

<<啤酒女厉冰冰>>

图书基本信息

书名：<<啤酒女厉冰冰>>

13位ISBN编号：9787307095052

10位ISBN编号：730709505X

出版时间：2012-4

出版时间：武汉大学出版社

作者：六井冰冰

页数：216

字数：230000

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>

## <<啤酒女厉冰冰>>

### 内容概要

啤酒女，只是故事的起点。

然而，每一个故事，恰是因为有了这样的起点，才会有那样的终点；有那样的经过，才会有这样的结果。

在这个故事中，啤酒女厉冰冰只是一个符号，一个代表着年轻女孩子的符号。

她不特指某个人，但她的遭遇，却是每个年轻的女孩子都有可能遇上的。

在我们今天这个面临着重大变革的社会里，我们的人生也在变革，我们的际遇也在变革，一切的一切，都瞬息万变，看准方向，走好脚下的路，才是万全之策。

## <<啤酒女厉冰冰>>

### 作者简介

六井冰冰，女，广东江门人。  
传媒业资深人士，正职搞文字，闲职讲故事。

已出版作品有《女记者厉冰冰》、《厉冰冰奋斗记》，《厉冰冰离婚记》亦即将推出。

厉冰冰系列影视，由著名制作人徐佳宁倾力打造，即将隆重上市，强档播出。

<<啤酒女厉冰冰>>

书籍目录

- 前言
- 引子
- 第一章 偶遇
- 第二章 重逢
- 第三章 贵人
- 第四章 谋篇
- 第五章 布局
- 第六章 绮梦
- 第七章 卒子
- 第八章 春色
- 第九章 忌器
- 第十章 狐死
- 第十一章 九歌
- 第十二章 变奏
- 第十三章 鱼肉
- 第十四章 风声
- 第十五章 玉碎

## &lt;&lt;啤酒女厉冰冰&gt;&gt;

## 章节摘录

他们对我失望，但我对自己没有失望——高考失败并不是我人生的失败，我总觉得自己是一个与众不同的人，注定是要通过另类的途径取得属于自己的成功。

所以我的理想，就是卖很多很多的啤酒，然后开一间酒庄。

酒庄开业的时候，我要在两边摆满花篮，请我的父母和哥哥姐姐们一起来剪彩，再请来各种礼仪队在门外敲锣打鼓，让他们在震天的鼓声中领会什么叫天要降大任于斯人者，必先让其高考失利，情场失意……我与阿丽和胜男的认识，纯属机缘巧合。

阿丽是发廊妹，专业给客人洗头。

一般情况下，她只负责在发廊给客人洗头，洗一个头发廊收费10元，她可以提成3元。

有时候客人有另外的需要，比如想带她出去聊天吃宵夜之类的“外勤”，需要另付50元“管理费”给发廊。

对于这50元的“管理费”，阿丽颇有意见。

有次她向我抱怨道：“我与客人出街吃宵夜聊天，又不费发廊的水电，为什么要人家交管理费？”

我安慰她：“凡是收管理费的，都是不管理的人，人家才收你50元便让你自由地跟客人出去挣大钱，你该开心才是。”

阿丽总是气急败坏地解释：“人家客人请女孩子出去聊天，心里会限定一个数额，原定80元开支的，给了发廊50元，给我的就只有30元了。”

我慢腾腾地说：“那你可以不去呀，待在发廊里慢慢洗头，一个晚上洗10个头，也可以挣30元。”

她想了一下，觉得自己还是没亏，于是便笑笑不与我计较。

我却继续取笑她，“其实，还有一个更容易挣钱的办法：裤带松一松……”她便会过来打我，捂我的嘴，不让我说下去。

她当然不会真的生气，所以在地面前我什么都敢说。

其实我很了解她，为了挣钱，她可谓无所不用其极，但她有个原则：只卖艺不卖身，堪称“德艺双馨”。

胜男与阿丽的工作差不多，她在一家正规的按摩馆按摩，不过她习惯称之为“按摩场”，香港人喜欢称之为“骨场”，称按摩女为“骨妹”。

不过胜男极不喜欢“按摩女”这个说法，因为她觉得自己与阿丽一样，也是卖艺不卖身的。

其实不管是阿丽的洗头，还是胜男的按摩，我都一一在城乡结合部的破房子里尝试过。老实说，我觉得她们的技术一般。

不过对于我不是很满意的表情，她们都作出了合理的解释。

阿丽说：“我只学了一小时。”

