

商业密码 [The Marketing Code]



[商业密码 \[The Marketing Code\]_下载链接1](#)

著者:[美] 布朗 著，童新耕 译

[商业密码 \[The Marketing Code\]_下载链接1](#)

标签

评论

不错不错不错不错不错不错

好书，需要慢慢品读以提高自己

书的质量很好，速度很快！

凑单买的，还没看，是正版。

凑单买的，整体还不错吧

忙了，都忘记了评价了，好评一个。

好，学习，学习，再学习

好书推荐好书推荐好书推荐。

一次买了很多书，还没来及看。书质量不错

京东自营 商品给力 不错!!!!现在网购只考虑jd

好书，要常读常新，多读书时好事。。。我承认，我是在凑字数。

书的质量非常好，在搞活动的时候购买的，值得拥有和收藏啊，京东的物流速度也快，因此要给京东好评。

1装帧精美，翻译略有青色。

2这是一个商业时代，什么是商业密码，那就是我发现了一个赚钱的路子，但是别人却都看不懂他怎么赚钱。

3管理是一个陷阱，去贷款买个房子，去贷款买个车子，这样你为了还贷就会努力为我工作了。 4商业密码，这不是一个打工者玩的游戏。

内容不错，慢慢看，慢慢理解

很不错，存着，慢慢读。。

朋友推荐的，还没有看。

大爱，很喜欢这本书，内容真的很好，可以看看，闲暇时间可以好好看看的，呵呵

物美价廉的好东东

刚刚送到货，物流给力，有时间一一拜读

送货快，赞。。。

很玄幻的感觉！ 2个世界！ 其实就是2个世界，中国也是2个世界，每个人都想爬上去，但是阶层固化，上下流动的机会越来越少！ 等吧！ 总有一天火山爆发！

书很好是正版包装不错 有压痕

还没看，习惯好评。。。。。。

很好，活动购买的，很划算！

满意。。。。。

一直喜欢京东的速度方便好

“有时候你必须得为了获取暴利而不择手段”这是本书的一条主线，惊险的商战之余让你体会真正的生存之道。

一次买了很多书，先放着慢慢看。

赚钱老板不传的关键决定：拿来就用一学就会的101个制胜管理法

还没看，凑单买的

内容还没看，不过书的品相很好。

商场如战场，这本书再次淋漓尽致的阐述了这个道理。

还没阅读，应该不错还没阅读，应该不错

这本书再一次向我们证明—3折有好货！

特价的时候买的，翻了一下还不错，慢慢看吧

看了很多故事 挺不错的的的

打折时入手的，质量还不错

有优惠，好价格实惠值得购买

4折购买便宜，书不错，印刷不怎么好

还没有看呢，先屯着。。

很有参考价值，理念比较经典

好不容易买到了这个书的啊

多次买了，非常好的书。

经常购书，想看的时候拿出来看看

平常用用很不错了，值得买！

此书不错，名著必读。值得一看。

这次买的书很多，还没来得及看

看了个开头，吸引力不是很大

价格低 不错 很好 留着慢慢看吧

内容挺丰富的.值得一看

给自己买的，挺好，送货快

价格便宜，内容不错，总体很好

快递给力，书本质量没的说

同事推荐必看书籍，正在研究。

不错的书，很好看的书了

好书，网上买很方便快捷

物廉价美,好书,收藏也不错

速度快，品相好，感谢京东

还没有看，书名比较吸引人

非常满意 非常满意 非常满意

京东价钱便宜,送货很快

还没看，凑单买的！！！！

与想象一样，质量很好

不错的书，需要细细研读

非常满意，非常满意！！！！

还没开始看,感觉可以,

第二部很好看，涉及到的内容很多，有很好的前瞻性。

很好，很好，很好，很好，很好

很好用！！！！！！！！！！

非常满意，五星

价格优惠！

静心品读，慢慢领悟，必有收获

十块钱买的，现在十块钱买本书不容易啊，慢慢看，总有收获

没仔细看，买到手之后发现是本小说，不过很便宜就留下了

挺喜欢的一本书，读完这个对原版的比较感兴趣

情节比较惊险，可以多了解一些以前不知道的知识

