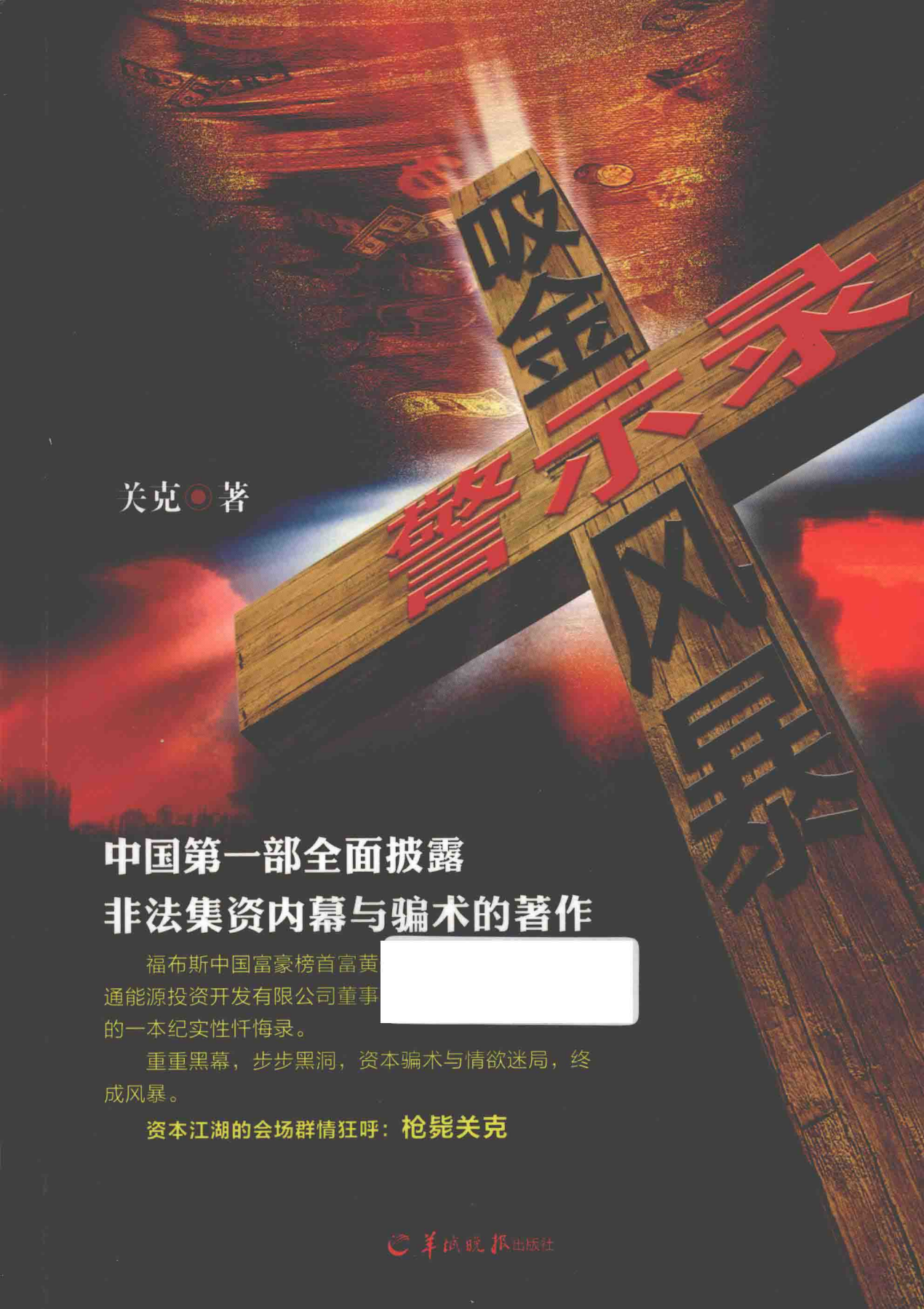




关克◎著

中国第一部全面披露 非法集资内幕与骗术的著作

福布斯中国富豪榜首首富黄
通能源投资开发有限公司董事
的一本纪实性忏悔录。

重重黑幕，步步黑洞，资本骗术与情欲迷局，终
成风暴。

资本江湖的会场群情狂呼：枪毙关克

吸金风暴 警示录

关克 ● 著

羊城晚报出版社
· 广州 ·

图书在版编目(CIP)数据

吸金风暴警示录/关克著. —广州:羊城晚报出版社,
2014.4

ISBN 978-7-5543-0095-4

I. ①吸… II. ①关… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第052325号

吸金风暴警示录

Xijin Fengbao Jingshi Lu

策划编辑 朱复融

责任编辑 黄捷生 王思宇

责任技编 张广生

装帧设计 友间文化

责任校对 何琳玲 麦丽芬 雷小留 潘子扬

出版发行 羊城晚报出版社(广州市东风东路733号 邮编:510085)

网址: www.ycwb-press.com

发行部电话: (020) 87133824

出版人 吴江

经 销 广东新华发行集团股份有限公司

印 刷 佛山市浩文彩色印刷有限公司(南海区狮山科技工业园A区)

