

商界老板最不想让员工和消费者读到的书

刘书宏 著

小心廣告

告 诉您——广告是如何算计您的

鲜活内幕
生活预算以及改变人生观的

話語霸權
廣告威權



Wuhan University Press

武汉大学出版社

圖書在版編目(CIP)數據

小心, 劉書宏著. — 北京: 武漢大學出版社, 2009.7

ISBN 978-7-307-07012-4

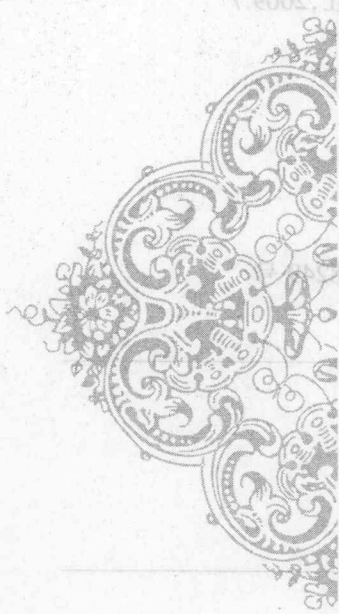
I. 小…

II. 劉…

III. 廣告—通俗读物

IV. F713.8-49

中國版本圖庫 CIP 數據核字(2009)第 073 號



小心廣告

劉書宏 著

策劃編輯: 黃任

責任編輯: 黃任

策劃: 黃任

責任編輯: 黃任

出版: 黃任

策劃: 黃任

責任編輯: 黃任

策劃: 黃任

責任編輯: 黃任

策劃: 黃任

責任編輯: 黃任

策劃: 黃任

責任編輯: 黃任

策劃: 黃任

責任編輯: 黃任

策劃: 黃任

責任編輯: 黃任

策劃: 黃任



Wuhan University Press

武汉大学出版社

(如蒙惠顧, 請向本館或各經銷處洽購)

图书在版编目(CIP)数据

小心广告/刘书宏著.—武汉:武汉大学出版社,2009.7

ISBN 978-7-307-07042-4

I.小…

II.刘…

III.商业广告-通俗读物

IV.F713.8-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 078249 号

策划编辑: 菩 提

责任编辑: 党 宁

审 读: 代君明

责任印制: 人 弋

出 版: 武汉大学出版社

发 行: 武汉大学出版社北京图书策划中心

(电话: 010-63937419 传真: 010-63974946)

印 刷: 地矿部保定地质工程勘察院美术胶印厂

开 本: 880×1230 1/32

印 张: 9

字 数: 170 千字

版 次: 2009 年 7 月第 1 版

印 次: 2009 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 23.80 元

版权所有, 盗版必究(举报电话: 010-63978987)

(如图书出现印装质量问题, 请与本社北京图书策划中心联系调换)

序言

此书里的文字最早是《京华时报》上的专栏文章,后来又频频出现在《新京报》上。时间长达数年,编辑每天催促稿件使得这些文章竟然能积累到十多万字。其实,这里的很多文章都给当时的编辑带来过麻烦。

事隔多年,编辑还跟我提起过。

有些文字,在当时看来是有争议的。这里特别要感谢来自南方的那些报人,他们携带给我的不光是对文字的敏锐表达能力,更携带了这一代人急需的心胸、道义还有良心。

所以这些文字最终能够一篇篇地在伟大首都北京的报纸上与读者见面,之后在全国各地与读者见面,最终成书,留在书橱和广告业史当中。

我挺幸运的。

能够遇到很多至今未曾谋面但却能够用文字交流的惺惺相惜者。

编辑这本书的时候,我又将整个文字重新阅读了一遍,删的删,减的减,改的改,又勾起十多年的往事。

这些往事,是一个实践和记录,令我和我的读者开怀一笑的记录,共同感怀我们一起曾经走过的思想、文化、经济上的道路。

本来我不该做广告的,曾经有个最大的理想就是有一份

图书馆的稳定工作,有国家正式干部身份,对要求进步的态度就是一个副处级,因为二十多岁时见过的最大领导就是副处级。那时候多么希望自己将来是一个副处级干部啊。阴差阳错,结果我成了广告人,每天骑着一辆二十八英寸的自行车,后座上驮着女儿,在城市里穿梭。

