

<<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，所以在我面前我什么都敢说。

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，细数起来起码有五六十人。

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>