规 格 787毫米×1092毫米 1/16 印张28.5 字数580千

版 次 2014年4月第1版 2014年4月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5543-0095-4 / I · 178

定 价 38.00元

版权所有 违者必究(如发现因印装质量问题而影响阅读,请与印刷厂联系调换)

内容简介

长篇纪实小说《吸金风暴警示录》，是由原圣爱源交通能源投资开发有限公司董事局主席关克在狱中服刑期间以自己的亲身经历撰写的一本纪实性忏悔录。

书中主角关克以前在广州是以炒卖商铺为赚钱手段的。虽然通过炒卖商铺赚取到不少钱财，但关克厌倦了在炒卖商铺过程中所使用的尔虞我诈的赚钱方法。他在“非典”期过后来到了翠城。关克和翠城某团委合作，又搞起了“保护母亲河”活动，在搞公益活动的过程中认识了搞积分返利的一生象公司的林总经理和龙总监。一生象公司在翠城搞得热火朝天，短暂时间的荣光过后，造成众多参与投机一生象公司积分的人员亏损巨大。

关克目睹了这期间的一生象公司从一间简陋的办公室起家、辉煌，直到毁灭的全过程。

2004年9月13日，关克独自驾车由翠城回广州，途中发生严重车祸。这次车祸过后，关克的性情大变，人生价值观也发生了颠覆性的改变，变得贪欲与纵情。他在再次回到翠城后，马上脱离了翠城团委的“保护母亲河”活动，在身无分文的情况下，利用他年轻时与众多中央首长的合影照片，及与当时中国首富黄光裕的合影照片，在很短的时间内，组建了圣爱源公司。关克用性用品传销，但在被工商局查获后，他马上改变手段，搞起了“股金证”。在圣爱源公司正朝着所谓“成功”的方向大步迈进之际，因内部人相互倾轧，用阴暗手段诈骗了圣爱源公司的资金，亏空公款，最后导致圣爱源公司骗局败露，关克因非法吸收公众存款罪被捕并被判入狱。

关克在该书中详细地描写了自己执迷情欲，与各色女人发生情感、利益纠葛，及如何利用捐款、捐助的机会误导了大量的民众，实施自己疯狂吸金的罪恶。全面真实地揭露了传销、集资，以及经济邪教的形成、发展和毁灭的全过程。作者通过这些亲身经历、原汁原味的故事描述，希望让读者能在阅读的过程中，体会到商海骗术的惊骇风浪与人性的贪婪、丑恶并有所警诫。

商海情潮：关克笔下脱落的精神痂痕

朱复融

人天生有贪有欲，唯智者能修节止欲。一场发财的大梦方醒，却已身陷囹圄。重重黑幕，步步黑洞，资本骗术与情欲迷局，终酿成了风暴。

2013年4月的一天，关克与朋友杨军来到出版社，虽有约定，但他的出场还是让我多少有些意外，这个当年让我耳闻的新闻人物，给我的印象仍带有颠覆性的色彩。他白衫简洁，气质儒雅，面含微笑，谦和中带着一丝矜持，更引人注意的是，他手里却拖着一个破旧的红色布包拉轮车，车包里放着近一尺高的手写书稿，沉重而工整，整个状态显得平和略带有点拘束，见面的第一句话就是“我从牢里刚出来”，而语言又从容淡定，依然透露出自信、率直和果断的性格。8年牢狱改变了关克的人生价值观，使他以正确的心态又重新融入了社会，但一种天生的自信自强似乎还坚实地遗留在他精神里。

关克曾经是个优秀的人物。天赋机遇，少年得志，策帆商海，绩效出色。但社会的各个层面的变速，使许多在商海中演绎自己的人，稍不自察，便浮游而沉。关克也不例外。对原先使命的潜暗背叛，钱欲与情欲的不断交集、碰撞，终让他在道德与法律的十字架下迷入歧途。迷乱的情欲也渐渐地萧落，踪影全无；当资本江湖的会场群情疯狂嘶吼“枪毙关克”的时候，关克才发现，自己这么多年走得太远，迷茫又局促，甚至来不及看看回头的岸，而冰凉而公正的镣铐，终又把他带回了生活的原点。

关克总会让人感到意外，这是一种宿命的必然，还是源于他内心的强大，他的言辞中蕴含着一种让人无法反驳的志向，这位当年福布斯中国富豪榜首富黄光裕之友、原圣爱源交通能源投资开发有限公司董事局主席，虽年逾不惑，却依然富有神采。生活已不是原来的生活，但关克依旧是那个关克，天生的自强叛逆的气质，使他不仅没有沉沦，反而激发了他文学创作的欲望与天赋及新事业的雄心，让自己在文字精神浴盆里净洗，在牢狱天地里

撰写出这一本拧出血色的纪实性忏悔小说，让精神的痂痕在笔下脱落，纠罪自新。

这是一部原已封存许久而且准备长期封存的文字，后经多方努力，得以面世。这同时也是一部将游走在法律缝隙的非法集资骗术完全披露的小说。从它的书名与标题中，就会看出这部小说对人产生着一种磁力和震撼力。