价钱合适就买了，反正是自己想买来看

暂时还没看，存着以后慢慢看

目前么有读不知道有错别字没

读完收获很多，意犹未尽

还可以，比较有收获，学到知识

如何克服逆境，在逆境中生存

印刷不是太好啊印刷不是太好啊

很有趣的内容，故事很有趣。

奸诈鬼谋的商业世界。

适合睡前阅读，有助睡眠。

质量还可以！ 质量还可以！

就内容和价格而言还可以

还没有开始看，希望不错

卫生间里摆的用。。。。

有时候你必须得为了获取暴利而不择手段。”令人毛骨悚然的管理时代必将到来。西方资本主义经济中一直存在着一个阴谋团体，这个秘密社团紧守着原始商业密码这把成功的秘钥，买卖的特权一直生机勃勃。这条商业秘道确保了他们高高在上的地位，他们也从未吸收过新的团体。西蒙·麦吉尔，一位市场学讲师，无意中卷入一起经济阴谋，突然就被扔进了一个西起浮华富丽的拉斯维加斯东至肮脏混乱的西贝尔法斯特的市场营销的大漩涡，由此引发的恐吓、谋杀接连不断。商业交易中的阴暗、险恶及那些危险的秘密即将暴露，“顾客就是上帝”、“顾客利益高于一切”这类陈词滥调的烟幕下隐藏的真实即将显现……

满意好评

还好吧。○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

书弄的有点脏啊，还压皱了

外面包装还不错，里面的包装是破损的。。还好书没坏。。。

书的印刷质量一般 但不影响观看 翻译大部分是直译英文 读起来略感生涩...

翻译的水平一般，英文直译，很多地方读起来很拗口，让我彻底放弃了

还没看了 不知道

囤着慢慢看
现在书的定价实在是过份，随便一本书就是20-30，特别是小孩子的书更是离谱。好在京东时不时做个活动，我们就可以在打过折的基础上，满300-100或是其他什么的，这样最后相当于6折，甚至是5折买到手。这种价格还算是承担的起。
这次又买了一批书，慢慢看，特别是过几年小孩要上学了，我打算他写作业时我看小说，陪着他，反正现在电视也没看头。为什么还没到500字啊，过分。写读后感也不能写这么多字，更何况，乘着做活动把一大批书买到手，哪里有时间看完后写感想？
趁活动买了一批，囤着慢慢看
现在书的定价实在是过份，随便一本书就是20-30，特别是小孩子的书更是离谱。

一般

嗯嗯

好.....

降价了说的！！！！！！！！！！

《商业密码》：有史以来第一本教授管理学的惊险小说
一本关于秘密商业社会的惊险小说 一本植根于历史真实的惊险小说
“现代营销之父”菲利普·科特勒博士对此书郑重推荐：洞开秘密商业社会的大门
欲望逗引着疯狂，穿越魅惑与恐怖 内容简介
《商业密码》内容简介：“有时候你必须得为了获取暴利而不择手段。”令人毛骨悚然的管理时代必将到来。西方资本主义经济中一直存在着一个阴谋团体，这个秘密社团紧

守着原始商业密码这把成功的秘钥，买卖的特权一直生机勃勃。这条商业秘道确保了他们高高在上的地位，他们也从未吸收过新的团体。西蒙·麦吉尔，一位市场学讲师，无意中卷入一起经济阴谋，突然就被扔进了一个西起浮华富丽的拉斯维加斯东至肮脏混乱的西贝尔法斯特的市场营销的大旋涡，由此引发的恐吓、谋杀接连不断。商业交易中的阴暗、险恶及那些危险的秘密即将暴露，“顾客就是上帝”、“顾客利益高于一切”这类陈词滥调的烟幕下隐藏的真实即将显现…… 作者简介

斯蒂芬·布朗（Stephen Brown），现任英国北爱尔兰阿尔斯特大学的行销研究教授，同时也是美国西北大学、加州大学、犹他大学和其他学府的客座教授。曾著有《男巫！哈利波特的商标魔法》、《行销启示录》、《后现代行销》等多部行销学著作。诙谐风趣的文笔，加上对于商业活动独特的观察，令他在行销界独树一帜并备受赞扬。本书以独特的视角和超凡的娱乐性审视商业社会，在巧妙的故事和幽默的笔触中彰显深刻的商业智慧，是斯蒂芬·布朗的所有作品中，最受到肯定的新作。

