

科学的广告

+

我的广告生涯

【美】克劳德·霍普金斯

Claude C. Hopkins 著

李宙 章雅倩 译

SCIENTIFIC
ADVERTISING
AND
MY LIFE IN ADVERTISING

奥美公司员工7本必读书之首

大卫·奥格威：这本书读**7**遍，你才能去做广告！

科学的广告

+

我的广告生涯

KEXUE DE GUANGGAO
+WO DE GUAGNGAO SHENGYA

【美】克劳德·霍普金斯

Claude C. Hopkins 著

李宙 章雅倩 译



 北方妇女儿童出版社
长春

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

科学的广告 | 我的广告生涯 / (美) 霍普金斯著; 李
宙, 章雅倩译. -- 长春: 北方妇女儿童出版社, 2016.1

ISBN 978-7-5385-9683-0

I. ①科… II. ①霍… ②李… ③章… III. ①广告学
—通俗读物 IV. ①F713.80-48

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第290425号

出 版 人 刘 刚
出版统筹 师晓晖
策 划 慢半拍·马百岗
责任编辑 张晓峰
版式制作 大观世纪
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 14.5
字 数 200千字
印 刷 北京盛华达印刷有限公司
版 次 2016年1月第1版
印 次 2016年1月第1次印刷
出 版 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社

地 址 长春市人民大街4646号
邮 编 130021
电 话 编辑部: 0431- 86037512
发行科: 0431-85640624

定 价 58.00元

克劳德·霍普金斯的书总是一版再版。

1923年，霍普金斯写了一本薄薄的小册子，由洛德暨托马斯广告公司（今天的福康贝尔广告公司的前身）出版。他把这本书命名为《科学的广告》，大约30年以后，这本书由当时极负盛名的市场营销和广告学研究者阿尔弗雷德·普利策再版，因为“霍普金斯展示了最为丰富、集中并且十分有用的（关于广告的）洞察”，而且“现在的广告研究要达到霍普金斯对于广告业的卓越贡献程度，还有一段很长的路要走”。

1927年，霍普金斯写下了自传作品《我的广告生涯》，最先被收录在《广告与销售》杂志中，接着由哈珀公司以图书出版。1933年，你还能够以10美分的价格在几乎所有的二手书店中买到这本书（甚至是由他的遗孀亲笔签名的版本——克劳德1932年已经去世）。

但是1946年，《广告与销售》杂志再版了这本书，并且附上了沃特·威尔撰写的诠释性前言，他在前言中做出以下结论：

《我的广告生涯》中几乎所有内容都值得多次仔细研究，多次细细品读。你眼前呈现的是一个成功的广告生涯，并且包含了所有使其成功的因素。品读这本书得到的经验与教训就如同与作者亲身经历一般。整本书到处都是真正生活的影子。它不是一本书，而是一段经验——经验就是最好的老师。

所以，现在，我们对克劳德·霍普金斯的书籍进行再版，这个版本中我们包含了《科学的广告》与《我的广告生涯》两部作品。希望能使克劳德·霍普金斯和那一时代的广告人的思想能够对他们的晚辈，也就是当今一代的广告人有所启发。

霍普金斯的作品既是渺茫久远的过时之作，却又包含了令人诧异的现时之笔。他是当时杰出的文案和策划大师，他通过撰写广告年薪达到 10 万美元甚至更多，这个数目当时对于美国财政部来说都是相当可观的。他在一个没有多少科学的时代里谈论科学的广告，他所谈论的许多东西在复杂的现时情况下似乎显得非常过时。其中一些的确已经过时，或者无法证实，时间和环境都已经改变。尽管如此，克劳德·霍普金斯所创立的指导原则如此重要、如此持久，不应该被遗忘。

阅读这本书的时候，读者会对某些观点强烈反对而大摇其头，也会对其他观点完全赞同而大为赞赏。他会因霍普金斯的狂妄自大和傲慢无礼而感到不满，同时又会对他的故事着迷，被他言简意赅的叙述方式所打动。他的语言平实简短，扼要中肯。就像下面这段摘自他自传第一章的话：

“我非常确信如果让我为劳斯莱斯汽车（Rolls-Royce），蒂芙尼珠宝（Tiffany&Co）或者斯坦威钢琴（Steinway）做广告，我肯定会失败。我不了解富人们的娱乐，但我确实了解普通大众们的喜好。我喜欢和劳动人民聊天，喜欢研究那些精打细算的家庭主妇，喜欢向那些家境贫困但是志存高远的男孩和女孩们学习，从他们那里获得信心。只要给我一些他们想要的东西，我就能激发他们的共鸣。我的文章用词简单，句子简短，学者可能会对我的行文风格嗤之以鼻，有钱人和贪慕虚荣之人也会对我着重描写的部分冷嘲热讽。但是几百万的劳苦大众，这些平民百姓会仔细阅读它然后购买上面提到的产品。透过书籍，他们可以感受到这位作者是真正理解他们的人。而正是他们，构成了我们广告行业 95% 的顾客。”

