

## 《中国，少了一味药》

慕容雪村

### （一）写在前面

二零零九年末，我混进了江西上饶的一个传销团伙，在其中生活了二十三天。那是一个未曾经历的世界，就像《西游记》中的盘丝洞和狮驼国，或者是爱丽丝穿过兔子洞到达的那个古怪去处，每件事都很荒谬，远远超出了我的想象。我生于“文革”，长于中国，自以为对人间荒谬略有所知，到了上饶才知道，原来我的经验不过是豹之一斑，荒谬的年代从未真正终结，它就在我们身边。

在那黑暗的二十三天，我看到善良的好人被骗子愚弄，过着悲惨的生活；我看到人们离乡背井，为一个谎言虚耗时光；看到被践踏的伦理和情感，每个人都在欺骗自己的亲人；我看到病体孱弱的老人、营养不良的青年，他们经过了邪恶的教育，越发乖张和贫穷，对社会抱着深深的敌意；我看到家破人亡的惨剧，也看到洗脑的严重后果。

我始终在问自己：为什么一个愚蠢的把戏竟能欺骗如此多的人？为什么传销者竟敢明目张胆地行骗？为什么传销一打不绝、再打不绝、总打不绝，甚至连打击本身都成为了行骗的借口？

最后我不得不承认，这就是一片适合传销的土地。所有传销者都有相同的特点：缺乏常识，没有起码的辨别能力；急功近利，除了钱什么都不在乎；他们无知、轻信、狂热、固执，只盯着不切实际的目标，却看不见近在眉睫的事实。这是传销者的肖像，也是我们大多数人的肖像。传销是社会之病，其病灶却深埋于我们的文化之中，在空气之中，在土壤之中，只要有合适的条件，它就会悄悄滋长。

二十三天中我看了很多，也想了很多，现在我把它写成一本书，书中没什么过人的见识，只有一些平常的人、平常的事，和一些人人都该知道的家常话。诗人马雅可夫斯基常在自己的书里写一句话：供内服用。我希望这本书能够成为一剂苦药，可以在人们心中植下清醒的抗体，帮助他们抵御传销病毒。这邪恶的瘟疫肆虐已久，世间苦无良药，但愿我能够为此做点什么。

传销不算什么新鲜事，大多数中国人都听过，很多人都有切肤之痛，电视、报纸连篇累牍地报道，人们听多了，见惯了，就把它当成一只烂苹果，既不问它为什么腐烂，也不在乎它烂到什么程度，轻挥手就把它丢到脚下，任它在那里彻底烂透。

这是一个公开的秘密，就在每个人眼皮底下，却极少有人愿意真正睁眼看看。传销者不了解传销，因为他们格式化的脑袋已经无力辨别；普通人也不了解，因为他们离得太远，而且根本就不在乎；连那些神通广大的媒体人也缺乏真正的了解，他们报道传销、拍摄传销，却常常忽视传销，很少把它当成一个真正的问题。没有人明白其中的道理：传销到底是个什么东西？它怎样洗脑？洗脑又是怎样实现的？为什么传销者竟会为了一个愚蠢的谎言如此狂热？

根据可信的统计，到二零一零年，中国大陆的传销者已经接近或超过一千万，这个数字还在不断增长。这些人大多都是受害者，最终将一无所获，两手空空。他们经过了长期的邪恶教育，都患有程度不同的“善迟钝症”：人格扭曲、藐视道德、仇恨社会。接下来将是一个无比艰难的困局：在不远的将来，就在我们身边，将有一千万个赤贫而且走投无路的人。一千万个。

二零零九年二月二十八日修订的《刑法》中新增了“组织、领导传销罪”，把“传销”定义为“组织、领导以推销商品、提供服务等经营活动为名，要求参加者以缴纳费用或者购买商品、服务等方式获得加入资格，并按照一定顺序组成层级，直接或者间接以发展人员的数量作为计酬或者返利依据，引诱、胁迫参加者继续发展他人参加，骗取财物，扰乱经济社会秩序”的活动。这个定语很长，读起来也很枯燥，但已是迄今为止对“传销”最权威的定义了。

《中国，少了一味药》（二）

这条法律所定义的“传销”还是上个世纪的事。二十年间这病毒几经变异，早已不复当年的面目，现在绝大多数团伙甚至都不提供任何商品和服务，只是单纯地欺诈和拉人头（活跃在广西等地的“纯资本运作”就是明证）。在我看来，“传销”二字本身就有待商榷，既然没有“销”，也就谈不上“传销”，它就是明明白白的诈骗。它扰乱的不仅是市场秩序，更是基本的公序良俗；它不仅骗钱，而且害人，乱人心智、坏人健康、毁人家庭，如果把这时代的道德比喻成一个满身流血的病汉，传销者干的就是往他身上一把一把地洒盐。

按照《刑法》，普通诈骗罪的最高刑期为无期，盗窃罪甚至可以判死刑，而“组织、领导传销罪”的社会危害更大，对人的摧残更深，量刑却明显过轻，对普通传销行为只处以“五年以下有期徒刑或者拘役，并处罚金”；情节严重的，才处以“五年以上有期徒刑，并处罚金”。在我看来，这样的刑罚似乎过于仁慈了。

如果可能，我希望给这种罪行以更准确的命名（例如参照国外法律，将之命名为“金字塔诈骗计划”），在刑法中单独列罪，或者归并到“金融诈骗罪”或“非法集资罪”。与它所犯下的巨大罪恶相比，除了死刑，再重的刑罚都不算过分。

金字塔诈骗计划在所有国家都是犯罪行为。我们虽然在一九九八年取缔了传销活动，但大多数国民都对此问题不清不楚、不明不白。常见的误解主要有以下几条：

- 一、认为传销在国外是合法的，只有在中国才是被禁止的；
- 二、认为传销是进步的新事物，而传统的卖场销售是落后的旧事物；
- 三、认为传销本身不是坏事，只是因为人的素质不高，好事才变成了坏事；
- 四、认为传销分为两种：合法传销与非法传销；
- 五、认为传销确实能够赚钱，只是政府不允许。

这些全是错的。我们平常所说的“传销”，其实就是“金字塔诈骗计划”，它在哪里、在任何时候都是犯罪行为。除了幕后最大的黑手，普通参与者不仅赚不到钱，反而要赔光一切，赔上时间、金钱、健康，赔上亲情、友情与爱情，甚至还要赔上生命。

二十年间这种病毒已经产生了几代变种，光我知道的名目就不下二十个，除了所谓的“连锁销售”，还有（纯）资本运作、直复营销、直复加盟、框架营销、网络营销、网络加盟、人际连锁、人际加盟、加油站 每个名目背后都是数不清的团伙，每个团伙都有数千、数万乃至数十万人。

这是经济邪教，也是恐怖的瘟疫。二十年间，千万人身陷其中，千万亿资金流失。数不清的家破人亡，数不清的兄弟反目，数不清的流离失所，数不清的罪恶滔天，数不清的灾难横生

然而这眼皮底下的罪恶却一直没能引起人们的重视，有人视之为“疥癣之疾”，有人视之为蠢人才会上当的把戏，媒体渲染一下、报道一下，转过身就丢到脑后。

人们依然漠视，依然姑息，依然纵容。而传销者就躲在我们身边的黑暗洞窟中，被骗、骗人，过着猪狗不如的生活，睁着血红的眼，怨毒地瞪视着整个世界。在《水浒传》第一回，洪太尉揭开封皮，放出了三十六天罡、七十二地煞，从此开启了一个动荡流血的时代，千万人死亡，千万人于路痛哭。这故事与中国传销如出一辙，巧得很，妖魔飞走的地方就在江西龙虎山，离上饶很近，在那里，我曾亲眼目睹这些转世的妖魔如何横行人间。

很多人都有同样的困惑：一个好好的人，怎么就能被别人洗了脑？我的经历证明：洗脑是再容易不过的事，只要合适的环境、足够的时间，给一个人洗脑不会比格式化一张电脑磁盘更困难。人类的理性貌似强大，实则从来都不可靠，把狼驯化成狗很困难，把人变成蠢人则十分简单，要想把一个正常人变成传销者，只要抬抬手就可以了。

### 《中国，少了一味药》（三）

为了洗脑，传销团伙编造了大量的谎言，这些谎言可以分为三大类：

首先是“合法性谎言”。为了证明自己合法，每个传销团伙都会竭力与“传销”本身划清界线，把自己说成是一个“新生事物”，国家支持这个新事物，引进他们，暗中扶持他们，并且为他们制定了大量的行业标准和行为规范，大到入伙费交多少钱，小到每顿饭吃多少米、吃几瓣蒜，全是神圣不可侵犯的国家法律。在这个过程中，他们还会编造大量的领导讲话、会议精神、媒体报道，把层层光环都扯到自己身上，然而我们知道：这世上能发光的不仅是太阳，污水里冒出的肥皂泡也会偶尔泛出微光。

其次是“伟大使命谎言”。此处他们要虚构一个黑暗的社会现实：经济危机、物价飞涨、民生凋敝、企业破产 而更加不堪的是中国居然加入了 WTO，洋货即将大举入侵，到时没破产的也要破产，破了产的再破一次，真叫个“千钧一发，危于累卵”。正是这种种内忧外患，国家才破例引进了他们，要靠他们振兴中华、抵御列强、发展经济、造福人群 一句话，中国的未来就指望他们了。为了这个伟大的使命，大多数团伙都会强迫他们的成员饿肚子，即使饿得要死，这些可怜的人们依然觉得自己在拯救国家。

再次是“美妙前景谎言”。每个团伙都会以百倍乃至几百倍的暴利来引诱新人：投入三千八百元，两年回报三百八十万；投入三万六千八百元，回报一千五百万 为了证明这不是天上掉馅饼，他们还会虚构出许多有名有姓的发财故事，把马云、黄光裕这样的企业家也指认为传销英雄。这本来只是个单纯的金钱骗局，但在传销者口中，它还同时是一个国家培养人才的摇篮，成才之后，国家会扶持他们做官，扶持他们经商，甚至会安排他们免费出国深造。这些话是如此难以置信，但是他们每个人都信以为真。

除了谎言，传销团伙还有一套完整的洗脑程序：先创造出一个真空环境，禁止成员接触任何外界信息；然后营造出温馨的家庭氛围，所谓“行业就是一个大家庭”，使成员放松警惕、消除顾虑；还有宗教般的仪式、军事化的管制，使人无条件服从，并能从中体会到宗教般的神圣与狂热；最后的也是最重要的：这些谎言要讲上一百遍、一千遍、一万遍，在全国各地，在大江南北，在每个城市的黑暗角落中，这些荒谬的理论和言语不断地被重复、重复、再重复。我说过，人是虚弱的动物，而语言的暴力就是最大的暴力，这是与世隔绝的黑暗洞窟，当狼牙棒高高举起，再坚硬的脑袋也只是一堆血肉之泥。

一九六零年，安徽凤阳的武店公社有个医生叫王善生，那时正是三年困难时

期，许多人患有浮肿、闭经和子宫下垂，公社干部找王医生来治疗，他看了看，说治不了，因为“少了一味药”。

那味药就是粮食。

五十年后，有一种社会之病久治不愈，原因也是少了一味药，这味药就是常识。

十八世纪时，托玛斯·潘恩写过一本小册子，名字就叫《常识》，这本书的重要性堪比一七七六年的《独立宣言》，它既不深刻也不晦涩，更没有什么过人的见解，却把许多人从梦中摇醒，让他们开始正视自身也正视世界。在当下中国，在传销肆虐的当下，人们最缺的也正是这个：常识。

常识并不总是令人激动，但它不可或缺。我希望这本书能够说出一些常识，更希望它能够唤起整个社会对传销的重视，不要假装它不存在，也不要假装看不见，正视现实，从我们的空气和土壤中检讨其成因，分析其现状，然后采取合理而富于人性化的措施，挽救失足者，惩治作恶者。传销者做的是坏事，可他们大多数都不是坏人。他们需要的是仁慈的帮助，而不是残酷的惩罚。

我希望看到希望。这希望很简单：让常识在阳光下行走，让贫弱者从苦难中脱身，让邪恶远离每一颗善良的心。

《中国，少了一味药》（四）（1）

二零零九年底，我照常到三亚过冬。居处离海很近，终日游泳、闲逛、吃海鲜，偶尔在电脑上敲几个字，不成篇章，只求有趣。慵懒闲散的午后，我常躺在椰子树下读书，读《国王的人马》，读金圣叹歪解唐诗，偶尔也会翻两页弗兰西斯的传记。海边阳光明媚，我晒得像个精壮剽悍的非洲恶棍。出版社的朋友催我抓紧时间写作，我口头答应，却迟迟不肯动笔，感觉一辈子游手好闲也挺好。

有一天刚从海里爬上来，我的朋友小庞给我电话，问我不了解什么是“连锁销售”。我说这有什么可了解的，麦当劳、肯德基都是连锁销售。他说不是这些，而是一种新事物，只要交三千八百元，再发放三次机会。我打断他：“你到底销售什么东西？”他支支吾吾地回答：“也没销售什么，就是推广一种模式。”我有数了，说这肯定是传销，你千万别上当，赶紧回来。

几天后，他回到三亚，对我大谈自己的经历。小庞口才不好，可还是把我唬住了，他讲的每一件事都难以置信，就像走进了《天方夜谭》的世界，所见都是宝瓶里的魔鬼、洞窟里的妖怪。更不可思议的是他们的生活，据说每人每天只有三毛五的菜钱。我大为起疑，说这也太离谱了吧，三毛五能买到什么？连根针都买不到，怎么够吃？他一口咬定：“真的，不骗你，有时还不到三毛五呢。”

这个传销团伙在江西上饶，小庞也是被人骗去的。他三十岁了，几次恋爱都不成功，现在很想找个姑娘结婚。有天他的前同事李新英给他电话，说要给他介绍女朋友，小庞大喜，李新英说那女孩现在在上饶，见不到真人，只能先看照片。照片上的女孩叫小琳，小庞给我看过，很年轻，笑得很灿烂，眉眼有点像著名的美女曹颖。小庞很是着迷，用手机跟她聊了几天的QQ，渐渐不能自拔。

小琳说自己在上饶开了一家女人饰品店，生意很红火，一个人忙不过来，想他过去帮忙，好像还有一些肉麻的话，“同甘共苦”、“共创美好明天”之类。小庞也是昏了头，没搞清楚状况就辞了工作，买了张火车票直奔江西。到了之后才发现不对劲：根本没有店，小琳连份正式的工作都没有，和一群河南人住在一起，什么事都不干，天天在街上闲逛。他越想越起疑，有天忽然想起我来，于是就打电话向我咨询。

一个月后，我向警方报案端掉了这个传销团伙，很多人都说我勇敢，还有许多过奖之辞：为民除害、冒死潜伏什么的，我听了很不好意思。其实我的动机没那么高尚，只是好奇心发作，就想看看一天三毛五能吃些什么。

听着小庞的描述，我渐渐下定了决心，说我要混进去看看。小庞很犹豫，说恐怕会有危险，那伙人不简单，肯定有什么背景，让我慎重考虑。我一向胆大，而且很羡慕海明威那样的人生，自己也干过几件危险的事：在海拔五千米的山口迎风奔跑，在大风大浪中一个人游进深海，而且自恃练过几天散手，反应也算敏捷，没把这事想得多么危险。

小庞还是犹豫，怎么说都不想回上饶，我干脆跟他摊牌，问他一个月工资多少钱，他说一千多。我说：“那就这样，你帮我混进去，一切费用由我承担，我再付你两个月工资。”他考虑再三，终于点头答应。

小庞有苦衷：他跟小琳闹翻了。小琳以谈恋爱的名义把他骗去，却只担女朋友之名，绝不行女朋友之实，不让碰，不让亲，连手都不让牵。最让小庞生气的是她的举动，据说有一天小琳装扮一新，跟某个帅哥出去了一整夜，也不知道在干什么。小庞盘问她，她还不肯老实交代，态度十分刁蛮，小庞醋劲大发，盘问良久，嘲讽良久，最后怒目相向，跟小琳泼天大吵一架，这个团伙不限制人身自由，小庞怒不可遏，提起行李回了三亚。

我要混进去，第一件事就得让他们俩合好。小庞对女孩子没什么办法，还是我出的主意，让他给小琳发短信：昨天在海边走了一夜，一直在想你。等了半天没见回复，我想这事不能着急，太过急切说不定会引起对方的怀疑，先凉一下再说。没想刚回住处，小庞的电话就来了：“他们同意让你过去！”

《中国，少了一味药》（五）（1）

那时圣诞节刚过，海边游人如织，我订了机票，回家收拾了行李，心情一直很平静。晚上翻了翻书，看到两个和尚讨论生死，一个说：“生则一哭，死则一笑。”另一个更加豁达：“世间无我，不值一哭；世间有我，不值一笑。”

我合上书胡思乱想，慢慢地害怕起来，想自己不算什么名人，可毕竟在电视上露过几次面，万一传销团伙中有我的读者，被人认出来怎么办？我活了三十五年，没什么贡献也没什么罪恶，死了也不值一笑，可毕竟还有留恋的东西，万一回不来了

一时心思纷纭，爬起来写了一条微博，算是给读者的交代：

消失一个月，拿老命开个玩笑，若回得来，还你一个故事；若回不来，舍我一副臭皮囊。人间寂静，无非慈悲喜舍，无需唱经落泪、春秋祭扫，既造种种业，须尝种种果。留偈在此：风华如梦，倏忽百年，鸟归夕阳，月满青山。

我父母双亡，只有一个至亲的弟弟，那时他也在三亚，我把衣物、手机和银行卡都给了他，还偷偷地写了一封信，交在一个朋友手里，跟他说好，如果两个月后没有我的消息，就把这封信交给我弟弟。那封信原文如下：

志安：

如果你收到这封信，我大概已经死了。如果遗体找不到，不必费心去找。如果找得到，一火烧化、挖坑埋掉即可，身后事务必从简，不起墓、不造坟、不立碑，不搞任何形式的悼念活动。如果有人联系你要写我的生平，不要答应他，也不要接受记者采访，我的死不是大事，不必惊动世人。

我目前有七种著作，版权期都已届满，我死后，《成都》、《深圳》、《贪婪》、《红尘》四本可以再版，《葫芦提》、《遗忘在光阴之外》和《唐僧情史》不要再

版。国内出版可以跟路金波联系，我还欠他一点钱，请他从版税中扣除。国外出版可以跟 Harvey 和 Benyhton 联系，他们的电话都附在后面。

如果五年之内版税能达到一百万，我希望你能将这笔钱捐出来，成立一个文学艺术基金，不必冠以我的名字。如果不到一百万，你自己留着用。

我活了三十五年，虽死不为夭，你不必过于伤心。你为人忠厚，但不适宜经商，以后多多保重。这些年我一直对你很严厉，没怎么关心过你，甚至没跟你好好谈过几次话，现在想说也来不及了，你不要怪我。

母亲的骨灰还寄放在成都，你找时间把她葬了吧，春祭秋扫，你多替我尽尽孝心。

替我谢谢×××和×××，祝她们幸福，其他不必多说。

你多保重，少抽点烟，少熬点夜，不要太固执，尽量不要与别人起冲突。我们早年都很不幸，你吃的苦更多，希望你能平安幸福地过一辈子。

二零零九年十二月二十九日，起床时天还没亮，窗外星火点点，海面上有一层朦胧的雾气，雾气中城郭隐隐，像缥缈的海市。我草草洗漱完毕，听见隔壁房里弟弟微微的鼾声。我走进去，看见他睡得正香，灯开着，枕边有本看了一半的书。我替他关了灯，在黑暗中站了一会儿，想了想他小时候的样子，转身出了家门。

“我叫郝群，山东人，毕业于四川大学中文系，毕业后当过中学教师，后来经商，卖过化妆品，卖过服装，搞过培训，开过广告公司”

这段话是我编的，本想买个假身份证，可时间来不及，只好用真名。在此后的二十多天，我一再重复这段话，最后自己都几乎相信了，连做梦都在给学生上课。以前我很好奇为什么有那么多人沉迷传销，后来渐渐明白：原来谎言真有无穷的魔力，只要坚持说谎，天天讲、月月讲、年年讲，再坚强的人也会动摇，再荒谬的事也会变成真理，不仅能骗倒别人，连自己都会信以为真。

去上饶之前，我自恃有点阅历，信誓旦旦地说绝不会被洗脑。经过了二十多天的洗礼，我的自信被打垮了，我在里面时间很短，而且时时警惕，可偶尔还是会动摇，有时甚至会暗自思忖：他们说的这么肯定，会不会真有其事？我相信，只要假以时日，把我终日浸泡在谎言之中，听的全是歪理邪说，见的全是职业说谎家，我肯定也会动摇以至相信，如果时间够长，在这个完全与世隔绝的谎言之国，我肯定也会变成一个狂热的传销徒。

《中国，少了一味药》（六）（1）

十二月三十日下午，南昌的朋友派了一辆车，送我和小庞到江西新余（怕传销团伙起疑，我们没敢说坐飞机，声称坐的是三亚到上海途经上饶的 K512 次火车，这班车不过南昌，只能到新余乘车）。开车的柳师父很健谈，说他有一次被朋友拉去听一堂直销课，听到中午十二点，他说饿了，要吃饭，朋友不让，说课还没上完，先唱歌，唱着歌就不饿了。柳师父大怒：“这他妈的算什么事？不正常嘛！唱歌能当饭吃？”

此后的二十多天，当我饿得头晕眼花时，无所事事地闲逛时，躺在狭窄的床上不敢翻身时，我都会想起柳师父的这句话。这是最朴素的道理，也是最重要的：饿了要吃饭。我在上饶见过六十多人，有一些算得上阅历丰富，有一个还是大学生，他们了解历史掌故，精通各种深奥的理论，却唯独不懂这个：饿了要吃饭。

上火车之前，我和小庞去酒店开了一间房，把可能遭遇的情况都想了一遍，逐一设计台词。怕暴露身份，我没敢带自己的手机，为此专门编了一段：

我扮演传销者：你这个朋友不是老板吗？怎么连个手机都没有？

小庞回答：哦，他的手机在火车上被人偷了。

我皱眉：你们两个大活人，连个手机都看不住？在哪里被偷的？

小庞：具体说不清楚，我记得广州之前他还打过电话，过了广州站才发现手机没了。

我：那你们没报警？

小庞：找过乘警，乘警说没办法，广州站上下车的人太多，没法追查。

后来有朋友问我：“你没受过专门训练，居然在里边潜伏二十多天都没暴露，怎么做到的？”我得意洋洋地夸口：“其实一点都不难，只要事事留心，肯定能心想事成。举个例子：我虽然不是坐火车去的，可那班火车经过的每个站我都能背下来，怎么样，像个真正的卧底吧？”

