

「执迷不悟」与「幡然醒悟」间隔着一座城的诱惑！

郝秀琴  
著

# 直 难销 民

本想走进温暖有爱的未来，  
却在不知不觉中走进死寂的漩涡。  
梦想变成悲剧，用什么拯救前途未卜的余生？



当代世界出版社  
THE CONTEMPORARY WORLD PRESS

郝秀琴  
著

# 直销 难销 民



当代世界出版社  
THE CONTEMPORARY WORLD PRESS

图书在版编目 ( CIP ) 数据

直销难民 / 郝秀琴著. —北京: 当代世界出版社,  
2018. 1

ISBN 978-7-5090-1291-8

I. ①直… II. ①郝… 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 (2017) 第280038号

---

书 名: 直销难民  
出版发行: 当代世界出版社  
地 址: 北京市复兴路4号 (100860)  
网 址: <http://www.worldpress.org.cn>  
编务电话: (010) 83908456  
发行电话: (010) 83908409  
(010) 83908455  
(010) 83908377  
(010) 83908423 (邮购)  
(010) 83908410 (传真)  
经 销: 全国新华书店  
印 刷: 北京盛彩捷印刷有限公司  
开 本: 710毫米×1000毫米 1/16  
印 张: 20  
字 数: 275千字  
版 次: 2018年1月第1版  
印 次: 2018年1月第1次  
书 号: ISBN 978-7-5090-1291-8  
定 价: 58.00元

---

小说背景

|

十年前

## - 目 录 -

001

第一章 抱团打天下 一诺定乾坤

016

第二章 蹉叹江湖几度愁

023

第三章 群雄逐鹿

034

第四章 树大招风

048

第五章 北方来的狼

060

第六章 喝茶的别样主题

070

第七章 黑色星期五

074

第八章 绽开的昙花

081

第九章 盘丝洞里的女人

089

第十章 杯底那个世界

098

第十一章 金章银章穷得叮当

101

第十二章 爱也会杀死人

108

第十三章 行走偏锋 亮剑直销

114

第十四章 剩者为王的天堂

126

第十五章 花城昼与夜

135

第十六章 前面是天堂 后面是珠江

143

第十七章 不是冤家不相逢

149

第十八章 胡来才能有

157

第十九章 美丽的陷阱

162

第二十章 崩盘的天籁

167

第二十一章 无能为力

178

第二十二章 一艘大船天边来

188

第二十三章 海上生明月

194

第二十四章 难兄难弟

209

第二十五章 心灵的牢笼

217

第二十六章 通向天堂的路

224

第二十七章 一扇虚掩的门

233

第二十八章 行到水穷处

240

第二十九章 我是流氓我怕谁

248

第三十章 活着，日子就还得过

252

第三十一章 摆起八卦阵

260

第三十二章 情越太平洋

269

第三十三章 八卦迷魂阵

275

第三十四章 敢问路在何方

280

第三十五章 为乾坤吊唁

287

第三十六章 世界是空虚的

295

第三十七章 今夜无泪也无眠

302

第三十八章 不必去追问错与对



## — 第一章 —

# 抱团打天下 一诺定乾坤

—

北戈突然打来电话：“雏菊，下午江湾大酒店有一个公司开业，你过来参加吧，三天会期，免费吃住。”

“有这样的好事？天下哪有白吃的午餐。”我不大相信他的话。

“不仅白吃饭，还有一个珠江风情游，很热闹，你一定得过来。据说这帮人都是网络直销界的巨头，你认识一下，开开眼界，看看他们是怎样发达暴富的。”

“好，我过去。”我正要挂电话，突然又想起些什么，问，“孤城也过去吗？听艾琳说，他让金蝉拉走了？”

“他这几天是心神不定，到处游窜。”

“他究竟又去了哪家公司？”我觉得孤城有点随波逐流。



“据我所知，他投单的公司至少不下五家。”

