

邱吉尔之后，帮英国赚钱最多的人。

奥格威

自传

DAVID
OGILVY
AN AUTOBIOGRAPHY



大卫·奥格威
麦慧芬

著
译

山西经济出版社



DAVID OGILVY

An Autobiography

大卫·奥格威，一位天生的广告人，一个开创性的人物，他对广告界的影响回荡至今，一个从小就晓得贫穷为何物的英国小男孩，如何在巴黎找到了厨子的工作，在苏格兰向修女们兜售炉子，又如何瞬息万变，竞争激

烈的广告世界中爬到最顶端？还在纷闹扰乱的麦迪逊大道风光之前，大卫·奥格威的生命中就有多彩多姿的经历及奇遇了。现在，这本大卫·奥格威自传的更新版，记录下他不平凡的一生，及许多令人惊奇的转折点与转折处。

ISBN 7-80577-907-4



9 787805 779072 >

ISBN 7-80577-907-4/F·

定价：13.80元

奥格威自传

An Autobiography:

David Ogilvy

大卫·奥格威 著
麦慧芬 译

山西经济出版社

书 名：奥格威自传

编 著：大卫·奥格威
译 者：麦慧芬
出 版：山西经济出版社
发 行：山西经济出版社
印 刷：山西新华印刷五厂

开 本：850×1168 1/32
印 张：6.6
字 数：125千字
印 数：1-5000册
版 次：1998年1月第1版 1998年1月第1次印刷

书 号：ISBN 7-80577-907-4/F·906
定 价：13.80元

责任编辑：侯新院

广告大师的人生告白

庄淑芬

十年前,我有幸翻译了奥美创办人——大卫·奥格威的选集,犹记得当时心中颇引以为傲,自以为完成了一件难能可贵的大事。十年后,出乎意料居然得以有缘为他的自传写中文版的序,只是此时此刻的心情既错综也复杂。也许是过去的三千六百五十天,在奥美无数的变迁与改革中,看尽了周遭许多身不由己的人性倾轧。商场风云,岂是变化两字可以了得!

拜读 D.O. 一反常态以几近口白的方式,徐徐道来从前种种,真让我有走入时光隧道和他同游往昔的感觉。是的!好汉不提当年勇,但一向直言直语、开诚布公的他,虽然写作文体不再短言短语,却不惜“自暴其短”说起许多生活中的丑事,当然,他也不忘以幽默的口吻消遣周遭的人、事,包括他的家庭和他自己。譬如:D.O. 提及六岁时因为一位非洲主教的善意,小小的心灵不禁认为黑人是比较优秀的人种;八岁的时候就会拷问大人有关个人创作价值多少的尴尬课题;小时候闲来无事养成偷看姐姐情书的间谍本领,使他成年后得以胜任情报员的工作;母亲的训诲中,诉诸武力是懦夫行为,必须采用舌剑修理“敌方”,D.O. 就

身体力行了四十年；念书的时候，认为老师问及拿破仑的国籍是件其中有诈的事，而自作聪明地改以荷兰人代答，结果遭到了不准吃晚饭的惩罚。

为了求职，自己创作了生平第一个广告文案，征求男秘书或旅游伴侣的工作，却引来第一个美国佬要求 D.O. 与他同睡的花边故事，他的下场是夺门而出奔回伦敦，因为涉世未深的 D.O. 当年对所谓的同志之爱闻所未闻。

在牛津大学就读，可能是 D.O. 一辈子最挫折的人生经验。天生因气喘而辗转难眠的毛病，使他白天上课异常疲倦，再加上对漫漫长日的学习生涯缺乏耐性，积极想赚钱的决心却又无比雄厚，使得他每逢考试，都以不及格“报答”当年颁给 D.O. 奖学金的师长们。他的青春就在挥洒自如的叛逆中虚掷一空。