这当然是吹牛，我确实做了很多准备，可远远不够周详，有两次差点就露馅了，不过每次都有惊无险，侥幸逃过。

二零零九年十二月三十一日凌晨一点，我和小庞抵达上饶。天很冷，夜很黑，火车站的墙上贴着反传销的标语：严厉打击各种传销和变相传销行为！根据我的经验，凡是严厉打击的，一定是泛滥成灾的。严打“双抢”的地方，多半都在城乡结合部；严打卖淫嫖娼的地方，不是酒店，就是发廊街。

事实证明，我的猜想果然没错，在上饶市信州区，每天来来往往的行人中，有相当一部分都是传销者。在传销术语中，一个团伙就是一个“体系”，除了我所在的“本系”，还有数目不详的“旁系”、“友系”、“别系”，一个体系最少一百人，最保守的估计，活跃在上饶市区的传销者也不会低于千人。

小庞说会有两个人来接我们，一个就是小琳，另一个称为“嫂子”。看得出来，他是真被小琳迷住了，一提起她就眉开眼笑，手舞之，足蹈之，一副乐不可支的模样。我不由得阴暗起来，想这小子该不会见色忘友吧，万一他把我卖了怎么办？

等了半个多小时，小琳和嫂子姗姗而来。我穿的还是三亚的衣服，冻得两脚直跳，心里也有点恼火，故意挖苦小庞：“看来你女朋友也没把你放在心上啊。”其实我错怪她们了，她们并不是故意怠慢我，而是开了一晚上会，会议内容只有一个：怎么对付这个新来的叫“郝群”的家伙。我自恃聪明，却没有想到，从到达上饶的那一刻起，就已经落入了他们精心编织的网。

小琳很年轻，嫂子年纪也不大，正是爱美贪靓的好时候，穿得却都很寒酸。小琳穿一件绿色的旧羽绒服，嫂子是一件灰扑扑的棉衣，衣襟处破了一个洞，露着灰白的棉花。她们的态度倒很热情，一口一个“哥”，叫得我心里暖烘烘的，还抢着帮我提行李，不断地嘘寒问暖。嫂子非常贴心，特别嘱咐：“哥，你终于到了，给家里打个电话吧，报个平安，省得家人惦记。”我心想这姑娘年纪不大，想得倒挺周到。

后来才知道这是传销团伙接待新人的规矩：见到新人，第一件事就是让他给家里打电话。因为接下来会有许多不可想象的事，等他进了传销窝点，发现事情不对，一个电话就可能酿成大祸。在“电话管理”方面，每个团伙都有一些出人意料的“高招”，有的甚至会把新人的手机骗走，然后拨通昂贵的声讯台，一直打到欠费停机，到时求助无门，只能老老实实在地任他们摆布。

《中国，少了一味药》（七）（1）

我去的第一个窝点位于带湖路汽车站附近，那里有一家沙县小吃，我们下了车，

嫂子盛情相邀，一定要请我吃一顿。这顿饭不是宵夜，如上所述，传销团伙崇尚节俭，吃宵夜近乎犯罪，只能在接新人的时候偶尔为之。我和小庞刚在火车上吃过，都说没胃口，嫂子还是坚持点了鸡汤、葱油拌面和蒸饺，很快饭菜端了上来，我点上一支烟，看嫂子和小琳食指大动，筷子纷飞，吃得极为香甜，还有一股恶狠狠的劲儿。

蒸饺不够再加一笼、又加一笼，葱油拌面不够再加一碗、又加一碗，老板看得直笑，小庞对我挤挤眼，比了个无可奈何的手势，那意思我明白：她们不是馋嘴贪吃，而是饿急了。十几天后，我也能切身体验到这种滋味：看见有人吃东西就流口水，闻到食物的香味就拔不动腿，如果能合法地大吃一顿，简直就是过年了。哦，错了，不是“简直”，那就叫过年。

吃完饭走出来，我指着对面的酒店明知故问：“我晚上是不是住在那里？”嫂子大笑：“哥，不着急，一会儿你就知道了。”说完趑趄前行，领着我穿过一条黑黑的小巷，走进一个黑黑的楼道，爬上一条黑黑的楼梯。时已深夜，我感觉像是踏进了魔鬼的洞窟，心里不停打鼓。

爬到四楼，门已经开了，室内光线幽暗、气味复杂，有霉味、馊味、汗脚味，还有一股胶皮烧焦的味道。房里有几间卧室，都响着此起彼伏的鼾声。客厅中央有一架暗红色的沙发，我坐在上面，身下的弹簧吱吱作响，不知哪间卧室传出梦呓声：“不是我，是你，是这个 是你 ”我不禁恍惚起来，在大腿上狠狠地掐了一下，还好，做梦的不是我。

在房里解了个手，大开眼界，那是我见过的最具个性的厕所：门上没有插销，用一根筷子代替；也没有马桶，只有一个变黑发黄的便池。便池之上有一个淋浴喷头，却没接热水器，也没有进水管，因为传销团伙崇尚节俭，而洗澡既费水又费电，属于奢侈浪费，被组织上严厉禁止。墙上污迹斑斑，下面摆了一大摞塑料盆，五颜六色，大小不一；塑料盆之上是一条细细的铁丝，上面挂了十几条毛巾，有几条已经洗破了，又脏又薄，散发着或浓或淡的馊味。洗脸池下有两个巨大的红塑料桶，盛满污水，一个大铝勺晃晃悠悠地漂着，就像迷航的渡船。还有厕纸，全裁成扑克大小的纸片，又小又薄，全都散乱地装在一个破旧的红塑料袋内，我当时只觉得可笑，慢慢就知道了这玩意儿的残酷，拿着它上厕所简直就是冒险，除非有高超的手艺，否则一定会出现技术事故。

小庞后来告诉我：我刚进厕所，他们三个就召开了一次紧急会议。嫂子说：这人看起来可不简单。小琳表示：只要耐心做工作，一定可以把他拿下。议定之后，三人相视而笑，我毫无察觉，用红桶里的污水冲了冲便池，垂着头走出来，感觉就像走进了一场噩梦。

我睡门边那间卧室，怕影响别人休息，没敢开灯，蹑手蹑脚地走进去，黑暗中鼾声轰响，不知道睡了多少人。我摸索着走到床边，床板很硬，上面铺了一层薄薄的烂棉絮。小琳说：“哥，你和小庞睡这张床吧，都给你们准备好了。”我极不情愿，皱着眉头问她：“我们俩 就一张床？”她说是啊，都这么睡的。我摇摇头说算了，我还是住酒店吧，我不习惯跟男人一起睡，说完作势要走，嫂子斜眼冷笑：“哎呀，你一个大男人，连这点苦都不能吃？”小庞也劝，我想今晚肯定走不成了，而且本来也没想走，算了，将就一晚吧。

怕夜里变有变故，我没敢脱衣服，全副武装地上了床。身上的被子糟糕透顶，里面不知塞了几条棉絮，怎么抖都抖不平，盖在身上疙疙瘩瘩的难受。这肯定是传说中的“黑心棉”，分量挺重，可一点都不保暖，味道也不怎么鲜美，一股足球队员的球鞋味。我本来以为另一头会好点，费了半天劲倒腾过来，那头味道更



重，只好捏着鼻子钻进去，大口呼，小口吸，过了几分钟，咦，闻不到了，心情顿时一振。

小庞累了一天，很快睡熟了，头东脚西，在床上画了条歪歪的对角线，稍一动就会碰到我。我使劲往里缩，像壁虎一样贴在墙上，他还是紧逼不放，在我脑后有规律地哈着热气。我伸手推开，忽然听到另一张床上有人用河南话打招呼：“哎呀呀呀呀，你可来了，你啥时候来的？”我刚想回答，那人翻了个身，猛烈地磨起牙来。

床板太硬，怎么都睡不着，我数了几百只羊，越数越清醒，只好躺在那儿胡思乱想，想起和尚的名言：世间无我，不值一哭；世间有我，不值一笑。想起我自己翻译的《国王的人马》的结尾：“我们终将回来，慢慢走过长街，看年轻人在球场上奔跑。我们在海边徜徉，看阳光中的跳水板闪亮地伸向空中。我们在松林间漫步，让厚厚的落叶收藏我们的足音。然而，这都是遥远的未来之事，现在，我们走出家门，走进动荡的世界，走出历史又走进历史，去承受时光的万劫不复”默诵了几遍，迷迷糊糊地睡了过去。

《中国，少了一味药》（八）

第二天醒来天已大亮，客厅里有人嘎嘎地笑，我揉着眼坐起，对面床上有个老头笑眯眯地望着我：“昨天来的？”我说是，他一咧嘴，露出两颗金牙，“来了就好，来了就是一家人！”这话过于亲热，我不知怎么回答，刚挤出一个笑脸，他身边蒙头而睡的小伙子忽然翻身而起，张口结舌地瞪着我，眼睛一眨不眨，脸上也没什么表情。我被他看得浑身不自在，低着头下床穿鞋，他忽然醒了，异常严肃地跟我打招呼：“哥，你好！”嗓门大极了，把我吓了一跳，僵着脖子点了点头，心想什么人啊，打个招呼都跟喝斥犯人似的。

这套房子有三间卧室，一共住了八个人。大嗓门小伙儿叫刘东，金牙老头儿姓管，所有人都叫他“管爹”，他儿子叫管锋，睡在厕所隔壁的小房间里，跟管锋睡在一起的叫王浩，是这套房里级别最高的“大经理”。在传销团伙中，一套房称为一个家庭，这套房是小庞的同事李新英租的，就叫“新英家”。这团伙叫“河南体系”，以河南人为主，在上饶的只是其中一部分，有将近二百人，这数字还在不断增加。除此之外，还有山东体系、河北体系、四川体系 据说全国二百二十个城市都有他们的战友，总人数高达七百万人，这数字肯定不可信，不过据我估计，“河南体系”至少也有几千人。

只有一个卫生间，所有人轮流登厕。他们都很节约，洗脸只用一点点水，连刷牙的泡沫都不肯浪费，全都倒在污水桶里，留着冲厕所。有一会儿我感觉浑身发痒，不知道是不是招了虱子，心中有点说不出的懊恼。

早饭不像小庞说的那么糟，有粥，有馒头，还有一盘拌了辣椒的榨菜。每个人的餐具都一样，全是黄色的搪瓷小盆，小庞用的是个破盆，搪瓷剥落，露着漆黑锋利的生铁，我一再提醒他小心嘴唇。吃完后吹了几句牛，刘东满面堆笑地走出来：“哥，带你出去转转吧？”旁边的人都含笑不语，我估计正戏要上演了，心中居然有点小小的激动。

传销团伙内有一条铁的纪律，叫做“低调”，不能穿奇装异服，不能留怪异的发型，不能成群结队上下楼，最多两人同行；走在楼内不能大声喧哗，不能唱歌，在街上不能扎堆聚谈 一句话，尽量不惹人注意。凡是违反上述规定的，都叫“不利于低调”，那是要挨批评的。不过当时我并不明白，只觉得他们鬼鬼祟祟的，一看就知道没干好事。

刘东让我和小庞先下，说他和小琳一会儿就来。上饶的冬天很冷，我们瑟缩

着等了近十分钟，小琳出来，又等了近十分钟，刘东才慢悠悠地走出来。此后每天都是如此，下个楼就是长期工程，至少要花十几分钟。这事自有原因：他们每天都要评估我的表现，还要紧急商量措施，更重要的是时间太多了，什么也不学，什么也不干，漫长的时光只能一点点消磨，不做无聊之事，何以遣有涯之生？

根据我后来学到的知识，刘东是我的“引导人”，小琳是我的“推荐人”，看似无意的“出去逛逛”，实则每一个细节、每一个步骤都早有安排。这正是传销的阴毒之处：一群人处心积虑地对付一个人，除非那人有极大的定力，否则很难保持清醒。当所有人都说你错了，你就会觉得自己真的错了；当所有人都同声赞美某件事，你就会觉得那件事确实值得赞美。所以中国历来缺少敢言的勇士，缺少敢于挺身而出与众颉颃的痴汉，大多数人都是趋利避害的君子。万众怒吼时，他也跟着怒吼；万马齐喑时，他也乖巧地闭上嘴。我在传销窝点中跟很多人聊过，他们也会抵触某些传销的荒谬理论，可面对整个组织，没有一个人敢稍有微辞，最多只是低下头默不做声。

《中国，少了一味药》（九

我们慢悠悠地闲逛，小琳毕竟年轻，看见零食就迈不动腿，样子可怜巴巴的，我偷偷跟小庞说：“他们也挺可怜的。”小庞无奈地笑。他要扮演男友，所以表现得十分慷慨，给小琳买了萝卜糕，还买了十块钱的糖，小琳笑得极为甜美，我看在眼里，忍不住有点心酸。转过几条小巷，大概是时间到了，刘东突然加快了脚步，大步走向一栋居民楼，我心下警惕，大睁两眼问小琳：“这是要去哪？”刘东回答：“哥，没事，这是一个朋友家，我们上去坐坐。”

“那个朋友”住在七楼，没电梯，我们气喘吁吁地爬上去，不敲门也不说话，四个人面面相觑，就像一群木雕的傻子。等了大约一分钟，时间到了，刘东举手敲门，刚敲一下门就开了，走出一个高个子姑娘，大约二十二三岁，估计早就等在门后了。

一番寒暄之后，她带我们走进卧室，和我住的地方差不多，也是破破烂烂的两张床，床头都摞着被子，一股闷闷的霉味。床边有一张摇摇晃晃的桌子，桌前摆着四个破破烂烂的红塑料凳，这就是招待贵宾的地方。还没入座，刘东就异常庄重地举手示意：“哥，给你介绍一下，这就是我们公司做得非常出色的贾总！”前面两句都很平和，最后两个字突然提高了声音，言下之意是说这位贾总不是凡人，必须敬之畏之，切不能等闲视之。贾总倒很淡定，亲切地握了握我的手，给我们逐一倒上白开水，然后正戏开场：“这个哥没见过呀，来几天了？”

我说昨晚刚到。

“昨晚刚到呀，那感觉怎么样？”

我问她：“说真话还是说假话？”

她妩媚地一笑：“当然说真话了。”

我说感觉你们像搞传销的。他们都笑，贾总又问：“那你觉得我们到底是不是搞传销的？”我说现在还不好说，再看看吧。贾总点点头：“嗯，这个态度就对了，不调查清楚，怎么能随便下结论呢？是吧哥？那我问你，你为什么来上饶？”

我指指小庞：“这家伙叫我来的，他说这里有个什么阳光工程，跟旅游还有点关系，我这几年对旅游市场一直感兴趣，知道上饶这里有几家工艺品厂，生产的根雕、竹编都很不错，所以想过来看看。”这段话是我编的，“根雕、竹编”云云，全是临时想出来的说辞。其中破绽百出，居然一直没人识破，想想真是胡来，那些天我见人就大谈生意经，其实什么都不了解，全仗着一点可怜的社会阅历，幸亏没遇到老江湖。

这就是令人闻风丧胆的“洗脑”了，因为我不是骗来的，而是主动咬钩的鱼，所以省了一课。按惯例，第一课主要解释谎言。他们把谎言分为两类：恶意的和善意的，恶意的称为“黑色谎言”，善意的称为“白色谎言”，还有一句口号：世界因谎言而美丽！如果我是被家人、朋友骗来的，他们就会这么跟我解释：你被自己的朋友骗了，肯定很生气吧？我劝你消消气，因为不光你是被骗来的，他、他、他，还有我，全是被骗来的！不光我们，这里还有大学教授、硕士博士、国际刑警、黑社会老大、身家千万的大老板 我告诉你，全是被骗来的！人家大学教授都能接受，你为什么不能接受？你仔细想想，他骗你钱了？骗你人了？他图什么呀？无非是看到一个好机会，想拉你过来一起发财，你有什么可生气的？为什么不跟你明说？嘿，明说你会信吗？你现在工资多少？一千？两千？如果我告诉你，现在有个机会，可以让你每月赚到万元收入、六位数，你会信吗？这番话对大多数人都有效，主要是因为迎合了人们的从众心理，如果所有人都是骗来的，我就觉得自己也该被骗；被骗不是好事，可如果几万人都被骗，我就只是“骗”字的几万分之一，没什么大不了的，更何况还有那么多大人物，人家大学教授都能被骗，一个小小的我又何足道哉？这是无可奈何的弱者逻辑，也是自我安慰的借口，我想主要原因是许多人习惯了漠视自己的权利。赫尔岑有句名言：漠视自由即为堕落。而漠视权利也同样堕落。其实道理很简单：坏事永远是坏事，不能因为被骗的人多了，就把骗人当成无所谓之事，更不能把它当成好事。大学教授生不生气是他的事，我被骗了就应该生气，他要愚蠢让他自己蠢去，我可不能跟他一起蠢。

《中国，少了一味药》（十）

这世上确实有善意的谎言，可大多数时候说谎者都心怀恶意。杀人者面目狰狞，骗子却往往装扮成亲切的好人，所以才要加倍警惕。所有传销者都会标榜自己骗人是出于好心，可骗来的都是成年人，他本来有自己的工作、自己的生活，你何德何能，竟敢替他做主？即使有再好的机会，也应该由他自己来决定、自己来把握。你凭什么擅自干涉他人的生活、主宰他人的命运？

据贾总自己介绍，她原来在南方的工厂里做中层管理，也是“有头有脸的人物”，不过总是觉得世界不公，“我辛辛苦苦地工作，就拿那么点钱，老板什么事都不干，凭什么赚那么多？”说得慷慨激昂，我暗自佩服，想这姑娘年纪轻轻的，居然精通马克思的剩余价值论。接着听下去就不对劲了，原来贾总不恨资本家的剥削，只恨自己当不成资本家，在这问题上纠缠了十几分钟，突然话题一转，说到正题了：在长期的观察和思考之后，贾总发现了一条发家致富的捷径，那就是所谓的“连锁销售”。她是英明果断的小姑娘，从不放过任何机会，心动不如行动，说到不如做到，毅然放弃了她在南方“有头有脸的生活”，怀着一颗火热的心来到上饶。在这里，她发现了一种意义非凡的生活：再也不用辛苦工作，再也不用勾心斗角，只要吃两年苦，就能实现心中理想：初期月收入过万，后期月收入二十万。

我很想问她：你赚了这么多钱，打算怎么花？想想还是忍住了，听贾总继续讲述生活的意义：“哥，你是做生意的，你自己说，现在赚钱难不难？你一个月能赚到二十万吗？不行吧？现在机会就在眼前，只要两年半的时间，你就能赚到五百万，从此改变你的一生，不只是你的一生，还有你祖孙三代的人生，难道这还不值得为之努力吗？”

这前景确实诱人，我连连点头，贾总越说越高兴，不时冒出一句：“我今天能够坐在这里，就说明 ”说明她聪明、说明她有魄力、说明她高人一等。这是

传销团伙内唯一的价值观：不计人品，不问贡献，赚到钱就是英雄，赚不到钱就是垃圾，宁当土财主，不做孔圣人。我不是很讨厌吹牛，我自己就是职业吹牛家，可听着贾总漫无边际地胡诌，还是有点胸闷，很想告诉她：钱确实重要，可并不能代表一切，更不能代表幸福。你一再谈到理想，而真正的理想不应该只是一堆纸票子，而是有意义的生活。今天你能坐在这里，什么都说明不了，只能说明你无知，被人骗了还乐滋滋地帮人数钱。

不过最终我什么也没说，贾总滔滔不绝地讲了半个钟头，终于结束了我的第一堂洗脑课。最后谆谆嘱托：“哥，你听不懂没关系，多看看，多想想，当一个机会来到面前，不要稀里糊涂地放过，也不要稀里糊涂地接受，要知道，机遇从来都是给聪明的人准备的。”

贾总住的是简陋的民房，吃的是难以下咽的伙食，却觉得自己非常了不起。她穿得很寒酸，指甲缝里有很多污垢，没涂指甲油。她的头发很长，看上去油乎乎的，也许早该洗了。她真名叫贾丽清，中专毕业，长得很端正，如果不做传销，她也许还在南方，穿着得体的职业装巡视车间，或者坐在电脑前优雅地处理文件；她或许会谈一场恋爱，找一个帅气而可靠的小伙子，两人牵手逛街，或者坐在电影院里大嚼爆米花，看到悲惨镜头就伏在他肩头哭，看到恐怖场面就往他怀里躲；周末她应该去酒吧，跳跳舞、唱唱歌，该疯就疯一场，该闹就闹一场，这才是正常的人生。她那么年轻，正是人生最美的时光，只应该享受人生，而不是装模作样地给人讲人生的大道理。

下楼后，大嗓门刘东问我有什么感想，我冷冷回应：“你为什么带我到这儿来？我是来考察市场的，她跟我说这些干什么？”刘东笑着回答：“咳，刚才贾总也说了，机遇来到你面前，要多看多想，你反正是来考察项目的，多看看总没坏处，是吧？”

我假装同意，走了两步，又批评贾总口才差劲，小琳和刘东都为她辩护，小琳的说法很有趣：“她刚来时也不太会说话，现在好多了，都是在这儿锻炼出来的。”这话看似随意，其实也有玄机，是传销团伙内惯用的说辞。如果我夸一个人厉害，他们就说：都是在这儿练出来的；如果我说一个人差劲，他们就说：他原来更差劲，现在已经好多了。

总而言之，“这儿”是个好地方，没本事的人可以学到本事，有本事的人更加厉害，好像进了太上老君的炼丹炉，废铁也能炼成精钢，所以根本没必要兴办大学，几个骗子就能栽培出千万精英。

《中国，少了一味药》（十一）

萧伯纳的剧本《巴巴拉少校》中，有个不成器的斯蒂芬，他一无所长，却认为自己能够明辨是非。他爸爸是个大老板，听到这话大为生气，把他狠狠地教训了一顿，在老头儿看来，明辨是非是世上最难的事，科学家和哲学家终生思考，也未必能够得出什么结论。我不太赞同这个老头儿的意见，因为我们大多数人都不是哲学家，不需要思考那么深奥的问题。要想过好自己的生活，只需要掌握起码的常识：天上不会掉馅饼，也不会掉包子；犯法的事不能做；不可信的事一定不要轻信。如果你一没技术、二没资本，也没有当大官的爸爸，却有人跑过来说可以让你一夜暴富，而且他不是上帝本人，那么他多半是要骗你的钱。

这节课主要讲国内经济形势，按许总的说法，当前中国经济出了问题，叫做“产销瓶颈化”，她比比画画地给我示范：“就像一个啤酒瓶，肚大口小，企业生产的产品销不出去，积压在库房，货币不能回笼，工人是要下岗的呀！”而外部环境也堪忧虑，“中国二二年加入 WTO，当时世贸组织给了八年的关税保护期，

从二零一零年一月一日起，也就是明天，国门就将全面打开，关税将全面减免为零，到时外国货就会一拥而入，外国货就是比中国货好的呀，人家的技术就是比我们先进的呀，到时我们的企业怎么办？我们的工人怎么办？”

说到这里长叹一声，停下来喝了口水：“你说国家会不会看着这种情况不管？当然不能了，对吧？所以国家才引进了连锁销售，目的就是要培养一批高素质的商人，这样才能跟外国企业竞争。以前我们大力发展经济，城里人抓住机会发了财，现在轮到我们农民了，这连锁销售呀，就是国家给我们老百姓的一次翻身的机会。”

