

黃霑

知識系列



廣告人告白

第九版



我的日記(二版)劉賓雁著

其他

男人標本(三版)李志超著

王昭君(上下冊)(二版)高陽著

辛維思政論集(二版)辛維思著

香港人香港事(二版)周永新著

排外與中國政治(一版)廖光生著

核子發電(一版)香港大專教師關注

大亞灣核電廠小組著

安子介養生談(一版)安子介著

馬建之路(二版)馬建著

少年邪(二版)李志超著

釣魚政治(一版)鄭亦琰著

707867

中國法律簡介(一版)翁松燃 張鑫編

金市外匯期指概論(四版)黃榮燦著

香港人物誌(二版)西茜鳳著

說人解事(二版)倪匡著

過渡期與香港發展(一版)徐是雄著

中國法制之現狀及改革(一版)張鑫著

二三臉譜(一版)吳榮欣著

張徹近作集(二版)張徹著

中共最高領導層(一版)李台城著

音樂的故事(二版)黃牧著

焦點文人(一版)艾火著

方太食譜之魚蝦蟹(三版)方任利莎著

性字怪辭(二版)胡婷著

寧拙毋巧(一版)潘國駒 韓川元編

讚美我主之後(一版)方勵之著

書名：廣告人告白

作者：黃霑

責任編輯：蔡敦祺

封面設計：鍾啟韶

封面插圖：南山

出版：明窗出版社

發行：明窗出版社

北角英皇道六五一號六樓 565 3111

新加坡、馬來西亞總代理——

商務印書館新加坡分館

印刷：雅聯印刷有限公司

再版日期：一九九二年四月

定價：每本港幣三十元

出版書號：87K004

ISBN 962-22-0085-0

版權所有·翻印必究

廣告，本來是一門外國人帶來香港的新興行業，但是在一九七〇年代，香港崛起了一羣年輕的華籍猛將，幾乎每位都是全面性人才，頭角崢嶸，光芒畢露。而黃霑，便是那個時代的廣告界超級巨星；一提起廣告創作，人們便自然想到黃霑。

有一個小秘密是大家都不知道的，原來他從來沒有做過撰稿員，他的第一份廣告公司工作，是華美（Ling McCann Erickson）的聯創作總監（Associate Creative Director），人工是當時最高。那時行外行內人都聽過他的名聲，都覺此人十分少年得志。

最令人氣煞的，便是他做了三年廣告之後，跳槽過去國泰（亦是今日跨國公司達彼斯Ted Bates的前身），榮升為總經理（創作事宜），那時黃霑入廣告行業不過三年多而已，銜頭和聲譽都坐直升機似的直上。事實上，黃霑是第一個在跨國公司中，坐得穩創作第一把交椅的人。

這個香港大學中文系的學生，中英俱佳，率先提倡廣告

口語化，摒棄僵化的四字成語，故此常有突破，人人都學他的自由寫法。

告

他也是第一個寫中文廣告歌的廣七人，直到如今，仍是十分投入作曲與錄音的工作，亦是首屈一指的廣告界音樂才子。

有人問我，跟這樣的一位神出鬼沒的人做事業拍檔有甚麼感想。我的感想是他的創作永遠是最後那兩分鐘才交卷的，把客戶服務部的同事嚇得要吊頸；不過，我嚇慣了，頂多他不寫時我寫。

我們拍檔做廣告，全靠一股勁道。別以為黃霑衝動得像個火車頭，他也有個清楚的頭腦，事實上他在瘋癲之餘也頗有分寸，而且心地善良，對屬下關心。有一次我們只有一點點兒利潤，我倆把心一橫，說道：「反正入了袋都不會發達，不如分給伙計罷了！」

