

B



WAN QIAN

林家品 周国仁著

錢

花不完的钱 还不完的债
暗流涌动的民间借贷圈
人性与金钱的角逐场

身无分文，如何一夜之间融资千万
资金被套，如何迅速盘活

精心设计脱逃手法

国内首本解密地下钱庄的财经小说

为您揭秘如何玩转最具神秘色彩的地下金钱王国

看身无分文的穷小子如何玩转数亿资金

看毫无背景的年轻人如何玩转商界、政界名利场

SPM

南方出版传媒
广东人民出版社

玩

W A N Q I A N

林家品 周国仁

錢

SPM

南方出版传媒
广东人民出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

玩钱 / 林家品, 周国仁著. —广州: 广东人民出版社, 2015.3
ISBN 978-7-218-09924-8

I. ①玩… II. ①林… ②周… 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313418号

WANQIAN

玩钱 林家品 周国仁著

版权所有 翻印必究

出版人: 曾莹

责任编辑: 徐佳佳

封面设计: 友间文化

责任技编: 周杰 黎碧霞

出版发行: 广东人民出版社

地址: 广州市大沙头四马路10号 (邮政编码: 510102)

电话: (020) 83798714 (总编室)

传真: (020) 83780199

网址: www.gdpph.com

印刷: 广州市穗彩印务有限公司

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 16 字数: 210千

版次: 2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷

定价: 32.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社 (020-83795749) 联系调换。

售书热线: (020) 83790604 83791487 邮购: (020) 83781421

/ 目 录 /



- 一 道行中人：貂哥才哥及其他 / 001
- 二 入局：日进斗金，钱就这么来了 / 009
- 三 发迹：豪车追着蛇皮袋 / 020
- 四 赌博集市：讨债的被欠债的要 / 028
- 五 分歧：亲人也要明算账
火枪手、“行刑队”助阵 / 042
- 六 授课记：欢喜发财团 / 046
- 七 “回春丹”：教授指点圈钱迷津 / 053
- 八 奇葩：追债的帮欠债的去讨债 / 057
- 九 往事1：阴错阳差从军、糊里糊涂过关 / 072
- 十 往事2：脑袋被冰凉的枪口抵着 / 084

- 十一 往事3：守贪官失立功机会
 翻高墙失提拔机会 / 101
- 十二 陷阱1：战友、“嫂子”连环套 / 107
- 十三 陷阱2：跑路厂长圈钱记 / 146
- 十四 着魔：讨债失败逼入疯人院
 “二市长”贪腐再借钱 / 167
- 十五 入佛门：拜师学艺感悟圈子 / 183
- 十六 出局：泸沽湖的灵魂之旅 / 203
- 十七 再入局1：讨债也要新方法 / 222
- 十八 再入局2：六月雹，天意泯恩仇 / 242

一 道行中人：貂哥才哥及其他

我带着貂哥去讨债。

貂哥本名陈绍川，外号穿山豹。穿山豹是一个电视连续剧里的土匪。那个电视连续剧里剿匪英雄的名字我们都没记住。我们记住的就是土匪穿山豹。正因为记住的只有穿山豹，故而觉得这外号取得既贴切又得劲，豹哥！他的弟兄们在给他发短信时，常把个“豹”写成“貂”，于是又被喊做穿山貂——貂哥。但无论是穿山豹还是穿山貂，行内无人不知，无人不晓。知晓的其实也就是一个字：凶！这个凶字，是他吃饭的本钱，因为讨债要的就是凶。不凶，能讨回钱来？！

说到“凶”，我本人其实也是个凶人，打起架来不光不要命，而且受过正规训练，当过特警，出手就有可能置人于死地。所以我时刻警示自己，不到万不得已绝不能动手。至于我是怎么当特警的，后面再说。而这个豹哥或貂哥，我倒是认为穿山貂更符合他的本性，他其实是个很有智慧也就是大大的狡猾的人。貂是滑滑的嘛！我所以不说他很狡猾而说他很有智慧，是因为说他很有智慧他高兴，若说他很狡猾像貂那样



