

<<拼婚>>

图书基本信息

书名：<<拼婚>>

13位ISBN编号：9787229019624

10位ISBN编号：7229019621

出版时间：2010-5

出版时间：重庆出版社

作者：妩冰

页数：289

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>

<<拼婚>>

内容概要

广告策划师颜希晓与同事李子睿有一个共同梦想，那就是捧到繁华都市的户口“绿卡”两人得知国家为刺激房地产市场而出台“购房落户”政策后，为解决户口，两人走上了神圣的婚姻殿堂，并签订协议：三年过后，各走各途，不再相欠。

婚后，颜希晓发现怀上了前男友的孩子。

而李子睿也与前女友藕断丝连。

在相处的过程中，两人发现爱上了对方。

“妻子”肚中怀着的别人的孩子，世俗中的“绿帽子”……契约婚姻，最终能否幸福？

面对两人家庭以及前情人的纠葛纷扰，面对经济利益与感情抉择，面对道德法律与人伦情理，当三年协议期满，他们之间，又会作出怎样的决断？

而这一段婚姻长跑，是否会完满？

<<拼婚>>

作者简介

妩冰，原名武斌，生于山东临沂，专业的广告策划手，业余的钢琴手，嗜梦的写手，多家实力出版单位约稿作者。

其作品《帝劫》曾获起点征文比赛一等奖，《我拿婚姻赌明天》获起点“流光纪”征文比赛二等奖，《拼婚》获3G原创门户征文比赛二等奖。

因善于勾勒八零后婚姻特质，被誉为八零后非主流婚姻观作家，其作品《拼婚》《我拿婚姻赌明天》《请原谅我爱无能》被称为八零后感情小说标杆力作，已出版《皖雅公主》、《诱爱》、《我拿婚姻赌明天》，《爱转了一圈》、《爱是一场局》、《请原谅我是爱无能》。

<<拼婚>>

书籍目录

楔子 新二十一条 第一章、婚姻，五分钟直达 第二章、关系，小三或是弃妇？

第三章、阴谋，谁牵累谁？

第四章、防备，谁是过错方？

第五章、过去，注定已惘然 第六章、前情，节哀顺变 第七章、反击，晦暗不明 第八章、孩子，希望是末路？

第九章、克星，谁是谁的劫数 第十章、挽留，该如何携手？

第十一章、结缘，给彼此机会 第十二章、岔路，我们举步维艰 第十三章、纠葛，殊途亦要同归第十四章、合作，阴谋之始 第十五章、选择，归途还是末路 第十六章、恩断，情却未绝 第十七章、我爱你，与婚姻无关

章节摘录

身为广告行内人大概都知道，业内早就有业务部人员为猪，客服部人员为狗，而文案策划部人员猪狗不如的精辟说法。

很不幸，颜希晓便属于猪狗不如的一类。

而经济危机让房地产行业受到重创，这原本是大环境的问题，谁都无可阻挡。

可这些房产老板们却总爱在他们策划创意上较真，固执地认为销售业绩不好，只是因为他们的工作做得不到位。

对于这点偏执，整个策划部的人都欲哭无泪。

尤其是他们第二大客户天宸也有这个想法，简直让策划部对天宸御苑这个项目的整个把控都举步维艰。

楚阳首席策划罗冬晨的提案已经递上去了两次，每次都被天宸的姚总批得一无是处。

面对这样的情况，孙培东通知，市场部与策划部骨干于会议室开会。

颜希晓作为策划部第三策划师，自然也在所谓的“骨干”人员之列。

而作为市场副总监的李子睿，毫无疑问也在会场。

这是婚后他们首次同时郑重地出现在会场，虽然两人彼此知道婚姻实质，可是面对同事们有些打趣的目光，希晓还是有些别扭。

孙培东示意秘书打开幕布，有关天宸项目的幻灯片便出现在大家面前。

自地理分析至市场定位，再到项目前景与宣传预算，每一步，孙培东都让大家看了个清楚。

最后，他抛给大家一个问题：“这就是现在我们关于御苑的项目的整体分析，罗冬晨，你先大体说一下，姚总对哪些地方不满意。

大家集体想一下办法。

” “好，那我就说一下。

”罗冬晨站起身，走到幻灯片面前指示道，“因为此项目沿河，我们第一个提案便主要以水为诉求点，以水为目标展开所有定位与需求，主打广告语为在水一方，目标客户群定位在城市白领及政府相关人员，为此，我们想让销售部人员去政府及各大单位着重开展团购事宜，看看有无意向塑造这样的住宅文化。

可是，这个思路被姚总驳回。

”

<<拼婚>>

媒体关注与评论

婚姻需要磨合，需要经营。

其实拥有美满的婚姻并不难，你只需要像对待花草一样，用一些心思，花一些时间，浇浇水、施施肥。

婚姻需要阳光，也需要雨露，而你的爱，其实就是我最好的养分。

——心理月刊 其实，这是一本很幸福很温馨的故事，上帝开了个玩笑，转了又转后，还是把幸福还给了两人。

——瑞丽 无疑，这是一种现象，社会现象。

——新京报

<<拼婚>>

编辑推荐

我们太快地相识，太快地接吻，太快地发生关系，然后又太快地厌倦对方。
一张结婚证书，几间不动产，谁更值得依靠？
5分钟9块钱直达，契约下的婚姻绿卡，是否能换回爱情的终身产权？

<<拼婚>>

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>