



市民智慧丛书

■ 吴 明 / 著

听老孔的劝
穿裤子走光屁股回
MBA 不是 NBA
你以为我是猪仔
肚脐向后转
脸上的刀
要脸
你的智商比我还低
临时“二奶”
纸轿子
返券玩死北京人
乖乖我的小冤家
卖西瓜
售楼小姐的裙子会不会越来越短
永远的灰洞
不想好好过
谁都不能相信
人活着需要智慧

谁都不能 相信



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

■ 吴 明 / 著

听老孔的劝

穿裤子走光屁股回

MBA 不是 NBA

你以力我是猪仔

肚脐向后转

脸上的刀

要脸

你的智商比我还低

临时‘二奶’

纸轿子

返券玩死孔甲人

乖乖我的小冤家

卖西瓜

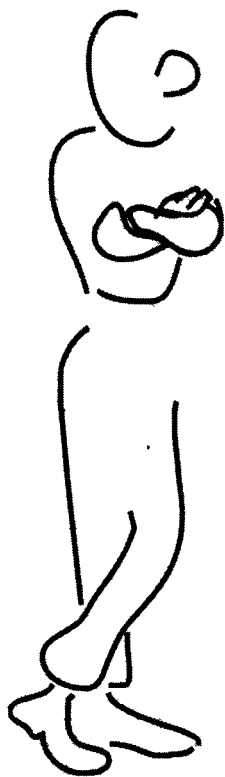
售楼小姐的裙子会不会越来越短

永远的灰同

不想好好过

谁都不能相信

人舌需要智慧



谁都不能相信

经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

谁都不能相信 / 吴明著. —北京: 经济管理出版社, 2005

ISBN 7-80207-301-4

I. 谁... II. 吴... III. 消费-基本知识
IV. C913.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 043003 号

出版发行: **经济管理出版社**

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 世界知识印刷厂

经销: 新华书店

选题策划: 郝光明

责任编辑: 洪 林

技术编辑: 蒋 方

责任校对: 晓 全

850mm×1168mm 32 开 10.5 印张 252 千字

2005 年 6 月第 1 版

2005 年 6 月第 1 次印刷

印数: 1—11000 册

定价: 18.00 元

书号: ISBN 7-80207-301-4/F·289

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部
负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974

邮编: 100836



内容简介

内容简介

简单的生活方式已经告别了国人，现实社会的复杂程度超出了许多人的知识准备和心理底线。社会在变得宽容的同时，更向人们展示了其荒谬、狡诈和不确定性，几乎每个人都在付着他不愿意付的代价。

所以我们能相信谁，谁能帮助我们在行事之前尽可能地规避陷阱和风险？我们相信别人，还是相信自己？我们如何防备别人的叵测居心？这些成了尖锐的社会问题。

在黑与白、美与丑、信与诈之间，存在着一个过渡带、缓冲带，是灰色的，像永远背阴的墙脚。这里面生活着一群灰色的灵魂，遵循着灰色的原则和逻辑。对于我们大多数人来说，一脚踏入这个地带，就可能身不由己地坠入一个又一个的陷阱之中。

陷阱无处不在，陷阱使人无奈。因为它还够不上法律的制裁，却对人深深伤害。人们只有靠自身的努力，来对付它们，保护自己。

我们需要人生危机教育，不能等到丧失时寻找弥补。

我们需要市民智慧，我们这个社会越来越成为市民社会，必须崇尚市民哲学。

本书从 10 多个诚信缺失、纠纷不断的行业中，揭露各种典型陷阱和人生危机，向读者提供规避思路和应对之策，具备很高的实用性和针对性。

本书尝试新新闻主义的写作方法，试图向读者展示人生危机的解决方案，解说普通人的智慧。生动有趣，贴近生活。



目 录

卷首语 听老孔的劝 (1)

第一章 穿裤子走 光屁股回 (3)

此次南亚海啸，有一个美国人选择了跟着中国旅行团逃生，显然他的选择是正确的。有人问他为什么，他说，中国的旅行团有组织，有指挥。灾难面前，中国特色的团体旅游显示了独特的优点，中国的旅行社也声誉陡升。

不可否认，与优秀的同行相比，有些旅行社和导游则想方设法将旅行团变成有组织、有指挥的“噩梦团”。

第一节 红星照耀去战斗 (4)

第二节 旅游丛林战 (5)

第三节 出境作战 (13)

第四节 会玩、会吃、会买——参团旅游的最高境界 (17)

