我第一次结婚时。  
  
乔敏是伴娘。  
  
她是小曹亲姑家的表妹。  
  
当时，她还是个大学生，在青岛黄海职业技术学院念书，结婚那天，我对她印象非常深，因为她腋毛很长，雪白的礼服根本摁不住这些疯长的腋毛。  
  
结婚后，我动辄几个月不回家，我娘就撵小曹到青岛找我。  
  
潜台词是，你在家闲着，不去怀个孕？  
  
小曹，就坐车到青岛找我。  
  
在青岛，我每天忙的要命，哪有空陪她？只是带她逛了逛栈桥、五四广场，然后我就不管她了，你自己打发时间吧，想买点什么就买点什么，我给钱。  
  
她就喊乔敏出来陪她。  
  
俩人一天到晚就是逛街，也不嫌累。  
  
晚上，我让乔敏住我的床，我和小曹去酒店住。  
  
我家闺女，大概率就是在这个期间怀上的，小曹觉得在酒店比在家有意思，酒店有浴缸有镜子，床也软，关键是隔壁还动不动嗷嗷的助兴……  
  
理论上，乔敏也算我半个小姨子。  
  
人家都说姐夫跟小姨子很容易勾搭上，很遗憾，我对她无感，我虽然没念完大学，但是对于黄海职业技术学院这样的烂学校，就是倒贴钱我也不会读的，这玩意也是鄙视链，厌屋及乌。  
  
另外，她是真正的农民出身。  
  
我们家，小曹家，都算富农系列，小曹家并不种地，她爹是医生，我们家虽然种地，但是是规模化的，还有养殖场，有油坊。  
  
还有，她那夸张的腋毛……  
  
全薅下来，应该能织个毛衣。  
  
我再次见到乔敏，是家里说她丢了，跑到青岛来找，当时我跟小曹要离婚了，我们双方都已经摊牌了，只是亲戚朋友们还不知道，乔敏的父母来青岛时，专门联系了我，问我有什么办法能找到闺女。  
  
把QQ给了我。  
  
我一加，发现是单向好友，说明她之前加过我。  
  
请求里，我写了：我是你姐夫，懂懂。  
  
到了晚上，通过了。  
  
她在网吧。  
  
我把她父母来青岛找事转告给了她，她说自己没有在青岛，在烟台参加培训，说自己挺好的，让父母回去吧。  
  
我让她给我留个能联系上她的手机号码。  
  
她把自己领导的号码留下了。  
  
次日，一大早，我就去小旅馆找她父母，把手机号码转交了，我说乔敏没事，说是已经找到工作了，在烟台参加封闭培训呢，具体什么情况，你们打电话问问吧？  
  
我原本想带老两口逛逛青岛。  
  
一想，妈的，马上就跟小曹离婚了，我才没这个闲心。  
  
如送瘟神一般，哄走了。  
  
乔敏每晚都会上网，一上线就会找我聊几句，我问她有没有跟父母解释清楚？  
  
她说，解释过了，都回去了。  
  
我问，你在烟台参加什么培训？  
  
她说，中医培训。  
  
我问，要回去给曹医生当助理啊？  
  
她说，我才不回去呢。  
  
我跟小曹领了离婚证，我想陆续把与小曹有关的人删一删，其中就包括乔敏，我删除乔敏之后，她又申请加我为好友，说不要删她，她很喜欢看我在QQ空间写的文章。  
  
说的怪可怜的，我又加了。  
  
有天，乔敏给我发信息，说是学校宿舍不让住了，能否把行李先放我的住处？  
  
我说，可以的。  
  
四个大行李箱。  
  
其中两箱是货……  
  
她做了无限极。  
  
送了我两盒牙膏，我说你还没收入，不能送我，我买你的。  
  
她说，不用的。  
  
我坚持给了她钱。  
  
我问她，那你住哪？  
  
她说，我同学租的房子，我过去凑凑。  
  
我问，谁拉你做的这个？  
  
她说，一个学姐。  
  
我问，她现在一个月有多少收入？  
  
她说，她做了两年多，现在一个月2万多，去年还去泰国旅游了。  
  
做直销的人，不能劝，你越劝她，她越有反洗脑你的欲望，所以我遇到类似的朋友，都是鼓励，干的好，真好。  
  
偶尔，她会过来拿货。  
  
有时，也会让下线自己过来拿货，她发展的下线，多是师弟师妹，看着一张张稚嫩的脸，还是让咱感慨万千的，我曾经问过这些娃娃们，你们为什么会相信她呢？他们的口径差不多，说乔敏在上学时就挺能折腾的，挨着宿舍推销日用品，自称读了三年书没问家里要过一分钱，属于学校里的能人系列。  
  