紧接着，巴黎的厨师生涯使他深刻地了解专业之道。在他看来，培养一名法国餐厅主厨所要花费的时间，就好比成为大医院主治外科医生一样长（D.O. 一向喜用医院作比喻，他也曾说奥美是所教学医院）。最重要的，在我看来，是他学到一辈子受用无穷的烹饪功夫。往后的若干日子，这套凡人不可及的本领为他创造不少商机，当然也带给他生活中无数的美食乐趣，而 D.O. 身材一如往昔，举手投足依然潇洒迷人。

英雄不论出身低，D.O. 对自己卖厨具，当过超级销售员，一向引以为豪，他那种锲而不舍、钻研甚深的“磨功”，

古今中外大概都排得上名列前茅。为了传承销售技巧，他毫不藏私地写下一份当时被认为是数十年难得一见的杰出手册，也许是这个成功的经验，使得 D.O. 鞭策自己与奥美人，养成了将专业知识诉诸文字并传承后代的好习惯。

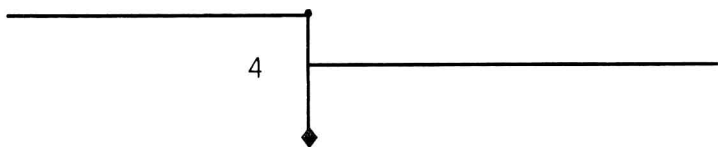
远渡重洋到新大陆谋生的英国青年，靠着终生不渝的冒险精神，展开了他飞黄腾达的新生活。这一大段记载，是从担任盖洛普的调查人员开始的，然后加入广告业，建造了如今跻身世界第六大的奥美广告公司。有关他的广告生涯与理念，坊间均有书籍刊载，在他那一代的广告大师，D.O. 是硕果仅存的老前辈，他曾经自揆说：“只要比竞争对手活得长，你就赢了！”他真的做到了。

如今长年隐居在法国古堡的奥格威，依然是奥美至高无上的精神导师。这世上，大概很少有企业的创办人和他一样，不仅活得久，而且所说的话、所写的书，仍然在地球的许多角落此起彼落地出没着。而他的“红语录”（奥美的企业色是中国红）更经常被奥美人广为运用，比方人人随手拈来均可朗朗上口的佳名如下：

- 辛勤工作绝对不会致于死地。

（可用在属下好逸恶劳时……）

- 雇用比你弱的人，你们就会变成侏儒公司；雇用比你强大的人，我们必定成为巨人公司。



(可以在提醒刚愎自用的老板们以及鼓励下线颠覆上线……)

- 没有大创意，广告就像夜晚航行的船只，无人知晓。

(可用在贩卖大胆的创意作品给胆小的广告主时……)

- 活着时愉快些，因为你将会死得很久。

(可用在挫败沮丧时，鼓舞自己或者贪图眼前享受欲罢不能时……)

- 杰出的创意指导有如号角鸽，有创意才华，也具领导能力。

(可以退为进用来刺激现任创意指导们……)

他的绝妙好词俯拾皆是，不胜枚举，D.O. 的睿智可见一般。

这本活生生的自传，串联了大卫·奥格威一生中的奇遇，如果你看过他的专业著作，这本书自然非看不可，如果你尚未拜读他的广告论述，那这本书正好入门，不妨敞开心胸，聆听一个广告大师人生的告白。

前 言

距离我真正写这本自传的时间已经十七年了。今年八十五岁的我，对于自己的兴趣，也已经不像五十岁时那么浓烈了。其实我并没有意思要把自己的故事再翻到台面上来。但是，为了要给出版商索取新材料的要求有个交代，我提供了他们一张清单，上头有我最满意的字果、喜欢的花、食谱——还有我最要好的朋友。

有一些事我想谈得深入一点，因为 I 有意，或者应说有这样的野心，希望这些事情能够再影响读者十七年。

· 与印度的情爱。一九八〇年代，我曾在印度的奥美广告公司做过几年总裁。连着好几个月的时间，我都花在印度的五家分公司上，我感受到自己对印度的合伙同伴，以及他们那勇敢的国家，所拥有的深深的感佩与浓浓的感情。

