

假僧尼特别爱骗哪种老年人

◎阿武

警方提醒广大老年朋友,合法的寺院庙庵均严格遵守中国佛教协会有关规定,严禁僧侶出修行地向外化缘。凡见到有和尚、尼姑装束的可疑人员登门募化,切勿受骗,应及时向公安机关报警。

“阿弥陀佛,施主印堂发黑,恐是不祥之兆。”身着僧衣、肩背佛包的男子在南通朱老伯家门口,双手合十,告诉正在晒衣服的老伯。朱老伯平时也烧香、拜拜菩萨求个平安,况且年纪大的人一般对这类事情往往抱着“宁可信其有”的心态,此时一听这个“和尚”对自己说了这番话,心里有点慌了。

想“消灾”要“破财”

朱老伯把“和尚”请进了家里。“和尚”对朱老伯微微一点头,一句“施主,有礼了”让朱老伯觉得这个“和尚”有修养、有文化,对他的信任又加深了。

在朱老伯家中,“和尚”慢慢悠悠到处瞧了一瞧,时不时摇摇头,让朱大伯的心里一紧一紧的。朱大伯心里焦急,请教“和尚”:“大师,您看哪里不对劲,能不能有破解之法?”“和尚”言道:“破财消灾,这是一个2000块的祸水。”

朱老伯一听明白了,立刻拿出了2200元给了“和尚”。“和尚”立即“作法”,到处手舞足蹈一番便离开了朱老伯家。

等“和尚”走后,朱老伯想想总觉得哪里不对劲,和儿子一说,儿子立马急了,说:“爸,你这是遇上诈骗了。”朱老伯赶紧向公安机关报警。

求“平安”得“捐钱”

朱老伯可不是唯一一个碰上这种“出家人”的。

韩奶奶在家门口的水池边洗菜,一名“和尚”上前以积德行善、消灾保平安为名,让她买一点护身符、佛珠等。韩奶奶觉得钱也不多,就给了对方几百块,求得心安。

张大妈在超市门口停车场遇到了一个“和尚”,他给了张大妈一串五帝钱和一张佛像,并让其在功德本上签字。张大妈问了说不要钱,也就听从“和尚”签了字。签完字,“和尚”说:“功德无量,签字不收费,这请回的佛像还是要平安钱的。”张大妈说那就不要了。“和尚”称不可以,这样做会霉运上身、不得安宁。张大妈为求得心安,无奈扫码支付了对方60元。事后,大妈觉得自己是被诈骗了。

假和尚真骗子

这样冒充和尚的不法分子一般选择中老年人为作案对象,该年龄段的人群因心理特点容易上当。此外,这些不法分子更多的是选择农村或城郊接合部等群众防范意识薄弱地区实施诈骗。他们购买僧衣、皈依证、挂件等物品,将自己包装成和尚、尼姑等宗教人士,走街串巷选择作案目标,以化缘积福、帮助受害人及其家人消灾、增财等为诱饵,向受害人化缘、兜售佛品等索要钱财,甚至以看风水、做法事等为由进行诈骗。

家人多关心,老人少受骗

当前主要针对老年人的部分行骗套路如下:

- 1.“免费送鸡蛋”引人上钩。通过散发传单免费送礼的手段吸引老人。如在小区周边发传单,凡持传单前来看讲座的可免费得鸡蛋,诱导老年消费者入套。
- 2.假称公益活动,推销保健产品。宣称是由某个知名机构举办的公益活动,向老年人免费普及健康知识,吸引老年人来听,实则为推销产品作铺垫。
- 3.失实宣传,夸大保健品效果。“使用该产品3天见效,永不复发”“只需7天,糖尿病根除”……保健品套路营销中类似的宣传标语是利用老年人对身体健康担心的心理、缺乏辨别能力,诱骗他们购买。
- 4.门槛设限,拒绝年轻人。为躲避执法监督和老年人的亲友注意,活动地点通常在头一天晚上才公布,时间通常定在工作日上班时间。事先向老年人配发入场证,即使有跟去的子女也会被拒之门外。
- 5.进门先登记套取个人资料。进门会让老人先填写基本信息(姓名、住址、疾病等),趁机聊上几句,一方面培养感情,更主要是为了套话。比如“您来得真早,自己走过来的啊?”“您气质真好,以前是教师还是干部啊?”看似平常的问题是为了达到复查地址、估算购买力等目的。
- 6.“医生”“专家”依次上场忽悠。请“医生”和“专家”给老年人免费体检、看病,讲保健品的成分与效果,引起老年人的兴趣。销售产品时再给点表面“优惠”,如买两个疗程赠一个疗程。利用老年消费者迷信权威的心理和对健康的迫切追求,推销保健品。
- 7.安排“老人”现身说法。一些同龄“老人”现身说法,他们会说自己是××保健养生的会员,××保健品确实好,还有免费活动各种特权……让一些本来半信半疑的老人打消顾虑,购买产品。
- 8.服务到家、亲情回访骗取信任。“销售员”陪老年人回家取钱取卡,一路服务到底,直到钱款到账。对被确定为重点客户的,还会经常“亲情回访”,买水果看望,只要老年消费者高兴了,买点保健品不算啥。
- 9.“免费旅游”实则销售产品。组织老年人“免费旅游”,名义是回馈客户,实际上是“洗脑”,进一步渗透保健品的效果。“大招”是参观生产车间,亲眼看到保健品的生产线和“真材实料”。
- 10.新出“高息存钱”花招。鼓励老年人往销售公司“存钱”,给较高的利息,如10%的年息,而且存钱的消费者买保健品还可以享受更多优惠。一旦钱存进去,便有去无回。

