

网络原名《声色犬马》

一草 著

挚爱

Forever Love

等青春散场

《挚爱郭敬明》后看《挚爱》一样的忧伤 一样的寂寞 不一样的青春和爱

2006 年第一本纯爱小说 优质青春作家 一草 倾情打造
看时让你哈哈大笑；看后让你泪流满面！

因为爱你，所以可以把心给你！

因为爱你，所以可以等你十年！

因为爱你，所以伴你共度余生！

谢谢你出现在我的生命中，给了我那么多美好回忆，
虽然此刻你远在天堂，但此生爱你，无怨无悔！

一草
著

执手 FOREVER LOVE 爱

贵州人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

挚爱/一草著.— 贵阳:贵州人民出版社,2006.5

ISBN 7-221-07350-3

I. 挚... II. 一... III. 长篇小说—中国—当代
IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 042328 号

Forever Love 挚 爱

作 者:一 草

责任编辑:陈继光

封面设计:郭 渊

出版发行:贵州人民出版社

社 址:贵州省贵阳市中华北路 289 号 邮编:550001

联系电话:0851-6828570

印 刷:北京文海彩艺印刷有限公司

开 本:710×1000 1/16

印 张:12

字 数:14 千字

版 次:2006 年 6 月第 1 版

印 次:2006 年 6 月第 1 次印刷

印 数:1-5 000

书 号:ISBN 7-221-07350-3/I·1489

定 价:20.00 元

一草简介：

一草，巨蟹男子，头发黄黄，胡子长长，情绪悲观、性格善良。1980年出生于江苏兴化，现定居上海，曾经广告从业者，现在文化经营人，自由职业，撰文为生。有出息，无名气，能量大，待爆发。

Email: jimotengtong@yahoo.com.cn

博客: jimotengtong.tianyablog.com

一草作品目录：

长篇小说：《再见，上海》 2005年1月
中国文联出版社

绘图小说：《初恋》 2005年1月
古吴轩出版社

长篇自传体小说：《青春散场：挚爱郭敬明》
2006年1月
朝华出版社

长篇小说：《forever love 挚爱》 2006年5月
贵州人民出版社

若可以，我愿视这部小说是个童话，一个纠结现代都市人爱恨情愁的童话。

身边，越来越多朋友说自己丧失了爱的能力！自私、现实、懦弱成了我们对爱的态度，我们挣扎、咆哮、哭泣却无法挣脱爱无力的枷锁。于是，我知道我该写这样一个童话，告诉别人，也告诉自己，这个世界上还是有真爱的！还是有人愿意为爱付出一切，哪怕，是自己的生命！

写的很投入，好几次都被自己编造的情节感动的号啕大哭！我从来都不是一个很会讲故事的人，但这次，我知道我成功讲述了一个复杂且凄美的爱情故事！我期望它可以安慰更多依然憧憬真爱的朋友！