应当说，这一部忏悔录，就是关克向社会忏悔，向爱他的人忏悔，向曾经帮助他的人忏悔，向所有受他伤害的人忏悔。由最初的蒙骗非法集资，到后来的贪婪、极欲与罪行，他觉得自己是负有原罪的。虽受到法律的制裁，但更多的是受到良心的谴责，这种原罪意识在他的作品中就自然而然地有了充分的表达。欲望像带着毒素的巨大气球，不断膨胀，又不断破灭。他在书中真切地表达着这种感受，对过去自己所做的罪过的事进行自我救赎。

我认为这部书应该是当今同类作家中思想触角引入较为深刻的作品之一。尤其可贵的是那种对时代审视的目光和自我反省的意识。因社会现实、生存与精神的困境、信仰与灵魂迷茫、复杂的人性、由吸金事件而引起的疑问与思辨在我阅读的过程中俯拾皆是。书里面叙述的故事都是作者所亲身经历的。作者以第一人称的表现手法，把自己与读者都拉回那段踪迹诡秘的商海情潮中。说它是小说，因为它采用了小说这种形式，在真人真事基础上以生动鲜明的形象、场景及精辟的议论，将事件发生的环境和人物鲜明地描写出来。说它是纪实，因为它用语言重现了一段又一段真实的罪恶，而且因为这真实“罪恶”的重现，很可能让初次写作的作者要么继续自毁名节，要么以此声名大噪，总而言之，可以实现作者欲要的借此“扬名”天下的“狂妄”之想。

作者把非法吸金这件事写成小说，可见是一部有独立思考的警示之作，是穿越时空和具有自我反省意识的文学作品。虽是处女作，但文意相照，反映出关克很好的文学天赋。作者以事件发生的时间为序，从吸金与迷情两条线不断铺排，不断演绎。几十万字的作品，情节生动，环环相扣，引人入胜，让人读了一点不感到枯燥。很多情节描述得也很细微独到，非亲身经历而不能得。在议论上也颇具深刻的哲思性，这些议论画龙点睛，写得形象而精彩，能引起我们内心的共鸣，显示出作者厚重的人生体悟与思想沉淀，以及对生活细腻入微的观察。那么多的故事，那么多的场面，那么多的手段，那么多有性格的人，融合成一个艺术的整体，让人不觉得这些情节杂乱，空乏寡味。在人物的个性发挥上也颇具功力，他们的内心感情活动描述得异常



丰富，一些主要人物如邹匡闻、龙行雨、汪小名、牛得青、曾娟等都给读者留下了深刻的印象。

当然，我觉得这个作品的篇幅稍显长些，长的原因就在于场景铺垫、观点剖析的东西写得更多了一些，有类似剧本的特点，这和作者初次写作有关，或许和作者心有万感极尽表达有关。这些东西当然可以写，但是不要写得多，因为它和后面情节发展的关系不太密切，还会破坏情节结构的合理布局。经过作者多次修改与润色，由当初的80万字初稿，浓缩到现在的50万字作品，使这部小说臻于成熟，在我们这个拜金主义价值观泛滥的国度凸显出它应有的警示价值。

2014年2月16日



1. 光影杯波里的女人 /1/
2. N多人来翠城发直销生财梦 /7/
3. 神秘的魔术积分公司 /14/
4. 人称驼子的神人邹匡闻 /20/
5. 现身讲法的大师龙行雨 /23/
6. 草莽英雄拼酒论财富 /27/
7. 同类人点透的资本奥秘 /36/
8. 发现了最便捷的吸金术 /46/
9. 被抓的奸情与第一位赞助商的出现 /55/
10. 拓荒牛与地里麦子的辩证关系 /61/
11. 作文大赛与狂欢夜的角色设计 /65/
12. 水上木偶剧所遇的瞬间艳情 /73/
13. 猪撞树撞出个红颜知己 /78/
14. 各路神仙汇集营销团队 /87/
15. 从人民大会堂里领来个大奖牌 /96/
16. 女人与资本会天生合谋 /104/
17. 新创造的资本运作项目 /118/
18. 大杂烩式的公司开业庆典 /129/
19. 浑水摸鱼的各路人马 /139/
20. 开小铺子卖起了性用品 /152/
21. 小王的婚宴与飘泪的太太 /158/
22. 汪小名第一次吃了个大嘴巴 /164/
23. 牛得青设计抓老板 /169/
24. 性用品的营销魔方 /175/
25. 谢天狼的厉红瑛出场了 /179/
26. 工商局的稽查大队找上门 /185/
27. 两千元拿下一层楼 /191/
28. 与老跳牛得青私密谈收益 /198/
29. 重新开盘的动员大会 /209/
30. 与牛得青共主大局 /217/
31. 如有神助的快速吸金轨道 /224/
32. 第一批职工离开圣爱源 /231/
33. 各种各样的投单人 /237/