“看来，艾瑞新团队是指望不上他了，金蝉真不够意思，从咱们眼皮子底下拉人。”

“我再不容许她到艾瑞新工作室去游说，这个女人成事不足，败事有余，到处游窜，行踪诡秘，是个地地道道的直销流窜犯。我和惠子说一下，不能让她再去工作室了。”

“做直销也就得像她那样脸皮厚，死缠烂打会忽悠人，否则，就甭想在这个行业里混。”

“我们已经踏进这个烂泥坑，实在挣不了钱，就撤退。”

“北戈，事实上没有你说得那么容易，既然掉进了陷阱，我们就挣扎着往上爬吧。”我一脸无奈。自从走进电子商务这个行业，我就感觉自己变得言不由衷了。

放下电话，我开始化妆。在这座大都市，不化妆是不能出门的。环境和地域的改变，让我的生活也在一天天改变。因为我很清楚，自己来广州是为了什么。在这座不相信眼泪的城市里，我学会了如何包装自己。脸上扫一点腮红，微笑起来更有魅力；涂一点口红，显得很有女人味儿；轻轻画一画眉毛，会给自己增加几分自信；淡淡的眼影会让我的眼前常常晃动着一个蓝色的梦。镜子里的女人身穿一件时髦的粉色纱裙，一缕刘海儿遮住高高的额头，性感的嘴唇略带微笑，典雅端庄，斯文大气，这就是一个从大草原漂到广州的女人——雏菊。

江湾大酒店耸立在珠江边，地理位置、豪华设施、一流的服务决定了它的价值，能在这样的星级酒店做生意、开公司或小住几天，都是有身价的商贾富翁。

乘131次车，直达江湾站，这座楼的外观造型和广州许多大楼没什么两样，楼的表层全部覆盖着一层深绿色的钢化玻璃。远看，就像一个漂亮的玻璃盒子，当你靠近的时候，它却魔幻般地在眼前渐渐变大，想看到它的整

个尊容，那就得扬起脖颈，甚至踮起脚尖。大楼的正门设在二楼，东边是一条用水磨石铺成的台阶入口，西边是电梯，二楼是一个非常宽阔的平台，可以停放许多小车，一条很宽的车道横跨南北。我踩着那铺了红色丙纶地毯的台阶走上二楼。在大楼门前，悬挂着一条红色巨幅：“抱团打天下，一诺定乾坤！”前厅里，已挤满了人，我给北戈发了短信：“你在哪里？”

“在电梯口旁边，你过来吧。”他回道。

大厅里弥漫着香槟味、沙拉水果味，大家拥挤在一起，又加了些许臭汗味。看见站在电梯口旁边的孤城、邹洋、北戈、金蝉后，我挤过去，笑着问：“这是一家什么公司？开业这么气派慷慨？在广州直销界还是前所未有的事。”

北戈说：“这家公司叫天籁，他们总裁以前是海洋集团公司的副总裁，据说和总裁的关系搞僵了，一气之下，拉了一帮人从那里出来，自己就组建了这家公司。”

“主要做什么产品？”

金蝉接过话茬：“不大清楚，先吃了饭再说，晚上总裁要讲话。”

几百人聚在大厅，都是在广州从事网络直销和电子商务的人士，大家相互寒暄，递交名片，各自介绍自己的公司，推销各种保健品，吵闹声、说笑声一浪高过一浪。金蝉拉了拉我的胳膊：“雏菊，咱们去那边看看。”我俩穿过前厅向餐厅门口走去，金蝉边走边神秘秘地说：“我给你引荐一个人。”期间她也不住地和许多人打招呼，是的，她在营销界混得风生水起。