滑，他就不会帮我这个“老板”去讨债了。况且，他的凶主要只是表现在他工作，也就是讨债的时候，在没有“上班”工作时，你无论如何也看不到他的凶。

他长得一表人才，比我还帅。比我还帅的貂哥有许多长处在我之上，譬如历史，他就比我知道得更多。他说他的名字和陈绍禹只差一个字，陈绍禹虽说是“极左路线”的代表，但毕竟是个了不得的大人物，中共党史是少不了他这个名字的。言下之意，他也了不得。他一说陈绍禹、大人物，我当时还懵了一下，哪里有个什么大人物陈绍禹？他以鄙视的眼光扫了我一下，说，就是王明啦！他一说王明，我就知道了。

貂哥其实是完全可以找一份正式上班工作的，可以当白领，但他不找。他说当白领不自由，处处受人管，一年到头辛辛苦苦，也只有那么些钱。帮人讨债这个职业好，一年只要接几个单，足够花销了。搞定几单，余下的时间全是自己的，想怎样就怎样，既自由又潇洒，还不要什么本钱。

貂哥说：“从利润最大化这点来讲，这是最好的职业之一。”

像貂哥这样专门帮人讨债的，在我们新城，已形成一支职业“大军”，他们或有组织，听凭大哥大姐调遣；或为散兵游勇，谁有钱给他他就去。也有既不靠拢“组织”，亦非散兵游勇，而是乐意为一人效劳，如同“士为知己者用”的“士”。后来我就包了一个“士”：才哥。

才哥名叫李有才，是个身高一米八几的大汉——这“大汉”只能从外表来说，年龄可就同汉子毫不相干，几乎可称小老头了。但那外表看去，就硬是威风凛凛的大汉。外表相较于他的年龄，实在是太优惠了。反过来说，如果能看出他是小老头的年龄，他还能干这一行？还能成为我的“士”吗？此外，他的才和名字“有才”也相隔一道三八线。

才哥的父亲参加过抗日战争、朝鲜战争。在抗日战场没打多久，日本就投降了，立没立过功，不知道，才哥没说，大概立过功也不好



说，因为是在国军；在朝鲜战场上那就确实立过大功，当了团长。据才哥说，他父亲那团长硬是靠死拼硬打打来的。从班长打到排长，从排长打到连长……打完一仗就升一级，飞快。为甚？一个排打没了，只剩下他父亲了，不就是排长？一个连打没了，又只剩下他父亲了，排长还不升连长？才哥说，他父亲之所以升到团长就再没升了，主要就是像他一样，脾气不好，性格太躁。

“他妈的，我老爸是从枪林弹雨杀出来的团长，从死人堆里钻出来的团长。不像那些唱歌的，唱了几首歌，一进部队就是将军衔，最低的都是大校。他妈的，以后打仗要那些唱歌的去打！我老爸不去打。”

“你老爸有八九十岁了吧。”我对才哥说。这话后面本来还有一句，“你那八九十岁的老爸就是想去打仗也去不成了。”但后面这句话我没有说出来，怕刺激他。而我说出来的这一句，他应该能听出没说出来的意思。可他还真没听出来。他立即说：“对啊，我老爸有九十多岁了呢！前些天我在网上看到个消息，还有照片，几个参加过抗美援朝的在大酒店里聚会，有男的，也有女的，吃饱了，喝足了，说坚决支持朝鲜抗击美帝国主义，只要朝鲜需要，他们会再一次雄赳赳、气昂昂，跨过鸭绿江。傻逼说傻话！都七老八十的了，去人家那里养老啊？！我看他们那样子，原来肯定是些卫生兵、宣传兵。我老爸如果去，当个顾问还是没问题的。他那个时候就是靠打仗打成团长啦！”

才哥又为他老爸慨叹起来，说他老爸如果脾气好些，性格别那么躁，不和上级顶，不要动不动就说老子不吃那一套。他还能不混上个师长、军长的干干？他如果当了师长、军长，肩膀上扛上个将花，老子不就是高干子弟？老子还会去坐牢？

