

台湾新人新著

朝颜

● 廖辉英



鹭江出版社

[闽]新登字08号

086728

台湾新人新著

朝 顏

廖 辉 英

鹭江出版社出版

(厦门市莲花新村观远里19号)

福建省新华书店发行

福建第二新华印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 9.625印张 2插页 215千字

1992年10月第1版

1992年10月第1次印刷

印数: 1—10000

ISBN 7—80533—461—7

I·104

定价: 4.00元

像往常一样，八点半左右的办公室，总是弥漫着一种哄闹和不安定的气氛。人们从四面八方，以跑完马拉松全程似的筋疲力竭，透过各种交通工具辛苦地来到公司。也许因为堪堪赶上打卡，还来不及喘一口气的缘故，很少人此刻是心闲气定已经开始进入工作状况的。

苏荷倒是早已审视过这一天的行事历，并且将九点五十分预定要开的会议主题重新界定一番。

她下意识地抬头看一眼开发课杨立可的座位。每当总公司大阪方面派人出差台湾时，杨立可永远是负责接待以及接送工作的人选。杨立可虽派在开发课，但专业工作平常，反倒是随和的态度和差堪派得上用场的日语会话能力，使他“另有派任”地做起接待等类似公关或总务的工作。

平常总公司的技师或设计师来时，大都遵照此地分公司的上下班时间，换句话说，杨立可会在八点半上班前，将他们送到。

今天显然晚了。

苏荷推敲着下一场晤谈——十一点半跟大荒广告讨论下个月电视广告插播表，是否需要延后或改期——万一九点半的会议无法准时召开的话。

这几年家电业竞争进入白热化，光是进口品牌就多得数

不清，消费者口味多变，已经没有什么所谓的品牌忠诚度可言了。为此，负责产品开发、企划、广告、公关以及……不，可以说是公司的每一个部门，每一个细节，都感染了这份紧张而全体进入备战状态，没有人敢像以往那样带点吊儿郎当了。

八点五十分左右，杨立可终于气急败坏地赶了来，边走边向座位边气喘吁吁地召告众人似地大声说：

“塞车，眼睛看着目标物，五百公尺走二十分钟，你说急不急死人！”

大家只对他微笑做了解状，杨立可显然也不等他人有任何更具体的表示，回过头又对身后跟着他进来的两个人用日语招呼：

“这边请——先请到会客室吧。”

领头走的正是来过多次的总公司设计指导田下大山，因为见过多次，所以办公室许多同仁均原位对他颌首示意。当田下的眼光和苏荷不期而遇时，后者对他微微一笑，田下楞了一楞，旋即也报以一笑。

走在田下身后两三步远的一位年轻高个子，是张生面孔，以日本人的标准来看，不，是完全与日本人不同形态的年轻男性，连那调调都迥然有异。

苏荷看了他一会儿，在心里嘀咕：大概是刚进公司的菜鸟吧，连日本公司那种唯唯诺诺的白领阶级气息都不曾感染到，资历必然甚浅。

高个子以突进的姿势，走完办公室进入会客室，一点也不曾如他的同胞般多礼哈腰鞠躬。

苏荷低头看笔记工作志时，听到电脑操作员陈芬兰下结

论似地说了句话：

“满帅的嘛，那新来的。”

十分钟以后，苏荷桌上的对讲机响起，正如预料，是通知开会的。

她很快拿起工作志，将上身的薄外套褪下，站起来拉拉同色窄裙，昂首走向会议室。

她在马蹄形会议桌找了个既不醒目也不隐秘的位置，不过正好面对幻灯板。她喜欢会议讨论的主题物，清清楚楚呈现眼前。

会议室很快陆续进来一些人。等到业务、开发与企划三部经理都进了门，杨立可随即宣布开会。

今天的开会主题是讨论新产品的外形及功能设计。由于是针对上个月总公司所提出的初案的检讨和修正，因此预料不会有太大的争议。苏荷本身，对于荧幕外框是呈90度角或略呈圆弧形等这一类问题，并不是非常敏锐。她只注意消费者的观感，换言之，是比较诉诸于直觉的大而化之的感觉。她有些不明白，公司内高阶层人员，又有多少人真正有理论或数据基础，能理直气壮指出小小的弯度与否的优劣？

