

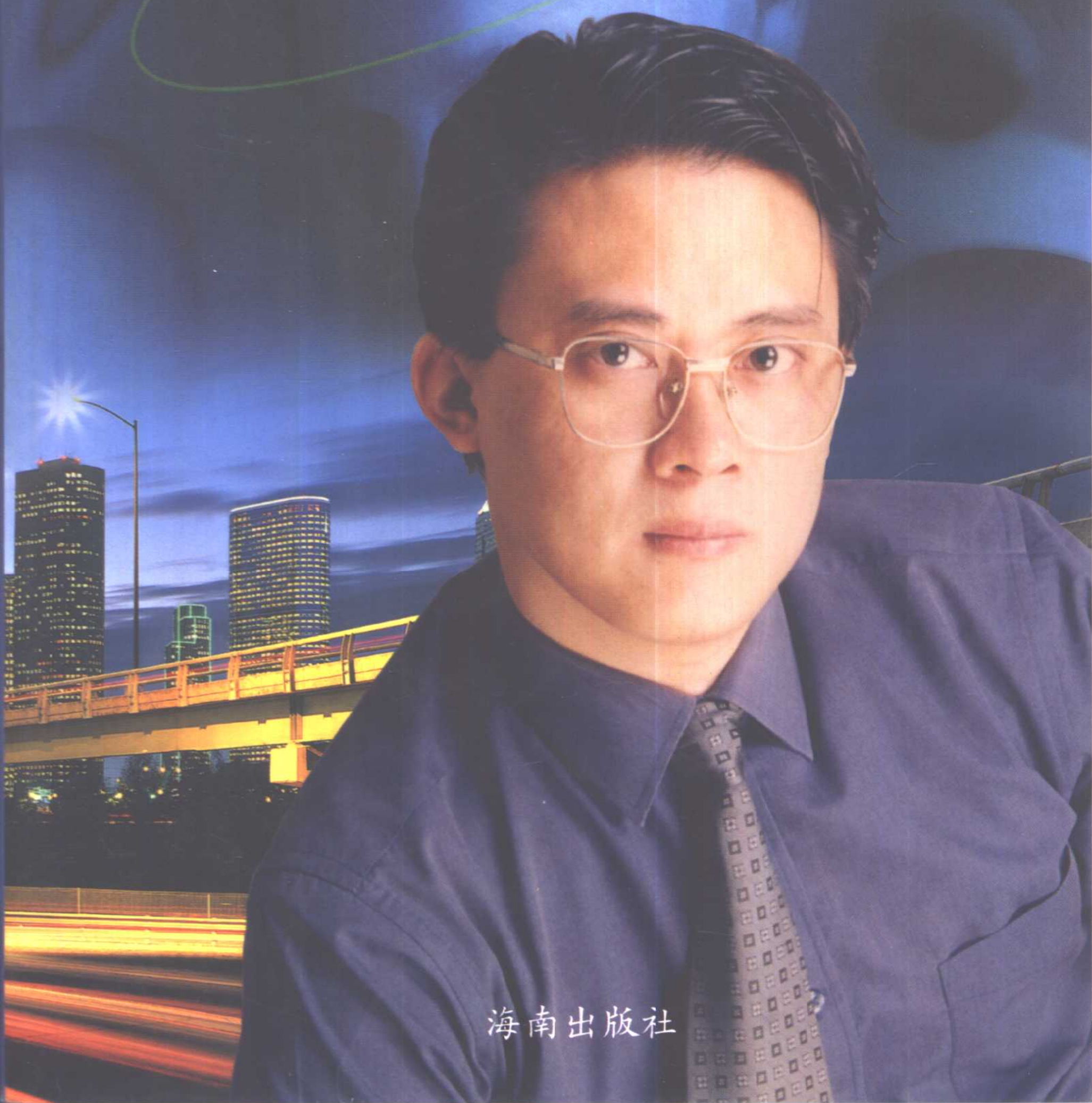
一个平民创业者的天才之路

卖脑传奇

中国最辛辣的商业文化反思
一个“混蛋”学生的成功之道
刀光剑影的商业智谋纪实

——我是怎样来征服城市的

爱成 / 著



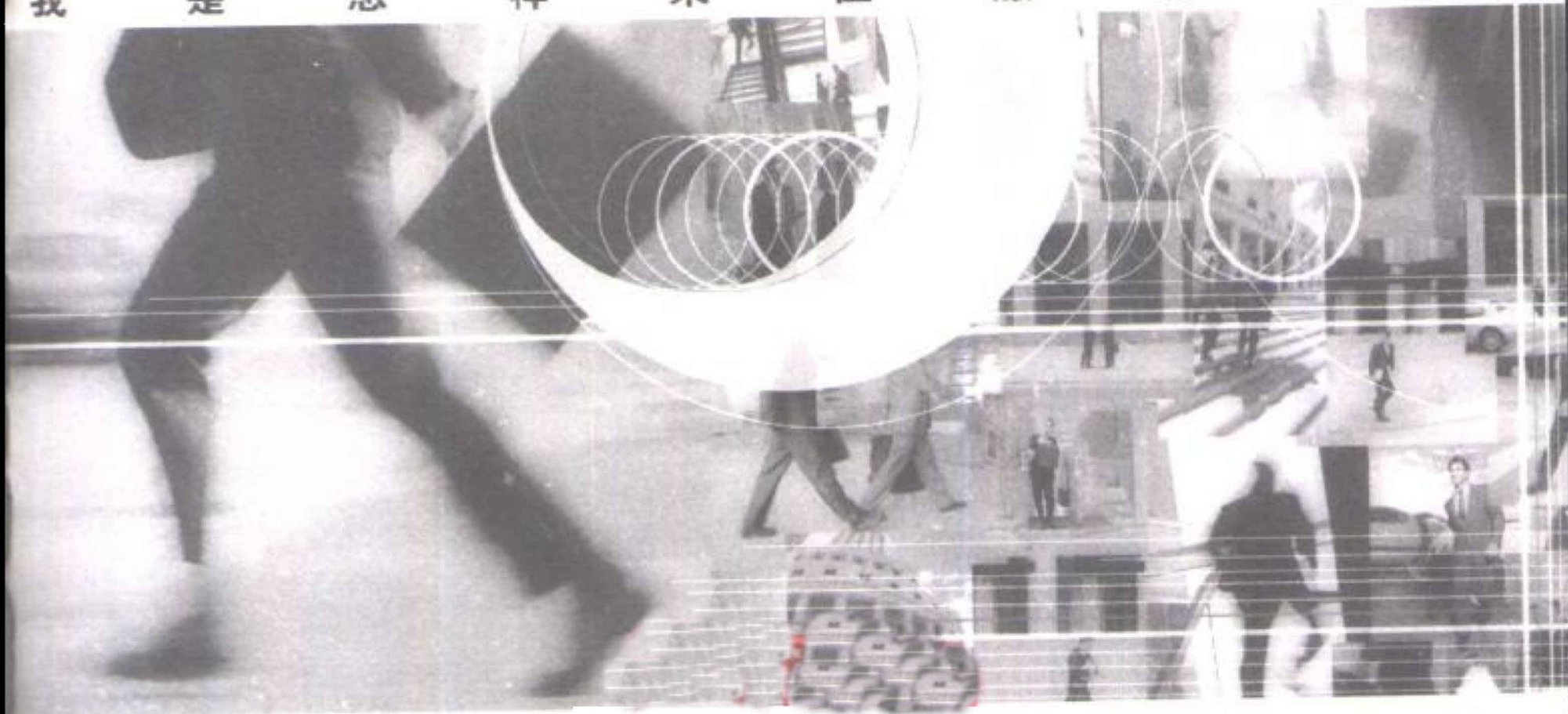
海南出版社

一个平民创业者的天才之路

卖脑传奇

爱成 著

我 是 怎 样 来 征 服 城 市 的



海南出版社

图书在版编目(CIP)数据

卖脑传奇/爱成著. —海口:海南出版社, 2002. 1

ISBN 7-5443-0345-4

I. 卖… II. 爱… III. 广告业-企业经济-研究-中国
IV. F713.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 001814 号

卖脑传奇

爱成 著

责任编辑 任建成

※

海南出版社出版发行

(570216 海口市金盘开发区建设三横路 2 号)

全国新华书店经销

北京市通州运河印刷厂印刷

2002 年 3 月第 1 版 2002 年 3 月第 1 次印刷

开本: 850 × 1168 毫米 1/32 印张: 13

字数: 261 千字

书号: ISBN 7-5443-0345-4/F·39

定价: 24.00 元

代序 优化与偏执



多少年来我一直在面对一个问题：一个像我这样平庸的人究竟如何才能获得成功呢？一个像我这样万一必须依靠知识和脑力生存的人如何才能有所作为呢？我深信很多人也在思考这样的问题。