“诗欣大姐，我给你介绍一位朋友。”她远远地就和一个女人打招呼。

此时，我们面前站着一个四十多岁的女人，她衣着妖艳，嘴唇涂得血红，长长的指甲也是血红的。我不禁觉得，这个女人肯定没有上过化妆课，妆浓得像上台唱戏的老旦。不过我还是礼节性地和她握了握手：“你好，幸会。”之后，她那个精致的小手提包里取出一张名片递给我：“我是做乾坤的，欢迎你来我们乾坤公司考察，也希望我们能够成为合作伙伴。”她说话干练果断，一看就是一个见过大世面的职场女性。



“乾坤？没听说过，刚成立的公司吧？”我端详着名片上的地址，“总公司在光溪？”

“是的，我们这家公司虽然成立不到半年，但公司业务发展得非常迅速，现在，全国已经有三千多家专卖店，七十多万消费者。”

“你们的经营模式是传统销售还是网络营销？”

“不是传统销售也不是网络营销。”

“那是什么？”

“你如果有意了解一下，会议结束后，去我们专卖店看看。”

“不会是个四不像公司吧？”我的口气不冷不热，对这个女人所说的话不大感兴趣。

金蝉大概怕对方尴尬，笑嘻嘻地接过话茬打圆场：“雏菊，诗欣大姐是乾坤公司在广州开辟市场的第一人，她现在每月的收入已达到了五位数。这是人所共知的啊。”她停顿了一下，又开口说道，“乾坤公司的总裁非常厉害，他要做中国经济大潮中的船老大，下次招商会你一定要去参加，我敢说，你兜里有多少钱都会掏出来投资的。”

“你投单了？”我的口气含着少有的冷静，无论是直销还是电子商务，我已经失去了最初的狂热。

“投了。”金蝉嘴角挂着一丝让人捉摸不透的微笑。

“你的保险还在做吗？”

“保险不能做了，惠子把我害了。”

“前几天惠子还找你。听她说，你电话一直关机。”

“惠子真不够意思，跑到我公司闹腾着要退保。”

“她当初买这个保险单，也是想让你过来做艾瑞新嘛。”我不客气地说。

“艾瑞新是很难做成功的，投单费又高，产品那么贵，我怎么去做呀？”

“那你就不该在电脑上点击登陆，也不该让惠子买你的保险。”我尽量放低声音，但表情中仍然隐含着对她的不满。

“不提这事了，反正她已经退保了，我也离开保险公司了。”她停顿了一下说，“过几天我推荐你参加一个招商大会，来回车费、吃住的费用公司都给报销。”金蝉的声音甜甜的，极力在讨好我，这个女人，看来也是网络跳蚤。

“什么公司呀？也模仿天籁的开业模式，来个广招天下英雄好汉？”我用嘲讽的口气问。

“就是诗欣大姐给你介绍的乾坤公司，实力很强。”

“我没有精力去做，我也希望你不要去蛊惑艾瑞新团队的弟兄姊妹们，组建团队不容易，但建起来了，就得对每一个人负责任。大家能把本钱挣回来就收手吧。我再也不想干这种拉人头的业务了。”

“乾坤公司是不用去拉人头的，它是一个投资返利的消费模式，你可以继续在艾瑞新公司当你的团队负责人……”金蝉拍拍我的肩膀，做出一副很友好的姿态。

“哈哈……”我不由放声大笑，“金蝉，什么团队负责人？我是被推上那个平台的，现在我都想赶快抽身离开，但走得了吗？就像唐僧进了盘丝洞一样。”

“没那么严重吧？做网络自由，自己给自己当老板，谁都不会强迫谁的。就像我们今晚来参加会议，难道不是自愿来的吗？”

“你又在这里瞎忽悠，谁不知道光奚的人穷疯了，变着法儿招商引资。前几天，有个朋友还来电话约我过去。说有一种神秘生意叫作‘纯资本运作’，入门费先交六万九千元，无产品，然后找三个人，每人交六万九千元，依此类推，够六百份单下线就出局，一共能赚八百万。这个天文数字你相信吗？”不知什么时候来到我们身边的北戈瞪了金蝉一眼。那眼神有点冷酷。

“鬼才相信。”

