

关系

童 仝◎著

危险

男人，永远不要抛弃那个曾经在你
一无所有的时候守在你身边的女人

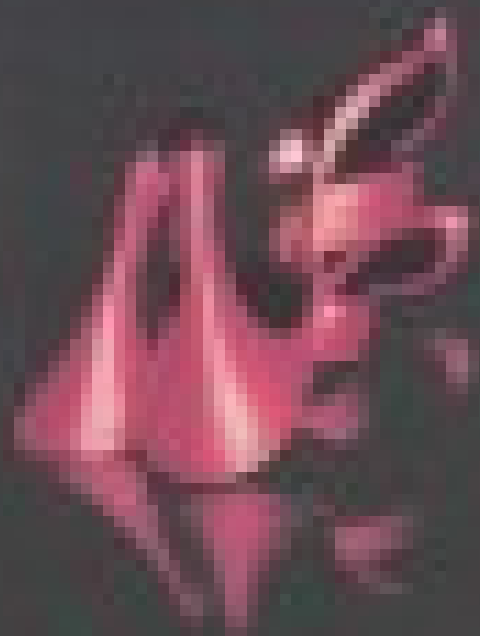


新世界出版社
NEW WORLD PRESS

关系

2023

危险



关系危险

关系

童全◎著

危险



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

危险关系 / 童仝著. —北京: 新世界出版社, 2009. 1

ISBN 978-7-5104-0031-5

I. 危… II. 童… III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第200300号

危险关系

作 者: 童 仝

选题策划: 张国辰

责任编辑: 吕 晖 董晓琼

封面设计: 回归线视觉传达

出版发行: 新世界出版社

地 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

网 址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 880mm×1290mm 1/32

字 数: 180 千字 印 张: 8.5

版 次: 2009年1月第1版 2009年1月北京第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-0031-5

定 价: 25.00元

版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换

引子

凌晨四点，整个城市正值熟睡之中。一辆宝马从远处像鱼一样滑来，银色的灯光刺穿了黑夜。宝马滑到路口，好像拿不定主意该去哪儿一样，在路口停了好久。后来它掉头往西，滑行了一段时间后，终于停到了英建集团的大楼前。

偌大的办公室里静悄悄的，李建国缩在沙发上，眼睛盯着面前的电视机。镜头前的他头发蓬乱，面部苍白。一些手持话筒肩抗摄像机的记者好像约好一样，在一瞬间涌了过来。李建国本能地举起左手，企图盖住镜头。

记者们围住了李建国，然后像机关枪一样发出各自的提问。

“李建国先生，在您和苏妮小姐结婚时，您有没有想到重婚？”

“李建国先生，您如何看待美居中心被安美居兼并的事实？”

“听说您的太太，就是您的正式夫人，已经告您虐待罪和重婚罪，作为当事人，您是如何想的？您有把握胜诉吗？”

“李建国先生，英建集团从一个地下作坊走到现在，作为创始人您能接受即将破产的事实吗？”

李建国不知道该怎么说，面对那么多的记者，那么多的问题。如果有可能，他真想长出两只翅膀，让自己飞向天空。身边围了好多人，李建国求救似的看看，赵新呢？刘传海呢？还有那些平时像跟屁虫一样的员工们呢？他们都到哪儿去了？

此时，闪光灯像闪电一样划破了黑暗，李建国看到一个女人，一个长得特别漂亮的女人，突然开着跑车冲了过来。这个跑车，就是李建国送给苏妮的跑车，他不知道怎么开在别人的手里。没等李建国想明白，跑车上的车

门开了，李建国被一双手拉进了车里。整个过程就像枪战中的镜头，李建国觉得自己身轻如燕，那种飞翔的感觉让他无比兴奋。

李建国不知道自己几天没有睡觉了，他每次一闭眼睛就是噩梦，各种各样的噩梦纠缠着李建国。李建国从梦中惊醒，竟然会有英雄末路的感觉。偌大的办公室空荡荡的，李建国来来回回地走着。他的名片夹里有上千张名片，他的手机里也有上千个电话。但他却不知道打给谁，找谁过来陪他聊天。此时的他已经不再是以前那个春风得意、一掷千金的李建国了，而是一个陈世美，一个变态狂。他不仅背叛了自己的妻子，还拿剪刀剪了妻子的嘴唇。值得高兴一番的是，这个昔日辉煌不可一世的成功男人，却面临着家庭和公司的双重危机。

真是报应啊，如此精明的商人，纵横江湖那么多年，竟然也会犯这样的低级错误。李建国不用回头，就知道身边的人们，恨他的、不恨他的，都在盯着他。此时的他们一定在幸灾乐祸，他们一定期待着李建国倾家荡产，他们还期待着郭福英不依不饶，把李建国送进重婚的大牢。