克劳德·霍普金斯是一位广告业的先行者，他为我们照亮了一条新道路。但是他认为自己是一位谨小慎微的人，他将他的广告建立在“固定的准则上并按照基本原则来办事”，这就是为什么他的文字总会被多次引用，以及为什么初学者和专家会觉得他的文字具有启迪心智，赋有教育意义而又引人入胜的原因。

目 录

CONTENTS

序言 // 001

上篇

我的广告生涯

- ① 把工作看成是最有趣的娱乐，这是非常有意义的 // 003
- ② 好产品就是它自身最好的推销员 // 013
- ③ 勤劳节约的人总能得到命运之神的青睐 // 021
- ④ 做事的方法一定要到位，不能坏事 // 028
- ⑤ 想要推销产品，就要迎合千千万万消费者的需求 // 037
- ⑥ 广告提供的不是产品，而是服务 // 045
- ⑦ 冒险去打一场商战是很愚蠢的 // 052
- ⑧ 成功的秘诀就是敢于抛弃安稳、直面未知的勇气 // 061
- ⑨ 广告一味取悦别人并无意义 // 068
- ⑩ 每个广告都要讲述一个完整的故事 // 077
- ⑪ 通过名字传递想法，这有很大的优势 // 086
- ⑫ 必须在别人认识到产品价值之前，挑起他们的兴趣 // 092
- ⑬ 让新客户转变观点是得不偿失的 // 100
- ⑭ 每个广告活动都取决于它的心理攻势 // 106
- ⑮ 浪费广告空间是不可取的 // 111
- ⑯ 消费者的反应才是唯一有价值的 // 118
- ⑰ 广告，是你产品的推销员 // 124

- ⑮ 很多广告的失败源于不停地推销 // 134
- ⑯ 广告依赖于你对大众的关爱和了解 // 141

下篇

我的广告金律

- ① 广告的成功并非运气，它也有科学规律 // 149
- ② 广告的唯一目的就是出售产品 // 154
- ③ 人们也许会被广告诱骗但是绝不会被其支配 // 158
- ④ 广告必须以科学为根基才更有可能获得成功 // 161
- ⑤ 只吸引到某些特定的人便成功了 // 166
- ⑥ 好奇心是人类最强的动机 // 170
- ⑦ 不要编造谎言，因为你做不到天衣无缝 // 175
- ⑧ 一旦你抓住了顾客的目光，就应该将对他的期望全部吐露出来 // 179
- ⑨ 任何高昂的支出都必须卓有成效 // 183
- ⑩ 有些不太受人欢迎的卖点仍然值得你考虑 // 187
- ⑪ 广告业永远容不下懒人 // 191
- ⑫ 只有赢得一人心之后才有可能赢得万人心 // 194
- ⑬ 别因为蝇头小利而丢失全局 // 198
- ⑭ 百分之九十的顾客都无法买到的商品不可能盈利 // 203
- ⑮ 在我们大展拳脚之前，试销能给广告方案带来最可靠的证明 // 207
- ⑯ 只卖出产品而没有感化消费者，这样的推销没多大作用 // 211
- ⑰ 如果想要脱颖而出，试试猎奇和反常 // 213
- ⑱ 人们只会被美好的事物所吸引 // 215
- ⑲ 趁热打铁，在你的顾客心动之后就让他们及时采取行动 // 217
- ⑳ 好的名字自然带来好的利润 // 220
- ㉑ 好生意 // 222

上 篇

我的广告生涯

① 把工作看成是最有趣的娱乐，这是非常有意义的

在我出生的前一年，发生了一件对我的事业影响极大的事件，我的父亲娶了一位苏格兰女士，她便是我的母亲。她是一个典型的苏格兰人：为人勤俭，办事谨慎，头脑聪明，努力上进，还精力充沛。人们常说，男孩会继承母亲大部分的性格特点。我是一个出了名的保守主义者，毫无疑问，这也来自于我的母亲。据我所知，这个特点极其重要，多少广告人、商人事业失败就毁在性格不保守这一点上。