2

34. 境外式的传销奇葩 /244/
35. 光头王惹的麻烦事 /247/
36. 陈法官到圣爱源做客 /258/
37. 圣爱源公司第一次返利 /262/
38. 《金色年华》的封面人物 /266/
39. 牛得青弄回的生意 /271/
40. 牛得青大闹圣爱源 /275/
41. 圣爱源有了第一家商场 /282/
42. 毛泽东诞辰纪念邀请函 /290/
43. 圣爱源商场终于开业了 /305/
44. 新筹名爵会所与香港城购物中心 /315/
45. 邹匡闻开盘网上商城 /321/
46. 天胆欲购王府井百货 /325/
47. 牛得青再次发誓不背叛 /329/
48. 网头们天生惧怕的记者 /333/
49. 牛得青大闹酒楼 /336/
50. 圣爱源召开研发会 /340/
51. 牛得青当了造反派 /343/
52. 厉红瑛拉了阿燕下大单 /351/
53. 牛得青被暴打儿子来助场 /354/
54. 牛得青被抓了 /365/
55. 厉红瑛会场突然变调 /372/
56. 关克先进公安局后又释放 /378/
57. 厉红瑛见势不妙先走一步 /400/
58. 一则市长热线的反映报道 /406/
59. 《法制快报》整版刊登圣爱源公司 /409/
60. 关克与牛得青重逢于看守所球场 /415/
61. 曾娟来信中的重要信息 /421/
62. 九年刑期破了黄粱梦 /427/
63. 曾娟换了电话号码 /434/
64. 惊闻黄光裕两兄弟被抓 /436/
65. 狱中巧遇龙行雨 /439/
66. 吸金人结局 /443/



1. 光影杯波里的女人

有山有水的地方，眼前的视野总有一片开阔的场景。我第一次到翠城就住到了邑江宾馆。我不认识这个“邑”字。我问前台女接待员第一句话就是：

“你们宾馆叫什么名字？”接待员是一位皮肤白净、大眼睛会放电的漂亮女孩，她笑着说：“先生，这个字很多人都不会念，它的发音像‘艺’字。我们这里有一条江叫邑江，所以这宾馆就叫邑江宾馆。”

她那对醉人的小酒窝，让我心热起来。我是典型的外貌控，对美女没有免疫力，我微笑着对她说：“你看过我的身份证了，我猜你也不是本地人吧？你很迷人。可以认识一下吗？”女孩微微一笑说：“谢谢，我有男朋友了。而且我们的工作性质也不允许和客人私下联系。”

我双眼露出不屑的眼神，随即拿出记录本说：“我对你男朋友没有兴趣，我要认识的人是你。你有不喜欢我的权利，但你没有权利阻止我喜欢你。”

我顿了一顿，看着她那有点犹豫的脸进一步说：“你就爽快点把你的手机号码告诉我吧。我知道你不想我在这里打扰你的工作，只要你写下号码，我马上就走。可你不要想忽悠我哦，我会马上试打。”

这就是我第一次接触翠城时留下的美好记忆！我不但知道了面前窗台外面的江叫作邑江，并且认识了一位可爱的女孩。

我这次到翠城，除了代单位招工，和与我一起来的堂哥顺便看望一位正在住院的远房表叔。另外一个主要任务就是与翠城的团委达成一项公益活动的合作协议。

表叔认识那位团委书记，所以这次洽谈很顺利，并和翠城团市委的青农部达成了初步合作意向。

那位前台美女也告诉我，翠城最好的商住办公室在中山路的外滩新城。

我第二次来翠城的时候，就直接去外滩新城租下了一套三室两厅的大房子做办公室，并在那里住了下来，不再住宾馆了。这里景色很美，在窗台可以观赏到蜿蜒流动的邑江，波光粼粼，景色宜人。

我有一个习惯，到了一个陌生的地方爱认识一些年轻漂亮的女孩。我的想法是：和漂亮的女孩一起，不仅心情轻松快乐，还可以通过她们在这个陌生的地方打开人脉。凡是漂亮的女孩身边肯定有不少有能力有权势的异性围绕，这些人里面也许就有我要开展工作的合作伙伴，或者开发项目的目标对象。另外，就是我当时单身一人离家做公益事业，和前女友刚分手不久，也需要找一位女友，一方面让她照顾我的起居，另一方面做我的事业伙伴。

现在，已有协议书和场地，我马上去翠城工商局注册办理了名称为“翠

城市新沐露科技开发有限责任公司”的营业执照。这是与团委合作开展公益事业，合作的项目是：保护母亲河活动。该企业的负责人将由团委任命，安排一个对外的工作职称，一般称为某某公益活动办公室副主任，所招聘的人员由企业负责开支，对外可使用志愿者或者义工的名义进行工作。那时，中国正处于政府某些职能部门的转型变动期，加上公益事业这种外来事物也处于萌芽期，悄然兴起，认识的人不多。怎么个策划，怎么个运作，还没有形成一套既科学又合理的操作模式，也因此才会产生了这类政企合作的新模式。