我还想过做一名乐手,还想过做一个诗人,一个画家。

后来,社会完全改变了模样。

原先的理想和人生态度全都过期作废了。生活的洪流把我卷进了广告这个行业,一干就是十多年。

就好比乐器,世界上的很多乐器是相通的,如果你了解并熟悉一门乐器的话,只要你肯付出时间训练,那么你有可能掌握非常多的乐器的演奏技巧。

这一点和广告很相似,如果你从事了广告行业,你可以以此了解到这个世界更多的细微之处,窥探到各行各业的门道。

广告人看待社会和生活与平常人是有区别的,有点像大夫,大夫看美女与大家看美女是不一样的,大家看到的美女是大街上姿态万千的美女,大夫看的美女则是刚刚把肚子剖开正准备切除盲肠的美女。

都是美女,角度和场合不一样。

都是商业和社会,人及态度、角度不一样,时空也不一样。

目录

序 言 / 1

我就是传说中的那个坏老板 / 1

广告是写出来的 / 10

如人饮水,冷暖自知 / 12

小心奸商 / 14

穿长衫见你 / 16

陈年往事 / 19

姜是老的辣 / 21

大 师 / 22

广告出身 / 24

开辟新天地 / 27

我的温州兄弟 / 29

广告德行 / 31

耍文盲 / 33

秋后算账 / 35

疯狂广告 / 37

广告牌子 / 39

自由的传媒时代 / 41

农业的噩梦 / 43
小资是病 / 45
感谢饿狼 / 47
中国广告·1919 / 49
城市真相 / 51
吊死一大堆人的树 / 54
香烟广告 / 56
质疑美食 / 59
业 主 / 61
牛总经理 / 63
东施效颦 / 65
美丽的学姐 / 67
人间百态广告语 / 70
国货当自强 / 72
天津人喝自己的啤酒 / 74
一段广告文案 / 76
过把瘾就死 / 78
无知的记忆 / 80
欠债还债 / 82
指星为狗 / 86
文案的力量 / 87
策划三六九 / 89

那些装大尾巴鹰的广告客户 / 91
清算我们的婚姻 / 93
起跑线上 / 95
有奖销售 / 98
我不是你不共戴天的仇人 / 100
城市容貌 / 102
渤海湾的大煤场 / 105
相信谁,才能没错 / 107
家庭装修 / 109
善有善报 / 112
广告惹的祸 / 114
我们的偏见 / 116
仰仗母语做人做事 / 118
展会创意 / 122
商业本不是个正经的东西 / 125
热铁别摸 / 127
何苦一定要两败俱伤 / 129
待到房子降价时 / 131
软广告、硬广告 / 133
癌 / 135
殡仪馆的形象广告 / 138
拉大牌做虎皮 / 141

文化是个大买卖 / 143
电视广告和电视剧 / 145
看广告识真相 / 147
流氓觉悟 / 149
贪官污吏 / 151
招生广告 / 152
露馅了吧 / 154
把青霉素倒进大海里 / 156
烧饼卖出月饼价 / 158
美女的用途 / 160
让那些不看《小心广告》的人都追悔莫及吧 / 162
打回原形 / 164
绝对内幕 / 166
钓鱼者说 / 168
其实,我们都是再平常不过的人 / 170
不可把广告费交给这样的人 / 172
广告颠覆罪 / 173
你的孩子缺什么? / 175
好酒在哪里? / 177
农业的另类出路 / 178
大买卖 / 180
老大可不是谁都能干的 / 182

做个有信心的大佬 / 184
广告十大预言 / 185
临渊思鱼,不如退而结网 / 187
高手在民间 / 189
很严肃的话题 / 191
真有感人的事情 / 192
中华好风尚 / 194
最后的年味儿 / 195
斗智斗勇,征服人类 / 197
就以成本论英雄 / 198
赚女人的钱 / 200
马燕和第十三亿 / 202
广告行为的最高境界 / 204
铁老大 / 205
大码头,小买卖 / 207
言多必失 / 209
金牌的成本和利润 / 211
谁的字号最值钱 / 213
勿要迷信权威 / 214
绝杀奇招 / 216
祖宗的活儿比较高 / 217
好广告,中国早 / 219

人要衣装,心要智装 / 220
广告人的祖国 / 222
革命不分高低贵贱 / 223
有多少城市可以乱来 / 225
社会晴雨表 / 226
改革开放好 / 228
彩票广告 / 229
警惕枪手 / 231
遗产和宝藏 / 232
新时代的学校邮递广告 / 234
马占山将军牌 / 236
与时俱进的公益广告传播业 / 238
起个好字号很重要 / 240
霓虹灯下的广告人 / 241
德治广告 / 243
我们的大事记 / 245
化腐朽为神奇 / 247
荣誉和先进 / 248
学好汉语 / 250
减肥热浪席卷生活 / 252
一个小窍门 / 254
公信是传媒最大的财富 / 256

