

<<奢侈品女王>>

图书基本信息

书名：<<奢侈品女王>>

13位ISBN编号：9787511326911

10位ISBN编号：7511326919

出版时间：2012-10-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：扣子

页数：282

字数：332000

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>

<<奢侈品女王>>

内容概要

名表，跑车，高级定制，海底宝藏，私人飞机，亿万富翁，游艇，岛屿……
那又怎样？

这个世界上最奢侈的奢侈品，是爱情。

这是一个女人在奢侈品行业的奋斗史，有权谋、有实例、有挫折、有情感，有共鸣。

她，陈桑榆，27岁，英文名Elisa，外号陈考拉。

她是奢侈品电子商务网站维兰网商务总监，是下属眼中亲和的雅典娜，被对手痛斥为作女，而朋友们都说，只有像她这种媚娘才是真的女王。

她娇小玲珑，面孔甜美温柔，外表看上去很小白兔，跟传统观点的女强人形象形成极大反差。名表、钢琴、跑车、收藏品、海底宝藏、私人飞机、游艇、岛屿……她衣香鬓影地出入动辄百万以上的生意场，于谈笑间签下合作协议，她珍惜自己的天份并善用它，最终成就了她的黄金海岸。

她曾经是个坏脾气的小丑，横行闹市夜带刀。

后来的她，以一本《孙子兵法》打天下，懂得不战而屈人之兵才是境界，有风度有姿态还聪明。

因和恋人约，陈桑榆辞去上海某拍卖行的工作，加盟即将开张的奢侈品电子商务网站维兰网（Volant），任商务总监一职，只等半年后恋人留学归来，在深圳团聚，携手创业。不料就在他入主新公司第五天，恋人就打来越洋长途，坦陈爱上了十九岁的洋妞帆船手，决心和她分手，清白地去追求她，并与之一起从事自少年时就种下的梦想——成为航海家，纵横四海。

刚开始打前哨战就遭遇失恋，无疑是一记当头棒喝。更棘手的是，由于是空降兵，陈桑榆刚来就遭到了老资格的商务副总监吴曼一党的排挤暗算，他们做了一起很拙劣低俗的炒作案，被公司上层诟病时，果断地栽赃给陈桑榆，表示这是新官上任的第一把火。

面对鬼佬上司的质疑，陈桑榆并未推脱，迅速地开拓新客户某知名钢琴厂拿出数台昂贵钢琴进行特惠销售，还力邀钢琴名家程蒙现场演奏，并给予琴童指导。商洽完毕，陈桑榆和内容部、设计部、技术部等同事熬夜做出活动页面挂到网站测试版，还进行网站连线直播等，取得圆满成功，减轻了先前低俗炒作对网站的负面影响，打响了第一炮。

尽管失恋带来精神上的不振，但陈桑榆不能垮掉，维兰网开业在即，百废待兴，既然当初面试时对雇主作出了承诺，就应该践诺到底，服输从不是她的性格。经过铲除异己、培植亲信，为公司招来若干重量级的超级大客户等一系列漂亮的出手后，陈桑榆逐渐稳定了江山，并且在所谓人情冷漠的深圳交到一些知心好友，还收获了新的感情。

<<奢侈品女王>>

法国总裁来华，陈桑榆得到他的青睐，陪同游历上海中国船舶博物馆。经总裁引荐，朋友张怀天帮忙，陈桑榆搭上沪上名媛，举办了一场声势浩大的闲置奢侈品义卖活动。还在维兰网开张之际，举行了六位亿万富豪的征婚活动、欧洲五国深度游、珠宝等产品，均以一元抢购，都极大地制造了话题和点击量。

富豪征婚、名牌服饰、豪宅、钢琴、收藏品、游艇乃至私家飞机，都很抢人眼球。最重要的是，主人公从事的虽然是高端消费品招商工作，但她的同事和朋友均是普通的外来者，其职场经历、情感轨迹和日常生活和深圳小白领一族大同小异，足够达到以情动人、感同身受的效果。更通过主人公和她周围的人所接触到的种种事例，通过形形色色的客户展现了形形色色的奋斗历程。