李建国摸到了办公桌上的烟盒，捏了一下竟然是空的。烟呢？昨天才买了一条，今天就没有了。办公桌上堆着那么多烟盒，难道都是空的吗？李建国不相信，他把每一个烟盒都捏了一番，最后，真的捏到了一支烟。

窗外是黑的，办公室也是黑的。窗外好像下雨了，淅淅沥沥的。李建国缩在那儿，看着香烟微红的亮光，突然，这点亮光竟然变长了，好像一道闪电，哗啦一下子就把过去的生活转成了胶片，往事一幕幕地呈现在他的眼前。

第一章 你以为你是谁

李建国自从当了董事长，身边的女人就像走马灯一样。这些女人都想要跟李建国上床，都想和李建国结婚。当然对于前者李建国是来者不拒，也许还有一些乐此不疲。但对于后者，李建国却表现得特别敏感，她们为什么跟他上床，他自己明白得很。

李建国可以让自己彩旗飘飘，但决不可以让自己妻离子散。

后来，李建国碰上了苏妮，他不仅给了她股份，还担着重婚罪的风险与她结了婚。这个例外别说别人想不明白，连李建国自己也想不明白。好像中了魔一样，李建国在明明有老婆也有孩子的情况下，仍然可以像个未婚男人一样，和苏妮迈进民政局的大门，然后光明正大地结婚了。

这年头，男人有别的女人是很正常的事情，但如果要这些男人跟黄脸婆离婚却不是那么容易。李建国在没有碰到苏妮之前也是这样想的，他无数次把一些女人搞上床，无数次在她们想要和他结婚的时候成功甩掉。后来，李建国碰到了苏妮，他也是抱着玩玩的念头把苏妮留在自己的身边，谁知道这一留他就陷了下去。像个发情的少年一样对苏妮言听计从，想要跑车，李建国马上掏钱；想要公司，李建国马上给她一个；想要结婚，李建国想也没想地答应了。只是为了结婚，李建国又有了另外一个名字：李建军。

李建国已经被苏妮迷住了，只要她能想到的，李建国从来没说过“不”字。苏妮得到了公司，当了家居广场的董事长，也让李建国妥协和她领了结婚证。苏妮计划了好久的目的终于达到了，苏妮显得非常兴奋，她主

动挽起李建国的胳膊，走进民政局的大门。

苏妮是一个漂亮女人，她一米七二的个子，梳着眼下流行的淑女头，穿了一套桃红的套装，眉眼描画得非常秀美。而李建国呢，比苏妮高了半头，穿着一套细格子的雅格西装，打了一条桃红条纹的领带，精神抖擞，鼻子上还扣了一个水晶做的高级眼镜。

表面上看过去，这是很相配的一对儿。但如果把镜头拉近了看，就发现李建国已经不年轻了，他黑瘦的脸上已经有了中年男人的倦容，细长的眼睛也没有了年轻人的活力，仔细看还能看到他眼角的皱纹和头上掩饰不住的几根白发。

而身边的女人正像一株蓬勃的向日葵，她穿着高跟鞋的小腿因为张力而显得笔直，因为年轻而变得圆润；光泽的脸蛋上，迸发出一种青春的活力。

他们肩并肩，手挽手，走向了停车场。那儿停着一辆黑色的奔驰。随着车子的起动，李建国揣在怀里的手机也响了起来。

对方好像和李建国很熟，他不称李董事长也不称李总，而是直呼李建国的名字，骂他是不是不想活了。

李建国愣了愣。作为一家集团的董事长，他认识的人太多，范围也太广，但能这么直呼其名的人还真不多。李建国感觉自己的脑子一下子断了电，他根本想不起来对方是谁。就哼哼哈哈地说：“你是谁呀？”

对方一下子笑了起来：“我是谁重要吗？李建国，你和老二在一起吧，你小子生活过得还有滋有味的啊？当心后院起火喔！”

李建国一下子放松了很多。能知道苏妮的人表明不是外人，可能是他

其中的某一位哥们儿。李建国就兴奋地说：“哥们儿在哪儿呢？要不出来喝几杯，今天我高兴着呢。”

对方冷冷地一笑骂道：“你他妈的赶紧高兴两天，将来想高兴都高兴不起来了。”

“什么意思哥们儿？”

“你自己知道，凡事不要太过分，否则你后悔就来不及了。”

李建国急了：“我做什么事了？你有话说明白。不做亏心事，不怕鬼敲门，我后悔什么？你说话呀，你到底是谁？”