这次和我一起来的，除了我的堂哥，还有我的女友如意。因为营业执照的办理需要一点时间，趁着这个空当，我和堂哥打算去一趟百色，那是邓小平起义的地方，现在这里已经是红色革命老区的示范基地了。我的大伯，就是我堂哥的父亲，他们就是生活在百色市。

在去百色市之前，我突然接到了一个小女记者的电话。这个女记者我们在广州就已经认识，是通过一位陈姓朋友介绍的。我们约在翠城的一家餐厅聚会。她漂亮而且干练，我本来很希望她能成为我的女朋友。在社会上摸爬滚打时间长了，我是一个很懂得把握机会的人，见到喜欢的女孩就会直接表达自己的心意。我的想法很简单：自己的真实情感，没必要遮遮掩掩的，就算遭到拒绝，也无所谓。有机会的时候不说，过了这村没了那店。

我们一见面，我就单刀直入地说：“我已经和这里的团委签下了公益活动的合作协议，搞宣传是你的强项，我们的合作乃是天作之合。我很欣赏你，我不会亏待你的，我们就把这次公益项目当成我们的共同事业来开展吧，夫唱妇随，天衣无缝，你看如何？”

她微微一笑，看着我说：“跟你合作没问题，我很欣赏你的直爽，对事业锲而不舍的那股冲劲。像你这样既自信满满，又敢闯敢干且能干的男人不多。但是，我有一个前提条件！”

“洗耳恭听，愿闻其详！”我心里一亮。

“这个条件就是你必须和以前所有的女友撇清关系，不再往来。既然决心干一番事业，就专心一致，女人方面就省点心思，对我一条心就好，有决心做到吗？”她说得诚恳认真，眼睛一闪一闪的，等待我的回答。

我喝了一口酒，想了一下：“坦率说，我在这方面还真的不敢保证，但我可以尽力试一下。”

她的眼睛随着我的回答暗淡下来，叹了一口气：“让我怎么说好呢？我劝你还是不要在这里浪费时间了，搞这种公益事业是很难成功的。这里的传销很厉害，想不劳而获的很多。你在这搞这种公益事业非常困难。还有你搞的这种公益事业离不开媒体的大力支持，这里的媒体会支持你吗？就像你之前搞的保护母亲河活动，很多媒体人是既做主办单位，又做宣传方，自编自导自演，一手揽。你自己评估一下，怎么干得过别人呢？”

我想了一下说：“这个保护母亲河的活动，字是由国家领导人亲自题写的，正式的指定运作部门是共青团青农部。希望工程慢慢地就会全面转变成保

护母亲河的活动了。我原来在贵阳与阿杰搞这个活动，搞得很成功。贵阳比这里还要西部，这里离我们广州也不远，没理由会开展不下来啊。”

她侧了一下头，用温情的眼神看着我说：“我来这里有一段日子了，也跑了好些地方，比起你对这里的了解会多一些，这里的实际情况也就这样了。那你以往的操作经验，干这个公益事业，预计多长时间才达到自己的理想收益呢？”

我自信地说：“前两年没有收益也没关系，就当是为事业打基础好了。”

她说：“我建议你两条路，你选哪一个我都会和你一起努力。其一，你回广州发展，干什么都可以，我喜欢广州，愿意嫁给广州人；其二，去长春发展，我在那里长大，那里有人脉，熟人多好办事，你去那里发展我也可以助你一臂之力，怎样呢？”

我反问她说：“那你为什么不可以留下来跟我在发展呢？”

她说：“你是男人，为了事业耗得起时间。但我是女人，耗不起光阴的流逝啊！”

这次见面谈话以后，我就收起爱恋她的心意了。

堂哥、如意和我，三人一起开车驶向百色。

路上，如意不无醋意地问：“刚才相亲了？如何呢？有下文吗？”

我若无其事地说：“没戏了，她的志向不在此，不愿意留下来一起奋斗。”

如意说：“我算是服了你了，跟你的这些日子里，你像变戏法似的，换了多少女人你还记得吗？那我在你心里又算什么呢？难道就只是床友吗？”

我笑着说：“我们是有感情的那种床友。你不也有老公吗？我什么时候计较过这些了？我们在一起这么久了，把你当什么，难道你还不知道？我们是比亲兄妹还亲的兄妹啊。”

我的堂哥说：“我对你的佩服，犹如滔滔江水！哈哈，老弟，你都三十好几的人啦，不要忘记，你是我们家族的希望！我家是女儿，你哥家的也是女儿。咱们这一家族就看你的了，要不让如意帮你生一个儿子如何？等你有了儿子再找其他女人，怎样？”

我哈哈大笑：“如果如意愿意帮我生个儿子，我和她的关系就变啦。我向儿子保证不再找其他女人可以；让我向女人保证不再找其他女人就太难了。”

如意是在去百色的路上中途转大巴回广州的，她的老板张小姐通知她立刻回广州，原因是张小姐的美容院要开张了，如意要帮那个张小姐打理那间美容店面。

翠城离百色市有两百多公里，开车去也就是几个小时的路程，很快，我们俩就到了目的地。我的大伯是位老革命、老党员。

吃饭的时候，我问我大伯：“听我爸说，你小小年纪就参加了地下党组织，那时候你不怕死吗？你是因为信仰了共产主义才干革命，还是因其他原因

闹革命呢？我爸说你是文盲，你看得懂马列著作吗？”