<<奢侈品女王>>

作者简介

扣子，左手提手右手口，混口饭吃，全靠这双手。

工科女，通信专业出身，从事研发多年，某门户网站高管。

平素喜读诗书，常饮酒，出版一部长篇小说《御姐》。

《奢侈品女王》由作者半真实案例演化而来。

<<奢侈品女王>>

书籍目录

第一章：她笑如春风撩人

喝不完的应酬酒，杀不了的前男友，你的生活得心应手，我却每天累得像条狗。

第二章：向来好物不坚牢

高个子女人混职场通常会很有气势，但精明能干都摆在明面，容易让人一见就心生提防，反倒是她，个头娇小，笑容甜蜜，最擅长扮猪吃老虎。

第三章：君要臣死，臣说你他妈找死

我跟她非亲非故，干嘛甘当一盏省油的灯，照亮她的前程。

第四章：那人有双青鹿的眼睛

我是女的，孔武有力不算是对我的赞美吧？

化骨绵掌多温柔，最适合我这种小白兔修炼。

第五章：百鬼夜行，他们都带伞了吗

我在超市里买东西时，看到三四十岁的收银员一个二个的都很憔悴蜡黄，难道出身贫穷，自己没啥大本事，还没好运气嫁个好老公的女人，就只能那样难看地活着吗？

第六章：兄弟一起捞世界

别什么事都只想到武力镇压，一支铅笔就能解决的事，你何必要扛大刀？

又不是劈山救母。

第七章：你会令谁自觉生有可恋

你不愿和我相安无事，就别怪我相煎太急。

见风使舵、信口雌黄，阳奉阴违诸如此类我可都干过，没想过要以好人自居。

第八章：那些年轻的日子给了谁

我不再年少气盛只信奉以暴制暴，如今我更喜爱谈笑间檣灰飞烟灭。

怒发冲冠的吴三桂远远没有羽扇纶巾的周瑜好看嘛，我还是很在意样貌的。

第九章：你认为自己值多少钱

也许每一个能讨老板欢心的女人，都难免有点睡眠不足的，你们说呢？

第十章：四海无人对夕阳

我们都爱上过浑蛋，这些家伙天生就敏感，神经质又吸引人，等他们变身成怪物我们都很吃惊。

第十一章：请忘记远方痛苦的抒情者

你想要灵魂的相互照见，还想要他免你惊，免你苦，免你流离失所是不是？

可他是上帝，还是专为你降生的天使？

第十二章：满天风雨下西楼

指望男人来拯救你？

难道他们是武侠小说里的药丸子，你吞了就立刻原地满血复活？

第十三章：美丽的女人往往有九条命

<<奢侈品女王>>

他们说，你已老去，坚硬如岩，并且极为冷酷。

第十四章：不给糖吃就捣蛋

你捅了我一刀，假装人道主义地俯身问了句，痛不？

压根没想等我回答，就叼着棒棒糖走了。

我为什么要和一个杀手说话？

滚蛋。

第十五章：人海里飘浮，辗转却是梦

我很满意自己的女人身份，你看，同样一件事，红拂夜奔和林冲夜奔就完全不一样。

太悲壮的事儿，我是不干的，费劲。

第十六章：这半生平静似堕进大雪山

有钱人的好处是不少，坏处也很多，你不能为了吃香肠，就买一头猪回来养，臭气熏天，又难打扫，划不来。

<<奢侈品女王>>

章节摘录

徐图住在蛇口区，鲸山别墅一带。

按保安的指点，张怀天不难找到方位。

泊车时，陈桑榆瞥见一位高挑瘦削的女人正快步走出来，她只看清她的背影，白衬衫的长袖子挽到六七分，肩上搭了件浅紫色的毛衣，背影轻快利落。

她总喜欢看这一类的女人，既潇洒自在，又给人很端庄的感觉，平衡感妙极。

管家将他们迎进去，低声道：“徐先生在工作室，你们在客厅里稍等片刻。

”庭院里一池荷花开得正好，可这已是十一月。

在客厅小坐时，张怀天装模作样地翻着报纸，陈桑榆不动声色地四下打量，这徐图财力无边，比她想象的更甚。

当他笑哈哈地踱出书房时，张怀天连忙迎上去：“徐伯伯，我带了点特产来看望您。

”张、徐两家渊源颇深，徐图的曾祖父是光绪年间的江苏绸缎商，因遭江洋大盗的劫杀，逃到缅甸避难，发现了开采红蓝宝石和翡翠矿石的淘金机会，遂长期定居下来。

而张怀天的祖上经营着一家裁缝铺子，多为达官贵人缝制，和徐家也有生意往来。

若非变故，徐图曾祖父的弟弟将和张家的四小姐定亲，当张怀天刻意结交，徐图念及是祖先的故人之后，对他颇亲善。

奉上礼品后，张怀天不失时机地推出陈桑榆：“徐伯伯，这是我朋友陈桑榆，她是维兰网的商务总监，对您的珠宝业务很有兴趣。

”徐图快六十岁的人了，高而胖，笑道：“我是徐图，小姑娘是做网站的？”

”徐先生的名字出自苏轼的《晁错论》吧？”

我中学时背诵过。

”陈桑榆递上一早准备好的礼物，”我听怀天说，您有收藏字画的爱好的爱好，我想着，前段时间托人从丽华斋买的印泥正派上用场。

”话说得轻描淡写，但徐图是书画爱好者，自会对印泥的价值有数。

福建漳州丽华斋所制的八宝印泥很有名气，早在乾隆年间，便被皇帝用来赏赐宠臣。

陈桑榆送出的这一小盒就花了上千元，徐图看她一眼：“小姑娘挺有心啊，也懂书画？”

”不大懂，但我父亲开了间古玩店，我略知一二。

”陈桑榆在言谈上着意投其所好，张怀天不禁刮目相看，在他眼里，客厅的几把椅子不过是质量很好的名贵木材所制，但她竟看得出来来历：“徐先生，这……是沉潭紫檀吗？”

我闻着香，光泽也好，油润润的，瞧着像。

”徐图看向陈桑榆的目光不免多了几分玩味：“你倒不简单。

”跟豪富级别的人打交道很吃力，陈桑榆这才略松了口气，笑意盈盈：“要不是担心举止不雅，我真想盘膝坐上去。

”显见徐图对她的兴趣又多了点，连称呼都改了：“桑榆小姐对紫檀很有了解？”

”那倒称不上，只是我父亲开了二十来年古玩店，偶尔还会走眼，收了好几件高价贗品。

。古玩非得见多识广不可，我将来要帮家里做事，对古物知识也得陆续积累起来，几年前的暑假，我在北京学法语，待过三个多月，一有空就泡在紫檀博物馆里研究。

”徐图点点头：“我去过，东五环边上吧？”

”嗯……徐先生，这是清朝的禅椅？”

”紫檀博物馆旁边的小区叫兴隆家园，陈桑榆在42号楼租住了三个月，窗口正对着博物馆一侧，她总在午后带一瓶冰红茶去观赏。

”对。

”张怀天起初还似懂非懂，不清楚为何陈桑榆说想盘膝而坐时，徐图会有所动容，原来她识得它们是禅椅，盘腿参禅，这个他是知道的。

这下连他也稍稍放了心，只要能打动徐图，他帮忙介绍最顶级的珠宝品牌进驻维兰网，不过一句话。

<<奢侈品女王>>

那些品牌都对电子商务心存疑虑，认为网络销售是自降身价之举，但徐图若肯做中间人，效果就不同了。

一盏茶刚喝完，陈桑榆和张怀天就被徐图邀请到他的书房一观：“我这两年收藏了几幅不错的作品，桑榆小姐也喜欢书画，来看看吧。

”书房很大，但墙壁上只挂了四幅画。

陈桑榆一看过去，到了一幅画跟前驻足良久，越看越心惊，眉头都蹙得紧紧。

张怀天只精于皮草，购买书画只为孝敬父亲，自己知道得并不多，见她神色不对，问道：“咦？”

