

H 兄带我去传销

□ 陈慈林 (浙江杭州, 国企干部)



近来有关传销新闻层出不穷,特别是两名大学毕业生因求职,误入传销陷阱殒命。家人悲痛、民众震惊、政府震怒,公安出手专项整治。究其原因,也许与其行骗对象是自己最亲近、并对自己最信任的人有关。5年前,我也曾被最信任朋友所骗,险些落入传销陷阱。

当时,突然接到H兄电话,说要来看我。我很高兴。H兄是我同乡,老家只隔三四公里地。1970年2月我们一起参加奔煤大会战到浙北。当时我未满17岁,几乎没有社会经验。H兄虽只大我5岁,却已有2年军旅生涯历练,举手投足都已很成熟,无论是生活还是工作,他都对我关爱有加,我也将他视作兄长,对他倍加信任。

3年后,H兄调到新单位。几个月后我也调到那里,与他同一班组。这里只有四五个同乡,我们的关系更近了。

H兄虽然只读过初中,但智商情商都颇高,与领导关系很融洽,没多久就调到了杭州,还分到了杭州市中心的小套住宅,这使我对他既羡慕又佩服。后来联系慢慢减少,只听说他上世纪80年代末离开单位,留职停薪自己创业了。

1996年底,因生产布局调整,我所在单位撤并,我也随之调到杭州。某天突然接到H兄电话,他说一直在做钢材和五金工具生意,向我询问单位一位同乡领导的联系方式。电话中我们聊得很开心。貌似他的生意还不错,我很为他高兴。此后因为忙,又十多年没联系。

这次H兄来到我办公室,他除多了几根白发,没有多大变化。他说自己做工程承包,在南京有个项目缺人手,知道我快要退休了,想邀我去帮忙。这是老朋友的信任,我自然很感激。“是什么工程项目?”“小区弱电线路铺设和绿化管理。”“我不懂工程,没有相关资质,又缺乏管理经验。你的忙我帮不上啊。”“你不用负责工程质量,也不用带班施工,就负责企业形象宣传,这是你的强项啊。”“日前单位领导已挽留我再干几年,儿子也快结婚生子了,家里离不开我。”“你先跟我去南京看一下总可以吧?多年不见,我们借此一聚,你也到我公司看看。”话说到这份上,我只能答应了。

3天后我们坐火车到南京。H兄公司在江北浦口,我本想向南京朋友借个车,

他说自己公司有车接。到了火车站,他突然说公司不来车了,我们打的吧。

出租车开了半个多小时,下了大桥匝道,又在一个小社区里绕来绕去好一会,小区很大,几十幢二三十层的大楼房,却看不到有多少入住的居民。出租车停在一幢楼房前,H兄的妻子、儿子和准儿媳都迎了出来,把我接到屋子里。我刚坐下,H兄一脸神秘地对我说:“你到了这里,我可以对你讲真话了。”“什么意思?”“我在这里没做工程,请你来是让你投资项目。这个项目有中央文件,是几名退役将军在江苏搞的。每人可以介绍三人参与投资,我介绍连襟和妻舅外,另一名额就给你了。你投资12万元,2年后可得到20万元回报,如果投两份,就可得40万元,比你工资高多了。”“投资什么项目?中央文件在哪里?”“投资开发江苏省的项目,只准外省人投资。你先住下,下午带你去教授那里看文件。”“还有教授?”“好几个退休大学教授,专门给大家上课的。”“你不是说在办公司吗?怎么变投资了?”“我早不办公司了。这是个保密项目,不能随便对外人说,只有人到了才能说,这是纪律。”我暗暗叫苦,这不就是个货真价实的传销陷阱吗?没想到过去报纸电视上看到的遭遇猝不及防就到了眼前。此处危险,不宜久留。

我当机立断打通当地检察院朋友的电话,斩钉截铁地对H兄说:“我没时间在这听课,更没钱投资,检察院朋友马上开车来接我,你告诉我详细地址。”“教授们都知道你来了,你一走我们没法交待啊。”“不让我走,检察院朋友寻来就麻烦了。”看我态度坚决,H兄无可奈何说,“那我送你出去打的,你让检察院朋友别来了。”

两人步行10多分钟来到路口,H兄看我上了的士才离开,我舒了一口气,在心里对H兄说:“你好自为之。”