

MY LIFE IN ADVERTISING

我的广告生涯

Claude C.Hopkins

[美] 克劳德·霍普金斯 著

魏淑遐 译



一代广告巨擎的毕生总结
影响千万广告人的经典著作

MY LIFE IN ADVERTISING

我的广告生涯

Claude C.Hopkins

[美] 克劳德·霍普金斯 著

魏淑遐 译

一代广告巨擎的毕生总结
影响千万广告人的经典著作

序言

这本书讲述的不是我的生平事迹，而是我的从业经历。内容上我尽力撇除鸡毛蒜皮的琐碎小事，只集中笔墨描绘对他人可能有所启发的事情。我讲述的每一段经历，都是为了给我的后来者提供一些有益的建议，让他们少走一些暗中摸索的弯路。

有一天晚上我在洛杉矶，把自己的从业经历讲给本·汉普顿听。他是作家、出版商，也是广告人。他连着听了几个小时都没有打断我，因为他觉得我的职业生涯可以给入行新手提供许多有用的参考。接着他好说歹说，直到我保证一定会把这些经历写下来公之于众才罢休。

他的主意没有错。如果一个人在一个行当里摸爬滚打了一辈子，对这个行当颇有心得，他就有责任把这些心得告诉后来者。他应该把自己摸索出来的成果记录下来。每个拓荒的人都应该开辟自己的道路，而这便是我一直在做的事情。

这部自传准备在杂志上连载的时候，我收到了很多抗议信，其中有一些是我之前供职过的大公司的领导写来的。他们担心我揽了功劳，减损了别人的荣耀。我只好把某些章节重新写过，删去了所有可能造成如此顾虑的情节。

他们其实多虑了。我唯一自傲的一点是自己在这个领域里工作的时间可能是别人的两倍。我在广告界的风口浪尖拼搏了许多年，从实践中汲取的经验自然比其他锻炼机会少的人更多一些。如今我想尽量把这些经验传授给其他人，让他们不必再像我一样艰难地从低处开始攀爬。我之所以写下这些心得，只不过是想让其他人能够从我已经攀爬到的高度开始起步而已。除此之外，别无他求。如果当初我刚刚起步的时候有人写下这样的心得体会，我一定会感恩不尽的。那样的话，凭借我在这本书里描述的那股勤奋努力的劲头，我在广告界的成就可能会比现在的任何人都更加辉煌。但愿我在有生之年可以看到别人实现这一愿景。

克劳德·霍普金斯

目 录

- 001 **Chapter 01** 早年的影响
- 015 **Chapter 02** 广告推销领域的经验
- 027 **Chapter 03** 初入生意圈
- 037 **Chapter 04** 我在广告界的起步
- 049 **Chapter 05** 涉足更大的领域
- 061 **Chapter 06** 上门推销术
- 071 **Chapter 07** 药品广告
- 084 **Chapter 08** 推广“立可舒”杀菌剂的经历
- 094 **Chapter 09** 在一家广告公司供职17年的开端

- 107 **Chapter 10** 汽车广告
- 120 **Chapter 11** 轮胎广告
- 128 **Chapter 12** 棕榄公司的早期历史
- 139 **Chapter 13** 膨化谷物与桂格燕麦片
- 148 **Chapter 14** 白速得牙膏
- 154 **Chapter 15** 几次邮购广告的经历
- 164 **Chapter 16** 成功的秘诀
- 172 **Chapter 17** 科学的广告
- 187 **Chapter 18** 我犯下的大错
- 196 **Chapter 19** 一些个人情况

Chapter 01

早年的影响

我人生中最重大的事件发生在我出生前一年，父亲给我找了一个来自苏格兰的母亲。她身上有着苏格兰人特有的特点：节俭谨慎、聪明上进、精力充沛。都说男孩的性格特点多数来自母亲，我自然遗传了母亲格外保守的性格。而不够保守，恰恰是许多广告人和生意人一败涂地的主要症结所在。

