

<<老鼠会>>

图书基本信息

书名：<<老鼠会>>

13位ISBN编号：9787513307444

10位ISBN编号：751330744X

出版时间：2012-10-1

出版时间：新星出版社

作者：梅永远

页数：234

字数：220000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

序言1999年，那是传销事业在中国大陆像病毒一般开始蔓延的一年。

我很荣幸，在传销最鼎盛的时期，和它来了一次亲密接触。

那一年，痞子蔡的《第一次亲密接触》在大陆发行，让无数纯情的少男少女泪如雨下。

我则来到了酷热的广西，和无数虔诚的善男信女汗如雨下，奋战在传销事业的第一线。

当年我离开广西那片热土的时候，我曾经以为，传销会像恐龙一样进入白垩纪。

时隔多年，传销业态不仅没有灭绝，反而有愈演愈烈之势，而且还派生出各种新的形态，尤其是近年来火热的互联网运作，更让我们认识到了新一代传销人“一条道走到黑”的坚定决心和与时俱进的敏锐眼光。

万变不离其宗，无论传销事业披上何种绚丽夺目的五彩霓裳，其从来都未曾背离过传销的核心原理，这让我们老一辈传销人颇感欣慰：新一代传销人在创新发展的路途上，始终高举着传统思想的大旗。

当然，这也是我决定写下这些文字的原因。

对于那些把传销事业当做毕生追求，或者对传销事业跃跃欲试的同志们，我要告诉你们，掌握其经济原理，认清其核心本质，可以让你们武装到牙齿。

同志们不用告诉我，你们从事的不是传销，而是资本运作、连锁销售、网络营销、电子商务、直复营销等等，当年我去广西的时候，做的也不是传销，它叫加盟连锁！

反正我们的重点是卖狗肉，谁在乎你挂的是羊头还是猪头呢！

<<老鼠会>>

内容概要

本文记录了一个懵懂的少年，被骗入传销组织的曲折经历，文笔幽默调侃，令人啼笑皆非、忍俊不禁。没有一本正经的说教，而是生动有趣地披露传销内幕，深入浅出地揭示传销本质。

<<老鼠会>>

作者简介

梅永远

自由撰稿人。

代表作品《奇门三道宴》曾获得2010年中国最佳中篇故事奖。

另有作品《一只黑色塑料袋》被改编为电影剧本《十万火急》。

本书是作者根据亲身经历改编的半纪实长篇小说，该小说用第一人称叙述，用幽默的语言生动传神地披露了传销内幕。

书籍目录

- 第一部 孤帆一“骗”下广西
- 第二部 命运多“传”陷他乡
- 第三部 人生自古谁无“失”
- 第四部 客散江亭“语”未收
- 后记

章节摘录

我们的“宿舍夜话”还讨论过许多天马行空的学习话题。

民间艺术类的话题比如牛郎偷织女的衣服是否有恋衣癖倾向，嫦娥的日常需求该如何解决等。

数学运算类的话题比如女生罩杯和智商之间的正反比系数，楼梯道观察女生风光的最佳角度等。

不要攻击我们的“宿舍夜话”品味低端，你们的宿舍生涯，肯定也不会在睡前听365夜童话故事。

7月19日当晚的“水田夜话”，是从丁大哥的一句长叹开始的。

丁大哥拉了个长调：“哎呀，真饿啊！”

我现在恨不得把麻将牌里的四只么鸡都逮过来，一只红烧，一只爆炒，一只清炖，大吃一顿，好好过一下嘴瘾。

“娃娃脸”问道：“丁大哥，那还剩下一只鸡怎么办？”

“丁大哥还没发话，红鼻头抢着说：“还有一只鸡用来解决生理需求啊！”

“丁大哥声音大了：“你小子胡说什么呢！”

我可是正正经经的男人，哪像你小子这么好色！”

“红鼻头不怀好意地说道：“我好色还是你好色啊？”

昨天，我还看见你在洗头房门口，一个劲儿瞅人家小姐白生生的大腿呢！”

“大家都笑了，丁大哥急了：“不要瞎说，我没看人家大腿，我就瞅着那个女的长得挺像我媳妇儿的。”

唉，我都两个多月没见着我媳妇儿了，我不急，我媳妇儿都该急了。

隔壁好色的狗子老是偷看我媳妇儿上厕所，可别让这小子占了便宜。

“我们又是一阵哄笑，笑声中，胡铁柱忽然幽幽地说了一句：“你们不明白，色即是空，空即是色啊！”

“我们当然不会明白，那时候苍井空还没有出道，我们怎么会知道好色就是指喜欢空姐呢！”

红鼻头忽然也叹了口气说：“俗话说饱暖思淫欲，怎么我这饭都吃不饱，反倒总想女人呢！”