不过，由于她一向只在自己的专业上放言高论，而不肯强做解人无的放矢，所以，她一直以尊重和忍让的态度面对这类冗长而进展有限的会议。

田下大山以总设计师的身分，先将此次修正案的设计构想，做了个开场白介绍。

年轻高个子，后来知道他被介绍为设计师清水佑，将设计草图一一列在幻灯板前，随后又逐一说明。

清水佑起先用日语解说时，苏荷只是理所当然地倾听。等到他第二次改以英语复述，苏荷才讶异于他英语的流利，她不觉将眼光自设计草图转到他脸上去。

他讲了一口毫无日本腔的英式英语。苏荷在美国三年，听惯各式英美语，此刻也不禁对清水佑的英语投以赞赏的眼光。

会议进行相当缓慢。所有设计方向，早在前次会议中即已拟出，此次只不过是做些大原则下的小修整而已。偏偏与会者老毛病依旧，碰到这种非决策会议，仍然拖泥带水。

在确定全案通过之前，开发部张经理特别询问苏荷：“苏课长，你是面对消费者的第一线，我们特别要征求你的意见——怎么样，你觉得这个新产品：家庭第二台的造形，不符合你的心意？”

苏荷特别不喜欢张经理的做秀嘴脸，她微微一笑，轻风细雨地说道：

“不是我的心意啊，张经理。我只是为我们的产品，在对消费者做探测工作而已。您那样说，不明就里的人，以为我多嚣张似的。”

一直慎言在旁的企划部刘经理，这时打圆场般地制止苏荷再逞口舌：

“苏课长，你告诉他职务范围内的意见就好。”

苏荷接受了这言简意赅的命令，遂也简单而明确地说：

“这种小型闺房式的电视机，无论个人使用或夫妇使用，小巧、温暖、秀气是它的设计重点。上次会议，总公司田下大山先生提出初案时，我就已经非常清楚表示过我的意见了。”

现在的修正外形，老实说改变不多，所以，我维持原来意见——没有异议。”

苏荷讲完话，瞥见杨立可低声以日语向田下大山翻译，而坐得稍远的清水佑，由于听不见，脸上正浮着莫名其妙又有点焦急的神色。

苏荷忽然改口以日语将方才自己的谈话复述一遍。就在谈话中，她发现清水佑年轻的脸庞上闪现讶异的神色。

苏荷只一瞥，就将眼光自清水佑脸上挪开。

既然大家没有异议，刘经理便接下去宣布：

“解决了电视机的问题，再接下来就是小冰箱的上市策略了。企划部的前置作业都已完成，而且也有了完整的企划案。如果各位没有特别其他事情的话，我们打算在礼拜五召开第一次企划会议。会议前一天，我们会以书面通知各位。”

“广告公司方面，是不是也叫他们一起列席？”业务部黄经理转脸问苏荷。

“现在还是属于方针制定的时期，是我们自己公司的自家事，方针确定之后，再把上市的各种策略交给广告公司，这样才不会被对我们公司政策仍属外行的广告公司，胡乱像瞎子摸象一样乱搞。”

黄岩“哦”了一声，不置可否地转身收拾桌上文具。

苏荷有时对这些高级干部，既常怪罪广告公司，又偏偏十分依赖他们的矛盾心理无法明白。像有时，明明属于销售通路的问题，他们也莫名其妙找广告公司出点子设法；等到宣告策略无效，再回头怪罪广告代理商。

而现阶段的广告代理商，似乎也不曾明白本身的角色定

位和功能局限，一味只想做个全部包揽的“全程服务”，殊不知各行有各行的专业，权充内行在今天这个竞争尖锐的社会是行不通的。

苏荷随着刘经理走出会议室，等转过走廊，刘经理突然回头对苏荷说：

“苏荷，你对黄经理和张经理讲话，不要那么尖锐，毕竟你是后进。”

