

?

## Titkos hadműveletek pénztárcánk ellen (Rozványi Dávid)



240 oldal, 2001., ISBN 963 00 4866 3 Avagy hogyan csapják be a vevőket.

Értékelés: Még nincs értékelve

Ár

Fogyasztói ár 540,00 Ft

Kedvezmény 460,00 Ft

[Tegy fel kérdését a termék?](#)

### Leírás

A mai világban tudunkkal, vagy tudunk nélkül rendszeresen megpróbálnak félrevezetni, átverni és baleknak nézni minket. A reklámok, hirdetések, akciók mind-mind pénztárcánk megkönnyítését célozzák meg különféle pszichológiai alapokra támaszkodó trükkös módszerekkel. Ezek egy részét hamar átlátjuk, de sok olyan is akad köztük, amely esetében csak utólag derül ki, hogy megint áldozatok lettünk. Bár e könyv könnyed hangvételű történetek példáin keresztül egy képzeletbeli szerencsétlen ember eseteit mutatja be, itt-ott bizony magunkra is ismerhetünk. A könyvben megtalálhatjuk az életben egyre gyakrabban előforduló vevőátverési módszereket, és az azok ellen való védekezési lehetőségeket, a pénztárcánkra veszélyes helyzetek elkerülésének módjait. Ha tehát elolvassuk ezt a könyvet, kicsivel dörzsöltebbek leszünk, és talán a jövőben kevesebb szerencsétlen áldozatok. Minderre garancia az is, hogy a könyvet egy neves marketingszakember és egy jogász írta – szerencsére könnyed, humoros stílusban. A könyv mottója akár az alábbi vicc is lehetne: Grün, a zöldséges odaszól legjobb segédjének, hogy értékelje le az almát. A fiú kimegy, majd a táblán a 100 forint fölé odair egy áthúzott 150 Ft.-os árat.

Elektronikus formában megvásárolható: [http://www.interkonyv.hu/index.php?page=konyvek&cat\\_id=28&book\\_id=447](http://www.interkonyv.hu/index.php?page=konyvek&cat_id=28&book_id=447)

