

粤新登字 16 号

责任编辑：橡 子

装帧设计：陈 粤

仅次于总统的职业

李光斗 著

*

广州出版社出版发行

(广州市东风中路 503 号 7 楼)

新华书店经销

广州新华印刷厂印刷

(地址：广州市西湖路 51 号)

850×1168 毫米 32 开本 9.625 印张 3 插页 15 万字

1998 年 1 月第 2 版 1998 年 1 月第 3 次印刷

印数 35001—45000 册

ISBN 7-80592-744-8/C·38

定价：15.00 元

目录

第一章 初落商海

- 我失业了 (3)
- 自己要养活自己 (4)
- “你懂做生意吗?” (6)

第二章 88 元起家

- 首次报道邓公南巡 (11)
- 只有两个月的电视报人生涯
..... (12)
- 世界上最穷的老板 (14)
- “短缺广告学” (15)

第三章 澳星发射架上的广告

突发奇想：让广告进入卫星

发射现场	(21)
涉足“神秘峡谷”	(23)
我拍下了历史的瞬间	(25)
卫星爆炸之后	(29)
航天史上的遗憾	(32)
“出口转内销”的澳星新闻 ...	(35)

第四章 广告禁果

《人民日报》头版出现的	
商标图案	(41)
命名小行星的建议	(44)
“人民大会堂”首次出现现场广告	
.....	(45)

第五章 北京买桥记

张百发批下“可以”二字	(51)
“一次绝妙的联姻”	(53)

《霸王别姬》与“小霸王” 的厄运	(55)
---------------------------	------

第六章 第一次做被告

“法人，就是去法院的人” ...	(63)
“广东可以，为什么北京不 可以?”	(65)

第七章 小霸王的成功之道

“广东人的第四次北伐”	(71)
人欲的一种游戏性满足	(72)
阿段一锤定音：叫“小霸王”	(76)
什么是名牌产品?	(78)
小霸王的两条广告原则	(79)
首次采用有声商标	(81)
广告就是“艺术地行销”	(87)

“换药不换汤”	(91)
中国第一例限价广告	(94)
《读者》做广告缘起	(96)

第八章 做广告的教训

洋货与国货	(103)
商标图案的误区	(105)
与“白马”一次 搁浅的合作	(106)
不做广告等于“有权不用”	(110)
人民大会堂的捐赠计划	(112)

第九章 请成龙拍广告

请明星来做广告主角	(121)
姜文开价 180 万元	(122)
成龙何以“成龙”?	(124)

为小霸王省下巨额片酬	(127)
每一细节都要考虑周到	(130)
难产的创意	(132)
求人不如求己	(135)
怜香惜玉的成龙	(139)
成龙拍广告的三天	(141)
“义拍广告”名满天下	(149)
“用拳头打天下”引起的风波	(151)
“夜夜星光灿烂”	(154)
带动销售奇迹	(159)

第十章 再请成龙出山

坚持再用成龙	(163)
我是第一个压成龙价的人 ...	(165)
“读书郎”变成“小霸王”	(169)

再见成龙	(173)
成龙与邓丽君的情缘	(175)
机会往往只有一次	(177)
和成龙合作最多的广告商人	(179)

第十一章 危机公关

公关定义最浅显的描述	(187)
香港维他奶事件的警示	(188)
危机的三个阶段	(190)
英国疯牛症危机何以愈演愈烈?	(192)
处理危机的秘诀何在?	(194)
官僚主义不只中国才有	(198)
“万家乐热水器爆裂” 风波的前前后后	(200)
提出保护国货名牌宣言	(207)

第十二章 创名牌的秘诀

最好的窍门是创造出人的

新需要 (213)

发现新大陆 (217)

取一个动听的名字 (223)

市场营销理论 (231)

编织动人心魄的广告故事 ... (237)

广告投放策略 (256)

第十三章 回到起点

创业容易守成难 (265)

重新回到起点：创办华视广告公司
..... (266)

附录一 世纪之辩

世纪之辩

——亚洲大专辩论会大决赛前

前后后	(271)
附录二 回首前尘	
自古成功在尝试	
——答《南风窗》杂志记者问	
.....	(287)
后记.....	(295)

第一章

初落商海

一个亚洲一流学府里的天之骄子，亚洲大专辩论会冠军队的成员，因为肄业离校，不得不和南下的“盲流”一起，搭乘最便宜的海轮的四等舱，谋求“自己养活自己”的道路。见工时，老总问了一个难以回答的问题：“我们需要的是商业人材，你懂做生意吗？”

我失业了

1989年12月31日，是我离开上海复旦大学走向社会的日子。我在这所被美国前总统里根誉为亚洲一流学府的大学里读了6年书，由本科到研究生……到如今，不得不走。收拾好行装，我一个人去研究生院办离校手续。

12月份不是学生毕业的月份，毕业生分配办公室里显得冷冷清清，一位戴眼镜的职员看完我的离校通知书，面无表情地在剩余的地方盖了最后一个公章，然后，头也不抬地对我说：“你可以走了。”