辱没斯文的指定产品 / 257
深藏不露 / 259
拿别人的长处夸自己 / 261
书籍广告 / 262
媒体自己的广告 / 264
谁的脑子有问题 / 265
慈善就是慈善,不能做成牟利的商业行为 / 267
你一定要知道的医疗广告内幕 / 270
后 记 / 274

我就是传说中的那个坏老板

早知道这十年来的经历就不当老板了，现在写文章，写剧本，出书，收成基本上能够养家糊口的了。不过，倒过来又一想，不吃尽这十多年的酸甜苦辣哪里来的题材写字赚钱，由此看来，这十多年的苦头是注定要吃的。就像所有天下打工的和当老板的一样都要将苦头吃尽，才有个所以然。

当伙计两年，当经理五年，当老板多年，十多年来，掐指一算，鼻涕眼泪各有一把。静下心来想一想，口碑挺差，完全和公众传说中的那个坏老板对得上号。

从我这里招聘面试的人过千了，最多的一次就录用了上百号人，有一次招聘来人过千，一层层的，我见的就有上百人。我就职的公司当年异常红火，如日中天的时候，承蒙公司抬举，在做好广告企划本职工作的同时，在集团公司命令下顺手把招聘工作也给做了。

不算为集团公司招募的人才，具体在我这里工作来来往往的怎么数也有几百人。这几百人中，大多数都没有了音信，一部分反目成仇，一部分君子之交，一部分关系不错，个别知己。

什么东西够了年头，不管修行如何，都能成精，当经理也是如此。这些年总有同样是搞经营的朋友或者同行打来电话，问某某人如何，他上我这里应聘了，此人怎样，能否用。这样的

告诉您——

广告是如何算计您的生活预算以及改变人生观的鲜活内幕！

咨询非常多,有的还是托了朋友的朋友打来的电话。对这样的咨询,三十岁以前不懂得与人为善的道理,通常就是实话实说,把某某人的工作能力和态度具体说给他人听——基本上,多数频繁跳槽的人都不是正经做事的人,往往这山望着那山高,干工作的时候不上心,走的时候给公司和同事留一屁股没干好的活,让别人收拾,但他自己的薪金却算得异常仔细,滴水不漏。此时,我的好话就少了。现在想起来,很多应聘者可能永远都不知道是什么原因导致了自己没有被聘用。后来我在招聘的时候,也要依照简历上的过往工作经历,托关系打电话问问。虽然感觉上这不算是很好的事情,但一问,确实能了解一些东西,有的工作经历子乌虚有。

三十岁以后,渐渐懂些人事了,大家都想找个好的去处,工作经历和过往的事情算什么呢?人还是应该言语积善,留点口德的。这几年,凡是接到这类咨询电话的一概都往好处说,实在不好开口的,又怕坑了朋友,干脆就模棱两可——自己相处吧。都是当老板的,怎么应付无良员工,这点修行也是有的。

只有一次例外,一个很聪明、干事也很利索的员工,但明显属于心术不正的那种——在领导面前谄媚,给同事下绊,在下级面前小人得志的样子,但由于确实聪明,能力很强,往往能在企业里站得住脚,哄得上级开心和器重。朋友打来电话,问这人能否重用,实在怕朋友吃亏,也是自己受过这样的苦处,也出于报复心态,斩钉截铁地说,绝不可用。

后来,有洋老板开办大型百货零售企业,这家伙去了,很快就升职,主抓供应和物料。不到一年,圈里的供应商都纷纷抱怨,这家伙太黑,回扣吃得狠。而且,一批深通此道的行业里口碑差的人都被招了去,一群人很成气候。

我的一句话,算是为内资企业做了贡献,坑外国人。也算是爱国了吧。

也有不爱国的,我这里曾经发生过数次集体跳槽的事件,原因都在我——爱说大话,管理经验少,还财迷,有时候说话不算话,容易冲动,还有生活作风问题,这样一个坏老板,被抛弃掉也是理所当然的。

当然,能当坏老板就得没心没肺的,缺点是要改,但对于旁观者的指责和员工的惩罚也得无动于衷,否则不管好坏,这个老板就都干不下去了,但也有的事情还是要耿耿于怀,很难过后就有踏雪无痕的修为。