黃霑是我見過的廣告人之中最誠實的一個，亦是最肯教新丁的一個。他做事是興趣為先錢為後。太多人不明白他

這人之忠義仁愛與廉潔自持，只因他永遠豎起眼眉像隻小鬥鷄，但是在做了他十年拍檔之後，我可以說，成功並沒有令他自大，他還有計劃去培養更多的廣告界巨星。

林燕妮

六、廿六、八

目錄

第一輯：廣告行業天地廣

廣告公司之經營管理

- | | | | | | |
|---|----------|----|----------|----|---------|
| 2 | 在廣告行創業 | 10 | 小本做廣告(二) | 18 | 先聲 |
| 3 | 殺出血路來 | 11 | 小本做廣告(三) | 19 | 責任與期望 |
| 4 | 這就是廣告業 | 12 | 小本做廣告(四) | 20 | 轉工的好壞 |
| 5 | 廣告業是寶山 | 13 | 小本做廣告(五) | 21 | 成功只關努力 |
| 6 | 提防賴賬客戶 | 14 | 小本做廣告(六) | 22 | 「三結合」 |
| 7 | 錢銀一清二楚 | 15 | 小公司怎麼辦 | 23 | 記住海明威的話 |
| 8 | 媒介大革命 | 16 | 中式飲食隨想 | 24 | 干卿底事？ |
| 9 | 小本做廣告(一) | 17 | 進軍台灣 | 25 | 經營管理的典範 |

26 故事
27 廣告行貪污問題

28 香港華資廣告
29 來港「朝聖」

30 美國土包子
31 還數香港

第二章：天生我才必有用

廣告人才之發掘與培養

34 甚麼人才合適
35 只含有野心的人
36 怎樣才算好
37 培訓人才
38 訓練新人
39 發掘人才的慧眼
40 應變
41 功夫比人好
42 練功讀小廣告

43 最近看過書嗎？
44 必須尊重經驗
45 創作力會乾嗎？
46 不能寵創作人
47 紅茶廣告想起
48 拚命生活去
49 靜中回想
50 要講國語，我選京人
51 廣告八間

52 從業員流動
53 我不敢才難
54 Happy Shop
55 多給青年人機會
56 談錯
57 Common Sense
58 談CRISIS
59 非看不可的書

第三輯：唯一規則就是無規則

廣告創作之原則與經驗教訓

- 62 唯一的規則
63 不要怕規限
64 別用廣告說謊
65 個人風格不可有
66 與潮共游
67 膽大不妄爲
68 比較式廣告
69 論嘩衆取寵
70 重覆
71 條條路可通
72 憑良心定奪
73 引人注意最容易

- 74 創作主任何在？
75 說標奇立異
76 好姐勝雙兒
77 三部方程式
78 創作人人能學
79 「修」字最重要
80 值錢在「修」字
81 論集體創作
82 腦海大風暴
83 訓練腦功
84 推薦得寶腦
85 校對小心

- 86 柯南道爾創作法
87 搜集資料與行動
88 創作靈感
89 如何捕捉靈感
90 沒有戰無不勝
91 隔夜心
92 以羅果子鹽
93 大膽而小心
94 戒悶
95 賽車廣告
96 不要信廣告獎
97 絕不想過去

98 小孩動物救命

99 人頭馬一開

第四輯：唯陳言之務去

廣告的創意、技巧與文字

- | | | | | | |
|-----|----------|-----|--------|-----|----------|
| 102 | 說地產廣告 | 112 | 口語廣告先驅 | 122 | 倒字廣告歌 |
| 103 | 再說地產廣告 | 113 | 不忠於原著 | 123 | 裝飾音避倒字 |
| 104 | 電視用特寫 | 114 | 革命先鋒 | 124 | 劇本示意圖 |
| 105 | 英文簡寫 | 115 | 嚕嘛稿 | 125 | 不要再抄好不好 |
| 106 | 好名字 | 116 | 語文程度兩面 | 126 | 利用空白的道理 |
| 107 | 是演繹不是翻譯 | 117 | 理解大眾語言 | 127 | 流行曲做廣告歌 |
| 108 | 「麗的呼聲」譯者 | 118 | 改舊為新 | 128 | 名人做廣告 |
| 109 | 以後不要再繙譯 | 119 | 不必出花招 | 129 | 聖誕廣告表表者 |
| 110 | 認真好嘢 | 120 | 老文字 | 130 | 「萬寶路」的故事 |
| 111 | 袁琦秘傳譯學 | 121 | 有理過造反 | 131 | 吸血鬼 |