## Tartalomjegyzék:

### Bevezető 9

#### Utazás az árak körül 11

Lopakodó árak 11

Megkeseredett gyomorkeserű 14

Azok a fránya kilencesek... 16

Drágább, de jobb is? 18

LEGO-árak 20

Csak ma! Csak itt! Csak Önnek! 23

A darabokban levágott macskafarok esete 25

Trójai faló 27

A ruha teszi az embert, a csomagolás az árat? 29

Karácsonyi csokoládé 30

Sok kicsi sokra megy 32

Földalatti áremelések 34

Filléres tudományosság 36

Nyarlás luxuskivitelben 38

Kifli 8 forintért 43

Pontocska, tízezerből tíz marad... 46

Mint tudjuk, Einstein óta minden relatív... 49

Tessék mondani, van még rosszabb is? 53

Árak és költségek 56

#### Azok a csodálatos áruk... 58

Az ígéret szép szó ... 58

Ami szükséges, és ami nem 61

A félig tele vagy félig üres kérdése 63

Gombhoz a kabátot 65

Garantált bizonytalanság 67

Fogyassz többet - többet költesz! 70

Minek nevezzetek? 73

Szavatosság és jótállás 76

#### Óh, azok a drága áruhitel... 82

Kamatmentes kamatok 82

Fekete macska a sötét szobában 85

#### Nyeremények és jutalmak 91

Milliókat érő reklámlevelek 91

Pontcskák a plasztiklapon 96

Gyűjtsd, ki tudja, miért gyűjtheted 99

Még egyszer a pontgyűjtésről 101

Síkból a térbe 103

Ubul megint nyert! 105

Akcio mindörökké 106

#### Reklám és egyéb nyalánkságok 110

Az orgyilkos telefon 110

A világ gyerekszemmel 114

Mindent bele! 116

A rossz példa ragadós, mint a bogáncs 123

Három vágy, három valóság 128

Minden második nyer! 133

Közel Afrikához, távol az ígéretektől 135

Közvélemény-kutatás, s amennyivel még több 140

Jóska, levelet hozott a posta 143

Veszélyes öszinteség 147

#### Új istenek, új hitek 150

Mennei reklám 150

Küldessünk egy jó nagyot! 151

No de méltóságos úr... 154

Számtalan számok 157

Nem minden arany, ami fénylik 160

Statisztika, közvélemény 164

Variációk vevőkereskedelemre 169

Tudomány a reklámban 174

Jóbarátok 179

Kiskereskedelem nagy szatyorban 184

## Shoppinglandi utazások 188

Soros elérésű áruházak 188

Ó, jó, jó, akció! 191

Gyula bácsi üzletel 192

Szírénhangok pénztárgépre 196

Benn a bárány, kinn a farkas 198

Plüssbabák és sorozatgyilkosok 201

Minden jó, ha a vége játék 203

## Távirányított vevők, azaz a csomagküldés diszkrét bája 207

Hívatlan vendégnek nehéz ajtót mutatni 207

A láthatatlan csomagküldő 212

Értékesítés TV-n keresztül 215

Nota bene: mit kell tudni az áruküldökről 219

## Ügyes pénzügyesek 223

Mennyi az annyi? 223

Mit számít a pont? 227

A kocka el van vetve – a gazdagság álma 230

## Idézetek a "Titkos hadműveletek pénztárcánk ellen" című könyvből:

*Figyelem! Az itt leírtak szerzői jogvédelem alatt állnak, másolásuk, reprodukálásuk, tárolásuk bűncselekménynek minősül. Jelen leírás csupán kedvcsináló a könyvhöz. Amennyiben kíváncsi a többi történetre is, vásárolja meg a könyvet!*

Lopakodó árak

Ugar Ubul vásárolni ment kedvenc hiper-szuper-marketjébe, a Góliát Centerbe. A Góliát Centerről tudni kell, hogy ott vásárló minden szükséges (és szükségtelen) áruhoz hozzájuthat, jutányos áron. Ubul megfogadta, hogy csak azt fogja megvenni, amire tényleg szüksége van, ám amikor már a fizetéshez készülődött meglátott egy hatalmas tárolót, telis-tele szebbnél szebb virághagymákkal, fölötté egy hatalmas táblával:

**SZUPER ŐSZI VIRÁGVÁSÁR - VIRÁGHAGYMÁK MÁR 150 FORINTTÓL!**

Ubulnak eszébe jutott közelgő házassági évfordulójuk, s úgy érezte 150 forintot igazán megér a csa-ládi béke.

A virágok csodálatosak voltak, mindegyik külön zacskóban és gyönyörű fotóval ellátott papírral, s Ubult csupán az zavarta, hogy egyik virághagymán sem látott árcédulát, csupán vonalkódot, melyet bár-hogy nézett, nem mondott neki semmit sem (a tároló oldalán volt valami tájékoztató felirat az áráról, de Ubulnak, aki a virágokról legföljebb a színüket tudta megállapítani, ez a tájékoztató héberül is lehetett volna). Pár percig tanácstalanul állt, míg végül a távolban meglátott egy eladót. - Sajnálom, én a bűvárszivattyú osztályon dolgozom! Ubul tanácstalanul álldogált, amíg a hangosbeszélő nem figyelmeztette: - Felhívjuk tisztelt vásárlóink figyelmét, hogy hiper-szuper-marketünk negyedóra múlva, nyolc órákor bezár. Kérem fáradjanak a pénztárakhoz. Ubul zavarában be-dobott vásárlókocsijába néhány olcsóbbnak tűnő virághagymát, s elsietett a legközelebbi pénztárhoz.

Amikor a pénztáros átnyújtotta neki a számlát, hirtelen úgy érezte, hogy a Góliát Center és felette az ég egy pillanat alatt maga alá temette.

– Kérem... itt valami tévedés lesz...

– Nem, kérem: ön az Afrikai Szivárványból vásárolt, darabja 3000 Ft.