“连锁销售好不好？”许总自问自答，“好！但不能太张扬，为什么？哥你知道吧，一九九八年禁止传销的时候，安利这些公司就很不满意，把中国告上国际法庭，最后赔了二百七十个亿。你也知道世贸组织有些规定，对吧？咱们要是违反了，让世贸组织看见，又要说我们的不是了，对吧？所以中国不能声张，只能低调。”

这些话不是一口气讲完的，我那天反应很激烈，不时跟她争辩，她说到关税，我就问她知不知道什么叫关税，然后开始吹牛：“我没做过外贸生意，不过在商场混了这么多年，多少有点了解，我现在还知道珠宝、奢侈品、高档汽车的进口关税，你要不要考考我？”她很心虚地摇头，我继续教育她：“你说的根本就不对，关税不可能为零，一百年也不可能！美国一九五五年就加入了WTO，五十多年过去了，为什么还有关税？你听过反倾销这个词吧？为什么要反倾销？中国才加入几年？怎么可能变成零关税？”

讲到洋货入侵，我又发作了，问她知不知道美国作家邦乔妮的《没有中国制造的一年》，话刚出口就后悔了，印象中这本书没在大陆出版，对她来说也许太高端了，赶紧给自己找台阶下：“这本书我也没看过，只知道大概内容。这本书的作者是家庭主妇，她就想知道，如果一年之内完全不用中国产品，她的生活会变成什么样。后来发现，她几乎无法生活，买台日本电脑，主板是中国制造的；买块美国手表，表芯是中国制造的；有次她想给孩子买双运动鞋，跑遍了全城也买不到，阿迪达斯是中国造的，锐步是中国造的，最后只能买双意大利皮鞋，结果怎么样？比中国产品贵七倍！更不用说玩具、服装、纺织品和家庭日用品了，全是中国产品！我告诉你吧，现在是 中国制造 风行全球的时代，每个国家都在用中国货，不是我们要抵制人家，而是人家要抵制我们！我不知道你刚才那番话是从哪里听来的，我可以负责任地告诉你：全错了！”

《中国，少了一味药》（十二）（

去上饶之前，我和小庞聊了很多，他建议我不要听到什么都赞同，最好能表现出一点挣扎和抗拒，因为这才是正常人的正常反应。不过他没想到我会挣扎得这么厉害，在桌子下连连踢我，我心想要么不开口，既然开了口，那就说个透彻，顺便也让小琳听听。

许总脸蛋红红的，定了定神，继续讲国家对连锁销售的十二字方针：鼓励发展、低调宣传、宏观调控。讲“鼓励发展”时用的是反证法，许总有三个论据：“第一，这么大的团队，肯定不是凭私人力量组织起来的，定是出自政府之手。而且这些团队经常战略转移，只要上面一个电话，几百人的队伍，一夜之间就能搬到另一个城市，如果不是政府支持，哪会有这么高的效率？第二，传销团伙内每天都有大量的资金流动，而银行都是国家的，如果不是政府暗中支持，资金流动怎么会这么容易？第三，”许总两眼逼视着我，“哥你知道吧？我们在这里给事业伙伴打电话全是免费的，如果不是政府支持，这怎么可能做到？”

这些观点不值一驳，一个领队加一个导游就可以领着几百人全世界乱转，说几点钟集合就几点钟集合，很少听说出什么乱子；银行也不全是国家的，况且发达国家也有人洗黑钱；至于免费电话就更加可笑：所有的通信服务商都设有这样的集团业务，交钱就能办，不仅成员之间通话免费，还可以群发短信呢。

我低着头不吭声，许总接着讲“低调宣传”，用的是排除法：“既然连锁销售是国家给咱老百姓的机会，那哥你说，能不能让那些高素质的人知道？当然不能了，对吧？所以我们才要低调，另外你想想：如果全国人民都知道上饶有这么一个机会，可以月入万元，甚至是六位数，你说他们想不想来？如果都来了怎么办？会不会把上饶踏平？那时农民也不种田了，医生也不治病了，警察也不维持秩序了，那不天下大乱了吗？”

最后讲所谓的“宏观调控”，用的是“狐假虎威”法：“哥，你来上饶之前，是不是经常听到打击传销的新闻？打了这么多年都没打绝，你不觉得奇怪吗？所以呀，这就是国家的宏观调控，目的是为了这个行业健康发展的呀。但国家有时也要做做样子给外国人看，所以你才会经常看到那些负面新闻。”

我实在忍不住了：“你说国家通过媒体报道来进行宏观调控？我真是不敢相信，在我想来，如果国家真要对某个行业进行宏观调控，总该有点像样的政策，比如减免税收、放松管制、降低门槛什么的，那些负面报道都是真实发生的事，它怎么可能成为国家宏观调控的手段？我做过广告生意，跟电视台和报社的人都很熟，我怎么就没听过有这样的宏观调控？”

许总也急了，红着脸跟我辩论：“国家的事你都懂吗？如果国家不支持我们，如果国家要打击我们，为什么我们天天在这里晃，却没人管？如果真要打击我们，为什么不把我们抓去坐牢？对，有时确实也抓人，可为什么抓了人又不判刑，连话都不问一句就放出来？”

我对此无话可说，终于低下了头。许总渐渐镇定下来：“哥，我告诉你吧，这些都是国家的宏观调控。目的就是淘汰那些胆小的、没有冒险精神的人，而真正有魄力、敢于冒险的人，一定不会被这样的负面消息吓倒，他们一定会抓住机遇，实现自己的心中理想！”

这堂课终于讲完了，许总很不高兴，分手时一言不发。我也装出生气的样子，下楼后大声喝斥小庞：“你过来！我有话跟你说！”小琳也要跟过来，我阴着脸瞪她：“你走开！我跟他单独说！”老男人发火还是有点威力，她好像也有点怕，跟着刘东快快走开。我和小庞都很严肃，看着他们俩渐渐去远，小庞终于忍不住笑了起来，低声问我：“怎么样？我演得还行吧？”我说演得不错，继续努力，他们跟你怎么说的？有没有怀疑我？小庞说暂时没起疑心，不过都觉得你不简单，然后劝我有点耐心，最好不要跟他们吵，因为“整个上饶市区，全都是他们的人，你一举一动都有人看着，尤其别当着刘东的面吵，要知道，他就是专门派来监视你的。”我吃了一惊，心里痛恨自己表演欲太强。

《中国，少了一味药》（十三）（

那是一条肮脏杂乱的小巷，路上积满泥水，刘东和小琳站在远处，不时回头看看我们，我不敢耽搁太久，追上他们后我继续表演：“小琳，你跟我说实话，你是不是在这搞传销？”刘东接话：“哥，你觉得我们这些人傻吗？”我没理他，他继续发问：“你想想，我们不傻不呆的，如果真是传销，你说我们会做吗？你不相信我也得相信小庞，如果真是传销，他会叫你过来吗？你也知道，传销都是限制人身自由的，我们限制你人身自由了吗？”这叫正面回应，明确告诉我不是传销。

我假装没听见，继续逼问小琳：“小庞是我的兄弟，你是他的女朋友，现在我要你亲口告诉我，这到底是不是传销？”小琳施了一招叫做“迂回攻击”：“郝哥，说实话，我也有点怀疑，一直拿不定主意。你见多识广，要不你多留两天，帮我和小庞考察考察，再帮我们分析分析，看看这行业究竟能不能干。如果能干，我们就一起干；如果不能干，我们就跟你一起走。”

二十多天以后，我报案端掉了这个团伙，从各个窝点中解救出一百五十七名传销者，小琳也在其中。我把她叫到派出所的办公室，重新提起这段对话：“你不是让我帮你分析吗？现在我得出结论了：这就是传销！”她反应非常激烈，一口咬定自己没说过。可我一直都记得很清楚，她不仅说过，而且说得极为诚恳。

这是传销团伙欺骗新人的重要手段，如果不能“晓之以理”，那就“动之以情”，先用亲情、友情把人留下，然后慢慢地做工作，很多自负聪明的人就是这么上当的：听着他们似是而非的歪理，一天比一天糊涂；听着他们的恭维，一天比一天自大。再加上宗教般的仪式、军队般的纪律、日日灌输的谎话，再坚定的人都会动摇，从怀疑到茫然，从茫然到相信，从相信到狂热，一步步落入彀中。

许总的课上得不理想，我的“引导人”刘东当然要给我补课，去森林公园的路上，他一直喋喋不休地跟我讲那些他自己都不懂的大道理。小琳有时也会帮腔：“郝哥，你别生气，行业里有些人的水平不高，听不懂不要紧，换个人讲你就明白了。”小庞一脸苦笑跟在旁边，估计心里也很无奈。

正是残冬时节，云碧峰森林公园满眼凄凉，风吹过树梢，在山野间发出绝望的回响，山头有人唱歌，声音若断若续，像一根脆弱的细线。我心事重重地往上爬，看见路边写满了庸俗的留言：“某某到此一游”、“爱你一万年”，只有一句不算庸俗，书法也好，出自欧阳修的《秋声赋》：“乃知渥然丹者，终为槁木；黝然黑者，终为星星。”说的是年华易逝，岁月无情，看句中的意思，题字者应该是个怀才不遇的老人，一生蹭蹬，百年潦倒，在萧萧暮年登临远望，满眼都是好山好水，满肚子都是凄凉牢骚。我默诵了两遍，暗暗地叹了一口气。

山腰间有个蘑菇形的凉亭，名叫“浪漫亭”，我突然起了坏心，用手推小庞：“跟你女朋友浪漫去，少拿我们当电灯泡！”他嘿嘿地笑，拉起小琳的手就往亭里拖，小琳一脸的不情愿，刘东张了张嘴，看样子很想阻止，我赶紧拿话岔开：“你们在这里天天都干些什么？”他回答：“嗯 这个嘛，你以后就知道了。”这话答得不怎么中听，我立时发作：“你这人也太奇怪了，不就是一句平常聊天的话吗？有什么不能说的？”他急忙辩解：“哥，我不是那个意思。”我说你在街上遇到朋友也会这么问：最近忙些什么呀？他说：咳，没什么事，天天瞎忙。这也算个回答啊，你真是太奇怪了，你平常都不跟人聊天的吗？他支支吾吾地辩解，我不理他，甩开大步往下走，旁边的浪漫亭里，小琳和小庞正依偎着说悄悄话，估计是在说我。

我对人性略有所知，常以小人之心度人，一直担心小庞会出卖我。据我观察，小琳对他绝无感情，一切做作、伪装，不过是骗他入伙的把戏。所以那段时间我经常怂恿小庞主动进攻，怂恿他抱她、亲她、抚摸她。这办法确实有效：他使劲往前凑，她拼命往后躲，他越来越沮丧，她越来越不耐烦，两人关系一天比一天差，而我就越发安全。不过现在想想，还是觉得自己有点卑鄙。

《中国，少了一味药》（

下山后天已经黑了，我坚持要在外面吃，说今天是新年夜，应该庆祝一下。小琳和刘东都反对，说家里已经做好饭了，不吃也是浪费。我将他们的军：“那你跟刘东回去吧，我和小庞在外面吃。”小庞也很配合，说对，就在外面吃。他们俩

没办法，只能打电话请示，组织上极力反对，可架不住我态度强硬，终于松了口：“那你们在外面吃吧，吃完饭早点回来。”我大为得意，领着他们走进“喜洋洋酒家”，点了基围虾、清炖鸡、红烧牛肉，还要了一瓶啤酒和一瓶大枣汁，一共花了二百多。

城里人花二百元吃顿年夜饭是很平常的事，可刘东一直抱怨“太贵了”，说他当初在工厂打工，一个月工资也不过几百块钱，被我一顿饭就吃光了。这话说得真让人心疼，我怒气全消，不断给他夹菜，教他剥虾，他肯定没吃过几顿这样的饭，眼睛始终直勾勾的，不过吃得倒不少。他吃东西咂巴嘴，很香甜的样子。

刘东二十三岁，长得很精神，有时会戴副眼镜，看着就像个大学生。对城里人来说，二十三岁还是个孩子，可刘东已经快当爸爸了，他老婆怀孕八个月。有次我问他想不想家，想不想老婆，他长叹：“想啊，可光想有什么用？赚不到钱，谈什么都没用。”他对那套荒谬理论深信不疑，坚信自己会发财，所以骗了很多亲戚朋友过来。这些人至少交三千八，有的甚至交了三万六千八，我相信，在不远的将来，这将是刘东无法承受的负担。不知道他将怎样偿还这沉重的债务，回去继续干一个月几百块的体力活？借高利贷？或者，去偷去抢？天知道。那时他的孩子已经出生，可怜的孩子。

吃完饭回到住处，他们都在看中央台的元旦晚会，每个人都很高兴，出来一个明星就鼓掌喝彩，好像在看现场。王浩级别最高，站在旁边一本正经地发表评论：“什么叫成功？对我们这个年纪来说，成功就是上电视！”我暗暗好笑，心想我倒是上过电视，可真不明白这有什么成功可言。

中央台的晚会实在看不下去，我拉着管老汉聊天，听他讲农村的情况，管老汉一个劲儿地感恩，说现在农民的日子好多了，不用交公粮，也不用交农业税，种地还有补贴，买家电都有补贴。说到情浓时，拉着我的手大发感慨：“哎呀，真要感谢共产党，没有共产党，哪有今天的好日子？”他儿子管锋在旁边插话：“在毛主席那个时代，楼上楼下、电灯电话就是最高理想，现在我们农民全都过上了这样的日子！”

我平时经常对种种社会现实有诸多抱怨，坦白地说，管氏父子给了我深深的触动。在此后的日子里，我不断问自己：究竟谁更有资格代表中国人说话？是我这种自命不凡的知识分子，还是人数更为庞大的、善良而朴实的农民？

管老汉镶了两颗金牙，看上去很丑，也很庸俗。他的手很大，很粗糙，掌心布满老茧。他生于一九五六年，三岁时差点饿死，所以一生都很珍惜粮食。有次桌上掉了几个饭粒，别人都没在意，他看见了，过去用两根手指粘起来放进嘴里，嚼得很慢，笑得很甜，他的金牙闪闪发光，不过一点儿都不丑。

他是老实人，从来不敢违反纪律，被骗进传销组织快一年了，没吃过几顿饱饭，也从来不敢偷吃。他小时候没饭吃，很饿；现在五十多岁了，还是没饭吃，很饿。

我在上饶认识了六十多人，他们大多都是管老汉的同类：善良、质朴、心地无邪，一生不曾作恶，一生与苦难为伍。他们被人欺骗，可同时也在欺骗别人。在此后的二十多天，我一直有种深深的无力感，不能叫出声，不能说出口，只能眼睁睁地看着这群善良的人一点点沦落为恶虎之俦。

《中国，少了一味药》（十五）

世间骗局，大都因贪心而设，由轻信而成。传销也不例外，也是个利益陷阱，用贪欲诱人，用谎言蒙蔽人。对大多数人而言，只要不去幻想一夜暴富，就不会给他们可乘之机，遇事多打几个问号，就不会轻易上当。



传销团伙内有个说法：“连锁销售”是利国、利民、利己的好事，可以推动经济发展，可以让国家多收税、老百姓多赚钱，还可以解决就业问题。这当然是假话。传销不创造任何价值，只是一种财富分配方式，把多数人的钱集中到少数人的手中。

这个团伙有两个说法：第一，只要加入这个行业，人人都能成功；第二，一个人要成功，至少要拉够六百个下线。这是最简单的数学题，却有那么多人算不清楚：一个人成功，六百人垫底；六百人成功，三十六万人垫底；三十六万人成功，两亿多人垫底；两亿人要成功，要有一千二百亿人垫底，那时地球上的人已经不够用了，要想成功，只能去火星发展下线。

有学者做过计算：在传销的金字塔结构中，只有最顶端的、不超过百分之二的人能赚到钱，其余百分之九十八都是炮灰。我在上饶接触过六十多位传销者，他们坚信自己终将成功，而我断定他们中的大多数都是炮灰，最终将一无所获。他们大多都是农民，根连着根，人连着人，一家连着一家，我见到很多人全家被骗，甚至是整个家族，上到五十多岁，下到十八九岁，连着七大姑、八大姨、堂亲表亲，全都在从事传销。

等到这场戏落幕之时，他们已经搞垮了身体，耗尽了积蓄，家里的地荒了、房塌了，身上背着重重的债，他们重视名誉，所以有家难回，而且已经习惯了游手好闲的生活，那时身强力壮的可以去偷去抢，年轻貌美的可以去卖血、卖身，可那些疾病缠身的老人呢？那些嗷嗷待哺的孩子呢？

这当然是愤激之言，我相信，他们中的大多数都会回到正常的、合法的生活，下田耕种或者进工厂打工，但在一场破灭的财富梦之后，这一切都会无比艰难，正如鲁迅所言，人生最大的痛苦莫过于梦醒之后无路可走。

二零一零年一月一日，元旦。传销团伙内没有节假日的概念，该洗脑照常洗脑。也许是因为刘东表现不佳，组织上给我换了个引导人，就是嫂子，她真名叫吕秀文，是被她丈夫骗来的，因为组织上不允许过夫妻生活，只能保留一个名分，所以都叫她“嫂子”。

在我有限的人生经验中，除了监狱，没听说过还有别的地方禁止合法夫妻过夫妻生活。我们经常提到“人性”，简单理解，“人性”就是尊重人的基本需求，把人当人看，把成年人当成年人看。朱熹夫子够苛刻了，也只主张“存天理、灭人欲”，而且他的天理也包括夫妻之间的正常性爱，但在传销团伙中，不仅人欲要灭，连天理都要灭，堪称千古未有之大暴政。

在以后的日子里，我见到许多对尴尬的情侣，他们不能温存，只能在市中心广场的众目睽睽之下说几句悄悄话，还有更多牛郎织女似的夫妻，他们近在咫尺，却只能通过电话互相安慰；他们住在和平世界，却如同置身监牢。

上饶儿童公园里有几只猴子，阳光晴好的日子，它们就在猴山上打闹嬉戏，其中有两只大概是在谈恋爱，常见它们依偎在一起叭叭唧唧，有时还会互相捉虱子。传销者站在网外，看得眉开眼笑，却从来不想自己的处境：连猴子都能温存，他们却只能孤独地熬着。而更可悲的是，他们对此毫无怨言。

这就是洗脑的威力，夫妻不再是夫妻，父子不再是父子，人们眼里没有亲人，只有领导，他们老实、听话、坚决服从组织安排，吃不饱、穿不暖、断绝一切社会关系，甚至抛弃了性别。据说蚁群中的工蚁没有繁殖能力，只知干活，绝无非分之想。我们可以设想：如果传销能够永存，世上一定会出现第三种性别：男人、女人、传销者。如果时间足够长，他们甚至会进化成蚂蚁。

论年纪，我可以当“嫂子”的叔叔，所以只叫她“吕总”，叫顺口了就变成

“驴总”，还给她起了个外号，说她是“江湖上著名的飞天神驴”。她的性格很好，爱说爱唱，也爱开玩笑，从来不跟我生气，最多回一句嘴：“我是飞天神驴，你就是飞天神猪！”她的普通话带一点河南口音，说起来铿锵有力，有点常香玉唱花木兰的味道。我常常想，如果不是因为这可恶的传销，他们一家的生活该多么快活啊。

《中国，少了一味药》（十六）（

元旦上午见的是一个叫麻健的小伙子，他的名字奇怪，长得也很奇怪，头很圆，脸很圆，身子也是圆滚滚的，说话时眼珠乱转，就像一颗大土豆上嵌了两颗小土豆，我在心里给他取了个外号叫“土豆怪”。

此怪来历不凡，从小聪明过人，素有神童之目，可惜造化弄人，没考上大学，不得已南下打工，很快就成了精英，在朝九晚五的生活中，渐渐体会到了社会之险恶和人生之无奈，痛定思痛开始思考人生的意义，可惜身边没有菩提树，没悟出四神足、七觉意，只悟到了连锁销售的妙处。于是扛着蛇皮袋来到江西，从此开启了他一生的辉煌之门。

这节课讲的是销售理论，开场便先声夺人：“哥，听说你是做生意的，那你知道什么是销售吗？”

这话太藐视人了，我暗暗生气，说我快四十岁的人了，做了十几年销售，没吃过猪肉也见过猪跑，就算没见过猪跑，总还见过几头猪，你说吧，不用考我了。

土豆怪略见慌乱，定了定神，给我讲所谓的“传统销售”：即厂家 总代理 省级代理 县级代理 零售商的销售模式。我假装谦虚，嗯嗯啊啊地答应，他精神倍长，一挥圆圆的小胖手：“可我告诉你，哥，这种销售模式已经过时了！你来这两天，肯定经常听人说起 连锁销售 这个词，你知道连锁销售是怎么来的吗？”我摇摇头，他得意了：“我告诉你吧，所谓连锁销售，是在一八五九年，在哈佛大学，由两个犹太研究生发明的，它是一种什么样的销售模式呢？就是用百分之二十的人际网络带动百分之八十的店铺销售，这模式好不好？我说说你就明白了。这两位犹太研究生只用了短短两年时间就大获成功，很快就成了美国巨富，你说它好不好？”

这段话说得煞有介事，我对此了解不多，不敢贸然反驳，土豆怪越发自豪：“连锁销售运行六七十年之后，哈佛大学的两位犹太研究生又发明了一种更先进的销售模式：用百分之百的人际网络来销售产品，哥，你知道这是什么吗？”我暗自思忖：怎么老是哈佛大学，老是犹太研究生，还老是两个，这也太巧了吧？试探着回答：“是传销？”

他一竖大拇指：“哥真聪明，就是传销！所以说，销售模式分为三个发展阶段：传统销售、连锁销售、传销。传统销售最低级，所以被连锁销售取代，而传销最高级，又取代了连锁销售。可在一九九 年，我们国家犯了个大错误，越过连锁销售，直接引进了传销，可是我们的生产力水平、国民素质都跟不上啊，最后怎么样？”

他掰着手指头自问自答，“假货泛滥、偷税漏税、绑架勒索、打针吃药 最后国家没办法了，只好在一九九八年明令取缔，也就是在同一年，又花七亿元引进了另一种更符合中国国情的销售模式，那是什么？就是我们现在干的连锁销售！”

我实在忍不住了：“你等等，这东西怎么还要花钱引进？这七亿是付给谁的？”他一挥手：“这个不去管它，引进连锁销售之后 ”我打断他：“还是说清楚比较好，销售模式这东西，既不是生产设备，又不是专利技术，怎么还用花钱引进？只要发个批文，一堆人争着抢着干，怎么还用花钱？而且这钱付给谁啊？这玩意

儿又不能申请专利，谁敢收这个钱？”