这一点我在后文还会一再强调，这里特地提及，是为了向造就我保守性格的母亲致敬。“安全第一”一直是我的指路明灯。对于一个想在广告圈发展的人来说，有个苏格兰母亲可谓最大的资本。因为他天生就知道用钱要节俭，行事要谨慎。这两条是基本原理。没有这两条，除非撞了大运，否则绝对不可能成功。不过，如果天性不够节俭谨慎，可以通过用心培养这两个品性来稍加弥补。

我见过的生意惨败的悲剧多数都是因为不自量力，明知不可而为之：为了一丝隐约的机会而贸然投机；不屑于稳扎稳打而急功近利；生怕竞争对手比自己走得更远或爬得更高而不惜在前人未曾开辟过的无名小路上盲目冒进。

在生意场上，失利还有例外可言，而在广告圈里，所有的败绩却无一例外都是轻率鲁莽导致的，很不应该，也不可原谅。当然，我指的不是一般的广告失败。我们做广告这一行的人都是在做力所难及的事情。要知道，我们成天琢磨的是人性，是无法准确估量的人的需求、成见和喜好。多数情况下，纵使我们的经验再丰富，也无法保证能万无一失。正因为如此，广告人行事不够谨慎就会酿成大祸。可以说，每一次广告风险投资，我们都是碰运气。

但是一般的失败无伤大雅，也是不可避免的。每一次广告风险投资在初始阶段都只是试探一下公众的反应而已。如果人们没有反应，问题往往在于产品，或人力无法控制的情况。广告投资如果操作得当，即便失败了，损失也微乎其微。创意没能实现，希望最终落空，这些都只是小事而已。

我要说的是灾难，是胡乱投机之后血本无归，是广告人作为领航员把一艘造价昂贵的大船领到了礁石上去。这样的人很少能东山再起的。莽撞的领航员永远让人避之如蛇蝎。我见过许多广告人，原本前途似锦，只因为贸然驶入某条不明航线，最终与船一起万劫不复。就我记忆所及，这些人没有一个能卷土重来的。而我的苏格兰血统中的保守谨慎让我三十五年来能一直幸免于这样的灾难。

因为母亲的影响，我向来把一毛钱看得像一块钱那样重要，

不仅对我的钱如此，对别人的钱也一样。不论是自己理财，还是替别人投资，我用钱的时候始终小心谨慎，从来不会拿大笔的钱去赌运气。所以，虽然我也曾多次失手，却从未影响过我的信誉。我从未因为损失惨重而失去过别人的信任。赌输了，我只会损失少许金钱，而客户的信任分毫无损。赌赢了，我往往能为客户赚取大笔的收益，也替自己赚得一个好名声。这一切大抵都要归功于我母亲。

母亲的功劳还远不止于此。她还教会了我要勤奋努力。在我的记忆中，不管白天黑夜，母亲时时刻刻都在工作。她上过大学，特别聪明能干。曾经有一段时间，守寡的她为了养活几个孩子不得不去教书挣钱。上课之余她要做家务，晚上还要写书——供学校用的学前教育教材。假期到了，她便辗转各个学校去推销她的教材。她做了三四个女人才做得了的工作，也因此打拼下了三四份事业。

在母亲的教导和鼓励下，我自幼便和她一样一个人能干几个人的活。九岁之后我就自食其力了。其他孩子每天去上学就行了，而我除了上学，还有其他很多事情要做。上学之前我要先去打开两间校舍，生起壁炉的火来，然后把课椅擦拭干净。放学后我要把校舍地板扫干净，接着在晚饭之前把《底特律晚报》一一送到六十五户人家。

星期六，我要把两间校舍的地板刷洗干净，然后挨家挨户去

发海报。星期日，我又去教堂当清洁工，要从大清早一直干到晚上十点钟。假期到了，我就去农场做工，每天要工作十六个小时。

生病时如果医生说我病得太厉害，不能去上学，我就跑到杉林沼泽地去干活。在那里我们每天凌晨四点半就要起来干活，先给奶牛挤奶、给牲畜喂食，然后吃早饭，六点半带上午饭去沼泽地，接着一整天都在那里砍木杆、劈木块，晚上回来吃完晚饭再给奶牛挤一次奶，然后给牲畜铺好过夜的干草，直到九点钟我们才能搭个梯子爬上小阁楼上床睡觉。虽然早出晚归连轴转，可是我从来没有想过自己干活干得很辛苦。

