

新 喻世明言

刘树选 编著

广东省出版集团
花城出版社

新喻世明言

刘树选 编著

广东省出版集團
花城出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新喻世明言 / 刘树选编著. — 广州: 花城出版社,
2008. 6
ISBN 978-7-5360-5351-9

I. 新… II. 刘… III. 个人—修养—通俗读物 IV.
B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 080825 号

责任编辑: 李道学

封面设计: 向本友

出版发行 花城出版社

(广州市环市东路水荫路 11 号)

经 销 全国新华书店

印 刷 广州市天河江美印刷厂

开 本 880×1230 (毫米) 32 开

印 张 14.25 1 插页

字 数 400,000 字

版 次 2008 年 8 月第 1 版 2008 年 8 月第 1 次印刷

定 价 45.00 元

如发现印装质量问题, 请直接与印刷厂联系调换。



前 言

人类生活在这个世上，不仅仅是生着活着，更重要的是在不停地工作着。也就是说，人总是要做事，但事情有好坏之分，不是做好事就是做坏事，是做好事还是做坏事，一般来说决定一个人的品质，但有时就取决在一念之间。古人曰：“天下熙熙，皆为利去；天下攘攘，皆为利往。”这句话是说，在熙熙攘攘的社会中，人们都是为利奔波，为利图谋。

经商谋利，自是正当，不谋利，还经什么商呢？但是，要谋正当利赚正当钱，不能赚血钱、腥钱、黑钱、毒钱……做事要做好事，做既有利于自己，也有利于国家有利于他人的事，起码不要做损人利己的事。

是做损人利己事还是利人利己事，有时还真没那么简单，因此，我们不能笑谈古人，而是要每日“三醒吾身”，防止自己干坏事，并且时刻擦亮眼睛，避免他人干坏事时伤害到了自己。

读者朋友，你或者你相识的人中有没有遇到过这样的情况：当你和朋友开怀畅饮时，发现你们喝着的高级名牌竟然是假冒产品；当你从钱包中抽出几张百元大钞在众目葵葵下





潇洒地说买单时，收银小姐说你的钱有两张是假币；当你或你的亲人身患重疾，四处寻医求药终于寻得一“神药”，花大钱买，费大劲吃，在全家人祈盼着“神药”的疗效时，却被告知“神药”是假药；当你拿着数十年省吃俭用积攒的血汗钱买了一套商品房正举家欢庆时，被告知你买的房早已被发展商抵押到银行……

很多残酷的事实，让人想不敢想，防不胜防，而那些残酷故事的最终结果是，被害者心身受创终生仇恨，施恶者锒铛入狱甚至被处以极刑。不论是受害者还是施恶者，其家人从此在苦痛之中，煎熬人生……

本书企图通过发生在我们身边的一些故事揭露那些表面上伪装君子，实则干尽坑蒙拐骗、制假贩假、尔虞我诈、欺行霸市的罪恶行径，从反面说明做事应该遵循的原则。

但是，几个短短的故事其包涵和反映的东西是很有限的，而且，笔者动起笔来才知道它的难度。笔者的浅陋见闻和拙笔，无法准确地描绘出那些卑鄙无耻地为金钱出卖灵魂、人格的险恶用心和狰狞面目，更无法表述出那些血雨腥风、刀光剑影的商战。何况，有些故事的细节是我们永远不可能知道也无法想像出来的。笔者只能告诉你一个大概的故事情节，做一些浅显的议论……

当然，笔者清楚，在我们这个国家，坏人坏事是少数，是支流，不是主流。主流是好人好事；是经济建设中那些遵纪守法、诚信经营、热情服务的经营者。广州市个、私协运输市场分会的会员们就是其中一个优秀的群体。

运输的货物丢了，卖房、贷款，想尽一切办法赔偿客户；

“客户为我创造了效益，客户是我的老板。我的工作就



是服务好客户。”