这位老党员边吃饭边说：“我当时也不懂什么马列主义，也没啥信仰。那时家里因为来了小日本鬼子，逃难来到百色，你爷爷的妹妹嫁给了翠城当地人，就是你表叔那一家子人。我们那时候实在没有谋生活路了，我只好去当学徒帮别人理发。你爸、你姑那时候还很小。别人给钱我，让我传个纸条什么的，为了钱，为了能生活下去，那时候也没想那么多，就去做了。新中国成立后，那些曾经找我帮忙传递东西的人全部当了大领导。他们说我曾经干过的那些事对于他们建立新中国的事业帮助很大，有功劳，让我也加入共产党组织。”

我既惊奇又觉得好笑，脱口而出问：“要是那时候的人让你去运枪支弹药的，你为了钱也会去运吗？”

大伯严肃地说：“那时候兵荒马乱的，给口饭吃或许也会干的。”

堂哥说：“我爸没你爸那么幸运，我爸那时要是有点文化早就是大官了，现在我们也不用这么东奔西跑靠苦力赚钱了。老爸，你那时要是有点文化，估计你能当上个什么大官？”

大伯笑笑说：“我能不能当官与你有何相干，你就只有这点出息？”

堂哥说：“爸，现在都什么年代了，有当官的亲戚总是会好过一些。”

大伯说：“你们的三表叔现在不也是当官的吗，难道你们这次是冲着他的官来的吗？”

我说：“没有，我们这次是与一个市的团委合作而来。三表叔仅是介绍我们认识了一个领导。我们干的是公益事业，干这工作不用借谁的光，没必要走什么后门。”

大伯顿了一顿，问：“那你们是怎样赚取生活来源的呢？人总不能不现实一些吧。”

我说：“干公益事业当然会让干的人有利益可图啊。利益有两种，一种是名誉上的，另一种是经济上的。现在讲的是政府搭台，企业唱戏。政府要的是政绩和经济利益，企业要的也是名誉和利益，这些没有什么见不得人的。社会上有很多企业、个人，他们在自身经济实力提高后，就会想到名誉。他们捐资公益事业，既可以提高他们的社会形象和知名度，也能宣传他们自己，还宣传了他们的企业。我们仅是从宣传这方面入手赚钱，在宣传他们的过程中，又能宣传我们所干的公益项目，这种好事，团委又怎么会拒绝呢？这个事情是于团委、于我们个人都有好处的，这样的双赢，他们怎么会拒绝呢？”

我是因为感情的问题才借口工作逃到翠城散心，同时能开展一种全新的有意义的又能挑战自己的工作。我这人的运气一直很好，但我从不知足，我也常感叹自己以前没有把握好自己的人生。

当我站在窗台前看江景时，阿菁从我的背后把我搂住，问：“在想谁呢？广州的那些女人？”

阿菁与我的认识是注定的。阿菁是银行的客户经理，她的主要工作就是



拉大客户。她在工商局里有朋友，什么人办了什么企业、办公地点、负责人姓名、电话号码等，她都能及时弄到手，这样就便于她开展工作。阿菁是大银行里的客户经理，很有一套公关技巧与待人接物的本领。我到翠城接到的第一个陌生而语气诚恳亲切的电话，就是来自阿菁。

我转过身搂抱着阿菁开心地说：“想你啊，我有你一个女人就够了，因为你是一只小母狼！”

阿菁笑着说：“你一直在招工，难道就没能招到一个合你心意的？”

我若有所思地说：“难啊，我已经面试了上百人了。这里的人真怪，一听我说是干公益事业的，他们就会说，你们广州人是大善人，我们这里是穷地方，我们只能等你们捐款过日子了。这里放眼看过去的是好多的穷人，没人会去为慈善公益事业捐款的。如此这般的，让人接不下话。”

我叹了口气，接着说：“还有，你们这儿的人大多数都知道我们广州市一个老领导。我曾在老领导的直接领导下工作过，他那人衣着太随便了，没有人介绍他是领导时，他和一个老农民没有啥两样。”

阿菁用怀疑的眼神看着我说：“吹牛吧？”

我看了一眼阿菁，然后接着说：“你别小看我，我见过很多大人物，就连国美电器的老板都是我的老朋友，我还替他照顾过他的女朋友呢。”

阿菁瞪大眼睛看着我：“你认识黄光裕？他现在在这也开店了，你一定要帮我一个忙，他们的账户必须在我们银行开，我们给他们提供POS机。你介绍我认识他，也算我没白认识你一场。”

我亲吻一下阿菁的额头说：“按你这么说，认识我算瞎了眼，白认识一场了。你是不是后悔了，你看我账户上只有开户那几百元就后悔认识我，对不对？”

阿菁把脸靠在我的怀里说：“我没那个意思。是我一见你就迷上了你，是我主动泡你的，这样说你满意了吧。”

