

窦卫华 著

百味人生

——当代中国老百姓生态录



河南文艺出版社

窦卫华 著

百味人生

——当代中国老百姓生态录

河南文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

百味人生:当代中国老百姓生态录/窦卫华著. —郑州:河南文艺出版社,2002.10

ISBN 7-80623-366-0

I. 百… II. 窦… III. 纪实文学—中国—当代
IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 045352 号

出版发行	河南文艺出版社	开本	32
本社地址	郑州市经五路 66 号	印张	12.625
邮政编码	450002	字数	287000
承印单位	鹤壁市人民印刷厂	印数	4500
经销单位	各地新华书店	版次	2002 年 10 月第 1 版
纸张规格	850 毫米×1168 毫米	印次	2002 年 10 月第 1 次印刷
标准书号	ISBN 7-80623-366-0/I·291	定价	19.00 元

如发现印装质量问题,请与承印单位联系。

世纪之交,中国的社会生活发生了前所未有的变化。

中国老百姓终于有了把握自己命运的机会。他们在不同的环境中和位置上,充分调动潜在的生存智慧,为实现各自的生活目标而竭尽全力,演绎出一个个有声有色的人生故事……

目 录

- 001 “空手道”
——拉赞助的人
- 018 倾听与倾诉
——电台热线节目主持人
- 030 我要做百万大亨
——物资业务员
- 040 新生
——批发市场女贩
- 049 都市“炮手”
——进城农民
- 054 一路风尘
——客车承包人
- 069 为了母亲的微笑
——便衣警察
- 075 走出黑社会
——饭店小老板

- 090 “顶”上的功夫
——街头理发师
- 095 空手套白狼
——文学函授教师
- 101 流浪的心
——垃圾搬运工
- 109 画痴
——业余画家
- 122 轮上的日子
——出租车司机
- 128 辉煌后的失落
——退役摔跤运动员
- 140 红绿灯下
——交通警察
- 145 阴错阳差
——被误诊的女教师
- 152 领班生涯
——酒店服务小姐
- 161 寻蛛丝觅马迹
——法医
- 169 第三只眼
——私人事务调查者
- 176 上任之初
——转业军人
- 184 青椒,你好
——蔬菜贩子

- 199 花圈店内
——殡仪业个体户
- 204 路灯下的练摊者
——业余摊贩
- 208 海滨的日子
——卖项链的女人
- 219 人到暮年
——离休老人
- 226 餐桌上的艺术
——饮食业女技师
- 234 动物与人
——动物园饲养员
- 245 锤子该往哪儿打
——家电维修员
- 252 人在旅途
——地方戏剧演员
- 257 好人的烦恼
——志愿助人者
- 267 生存能力试验
——在校大学生
- 277 “做”秀
——美容店老板
- 282 重拾千年绝技
——核雕艺人
- 288 拨浪鼓
——收废品的年轻人

- 293 灯红酒绿之间
——三陪小姐
- 302 一夫当关
——商品质量监督科长
- 309 擀面杖的故事
——画家
- 318 情与法
——税务稽查员
- 327 卖肉的学问
——个体肉贩
- 331 我做包工头
——家庭装修工程老板
- 340 走四方
——“货的”师傅
- 346 我不是冒牌警察
——联防队员
- 352 马路游击
——街头地摊人
- 357 鱼塘边
——陪钓小姐
- 361 残局
——公路交通事故科勤杂工
- 368 在老板家当家教
——在校女大学生
- 382 身在股海
——城市炒股者
- 393 后记

“空手道”

——拉赞助的人

男,四十岁,工人,现留职停薪,在一家广告影视公司从事为电视片拉赞助的职业。

他没有超人的仪表、气质,也没有出众的文才技能,全靠一张嘴,打下了今日的天下。为人处事,他最大的特点是舍得投入——情感、体力、精力。他不忌讳自己现在是为钱而四处奔忙,因为在他眼里,这活儿虽辛苦,却是一项值得为之一搏的事业。