· 我曾暂代过德国奥美广告公司的总裁，那段时间中

有一年，几乎每个星期都要搭乘火车来回在多佛（Tourffou），也就是法国境内我住的地方，以及法兰克福的办公室之间。我德国的工作同伴，完全不负德国人素来拼命的声誉，让我整天从早工作到晚，当然我也很享受与他们共事的每一分钟。喔，其实应该说几乎每一分钟都很愉快。

· 如何受到大家的起立欢呼。在那一年里，我总要从多佛到外地去为一些场合做些演讲——商业团体的活动、客户的聚会、自己公司大客户的活动等等。在洛杉矶，有一次我在一个午餐会上对大概一千位来宾谈广告商业。走到讲台时，我伸出手臂，向上做了个小手势。全场来宾全部起立为我鼓掌。

这件事让我感觉棒透了，因此我又在其他场合故技重施。每次都奏效。大家不断地邀请我演讲，让我伤透脑筋，因为我从来不谈其他新鲜话题。我坚持谈论会卖的广告，并且打击那些认为广告只是娱乐的家伙。我这一辈子都相信广告人追求的结果，而且我有信心这样的信念会陪我走进坟墓，同时我也坚信，如果广告人不坚持这个信念的话，广告业一定会走进死胡同中。

· 竞争对手的接收。一九八九年，我挚爱的公司在股市中被 WPP 公司收购。WPP 是知名的马丁·索瑞（Martin Sorrell）所经营的一家英国公司。那是一次极不愉快的经验，特别是如果我敢坚持将公司晚二十五年再上市，那件

事情就不会发生。那时一战败，我就吞下了自己的骄傲，根据马丁·索瑞的要求，在 WPP 担任了三年有名无实的总裁。由于那次的购并，WPP 成为世界上有史以来最大的广告公司。

到今天，我还注意到，每当商业媒体提到奥美广告公司时，从未忘记加上一笔“WPP 的关系企业”。真搞不懂，他们为什么总是喜欢揭人疮疤？

· 在多佛的日子。我喜欢园艺。这个嗜好也受到了妻子赫塔(Herta)的支持。我溺爱我的孙儿。严格说起来，他们并不是我真正的孙儿，因为他们的母亲是我的继女。但是他们是我生命中的光源。

我与外界的书信往来一直很频繁，有时用传真，有时用邮寄（当我刚搬来这儿的时候，由于收发的信件实在太多，波恩斯的邮局等级不得不受到提升，而当地的邮务人员薪资也不得不跟着上涨了一大截）。

朋友与以前同事的频频造访带给我许多乐趣。他们当中有人已经退休，也有人换了跑道，转到其他企业工作。另外三不五时地，奥美广告公司的现任董事们也会到多佛来开个两、三天的会议。

如果在这儿真有一个不得不看我、听我的观众，我一定会好好利用这个机会。像奥美广告公司不死的幽魂一样，对这个观众滔滔不绝，知无不言，言无不尽。

本身就是一个十四世纪古堡的多佛（最后一章会有更

多著墨),在法国史迹保存的律法护卫下,俨然已经成为一处热闹的观光圣地了。一开始,我对到处闲晃的观光客视而不见。但是几年前,我的继女蜜娜琪(Minouche)和他的夫婿道格拉斯(Doglas)在这儿开设了一个专有停车场、一个冷饮摊,以及一个礼品店。于是每天下午我就开始帮他们清点客人人数。对防止老化有帮助哦。

目 录

广告大师的人生告白 庄淑芬

前言

第一章 乖乖小祖宗 1

在我奶妈南西·尼根斯的眼中，我是个不会犯错的小孩。当我哥哥跟姊姊都抱怨我令人无法忍受时，她总是为我辩解——“乖乖小祖宗，他只是饿了。”当我把海狸香油吞进肚子而没有吐在地床上时，她就佩服地称赞我——“乖乖小祖宗，比罗勃斯大王还勇敢。”

我不是学者。也不是玩家。我看不起居上位的平庸之辈。我是个反对权威、不能适应环境的人。简单地说，就是个平凡的家伙。”