这下把他问傻了，不过这小伙很机灵，用一个虽然 但是的转折句，一下子岔开了话题：“哥，你说的有一定道理，不过不全面，就像我刚才说的，我们国家引进连锁销售之后，先在政府机关内部试行了一年半，效果非常理想 ”我说对不起，我又有疑问，你说“在政府机关试行”，不太可能吧？据我所知，政府机构里面全是公务人员，而销售是商业行为，法律规定公务员不准经商，怎么可以在政府机关试行？他愣住了，半天答不上来，我心想不能闹僵，赶紧给他找台阶下：“哦，我明白了，肯定是在政府直属企业里试行的。”他一拍大腿：“对！试行之后，效果非常理想，于是在广东和广西搞试点。”

我暗暗咂舌，心想这小子胆子够大的，为了这么点小事，他什么神都敢请。麻总没在意我的神色，越说越来劲，越说越激昂，言辞十分骇人：“二 四年，凤凰卫视这样报道：在祖国的大陆上，正发生着一场没有硝烟的战争，一支不穿军装的部队，一所没有围墙的大学，一个打造百万富翁的摇篮，吸引了成千上万的有志之士，他们在媒体的掩护下，忍辱负重，积极运作，默默构筑着祖国的经济长城。”

报道编得可笑至极，而且多处文理不通，一听就是假话，不过说来极有气势，麻总手舞足蹈，讲到激动处，胸口不停起伏，唾沫星子横飞，一副狐仙附体的模样。我平日与媒体人交往很多，凭常识就知道这些话靠不住：媒体的职责是客观真实地报道社会事件，也许会有选择性的报道，但决不会公然遮蔽真相，更不会号称要给真相打掩护。不过这些话十分有效，大多数人不读书、不看报，也不关心时事，似是而非地编造几句圣贤之言，伪造几条媒体报道，一定可以唬住很多人。

《中国，少了一味药》（十七）

下午见的是一个东北小伙，嫂子的介绍风格与刘东如出一辙：“这是我们公司做得非常出色的 张总！”张总个子很高，留了个周杰伦式的发型，大约二十岁出头的样子，嘴唇上刚长出稀稀拉拉的胡子。他自称小学没毕业，衣着倒很整齐，黑西装里穿了件很艳的紫色衬衫，看着像英国名牌登喜路，不过真正的登喜路有七个字母，张总的登喜路有九个。

我恭维他：“张总的衬衫都是名牌啊。”他咧嘴一笑，得意洋洋地安慰我：“不着急，早晚你也会有的。”说完给我倒了杯水，正式开始上课：

“哥在家是干什么的？”

我说做生意。

“现在生意不好做吧？”

我叹气：“是啊，不好做。”

“那你知道为什么不好做吗？”

我看看他：“你说吧，我听着。”

张总长叹一声：“现在咱们国家经济不行啊，这个 供大于求，产大于销，啊，这个 GDP 每年都在下降 ”

我眼都瞪圆了：“等等，你说什么？GDP 下降？不可能吧？你听谁说的？”

张总异常自信地微笑：“哥，你肯定是被电视和报纸骗了，他们说 GDP 增长，啊，你就相信增长？聪明点吧，啊，我告诉你，我跟一个法国回来的博士、一个中山大学的教授，啊，都谈过，他们都同意我的观点，啊，这 GDP 肯定是在下降！”

我又气又笑，想想还是不能发作，耐着性子跟他讲道理：“这 GDP 吧，不可能下降，电视上不一直说要保八吗？保八是什么意思？就是保证 GDP 每年至少百

分之八的增长率。”

他鄙夷地看着我：“哥，我知道你见过世面，可今天我能坐在这里，啊，就肯定有我的道理！我说 GDP 在下降，啊，它就肯定在下降！”

我实在忍不住了，斜着眼问他：“你知不知道什么是 GDP？”

这下把他问傻了，张总嘴巴大张，半天说不出话来。我说：“GDP 是个英文缩写，翻译成中文就是国内生产总值。这些年中国经济发展很快，有目共睹，我可以负责任地告诉你，这 GDP 一定是在增长，绝不可能下降！”

小伙儿脸红了，赶紧岔开话题：“哥，你说的有一定道理，不过不全面，就像我刚才说的，啊，这个，就算这 GDP 不断增长，可 CPI 不断下降，你没觉得有什么问题吗？”

这帮家伙受的都是同样的教育，假话一被戳穿就这么转圜：你说的有一定道理，不过不全面，就像我刚才说的 我心想这不是瞪着眼说瞎话吗，你他妈什么时候说过了？旁边小庞对我连使眼色，我气头之下也顾不得许多，梗着脖子继续抬杠：“CPI 是物价指数，我怎么没觉得它下降？前些年猪肉多少钱一斤，现在多少钱一斤？如果真像你说的，GDP 不断增长，CPI 不断下降，那只能说明一个问题：这个国家经济运行出现奇迹了！”

他脸红如漆，还在硬撑：“哥，你 你说的有一定道理，不过 不过 不够全面，啊，就像我刚才说的，我刚才说的 ”小庞脸都青了，皱着眉头对我挤眼，我突然想起了自己的真正目的，赶紧低下头。张总结巴了几分钟，元气渐渐恢复，嗓门也越来越高，讲经济现状之恶劣、国际形势之严峻、连锁销售之贡献、国家期望之殷切，人民拥护之热烈。我不断点头：“对，你说的有道理。”“哎呀，你这么说我就明白了。”

一直讲了半个钟头，下课了，我拍了个异常肥腻的马屁：“张总，你不可能小学没毕业吧？就你这口才，当个大学教授都没问题啊。”他异常真诚地回答：“不骗你，哥，真的是小学没毕业。我这口才吧，都是在咱们行业中练出来的。”我感慨：“你呀，多亏生在现在，要是生在过去，肯定得让人打死。”他愕然不解，我笑着解释：“一个小学没毕业的人能有这水平，这要放在过去，你不得成精啊？”小伙子笑得眼都眯了起来，握了握我的手，无限甜蜜地送我出门。

张总真名叫张山明，也是农村孩子，他的家在黑龙江漠河，那里有漫长的冬天，他肯定很怕冷，说发财之后不回东北了，就在南方定居。下楼时我想：他肯定发不了财，最终还是要背起行李，回到寒冷的故乡，当他躲在两层窗子之后，望着窗外的满天冰雪，重新想起上饶的日日夜夜，他是该哭，还是该笑？

传销团伙内有个说法：虽然你是我们骗来的，可自从你下了火车，任何人都不会对你说一句假话。弦外之音是：虽然我骗了你，但你要相信我 这话傻子听了都要生气。如果一件事在谎言中开场，必然也会在谎言中收场，永远不要期待骗子的真诚，他能骗你一次，就能骗你两次、三次、无数次。凭常识判断，我不相信张总曾和留法博士、大学教授一起研究经济形势，因为他根本就一窍不通。他穿着假名牌，坐在那里大谈 GDP 和 CPI，看着挺威风，其实不过是一只纸老虎，戳他一指头他就垮了。

《中国，少了一味药》（十八）

晚饭每人一小盆面片，里面煮着白菜叶、萝卜丝，还有几片肉。嫂子拌唇，吃得啪啪直响，一粒唾沫星子划了个漂亮的弧线，不偏不倚落进我的盆中，想想有点倒胃口，不过真是饿了，就当没看见，稀里呼噜吃了个干净。刚放下筷子，一群人齐声招呼：“哥，放那儿吧，不用你洗。”我乐得偷懒，坐在沙发上无聊地啃指

甲，看见嫂子悄悄捅了刘东一拳，后者飞快地扒了几口，丢下饭盆走到我面前：“哥，今天出去有什么收获？”

这就是传销团伙迎接新人的基本法则：不能让他独处，不能让他闲着，闲下来他就会胡思乱想，想得太多就容易起疑心，起了疑心就会一走了之。所以一切都要以新人作为中心，时时刻刻围着他转，没话也要找话说，没事也要找事干，一个不行就来两个，张三不行就换李四，总之一句话：要齐心协力、不惜任何代价把新人拿下。

那时我只觉得他们过于热情，没去想其中的玄机。后来才知道，原来这套房子就是一个精密的陷阱，自从我踏进门，就已经深陷埋伏之中，看似无意的举动，都经过周密的策划；看似平常的闲谈，都出于精心的安排。每个人都是组织上精心挑选出来的：王浩是现场领导，负责安排全部工作，还要根据我的反应及时调整战略；刘东和嫂子是引导人，小琳是推荐人，他们负责监察我的一举一动，并随时向组织上汇报；管氏父子是“房配”，即在房间里配合作战的，老管代表亲切的家长，小管代表沉默而孝顺的儿子，他还炒得一手好菜，不至于让我的肠胃失望，正应了那句话：干连锁销售的都是一家人。

这家人居心叵测。只要我一转身，他们就在背后窃窃私语。我表现好，他们嘿嘿偷笑；我表现不好，他们紧皱眉头商量对策。组织上也很关怀，随时打电话询问我的状况，然后紧急调派人手，针对我的思想动向，围追堵截、穷追猛打，务要把各种不良苗头消除于萌芽之中。

饭后有娱乐，管老汉和两位姑娘看电视，刘东、管锋陪我和小庞打“双升”，河南规则很奇怪，先打 5、10、K，而且必须一气打过，失败了就得从头再来。我们斗智斗力斗狡猾，斗了一晚上，谁都没能前进一步，后来想想，这简直就是传销者的人生：与世隔绝、忍饥挨饿，自以为学到了很多、进步了很多，其实只是在原地打转，空耗一年甚至几年，只是为了证明一个虚伪的谎言。

八点刚过，王浩回来了，他是团伙中的高干，装扮也迥然不同，永远是西装笔挺、领结饱满，皮鞋擦得锃亮。刘东赶紧让座，王浩也没客气，掏出两个手机摆在桌子上，大咧咧地坐下，用他白嫩的小手摸牌出牌，一副浑不在意的神色。刚打完一局，他的手机响了，高干毕竟是高干，接电话也别有气派，只见王总满面堆笑，脑袋微倾，把手机夹在耳朵和肩膀中间，一只脚左右摇晃，一只脚上下抖动，手上也不闲着，该钓主就钓主，该抠底就抠底。从语气判断，来电的应该是他的朋友，说话时有一股慵懒的亲热劲儿，我听得语焉不详，只记住了一句：“恁家老勒还会扒火车哩！”“老勒”就是“老二”，我猜大概是在铁路沿线作案。这通电话讲了足有半个小时，旁边的人都不敢吱声，牌打得既沉闷又无聊。我暗暗生气，想这厮也太不尊重人了吧，冷着脸扔下牌：“不打了，睡觉！”王浩似乎也有点歉意，赶紧放下电话，说：“哥，你累了一天，现在时候也不早了，洗洗睡吧。”

十点刚过，房里的人都已睡熟。窗外有隐约的鞭炮声，这是元旦之夜，正常的世界充满了笑声，荒谬的陷阱中只有梦呓。我和衣而卧，不知怎么想起了美国电影《小丫头》，十一岁的薇达和朋友讨论生死问题，说天堂是这么一个去处：可以“骑着大白马，可劲儿地吃棉花糖”。这样的天堂太过美妙，心地龌龊的成年人不配享有，只能去想次一等的博尔赫斯，老博是我很喜欢的小说家，一直用他的优雅和博学跟整个世界捉迷藏，最后他赢了，干得漂亮至极。在他看来，如果真有天堂，它就该像个图书馆的样子，干净、明亮，馆员个个长得像帕丽斯·希尔顿，穿着白色超短裙，笑起来迷死个人。

而在二零一零年的第一夜，我想，如果真有地狱，它就该像我此刻的居处：冰冷、单调、乏味至极，一群无知而狂热的人，用最愚蠢的方式追求最可鄙的生活。不会思考是可耻的，而更可耻的是，这群不会思考的人正在教我如何思考。

《中国，少了一味药》（十九）

第二天起得很早，像往常一样，一群人争先恐后地冲向厕所，我的排名比较靠后，只能提着裤子干等，那时天还没亮，窗上有一层蒙蒙的水汽，我闲着无聊，伸手在上面写了四个字：何事如此？嫂子见了啧啧称赞：“呀，哥的字写得真好！”我笑笑把字擦去，又想起了博尔赫斯，如果这老汉也是个混账搞传销的，他又该如何理解眼前发生的一切？我断定他不会觉得有趣，只有满肚子的苦闷与日俱增，一天到晚撅着嘴骂骂咧咧，最后实在受不了了，用西班牙语骂一句“你奶奶个熊”，便“扑通”一声栽下楼去。

早饭极其简单：半盆清水，盆底有几十粒孤独的米。他们都练有一手绝技：不用筷子，不用刀叉，一边喝一边摇晃饭盆，最后喝得干干净净，一粒不剩。我技术不行，水喝光了，盆底的米却不肯下来，只好用手刮。还问他们：“今天怎么没馒头吃？”一群人都笑，嫂子告诉我：“以后都没馒头了，早饭只有这个。”我皱眉抱怨：“这怎么能吃得饱？”管锋来了一句：“饥饿才有力量！”管老汉笑起来：“这饭吃不饱，可这饭有好处，你看我，吃这饭一年多了，原来那些毛病呀，糖尿病呀，高血压呀，全都没了。”后来我接触到比较正规的解释，才知道这叫“行业饭”，虽然吃不饱，可益处多多，一盆清水貌似平凡，却可以清肠胃、理浊气，还能保持头脑清醒，简直就是传说中的万能金丹。

英国作家乔治·奥威尔有句名言：一切问题的关键在于承认一加一等于二。不承认一加一等于二，则什么事都可能发生。如果一盆清水能治病，它必然也能救国；既然能救国，必然也能拯救全人类；既然能拯救全人类，这盆水就是上帝。这就是传销者的逻辑，所以每天早上我们都要喝一盆上帝，这盆上帝不仅能治病，还能磨练我们的意志，更能教会我们人生的道理，所以我们都将成为英雄。

每当有人因为受不了这盆上帝而离开，传销者就会撇着嘴嘲笑他不争气，“吃不了苦”、“逃兵”、“懦夫”。其实英雄也不是饿出来的。残酷的环境确实能磨练意志，可有个前提：除非逼不得已，没人应该吃无谓的苦。这是和平年代，大多数人都没必要去冒充英雄，只需要过好自己的日子，种田、打工，过安分守己的生活，又何必追求那钢铁般的意志？

吃过饭在屋里转了一圈，我忽然看见茶几上多了一份文件，约有七八页纸，封面是两只对握的手，下面有八个斜体大字：团结务实，开拓进取。这事不同寻常，我到上饶三天了，没看到一页纸，没见任何人翻过一页书，我有睡前阅读的习惯，一天不读书，就觉得那天白活了，现在居然看到文字了，心潮一阵澎湃，赶紧翻开，只见标题是四个黑体大字：“业务洽谈”，正文是这样开场的：“下面由我为您介绍公司的基本情况，我们从事的是连锁销售，我们合作的公司是香港华兴国际贸易公司”后面全是介绍如何发财的，怎样月入万元，怎样一个月赚六位数，文字极其不堪，啰唆、重复，时有错别字，毫无文采可言，看来这应该是某个人的讲话稿，其中还有这样的句子：由于时间关系，我就不多做解释了 无论在任何地方，这样的文字都不能算是好文字，尤其让我想不通的是它的题目，“洽谈”是个动词，一个人要蠢到什么程度，才能想出这样的标题？

古人评价文字拙劣有三重境界：放狗屁、狗放屁、放屁狗，第一境界谓之不难，身为人而大放狗屁，不过气味难闻；第二境界谓之不通，身为狗而大放其屁，已非人类所为；第三境界谓之不堪，做狗也就罢了，还是一只专放臭屁的狗，真

是是可忍孰不可忍。在我看来，给这文件取名叫“业务洽谈”的那厮就是第三境界中人，活该乱棒打死。可就是这么一份破东西，传销者都视之为“圣经”，每天早上朗诵一遍，还必须背得滚瓜烂熟，我在里面二十三天，几乎能背下来了，他们都夸我聪明，我不这么想，只感觉智商嗖嗖下降。

《中国，少了一味药》（二十）（

元月二号。上饶市中心广场热闹非凡，某个品牌正在做促销活动，锣鼓震天，观者如堵，农贸市场摆满了年货，腊肉、香肠、熏鸡，来往行人笑容可掬，我们与他们走在同一条路上，却如同置身两个世界。他们活在阳光下，我们活在黑暗中，他们兴高采烈地采购年货，我们像幽灵一样躲藏，串过某条小巷，走进某栋楼，鬼鬼祟祟地闪进某个房间，去听那些千篇一律的鬼话。

那天下午见的是一个叫梁家骏的小伙子，河南开封人，个子很高，手腕上有两个烟头烫的疤，暗红色的肉刺目地隆起，我有点轻微的强迫症，总是忍不住要看，看了心里又不舒服。这堂课还是老套路，先是寒暄，寒暄之后继之以祝贺：“哥，恭喜你，从今天开始，行业正式对你敞开了大门！”我心里也挺高兴，看来这帮家伙并没怀疑我，开局挺顺利。梁总摸了摸他手腕上的伤疤：“哥，你来了几天了，肯定看了不少，了解了不少，但我问你，你知道行业怎么干吗？”

他们把传销称为“行业”。按照惯常的理解，“行业”是个很大的词，比如家电行业、IT 行业，但在上饶，就是这么一伙衣衫褴褛、食不果腹的人，居然撑起了一个行业，实在可惊可叹。这个行业是“干”出来的，还有许多激动人心的口号：行业干的就是一个团结！行业干的就是一个听话！行业干的就是一个吃苦最后，行业被他们干完了。

按照梁总的介绍，行业首先要干一个谦虚。不管学历高低、悟性好坏，只要比我早加入行业，哪怕只早一天，他也是我的老师，所以我要虚心请教，努力学习行业的知识。学习得差不多了，我就要干一个发展，交三千八百元的入伙费，然后发展我的业务员，国家规定，每人最多只能发展三个直接业务员，那时我就成了他们的推荐人，简称“老推”，老推不易做。我要接着干一个复制，把我学到的知识一滴不漏地传授下去，把我的业务员培训得像我一样听话，然后再指导他们继续发展，这样一层层发展下去，我的官越做越大，收入越来越高。这时我要干一个管理，让我的团队乖乖听话、乖乖交钱，等到行业干得差不多了，我就可以躺在钱堆里睡大觉了。梁总气壮山河地鼓舞我：“二十多万，一个月就赚二十多万！哥，你是做生意的，你自己说，你一个月能赚到那么多钱吗？”

我对这二十多万表现出极大的兴趣，像个真正的财迷那样啧啧赞叹，身上沐浴着钞票的光辉，两眼闪烁着饥渴的光芒，反复追问：“真的一个月能赚二十多万？”“只要投资三千八，就能赚到几百万，这生意真有那么好赚？”梁总一一解答，表情坚决、姿势果断，手腕上的烫疤越发鲜艳夺目，给我巨大的信心和力量。接着我听到了一个神话，神话的主角叫钱树锋，是郑州盘古旅行社的总经理，曾经当选郑州市十大杰出青年，话说某年某月，这位钱总听说了连锁销售这回事，于是放下红红火火的事业，前来江西考察。钱总是个仔细人，考察期间不放过任何细节，每个问题都要探明究竟，一直考察了八个月，终于考察明白了，也下定了决心，回去把旅行社卖了，把所有骨干都带到上饶，后面的事情简单多了，他干行业干得风生水起，只用了短短的八个月就升到了高级业务员，此后每个月坐收二十多万，成了行业中人人景仰的英雄。

在接下来的日子里，我不断听到这位英雄的传奇经历，人物的命运都是相同的，只是细节稍有出入：这位英雄的资产随时在变，有时几百万，有时过千万，

还有一次过了四千万；他考察的时间也有多种说法，有时考察八个月，有时长达一年。更诡异的是他的旅行社，以前只听说凳子有腿，没想到旅行社也会长腿，一会儿在郑州，一会儿在新郑，一会儿又搬到了新密，行踪飘忽得像武林高手在表演轻功。我听着纳闷，凭直觉就认为这位英雄靠不住：一个身家千万的总经理，何必跑过来吃这种饭、睡这种床？如果旅行社生意正好，何必转手他人？要另找项目，完全可以再拉一队人马，何必杀掉正在下蛋的母鸡？

后来我离开上饶，在酒店上网搜索，果然查到了新密市的“盘古旅行社”，打电话过去，所有人都说没听说过钱树锋这个人。我不死心，继续搜索“郑州市十大杰出青年”，把所有的网页都看了一遍，没找到“钱树锋”，也没发现类似的名字。打电话到郑州团市委查询，还是一无所获。

像大多数神话一样，钱树锋的故事也是骗人的鬼话。可他们都这么说：你放心，自从你下了火车，我们任何人都不会对你说一句假话。

《中国，少了一味药》（二十一）（

我的身份是个生意人，当然不会放过赚钱的生意，与梁总讨论了半个小时，笑得合不拢嘴，像是挖到了金矿。只有一件事不满意：“为什么只能发展三个业务员？太少了把？”梁总回答：“这是国家规定，没办法。”我拍着胸脯吹牛：“以我的手面，至少能拉一百人过来，你看能不能特别照顾一下，可以让我多拉几个？”

梁总耐心分解：“哥，你知道，国家引进这行业，主要就是给咱老百姓一次翻身的机会。你是做生意的，朋友多、交际广，可别的人怎么办？一个种地的农民，他能有你的手面吗？如果对你特别照顾，让你拉一百个，别人只能拉两个三个，这公平吗？这不是影响团结吗？”我点头称是，并且发出豪言：“我明白了，梁总，你放心，我一定好好干！我相信以我的能力，最多三个月，我就能上经理；最多一年半，我一定会上高业！”几个人同时微笑，像是网到了一条大鱼。小琳笑着递给我一个巴掌大的小本子，示意我找梁总签名，我虔诚奉上，梁总一挥而就：

梁家骏，730006，推：刘玉轩。

爱拼才会赢！

河开

“推”是指他的推荐人，“河开”是指河南开封，730006 是他的电话号码，这个团伙在上饶办了一个集团网，每个成员都有一个短号，互相之间通话免费。这事说穿了一钱不值，可也成了他们骗人的借口。

这课堂上得很顺利，每个人都很振奋，出来后我喃喃念叨：“干行业，干行业。”小琳给我加油：“对，干行业！”嫂子再加一次油：“哥，看准了就要下决心，干行业！”小庞皱眉不语，跟在我身边悄声嘟囔：“干行业干行业！干！”

到上饶后一直没洗过澡，住处又脏，感觉身上像长了一层壳，黏糊糊地难受。我提议找个浴池洗澡，嫂子不同意，还斜着眼嘲笑我：“哟，你一个大男人，还那么爱干净！”我跟他们相处几天，渐渐摸透了每个人的脾气，而且我还是新人，估计他们不敢得罪我，于是坚持要洗，嫂子也只有同意，可还是怕我溜了，派小琳尾随监视，叫了辆的士直奔“碧水云天”。这是一家公共浴池，正值下午，池中没几个人，我和小庞蒸了泡、泡了蒸，还请了两个搓背师父，搓下的老泥足有一海碗，感觉身心为之一爽。