陈桑榆对着画自语道：“它竟然还存在。

”徐图哦了一声：“你认识它？”

”徐先生，是顾恺之的作品吗？”

顾恺之是晋朝杰出的画家，作品颇丰，但相传绝无真迹存世，流传至今的都是唐宋时期的摹本，并且皆藏于博物馆，民间并不得见。

可徐图这一幅却非同小可，角落处的一方题跋让陈桑榆大为震惊——印章是“体元主人”字样，它是康熙皇帝的私印，这足以证明是从宫廷里流出的。

徐图慢慢道：“顾恺之这幅《谢安像》是我大前年买到的，请人鉴定过，说是真迹，而非摹本。但谁也没见过真迹，鉴定比较困难。

”陈桑榆笑了笑：“康熙皇帝收藏的，必定是好宝贝。

”来时路上，张怀天说过，徐图不仅是翡翠贸易商，更是设计师，他在香港开设了私人博物馆，用来展示个人创作的翡翠艺术品，还在北京和上海开办了艺术中心。

说实话，陈桑榆真是嫉妒徐图，这死胖子又有钱又惬意又潇洒，煞煞旁人。

对了他还艳福不浅，缅甸一夫多妻制，他娶了三个老婆。

书桌上的摆件吸引了张怀天的视线，是一片轻柔的荷叶，绵中带筋，叶边微微卷起，一颗露珠跃然其上，晶莹剔透。

荷叶的一角有只小小的红蜻蜓停驻，翅膀仿佛正在微风中颤动，整体十分逼真，近乎禅的意味。

与象牙、黄金等材料不同的是，翡翠不易搞创作，它又硬又脆，但徐图竟硬是将厚重的原材料雕刻出轻薄飘逸的拂动感，这等功力，非一般人所能为。

仔细看，红蜻蜓和荷叶浑然一体，毫无拼接之感，张怀天问：“徐伯伯，它长得可真巧，绿的旁边正是红的，所以你就顺势而为？”

徐图爽然而笑：“它啊，原石快九公斤了，我磨了三年，改了十来回，完成时只剩这些了。

翡翠疯狂升值的今天，大刀阔斧的割舍，最终形成这件不足一公斤的作品，若非拥有七座宝石矿产，任谁都会肉疼的吧？”

有底气，才更有魄力。

告辞时，陈桑榆找徐图要了一份翡翠图册，他的家族四代人利用百年时间，积累了几十万颗翡翠原石，其中有一些材质特别好，他想在适当的时候雕琢成工艺品。

这次回中国，是想开设一所学校，培养数十名翡翠工艺师，可惜有志于此的人不多见，国内不少学校都开过这类培训班，都中途夭折了。

张怀天自告奋勇：“徐伯伯，我也给你留心留心好苗子。

”徐图不抱指望：“难啊，这年头的年轻人沉不住气，很难找。

这些年我考察来考察去，只带出两个徒弟。

经常有财经和收藏类杂志采访徐图，他在访谈里不止一次说过，翡翠是不可再生资源，总有一天会挖完的，做成艺术品才会流芳千古：“特别好的石头我是舍不得卖的，你能想象翠玉白菜卖给他们，拿去切割成大大小小的戒指和镯子吗，千篇一律的，让人痛心。

翠玉白菜本是清朝光绪皇帝之瑾妃的嫁妆，以一块半白半绿的翠玉为原材，雕琢出鲜活得足以乱真的白菜，叶片上有两只小虫，一只螽斯，一只蝗虫，迎合了中国人传统的多子多孙的美好愿望，被台湾故宫当成镇馆之宝收藏至今。

”嗯，艺术品讲究材质，做成普通商品是暴殄天物。

<<奢侈品女王>>

“陈桑榆举起徐图送的那本图册和他说再见，”徐先生，改天我再来看您。

“徐图满面笑容：”好，我在深圳还会再待十来天。

“这位有钱人不难接近，可要得到他的帮助还得再加把劲。

陈桑榆抱着图册想，她必须深刻地打动他才行。

她看得出来，徐图对她印象很好，但他的友善是个人涵养和风度所致，并不意味着她和张怀天就能开口相求，她不能太唐突。

走出徐宅，拉开车门，把自己扔进副驾驶室。

十一月的深圳还是姹紫嫣红的好景致，若是在上海，只穿风衣会冷。

往年这时，若没有拍卖会，陈桑榆总跟在公司的鉴定师后头问这问那，什么是金属板珐琅填充工艺？如何判断这件高耳三足甗是西汉早期的文物？怎么看出乾隆青花瓷是现代仿制？

过得真充实啊，心思也单纯。

如今的她，远在千里之外的深圳玩角色扮演，在上司面前扮斗士，在风雅的人面前扮知音，晚上还得在朋友的父亲面前扮小辈，向中老年传统商人普及网络直销的好处，鼓动他的钢琴厂上维兰网开旗舰店。