“我有吗？我不觉得啊。”苏荷一副无辜的样子。

“你自己心里明白，你和别人讲话不是这样子。”

苏荷噗嗤一笑，承认着：

“我就是瞒不过刘经理。”

“懂吧，不要每次讲话都像在训人，那些道理，黄岩、张立诚他们全都知道，不是我灭你威风，人家黄岩在这一行有20多年经验，吃的盐比你吃的米还多；而张立诚，人家好歹也有个硕士学位——”

“刘经理最冬烘了，动不动就拿经验和学历来教训人。”

“在这一行，不凭经验和学历，凭什么？”

“凭能力啊。”

“对，可是能力也是从经验和学历的基础上发展出来的。”

苏荷嘟着嘴，没答腔。

刘经理看着她，无可奈何地叹了口气：

“我知道你能力强，也有个硕士学历，就是得理不饶人、嫉恶如仇——其实黄岩他们也不是恶人——你还年轻，等你再过一些年岁，经历一些事情，就会厚圆一点。”

“其实我不年轻了。刘经理老以为我才二十出头。”

“以整个人生来看，你只能算才走到沙漠外围，还没进入核心。”

说话间，两人走到企划部，刘经理停了步子，语重心长地说：

“你算幸运，进我的部门，不必费心和我沟通协调。”

苏荷娇俏地一笑，机灵反问：

“那刘经理算不算幸运？有我这样的左右手？”

刘尚青一愣，随即哈哈大笑，说：

“你对黄岩和张立诚他们，如果也能用这种幽默和机智，我就服了你。”

两人笑着各归座位。才落坐，桌上对讲机又响，苏荷接了起来，正如预料，大荒广告的AE丁晋威已经来了。

苏荷随手拿起桌上的计算机，走向会客室。

高瘦而精干的丁晋威，腋下挟着资料袋，远远就笑咪咪和苏荷打了招呼。

苏荷微笑颌首，径趋服务台问陈芳：

“小陈，A会议室有没有人开会？”

小陈摇摇头，说：

“A、B都没人。”

苏荷拍了下她的肩膀，算是道谢。然后回头招呼丁晋威，两人一前一后进A会议室。

丁晋威自资料袋内抽出下个月的电视插播表，一份给苏荷，一份自用，口里一边絮絮地解释：

“下个月，我是依照苏课长给我的预算，稍稍超支了一

点。”

“你们广告公司，列预算总是只多不少，问题是，我哪儿去找更多的钱给你们使用？”苏荷半带点似真似假地埋怨说着。由于她脸上看不出特别明显的表情，所以丁晋威只啾啾打着哈哈。

苏荷拿着红笔，点出了几个节目，别过头对丁晋威说：

“小丁，这些节目，做广告给谁看？我知道那里头有外制奖金可拿，我并不赶尽杀绝，叫人人没外快可拿，但你们也别做得太超过嘛。这样我对自己良心怎么交代？”

“苏小姐，苏课长，你听我说——”丁晋威一急，人就有些口吃：“不是，不是这样子的——像这个……嗯，这里——”

丁晋威指出一个带状节目，无可奈何地摊摊手：

“这节目是搭配的，除非我们不做另一个热门节目。”

苏荷似有若无地“哼”了一声，用红笔将另外几个丁晋威未曾“护驾”的节目删掉，然后用计算机加减了一番，最后才把节目表推给丁晋威，说：

“请你再按修正后的誊一份，复印三份给我。通过后就可以送电视台——你自己手脚要快点，如果拖晚了，漏档次漏预算，虽说损失是你们的，但我这儿却过不了关。”

丁晋威接过节目表，用目视法心算了一下：还好！这女人虽尖牙利嘴，做事做人倒还不致赶尽杀绝。想着想着，嘴里便说：

“我下午即刻送来，苏课长几时有空？”

“随时。我不在，就交给服务台或我们部里任何人。我

会尽快往上送。”

086728

苏荷站起来送客，嘴里又吩咐：

“年底新婚大赠送的销售促进案，我希望十五日能提出来。讨论、修改、制作，最少也得拖上三、四个月，所以十五日已经是极限的极限了。”

