

1. 肺腑之言！

回首 1975 年，当时整个世界都波澜不惊，我们的小公司由四个人组成，资金不足百万。我雇用了史蒂夫·黑斯奇（Steve Haesche），他是我遇到的第一个真正在广告界工作过的人。实际上，史蒂夫已在当时两个非常好的广告公司当过艺术指导，一个公司在纽约，一个在波士顿。还是在那两个公司的时候，史蒂夫就已经显露出了他的才华。史蒂夫很正直（过去是，现在仍然是），他把自尊看得比荣誉更重，为此，他宁肯辞退公司的工作，而趴在马布亥（Marblehead）小镇某家仓库阁楼上为别人制作船帆！我迅速意识到史蒂夫离开广告业可能是他讨厌广告——并不是讨厌制作广告的过程，而是讨厌广告作为剥削性产业的一部分这一令人窒息的现实。

但我不敢肯定这一点。对我来说，广告就是让人相信

那些不足以让人相信的话。因此,有一天,在我们一起工作了一段时间后,我和史蒂夫聊了起来,我想弄清他对广告有成见的原因。

史蒂夫说:

“你知道,詹姆斯·墨林,我为你感到高兴。”
“你已经有了一个很出色的小公司,我们都能很好地工作,并在工作中得到很多乐趣。但如果有一天,你实现了你的梦想,你的公司也发展到一定的规模,我就不会待在这儿了。今后几年,我们会遇到很多困难,或许能赚到很多钱,公司从此强大起来;或许会亏很多钱,你必须考虑如何降低成本,使公司得以生存下来。并且,你应当知道,四五年后,我的工资会涨很多,那时,你可以用一半的钱雇一个更富有激情的小伙子来取代我的位置。”

“当然,如果我为自己做我必须做的事的话,那我会在你解雇我之前自动离开。每隔几个月,我都会有一两次收拾好我的文件夹,装走去拍照,而实际上却是去其它公司应聘。做广告这一行,不断地换工作可能是保持我的工资不断上涨及在被解雇前仍能升职的唯一途径。”

“另外,我早已知道我的报酬与我所做的贡献并无联系,我收入的高低仅取决于管理部门需要我的程度。随着时间的流逝,我对此越来越担心,因为,我知道,我的家人都靠着我的收入来维持正常的生活。”

“但你知道,无论我做什么,我都会被剥削,因为我在慢慢老去。我会因为所供职的某一公司亏本而被解职,即使我很努力的工作。然后那些年轻的继任者会送给我一张有趣的离别卡片,就像我年轻时做的那样。之后我就会像其他人一样去一家酒吧,喝得酩酊大醉。”

“现在又能怎么样呢?谁愿意雇佣一个五十多岁的艺术指导?到那时,我的孩子也该上大学了,而我却可能没钱供给他们。我想,到那时,我可能已有了一幢房子,或许还有一条船,大概也就那样了吧。不过,我可能不得不把这些都卖掉,来维持艰难的生计。”墨林·史蒂夫总结说,“其实我很矛盾,干广告这一职业是我最好的选择,但最终广告还是会使我走入穷途末路。”

成功的陷阱

噢 我仔细琢磨过史蒂夫的那番话,在内心深处,我知道,在很多事情上,他都是正确的。当前有很多公司想当然地认为它的雇员不忠诚,广告公司尤其如此。史蒂夫一针见血地指出了广告公司雇员的处境。在公司如日中天时,我们会用那似乎很慷慨的赏赐奖励出色的员工;而当公司需要裁员时,我们却很少顾及到我们的员工,即使他们曾为公司作出过很大的贡献。令人遗憾的事是,即使是那些非常聪明的人,他们在成功的陷阱里也陷得太深,所以根本没有意识到他们所拥有的地位和金钱会像落潮一样迅速地衰退。一旦这种不幸真的发生的时候——对于那些没有人事保障的员工来说,这几乎是不可避免的——他们会被无情地解雇。对一个曾为公司的建立立下汗马功劳的员工来说,这是一件多么糟糕的事情!

实际上,史蒂夫的那番肺腑之言改变了我的人生。我们的公司发生了根本的变化。不仅仅追求创造卓越的广告,员工幸福的生活同样是我们执著的追求。

我认为我自己是非常幸运的,在公司成立的早期就吸取了这一教训。那时公司转型所需的费用是很少的。令我

最吃惊的是广告界的诸多巨头都没有认识到这个问题。我们的雇员都是美国国籍员工,是欧洲和亚洲移民的后代,除了双手和一颗跳动的心,他们一无所有,但正是他们在建设这一伟大的国家。我们的雇员深受其家庭文化的熏陶——他们的先人曾用四轮马车将西方文化运到了美国——在物质上,他们是脆弱的,但他们永不会被击倒,因为,他们继承了牛仔、发明家、铁路工人、勇士和宇宙探险者的精神。然而,很多公司却拿他们当白痴?!