张怀天开着车，忍不住夸陈桑榆：“我前天在上海还和你师傅一起吃饭，说到你时，他说，桑榆啊，小姑娘识货又识相，人还长得漂亮，我不担心她。

今天看了你的表现，确实高段位啊，没两下就把老徐搞定了。

““嘿嘿，这得多谢你提供的情报，他收集字画，以雅人自居，这就好办了。

我师傅说，看看春秋战国的那些食客就晓得了，关键时刻，见识可救贱命，这话是真理。

““他原话一定不是这样的。

哎，你别看我管他叫伯伯，那是在套近乎，伸手不打笑脸人是吧，但他是贵人，哪会轻易出手？

““哈哈，你是想说仗义每从屠狗辈吧？

贵人向来多忘事。

“陈桑榆合上图册，笑笑道，“我哪有你们说的那么厉害？

这都来了好几天，一份合同都没签。

下午出门时，我那副手还当着我的面教训了我的小弟，明摆着指桑骂槐嘛。

“张怀天侧脸看她：“嘿，”桑”不是你么？

“陈桑榆上个月飞抵深圳，和鬼佬上司Quentin面谈敲定这份工作。

当她得知现有的商务副总监是女人时，不免感觉微妙。

，女人之间常会形成暗暗较量的关系，稍有不慎，商务部就会闹得鸡飞狗跳，用一个女人去降另一个女人，法国人Quentin真是不怀好意。

不过，从Quentin的角度，正说明他对商务部的招商情况很不满意，需要她来形成冲击。

回上海办完离职手续，她向师傅和同事辞行，有人问：“陈考拉，卖了四年东西，马上要变成采购，很挑战啊。

“陈桑榆端着红酒晃荡着：“以前卖的是宝贝，以后卖的是品牌，全是把好处植入给别人，再把他的钱弄到自己这边，大概都差不多吧。

“师傅很舍不得她走，但人各有志：“甲方、乙方和第三方，不都是营销嘛。

也好，人不能一成不变地活，换个身份看人会更通透。

““谨记师傅教诲走天下：营销就是研究人，搞定之。

“陈桑榆和大家干杯，“说不定玩一阵子就再回拍卖行，网站哪有拍卖行见的宝贝多啊。

“作别上海，只身远赴深圳是一早就思考清楚了，一则是和男朋友毛豆的约定，他明年就从瑞典留学归来，深圳是会合地，她先来打前哨战；二则是维兰网开出的待遇比想象中好，但毛豆对她的转行还是有几分担忧，他总怕她被人欺负。

谁知到了后来，将她欺负得最狠的，是他。

告别宴上，陈桑榆说到吴曼：“别的都还好，我那副手是狠角色，不好惹。

“比起招商工作，更让她头疼的是这位副手。

<<奢侈品女王>>

可师傅却对张怀天说：“我真搞不懂桑榆发啥愁，她那个人啊，也鲜辣，但圆滑得多，那女人不是对手的。”

“圆滑可不算好词，换成机灵我就受用得多。”

“陈桑榆不如师傅乐观，从小到大，她的男人缘有多好，女人缘就有多稀巴烂。”

奢侈品资源本就很难开拓，再加上不愿合作的副手，以及部门里几百个陌生人心都得收服……她得以最快的速度拿下几份像样的合同，用业绩说话，以德服人。

第二章：向来好物不坚牢酒店门口，陈桑榆和张怀天道别，她要去接表妹陶园。

张怀天走向旋转门，忽然又折回来，陈桑榆摇下窗看他，他帮她正了正后视镜，弯着腰，趴在车窗上说：“你穿蓝色特别好看，又聪明又媚气。”

“随即他大步离开，她的声音静了一下：“松石蓝。”

“知道什么场合如何着装，就像知道什么年纪该做什么事一样重要。”

再多突如其来的苦涩和疲倦感都得压制下去，她要见客户，就得把坏情绪都扔出去见鬼。

接下来的客户唐沪生是钢琴厂厂长，陶园好友唐一宁的父亲。

他早先在上海的老国企做技术，上个世纪九十年代末才举家迁到深圳办厂，还保留着老式生意人的作风。

要游说这种人开网店，只可智取不可力敌。

陶园在一家婚介所上班，才做了一年半就被提拔成资深红娘，专为VIP会员提供专属尊贵一对一服务，工资攒得不多，倒是攒了一肚子八卦和笑话：“姐，真搞不懂，无钱财、无才气、无趣味的三无男会员，竟也会有几个女人抢，就为他是男人？”

“就为她们得嫁人。”

“形势逼人，适龄女人的心态会失控，真为难。”

“呸，结婚能有啥好处啊？”

“陈桑榆说：“工作压力大嘛，感情好，回家撒娇，解乏；感情差，回家撒气，解恨。”

可我们总是反着来。”

“这下她接到陶园，劈头就问，“园园，你的客户里有身价亿万的吗？”

“陶园说：“亿万啊？”

我们的表格里最高只有月收入“三万以上”的选项，年薪十万、百万、千万，全都叫“三万以上”，具体多少，我是红娘，不方便问。”

“想了一下又说，“对了，刘明浩昨天给我介绍了一个客户，估计很有钱，在关外和东莞有四家厂，服装、山寨手机和小电器都做，很赚钱。”

“刘明浩是陶园的男朋友，陈桑榆来了兴致：“规模大吗？”

“挺大的吧，刘明浩还和他开玩笑说，你手下成千上万厂妹，就不能从中选个太子妃？”

“陶园咯咯笑，“这人口气很大，说厂妹是啥素质啊，他让我帮他找个三线小明星呢。”

“陈桑榆眼睛一亮，乖乖，这人弄来参加公司的“亿万富豪征婚”很合适：“太好了，介绍给我！”

“陶园白她一眼：“你要卖身求荣啊？”

“当心我跟毛豆说。”

“毛豆……陈桑榆没接话，她不想对陶园直言相告，起码这时还不行。”

陶园藏不住话，准会跟家里人说，那还不得朝野震惊？

毛父毛母都很疼她，前年就找她父母商量着干脆把孩子们的婚礼给办了，但陈桑榆没想过在25岁就嫁人，毛豆又在海外念书，这事嚷了一阵也就搁下了。

所有人都深信他们会在一起，但是呢，有个东西叫作命运。

陶园的单位很赚钱，会费6800是起步价，承诺一定会帮会员找到相对应等级的伴侣。

陈桑榆看过她们的价目表，双向收费，费用高得咋舌，但也算明码实价了，缴纳8800，帮女会员找到年入20万以上的青年才俊，给男会员找到相貌可人、贤惠温柔的女教师女护士女公务员等；缴纳38000，则又上了新台阶，有车有房无贷有存款；缴纳68000，便是富二代级别了，当然，越往上，男方资产越多，女方相貌也越美。

<<奢侈品女王>>

在陶园眼中，男男女女皆是待价而沽的商品，按需分配，按人头收费，她手里大把想钓金龟的女会员，陈桑榆和她所在的婚介所合作将不成问题。

应征的人好说，当务之急，是多挖掘几名阔佬。

张怀天建议说，不见得非要亿万富翁不可，降点门槛，千万资产就够了，反正在普通人看来，他们统称有钱人。

难不成会有女嘉宾赤裸裸地问：“先生你到底有多少钱啊？”