才哥坐过二十多年牢，出来时已快五十岁。但牢狱生活似乎对他确实不错，根本就看不出他的真实年龄，最多能看到四十岁。

才哥是为什么坐了二十多年牢，他自己从不说。他不也说猜得出，绝不会是政治问题，只能是“财色”二字，不是财就是色，抑或二者兼



顾。他只说自己在牢房里是个狱霸，专门有人孝敬他，特别是新来的犯人，不把他伺候得像爷一样，那就不断胳膊也要折腿。

才哥一讲起他在牢房里当狱霸就口沫横飞，得意不已。他这种炫耀，就如同摆老资格，“老子当年如何如何”，是很令道外人害怕也能震慑住道内人，且可以摆平不少麻烦事的。在我们这个新城还“流行”招手即停的中巴车时，一个妇女上了中巴，到她要下车的地方，她喊了“踩一脚”，要中巴停下。可中巴司机没听见，又往前开了十几米，这妇女便大骂，和中巴卖票的吵了起来。妇女怒气冲冲地说要给这辆中巴点颜色瞧瞧，说她是有关关系的，看你这辆中巴还能开几天！此妇女话刚落音，卖票的刷地解开自己的衣扣，露出“爬”着一条青龙的胸脯，吼道，老子是刚从牢房里出来的！只这一声，那妇女不吭声了，忙忙地下车，迅疾走进人行道的人群中。此种摆“老资格”的“传统”一直延续至今，威力亦长盛不衰。

才哥有当过狱霸的经历，我包了他后，要他去帮我讨债时，只要他一说坐过二十多年牢，在牢房里是个狱霸，欠债人就不能不有点发憷。这也就是我喜欢他这个“士”的主要原因，也是他的主要特长。但平时只要不刺激他，不引发他讲坐牢的事，他就平静得很也平和得很。令人绝看不出他曾有过狱霸的“辉煌历史”，也看不出是专为我用的一个讨债专业户。

有个写小说的到新城来玩，不知怎么地知道了我的大名，人家给他安排的宾馆不住，硬在我家住了几天。我估摸他住到我家就是那作家什么的体验生活，体验我这个“老板”向人家讨债同时又被别人讨债的生活，好写个民间借贷题材的小说什么的。可他在我家住了几天，硬是没看出也住在我家的才哥是干什么的，总以为才哥是到我家来玩的亲戚。可见作家靠体验生活不怎么靠谱，要想写出民间借贷的真真实实的东西，譬如我本来一无所有，怎么在短短的几个月内就有了几千万现金玩过来玩过去，这玩过来玩过去的钱是怎么来的，怎么将钱放出去的，借



钱的人怎么还不起了，为什么不还，放钱的怎么去讨债，讨债的怎么反被欠债的要，自个儿怎么又成了人家讨债的对象；欠债的如何应付讨债的，讨债的如何对付欠债的，讨债的怎么又去帮欠债的讨债，讨债的和欠债的怎么又结成了“统一战线”，二者的角色互换……又譬如欠债的落在讨债人手里的真实状况究竟如何，讨债人落在欠债人手里又会怎样，怎样才能使各自免受凶神恶煞的威逼乃至求生不能求死不得的“刑罚”，欠债人和讨债人的真实心态、境地，玩钱的玩到最后到底玩出了个什么名堂，等等等等，这里面的玩意太复杂，看不见的刀光剑影，明晃晃的刀光剑影，阴谋诡计、陷阱、笼子、圈套，三十六计全用得上，只有我这道内人才真正知晓。

我在新城有两套房子，在省城还有一套房子，但那都是没装修的房子，我不装修，也不出租（不装修不出租其实另有原因，后面老实交代），摆在那里自有它们的用处，那用处就是替我来钱。写小说的住在我家的房子，是我租的，三室一厅，家具全是房东的，比较简陋，甚至显得有点寒酸，令人无论如何也看不出是有几千万现金在手头要过来要过去的大“老板”的住处。

我领着这个写小说的一进我家，就对才哥介绍，说这是位作家。光着上身躺在沙发上吹风扇的才哥一听，立即把衬衣往身上一套，忙喊作家你好你好，快请坐，请坐，哎呀，太热了，快吹风扇，快吹风扇。说完就忙去倒了杯凉茶，双手递给作家。

这个写小说的在我家住的这几天，才哥一口一个作家，礼貌得很也客气得很。大概是对作家之类的人真的格外尊敬。我家请了个女保姆，原本是保姆睡一间，他睡一间，我和老婆带着孩子睡一间。写小说的来后，他就把自己睡的那间给作家住，他睡到客厅的沙发上。可客厅里有蚊子，他半夜钻进作家的房子，见作家醒了，连声说对不起，对不起。说他不打鼾的。在另一张床上躺下，打开风扇，还问，作家你睡觉不吹风扇啊，我吹风扇会不会影响你？