赞助不好拉。

在一些企业家眼里,拉赞助的人像苍蝇一样令他们讨厌。别管一见面多客气,态度多好,一提钱就完了,马上脖子一仰眼皮一翻,把你看得一钱不值。那次我去了一家麻纺厂,朋友介绍的,起初聊得挺投机,厂长一再说他和我那位朋友当年一块儿下乡,关系多么多么铁,一提赞助,立即摆手:“不谈了,不谈了,我还有事。”抬屁股走了。

是尴尬,要不怎么说,这一行好汉子不干,赖汉子干不了。

还有更损的,一些单位,不知是怎么想的,办公室门口居然会贴出这样的公告:拉赞助者谢绝入内。

当乞丐对待了。

当然不对,拉赞助可不是乞讨,没饭吃向他伸手要来了。这属于公关,与厂方是业务关系:他出钱,我们替他们宣传,扩大知名度。市场经济社会,知名度就是广告,形象就是无形资产,但凡成功的企业界人士,无不深刻意识到其重要性,无不为此倾注大的本钱。只有那些头脑迂腐,观念陈旧,用小农意识进行经营的蠢才,才会视我们这些人如洪水猛兽,而我们呢,别管最终拉成没拉成,都从内心深处瞧不起这类人,认为他们档次太低。

不过话又说回来,企业家这样做,有的也不是一点缘由没有,现在拉赞助的单位和人员太多、太杂,有的甚至纯属诈骗,钱一到手就找不着人了;再就是一些从事这行当的人,素质太差,说话举止让人家瞧着不是那么回事,烦了。

有技巧。严格说,拉赞助其实包含着很深的公关学问,要善于领会对方的心理,把握企业的真实情况,在此基础上审时度势因势利导。只有这样,你说出来的话、提出来的建议,对方才感到切合实际,容易接受。

话是这么说,真到实际当中,你会经常面对想不到的麻烦,得不断总结经验教训,不断地学,不断地动脑筋琢磨。哪一个赞助单位都跟上一个不一样,永远面对新对手、新情况、新问题。这正是拉赞助的难度所在,也是它的魅力所在。

成功了,拉到钱了,就像打了一个胜仗,让你久久地沉浸在成功的喜悦之中,而且事后什么时候回味,你都会感到满足和得意。

我今年刚刚完成了一手漂亮的任务。

半月时间,我凭三寸不烂之舌,为一个刚刚开拍的电视剧拉到了赞助款十多万元。

款数并不很多,可你要知道,这笔钱是从一个经济并不发达的地区拉到的,而且在此之前,我从没到这个地区去过,更没有一个熟人关系,空手套白狼,没有点儿过硬的本事,能成?

想听听全过程?好。你听完了,也就学会了,将来写了东西,想拍电视剧自己就可以拉赞助。

我们的影视广告制作中心,是正式注册的法人团体,虽然只有几个固定工作人员,而且都是效益工资,但从事拉赞助这项工作,却是合理合法。

任务是年初接手的,为一部电视连续剧筹款。

说到这儿,有必要做一常识性的介绍:如今拍电视剧,除了极个别出于政治目的的,国家给拨款之外,其他诸如艺术片、行业片、广告片等等,完全要由策划人自己筹集一切费用资金,也可以说,属于纯商业行为。所以,即使选定了剧本、导演、演员、全套的工作人员和拍摄设备,没有赞助单位提供拍摄资金仍白搭,那是无米之炊。钱,是决定剧组能不能运转、电视剧能不能拍成的最关键的条件。

