

<<小心广告>>

图书基本信息

书名：<<小心广告>>

13位ISBN编号：9787307070424

10位ISBN编号：7307070421

出版时间：2009-7

出版时间：武汉大学出版社

作者：刘书宏

页数：275

字数：170000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<小心广告>>

前言

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。

<<小心广告>>

内容概要

一位资深广告人，基于十六年广告创作积累的一手资料，对中国改革开放以来广告、营销、消费、职场和文化等诸多方面存在的问题进行全面的解读，为我们打开一扇了解中国经济和文化的另类大门。

作者将广告从血过程中所接触的大量商业内幕、真相以幽默风趣的行文向读者娓娓道来，令人忍俊不禁，却又常常惊出一身冷汗。

这些内幕关系到我们的职场就业、商业活动、文化行为、甚至影响到我们的价值观和人生观。

书中所阐述的很多事实让企业生产者、经营者愤慨不已，但又辩之无语；让消费者和求职者茅塞顿开。

<<小心广告>>

作者简介

刘书宏，男，1970年生人，网名老蛋。

身份证注册ID：刘书红。

小说《招娣》获第三届贝塔斯曼全球华人网络文学大赛中篇小说奖，著有《你不就是希望我快乐吗》、《我就是希望你快乐》、《我还是希望你快乐》、《赤色童年》、《盲流》和《卧底》等小说。多部作品被制

<<小心广告>>

书籍目录

序言我就是传说中的那个坏老板广告是写出来的如人饮水，冷暖自知小心奸商穿长衫见你陈年往事姜是老的辣大师广告出身开辟新天地我的温州兄弟广告德行要文盲 秋后算账疯狂广告广告牌子 自由的传媒时代农业的噩梦小资是病感谢饿狼中国广告·1919城市真相吊死一大堆人的树香烟广告质疑美食业 主牛总经理东施效颦美丽的学姐人间百态广告语国货当自强天津人喝自己的啤酒一段广告文案过把瘾就死无知的记忆欠债还债指星为狗 文案的力量策划三六九那些装大尾巴鹰的广告客户清算我们的婚姻起跑线上有奖销售我不是你不共戴天的仇人城市容貌渤海湾的大煤场相信谁。

才能没错家庭装修善有善报广告惹的祸我们的偏见仰仗母语做人做事 展会创意 商业本不是个正经的东西热铁别摸何苦一定要两败俱伤待到房子降价时软广告、硬广告殡仪馆的形象广告拉大牌做虎皮文化是个大买卖电视广告和电视剧看广告识真相流氓觉悟贪官污吏招生广告露馅了吧把青霉素倒进大海里烧饼卖出月饼价美女的用途让那些不看《小心广告》的人都追悔莫及吧打回原形绝对内幕钓鱼者说其实。

我们都是再平常不过的人不可把广告费交给这样的人 广告颠覆罪你的孩子缺什么?好酒在哪里? 农业的另类出路大买卖老大可不是谁都能干的做个有信心的大佬广告十大预言临渊思鱼，不如退而结网高手在民间很严肃的话题真有感人的事情中华好风尚最后的年味儿斗智斗勇，征服人类 就以成本论英雄赚女人的钱马燕和第十三亿广告行为的最高境界铁老大大码头，小买卖言多必失金牌的成本和利润谁的字号最值钱勿要迷信权威 绝杀奇招祖宗的活儿比较高好广告。

中国早人要衣装，心要智装广告人的祖国革命不分高低贵贱有多少城市可以乱来社会晴雨表改革开放好彩票广告警惕枪手遗产和宝藏新时代的学校邮递广告马占山将军牌与时俱进的公益广告传播业起个好字号很重要霓虹灯下的广告人德治广告我们的大事记化腐朽为神奇荣誉和先进学好汉语减肥热浪席卷生活一个小窍门 公信是传媒最大的财富辱没斯文的指定产品深藏不露拿别人的长处夸自己书籍广告媒体自己的广告谁的脑子有问题慈善就是慈善。

不能做成牟利的商业行为你一定要知道的医疗广告内幕记

<<小心广告>>

章节摘录

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，有的工作经历子虚乌有。

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。

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，

<<小心广告>>

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掇走了，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。

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的相处的经验，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。

<<小心广告>>

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。

<<小心广告>>

后记

这十来万个讲广告的汉字，写的时候确实是有掰开揉碎的感觉，毕竟这些年亲历了太多的真相、内幕。

也有了很感慨。

用文字表达出来，是一个习惯，不写出来会觉得不甘心。

写出来，不到万不得已，是不愿意回过头去读的。

过去的就过去了。

但愿这些文字能对后来的从业者有所帮助，对我们思考社会、道德、人、未来都有一点点参考作用。

文字中有很多偏激的地方，本来想改的，犹豫了很久改了不少，又改网来，反复过好几次。

最后改成了现在这个样子，结稿时三十五岁，再改时三十九岁，将来有机会回头看时一定会觉得三十几岁的人了，处世的态度还是那样有棱角，定会笑话自己的二三十九岁。

不过，没有棱角这些文字也写不出来。

这些小小的棱角不是为了伤害谁批评谁，而是思考结论。

思考了就有结论，这个结论没有理论价值，但是有一点点参考意义。

将来，我想我不会再写这样的文字了。

<<小心广告>>

编辑推荐

《小心广告》由武汉大学出版社出版。

<<小心广告>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>