第一图书网, tushu007.com

<<偿爱>>

图书基本信息

书名：<<偿爱>>

13位ISBN编号：9787807597940

10位ISBN编号：7807597941

出版时间：2009-4

出版时间：万卷出版公司

作者：姜银

页数：221

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《偿爱》女主人公梓绮在一次大型房展会上邂逅一位神秘男子，在短短的交会后，两人在各自的生活中发生了一连窜难以解释的经历，冥冥中的注定，让他们终于肯面对这段“隔世之恋”。
然而跨越两个时空的爱与恨是否真的能让他们如愿地找寻到彼此的真爱呢？

作者简介

姜银，银子是一个漂亮的女明星，偶尔也会传出一点小绯闻。
她是一个颇具才情80后作家，用文字记录了多少动人的青春故事。
她，选择了手机网络作为第一媒体，发布自己的最新小说。
她是中国第一个真正意义上的“手机美女作家”。

章节摘录

第一章　　秋天大约是北京最好的季节，天空蓝得有些发青，云朵如没有处理的棉花糖般，以各种半成品的形状密密地挤在半空中。

梓绮站在北京国际贸易展览中心的门口，看着金碧辉煌的展厅门口，高挂着猩红色的巨大横幅“热烈庆祝北京秋季大型房展会隆重开幕”，心里不禁有些唏嘘。

也不知道哪位心思刻薄的老兄，曾传出过这样一个著名的段子：某个房地产商纵横房地产界数十年，经手的大项目不计其数，可到临死前，却在他的墓碑上刻下了这么一行字，“现在这个不可一世的大房地产商长眠于地下了，他所拥有的面积是4.5平方米”。

每每在闲谈之际，梓绮喜欢一脸鬼气地和朋友说这个典故，对方总会笑得捧腹，而后指着梓绮有些哭笑不得，“梓绮啊梓绮，要是一个正儿八经的房奴，每月被月供压得喘不过气来，拿这段子来寻开心，倒也叫人理解。

可你一个房地产推盘手，也算是跟房地产商荣辱与共的，怎么这般拆自家人台子？

”　　听完诸如此类的“听众意见”，梓绮总是抿嘴笑笑，顺手拿起手中的咖啡或是果汁，来个以饮料代酒，一干而尽，还故作潇洒地将杯子翻了个底朝天，最后来一句：“人在江湖，身不由己。

我帮人卖房子，只是挣口饭吃。

可千万别把我跟那些房地产开发商混为一谈啊。

”　　说这话的时候，梓绮那双亮晶晶的大眼睛里，竟会忽闪过难得一见的认真。

如果把时光再往前推移五年，如果曾有人有幸和梓绮一起共度南京大学的四年光阴，那么这位幸运者就会相信，这位当年南京大学中文系高才生说的句句都是真心话。

当时的梓绮，并不像现在这般长发披肩，而是剪了一头干净利落的短发，最喜欢的服装是宽松的大T恤和同样松松垮垮还带着几个破洞的牛仔裤。

服装的缺乏曲线感并不会掩盖梓绮那水灵灵的美，尽管春夏秋冬都一如既往地素着一张脸蛋，但那黑白分明的大眼睛和韵而有味的瓜子脸，那光滑如景德镇瓷器的修长脖颈，让梓绮的身边从来不缺乏追求者。

