



斯坦和 Jay 在张园拍的结婚照。

拍下一组特别的结婚照，把跨国之恋、跨龄之爱，定格在上海最经典的风致里。

她是脑，他是手：上海女人的智慧，让小工作室逆境生长

疫情那几年，线下停摆，行业寒冬。Jay 却做出一个大胆的决定——创业，开一家属于他们的广告公司。

斯坦回忆，“我完全支持她。她是决策者，我是执行者。她是我的脑，我是她的手。”

没有雄厚资本，没有强大背景，只有两个人：一个懂市场、懂品牌、懂预算、懂人心；一个懂镜头、懂光影、懂情感、懂执行。JSadvert 杰仕广告在上海诞生，小小的工作室被漆成了充满活力的橙色。

“嫁给老外的上海女人，是不是图钱、图物质？”“女大男 13 岁，

婚姻能稳定吗？”“涉外婚姻，是不是外国人说了算？”这些声音，他们听过，却从不在意。

斯坦说得直白：“我们不是因为钱在一起，是因为彼此成就。婚姻首先是队友，然后才是爱人。”

Jay 的人生本就是一部励志片：抗癌成功、自学英语、从底层设计做到高管、跨界餐饮、格斗、快消，还是耐克官方报道的励志女性和维密品牌好友。她极强、极韧、极清醒。

“可关上门，回到家，她又是另一个样子。”

对工作狂 Jay 来说，厨房是最好的解压场。红烧肉炖得软糯入味，葱油拌面香得扑鼻，大馄饨、小馄饨、煎饺、炸鸡、烤鸡，还有俄罗斯土豆饼……疫情封控那几个月，他们全家都胖了。

“她有一个本事，没吃过的菜，看一眼就能猜出来怎么做，而且一

做就成。”斯坦一脸幸福，“男人的胃被解决了，很多事就都好了。”

最让斯坦佩服的，是上海女人刻在骨子里的管钱智慧。

“她天生懂得把每一分钱花在刀刃上。客户预算有限，我们就用家里、小区当免费场地，用阳光代替昂贵灯光，找亲友出境，用最经济的方式拍出最有质感的片子。”

他直言：“她压缩预算的方式，是我们至今维持业务的唯一途径。”

而斯坦的镜头，自带温度。“拍广告最重要的就两件事——一是参与感，二是共情。让看的人身临其境，让画面和情绪真正打动人心。”

现在的广告早已不是砸百万拍一条用一年的时代，斯坦和 Jay 的组合，既有国际审美，又懂本土人心；既讲质感，又性价比高。“上海的客户很务实、高效、爽快。客户说预算有限，我们会心软，给优惠，只为愉快合作。”

斯坦也真切感受到这座城市带来的压力与动力：“中国发展得非常快，业务规模都是数亿级别，这会给你一种压力，让你必须更主动、更努力，才能跟上节奏。”

巧克力与冰砖： 乡愁，是镜头里最温柔的共鸣

念念不忘，必有回响。斯坦学这句中文时，没料到自己即将在上海遭遇奇迹。