按照最初的计划，小庞这两天就要找借口逃走。虽然现在没什么危险，我还是担心传销头目会分别盘问，小庞很老实，可是不够机灵，万一说漏了嘴，后果真是不堪设想。他不死心，总觉得小琳对他有意思，我掰着手指头跟他论证，说



小琳绝对不可靠，就算她对你有意思，这地方也太危险。他心情低落，不停地叹气，我跟他保证：“你放心，我一定会想办法把她救出去，等她回到三亚，你们再好好相处，只有在正常的世界，才可以谈正常的情感，对不对？”他点头赞同：“没错，这真是个变态的地方。”

洗完澡天已经黑了，我们步行往回走，天冷路远，我提议打车，小琳不让，我想也是，反正这儿的时间没用，每一分钟都是拿来消耗的。走了半个钟头回到住处，饭已经做好了，每人一小盆面片，一瓣大蒜，还有中午剩下的半脸盆豆芽。豆芽苦，大蒜辣，面片基本没味道，一群人咔嚓咔嚓地嚼着大蒜，呼噜呼噜地喝着面汤，仿佛很香甜的样子。我很快吃光了，感觉肚子里还是空落落的，刚搁下筷子，刘东就来抢我的饭盆，我心想不能老让别人干活，自己也得表现一下，拿着碗筷进了厨房，因为菜里没油，洗碗极其容易，清水一冲就干干净净。

回到客厅抽了一支烟，他们也吃完了，我提议看会儿电视，几个人都笑，嫂子告诉我：“哥，以后都不能看电视了。”我大为好奇：“为什么呀？”她说费电，我嘟嘟囔囔地抱怨：“一台电视能费多少电？”她不理我，回房拿了一摞照片出来，说电视肯定不能看，你看看我儿子的照片吧。

那些照片都加了塑封，肯定是在照相馆照的，背景全是单调的蓝色幕布，每张照片的四周都加了花里胡哨的装饰，一个白胖的婴儿坐在中间，挥着胖胖的小手，表情或笑或怒，样子非常可爱。我问嫂子：“你儿子多大了？”她说不到两岁。我批评她：“儿子还不到两岁，你就把他一个人丢在家里？”她收起笑容：“要赚钱啊，有什么办法？”我摇头叹气：“你这当妈的，唉，可真忍心啊。”她低下头，眼圈慢慢红了，这时她的电话响了，回房讲了几分钟，出来后喜笑颜开：“哥，跟我走，带你玩去！”

《中国，少了一味药》（二十二）（

那时天已经黑了，我和小庞先下楼，等了几分钟，嫂子和小琳下来，带着我们走过带湖路，走过步行街，鬼鬼祟祟地进了一栋居民楼，我问嫂子：“咱们这是去干什么？”她嘘了一声：“别说话！注意低调！”我赶紧闭嘴，爬到六楼，听到里面喧闹震天，嫂子上前敲了两下，门立刻开了，只见房内灯光大亮，到处坐满了人，墙边摆了一张单人床，床上也挤了不少人，有老的、有少的，互相之间都很熟络，唧唧喳喳地聊个不停，嫂子带我们走到墙边，有人起身让座，我正不好意思，嫂子一扯我的袖子：“哥，没事儿，你坐吧，今晚你就是主角。”

后来知道，这活动叫“实话实说”，是专门为新人举办的欢迎 Party。刚坐下不久，有人举手示意，众人渐渐安静下来，一个小伙子走到屋子中央：“各位事业伙伴晚上好，作为推销行业，我也把自己推销给大家，我叫陈云山，来自河南濮阳，我的推荐人是我的哥哥陈海山。”人群鼓掌，小伙子沉思片刻：“今天晚上，我给大家带来一首《狼爱上羊》，希望大家能够喜欢。”人群再次鼓掌，小伙子鞠了一躬，拿腔作势地唱起来：“狼爱上羊啊爱得疯狂，谁让他们真爱了一场，狼爱上羊啊并不荒唐，他们说有爱就有方向”所有人随着节奏拍掌，我也拍了两下，突然觉得无聊，抱着膀子看他表演。

一曲唱罢，有观众起哄：“再来一个！”小伙子也不谦让：“那我再给大家演唱一首《流浪歌》：流浪的人在外想念你，亲爱的妈妈，流浪的脚步走遍天涯，没有一个家，冬天的风啊夹着雪花，把我的泪吹下”唱着唱着跑调了，观众依然热烈鼓掌。终于唱完了，小伙子又鞠一躬：“各位事业伙伴晚上好，作为推销行业，我再次把自己推销给大家，我叫陈云山，来自河南濮阳，我的推荐人是我的哥哥陈海山。”

接下来就热闹了，各路人马纷纷登场，有河南的、湖南的、四川的。自我推销的模式都是一样的：先向事业伙伴们问好，然后介绍自己的名字、籍贯和推荐人，我细听了一下，有儿子推荐父亲的，女儿推荐母亲的，哥哥推荐弟弟的。嫂子的推荐人是她丈夫，她又推荐了自己的小姑子；小琳的推荐人是她的朋友，她又是小庞的推荐人。

每人登台唱两首歌，有的唱流行歌曲，有的唱革命老歌，还有唱地方戏的，印象最深的是嫂子唱的一段豫剧：“咱两个在学校整整三年，相处之中无话不谈，我难忘你叫我看董存瑞，你记得我叫你看刘胡兰，董存瑞为人民，粉身碎骨，刘胡兰为祖国，把热血流干。你说过党叫干啥就干啥，绝不能挑肥拣瘦讲价钱，你说的话、讲的话、一字一句、全忘完，想想烈士比比咱，有什么苦来怕什么难，你要愿走你就走，我坚决在农村干它一百年哪。”这段唱腔激昂，嫂子越唱越快，在最后的段落明显动了真情，脸上潮红一片，两眼闪闪放光，酷似国产电影中的有志青年，可惜志气用错了地方，没在农村大干四化，却跑到城市大干传销，一天到晚瞎混，挖空心思骗人，白瞎了英雄们的教诲，千万先烈悲壮的头颅，敌不过一句轻巧的屁话。

当天只有两个新人，一个是我，一个是四川阆中的农民，姓张，大约三十多岁，是被他亲弟弟骗来的。我们俩到上饶的时间差不多，经历肯定也差不多，看得出来，他对这一切都很抵触，一直皱着眉冷眼相对，众人起哄叫他唱歌，他烦躁地摇头：“不会，真不会！”说完低着头走了下去，坐在那里一言不发。

我暗暗替他高兴，心想：哥们儿，这就对了，你可一定要挺住，找到机会赶紧走！正念叨着，轮到我了，嫂子和小琳硬把我推了出去，只好学着他们的样子，先鞠一躬：“大家晚上好，我叫郝群，来自海南三亚，我的推荐人是我的朋友庞学忠。”

嫂子在下面起哄：“哥，唱歌！”我心想这场合还是少出风头，连连推辞说不会唱，观众们都说不行，一定要唱，正闹得不可开交，小琳替我解围：“郝哥当过老师，让他给我们朗诵好不好？”一群人都鼓掌，当时房里挂了两个条幅，一幅是毛泽东的《百万雄师过大江》，另一幅是陆游的《卜算子·咏梅》，书法很拙劣，估计是房东家孩子的练笔之作。我想肯定躲不过去，干脆秀一下我的吉林普通话，先读了一遍毛泽东的诗，众人鼓掌叫好，嫂子起哄：“再来一个！再来一个！”没办法，只好继续读《咏梅》：“无意苦争春，一任群芳妒。零落成泥碾作尘，只有香如故。”条幅上写漏了“妒”和“零落”，我自己把它补全，心里想：“群芳成泥”倒是个好句子，完全可以拿来当小说题目。

到八点半左右，大多数人都已演过一轮，这时来了两个大人物，一个李总，一个邱总，李总是个平头小伙儿，身上西装笔挺，脚上的旧皮鞋擦得锃亮。邱总是个二十岁左右的胖姑娘，身子圆滚滚的，两条腿也是圆滚滚的，我暗暗纳闷：这么差的饭菜，她怎么还能吃出这么多肉来？大人物出场总要有个仪式，众人起立鼓掌，两位老总大模大样地往中间一坐，先用慈祥而威严的目光巡视了一圈，李总说：“大家坐吧。”众人纷纷就座。

《中国，少了一味药》（二十三）（

传销常被称作“经济邪教”，其中确实有一些宗教般的仪式，我眼前所见就是一例：先把信徒们聚到一起，唱赞歌、做祈祷，然后派来两位大主教，一个讲上帝的圣恩，让信徒们心怀感激；一个讲神圣的戒律，让信徒们心怀敬畏。人们向来迷信权威，套用龙应台的名言：任何人只要坐在柜台后就是老板，站在讲台上就是老师。更何况还有这么盛大的排场、如此隆重的仪式。等两位大主教布完道，再来两位更大的大主教，伴着圣洁的乐声，迈着威严的步伐，堂堂皇皇，其冠其

晃，信徒们目醉神迷，早已失去了辨别能力，只觉得心头激荡、两腿发软，吹个口哨就会匍匐在地，争抢着去抱大主教的细腿裤吻他们的脚。

青春痘小伙叫王赫超，眉间尺姑娘叫杨爽，先前的李总隆重介绍：“王总和杨总平时工作繁忙，难得他们今天大驾光临，哪位事业伙伴抓住这第一次机会，为他们献一首歌？”嫂子一个劲儿地冲我示意，我假装没看见，旁边几个人噌噌站起，一个小伙子拔得头筹，几步奔到中央，对众人深鞠一躬：“各位事业伙伴晚上好，作为推销行业，我也把自己推销给大家”

还是同样的话，还是同样的歌，还是同样的掌声，每个人都要重新登场，座中有四五个老年人，先前一直沉默，这时也挣扎上前，结结巴巴地介绍自己，结结巴巴地唱歌，其中一个唱的是曲剧《卷席筒》：“小仓娃我离了登封小县，一路上我受尽饥饿熬煎，二解差好比那牛头马面”唱着唱着忘词了，站在那里直搓手，脸上急得通红，我看着心里一酸，忍不住想起了自己去世的父亲。

《卷席筒》唱完，四川阆中那对兄弟上场了，也许是因为受了仪式的感染，或者是出于对大人物的敬畏，那个哥哥眉眼舒展了一些，不那么抵触了，还带着一点胆怯的神情，也学着他弟弟的样子做了个自我介绍，不过还是不肯唱歌，一群人都起哄，他弟弟在旁边又拉又扯，终于熬不过唱了几句，然后蹒跚着坐回原位，脸上时阴时晴，显得极为迷茫。

嫂子终于抓住了机会，站到中央唱了一首《母亲》，然后将我隆重推出：“各位事业伙伴晚上好，今天我要给大家介绍一位新朋友。”然后对我招手，“哥，你来！”我几步走到她身边，依然是老套路：向事业伙伴请安、自我介绍、表演节目，墙上的诗读完了，我想起在三亚时读过的《贯华堂选批唐才子诗》，金圣叹这老不正经的对崔颢的《登黄鹤楼》赞赏有加，干脆把这首诗背了一遍，场下有个女孩一直随着我低声朗诵：“昔人已乘黄鹤去，此地空余黄鹤楼。黄鹤一去不复返，白云千载空悠悠”

节目演完，两位老总开始训话。先发言的是眉间尺杨总，她的视野本就宽阔，又读过中专，在传销团伙内绝对算高级知识分子，说起话来头头是道，各种理论、各种名词纷纷从她双唇中蹦出，震得满屋子人头皮发麻。畅谈了一通天下大事，杨总又开始扮演慈悲圣母，告诫我们要抓紧发育、努力成长、勇于把握机遇，千万不能当逃兵，要坚决听推荐人的话，跟组织走，一步一个脚印，踏踏实实地踩出一片明天。事实摆在眼前：上有春风化雨好政策，中有组织上无微不至的关怀，下有事业伙伴的鼎力扶持，如果再不上进，简直就是咬吕洞宾的狗，踢孔圣人的驴，实在有负天地良心。

杨总讲了二十分钟，众人大受鼓舞，啪啪拍掌，青春痘王总接过话茬：“杨总讲得非常好，我听了都很受启发，各位事业伙伴要努力领会她的意思。”杨总优雅回应：“王总过奖了。”王总点点头，开始讲他自己的经历。王总出身豪门，家里有很多舅舅，其中一舅还是副处级干部，俗话说“家家有本难念的经”，豪门也不例外，这位王总从小就不学好，和所有的阔少一样，终日游手好闲，到处惹是生非，好在有个万能舅舅，总能化险为夷。话说时光荏苒，王总慢慢地成熟了，做过各种事业，当过司机、搞过零售，甚至做过批发带鱼这样的大生意，在纸醉金迷的生活中，王总开始思考人生的意义，也是苍天眷顾英雄，终于被他发现了连锁销售，于是带着满下巴的青春痘来到了江西。

《中国，少了一味药》（二十四）（

传销团伙把洗脑视为系统工程，其中最重要的举措就是“分享成功经验”，我在上饶游荡多日，听过许多类似的故事，我不敢说它们全是假的，但肯定都经过美

化和修饰。分享经验的大多是二十岁出头的年轻人，文化水平不高，也没什么社会阅历，对“成功”的理解更是大有问题，当他们半是炫耀、半是夸张地讲起自己的经历，仿佛就是明代王龙溪那个不恰当的比喻：穷措大抱着家中黄脸婆自夸好色，情状十分可笑。

《笑林广记》中有个著名的笑话：说某人从京城回来，夸口说自己见过皇帝，有人问他：皇帝家什么样？这人回答：皇帝家可不得了，门前立个大牌坊，上书“皇帝世家”，屋檐下挂块匾，写着“天子门第”，门上还贴着一副大对联：日月光天德，山河壮帝居。我们现代人当然知道这家伙是在吹牛，因为皇帝家没那么土，同样，传销团伙中的“成功经验”也不值得相信，因为很多事都违背常理。我不是嘲笑这些人的见识，我自己也是井底之蛙，每个人都有他的知识盲点，可重要的是诚实和谦逊，知之为知之，不知为不知，有之为有之，无之为无之，这样才不会贻笑大方。

王总的发言很长，气势也很足，平均每分钟讲一次“说实话”，听其意似乎很真诚，观其面却异常凌厉：“刚加入行业的时候，说实话，谁我都没放在眼里！”说着胳膊一挥，状如千军在手，“就你们这些人，有什么呀？说实话，谁有我见得世面多？全中国我去过二十几个省，西藏、新疆都去过，你们才去过几个地方呀？论见识、论才干，就你们这些人，哪个能比得上我？”

我那天喝了很多水，来之前也没想到要上厕所，此时早已尿意盎然，本以为很快就能结束，没想王总越说越来劲，没一点收场的意思，我急得两腿直扭。按传销团伙内的纪律，只要有领导训话，下面的人必须正襟危坐、老实听讲，严禁随意走动、交头接耳，上厕所更是大忌。我憋了半天，实在是憋不住了，再憋下去就得活活地尿在裤子里，只好举手请示：“王总，不好意思，我要上厕所。”王总谈锋正健，一下被我打断了兴头，好不恼怒，冷冷地瞪我一眼。我也顾不了太多，站起来就往外冲。客厅和厕所中间有一道推拉门，滑轨肯定生锈了，推了几下没推开，只发出几声酸倒牙的吱吱声。小庞赶紧过来帮忙，两个人合力把门推开，身后的王总依然在谈他的煊赫往事，我听而不闻，拍了拍小庞的肩膀，飞身冲进厕所。

这厕所同样精彩。关不严的门、数不清的牙缸牙刷，桶里盛满带泡沫的污水，地下散落着可疑的毛发，便池像是从来没刷过，颜色深黑泛红，带着厚厚的天鹅绒的质感，水龙头故意没拧紧，一滴一滴往下漏水。更诡异的是电灯开关，按压式的，用力按不亮，轻轻按也不亮，对力度的要求极为精准，我手艺不行，试验几次都不成功，还是要靠小庞支援，他低声劝我：“你注意点，这样不好，他们肯定会有意见。”我苦笑：“我总不能尿在裤子里吧？”他摇摇头：“你还是要小心点，别跟他们硬争，有意见也憋在心里，别忘了你是来干什么的。”然后正告我，“我这两天就回三亚，就剩你一个人在这里了，郝哥，你千万注意安全。”听得我心里一热。

上完厕所出来，王总的发言依然未完，我耐心地听了一会儿，原来他也是一片好心，说他刚来时年少气盛，不听话，结果吃了很大的亏，走了很长一段弯路，后来翻然悔悟，可惜时不待人，白白浪费了大好时光。现在他身居高位，不忍心看着我们重蹈他的覆辙，所以谆谆教诲：“说实话，叫你来的人不是你的亲戚，就是你的朋友，你不听他的话又听谁的话？听他的话很丢人吗？他会害你吗？还不是为了你好？说实话，咱们来到这里，都是为了开创一番事业，不管你以前是什么人，干过什么事，既然选择了行业，就必须遵守行业的纪律，不想干你可以走，没人留你！”

这番话铿锵有力，字字作金石响，众人呆若木鸡，谁都不敢大声出气。终于讲完了，王总双袖一拂，眉间尺杨总款款站起，旁边的李总大声欢呼：“感谢两位老总大驾光临！他们工作繁忙，还要处理别的事情，让我们热烈欢送他们！”所有人都拍着巴掌站起，两位老总面带微笑，亲切而不失庄严地和我们逐一握手，然后昂着头傲然而出，只留下他们的音容笑貌让我们久久怀念。

这活动就算结束了，李总郑重交代：“现在已经深夜了，咱们注意保持安静，下楼时三人一组、两人一组，不要一哄而下，也不要谈天说笑，别影响周围居民的正常休息！”话音刚落，一群人飞奔着冲向厕所，门口有个小伙站起来维持秩序：“哎你们先下，哎后面的等一等！”众人老实排队，每隔两三分钟下去一批，显得极有秩序。

《中国，少了一味药》（二十五）（

把一个字写上一百遍，你就会觉得那个字不像正确的字；把蠢话说上一千遍，你就会觉得蠢话也有道理。当人们在谎言中变得麻木，也就混淆了是非，泯灭了善恶。这是最愚蠢的办法，也是最有效的办法，我称之为“厌胜法”：虽然讨厌，可是它赢了。

讲完“国家”规定，开始学习《生活经营管理二十条》，嫂子郑重强调：“《二十条》是我们行业的生命线、保护伞，也是我们外出赚钱的保障，我们每天学习两条，各位事业伙伴要认真学习、深刻领会，做到一个自律！”说完翻开笔记本，开始读第一条：每位业务员要认真贯彻落实党的路线、方针和政策，关心他人、大公无私、树立勇于为他人做奉献的精神，认真做到“我为人人、人人为我”的精神风貌，要认真学习各项制度，努力学习各门学科，提高自己的文化水平和演讲能力。

这段话大有语病，“党的路线”不是人人都能落实的，“精神风貌”也不该成为“认真做到”的宾语，可嫂子不管这个，瞪着眼睛讲解：“俗话说得好，国有国法，家有家规，没有规矩不成方圆”然后大讲守法的重要性。讲了几分钟，又读第二条：在公共场合严禁不自律的行为发生，禁止在行业内谈情说爱，严禁不正当的男女关系发生，否则后果自负。这条看似简单，实则大有文章，光“不自律”三个字就能写一本厚厚的书，它包含三方面的内容：首先是行为规范：不得嬉笑打闹、勾肩搭背；不得乱扔垃圾、随地吐痰；不得闯红灯、吃零食 其次是服装和发型：因为我们都是二十一世纪的高素质商人，所以必须有点商人的架势，不能剃光头、留长发，更不能染发、烫发，不能穿短裙短裤，不能穿背心和吊带裙，禁止一切奇装异服 第三点专指情侣，不能牵手，不能互相依偎，更别提亲吻和拥抱了，那是“死罪”。条文中说“禁止不正当的男女关系”，这话不够准确，其实是禁止一切男女关系，不正当的要禁止，正当的也要禁止，只要加入行业，就必须忘记性别，没有男人，也没有女人，只有事业和事业伙伴。

嫂子这样讲解：“谈情说爱不仅浪费时间、浪费金钱，还会影响我们自身的情绪。你是夫妻关系也好，恋爱关系也好，只要加入行业，就只有一种关系：推荐人和业务员的关系。等你把行业干成功了，再去谈儿女私情也不迟，要知道，再浪漫的爱情，也必须建立在一定的物质基础之上。”

按照这个逻辑，穷人就不配享有爱情。若要事业有发展，最好的办法就是先把自己阉了。十九世纪俄罗斯有个狂热的“修心派”，为了抵抗诱惑，接近上帝，所有教徒都必须阉掉。在某种意义上，传销者也是修心派的教徒，可他们阉掉自己不是为了上帝，只是为了一个饼，一个画在墙上的可笑的饼。

金庸有句名言：欲练神功，挥刀自宫。而在这场可笑的骗局中，当传销者抛开妻子、抛开恋人，一刀割将下去，却发现所谓的“神功”，不过是江湖中代代相传的一句鬼话。在墙上画个饼，就有人为之自宫。这不是寓言，这个人在江西，在广西，在湖南，在河北，在大江南北、全国各地。

《二十条》之后，便是行业的圣经宝典《业务洽谈》，这份“圣经”共有七页，合计四千二百余字，我们八个人轮流朗诵，新搬来的小伙子念第一部分，他叫李新鹏，个子不高，五官很英俊，有点像欧亚混血儿，据说是嫂子的什么亲戚，我后来查明，这个团伙的大部分人都有千丝万缕的亲戚关系，一个骗一个，一家骗一家，一村骗一村，不知道骗了多少人。只见李新鹏两脚一立：“今天很高兴由我为您介绍我公司的基本情况，我们从事的是连锁销售”我读的是第六部分：“讲到这里，有的朋友会说，你们公司的第二大奖金也不过如此，最高的不过一名业务经理的四百五十六元，还没有一名实习业务员的直接提成五百七十元高呢，针对这个问题我给你打个比方，今天在座的各位每人给你十万元，而全国十三亿人口每人给你一分钱，我想聪明的朋友一定会选择一分钱，因为一分钱听起来少可份额多，而十万元听起来多可份额少 第三大奖金，称为销售补助，在这里需要画图解释，由于时间关系，我就不多做解释了”

说句吹牛的话，我也算背了一肚子的诗赋文章，平日里常提苏辛李杜，来上饶之前读《王恭传》，还用他的名句胡诌了几句打油诗：何事能消君子愁？半卷《离骚》一壶酒。虽然不算什么好诗，倒也有几分诗酒风流。现在却被逼着读这种狗屁不通的东西，只觉得满嘴屎臭。

《中国，少了一味药》（二十六）（

传销团伙蛊惑新人有一整套招数，其中很重要的一招叫“制造神秘感”，话不能说透，事不能讲明，三句话能说清的事，他最多只跟你说两句，总之是要挑起新人的好奇心，跟着他们的脚步，随着他们的诱导，在既定的道上一步步掉进陷阱。小庞虽然是我的“老推”，可资历尚浅，依然是个新人，很多事都不能让他知道。

