

JINGTI SHENBIAN DE
QUANTAO

警惕身边的 圈套

一线刑警揭秘各种骗局

聂能幸 ● 编著



. 355

见识一类套路 旁通万骗玄机
剖析“我”吃一堑 提醒“你”长一智

广西人民出版社

JINGTI SHENBIAN
QUANTAO

警惕身边的 圈套

一线刑警揭秘各种骗局

聂能荣 / 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

警惕身边的圈套：一线刑警揭秘各种骗局 / 聂能荣
编著. — 南宁：广西人民出版社，2010.5

ISBN 978-7-219-06912-7

I. ①警… II. ①聂… III. ①诈骗—刑事犯罪—案例
—分析—中国 IV. ①D924.355

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第 033681 号

监 制 彭庆国
项目策划 李 洁
责任编辑 王晓雪
责任校对 林晓明 周月华

出版发行 广西人民出版社
社 址 广西南宁市桂春路6号
邮 编 530028
网 址 <http://www.gxp-ph.cn>
印 刷 广西大一迪美印刷有限公司
开 本 710mm×990mm 1/16
印 张 16.5
字 数 220千字
版 次 2010年5月 第1版
印 次 2010年5月 第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-219-06912-7/I·1275
定 价 23.80元

版权所有 翻印必究

“我”吃一堑，“你”长一智（序）

林世恩

诈骗是人性恶之一种。毋庸讳言，近些年来，以非法占有为目的的侵财诈骗案件频发，诈骗手段花样百出，让人防不胜防。个别地区，诈骗活动猖獗到让人产生草木皆兵的恐惧心理，严重影响社会安定和谐。

骗与被骗是一种对应关系。人为什么会上当受骗？从不同的角度分析，便有不同的答案。从生理学上说，是受骗者辨别真假是非能力差或骗子骗招比较“高明”。从认识论上说，是受骗者防范知识比较欠缺，或防范技能落后于骗子手段的“与时俱进”。从心理因素分析，情况则比较复杂。一般认为人之所以会被骗，皆因贪小便宜心理所致，所以媒体上常以“天上不会掉馅饼”、“天下没有免费的午餐”之类来提醒告诫人们。其实，被骗者的心理原因是多种多样的，除了贪小便宜而掉进陷阱之外，因其他因素被骗的也不乏其例：有的因事发突然，未及深想；有的因思想麻痹，缺乏警惕；有的因粗心大意，顾此失彼；有的因心存侥幸，设防不力；有的因玩物痴迷，是非不辨；有的因沉溺迷信，被人戏弄；有的因情况不明，误用同情……归根结底可以认为，人之所以会被骗，是因为人的性格弱点被引诱放大所致。骗子喜欢在人性的软肋处用计、用力，人的贪婪、恐惧甚至同情心都是其得以成功施行骗术的关键。

古语说：“人无完人。”每一个人都缺点，每一个人也都有弱点，无论地位多高，也无论如何聪明绝顶，都有可能被骗。有过皇帝被骗的先例，有过总统被骗的先例，也许现实生活中很少人没有过被骗的经历。骗局无处不在，骗局就在你身边，每一个人都必须学会防骗的本领。防骗的最好方法就是通过揭骗，让五花八门的骗招昭然于世，人所共知，骗子就只能干瞪眼了。

本书作者聂能荣是第一线的刑警，以其精明强干，在十多年的刑警生涯

中破获过许多案件，其中就包括各种各样的诈骗案，练就了一双“火眼金睛”。有一天，一个吃过骗子苦头的朋友“点拨”他：何不把诸种骗招公之于众，以提高大家识破骗术的“眼力”。有着良好的文学素养，曾在省内外报刊发表过多篇纪实文学作品的他，欣然接受了这个对和谐社会建设颇为有益的建议。能武能文的老聂写起文章来，跟他破案一样喜欢独辟蹊径，以受害者“我”的角度来讲述受骗经历，故事性很强，再加上他用的是小说化的细腻笔法来还原事实，从而没有这一类案例文章通常都有的“解剖”味道，让人读来有一种身临其境之感，许多鲜活的细节使这些篇章充满了阅读的吸引力。