拉赞助,就看我们这些人的本事了。

我是在剧组“万事俱备,只欠东风”的情况下走马上任的。这之前制片人也发动全剧组人员四处撒过网,但效果甚微,刚够启动费,还没正式开机就花完了。

照例,我先找制片人了解情况。制片人是整个剧组的老板,而其他所有的人,包括编剧、演员、导演、工作人员等等,都属于他临时聘雇的,开拍了花钱请来,拍完了如鸟兽散各自另找饭门。这种组合形式几乎被所有的剧组所采用,也就是人们所说的“草台班

“空手道”

003

——拉赞助的人

子”。

制片人对我的能力将信将疑,接待也不热情,冷冷地说这部电视剧是农村题材,拍摄地又主要集中在一个经济不发达的山区,还差十多万元的拍摄费用,拉得够吗?言外之意我要是信心不足,他就先不把整个剧组都带上,等款筹得差不多了,再回来招人。

我说:“看你的样子也像个男子汉,怎么临上阵了这么婆婆妈妈?这样还能干成大事吗?”

我的话说得制片人一愣,少顷,不好意思地解释道,他是不得已才有这种顾虑。以前碰到过,拉赞助的人当面说得天花乱坠,结果到时候一个借口又一个借口,影响了剧组的正常运作不说,双方的面子也掰了。我说你就一百个放心吧,这种任务我已经接了十多回,还没有出过一回故障!

这是一句大话。亮这句大话,一是为了稳制片人的心,二来也是破釜沉舟,让自己义无反顾地投入,不许再有一丝一毫退缩的念头。

人有时候就得这样,事到临头自己给自己施加压力,逼迫自己调动全部的精力和体力去应付面对的事态,才有可能克服困难达到目的。这也许就是所说的拼搏精神吧。没有这种精神,到了最困难的节骨眼儿上,你就可能顶不住退下来,结果功亏一篑。我是个以此为职业的人,出于生计,我也只能成功,不能失败。

再就是名声——在我们拉赞助的行当之内,荣誉感和羞耻感是相当刺激人的:你连跑多日空手而归,既拿不回支票又拿不回现金,整个剧组会怎么看你?连正眼都不会瞅你一眼;而拉成了赞助,回到剧组,当着吃晚饭的所有人的面,“啪”一声把支票甩在饭桌上,那是怎样一种气派?你得到的是欢呼,是钦佩,所有的人都把你看成了能人,看成了能够左右剧组命运的“腕儿”,纷纷流露出

崇拜英雄一样的目光……

现在的处境,对于跑单帮的我来说,既是考验,也是机遇。

从制片人的话里,我已经知道剧组所面临的窘迫局面,但细一分析,有利条件也不少。整个剧组没有能拉钱的人,而且又都盼着电视剧能拍成而不至于半途夭折,这就使我处于一种特殊的地位,在调派指使剧组人员为拉成赞助服务时,不至于遇到太多的不便。这一点对于单枪匹马的我非常重要。

我接受了要在贫困的拍摄当地拉到赞助的任务,和剧组一起,赶到了那个只有十来万人口的小城市。

长话短说,住进招待所,我的第一项任务,就是花二十元钱,到邮局买了一本当地的电话号码簿,然后按照上面的号码,给一个又一个潜在的赞助单位挂电话。

这是最基本的操作程序:联系赞助单位,先要用通电话的方式,刺探一下当地热门企业的态度、口气。所谓热门企业,无非是酒厂、药厂、化妆品厂……这类单位利润比较高,在广告赞助上花钱不怎么心疼。像药厂的利润,一般在百分之四十左右,酒和化妆品更可观,看看电视广告里出现的频率就知道。再就是通过服务员了解当地还有哪些像样的厂矿企业,只要有一线希望,就不放过机会。这叫有枣没枣,先打一杆子试试。

打电话,要直接找到经理、厂长,别人转达不行。通话一开始,先自报家门,介绍自己是×××剧组的,现正在当地拍一部反映现实生活的电视剧,听说厂长(或者经理)对文艺事业挺关心,特邀请出席明天中午在××饭店举行的开机仪式,敬候光临。

对,不能提赞助,一提准砸。

不过,不提人家也能猜个差不多,现在的厂长、经理都是猴精变的,唬不住。有的当时就问:“参加可以,是否要钱?”