过了差不多半年。  
  
她问我，姐夫，我能给你介绍介绍产品吗？  
  
我说，不能。  
  
她问，那我能问你借6千元吗？我离升级还差这么点了。  
  
我问，你现在一共负债多少？  
  
她说，3千多，但是整体是赚的，因为在一些学弟学妹手里铺了5万多的货，让他们代销。  
  
我问，你觉得我聪明吗？  
  
她说，非常聪明。  
  
我问，那我说的话，你会听吗？  
  
她说，绝对听。  
  
我说，别做了，找父母要钱，把欠的钱还上，产品能卖就卖，卖不了就送，这是一条不归路。  
  
她说，我是看中了里面的终身分红以及美国游学。  
  
我说，一将功成万骨枯。  
  
她貌似要跟我理论理论，我说了几句比较重的话，包括讲了四川美院做传销的学生，你跟她有什么区别？都是还没出校园就被人给更换了操作系统，你知道我现在如何看待你吗？就是个傻逼！  
  
她哭了，很伤心，说自己已经在这个行业投入了一年，刚有点起色，实在不忍心放弃，说只要自己升了级，以后就有固定工资了。  
  
她说自己实在无法开口问父母要钱。  
  
我说，这样，我给你出这3千元，你收手吧。  
  
她问，我不干这个，又能干什么呢？  
  
我说，干什么都行。  
  
她说，一旦不干这个了，我连住的地方都没有，我现在跟无限极的小伙伴们住一起。  
  
我说，先在我这里住一些日子吧。  
  
她问，会不会影响不好？  
  
我说，你不介意就没人介意。  
  
我算是帮她擦了屁股，真的擦完屁股，她又反复了好几次，包括偷着去听课，依然在发展下线等等……  
  
这些，我都理解。  
  
毕竟，中毒太深。  
  
2013年，我们一群队友去穿越大兴安岭，其中有个队友是做直销的，最初他是想通过这次穿越把我们营销一遍，没想到被我们合伙给反洗脑了，那么一个铮铮男儿，硬是被我们一群人给说的嚎啕大哭，也是反复念叨那句话：我为这份事业付出了太多太多，我不舍得放弃，剧情是何其的相似？  
  
乔敏搬到我这里后，我们一人一屋，相安无事，我让她找份工作，她说她不喜欢给人打工，还是要自己做点事，慢慢研究，看看做点什么。  
  
一方面，她天天研究做什么赚钱。一方面，我让她帮我做做客服之类的。  
  
我管她吃喝。  
  
这期间，她去夜市摆过摊，偶尔我也去帮忙，纯粹当体验，我发现她的确很有做生意的天赋，能吆喝能忽悠，她又跟我吹起三年大学没问家里要过一分钱，我就噎她一句，那咋还欠下了三千多块钱？  
  