《商业密码》内容简介：“有时候你必须得为了获取暴利而不择手段。”令人毛骨悚然的管理时代必将到来。西方资本主义经济中一直存在着一个阴谋团体，这个秘密社团紧守着原始商业密码这把成功的秘钥，买卖的特权一直生机勃勃。这条商业秘道确保了他们高高在上的地位，他们也从未吸收过新的团体。西蒙·麦吉尔，一位市场学讲师，无意中卷入一起经济阴谋，突然就被扔进了一个西起浮华富丽的拉斯维加斯东至肮脏混乱的西贝尔法斯特的市场营销的大旋涡，由此引发的恐吓、谋杀接连不断。商业交易中的阴暗、险恶及那些危险的秘密即将暴露，“顾客就是上帝”、“顾客利益高于一切”这类陈词滥调的烟幕下隐藏的真实即将显现。斯蒂芬·布朗（Stephen Brown），现任英国北爱尔兰阿尔斯特大学的行销研究教授，同时也是美国西北大学、加州大学、犹他大学和其他学府的客座教授。曾著有《男巫！哈利波特的商标魔法》、《行销启示录》、《后现代行销》等多部行销学著作。诙谐风趣的文笔，加上对于商业活动独特的观察，令他在行销界独树一帜并备受赞扬。本书以独特的视角和超凡的娱乐性审视商业社会，在巧妙的故事和幽默的笔触中彰显深刻的商业智慧，是斯蒂芬·布朗的所有作品中，最受到肯定的新作。

《商业密码》与《达·芬奇密码》同出一辙，都讲述了毛骨悚然却又吸引人的利益之争，只不过巴黎换位成了贝尔法斯特，罗马变成了拉斯维加斯，文艺复兴的黑暗阴谋变体成为了商界的言行不符。和丹·布朗一样，斯蒂芬·布朗也将虚构和真实巧妙地融合，层层剥开商业界的弥天大谎。如果说前者所追寻的宗教圣杯，对很大一部分中国读者还很陌生甚至有疏离感的话，那么斯蒂芬·布朗所探求的商界的圣杯，则对市场经济时代的今天更有现实意义也更有共鸣。

《商业密码》内容简介：“有时候你必须得为了获取暴利而不择手段。”令人毛骨悚然的管理时代必将到来。西方资本主义经济中一直存在着一个阴谋团体，这个秘密社团紧守着原始商业密码这把成功的秘钥，买卖的特权一直生机勃勃。这条商业秘道确保了他们高高在上的地位，他们也从未吸收过新的团体。西蒙·麦吉尔，一位市场学讲师，无意中卷入一起经济阴谋，突然就被扔进了一个西起浮华富丽的拉斯维加斯东至肮脏混乱的西贝尔法斯特的市场营销的大旋涡，由此引发的恐吓、谋杀接连不断。商业交易中的阴暗、险恶及那些危险的秘密即将暴露，“顾客就是上帝”、“顾客利益高于一切”这类陈词滥调的烟幕下隐藏的真实即将显现。斯蒂芬·布朗（Stephen Brown），现任英国北爱尔兰阿尔斯特大学的行销研究教授，同时也是美国西北大学、加州大学、犹他大学和其他学府的客座教授。曾著有《男巫！哈利波特的商标魔法》、《行销启示录》、《后现代行销》等多部行销学著作。诙谐风趣的文笔，加上对于商业

活动独特的观察，令他在行销界独树一帜并备受赞扬。本书以独特的视角和超凡的娱乐性审视商业社会，在巧妙的故事和幽默的笔触中彰显深刻的商业智慧，是斯蒂芬·布朗的所有作品中，最受到肯定的新作。