– De kérem... azt írták, hogy virághagymák 150 forinttól...

– Uram: azok már a múlt héten elfogytak.

Ubul, néhány virághagymával gazdagabban, de fizetésének nagyobbik részétől megkönnyebbülve ért haza, s talán jobb ha átadjuk a feledés jótékony homályának azon szavakat, melyekkel felesége otthon köszöntötte.

Előfordul, hogy az üzletekben nincs jelölve a termékek ára: azt csupán aránytalanul nagy utánajárással lehet megtudni. Pl. azonos helyen különböző árú termékeket helyeznek el, de feltűnő helyen csak a legolcsóbbnak az árát jelzik (virághagymák már 150 Ft-tól).

Ugar Ubul néhány hónap elmúltával, felesége szemrehányó pillantásait maga mögött hagyva újra elment a Góliát Centerbe, s láss csodát: még mindig voltak akciós virághagymák. Elhatározta, hogy most már tényleg meg fogja tudni, hogy mennyibe kerül az a híres Afrikai Szivárvány. Hosszú ideig tanulmányozta a csomagolást, míg végül a vonalkód alatt található számsort összehasonlítva a térdmagasságban megtalálható tájékoztató felirattal (melyen megtalálta ugyanezen számokat) megtudta, hogy az Afrikai Szivárvány valóban 3000 forintba kerül. Ettől a felismeréstől olyan boldog lett, hogy füttyörészve indult haza-felé, s azon morfondírozott, hogy másnap nekilát az ókori szanszkrit iratok titkának megfejtéséhez.

Karácsonyi csokoládé

Ubulnak teljesült egy gyermekkori álma. Még kis-gyermek volt, amikor néha-néha meglátogatták őket a nyugati rokonok és hoztak a családnak egy-egy doboz Mozart Kugen-t. Persze a szülők nem ettek belőle, csak a gyerekek kaptak, s még így sem jutott egynek több mint egy fél, de az olyan mennyi finom volt! Ubul azóta már felnőtt, s már Magyarországon is lehetett kapni, de mindig sajnálta a pénzt arra, hogy ilyen nyálánkságokra költse.

Közeledett a karácsony, Advent második hete volt már, s Ubul még nem vett ajándékot sem Virágnak, a feleségének, sem a gyerekeknek. Egy szürke téli estén, olyanon, amikor még a csillagok is fáznak elő-bújni a felhők mögül, hazafelé tartott. A buszmegállóban kipakoltak már a karácsonyi árusok. Csillagszó-rók, lámpafüzérek, betlehemek loptak kis melegséget a hidegbe. Várakozás közben szórakozottan nézte a pultokat, mikor meglátta a feliratot:

**KARÁCSONYI KIÁRUSÍTÁS: MOZART KUGEN MÁR 400 FORINTTÓL!**

Fejben gyorsan összeszámolta dugipénzét, s azt, amit még karácsonyig el fog tudni titkolni neje előtt, s gyorsan vett három dobozzal.

Boldogan várta a karácsonyt: neki is megvolt már a maga ajándéka. Szenteste előtti napon, mikor felesége már a másnapi sütéssel volt elfoglalva, kicsit egyedül maradt, s így hozzákezdhetett a csomagoláshoz. S ekkor úgy érezte, hogy Salzburg összes temploma és palotája a fejére zuhant. A szavatosság december 20-án lejárt.

Előfordul, hogy a kiskereskedelmi egységek néhány nappal a szavatossági idő lejáratá előtt rendkívüli nagyságú árcsökkentési akcióval szabadulnak meg élelmiszerkészleteiktől, anélkül, hogy figyelmeztetnék a vásárlókat, hogy a vásárolt áru már csak korlátozott ideig fogyasztható.

Virág talán még soha nem látta férjét ilyen idegesnek. Bele telt néhány percbe, amíg megértette, miről van szó, s gyorsan átlátta a helyzetet, hogy most talán nem jó tanácsokra van szükség, hanem valami másra.

