

别让骗子忽悠了你

亚梅 张端 文华 著

中国工人出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

别让骗子忽悠了你 / 亚梅, 张端, 文华著. —北京: 中国工人出版社, 2007. 7
ISBN 978-7-5008-3846-3

I. 别… II. ①亚…②张…③文… III. 诈骗—鉴别—基本知识 IV. C913.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 049208 号

出版发行: 中国工人出版社

地 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010) 62350006 (总编室)

(010) 62379038 (编辑室)

发行热线: (010) 62045450 62005042 (传真)

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷:

版 次: 2007 年 7 月第 1 版

印 次: 2007 年 7 月第 1 次印刷

开 本: 700 毫米×1000 毫米 1/16

字 数: 200 千字

印 张: 14.5

定 价: 22.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换



每个人都必须了解的骗局

当你走在大街上，忽然遇到一个做某项调查的人；忽然与别人一起拾到一件贵重物品；忽然遇到一个人要卖给你一件赃物或紧俏货；忽然与别人相撞并撞坏了人家的东西；忽然看到一个看似简单的象棋局；忽然遇到一个被网友骗了或家贫辍学的跪乞女孩……

当你打开手机，发现了一个中奖的信息……

当你上网时，遇到了一个热情过度的网友……

当你卖货时，出现了一个想买大宗货物的商家……

当你交了一个新朋友，却不了解他身世背景的时候……

当你……

每一天，无论你是否走出家门，都可能有骗子找上你；无论你是否愿意，都可能遇到“忽悠”你的骗子。

骗子自古存在，已经形成一种职业，具有一定的规模和超凡的演技。他们似乎无处不在，似乎防不胜防。

不敢说每个家庭都曾有被骗过或几乎被骗的事情，但可以肯定每个人都曾遇到过骗子或听到过、看见过别人被骗。

那么，如何才能看出谁是骗子呢？

骗子是世上最会演戏的人，也是最会营造欺骗环境的人。若想识别他们，主要有以下三个方面：

第一，骗子总想唤起你的信任感。

索马里谚语说：“请敌人要用鲜奶。”俄罗斯谚语说：“捕鸟要用糖。”

骗子首先要做的一件事，就是竭力博得被骗者的充分信任，他的手段是：（1）编造谎言，打造一个崇高的目标；（2）用诚实正直的形象来表现自

己无可置疑的个人传奇；（3）用富有魅力的笑容恭维奉承别人的优点；（4）用让人信任的语调叙述自己的艰辛，博取怜悯同情。

直白地说，骗子会让你以为在某些方面你在他之上，这样，他就找到了通往你内心的可靠道路。他能毫不犹豫地让你明白：你在你们圈子里很重要，并且是真诚地承认这一点。

这就是小狗为什么会让我们喜欢的原因，小狗看见我们，就会摇动尾巴，尽其所能向我们表示它的心情，可以这样说，只要看见它那可爱热情的样子，我们就高兴。

第二，骗子会装成一个老实人。

曾有哲人说：“看上去奸诈的人并不一定奸诈，而被你当做老实人的人却不一定老实。”

骗子在行骗时，常用这种“老实人原则”，他们用手段营造出一种被骗者具有智能优势的感觉，与此同时，他还会有意自我贬低个人的智能，这就使被骗者解除了警惕性，以为自己在跟一个老实人打交道，不再防备来自这个“老实人”的圈套。

中国有句俗话说叫“扮猪吃老虎”，意思就是说，不让别人发现自己的真实意图，向对方示以愚笨。骗子开始时会表现出友好的笑容，像奴仆一样服从，一旦有机会，奴仆就变成了刽子手。

总之，骗子会让被骗者陷入幻觉，让被骗者认为自己是个比对方更有学问的人，事实上这时被骗者仅有的知识已经形同虚设，骗子已经得逞了。

在赌局里赢钱的人，往往都是一开始就让牌友觉得很笨而且玩得不好的人。

第三，骗子会使用伪证诱导被骗者。

有人说：“当人们对什么都不相信时，他们就在准备相信一切了。”