本书通过以被骗受害人亲身经历为翔实资料，完整重现骗招实施经过，并通过篇末精到的分析、点评，揭秘“经典”骗招，剖析“我”吃一堑，提醒“你”长一智，见识一类套路，旁通万骗玄机。既然做不到清心寡欲，既然在利诱面前心跳会加速，那么就有必要读一读这本书。

租房验证签合同 警惕设陷二房东	001
路遇生人求合作 当防背后有阴谋	009
生人联合谋利 多含阴谋诡计	016
生人施恩借款 当疑阴谋手段	023
许远利借近款 慎防借后逃窜	030
资金卡上交易 慎防掉包诡计	037
陌生路人求助 提防不良企图	044
提交资信审查 小心存折被换	050
高新科技造钱 魔术手段诈骗	057
未洽商先邀赌 假生意真杀猪	064
赌博桌上千局多 要赌要输自己错	071
众人争兑外币 诸多骗人把戏	079
外币急于兑换 当心诈骗手段	086
生人寄存金元宝 贪婪容易入圈套	094
任何来路纳财宝 鉴别可靠最重要	101
路遇捡钱平分 切莫利令智昏	109
经营用品出租 抵押审核慎重	116
调钱供奉菩萨 掉包诈骗招法	123
杰出人物求婚 预防假冒身份	130
对方身份不确定 不宜接纳配婚姻	137

为恋人捐款捐资 要防止感情变质	144
建立暧昧关系 不乏骗财游戏	150
网上谈情说爱 赴约慎防挨宰	158
富婆高酬借种 当疑诳语惑众	165
任何陌生短信 不可轻易相信	172
家庭资料泄密 会招不法侵袭	180
中介招聘 不可轻信	188
非法渠道出国 中介骗局多多	196
高招私人通道 多为骗人圈套	202
义诊卖药 悬壶骗票	210
巨款理关系 遭遇江湖诡计	216
变通形式行贿 上告无门狼狈	223
超常让利 定有把戏	229
自身行为不轨 心虚被讹狼狈	236
求助情况不明 不得滥用同情	242
接受人质抵押 身份关系要查	249
后 记	257

租房验证签合同 警惕设陷二房东

自从走出大学校门，我似乎从来没有用过大学所学的专业知识。曾经多方努力，四处奔走，为找一个适合我的单位。在当代就业竞争激烈的环境下，尽管我所学专业很实用，学习成绩优异，可就是没有单位愿意重成绩、轻关系选择聘用我。一气之下，我干脆放弃了专业，干起了自己感兴趣的营销工作。刚刚走出校门，思想总是比较单纯，时值商品传销热门，几个“姐妹”听了几节“专家”授课，深受吸引，应用数学理论简单一算，似乎很快就会发财，于是一拥而上，满怀激情地加入了传销队伍。所谓的传销原本就是骗人的把戏，没过多久，传销队伍的链条逐环断裂，我投入的资金无法收回，成为牺牲品，吃上大亏。有人说“失败是成功之母”，此话对辩证的一分为二给予了通俗的概括，虽然传销以失败告终，但我还是有些收获，这个收获就是让我锻炼了胆量，学会了跟形形色色的人物如何接触，为我后期从事产品营销工作打下了良好的基础。

后来我一直从事营销工作，帮生产厂家推销产品，找代理商，联系加盟连锁，以及形式多样的促销活动。由于工作需要四处奔走，我的生活很不稳定，需要经常更换住所。从西南省市一直走到东北，所到之处，免不了租房居住。