才哥在作家面前的表现，绝不是装出来的（他们这号人会假装表现去讨好别人吗）。也就难怪这个作家不知道他是专帮我讨债的，更不知道他曾是坐过二十多年牢的狱霸。直到几个月后，我带着他在省城执行讨债任务，碰见作家，作家已经把他忘了，可他一见，忙喊作家老师、作家老师，并立即递过去一支好烟。作家想了一气，问我，那不是你的亲戚吗？我说，是我养的讨债人……作家方悟，且有点惊愕。

我之所以将才哥的这些说出来，是要在讲述我的故事之前，先为道上的这些人“正名”，他们不是像一些小说、电影电视里的黑道人物那样，就是个“黑”。只要和他们没有利害、利益冲突，他们其实是很好打交道的哥们，和他们在一起也有趣、开心。

以才哥而言，他住我的，吃我的，每月给他相当于普工打工的工资，叫做保底钱，收回债来分成。他就非常满意这个工作，一年到头“全勤”，从不“旷工”，家里有老婆孩子也不回去。只有老婆打电话来要钱时才和老婆说上几句话。没有业务时就到外面打游戏机，输了钱回来不吭声，也不理人，赢了钱就生怕人家不晓得，逢人便说他赢了钱。讨回一笔债来拿到分成的钱，他就大手大脚花。一方面是花钱不记数，一方面又爱占小便宜，散装的茶叶他要抓一把收起，没喝完的饮料他要赶紧收起，说他老婆喜欢喝茶，喜欢饮料；小孩吃的糖粒子他要抓几粒藏起，说是带给儿子去吃；卡通漫画也是他的“收藏品”，说要留给他的儿子看。我曾对他说，你少去嫖几次妓，少搞几个女人，把那些钱带回去给你老婆啦，你少打几次游戏机，少赌几次博，把那些输掉的钱寄回去给你老婆儿子啦，不就什么都有了。他摸着脑壳说，那不一样，不一样，意义不一样。

才哥他们那些人还有一个共同的特长，就是都特别会吃。这特别会吃不是指吃得多，而是会做好吃的。你只要原料，或者给钱，要他们去买回来做，总之只要一说搞吃的，保准人人踊跃，个个勤奋，绝不会说不会做，绝不会坐等着吃人家做好的，而且保准做出来的好吃，手艺拔尖。才哥就不但会包饺子，而且会做馒头包子花卷烧卖，乃至煎饼油

条。他炸出来的油条堪比台湾永和豆浆店卖的油条。才哥还有一道拿手菜，牛鞭炖金菇。这菜名我是连听都听过。可他炖出来那个好吃，嘿，绝了。更甭说宣扬的壮阳功能了。

这些人中还有不少人很有才干，以貂哥为著。你若去“拜访”貂哥，他热情得香烟一根接一根递。你和他交谈，若是谈市场，你会觉得他是个市场经济高手；若是谈老板，他会告诉你要如何才像个真正的老板，包括做老板的套路，不要随便乱讲话、乱表态，要先听人家讲，听人家讲完了再发表意见，再做指示，把人家讲的、能用的归纳起来“为己所用”，自己的水平就出来了，说出来的话要算数，做不到的不要说，约定的时间，要有提前量，如果不能按时赶到，要提前通知人家，一定要讲诚信；若是谈时事，国内国外，天上地下，你知道的他全知，你不知道的他也知。他反正一天没事就看电视，看历史，看网上新闻，看娱乐八卦。

貂哥说他是从不会犯政治错误的（他说这话时令我惊讶，他们竟然也讲政治），他说钓鱼岛事件发生时，他就知道不能去游行。“像我们这些人，能去参加游行吗，我们一去参加游行，警察能不格外紧张？为甚？我们这些人，警察都知道，都是早就挂了号的。我们一去游行，烧日式车，砸平和堂，能没份？结果又得进班房。我们不去参加游行，可看着人家参加，口号喊得震天响，拳头挥个不停，心里又痒啊，忍不住啊！怎么办？就干脆连电视都不看，去打牌。一打起牌来，甚事都和我们无关，连抓赌博的都没有，都去关心游行去了。最后呢，那些游行表现得最义愤的，烧人家的车，砸人家店铺的，全给抓起来了！只有我们，卵事都没有！我们才是真正的爱国。”貂哥说得自豪地笑。