我有些失落，6年的大学生涯，就这样戛然而止。郁闷之余，我提出应该发给我12月份的研究生津贴，这是国家教委规定的给每个研究生的生活补贴。那位职员语气平淡地告诉我，12月份的研究生津贴要到1月上旬才发，而我的离校日期是12月31日，等到发津贴的时候，我已不是复旦大学的学生了，所以，我现在什么也领不到。

那笔津贴大约70余元人民币，当时，够我一个月的饭钱。我摸摸自己空空如也的口袋，语气颇有些激动。

这时候，隔壁研究生院院长办公室的门开了，一位学者模

样的男子向我招招手：

“你就是李光斗吧。你去年在新加坡的亚洲大专辩论会上，也是这样同人大声争吵吗？”

我认出向我招手的是复旦大学研究生院的院长杨福家教授，一位著名的物理学家。几年以后，他出任复旦大学校长。

看到杨院长，我有些局促。

杨院长从衣袋里掏出一张簇新的 50 元人民币，递到我的手上。“这 50 元钱，你拿去用。”

“谢谢杨院长，我不能拿你的钱，”我有些感动，“您挣钱也不容易。”后边的话我给咽了回去。

我终于走出了复旦大学的校门，我那经国济世的少年梦想就此结束。

我失业了。这年我 23 岁。

自己要养活自己

父亲一封又一封家书催我回去，“回来吧，家里养活你。”

可一个堂堂七尺男儿，读了四年本科外加两年研究生，先攻读中国新闻学再钻研西方新闻理论，到头来却要去做待业青年。我一万个不情愿。

我面临的首要问题是自己要养活自己。

那年头，流传着一句民谚：“东西南北中，发财到广东。”我只想着能自食其力。

我给家里写了封信，告诉爸爸妈妈我要去广东打工。

我要去的地方是广东省中山市，一位朋友介绍我去见中山怡华集团的老总。

我翻开地图一查，中山几乎在中国大陆的最南端。要越过连绵的南岭——一个中国历代文人心理上的障碍，去被称为“百越文身地，音书滞一乡”的地方。封建时代触怒龙颜的一种下场便是南贬。风水轮流转，如今，珠江三角洲已成为市场经济萌芽最早、经济最繁荣的地带。因是孙中山诞生之地而得名的中山市，便是我要落脚谋生之地。

从上海到广东，有很多路可以走。乘飞机，太贵了；火车票要从票贩子手里去买高价的；最后，我选择了乘海轮从上海到广州，坐四等舱可以省一半的钱。

躺在拥挤的船舱里，闻着腥咸的海风，没有丝毫海上漂流的浪漫，只有对命运的捉摸不定和对前程的担忧。一年前，我还是被誉为天之骄子的中国名牌大学大学生，代表祖国去新加坡参加亚洲大专辩论会，和复旦大学的队友们一起夺得在这后来被新闻界誉为“世纪之辩”的大赛的冠军，我要矜持地面对

电视镜头、面对掌声和鲜花……一年之后，我却要和南下的“盲流”、民工挤在一起去谋生。

“你懂做生意吗？”

中山怡华集团是集旅游、贸易、工业、文化于一体的大型企业集团。抵达中山的第二天，我获得怡华集团的一家之主陈老总的接见。有生以来，我参加过许多考试，有笔试，也有面试，却从未像这次见工对我至关重要。为了这次南下，我已经花光了身上所有的钱，如果见工失败，我将身无分文流落他乡。

陈老总其实只有 36 岁，和年轻人并不难沟通。他很有耐性地听完我这个热血青年对时局的长篇大论，却问了我一个难以回答的问题：“我们需要的是商业人材，你懂做生意吗？”

这是今天考试中最难的一道题。对于一个初出校门的大学来说，我真的不懂做生意。但如果我照实回答，那无异于结束这次千里迢迢的面试。我故作镇定：“其实，生意是很简单的事情，无非是低价买进高价卖出。并不需要专门的培训。”我一时找不到更好的语言，便把政治经济学中的简单原理用大白话表述了出来。正在收拾办公桌上文件的陈老总抬起眼：

“有这么容易吗？”

“我们可以做个实验。请问，卡拉 OK 激光唱碟多少钱一张？”急中生智，我想起刚才在怡华的音像制品商店里陈列的卡拉 OK 激光唱碟标价 650 元人民币，而上海滩如火如荼的卡拉 OK 歌舞厅却因唱碟不足而导致每张唱碟的市价高达 800 元。

“大约是 700 元。”陈老总随口应答着。

“我做过调查，中山卡拉 OK 唱碟最贵不过 600 元。”我开始压价。

“那就 600 元。你要买吗？”陈老总开始有了兴趣。

“我买 30 张。上海的市场价是 800 元，这单生意有 6000 元的毛利。”我充分运用纸上谈兵的优势。

“我和你成交。”陈老总从大班椅里站了起来，“这是我做过的最小的一笔生意。”

我被录用了。开始做一名文化推销员，具体任务是推销怡华集团辖下的中山电视艺术中心的音像制品。我的第一件工作，是回上海实现我的那单卡拉 OK 唱碟“纸上生意”的利润。老天相助，这一单生意非常顺利，扣除所有费用，我赚了 5000 元，这是我平生赚的第一笔钱。