2005年4月，我找一个朋友合伙，帮北京一家保健品公司到东北哈尔滨市开拓市场，我用毕业证做抵押，由该公司提供产品，由我在哈尔滨市成立办事处进行营销，我和我的朋友没有固定工资，只享受利润提成。我于4月17日到达哈尔滨市，开始着手筹备。我计划先租到办事处后，再通知我的朋友到位，同时通知北京公司发货。4月18日，我到哈尔滨市街上联系租房子。由于这种所谓的办事处，实际上只是一个工作的联络点，于是我考虑租一套单元房使用，既可以作为宿舍，又可以作为洽谈业务的场所。由于我曾在哈尔滨市生活过一段时间，在哈尔滨市还有几个朋友，所以我没有求助于

房产中介，自己根据朋友提供的房源信息进行查找，我看了几套房后，总觉得不是很满意。要么是地点过于偏僻，不便于开展业务；要么就是房价过高，让我无法承受。一天下来，跑街头，走巷尾，最终还是没有租到房子。晚饭后，我到街上散步，无意中在街上看到几则小广告，其中一张上写：房屋求租，三房两厅一厨一卫，租金面议，联系电话1397××××364。我按这个号码拨过去，接电话的是一个中年男子，听口音好像并不是当地人。经落实，这则小广告确实是他所贴，房屋求租信息可靠。我在电话上问他，房屋在什么方位，租金在什么范围，以便决定要不要去看。他说他的房屋是在先锋小区，107平方米，月租金2300元人民币。我知道先锋小区在哈尔滨市南岗区马端街附近，那地方是比较中心的地段，交通方便，人气旺盛，作为办事处的办公地是较为合适的，于是我说第二天去看看再作决定。

第二天一早，我就来到先锋小区，通过电话联系，我很快找到了这户人家。

开门迎接的是一个50来岁的男人，听声音就知道他是接我电话的那个人。他长得不高，身材有点肥胖，圆圆的脸上有几道深深的皱纹，头发虽经染黑并梳理得很整齐，但从发根可以看出他两鬓已经斑白。他的身后站着一个40来岁的妇女，标准的丹凤眼、鹦鹉鼻，皮肤很白，头发乌黑披肩，虽然没有了少女的那种苗条与纤弱，但她丰满的身材更增添一种富态的美感。

“这是我的爱人。”我进门之后，男主人向我介绍女主人。

“好漂亮的一个小妹！”女主人很自然地夸奖了我。

“大姐，您才是个美人！”我礼貌地还她一句赞美。

我下意识地观察着房内的摆设，与房屋的装修很不相称。客厅除了一台29英寸的彩电之外，几乎没有什么家电，就连沙发、茶几也都是老式的，给我的印象是个出租户。

“我们的儿子在外地上大学，我们自己在太阳岛那边做事情，刚在那边购买了新房，家用的东西基本上都搬到那边去了，这几天只是临时在这里住，以便租房的人好联系，一旦房子出租手续办完，我们也就住到太阳岛新房去了。”男主人似乎看出我的疑虑，向我作相关解释，“我这房子结构是相当好的，这间是主卧室，外面是阳台，朝东，早上太阳一升起，首先照射到的就是这个地方，特别适合于晒衣服、晒被子。这间，我以往是用做书房，窗户朝南，光线特别好，还具备冬暖夏凉的特点，这厨房……”

男主人带我把室内全面看了一遍后，回到客厅。



“听口音，你不是东北的吧，你一个小女孩出来是要干什么？为什么要租这房子呢？”女主人给我沏来一杯茶，并向我了解情况。

“我是贵阳的，我在外面已经混了好多年了，以前也曾来过哈尔滨市，这次来是想在这边推销保健品，租套房子是要兼作办公和住宿两用的。”我如实说出了我的意图。

“那你是找对地方了。我这地方可是市中心，高级宾馆、酒店、高级住宅区都分布在这附近，省委、省政府和市委、市政府也离这里不远，可是个商业繁荣地段，是个做生意的好地方啊！不过正因为是个好地方，所以这里