会员们用实际行动阐明了“诚信取信天下，服务创造价值”的真谛。

创业成功了，想到的不是享受，而是去帮助他人。

“我经营的目的是为了帮助更多需要帮助的人。”

广州市个、私运输市场分会会员之举如一面明镜照出那些自私自利、损人利己者的丑恶灵魂。

天下熙熙，利人方利己。衷心祝福这个世界，人人做好事，好人好事遍天下，好人一生平安！

读者诸君谨记：

马走日字相走田，
车走平路炮翻山。
劝君细思其中味，
下好人生棋一盘。

刘树选

2008年8月6日



目 录

前言 (1)

马走日字相走田/车走平路炮翻山/劝君细思其中味/下
好人生棋一盘。

一寸土地一寸金 万寸金地不惜命 (1)

房地产里猫腻多/天也被瞒海也过/百姓只为有房住/骗
子从中把利获/中介看重中介费/心术不正骗钱多/房产开发
是虚晃/银行套现手段恶/钱字当头各其所/百姓为房拼死活
.....

世间千奇态万种 你死我活谁称雄 (29)

枝叶繁茂绿成荫/喜煞过往树下人/攀沿依附星捧月/笑
在前头后伤心.....

避暑消费有分红 始作俑者害人虫 (42)

小小一张贵宾卡/忽悠大家有钱拿/不能怨我心太坏/
只能怪你是傻瓜.....



养蝎大王靠蝎富 骗钱心肠比蝎毒 (63)

吊儿郎当没德行/偶尔玩点小聪明/衣锦还乡逞威风/最后
被告上法庭.....

一个名头好诱人 被骗失财凭谁问 (84)

中国名牌好名头/只要花钱就到手/喜得老板乐悠悠/钱一
到账人就走.....

非法传销太害人 害了亲朋害自身..... (103)

一枕黄粱今人愚/莫笑画饼古人痴/致富须得靠勤劳/
空谈理想太无知.....

权力地位民赋予 最是莫忘守天职 (126)

当官不为民做主/不如回家卖红薯/权重如天责如山/玩忽
职守必论处.....

发个信息你中奖 骗你不跟你商量 (134)

世事滑稽又荒唐/短信告知中大奖/有鼻有眼逼你信/梦醒
之后泪汪汪.....

酒无情义酒无罪 人有恶意人害人 (152)

舔一舔是情缺/不喝感情大跌/喝到胃里出血/才是关系最
铁/举杯频频痛饮/谁也不愿停歇/酒场猜拳行令/场外有人捉
鳖.....

人无良知心如蝎 谋财害命伤天理 (165)

神秘矿山处处宝/钱财比命更重要/人为财死进煤窑/鸟为

食亡弹老调……

艰难困苦成过去 生死兄弟当仇敌 …………… (189)

你是哥来我是弟/创业之初最客气/共苦容易同甘难/反目
成仇处处隙……

欺行霸市铸恶果 自食其果谁之错 …………… (210)

看见市场霸心毒/见了同行就欺负/日久积怨结孽缘/祸来
方知果子苦……

借精生子太离奇 骗钱招数古来稀 …………… (229)

编份小报发广告/靓女想把小孩抱/安排美女去勾引/糊涂
民工相信了……

巧设赌局下圈套 天网恢恢罪难逃 …………… (251)

话说人善性本赌/埋个好瓮请君入/票子到手好得意/最终
还是自己输……

“军校”特招降喜讯 学子“录取”幻如梦…… (276)

入校之前搞军训/外人难断假与真/巨款入囊走了人/家长
考生齐伤心……

本是假药受害者 反身过来害别人 …………… (300)

一个目的就为钱/亲朋好友逐个骗/办法想尽显聪明/枪声
过后下黄泉……

为财生出包天胆 凭空一句赚千万 …………… (313)