她辩解，那都是为了冲业绩。  
  
这种在学校里有个性、有魅力的人，一旦做了直销或传销，一坑就是一片，四川美院那个就是活生生的例子。  
  
我们俩关系深入，也是因为爬崂山。  
  
我带她参加了一次周末休闲爬，晚饭时大家又喝了点酒。  
  
回到家，她一关门接着把灯又关上了，直接揽住了我的脖子，手也不老实，嘴也不老实，腿还蹭来蹭去。  
  
我说，没洗澡。  
  
她说，我就喜欢臭男人的味道……  
  
她真的是一只舔狗，人家一般都是亲嘴，她不，她是亲额头，亲眼睛，亲鼻子，亲耳垂，亲脖子，一点点的亲，竟然亲的人不由自主的想叫唤。  
  
我才知道，她不仅仅腋毛疯长。  
  
人家还会摇摆，自己扭动。  
  
技术流。  
  
结束后，我先去洗澡，然后她再去洗，她洗到一半，探出脖子让我去给买那个，说来亲戚了，我就去楼下小卖部给买了，回来时，她已经整理好了。  
  
我弱弱的问了一句，今天这么兴奋，是因为喝酒了？  
  
她说，不是，是爬山时就想了，爬山时，我在你后面，一抬头就看到你两个大腚，一扭一扭的，就跟个叫驴似的。  
  
她自己说，爬山时，就淹了好几次。  
  
她的确是个技术流，给我科普，人最性感的器官是大脑，想象力才是真正的情趣，她那想象力也太奇葩了，问我想不想左曹右乔，还问我有没有报复她表姐的快感？  
  
的确，有！  
  
我很好奇，你什么时候就开始懂这些了？  
  
她说，高二。  
  
我问，跟谁？  
  
她说，政治老师，是我们班主任。  
  
对她，谈不上喜欢，但是呢，也没必要撵她走，有胜于无，有人给咱做做饭，照顾咱日常生活，不是很好吗？咱又不会跟她结婚。  
  
真接触了以后，我发现，她貌似还是蛮聪明的，那时流行开心网，偷菜、抢车位，她分数比我还高，我一直都觉得，游戏水平与智商呈正比。  
  
那你又咋考了那么个破学校？忙着跟老师谈恋爱了？  
  
她一直很好奇，你为什么会跟我表姐离婚？  
  
我说，我也不知道为什么，可能就是无感吧？  
  
她问，吵架了？  
  
我说，也没吵架，也没打架，离婚那天，天气还很冷，签完字出门的时候，她还从背包里掏出了外套，让我穿上，别冻着。  
  
她说，搞不懂你们。  
  
我说，我也没搞懂我们。  
  
跟乔敏在一起时，蜜月了一段时间，渐渐的，我就没啥兴趣了，总跟一个人，能不腻烦嘛，科学家发现，俩大猩猩在一起半年就阳痿了，如何治疗？换个大猩猩就好了。  
  
当时，我认识了中国海洋大学的一个姑娘，这个姑娘读大三，很出色，已经有车了，平时上学开着一辆荣威350，有个同学坐她车关门太用力，结果把车门给震掉了……  
  
我们认识，就是因为她在论坛写了这段经历，我回复了，她加了我。  
  
我有了新欢，自然想把乔敏支走。  
  
那支到哪呢？  
  
想来想去，我求助了陈姐，于是，我顺利把乔敏发配到了即墨NIKE鞋厂，去了办公室，干考勤，一个月两千多。  
  
她也干？  
  
她听我的。  
  
我给她画饼，意思是我里面有人，你进去干一段时间，我就安排提拔你，那里的收入可比一般事业单位还要高，关键是学习人家大公司是怎么管理的。  
  
她去了。  
  
去的前一天，她还专门买了个剃须刀，都刮了。  
  
我甚是开心，感觉把她送进监狱了。  
  
没人烦我了。  
  
没想到，她很适应工厂生活，去了没有一年，干到了办公室副主任，这个官听起来很小，其实权限非常大，有很多油水。  
  
春节，我们一起回的家，路上她跟我说，自己很喜欢这家韩国企业，一切都很规范，福利也很好，晋升渠道很畅通，只要你有能力上不封顶，甚至干到中华区总裁都有可能，她认为自己再用一年干到办公室主任没有问题，办公室主任年收入就要10万+了。  
  
回家后，先是，她跟她妈去我家玩耍，类似走亲戚，感谢我给介绍了这么好的工作，顺便让我爹给算算命。  
  
我爹算着她是县长命！  
  
我爹自己都感叹，算过这么多命，第一次遇到这样的大富大贵之命……  
  
我笑掉了大牙。  
  
心想，我爹真会编。  
  
她要能当县长？那我就是省长。  
  
先来个小穿越，去年中秋节，我去父母家吃饭，我爹跟我说，在公园遛弯遇到乔敏带儿子在那边学足球，乔敏拿过我爹的手机，加了微信好友，给转了三千块钱，然后又给点了确定。  
  
单纯的感恩。  
  
算命之恩。  
  
乔敏真的当上了县长？  
  
我觉得，比县长官大吧？！  
  
前两年，她问我，董哥，你当年是不是觉得大爷说的很夸张？  
  
我点点头。  
  
她说，其实，我当年已经看到了今天，我一直都觉得我不会打工的。  
  
镜头，再切换回当年，找我爹算命，是年前！  
  
年后，初三，她非喊我去她家，说她妈她爸特别想请请我，说老两口当时去青岛找我，我招呼他们吃喝，很不好意思，我想了想，那去吧，毕竟乔敏对我还是很好的，我就买了酒买了烟，去了，路上我还在想，见了面，我不能再喊她爹姑父了，要喊叔，毕竟我跟小曹离婚了。  
  
