看《100個人令人頭疼的故事》

執業律師



100個令人頭痛的故事 (上)(下) 歐陽莉總編輯 消基會 / 8710 ISBN 957973142X;9579737223 平裝

本書的特色

一、消費者親身案例的呈現

消費者遭遇到的消費情形,在這本書中, 均詳加記述,讓閱讀者能快速的體驗到案例 中消費的狀況,容易迅速吸收,轉化為自己 的「經驗」例如有些業者會利用辦理免費量 血壓的活動,看似義診,實際上是在銷售商 品(見上集第22頁「電磁波」的騙局),這種 不當行銷實際手法的記述,讓閱讀者有身入 其境的感受, 進而達到趨吉避凶, 以免損及 自身權益的目的。又例如業者通知消費者說 您中獎了,得到免費機票二張,但必須是夫 妻二人持身份證親到到公司領取獎品,並參 加該公司舉辦的旅遊說明會,結果所謂的中 獎,最後竟是國際休閒渡假中心招攬會員的 方式 (見下集第31頁你中獎了!), 也是與上 述義診的情形相似,都是利用人性的弱點, 先吸引再行銷售之實。其實,閱讀者如果加 以延伸,便會發現到,除了利用義診、中獎 的方式之外,有些假藉協助檢查、假藉政府 政令、或依附在公益團體名義,事實上最後 都是在「賣東西」(不論是商品或是服務), 均屬同一類型的不當銷售手法。所以,當 《100 個令人頭疼的故事》, 將消費者親身案例 呈現,實有「前車之鑑」的功能。

二、消基會處理的情形



三、詳細的建議內容

本書的另外一項特色,是在於「消基會的建議」。例如在「向地下錢莊借錢,『卡』來!」案例中(見下集第87頁),雖然是消費者持信用卡向地下錢莊借錢的事件,消基會在處理本件個案,除向該消費者說明其權利義務外,也提供消費者信用卡正確使用的實力。其一個人工,以與免違反信用卡契約,甚至有被官用、盜刷、刷爆、負擔高循環利息等情形發生的可能。又例如「飲水官司」案例中(見下集第107頁),是消費者向廠商購買出版的「安全用水手冊」,與他問讀者參考。

四、有用的消費叮嚀小語

每一件案例,本書都有消費叮嚀小語,目的在於提醒,例如前述「電磁波」的騙局,消基會則叮嚀「業者不應以不法行銷手法,賺取不當利益,以免觸法。」「充實醫療的基本常識,並養成『有病找醫生』的習慣,

可減少因『無知』而受騙的機會。」;在 「糖糖罐頭藏把刀」的案例中,則叮嚀「對健 康與生活有危害的商品,您有權要求業者立 即改善。」「開封包裝商品,應小心不要被 不良設計的商品割傷。」「業者應於商品包 裝上完整標示,並設立消費者服務專線,以 樹立負責、尊重消費者權益的良好形 象。」;在「汽車業務員偷了我的保費!」 案例中(見上集第133頁),則是叮嚀「繳交 汽車保費後,應索取收據、保險卡,並注意 是否收到正式保險合約書。」「核對要保書 的內容是否正確,投保的項目與金額是否相 符,不符合時要立即向保險公司反應。」; 在「過期直銷品,壞我一張臉」的案例中 (見下集第91頁),則是提醒「多層次傳銷業 者對售出商品的保存期限予以控管與回收, 以免損害消費者的權益又影響商譽。」、「護 膚的自然法則是不熬夜、多運動、生活作息 正常、心情保持愉快及多吃蔬菜水果。 」, 這 些小語即使在閱讀者無暇詳看案例內容時, 均具有「極短篇」的警示作用。

對本書的建議

從消費者的角度看,例如當想要找與房屋 糾紛相關的申訴案例與處理情形時,本書缺 乏這樣的功能。若想從案例標題的名稱加以 辨別,事實上也有困難,所以想快速的查 閱,並不容易。本書雖然不是工具書,但方 便閱讀者翻閱,是體貼消費者的小小心意, 也同時會提昇本書利用價值,達到消費教育 的目的。因此,不論是從目錄的編排,或是 在書後加上檢索的功能,本書的實用效能, 應該可以增加。

《100 個令人頭疼的故事》是活生生的案例,雖然只有一百例,但值得閱讀與參考。 🔊