先把自己巧包装/再来行骗是妙方/别怪我的想法坏/只怪自己空脑袋……

非法成立编辑部 发表论文施骗术 …………… (331)

心术不正灵机动/乘人之需做美梦/发表论文要收钱/
终把自己来玩弄……

鼠目寸光缺心肺 自己创业自己毁 …………… (349)

出身原是打工者/转眼却成忘本者/得意忘形开错车/结果
变成受害者……

只要是货都敢要 公司原来是皮包 …………… (369)

下海经商做贸易/亏了老本不服气/同流合污生意旺/行
骗事败入大狱……

胆大妄为造假币 坐穿牢底恨几许 …………… (389)

天下熙熙为利去/最后还是害自己/天下攘攘为利往/绳索
套在脖子上……

现代物流畅天下 沧海激浪英雄情 …………… (408)

幸福生活何处存/茫茫人海都在寻/千家万户好日子/
最是难忘物流人……



一寸土地一寸金 万寸金地不惜命

房地产里猫腻多，
天也被瞒海也过。
百姓只为有房住，
骗子从中把利获。
中介看重中介费，
心术不正骗钱多。
房产开发是虚晃，
银行套现手段恶。
钱字当头各其所，
百姓为楼拼死活。

古城洛都。

早晨九点钟的太阳钻出云层，穿透晨雾，以刺眼的光芒显示出蓬勃旺盛的生命力。

这时，城西边的一条大街上，过往行人被一队秧歌的锣鼓声吸引住了。

和平年代，对于老百姓来说，没多少新鲜刺激的事儿，秧歌队在大街上表演，已经算是歌舞升平的热闹事了，大家都想站住脚看看听听，没谁愿意去考虑其中的缘由。于是，





有很多人围拢过去，和着秧歌的乐曲轻轻地并不引人注目地或者说是偷偷地扭动着自己的身子，从中得到愉悦的享受。

秧歌队在慢慢前进，围观的人们也在跟随着前进。

在大街和几条胡同的交叉口，秧歌队停了下来。

“朝阳中介服务公司开业典礼”的大幅红字出现在眼前，人们这才恍然大悟：喔，原来是一家新成立的中介公司要开业了！难怪这么热闹呢！

锣鼓声刚一停下，一个瘦高身材的中年男子春风得意地出现在众人面前，他把声音放到最大限度地宣布说：“各位，各位，今天是朝阳中介正式开张的日子，鄙人代表公司感谢大家的光临！朝阳中介是专门为广大群众服务的公司，只要是为大家排忧解难的事，在所不辞。八九点钟的太阳是朝气蓬勃的，鄙人选择在这个时候开张，表明朝阳中介的未来是步步高升的！现在，有请区领导为朝阳公司揭幕剪彩……”

两年后，同样的地方，“朝阳中介”改为“朝阳房地产”。那天，县、市的主要领导来了……

三年后，“朝阳地产”一岁，县、市主要领导，省里重要领导来了，还请了某著名歌唱演员现场助兴，满天的彩球，满地的花，中间还挂满红灯笼……

领导说：朝阳地产是我们省的骄傲，是我们全省人民的福气……

“朝阳地产”一岁半，仍然是这个地方，这一天，周围的群众再次被一幕热闹的景象吸引了——大街上，停满了公安、工商、税务和城管的车，相关的执法人员把大街围得水泄不通，数百名被骗购房者怒气冲天地聚集在这里。

时间是下午六时，太阳正在落山。

警车绝尘而去，“朝阳房地产”的门牌从此消失……



看官，这到底是怎么回事？为何朝阳房地产公司发展得火箭升空一般快？短短时间却又火箭落地般成了落日？

无脸留家他乡去 学得技能办公司

故事的主人公叫方华。

现年五十三岁的方华，毕业于财经学院，毕业后被分配到山区一个小县城里的银行工作，由于有大专文凭，人又比较聪明，很快就得到了单位的重用和提拔，工作五年就被提拔到信贷主任的位置。不幸的是，在一次贷款业务上，因为贪心收了对方的一点点好处费，导致了一笔数额较大的贷款无法收回，最终被撤消了主任职务，降为一般的办事员。

