

<<修车防骗108招>>

图书基本信息

书名：<<修车防骗108招>>

13位ISBN编号：9787562043706

10位ISBN编号：7562043701

出版时间：2012-7

出版时间：中国政法大学出版社

作者：张宁，张跃年 著

页数：210

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<修车防骗108招>>

内容概要

《修车防骗108招》彻底揭露汽车维修行业中骇人听闻的肮脏内幕。

《修车防骗108招》分为维修篇和保养篇。

例举了大大小小72种真实的维修、保养、保险陷阱及案例，作者从实战经验出发，针锋相对地提出了108条防骗、防忽悠的对策，外加一整套简单实用的汽车养护的经验和技巧。

<<修车防骗108招>>

作者简介

张宁，曾经在江苏、浙江、上海等地数家大型一类汽车维修企业任职，先后出任过北汽福田特约维修站的风景冲浪系列轻型客车的索赔鉴定经理，福田重卡索赔鉴定经理，潍柴斯太尔发动机索赔鉴定经理以及“三一”重工重汽特约维修站索赔鉴定经理等。

张跃年，男，江苏镇江人。

“游戏文学”理念发起人和倡导者。

中国作协会员。

至今已在《人民文学》、《收获》、《上海文学》、《钟山》、《十月》等海内外名刊发表小说逾二百万字。

已出版长篇小说《牺牲爱情》《完美谋杀》《幸存者》多部；《中跃文集》2卷。

多次在《十月》等刊推出“中跃小说小辑”。

作品多次被《诗选刊》、《小说选刊》、《小说月报》、《作品与争鸣》、《作家文摘》等转载。

部分作品被译介到海外。

《斗地主》、《动物的忧伤》、《紧握你的手》分获中国作家协会评选并结集出版的年度《中国最佳短篇小说精选》。

<<修车防骗108招>>

书籍目录

前言一前言二上篇 宰客！

汽车维修骗术大揭秘第一章 曝光！

车辆维修流程：6大忽悠术第1招：热情接待稳定您第2招：认真开单麻木您第3招：当面试车迷惑您第4招：拆检维修套实您第5招：配件供给落实您第6招：财务结算吓死您第二章 警惕！

汽修行业普遍存在的7大猫腻第7招：以次充好，滥竽充数第8招：制造故障，放长线钓大鱼第9招：偷工减料第10招：只换不修第11招：漫天开价第12招：先斩后奏，趁火打劫第13招：小病大医第三章 揭秘！

汽修行业宰客的5大专业（骗）术语第14招：无中生有，化铁为金第15招：做大换件，财源滚滚第16招：以次充好，生财有道第17招：换了再说，金上加金第18招：变废为宝，遍地金第四章 “核心骗术”！

正厂配件与副厂配件——支您五招辨真伪一、晕您没商量！

二、明明知道是假，为什么还有人专买假配件？

第19招：空气滤清器：辨别真伪第20招：刹车片：辨别真伪第21招：火花塞：辨别真伪第22招：怎样选择正宗的汽车配件？

常见的假冒配件：对汽车危害程度举例第23招：假冒汽车配件：七镜照妖现原形第五章 典型！

常见故障维修：骗术详解——小心猫腻玩晕您一、夏季汽车空调维修的典型骗术第24招：手指动动生金银第25招：下次来时用您上次付钱的货第26招：反正您也不知道，加多加少一样钱第27招：换个小的，赚个大的第28招：说哪就是哪，旧生新来进斗金第29招：您不懂呀？

好办了，我说多少就多少第30招：这也是为您的爱车着想，就多付点吧第31招：问题麻烦了，您得有心理准备二、汽车电路维修的典型骗术第32招：少赚就少赚一点，就换个总成吧第33招：知道不？

冤大头就是这样诞生的……下篇 汽车日常保养的诀窍及防骗常识

<<修车防骗108招>>

章节摘录

第2招：认真开单麻木您 当了解到您的汽车出现的现象时，就会初步做出判断，填写报修项目以及施工单，请您过目签字后下单，让您看得一目了然，心想总算遇到不乱来的修理厂了。

案例 一次笔者接待一位宝莱的女车主，她开车来我这里保养。一则她长得漂亮，二则不算太忙，开好单后，就放下手中的一些小事，与她闲聊起来。

一会儿质检员过来说了一声，说是前刹车分泵有点毛病。当时我正和美女正聊得开心，随口就说了句：是我们美女的车，给调整一下就行了。调灵一点啊，可别因为刹车不灵吓着我们美女。

听得她连声说谢谢。

这时恰巧老总路过，正好听到，便把我叫到一旁说了几句（面授机宜）。等我回来后，又聊了几句，然后话锋一转，说：车弄好了，我叫他们把车内外好好的清洁一次，车美人才更美，您说是不是？

说的她是玉颜大展。

然而等她结完账，可就是愁眉不展了，想说又不好意思说。走的时候眉目生恨，我想今天晚上她的老公可要有气受了。

对策 别人忽悠您是想赚钱的，忽悠您越深，这钱就越好赚，如果你不被忽悠，那谁还能赚您的钱呢？

任他吹得天花乱坠，我自巍然不动。

只要您不动，就可以以欣赏者角度来看对方忽悠，也是一件蛮有意思的事。

第3招：当面试车迷惑您 当您的面开车试车后，一方面肯定您所报修的项目，同时又说一些关于汽车别的隐忧，说得您心惊肉跳的，这是提前给您打预防针。

再开进车间下发施工单位维修，并说出还有可能要维修的项目，由班组拆检后，并告之生产调度通知车主所要增加的项目。

.....

<<修车防骗108招>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>