一个人相信他自己头脑里的主意，胜过相信别人提供给他们的想法。所以，骗子一般不会直接对被骗者下手，而是想方设法影响被骗者的思维方式。就像赵本山小品《卖拐》和《卖车》，骗子说对方有病，实际是想卖东西给被骗者。整个过程中，骗子好像是在无意中夹带一些对被骗者有意义的信息，让对方从这些信息中自己得出结论。

骗子的高明之处在于：他在提供思维方向时，被骗者必须会据此做出骗子所希望得到的结论。骗子在抛出诱饵时，会把握好恰当的时机，绝不会引起被骗者的疑心，好像非常偶然的、无关的、无意之中丢下的，丝毫不露

痕迹。

骗子在诱导被骗者时，还善于使用第三者冒充证人，就是用“托儿”，骗子和适时出场的“托儿”演一场戏，把被骗者引向骗子需要的方向。“托儿”一般会灵巧地扮演“偶然路人”或者“走运的人”，他们演戏的主要目的是点燃被骗者的激情，更加使被骗者深信不疑。

第四，骗子会设置“平行现实”蒙蔽被骗者的眼睛。

骗子在行骗时，有时会利用不起眼儿的、富有表现力的细节在被骗者周围营造一个虚假空间，来为他的表演增加说服力。

例如，19世纪末，有一位俄罗斯商人曾经被骗购买了彼得堡警备部队的马尔索沃练兵场。事情经过是这样：商人从外地赶到彼得堡想买一块地产，骗子知道后就请商人到酒店喝酒，并建议他买下马尔索沃这块地产。骗子说买下这块地产就像买下冬宫桥一样，但商人提出自己不懂彼得堡的古迹，骗子使出“平行现实”这一招，马上开办了一个假公证所，里面有骗子同伙扮演的公证人员和顾客。商人相信以后，骗子又带他看了马尔索沃，然后回假公证所起草合同，签好字，交了钱。骗子又在酒店举办了庆贺交易成功的活动。第二天早晨酒后醒来，商人来到马尔索沃，那里正在进行骑兵操练，商人拿出那份买卖合同，要求军官们马上离开属于他的地盘，回答他的却是一片嘲笑声。

通过以上四个方面，我们基本知道什么样的人 是骗子？那么，如何才能识别骗局？也有四个方面：

第一，不做骗子所编剧本的奴隶。

要记住：一个交易当中，骗子早已连细节都考虑到了，任何一点“乱步”都会引起他们的某些惊慌，你必须注意观察。要挣脱对方对你思维方向的掌控，要提出自己的交易方案，要去另一个公证处咨询，要到对方指给你的地方看一看。

第二，牢记一句俄罗斯谚语：“再信任，但还是要去验证！”

对对方已经告知你的事实进行复查，你不要不好意思。你要再打电话，再核实，再验证。

第三，任何时候你不要忘记你行动的最终目标。

如果你去买汽车，交了钱之后就要拿到汽车，而不是汽车钥匙或者汽车的技术文件，更不要接受任何担保，哪怕这些担保物看似更贵重，甚至骗子的女儿——可能她只是为了一支冰激凌而来演的角色。

第四，去除轻信、贪心、愚蠢、虚荣、怯懦、好色的脾性。

在街头受骗的人，多数是因为轻信。过分轻信，紧跟其后的就是愚蠢，而且必然要为此付出代价。除上述几种脾性之外，还有恐惧，骗子有时会将不可测知的恐怖施加在受骗者身上，当其产生迷信心理后实施诈骗。