《商业密码》与《达·芬奇密码》同出一辙，都讲述了毛骨悚然却又吸引人的利益之争，只不过巴黎换位成了贝尔法斯特，罗马变成了拉斯维加斯，文艺复兴的黑暗阴谋变体成为了商界的言行不符。和丹·布朗一样，斯蒂芬·布朗也将虚构和真实巧妙地融合，层层剥开商业界的弥天大谎。如果说前者所追寻的宗教圣杯，对很大一部分中国读者还很陌生甚至有疏离感的话，那么斯蒂芬·布朗所探求的商界的圣杯，则对市场经济时代的今天更有现实意义也更有共鸣。

从商业秘密持有者与侵害商业秘密者之间的关系看，除了双方没有任何关系，但侵害者通过不正当手段，如盗窃、利诱、胁迫等侵害商业秘密情形外，侵害商业秘密主要发生在买卖、承揽、授权、雇佣关系中，其中在雇佣关系中最容易发生侵害商业秘密行为的。反不正当竞争法对通过不正当手段侵害商业秘密的行为作了规范。合同法对存在民事合同关系情形下侵害商业秘密的行为作了规范。反不正当竞争法对存在保守商业秘密约定或者权利人有关保守商业秘密要求的情形下的侵害商业秘密的行为作了规范，这包括民事主体之间的合同约定和雇佣关系下的约定。公司法、刑法主要对存在劳动关系的侵害商业秘密的情形作了规范。第二

在存在劳动关系的情形下，现有法律对商业秘密的保护都有一个前提，即都是劳动者自营或者为他人经营，不包括劳动者到其他企业中工作的情形。公司法第一百四十八条规定，董事、监事、高级管理人员应当遵守法律、行政法规和公司章程，对公司负有忠实义务和勤勉义务。第一百四十九条规定，董事、高级管理人员不得有未经股东会或者股东大会同意，利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务；擅自披露公司秘密；违反对公司忠实义务的其他行为。董事、高级管理人员违反前款规定所得的收入应当归公司所有。如反不正当竞争法规定的是经营者，根据该法第二条的规定，经营者是指从事商品营利性服务的法人、其他经济组织和个人。第三

不同法律对商业秘密的保护范围不同。反不正当竞争法的保护面宽，这主要体现在三个方面：首先是反不正当竞争法对侵害主体的资格没有限制，所有知晓商业秘密并违反约定或者规定的劳动者，都可以构成侵害商业秘密。公司法规定的侵害主体为董事、高级管理人员。刑法则规定的是国有公司、企业的董事、经理。其次是反不正当竞争法既保护非专利技术，也保护经营信息。而公司法和刑法则主要保护商业机会，商业机会包括经营信息，但不包括非专利技术。最后

是反不正当竞争法不仅规范劳动者工作期间的保守商业秘密行为，而且规范劳动者离职后的保守商业秘密行为。而公司法和刑法只是规范劳动者任职期间的保守商业秘密的行为。

在巴西和委内瑞拉边境的奥利诺科河边，居住着以捕猎和采集为生的雅诺马马人，他们的人均年收入估计不到100美元。如果你走进雅诺马马人的村子，数一数村里的石头工具、篮子、箭头、箭杆、弓、棉纱、棉线、藤吊床、陶罐、医用药品、宠物、食品、衣物，凡此种种，你大概能数出300件来。这就是一万年前，地球上每一个村落大致拥有的物质财富。如果说人类这一物种出现已经将近10万年，那么，我们90%的历史都处于这种相对简单的经济状态。

在纽约和新泽西交界的哈德逊河边，住着以消费和贸易为生的曼哈顿人，他们的人均年收入估计在40000美元上下。如果你走进曼哈顿人的村子，数一数零售店、餐馆、工厂直销店、超市里的所有不同产品，大概会得出一个接近100亿的数字来。这个令人难以置信的比较，最初是由经济学家埃里克·贝哈克（EricBeinhocker）在《财富的起源》（TheOriginofWeahh）一书中所做的。过去一万年发生了一些事，令以捕猎采集为生