写完了，该休息了，会出去走走，去成都，去西藏！去一个又一个梦中到过的地方！



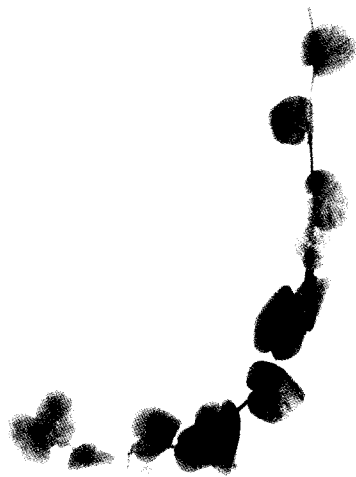
内 容 简 介

这是一个浪子回头的故事！主人公是一个爱情的游戏者，可最后却为了一个女人付出自己的所有。

这是一个关于背叛和原谅的故事！经历人生的大喜大悲之后，他发现没有什么仇恨需要永远铭记，没有什么女人自己必须要去报复。

这是一个刀光剑影、人性颠覆的现代商战故事！昨天的千万富豪是今天的街头流浪汉，大起大落成就一个非凡的品性。

本书故事情节曲折生动，语言平中见奇，反映出一个小人物在现代社会艰难的奋斗历程和爱情追求。看时让你哈哈大笑，看后让你泪流满面。



1

身下女人在我猛烈冲击下发出阵阵呻吟，一声高过一声，犹如黎明破晓前曙光，充满不可抗拒的力量。我深深痴迷于这样的声响，在它鼓舞下，身体变得更加坚强。只是女人很快说了句让我泄气的话——就在我行将高潮之际，我清晰看到身下女人努力睁开迷离的眼，喉咙急剧颤动着，艰难地小声问：“你—爱—我—吗？”

我没理睬。这种愚蠢至极的话我本就特不爱听，特别在床上，更是厌恶无比。所以，我置若罔闻，只是下身动作却不由自主放缓、放轻。

女人显然没读懂我的身体，她依然陶醉在自己幻想当中，一遍又一遍地问，声嘶力竭。

“你—爱—我—吗？”

我变得烦躁不安，继而心力交瘁，真想一把掐死这个愚蠢的女人。

手机突然响起，身体戛然而止，拔出、起身，接电话。女人迅速翻了个身，将头深深埋进枕头，她消瘦的肩胛高耸，洁白耀眼；凌乱长发散落背上，犹如霜打后的野菊花。

电话是陈凯打的。他声音非常兴奋：“哈哈……老大，我们的提案通过啦！孙总说只要看到详细的产品营销方案，就立即和我们签合同。”陈凯最后兴奋高叫：“耶……这下我们发财咯。”

“好，太好了。”我同样兴奋不已。挂了电话，顿生万丈激情，一把将女人拉起，然后再次凶狠进入、冲击，很快完成整个过程、高潮迭起、汹涌不息。

抽烟、洗澡，穿衣服。女人依然趴在床上，双眼紧闭，一只手悬挂在床



沿,空空荡荡,有着说不出的寂寞。

烟灭之际,我在女人脸颊轻轻一吻,算作告别。

走到门口,女人突然轻轻唤我。

停步、迟疑、回头。

女人满脸哀怨,嘴角带着绝望的笑:“你不爱我,是不是?”

我也笑,一丝苦涩从嘴角开始蔓延,绽放成璀璨的虚无。我沙哑着嗓子回答:“答对了,我不爱你,我谁都不爱。”

枕头立即飞了过来,却不到我面前就自由落体,随之是女人撕心裂肺的哭泣。这一切每次都会发生,皆是那样地软绵无力,根本无法挽留我离去的脚步、中伤我无爱的灵魂。

底楼大堂,结账时,值班小姑娘看到我后突然惊呼起来:“哇!陈坤。”

又是一个认错我的人。我没解释,只是对她暧昧一笑。

小姑娘立即羞涩地低下头,面色绯红。

她在窃窃私喜吗?因为邂逅一个长相酷似明星的帅哥,可以幻想出无数个浪漫的爱情故事?可我却觉得很可笑,或许她就是下一个在床上对我哭泣的对象。

这个世界有很多事情是你无法预料的,不是吗?

走出宾馆,天地已是万家灯火,夜的上海总有种无法言语的美。开着车在南北高架上一路飞驰,放着汪峰的歌,神清气爽、浑身松弛,性爱的滋润及事业的成功让我惬意无比,窗口涌进的冷风生生打在脸上,有点儿疼,我却无比享受;一幢幢高楼挟持着光与影向我扑来,凶猛如野兽,却很快被我纷纷抛在身后——它们根本不是我的对手,我迷恋着自己的速度和力度,最后情不自禁哈哈大笑起来。

胸口突然一阵剧痛,仿佛有无数根银针扎在上面,针针见血,疼得几乎让我窒息——老毛病了,五年前我就查出心脏有点问题,好像是心力衰竭什么,只是一直不想面对,始终没有积极治疗,好在疼痛发作的频率并不是很高,又没其他症状,忍一忍也就过去了。