我深信美国工人在文化上、精神上都是雄心勃勃的,他们生来就精力旺盛,而且深受争强好胜精神的熏陶。他们的英雄气概正是他们性格坚定和独立的自我——堂堂正正的真实的人格反映。他们潇洒地走过人生旅途。年轻的小伙子参加工作时,怀着满腔豪情和对成功的向往,只有当他们被自私主义——苛刻的基层管理、极低的生活水平击垮时,他们才会变得冷漠和不忠。

我极力赞同这一观点:要 let 公司获取最大收益的最安全、最有效的方法就是尽量让公司所有人员都发挥出最大潜能。公司管理层应给职员足够的权力,让他们自己设计自己的工作并努力完成,让他们尽量地融入公司并对公司负责,努力营造积极的工作环境和和谐的人文环境,让他们过上幸福文明的生活。

2. 墨林的广告传奇与创业妙招

“在你判断地毯的质地如何前,先要判断卖地毯的人如何。”这句中东地区的格言,同样适合于这本书。你可以先看完我的经历,然后再决定你是否还要继续阅读我所写的内容。

或许现在正是我向大家说这句话的大好时机:我个人丰富的生活阅历决定了我对商业的观点。至少,这本书能给你一些商业启蒙,它能让你很轻松地地区分哪些是对你真正有意义的内容,哪些是润色文章的小插曲。最好的结果,它将进一步证实我前面提到的一点,即丰富的生活经历比生硬的学术理论更重要。空洞的理论不能解决实际生活中出现的问题,而丰富的生活经历则可以教给我们很多经验教训,而且还教会我们触类旁通。或许这本书会使你家中的青年人不顾双亲的反对而去做自己中意的事。当然,我

也就不得不早日退休了,可能这就是对‘You pray, I’ll Shoot (你祈祷吧,我要开枪了)’最好的诠释。

很幸运,我生活在四五十年代的美国,那是一个充满着自信和强烈家庭观念的时代。二十岁以前,我一直住在马萨诸塞州的克林顿镇,那是一个小城镇,在当地一所大学念书时,我称它为‘冷漠镇(Apathy)’——中西部的姑娘们一定熟知,冷漠镇就位于渥却斯特(Worcester)的郊外,坐落在沮丧(Doldrum)、倦怠(Lassitude)、漠视(Indifference)和无能(Ennui)的怀抱中——那儿的居民全是有着爱尔兰血统的白种人,大多信仰天主教。虽然他们不是很富裕,但他们的生活永远是那么的丰富多彩。长辈们都有着这样那样的绰号,像‘Busty’、‘Bibbers’、‘Nummy’、‘Boogers’等等。后辈们也这样称呼他们,但却没有丝毫的不敬。

要做流浪汉

我先在当地和修女们一起学习了九年,而后,又在渥却斯特的基督教萨勿略修士学校(Xaverian Brothers)读了四年,后又进入圣十字架大学(Holy Cross)。在我们那个小镇,在那个年代,从我家的经济状况来看,这是很正常的一件事。最初,我是想做一名医师的,当然并不是因为这个职业具有较高的社会地位,而是因为我喜欢漂亮的汽

车！——在我的家乡，只有医生才开派克车(Packards)。然而，大学生活大大开阔了我的眼界，我仍主修内科学，但同时我爱上了绘画、诗歌、文学和音乐。当时，校方对学生的选课没有任何限制，所以，我每周的课时都在 35 ~ 40 小时左右，几乎是正常课时数的两倍，那真是太美妙了。有机化学是一门必修课，而且整个学期都得呆在实验室里，因此，我没有学这门课，此事引起了校长的注意。但他惊讶地发现我已修了那么多的学分，为此，他破天荒地给我颁发了学校从未颁发过的学位：艺术学学士。索兹神父(Fr. Swords)校长在给我妈寄羊皮本毕业证书时附带寄的一封信中写到：“……我还记得当时我反对他选修艺术学。”

我对医学越来越没有兴趣，毕业后，我选择了一所艺术学院继续深造，而不是医学院。当然，这一选择并不受家人的欢迎。“我明白了，墨林，”妈妈冷冷地对我说，“你打算不做医生，而要做流浪汉了！”尽管妈妈不同意我的选择，但我仍然坚持了我的选择，根本就没有想到它会给我带来什么后果。

填饱肚子才能搞艺术

在波士顿的艺术博物馆学院度过了几个繁忙的春秋后，我曾很幼稚地认为，我有责任、有义务、也有使命去倡导

一种有美国风格的绘画艺术。做出这一决定并不完全是由我的画家梦所驱使，对我真正有极大吸引力的可能是绘画艺术的发祥地——希腊的罗得(Rhodes)岛。一边领略真正的艺术风格，一边作画、读书，当然有时还要饿肚子。为了填饱肚子，找个落脚的地方，我不得不给当地的军队长官当英语老师，我让他大声朗读奥斯卡·王尔德(Oscar Wilde, 英国 19 世纪末唯美主义作家)的作品。很奇怪，他从不问我为什么选这个作家的作品。在教他的过程中，我也从他那里学到了一些东西。“heliotrope(紫红色)”，当我试图用简明的语言来描述这一颜色时，他总是沮丧着脸告诉我，“那是一个希腊词汇。”