我和阿菁的相识，事实正如阿菁所说。那天，我在接到阿菁的电话后就应约在她工作单位的营业大厅与她相见。由于我有些近视，看人会盯着看一会儿才知道是谁。就是这么一看，我看到阿菁的脸“唰”一下红了，我立马明白有戏了。

在阿菁帮我开设好公司账户后，我说：“你请我吃饭，我结账。我是外地人，不知道你们这里有啥好吃的地方。今晚你带我去，怎样？”

阿菁就这样带我到翠城的海鲜批发市场，这里的海鲜品种众多，价格也出奇的便宜，基围虾仅要6元钱一斤，花蟹一斤也是6元钱，石斑鱼才20多元一斤。让人没想到的是，阿菁是位美食家。我是个特爱吃吃喝玩乐的主，对女朋友唯一的要求就是对方是美食家。女人爱吃喝和懂吃喝的很少见，因为大多数女人是不会在刚认识的异性面前就这么大胆表现出来。阿菁的表现，令我对她产生了兴趣，在我的眼中，能吃会说的女人才是有品位的女性，是干大事业男人的得力助手。

夜晚，我在送阿菁回她家的路上一直在想，不知和我年龄相近的她有没有老公？虽然我有了这个想法，但在行动上还是装成是位正人君子。车子就在阿菁的指点下东游西荡了起来，这地方连路灯也没有。阿菁用她的左手轻抚了一下我正在换挡的手，她这动作令我马上把车靠边停下来，借着月亮下的微光细看起了她。火就这样点燃起来了，激情过后的我对阿菁说：“我觉得自己太对不起你了。”

阿菁搂着我轻声地说：“我还是很感激你的，我和他的感情不好，已经很久没有性生活了。现在的状况是，他有他的生活，我有我的生活，没有交接点。你只要别觉得我是很随便的女人就行了。你现在是不是怕我会缠上你？放心，我不是那种女人。”

对于我来说，虽还是未婚，但我并不介意与我所相处在一起的女人的过去。我的前任女友阿杰是她到广州做服装批发生意时认识的，当时我帮了她一个大忙，帮她追回被她老同学骗走的几十万元，因此，阿杰算是抛夫弃女跟我好上的。说来也怪，阿杰竟降住了放浪已久的我，同居三年，竟没有出过轨一次，自负聪明的我不知为什么还傻乎乎地听她调遣。

我与阿杰分手真正的原因是因为出现了一位小红。小红是湖北人，她个子有1.73米，比我还要高，是那种既亮丽又没有风尘味道的女人，有点古典美的味道。自从我与小红好上以后，我精神上就不正常了。

我有点纳闷，曾经问过小红：“我追求你的那天这么粗鲁，有没有吓到你或者弄伤了你哪里呢？为什么不和我计较还愿意做我的女朋友呢？”

小红当时是这样回答的：“我开始以为你是来抢劫的，当时把我吓蒙了，脑袋都反应不过来。后来你带我去夜总会玩，你竟然在那么多人面前跪下来抱着我大哭，还说了很多让我感动的话，如果你说的那些话将来真的能一一兑现了，我这辈子跟着你也不会后悔的。”

由于我当时喝得太蒙了，我是无法记忆起当时的任何事情和说过的话，倒是我的朋友们一提起来就津津乐道，说我是一个顶级的演员，够资格去拿奥斯卡奖领小金人了！

自从我与阿杰分手后，我看女人就眼花缭乱了，那么多好女人，一下子涌现在我的面前，令我有点迷失了方向，做不出理智而正确的选择，我只好离开广州，到外面呼吸一下新鲜的空气，看看谁会对我不离不弃。小红是因为她生日那一天，我不敢带她一起回我父母家过夜，反而带她去宾馆开了房，让她很生气，她在一气之下提出与我分手。

那次，其实是我自己心里有鬼。那时候，我和阿杰还没分手，她就住在我父母家里。在和小红分手后不久，阿杰也离我而去了。

阿菁没有猜错，我看着窗外，心里确实在想着另一位女人，那人就是阿文，她在广州某电视台工作。阿文确实漂亮，有种印度美女的风格，肤色是健康的咖啡色，眼睛大大，鼻梁高高的，不化妆的时候比钟丽缇还好看。我的父母是很喜欢阿文的，但我对阿文的不满是性的问题。她确实是贤妻良母型的好



女人，经常给我煲汤，生活上很照顾我，但对我的热情如火，却常无动于衷，我们一个月也没两次性生活。对于正当年轻而精力旺盛的我，就好像有种被谋杀、快窒息的痛苦感觉。

阿菁身上却有很多让我着迷的地方，她总是能随时随地与我产生激情，让我那用不完的精力在她的身体里得到淋漓尽致的发泄。每次激情过后，阿菁总会一脸惶怍而快活地对我说：“两口子过日子就是应该这么过，缺了这个，在一起就像生活少了调味料，还有什么意思呢，好像一点意义都没了。”

