

五光十色的广告行业
坎坷起伏的新星历程
荡气回肠的创业之路

见证草根一族的生存与搏击
勾勒人性的本质与救赎
糅合生活的现实与虚幻
展示广告世界的瑰丽与莫测

风之会



翟之悦◎著

风玄会

广告

翟之悦◎著

图书在版编目 (C I P) 数据

广告风云会 / 翟之悦著. — 北京 : 中国言实出版社, 2015.6
ISBN 978-7-5171-1379-9

I. ①广… II. ①翟… III. ①短篇小说—小说集—中国—当代 IV.
①I247.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 113132 号

责任编辑: 张振华

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市西城区百万庄大街甲 16 号五层

邮 编: 100037

电 话: 64924853 (总编室) 64924716 (发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 三河市宏顺兴印刷有限公司

版 次 2015 年 6 月第 1 版 2015 年 6 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 14.5 印张

字 数 200 千字

定 价 29.80 元



目录

一 广告人……………1

- 1.约会 / 2
- 2.云来 / 7
- 3.过界 / 11
- 4.洗脑 / 17
- 5.爱慈医院 / 22
- 6.逼上梁山 / 25

二 虐心之恋……………33

- 1.放纵 / 34
- 2.惊魂 / 39
- 3.重逢 / 44
- 4.澹澹 / 48
- 5.迷乱 / 50
- 6.风波 / 54
- 7.变故 / 58
- 8.云来 / 61

三 公主彻夜未眠……65

- 1.试探 / 66
- 2.翠花 / 68
- 3.乡亲 / 70
- 4.幻灭 / 73
- 5.金主 / 77
- 6.选秀 / 81
- 7.饭局 / 83