- Ugyan, ne búsulj, egy-két nap még nem olyan nagy idő, még biztos nem lesz baja tőle senkinek sem, ha megesszük. Tudod, mit? Holnapra nem főzők semmit, bejgli helyett majd megesszük vacsora után (azért jobb, ha nem őrizgetjük sokáig), s akkor nekem sem kell sütnöm (annyit). Jó lesz?

S így teljesült Ubul nagy álma. Ő és családja egy-szer annyi Mozart golyócskát ehettek, amennyit, csak bírtak.

Persze Ubul, nem hívta ki maga ellen még egyszer a sorsot: ezentúl nem csak az árcédula, hanem a szavatossági idő szerint is vásárolt.

Ami szükséges, és ami nem

Ugar Ubul gondos családapa volt. Megpróbálta tisztas munkával eltartani családját (s havi 5-10 ezer forintnál szinte soha nem hiányzott több a családi kasszából), felesének havonta vett virágot, s gyermekeivel naponta legalább 5 percet játszott. Szóval, ha nem is volt teljesen megelégedve saját magával, de úgy érezte a tőle telhetőt megteszi. Egészen addig az estéig, amikor leülve kedvenc sorozatát nézni a TV-ben, fel nem figyelt egy hirdetésre.

A képernyőn egy fiatal embert mutattak, akinek láthatólag kihullottak a fogai, miközben a következőt mondta egy hang: ez az ember gyermekkorában nem használt fluxulus-B adalékot tartalmazó fogkrémet. A következő képen egy ránézésre 70 éves öregúr almába harapott, majd azt mondta: én egész életemben fluxulus-B adalékot tartalmazó fogkrémet használtam. A következő képen egy tubus fogkrém volt látható, miközben isteni nyilatkozatásként a következő szavak hallatszottak: Használjon ön is Szájvirág fogkrémet! Az egyetlen rózsailatú fogkrém, amely fluxulus-B adalékot tartalmaz!

Ubul természetesen nem akarta, hogy gyermekei fogatlan felnőttek legyenek (neki már úgyis mindegy: az ő szájában már úgyis több fém volt, mint egy átlagos olombányában), ezért elhatározta, hogy legközelebb négy tubussal is vásárol. Igaz, kétszer annyiba kerül, mint az, amit egyébként szokott venni, de ki-nek nem ér meg ennyit családja egészsége?

Előfordul, hogy az értékesítők úgy kényszerítik ki a vásárlói döntést, hogy az általuk kínált terméket feltétlenül szükségesnek állítják be (pl. pontatlanul hivatkoznak törvényi előírásokra, a ténylegesnél nagyobbak állítanak be különböző egészségügyi kockázatokat stb.).

Elhatározásához híven, másnap bement a patikába, hogy Szájvirágot vegyen. Szerencsére a patikában találta régi ismerősét, Dil Emmát, a fogorvost. Dil asszony gyanakodva nézett végig rajta: - Csak nem te is Szájvirágot akarsz venni?

- Hááát... azt mondják nagyon jó...

- Jó annak, akinek fluxulusa van! De fluxulust csak a mediterrán vidéken való hosszú tartózkodás után lehet kapni, ha valaki nem fogyaszt elég vitamint. De ha jól tudom, a családdal még soha, egy napig sem voltatok a tengernél.

- Valóban... azt hiszen igazad van - mondta kicsit elbizonytalanodva Ubul, s közben arra gondolt, hogy tanult embernek párja nincs. Hazafelé menet elhatározta, hogy ha legközelebb olyan termékről hall, amely feltétlenül szükséges a földi boldogsághoz, a biztonság kedvéért megkérdezi egy szakértő ismerősét is.

(Ha van olyan, úgy ne csak „a mellékhatások tekintetében kérdezze meg orvosát vagy gyógyszerészét”.)