总而言之，若想不被骗，最根本的是要懂得骗子经常使用的各种骗局和各类圈套，这就是我们编写这本书的目的。

我们从生活中发生的几百个案例中，精选出 100 个典型骗局，如果每个人都能读到它们，从中了解这些骗局的套路，即使骗子设计的圈套再花样儿翻新，也不会轻易上当。

看破骗局惊破胆，撰写本书时，笔者回想以前的一些生活场景和遭遇，真吓出了一身冷汗，才忽然醒悟自己有很多次几乎被骗，所以，希望读者通过阅读本书能够深切了解和识破骗子、骗局和圈套，并让你的亲戚、朋友跟你一样清楚。记住那句话：“你爱你的亲人，你就别让他们受骗！”

第一章 街头防骗



假穷学生骗局

在通往商厦的步行街上，行人熙来攘往，脚步匆忙，但阶梯的拐角处则是另一番景象。一块木牌、一行醒目的大字和一个埋头静坐的姑娘，周围是一群围观的路人。

一张白纸上写着“我要上学”的请求，全文如下：

我是一名农村学生，去年以全县第一名的高考成绩考入大学，研修国际贸易专业。本人学习成绩优秀，通晓三国语言，是德、智、体全面发展的优秀学生。今年2月，父亲不幸遭遇车祸，肇事者逃逸。家母悲痛欲绝，患脑中风一病不起。本人是父母膝下惟一的子女，丧父后服侍母亲床头，多方求医，病情不见好转。由于请假时日过长，学院通知如不近期返校将按自动辍学处理。本人酷爱读书，好学如命，学习是我的第一知己，学院是我的第二家乡。如有好心人资助我重新就读，您将是我的再生父母，本人将以毕生感激终生还报。请帮帮我吧！我要上学！

木牌前摆放着许多奖状和成绩单，姑娘一言不发，不回答任何问题，偶尔擦一把额头上渗出的汗水，然后就静得像一尊雕像。

“这姑娘是个才女，考到北京来多不容易，辍学真是太可惜了。”一个文质彬彬的年轻人率先掏出100元塞给姑娘。姑娘仍不抬头，双膝着地磕了一个头。随后递过一个小本子，请好心人留下姓名，年轻人摇着头走了。

“小妹，我们很同情你的处境，我们回去后会发动全校师生援助你。这是我们三人的一点儿心意，请收下。”三个女学生共拿出150元。

“她会三个国家的语言，难得呀！我那孩子条件那么好，就是英语不过关，姑娘我聘你做孩子的家教好不好？今后你的学费我全包了，行吗？”一个穿戴华丽的餐馆女老板用友好、和缓的语调和她商量。

姑娘默默地将小本子递过去，意思是请她写下联系方式。妇女急忙照办，并扔下1000元说：“孩子，买套像样的干净衣服穿吧！明天我等你电话。”

姑娘抬头看了她一眼，目光中充满了无限感激之情。颤抖着双唇，说了声“谢谢！”嘴角上一颗黑痣也随之上下抖动。

围观的人无不为了她的遭遇而动容，同情与怜悯，使人们纷纷伸出援助之手，小到三元五角，大到成百上千，姑娘的脸也随着钱数的增多而慢慢露出了笑容。

女老板今晚的心情特别好,因为她不仅做了一件大善事,帮助一位失学姑娘重返校园,还将有一位会三国语言的家教来教自己的宝贝儿子。

她看着出入餐馆的客人们。他们大多数是有钱人,她不仅又想起了街头那位失学的姑娘。

忽然,女老板呆住了,她不敢相信自己的眼睛。她看见一个文质彬彬的年轻人挽着一位文雅秀气的时髦女郎从包房里有说有笑地走了出来。那个年轻人正是在街头第一个捐钱给失学姑娘的人,而更让她吃惊的是那个时髦女郎赫然就是那位失学姑娘,她笑得好开心,嘴角上一颗黑痣上下抖动着。