接下来在这本书中，我会一再强调这个观点。在此处强调是为了说明我性格稳重的来源。“安全第一”一直指引着我的事业。一个男孩要想在广告业打拼，有一个苏格兰母亲便是最宝贵的财富。这样的话，他与生俱来就擅长计划打算，做事谨慎。这些都是基本素质，要想成功，除了碰运气，它们必不可少。但是如果缺乏这些品质，一部分人也可能通过勤勉努力得到弥补。

大多数遇到过失败的生意人都是因为急于求成。他们或对潜在的机会不加思考就莽撞行事；或轻视保守而草率行动；抑或害怕竞争对手比自己爬得更高，走得更远，便毫无方向地贸然领跑。

当然生意场上也有冒险而成功的，但绝不是广告业。所有广告业的惨败都是由于鲁莽冒进造成的。这种错误既毫无用处，也不可原谅。这里我指的不是那些广告失误。就广告业这一行业来说，我们所有人都在尝试着做力所难及的事情。我们和人性打交道，和欲望、偏见以及怪癖打交道，而这些都是不可预测的。甚至在大多数广告案例中，没有经验可以正确地指导我们。

这就是为什么说，在广告业中不谨慎就等同于犯罪。可以说每一次广告风险投资，我们都是在和未知、盲目、风险打交道。

但是普通的失误算不得什么，这是预料中的事。每一次广告风险投资，在初期仅仅是为了看一看公众的反响。如果人们毫无反应，那么通常就是产品的问题，或者是由于市场环境不可控制。在投资中，如果有损失的话，只要合理控制，损失还是很小的。广告的创意和点子没有传播开来，也仅仅只是偶然。

我要说的是那些严重的灾难性的失败，那些导致大范围损失的失败。我要说的是那些广告人，他们驾驶着规模巨大、价格高昂的轮船，最终却撞向岩石。那些人一旦失败，很少有重振旗鼓的。他们见证了鲁莽的下场，永远心怀胆怯。在这个行业里我见过许多有前途的人，他们因为冒险航行在某些未知的航道上，而撞毁了自己的船只。我所能记得的，他们中没有人重回这个行业。35年里，多亏了我血管里流淌的苏格兰血液，让我远离了失败的灾难。

受母亲的影响，我总是把一毛钱看得和一块钱同样重要。不仅仅只是我自己的钱，对别人的钱我也是如此。不管是作为投资人还是委托人，我花钱都小心翼翼。不管是自己投资还是替别人投资，我从来不用大笔钱去冒险。所以我犯的错误尽管很多，但这些从来不会狠狠地打击到我。委托人从来没有不信任过我，不信任通常是由于严重的失败所造成的。我失败的时候，损失的只是一点小钱，但信心仍在。而当我成功的时候，通常我会为我的员工带来数以百万的财富，而且为自己赢得很好的名声。这一切大部分都要归功于我的母亲。

其实她带给我的要比这些多得多。我从她身上学到了勤奋，在我印象中，每时每刻，日日夜夜，母亲都在工作。她大学毕业，知识渊博，靠教书来养活她的孩子。课前课后她忙碌家务，夜晚著书立作——为学校写幼儿读物。假期一到，她辗转于各个学校售卖这些读物。她一个人做着相当于三四个女

人的工作，同时她也兼职了三四份职业。

在母亲的引导下，我早早就开始做类似的事情。9岁起，我就能养活自己。别的男孩，他们和我一样去学校上学，是当一天和尚撞一天钟。而上学却只是我一天工作中的一小段插曲。课前，我会打开两间校舍，生好火，打扫完桌椅。课后我还要再次打扫这些教学楼，然后在晚饭以前，给65户人家去送《底特律晚报》。

星期六我要清洗两间校舍，还要发广告传单。星期日我去教堂做守门人，从清晨工作到晚上10点。假日期间，我去农场工作，一天要工作16个小时。

当医生说我得病得很严重，不能去上学时，我却去了雪松沼泽林工作。那儿早上4点30分就要开始工作。早餐以前我们要给奶牛挤奶，并喂饱牛群。早上6点30分的时候，带着午餐，我们驶往沼泽林。一整天我们都在砍树冠，伐枕木。晚餐以后又是另一轮的挤奶工作，之后在晚上再为牛铺上睡觉的干草。9点的时候我们就搭个楼梯爬上阁楼睡觉。但是我从没想过工作有多么劳累。

之后的岁月里，在商业界工作，我亦如此。我不区分工作时间和休息时间。只要有某一天在午夜前停止工作，那便是我的假日。我经常在凌晨两点离开办公室。周日就是我最好的工作日，因为没有人打扰。进入商界后的16年里，我几乎所有晚上和周日的的时间都被工作占据了。