第二章 巴黎的大厨师 43

你问我现在做不做菜？答案是肯定的，但是很少。我从皇家饭店的厨师那儿学到了一项智慧，离太太的厨房远一点，日子会好过一点。但是我常常在质疑，当我回家吃饭的时候，女主人是不是都会尽全力做出好菜来给我吃。

在决定对同事及客户的态度时，可不可以请思考一下邱吉尔首相讲罗斯柏利爵士的那一段话——“因为他不弯腰，所以他没有征服。”还有什么话可以比这句话更传神地表达你们这些自以为是、神经质、上流人士的狭窄心胸，以及比公众偏

见更严重的偏执狂？

第三章 纽约与好莱坞

65

在这个时期，我遇到了生命中最幸运的事：乔治·盖洛普博士邀请我加入他在普林斯顿的公司。如果你下定决心要在异国发财，最好的办法就是先在当地的盖洛普民意测验机构中找份工作。在那儿，你会知道那个国家的人想要什么样的生活、他们认为一天中最重要的事情是什么，还有他们的生活习性如何。很快地，你对这个国家的了解会比许多本国人都深入。

第四章 秘密任务

89

我第一个任务是去接受一个位在多伦多附近的间谍训练营的训练。在那儿，我接受了这一行的特别训练课程。如何神不知鬼不觉地跟踪一个人？走在他前面；如果你能够再推着一辆婴儿车，那被跟踪的人一定更不会疑心到你。我还学会如何用左轮手枪、炸桥、使用塑胶物加深皱纹、如何抓住狗的两只前腿，扯开胸部，弄跛它们，以及如何空手杀人。

坐在崇高王位上的君主，若要想保住他的皇冠，我的海盗行为，只是他龌龊作为的一小部分啊。

第五章 广大的乡村修道院

107

如果你不晓得自己什么时候变成了一个流浪汉，必须在街上游荡，我建议你去兰卡斯特去。艾米许人决不会吝于提供你一顿饭，而且还会让你睡在他们的谷仓中。有些流浪汉在艾米许人的工作房中度过了一整个冬天后，还会一个夏天接一个夏天地又回到那儿；像老臭，他用皱纹纸折出一束束的玫瑰

花,作为我们提供他食物的交换品。

第六章 名与利

129

在广告界,成功之母是与众不同,失败之母是拾人牙慧。

广告公司员工有一个特殊的问题,那就是在累积这些有创意、高度神经质的人才时,同时也会发现他们极度敏感。每个人都在小心翼翼地观察其他的人,看谁最先拿到地毯、看谁先分配到助理,或看谁多领了一块钱。他们在乎的并不是那块地毯、那名助理,或是那一块钱,他们在意的是上面的人对他们立场与表现的认可。

第七章 隧道尽头的光亮

155

有些城堡的特性就是阴沉、孤立。但是多佛却是一个笑着欢迎世界的城堡。一部分的因素在于它的色彩——隆萨德称之为杏色。另外一个主因就是它并没有矫饰的设计,因为这个城堡在矫饰这种东西出现之前,就存在于世界上了。

第八章 欢乐林

171

我永远都不了解,为什么大家都相信会赚很多钱的人,是因为他们有很好的脑子。有些白手起家,赚了许多钱的人,是我这辈子看过最愚笨的人。这些人绝对不是因为聪明才赚到钱。所以千万不要把财富跟头脑混为一谈。不过他是个快乐的人,而且是个独乐的人;他,会坚持今天是他的;他,毫无顾忌地,会说明天会让你更倒霉,因为我活过了今天。

第一章

乖

乖

小祖宗

在我奶妈南西·尼根斯的眼中，
我是个不会犯错的小孩。

当我哥跟姊姊都抱怨我令人无法忍受时，
她总是为我辩解——

“乖乖小祖宗，他只是饿了。”

当我把海狸香油吞进肚子而没有吐在她床上
时，

她就佩服地称赞我——

“乖乖小祖宗，比罗勃斯大王还勇敢。”