很快到家,给小松鼠喂了食,给花儿浇了水。然后打开电脑,开始一门心思写那个产品的市场营销案。



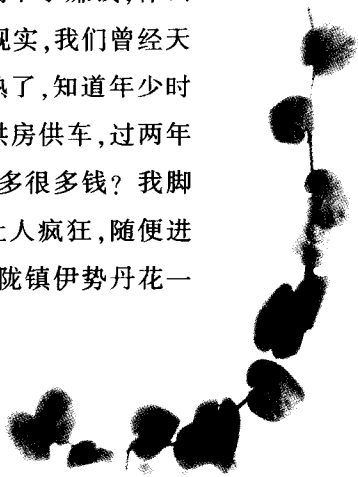
挚爱

2

我叫杨健,今年27岁。是一家以做药品、保健品营销策划而闻名业界的广告公司的产品经理。前面给我打电话的陈凯是公司文案,也是我的最佳搭档。我和陈凯一起成功完成过许多药品和保健品的市场推广,很是为公司赚了不少钱,在圈内算是小有名气。只是我们虽然业务能力超众,实战经验丰富,但毕竟为人打工,每月工资加奖金撑死了也就四、五千,看着满大街花花绿绿的宝马、奔驰,再看看自己屁股下面丑陋无比的助动车,自卑地想跳楼。长此以往,活得叫一个压抑。抱怨了几次后,陈凯怂恿我一起接私活,这样来钱快很多。一开始我还心存忌讳,总觉得这样做对不起老板,难得他一直很赏识我,对我信任有加,现在要暗地里抢他的钱,还真有点儿做不出来。

3

只是我虽不想对不起老板,但却更不想对不起自己。如今这个社会,没什么比贫穷更可怕,没什么比钞票更可靠。如果你够诚实,你就该承认这句话是真理。也不知从什么时候开始,我们的眼中只剩下了赚钱,什么理想啊情操,爱情啊友谊,全都靠一边站。不能说我们太现实,我们曾经天真过、理想过,但结果差点穷到快饿死。后来人大了,成熟了,知道年少时的想法太可笑了,于是就更不会和钱过不去了。现在要供房供车,过两年要结婚生子,然后要养妻养儿养父养母,哪一样不需要很多很多钱?我脚下的城市名叫上海,平均房价一万一平方,油价上涨地让人疯狂,随便进趟医院看个毛病花掉千儿八百的没商量,到南京西路梅陇镇伊势丹花一





万好几才能买件像样的西装……你要是没个几十万在银行里存着，简直活也活不踏实。

金钱万岁，理想狗屁，就让一切和钞票唱反调的虚伪情结见鬼去吧！

我们这次接的私活是个江西老板的产品，此老板当年不知从哪弄到一个治胃病的配方，效果挺好，加上没竞争对手，从上世纪八十年代初便开始在市场上——枝独秀，十几年来很是赚了不少银子。然而近两年市场上同类产品多了起来，钱是越来越难赚，广告都做到中央台了，销量还是起不来，急得这江西老板满世界找人打架，后来听说我们公司在药品保健品营销策划方面具有独特手法，于是夹着一皮包钞票来到上海，找到公司，说让我们帮这个胃药策划个年度营销方案。

这种小客户我们公司当然不可能重视，公司一个副总给这个江西老板上了半天课，告诉他我们的客户都是国内外著名医药公司，出一个产品年度营销案光策划费就要50万，然后每月月费18万，付不起这个价谈都别谈。江西老板一听都快哭了，问能不能便宜点，打个折什么的。副总一听怒不可遏，大声骂道：“白痴，你以为这是菜场买小菜啊？还讨价还价？脑子浸水了。”然后拂袖而去。江西老板只得灰溜溜地离开公司，没走两步就被我和陈凯拉住，快速交换了名片，说晚上联系。