1979年我十岁的时候，小学五年级的班主任老师方先生曾用他残忍的竹棍把我的手心打烂，而后不容置疑地教育幼稚的孩子们：“听话，听话才是有出息的孩子！”1992年我大学毕业工作的第一年，工作单位的头头在办公会上恶狠狠地对年轻的大学生们训斥道：“不要钻牛角尖，要绝对服从领导，否则不会有什么好的前途！”

然而，我始终没有改变与生俱来的偏执倾向，且在无休止的企业管埋、行销企划和广告企划等相对纯粹的脑力性职业生涯中，努力前行。可以想像我在这种令自己深感恐怖的禀性中吃尽了苦头，并不得不频繁地在患有自闭症的环境中更换工作和喋血奋战，以至于很多人断言任何一个像我这样的家伙都会因此而潦倒一生。但是这十年来的职业经验又告诉我，如果我听了那些似乎主宰着社会命运的大佬们引导人走向平庸的话，我可能就不是现在这个样子了：这样或那样的企业向我授发这样或那样的顾问头衔，并同时要为这样或那样项目做企划服务。



非常值得庆幸的是，我十年来保持了自己的禀性——这也是我在这本书中直指的方向：优化与偏执，并且我把这种禀性贯彻到了生命中不得不做和可以去做的一项工作中。也许，这在中国的现时中并非一项高明的主张，但它确实是一条通向胜利的必由之路，一条靠出色工作表现来获得成功的坎坷之路。

同时，我也要如此建议赏脸阅读这本书的人。

我毫不犹豫地建议国人和组织，特别是青年人和新生企业，努力地去做一个有优化与偏执秉性的人或群体；我的坚定如同一个英勇的战士把他的手伸向热气腾腾的武器。如果一个个体性的人或者是一个群体性的自生组织要在优胜劣汰的环境中存活下去，就一定要毫不犹豫地拿起这个武器，与守旧和中庸社会现实作不屈的抗争。

倘若人们相信圆滑中庸、见风使舵，能改变当今社会和企业进步需要靠价值创造这一基础事实，那么经济的发展和企业的成长便会成为一种幻想。在组织管理、营销企划、广告运动的推动方面，那种唯唯诺诺溜须拍马的天赋已成为愚蠢盲动的病源。任何一个人或者是市场组织，应该赋予自己不断优化的嗜好且要像疯子一样的偏执，推动一切事物按照其自身的规律那样去发展，而不是迎合某些人和组织的浅见、无知。只有如此，我们才不会被时代所抛弃。

由于无法觑着脸对别人的成功或者失败经验在自己不了解的情况下指手划脚，我不得不写了个人的经历和自己所熟悉的一些事情。成为这本书的主人公，使得我多少有些忐忑不安，但好在我的本意也并非讨书中那些人物的喜欢。尽管拿着笔头、享有能往自己脸上贴金的特权，我依然不得不小心翼翼地从事我的写作，以便能从事实中得出客观的经验和实践性的启示。

从这本书中阅读到系统或超前的关于管理、营销和广告



方面的知识，恐怕是一项无法完成的任务。如果亲爱的读者非要这么做，那么可以去看看那些经典的专著和教科书。

这本书更多的是：一个不停忙碌着的，在营销、广告和策划业努力拚搏的成年男子，如何在市场经济经验非常有限的国情下偏执地鲜活地探索专业知识的实践运用。只要我们能认识到那些基于现实的解决之道远比泛泛而论对于市场实践来得重要，那么，这本书对和我职业相近的读者肯定是不无裨益的。

我必须指出如下几类人不应该在这本书上浪费时间：已经无法接受新东西的人；那些对安逸的环境心安理得的人；已经成功且并不急切进取的人；正在向和绅学习或者在官僚体系中春风得意的人。

这本书会刺痛中国企业界的那些金玉其外败絮其中的老板们，包括那些现在看上去功成名就的有钱佬。所以，假如你是目空一切型的老板和仗势欺人型的高级工仔，请不要在本书上浪费自己宝贵的时间。这本书也可能会让管理界、营销界、广告界、策划界的“大师”们不爽，因为他们中间许多老家伙已经好久没有呼吸新鲜空气的习惯了。

那些社会和企业的新生力量——刚从学校毕业将要从事企业工作的学生，那些被压在底层热血沸腾渴求上进的年轻伙计，以及人老心不老的忘年交们——不妨看看这本书。特别是要请那些在“老”家伙面前曾经和正在发抖的年轻人来看这本书，看看我们能不能一起通过这本书，鼓起勇气，点燃智慧，革新并推动我们的事业不断前进。