第二章 MBA 不是 NBA (23)

健康是体力的储存，教育是智力的储存。储存的目的是什么？是竞争，是与别人竞争。在有限的土地上，为了攫得比别人多的收获，需要比别人更强壮、更聪明。所以，我们有了越来越多的健身房和保健品，有了越来越多的培训班和考试。随便一个文弱的女生，可能她的抽屉里躺着十几本各色封皮的资格证书，她可能忙到没有时间读书。

与很多国家相比，我们的教育现状是“过度教育”。正是这种过度催生了教育行业的异常繁荣。当然，浑水摸鱼的人也就



更多。

- 第一节 对人生进行投资 (26)
- 第二节 走江湖 (30)

第三章 你以为我是猪仔? (41)

很多落榜生出国留学了,几年之后,他们摇身一变成了英国的、澳大利亚的或者加拿大的硕士。对于很多家长来说,用一生的积蓄让丑小鸭变成天鹅,值了。

如今,出国留学成了一桩买卖,这听起来多少有点滑稽。

既然是买卖,一定会有不仁义的地方。

- 第一节 一探择校不慎学生凄惨 (42)
- 第二节 二探合法中介四大条件 (47)
- 第三节 三探黑幕重重陷阱种种 (50)
- 第四节 教育部提示 (58)

附录一 经教育部资格认定的 270 家自费出国留学

中介机构(截至 2003 年 3 月 14 日) ... (59)

附录二 我国国内不予承认的几种洋学历 (70)

附录三 2004 年世界大学排名(前 100 名) (70)

附录四 2003 年世界大学排名
(上海交通大学发布) (74)

第四章 肚腩向后转 (79)

用手把肚腩向后这么一转,立即变成了翘臀,很多懒女子的极致梦想便是这么轻松地化解贪吃的后果。她们难道不担心频繁地向后转,翘臀也会变成肚腩?

偷懒又想美丽,是开挖美丽陷阱的第一锹土。

- 第一节 减肥是终生的事业 (79)
- 第二节 可爱的一朵玫瑰花 (88)



附：令孔太胆寒的文章	(90)
------------------	------

第五章 脸上的刀

(93)

韩国向我们输出了很多，有三星手机、金喜善、全智贤、HOT，有廉价的汽车、关于慰安妇的历史记忆和韩国烧烤，还有人造美女和变性。只可惜它并未成功地向我们所有的整容执业者输出职业道德。

隆重建议每个勇敢地将自己娇嫩的面庞迎向锋利的手术刀的女子，在动刀之前为自己买一份人身意外伤害保险。

第一节 韩式美女	(93)
第二节 整了又整	(94)
第三节 男为悦己	(96)
第四节 整者何人	(97)
第五节 1年2万	(98)
第六节 细如微雕	(100)
第七节 邮路路主义	(101)
第八节 危机重重	(103)
第九节 整容手术术前教育	(112)
附：在中国整形便宜	(114)

第六章 要脸

(117)

对于很多女人来讲，她一生最大的财富是那张与时间抗衡的脸，谁都没有算过，一个女人如果将其一生用过的美容品和接受的美容服务省下，那会不会是一座大房子。不过，即便就是一座大房子，她们当中的大多数也会不屑地说，那算什么。

第一节 陈慧琳中弹	(119)
第二节 天下永远有贼	(121)
第三节 美容院里的脏手	(122)



第四节 飞跃集中营..... (134)

第七章 你的智商比我还低..... (137)

“我赚钱啦，赚钱啦——”是某保健品一个著名的广告：一个小眯眼的女子有点发浪地在商场阔步。赚了钱就要买保健品，买保健品就要送给妈，送给妈就是孝顺。反之，不买保健品就是没赚钱，送给妈的一定得是保健品，否则就是不孝。这就是集世俗智慧于一体的逻辑链条。

既然位于中华美德的高峰，它就应该卖个大价钱。

第一节 谁送礼谁弱智..... (138)

第二节 蚂蚁化身齐天大圣..... (141)

第三节 过度保健..... (144)

第四节 缺钙还是缺心眼..... (147)

第五节 向宋英龄学养生..... (150)

第六节 保护你的爹娘..... (153)

附：挑选保健品的八项注意..... (156)

第八章 临时“二奶”..... (159)

由吵架、打架、找人、报复，等等，进化到诉讼，没有花中国人民太多的时间，社会一旦进入进步周期，从雇小时工进化为雇个律师打官司，用不了一天。

有人说，请律师就像包“二奶”，要钱多，干活少，手里握着一把不可告人的隐私，麻烦，黑。

第一节 黑律师A股..... (159)