给我列一份清单吧。

“陈桑榆否决了滥竽充数的提议，且别说鬼佬Quentin厌恶造假，到时合作方、看热闹的观众和嘉宾们也都不好糊弄，本就是打金钱的牌，人人都不傻。

更重要的是，维兰网还未正式开张，不能沾上坏名声，她的东家招牌越金光闪闪，她拿的工钱才越多。

可她上哪儿认识那么多亿万富翁呢，总不好对徐图说：“徐先生你还想成亲吗？”

你一发话，会有数不清的女人哭着闹着想要远嫁缅甸给你当四姨太。

“陶园被逗笑，”亿万富翁常有，但乐于炫富的通常是他们的娃，但娃们对征婚普遍兴趣缺缺啊。

“糖糖不排斥征婚，但要她上电视准不干。

再说她也没钱，钱都是她父母的。

“周杨没来，陈桑榆对地形不熟，靠GPS指点才摸到华侨城附近的洲际大酒店。

等了几分钟，唐一宁家的阿姨开车出来接她了：“是陈小姐吗？”

请跟我来。

“阿姨姓杨，眉眼很和善，菜做得好吃，唐家上下都称她为杨姐，唐一宁平素的饮食都是她做，跟她倒比跟父母还亲些。

车开不多时就到了唐家，花红柳绿的小别墅，庭前有绿树和水流，窗户被刷成宝蓝色，小尖顶则是鲜艳的红色，像极了童话世界，准是唐一宁的喜好。

深秋的深圳午后气候宜人，唐一宁穿着白色长裙坐在檐下，怀抱两只SD娃娃。

她除了头发是黑色的，跟西洋画里的安琪儿没多大分别。

要不是早就知道她只比自己小两岁，陈桑榆准得误会她还在念高中。

事实上，唐一宁的心智可能也不比中学生成熟，她有听力障，从小得依靠助听器生活，勉力念到高二就不再读了，父母好说歹说，她一概漠然对之，逼极了就反问：“我家钢琴厂招残疾人吗？”

连我家都不招，我读了书又能找着啥工作？”

“唐一宁的耳疾是父母一生之痛，那时她尚年幼，父母忙于钢琴厂的生意，将她扔给奶奶照料。

奶奶很宠她，她一头痛脑热就着了慌，喂她吃了几粒感冒药。

岂料药物里带有的抗生素损害了她内耳的感觉神经细胞，她失聪了。

当年唐一宁才三岁，父母家人对着医生下达的诊断书抱头痛哭，到处寻医问药都无济于事，对她的百般愧疚转化成百依百顺，连她执意不念书都依了她。

这孩子吃的苦头够多了，何忍再逼她读书升学？”

父母为唐一宁请了几个保姆，分别负责她的衣食住行，在物质上充分满足她，唐一宁迷上SD娃娃后，家里满坑满谷都是，父母最多开玩笑地问几句：“糖糖怎么这么爱娃娃？”

它们又不能陪你说话。

“莫非你们经常陪我说话？”

“唐一宁咄咄逼人。

父母相视一眼，都很悲哀。

是他们的疏忽将孩子弄成了残疾，多年来他们把所有的精力都放在家里的生意上，就是想为她挣一份像样的家业，将来她才有好日子过。

但这也造成了她和他们之间很有隔膜，一直不亲呢。

小时候，唐一宁的耳疾没少为小伙伴排挤，保姆们总要花好大力气才能哄她去上学，但在学校里，她受的嘲笑也多，同学们都不爱和她玩儿，久而久之她性情变得孤僻起来，终日只和SD娃娃相伴。

<<奢侈品女王>>

唐父唐母对独生女儿的担忧日益加重，为她张罗了过好几次聚会，请来客户们的女儿来家中做客，她们都和唐一宁年纪相仿，但她意兴阑珊，宁可和SD娃娃待着。

她20岁后，父母就更操心了，旁敲侧击地暗示她别老闷在家里，不妨和男孩子交往交往，谈个小恋爱，可唐一宁置若罔闻。

父母无奈，暗地里替女儿张罗着，却不敢太明目张胆，生怕刺激到她。

世交当中倒是有模样周正性格稳重的后辈，可自家女儿这样子……不，条件太好的不合适，会轻贱女儿，那就物色出身一般但上进勤力的小伙子看看吧。

人没少约，唐一宁全都没兴趣，其中有几个信誓旦旦地表示不介意她的残缺，但她一听就被得罪了：“你不介意我耳聋？”

可我介意你眼瞎呢。

”能不是眼瞎么，他们只看到她优越的家世，对她厌恶的表情视而不见。

是的，她厌恶这帮人，他们每一个都很无聊，不如她的SD娃娃好玩。

唐父一再容忍女儿的乖戾任性，但身为人父，他能不着急么：“爸爸妈妈都老了，陪不了你一辈子，娃娃们也不行，你总得敞开心，试试看吧？”

