,只剩下1699元的了;而如果你报了1699元的旅游团后,就会发现还要再掏签证费、燃油费等,加在一起费用至少要2100元以上。

这还没完呢,在旅游途中,导游会不断向游客推荐名目众多的自费旅游项目。回程时,每个游客还要给导游“小费”。

而在装修行业,这种陷阱更多。

周女士被某装修公司所宣传的“裸价”装修所吸引,于是便与其签了“裸价”家装合同。双方约定,由对方为其装修90平方米的新房,材料由周女士自己购买,对方负责装修,总装修价为两万元。不料开工不久,家装公司以“未购买他们推荐的某品牌瓷砖”为由,向周女士收取贴砖费。此后,对方不断增加项目,如今工程刚进行了一半,周女士已花费三万多元。

在周女士提供的装修合同上看到,该装修公司只是明确了水电改造、墙面乳胶漆和铺瓷砖等人工费用。诸如瓷砖铺贴面积、水电改造面积具体是多少、如何计算等,则没有进行明确。另外,在墙面刷漆项目中,该装修公司省去了必要的刮腻子程序,卫生间的防水项目及收费没有在合同中约定,这些都为装修公司增项收费提供了可操作空间。

“裸价”装修开工后,装修公司十有八九要增项,这在装修行业是公开的秘密。部分装修公司的惯用手法是,在签订合同或者报预算时,故意少写一些工程项目,或者模糊装修材料品种、品牌、材质及工艺说明,如门套用什么材质、门套线宽度多少、五金件和灯具如何安装,这些细节一般不予明确。进入施工后,装修公司往往根据工程进度,不断要求你增加装修项目和费用。

骗术揭秘

生产企业以最低供货价把产品提供给经销商后,不再过问销售事宜,产品的运作和分销完全由经销商自己负责,这就是所谓的“裸价”销售。不论是生产企业还是销售企业,其“裸价”都是相对其他正常销售价格而言,并非消费者理解的零利润。

具体到房屋装修上,因涉及的材料和品种众多,装修公司所谓的“裸价”到底是单一材料,还是全部材料不好确定,其反映到装修总报价上,会给装修公司提供可操作的空间。

《天下收藏》背后的故事

8

人物传记

王刚 著
江苏文艺出版社友情推荐

[内容简介]

他经历复杂,下过乡,串过联,当过兵,说过书,主过持,演过戏……他兴趣广泛:收藏、话剧、京剧、相声、朗诵、跳舞、器乐……他说自己一生可用“顽、痴”二字概括。现在,王刚把自己的人生故事写成了这本书。不逃避、不掩饰、不夸张、不矫情;真诚、真挚、真实、真心、真情!和您分享他的成长故事、传奇经历、生命感悟、成功喜悦,以及不为人知的无奈和辛酸。

[上期回顾]

我演和▮是在一片质疑声中开始的,连我自己都怀疑自己能不能演。而一个“玩”字让我豁然开朗,带着游戏一把、玩一把的心态,终于把和□给演活了。

2001年秋,江苏卫视一个新开办的收藏栏目请我去主持。当时,恰好该省某市有场拍卖,我是奔着其中一个乾隆紫檀炕桌去的。电视台派人弄车帮我张罗,让我特别过意不去。最后台长还亲自跟我聊这事,我就答应了。最后那张桌子没拿到,却收了一个电视栏目。当时我特想提出这栏目最好搬到北京来做,那边好东西太少,不过瘾。

事实也是如此,节目组经常如获至宝地叫我去,我一看,不过如此。记得有一次,我还和这家卫视请来的一位专家拍了桌子,因为那人的鉴定有误,且这“有误”的原因似乎不在“眼”,而在心!一年多后恰逢“非典”,节目停了。后来,当北京台找到我,透露他们要办此类节目的时候,我们一拍即合。

这个栏目是北京卫视2007年投入挺大的一个节目,名为《天下收藏》。和所有收藏栏目一样,它请了专家、观众、持宝人三方辨宝、辩宝、估宝。不同的是,节目中多了一项砸“宝”。

关于这个环节,我更愿意解释为“护宝”。一般情况是这样,经过现场三位专家鉴定后,主持人故作闲庭信步地转悠几圈,追问几句:“后悔吗?退出还来得及。”在签了“生死文书”的持宝人咬牙点头后,主持人突然出其不意地砸了其中的赝品,让节目现场“嘘”声四起。

作为该节目的总策划,我对设置这个环节的创意颇为自得。我认为,栏目的原则,也就是收藏的原则,去伪存真是第一步,是最要紧的。节目只播了两期,我再去古玩城,已经有店主戏言道:“王老师,带了瓜棱大锤了吗?”对于不能砸的字画等物,我也有招儿:用朱砂笔在上面画钩,就像阎王爷在生死簿上画钩勾人命似的,达到另一种强烈的视觉效果。

要问我为什么采取如此极端的方式对待赝品,简言之,就是恨啊!恨那些造假、贩假者,同情进而警醒那些上当受骗的藏友们。我在这行里呆久了,耳闻目睹太多太多穷其一生积蓄,买到的全是赝品的辛酸故事。这就让我下决心,在节目中淡化人们最关心的价格因素,而是突出对瞎活(假货)的鉴别与打击。