曾经有个日本高人,投资在中国做了件公益善事,这件事后来由于钱不够了,维系不下去,朋友介绍到这里,心想,干什么也都是干,也不能光想着赚钱,不能让日本高人看不起咱,不能让别人觉得咱光认钱,而且干点善事也能招徕些别的业务,于是咬牙接过来,干起来。结果,有员工跳槽的时候,不光自己跳,还讲所有干这件善事的同事们一起给撵撵走了,撂下堆烂摊子,留给我收拾。却让我在外国人面前,丢了大面子。这事,一没赔钱,二对公司经营没有什么影响,而且在用人上给公司增长了经验和见识。“非典”期间,没人敢来中国,一飞机就四个人,人家大老远地飞来请咱大吃大喝,夸奖咱是中国好青年,只是让咱出点举手之劳的力气,咱倒好,满口应承之后,却又为了一点个人情绪,不管不顾。

虽然日本高人后来没有责怪我,只是旁敲侧击地说我的管理有问题,认为我应该多学习管理,多从自己这里找毛病。但,为了安慰沮丧的我,日本高人提到了国情。说,国情不同,也不全是你的错。

告诉您——

广告是如何算计您的生活预算以及改变人生观的鲜活内幕!

那一刻，羞煞了我这个老东西。

我这个坏蛋老板还是很有心计的，这么多年的摔打，我深知吃亏是福的道理，遇到事情，多难过，多心疼，都咬牙让自己多吃亏，便宜让人家拿走，虽然做起来难，但多难也得做，看似我在给自己脸上贴金，其实是我的心计，这样一做，传开了，业务也好了，周围的朋友都铁了心的帮我。

因为吃小亏而得了大乖的事情在我这里可没少发生。

这个经验，一直就想和我的同事们分享，但很难，多数员工都有“少干活，多拿钱，不干活，也拿钱”的人生追求，而且这种人生追求会逐步上升到少干活，多拿钱，比别人干多了不行，比别人拿少了不行，被批评不行，上级脸色不好不行，加班不行，老板不重视自己不行，老板重视别人也不行，总之行不行也都不行。

江湖上传说的坏老板有个基本特征，挣得越来越多，但工钱却越发越少。这一点，我是做到了，愿意主动坦白交代出来。自己开始当老板的时候，早先工资开得非常高，原因是希望工资高于当地的普遍工资，能稳定管理队伍，让管理者没有生活上的负担，而一心扑在工作上。结果是令人沮丧的——人没有留下，类似中饱私囊和浪费资源的问题层出不穷。

当年那个小坏老板也没有人与人之间相处的经验，张三诅咒发誓对我说李四是个大混蛋，绝不与之共事，而且有确切证据证明他就是个大混蛋。我说，李四是有缺点，但优点还是有的，有利于工作的地方还是非常多的，公司是个整体，需要多种人才，宽容、有容乃大……李四说张三是个大混蛋，而且也有确凿证据能证明；我说，张三是有缺点，但优点还是有的，有利于工作的地方还是非常多的，公司是个整体，需要多种人才，宽容、有容乃大……王五说张三和李四是一对混

蛋,有他们在就不能好好工作了。我说,张三和李四是有缺点,但优点还是有的……宽容、有容乃大……赵六说别看王五总说张三和李四是个大混蛋,其实他才是个大混蛋……我说,王五是有缺点,但……宽容、有容乃大……王五说听说赵六说他是个大混蛋……

我什么都说不出来了。

这都是报应,当年我给老板打工的时候,也经历过,一样没落下,张三对我说李四混蛋,我要是不说李四是混蛋,我就得罪张三了,也就成了混蛋;李四跟我说张三是混蛋,我要不说张三是混蛋,就成李四的混蛋了。

这种环境下,两种人具备坏老板素质,一种是能找到有绝对潜力的派别,获得利益,能在适当的时机崛起;另一种就是谁说谁都装傻,或者根本就是傻,根本就分不清谁是真正的混蛋,谁是伪混蛋。

三十岁以前,张三说李四是混蛋,我一想,李四确实是个混蛋;李四跟我说张三是混蛋,我一听一想,张三确实是个混蛋。后来,由于投资者之间有了矛盾,我们的老板下台了,我和张三、李四、王五、赵六聚在一个小狗食馆里说其实老板才是个大混蛋,并且一边喝酒一边举出种种事例。不过,等老板走了,我们一起共事没有几天,彼此又都成了对方的混蛋了。

后来,我当老板了,领着一干高薪人等为繁荣社会主义市场经济和广告事业奋斗,我的本来似海仇深老死不相往来的张三、李四、王五、赵六离职之后,相约在公司附近的一个小饭馆里喝酒。

那几天,我的耳朵平白无顾热得烫手。

后来,很多日子里,过去的被我称为坏老板的我的老板善待

告诉您——

广告是如何算计您的生活预算以及改变人生观的鲜活内幕!

— 5 —