当天晚上，在宾馆里，我神采飞扬地对那江西老板说只要十万元，我们帮你做全案策划，江西老板瞪着眼睛问：“便宜那么多！你们行吗？”我和陈凯立即哈哈大笑起来，陈凯拍着江西老板肩膀说：“你傻不傻？公司把活接下来也是我俩做，有什么区别吗？”江西老板思考了下，说：“成，不过我得先看一个营销方案的大纲，再决定是否和你们签合同。”

这种营销大纲对我而言，实在太简单，我做了三年药品、保健品营销，产品营销方案写了不下上百个。可以这么说，放眼现在市面上所有的医药、保健品，诸如增高减肥的、排毒养颜的、美白美容的、消瘤抗癌的、降糖降脂降血压的……就没有我没做过的。我把以前做过的一个胃药营销方案修改了下，然后就江西这个产品想了一系列新的广告创意，请几个做平面设计的朋友做了套飞机稿，让陈凯给那江西老板快递了过去。现在顺利



通过，完全在我意中之中，接下去只要好好把这个产品年度营销案做出来，十万元策划费便可轻松到手，实在是爽。

只是凡事说来轻松，这营销案真正写起来，还是很需要气力的，现在没人是傻瓜，捣浆糊根本没用，纵然我有一套非常先进的营销案模板，可以省力不少，但写起来还是觉得很辛苦，一方面要翻阅大量产品资料，另外还要绞尽脑汁想一些新的营销亮点……

那天我一直写到凌晨四点，才算把初稿完成，在阳台上抽了两根烟，然后冲凉、上床。

临睡前，我给刘娜发了条短信，说我很想她，但她没回。



3

第二天早上九点整，我准时赶到位于卢湾区打浦桥一幢顶级写字楼19层的公司，在大门口遇到客户部总监陈重，我正考虑要不要先和他打个招呼，却见陈重斜眼狠狠瞪了我眼，从鼻腔里涌出一股浊流，“哼”了一声，就匆匆走进了公司。

6

“傻B！”我暗自骂道，这家伙自从上个月当了总监，就牛B的不行，把自己阶级出生都忘了，刚进公司时还不是跟在我后面混？

陈重是上海人，比我大好几岁，看起来却比我还要年轻，白净净的脸，上面没两根毛，说话也总尖声尖气，太监似的。陈重去年才进的公司，谁也不知道他以前是干什么的，反正对市场营销、产品策划半点不懂，但一张嘴特别能说会道，且满口大道理。总之，活人能被他死，死人能被他说活，要是北京奥运把吹牛设成比赛项目，派他上场保准拿冠军为国增光。按理说，这种光说不练的主在我们广告公司是混不长久的，但偏偏此人在外面有不少人脉资源，一进公司就拉来好几个大单子，乐的老板要认他做干儿子，没一年时间他就从一个小小AE坐上了客户部总监的位置，临驾我头上，从此更是趾高气扬，说话用鼻子发音，走路永远抬头45度仰望天空，牛B得能把天上飞机打下来，和你交谈不是yes就是no，权威得好像他是开神舟六号的人。

私下里我听陈凯说，陈重来公司之前混过黑社会，违法的事干过不少，着实是个狠角，没事最好不要惹他。面对陈重的飞扬跋扈，客户部的人虽然都不服气，背后天天问候他妈妈，但也无可奈何，当面还得笑嘻嘻管他叫领

导。而他也经常装B,成天给我们讲市场、说营销,操!老子做市场的时候他还是液体呢,我他妈管他黑道白道空手道呢,这是广告公司,靠本事说话,公司60%的产品是我领导的品牌小组做的,我凭什么对他点头哈腰?