《天下收藏》除了请故宫博物院等文博机构的专家,还特别找了拍卖公司的老总(如甘学军先生)和国际知名的艺术品经纪人(如翟健民先生)及民间的大收藏家,让这些处于收藏行当第一线的人来辨伪估价。

节目办了一年后,《天下收藏》的收视率已经很高了,比2007年刚办的那年收视率提高了将近一倍,有人觉得这就可以了。我说不行,说不好听的话:为了改也得改,每年一定要有新气象。

2007年的模式是最后砸。后来我发现:统计收视率的时候,不仅有一个总的收视率,还有一个分分钟的收视率,一分钟一分钟地统计。好多人就等最后“砸”那一下,而中间的过程就撂下了。我说这不行,得想辙。那一天在京广大厦,我跟撰稿人卞亦文喝着咖啡想。骤然间,我猛地一拍大腿,几乎嚷出声来:有啦!把这个砸,一分为三,一把一利索!我让你离不开,别都等攒到最后。

记者采访我,谈及《天下收藏》,大多由这一“砸”问起。我就说道,不同意砸的,我特理解。“挺好一个东西,什么真的假的,假的怎么了?也是一个很好的花瓶啊,怎么给砸了,在家里插花也不错啊。”——这就是没有收藏经历的人的过于天真善良所致,凡是有收藏经历的人都打过眼,打过眼的就对赝品恨得要命。

一件事不怕引起争论,也许从另外一个角度看,争论是好事。不过,说句实在话,如果我要不砸,这个收视率肯定要降的,因此就必须有这么一个悬念。要触目惊心,惊的是什么心?有一期节目我说:在《一件小事》里面,鲁迅先生说:榨出你皮袍下面的“小”来。这个“惊”,就是要惊出你内心的“贪”字来,你不贪,不想着得横财,绝对上不了当。

其实我也不例外。打过眼的,吃过药的,全是因为“这个东西怎么这么便宜”!“故宫里就一个,我手里也有啦!哈哈!”你在窃喜,人家更是偷偷笑得肝儿颤。就如《水浒》上说的:只道吊桶落在井里,原来还有“井落在吊桶里”呢。举目一看,绝大多数情况是“井落在吊桶里”。这话怎讲?

这就是一个不得不说的残酷的真相:《天下收藏》曾分别在北京、沈阳、兰州办过三期特别节目,义务为广大收藏爱好者鉴宝。赝品率竟然不谋而合,皆为百分之九十五左右,上下不差一个百分点,令人心寒哪!看过节目的人都知道,有几期我真是“赶尽杀绝”,每件都砸啊。

报名参加栏目的民间藏家,多到根本推不开门。报名多是好事,但是麻烦事也多:100个人手里面的东西,能拿出一件真的,又能上得了台面的,少之又少。总不能期期每件都砸,太没有希望了。那怎么办?比如说你认识某个藏家,有真货,便上门求助:“您去一趟行不行?”藏家一般回绝:“我不整那个。”编导没办法,就得坠着他:“帮帮忙了,要不然实在太惨了,给做一榜样。”“……行。”

做这个节目,主持人要担很大的干系,外行做还真有风险。因为三个藏宝人,座位便分作一、二、三号,但也有可能上去的时候,不知道怎么弄成了二、一、三号,或者三、二、一号了。你若也分不清楚青花、粉彩、斗彩、五彩的,一不留神,把真的给人砸了就惨啦。

这类悬事儿不是没出过。有一期,轮到马上要“宣判”第二件藏品时,我照例先抄起金槌,在一件五彩瓷瓶上来回晃悠着,惊得本主儿紧着拿手护着他的宝贝。而我不过是“虚晃一枪”而已,我心中有数,他那东西,一冒头儿就看出来了:开门儿真!

晃悠了好一阵子,该宣布专家鉴定结果了,我往鉴定书上一搭眼,傻了!最后一行字,分明写着:现代工艺品!按说该砸呀,可我明明看了是真的啊!砸了,万一是真的,得赔人家二十多万呢!破财事小,“失节”事大!全国那么多观众,藏龙卧虎啊,这要传出去,甭多了,就一句:哈哈,王刚砸错喽,赔人家好几十万哪,专家和我脸往哪儿搁呀!

心里一通儿乱,脸上倒没显出来,嘴巴也没闲着,边叨咕有关五彩的话题,边往专家席那儿蹭,顺手把鉴定书放到专家的眼前。从专家们惊愕的神情,我断定是出岔子啦!果然,后台一个负责传递鉴定书的,脸色都白了,忙不迭地递上另一张纸。原来那张是鉴定第三件藏品的,递早了。而新的一张的鉴定结论果然是“真品”!多悬哪!后怕呀!

《天下收藏》第一期节目正式在北京电视台播出后,我在第一时间接到了同道藏友、著名编剧邹静之的电话:“悬念设计得很好,像一出情节跌宕起伏的剧作,让人想起了希区柯克。”

我就是要用“砸毁赝品”这一极端的表现方式,造成一种视觉上的冲击力,给电视机前的观众们一种心灵上的震撼——赝品就应该是这样的下场。