专家支招

同情心是骗子们常常利用的工具。有些骗子常常以无助无辜的面孔和悲惨的遭遇,来赢得人们的同情心和正义感,以达到他们行骗的目的。

有乐善好施、见义勇为的美好品质是值得称颂的。但在助人为乐之前,要理智地做出判断,对方是否真的陷入困境,是否真的需要帮忙,不然很容易上当受骗。



假弱者骗局

“大姐呀！帮帮我吧！”

刚走出商场大门，小红就被一个推车的妇女拦住，把她吓了一跳。刚要发火，却又硬生生地憋了回去。只见面前这个高个儿妇女，披散着头发，脸色暗黄，泪水顺着消瘦的面颊往下流。见她一副可怜兮兮的样子，忙安慰她：

“别急！有事慢慢说，说不定我能帮你呢！”

“我是来这儿送毛线的，可钱包被偷了，地址找不到，货送不出去，丈夫还等着钱做手术……”高个儿妇女哭得再也说不出话来。

小红一再安慰她，问她有多少斤毛线，打算什么价儿卖。她抽泣着说成本30元，按本钱卖赔不了就行。小红本打算帮她找买主，搭手一摸觉得是好毛线，就有了想多买几斤的念头。

“真怪可怜的，都是为人之妻，都是女人，不如咱们帮她想想办法吧。”旁边一个姑娘突然冲着小红说，看样子她一直都在这儿，而且听到了高个儿妇女的遭遇。

“这毛线还真不错，我有个邻居是这家商场销售部的经理，不如咱们找她去试试推销一下。”姑娘建议。

“太谢谢您啦！我给你们下跪磕头……”高个儿妇女被感动得要往地下趴，被姑娘一把扶了起来。

“先别谢，还不知道能不能帮上忙呢！试试看吧！”姑娘给自己留了条后路。

于是三人一起来到商场中门。小红跟着来的目的很简单，是想在双方谈妥价钱时，趁机买几斤低价好毛线。这时姑娘停下来说：“你们先在门外等会儿，我去找人。”

不一会儿，姑娘跟一个年龄比她大不了几岁的女人出来，介绍说她就是销售部经理。

别看这女经理人不大，架子可不小，连声招呼也没打就急着看货。然后说：“这毛线质量不错，现在货源很紧，收购价提到每公斤90元，也就是每市斤45元，同意就成交，不行就算了！”

卖毛线的妇女连连点头，表示同意。“一共2000斤，都给您送来行吗？”

女经理点点头，转身回办公室了。

看到此，小红真为这个经理担心，“怎么连价都不侃就要成交！要是换了

我当经理，保证比你精明。”正寻思着，只听姑娘对卖毛线的妇女说：

“我们帮了你的忙，把毛线卖了，可中间的差价得归我们。这样吧，你那2000斤毛线，一共60000元，把货送来，我们付钱。”

“真没看出这姑娘醉翁之意不在酒，原来她另有企图。”小红暗暗佩服姑娘有心机，也没准儿那经理是跟她商量好的，中饱私囊也不一定！

卖毛线的女人一听赶紧点头：“当然，当然，咱们都是买卖人，明白道理。另外，你要有这层关系，我们以后还有合作的机会。”

这桩买卖要是成交了，那么姑娘一下就净赚30000元，钱来得太容易了，难怪有些人一夜之间就成了暴发户。

小红有些嫉妒，从心里往外冒酸水，眼巴巴地看着她们。

姑娘好像是小红肚子里的蛔虫，仅瞥了她一眼，就看透了她的心思，“这位大姐也是好心帮忙，不如咱们合作把这个生意做成。”

小红心里一阵狂喜。“怎么个合作法儿？”

“大姐，我现在没有现金，如果您方便能有钱先给她，那差价咱们一人一半儿。”

就这么简单，机遇来了，这买卖做得过！小红不假思索，带着姑娘就去银行取钱。

两张卡上的钱全都取出来才50000元，又跑了两个同学家，这才凑够了数。这时已经是下午2点半了，再赶去商场，那个卖毛线的女人也真够劲儿，愣是等了三个多钟头。当着那妇女的面，小红和姑娘当场验完货，就交了钱。那妇女掩饰不住内心的欢喜，嘴角一直挂着笑，千恩万谢地走了。