的房租要比其他地方贵一些。”女主人把她房子的地理优势分析完并就价位情况作了说明。

“我对哈尔滨市也是很了解的，您说的这些我都知道了，现在您先说说您这房子准备怎么个租法吧。”我知道女主人说了那么多关于房子地段好的话，无非就是想抬高租金，于是直截了当地先把这个话题点明。

“我这房子还这么新，装修这么好，无论从哪一点上讲，条件都是优等的，既然你对哈尔滨市情况比较熟悉，我想我也没有必要给你再来什么讨价还价的，我也是个干脆人，就实实在在给你一个不二价。我这房子使用面积是107平方米，三房两厅一厨一卫结构，我们昨天说了每月租金2300元，既然你有诚意，咱不提那数字，就每月2000元租你使用，不过租期至少一年，一次性付清一年租金。”

女主人的报价比我在电话跟男主人联系时的报价少了300元，这显然是比较实在的了。跟我前一天所联系的几处房子的租金对比，我也觉得女主人所谓的不二价，可能是没有商量的余地了。于是我把协商的重点移到一次性付清全年租金的问题上。

“月租金2000元，我尚且可以接受，但就是这年租金要一次性付清，我想我是没有办法租您这房子了。您想想，大姐，我刚到这哈尔滨市，现在一分钱还没有开始赚，您叫我去哪里拿2万多元交房租呢？”尽管我很想把这套房子租下，但我还是明确表示无法接受这个条件。

“不瞒你说，小妹。是这样的，我们也都是外地来这哈尔滨市做小生意的，不是什么大户，我们能在这样的城市里买下一两套房子是不容易的，我来哈尔滨市将近十年了，真正谈得上拥有的也只能算这套房子。我在太阳岛刚买的那套房子，是银行按揭贷款买的，连首付的钱也都是借来的，我们就是要靠这房子的租金拿去还借款，所以我们是急于用钱才以这么低的价位出租的，要不是全年一次性付款，我这房子至少每月可租2500元的。在这点上没有什么好商量的，你要租就租，不租你就另找门户吧。”女主人表现出没有任何让步的余地。

“我们这一带的房子出租，几乎都是一次性收取全年租金的。”男主人补充说道。

看他们语气这么坚定，我想再多说也是无益了，不过，最后我还是耍了一点心计，作了进一步试探。

“那这么说，我只好走人了。”我边说边拿起自己的手提包往门口走去。

当我走到门口准备下楼梯的时候，女主人又把我叫住了。

“要么这样，小妹，我看你也是个直率的人，给我的第一印象很不错，而且你是做生意的，租给你使用比较放心，我就给你特殊的优惠，房租每半年一付，你看行不行？这是最后的让步，不然你可以走了。”女主人站在门口对我说。

我想这的确是最后的底线了。由于我比较看好这套房子，就原先的条件我也是勉强可以接受的，经我这么努力，让房东让步到这个程度，我也觉得是比较适宜了。于是我停住了脚步，故意装作思考状，慢慢地走回到房里去。

“您能不能给我看一下房产证和身份证？”由于几年来都是租房居住，对于一些基本常识我还是懂的。

“这没问题，我就去拿来。”男主人到卧室里拿出房产证复印件和身份证原件来，并递给了我。

我认真地看了一下，房主的姓名和身份证的姓名相同，都是黄飞宏（化名），住址也相吻合。就是房产证是复印件，而不是原件，这让我有一点不踏实的感觉。

“您能不能将房产证的原件给我也看一下。”我向他们进一步提出要求。

“要看这房产证原件也是可以的，不过比较麻烦，我们买新房的时候借了亲戚一些钱，我们将房产证抵押在亲戚那里。这原件和复印件是一样的，如果你非看原件不可，等下我就带你到我亲戚那里去看一下。”男主人黄飞宏解释说。

“您的亲戚离这有多远？”我问。

“当然是比较远，所以我才说有点麻烦了。”男主人黄飞宏答。

我看那男主人和女主人两个都挺朴实的，而且身份都很清楚，户口就落在这套房子里，就心想：有这身份证与房产证复印件相吻合也就足以说明问题了，再去老远看房产证原件纯属多余，但我没有把话说出来。

“你们什么时候可以把房子交给我使用？”

“房子随时都可以腾出，房内的家具也尽归你使用，你什么时候交房租，我们什么时候交钥匙。”

“是不是还要签订一份合同？”

“肯定要，这对你我都是必要的。”

“我们是不是先把合同草稿拟一下，下午我就带钱来，正式签字，交

钱、交房?”