去了以后，我才觉得是瞎胡闹。  
  
家里催她相亲，她说自己谈了个男朋友，初三来认亲，结果她把我喊去了，她那边亲戚朋友都去了，包括小曹她妈我前丈母娘。  
  
这不是瞎扯淡吗？！  
  
没吃饭，我就走了。  
  
他们家也闹翻了。  
  
这你操作，也太奇葩了，如你的腋毛一般奇葩……  
  
回家，我也没敢跟我爹我娘说。  
  
初五，她又跑我爹家了，跟我爹说，要跟我结婚，我爹我娘比我有智慧，就劝她，乡镇就这么大，咱原本又是亲戚，这样的确不合适，你说你比小曹好吧？我们都承认，但是这个东西就是阴差阳错，你说怎么弄？我爹从命理角度给她分析，说她拿筷子长，未来肯定找个外省的，咱这两家离的太近了，你们命里的确没有。  
  
看来，我低估了这个女人的闯劲！多年后，我认识了乔敏的高中同学，说乔敏当年跟班主任的事也闹的满城风雨，当时乔敏的父母都赶到学校了，跟班主任商量定亲之事，看来她这种“霸王硬上弓”的戏份并不是首次出演。  
  
从此，我没敢再跟她有过任何亲密行为，我爹叮嘱的，到时弄怀孕了，又不去流产，你看你怎么弄？你是正经女人没娶回一个，孩子生了一堆。  
  
再次有亲密动作，应该是前两年，本地有个巾帼企业家晚宴，在我们家餐厅搞的，我正好遇到了她，她从洗手间刚出来，她故意拧了我胳膊一下，我抓了她屁股一把，她笑着说，也就是你，要是别人，我……  
  
年后，我先回的青岛，她晚回的，她应该是过了元宵节。  
  
工厂有个拉人奖励政策，每介绍一个工人过去，给200元奖励。  
  
她有多能忽悠呢？  
  
她这次拉了13个过去，有老乡，有同学。  
  
又有一次，我跟陈姐爬山，聊起了这个拉人奖励政策，我好奇的是，这个工资差会让谁吃了呢？  
  
陈姐的说法是让内部管理人员给吃了。  
  
陈姐说，你可以把这个姑娘介绍给我，她若是的确拉人很厉害，完全可以跟我们合作，我们可以每个月给她200元/人头的佣金。  
  
我觉得，这个不错，若是她拉的那13个工人走陈姐这边通道，那乔敏每个月就可以吃到2600元的工资差。  
  
后来，陈姐安排办公室人员跟乔敏对接了。  
  
不得不说，乔敏真有做传销的天赋，她跟陈姐公司接上头后，先是兼职干了几个月，突然发现这个模式好，是个自动赚钱机器，具有积累性，干脆，也不稀罕什么副主任了，直接辞职了，全身心拉人，她把佣金再次分级，去拉拢一些技校负责就业的老师，给他们一定的佣金比例，可长期提成。  
  
老师们肯定卖命。  
  
就这样，她快速成长起来了，当时陈姐对我的期望，乔敏全给实现了，而且乔敏这家伙做事没啥原则，胆子大，不要脸，后来她发招工简章能发到哪？初一初二的教室，那些考学无望的，直接就跟着走了。  
  