非常明显,要钱,人家就不出席。而不要呢,我们又是干什么来的?

这时候的回答就看水平了。

“您瞧,这事本来我们不好意思张口,既然厂长(经理)您提出来,我也就直说了好。这部电视剧,是反映贵地区改革开放的,拍成后要在中央和好多家省市电视台播放,观众按最保守的估计也得上亿。所以,拍片也就是宣传当地,需要当地企业家的支持。经济上呢,没多有少,主要从政治影响考虑。据我们所知,贵单位在此地的知名度颇高,不在如此重要的电视片尾上挂挂,总觉得不太合适,所以我们……”

一番苦口婆心,再横的主儿也不好意思说难听的。有些本来就愿意搀和这类事的厂长、经理,当即就会仔细询问,诸如有没有当地党政领导同志出席呀、电视剧多少集、都是些什么演员呀,还有,如果他们同意参与,要交多少钱,名字挂在片头还是片尾呀,等等。对这些询问,有的可以正面回答,有的则要委婉些。把诸如赞助款数等敏感的话题,留待见面之后再商谈。至于能否真从对方的兜里掏出钱来,还要看明天仪式上的公关效果如何,今天的任务只有一项:让对方把出席开拍仪式的事应下来。

刚才说了,这种电话联系,纯属于试探性的,还谈不上成功率,所以,只要对方犹犹豫豫有那么点意思,就要记下来,作为下一步的重点公关对象抓住不放。

绝大多数企业的头头儿当面就会谢绝。他们或者是上过当受过骗,或者本身就对出头露面的事不感兴趣。

还有哭穷的:“……效益差,已经仨月没开工资了。”

一听没戏,赶紧客气几句撂电话,再联系下一个。

就这样打完电话,有几个能出钱的,心里大致便有了一个谱。

趁热打铁,第二天上午赶紧把接人的车派出去——即使对方有车也得接,这种时刻不能等人家自己上门,傻等的结果,常常会使那些尚在犹豫之中的企业家作出多一事不如少一事的选择。

企业家们到来之后,要由专人奉陪、接待,既要热情周到,又不能过于谦卑,让人家觉得是在巴结。那样反而让企业家戒备。

开机仪式自然要请当地领导同志出席,场面越隆重,对促成企业家掏钱越有利。仪式之后便是宴请——关键的时刻到了。

每张餐桌的人员如何搭配,哪几位演员或者工作人员陪哪位企业家,都是由我提前布置好了的。陪酒人员,也统统由我指定并事先进行了关照,提醒他们所陪企业家的特长、爱好、喜欢谈论的话题以及需要避讳的话题——这些都提前了解好了。最后,还要强调这宴席是为企业家预备的,我们自己的人员还没到庆功祝贺的时候,今天的陪酒完全是工作任务,斟酒要殷勤,说话要彬彬有礼,一切以把企业家哄高兴了为原则。

宴会在我的导演下顺利进行。企业家十分酒量喝到七分,我又督促导演、编剧、男女主角轮番绕桌敬酒,直到敬得他们酒酣耳热。要说中国的酒实在是好东西,谁喝舒服了,都会笑咪咪变得没了架子没了提防,它能让一切严肃的脸孔松弛,能叫本来只会说“不”的嘴巴说“行”。宴席之后安排照相,剧组全体人员奉陪,企业家立在最中间。照完相又安排车将贵宾们分别送回。自始至终,我们和客人没提一个钱字,只笼统地说些请以后多多关照之类,一切都在不言中。企业家没有傻子,能不理解我们的弦外之音?