目录

8. 丁谣 /86

9. 輿情 /89

10. 决赛 /92

四 有泪如倾.....97

1. 山雨欲来 /98

2. 往事如烟 /100

3. 各行其是 /103

4. 斯是故人 /106

5. 同床异梦 /109

6. 旧梦重温 /111

7. 乍暖还寒 /114

8. 柳暗花明 /116

9. 言归于好 /119

10. 梦醒时分 /121

11. 疑窦丛生 /123

12. 风云再起 /125

13. 尾声 /128

五 圆舞.....131

1. 前奏 /132

2. 夜曲 /138

3. 快板 /143

4. 行板 /146

5. 变奏 /152

6. 蓝调 /157

7. 圆舞 /161

8. 尾声 /167



目录

●六 花火.....169

●七 古墓魅影.....181

●八 泰迪疑云.....185

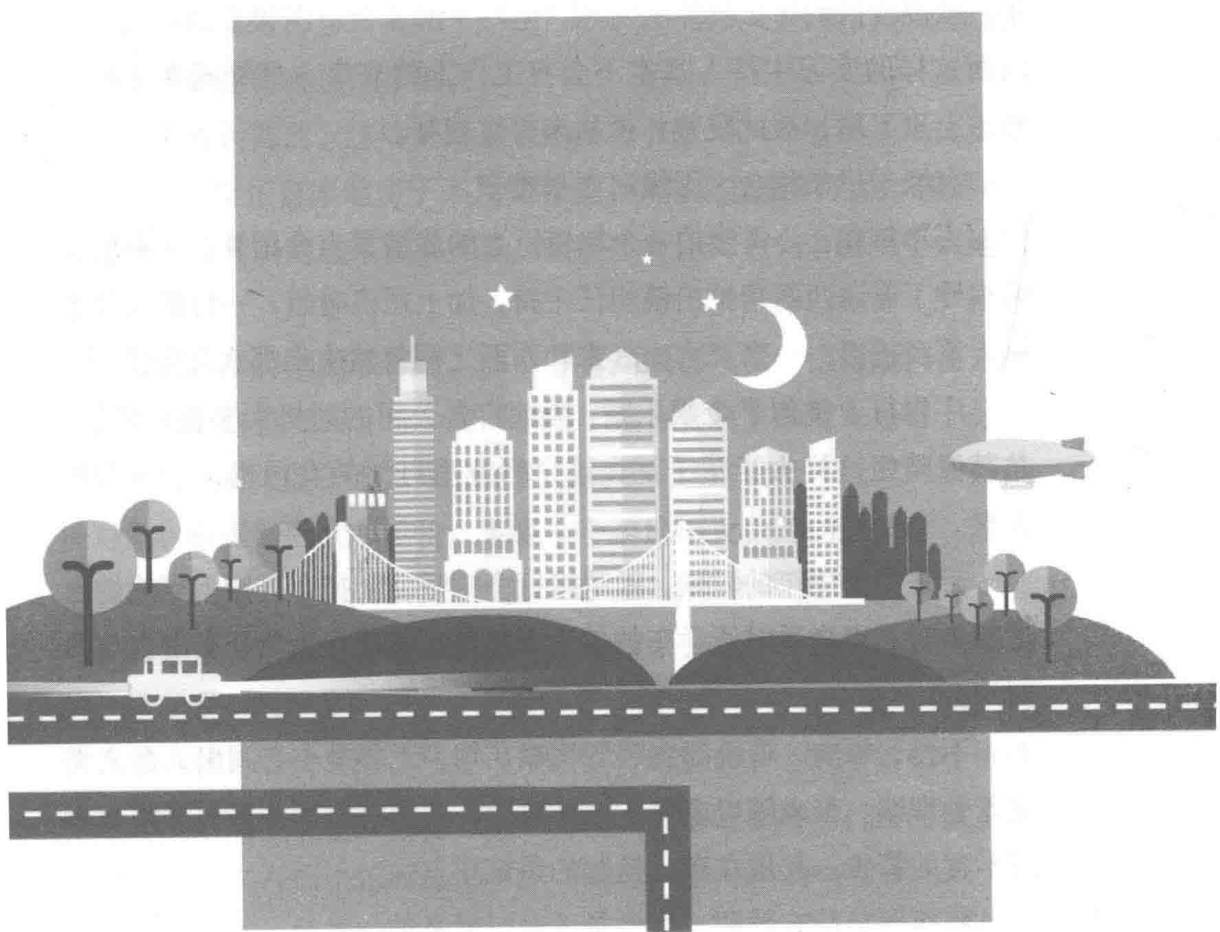
●九 归来.....191

●十 当喵星人遇见
汪星人.....205

●十一 古龙不败.....217

●十二 一米阳光.....221

广告人





1. 约会

李云来下定决心、排除万难地打算买房，是在认识了西西之后。

在本市广告行业最具实力的蓁城广告公司，云来已摸爬滚打多年，虽说没捞到什么具体的实惠，但好歹混了个资深摄像的名头，与西西这样的实习主持人基本不会有工作上的交集。尽管同在一栋大楼，上班下班，彼此眼熟，可从未打过招呼。

有缘千里来相会，无缘对面手难牵。

去年年底，公司接拍一个耗资巨大的旅游景点介绍片，云来配合的编导丁谣请西西帮忙出镜担任主持，加上司机晴姐，一行四人几乎每天下乡拍摄，一来二去，云来和西西之间忽然生出那么几分意思。

广告行业类似半个娱乐圈，因此广告公司的司机大多很好说话，尤其像晴姐这样大半辈子都在这个行业里打滚的女司机，十分善解人意。

云来需要用车的时候，跟晴姐打个招呼就能把车开走。当然她也是基于对云来当兵时所学车技的无限信任，才放心让他开车出去与西西约会。

不过，每次，晴姐都会照例啰嗦几句，无非是小心闹出人命之类的老生常谈。云来随口应着，一踩油门，连同晴姐那些挤眉弄眼、心照不宣的警告一起甩在车后扬起的黑烟里。

西西倒是持有驾照，据说是读书时就考的。

云来心里暗叹一声：自己当兵那会儿头脑简单，以为学会开车就好，压根没想过考驾照，直到复员回到地方才发现，没有正式的“本

本”根本没法上路，只好老老实实掏一笔银子去报考。报名费加上其它乱七八糟的费用 7000 多元，是从前价格的几倍都不止。现在的小姑娘精明，读书时就知道未雨绸缪，时代真是不同了。