”父亲唐沪生这几年老得很快，唐一宁也不忍心，耐着性子交往了几次，以拂袖而去告终。

他们言语里流露出的优越感刺激了她：你看我多在乎你，连你是个聋子都不计较呢。

是，他们口头上没有明说，但他们用别的方式说了，喋喋不休津津乐道反反复复地说。

她敏感，坏脾气，家人都忍了她，可别人不是家人啊。

唐一宁也晓得父母是为自己好，她屡屡鼓足勇气说服自己接受某一个男人，让他们放心，但妥协太艰难了，她失败了。

便是如此这般，她结识了陶园。

那天她又一次对母亲朋友介绍的男人灰了心，咖啡厅里钢琴声很悠扬，但她怎么听都听不清，一下子就难过起来，指甲死命掐进掌心。

她起身走人，在街头乱走，然后陶园所在的婚介所出现在眼帘。

婚介所很贴心，为照顾一部分羞于堂而皇之走进咨询的人，特意将几个服务电话放大，眼力好的在街对面都能看清。

唐一宁也看见那些数字了，比起父母为她找的，她更想自己去遇见，遇见一个被她的内心世界打动的男人，然后他才见到她的家底。

她想要的爱情没有将就，也没有功利，走走婚介所的路子，未尝不是好方法。

起码她可以先通过网络和短信的方式和对方沟通啊，有了感情基础再见面，岂不是更合她的心意？

在婚介所附近的天桥上，唐一宁拨通了热线电话，陶园是资深红娘，本不该由她接待咨询事宜，但当天她恰好到咨询间里给同事送巧克力，顺手接起了电话。

陶园手上的一个客户喜结良缘，特地绕过来给她送了几盒巧克力，她怕胖，过来四处分发，不想正是这无意接到的电话，成就了一段友情。

也许是隔着电话，唐一宁无拘无束，往常使她自卑的残障竟也能轻易宣之于口，陶园在这端应承了她：“唐小姐，我们单位旁边是间茶楼，我们聊聊？”

”陶园才23岁，却已是婚介所的业务骨干了，她极敬业，不轻慢任何一单，对所有客户都热情友好，这使她获得了良好的口碑和像样的提成——靠工资吃饭的人收入有限，她一点儿都不放松对有钱人的追逐，哪怕对方只是女人。

当面谈天时，陶园和唐一宁都对彼此惊叹不已。

唐一宁是没想到红娘竟如此年轻，身材好得像她的娃娃，酥胸长腿的。

而陶园则吃惊于唐一宁的家境，存了刻意结交的心思，言语上处处逢迎，很快就得到了唐一宁的信赖。

唐一宁不美，但她有双纯净得过分的黑眼睛，头发乌黑柔顺，又爱穿白色，让人想起中学时的同班女生，像是栀子、茉莉和玉兰一类的花朵。

陶园笃定她是男人最想娶回家的类型，唐一宁听了只是笑，真让她将陶园引为知己的，是她自嘲时说：“钢琴世家的少主人不通音律，她是聋子，呵呵，多滑稽。”

<<奢侈品女王>>

“陶园给她杯中添了点热茶，不以为意道，”这有什么，婚介所的资深红娘陶园还是女光棍呢。

“她是有男朋友的，但跟客户交心有何必要？

顺着对方的话说就足够了。

说得唐一宁笑起来，陶园又说：“我姐有一次说，琴声在听不大清楚时最为惆怅优美。

“唐一宁顿住了，缓缓道：“很新鲜的说法。

“尽管陶园先后给唐一宁介绍了好几个男人都没成，唐一宁也不怪她，仍和她东扯西拉，她孤单太久，而陶园很有意思。

她对她爱屋及乌，连陈桑榆飞抵深圳的接风宴都是她闹着安排的，还认真地问了父亲：“我有朋友从上海过来工作，想吃茶餐厅，爸，你有好的推荐吗？

“唐一宁闻言很诧异地看着她，女儿都不大出门的，竟不声不响结交了朋友？

但不管怎么说，唐一宁此举让父亲很高兴，他和唐母忧心忡忡，生怕她患了自闭症，到这会儿才略略放心下来，给了她一张VIP卡：“凯宾斯基的甜品不错，你最爱吃的榴莲酥是从它家带回来的，请你的朋友也尝尝吧。

“那会儿唐一宁还不认得陈桑榆，但她从陶园口中早就熟识了她，她拍卖师的身份，她制作的精巧船模，她青梅竹马的恋情，无一不使她心生好奇，待一见着面，竟比跟陶园还要好。

唐一宁喜欢陈桑榆简直是必然的，唐一宁和父母不亲厚，而陈桑榆跟母亲之间总有说不清道不明的隔阂，而且对手工玩偶都有情结。

点菜时，陈桑榆拿出十八哥玩着，唐一宁眼睛都亮了：“你也喜欢娃娃？

“是啊，常年带在身边的。

“陈桑榆甜蜜蜜地笑。

唐一宁难得见到同道中人，唧唧呱呱说了一通，遗憾地托着下巴：“但我爸妈都不理解，觉得娃娃不会说话，我整天和她们玩儿，会闷。

“陈桑榆冲座位两旁客人努努嘴，小声道：“他们是会说话，但他们很吵。

“对对对，我和很多人聊天只感觉更闷，不如和娃娃待着。

“陈桑榆把十八哥放在裙子上坐着，帮她舀了一碗木瓜雪蛤，顺着她的话说下去：“如果什么话都得用嘴巴说，那就不会有画家、作者和手艺人了，连我这种半吊子木匠，都会认为有些人还不如一截木头有意思呢。

“这世界充斥着太多谎言、废话和胡说八道，没有营养，人们却乐此不疲。

当晚唐一宁谈性很浓，到家后还忍不住给陈桑榆发短信，陶园笑道：“这孩子憋坏了，估计好几年都没怎么跟生人说话了吧？

“父母看着女儿满脸堆笑发着短信的模样，又好气又好笑，她真像个面壁多年，一朝出关的高僧，恨不得召集满天下的信徒都来听他布道。

唐母更是遗憾地叹气，女儿的朋友若是男孩子，该多完美啊，唉。

唐一宁辍学后就在家待着，没上过班，职场上的事儿她是不懂的，但陶园用最通俗的语言解释过陈桑榆的工作：“就是鼓动你家工厂上她们网站开店，赚了钱你家拿大头，网站拿小头。