阿菁担心我们难以长久在一起，是因为我不可能长久留在翠城生活。而且她不想离开翠城，我们只能保持过一天算一天的情人关系。然而我却不是这么想的，如果爱我的，我爱的，而且双方的理想相同，有共同的目标，才会生活在一起的。如果仅仅是这种玩玩的情人关系，我是不会投入太多的感情的。

这时，阿菁躺在我的怀里，轻声地问：“你真的爱我吗？”

我搂着阿菁的肩膀，温柔地说：“爱，就想这样和你过一辈子。”

阿菁撇一撇嘴，不屑地说：“你就会哄人开心，我已经是人老珠黄了，你这是在哄我开心吧！”

我轻吻着阿菁的额头说：“什么人老珠黄了，不许这么说我的老婆。女人是三十如狼，四十如虎，你才三十出头，正是大好年华，我只是怕你变成老虎时把我吃掉了！”

阿菁盯着我的双眼说：“那好，你说说看，都爱我些什么呢？”

我的大脑中回忆起自己一路走来的感情道路，语气肯定地说：“咱们干事业的时候能齐心协力，配合默契，其他的对于我来说都不是重要的。你就是我最需要的女人。”

阿菁双眼充满真诚地说：“女人有什么时候不能给的，最怕的就是你们男人不行。喜欢一个人，就算心里没那种心思，男人需要的时候，装也能装出配合和快乐的样子来哄自己喜欢的男人欢心啊。”

我听她这样说后，心中若有所思：是啊，这方面女人还能装，男人是装不来的。还是忘了阿文吧，虽然她说很喜欢我，可她连装也不装一下，有她这么爱男人的吗？

2. N多人来翠城发直销生财梦

在我做的公益活动项目计划中，两种专业人员是我看重的：一种是对翠城的企业有所了解，懂得拉赞助的人；另外一种是有表达能力和表现欲望的人。只有这两类人才适合用于搞公益募捐工作。募捐工作与宣传工作是要同时进行的。募捐的公益款都是打入希望工程的专门账户，这个账户是

对社会全面公开的，在宣传中，会将这个专门的账户公之于众。搞宣传活动就是拉赞助，这也是我公司的资金来源，否则，公司的运作费用 and 个人的各种生活上的开销都是从哪里来呢？

我带足了一年的启动资金来到翠城，用于前期的各项开支，一年内要是没有效益收入，这就是亏本买卖了。我在广州时，仅凭炒商铺来赚钱，一个月赚个十来万，就像在大街上捡钱那么容易。我就是因为太会赚钱，从来不愁没钱花，才会精神空虚地跑来翠城干这种既对社会有益，又有益于自己精神层次的公益事业。

我自从来到翠城办公后，隔三岔五就在报纸上刊登招工广告，还要到人才市场登招聘启事。前来面试的人都不能令我满意，来到的人大多数都是冲着有机关单位工作的机会而来，都是梦想有一份清闲的好工作，有一份不错的收入。当他们一听到是干公益事业，而且要四处跑四处活动的时候，他们就换了一副愤愤不平的面孔来面对我了。帮团委干志愿者工作是没有工资、没有任何酬劳的，这也是团委乐意和我合作的一个重要原因。

我是去过香港专门考察义工和童子军、青少年组织这类活动工作的操作方法的。香港的青少年从小学开始就有了参加社会公益活动的热情和习惯，在他们看来：从小参加社会上的公益活动会令一个人身心健康成长，关心社会，同时也能锻炼自己未来到社会上面对不同层次人士的交流和面对各种事情的处理能力。在我看来：穷人的孩子早当家，为了柴米油盐而操心；富人的孩子学做人，为了前途甘心勤勤恳恳。由于我看到了这一点，我就不照搬香港那套做公益的方法，根据国内的实际情况来开展工作。我的方法是：我出工资，给参与公益活动的人员上培训课，要求这些工作人员按规范的方法去做公益活动。在香港的公众假期，就会看到学生们拿着公益捐款箱在香港街头上向路过的游客和市民募捐，这些孩子都是精挑细选出来的，他们代表了各个种类的公益慈善组织向社会人士进行募捐和宣传，孩子们都以此为荣。

令我没有想到的是：报纸和招工启事上写得清清楚楚，但还有那么多人来试着混混看，能不能有那种不用怎样干活就有工资的工作干，这一点实在让我感到郁闷不已。我不得不去请教我那位当官的表叔，表叔在听完我的工作性质后提醒我，这里有太多太多的人搞传销，你可千万别陷进去啊。

前来面试的人当中，常提到一件事：关总，你们搞10元种植一棵树，有一家公司搞10元一张会员积分卡。人家投钱有回报，投二百，返一千五百元。你们这里投10元，能返回多少钱？你们的制度是什么？如果条件合适的，我会带团队来投你们的单……

我每每听到这些话语的时候，就当场感觉这些搞积分、搞会员、搞返利的玩意十几年前就在广州玩烂了，怎么会在这里竟如此兴盛呢？

阿菁常在工作中抽空到我的办公室与我相会，帮我干干活，出出主意，介绍一些有用的朋友给我认识。

一天，团委的黄书记来我的办公室视察，阿菁迅速地躲进了房间。黄书记