但我不建议大家效仿我，大家不要像我这样不分昼夜工作，我也不会建议我的儿女们这样做。人生中有太多东西，比成功重要得多。适量地工作可能会带来更多的愉悦感。但是话说回来，如果有一个人，他的工作时间比同行多一倍，那么他注定比他们走得远一倍。这一点尤其在广告业表现明显。

我们不得不承认这一点。的确，人的智力会有所不同，但和勤奋程度的区别相比较，这种不同就无足挂齿了。比别人多做一倍甚至两倍的人当然比别人学得也要多一两倍，因为他会犯更多的错误，也会获得更多的成功，于

是他从中也学得更多。如果在广告业我比别人走得更远，取得的成绩更多，那也是由于我做得更多，而不是我有什么特殊的天分。这就是说，一个人想要在某个领域有所成就，他必须牺牲生命中所有其他的东西。这个人或许不值得羡慕，但值得同情。

我曾经在一次演讲中说过：我发现在广告这个行业，我度过了70个年头。按日历算，其实只有35年，可是按我的工作时长和工作量算，其实我是一年当两年在过。精打细算和谨慎的确让我远离了失败的灾难，可只有勤奋才真正教会了我什么是广告，是勤奋成就了我。

从父亲那里我获得了贫困，但这对我来说却是另一笔财富。我的祖父是一位牧师，祖上好几代都是牧师。是贫困喂养了他们，教育了他们，所以这是他们的天性。

我的成功大部分也是源自于这种环境。上帝创造了无数的普通人，我也是其中的一员。成长中我渐渐地了解他们，知道他们的欲望和压力，懂得他们为生活不断地打拼，熟悉他们并不宽裕的经济条件，以及勤俭节约的生活方式。这些普通人，我如此地了解，他们也是我未来的客户。我和他们交谈，不管是书面形式还是当面交谈，他们会把我归为其中的一员。

我打动不了富人，这一点我很确定，因为我不了解他们。我也从不卖他们用的产品。我确信如果我试着去推销劳斯莱斯轿车、蒂芙尼珠宝或者是斯坦威钢琴，它们肯定卖不出去。我不了解富人对产品会有如何的反应，但是了解普通人。我喜欢和劳动人民聊天，爱研究那些斤斤计较的主妇，乐意向贫穷但积极向上的年轻人们学习，鼓励他们提高自信心。我去推销他们需要的产品，就能在顾客中激起千层浪。我的广告用词简短易懂。有学问的人可能会取笑我的这种风格，有钱的人和傲慢的人也会嘲笑我的这种特点。但是，成百上千的穷人家会读会买，他们会认为作者了解他们的需求。而他们，在广告业，占了我们顾客人数的95%。

是贫穷，赋予了我经历，教会了我销售。如果不是因为贫穷，我不会去挨家挨户地去兜售。而恰巧就是在那里，我了解了人们是怎样花钱的。做推销是非常有用的学习经历。美国有一位非常出色的广告人，在他用文字做广告之前，总是会当面去做推销。我知道他会花上数周时间，跑到一家家农场去了解农民的想法，也会敲开一家家居民的大门，去获知主妇们的意见。

是贫穷，让我上不起大学。

别人在大学里面学理论，而我只能在社会这所大学里学习4年。别的广告人在大学里学到的那些价值观，我一无所知。但我知道，如果从事广告实践工作，很多大学里的知识都是不必要学的。实际上，我认为，对于那些广告人来说，如果他这一辈子的工作对象就是普通人，那么高等教育更像是一道屏障，反而阻碍了他们。

当然在我的那个年代里，学校里没有开设广告课程，也没有开设销售或者新闻课程。如果现在也没有这些课程，我相信反而会更好。我读过一些课程，这些课程不切实际，简直是误人子弟，这让我感到非常愤怒。曾经有一所著名科技大学的老师，他带给我这所大学的一本广告教程书，询问我如何改进。我读了以后回答他：“把它烧掉吧。你们没有权利要一个年轻人把他人生中最重要、最宝贵的时间都花在这么一本废书上面。如果他要花4年时间来学习这种理论，那他可能还要用十几年去忘掉它。这样一来，在这场长跑比赛中，他会远远落后，永远也赶不上别人了。”