请大家和我一起来狂热地感受美国管理学大师彼得·杜拉克说的一段话：

专心和偏执的人是惟一的成功者。其他像我一样的人有许多的兴趣和爱好，但他们浪费了自己的许多时间。被偏执狂



看作是使命去执行的事我们其他人只是感兴趣而已。任何时候任何一件事都在由偏执狂作为一项使命去完成——都在被他们所执行。

也请允许我重复自己在 1997 年对山东一位著名的企业家所说的话：“切勿把温顺和盲从看作是人才的第一标准。把这一条垃圾丢到大海去喂鱼吧！你企业的员工应该是一群努力把事情做到极限的疯子；他们会为了把事做好可以得罪你乃至激怒你。这可能会让你非常的不爽，不过，这同时也会让你的竞争对手恐惧得躲在家里号啕大哭。因为疯子是无法战胜的。让优化和偏执成为人才的禀性吧！”

让我们披着“优化与偏执”的盔甲，向人生的巅峰挺进。

爱成

2001 年 8 月于郑州



内 容 简 介

一个出身卑微的人如何获得成功呢？
一个除了头脑以外一无所有的人如何才能有所作为呢？作者以自己刀光剑影的奋斗经历，做出了震撼人心的回答。

作为在营销、广告和策划一线上努力拼搏的知名人士，作者不懈地求索，如何在市场经济经验非常有限的国情下，偏执而鲜活地探索专业知识的实践运用。作者尖锐地指出：如果一个个体性的人或者是一个群体性的自生组织要在优胜劣汰的环境中存活下去，就一定要毫不犹豫地拿起优化与偏执这个武器，与守旧和中庸社会现实作不屈的抗争；要想把事情做得更好，获得成功，就必须要有毅力冲破环境的阻力、对手的阻碍以及自身的消极。

本书文笔轻松明快，极富磁力，充满力量与机智，读之令人欲罢不能，是一本难得一见的励志好书。

作者简介



爱成

1969年9月18日出生。
1992年北京工商大学商业经济系毕业。

现职：恒赢企划暨北京恒银投资管理有限公司咨询顾问；北京匹夫品牌管理集团顾问；上海派标公司首席营销顾问；中华慈善委员会策划专业委员；永进集团总策划师；《旅游商报》战略顾问。

曾任：山东电视广告发展公司昆仑公司副总、《广告导报》副总编、北京大地广告艺术公司策划总监等。

从事商业项目企划、营销企划、广告企划等头脑职业近十年之久。已独主持过诸多营销企划案和广告企划案，具有六年的营销企划和广告企划从业经历。

创立“AICHN广告测试模式”，并虔诚推行广告测试试验，为广告运动由经验决策向科学企划进步，做出了大胆的探索。已公开发表管理、营销和广告类专业文章30多万字。

选题策划：野 夫

责任编辑：任建成

特约编辑：陈 东

装帧设计 /  三 维 艺 术 中 心

010-64038768

目 录

代序 优化与偏执 / 1

第一部分 卖脑生涯 / 1

- 第一章 特立独行的混蛋 / 3
- 第二章 让庸庸碌碌见鬼去吧 / 13
- 第三章 遭遇黑社会 / 21
- 第四章 起死回生 / 34
- 第五章 五千元创品牌 / 44
- 第六章 三板斧闹革命 / 58
- 第七章 下水道轶事 / 72
- 第八章 翻天覆地 / 85
- 第九章 迷人的糖果 / 100
- 第十章 鱼油故事 / 109
- 第十一章 创意急先锋 / 119
- 第十二章 导报凶猛 / 139
- 第十三章 十年门前雪 / 164
- 第十四章 只有优化与偏执才能成就大业 / 188

第二部分 营销优化智谋集 / 205

- 第十五章 诱惑与陷阱 / 207
- 第十六章 营销进化论 / 212

- 第十七章 无利不起早/220
- 第十八章 营销谋略七金律/227
- 第十九章 科学的营销/237
- 第二十章 谋断冠生园/242
- 第二十一章 恒升案与公关/251
- 第二十二章 哈药六广告策略辨析/272

第三部分 睿智访谈集/285

- 第二十三章 成功学教父李践/287
- 第二十四章 温卫平是海/306
- 第二十五章 华人广告大师莫康孙/323
- 第二十六章 直面叶茂中/334
- 第二十七章 教授黄升民/352
- 第二十八章 乐百氏十年营销传播智慧启示录/364
- 第二十九章 创意天使陈薇薇/380