云来才一分神的工夫，车子几乎撞向护栏，惊得西西花容失色、尖叫声声。云来就势一踩刹车，停车，吃饭。

正是秋风起、蟹脚痒的季节，公路对面模仿阳澄湖蟹舫挂着高低错落的螃蟹招牌。霓虹灯下闪着红艳艳光芒的卡通螃蟹，在夜色中显得格外诱人。

路边聚集着许多螃蟹摊子，一字排开。一帮大姐阿姨们守在摊前，眉开眼笑地招徕着过往车辆。

云来告诉西西，这些都是当地的螃蟹养殖户，一般都是一边卖蟹兼开饭店，反正自家的房子不用交租金，价格就比蟹舫实在。说话间，好几个大姐大妈跑过来探头探脑、招揽生意，其中一个眼明手快地抓住了云来。

这家的新房刚刚装修好，在乡下算是颇有气派。铝合金门窗，地上铺着大块白色瓷砖，每个房间都吊了顶、安装了彩灯，显得十分喜庆。老板腆着大肚子走出来安排两人挑蟹。这里卖蟹不论斤两，而是按对数，根据蟹的大小论价。老板一个劲地捡大个儿的螃蟹称，然后举着凑近让两人看：“青背白肚金爪黄毛，正宗的湖蟹！”

螃蟹张牙舞爪地挥动着毛茸茸的大钳子，冷不防抓住西西飘起来的一缕长发。西西尖叫一声，老板吓了一跳，手一松，螃蟹掉在地下，休克了一秒，很快清醒，马上飞速地横行着逃命。老板赶紧招呼伙计帮忙捉蟹。他十来岁的女儿，梳着条朝天葱样的小辫子，在门槛上跳出跳进，看大人们手忙脚乱。

乱了一阵，螃蟹终于被抓，放上蒸笼。其他的农家菜也已点好，陆续下锅。

云来和西西相对而坐，一时无言，唯有饭菜的香味萦绕彼此之间。



还是云来抢先打破沉默：“知道不知道为什么这里的蟹质量好，那是因为本地的水质好。湖水不深不浅，水生的芦苇等植物多，适合螃蟹生长。”

西西说：“怎么听着像王婆卖瓜。”

云来说：“我不姓王，也不卖蟹。这里环境一般，但是螃蟹货真价实，比那些所谓高级蟹坊的好得多，菜也是农民自己种的，不施农药。”嘴上这么说着，心里却在不停地算计：这顿饭应该不超过150元。若是在市里吃顿自助餐，一个人都不止这个价。

不一会儿，煮好的螃蟹就被端上来了，两个圆形的瓷盘子里，各放着一只金黄泛红的螃蟹，一雌一雄。另外，还带一小碗蒸过的姜丝酱油佐料，加上炒螺蛳、炒青菜等几个农家菜，那色彩，那气味，令人食指大动。

云来挑了一只递给西西：“真是牡丹花下死，做蟹也风流，这家伙临死还握着你的头发。”

西西细看，蟹钳里果然还留着一点断发，不由笑道：“螃蟹哪会有什么思想，只怕是大师借题发挥吧。”

云来自顾自掰着蟹脚：“本来就是，来世上走一遭，有没有思想根本不重要，一样是身不由己的命。”

西西戏谑道：“看不出大师这么愤世嫉俗，背后一定有段血泪奋斗史。”

云来一愣，随即自嘲道：“血泪还不至于，奋斗也谈不上，否则不会混到现在还是个扛机器的。你知道不，其实扛机器跟在肉联厂扛冻猪肉没啥区别，唯一不同的是稍微受点尊重。”

这些话不是云来的原创，是前女友阿珍对他做的定论。

云来出生在长江以北某国营工厂的大院。在几十年前，那可是万众瞩目的好单位。当地人如果不知道这个国营工厂，就像苏州人不知道观前街，无锡人不知道大阿福，常州人不知道恐龙园。总之老中青

三代或是工人、农民、知识分子任何一个阶层，说起某某家的孩子有出息，那就是以将来去国营厂当工人相期许。谁家有一人在国营厂，即使是厂里的操作工、厨房的大师傅，也足够家人在人前人后骄傲好一阵了。