Hivataln vendégnek nehéz ajót mutatni

Ubul elégedetten hátradőlt főnöke műbőr foteljában, s legszívesebben még a lábát is az asztalra tette volna. Egyedül volt! A régi mondás, mely szerint egy alkalmazott kétszer van szabadságon: egyszer amikor saját maga, s egyszer, amikor a főnöke, most megduplázta: főnöke összes munkatársával csapatépítő tréningre ment, s Ubult hagyta hátra, hogy tartsa a frontot. Ezt szeretett főnöke, Tüske Tímea büntetésnek szánta, de Ubul jutalomnak érezte. Végre nyugodtan dolgozhatott, s nem zavarta senki!

A történet előzményeihez hozzátartozik az a rendkívül szeretetteljes kapcsolat, ami Tüske és Ugar között már az első találkozáskor kialakult.

Tüske kisasz-szony azon modern típusú vezetők közé tartozott, akik legalább húsz management és marketing könyvet tartanak irodájukban, üvegpólc mögött ugyan, de jól látható helyen. Alkalmazottaitól nem csak a napi 10-12 órai munkát követelte meg, hanem azt is, hogy naponta legalább ötször elmondják, hogy mi-lyen jó egy ilyen csapatban dolgozni. Akinek azt mondta, hogy: Te nem vagy egy jó csapatjátékos, az ebben az évezredben már nem számíthatott előléptetésre, fizetésemelésre vagy jutalomra. Kiválasztott magának néhány munkatársat, akiket kulcsembereknek nevezett, s akik legfőbb (és szinte egyetlen) feladata az volt, hogy a nap különböző szakáiban beszámoljanak arról, hogy a többiek mit csinálnak (védelmükre el kell mondani, hogy azzal, hogy nem dolgoztak máson, jelentős veszteségektől óvták meg a céget).

Kinevezése után működését azzal kezdte, hogy a cég minden alkalmazottjával elment egy csapatépítő tréningre (Ubul később megtudta, hogy a trénernek, akik állítólag Tüske holdudvarába tartoztak, kétszer annyi pénzt kaptak, mint a cég éves jutalomkerete). Annak, aki még nem volt ilyen tréningen, nehéz len-ne leírni, milyen részt venni egy ilyen egy hetes együttléten. Ubulnak az egészről a Hair című film egy jelenete jutott eszébe, amikor a kiképzőtáborban az újoncokkal azt énekeltek: I want to go to Vietnam - Vietnamba akarok menni! S volt annyira óvatlan, hogy ezt mások előtt is elmondta. Ezek után természetesen, hogy fizetésemelése legalacsonyabb volt cég-nél, s jutalom helyett csak egy félórás beszélgetést kapott, melyben megtudta, hogy miért nem megfelelő a munkavégzése. Mindez most nem számított, csak az, hogy főnöke és munkatársai valahol a hegyekben próbálják egybe forrasztani a csapatot.

Merengéséből a postás riasztotta fel.

- Jó napot kívánok! Meleg napunk van ma. Hoztam megint egy nagy csomó levelet, no meg egy utánvételes küldeményt. 4980 forintot kérek! Ubult kicsit kényelmetlenül érintette az eset, mivel a kassza kulcsát nem bízták rá. Elővette a pénztárcájából az utolsó ötezerest, s nagylelkűen átadta a postásnak: - A többit tartsa meg. A postás egy önkéntelen grimasz után visszaadott két darab tízforintost: - Kérem én nem vagyok koldus, ne alázzon meg!

A küldeményt - mivel csak a cég neve állt rajta, s más konkrét személy neve nem - Ubul a többi levélhez hasonlóan felbontotta. Abban egy szépen kivitelezett képgyűjtemény állt, amelyet Ubul valóban alkalmasnak talált a hivatal kopár falainak díszítésére. Mivel azonban nem tudta, hogy konkrétan ki rendelte a csomagot, megvárta a hétfőt, mikor a kollégák visszaérnek.