在此提醒广大老年朋友及其家人:

- 1.打好防骗防诈预防针:家人子女平时要多关注了解老人思想动态和消费情况,有意识地将媒体上、电视上看到的诈骗案例告诉老人,让他们对常见的保健品诈骗手段有所了解、有所防范。
- 2.家人多关心照顾老人:很多骗子利用子女对老人关心不够,大打亲情牌。老人因为孤独,容易被骗子的甜言蜜语哄得心甘情愿把钱掏出去。子女应常回家陪陪老人,关心老人的生活问题和情感需要,多打电话陪他们聊聊天。
- 3.妥善保管、合理支出钱财:老人家中不要存放大量现金,银行卡号和密码不要告诉外人,在大额消费或支出时最好和亲人子女沟通联系,以便家人能够在第一时间了解情况,防止落入陷阱。
- 4.不要听信“医托”忽悠:老年人年纪大了,身体出现毛病在所难免,但千万不要听信一些陌生人的话,比如某某神医专治疑难杂症,某某神药包治百病。一定要相信科学,如果身体出现不适,应及时告知子女,去正规医院检查。子女也应多关心老人健康,定期带老人检查身体。
- 5.对待宣传要谨慎:慎重看待明星在广告里的宣传,不要轻信媒体、药店、商场、超市里“专家”的夸大宣传。

决赛春节

◎李秀芹

过了元旦,我和老头子一直没有“阳”,顺利挺进决赛圈。家居乡村,独门独院,手脚灵活能自理,有片菜地自给自足,子女都“阳”过,不让登门……这是我们进入决赛的客观条件。当然,我和老头子前段时间也格外注意,不去人多的地方,偶尔收个快递,也是戴好口罩、一次性手套,在家门口拆封消毒后,再拿进家。

儿子想给我们买血氧仪,老头子不让,说价格暴涨,不需要跟风交智商税,我们自己注意不感染上,才是万全之策。刚过完春节,就听到了某医疗器械公司哄抬血氧仪价格被罚的消息。

把子女挡在门外,亲朋自然也知晓,不再登门拜年,避免感染,又除去了过年辛劳之苦。而且我们和儿子家就一碗粥的距离,有事打个电话,五分钟便到,时常见面,春节团聚也并不重要。

我们俩年前全副武装去超市采购了一次,备齐年货,之后就没再去人口密集的地方。家门口的公园之类,还是在做好防护后经常去逛逛的。

老头子决定一“免”到底,窗户也不打算擦了,说等春暖花开了再统一大扫除。负荷卸下后,人便轻松了许多。我们每天去公园散步,顺便携带一兜小米撒在树丛中,让鸟儿们有食可吃。冬日的暖阳下,坐在公园长椅上,看树下啄食的鸟儿,听它们的欢快啾鸣,心一下就萌化了。

年初一晚上,老友打来拜年电话,我俩聊了很久,难得都有时间,因为她也把儿子一家“隔离”在外了,没有儿孙打扰,少了缠身的家务。

往年春节,年前不知道要跑多少趟超市、赶多少年集,冰箱冰柜都塞得满满的。准备年菜就需好几天时间,春节后更是宾朋满座,酒席做了一桌又一桌,一直到了初七八才消停下来。

珍惜这个闲下来的春节,做点儿自己喜欢的事儿,锻炼身体准备迎接下一波考验,对我们来说,这是最好不过的过节形式。春节决赛,胜利!



2日,通州区兴仁镇葛长路村组织老党员、老退役军人乘坐南通地铁1号线,让他们感受南通城市发展变化。老人们十分兴奋,纷纷表示:现在在家门口就坐上了地铁,干净整洁、快捷方便,实在太好了。

图/文季永健



晚晴周刊投稿邮箱:
jhwbt10000@163.com