多年以后我在生意场上也是这样每天忙个不停。我没有固定的工作时间，如果半夜十二点之前就停止工作了，对我来说已经算是放假了，平时则经常凌晨两点才离开办公室。星期天对我来说是最好的工作日，因为没有什么事情来打扰我。人行以后，有十六年的时间，我难得有哪个晚上或星期天不是在忙工作的。

我不是在奉劝大家都要学我的样子，反正如果我有儿子，我是不会建议他这么做的。生活中还有许多别的东西比成功更重要，工作少一些也许会更快乐。可是话虽如此，一个人如果工作时间比别人多一倍，获得的成就肯定也会比别人多一倍，尤其是在广告这一行。

这一点谁也无法否认。诚然，人跟人之间在智力上会有些许区别，但更大的差距还是在于勤奋的程度。如果一个人的工作时

间是另一个人的两三倍，他的收获也会是另一个人的两三倍。他犯的错误会更多，取得的成绩也更多，无论成败，他都会有所收获。如果说我在广告界比别人爬得更高一些或者成就更多一些，原因并不是我在能力上有什么过人之处，只是我比别人更加勤奋罢了。可以说我牺牲了生活中其他的一切才换来了自己在广告行业出类拔萃的地位，也可以说大家应该同情我而不是羡慕我才对。

有一次，我在演讲的时候说道：我觉得自己已经在广告这一行干了七十年了。如果按照日历来算，我工作的年头其实只有三十五年，但是如果按照工作的一般时间和完成的工作量来算，我工作一年相当于别人的两年。节俭和谨慎让我免于灾难，而勤奋让我掌握了广告的精髓，成就了现在的我。

因为父亲，我自小生活贫困，而这是另外一种福气。父亲的父亲是个牧师，祖上也全都是牧师，我们家祖祖辈辈都过着贫困的生活，所以父亲生活贫困也是自然。

生活贫困让我受益匪浅。贫困让我成为千千万万普通人的一员，让我了解普通人，了解他们的需求与天性，他们的艰苦与节约，他们的朴素与简单。我所熟稔的这些普通人成了我日后的顾客。当我与他们交流的时候，无论是通过文字还是通过话语，他们马上就会明白我是他们中的一员。

我知道自己没有办法打动有钱人，因为我不了解他们。我从来没有推广过他们要买的东西。我知道如果要给劳斯莱斯、蒂凡

尼或斯坦威钢琴做广告，我肯定不行。我不了解有钱人的反应，但是我了解普通人。我喜欢和劳动人民聊天，喜欢研究必须精打细算过日子的家庭主妇，喜欢和穷人家的孩子打交道，获得他们的信任，了解他们的理想抱负。只要给我一个他们想要的东西，我就有办法赢得他们的共鸣。我用的词汇很简单，句子也很简短。学问家可能会对我的文风嗤之以鼻。财大气粗的人可能会对我在广告词中突出强调的因素不屑一顾。但是在千千万万蓬门荜户中，平民百姓会用心阅读广告，然后购买产品。他们会觉得广告词的作者了解他们的心声。这些人，从广告的角度来看，构成了我们95%的顾客。

贫困让我有了许多推销的经历，从而掌握了推销的秘诀。倘若不是生活贫困，我不会成为挨家挨户推销东西的推销员，而上门推销使我最为透彻地了解了人在花钱方面的心理。挨家挨户推销特别磨练人。美国史上有一位杰出的广告人，他在撰写广告文案之前总会先亲自出去推销一番产品才回来动笔。我知道他为了了解农民的想法花了几个星期的时间亲自走访各个农场。我还知道他为了了解家庭主妇的想法摠响过千万户人家的门铃。