从主任到普通办事员，这种落差令方华很没面子，索性办理了停薪留职手续不上班了。

不上班干什么？不是很多干部都下海经商了么，方华屁股一拍就跑到了南方。奈何他的大专文凭在南方不吃香。南方，是改革的前沿阵地，前来谋发财的有三类人吃香，一类是高科技高文凭的，一类是年轻女性长相漂亮的，一类是普通民工。本科生、研究生、博士生这些人确实是发到了财，漂亮的女子们也赚得盆满钵满，民工们凭着自己的体力也赚到了比自己在农村务农时多几倍的钱，像方华这一类高攀不上却又不屑于干民工苦力的人加上年纪又四十多岁了，什么也没捞到，混口饭吃都不容易。

打道回府吧，实在没面子。再说，回去也没什么意思，家也没了。就在他离开老家不久，有消息传来，老婆跟别的



男人好上了，他一气之下，写了一份离婚协议书签上名字寄了回去。老婆正巴着他这么做呢，当即也签上名字。在方华缺席的情况下，凭着方华的亲笔签名，夫人居然把离婚手续办了。从此，方华无家可归，就只能将就着往下混。

一晃七八年过去了。

方华先后在莞城、佛洲、新城等地的很多单位里呆过，有外资企业也有民营企业，甚至给一些个体小老板打过工。要说学到了东西，那还真要感谢那些个体小老板。尤其是他打工的后期，是在一家私营房屋中介公司。他不仅学到了如何搞中介的知识，还学会了花点小钱赚大钱的招数。方华清理了一下自己的几个存折，发现这些年省吃俭用居然积攒了十万块钱，可以开一家小公司了。他通过电话跟一个朋友商量，决定开一家房产中介公司。

方华回到了洛都。

却说方华的这个朋友，姓刘名正军，倒也不是对房产一窍不通的角色，他是几年前曾经在南方打工时跟方华认识的，后来到东平。在一次帮朋友租房时，了解到房东的真实情况，并利用看望朋友的时间常常跟房东一起喝酒聊天，把关系拉得十分近乎。那位朋友住了一段时间后走了，刘正军接着住了进去，跟房东的关系就更近了。一个晚上在房东家喝酒，他趁着房东酒醉的时候问：“这房子真的是你自己的吗？”

房东十分自豪地说：“当然是我的，我什么证书都有！”说着就把身份证、户口簿和房地产权证等摔在桌子上显摆。

刘正军假惺惺地说：“我服了，这证明确实是你的，有了这个房产一辈子都不愁吃了。赶紧收拾好，千万别搞丢了。”房东已经醉得不省人事了，迷迷糊糊地说：“是我的就……是我的，谁也拿……不去！”



说毕，倒在沙发上就沉沉地睡着了。

刘正军拿起那些证件出了门，复印一份藏在身上，然后又回到房东的家里放回原处，悄悄地出了门。第二天找人照着样子各伪造了一份。

刘正军拿着这些齐备的证件，跑到一家银行办理抵押借款，获得了八万块钱，拿到钱后当即跑到郊区躲藏起来。

方华打电话给他时，刘正军正在郊区躲着，因为尝到了甜头，于是一口咬定要方华开一家房地产中介公司。两人一拍即合，很快达成共识，办一家房屋中介公司。

手续完全不是问题，花两万多元钱，什么验资报告，工商注册手续全部办好。

“朝阳中介”就这样轰轰烈烈地挂牌开张了。

赚了五万想十万 更思一夜成暴富

开张之初，他们基本上是守规矩的，只搞一些房屋租赁的生意，房主有房子需要出租，通过他们中介给有需要的用户，他们从中赚取一个月的租金，这笔钱由房主和租用户各出一半。即便有代买代卖房屋的，他们也老老实实在地进行中介，从中赚取合理的佣金。这样，一个月下来，所能赚到的钱也就三五万，只能维持员工工资开销和门面租金以及水电费用，与他们开公司赚大钱的初衷根本就不挨边儿。