的原始人年均收入翻了400倍。收入的跃进已经够不寻常了，但较之两种社会里产品数量的庞大差距，它又显得太微不足道了。在现代经济学中，产品数是用“库存单位”（Stock Keeping Units，简称SKU）来计算的，指的是一家商店各类现存货品的数量。举例来说，据估计，每天都有700、种新产品推出市场，一年则有25万件。2005年，市场上推出了26893种新食品和家居用品，包括187种新早餐麦片、303种新女士香水、115种新除臭剂。雅诺马马人的库存单位是300，曼哈顿人是100亿，后者是前者的3300万倍。400倍的收入差距，3300万倍的产品数量差距，实在非笔墨所能形容。面对这一令人错愕的不平等状况，我们只能用类比法来思考。先来看看收入差距：曼哈顿岛东西相距3.7公里，这段距离，你边逛商店边看大楼，不到一个小时就能轻松走完。把这个数字乘以400，得到1480公里，只比纽约到亚特兰大的距离稍短，如果你保持合适的步速，不休不眠地一直走，要用261个小时（10.9天）才能走完。库存单位的差距就更夸张了。曼哈顿南北长21.5公里，乘以3300万，得到709500000公里，约等于地球和土星都在太阳同侧轨道时的距离。你用一天时间可以把曼哈顿南北走穿，可即便以每小时51000公里的航行速度，旅行者1号太空飞船（Voyager1）也用了整整1年半时间才飞到土星。

趁活动买了一批，囤着慢慢看
现在书的定价实在是过份，随便一本书就是20-30，特别是小孩子的书更是离谱。好在京东时不时做个活动，我们就可以在打过折的基础上，满300-100或是其他什么的，这样最后相当于6折，甚至是5折买到手。这种价格还算是承担的起。
这次又买了一批书，慢慢看，特别是过几年小孩要上学了，我打算他写作业时我看小说，陪着他，反正现在电视也没看头。为什么还没到500字啊，过分。写读后感也不能写这么多字，更何况，乘着做活动把一大批书买到手，哪里有时间看完后写感想？
趁活动买了一批，囤着慢慢看
现在书的定价实在是过份，随便一本书就是20-30，特别是小孩子的书更是离谱。好在京东时不时做个活动，我们就可以在打过折的基础上，满300-100或是其他什么的，这样最后相当于6折，甚至是5折买到手。这种价格还算是承担的起。
这次又买了一批书，慢慢看，特别是过几年小孩要上学了，我打算他写作业时我看小说，陪着他，反正现在电视也没看头。为什么还没到500字啊，过分。写读后感也不能写这么多字，更何况，乘着做活动把一大批书买到手，哪里有时间看完后写感想？
趁活动买了一批，囤着慢慢看
现在书的定价实在是过份，随便一本书就是20-30，特别是小孩子的书更是离谱。好在京东时不时做个活动，我们就可以在打过折的基础上，满300-100或是其他什么的，这样最后相当于6折，甚至是5折买到手。这种价格还算是承担的起。
这次又买了一批书，慢慢看，特别是过几年小孩要上学了，我打算他写作业时我看小说，陪着他，反正现在电视也没看头。为什么还没到500字啊，过分。写读后感也不能写这么多字，更何况，乘着做活动把一大批书买到手，哪里有时间看完后写感想？

内容简介
《商业密码》内容简介：“有时候你必须得为了获取暴利而不择手段。”令人毛骨悚然的管理时代必将到来。西方资本主义经济中一直存在着一个阴谋团体，这个秘密社团紧守着原始商业密码这把成功的秘钥，买卖的特权一直生机勃勃。这条商业秘道确保了他们高高在上的地位，他们也从未吸收过新的团体。西蒙·麦吉尔，一位市场学讲师，无意中卷入一起经济阴谋，突然就被扔进了一个西起浮华富丽的拉斯维加斯东至肮脏混乱的西贝尔法斯特的市场营销的大漩涡，由此引发的恐吓、谋杀接连不断。商业交易中的阴暗、险恶及那些危险的秘密即将暴露，“顾客就是上帝”、“顾客利益高于一切”这类陈词滥调的烟幕下隐藏的真实即将显现…… 作者简介
斯蒂芬·布朗（Stephen

Brown)，现任英国北爱尔兰阿尔斯特大学的行销研究教授，同时也是美国西北大学、加州大学、犹他大学和其他学府的客座教授。曾著有《男巫！哈利波特的商标魔法》、《行销启示录》、《后现代行销》等多部行销学著作。诙谐风趣的文笔，加上对于商业活动独特的观察，令他在行销界独树一帜并备受赞扬。