为什么一定要招这个年龄段的？  
  
她们能安稳干到20岁。  
  
至少有四五年的红利期。  
  
若是招20岁以上的？  
  
根本干不住！  
  
我读初中时，一个班能读到初三的，也就是三分之一，最终能考走的？也就是五分之一，大部分都去打工了，很多人不够年龄怎么办？借别人身份证。  
  
陈姐跟我谈过乔敏，陈姐觉得乔敏这个人，做事能力没得说，就是那些招术让人匪夷所思，略贬义……  
  
2021年，乔敏找我吃饭，很虔诚的请教我一个问题：董哥，站在你的角度，你觉得我有什么值得改进的地方？  
  
我问，能实话实说吗？  
  
她说，恩。  
  
我说，第一、减肥，保持有钱人该有的身材。第二、只做为社会加分的事，永远不想捷径，不想投机取巧。  
  
她表示接受。  
  
我是看着她成长起来的，一句话可以概括她的成长史，一直都游走于法律边缘。  
  
她能奇葩到什么程度？  
  
她四个娃，都是代孕的，她自己不生，觉得会耽误时间，在胆量方面，她跟我前面写的那个蓝凌不分上下，蓝凌从我这里回去没多久就生了娃，我也没见她大过肚子，有时我在想，蓝凌这个孩子，大概率不是自己生的，蓝凌比乔敏更没原则，而且坐过牢，胆子更大了，我一度怀疑那孩子是蓝凌买的。  
  
还有卖孩子的？  
  
很多，大部分孩子都是亲生父母卖的。  
  
我有个骑友是妇产科的，偶尔会有产妇找她给咨询买家，例如原本就有两个孩子了，三胎是双胞胎，自己养活不了这么多，就想送一个，说是送，你肯定要给点营养费……  
  
拐卖在买卖系列里，属于小比例！  
  
乔敏的事业分为五个阶段。  
  
第一阶段，只为韩企招人，吃工资差，她把传销那套应用到了淋漓尽致，她N多学弟学妹都被她忽悠下了水，成了她的代理，纷纷回老家招人再卖给她。  
  
那应该是2008年前后，她干了一年多，帮父母还了几万的饥荒，还剩十多万，首付买了辆奥迪A6，手动挡的，当时这个车是32万，最低配。  
  
有了A6，同学、老乡，追随她的更多了。  
  
别说他们了，连我都觉得高看她一眼，孬好不说，人家开大A6了。  
  
第二阶段，做灰色产业，例如很多人想出国赚钱，那时在国内打工，一年万多块钱，而去韩国呢？一年能剩七八万。  
  
合法渠道很难出去。  
  
她就里应外合做黑工渠道，每人收1万元。  
  
怎么出去？  
  
走旅行社。  
  
多年后，我成了一名国际领队，我也很不理解，为什么那么多国家会要求交保证金，例如去澳洲需要缴纳50万的保证金，其实就是防滞留的，跟我合作的旅行社老板说过一件往事，她刚做旅行社时，自己亲自做领队，旅行团落地韩国，一出海关，所有人都跑了，只剩下了她自己。  
  
她没经验，被乔敏这样做黑产的给盯上了，一次就能送出去三四十个人。这就如同做黄金回收的，偶尔也会收到假货，那咋弄？老板会去别的城市，找那些新开的黄金回收店去卖掉，给上一课。  
  
乔敏真正实现原始财富积累，就在这个阶段，别说几年不见变化很大，就是几个月不见都觉得她腰杆又挺了，在这个期间，她还换过一次车牌，换了黑牌，不知道是真牌还是假牌，可能是彰显自己有外商资源吧？  
  
那，怎么找客户？  
  
主要是百度贴吧，另外，这玩意口碑介绍特别多，例如我跑出去了，那么我就会劝同学或亲戚朋友也出去，自然就把乔敏介绍给亲戚朋友了，我印象最深的是，有个鹰潭的读者，他到青岛找我玩耍，恰好那天乔敏找我，我们一起吃了个饭，结果，这个读者再联系我的时候，说他在澳洲了，打黑工，一个月2万人民币，乔敏不知道怎么给人洗的脑？用腋毛？2015年我带队去澳洲，这哥们还在澳洲，说是定居了，最大的变化是大纹身，澳洲人喜欢纹身，我问跟乔敏还有联系没？说一直很好。我草！  
  
第三阶段，做出国苦力。  
  
中信、中铁全球都有基建业务，需要能出国的劳动力，这个业务一般人深耕不了，毕竟农村苦力对出国是畏惧的，这个东西是需要养，先是有人出去赚到钱了，然后回来慢慢带。  
  
不说别的地方，光我们乡镇让乔敏做到了什么程度？  
  
哪个村都有个十个八个在国外打工的。  
  
我们村，巅峰期更夸张，近半数。  
  
出国打工收入听起来也不高，根据工种不同，年收入5万到20万不等，但是这个收入是净收入，是直接打到女人卡上的，这才是核心吸引力，孩子娶媳妇要买房子吧？你在国内打工可能收入也不错，但是你攒不住钱，而出国打工呢？是强制攒钱，现在我们村在国外打工的，基本都是孩子等着娶媳妇的。  
  