“我？阎王爷。”对方说完就挂了电话。

李建国的脸一下子白了。手机里显示的是未知号码，看来对方打这个电话是有备而来的。听前几句还像他的一个哥们儿，后两句就成了敌人，怎么回事嘛？李建国百思不解。

算了，作为一个集团的董事长，李建国风风雨雨地走过来，什么事没见过，什么事没经历过？他以为这几句话就吓着李建国了？去他妈的，刀架在脖子上又怎么样？李建国怕过谁啊。

手机又响了起来。李建国以为又是刚才的电话，示意苏妮替他接了。结果却是财务经理刘传海的电话，没等刘传海说完，李建国就把手机摁了。

刘传海再打过来，李建国不接。

苏妮不满地看了他一眼：“接啊？到底什么事啊？”

李建国一下子把手机关了，生气地说：“没什么事，是财务经理。妈的，什么事都要找我，还要他做什么？这点小事都处理不好，真他妈的笨蛋。”

李建国埋怨了一阵子，苏妮也听得没有兴趣，所以就转变话题问李建国中午吃什么。

李建国扭了一下苏妮的脸蛋：“你想吃什么，宝宝？”

苏妮歪着头想了想说：“我好想吃水煮鱼。”

李建国说：“行，你想吃什么就吃什么，今天我是属于你的。”

苏妮掐了李建国胳膊一下说：“你什么时候不属于我？亲爱的，美居中心的事情你要抽手管一管啦。”

李建国说：“不提工作行不行？你不就是想要让我帮你贷款嘛。不是我不管，而是我对美居中心越来越没信心。你想想，美居中心开业这么久了，天天赔。现在再投钱不是往水里扔吗？”

苏妮不高兴地说：“难道就这样坐以待毙？你大钱都投了，还算计这点小钱？”

李建国答：“当然不是了，我正在想办法。”

苏妮说：“想什么办法？”

李建国说：“到时候你就知道了。宝宝，我觉得那个沈点点不太老实。”

苏妮说：“对你不老实了？”

李建国笑而不答。

苏妮装出吃醋的样子说：“不准打她的主意喔。”

李建国轻轻地笑着说：“有了你，什么女人在我眼里都无足轻重了。”

苏妮开玩笑说：“那郭福英呢？”

李建国皱了皱眉头。

苏妮把一只手搭在李建国的脖子上摸索了一阵说：“看你，一说她你就不高兴，我都不在乎你在乎什么？”

李建国沉浸在幸福之中的时候，市场部的赵经理快要急疯了。他没有想到李建国会关手机，他在英建集团工作了这么久，李建国第一次把手机关了。

英建集团最新推出的“睡好”枕头刚上市就出现了问题。产品说明书上强调这种枕头可以机洗，可以折叠，枕头里的香袋在特定的情况下会产生催眠的作用，能调整人们失眠的问题。但目前根据市场反馈的情况来看，这种枕头并没有像说明书上说的那样完美，有的客户用了不仅睡不着还产生了过敏反应，而且缩水褪色情况非常严重。

英建集团之所以推出“睡好”枕头，是针对洪洋公司推出的磁性枕头来的。洪洋公司推出的磁性枕头因为具有保健功能，一上市就受到了消费者的欢迎。李建国以前也想到开发保健枕头，但因为内部的意见不统一，所以让洪洋公司抢先了一步。

李建国不甘心服输，但也不会走别人的老路。李建国去日本去美国考察了一番，后来不惜重金带回来“睡好”保健枕头的生产方案。

他们这种枕头与洪洋公司的磁性枕头大同小异，只是洪洋利用的是磁场效果，他们的枕头采用的是香袋，说白了就是把各种花加工后加入枕头，人们在睡的时候会闻到花香。这种枕头的生产成本不高，而且又算一个新生

事物。所以，一推出来，还挺受消费者欢迎。

李建国雄心勃勃地要用“睡好”枕头与洪洋公司的磁性枕头对抗。而且为了推出这种枕头，他批了一年一千万的广告宣传费用。一千万可不是一个小数目，尤其在现在市场行情不佳的情况下，李建国竟然投入一千万来推广“睡好”的这件事让东风市的大小媒体、广告公司闻风而动，电话络绎不绝。

“睡好”枕头的广告是与阳光广告公司合作的。李建国为了推出“睡好”枕头，破例花钱找广告公司专业策划。在“睡好”枕头上市之前，英建集团的确在媒体上风光了一阵子，电视、报纸、电台、户外、候车室，只要人们一睁开眼睛，全是英建集团的广告。广告前期推行的市场功略是采用悬念式广告，所以整个广告宣传上没有枕头或者说“睡好”这几个字，而是以一个睡得特别香甜的女人为主。