“她一听，哦，跟自家生意扯得上关系啊，这个好说，回来后她就跟父亲说，“爸，我朋友在维兰网做事，我们开个网店吧，没啥门面费，就算是支持她的工作。

“唐父是做传统行当起家，对网络营销知之甚少，但经不住唐一宁催促，同意她将陈桑榆约到家中了解情况。

唐一宁很开心：“小鱼，来我家玩吧，跟我爸介绍介绍你们网站。

“既是做客，陈桑榆不敢怠慢，给唐一宁和唐父唐母都准备了礼物。

送唐一宁的是一枚带锚链的小小核舟，八开门，船上有三十多人，精致得让唐一宁爱不释手，塞给SD娃娃提溜着，喜滋滋地捧给杨姐看。

核舟是陈桑榆十几岁时父亲送给她的礼物，一共有四枚，毛豆那枚被当成吊坠儿挂脖子上，他的洋人同学都喜欢。

不晓得那十九岁的帆船少女也会问起它的来历吗？

<<奢侈品女王>>

唐家的钢琴厂业务繁忙，唐父唐母赶回家已将近七点，杨姐做了几道清爽的淮扬小菜。

唐父一进屋就招呼陈桑榆和陶园落座，陈桑榆不失时机递上西湖龙井和珍珠项链：“叔叔阿姨，我是浙江人，这次从家里过来，带了几样特产，你们试试看？”

“唐母是上海女人，打扮得精致，珍珠于她相得益彰。

陶园心知陈桑榆出手不便宜，唐母也是见多识广之人，跟她客气道：“你是糖糖的朋友，多来看看她就好了，给我们送这么贵重的礼物做啥？”

“阿姨，不贵的，我有朋友家在诸暨搞珍珠养殖，我每年都会买一些送给妈妈、外婆和小姨。

“套近乎方面，陈桑榆是很有一套的。

在徐图那里，她扮成知心人，而在唐父唐母处，就跟见公婆差不多，一个乖巧的女孩子，在深圳艰辛地打拼，又是他们女儿为数不多的朋友，一顿饭吃下来，唐沪生有意拉陈桑榆一把，但顾虑仍是有的：“桑榆啊，钢琴造价不便宜，卖价就更贵了，真有人会根据图片就购买？”

“唐叔叔，我爸妈也认为热衷网购的多半是图便宜，太昂贵的东西卖不掉。

但这就跟珠宝门店差不多，每次经过，都觉得门可罗雀，但谁会担心他们没啥生意，早晚亏得连门面费都掏不起？”

“唐沪生点头：“这和古玩行里三年不开张，开张吃三年的路数也是有些相像的。

“我们的网店就跟珠宝品牌的门店类似，真正压箱底的好货色，通过别的渠道卖出去的，门店大多时候起到的是展示作用，摆些不大值钱的大路货卖卖，但它能被更多人看到、搜索到，被知道了，就可能会被询问，被购买，相当于做广告。

“唐沪生和陈桑榆父母的年岁相仿，他对网购的疑问，她母亲也问过：“妹妹，真有那么多公司会花几十万上百万，在网上买巴掌大的地方登广告？”

“你的工作很难做啊，还是回来帮你爸吧。

“父母是开古玩门店的，上网仅限于浏览新闻和斗地主，对网络营销陌生得很，更信赖自己看得见的投入：小卖部的招牌上冠上了某某白酒，火锅店的灯箱上标上了某凉茶，零售店和书刊店什么的都用上了可口可乐等提供的遮阳伞等等。

从拍卖行到奢侈品网站，跨度太大，父母的担忧在情理当中。

陈桑榆给他们举张怀天表姐的例子，她在某数码品牌担任市场经理，该品牌在市场只位于中等档次，但光是在报刊杂志和网络的软性广告预算就高达上百万，不比投放在街头巷尾的比例小。

但凡有点儿野心的品牌都会很重视广告效应，每年用在宣传上的费用惊人，网络作为消费主体日常生活中不可或缺的部分，已越来越被商家倚重，投入力度已日益加码。

陈桑榆说：“我要是打广告啊，也会把所有跟生活相关的场所全面占领，睁眼就看得到的，网络当然不放过，连我都想得到的事，商业大佬会放过？”

“老板敢下重金开网站，必然是看到了背后的商机，商人逐利，他打开门来做生意，是以赚钱为目的的。

陈桑榆给唐沪生宽心：“唐叔叔，我对我妈说，在我们网站上投广告和在别处略有不同，商户的战略目的是维持品牌形象，提升销量倒是次要。

“这些钱他们是一定会用掉的，而我的工作就是让他们到维兰网上用。

“唐沪生笑：“这就跟单位设有招待费一样，钱是要花出去的，只用考虑去哪儿花。

“对，我爸和您的看法很一致，明白我的主要职责是想办法把维兰网弄成金字招牌，这样客户才会认为跟自己的身份相匹配，愿意进来花钱。

“唐一宁对生意经不感兴趣，吃晚饭就拉着陶园躲进卧室玩SD娃娃，唐父唐母和陈桑榆在客厅里喝茶聊天：“就是说，是我们厂在网上弄了个展位？”

“对，虽然人们多半只会现场调音试琴，进行当面交易，但对钢琴有需求的家庭在购买前会上网查资料，做些了解，如果咱家钢琴厂在网上有个展位，就多了一条被了解的渠道。

“他们买钢琴是会来门店或去工厂看货，但网店打打广告，卖点周边小配件，像琴凳啊，擦琴布、调音器、琴罩什么的，走量走得飞快。

“哦，这样看来，网店开也是开得的。

<<奢侈品女王>>

桑榆，我们要开店的话，会有哪些方面的投入？

“唐一宁说过，母亲生活很规律，向来吃完晚饭歇一会儿就上楼做瑜伽，但陈桑榆来了，唐母竟也陪坐着不走，可见客气归客气，防范意识很强。

陈桑榆虽是小辈，但也是个漂亮姑娘，引狼入室的事儿，上海女人是不干的。

陈桑榆心知肚明，说话时特意都照顾唐母一些：“目前我们网站还没正式开张，阿姨，你们只要安排一两名人手，给我们提供产品图片和详细介绍就可以了，我会安排美工页面，再由后台录入人员上传。

等网站做顺了，浏览量上去了，叔叔阿姨再根据情况增派人手。

“唐沪生搓搓手：“桑榆啊，那你们的盈利从何而来？

是根据销售额分成？

“对，前期给你们义务当帮手。

叔叔阿姨，我带了合作协议来，具体条款都在上面，上半年商户是零成本入驻维兰网。

“唐沪生接过协议书笑道：“现实生活中要是商业街免费招租，那可得打破头。

“是啊，网购是大趋势，但一开始不大好做。

“唐沪生细致地看完协议，交给唐母又看了一遍，两人都确认没问题，唐沪生在协议上签下名字，又从公文包摸出公章盖了，陈桑榆好高兴：“这是我来维兰网的第一单，谢谢叔叔阿姨！