我亲哥，他过去是做勘探的，项目经理，业务也是遍布全球，我哥当时分管两大洲，一是南美洲，主要是智利与巴西，二是非洲，主要是埃塞俄比亚、安哥拉、南非。我哥在非洲时，我写过很多非洲游记，就是当时去他玩耍。  
  
出国打工，可以这么理解，是出国坐牢。  
  
他们的工地是全封闭的，例如封闭在沙漠，封闭在海边，与当地绝对的物理绝缘，只有司机、采购才可以。  
  
当然，我是比较自由的，我哥在那边有司机，司机带我到处转。  
  
我哥跟我是两个极端。  
  
他是保守派，二十七八了还是处男，他对我最不满意的地方就是男女关系，一直到今天，我们俩只要见面，他肯定要在这方面抨击我。  
  
此时的乔敏已经开始冉冉升起了，我对乔敏无感，但是我觉得乔敏肯定是个肥水，不如介绍给我哥，你也别在意她跟班主任睡过觉，能赚钱就行。  
  
我真喊着他们俩一起吃了饭。  
  
认识了。  
  
因为这个事，我爹对我刮目相看，我爹的意思是，她跟班主任睡过觉那真是无所谓，关键是你睡过的，给你哥？这合适吗？除了李世民，谁能干出这种事？！  
  
我心想，老思想，牛哥经常跟我讲，那不过是一次深度握手而已！  
  
我哥当时主要是拿年薪+奖金，我哥每次回来都要带工人去，但是没有所谓的工资差，也没有人头奖励，是各地劳务输出定向培训汇总到总公司，总公司安排我哥给带到项目上去。  
  
问题是，天南海北，流动性太强。  
  
人，干不住。  
  
想家！  
  
乔敏点醒了我哥，乔敏的观点是，出国干苦力类似洗脚房，只有一种关系能把人拴住，就是宗亲关心。  
  
一个工地，只用一个乡镇的人。  
  
他们的工地，全是鸡窝状，一处也就是三五十人，于是我哥开始深耕我们乡镇，后来到了我们县，旁边的莒县、五莲，我哥也从项目经理的角色逐步转化为人力输出方，类似乔敏吃工资差。  
  
巅峰期，我哥一个月能吃到40万的工资差，但是也赶不上乔敏的规模。  
  
这里面有个差别，我哥输出的，是纯苦力，就是建筑工人，大部分年龄在40以上，乔敏输出的多是技术工种，年龄在40岁以下。  
  
他们之间，不存在竞争。  
  
乔敏转型到这个阶段时，我都替她高兴，等于她洗白了，做的事也高大上了，赚的每一分钱都能心安理得了。  
  
也发生过大事。  
  
有年，恐怖组织袭击了中国工地，11名工人被打死，灵柩是包机运回的，当天报纸头条是接同胞回家，现在新闻还能搜到。  
  
那11名工人，都是通过乔敏出去的。  
  
原本是12名，另外一名为什么没去？  
  
这哥们自己创业，在我们小区旁边开了个羊汤馆，半年赔了6万块钱，关门了，他自己说虽然赔了钱，但是也很开心。  
  
因为，躲过一劫！  
  
他们都属于高级技术人才，焊油罐的，一个月三万多人民币，他跟我讲，油罐里有多热呢，四五十度，必须穿防护服，否则一分钟都待不住，一天要喝40瓶水。  
  
我怎么认识他的？  
  
是乔敏喊我去羊汤馆吃饭，我才知道这些事。  
  
那乔敏心里是不是很难受？  
  
难受。  
  
所以，她也动不动烧香拜佛，做公益，给村里修路，给镇上捐款，还上过《沂水新闻》，为此我给她提过建议，不要让地方上知道你有钱，否则？你就是待薅的羊毛。  
  
我推测，她还有一个特殊心理。  
  
炫耀。  
  
你看，我今天成成功人士了。  
  
什么时候她才领悟我的这些话？  
  
这两年。  
  
也是因为挨过巴掌了！  
  
高调的车子不开了，高调的车牌不用了，高调的头衔不要了，进入潜艇模式了，偶尔也会手痒痒，去年我做退换书，一个图书馆差不多1万元的成本，她找到我，意思是想给镇上捐六个图书馆，希望我协助。  
  