昨天晚饭后他无意中翻看小琳的笔记本，不知偷窥到了什么绝密内容，让小琳大为光火，一把将笔记本夺走，大声斥责：“你有病啊你！”当时众人都在，小庞脸上挂不住，搬在那里运了半天气，突然站起来告诉小琳：“陈小姐，我想对你说三个字！”众人一愣，小庞铁青着脸大声补充：“他妈的！”说完气哼哼地拂袖而去，谁叫都不理，一晚上皱着眉头磨牙发狠。

早饭只喝了一盆清水，此时早已饿极，眼发花，腿发软，肚子咕咕直叫。时近中午，路边的餐馆渐渐热闹起来，热腾腾的烧鸡、香气四溢的炖肉、白胖丰腴的大肉包子，我看在眼里，馋在心头，一路不停地咽口水。好容易挨到午饭时间，四个人匆匆往回飞奔，路上看见一家卤肉店，我冲过去买了两斤熟牛肉，嫂子没来得及阻止，一直喃喃地批评我不听话。

午饭还是只有一道菜，江西出产一种很大的芋头，名字叫“芋母”，价格很便宜，一块钱能买三四斤，当地人都不吃，只有传销团伙视为珍馐，刮去外皮，切成骰子大小的方块，煮熟后颜色深紫发黑，在脸盆里堆成了一座小山，没放油，没放作料，还不准多放盐，吃在嘴里如同嚼蜡。好在还有牛肉，我拿出来四处分发，一群人都笑咪咪的，只有嫂子面色严厉：“哥，这叫违反纪律你知不知道？这叫不自律你知不知道？我警告你：这是最后一次，以后不许再买！你买回来也没人吃！”其他人都点头：“对！不吃！”管老汉嚼着一大块牛肉含含糊糊地教育我：“芋头 唔 芋头也不赖，又甜 唔 又甜，有营养，唔 好吃！”我暗暗叹气，心想你也一把年纪了，就算不明事理，难道还不知道什么东西好吃？

所谓洗脑，就是颠倒黑白、混淆是非；把鹿当成马，把马当成猪，把猪当成人生导师。只要坚信谎言，草根树皮也远胜山珍海味。他们都是雷打不动的战士，怀着满腔热情把脑袋洗空，把身体洗垮，最后连味蕾都洗坏了，宁吃行业内的芋头，决不吃行业外的牛肉。

午饭后继续洗脑，路上小庞接了一个电话，还没说几句，满脸都是黯然之色。这是我们事先商量好的：只要我在传销团伙中站稳了脚跟，他就要赶紧想办法离开。不过他找的借口不太吉利，说他爸爸病危，因为家中无人，他必须马上赶回三亚。这是大事，小琳也顾不上赌气了，赶紧挽留，两个人嘀咕了一阵，忽听小庞高声斥责：“不是你爸，你当然不关心了！可那是我爸！”嫂子怕我听出内情，拉着我大步往前走：“他们小两口吵架，咱们不管，走走走！”

这就是传销团伙最令人痛恨之处：他们只顾骗钱，几乎没有丝毫人性。只要有人想离开，不管是亲人死亡、房子起火、孩子失踪，他们都会想尽办法阻拦：“反正你回去也帮不上忙，不如留下来好好干行业。”“人死都死了，你回去有什么用？干行业就要抓紧时间，你一步赶不上，步步赶不上！”小庞第一次离开上饶时，小琳就曾这么挽留他：“你真狠心，说走就走，难道一点都不在乎这段感情？”

事实上，她根本就没想和他发展什么感情，也从来没喜欢过他，甚至还有点厌恶。这哀婉忧伤的告白，不过是她“干行业”的手段。她只有二十岁，原本是个善良的好女孩，自从被骗进了传销团伙，就一点点放弃了她的善良，跟着别人说谎，跟着别人行骗，为了拉小庞入伙，她甚至会出卖自己的色相。后来我在网上读到署名“长恨秋”的传销纪实，才知道传销团伙中无奇不有，为了这虚妄的“成功”，女性可以卖身，男的可以偷盗。而小琳只差一步，只要迈出这一步，她就会变成妓女

《中国，少了一味药》（二十七）（1）

谎言泛滥，必然会引发道德危机。放眼四周，我们看到的就是这般景象：街上贴满诈骗广告，不是富婆重金求子，就是夜总会高薪诚聘；时时扰人的吸费电话、诈骗短信，不是催你汇款，就是恭喜你中了大奖；商铺的大喇叭天天播放：好消息，好消息，原价一百元的优质皮鞋，现在只卖三十元！今天是最后一天，最后一天，走过路过不要错过！还有那些后半夜的电视购物：全国限售九十九件，只有九十九件，机不可失，时不再来，心动不如行动，现在就拿起电话订购吧

人们在谎言中摸爬滚打，泯灭了是非，混淆了善恶，正如亚瑟·史密斯一百多年前的论断：不缺智慧，缺的是正直的品格。如果说谎者总是中奖，谎言就会玩出各种精彩的花样。传销令人痛恨，可我必须承认，它只是众多邪恶之花中的一朵，仅仅是其中一朵。

小庞和小琳越走越慢，终于看不见了。嫂子一路都在接电话，也是一副忧心忡忡的模样。到了儿童公园，我问小庞和小琳去哪儿了，她答不知道，我开玩笑：“这小两口，一天吵、一天好，不是开房去了吧？”嫂子不懂“开房”是什么意思，我说就是去旅馆开房间，她哈哈大笑：“肯定开房去了，肯定是！”在公园门口等了半天，嫂子说要上厕所，叮嘱我一定不能乱跑，必须在原地待命，说完拿着电话飞快地冲进了公园。

后来才知道，这是他们最紧张的时候，我的洗脑工程马上就要结束，组织上经过慎重评估，认定我是未来的行业精英，钱又多，人又傻，肯定会掏三万六千八，没想到小庞的爸爸早不生病，晚不生病，偏偏要在这时候生病，他要是一走，

我人生地不熟，肯定也要跟着走，九成熟的鸭子眼看着就要飞走，真是急死个人。所以组织上当机立断，立即召开电话会议，最后形成两大决议：一、尽力挽留小庞，这是行业最需要他的时候，哪怕他爸病得再重，也要叫他认清形势，坚持到底，直到我掏钱入伙；二、尽力地做我的思想工作，哪怕小庞真的走了，也要叫我感受到组织的温暖和关怀，小庞是我的兄弟，可温暖的行业大家庭中还有更多的兄弟，他们都会一如既往地疼我爱我，我也不应该辜负组织上的期望，要抓紧时间努力学习，争取当一个具有“独立之人格、自由之精神”的坚强下线。

这会议开了足足半个小时，我当时不知道发生了什么事，心中很是忐忑，不知道是不是被他们识破了。正等得焦躁，嫂子甩着手走出来，斜着眼问我：“哥，你胆子大不大？”我说还行。她点点头，说小琳和小庞有事不能来了，只能由她带着我去拜见对面老总，这事很平常，可她断定我没这个胆子：“哥，你怕不怕我把你卖了？”我说臭男人不值什么钱，卖了你还差不多。她哈哈大笑，笑完了豪迈挥手：“那咱们走！”

“对面老总”端坐楼上，头昂着，胸挺着，身上西装笔挺，在摇摇晃晃的破桌子前凛然生威。这位老总不是别人，正是那位酷爱麻袋的龙总，他全名叫龙建伟，河南开封人氏，论年纪只比我小一天，论辈分却比我高出很多，他有一儿一女，女儿十三岁，儿子七岁，肯定计划生育外的产品。龙总只读过初中，江湖阅历却很丰富，跑过长途运输，在北京的公司里当过专职司机，算得上见多识广，天上的事情他懂一半，地上的事情被他懂完了，一副智珠在握的笃定模样。

这堂课主要讲授成功的秘诀，简称“四快五保”，因为行业是新兴的行业、特殊的行业，所以规则也十分诡异，作为新人，要想尽快成功，只有四条道路可循：高起点跑得快、听话跑得快、谦虚跑得快、想得简单跑得快，此之谓“四快”。

我对前三条没什么意见，唯独不理解为什么想得简单反而跑得快。龙师父耐心开导：“比如两个人跑步，发令枪一响，你想也不想，嗖的一下冲了出去，你肯定是冠军啊。要是你东想西想，人家都冲刺了，你还没挪窝呢，那你还比个什么呀？”我反驳：“你说的是体育竞赛，几分钟就比完了，可咱们干的是行业，那可是长期工程，有许多具体工作，如果不用心思考，怎么能干得好？”龙师父淡定地一笑：“干工程是吧？我干过工程！比如咱们俩一起搬砖，啊不对，比如咱们俩一起卖西瓜，说好了六点钟一起出发，到时候我开车走了，你还在那里东想西想：万一天下雨怎么办？万一西瓜坏了怎么办？你这不耽误事吗？”我如雷轰顶，立马开窍：“我懂了，就是要集中精力，不能有太多顾虑。”龙总微笑着揶揄我的智商：“你看看，这么简单的一个问题，我要是不举例子，你就是听不明白！”嫂子也是一脸欣慰的笑。

《中国，少了一味药》（二十八）（1）

传销团伙中少见正常，多见荒谬，而最荒谬的就是要求成员放弃思考。和所有的愚民统治一样，他们痛恨智慧，仇视一切聪明的脑袋，只要求成员忠诚，绝不鼓励独立思考。为达到这一目的，他们禁绝一切外来消息，禁止读书，禁止看报，禁止收听广播，先把人变成聋子和瞎子，然后篡改历史、捏造事实、伪造圣贤之言，把荒谬的说教、邪恶的理论一条条灌输到成员脑中。任何事情都只有一个答案、一种声音，成员必须无条件接受、无条件服从，绝不允许持有自己的观点，更不允许质疑和反对。

这是最简单的道理：如果有人极力拉拢你，却又要求你别想太多，甚至要求你放弃思考，那么他一定是想骗你。聪明的人自己思考，愚蠢的人让别人替他思考。忠诚可敬，愚忠可怜。这也是传销骗局屡屡得手的原因：因为愚忠，所以老



实；因为不善思考，所以轻信谎言。

一百多年前梁启超说过，中国若要富强，首先要开启民智。在一百多年后的今天，要打击传销，开启民智依然是第一要务。用常识对抗谬论，用智慧揭穿谎言，让更多的人独立思考、明辨是非，则传销可绝、人心可安，否则这邪恶的骗局将永远流传。

“四快”之后，继之以“五保”，这是指行业的五大保障：团结、自律、节俭、复制、学习。从文法上根本讲不通，这五个词分属不同的类别，词性不同，词义也不同，很难想象有人会把它们归为一类。和所有不伦不类的传销口号一样，这“五保”同样经不起推敲，比如“节俭”包含于“自律”、“复制”等同于“学习”，“五保”只能算“三保”。但龙师父不这么想，他语重心长地告诉我：“这五大保障特别好，真的，只要你能做到这五条，一定会成功！”

讲完“四快五保”，龙师父问我对行业还有哪些困惑，我又提起“黄金点”，问他三千八是怎么变成五十万的，龙师父开始扯淡：“这个账特别复杂，告诉你你也听不懂。”我坚持：“好歹我也上过大学，学过几天高数，你说吧，我尽量理解。”他摇头：“跟你说了特别复杂，你就别问了！”我有点生气，说这又不是什么高深的数学问题，不就是加减乘除吗？哪有那么复杂？你尽管说，我就不信我听不懂！他一敲桌子：“好！那我考你个问题：我做个黄金点，我的下属也做个黄金点，你说我能赚多少钱？”我说我记不清那个提成比例了，你把《业务洽谈》拿来，我马上算给你看。他不拿，还是那句话：“我做个黄金点，我下属做个黄金点，你说我能赚多少钱？”接着我们拉起锯来，我让他拿《业务洽谈》，或者直接告诉我提成比例，他不干，一个劲地让我算账，还藐视我：“我说这账复杂吧，说你算不过来你就是算不过来！”争执了几个回合，我实在忍不住了，啪地一拍桌子：“你这不是欺负我吗？把《业务洽谈》拿来，不就他妈这么一笔小账吗，我要是算不出来，我把脑袋割给你！”

传销者为蛊惑人心，经常会编造各种各样的数据，他们号称有七百多万人都在干这所谓的“连锁销售”，遍布二百二十多个城市，城市之间还搞评比，上饶分舵高居全国第四。这些肯定是谎言，可他们大多数都信以为真。公正地评价，我所在的这个团伙不算什么正规组织，更像是一个临时拼凑起来的野鸡班子，与“连锁销售官方网站”相比，我们的理论不够系统，内容也不够完善，有很多事一听就是胡扯，账算得更是糊涂，所有人都相信自己能赚钱，可具体怎么赚钱、能赚多少钱，他们一无所知。

“连锁销售”也叫“异地连锁”，在全国各地有无数大大小小的团伙，其模式基本相同：每个成员只能发展两个或三个下线、五级三阶制、出局制 但也有小小差别，主要是交钱的数目不同，有的团伙交三千八，有的交三千九，还有两千九、两千八等不同标准，与此相对，“黄金点”的数额也各不相同，有三万六千八、六万九千八、三万三千

有个问题：如果我交了三千八，也做够了六百份，成了高业（或称A级业务员），到底能赚多少钱？我后来上网搜索，发现了各种不同的答案：二百七十万、二百七十六万、三百八十万、五百万 事实上，这些答案全都是错的，因为它根本就是一个不确定的数字。传销团伙号称“高业”每月能赚到六位数，这是一个彻头彻尾的谎言，它建立在一个绝无可能的基础之上，即：每人每月都能拉到一个下线。事实可以说明一切：小琳干了八个月，只拉到了两个直接下线，其中一个是小庞，另一个是她的同学立华，立华干了四个月，只拉到了自己的男朋友。

《中国，少了一味药》（二十九）（1）

第二天小琳和嫂子把我接回住处，暂别两天，房间里已经换了一批人，王浩和管老汉都去参加“交际学”了，新搬来三个人：一个叫王志森，河南农民，大约四十五岁，爱说爱笑，为人非常质朴，我一直叫他“王哥”；一个叫赵诚，嫂子叫他“姐夫”，这人小学没毕业，个子很矮，可脾气极坏，我常在心里说他“一米四的身高，两米五的脾气”。他在房里从不干活，看什么都是一副不服气的表情，尤其看不惯我，也不知道我怎么得罪他了；还有一个叫郑杰，是南阳理工学院毕业的大学生，学通信工程的，刚毕业就被他妹妹骗了过来，做了大半年，熬得面色苍白，瘦得只剩一把骨头，鼻子上永远搁着一副深度眼镜，走起路来宛如画中金莲三寸的林黛玉，两步一颤，三步一摇，起阵风就能吹倒。

在此后的日子里，我和郑杰经常一同出入，他只有二十一岁，很多想法都很天真，有次坐在广场上晒太阳，他忽然叹息：“这世界太不公平了。”我问什么事，他连连摇头：“都是一个妈生的，你看我妹妹长得那么漂亮，我长得这么丑。”我安慰他：“咳，男人不在乎这个。”他不说话，嘴唇啧啧直响，像是在祈祷老天赐他馅饼，又像是在抱怨老天对他不公。

那段时间我一直尝试着去影响他，有次问他有什么理想，这小子是个游戏迷，大学三年，大部分时间都泡在网吧，说他最大的理想就是当个专业游戏玩家，就像魔兽世界里的传奇人物摩恩那样，一辈子悠游自在，干最惬意的活，赚最轻松的钱。

我鼓励他：“那就去做啊，不管什么样的事业，只要你用心，一定能干出名堂来！”他抱怨起来，说自己没钱，玩游戏也需要成本，他连装备都买不起，根本没法参加比赛，只能先干“行业”，赚到钱以后再去实现理想。我壮着胆子诱导他：“你们同学中有没有在华为、中兴上班的？”他说有，我接着问：“那你为什么不试着找份工作呢？你学的是通信工程，多热门的专业啊，找工作不会太困难吧？”他还是摇头：“找是找得到，不过一个月就赚那么点钱，有什么用？还是干行业好，只要吃两年苦，我就能赚几百万，到那时，嘿，我想干什么就干什么！”

说完停了一会儿，又说他想把自己的爸爸也骗过来，他爸在河南当司机，好像是某个事业单位的员工，我赶紧劝他：“还是别叫你爸了，你看，现在你、你妈、你妹妹都在干行业，将来成功了，你们三个每人赚几百万，加起来上千万了，何必把你爸也叫来？再说行业也不是一天就能干成功的，你们三个在这里吃、住、经营，都要花钱，这钱从哪里来？还不是靠你爸在外面张罗？万一你把他也叫来了，一家人全耗在这里，只出不进，说句不好听的话，万一谁有个三病两灾的，你手里一分钱没有，怎么办？”

郑杰微微一笑：“哥，你来行业时间短，有许多事还不明白，行业是个短平快的行业，要想成功，必须集中全部精力，动用全部资源！再说，行业随时可以赚钱，只要我们家有一个上了经理，一个月收入万元，那不就足够了吗？”

有一天洗脑之后，我和他在步行街闲逛，他说自己参加过物理竞赛，我很是怀疑，心想这么弱智的谎言你都能信，凭什么参加物理竞赛？那可是高智商人士的专利。我对物理完全外行，只读过霍金的《时间简史》，还记得几个名词，提出来旁敲侧击地考他。这一考就考出真功夫来了，他给我讲黑洞，讲白矮星，讲普朗克常数、测不准原理，还提到了广义相对论和狭义相对论，讲得头头是道，我都听呆了。

那时已近黄昏，两个人都饿得肚子咕咕直叫，恰好经过肯德基，看见有个乞丐坐在对面的台阶上，一手拿着几个热包子，一手拿着瓶娃哈哈营养快线，他吃

两口包子，喝一口营养快线，再吃两口包子再喝一口营养快线，吃得香甜，喝得畅快，嘴边亮亮的全是油。吃完喝光了，这乞丐不知从哪掏出来一支烟，点上后美美地抽了一口，样子十分陶醉我和郑杰眼睁睁地看着他大吃大喝，肚子咕咕地叫，嘴里直冒口水，郑杰感慨：“唉，乞丐都比我们吃得好。”我说是啊，你也饿了吧？他一脸委屈：“当然饿了，谁不饿啊？”我鼓动他：“那咱们进去吃点东西好不好？鸡翅、鸡块、汉堡包，你随便点，我请客！”郑杰回头看我一眼：“哥，这就是你的不对了，行业有行业的纪律”

郑杰，当代的典型产品，一个高智商笨蛋。他受过高等教育，谈起相对论来如数家珍，却看不破最简单的骗局；他知道什么是黑洞、什么是白矮星，甚至知道什么是普朗克常数，却唯独不懂最简单的道理：饿了要吃饭。

这是当下的社会之病，人们不缺理论，只缺常识。最无知的人也知道几个“主义”，却很少有人能够明辨是非。人们学习吃苦的意义，学习英雄悍不畏死的事迹，却很少学习如何过好自己的日子，更不知道什么是契约精神，而传销者利用的正是这些“美德”，他们祭起“爱国”的法宝，打着“利国、利民、利己”的旗号，以“两年赚五百万”为美妙前景，以“吃得苦中苦，方为人上人”为道德蛊惑，把“成功”奉为至高无上、可以超越亲情、爱情和性别的第一准则，把一批又一批善良的人拖入泥潭，迷乱其心智，操纵其行为，扭曲其人格，堕落其道德。

像郑杰这样的人还有很多，就在我们身边，在我们日日行走和呼吸的城市中，有数万、乃至数十万的大学生正在接受着传销的蛊惑，他们本该是人中的精英，却变成了可耻的吸血鬼。当他们受到恶人的引诱，就会迅速变成恶人的同党，噩梦醒来时，他们的出路只有两条：要么赚到一些钱，成为可耻的罪犯；要么赔上金钱、健康和宝贵的时间，成为可怜的羔羊。

《中国，少了一味药》（三十）（

西谚有云：愚蠢是无止境的。如果能愚蠢到狂热，怎么也该算是极高境界了。荷兰大贤伊拉斯谟一生反对狂热，我跟他是一伙的，都反对过激的正义、盲目的崇拜和无原则的忠诚。当满世热情高涨，我们就躲到一边儿凉快；当人们齐唱赞歌，我们就逃回自己的洞里翻白眼玩。我们知道，热情一旦超过限度，就会变成肆虐的毒火。这样的事情屡见不鲜。虽然《业务洽谈》拙劣不堪，传销者却都视之为圣经，认为这东西完美无缺，一万年也挑不出半点瑕疵，更容不得半点质疑，仿佛就是“文革”中那声震云天的呼喊：“就是好来就是好，就是好！”

多数人都有这样的基因，却向来少见真正的反思。都说封建迷信不好，却依然迷信。人们看不见近在眼前的事实，不分对错、不辨善恶，把坏的当成好的，把臭的当成香的，抱着萝卜就当教主，拿着笤帚疙瘩就当观音菩萨拜，还以为自己真理在握。

小琳中专毕业，本该分得清“名誉”和“名义”之别，她只是失去了判断力。后来她回到三亚，在网上给我留言，说她喜欢毕淑敏的文章，也喜欢普希金的诗。我相信，如果她在上饶就能读到毕淑敏和普希金，她一定不会认为《业务洽谈》是多么了不起的文字。我更相信，如果我也处在她的境地：与世隔绝，读不到任何别的文字，每日里只是喃喃念诵《业务洽谈》，再加上时时有人提醒：“《业务洽谈》可不得了，四千二百九十五个字，字字都有深意！”我听多了，念久了，肯定也不会在乎什么错别字，如果时间再长些，我说不定也会挖空心思为那个愚蠢的“名誉”辩护。

传销洗脑有两大法宝：言论控制、思想禁锢。不允许争论、不允许质疑，先把人变成哑巴；再禁绝一切外来信息，把人变成瞎子和聋子。没了参照物，也就

没了方向感，人们跋涉在茫茫沙漠之中，走得再远也只是原地打转。清末严复说八股文有三大害处：“其一曰锢智慧，其二曰坏心术，其三曰滋游手”，这说的简直就是传销。

思想禁锢必然会降低人的智力水平，所有传销者都在经历着这样的蜕变：前三个月抵触，中三个月怀疑，后三个月相信，再给他三个月，他就会狂热地崇拜。把正常人变成白痴，不需要天打雷劈，只需要短短十二个月的思想禁锢和野蛮灌输。

中世纪的欧洲历史证明，思想禁锢只会造就文化萧条、人才凋零的局面。当数以千万计的传销者耗光了积蓄，熬垮了身体，当他们有家难回、走投无路，却发现这“行业”只不过是一场骗局，他们又该如何回报这一直纵容传销、姑息传销的人间？我只能期待他们继续善良下去。