云来像多数纨绔子弟一样，少时读书不上心，打架闹事却少不了。父亲一狠心送他去当兵，本想复员之后子承父业进工厂。谁知，人算不如天算。

那家国营工厂的一蹶不振，是从20世纪90年代迁往江南开始的。90年代经济开始腾飞，尤其在经济发达的江南，各类新颖的产品层出不穷。虽然厂领导励精图治，希望迎头赶上、与时俱进，但是工厂整体的颓势终究势不可挡。昔日号称研发高精尖产品的大厂，最终也只能依靠生产汽车喇叭、收音机之类低端产品苟延残喘而已。

幸好云来复员得早，那时部队还给安排工作，单位不错——广告公司。虽说比不上机关单位体面稳定，但是胜在收入良好。广告公司员工分成两种，正式与之签署聘用合同的员工为正式工，签约时间长，也不会被轻易辞退。而另一种与公司某部门签署短期合约的被称为临时工，随时面临失业的危险。云来的高中学历在这个专业人士云集的地方并不出色，只得从“临时”摄像做起。

尽管公司里像云来这样要文凭不过硬、要关系点不出、要特长无所奉的“80后”为数不少，可云来当时的女友兼高中同学阿珍，却时常拿他跟外人比较——没房、没车、没钱、没地位，工作忙、收入低。总之，他的一切她都看不上眼。两人针尖对麦芒，在恋爱七年以后分了手，同时阿珍还奉送给了云来一番关于扛摄像机和扛冻猪肉的临别赠言。分手后不到三个月，阿珍就嫁给了一个外科医生。“人家学历高、收入高……”阿珍说的。

幸好年纪还小……

待从头收拾旧山河、迈开大步向前冲，云来以高中不全的底子报



了个夜校本科班，班上大小老板成群，最不济的小老板也在本市最大的商品批发市场拥有几个铺位。

不过，除了考试的时候全班座无虚席，平时班上再多也就三分之一人口，同学们纷纷开着私家车偶尔来应个卯，要不就差遣个手下来做替身。

云来心疼学费倒是其次，主要是为了学点真本事，不是真忙得脱不开身，那是一节课不落。那时新夜校还没落成，旧校区就在市区，离家不远。云来每每蹬着自己的破自行车上学，停在同学们清一色的轿车中间，两个字儿——寒碜。

然而，因为背靠“摄像师”的金字招牌，再加之他为人谦和，同学们倒也不以为意，纷纷起哄到底是“大师”——有个性，不俗！

云来唯有苦笑，他并不是自期甚高，将来一定有喝令三山五岳开道、当大师的气概，主要是，想转成正式工，出一口闷气。

新世纪初，蓁城广告公司引进一拨又一拨中青年大学生，一下子人满为患，从来不觉得多么珍贵的正式工名额一下变得紧俏起来，逢进必考。最终，新人只能与公司某部门签约，以临时工的身份工作。

那一阵子，公司人心浮动，纪律涣散：新进的大学生们要么奋勇争位，夯实晋升基础；要么四处找门路，拉广告创收，奠定经济基础。而很多元老则萌生去意。但是这种局面很快被随之而来的金融危机打破，尤其是近几年，随着就业形势的日益严峻，即使是公司里待遇低、工作强度大的临时工，也成了万人争抢的香饽饽。

云来奋斗五年，眼看“转正”的希望如天明前的星辰，一颗一颗暗淡下去，屡次更新的考核制度如孙大圣头上的金箍一次比一次更加严苛，这才悚然惊觉，从来没有什么救世主：部队吃苦三年，公司里辛苦五年，原以为十年媳妇熬成婆，到头来那希望还是镜花水月，看着，很近，摸一摸就碎。

云来借口上洗手间，到里屋去结账。老板在计算机上唧唧呱呱按

几下，爽气道：“给你打个折，一百八十元。”云来心理价位是一百五十元，足足多出三十元。

老板说：“螃蟹涨价了。不信？你到其他地方去吃吃看！这么大的蟹，人家收你八十元一只都不算贵！”

云来揶揄道：“那是有人三陪。”

老板一脸坏笑：“你不是自带了吗？”

双方磨来磨去，最后：螃蟹一对九十，农家菜五十，啤酒十块，整一百五。

云来指指停在路边贴着公司 Logo 的汽车说：“看到没有，我们是广告公司的，出去给你做做广告，多拉几个生意，不都赚回来了。”

老板不满地嘀嘀咕咕：“越有钱的人越小气。多来几个像您老这样的，我就亏死了。”