第二节 黑律师B股..... (165)

第三节 无毒不律师..... (172)

第四节 福尔摩斯抓“二奶”..... (175)



第九章 纸轿子 (185)

纸轿子的意思是看得坐不得。若保险也是这样将会如何？

第一节 拿老爹祭刀 (186)

第二节 血口 (193)

第三节 心眼长成马蜂窝 (195)

第四节 保险害人 (199)

第十章 返券玩死北京人 (207)

高尚的人们异口同声地说，私欲是万恶之源。但是能够称为高尚的人又有几多？于是，一张叫做“购物券”的小小纸片，煽动得北京城风雨飘摇。它魔力之大，能使一家商场的能量释放五倍，能使京城人士一部分为之欢呼，一部分为之愤怒。

但是，我们且将欢呼 and 愤怒放置一旁，冷静地算一算账，打一打自己的小算盘。

第一节 安贞华联把北京人玩到死 (208)

第二节 返券成了绑架 (210)

第三节 返券秘籍 (211)

第四节 精人与入精 (216)

第五节 半糖主义 (219)

第十一章 乖乖我的小冤家 (223)

恍恍惚惚一夜之间，中国人扔掉了自行车，跑步进入了汽车时代。常去的地方从胡同口巷口的修车摊改到了修车厂。几毛钱、几块钱的事转眼变成几千块几万块的事。对修车摊的信任来自于邻里之间的亲近关系，对修车厂的信任却时常没有了依托。

第一节 姜阿鼠 (224)

第二节 黑档案 (226)



第三节 女人的面皮男人的车	(230)
第四节 太阳膜的秘密	(232)
第五节 路边店愿招种种	(235)

第十二章 卖西瓜

(237)

从一个卖西瓜的倒爷，成长为一个卖二手车的企业主，这多少体现了二手车买卖中的技术含量。但是，简单的事情未必轻而易举、一目了然，年年吃西瓜，年年照样买生瓜，只好将挑瓜的信任托付给卖瓜的，荒谬的逻辑在大多数人身上成立。用卖西瓜的职业精神卖二手车如鱼得水，反过来，能不能用买西瓜的逻辑来买二手车呢？

第一节 借一个胆	(239)
第二节 二手车攻略	(240)
第三节 保沙保甜	(246)
第四节 “火锅”说，他会永垂不朽	(250)
第五节 车虫宛若站街女	(252)

第十三章 售楼小姐的裙子会不会越来越短

(255)

售楼处可不是调情的地方，那里充满杀气。其实很多人在进行或许是这一生最大的一次赌博——购房时，才发现自己学会了与“美女杀手”推手，学会了解决超能力的问题，学会了应对从没有想像过的困难。当然付出的代价可能是惨重的。如果他们不再买房，这些经验或许就会尘封在记忆之中，但毕竟他们因此获得了成长的机会。

第一节 买房就是挖坑	(255)
第二节 “叛徒”的忠告	(258)
第三节 售楼处便是“牡丹坊”	(261)
第四节 美丽的刀	(264)



第五节 把你“格”一下.....	(266)
------------------	-------

第六节 以售楼小姐的裙子为号.....	(269)
---------------------	-------

第十四章 永远的灰洞 (273)

不要小看房屋租赁中介，只要有人居住的地方，它就存在。

在发达城市中，它们的门脸数量甚至超过了银行、超市和药店，但可惜它们的信誉远低于后者。它们给人的印象是灰色的，尽管其中的佼佼者试图脱颖而出，发挥光彩。我们的经纪业总是给人一种不能轻信的感觉，所以我们需要与它周旋的智慧。

第一节 局.....	(274)
------------	-------

第二节 拖.....	(275)
------------	-------

第三节 乱.....	(276)
------------	-------

第四节 伎.....	(278)
------------	-------

第五节 赖.....	(281)
------------	-------

第六节 防.....	(286)
------------	-------

附：房地产中介服务收费标准.....	(287)
--------------------	-------

第十五章 不想好好过 (289)

没有人没装修过房子，故而，没有人没有捶胸顿足欲哭无泪的经历。装修就是一个自虐的过程。不过，如果有本事战胜装修队，把他们玩于股掌，那的确会有成就感。虽然这样做可能过于无情，但是，如果想好好过，还是少一点菩萨心肠的好。