不过说陈重混黑社会我不相信,但说此人心狠手辣我却是深有体会。公司里有个小AE,刚大学毕业,一副天地不怕的混账模样,是个十足的愣头青,平时说话粗声粗气,看到我们这些前辈总爱动手动脚开玩笑,没大没小的,我看得都刺眼,好几次想修理修理他,结果还没等我动手,此人不知道怎么就把陈重给得罪了,这下好了,陈重天天给此倒霉蛋穿小鞋,一天到晚外派出差,哪里惨不忍睹往哪里送,回来后还总找理由不给报销,稍有怨言更是指着鼻子臭骂,就算偶尔不出差也要在公司加班到凌晨两三点,早上九点还要准时上班,迟到一分钟把他工资扣得血本无归。最后此人就差跪下来求陈重放他一马了也没用,陈重笑嘻嘻说我这是帮助你成长,给你风吹雨打是你的福分,不收你培训费已经对你仁慈了。后来连我们都看不下去了,心想小伙子这笔学费缴得够多了就算了吧,实在看不顺眼直接开除了好了。可陈重不依不饶,非要玩死此人而后快,小伙子要辞职不让走,想拔档案出去不给拔,陈重玩他跟猫玩老鼠似的,咬一口放一口,不让你死,更不让你生,就这样,此AE差点被陈重整成精神分裂,最后还是老板出面才算捡回一条性命。

这件事情给我留下了深刻印象,我知道,有种人生性就好斗,跟天斗,跟地斗,实在没人斗了就跟自己斗,拿把刀在自己胸口戳戳什么的,陈重就是这种人。因此这种人非常可怕,杀自己的事情都做得出,还有什么事情他不敢做?因此虽然我和他一直面合心不合,却也没有正面冲突过。多一事不如少一事,我外表看起来飞扬跋扈、无所畏惧,内心深处实在柔弱怕事,这点我自己最清楚了。现在他为何对我如此恶脸?我迅速思考了几遍,也想不出个所以然,心中隐约有点不舒服,缓缓走进公司。陈凯见我来了,赶紧拉我去走廊抽烟。

“怎么今天陈重的脸那么臭啊,好像对我特别有意见?”我给陈凯发了一根红双喜,自己也点燃一根,狠狠吸了两口。

“这还要问?树大招风呗,你现在业绩越做越好,老板明显对你偏爱,



同事也越来越服你,他是客户部总监,当然会不舒服了。”

我点点头,又狠吸了两口烟,继而长长吐出,心中这才觉得舒服了点,我看着陈凯说:“可能还有其他原因,你帮我留意下,这家伙不简单。”

“知道,对了,江西那案子你弄得怎么样了?”

“放心,小案子,没问题,”我悠扬吐吸着烟,“不过弄完这个私活,我想歇歇了,太累了。”

“累?你还会累?谁不知道你是工作起来不要命的超人?”

“呵呵,那是以前,现在可不一样了。”

“有什么不一样?你倒是说说看。”

“说了你也不懂的。”

“你不说怎么知道我不懂的——我操,难道你找到女人了?”

“嘿嘿!”我情不自禁笑了起来,算默认。

“真新鲜,闻名天下的禽兽居然喜欢上姑娘了”。

我扬着眉毛,特正经地问陈凯:“我说兄弟,是不是我说喜欢上哪个女孩显得有点儿可耻啊?”

“不是有点可耻,是非常可耻,极度可耻。”陈凯表情更正经,连连点头。

“去你妈的,老子凭什么不能喜欢姑娘。”

“因为你是禽兽呀!说了半天,到底哪家的姑娘这么倒霉啊?”