本书以独特的视角和超凡的娱乐性审视商业社会，在巧妙的故事和幽默的笔触中彰显深刻的商业智慧，是斯蒂芬·布朗的所有作品中，最受到肯定的新作。媒体评论

我是将《商业密码》一书从头到尾一口气读完的，我必须知道最后的结局是什么。这本书充分展现了作者的奇思妙想，情节设计巧妙，在暴行与智慧中彰显法国式的讽刺幽默。——“现代营销之父”菲利普·科特勒博士精彩书摘

恰恰就在此时，一个衣着光鲜、油头粉面的妄自尊大之人，这场讲演会的主持人，突然跳起来，以毫不隐讳的东海岸人高人一等的傲慢宣布，演讲者还有五分钟演讲时间。对他的打扰，艾赫妮根本就置若罔闻。

“第二个因素是决心。丹并没有放弃，即使他的头三本小说都失败了，或接近于失败了。但他依然毫不懈怠，努力不止，他的出版商道布尔戴的支援团队也同样如此。商业历史向我们表明，最终胜出的是那些尽管经历了反复的、令人沮丧的、使人伤心欲绝的失败，却仍然始终不懈坚持的人。托马斯·爱迪生、亨利·福特、沃尔特·迪斯尼、特德·特纳、史蒂夫·乔布斯、詹姆斯·戴森、奥普拉·温弗瑞、玛莎·斯图尔特、玫琳凯·艾施等人无不例证了这种永不言败的态度。诺贝尔奖得主、爱尔兰剧作家塞缪尔·贝克特激励我们，我们应该‘更好地失败’，也就是说，接受失败，向失败学习，并且，最终，战胜失败。丹·布朗确实是塞缪尔·贝克特的哲学形象的体现。布朗确实做到了更好地失败！”

雅丝敏·布纳罗蒂使劲点头表示赞同。布雷迪的心思全被他的“阿玛尼”裤子上的皱纹夺走了，以至于没有注意到他的合伙人已心情大变。

“第三个因素是隐而不扬。人们都喜欢七拐八弯、神秘、谜语、秘密——越神秘莫测伤透脑筋越好。而《达·芬奇密码》，通过把晦涩难懂的符号学和离奇古怪的阴谋理论神秘地捏合在一起，通过用一个每一分钟都有惊险出现的侦探故事的引人入胜的包装，是下对了每一步棋。更为可取的是，小说出版后布朗就退出了公众的视线。除了特别的情况之外，他拒绝接受采访，他‘绝对无可奉告’的立场只不过起了提升人们对于这位越来越引人入胜的作者的兴趣的作用。

我想发财啊！抵制不良网购，拒绝盗版网购。注意自我保护，谨防受骗上当。适度网购益脑，沉迷网购伤身。合理安排时间，享受健康生活。（某游戏条例）理性消费。不做活动不买。商品不降价不买。抢不到优惠券不买。去尼_玛的！什么活动优惠促销全是扯淡！你这么会玩，你家人造么？

涨价我可以接受，旧书、二手、有破损我也可以接受。但是居然是盗版！

还脏不拉几的！你在土里挖出来的宝书么？

盗版就盗版吧，你起码要把书的灰尘擦掉吧？出去卖不要紧，但是要卖的有尊严啊！

所谓满减，我也信了；所谓任选，我也信了。买书果真是买输

一箱箱的书，居然只有少数几本有塑封（全是人民文学出版社的），

有的纸张都发霉发黄了 有的腰封没了 有的书脊受损 有的纸张破损

还有的里面字迹都模糊不清 有的里面居然夹着某某网上书店入会卡

谁能告诉这玩意是怎么塞进人社版的书里的？

更令人愤怒的是有的书和地摊上卖的货一模一样！

由此我得出一个结论：dao版乃大势所趋！世界潮流！

以后凡在jdog购买商品，我就贴一段伤心往事……最可恨的是我不得不在上面买！If God will sends his angels...Where do we go?... The attack for the attack (Pardon me for my Chinglish.) 写在清明后 TwentySixteen ----- 聪明人和傻子和奴才