姑娘又把经理叫了出来，经理货都没验就叫工人把货拉走，给了姑娘一张支票。姑娘一看支票，说什么也不肯收，执意要现金。经理说要现金的话得等下班结算后才行。姑娘看了看小红，再征求她的意见。“反正也快下班了，再急也不差个儿把钟头。”就点点头。

小红和姑娘在门外等了近两个小时，仍没见动静。小红有点儿沉不住气了，就拉着姑娘一块进去找人。商场里人很多，一转身的工夫，那姑娘就不见了。

☞ 警钟长鸣

这是一个由卖毛线妇女、好心姑娘、经理三个女人设的骗局，使被骗者的心理由同情渐渐转为贪心。在这个骗局中，先是叫被骗者居高临下地帮助“弱者”，在心理上产生一种不设防的优越感，然后当被助者成功“赚钱”后，这种优越感被羡慕和嫉妒替代。这时，好心姑娘揭开这种嫉妒面纱，使被骗者的贪心明朗化，最后走进了“弱者”设好的骗局。



捡钱换物骗局

沈女士下了班，接回了幼儿园的女儿。每次在回家的路上，沈女士都会放慢自行车的车速，和女儿一同观赏路边的风景。让女儿说说在幼儿园的一天都有什么新鲜事，沈女士是有意在锻炼女儿的语言表达能力和记忆力。

母女俩正有说有笑地聊着，女儿忽然一声惊叫：“妈妈你看，钱！”

沈女士顺着女儿手指的方向看去，一捆面值 50 元的人民币躺在路边的草坪里。沈女士停下车，正要去捡，一个小伙子抢先一步捡了起来。并对沈女士打了个不要声张的手势，招手要她过来与他分“钱”。

正当他们准备分钱时，一个中年人急匆匆地跑了过来，对小伙子说：“请把我的钱还我。”小伙子矢口否认。

中年人说前面有人看见你拾到钱了，并回头跑过去叫那证人来。趁这当儿，小伙子把“钱”塞进沈女士的车筐里，对她说：“咱们来不及分了。这样吧，你就把你的项链给我，这钱全归你了。”

沈女士犹豫了一下，想到那捆钱至少也有二三十张，也就是一万多块，就迅速取下金项链给了小伙子。小伙子拿到金项链后，撒腿就跑，丢钱的中年人这时回来了，他大声吆喝着，追了上去。刹那间，二人已跑得无影无踪。

沈女士这时才感觉不太对劲儿，她赶紧打开那捆钱一看，顿时傻了眼，除了上下两张是真币，中间全部是白纸。

防骗小贴士

这两个骗子事先策划好出场顺序，小伙子捡到钱以后，中年人马上出场，只要被骗者看见了“钱捆”，心里有了贪念，中年人和小伙子的戏就开始了，随即也把被骗者带入到紧张之中，让被骗者没时间多想，在两三分钟之内就上当受骗。

只要被骗者不贪心，能够做到拾金不昧，并主动要求归还失主，此骗局不攻自破。



假金链骗局

临近春节,冯大妈到银行取了 2000 元钱,打算办点儿年货。走出银行没多远,一辆摩托车从她身边飞驰而过。“啪”的一声,掉下一物。冯大妈一愣,等叫失主时,摩托车已没了踪影。

冯大妈正要弯腰去拾,却被另一只手抢先捡了起来。冯大妈抬头一看,是个小伙子,正笑嘻嘻地看着她,说:“阿姨,见面分一半,你也有份儿。”

“什么分一半,看看里面是什么东西再说。”冯大妈责怪地说。

小伙子动作麻利地打开小袋子,里面是一条很粗的金项链,还有一张发票,上面标价 5000 元。

“噢,发财喽!”小伙子乐得蹦了起来。

“发什么财啊?这么贵的东西,人家丢了,不急死才怪呢!还是等等失主吧!”