貂哥、才哥他们这些人，只有在两种情况下，才会表现得像人们想象中的道上人。一种情况是有了业务，你请他们去帮你讨债。只要一说，他们就会像游行最义愤的人那样，还要说，你怎么早不喊我呢，早喊我我早就帮你搞定了。到了债户面前，那就真正的吓人了。“欠债还



钱，杀人偿命，天经地义”，他们有理撑着。一种情况是他们没钱了，或急需用钱了。如我包着的那个才哥，把钱花光了，偏老婆来电话，说再不寄钱回来就要离婚。他急了，问我要钱。我说该给你的钱都给你了，你自己胡乱花光了，我哪里还有钱。他霍地跳了起来，说要杀了我。瞧着他那凶样，我这当过特警，又是他的主人、老板，包着他的人，也不能不害怕。我到外面躲了几天，不敢见他。若和他硬顶，他真的会杀人。

言归正传。还是说我这个“老板”带着穿山貂去讨债。其时，我还未拥有才哥这个“土”。才哥这个“土”是在我遭了貂哥的暗算，被他害得要死之后才包的。

貂哥是我雇来的，等于是为我打短工的伙计，讨回一笔债，将提成一给他，他就走人，我这个“老板”怎么会遭他的暗算？这就是生意场上、借贷江湖中的风险之一。风险无处不在，处处刀光剑影，防不胜防。亦因为他是貂哥而不是才哥之故。才哥当面说要杀了我，我不睬他，躲几天后便没事。貂哥却既不说杀也不说打，只说一心帮我了难。（解决问题），并立下“军令状”……



二 入局：日进斗金，钱就这么来了

我这个“老板”带着穿山貂是去找老明要钱。

老明欠我几百万。老明——明老板是个真正的老板，我是个打引号的老板。我之所以给自己这个老板打引号，是因为我并没有实体。没有实体而有钱的大老板多的是，玩的是“空手套白狼”，耍的是国有银行或人家的钱。但我认为真正的老板就得有实体，就得发展实业经济。没有实体专玩虚的老板不管他玩得有多大，哪怕是在他手里玩过来玩过去的资金有几十亿，也得打引号。当然，这是我在经过惨痛的血的教训后得出的“理论定义”。也就是“实践出真知”后得到的真知。

然而，后来，我又发现我这个经过惨痛的血的教训后得出的“理论定义”完全是错误的。将钱玩过来玩过去那叫金融业，我根本就不懂金融业，不明白金融业创造财富，因而竟反对并否定了自己从事的金融高利贷事业。也就是“实践出真知”后得到的“真知”并不一定是真知。这个“理论”问题很复杂。这里只引用顶尖经济学家说的一句话：赚钱就是创造财富！再到后来，有从事实体经济多年拥有雄厚势力的老板告



诉我，商业的最高境界就是玩钱。并以著名的徽商、晋商为例……说他就是还没有达到最高境界。这话让我有点受宠若惊，我竟然曾到了“商业的最高境界”。可当时，我却还给自己这个老板打上引号。我这个打引号的老板怎么能有那么多钱借给明老板呢？

我曾参加过欢欢喜喜发财团队。关于欢欢喜喜发财团队，到后面再说。先说我怎么能有几百万借给明老板。

春来花开。在猫儿一个劲“叫春”的日子里，欢欢喜喜发财团队的一个成员，也就是我们曾共同学习的一个同学到我这里来玩，正好碰上明老板也到我这里来“玩”，明老板的来“玩”就是向我借钱。

明老板怎么会来向我借钱？这就是“吹”的结果。“吹”是我实话实说，换成市场经济的话应该是广告效应。

我从欢欢喜喜发财团队一学习回来，就印了不少纸质广告传单，雇了不少人到处发，就如同药店里经常雇人站到街道两旁发专治“软而不举，举而不坚，坚而不久”的壮阳神药传单一样。广告传单的成本是极低的，帮我发传单的人，都是些没什么事做的人，发完规定的传单数目，给他们每人能买一包廉价烟的钱就行。而发传单的职业道德都是不错的，绝不会将我的传单塞进垃圾桶里，必定是塞到过往行人手里。至于行人接到传单后，再塞进垃圾桶里，那就不是他们的责任了。而大多接到传单的行人，都是看一眼或一眼都不看就随手往地上一扔，以至于地上满是沾附着瓜壳果皮、烟头纸屑、鼻涕浓痰的传单。这些传单可不光是我印制的，还有各种各样公司印制的，推销高档皮草的啊，说马上就要举办农特产品展览会的啊，某某超市某某商品大降价的啊，装宽带网最优惠最便宜的啊，某某保健品保你一生永远健康的啊，等等等等，当然更包括专治“软而不举，举而不坚，坚而不久”的壮阳神药。而这乱扔传单，乱扔垃圾，随地吐痰，等等，城管是不管的。因为这小商铺、小摊林立的街道上的小老板们都是交了卫生费的，社区配有清洁工，清洁工每天