“她何尝不知开网店于唐沪生可有可无？

维兰网还未成气候，蝇头小利不足挂齿，他的基业做得大，既不会看在眼里，也不会放在心上，他能签协议，多半还是为着她是唐一宁朋友的缘故。

可唐沪生却很感叹：“我家糖糖有你一半能干，我和她妈妈就少操好多心了。

“哪有，还是多亏了叔叔阿姨你们帮衬，我运气挺好的。

“陈桑榆抿嘴笑笑，唐沪生又说，“我和糖糖妈妈太忙了，你休息时和陶园多来做做客，糖糖这孩子老闷在家里也不行，你们带她出去玩玩吧。

“好啊！

“陈桑榆答得就像唐沪生娇俏的小女儿，他看着她，慈祥的口气，“你这孩子，买那么贵的狮峰做啥？

“唐叔叔，我听说这种有养胃的功效呢，我给我爸也买了一盒。

“出了唐府大门，天上一轮好月亮。

陈桑榆站住了，仰头看了一会儿，不晓得为什么，她心中突然生出一种奇异的错觉，觉得这月亮像是很多年后的月亮，又觉得像是很多年前的月亮，惟独不像是眼前此刻这时。

要到许久以后，她才后知后觉地明白这种感受是恍惚，今夕不知何夕的恍惚。

夜里十点三十七分的深圳，她开着车，渐渐感到很困，困得几欲睁不开眼，捞过披肩裹住自己，对陶园说：“你见着那个有钱客户时，跟他说一说维兰网想请他当嘉宾。

“好，明天就约。

“陶园不会开车，拉拉杂杂地说话，“姐，你也是A级写字楼的高级白领了，贵为商务总监，居然连朝九晚五都过不上。

你看看，这都十点了，换成时薪算，性价比不高啊。

“陈桑榆嗤道：“我说过，我不是商务总监，而是角色扮演。

你也看到了，跟演员有得一比，扮谁像谁讨好谁。

“那是，不都说嘛，人生如戏，全靠演技。

对了，姐，明天吃了早餐再走，我和刘明浩今天下午弄了点好吃的。

“陶园的男朋友刘明浩在一家消费杂志做记者，成天挎个单反相机拍美食，一来二去也攒了些人脉，常常利用工作之便做点儿私活。

同样一家餐厅，他拍拍图片，找大厨讨到做法，拿回杂志充实版面，自己再改头换面，换种小资点的写法丢给相熟的时尚报刊发表，一个月总有几处专栏稿费可拿。

陈桑榆问：“这次是哪家馆子？

如果好吃，我约客户去吃吃看。

<<奢侈品女王>>

“不是馆子，是邻居，咱们小区的，上个月在南山美食节上拿了创新奖，刘明浩去拍他，我尝了几道菜，好吃极了！

你没看晚上我在糖糖家就没动几筷子嘛，早就被撑着了。

“我还当你在减肥。

“唉，都说过午不食，但一吃到谢闲庭做的菜就没忍住，吃得满嘴流油。姐，我要和他混熟点，以后好去蹭饭。

“谢闲庭？

闲庭信步的闲庭？

这名字好听，跟武侠小说似的。

“对，刘明浩说，像贵族公子哥儿。

不过他本人长得像家丁，哈哈。

“陶园笑完了又补充，‘像家丁头子，小派头还是有的。

“困意如山，但到家洗完澡却翻来覆去睡不着，爬起来从冰箱里摸了一碗青苹果味道的奶酪吃了，姓谢的芳邻果然很有两下子，女人爱吃的甜品也做得像模像样的。

陶园还没睡，抱着笔记本在房间里晃来晃去，笑得花枝乱颤的，陈桑榆问：“在玩游戏？

“……

<<奢侈品女王>>

媒体关注与评论

喝不尽的杯中酒，杀不死的前男友，你的人生得心应手，我却累得像条狗。

我是个女的，孔武有力不算是对我的赞美吧？

化骨绵掌多温柔，最适合我这种小白兔修炼。

早已过了轻狂莽撞的年岁，行事得讲究策略，以示自己既有脑子也有面子。

我跟她非亲非故，干嘛甘当一盏省油的灯，照亮她的前程。

她们都说，心情愉快是最好的保养方法。

我可不想变成尖酸刻薄的人，那是我少年时最讨厌的女人形象。

唾面自干？

对不起，我觉悟低，做不到。

不反击也太对不起从前的张牙舞爪戎马生涯了吧，我又不是圣母行星来的。

我又不算有精神洁癖，巧言令色、见风使舵、信口雌黄，阳奉阴违诸如此类我可都干过，没想过要以好人自居。

蜜蜂你知道吧，你惹我就莫怪我蛰你，幸运的是蛰了你我也不会完蛋，没有真正的蜜蜂那么悲壮。

我不会无视你，我鄙视你。

你不愿和我相安无事，就别怪我相煎太急。

混职场嘛，不想太仰人鼻息就得居高位，有了一定的话语权，自由度才相对大些。

—— 陈桑榆语录

<<奢侈品女王>>

编辑推荐

1.都市言情，大女系列，主人公从事的虽然是高端消费品招商工作，但她的同事和朋友均是普通的外来者，其职场经历、情感轨迹和日常生活和小白领一族大同小异，足够达到以情动人、感同身受的效果。

适合粉领与白领阶层。

2.文字锋利节奏快，更通过主人公和她周围的人所接触到的种种事例，通过形形色色的客户展现了形形色色的奋斗历程。

而且女主人公职场经历很有参考价值。

3.富豪征婚、名牌服饰、豪宅、钢琴、收藏品、游艇乃至私家飞机，都很抢人眼球，但最动人的仍然是那一句：最奢侈的奢侈品，是爱情。

<<奢侈品女王>>

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>