回去的路上，云来问西西今天感觉如何，西西不置可否。云来也不以为意。他觉得今天真该谢谢晴姐，吃喝泡妞，花费无多。

似乎社会上的人都以为慕城广告公司的员工不差钱，个个香车美女、纸醉金迷。可是又有谁会了解？在公司里，表面风光无限、内里捉襟见肘的又何止云来一个，或许，他连表面风光都算不上。



2. 云来

云来把西西送回家，再开车回到公司，停好车子。等他走出大院，天已经漆黑，蒙蒙细雨随风飘来。云来没有带伞，他觉得这样淋着小雨静静地走在路上的感觉似乎也不错。只是，这让他回忆起在阿珍离开之后曾经谈过恋爱的几个女孩儿。



一把小伞半遮半掩，微凉的雨丝落到女孩儿们裸露的光洁的胳膊上，加强了细腻的触感。同样的天气，不同的女孩儿。相似的感觉，一样的结局。她们离开他的时候，都表现出痛苦，唯独没有犹豫。她们都真心喜欢过他，但是她们都不能接受他没有自己的房子——直到现在，云来全家还挤在工厂搬迁到此地之后分发的不足五十平方米的老房子里，尽管老房子的地段倒是很不错，就在小商品交易市场隔壁。云来并未责怪她们太过现实，他明白，纯粹的情感在现实面前实在不值一提。

云来竖起风衣的领子，踩着霓虹的碎影，顺着大路慢慢往家走去，目光不时与进出沿途商店的时尚女孩儿碰在一起。不过，他并不多看。

在这座城市里，他最清楚的一点便是，别去招惹那些青春靓丽的女孩子，免得到头来自讨没趣。男人必须有足够的资本才可以征服漂亮的女孩。这条真理仿佛是海关的钟声，不管它上没上发条，每次生出非分之想，都会适时在他心头敲打。

眼下，他对西西抱有模糊的希望，但他还不能肯定，西西在与公司正式签约以前，能够对他有什么承诺。所幸，公司里混得不怎么样的同病相怜者并不在少数，当然女生例外，女生即使混得不好，也不见得会被人多加指责。

与云来同部门的几十位同仁，起码一半是临时工，唯有主持人大眼的经济情况，云来还没有把握得太透，但可以肯定最多只是个新贵，这从他的衣着气质还有常常抠鼻挖耳的小动作就可以得出结论。而部门主任老袁近来肯定发了一笔横财，可能是股票大赚了一笔，或者吃了软饭，云来邪恶地揣测着。

主持人大眼原名黄敏浩，长得一表人才，是公司公认的帅哥，尤其是他一双善于放电的大眼，将少妇萝莉一网打尽，于是被人起了个外号叫作“大眼”。大家叫得习惯了，黄敏浩的本名反而很少有人提起。据说是公司副总不远万里将大眼挖来，原以为能将他打造成王牌

主持，谁知这位帅哥一录制节目就不停地卡壳，NG 一遍又一遍。

广告公司为了节约成本，节目录制条件十分有限。各种类型的室内广告集中在有限的几个摄影棚拍摄，按时段分配给各个编导。每当广告旺季，摄影棚供不应求。大眼出错多、耗时长，常常拖延录制的进度，挤压了原本属于其他编导的摄录时间，招来很多不满。然而，每次绩效考核，他总是过关。后来公司里传出流言，说大眼是副总的亲戚，云来这才恍然大悟。

云来所在部门的主任老袁也是当兵出身，军校毕业后不知何处去读了个业余成人摄影班。虽说是主任，可是，这个老袁始终神龙见首不见尾，除了每周一的例会，他才飘然而至，带着一身酒气、耷拉着总也睡不醒的惺忪眼睑做工作报告。日常的事务老袁主要倚仗云来和另一位主管业务的副主任。