第一节 “游击队长”的自白.....	(290)
--------------------	-------

第二节 包工头荣升工长.....	(292)
------------------	-------

第三节 分肥.....	(294)
-------------	-------

第四节 家装东风破.....	(295)
----------------	-------

第五节 老孔的智慧.....	(298)
----------------	-------



第六节 未来.....	(300)
附：北京市质质家装最低价格概览.....	(301)
第十六章 谁都不能相信	(303)
错误是为正确而生，陷阱则是为坦途而生。人生危机重重， 人生陷阱重重。人生是由危机和陷阱构成的。 所以我们不能不做一个孤胆英雄、一个智慧行者。 所以我们谁都不能相信。	
第一节 一元彩电闹心.....	(303)
第二节 防盗门“心”坏.....	(308)
第三节 冲动是后悔的开始.....	(310)
第四节 家具最可疑.....	(314)
第五节 便宜与好货.....	(316)
第六节 鲜兔.....	(320)
结束语 人活着需要智慧	(323)



卷首语 听老孔的劝

老孔闻着自己手上浓烈的桐油味，不由得头疼作呕。但是一想到自己的决策英明，心中还是有点得意。新入住的大 House，只剩下偌大的露台没有装修。原本不打算对露台做任何动作，但是，望望屋内的豪华，露台便堕落成了农家的场院，孔太立即就嘟噜起了不大不小的嘴。太太嘟噜嘴，是个严重的信号。

把刚刚给自家装修的工头找来，问了问价，黑，上万哪，就铺个地。装修中的增项是装修公司和工头的“利润增长点”，刚折腾完装修的老孔当然不傻，可是走到这一步，天王老子也无能为力，那被赶入筒子里排队等候屠宰的猪想必就是如此绝望。老孔正准备横下心来受这一刀时，刚刚卖出的老房子的买家打来电话，说给他留下的旧地板不想要了，按照事先的约定，给老孔打个招呼，如果老孔要，就给他送回来。

正是有先见之明。当时留着露台不装，就是想老房子的旧地板可以移过来用。只是碍于情面，没好意思拆，只好说如果不要就一定还回来。

老孔决定自己动手。

现在，旧地板刷桐油的工程已经完成了一多半。隔一段时间，刷上几块板子，耗上一个小时，还是个休闲呢。离可以在露台活动的春夏季还有半年的时间，慢慢磨也来得及。当然，钱肯定是大大地省下，一大桶桐油才 100 元还饶一把最大号的刷子。

最重要的是，刚刚伸出去“引颈就戮”的脑袋被他幸运和机



智地缩了回来。认识的人都说老孔是个精透了的人，这件事又将成为别人的话柄。他不怕别人说他精明，现在他最怕的是有一天不小心栽个跟头，好多人都等着看大刀砍在他的头上。

不过，最知道老孔的孔太明白，其实老孔最得意的绝不是这档子事，对他来讲，这不过是小事一桩。其实他最得意的是把老房子卖了，而且卖得买家十分满意，以为捡了一个大瓜落儿，逢人自赞。房子出手不到一个月，央行就自9年来第一次开始加息27个基点，而且据说半年内还要加息25个基点。很有经济学知识的老孔很赞同一些经济学家的观点，中国经济开始出现拐点，进入持续加息周期。这意味着房地产的价格开始走低，也同时意味着他把房子卖到了最高价，或者拿股市的术语解读——顶部。

前几个月，几乎所有的有钱人都在嚷嚷买楼，上海来的朋友说，那里的人都快疯了。老孔硬是顶住，不仅没有出手买第三套房，相反卖出了。

卖楼的，做广告的，媒体的，都在说，涨、涨、涨，那都憋着坏，准备拿绳套你，挖坑埋你。老孔说，我可不上当，我只相信周小川，不相信发展商。

孔太说老孔这么着累，老孔说，这年头不累不行，到处是陷阱，掉进去了也许一辈子都休想爬出来。

他的名言是：谁都不能相信，要信只能信自己。

老孔向所有认识的人散播他的这个名言，因为看到别人上一当，他心疼。

老孔劝大家读读我的这本书。



第一章 穿裤子走 光屁股回

此次南亚海啸，有一个美国人选择了跟着中国旅行团逃生，显然他的选择是正确的。有人问他为什么，他说，中国的旅行团有组织，有指挥。灾难面前，中国特色的团体旅游显示了独特的优点，中国的旅行社也声誉陡升。