胜男说：“我学了一天。”

我狠狠地点头，表示完全理解。

学一小时或一天便可以一技傍身，再凭此技艺驰骋职场让全家人丰衣足食，你还想如何？

一句话，我们都是钻进钱眼里的人，为了一个挣钱的目标，走到一起来了。

阿丽洗一个头挣3元，胜男给人按摩一次挣10元，而我，卖出一瓶啤酒，挣1元。

其实大家的工作都差不多，如果说不同，只是挣钱的多或少而已。

这个社会上的芸芸众生，又何尝不是如此？

任你再厉害，也不过是比别人挣得多了一点，如果你真的想标榜自己与众不同，恐怕要光干活不挣钱了。

当然，这样的人历史上不是没有，他的名字叫雷锋。

不过现在又有人跳出来声明，说《雷锋日记》是假的……唉，太美好的人和事，是不是总是经不起追究？

我与阿丽和胜男的认识，缘于一场生日会。

当然，那个生日会，我们并非主角，但因为那个生日会，我们认识了，并因此而改变了我的一生。

## &lt;&lt;啤酒女厉冰冰&gt;&gt;

人生，总是如此阴差阳错，能够改变你一生的，往往是别人无意间的一个决定。

那天晚上，与平日并无什么不同，我像往常一样，穿着连体超短裙在夜总会的20多个房间之间来回“巡逻”，腰间的皮带上永远插着圆珠笔和小账本，任何时候，只要一有人叫我，我都会抬起头来灿烂地笑着打招呼：“老板，想要多少打啤酒？”

如果真要说什么不同，那就是当天晚上卖出的酒很少，几个之前被我认为最有可能挣大钱的房间，都点了红酒或自带洋酒，我的啤酒，自然乏人问津。

哪个房间有可能挣大钱，这必须服务员给我提供信息。

表面看来，在夜总会卖啤酒我是“孤军作战”，其实这当中除了啤酒商与夜总会之间有一笔账外，我与夜总会的服务员之间，也有一笔账。

如果服务员能为我提供有利的信息，我每个月也会给她们一点甜头。

虽说吃人家嘴软，但更盼望下次还有再吃一顿的机会——服务员对我的工作也挺关照。

这个社会上的人，就像一条食物链，你吃我，我吃他，他吃你，各有斩获，遭受损失的，只是那些真正付钱的人。

那天晚上11点，我才卖出6打啤酒，其中有1打还是我请一个熟客喝的。

当晚的销售业绩，可以说是惨败。

正当我坐在服务台前叹气的时候，一个服务员兴冲冲地过来找我，朝我招手：“快来快来，大生意来了，‘贵宾一’来了一大帮人！”

我像装了弹簧一般弹起来，说声：“谢谢靓女！”

便冲锋似的往“贵宾一”奔。

“贵宾一”是这间夜总会最大的房间，包房费888元，仅送三个大果盘。

据说这个房间的音响和麦克风都“很劲”，因此很少会空房。

我走进房间时，里面已经有人在唱歌了。

我瞅准一个坐在中间的男人，走上前恭声问道：“老板，晚上好！”

要几打啤酒？”

坐在中间的男人看也不看我，朝旁边的人摆摆手，旁边立即有人接过话来：“靓女，先来10打！”

我闻言大喜，马上欢声道：“好的，立即送到。”

10打就是120支，我一下子就挣了120元！”

走出房间的时候，我才发现房间里的人，都穿得极其考究，男人与女人坐了满屋，细数起来起码有五六百人。

有可能是单位的联欢，也有可能是部门的聚会，看样子今晚还会继续有戏！”

我乐不可支地朝站在门口的服务员招招手：“靓女，来帮我把酒提到‘贵宾一’去！”

由于我平时也常帮服务员清理房间，比如客人乱扔垃圾时，我在推销酒时会顺手收拾好；客人将纸巾和果核乱扔时，我也会顺手用镊子将其夹住扔到垃圾桶里，因此服务员与我的关系都不错。

只一会，10桶冰冻过的啤酒已摆在房间中间的大长桌上，各人也摆开阵势要“踢酒”，场面颇为浩大，看样子今晚消费不止10打啤酒。

面对这样一个大主顾，我干脆哪也不去，与房间公主一起待在房间服侍客人了。

……

<<啤酒女厉冰冰>>

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>