“唉,老太太,你以为是你呀!看人家那一身行头就是个大款,哪儿还在乎这三五千的,干脆咱俩分了吧!”

没等冯大妈表态,又过来一个时髦女士。她开口就问:“捡到什么好东西了?拿出来让我看看?”

“没捡着东西。”冯大妈和小伙子异口同声地说。

“骗谁呢?分我一份儿拉倒,不然我就报警,交公,咱谁也别想要。”

小伙子一听害怕了,他赶紧把金项链递过去让她看。那女士倒还讲理,她说:

“谁让我是过路的呢,这样吧,我也不多要,一千块,剩下的归你们。”

最后讨价还价的结果是,小伙子给了时髦女士 600 元。打发她走后,小伙子又问冯大妈想怎么分?

“你也给我钱吧,金链子给你。”冯大妈建议。

“那我现在只有 400 元了,行吗?”小伙子掏出 4 张百元票,在冯大妈的眼前晃了晃。

“400!太少了,最少你也得给我 2500!”冯大妈毫不客气地说。

“2500!一棒子打死我也没那么多。再说我刚才还给那女的 600 呢!”小伙子不满地说。

“要不我给你 1000,链子归我?”冯大妈建议。

“老太太你可真会算,2500,少了我也不干!”

“可我没那么多呀！就有 2000，不信你看？刚从银行取出来的。”

“唉！就 2000 吧！你可是赚大了，5000 块呀！算了算了，谁让我兜里没钱呢！”说完接过钱，悻悻地走了。

冯大妈拿着金链子，满心欢喜地回家给老头看。冯大叔听了事情的经过，什么也没说，就拉着冯大妈到银行去做鉴定，结果是假的。

防骗方法

冯大妈被骗有两个原因：(1)轻信。首先轻信失主丢了财物，接着时髦女士的加入，更增添了事件的真实性，使冯大妈深信不疑。最后，自愿出钱买项链。(2)贪心。欺诈是否有效还要看如何利用被欺诈对象的个人特性，骗子们正是看准了冯大妈的贪心，才诱使她上当。

俗话说：贪小便宜吃大亏。在红运当头时，如果把握不住自己，就会丧失判断力，上了骗子的圈套。



高档毛毯骗局

韩女士家买了新房，她打算把那套旧沙发也换掉。这天吃过早饭，韩女士到银行取了4000元钱，就往家具城赶去。

突然一辆轿车在她身边停下来，一位男青年下车后热情地打招呼：

“大姐，大姐，求你帮个忙。俺是外地过来的，厂里效益不太好，俺想送些礼，买了这些东西，谁知道礼没送出去，事儿倒办了，这些东西我们带回去也没用，就想把它处理掉。”

紧接着又从车上下来一个戴眼镜的中年人，来到近前，拉开包装的拉链，让韩女士看。韩女士看了一眼，说：“不好意思，这东西我家用不上。”说完就准备离开。

男青年一把拉住韩女士，说：“这毛毯是正品货，昨天从商场刚买的，不信你看这儿还有发票。”边说边展开发票递给韩女士看。韩女士看了看日期的确是昨天，单价3500元，数量是3个。

“这回您相信是真的了吧？”男青年松了一口气。

“我啥时候说不相信了？不过我家刚装修完房子，没有闲钱买它，等以后再说吧！”韩女士急忙辩解，说完要走。

男青年再次拦住她说：“大姐，这您就想错了，新房装新物吗，这毛毯的确是货真价实的好东西，您就买两条吧，便宜卖给您。”

这时，一位时髦小姐凑过来问：“卖什么的，毛毯呀，我看看是什么牌子的，哟！熊猫的，我去年就从广州买回两条，质量真挺好的。”

