

湖北随州“杀人魔王”前传

“破烂王”熊振林如何蜕变成连夺八命的刽子手

今年1月4日晚,湖北省随州市曾都区洛阳镇发生一起特大凶杀案,共8人遇害,其中包括一名两岁半的小孩,凶手作案后潜逃。作案后的第8天,犯罪嫌疑人熊振林即在武汉被警方抓获。这个曾经靠收废品而成为当地有名的“破烂王”、被传家产过百万的34岁男子,究竟是如何变成了一个当地居民谈之色变的“杀人魔王”的?

“独生子”熊四的孤独童年

“报复心强,不是一般的好胜”

同学说他从小就吃不得亏

1月11日,一向深居简出的湖北随州市何店镇贵庄村小学老师钱玉国走下山,在村口的墙上看到一张通缉令,看后吃了一惊:照片上被通缉的34岁男人,竟是自己当年教过的小学生。钱老师没想到,这个小时印象还不错可爱的娃子,20多年不见,居然成了杀害8人的通缉犯。

“天真活泼,比较聪明,学习成绩也还可以。”上世纪80年代初,小学二三年级时,熊振林是钱玉国班上“很特别”的一名学生。除了比一般学生聪明,其母占红英也是村里的小学老师,和钱共过事,这让钱对他印象深刻。

现年35岁的余家志曾和熊振林同窗4年,他的记忆中,熊性格比较活泼,学习成绩不差,就是说话阴阳怪气,好出风头,老搞些滑稽的事,“他报复心很强,吃不得亏,不是一般的好胜!”

家庭原因扭曲了他的性格

熊的家庭背景,在同学中令人羡慕。母亲是老师,父亲在信用社工作,全家都是非农户口,这在贵庄村是少有的家庭。但知道内情的老年人都知道,熊振林成长的家庭并不幸福。

熊振林在家排行老四,绰号“熊四”,但在母亲占红英的眼中,他却是个“独生子”。1月10日,熊振林出事后,在老家一直闭门不出的

占红英接受了记者的采访,她后悔“小时候给他的爱太少”。

上世纪70年代,占红英的前夫投湖自尽,留下3个儿子。后来,占红英嫁给了贵庄人、在洛阳镇手工联社做铁匠的熊大英,1974年生下熊振林。对于外界猜测熊是否有精神病,占红英说,她与熊大英两家都无精神病史,“熊家三代都是独子,小时候对熊振林也是百般娇惯,养成了他经常对父母吼来吼去的性格。”婚后不久,占红英就回到了贵庄村教书,熊大英则一直住在洛阳镇,熊振林跟着母亲直到读完技校,“小时候就没跟爸爸住”。

贵庄村多位老年人透露,占红英和熊大英结婚后关系不太融洽,“女方文化高,能力强,两个人不般配,长期分居。”占红英也承认,熊振林小时候很孤单,3个哥哥比他大很多,都在外工作或读书,他也很少与父亲相见,“跟我的关系也一般。”

1992年,在随州市技校刚读一年的熊振林,因打架被学校开除,此后便离开母亲,到10公里外的洛阳镇,跟着父亲收购废品。

熊振林的人生轨迹

- 1974年,熊振林出生,童年孤单。
- 1992年,因打架被就读的技校开除,此后跟着父亲收购废品。
- 1996年,与洛阳镇人刘季华结婚。
- 2005年左右,成了镇上有名的“破烂王”。
- 大约在2007年,与来店卖废品的朱德清“好上”。
- 2008年9月,与刘季华离婚。
- 2009年1月4日,连杀8人。
- 1月11日,在武汉被捕。

详订计划制造血腥之日

一人被杀前见地上有血,熊说“那是猪血”

案发5天前就已显露杀机

熊振林也曾经反悔,多次找刘季华要求复婚,刘没有答应。后熊又多次找她,威胁要杀她。2009年元旦和1月3日,熊两次找到她并威胁,不仅要杀她,还要杀她身边的人,“只杀年轻人,不杀老人,因为年轻人可以传宗接代。”刘季华说,熊振林心胸狭窄,报复心强,只要跟他有过节的人,过多长时间他都还想报复对方。

熊振林显露杀机,余启章早有预感。元旦前一天,老余发现熊在家门口烧废鞋面,火很大,将刘季华门口的墙烧黑了,便叫他不要烧,熊满目凶光地吼他:“你个老狗干什么?我一刀子把你杀死!”