不可否认，与优秀的同行相比，有些旅行社和导游则想方设法将旅行团变成有组织、有指挥的“垂梦团”。

老孔两口子听说我要写旅游陷阱，热情得就像被捅了老窝的马蜂，炸啦，互相抢着电话要现身说法。热情过了火也烦。

凭啥装得跟前辈似的？我有点儿后悔多嘴。

“我说兄弟，前辈可不是装出来的。”孔太听出来一点儿我的不以为然。“你哥没跟你说过？1984年我俩就去九寨沟，那会儿谁听说过九寨沟？我俩坐着破长途还有手扶拖拉机，颠了一个礼拜才到。要不是你哥一路搂着，我非散架了。简直太前辈了，现在叫‘驴友’吧，我和你哥那就是‘驴友’的前辈。哎！我说，如果去那儿，你到洛日朗后面有棵大树，上面有老孔给我刻的心，给我看看长大了没有。不是到此一游啊。”

“我去过啦，那颗心老有名啦，大家都围着看，都三四米高啦，早超过姚明啦。”

“真的！”电话的那头听得出了一阵乱响，我想肯定是孔太扑向老孔啦。一会儿孔太的声音又传了过来：“我跟老孔说了，明天



上你家”。

挂了。

第二天，老孔没有上班。晚上饭点，一家子翩然而至。
我家遭了殃。

第一节 红星照我去战斗

不是看到老孔高高地举着一大包“天福号”，身后若隐若现地跟着怯生生的孔不语，我肯定把他们赶出家门。我和老孔在“天福号肘子”上有共同之处，所以同样的胖。孔太倒是娇小之人，有酸奶她就满足啦。想不透胖丫头孔不语是她生的。

长假刚过，我知道他们全家去了江西的婺源和庐山。看在“天福号”的面子上，我开口问了旅行感想。

老孔率领孔不语大嚼肘子，腾不出空来跟我说话（这顿饭他们这抠门一家肯定吃回去了）。孔太一口气喝了四盒酸奶，摸摸肚子像是饱了，眉开眼笑地说：战斗，一场战斗，不过我们赢了。

老孔这人抠门是路人皆知，级别九段，但是他在旅游上不抠门，或者说抠门到了极点。不抠门是说他们一家每年都要在国内旅行两次，有时还加上出国一次。没有孩子时，他们自己捧着个地图琢磨路线当“驴友”，孩子生下来后，跟旅行社跑，据说“上车睡觉，下车尿尿，到点拍照，回家忘掉”这四句将流传千古的绝句是老孔总结发明的。可见他们一家出游是多么频繁，旅游资格是多么老。抠门是说他们如此频繁地旅游是因为老孔英明地预见到：门票越来越贵，风景名胜环境越来越恶化，自己越来越老。所以早游比晚游好，早游比晚游性价比优。比如，最近厦门市将鼓浪屿的上岛费提高了15倍，引起全国哗然。如果早游



了它就是提高 150 倍，你不会哔。

北京闹“非典”那阵子，他率领全家还有我们全家把京城的所有大小公园玩了一遍，公园里三三两两的人，空旷宁静，“为我们开专场”，“像自家的院子”、“那几个人是我们的保镖”，这些都是老孔兴奋之余说出的胡话。不过，我得承认，感觉的确不错，我连读了刘心武的小说，而多年来想找到的北海公园的“铜仙承露盘”都找到了，顺带还着着实实地把仿膳后厨的味闻饱。

老孔会生活，得承认。

老孔把旅游说成战斗已有年头。驴友时，与天斗；参团时，与人斗，也就是跟旅行社、跟导游甚至跟团友斗。屡斗屡胜，说京城的旅行社闻孔色变那是抬举他，但练就了一身好功夫那是不假。

上学那会儿，老孔是学校合唱团的台柱子，男高音。最擅长李双江，一首《红星照我去战斗》唱得荡气回肠，穿编裂帛，直逼七食堂（别称“妻食堂”，喻女生在此打饭者众），当然也把孔太这个大家碧玉唱到了手。现在，孔太是非迷，而老孔在 K 房里依然故我地“战斗”，孔太的评价是“难听死了”，建议他把声带做了变 Vitas，弄得他绝望。好在他们在旅游战斗上依然一致。

老孔终于抬起了头。

孔不语终于抬起了头。

为了我这顿饭，他们一家子连比带划，给我讲了一堂旅游战术课。

算算我也不亏。

第二节 旅游丛林战

他们说的战斗，都是指参加旅行社组织的旅行团，在他们眼