“小姐，你多少钱一条买的？”眼镜问。

“那你卖啥价？”

“如果你要真买的话，便宜点，3000元一条。要是三条都拿的话，就8000元！便宜2500元啊！上哪儿找这好事去呀，别犹豫了！”

“的确不贵，可我家已经有两条了，买的话也只能买一条给我儿子盖。”说着把韩女士拉到一旁，问：“大姐，不瞒你说，我去年买的4000元一条呢！”

“真的？”

“当然真的了，骗你干吗？”

“那你还买吗？”

“嗯，买一条就行。那两条你要，咱俩正好包了。”

“可我还是觉得贵，要是2000元一条我就买，就怕他们不干！”

“咱们再去讲讲价，他们急着卖，没准儿就干了呢！”

起初，两个人说啥也不干，但经不住那位小姐的伶牙俐齿，软磨硬泡，对方终于答应了。

韩女士花 4000 元买下了两条毛毯，心里总觉得不踏实，就到一家百货公司去查看。在一处毛毯专柜面前，她停下了脚步。她看到了“熊猫”牌毛毯，规格与自己买的一样，标价是 680 元。

防骗小贴士

韩女士原本不想买毛毯，但骗子不失时机地向她展示了发票，证明了毛毯的价值；时髦小姐的鼓吹又勾起了韩女士购买的欲望；巨大的差价坚定了韩女士购买的决心，使她跟着时髦小姐掏了腰包。

遇到自己不懂的事情，不要轻信别人的看法，在没有专业人士鉴定物品的真伪、评估物品的价值之前，千万不要冲动地掏腰包。



假金元宝骗局

黄大叔有个晨练的习惯，每天都要打上两个钟头的太极拳。这天他正在打拳时，来了个老太太，腋下夹着一个包，匆匆忙忙向他打听去旧货市场的路。没等黄大叔说出市场所在的位置，老太太就捂着头，摇摇晃晃，要跌倒的样子。黄大叔一边扶她到花坛边坐下，一边问她，感觉怎么样？不行的话，就叫救护车。

老太太摆摆手，说：“不用了，我没啥大病，只是生了点儿气！”

“跟谁生气？”

“我儿子。”

接着老太太就吐露了心事：

20年前，那时她老伴是个包工头。有一次打地基时，挖出了一坛子珠宝。就偷偷留下六个金元宝。怕老了儿子不孝顺，也好有个养老钱。谁知老头儿早早去了，丢下她一个人，好不容易盼到儿子娶了媳妇。可没想到还真让老头子说中了，这个畜生儿子非但不孝顺，还整天缠着老娘要金元宝。

“我要是给了他，他们两口子就会把我撵出去。到那时，我一分钱没有，又啥活儿也干不动，你说我还咋活呀！”说罢，老太太忍不住掉下了眼泪。

黄大叔哪儿见过这场面，被弄得手足无措。正在这时，不远处响起一阵摩托车声。老太太大惊，急忙从怀里摸出一个小包递给黄大叔，说：“大兄弟，你先给我拿着，我儿子撵上来了！”

黄大叔接过包走到一边，摩托车果然在老太太身边停下了。

“你撵我干啥？”老太太没好气地问。

“妈，说什么撵呢，这么难听，我是关心你吗？瞧，这一大早的，你穿这么少就出来了，感冒了咋办？快跟我回家吧！”儿子阴阳怪气地责怪。

“我死也不用你管！”

“看你怎么说话呢？你是我妈呀，我不关心你关心谁！”

“说得比唱的都好听！你是关心我吗？你关心的是我的金元宝！”

“还不都一样，你说你都一大把年纪了，还留着金元宝干啥？早晚都是我的，早给早省心！”

“你就别做梦了，平常我想找你要点钱，你像打发要饭似的，给个三块两块；我有病起不来炕，你连药都不给我买，你这畜生，金元宝我就是扔了，也不会给你的！”说完，又伤心地掉下了眼泪。