两岁半孩子也没放过

后来在警方审讯中,被问及为何要杀死那些雇工时,熊振林说,他们“占过我的便宜”,“所以杀一个也是杀,杀几个也是杀,反正是犯下了案,难逃一死”。为此他还制订了详细的杀人计划。

熊振林收购站的3名帮工,其中两人是曾经流浪在外的智障人,后被熊收留,每月有200元工钱。另外3人是卖废品给熊的老客户。“这些人可能平常多多少少和熊有些小的矛盾。”警方分析说。

元旦前,余启章听到隔壁熊振林不仅骂帮工“狗儿的”,而且传来踢打智障人的声音。根据熊对警方的交代,1月4日早餐时,熊振林将其中2名雇工灌醉,然后逐一骗到猪栏,用斧头砍死,用杂物将两人的尸体掩盖。然后,把住对面的丁永兰喊来,借口让她去厨房帮忙搬桌子,实施了杀害。熊振林又用同样的方法杀害了其余3人,其中一人被杀前见地上有血,便问是怎么回事,熊平静地说:“那是猪血。”

当晚,熊振林又把朱德清和她的孙子砍死。朱的孙子仅两岁半,案发前一天中午,刚和远在深圳打工的妈妈通过最后一次电话:“妈妈你快回来,我们一起过年。” 据《南方都市报》

高速路成就“破烂王”

做生意实在,常留卖废品的人吃饭

1995年,熊大英因患肺结核去世。次年,洛阳镇人刘季华和熊振林结婚。“那时候他还是很勤快、能吃苦耐劳的人。”11日,刘季华向记者谈起当年对熊的印象,“从心里面喜欢他。”

熊振林在洛阳镇的房东罗安义说,6年合作期间,他们一直相处很好。卖废品的人也喜欢他,有时他们来不及回家吃饭,熊就请他们在自家吃完饭再走。罗说,熊做生意比较实在,价格也合理,很能吃苦。

2003年底,武汉到十堰的“汉十高速”修到洛阳镇,当地居民说,熊振林真正发财致富,就

是靠修高速公路的这几年。很多人捡工地上的钢筋、破烂卖给熊振林,甚至有很多人把施工用的钢管、螺纹钢、空心管等偷来卖给他。收进钢管论斤称,七八毛一斤,卖出去却论根,能卖几十块钱,“这几年让熊振林发了横财!”

2005年左右,熊振林成了镇上有名的“破烂王”,传闻有过百万的家产。刘季华说,实际上远没有传言那么夸张,熊振林赚的钱几乎都用来买地、买门面、盖房了,手上的现钱只有几万,“他喜欢吹捧,让人觉得他了不起。”刘季华认为,有了钱之后,熊振林开始变了。

诸多困顿一起碾上心头

婚离了,情人悔婚了,生意不好做了

遭遇婚外情

2000年,婚后一直没有小孩的夫妻俩到医院做了一次检查,占红英透露说,是女方的原因,而不是外界传言的“男人不行”。其实早在此之前,夫妻感情已见紧张。“有钱之后,他就变了,打我打得狠,越打越凶。”刘季华甚至被打得送到医院抢救。

同年,刘季华领养了别人扔在废品站门口的小女孩,但熊振林一直想要个儿子,一次对他的一个哥哥说:“你有儿子,我没有儿子,我要花钱买个儿子。”

占红英说,儿子和媳妇关系真正恶化,是儿子和朱德清“好上”之后。此前,熊振林被传几次在外沾花惹草。朱德清是附近铁塔寺村的寡妇,今年43岁,比熊振林大9岁,有个两岁半的孙子。镇上人描述说,朱德清长相不算差,穿着挺时髦,看起来跟刘季华年龄差不多。

离婚大伤元气

2008年4月的一个晚上,刘季华终于知道了这个秘密。她提出了离婚,但是没有离成,因为“考虑到娃子,法庭也出面调解”。一次,刘季华找了她镇上的一个侄子,把熊振林狠狠打了一顿。有知情人说,熊振林因此感觉蒙受羞辱,一直喊着要报仇。

第二次离婚是熊振林提出来的,去年9月,两人正式离婚。离婚后熊的财产“大伤元

气”,而离婚后刘季华在两层楼的院子里也开起了废品收购站,与前夫竞争。这些都让熊怀恨在心,刘季华说,熊振林曾不止一次威胁:“你早晚要死在我手里。”深感恐惧的她,曾向当地派出所反映过此事。