悬念广告做了一个月的时间，英建集团就在东风广场上揭幕“睡好”枕头，揭幕的那天，不仅市领导过来捧场，英建集团还特地搞了一个购买“睡好”中大奖的活动，特别奖是一辆银色的奔驰。

那些天，电话像潮水一样涌来，电话的内容都是让人兴奋的事情，不是大批量的定货，就是媒体采访的电话，搞得英建集团士气大增。李建国雄心勃勃地宣布，依现在这个状态，不出半年，英建公司就会超额完成全年的生产计划。

现在，市场部的电话也像潮水一样，电话的内容却让人高兴不起来，不是要求赔偿就是退货，还有一些当初拉不到广告或者说采访不到李建国的媒体，趁这个机会想方设法地落井下石。

市场部的赵新还是一个非常年轻的经理，他是李建国来东风市创建英建集团的时候从同行中挖过来的。赵新以前所在的公司虽然没有英建集团资历雄厚，也没有庞大的广告宣传，但因为赵新销售能力较强，所以在同行中也算举足轻重的人物。

赵新来到英建集团，从某些方面来说的确如鱼得水，但某一些方面也让他困惑不已，集团的人事关系过于复杂，你一帮我一伙地暗中抱团，而且因为行政上的原因，英建集团的领导关系呈现出多重或者说双重领导，以至让同事之间的关系变得非常紧张。集团大小十多个部门，每一个部门之间表面上看起来风平浪静，暗中不是你捅我一把，就是我踢你一脚，烦恼得很。

“睡好”枕头的广告根本没有和赵新商量，李建国就和阳光广告公司签了合同。从市场操作的规律来看，“睡好”枕头的前期广告做得还算成功，吹是吹了点，如果不是产品真的出现了质量问题，也许真的可以达到阳光广告公司老总陈宏的愿望。不出半年，“睡好”枕头将抢占枕头行业中的百分之六十。

现在产品出了问题，铺好的市场全部乱了套。赵新就非常生气，广告不跟他商量他不生气，但出了问题却踢到他这儿来了。从早晨到现在，赵新要对若干个客户解释“睡好”枕头为什么褪色，为什么过敏，还要应付各路商家的责难。别人拉下屎，让他来收拾屁股，他妈的！

赵新烦躁了一会儿，就去办公室看看李建国回来了没有。他进门的时候碰到了陈小年，陈小年正和秘书沈点点打情骂俏。赵新脸色一沉，说：“陈经理，青山公司的那笔款子可已经拖了两个月了，你要催一下刘传海。

你不付款，下次看你们还能不能提货。”

陈小年苦着脸跟出来说：“赵经理，青山集团的人天天骂我啊，董事长字都签了，但刘经理说账上没钱啊！我一提他就埋怨市场部不回款，工人的工资都发不出来。我都快要愁死了。”

两个人转到财务部，刘传海正趴在电脑前看股票走势图。他见两个人进来，马上关了电脑，拉着赵新的手要给他算命。

赵新甩掉刘传海说：“青山公司的钱你是不是不准备给了？”

刘传海说：“给啊，谁说不给了？欠款还钱，天经地意，凭什么不给别人钱啊？”

陈小年说：“那就给人家啦，铁经理都亲自来了。你们财务部不能这样老押别人钱，我们公司的信誉越来越不好，到时候怕是拿着钱都拉不到货。”

刘传海不屑地看了陈小年一眼说：“钱钱，你们就知道要钱！市场部不回款我上哪儿找钱去？我会屙钱吗？”

赵新说：“你没钱找市场部找对了，但是质量上不去，市场部如何销售？”

刘传海缓了一口气说：“你们不要老提钱，你们要想想办法嘛。”

赵新说：“我怎么没想？要不是我在这儿抗着，百货中心早就要撤场了。产品不好销，利润上哪儿找嘛？我看该想办法的人是你，青山集团可是我们的老客户了，人家已经来了，你不管怎么样都要给一点嘛。”

陈小年说：“就是，不给人家钱太说不过去了。青山集团也是唯一敢与我们签年结的客户。如果再拖下去，以后的合作就泡汤了。”

刘传海不以为然地说：“操，你不要拿这个吓唬我行不行？拿钱还找不到客户？再说目前是真的有困难嘛，别人不知道你还不知道？有钱我为什么不付啊？你以为我喜欢让别人天天打电话追啊？”

陈小年说：“铁经理天天打电话骂我。”