丁晋威收拾了东西，跟着站起来，说：

“下午我送档次表过来。新婚的SP案，15号应该没问题，我回去再和公司内部磋商一下。”

苏荷摆摆手：

“下午见。”

才一出A会议室，迎面撞见杨立可。

“苏课长，我到处找你。”

苏荷站定了，不知他那么急为的什么，饶有興味地调侃杨立可：

“我们之间，好像公私都没有这么大瓜葛嘛。”

“唉唉，你爱说笑。”杨立可掏出手帕拭汗，调匀呼吸，说：“晚上照例要小小欢宴一下那两个日本人，我们张经理和你们刘经理会商过了，拟出参加名单。所以，晚上请你务必拨空。”

“这算不算公事？”

“不要这样嘛，小苏！”

苏荷自觉也不宜对杨立可这种厚道人下刀，因此便缓了口气，比较柔软的态度回话：

“我知道了，有什么事我会直接和刘经理说。谢谢你通知。”

刚过午，办公室早已零零落落。

回到企划部，刘经理仍然在座位上。一看到她，马上说：

“咦，你不是要去参加什么广告聚会？我不能去，要托你说一声呢。”

“是要去——还早嘛，十二点半的。”苏荷放下东西，边拿起外套，边问：“晚上的聚会怎么回事？我一向不太参加的——”

“对了，晚上你一定要参加。以后你和清水佑的工作会时常接触，所以道理上，有必要多多建立默契。”

“怎么可能？他做产品设计——”

“不是，不是！你大概不知道，清水佑在日本是个名插画家，听说漫画也自成一格。总公司方面，只是偶然借助他的眼光，协力做产品外观设计而已。将来他的主要工作，还是在平面和立体的表现上。”

苏荷沉吟了一下，不很情愿地又说：

“你们不是要带他们去什么酒廊、钢琴酒吧之类的地方？有我在场，不方便吧？”

刘尚青一听，眉头一皱，脸上又好气又好笑的表情，瞅着苏荷摇头：

“小苏，你是够慧黠聪明了，可是，有时装点傻不顶好？我们如果真要去那种地方，会拣你不在的时候去，可以了吧？”

苏荷只好也跟着笑笑，拿了皮包要走。刘尚青问：

“要开车吗？那么近，而且不好停车。”

“我也在迟疑，可又叫不到计程车，人家不载短程，又

是那一段最挤的。”

“搭我便车好了，我和我太太约在中泰见面，为了你的缘故，我早五分钟出门。”

刘尚青说着，也站了起来。

苏荷喜不自胜：

“那太谢谢你了。”

“算啦！”刘尚青摆摆手，说：“你少让我头痛就好。”

刘尚青的车是刚换的富豪。这有钱子弟，虽难免偶然有阔少作风，但大抵而言，睿智大度，相当有人味的绅士一个。

“刘太太今天有事？”

刘尚青把住方向盘，目不斜视地回答：

“没事！她上什么健身美容院，约我吃饭而已。”

“你们真是诗情画意哪。”

“是啊！生活是很平淡的，所有的高潮，都得靠自己制造。”

“能这样想的人不多。”

“不要那么悲观。你的毛病就是，老睁着眼睛在看世事，有时候要睁一只眼闭一只眼，有时候索性装聋作哑。”

苏荷不语，刘尚青的话使她想起洪绍棠。

绿灯刚亮，苏荷说：

“停在对街就可以。”

“送佛送到西天。”刘尚青车子向左一拐，说：“我约的时间还早，何况我太太又是迟到惯了。”

“谢啦！”苏荷推开车门，说：“我会晚大约四十分钟回办公室，虽然你不在，我还是诚实报告一下。”

“去吧，去吧，轻松一点。”

苏荷进入饭店会场，才趋近签到处，负责接待的人便笑眯眯对她说：

“利得的洪绍棠经理在那儿等你。”

目光随他所指，果然看见洪绍棠坐在一角对她招手。

苏荷迟疑了一下，举步向他走去。

洪绍棠为她拉开椅子，说：

“这么晚！”