上天造人从来都是不公平的。

老天爷不但给梓绮美貌，还顺手捎带着多拨拉了点IQ给她。

一学期的课有三分之二看不见梓绮的身影，可是年年考试下来，她还是稳稳当当地拿到第一名。

可当上天太厚爱一个人时，也会宠坏一个人。

春寒料峭的北京早春里，当别的同学抱着厚厚一摞求职书，挤在大大小小的招聘会上投简历时，梓绮还继续捧着先锋派诗人的诗集继续着象牙塔里的文学梦。

诗人的麻烦在于不谙世事，稍微看见一星点儿不够公平光明的事情，便要做出“众人皆醉我独醒”的狂妄姿态。

梓绮端着那点名士做派的清高，却不晓得，社会只看得见真金白银，才女式的清高还不如电视机的高清来得实惠些。

当面对应届毕业生的好工作已经被提早杀入市场的同学们抢夺得差不多时，在父母的连番电话催逼下，梓绮才略略回过神来，赶紧写了薄薄的一页A4纸简历四处投递。

知名出版社、大报社的那几个空缺早就“客满”，梓绮只好有些不甘心地进了一家小小的房地产营销公司写策划文案。

她自诩有生花妙笔，却不料房地产开发商的文学想象力远比诺贝尔文学奖得主更胜一筹。

于是，在人行的头一年，梓绮没少挨老板的训。

“梓绮，这个文案你也写得太现实主义了。

什么‘在曲折蜿蜒的乡间小路尽头，在氤氲的泥土气息里……’拜托，人家开发商卖的是独幢独栋的别墅，被你写得跟个农村小茅屋一样。

这样的广告怎么吸引顾客，怎么能把房子卖出去？

”　　“老板，三伏天下午，我挤了整整两个小时的公交去顺义区看那个项目，那周边的确都是坑坑洼洼的泥路。

况且，我也已经搜肠刮肚写得尽可能唯美了。
”　　“啊，这还叫唯美？
好好学学Mary的文案。
”　　“啪——”的一声，厚厚一摞图文并茂的稿子摔到了梓绮眼前。
　　罢罢罢，在人屋檐下，为求五斗米，不得不弯腰低头。
　　Mary比梓绮早入行三年，起先在家美国人开的公司做事，英文不见得有多流利，却养成了让别人叫她洋名的习惯。
梓绮最烦假洋鬼子，私底下索性喊Mary叫“妈雷”，潜台词是“妈呀雷到了”的缩写。
不对眼归不对眼，挨了老板训，梓绮也不得不拿了二鬼子的大作做出一副认真拜读状。
　　这不读则已，一读“妈雷”的楼书文案，梓绮还真的“妈呀”一声给“雷到了”。
　　区区几棵矮灌木丛的商品房项目，Mary给写成了“绿树成荫，一抬头便是啾啾的鸟鸣，蔚蓝色的北京天空下，独一无二的绿色家园。
”　　这还不算厉害的，更让梓绮绝倒的是，某个楼盘项目边上有条隔着两里地就能闻到臭味的水沟，愣是让Mary写成了“依河傍岸，桨声灯影里，别样的秦淮气息跨越时空悠悠而来。
”　　再往下读，梓绮连连叹息，这Mary还真是个人才，没去写奇幻武侠电影剧本，反而在这家小小的房地产营销公司里写文案，实在是太屈才了。
　　俗话说，“见风就是雨”，Mary纵横驰骋的文思简直是见点儿电风扇的微风，就能化成把半个南方浇透的大暴雨。
　　花了大半夜的时间，读完TMary三个月来的所有地产项目策划文案，梓绮抬起酸涩的眼睛，长叹一口气，总算是领悟了。
原来老板要的是这样的华词丽句，至于是否能跟现实中的房子对上号，那就甭管了，那是开发商自己的事儿。
　　梓绮终究是梓绮，聪明的女孩子一点就通，一旦看清了眼前这个真实世界的生存准则，便能迅速改旗易帜，一步一个脚印从头打江山。
这不早就有人说过，“若你不能改变世界，便让世界改变你。
”　　五年过去了，梓绮算是从一条血路中拼杀出来了。
　　“梓绮姐，怎么一个人在这里发呆呢？
赶紧进去！
”　　随着那俏生生的女声，一截藕荷式的雪白臂膀挽了上来，臂膀的主人烫了一头褐红色的卷发，衬得那张雪白的脸儿更加雪白。
在尽可能求新求奇的发型和妆容之下，居然是一套规规矩矩的藏青色套装，上装胸前的那块小小牌子，颇能说明这截臂膀主人的身份——“盛世国际公关公司总监助理”。
　　话说时间再转回到故事的开始处，梓绮于某个北京秋天的上午，来到北京国际贸易展览中心的门口，等待她的是今年开春以来全北京市最大的房展会。
正如一个运动员等待比赛的哨声响起一样，梓绮的心情也是万分紧张。
　　房展会的第一天，京城各大媒体的记者都会过来。
当天晚上，晚报和电视台的新闻就会出来，全北京市乃至外地城市的观众也都能第一时间看到房展会的情况。
这也就意味着，所有的潜在客户们会把眼光和钱包投向哪个楼盘项目，今天的房展会至关重要。
　　因为紧张，梓绮从出租车里下来后，在国贸展览中心的门口足足发了三四分钟的呆，前尘往事，依稀浮上心头。
　　身不由己地选择回忆，通常是一个人难以面对当下之时。
时隔许久之后，梓绮也说不清楚，那个阳光　　和煦的上午，她为何在车水马龙的展会门口，痴痴发呆。
　　也许，她是畏惧进门之后，看到的各个参展项目做得太过精巧细致，生生把她三个月的心血比下去。
　　也许，她是害怕络绎不绝的人流拥堵在其他楼盘项目的沙盘边上，而自己经手的楼盘展板区域，

却问津寥寥。
也许……“梓绮姐，小林、小杨她们几个早就到了，就等着你呢。”
雪白臂膀的主人又亲亲热热地唤了梓绮几声，手臂上的力道也略略增加了几分。
梓绮报以歉意的一笑，这个喊她“梓绮姐”的年轻女子正是她的得力下属小任。
经过五年的辛苦打拼，梓绮早就从那个小房地产营销公司跳槽到了一家港资企业“盛世国际公关公司”。
她的办公环境也从蓝色隔板划分出来的小格子间，变成了单独成间的办公室。
那扇卡其色的门上，挂着烁金的门牌“营销总监室”。
这三个月来，梓绮所在的盛世公司接下了一个大单子。
对方是“岸芷庭蓝”的开发商，这个楼盘占地面积很大，黄金地段，在中关村的北面。
楼盘附近步行十分钟，有北京市正在规划的地铁站台，更难得的是，这个楼盘的户型基本都以五六十平方米一居和七八十平方米两居的小户型为主。
按照梓绮的经验来看，这样的楼盘只要老老实实做出它的优点来，要卖出去还是颇为容易的。
在北京这个市场上，消费力最坚挺的其实不是投资客，而是正着急结婚买房子的小白领们。
盛世公司的市场部一谈下这笔单子，立刻就把业务转手到梓绮的营销部。
眼看着再过三个月就是最能搞出新闻来的秋季房展会，梓绮不敢懈怠，立刻带着一帮手下没日没夜地做起策划案来。
如今，展区布置、楼书样刊、媒体广告……都已一一到位，应该再无纰漏了。
“梓绮姐，你想的那个创意真好。
别家公司的项目也就是把展区布置得好看点，把广告牌做得大一点儿。
咱们可是完完全全替消费者着想，索性把整个样板房搬到展区来了。”
小任一面挽着梓绮的胳膊往里走，一面嘴里还不带喘气地汇报着。
“来看的客户多吗？”
“多啊，哎哟，我跟小林她们几个早上八点就来了。
展览中心一开门，人就黑压压地涌进来。
……

编辑推荐

《偿爱》是横跨娱乐圈和文坛的80后精致小才女姜银，诠释一段超越《恋空》的隔世情缘。

第一图书网, tushu007.com

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