贫困使我一直没上大学。别人用四年时间在大学里学习理论，而我把这四年用来在社会上实践了。我觉得一个广告人在大学里根本学不到一丁点有用的东西，反倒有很多大学里教的东西在他正正经经要实践之前需要先想办法忘掉才行。所以我认为上

大学对于一个毕生工作都是在琢磨普通人心思的人来说反倒是个阻碍。

当然，在我上学的那个年代，根本没有广告学课程，没有教人推销技巧或新闻传播的课程。我觉得如果现在也没有这些课程反倒更好。我读过一些这样的课程介绍，这些课程的内容都是些误人子弟、不切实际的歪理邪说，读得我火冒三丈。有一次，一个人从一家有名的技校给我带了一份他们的广告学课程介绍，问我怎么改进一下。我读了以后说道：“拿去烧了。你不能让一个年轻人把他最难忘、最宝贵的几年用来学习这样的垃圾。如果他花了四年学习这样的理论，以后他还得花上十二年去忘记这些理论。那时候他跟别人早拉开了天大的距离，根本不会有心思再奋起直追了。”

刚才说过，我气得火冒三丈，所以把对方怼得很难堪。可是你倒是说说看，一个一辈子都待在与世隔绝的象牙塔里的大学教授怎么有资格教别人广告实务或者商业实务？这些东西只能在社会这所大学里通过实践来学习，其他地方根本学不到。我和几百个人讨论过这个话题。我见过很多人，因为自己没有受过大学教育，就莫名其妙地给受过大学教育的人头上罩了个光环。我去过很多大学，进过他们的课堂，听过他们讲课。我去的时候满怀敬意，因为我自己就生于一个大学世家。我出生的地方是个大学校园。父母都是大学毕业生，祖父还是一所大学的创办人之一。我

的妹妹和女儿也都接受过大学教育。

我说话是有分寸的。我在生意场里见过不计其数的大学毕业生。在我曾经主管的一家广告公司里，我们也雇用大学毕业生，就连办公室勤杂工都是大学生。我的很多客户也都本着这样的用人方针——只雇用大学生。这条用人方针背后的理念是：雇主在某方面缺乏专业培训，自己也强烈感觉到这方面的不足，因此就要雇用受过专业培训的人才来弥补这点不足。可是，我不记得这些大学生有哪个后来能位居要职的。没上过大学却在实践中磨练的人比他们高明多了。就广告行业而论，一个人去农场和农民聊上一个星期学到的东西比在任何课堂听一年的课学到的东西还要多。

我还要感谢威尔·卡尔顿，他的影响改变了我的人生轨迹，让我告别了传道事业。我原本注定要成为一名牧师的。我祖上几代都是牧师。我的名字就是从牧师名人录里头选的。家里人都觉得我长大以后肯定也要当一名牧师。

但是他们对我的培养有些用力过猛了。祖父是浸礼会教徒，母亲是苏格兰长老会教徒。他们的要求加在一起，信教就变成了令我苦闷压抑的事情了。我每个星期天要参加五次教堂礼拜。星期天晚上要聆听枯燥乏味的布道，听得我昏昏欲睡，他们得时不时掐我一把才能让我打起精神。星期天真是个悲惨的日子。我哪儿也不能去，除了《圣经》和《经文汇编》什么也不能读。每个

星期天我都要拿着《圣经》对照《经文汇编》逐字逐句地读。另外我还要读《天路历程》，当然这本书根本没法给我指出一条我愿意走的路来。

仿佛生活中所有的快乐都是罪恶。他们教导我说，跳舞、打牌、看戏的人都属于堕落之徒。谁要是除了主日学校发的书还读了别的书，以后肯定没有好下场。

威尔·卡尔顿是我父亲的大学同学，他写过《翻过山岗去救济院》之类的著名民谣。最近密歇根州为了纪念他，把他的生日10月23日定为一年一度的学校纪念日。他是我小时候的偶像。