我说过，我当时愤怒了，我给他留下了不好的印象。但请你们告诉我，一个大学教授，一生都在与世隔绝的教育体系里生活，他怎么可能适合去教广告或者商业实践课程。这些知识只存在于“真刀真枪”的商业社会，也只有在这里才能学到。我和成百上千个人讨论过这个话题，也看到过一些人，他们由于自己没有受过好的教育，于是突发奇想地去崇拜那些受过教育的人。我也走进过课堂听讲，因为我出生于一个受过高等教育的家庭。我在大学校

园里出生，我的父母都是大学生，祖父是一所大学的奠基人之一，而我的妹妹和我的女儿也都受过大学教育。

我做生意见过无数的大学生。在我管理的一家广告公司里，即使是办公室的勤杂人员，我们都会雇佣大学生。而我的许多客户都遵循同样的招聘政策——只招大学生。这样做的目的是为了招收经过专业培训的人，因为领导者们最缺少这些专业知识，但我记不起他们中有任何一位升到过高管职位。相比起那些读过大学的人，在商业实践里摸爬滚打的人有压倒性的优势。就广告业而言，在农场里花一周的时间和农民聊天，比在我所知道的任何一所大学里上一年的课，学得还要多。

威尔·克莱登影响了我，使我的人生轨道偏离了牧师生涯。我命中注定是要成为一位牧师的。我祖祖辈辈都是牧师，而我的名字就是根据《名人大辞典》上一个牧师的名称取的。我的家人从不怀疑我将成为一名牧师。

但是他们在这方面似乎灌输得太过了。我的祖父是一名原教浸礼会教徒，和我的母亲也是一位苏格兰长老会会员。他们一起给我灌输，让我觉得宗教太让人压抑了。周日白天我要参加五次宗教活动，晚上还要聆听布道，我无聊得想要入睡，这时他们就会掐我，让我保持清醒。周日是孤独的日子，我不能到处走动，只能读《圣经》或者圣经词汇索引。那些日子里，我只能比照词汇索引书来阅读《圣经》里的一词一句。此外，我还要读《朝圣者的旅程》。

他们教导我，人只要跳了舞、玩了纸牌或者去了剧院，那他们就是魔鬼。似乎生活中的每一次欢愉都是一场罪过。如果你读的书不是主日学校里面的，那么你的未来一定会陷入水深火热之中。

威尔·卡尔顿是我父亲的大学同学。他写过《越过山岗去救济院》等一些著名的民谣。最近密歇根州为了纪念他，将他的生日10月23日定为学校的假日。他是我年轻时候的偶像。

我那时候还是个十来岁的孩子，威尔·卡尔顿已经开始巡回演讲了。有一

次他来了我们住的城市，到我家来拜访。他意识到我家宗教氛围太浓，这其实不适合孩子的成长。之后，基于这种感受，他写下了一首民谣。这首民谣发表在他的诗集《城市民谣》中，题目是《他的心背负了太多》。民谣讲述的是一个年轻罪犯在通往监狱路上的忏悔：他出生在在一个苏格兰长老会家庭，家人对宗教狂热，年轻人由于在压抑中成长，最终走向犯罪的道路。在这首民谣里，威尔·卡尔顿把我塑造成了一名对宗教很狂热的人。他还送了我这部诗集。

这部诗集对我的事业产生了很大的影响，比家庭的教育还要大。我崇敬威尔·卡尔顿，等我长大后我希望能成为像他一样的人。对于我的家庭生活方面，我们的态度当然是一致的。而当这样一个我崇拜的人和我态度一致时，我就更加坚定了自己的想法。从那以后，威尔·卡尔顿就成了我人生的向导。他对宗教狂热态度的批判让我第一次认识到原来生活还有另一面。

我继续学做牧师。17岁的时候我成为了一名传教士，18岁去了芝加哥传教。但是，由于威尔·卡尔顿最初启示了我，让我产生过那些偏离宗教的想法，这让牧师的职业最终与我无缘。

另一件事对我也有很深的影响。那一次我和妹妹都生病了，母亲照料我们。在我们康复期间，她给我们读了《汤姆叔叔的小屋》这个故事。不久后，我听说这部戏要来镇上巡演，于是我准备发些传单，挣一两张戏票。对母亲费了一番口舌后，她终于同意我们去看戏了。

距离演出的日子还有一周，时间一天天拖着沉重的步子，缓慢地过去。终于这伟大的日子来了，我清早4点就起床了。这一天好像过得格外地缓慢。到了晚上7点，我和妹妹再也坐不住了，于是动员妈妈开始向市镇礼堂走去。

半路上，我们遇到了长老会牧师。他上了一定年纪，好像不曾有过青春。孩子们会不由自主地躲开他，所以当他朝我们走过来的时候，我预感到了一场灾难即将来临。