“这样最好，免得我们还要再待在这里，我们签完合同，拿了钱，就可以回到太阳岛去，这里的一切就托付给你。”

一切顺理成章，我就地拟了合同初稿，有关条款经双方核实认可之后，我就带着初稿离开了。离开后，我到街上用电脑把合同打印成一式两份，并到银行取出12000元人民币备作租房租金。

当天下午，我一吃完午饭就到先锋小区找这个黄飞宏，男主人黄飞宏与女主人双双笑脸相迎，我们简单寒暄几句后，就转入了正题。我把12000元交给男主人黄飞宏后，双方在合同上签下了大名，并各执一份，出租、承租关系正式形成，同时互留了联系电话。

男主人黄飞宏与女主人把他们自己的衣服和被褥打包带走，家具、家庭用具不便拿走的，就留下供我使用。

男主人黄飞宏临走时把房门钥匙交给我，并交代说：“这房门钥匙，你更换也行，不更换也行，平时我们不会到这房里来，不会影响你的生活，如果没有什么特别情况，我半年后来拿下半年的租金，到时你准备好就行。”

我回答：“有什么事情，我们还可以电话联系。”

我想：这种房东是最理想的，离我远一点，我就有更高度的自由。多年的经验告诉我，房东靠得太近，平时唠叨事情总是比较多，我暗暗庆幸这次租到了我自己理想的地方，对拓展今后的营销市场充满信心。

跟我搭档的是一个湖南女孩，房子租下之后，当天下午，我一方面给我的搭档打了电话，叫她赶到哈尔滨市来，另一方面则通知了北京厂家给我发货。同时，我到街上购买了一些日常用品，开始在租房里自理生活。

第二天，也就是4月20日，我叫来哈尔滨市的两个朋友，跟我一起把租房进行了卫生清理和摆设整理。三个房间，一间安排用做我和湖南搭档的卧室，一间用做仓库，一间用做办公室，大厅就作为接洽场所。我购置了两张办公桌、两张办公椅和一些字画、办公用品等，将办公室布置了一下，宽敞舒适，自我感觉良好。当天晚上我留两个帮忙的朋友在我的租房里进行小聚，想为这两三天来的忙碌缓解一下节奏，可正当我炒完几碟小菜，准备开酒畅饮的时候，门铃急促地响了起来。