我把她训斥了一番。  
  
我说，什么时候你是安全的？再也没人提起你的时候。  
  
我对她，一直到今天，还是“老师”的角色。  
  
包括偶尔有工伤事故，尤其是我们本乡镇的，她又同情心泛滥了，想拿点钱给人家，我就觉得她有病，人家为谁工作，谁来赔偿就好了，你若是不出现，这一切就结束了，你出现等于再次给人家点燃了希望，没钱了就想起你。  
  
你不要让任何人，尤其是家属，知道有你这么一个中间商的存在。  
  
说白了，还是内疚。  
  
经历的太少，我哥实现原始积累后，先是做工程，后是做地产，最初工地死个人，我爹我娘都去帮着烧香，看到人家抬人来闹，一家人都跟着给死者磕头。  
  
后来，经历的多了。  
  
一切按照流程办，你爱闹就闹，闹就报警。  
  
建议走司法程序，法院怎么判怎么赔，一般都是先预付10万元的丧葬费，剩余的等法院判决以后，再支付。  
  
即便是私下协商好的，也会通过法院判一次。  
  
这就是最终裁决！  
  
咱作为旁观者，都觉得这些工程商真是冷血，工地有人出事了，一点都不影响晚上喝酒，久而久之也就明白了，一切都是生意，包括每个人的命，都有价格。  
  
小曹现在的老公，五莲的那个，他们俩的媒婆就是乔敏，小曹老公在五莲那边帮着招出国工人，类似代理的角色，五莲这个地方很神奇，五莲人打工有个特点，真的为老板卖命，我哥的铁杆军团除了我们村的就是五莲的。  
  
那乔敏的老公是谁？  
  
也是这个圈子的，中信集团的，负责海外基建的。  
  
更奇葩的是：人家倒插门过来了。  
  
老家是甘肃天水那边的，可能也很穷，对老家没什么眷恋了，之前在我印象里很白净，戴个眼镜，这两年不知道咋了，画风突变，成了大胡子。  
  
可能祖上是匈奴吧。  
  
很听她的。  
  
绝对跪舔。  
  
我跟乔敏成了纯粹的朋友，我回县城后，她也回了，当时她还是想嫁给我，而且后面还有很精彩的回合，她跟我现在的媳妇还正面交手过，这东西真是卤水点豆腐，乔敏内心深处瞧不上我媳妇，但是……  
  
2017年，我搬家，她来温锅，当时我自己在家，她挨着每个房间看了看，然后眼圈也红了，感叹了一句：原本，这一切都是我的。  
  
我心想，妈呀，你都是亿万富婆了，我们这屌丝生活你也能看上眼吗？我媳妇一跟我吵架就来那句：你当初若是选乔敏，你就不用这么辛苦了，天天吃喝玩乐就行了，冬天头还不冷，绿帽子一摞一摞的。  
  
第四阶段，是我哥反向教育了乔敏，我哥自立门户后，发展的特别快，正好赶上了地震频发期，各地都有地震探勘、预警需求，我哥又专业做这个细分领域，工程遍布各地，山东工人有个特点，出不去，一出去就想家。  
  
而且，帮派意识严重。  
  
什么地方的工人最有打工人精神？  
  
云贵川！  
  
于是，乔敏开始反向操作，从那边招工送到北方来，主要是建筑工人，今天的建筑工人跟大家理解的不同，建筑工人属于高收入，他们对生活条件是有要求的，例如必须有空调，床铺必须舒适，一间房子不能超过四个人。  
  