奴才总不过是寻人诉苦。只要这样，也只能这样。有一日，他遇到一个聪明人。

“先生！”他悲哀地说，眼泪联成一线，就从眼角上直流下来。“你知道的。

我所过的简直不是人的生活。吃的是一天未必有一餐，这一餐又不过是高粱皮，连猪狗都不要吃的，尚且只有一小碗……” “这实在令人同情。”聪明人也惨然说。

“可不是么！”他高兴了。“可是做工是昼夜无休息：清早担水晚烧饭，上午跑街夜磨面，晴洗衣裳雨张伞，冬烧汽炉夏打扇。半夜要煨银耳，侍候主人耍钱；头钱从来没分，有时还挨皮鞭……。”

“唉唉……”聪明人叹息着，眼圈有些发红，似乎要下泪。

“先生！我这样是敷衍不下去的。我总得另外想法子。可是什么法子呢？……”

“我想，你总会好起来……”

“是么？但愿如此。可是我对先生诉了冤苦，又得你的同情和慰安，已经舒坦得不少了。可见天理没有灭绝……”

但是，不几日，他又不平起来了，仍然寻人去诉苦。

“先生！”他流着眼泪说，“你知道的。我住的简直比猪窝还不如。主人并不将我当人；他对他的叭儿狗还要好到几万倍……”

“混帐！”那人大叫起来，使他吃惊了。那人是一个傻子。

“先生，我住的只是一间破小屋，又湿，又阴，满是臭虫，睡下去就咬得真可以。秽气冲着鼻子，四面又没有一个窗子……”

“你不会要你的主人开一个窗的么？”“这怎么行？……”

“那么，你带我去看去！”傻子跟奴才到他屋外，动手就砸那泥墙。

“先生！你干什么？”他大惊地说。“我给你打开一个窗洞来。”

“这不行！主人要骂的！”“管他呢！”他仍然砸。

“人来呀！强盗在毁咱们的屋子了！快来呀！迟一点可要打出窟窿来了！……”他哭嚷着，在地上团团地打滚。一群奴才都出来，将傻子赶走。

听到了喊声，慢慢地最后出来的是主人。

“有强盗要来毁咱们的屋子，我首先叫喊起来，大家一同把他赶走了。”他恭敬而得胜地说。“你不错。”主人这样夸奖他。

这一天就来了许多慰问的人，聪明人也在内。

“先生。这回因为我有功，主人夸奖了我了。你先前说我总会好起来，实在是有先见之明……。”他大有希望似的高兴地说。

“可不是么……”聪明人也代为高兴似的回答他。 一九二五年十二月二十六日。

十六岁，青涩稚嫩的年纪，喜欢雷逸臣的声音，每次听他的节目我都会变得安静，他的声音如此温柔，略微沙哑。

在整整三年中，听他的节目是我唯一娱乐，甚至高考前一天还在听。

A城是一个美丽的城市，我买了随身听，一个人静静地守候雷逸臣的声音，我给他写信，一封又一封，他念过其中两封，当他念我名字时，我欢喜得抚住了脸。

想去见一见雷逸臣，好几次站在电台门口，看着银色栏杆里那幢红砖楼房便心生怯意。我不知如何告诉他，多年来是他陪伴我寂寞岁月，他定然将我视作一个忠实听众，如此而已。

我希望自己足够好，出现在他面前不会自惭形秽，手足无措，可以淡定从容。我用功读书，急切地想要蜕变成配得上雷逸臣的女子。

某一天，雷逸臣的节日忽然消失了，取而代之的是体育新闻，全球各地的体育赛事，谁夺了冠，谁败走麦城，谁与谁一决高下。

我打电话去电台打听雷逸臣的下落，一个中年女人回复我说，雷逸臣辞职了。

请问他去了哪里？不知道。

雷逸臣从我的世界里消失了，彻底的，干干净净。我不甘心，接连几天都去打听雷逸臣的下落，一直是那个中年女人接电话，后来她记住了我的声音，索性硬生生地说没这个人。

我丢掉了雷逸臣，努力来到A城，以为近在咫尺，却骤然成了路人，再也没有他的声音，那个熟悉的时段，我一个人坐在秋千上晃来晃去，抬头看满天星光，轻轻唱着《海上花》。记忆就停在了那年那月，永远不会衰老。