我抄了一个多小时的《业务洽谈》，抽了四支烟，这是传销团伙内的“晚读时间”，所有人都装模作样地拿本书坐在桌前，不过谁都没认真读，一直唧唧喳喳地说笑，小琳看的是《羊皮卷》中的《成功誓言之四》，二百一十八页，从七点到九点，这一页始终没翻过去。我抄累了，从她手里拿过来读了一句：我不再难以与人相处了。管锋嘿嘿地笑：“哥，你读错了，正确的读法是 我不再与男人相处了。”我哈哈大笑，心想这小子还知道反讽，是个好苗头，《羊皮卷》这种垃圾书就该尖刻地嘲弄。没想到几天后我们就学到了这一段，众人轮流朗读，轮到管锋了，他款款站起，神情神圣而庄严：“《羊皮卷》让我睁开了眼睛 ”

鱼生来能游，鸡啄开蛋壳能走，藏羚羊出生后十五分钟就能站立，然而这些脑袋洗空的传销者，活到几十岁依然睁不开眼睛。

抄到九点多，该睡觉了，众人洗脚上床。李新鹏和我睡同一张床，他喜欢蒙着头睡，我终于不用担心有人在脑后哈气了，睡得十分舒坦。不知道什么时候，突然耳边铃声大作，接着是一个男人的声音：“对不起，我是个警察。”我蓦地惊醒，翻身坐起，只见李新鹏满脸歉意：“哥，没事儿，是我的手机彩铃。”我惊魂未定：“大半夜的，你这彩铃也太吓人了。”他又露出那行贿般的笑容：“这是《无间道》里梁朝伟的台词，哥，没事儿，放心睡吧。”我长吁一口气重新躺倒，听见他在被窝里咕咕哝哝地讲电话，足足讲了半个钟头，我本以为他在跟女朋友谈情，后来隐约听到了一句：“他今天表现挺好的，对三笔财富和五大学科 ”我恍然大悟，原来组织上正在关心我的成长，心里一阵发冷，想这帮家伙够周密的，思想工作做到了床上，我可得小心点，万一露了馅可不是玩的。

人了。”他又露出那行贿般的笑容：“这是《无间道》里梁朝伟的台词，哥，没事儿，放心睡吧。”我长吁一口气重新躺倒，听见他在被窝里咕咕哝哝地讲电话，足足讲了半个钟头，我本以为他在跟女朋友谈情，后来隐约听到了一句：“他今天表现挺好的，对三笔财富和五大学科 ”我恍然大悟，原来组织上正在关心我的成长，心里一阵发冷，想这帮家伙够周密的，思想工作做到了床上，我可得小心点，万一露了馅可不是玩的。

心中烦躁，怎么都睡不着，起来上了趟厕所，发现嫂子正在灯下摆弄烟盒，这团伙中的男人大多抽烟，可从没见过一个像样的烟灰缸，全是用烟盒拼起来的：把六个烟盒首尾相连，拼成一个六角形，底部粘上一张锡箔纸和一层厚纸壳，一个完美无缺的手工烟灰缸就算造成了。这玩意儿很不可靠，平均两三天就要烧毁

一个，有时还会燃起明火。制作工艺也很复杂，要描绘图纸、裁剪纸壳，还要消耗一定量的墨水和透明胶。据我观察，造一个这样的烟灰缸大约费时四十分钟，这还得是熟手。嫂子加入行业一年有余，至少做了七八十个，总费时四十八小时以上，约合六个工作日，而在上饶的便利店里，最便宜的烟灰缸只卖一块钱。

节俭是美德，但也有个限度，如果补一双破鞋的成本比买一双新鞋还高，那就应该扔掉破鞋穿新鞋，但传销者不然，为了省一块钱，他们宁愿花费六个工作日甚至更多，平均每个工作日约合一毛六分钱。

根据最新的《劳动法》，每人每年的正常工作时间为二百五十个工作日，这时间如果用在传销团伙中，价值约等于四十二个烟灰缸。如果传销者可以活一百年，其一生所创造的价值也不过四千二百个烟灰缸。然而你知道，这就是传销行业的五大保障之一：节俭。嫂子教育我：“哥，你这么说不不对，哪能乱买东西呢？行业干的就是一个节俭！不该花的钱，一分也不能花！”

在传销团伙中，只要过了最初三天的适应期，每天的生活都是同样的：早晨六点钟起床，七点钟喝一盆清水，七点十分开会，读《业务洽谈》，读《羊皮卷》，学习《二十条》，九点钟准时出门，半小时洗脑，其余时间全在无所事事地游荡。十二点吃午饭，下午再洗半小时脑，继续游荡，六点钟吃晚饭，饭后两个小时说笑打闹，九点半准时洗脚，十点之前必须熄灯睡觉，真个是“心中无一事，空腹满街游”。

这些人表面看起来忙极了，实际每天有效利用的时间不过两个小时，然而这样的教诲却时时响在耳边：“行业是个短平快的行业，要抓紧时间！”“为什么不能看书看报看电视？怕你分心！干行业要抓紧时间！”“行业不等人，一步赶不上，步步赶不上，要抓紧时间！”

是的，抓紧时间，我们就像希腊神话中的西西弗斯，一次次把石头推上山，再看着它一次次滚落下来，没有意义，没有价值，空耗生命，抓紧时间只是为了浪费时间。

一月八日的晨会还是由嫂子主持，读完《业务洽谈》，她问我：“哥，考你一个问题：什么是五级三阶制？”我答不上来，旁边的管锋噌地站起：“五级三阶制是一种公平合理的奖金分配制度，它曾在一九九八年五月十二日新加坡亚太地区直销大会上荣获最高奖项 银鹰奖，正是由于它的公平合理，被广泛应用于我国的银行、保险、房地产和电信等部门，它只是一套算账的工具，就像中国的算盘一样。”嫂子提示：“不是 中国，是 我国。”管锋赶紧改正：“哦，就像我国的算盘一样。”嫂子点点头，转身鞭策我：“哥，你要抓紧了啊，这些可都是基础知识，必须掌握的！”我默默受教，心里不停嘀咕，想这段话说得有鼻子有眼的，不会是真的吧？

事实证明，我并不比别人聪明，和所有的传销者同样无知。这番谎话编得拙劣至极，仅凭常识就能找出其漏洞 所谓“五级三阶制”，无非是“五个级别”、“三个晋升阶段”，然而想想就能知道，任何一家银行和保险公司都不可能只有

五个级别和三个晋升阶段。不过愚蠢如我，还是要经过多方查证才能明白：原来这段话纯属信口开河，“银鹰奖”是编出来的，“广泛应用”是编出来的，连“亚太地区直销大会”都是编出来的，更谈不上什么“公平合理”，它只是传销团伙行骗的幌子。

开完晨会，照例由李新鹏和小琳带我洗脑，因为“对面老总”的业务繁忙，只好在楼下跺着脚干等，小琳和李新鹏显得十分亲密，经常把我晾在一旁，头碰头、脚碰脚地低声耳语，也不知说些什么。我替小庞吃醋，时不时冒几句怪话：“小琳，新鹏长得真帅，比小庞帅多了，是吧？”或者“我看你们俩挺合适的，别搭理小庞了。”李新鹏似乎有所察觉，有时也会主动跟我聊两句，这一聊我就明白了，原来这小子以前被警察抓过，好像还不止一次，说警察的态度特别凶，立眉瞪眼地喝斥他：“蹲下，蹲下！给我蹲下！”还说有人不服从，挨了打。我听得有趣，问他怕不怕，他大咧咧地一笑：“有什么可怕的？只要你听话，蹲一蹲怕什么？蹲上两个小时，警察就得乖乖地把你放出来！”

话音刚落，一辆警车呼啸着从我们身边驶过，我斜眼看看他，这小子没撒谎，他真是一点都不怕。

在街上游荡多时，终于熬到了五点钟，我们慢慢游荡回家，所有人都回来了，管锋在厨房里擀面，没有擀面杖，拿一个啤酒瓶子代替，滚得骨碌碌直响。新来的王志森想去帮忙，被他推推搡搡地轰了出来，王志森跟我抱怨：“你看看这些孩子，一点活都不让我干！”我逗他：“谁让你那么老呢，活该！”他哈哈大笑，搂着我的肩膀大发感慨：“这行业是真好啊，所有人都像一家人一样！”说笑了一阵，他突然站起，从裤兜里掏出一个蓝色塑料袋，噔噔地跑下楼去。我心中纳闷：传销团伙不准私自行动，他怎么这么大胆？过了十几分钟，他气喘吁吁地跑回来，塑料袋里装满了菜帮子、菜叶子，还有一段莲藕和一块生满黑斑的红薯，我大为诧异：“王哥，你去买菜了？”他嘿嘿地笑：“不是买的，捡的！”

这是传销团伙著名的“过三关”之一：面子关。只要加入行业，“自己”就消失了，只剩下一个空无所指的“集体”，他们强调集体利益、团队精神，却极少顾及个人需求和个人尊严。在上饶、在新余、在广西、在大江南北，像王志森这样的人所在多有，还有许多年纪更轻、级别更高的，他们衣冠楚楚、昂首挺胸地走进菜市场，不问菜价，也不买任何东西，只拿着塑料袋四处逡巡，老鼠乱窜的泥里有一片烂菜叶，他们收进袋里；苍蝇飞舞的垃圾堆中有两根小油菜，他们收进袋里；有时还能捡到排骨和牛肉呢，他们拿起来看看，再看看，又看看，最终还是叹着气恋恋不舍地丢下：组织上有规定，骗不来新人就不能吃肉，捡来的也不行。

亚瑟·史密斯分析中国人的特性，首先强调的就是“脸”，在他那里，脸就是中国人的密码，也是大多数中国问题的症结所在，不过他讲的多是虚荣的一面，而在中文语境中，“脸”这个字不仅代表虚荣，同时也代表尊严。尊严不可或缺，可适度的虚荣也不是完全的坏事，至少能让人不至于太过齷齪。两足动物行走人群中，即便是出于率真自然，也该保持基本的体面。不一定非要穿阿玛尼，可至少也该遮住私处；不一定非要挂金戴银，可至少也该把脖子洗净。当西装革履的传销头目在众目睽睽之下，从泥水和垃圾堆里拾起一根根烂菜，我不能说他们

就此没了尊严，只能说他们忘记了基本的体面。

我们当时的住处离菜市场很近，二十分钟就能跑个来回。那些住得远的就很麻烦，近楼台者已经先扫了一轮，轮到他们就只能捡那些更烂、更脏的，花一个钟头也不一定有多少收获。他们顶着风、忍着饿，在寒冷的冬日黄昏奔走多时，只为了把不值一钱的烂菜叶子。然而他们无怨无悔，说这就是行业的关怀。

捡来的菜当然不会干净，白菜烂了大半，莲藕被老鼠咬过，红薯的黑斑下藏着伤人的毒素，可他们全不在乎，嫂子说：“什么细菌不细菌的，开水一煮，干干净净！”王志森附和：“对嘛，不干不净，吃了没病！”我没有继续争辩，开饭了，我端起饭碗，一口白菜一口红薯，白菜清甜，红薯绵甜，吃完后既没拉稀也没昏厥，就像吃了武侠小说中的不死灵丹，武功盖世，百毒不侵。

行业格言：过了面子关，你就成功了一半。

在翻阅了大量资料之后，我发现了一件有趣的事：每个传销团伙都是口号狂，他们把一切概念都标语化、口号化，比如干行业的“四大快”、“五大保障”和“六大杀手”，走在路上“四不谈”，奋斗过程“过三关”，成就事业的“黄金定律”、“六大心态”，与人相处的“三多三宝”，违反纪律的“三大御令杀无赦”这些口号听着响亮，说着豪迈，带着一股不容质疑的傲慢劲儿，最大的用处就是把人脑格式化，让成员思想统一，步调一致，永远不会东想西想。

这些东西粗暴、野蛮、不讲道理，只适合对付丛林中的野蛮人。我对此比较偏激，甚至会反对李约瑟提出的“中国四大发明”，觉得无论如何也该把豆腐算进去，它总比指南针重要吧？也不认可梁

启超提出的“四大文明古国”，总觉得这提法过于粗糙；至于“四大美女”、“四大名著”，以及更多的响亮口号，在我看来都是经不起推敲的野蛮统计，可人们大多都奉之为金科玉律，极少有人能清醒地思考和辨析。

在传销团伙中，与生活相关的口号都没什么人性，比如另外一个著名的“三多”：泪水多、汗水多、苦水多。“汗水多”是胡说，传销者大多过着游手好闲的生活，既不劳动也不锻炼，除了年轻小伙子的脚汗，别无出汗之处。泪水和苦水倒是真的，在团伙中待上几个月，基本上就和所有亲戚朋友都断绝了关系。当年的爱侣，此时的冤家；昔日的密友，今朝的仇敌，发短信没人回，打电话没人接，更别提理解和倾听了，午夜梦回之时，传销者思此及彼，见残月如伤，寒星似泪，一时悲从中来，忍不住就会做长夜嘤嘤之哭。此痛无人知，此恨无处诉，只能打落牙齿和血吞，第二天肿着眼皮醒来，还得强作积极，读《羊皮卷》，背《业务洽谈》，用弱不禁风的身体扛着重若千钧的梦，用屈原投江的心情抱着一戳就破的事业，此中孤愤不可言说，汉语中有个词早就为他们准备好了，叫做“活该”。

同样没人性的还有“过三关”，面子关解释过了，另外两关是行动关和冷水关。行动关指的是真抓实干，不能只看着别人赚钱，心动就要行动，必须拉下面子、抛开良心，去蒙、去骗，掘地三尺也要把亲朋好友骗来。更残忍的是冷水关，

我们体系有个不成文的规定：哪怕地冻三尺，也只能用冷水洗衣服洗菜，女性月经期间也不例外。

上饶的冬天很冷，那水我试过，冰凉刺骨，我人老皮厚还扛得住，年轻人几乎个个手上都有冻疮，郑杰的十根手指全部冻肿，小琳更厉害，手指头全跟胡萝卜似的，颜色青黑，多处冻裂，右拇指靠近指甲处裂了一道筷子粗的伤口，深几见骨，四周的皮肉全冻成深红色，看了触目惊心。我们相处二十多天，我陪她买过三次冻伤药，可从来没见过好转。她还勤快，总抢着干活，有次我站在旁边看她洗菜，水很冷，洗一会儿她就拿出手来哈气，我想帮忙，她不让，那时房间里有一副黄色的橡胶手套，我说那你把手套戴上吧，她摇头：“手套是洗衣服的，不能拿来洗菜。”不知什么时候把伤口划破了，菜叶上淋漓的血，我心中暴怒，低着嗓子骂她：“你傻呀，戴个手套能怎么了？怎么能这么死板？我告诉你，疼可是你自己的，没人替你疼！”她转身微笑，大声回答：“我这是为了自己的未来，值！”

我目瞪口呆，半天说不出话来，始终在想：究竟是什么样的力量，才会使一个人如此麻木，又如此疯狂？

一九六一年，汉娜·阿伦特到耶路撒冷旁听了一场审判，受审者是著名的“纳粹屠夫”阿道夫·艾希曼，他是“二战”时屠杀犹太人的主要负责人，经他签署命令而屠杀了超过五百万人。汉娜·阿伦特目睹了审判的全过程，发现艾希曼并不是人们想象中的那种狰狞恶棍，也不是特别聪明或在某方面独具才能，他极其平庸，既浅薄又无趣，正如阿伦特的辩护词中所言，艾希曼只是一个正常人，而且是“极度的、可怕的正常”，她把这称为“平庸之恶”。

平庸之为恶，并不是因为失去了辨别是非的能力，艾希曼很清楚自己在做什么，而且熟读康德，自称“一生都依据康德的道德律令而活”，他只是不想判断，宁愿放弃良知与邪恶同行。和大多数人一样，他见惯了罪恶，就会对罪恶麻木不仁。杀第一个人时，他也许会胆战心寒，夜不能寐；杀到第一百个人，他就能安然入睡，只是心中还有些许愧疚；等杀到一万、一百万人，杀人就是再平常不过的事，就像走路、睡觉和呼吸，人命在他眼里就像砧板上的肉，不再有任何意义。后来艾希曼为自己辩护，说他并不仇恨犹太人，他只是在忠实地执行元首的命令。他不是犯罪机器的开动者，只是机器上的一个齿轮。然而就是这样一个麻木不仁的齿轮，却犯下了人类历史上最令人发指的罪孽：五百万条鲜活的生命。

与艾希曼相比，那些洗过脑的传销者连平庸都算不上，艾希曼只是不愿意做出判断，而传销者根本就失去了判断的能力，他们更麻木，也更糊涂，打电话骗人时，他们以为自己在提携亲友；给人洗脑时，他们以为在帮助伙伴，哪怕用暴力囚禁新人，他们也觉得自己心怀善意，就像父母对孩子动用必要的惩罚，“他现在想不通，过段时间就想通了，我要给他机会，这都是为了他好。”他们从不以为自己行事卑鄙，反而有种圣徒般的情结，觉得自己在牺牲、在奉献、在为国出力。后来我在上饶的派出所里和小琳聊天，我问她知不知道自己在做什么，她一直强调一句话：“我没觉得我在做坏事，我没做坏事！”



我把这称为“昏聩之恶”，如果艾希曼是罪恶机器上的一个齿轮，传销者就是这机器运转时喷出的黑烟，他们受人控制，身不由己，可是依然有害，就像多年前那群抄家烧书的红卫兵，不明方向，不辨所以，只知道跟着人群冲冲冲，犯下大恶却不自知，就如同身在梦中。

当某种罪行以光明的谎言煽动人群，那些缺乏常识、头脑昏聩、对“善”极度迟钝的人就会汹涌其中，世上最恐怖的事物就是缺失了同情心的狂热，一切集体暴行都出自于此。当人群变得狂热，人性就会悄悄溜走，其后果往往比普通罪行更加严重。这样的事在我们的历史上一再出现，白莲教如此，义和团如此，传销也是如此。

回到住处刚刚十点半，还不到做饭时间，我和王志森坐在桌前瞎聊，他长得不错，眼睛亮，鼻梁高，一副英气勃勃的样子，年轻时肯定是个帅哥。我逗他：“王哥，看你这模样，当年应该挺风流吧？是不是祸害了不少姑娘？”他哈哈大笑：“嘘，别让他们听见，我当年，嘿！”

原来这老帅哥当年也是个捣蛋青年，爬树跳井，摘瓜偷枣，横行三乡五里，也是一时英豪。话说有次他去赶集，在村口遇上了邻村的另一位捣蛋青年，两人互相不忿，先是白眼，白眼不解气，继之以骂娘；骂娘不解气，继之以推搡；推搡还不解气，他一脚就把人踹翻，摁在泥里结结实实地一顿好打，没想到大水冲了龙王庙，挨打的偏偏是他对象的亲戚，好好的一门亲事就这么打黄了。

过完了偷鸡摸狗的青春岁月，王志森渐渐老了，他不算聪明，人也比较懒，除了种田，最多就是到乡镇企业打打零工，几十年下来，全部积蓄也就两三万元。他儿子刚刚十九岁，一年前被骗到江西，没钱入伙，就打电话骗他，说自己开了一家餐馆，要装修门面，让他汇了两万块，然后拿这两万块做了个高起点。入伙之后要发展下线，他不认识什么人，只能骗自己的父母，说饭店生意太忙，让他妈赶紧过来。当妈的肯定挂念儿子，买了张火车票就来了，经过三天的洗脑，觉得这是个好买卖，可身上还是没钱，又给王志森打电话，这次的理由更荒唐，说儿子病了，要住院，让他汇四千元。王志森的积蓄已经被儿子骗光了，只能出去借。他老婆拿这四千元做了一个资格点，剩下两百元买牙膏、牙刷、洗衣粉，你知道，这叫“经营费用”。

现在家里只剩王志森一个人了，他天天发愁：手里一分钱都没有，来年的种子怎么办？化肥怎么办？无可奈何，只好四处找活干，刚找到一份工作，儿子的电话又来了，说饭店生意实在太好，让他赶紧来上饒，反正打零工赚不到几个钱，给别人干还不如给自己干呢，还特意叮嘱他多带钱，因为饭店要雇小工，要扩门面，还要进酒水饮料。王志森听得心动，可是车票都买不起，只能再出去借，借了一家没借到，再找第二家，终于凑齐了五千元，然后一头扎进了传销窝，从此就出不去了。

他在上饒混了大半年，好像一直没拉到下线，骗不来人就没有收入，一直苦苦地熬着。有次他半是炫耀半是抱怨地告诉我：“哎呀，在这儿是真省钱啊，你看我身上就十块钱，装在兜里十几天了，一分都没花！”

我问他：“你到上饶之后，发现老婆孩子都骗你，生不生气？”

他一皱眉：“那能不生气吗？”

“那你不揍他？”

他摇摇头：“咳，来都来了，当着那么多人”

我又问：“你们全家都来了，家里的地怎么办？”

他笑起来：“就那么几亩地，随便找个人就收拾了。”

“家里养猪了吧？猪怎么办？”

“咳，来之前就卖了，要不哪来的钱干行业？”

我没话说了，给他递了一支烟，他闷声不响地抽。他烟瘾很大，可是从不买烟，一天到晚蹭烟抽，大概是为了省钱。抽完那支烟，他站起来四处溜达，也不笑了，一副惨兮兮的表情，走两步就叹口气，显得格外苍老。

我和王志森在一起住了十几天，彼此都感觉很投脾气，他不吹牛，不夸张，有什么就说什么，也很少谈及行业，从来都是笑眯眯的。他注定赚不到钱，最终还是要失望而归，那时身体已经熬垮了，地也荒了，外面还欠了一屁股债，按照农村风俗，他还要给儿子盖房、订亲、娶媳妇，这是一副无比沉重的担子，但愿不会压垮他日渐衰老的肩膀。他已经不年轻了，可艰难的岁月刚刚开始。他一辈子都不曾富裕，而今后将更加贫穷。当他双手空空地回到灰尘落满的家，又该如何面对那痛苦而无望的未来？

离开上饶后，我有一天梦见了他，梦中的王志森又老又丑，皱得像个核桃，在亿升广场门前，他慢慢地向我伸手，表情扭曲痛苦回到住处刚刚十点半，还不到做饭时间，我和王志森坐在桌前瞎聊，他长得不错，眼睛亮，鼻梁高，一副英气勃勃的样子，年轻时肯定是个帅哥。我逗他：“王哥，看你这模样，当年应该挺风流吧？是不是祸害了不少姑娘？”他哈哈大笑：“嘘，别让他们听见，我当年，嘿！”

原来这老师哥当年也是个捣蛋青年，爬树跳井，摘瓜偷枣，横行三乡五里，也是一时英豪。话说有次他去赶集，在村口遇上了邻村的另一位捣蛋青年，两人互相不忿，先是白眼，白眼不解气，继之以骂娘；骂娘不解气，继之以推搡；推搡还不解气，他一脚就把人踹翻，摁在泥里结结实实地一顿好打，没想到大水冲了龙王庙，挨打的偏偏是他对象的亲戚，好好的一门亲事就这么打黄了。