刘季华认为,熊振林离婚是因为情妇朱德清承诺给他生儿子,但最后朱又不肯结婚了。曾给熊振林打工的余启章曾听熊说“朱德清的媳妇、儿子在电话里哭,不同意”。占红英也说,朱德清曾对熊振林说过“不想结婚,做了奶奶的人再做妈妈,不好,怕别人在外面说闲话”。熊振林变得焦躁不安。

生意越来越难做

离婚后的熊振林,经济上似乎也陷入困顿。去年11月,熊曾当着余启章的面说,他从朱德清那里借过2.8万元,用来周转生意。此后,熊又向朱借了1万元。占红英反映,去年熊振林也从她手上拿走近6000块钱,“离婚后他其实已经没什么钱了。”

洛阳镇一家废品站的李姓老板说,从去年五六月份开始,废品收购价猛降,生意越来越难做,以前废纸箱每斤收四五毛,去年底降到一毛五,熊振林的生意肯定受到了影响。

婚离了,房产没了,朱不愿结婚,四处借钱,生意不好做了,诸多困顿和压力在这个新旧交替的年末,一起碾上了熊振林的心头。

借“寒促”发力 国美欲夺30%电脑市场

“2009年国美欲抢占电脑市场30%份额”,近日国美集团副总裁牟贵先告诉笔者。作为国内最大的家电连锁卖场,国美在电脑业务方面已逐渐成熟,在货源和服务方面占据双重优势,有望占据更高的市场份额。

20亿大单拉价格触底 百款新品集体亮相

与往年不同,今年春节提前到了1月下旬,因此联想、戴尔、惠普等多家电脑厂商提前发力,抢先春节市场。作为国内最大的家电零售企业,国美电器已与众电脑厂商达成战略合作协议,为备战此次“寒促”签下20亿大单。

在新品推出上,惠普笔记本 dv4-1212TX 抢先亮相,配备14寸全景无边防护屏、高清电视卡和高达512M独立显存。东芝笔记本 M326 红色外观豪华版,配备内置摄像头以及指纹锁。尖刀机型向来是国美争夺市场份额的重要武器,所谓尖刀机型就是价格探底,保证市场最低价的机型。本次国美的尖刀机型代表为海尔笔记本 A650,售价将跌破3000元,惠普商务经典机型 HP540 也首次探底 3999元。

赠礼活动等于降价20% 电脑巡展首进校园

本次国美电脑促销活动加大了买赠力度,电脑部负责人向笔者透露,寒假期间,在国美买一台指定品牌价格在五六千元左右的笔记本,就送价值一千多元的三合一打印机,这在以往是从没做过的。本次国美开展大规模买赠活动的目的,是通过提供一套完备的电脑装备,真正给学生节省费用和时间。

此外,本次寒促,国美将首次在全国15个重点城市开展电脑卖场进校园的巡展活

动。一方面了解他们对于电脑的需求,另一方面,我们请专业的电脑专家为他们解答关于电脑方面的疑难问题,真正做到服务消费者。

品牌服务双优 国美势夺09市场份额30%

近两年,3C家电连锁的快速发展,推动了品牌电脑价格的不断下降。除了产品质量上的优势外,家电连锁卖场占领市场的另一利器是服务。对于家电连锁行业来说,产品同质化程度越来越高,唯一能造成差异化竞争的是各商家在售前、售中、售后的服务,而国美、永乐、大中等连锁大卖场在服务方面更具有竞争优势。

牟贵先告诉笔者,国美电器的电脑远程服务是一项区别于其他家电服务的特色服务,多年来深受消费者的认可。所谓远程服务就是根据电脑销售的特点,进行网络面对面真人服务,如果电脑出现系统崩溃、病毒入侵、无法安装驱动,想要数据备份等常见的电脑问题,专业人员都会通过网络一一为消费者解决。

国美针对3C产品推出的延保一年的活动也受到消费者广泛的认可。为了让国美服务真正解决消费者的难题,国美推出延保服务,即在原来一年保修期的基础上再加一年,彻底解决了消费者后顾之忧。

有了品牌优势和服务保障,国美也将09年的市场份额定在30%以上,牟贵先表示:“国美电器有正规的进货渠道,有1300多家门店的大规模销售渠道,并与数家知名厂商达成战略合作协议,无论从价格还是新品首销方面都占有优势,在服务方面,我们有远程服务、延保服务双护航,我们有实力也有信心在09年取得更高的市场份额。”