我打开房门，来者是一个40多岁的男人，身高体壮，气宇轩昂。

“你们怎么会在这儿？”我正想问他是什么人，可他却先开口问起我来了。

“这是我刚租的房子，他们是我请来的朋友。”我指着我的两个朋友回答道。

“你们刚租的房子？”来者震惊了一下，并且迈步要走进房里来。

“先生，你要找谁？”我想问清情况后看要不要让他进来。

“我是这里的房东！”来者显得很不高兴，抬高了嗓门。

“什么？你是房东？那……”一种不祥的预感袭来，让我沁出一身冷汗。

难道这房子会有问题不成？我只好让他进到房里来，把有关情况跟他作了说明。

他外表看似很凶，可倒是个正派人。他看完我的租房合同，并听了我的介绍后，大叫不好，邀我一起到公安机关报案。

经公安机关查明，这是一起典型的二房东转租房屋骗钱案件。

找来的这个身高体壮的男人才是真正的黄飞宏。一个星期前，一个40来岁、长得比较漂亮的妇女，自称是替她的老板租房子，找到了先锋小区这套房子的主人黄飞宏，商定要租下这套房子，月租金2000元，一年24000元，一次性付清。但她以老板人在北京要一周后才能回来亲自签订租赁合同为由，花言巧语说服了房东黄飞宏，以先付1000元预付款确定租赁，让她先住这套房，待老板从北京回来正式办理手续。同时，她以必须将租房情况传真向老板汇报为由，把房东黄飞宏的房产证复印件先骗到手。接着，她找来同伙，那个假冒黄飞宏的50来岁的矮胖男人，一边在街上张贴小广告进行招租，一边用黄飞宏的个人资料，贴上矮胖男人的照片办理了一张假身份证，张网以待。招租小广告不写出租房的地址，只写联系电话，价格面议等内容，诈骗得手之前他人无法识破。哪一个人触网，哪一个人就要倒霉，不幸我上了这两个骗子的圈套，被骗了12000元。

黄飞宏正是按约定来找所谓的“老板”签订合同的，没有想到碰到的不是那40来岁的妇女和她的“老板”，而是碰到了我和我的朋友。

这一被骗经历，给我的教训太深刻了。事后我自己反省认为：主要是我的社会经验还不足，办事不够认真，缺乏警惕性，过于相信他人，从而导致上当受骗。实际上，我租房时，两个骗子提供不出房产证的原件已是露出了明显的破绽，但就是在这一点上的忽视，恰恰给骗子以得手的机会。但是警方的分析主要是：这是我没有遵守有关规定办事才造成的。租赁房屋按有关规定，租赁双方在签订租赁合同前，应到房屋租赁管理中心登记，通过管理部门的微机查询，可以帮助承租方确认房主提供的产权证的真伪。房主在与

租房者签订了租房协议后，就应到房产所在派出所与警方签订《房屋租赁治安合同》，并办理房屋租赁治安许可证，房主和租房户分别执正副本。警方在掌握了出租房屋信息后，会定期对所出租房屋和租房者进行检查管理。无论你是通过产权人还是中介机构，只要你严格按照这个程序来办，“二房东”也就没有空子可钻了。

点评：

这种以转租房子为手段的二房东骗局，其特点是骗子冒充房客租下一套房子，租期很短，通常都是一个半月，并在短时间内完成登广告、寻找承租人，以房东的名义再把房子转手租出去，租期要求长，一般一年以上，从中骗取租金差价。此类骗局由于房子的原证件通常控制在原房东手里，骗子不得不伪造、变造相关证件，纰漏难免存在。于是防范的最有效方法就是审查房产证件真伪以及房产所有人与房东身份是否吻合。第一，要房东出示身份证件、户口本原件，不宜只看复印件，同时因有不少骗子都使用假证行骗，要特别注意甄别证件真伪；第二，要房东出示房屋权属证明原件，如产权证或是使用权证，也必须是原件而不是复印件，若产权证正在办理过程中，那么应当要求出示与原产权单位签署的购房合同；第三，要房东多介绍一下房子和房子周边的状况，从言谈间了解房东是否熟知房子的基本情况；第四，要从周围邻居处侧面了解一下房屋及房东状况，看看是否属实。这种审查房屋权属与房东身份资料是否相符的做法至关重要，特别是要交付大笔租金租长期的，绝不能草率，最好到房屋租赁管理中心登记，通过管理部门的微机查询确认。

路遇生人求合作 当防背后有阴谋

2005年9月16日早上，我吃过早饭之后，觉得今天的天气格外好。湛蓝的天空飘着些许白云，空气清新，气温舒适，暖暖的阳光照射在绿树花草上，绿树花草也显得特别妩媚、娇艳，一片生机盎然的景象。常住在福州这座城里的人都很清楚，虽然这里的环境污染问题通过多年的综合治理，已有巨大的改善，但是像这样晴朗而透亮的天空是不多见的。这天，我的心情特别好，感觉出去办事情将会比较顺利。