第五輯：潮流興乜嘢？

廣告創作與顧客的心理

- 148 廣告不受歡迎
149 生理與心理
150 購物滿足心理
151 顧客心理
152 「情婦鬥老婆」
153 誰要這種手錶

- 154 面子
155 再談面子問題
156 投顧客所好
157 月經來的感受
158 潮流興蟲草
159 顧客有時會錯

- 160 代替了鮮奶
161 廣告人的責任
162 死火廣告實例
163 咁又死火
164 另一死火廣告
165 跨國廣告

- 132 自由聯想
133 品味
134 勞先生「每日三」
135 現代廣告之始
136 去年最佳廣告

- 137 NEXT JOB
138 七人樓
139 廣告學中共
140 請勿過分
141 數字派後浪差

- 142 聖誕快樂
143 讀友談「偉發」
144 再談「偉發」
145 形象創造者
146 創作之源

167 166
到官塘去 跨國廣告大烏龍

169 168
出售希望 悉隨尊便

171 170
專家最累事 「周先生」的啓示

第六輯：找出推銷的新孔道

——廣告創作與市場調查

174 市場調查業
175 市場分劃策略
176 改變壞印象
177 用調查資料
178 只有他永遠對
179 盡信書不如無書
180 百利×○

181 生活方式研究
182 魯迅說得對
183 市務革命時代
184 別出心裁妙用
185 百科全書的故事
186 滿意廿多年
187 目標選對了

188 星期日市場
189 到超市上學去
190 推出新產品
191 大衛門巨無霸
192 找推銷新孔道

第七輯：好嘢自然受歡迎

廣告與商品質量及包裝的關係

- | | | | | | |
|-----|---------|-----|--------|-----|--------|
| 194 | 好嘢自然受歡迎 | 200 | 名字不重要 | 206 | 包裝 |
| 195 | 當你無錢做廣告 | 201 | 屎坑鴨的故事 | 207 | 改良包裝 |
| 196 | 大送樣本 | 202 | 必定難免浪費 | 208 | FLING |
| 197 | 嘶嘶聲與腸 | 203 | 廣告的極限 | 209 | 好到人人都學 |
| 198 | 好廣告必有效 | 204 | 量力而為 | | |
| 199 | 不靠廣告成嗎？ | 205 | 只能推波助瀾 | | |

第八輯：敢不敢炒客戶魷魚

廣告公司與客戶的關係

- 219 218 217 216 215 214 213 212
- 想找月亮的客戶
免費服務
大客與小客
理想客戶
多變和不悶
好廣告公司
善待你的廣告公司
忠誠

- 227 226 225 224 223 222 221 220
- 駛一文得兩文
一年賺一文
表面華美無用
聽聽林肯名言
機構形象廣告
當客戶是豬
敢不敢炒客戶魷魚？
與蠢人糾纏

- 234 233 232 231 230 229 228
- 全買物有所值
看失敗的廣告
委員會
廣告人必需
ZO
客戶自設廣告部
請幫幫你的廣告

第一輯：廣告行業天地廣

——廣告公司之經營管理

在廣告行創業

你想創業？開廣告公司！

這是最少本錢的生意。只要你有功夫，不妨試試。

十年前，廣告行業可以容納新公司。

十年後，這行可以容納更多廣告公司。

不要說，現在是大公司的世界。記住，所有大公司都是從小公司做起的。

何況，大公司有好處，也有缺點。所以，小廣告公司，大有生存機會。

香港社會，最歡迎競爭。

只要你認為你有競爭能力，只要你認為你可以捱過種種創業的艱苦，你就不妨進軍廣告業，和各大公司爭一日長短。

創業成功的滿足感，會令你一生有十分美麗的回憶。即使你不幸而失敗了，你也會學到很多做事的竅門，令你以後，穩步走上成功之道。

所以，有志開宗開派、揚名立萬的青年朋友，來吧！在廣告行開創你的輝煌！