虽说云来的资历不算最深，但是胜在技术过硬，平时公司接洽的重要广告——旅游景点介绍、房产、烟酒等软性广告，老总常会钦点云来上阵。

实际上，这些旁人眼中的肥差耗时长、强度大不说，还有种种难言的苦处。一部超过五分钟的介绍片需要灯光、摄像、化妆师、演员等工作人员的集体配合才能完成。一组人吃喝拉撒在一起几天，难保不闹矛盾。原则上，全组听从编导指挥，可是年轻的编导专业强悍，却不善于处理人际关系。这个“和事佬”、“双面胶”的角色往往由云来扮演，仅这一点就让他头疼不已。更重要的是，这类片子的拍摄费用永远不会一步到位，拖欠一两年之久是常事。这就苦了像云来这样以“提成”为主要收入来源的员工。要知道，公司严格按照多劳多得的原则来制定考核制度，基本薪资极其微薄。

每次拍完这类片子，云来浑身像散了架，可是收入却还不及平常的一半。所以，每次部门接拍这类片子，老袁在行动上总是讨好云来，可言语上却滴水不漏。



老袁说：“在行业里混个脸熟、混个名头比什么都强。把客户伺候舒服了，就是将来我们失业了，也起码有个投靠。”

云来打着哈哈：“只有永恒的利益，没有永恒的朋友。指望客户提挈？扯淡！”

大眼在一边帮腔：“老袁你别光说不练，早点给大师要回提成才是正事。大老板眼高于顶，哪里会把你们这些草台班子小摄像放在眼里。还是赚点钱实际，万一失业了，靠这点钱还能开个工作室，接点小活儿混碗饭吃。”

此言一出，三人都有点沮丧。

怎能不沮丧？前几年，正规广告专业毕业的大学生一茬茬进来，个个都有来头。他们开始都安心拿着一年四万左右收入，自我感觉相当良好。可是待了几年，眼见“铁饭碗”成了泡影，考核制度一年比一年严苛，待想要撤退，又谈何容易？

说起来，蓁城广告公司确是个富有人情味的企业，每年业务都居榜首不说，且无论行业是否景气，它都很少主动裁员。可是，哪个企业有那么多钱养闲人？只能从考核制度上着手，业务不佳的员工会自动离开，以此来确保企业竞争力。据说某位从外地聘来的主持人，每天起早贪黑，专主持那些贩卖保健品的小广告片，刚进公司那会儿他每年才拿一万多而已。但是，人家还是需要仰仗“蓁城”这个平台，迫于无奈，只好兼职卖保险维持生计。

目前，公司里起码有一半人，只求能顺利通过考核就行，其他时间，背靠着“蓁城”的招牌，纷纷发展“三产”：给企业拍宣传片专题、拉广告（各种媒介），要不就是炒股票、开公司——总之，什么赚钱就做什么。听说，部门主任老袁就是这样，炒房、炒股、拉广告，还接拍很多“意味深长”的片子。据说，老袁的第一桶金——几套房子的首付，就是给人拍摄婚礼赚出来的。

大眼更绝。

大眼专业不地道，可头脑绝不简单。他刚进广告公司便睁大一双火眼金睛，非富家女孩不追。

大眼命好，尽管“拼爹”拼不过，却天生一副好皮囊，层出不穷的“手段”，外加有的是时间——主持人不用坐班，轮到配音或是出镜，完成配额即可。高、帅、闲三管齐下，“白富美”们都被他迷得晕头转向。

相较老袁和大眼，云来却有心无力。每天都得出去拍外景，回来剪辑片子，周而复始。虽然被人尊称为“大师”，但他越发感觉，他做这个工作，就像书童陪着公子赶考，两下不相称。看来再不挣点外快，留不住西西事小，无法生存事大。这一点现实，真像“盲人骑瞎马，夜半临深池”一样严峻。



3. 过界

云来和西西来往了一段时间，两人的肌肤之亲，仍然止于接吻。主要原因是缺少“作案”的时间和地点。出去订个房间吧，城市不大，西西也算半个公众人物，被人看到影响实在不好。另外，居高不下的酒店费用也是一个问题。有时候，两人好不容易找到独处的空间，公司来个电话，云来扛上机器就得出发。

当然，偶尔也有例外。譬如，某个双休日。一个即将交付客户审片的广告出了问题，需要马上修改。可是广告中的女主持出国购物未归，能出镜的美女都不愿回来加班救场，没办法，只好临时让西西顶上。不过多数情况是，像西西这样菜鸟都不算的小角色，只有资格上一些几乎无人问津的节目——例如推销女性美腿袜的电视直销广告。