A délután 2-kor kezdődő értekezleten (melyet főnöke csapatmegbeszélésnek hívott) aztán beszámolt a Tüskének is a különös csomagról,

melyről legna-gyobb megdöbbenésére neki sem volt tudomása. Fő-nőkasszonya, azonban mivel nem állt semmiféle em-berevő törzssel rokoni kapcsolatban, barátságos han-gon (amelytől azonban Ubul relatív hőérzete legalább 10 fokkal esett) azt javasolta Ubulnak, hogy kérdezze meg a kollégákat, ki is rendelte a csomagot. Ubul szomorúan vette tudomásul, hogy egy komoly feladat vár rá, mivel a részlegnél közel ötven ember dolgozik, és hát bizony egyesekkel csak a látszat kedvéért van barátságos viszonyban.

A feladatot azonban kihívásnak nézve (pozitív élet-szemlélet!) nyakába vette a kollégák végiglátogatásá-nak komoly gyaloglást is igénylő feladatát. Ubul tud-ta, hogy a kollégák létszámából adódóan egy-egy embernél kb. 2% az esélye arra, hogy megtalálja az ominózus csomagrendelőt, így nem sok reményt táplált egyetlen kolléga esetében sem. A probléma azonban ott kezdődött, ahol a kollégák véget értek. Ekkor kezdte el Ubul oldalát igazán fújni a kíváncsi-ság, hogy vajon ki is rendelte a csomagot. Erre azon-ban nem kapott kielégítő választ, mivel minden kollé-gája elutasította a kérdést. Így aztán nem maradt más választása, mint laposkúszásban visszamenni a főnöki irodába, hogy nincs meg a megrendelő. A válasz magától adta magát: Ha nem rendelte senki, úgy a vállalatnak sincs rá pénze, hogy ilyen képeket vásá-roljon. Ubul aztán – más választása nem lévén – ki-akasztotta a képeket saját irodája falára, s azóta is nézegeti őket nap mint nap, közben magában azon morfondírozva: vajon mégis kit hagyott volna ki a ki-kérdezésből?

Egy pár hét után Ubul felhívta a csomagot küldő céget, hogy megreklamálja a dolgot. A telefonnál egy sértődött hangú titkárnő szinte szóhoz sem hagyta jutni Ubult:

- Micsoda dolog az kérem, hogy ön itt nekünk reklamál. Ez a termék igazán megér ennyi pénzt, bár igaz, hogy nem volt konkrét megrendelés, de mi tudjuk, hogy ezekre a képekre minden iskolának és vállalatnak szüksége van. Különben is, ez nem szél-hámosság, hanem egy jó üzleti fogás, amire a főnö-köm nagyon büszke. Ha pedig egy rossz szót is mer szólni ránk, azt rágalmazásnak vesszük és megnézheti magát.

Egyáltalán hogy jutott hozzá a telefonszá-munkhoz, mikor az benne sincs a telefonkönyvben? És különben is ...

Előfordul, hogy egyes cégek minden meg-rendelés nélkül utánvételes küldeményként elküldenek olyan terméket, melyet el szeret-nének számunkra, vagy cégünk számára – esetleg nagyobb tételben is – adni. A külde-ményt sok alkalommal egyszerűen azért vesz-szük át, mert nem ismerjük annak tartalmát vagy, mert bízunk abban, hogy azt valaki más rendelte a családban vagy a cégnél. Ezt ki-használva számos felesleges termékhez jut-tathatnak minket, melynek anyagi követke-zményeit viselnünk kell.

Ubul nem sokkal később összefutott egy jogász barátjával, aki azt tanácsolta neki, hogy a területileg illetékes Fogyasztóvédelmi

Felügyelőséghez forduljon. Ubul, akinek már elege volt az egészből, legszíveseb-ben hagyta volna az egészszet. De barátja megkérdezte tőle:

- Hány meg nem rendelt küldeményt akarsz még átvenni és kifizetni? De ha ez nem tetszik neked, fordulj, az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesülethez (OFE) esetleg a Társadalmi Unió Fogyasztóvédelmi Ügyfélszolgálatához. S nehogy arra gondolj, hogy te túl kicsi vagy ahhoz, hogy szembeszállj ezekkel a gazfickókkal; ők pont az olyan egyszerű emberek érdekeit tartják szem előtt, mint amilyen te is vagy.