“嘿嘿!”我又傻乐了两声,正考虑要不要告诉陈凯时,周倩突然风风火火地奔了过来,然后大力在我和陈凯的肩膀上一人拍了一下,扯着公鸭般的嗓子就吼了起来:“就知道你们躲在这里,开会啦,开会啦。”

陈凯立即儿子一样把烟扔到地上,然后屁颠屁颠地跟着周倩走了,我却不慌不忙将烟抽完,然后深呼吸了两口,等心情彻底稳定下来才再次走进公司——也真奇怪,每次只要一想到刘娜,我保准会心慌意乱。

星期一早上九点半是公司例会时间,公司楼上楼下几十号人集中到会议室,听老板训话。在千篇一律讲完企业文化和发展目标后,老板话锋一转说:“客户部品牌一组在杨经理带领下,以过硬的专业技能及强烈的敬业精神,高质高量完成了各项工作任务,赢得了客户的赞赏。希望所有同仁好好向杨经理学习,现在请杨经理给大家分享他的工作感悟。”



在众人掌声中,我站起来,把说过无数遍的话又说了遍,无非是要全力为公司干活,舍小家为大家,先集体后个人,保持优秀员工的先进性,弄得跟入党宣誓似的。发言完毕后老板甚是满意地看着我,最后皇军般地总结呈词,说:“态度决定一切,希望所有同仁端正态度,先奉献再索取,不要总抱怨活多钱少加班没钞票。”紧接着老板又宣布了件新的任务,“公司刚和浙江青春医药有限公司接洽了一份500万元的大单子,只要我们公司的提案通过,对方立即和我们签订合同,届时我们将全权负责他们生产的青春美容胶囊全国市场营销策划和平面广告、TVC的制作以及媒介投放。因此做好这个案子的提案工作相当重要,公司决定把这项重大且艰巨的任务交给杨经理领导的品牌一部,希望你们能一如既往把这个案子做好,为公司创造利益”。为表示对我的高度信任,老板最后还给我一个特权:工作中遇到任何问题,都可直接向他汇报,如果其他产品在公司资源上和青春美容胶囊相抵触,一律以我优先。

散会时,我偷偷瞄了眼陈重,只见这家伙脸色暗黄,为数不多的胡子刺猬似的根根竖起,脑袋上直冒白烟,显然给气得不行。

下午我召集客户部所有成员开策划会,陈重虽然不懂策划,但为显示身份,自然不会错过。结果讨论了没两分钟,便为这个青春美容胶囊的定位激烈争吵起来。

青春美容胶囊是个女性保健品,主要适用于更年期女人,可以缓解女性更年期的紧张、焦灼、脾气暴躁等心理状况,更是可以减轻女性更年期出现的色斑、身体虚弱、记忆力下降等身理症状。关于如何定位这个产品的诉求点,陈重首先大声发言:“我们要用最完美的创意,最强大的宣传力度,最有效的媒体投放,最震撼的终端陈列,告诉我们的目标消费者,这是市场上最好的更年期保健品,是第一品牌”。

这个混蛋,不管做什么产品,都是这几句话,跟没说一样。

陈重说完,很是得意地环顾四周:“大家对我说的有什么异议吗?”

我看别人都低头沉默不语,只得高声反驳:“陈总监,你刚才说的非常精辟,也很有道理,不过我觉得,直接把这个产品的诉求和更年期对应起来,万万不可取。”



陈重显然没料到我会如此公然决断地反对他,笑容立即僵硬在脸上,嘴唇动了动,却没发出半个音节,而我也不等他反应,继续慢条斯理地陈述我的观点:“因为女人都怕老,没有哪个女人愿意承认自己正处于更年期,一旦承认了,无疑是接受了自己老了的事实,特别是更年初期的女性,也就是40~45岁这部分女人,更是对更年期这个名词厌恶无比。而事实上,我们的产品正是对这部分人群最有功效,基于这些事实,我认为,如果一开始强行诉求这个产品和更年期的对应关系,只会弄巧成拙,死路一条。”

我说的有理有据,陈重除了干瞪眼,别无他法。同事们听后一致交口称赞。陈重显然急了,拍案而起:“荒唐,这只是你的主观臆断,不能代表消费者,你凭什么说女人就忌讳自己到更年期了呢?你是女人吗?你知道消费者是怎么想的吗?”