荷马的《伊利亚特》和《奥德赛》是我最喜欢的文学作品，靠在雅典外城希腊陶立克式石柱子上，看晚霞照红了波涛汹涌的爱琴海，我深深地沉醉在作品诗一般的意境中了。

凭着自己的才干在欧洲挣扎了几个月后，我花了二百美元，来到了波士顿。此时的我已身无分文，生活很寂寞，找工作的唯一本钱就是还算不错的科学实验技术了，我将严谨的科学原理以卡通的形式通俗地解释清楚。最后终于藉此在哈佛的生理学实验室找到了一份工作。白天，我操作摄谱仪；晚上，我得为实验室的主要讲稿制作幻灯片。

恐怖的32天

我的家人对我充满了希望，以为我正朝着朋友们所羡慕的那种常规的生活方式迈进，然而，我再次辞退了这单调的工作。我接受了一个朋友的邀请，帮他和他的妻子装备他们那艘有 35 英尺长的古怪快艇——不列颠拖网捕鱼时代的那种快艇——然后和他们一起从南安普敦出发，经西班牙、葡萄牙、马德拉岛、加那利群岛和安提瓜，最后抵达维尔京群岛。横渡南大西洋的 32 天是整个航程中最令人心烦和最令人恐怖的日子。当我们在英国港口登陆时，我都怀疑自己是否还活着。这次航行使我深深地爱上了这纯朴、可爱的加勒比海岸。这儿凉爽的气候、质朴的风情和简朴的生活是无法与充满赞誉的老式游艇、丰裕的朗姆酒、土耳其式的停泊及耳边川流不息的人群相比。

然而，在加勒比海，我意识到没有挑战的生活犹如一次土耳其浴。刚浸入水中时，感到非常舒服，但很快就会感到不怎么样了，再泡下去，你就会厌烦，甚至快发疯了。

对于大多数船长来说，一天的工作是从上午 9:00 开始的。在大无畏弗烈德（Fearless Fred Flotman's）船旁的小酒吧里喝上一杯清醒神志的酒，接着再喝朗姆酒加苏打水直到工作结束，或直至酩酊大醉。我们经常讨论喝酒对航海

的影响,大多数船员过了 40 岁就无法再出海了。我从 25 岁以后,就从未在上午喝酒。

商业是一项高级竞技

在加勒比海岸这令人呆滞的天堂生活了一段时间后,一种渴望获得新生的愿望促使我重新回到了新英格兰(美国东北部)的大海中。我当了一艘公共游艇的船长,这艘船小巧、漂亮,属于某游艇设备制造商。但在新英格兰的工作有很强的时令性。夏末秋初时,我被调到了公司的客户服务部门。在那里,我第一次领略了美国人的协作精神。更让我兴奋不已的是,在一位水手的影响下,我发现了近海帆船比赛的乐趣。

在那令人作呕的文化氛围里迷惑了好几年后,我又一次辞了职。根据威利·萨顿(Willie Sutton)的机会原理,我决定在海岸赛艇最盛行的地方找份工作,最终在麻省马布亥镇颇负盛名的帆船制造商泰德·胡德(Ted Hood)的工厂里谋取了一份工作。胡德的客户需要年轻力盛的船员,就像他们所需要的快艇一样,这使我在卖船的同时还能在大海中畅游。很快,我就被远洋航行压趴下了,因为我对每个客户的邀请都说“ Yes”,所以每次返航后,我都会接到一大堆的订单,每年大概有 80~90 天我都在海上航行。

创办广告公司

1970 年，胡德卖掉了他的公司。我突然有了一个奇怪的想法：我要开一家广告公司。毕竟，这一生我都在写作，而且在艺术学院学过两年。更何况我曾赶潮流在胡德公司内部主持过广告业务。当时，广告业是为数不多的几个不需营业执照、注册资金甚至公司基金的行业之一。任何一个有创造力、有事业心的人，只要有一支笔、一打纸和一台已付费的电话机，就可以成为一个合法的专业广告人员。

我自己开公司完全是为了赚钱。我想挣足够的钱，建造一艘轮船，然后环游世界。然而，让我始料不及的是，我的公司还刚刚起步时，它的利益、发展和形象问题就迅速耗费了我的很多精力。创业初期那段艰难的日子让我明白了早已为人熟知的道理：生意，不是赛船，而是最根本的竞赛。

70 年代中期，有一段时间，我的远洋事业曾一度扑朔迷离，于是我决定退出，并彻底结束我的竞赛生涯。不过，我还是会开着老式汽车和一帮热衷于赛车的朋友比赛赛车。许多年来，我一直在收集早已没人想要的 50 年代的老式赛车。我并不在乎这些车还能不能开动，关键在于它们是看得见、摸得着的动力雕塑，是汽车艺术的强有力展现。最多的时候，我拥有 27 辆老式汽车，如法拉利(Ferra-