早上8点30分左右，我骑着自行车从家里出发，穿过连江路，准备到鼓山远洋一带，去看看那里正在招租的店面，准备过一段时间在那里开一家洁具店。当我路过五里亭立交桥下时，有一个外地的中年男子把我拦下，并问我：“师傅，请问一下，您知不知道肿瘤研究所怎么走？”我看他长得宽额大耳，挺着大肚子，脖子上挂了条粗大的金项链，肩膀上背着个大布包，讲话带广东口音，判断他是外地来的生意人，于是便很和气地回答说：“我不知道什么肿瘤研究所，就知道这里有个肿瘤医院。”

“是这样的。”他看了看我，恭敬地对我说，“我叫魏国，我从海南来的，是搞医药生意的，有要紧事找福建肿瘤研究所的所长，我从昨晚到达福州开始就一直打听这个肿瘤研究所的地址，许多人都说不知道，都建议我到肿瘤医院去问一问。早上一起床，吃了便饭，我就去找这肿瘤医院，一路上问到的人，他们说的话我都听不太懂，直到现在还没有找到，我看您普通话讲得很好，我能听得清楚，而且我看您一定是个好心人，您能不能帮我个忙，帮我带一带？”

五里亭离肿瘤医院已没有多远路程。我看他说话很客气，而且是顺路，举手之劳的事，于是我答应带他到肿瘤医院。

由于我骑着自行车，他个子很大，又背着大包，不便载他，于是我就推着自行车陪他步行。一方面想散散步，调节一下体力，另一方面也想跟他聊

聊，增长一些社会知识。

在步行的路上，他又进一步跟我介绍说：“我老爹以前是个军医，他有个战友，叫黄建兵，转业后在福建肿瘤研究所任所长。我老爹在世的时候，两人来往十分密切，不幸的是我老爹前两年突发急性心肌梗死去世了，于是我家就没有人跟这位所长有联系了。前几天我从网上查到一个重要信息，福建肿瘤研究所研究成功一种抗癌药物，临床实验效果很好，但还没有投放到市场，发明者自己没有足够的资金进行大批量生产，想把专利转让，由买方投资进行现代化大规模生产。目前福建肿瘤研究所实验室生产有少量这种药物，但供不应求，而且价格被炒得很高。我做药品贸易已十几年了，对于药品类的信息比较敏感，一般情况下，对于这类的新型特效药物，在一定的时期内，只要能把握好机会，就是赚钱的最好机会。我这次来的目的，就是想用我老爹的关系，找这位所长，看看能不能弄一些这种药回去。生意人嘛，想的就是赚钱。”

“大叔。”他原先叫我师傅，只是时下流行的叫法，而这时他改称我大叔，显然是比较亲近的称呼。虽然我的年龄跟他不相上下，由于我帮了他，所以他显得对我很尊重：“您这人不错，在我看来，您这个人可以交为朋友，今天我先联系黄建兵看看，如果黄建兵支持，能给我这种药的话，今后有这方面的业务，我们可以联合经销，也就不需要我从海南老远地跑来跑去了。”

一路上，我没说什么话，几乎都是他在不停地介绍他的生意，我当一名忠实的听众。

他还问了我的名字、住址、职业、联系方式等等，把我的电话号码存到了他的手机里。

由于跟他只不过是这么个偶然认识，对于他的话，我不怎么认真对待，特别是什么联合经销之类的承诺，不会放在心上。不过，因为没有什么杂事困扰，算是有闲情逸致，觉得陪他这么走走，给他一个帮助，心里感觉还是挺舒坦的。

他和我聊过这些话以后，也就到达了福建肿瘤医院，在医院门口碰到了一个戴着“药剂师”胸牌的年轻人。魏国便向那年轻人咨询：“你好！医生，请问一下，福建肿瘤研究所是不是在这里？”

“在最高那座五层。你有什么事吗？”年轻药剂师本来只想敷衍一下，却不知为什么又反问了一句。

“噢，是这样的，你知道黄建兵所长吗？”魏国继续问道。