我大概九岁或十岁的时候，威尔·卡尔顿开始到处讲演。他来我们这个城市的时候就会到我们家小住。他发现我们家宗教气氛太浓，对我的成长不利。有一次来过我们家之后他回去写了一首歌，收在他的专辑《城市民谣》里，歌名是《他的心无处安放》。这首歌叙述了一个年轻人在前往监狱的途中讲给法警听的一个故事。这个故事讲的是一个苏格兰长老会教徒家庭对宗教的信奉近乎狂热，这个年轻人就因为长年的压抑，最终走上了犯罪的道路。威尔·卡尔顿在这首歌里把我写成了被狂热宗教信仰毁了前途的孩子，还把这首歌的歌词寄了一份给我。

这首歌对我人生的影响超过了家人此前的一切教导。我崇拜威尔·卡尔顿。我希望长大以后成为像他一样的名人。自然，他对我家庭生活的态度和我的想法不谋而合。这样的名人

想法和我的一样，使我的想法更加坚定了。从此以后威尔·卡尔顿便成了我的指路明灯。他对宗教的态度让我第一次看到了人生还有另一种可能。

我依旧为了牧师职位继续学习，十七岁的时候就成了一名牧师，十八岁又去芝加哥传道。但是威尔·卡尔顿引发了我不能困囿于此的思想，我的心思愈行愈远，最终使我告别了传道工作。

另外一件事情对我的影响也很大。有一次我和妹妹都生病了，母亲一直悉心照料我们。我们养病期间她便读《汤姆叔叔的小屋》给我们听。随后不久，我听说有剧团要来镇上演出这部戏，于是我便想办法揽下了发宣传海报的活，换来了几张戏票。我费了好多口舌才让母亲同意带我们去看这部戏。

这部戏要一个星期以后才上演，等待的日子真是度日如年。演出的当天早上，我四点钟就起床了。白天好像没有尽头似的过得无比地慢。晚上七点钟我和妹妹再也等不住了，就撺掇母亲动身带我们去看戏的礼堂。

半途中我们碰到了长老会的牧师。他是个老光棍，早就忘了自己也年轻过。小孩子见了他本能地就想躲，所以看到他向我们靠近我就感觉到大事不妙。

他跟我们打招呼说：“哎呦，姊妹，我看你们这是要出去散步嘛。看到一个母亲和孩子相处这么融洽我觉得很欣慰啊。”

母亲回道：“是啊，弟兄，我们准备出去走走。不过除了

走走还有别的事。我觉得我应该跟您说说情况。这两个孩子前段时间一直在生病，他们养病的时候我给他们读了《汤姆叔叔的小屋》。他们对这个故事特别感兴趣。今天晚上这部戏要在镇上演出，我儿子帮人干活换来了几张票。我已经答应带他们去看一看了。我想这本书原本就很好，戏自然不会比书差。”

这个无儿无女的光棍牧师回答道：“我明白您的意思，姊妹，也体谅您的心意。这本书确实很好。但是您别忘了：这些孩子有时候会趁您不在独自出门。他们可能会被堕落的剧场灯光诱惑进去。如果碰到那样的诱惑他们会怎么说？他们会不会说反正第一场戏是母亲带着去看的，所以这一次也不必犹豫？”

母亲回答道：“您说的对。我不能起这个坏头。”说完她就转身带我们回家了。我心中对母亲行事保守的敬意顷刻之间荡然无存，而且这种敬意再也没有恢复。

另一个人对我成长的影响也非常之大。他是个铁路区间工头，每天工资 1.6 美元，手下还管着几个工人，每天工资 1.25 美元。

六七岁之前，我周围都是优哉游哉的大学生。我对大学生活严肃的一面一无所知，但是对大学生玩的恶作剧却无一不晓。自然而然地，我相当笃定地以为人生就是一个游乐场。

这个铁路区间工头改变了我的这个想法。他和手下的差别让我十分感慨。他的手下对工作纯粹是迫不得已，干活能少则少，整天盯着时钟盼着下班，到了星期六晚上就进城把这个星期挣的