“废话，想女人就对了，想男人那叫同性恋。”

“黄志玮闷闷地补了一句。

我觉得在“水田夜话”栏目中，大家都更随意、真实和自由，言语也更加有创造力了。

接着，我们热烈地探讨了如下议题：鸡的十三种烹调方法，鸡为什么要过马路，鸡叫人与人叫鸡的辩证关系，先有蛋还是先有鸡，鸡窝里飞出金凤凰与基因变异，鸡尾酒的全称是不是鸡头凤尾酒，杀鸡骇猴的实用效果分析等。

最后，我总结道：“猴不是鸡，所以杀鸡是吓不住猴的。”

“十九7月20日早晨醒来，我忽然发现自己在水洼已经悄无声息地度过了半个多月，我白吃白住了十几天，身上也没有缺少任何零件，不能不说，我们这个团队还是蛮有人文关怀精神的。”

7月20日一早，我又找胡铁柱简单聊了聊。

胡铁柱依旧是那个不冷不热的态度，对加盟连锁既失望又不死心。

我没有耐心再去做他的思想工作了。

我单刀直入地问了最关心的问题：“你当时交了3500块钱，为什么一样产品都没拿到呢？”

“胡铁柱挠挠头说：“钱二彪说产品不重要，我们谁也不是为了购买产品而加入加盟连锁的，我们的真正意图都是挣大钱，所以产品只是个媒介工具而已。”

钱二彪说购买的产品都寄放在公司了，反正我们也不需要。”

“胡铁柱这番话有两层非常重要的意义，第一层意义是让我坚定了钱二彪将所有人的钱收入私囊这一事实的信心，第二层意义是他这番话一针见血地指出了加盟连锁的传销本质。”

没错，有没有产品并不是传销区别其他销售模式的重要特征，产品是不是物有所值，购买产品是不是物有所需才是判别的重要标准。

此刻，我对扳倒钱二彪充满了信心，我认为自己找到了最有攻击力的武器。

20日上午，钱二彪兴冲冲地跑过来，给我带来了一个消息。

<<老鼠会>>

世界上有两种消息，一种是好消息，一种是坏消息。

但好消息和坏消息是可以互相转化的，某些人听来是好消息，另外的一些人则认为是坏消息。

看钱二彪兴奋的表情，自认为带来了一条好消息，那么对于我来说，八成不是什么好事。

果然，钱二彪一开口，把我惊得呆若木鸡。

昨晚的“水田夜话”所讨论的鸡，还舍不得离开我。

钱二彪说：“你爸终于打电话来了，他要跟你说话，我们约好了，他三十分钟后再打过来，现在时间应该差不多了。

我心里顿时天翻地覆、天昏地暗，我自认为万无一失的计划怎么就出了纰漏呢？

我编了个那么阳春白雪的名字，怎么电报还是到了下里巴人的老爸手里？

我可闯了大祸了，老实巴交的父母怎么敌得过老奸巨猾的钱二彪？

钱二彪只需说，你们的宝贝儿子在我手里，如果不想让他变成你们的女儿，赶紧汇钱过来。

这时候，我父母会想尽一切办法，筹集那该死的3500块，汇给该死的钱二彪同志。

我甚至能想像到父母六神无主的样子，家里肯定没有那么多现金，除了东拼西凑，他们说不定还要把正在长膘的猪推去卖了，还不得不焦虑地解释：娃子等着用这猪娃子去换呢！

猪娃子，我就是个猪娃子！

将我可怜的父母陷入到这般可怜的光景。

我心里正在七上八下，钱二彪看着我阴晴不定的脸说：“一会儿你老头的电话就打来了，你小子要好好说。

你要横下一条心，踏踏实实做加盟连锁。

记住了，说错一个字，算你一颗牙。

我摸了摸自己的牙齿，大致算了算，自己一共有二十六次说错的机会。

我好恨自己，小时候不听父母的话，没有好好刷牙，白白损失了几颗虫牙，也白白浪费了几次机会。

钱二彪的手机响了起来，听得我心惊肉跳，汗毛倒竖，钱二彪挺直身子，接了电话，客气地说

：“叔，您来电话了，我马上让梅永远听电话。

……”

<<老鼠会>>

编辑推荐

· 《老鼠会：我的传销江湖》为作者的亲身经历，是不可替代的素材；· 文字通俗，更加方便读者了解传销的内幕，而不是用晦涩的理论来揭露传销；· 文笔扎实，语言幽默。作者有着一定的文字功底，进入传销魔窟的人不少，但是有文笔的人、能够讲透里面事情的人不多；· 第一人称讲述搞笑的传销经历，第一视角展示真实的传销内幕。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>