过完了偷鸡摸狗的青春岁月，王志森渐渐老了，他不算聪明，人也比较懒，除了种田，最多就是到乡镇企业打打零工，几十年下来，全部积蓄也就两三万元。

他儿子刚刚十九岁，一年前被骗到江西，没钱入伙，就打电话骗他，说自己开了一家餐馆，要装修门面，让他汇了两万块，然后拿这两万块做了个高起点。入伙之后要发展下线，他不认识什么人，只能骗自己的父母，说饭店生意太忙，让他妈赶紧过来。当妈的肯定挂念儿子，买了张火车票就来了，经过三天的洗脑，觉得这是个好买卖，可身上还是没钱，又给王志森打电话，这次的理由更荒唐，说儿子病了，要住院，让他汇四千元。王志森的积蓄已经被儿子骗光了，只能出去借。他老婆拿这四千元做了一个资格点，剩下两百元买牙膏、牙刷、洗衣粉，你知道，这叫“经营费用”。

现在家里只剩王志森一个人了，他天天发愁：手里一分钱都没有，来年的种子怎么办？化肥怎么办？无可奈何，只好四处找活干，刚找到一份工作，儿子的电话又来了，说饭店生意实在太好，让他赶紧来上饶，反正打零工赚不到几个钱，给别人干还不如给自己干呢，还特意叮嘱他多带钱，因为饭店要雇小工，要扩门面，还要进酒水饮料。王志森听得心动，可是车票都买不起，只能再出去借，借了一家没借到，再找第二家，终于凑齐了五千元，然后一头扎进了传销窝，从此就出不去了。

他在上饶混了大半年，好像一直没拉到下线，骗不来人就没有收入，一直苦苦地熬着。有次他半是炫耀半是抱怨地告诉我：“哎呀，在这儿是真省钱啊，你看我身上就十块钱，装在兜里十几天了，一分都没花！”

我问他：“你到上饶之后，发现老婆孩子都骗你，生不生气？”

他一皱眉：“那能不生气吗？”

“那你不揍他？”

他摇摇头：“咳，来都来了，当着那么多人”

我又问：“你们全家都来了，家里的地怎么办？”

他笑起来：“就那么几亩地，随便找个人就收拾了。”

“家里养猪了吧？猪怎么办？”

“咳，来之前就卖了，要不哪来的钱干行业？”

我没话说了，给他递了一支烟，他闷声不响地抽。他烟瘾很大，可是从不买烟，一天到晚蹭烟抽，大概是为了省钱。抽完那支烟，他站起来四处溜达，也不笑了，一副惨兮兮的表情，走两步就叹口气，显得格外苍老。

我和王志森在一起住了十几天，彼此都感觉很投脾气，他不吹牛，不夸张，有什么就说什么，也很少谈及行业，从来都是笑咪咪的。他注定赚不到钱，最终还是要失望而归，那时身体已经熬垮了，地也荒了，外面还欠了一屁股债，按照

农村风俗，他还要给儿子盖房、订亲、娶媳妇，这是一副无比沉重的担子，但愿不会压垮他日渐衰老的肩膀。他已经不年轻了，可艰难的岁月刚刚开始。他一辈子都不曾富裕，而今后将更加贫穷。当他双手空空地回到灰尘落满的家，又该如何面对那痛苦而无望的未来？

离开上饶后，我有一天梦见了他，梦中的王志森又老又丑，皱得像个核桃，在亿升广场门前，他慢慢地向我伸手，表情扭曲痛苦，手上布满死灰色的骨节，就像一棵枯死的树。

传说人被老虎吃了之后，灵魂不得超生，除非能找人代替，于是就有了“伥鬼”一说。明清笔记小说中有许多为虎作伥的故事，其中的伥鬼多半都是小孩，他们无知懵懂，不通世事，更分不清功罪善恶，一次次驱人向虎。

在某个意义上，传销者也是这样的“伥”，他们同样无知，同样糊涂，也同样邪恶，有些伥鬼尚且保有几分天良，知道不能祸害亲人，可传销者连亲人都都不放过。在上饶的二十三天，每当我看到那些食不果腹的老人，都会感到无比的愤怒：世上怎会有这样的儿女？怎么能眼睁睁地看着自己的父母吃这样的饭、受这样的苦、遭受这样的折磨？

吃过晚饭，嫂子说要带我去参加“实话实说”，那时天已经黑了，我们越走越远，渐渐到了一个偏僻的所在，四周都不见人，偶尔开来一辆车，灯光雪亮而刺眼。嫂子也不说话，带着我慢慢走进一条黑黑的涵洞，我心惊胆战，想该不会是暴露了吧，难道这帮家伙要收拾我？如果在这里埋伏上几条大汉，我今晚恐怕就交代了。想得汗毛倒竖。嫂子像是猜中了我的心思，有一搭没一搭地与我闲谈起来，她读过高中，好像没毕业就辍学了。她妈身体不好，常年卧病在床，她爸在村里开了一家豆腐坊，生意不错，算得上殷实之家。嫂子是独生女，从小到大没吃过什么苦，后来结了婚，丈夫也挺疼她，婚后一年生了个儿子，全家老小都很高兴，用她自己的话说，左邻右舍的小媳妇都羡慕她，觉得她的命好。大约两年前，她丈夫被骗进了传销窝，干了一年，没拉到几个下线，只好打自己老婆的主意，那时嫂子正跟公婆闹别扭，一怒之下就来了上饶。

我问她：“现在你手下有几个业务员？赚了不少钱吧？”她不说话，低着头慢慢地往前走，又跟我讲她离家时的情景：接完老公的电话，她就开始张罗远行，买车票、洗衣服，在家里到处收拾东西。两岁大的孩子已经懂事了，她走到哪里，儿子就跟到哪里，也不说话，一双小眼睛眨呀眨的，一直瘪着嘴，样子可怜巴巴的，想哭又不敢哭。嫂子收拾完，抱起儿子来亲亲，再亲亲，恋恋不舍地放下，小孩儿的眼泪都快下来了，她一狠心，提起行李就往外走，儿子蹒跚着两条小腿追上来，一把揪住了她的衣服，眼泪直流，怎么都不肯放手，嘴里只是叫：“妈妈不走，妈妈疼宝宝，妈妈不走。”她婆婆在旁边一个劲儿地抹眼泪，帮她挣脱儿子的手，嫂子大步往外走，刚走出大门，只听后面“哇”的一声，儿子终于憋不住大哭起来。她心如刀绞，丢下行李就往回跑，跑了两步想想不行，再回去提起行李，她婆婆靠着门框哭，她儿子坐在地上哭，她一边走一边哭，终于走到

村口，一路都听见儿子撕心裂肺的哭声，“哎呀把我哭的呀，从许昌到上饶，我的眼泪就没干过 ”

我听了也不好受，问她：“那你现在想儿子吧？”

“那能不想吗？天天做梦都能梦到他。”

我叹气，她也叹气。四周很安静，只有泥地里嚓嚓的脚步声。黑夜里看不见她的脸，可我知道，这年轻的母亲一定又在流泪。

讲完这番话的第二天，她接到家里电话，说她公公骑自行车赶集，路上出了车祸，家里只有她婆婆一个人，又要带孩子，又要照顾病人，实在忙不过来，让他们赶紧回去一个。嫂子十分烦躁，在电话里吼了几句，一脸的痛楚之色。两小时后我们送她去车站，从此再也没见过她。

一周后她公公就死了。死前只有老伴和儿媳妇陪在身边，他的儿子和女儿都在上饶，还在干行业。也许是他们自己不想回家，也许是组织上不放他们回家。干行业要抓紧时间。

一张钞票可以替代另一张钞票，但一个亲人绝不能替代另一个亲人。有一些损失可以弥补，有一些损失永远无法弥补。如果这对儿女能够及时回家，一定还来得及见父亲最后一面。甚至可以有更多的假设：如果他们没有出来干这该死的行业，也许老人就不必亲自赶集；如果救治及时，也许他就不会死。但愿天下再无这样的儿女。

嫂子二十五岁，长得不算漂亮，我和她相处十几天，只见她换过两套衣服。她说爱唱，结婚前最大的理想是到歌舞团唱歌，这是她永远无法实现的人生之梦。我不知道后来会发生什么事，也许丧亲之痛会让她聪明起来，从此脱离这邪恶的“行业”；也许她将继续愚蠢下去，再次抛下儿子，然后坐等更惨烈的悲剧。她几乎不可能成功，随之而来的将是更加艰辛的岁月，甚至更糟，如果她被抓了，那个两岁孩子的哭声将穿透监狱的高墙，夜夜在她耳边回响。

王浩和黑道大侠刘庆松是被同一个人骗来的，那人叫刘伟东，已经“上去了”，说明这人至少骗了二百二十八万，抓起来可以判五年。论辈分，王浩算是我的七代太师叔，算是体系中极大的干部。传销者越到高层，互相之间的倾轧就越厉害，我们体系有三位支点老总，刘庆松主持全面工作，廖东算二把手，王浩没什么实权，职级却很高，这种人受排挤几乎是必然的，他表面光鲜，私底下的日子却未必好过，他的上线肯定不希望他干得一帆风顺：蛋糕就那么大，有你吃的就没我吃的，不折磨他才怪。最惨的是无人倾诉，对上不能讲，对下也不能讲，对同僚更不能讲，只能躲在被窝里掐自己的大腿泄愤。

高中时读《史记·项羽本纪》，看到四面楚歌之时，便感到一种巨大的悲怆，盖世英雄到了乌江滩头，命运也只是四个字：进退生死。楚国男儿宁死不屈，眼望大好河山，怆然自刎于秋风沙场。王浩这种传销头目当然不能和项羽比，可进退之事依然艰难，我相信他本质不坏，二十多岁的农村青年，本该是善良质朴的好孩子，然而日复一日的愚蠢教育无限放大了他本性中的恶，他日渐沉沦，却身不由己，眼前的路越走越窄，向前一步是雷池，退后一步是荆棘，午夜梦回之时，当灰烬久埋的良知之铃轻轻摇响，他是否也会感觉痛苦煎熬？

王浩点上烟，先跟我分享他的成功经验，说他刚加入行业时有多么幼稚，“那时年轻，不懂事，狂！谁都不放在眼里，谁的话我都不听！最后怎么样呢？哥我告诉你，我可是吃了大亏了，你可千万不能走我的老路啊。”我虚心受教，王总大发感慨：“行业其实很简单，没有别的经验，真的，没有别的经验，就俩字：听话。”

这样的教诲我至少听过一百遍，不由得腻烦起来。王浩大概也看出了一点苗头，转了个话题，开始讲行业的妙处：“我开始和你一样，也不太相信行业，你说就这么一群人，一没能力二没本钱，凭什么月入万元？凭什么一个月挣六位数？”

这话说到我心里去了，心想是啊，凭什么啊？王总微微一笑：“那话是怎么说的？实践是检验真理的唯一标准，对吧？直到我上了经理，到了发月绩的时候，哎呀，我才相信行业确实能赚钱，你猜第一个月我发了多少？一万多！”他的两只小胖手拍得啪啪直响，“一万多的现金！哥，不怕你笑话，那是我这辈子第一次拿那么多钱，事实就在眼前摆着，你说我还有什么理由不信？”

根据我后来的了解，这番话未必是假的，可他也没有完全说真话。这是连锁销售骗局中的一个重要秘密：虽然《业务洽谈》中写得明明白白，每骗来一份三千八，经理就可以提成四百五十六元。可事实上从来就没有这个四百五十六，最多只能拿到三百零四元，等他下面再上来一个经理，他就只能拿一百一十四元；上来两个，就只能拿七十六元；等第三个经理也爬了上来，他就只能拿一点可怜的津贴，勉强够他自己过活。在有些团伙中，甚至连这点活命的钱都没有，不仅没有收入，他还要承担“经理室”的房租水电，要帮下线垫付各种“经营费用”，还要硬着头皮充门面。一句话：不仅赚不到钱，还要往里贴钱。

或许有人会问：既然万元收入是一句空话，他为什么不肯离开？答案很简单：他还在期待平台上的六位数。

这是一个无比荒唐的笑话：第一次被骗，他留下了；第二次被骗，他不肯走；第三次、第四次、第无数次被骗，他依然相信骗子会信守诺言。吸毒会上瘾，传销者被骗都能上瘾，真是人间奇观。聪明人不会在同一个地方跌倒两次，而传销者就站在那里，跌倒一次、两次、无数次，最后连爬都爬不起来，可还是不肯离开，依然坚信那是自己的福地。恕我刻薄，动物中也很少有这么愚蠢的东西。

许多人身上都有着或多或少的传销基因，他们堕落地放弃权利，视说谎为常

态，拿口号当饭吃，每每给骗子极大的宽容。骗子许他们一个美妙前景，他们就信以为真，并且甘愿为之而死；当前景破灭，他们宁可自我麻醉也绝不肯正视现实；如果真相妨碍了迷信，他们就勇敢地排斥真相。

而欺骗从来都是一辆停不下来的车，他们冷漠而麻木地挤成一团，不问前途，不辨方向，把饥荒、灾难和一切不可思议之事都视为自己本该如此的命运。借用海涅的名言：每块墓碑之下都躺着一段世界历史，而每个传销者身上都背着一篇真正的传销历史。

中国人把“淫”视为万恶之首，在基督教教义中，“骄傲”是一切罪恶的根源，但在我看来，世上最大的恶并不是骄傲和淫荡，也不是杀人放火，而是制造愚蠢。愚蠢本身不是恶，却可以把恶放大无数倍。

在一个愚蠢之地，什么样的坏事都可能发生，什么样的惨剧都在意料之中，人们会本能地排斥一切高尚之物，他们反对思考世界的本源，因为世界对他们来说，不过就是眼前方寸之地；他们也反对思考人生的意义，爱因斯坦曾经说过一种“猪圈理想”，他们连猪圈都懒得想，只希望传销组织能够给他们分配一个意义；他们仇视富人也鄙视穷人，嘲笑高尚也憎恶无耻，一切深沉有趣的东西都是他们的敌人，正应了那句话：聪明的人只反对愚蠢，而愚蠢的人什么都反对。

在传销团伙中住了二十三天，我总结出一个道理：愚蠢不是天生的，而是人工制造出来的。在所有蠢人背后，有一个肉眼看不见的黑暗之地，那就是愚蠢加工厂。那里烟囱林立，黑烟滚滚，正在加班加点地炮制愚蠢。很多人都会困惑：一个好好的人，怎么就能被人洗了脑？答案非常简单：只要隔绝了信息，再控制住话语权，洗脑是再容易不过的事。反正没有第二个声音，我说什么都是真理，根本不必在乎什么逻辑，更不需论证，只要拳头够大，嗓门够高，我说一加一等于几它就等于几，把骡子说成人类始祖你也得无条件相信。

传说黄泉路上有一碗孟婆汤，喝下去就会忘了自己是谁，其实要喝这碗汤不必走那么远，随便找个传销团伙就行，他们专门生产这个。配方并不复杂：谎言大量、喇叭一个、伪造的历史若干、截肢的圣贤少许，剁碎搅匀后放在密闭的高压锅里，宽汤猛火，几分钟就能熬出一锅新鲜热辣的迷魂汤，每天早上起来空腹喝上一碗，三个月就能变成白痴。

教育家晏阳初说过一句振聋发聩的话：人有免于愚昧无知的自由。在生而有之的诸项自由之中，以此项自由最为重要，无此则无任何自由，若此项自由被剥夺，一切自由都将不保，因为这是“自由中的自由”。我信服这样的话，也痛恨一切与此项自由为敌的恶人，一切制造愚蠢的人都是我的敌人，我将永远不会与之同行。

但丁的幽冥有九层地狱，里面关押着形形色色的罪人，唯独没有愚蠢制造者。如果可能，我希望加上第十层，在冰湖之下，熔岩之上，让腐败的灵魂永远不离沸腾的血池，让他们看到自己所犯下的一切罪孽，看到贫瘠的人心、满世的荒凉。

愿他们永远痛苦。

喝过早上那盆清水，小琳带我去见一位“两百多份的大主任”，此人臭名昭著，事业伙伴提起来都是一脸不屑，评语六个字：有毛病、没教养。这小伙叫王帅刚，大约二十四五岁，长了一张天生就该受欺负的猪腰子脸，小眼睛，塌鼻子，眉毛淡得像中国书法中的飞白，眼神里有种说不出的东西，阴暗而浑浊，就像乌烟瘴气的城乡结合部，让人一见而生厌憎之心。

别人做够六十五份就可以当经理，他做了两百多份还是个业务主任，原因只有一个：人品太差。他没什么朋友，家里人也不怎么待见他，在行业里骗了一年多，只骗来了一个人，就是那位粉刺阔少王赫超，后者爬得比他还高，按照传销团伙的计算方法，现在王帅刚一分钱都赚不到，算是标准的鸡飞蛋打。

这些事是我后来知道的，当时小琳带我进门，引荐语依然有“出色”二字：“这是我们公司做得非常出色的王总！”王总给我倒上白开水，盯着我思索片刻，忽然石破天惊地来了一句：“我在外面跑了很多年，什么事都见过，什么事都干过。”我目瞪口呆，心想我也见过几个职业吹牛的，可从来没见过有谁吹到这种高度，“什么事都干过”，这得长多大的脑袋啊？

这位王总阅历极丰，先是求学，求学不成，跑去经商；经商又不成，跑去开车；开车还不成，跑去牢里吃窝窝头。几年前他在东莞当司机，老板让他送货，他走到半路就把货卖了，东莞是销魂之地，以王总的德性，我断定那点钱没派什么好用场。后来警察抓他，他就逃到苏州，还是给人开车，送货的时候故伎重施，这次更狠，不光卖人家的货，连车都卖了。这种行径无论在哪里都算不上高尚之举，可他倒很自豪，说两句就要指指我的鼻子：“这就是我干的事！”

我开始还能忍，可他越来越猖狂，手指始终不离我的鼻端，有时还要上下颤动，遇到长句子还要颤动好几下，我怒气暗生，心想哪儿冒出这么个东西来，怎么连起码的礼貌都没有？这时王总讲起了他的逃亡旅程，这厮犯案之后携款潜逃，没逃多远就被警察当街扑倒，抓进去关了几年，出来后走投无路，一头扎进了传销窝，干了一年多，几乎没什么建树，名义上做了两百多份，可钱全被粉刺阔少王赫超赚走了，他一分钱都赚不到，真不知道他靠什么活着，更不明白他为什么不离开。有时候我甚至怀疑这厮是个通缉犯，众所周知，传销团伙没有别的好处，只适合窝藏匪类，反正也没人过问，在这里隐姓埋名地躲上几年，等到风声平息再重回江湖，照样吃香喝辣逍遥人间。

俗话说“婚姻是爱情的坟墓”，其实婚姻还不算厉害，传销才是真正的爱情杀手。只要进了传销窝，就如同进了幽冥地狱，除非把对方也拖进来，否则一定会情断义绝。一个在阳世，一个在阴间，再坚贞的爱情也敌不过幽明之隔。

皮鞋先生被女朋友抛弃了，李新英和小琳的经历也差不多，前者原来有个男友在三亚当水兵，两人谈了几年，也算得上郎情妾意，你依我依，后来她跑来做传销，说的没一句人话，干的没一件人事，水兵同学失望之下就把她甩了。



小琳的故事更加惨烈，她原来的男友叫张中，小琳到上饶后一直打他的主意，打了无数电话，终于把张中骗到了上饶，这小伙很聪明，一进房间就知道事情不对，拉着小琳就往外走，谁敢阻拦他就对谁发怒，一路大吼大叫，一副不怕死的架势，把所有人都吓住了，小琳只好乖乖地跟他回三亚。可这孩子实在不算聪明，在家里待了几天，还是经不起李新英他们的拉拢诱惑，不顾家人劝阻、张中恳求，一个人又溜了回来。

我看过她的日记，在描述这段经历时，她时时提到“浑身没劲（劲）”、“难受”、“伤心”，估计日子也不太好过。后面的事情可想而知，一个人执意要往火坑里跳，也只能由她去了，张中从此跟她断了联系，短信不回，电话不接，一段爱情就此告吹。

后来我常常劝她和张中复合，她这样回答：“我知道他对我好，可是我的心早就被他伤透了。”我说是你伤人在先，你想想，人家千辛万苦把你救回去，你一声不发就跑回来，你说他会怎么想？小琳冷冷回应：“谁离了谁还不能活？哼。”说时脸如寒霜，眉宇间隐隐有一股仇恨之意，我看了都有点害怕。

传销团伙中常常有人退出，行业中把他们称作“逃兵”或“懦夫”，这些“懦夫”都有一个共同的特点：消沉、沮丧，有的甚至会神经失常，可他们从不认为自己愚蠢，只恨别人不支持他，甚至会由此恨上整个社会。而传销团伙为激励成员，也经常会进行仇恨教育，把一切不幸都归到别人头上，“卧薪尝胆”、“报仇雪恨”这样的词屡见不鲜。

小琳给我讲过一个流传甚广的故事，说有个人被骗进了行业，这人太穷了，连三千八都交不起，只能四处借钱，可谁都不肯借给他，最后求到了一位朋友，这位朋友知道他在做传销，不仅不肯借钱，还把他羞辱了一通。这人当时就记下了深仇，咬着牙挺了下来，疯了似的干行业，两年之后终于上了平台，赚了几百万，可胸中怒火始终不熄，念念不忘当年的胯下之辱，一心只想报仇雪恨。不知想了多久，终于想到一个妙计：去银行提了五十万，全换成一元一元的硬币，然后雇了辆车，把这五十万个硬币哗啦啦全倒在朋友门口，好大一座钱山！满村的人都惊呆了，这位英雄沉冤得雪，心中豪情激荡，在众目睽睽之下仰天长啸：某某某，你给我看着！当年我跟你借五千你都不给，现在，我给你五十万！说到这里，小琳像是想起了自己的遭遇，咬牙切齿地总结道：“我们在这里干行业，肯定有很多人理解、不支持，甚至还会有人嘲笑我们，不要紧！成功以后再让他知道我们的厉害！”

这故事肯定是编的：既然五千元没借到，那五十万就没必要还。未受滴水之恩，反以涌泉相报，这事干得大有古人之风，动机却很难理解：明明是去报仇，怎么反倒成了报恩？这算怎么回事？另外我也不相信他能拿出那么多钱，就算能拿得出，换五十万个硬币也是一件挺麻烦的事。费了天大的劲，只为搞一场没啥意思的行为艺术，看来英雄果然是用特殊材料制成的，如果不是得了失心疯，就肯定是脑袋被驴踢了。然而仔细一想，其中仇恨之意还是令人不寒而栗。

传销发展一日，这种仇恨教育就会持续一日。在不久的将来，也许每个幼儿园门

口都要加派警力。但愿这只是危言耸听。

用一个字来描述我的传销生活，那就是“饿”，不只是肠胃之饥，而是肉体与灵魂的双重饥饿，吃不饱固然难受，更煎熬的却是精神上的匮乏与空虚。我相信一个道理：一个人的富足不仅是金钱之富，更要看他心灵中能容纳多少与自身无关的东西。同样，一个民族的强大也绝不仅是 GDP 的强大，更要看其在精神领域有多少发明创造。