刘传海生气地说：“骂一下也不会死人，怕什么嘛？我们财务部不知道被人骂了多少次了，发不出工资工人骂，付不出货款客户骂，账里没钱老板骂。我们都被骂皮了，骂傻了。”

赵新说：“老刘，能给一点是一点吧，不然人家还觉得我们有什么问题。英建集团这两年的信誉越来越不好，再这样下去就玩完了。”

刘传海说：“不当家不知道柴米贵，你来财务部试试。英建集团那么多部门，还有一个美居中心拖着后腿，有一点钱也被美居中心划拉走了。”

赵新说：“我不知道董事长怎么想的，美居中心挺了快两年了，月月亏，他还盼望着有一天起死回生呢。”

刘传海说：“是呀，如果不是美居中心，财务上也不会陷入举步维艰的地步嘛。”

赵新说：“东北分公司不是有一笔十万的货款回了吗？你能不能先付五万给青山公司，要不然真的不好说了。”

刘传海说：“钱已经没了，没到账就被海景公司划走了，美居中心进了二十万元的亚草席，不给款人家就扣车了。”

提到亚草席赵新一肚子气，他说：“亚草席的行情早就饱和了，又不是我们生产的产品，美居中心越亏越搞这些破玩意儿，真不知道你们都是怎么想的。”

陈小年为自己辩解说：“这是苏董事长的意思。”

赵新说：“她说什么就是什么啊？她要上天你们也要给她搭梯子啊？陈经理，你以前也做过市场，明明就是亏损的货嘛，还像捡了一个宝贝。简直是胡闹！”

刘传海见陈小年脸色不好看，连忙做好人说：“算了，算了，反正货已经进来了，赵经理你也别上火了。美居中心有苏妮撑着，不管我们的事情。反正人家是老板娘，人家说要钱我们敢说一个“不”字？我们都是打工的，有想法没办法啊。”

赵新忿忿地说：“那不要借我们的款啊？他们美居中心的钱哪一笔不是从我们这儿借出去的？走着看吧，如果美居中心不倒闭，迟早会把英建集团拖垮的。也不知道李建国到底是怎么想的？天天看着钱哗啦啦地淌出去，他怎么一点反应都没有。”

刘传海很无奈地耸了耸肩。

“睡好”枕头出现了问题，阳光广告公司的老总陈宏才有机会，在英建集团的会议室里，当着许多人的面拍桌子，骂李建国是流氓无赖，如果英建集团不倒闭陈宏就变成王八蛋！

阳光广告公司知道“睡好”枕头出了问题，但他们没有想到李建国会借着这个机会中断与他们的合作。陈宏一大早来英建集团，就是来帮李建国出谋划策的，没想到两个人谈了没几句就谈崩了。

陈宏认为这是英建集团产品质量的问题，与他们策划的广告没有关系。而英建集团的人埋怨阳光广告公司宣传得不好，不然也不会造成这么大的损失。

两班人马因为这个问题而争了起来。李建国争着争着就烦了，他耷拉着眼皮说：“你们广告公司当时拉我们广告的时候，说的什么？陈经理你还记得吧？你不记得我给你说，当时我们谈的时候，你说我们是合作伙伴，是同盟军，‘睡好’枕头能不能打开市场，我们双方都有一定的责任。”

陈宏也据理力争，他说：“现在是‘睡好’枕头出现了质量问题，你们应该好好正视自己的错误，才能把损失挽回回来。广告的内容夸不夸大，也是你们签字确认的，就好比‘睡好’枕头的广告画面，我们当初一直坚持不放女人，尤其是漂亮女人，但贵集团却硬要放漂亮女人。”

李建国生气地说：“广告和漂亮女人没有关系，如果你们前期广告不那么夸张，就算是枕头出现了质量问题，损失也不会像现在这么严重。”

陈宏说：“我们虽然是合作伙伴，但在广告方面我们并不平等，我们做的每一个策划都要按照你们的意思改来改去，‘睡好’枕头的有关文字都是经过你们签字的？你们在签字的时候已经认定这个宣传是可行的，你们是可以为这个可行性负责的。”

李建国说：“放屁！我们负责？我们负责还找你们干什么？”

陈宏也急了，他说：“你骂谁？”

李建国说：“骂你怎么着？”

陈宏说：“你混蛋！”

两个人一吵，李建国就下了决心，不与这操蛋广告公司合作了，就算将来他们要做广告，也要踢开阳光广告公司，另找别的广告公司，反正东风市的广告公司多如牛毛，随便揪一个就行了。

刘传海帮李建国出主意，他建议用阳光广告公司的思路，让英建集团