后记 再论优化与偏执/399

十年间正可感悟“性格决定命运”的玄机。

优化与偏执的禀性，引领着我不懈地追求智谋的奥妙。

企业中领导者的禀性也主导着企业的经营好坏。平庸者

自然自有平庸的下场，优化与偏执者自有一番美好的天空。

中国绝大多数企业形同酱缸，其中的人多形同蛆虫，这正是这些企业表现平庸的根源。专业的经营智谋只有和追求卓越的企业禀性相结合，方能铸就辉煌！

让庸庸碌碌见鬼去吧！

第一章 特立独行的混蛋

绝大多数人终生都会记得一些乱七八糟的陈年往事。也许这些陈年往事回想起来，多少有些猥琐，但，它们却能影响一个人的一生。我也因而变成了现在这个对事情乱认真且非常偏执的样子。

○被卖 800 元的小孩○

我的父亲是那种天生不幸、只是偶尔走一两次好运的普通农民。据说他年轻的时候就一直体弱多病，终于在一次大型的水利建设中，虚弱的身体不堪重负，被石头砸伤了腿。父亲没有笨壮如牛的身躯，他挑起一担谷子的时候，总会让我幼小的心灵有些紧张和疼痛。所以我至今不认为他是一名合格的农民。父亲也借此因祸得福，被人民公社照顾去做了一名会计。我不知道他年轻的时候是不是英俊得足以被村里的许多姑娘们所爱慕，令他有优势娶到了母亲——一个从书香门第下放到农村相对有城市味的小家碧玉。

许多事实表明，我不仅很忠诚地继承了父亲单薄的体质，同时也保留了母亲家族的小资产阶级知识分子的遗传因子。这样的遗传组合使我成为一个在体能上很奇怪的孩子：从小就爱得各种各样以发烧为共同症状的病，而且总是打针吃药都不能很快见效，直到高烧几晚上以后又面无人色的自行转危为安。母亲总是害怕我活不了多久，对我能否长大成人常常忧心忡忡。

三岁那年，母亲差点把我卖掉。那一次她独自一人抱着我回湖南老家看外公。在过江的轮渡上，母亲邂逅一位自称是县委书记的成年男子。善良的母亲天生是一个愿意和任何人攀谈的感觉良好的“直肠子”，难免兴高采烈地和别人搭讪



起来。县委书记说：哎呀，这孩子这么可爱，能不能给我抱抱啊？！听到别人夸奖自己生的孩子，母亲自然是得意忘形。于是，她就高高兴兴稀里糊涂地把我给了别人，自己居然还替人家拿包。一路上，县委书记告诉母亲，他结婚多年，无奈一直生不出孩子，朝思暮想都渴望老天赐予他一个像我这样讨人喜欢的孩子。县委书记还半开玩笑地问，能不能把这孩子卖给他呢？在那个人心纯朴的年代，毛主席和周总理还在指引着全国人民，谁敢真的买卖孩子啊！母亲只当是县委书记开玩笑，根本没当真，就说好啊好啊。说者无心听者有意，那个男人一不留神就抱着我消失得无影无踪。母亲找了半天不见那人的踪影，当下就方寸全无，在轮渡码头上哇哇大哭起来。待到民兵赶来，打开县委书记留下的包，方才发现包里有八百块钱和一个留言条——县委书记真是想孩子想疯了：说孩子他抱走了，这八百块钱留给母亲作为补偿。

想一想吧，1972年父亲整年的工钱才十几块钱，而我居然换回来了八百块，多么鼓舞人心啊。此后母亲每逢家里没钱用的时候，就对我说：“哎，悔不该当初到宾馆又把你要回来。要是八百块钱把你卖了多好啊！这样，你就可以天天躺在县委书记的怀里吃饼干，家里也肯定比现在宽裕多了！”每次说完，便哈哈大笑。不久，家乡的人们就慢慢用“八百块”的绰号喊我，搞得我总是绕着道从村子后面的小路悄悄溜回家。

○古古怪怪○

母亲认为我的自以为是、顽固和淘气是与生俱来的，并坚持认为我从小就有些古古怪怪。比如说母亲在我五岁时的某一天，给她的三个孩子讲了爱迪生孵小鸡的故事。为了去完成爱迪生爷爷没有完成的事情，我爬到鸡窝上睡了好几宿。这很容易就被母亲发现了，她笑得满地打滚，还要腾出功夫问