在关铺门、收摊后清扫一次，清扫时这街上也就没有多少来买东西的人了。所以来这街上的人看到的永远是乱和脏。当然，也有例外，那就是上面来了通知，要检查。我们新城早就获得了文明卫生城市的光荣称号。一获得这个光荣称号，所有的公务员最少的都得到三千元奖金，按职务来，职务越高的越多。当然我们没有。

我的广告传单上有“要用钱，找某某”的字样。这“某某”是我成立的一个公司，公司的业务除了政治外，经济、文化几乎无所不包，但突出的业务是帮急需用钱的人解决问题，让濒临破产的老板起死回生。公司董事长是我，总经理是我，业务员也是我。

明老板就是看了我的广告传单后来找我。明老板说要到我这里借三十万元，愿意付八分的息，当然是月息。搞我们这一行是不讲年息这个词的。借贷的人都清楚。

明老板说要借三十万元，并且愿付八分的息，这于我来说，是天上掉下来的好生意。可我哪里有三十万元呢？我有个鸟钱！别说三十万，就是三万、一万，也拿不出。如果说是借一二千甚至三千元的话，我咬咬牙关，也许还能拿出来。

但事情就有这么凑巧，我的同学就坐在我身边。于是我朝同学努努嘴，以不屑一顾的口气对明老板说，你只借三十万元啊，找我这个同学啰，由他给你解决。

我这个同学确实有钱，或者说确实有可以放贷的钱（请注意，有钱和有可以放贷的钱是两个概念）。可我这个同学一听只是个三十万元的单，嫌这个单太小了，懒得做。

“三十万元，不接不接。我要做的单，至少得百万以上。”同学对我说，“仇总，这个单还是你自己做吧。”

我姓仇，大名家义。仇家义。这个仇姓应该读“求”，可百分之九十九的人都读成仇恨的仇。我的同学当着人的面都喊我仇总，没有外人时则喊仇家义。年纪大些的喊我小仇，关系特好的喊家义。哥们在一



起当然就喊我仇哥。还有的在背地里喊我仇家。背地里喊我仇家的都是后来欠我钱的老板。

明老板一见我的同学毫不客气地拒绝了他，赶忙对我说好话。“仇总，仇总，你就帮帮我这个忙，八分的利息，保证每月不少，按时送达。本金保证在一年内归还。”

我在心里算了算，八分的息，每月就是二万四千元。这玩意来钱啊！只是，我到哪里去搞这三十万元来放给他呢？

这是送上门来的第一单，我不能让这第一单白白溜走。况且，人家上门来了，如果我老老实实说借不出三十万，我这个公司的牌子也就砸了，混不下去了。我开这个公司干什么呢？就是玩钱嘛，就是要“无中生有”嘛。于是我对明老板说，既然我这位同学不愿意做你这个小单，那就还是由我来做吧。不过，我得先对你的资产进行评估，先得搞些调查研究，看你有没有还贷的能力。

必须对资产进行评估，必须先行调查研究，这是我在参加学习时学到的。此时对明老板说出，正是恰到好处。

明老板连忙说那是应该的，应该的。然后再三表示感谢，说恭候我去进行评估，进行调研。

明老板走后，我对同学说，三十万元的单你都懒得做啊，你就真的是财大气粗啦！可你要我做，我没有钱啦！同学笑了笑，说，仇家义，你没有钱，我借点钱给你就行了啦。

同学这话一出，令我高兴得蹦了起来。我们那欢欢喜喜发财团队的同学，就是够哥们，讲义气。“一方有难，八方相助”，发财大家一起发！

同学说：“仇家义，我先借给你十万，我只要你四分的息，刚才那个明老板答应给八分，你就赚四分。”

十万元，赚四分的息，一个月就是四千元。无本生意。

同学回去后，很快就将十万元打了过来。

我这个同学这么讲义气，说话这么算数，对我这么好，除了是同学