“错了，现在偏偏有人相信，据说，许多人都到光奚，想挣这八百万元，租房子睡地铺，打电话邀约人过去投资。我都想去看看了。”北戈的语气有点调侃。

诗欣莞尔一笑，落落大方地说：“乾坤是公开做生意，运作方法完全和纯资本运作不同。半年利润36%，确实不少，但是比这高的不是还很多吗？基金、股票半年赚100%，甚至更高的大有人在。A公司的保健品不是最好的，但是最贵的，这个大家都清楚。我们为什么不能打造一个具有中国特色的直销模式呢？”

“是的，一个具有中国特色的社会主义国家，在方方面面就应该体现出中国的特色，不能让许多跨国直销分子长期肆无忌惮地占领中国的经济市场。”这一席官话，我说得不够硬气。因为，我自己所投资运作的艾瑞新公司也是一家跨国集团公司。随后，我和诗欣客气地点点头，拉着金蝉一起去餐厅门口走去。

“这个女人是干什么工作的？”我问金蝉。

“以前在一家律师事务所工作。”

“怪不得讲起大道理来，别人都没有插话的机会。”

“她懂法律，她要看好的公司，你就放心跟着做吧，不会有政策上的错误，更不会误入歧途。这个女人说话办事非常干练，乾坤的商行在广州已有几百家了。”

## 二

餐厅里，人已满了，几位服务人员站在门两侧，手里拿着就餐券，耐心地和围在门口的人解释着：“大家等一下，等里面的人出来，你们再进去……”人们好像从来没吃过饭似的，都拥挤在门口眼巴巴地瞅着服务人员手里的就餐券。里面的人迟迟不出来，大概要把饭吃到了脖颈才罢休。

免费吃三天饭，这是广州直销界前所未有的创举。人们纷纷议论：

“这个老板是不是很有钱？”

“没钱能在这座星级酒店开公司？听说他以前是天石公司的，公司奖励过



他一架私人直升机。”

“哇！比那些A公司的皇冠还厉害。”

“皇冠算个啥？我们在A公司做了这么久，那些钻石、皇冠、翡翠级别的人从来没有请我们吃过一顿饭。”

“所以，你们要重新择明主，有一句话不是说：‘选择大于努力’。”

这几个人大概是A公司的，也有几个是B公司的，反正，今天聚在这里的都是一些“直销乞丐”“难民”“流窜犯”“网络混混”……形形色色，五花八门，各路诸侯都有，各地的英雄好汉也纷纷从水陆空三路飞速赶到，包吃包住，“难民们”谁不想借这个机会，享受一下五星级酒店的豪华？

“雏菊，你也来了？”突然有人拍了一下我的肩膀，回头一看，是做饮水机的张万元。

“你的消息也真灵通，就你一个人来了？”

“我们那帮老顽童吃穷队队员，一个不落全都过来了。”

我抬头一看，他身边站着一大群老头儿老太婆。

这帮老人真厉害，几乎每天都在忙着开会。他们坐汽车不花钱，于是，满广州到处跑，消息也特别灵通，哪里有公司开业，哪里召开产品销售会，都会看到这帮人。他们有组织、有安排、有计划地行动，今天这个公司，明天那个公司，一年四季吃会议营销饭。他们做融资生意、网络营销、直销、电子商务生意，一个个思维超前，懂得用钱来挣钱，但也有失手的时候，有许多老人辛辛苦苦赚了一辈子的血汗钱，被一些公司骗得血本无归。一夜之间，公司跑了，他们的钱没了，于是，就加入了吃穷队，索性每天不回家，到处去开会吃饭、喝茶、旅游……到哪里都是一大帮，吃饱玩好，拿完就走，让投资没钱，让买产品没门儿。如果碰到奖金制度好，赚钱快的营销公司，他们也会投一份单占个位。许多在广州刚刚开盘的网络营销公司，也常常利用这支吃穷队伍来开辟市场，于是，他们天天有茶喝，顿顿有饭吃，活得潇洒自在，优哉游哉。