照片当天下午就能洗出来。我拿着这些照片,胜过拿着一张张有权威的通行证,开始挨个儿拜访出席过仪式的企业家。你想啊,酒也喝了,相也照了,彼此成了不见外的朋友,照片一递,人家会怎么样?对了,常常不待我说话,人家企业家就主动问:“你看,

我们出多少钱合适？”

除了企业家，还有当地行政部门，凡是对拉成赞助有可能发挥作用的庙门都要拜，各路神仙都要请：工商局长、税务局长、烟草专卖局长以及工青妇的负责人等等。这些单位的头头都是我们的贵客，其实用不着多破费，无非酒桌上多摆双筷子。

那天出席宴会的工商局长，我凭直感意识到是个沾点儿文气的人，一了解果然不假，局长原来是市政府办公室的笔杆子，平时喜爱舞文弄墨写写小文章。他的弟弟是省报记者，名字经常出现在大块儿的通讯报道上，局长很以此为自豪。了解了这个情况，我就知道有话说了。酒桌之上我亲自奉陪，告诉局长，一到此地就听说他是小城第一才子，非常钦佩。他当记者的弟弟，论起来也和我们是同行，都是写东西的，一提名字都熟悉，在省城就经常拜读他的大作。以后局长有机会出差去省城，一定要打声招呼，说什么，我们也要请兄弟俩一块儿坐坐……

局长高兴得很，连碰几大杯，红头涨脸，脖子都出汗了。这就是小地方人的纯朴可爱之处，你敬他一分，他巴不得掏出整个心来回报，当即表示既然大伙儿都是同行，都是朋友，那就有福同享有难同当。答应亲自写信，为我推荐几个效益好有可能拉到赞助的企业。临上车，又拍胸脯表示，他手下还有八千元流动资金，如果运转有困难，他可以全部拿出来支援剧组。

唉，讲到这里，心里真有些不是滋味，工商局长那句临上车的许诺，让谁理解也是一句醉话，因为当时的他，脚步都立不稳了。可是我不能这么看，我的职责、我担负的使命告诉我：这八千元钱，也该趁热打铁拿过来！

第二天一早我就找上了门，几句寒暄过后，话归正题。局长倒也不赖账，但是说：“你们要五千，当时给；要八千，得过几天。如

何？”

我当时一怔。

很明显，局长这句话，看似不经意，其实经过了深思熟虑。

他知道自己酒后失言，已经造成了不好挽回的被动局面：出钱吧，不甘心，赖账吧，脸上过不去；于是经过苦思冥想，要用缓兵之计，拖。拖上几天，找个出差之类的借口，兴许就能混过去。要知道，八千元对于一个贫困小城的工商局，不是个小数。

此时此刻，我也只能用这种小人之心，来揣度眼前这位一句话就能决定事态发展的人。这种时刻我如果表现得犹豫了，踌躇了，拿不定主意了，那么好吧，局长大人一句“过两天你再来取”的托词，就可以使赞助的事变得渺茫。他是主人，他有主动权，主人决定什么，客人也只有听着。至于几天之后能否真像所说的拿到八千元，根据以往经验，可能性微乎其微。

关键时刻最能体现一个拉赞助者的智慧。

我的反应，是沉着地、心平气和地对他说：“剧组昨晚已经把工商局作为赞助单位排上了，至于赞助款数，我们的意见多几千少几千无所谓，尽快到位就好，大头儿还得厂矿企业出。工商局本身的赞助固然十分宝贵，但更宝贵的是局长的人缘，没有您的介绍，我们在当地认识谁？所以，这趟来除了拿钱，另一项重要任务，就是请局长写几封推荐信。”

局长点点头说：“企业，我帮你们推荐没问题。赞助的事，你亮个实底，反正工商局也给挂上了，最低出多少钱可以交待得过去？”

“不能少于四千！”我斩钉截铁，但又给他留了余地。

局长二话没说，抄起电话，让会计送过来一张四千五百元的支票。接着应我的要求，提笔写了好几个单位的推荐信。

第一笔赞助就这样拉成了。