两个月后，他们商量，公司的根基基本稳定了，生意也基本上了轨道，该是放开手脚大干一场的时候了。

他们的第一个动作就是把重点放在经营房产交易上，在交易中使尽全身的解数尽可能地压低房主卖出价格，让对方



在无奈的情况下忍痛答应极不合理的价格，然后又在卖出时极尽所能地抬高购房者的买价，从中赚取佣金以外的差价。

王某的老房子空闲着，找到了朝阳中介，希望通过他们找到买主。王某的开价是二十八万。几天后，方华告知王某，说有几个买主有买房的意思，但都觉得价钱太高而不能接受，希望他能便宜点，并建议最好在二十二三万。王某觉得有道理，就把价钱降到二十二万。放下电话，方华马上打电话把买主约来，撒谎说：“有人想要这套房子，价钱已经出到了二十九万，这套房子的真正价值至少在三十五万以上，如果你比他多出一一点，我们就想办法给你争取过来。”买主信以为真，当场拍板出三十万，并扔下五万元的定金。

方华打发走买主，连忙又打电话约王某来签订以二十二万元出售房屋的合同，并支付了定金。

第二天下午，王某来找方华，说房子不卖了，自己想住下去。事实并不是这样，王某的家人不知道王某已经收了定金签订了合同，约了一个朋友来买房子，出价就是三十万。王某不愿意白白损失八万元，就想撕毁合同。方华当然是不会同意的，如果生意成交，他除了赚取双方的佣金外，这八万元意外之财眨眼就到手了，如果同意毁约，什么都没有了，他怎么会愿意放弃呢！他对王某说：“合同不是儿戏，违约是要受罚的。这单合同是连环的，我收了人家五万元定金，你又收了我五万元定金。如果你毁约首先要加倍偿还人家的定金，还要赔偿我公司损失。我们为你们双方牵线搭桥，跑腿办事，你总不能让我们白干吧？所以你必须再赔偿我公司三万元，这样你就要给我十三万元。”

王某问：“怎么要赔偿这么多？”

方华说：“这是当然的，买卖公平嘛，如果买方提出不



想买房子了，那他的五万元定金就肯定归你了，他是不可能收回的，是你毁约的，就得双倍赔偿，还要加上我公司的损失。”

王某争辩说：“谁毁约谁应该损失五万，那是活该，凭什么要我赔双倍？”

方华说：“因为人家是把五万元的定金交给了你，而你却什么也没交给人家，所以，你毁约就必须双倍赔偿，这是法律规定的。”

王某是老实人，脑子也转不了那么快，一听说是法律规定马上就服软了。心里一算账，感到太吃亏了，无奈放弃了毁约的想法。

方华打了一个漂亮的胜仗，狠狠地赚了一笔。

宏图大展终如愿 费尽心机房地产

如此这般，又两个月下来，居然赚了几十万。

那些客户吃了哑巴亏，但说不出理来，只好认命。而方华赚得舒坦，一天下班后，约上新招来的助理阿梅去唱歌，阿梅说唱歌不好玩，不如去网吧打游戏。阿梅打得不错，方华不会，就在网上随便点击新闻。

“房地产新星，一百万三年成三亿……”方华把这条新闻看了又看，上面还有那个亿万老板照片，年龄比自己小一岁。方华沉思了很久……是呀，生意这样下去，不论做多久也就混个温饱。他又回头想了想，怎么钱越多就越想更多了呢？一百万，三个亿，我现在也快有一百万了，是不是也可变成三个亿呢？方华一个晚上都睡不着。