张万元问我：“夏月怎么没来？”

这个老色鬼，请他喝了一次茶，就对夏月有了意思。

“她这几天忙着要晋升经销商，没空过来。”我笑盈盈地说，“张老板，你消息真灵通，还带了这么多‘美女’和‘靓哥’。”

“哈哈……我带来的是一群美阿婆和靓阿叔，你抽空给夏月发个短信，我请她喝茶。”

“好，不过，你也得考虑一下。”

“考虑什么？”

“艾瑞新你到底做不做？投不投单？”我在追问他。

“眼下不能投，等过了这风头再说吧，大家都传闻艾瑞新公司被打成传销了，报纸上也报道了，你说还能做吗？投了单不能做不是白扔钱？”张万元话题一转，“过几天，有一个做饮水机的专卖店要开业，你和夏月过去给捧捧场。”

“行，到时，你给我电话就行了。”我情不自禁地摇摇头，自己也快变成直销流窜犯了。

北戈从人群中挤过来，他一边擦汗一边问我：“领了就餐券没有？”

我摇摇头，漫不经心地问：“要不要打电话通知团队的人都来听听？”

“不行，咱不能拆自己的墙。”北戈的口气很坚定。

觉得他说得有道理，我看了一眼手机上的来电显示，按下了关机键。

“雏菊大姐，你也来了。”万闯向我走过来。很少穿正装的他穿着一身崭新的西装，手里拎着一个蓝色的文件袋。短短的寸头发型，时尚而干练，一改往日那种拖沓的形象。

“万闯，没想到在这里又碰到你。这个世界不知道是小还是大。”

“哈哈，雏菊大姐，这就是缘分啊。你看这家公司够气派吧？”他的眼睛里闪着亮光，用一种颇感意外的诧异目光望着我。

“够气派，在广州直销界还没有这样规模浩大的开业典礼仪式。”

“这家公司的实力很雄厚，运作模式也很人性化，晚上，总裁会详细讲的。”万闯一副春风得意的样子。

“听说天籁公司的总裁以前是天石公司的？”

“是啊，他是做天石发家的。”

“据说他是在日本开辟的市场，如果在中国，可能也不会发展得这么迅速。还记得吗？有一个时期天石在国内不能运作了，总裁就领着一伙人都到了国外。他们在外边转了一圈，摇身一变再回到中国时，就名正言顺地成了国外的直销公司，然后合情合理地在中国开辟市场了，我总觉得艾瑞新不会那么不堪一击，公司老总会有举措的。”

“不过，你看看，今天来这里的有许多艾瑞新的人。人总不能在一棵树上吊死。”万闯给了我和北戈两张餐券：“先去吃饭吧，晚上有总裁的精彩演讲。”

“万闯，你是不是准备进这家公司？”

“我不是告诉你了，我在易购公司做理财，再有一个月我就出局了，资金积累马上就是百万。成败在此一举，做投资理财生意不能前怕狼后怕虎，前面是天堂，后面是珠江，没有这种破釜沉舟的胆识就别进这个行业。广州，这是一座给怀着梦想和野心的人舞台的城市，我们都是其中之一。再说，无论是传销、直销还是电子商务，只有在广州这座大都市里才有市场。”

“为什么？”

“和国际市场接轨啊。这些模式进入中国都变味了。能适应这种变异的销售模式就参与，适应不了就循规蹈矩地做‘良民’，也不要眼红羡慕那些踩着人头爬到塔顶的成功人物。”

“看来要昧着良心去做才行。”

“哈哈……雏菊大姐，在这个行业里‘良心’还有市场吗？你问下自己是不是也在昧着良心说话？A公司、B公司的产品有那么好吗？艾瑞新的产品真的能治好各种疑难病症吗？真要那么好，还要医院干吗？但明明知道是谎