10

“喂!陈重,你这么激动干吗?我们这是讨论产品,不是比赛骂街,我不能代表消费者,那你能代表吗?”我向来就不是省油的灯,脾气上来天王老子我敢骂,平时连老板都让我三分,他陈重什么都不懂凭什么对我指手画脚?

“荒谬,实在太荒谬,你们立即进行市场调查,等调研后再做定论,现在什么废话都不要说。”陈重也不甘示弱,冲我嘶声怒吼。

妈的,我真服了此人,每次开策划会都要吵架,吵到最后总说我们不是消费者,要做市调,每次都来这一套,一点技术含量都没有。

“我赞同杨经理的观点。”周倩突然站了起来,“我是女人,虽然还没到更年期,不过我有不少这个年龄段的女性朋友,我知道她们都很害怕自己进入更年期,首先是自己不愿意承认,更加不想让别人知道。所以,如果我们太过强调这个产品和更年期的对应关系,那么买这个产品不就等于就承认自己已经到更年期了、承认自己变老了吗?这对女人而言,实在太可怕了。”

周倩的发言点燃了大家的勇气,赞同我的人越来越多,大家纷纷畅所欲言。

陈重眼看无法再反驳,只得强忍怒火对我说:“那你说怎么办?这本来就是更年期产品嘛,不说她是更年期产品,难道说它是食品啊。”

众人立即哄笑起来,陈重还以为自己说了句特别牛B的话,得意洋洋

地看着我，真他妈不要脸。

我冷笑了两下，很是高傲地说：“市场没这么好做的，不是看了两本书，学会说两句大话，就能做出成绩的——我以为，青春美容胶囊虽然是更年期产品，但我们在诉求时完全可以避而不谈，绝口不提更年期这三个字，而是直接对应女性更年期的症状，大力向更年期女性传播我们产品的功能是可以解决她们遭遇到的种种生理和心理症状便可……”。

策划会结束后，我和周倩相视一笑，她脸上立即飞起两朵红晕，倒也甚是诱人。

周倩今年23岁，刚大学毕业，却丝毫没有少女的青春气息，而是浑身洋溢着浓郁成熟女人味。而且周倩脸大、胸大、屁股更大，长得特别像倪萍，特别是笑起来露出明晃晃的一排门牙，简直就是倪萍二世。小姑娘挺会打扮的，基本上做到每天衣服不重复，发型一星期换一次，身上香水味浓得三公里外都能闻到，苍蝇蚊子能被活活熏死。广告公司本来就男多女少，周倩的到来彻底改变了我们公司无美女的尴尬状态，一个个骚爷们倾巢出动，口水流下三尺长前赴后继往周倩身上涌，奈何个个壮志未酬，往往出身未捷身先死，也不知道周倩练就何等神功，可以轻松将众人斩落于无形之中，且片尘不沾身，很是潇洒。

说实话，我还是挺喜欢周倩的，主要是因为她长得确实很漂亮很有女人味，但我根本不会泡她，一是因为我现在心中有了人，更因为我知道陈凯暗恋周倩，好像还爱的挺深，陈凯本以为近水楼台好得月，仿佛周倩早就是他囊中之物，奈何一起共事了大半年，连摸手的企图都没实现，实在太失败。不过陈凯不同他人浅尝辄止，他是愈挫愈勇，愈战愈猛，大有不拿下此女誓不罢休的意思。我常想，小伙子要是生在革命年代，保准能成就一番事业，不是革命党就是反动派，反正不会碌碌无为，只是他有这股不屈不挠的精神追什么女人不好，偏偏对身边的女人如此这般流连忘返，也真难为他了。

我曾万分纳闷地问过陈凯到底喜欢周倩什么，犯得着拼了命地追求吗？陈凯则笑我根本不知道爱一个人是多么幸福，更不会理解追求女孩是多么乐趣，他就是喜欢徐倩冰冷高傲的样子，他就是喜欢周倩性格泼辣动