我拿到了奖学金，请客吃火锅，A城虽然地处江南，但冬天，那种深入骨髓的阴冷照样把人吹得极单薄。一行六人逃也似地钻进店内，闹哄哄地点了许多菜，还有啤酒，我再三推辞，还是被她们灌下了两大杯。

酒精在胃里翻腾，我跑去洗手间，对着抽水马桶剧烈呕吐，然后有人轻拍我的背，是一个男人，穿着黑色风衣，面容清秀。

我一脸惊愕，他拉过厕纸，微微俯身，替我擦拭嘴边的污迹，笑着说，你走错厕所了。在我尚未回过神之际，他已离开。

又一个男人进来，看到我，立刻后退两步，核对门上的标识，我急忙低下头，缩手缩脚地跑出去。

坐下来，左顾右盼，想要再看一眼那个黑衣男人，一无所获，我抚摸嘴角，回想他的温柔举止。

雷逸臣永远不会知道，因为他，我才会变成一个好学生，在师长们的惊讶里考上了A大，并且保持着优秀。他也不会知道，有一个女孩曾经如此眷恋他的声音。

雷逸臣，在我心目中成了一个标本，是一种声音，吸引着我来到A城，我想事实就是这样吧，日子如流水，雷逸臣渐行渐远渐无声。

三个月后，我又遇到了那个男人，在一个小型的摄影展上。

他穿着淡色毛衣，蓝色牛仔裤，身边是一个年轻女子，他们迎面走来，我立刻认出了他，目不转睛地紧盯着，他侧身和身边的女子说话，与我擦肩而过。

我百无聊赖地继续闲逛，一路将那些形形色色的照片看过去，他对我毫无印象，使我有一些懊恼。

同年秋天，在星海游泳馆门前，我和他第三次遇见，他开着辆黑色的摩托车，没有戴头盔，从我身边像一阵风般掠过。

在一九九八年，我们邂逅了三次，后两次是我见到了他，他却没有知觉，我不知道是否也有他见到我、我却浑然不知的时候。

大三的时候，我给一个初中生做家教，那个小女孩很用功，但成绩始终不够出色，她总是用一种痛苦的眼神看着我，我不是她的神，只能尽量耐心地解答她的迷惑，除此以外，都需要她自己慢慢摸索。

我也曾与她一样，对着满桌的书本心怀恐惧，对着空白的试卷无从下手，那么深的夜，小镇的人都已睡去，我一个人在灯光下，对着一道道题，开了一道道门，直到七月，豁然开朗。

每个周六午后，我都穿过半个城市去小女孩的家。一直希望自己坐在公车上，是为了去看喜欢的人，给他做饭，洗衣，看场电影。

但我始终找不到心仪的人，看着别的女生挽着男友的胳膊作幸福状，就默默地对自己说，宁缺毋滥，宁缺毋滥。

一九九九年的平安安舞会，我没有舞伴，看着别人双双对对地翩翩起舞，凄惶，就这么翻天覆地。明了寂寞的滋味，明了笙歌正浓时自己陡生的寒意，明了这么好的青春，无人分享的孤单。

一九九九年，我还是那个衣着朴素笑容恬淡的女子，各种奖学金似乎为我度身订做。我又一次拿到系里新设的某个奖学金，破天荒没有请客，她们眼巴巴地等着，我淡淡地说，我要去买衣服。

她们集体失望，没有人愿意陪我去逛商场，于是独自跳上一辆的士，叫他开到虹桥友谊商场，A城最好的女性服饰专卖店。

我在高雅宁静的商场里从容挑选，看到昂贵的价格还是不慌不忙地试穿，然后挑出些莫须有的瑕疵，遗憾放下。在梦一样的霓裳里，我挑中了一件黑色长裙，对着镜子，有片刻的晕眩。我从来没有这样美丽过，也不知自己有如此精致的身段。小心地问营业员是否可以打折，她抱歉地摇头，我舍不得脱下，还是咬牙买下了。

[商业密码 \[The Marketing Code\] 下载链接1](#)

书评

[商业密码 \[The Marketing Code\] 下载链接1](#)