月入一两万，是建筑工人的常态。  
  
还有精神需求。  
  
啥需求？  
  
父母能否跟随？  
  
子女能否跟随？  
  
妻子能否同工？  
  
这些，都需要解决……  
  
于是，乔敏跟这些工程方是怎么合作的？她来出钱建模块宿舍，她出团队来管理这些人，依然是赚取工资差，还会根据级别有单间，有夫妻房，还会安排子女就近读书。  
  
这么给大家科普一句吧。  
  
即便是在山东本地，云贵川也已经成了建筑主力军。  
  
他们职业精神好。  
  
我在日记里经常提到的小广西，他就属于超级有职业精神的，后来倒插门到我们村了，现在是我哥的小跟班，我哥的口头禅是，要不，我让小广西去打他顿？  
  
云贵川的人，打人也专业。  
  
不要命。  
  
我们北方人，以吓唬为主，不打。  
  
他们？  
  
真干，我是见识过……  
  
我爹在工地管过一段时间，我爹说，110平均每天出警两次，就是一群野蛮人，一言不合就开战了，关键是山东爷们光喜欢嘴上占便宜，例如骂他们小矮子，真挨了打，又报警诉苦。  
  
去年还是前年，乔敏找我，她想做一个APP，针对建筑工人的，以学习、娱乐、科普为主的，因为她发现工人下班后很空虚，要么喝酒，要么看直播，钱都让主播们给骗去了，她想改善大家的精神文明面貌。  
  
我不认可。  
  
我觉得最大的成本是推广成本。  
  
她说，推广不是问题，因为现在都是手机打卡，打卡软件本身就是咱自己的APP，只需要把这些内容放进去就行了，只是没拿捏准，用文字还是音频还是视频。  
  
我觉得意义不大。  
  
什么比抖音还有吸引力？  
  
最好的办法，还是参考出国劳务系列，直接把工资发他们女人手里，让女人拿捏他们。  
  
云贵川，不同意。  
  
山东为什么同意？  
  
山东，工薪阶层普遍是女人管钱。  
  
前几天，本地还发生了一个刷单诈骗案，一个农村妇女被骗了40万，这个农村妇女的老公在智利干电焊，也是从乔敏那走的。  
  
钱都是定期发到女人手里。  
  
第五阶段，保险业务，是乔敏目前的主要业务，因为她手里农民工基数足够大，她就开展了保险业务，每个月会扣一点保险费，主要是管工伤意外的。  
  
她不是通过某家保险公司。  
  
而是自己去开了这个赌场，赚赔率了。  
  
类似神州租车，他们的车子是没有商业保险的，修车是他们自己出钱，那这个钱是怎么来的？有个保险资金池，租车的时候我们要买保险套餐。  
  
这个钱，就直接进了资金池。  
  
她不仅仅做自己的工人，也做一些化工厂、食品厂，保险公司里也有类似的商业保险，但是每个省都不同，例如有些高危险江苏有，山东就没有，很多人做企业保险服务，就是为山东的企业买江苏的保险。  
  
而乔敏的玩法，就更保险了，等于自己成了微型的保险公司。  
  
稳赚不赔！  
  
我媳妇把乔敏一直都定义成大忽悠，大骗子，包括她搞的这些保险业务，我媳妇觉得，赔的少肯定会赔，若是赔的多了，她肯定跑路。  
  
但是，我媳妇很崇拜、很敬佩乔敏两点：  
  
第一、四个孩子都是上海户口。  
  
第二、在上海有两套别墅，当时买的时候700万一套，现在翻了好几倍。  
  
我媳妇养的上海购房资格，现在才刚能用。  
  
去年，也就是2021年，我们去看了几套房，看的最大的一套60平，因为，今天上海房子太贵了，太夸张了，500万只能买个40平左右的房子。  
  
这十多年，我几乎是见证了乔敏的崛起。  
  
也是眼看着她一一体验，一一放下，修行的越来越好了，整个人面貌都有了变化，有慈眉善目的感觉了，是不是胖了？  
  
去年，她给我写了一个详细的商业计划。  
  
想让我把“懂懂”这个IP打造起来，多线程同步作业，做出一家上市公司来，她总觉得，依董哥的实力，不做一家上市公司出来，总有些遗憾。  
  
我心想，我还是把文章写好吧，你们真可怜我，就好好赚钱，关键时刻分我点，我就心满意足了。  
  
对了，前两年，她在昆明，应该是去招人。  
  
貌似跟几个娘们喝多了酒，在KTV，给我打电话，说自己能力不够，帮到我的太少，看我每天这么辛苦，很心疼之类的……  
  
我每次遇到她，都会重申一句话，攻城容易，守成难。  
  
一定要做合法的、积极向上的业务。  
  
这是我对你最大的担心。  
  
因为，你胆子太大了！  
  
属美特斯邦威系列，不走寻常路！