“本来不想来的，因为今天的讲题满引人，才临时决定来听听。”

洪绍棠沉默了一下，才又问：

“那么忙？”

“总公司来了人，有几个案子最近全要定案。”

苏荷环顾一下会场，陆续仍有人进场，已坐了九成座。

“怎么样？你的主业？”苏荷回头问洪绍棠，特意将后两字说得重些。

洪绍棠一听问，马上满脸发光：

“不得了！冲破四千点了。”

“真是疯狂，股价根本超过公司实值——”

“唉，这个谁在乎！现在缺乏投资管道，大家有钱没处花，股价不飙也难！这是大势所趋，谁也挡不住！”洪绍棠兴奋得口沫横飞：“小苏，你那几个钱，放在银行，其实也等于死钱一笔，不如也交给我投资，保证很快给你另赚一份回来！”

“我平生最恨的就是赌博。”苏荷严峻地一口回绝。

“那怎么叫赌博？”洪绍棠无可奈何地辩解：“放了成本，也要有胆识和智慧，可不是阿猫阿狗都能做的——”

苏荷淡淡阻止他的谈话：

“好吧，就算它不是赌博，但投机生意我也不做。”

“这可怪了！世界先进国家，哪个没有股票市场？人家全都是投机？”

苏荷不答，因为聚会正式开始，主持人报告了上个月种种决议事项；另一方面，与会者也开始用餐。

有些人纷纷和苏荷隔着距离打招呼，有一两个敏感的，见到苏荷隔壁的洪绍棠，不免露出几分好奇和讶异的神色。

苏荷略略有些不安。她和洪绍棠认识了两年多，断断续续开始有了交往，也不过是近一年的事。苏荷在这方面是个矜持的人，要她很快和谁陷入什么了不起的关系，甚为困难。加上洪绍棠的表现，也常令她疑惧参半。一年来，两个人或吃饭、或看电影，始终也进不到更亲密的程度。

洪绍棠其实长得很体面，一百七十五公分高的身材，七十公斤的体重，人显得又挺拔又见英气，架式十足。

她始终不相信他是学物理的，一年交往下来，她偶然觉得他天真可喜，大半时候却觉得他好高骛远，好像不曾认真感谢过现在的一切，也不曾努力去经营目前的工作。

最初交往的半年，她始终无法克服他们彼此学历上的小小差距，她是拿着一个辉煌硕士学位的人，而他仅仅是个学士。好不容易自己说服自己，不去看那小小的一步之差，而他其余的某些特性，却又令人更加不安。

这也就是为什么交往年余，她一直闪烁的缘故。私心里，

她甚至怀疑每个人看他们，都持一种异样的看笑话的眼光。

她的态度，一直是他们争吵的主因。但是，吵归吵，两人依旧不定期地相见，谁也没有提出分手的建议。

一年过去，苏荷发现，要自己干净利落地斩断情根说再见，似乎不是一件容易的事。也许，人与人的关系，就是这样因循吧。

她偶然也兴起过结婚的念头，但仅仅是波光一现的刹那，随即消失。如果婚姻那么容易，把自己交托出去那般不用考虑，她也不用蹉跎至今了。

主题演讲开始。

主讲人是个旅居国外的杰出促销专家，今天主要是讲国外的老大厂商，如何以赠送和低价，杀退企图抢滩的第二品牌而维持自己排名第一的市场占有率。

苏荷听得津津有味。主讲者提到的厂牌，苏荷全都耳熟能详，她在美国三年，使用的就是那第一品牌，原来它长期赠送，打的就是持久消耗战。

演讲只有短短三十分钟，剩下的是联谊时间。

负责苏荷公司电视机及录像机广告的中伟公司袁副总，特别自对面过来握手致意。苏荷站起来，很自然就和袁副总寒暄起来。

不久，有些业界的品牌经理人也加入谈话圈，洪绍棠自然就被冷落，他也很快加入另一个小圈圈里。

人多话杂，等苏荷发现时间超过，急于离去时，她竟无法在人群中找到洪绍棠。

苏荷观望了大约一分钟，一方面怕醒眼招人耳目，一方