

Claude C. Hopkins

VIATA MEA  
ÎN PUBLICITATE

Lucrare autobiografică  
publicată după cartea „Legile științifice ale publicității”

Traducere: Nicoleta Radu

Editura VIDIA  
București, 2014

## CUPRINS

Prefață.....	7
1. Influențe timpurii.....	9
2. Lecții despre publicitate și vânzări pe care le-am învățat eu.....	23
3. Începuturile mele în afaceri .....	35
4. Cum am început în publicitate.....	45
5. Domenii mai ofertante.....	59
6. Artă de a vinde în persoană.....	73
7. Publicitatea în domeniul medical .....	85
8. Experiența mea Liquozone .....	99
9. Începutul celor 17 ani ai mei la o agenție de publicitate.....	109
10. Publicitatea în industria automobilelor.....	123
11. Publicitatea în industria anvelopelor .....	137
12. Începuturile companiei Palmolive.....	147
13. Puffed Grains și Quaker Oats.....	159
14. Pepsodent.....	169
15. Câteva experiențe privind comenzile prin poștă.....	175
16. Cum se explică succesul meu.....	185
17. Legile științifice ale publicității .....	195
18. Marea mea greșală.....	211
19. Câteva lucruri despre viața mea personală.....	221

## PREFAȚĂ

Această carte nu este concepută ca o relatare a unor întâmplări din viața personală, ci ca o poveste de afaceri. Am încercat să evit lucrurile lipsite de însemnătate și să mă rezum la subiecte din care se pot extrage învățăminte. Obiectivul principal din spatele fiecărui episod e să ofer sugestii care să le fie de folos celor care vin după mine. Și să îi scutesc să meargă pe dibuite, așa cum am făcut eu.

Într-o seară, în Los Angeles, i-am relatat această poveste lui Ben Hampton, scriitor, director de ziar și om implicat în publicitate. M-a ascultat ore în șir fără să mă întrerupă, pentru că vedea în această carieră ceva extrem de valoros pentru începători. Nu s-a lăsat până când nu i-am făgăduit că o să o aștern pe hârtie și să o public.

A avut dreptate. Orice om care, prin sânguința de o viață, învață despre ceva mai mult decât alții este dator să împărtășească urmașilor ce a aflat. Rezultatele cercetărilor trebuie să fie consemnate. Fiecare pionier trebuie să-și marcheze drumul. Asta am încercat să fac, la rândul meu.

Când s-a anunțat că această autobiografie va apărea în foileton, am început să primesc nenumărate scrisori de protest. Unele veneau de la directori ai unor mari companii pentru care lucrasem. În spatele lor se citea teama ca nu cumva să îmi arog

Claude C. Hopkins

prea multe merite în detrimentul orgoliului altor persoane. Am rescris unele capitole, ca să elimin orice putea să dea naștere unor astfel de temeri.

Nu, singurul meu merit e că, probabil, am muncit de două ori mai mult decât orice alt om care lucrează în acest domeniu. Am trăit ani de-a rândul într-un vârtej al publicității. Cum era și firesc, am învățat prin experiență mai mult decât cei care nu au avut această șansă. Acum vreau ca acea experiență, pe cât posibil, să-i ajute pe alții să evite urcușul dificil pe care l-am avut eu. Aștern pe hârtie tot ce am învățat doar pentru ca alții să poată porni de la o înălțime mult mai mare decât am început eu. În ce mă privește, nu am de câștigat decât un sentiment de mulțumire. Dacă s-ar fi găsit cineva care să consemneze astfel de lucruri când am început eu, l-aș fi binecuvântat pentru asta. Dacă ar fi fost așa, cu eforturile pe care le descriu aici, poate că acum aș fi atins în publicitate înălțimi la care nu a ajuns nimeni. Sper să trăiesc și să văd cum ajung alții acolo.

Claude C. Hopkins

## CAPITOLUL 3

### Începuturile mele în afaceri

Până am terminat liceul, îmi doream să devin preot. Eram un membru înfocat al mișcării Studenții Bibliei. Cel mai tare joc care se juca la noi în casă era să recităm versete din Biblie. Le spunea fiecare, când îi venea rândul, ca la concursurile în care rostești un cuvânt pe litere, până când rămânea un singur jucător. Întotdeauna eu eram acela. Am memorat mai multe versete decât orice om pe care îl cunosc.

De multe ori trecea pe la noi preotul, dar el nu se putea pune cu mine când era vorba de cunoașterea Bibliei. Știam incomparabil mai multe versete decât el. La vârsta de 7 ani, scriam predici și le imprimam în tipografia pe care o avea tata. Adesea, la întrunirile pentru rugăciuni, țineam câte o predică scurtă. Așa se face că toți vedeau în mine un viitor vorbitor de la amvon. La școală am fost declarat șef de promoție pe clasă. Lucrarea mea de absolvire a fost despre vanitate și îmi amintesc și azi cum am înfierat-o, cum am pledat pentru sărăcie și ajutorarea semenilor.

În vara următoare am ținut predici în fiecare duminică la o școală rurală unde predam. Școala era la 20 de kilometri de casa mea, dar m-am dus acolo cu bagaje cu tot. Am descoperit că niciun membru din consiliul școlii nu știa să scrie ori să citească.

Directorul consiliului de administrație, un membru de vază al comunității, își câștigase renumele pentru că avea un butoiăș cu whisky pe care îl ținea într-un colț al camerei de zi. Apa îl adusese la mal de pe o epavă din lacul Michigan. Omul împărțea cu generozitate din acel whisky, așa că locuința lui devenise cartierul general al comunității.

În afară de butoiăș, singurele obiecte de mobilier din acea cameră erau o sobă pe lemne și trei cutii în care fusese săpun. M-am așezat pe una dintre cutii și am încercat din răspuțeri să-l conving pe acel analfabet că aveam calificările necesare pentru a preda acolo. Până la urmă l-am convins citindu-i o anecdotă dintr-un almanah. Acea broșură era singura carte pe care o avea, iar faptul că i-am citit din ea a fost pentru el o revelație. Atunci am învățat încă o lecție. Nu vreau să spun că am avut de-a face mai mult cu oameni neștiutori de carte, ci cu oameni foarte simpli. Și îi iubesc. Cunosoc și îmi plac instinctele și reacțiile lor naturale, firești.

S-a pus apoi problema banilor cu care să fiu plătit. Aveau în plan două luni de școală de vară. Ne-am dus acasă la casier și au numărat resursele bănești ale comunității. Suma se ridica la 79 de dolari și 50 de cenți. Mi i-au dat pe toți în schimbul orelor pe care aveam să le țin acolo.

Am aflat că un țăran avea acasă o orgă nouă și două fete dornice să învețe să cânte la orgă. M-am oferit să le dau lecții de muzică, plus un dolar pe săptămână, ca să mănânc la ei. În vara aceea am economisit 35 de dolari pe săptămână. După ce am intrat în afaceri, avea să treacă foarte mult timp până să reușesc să pun deoparte o asemenea sumă.

De luni până sâmbătă eram profesor în acea comunitate, iar duminica eram preotul lor. Cât am stat acolo, am învățat în fiecare zi câte ceva despre oameni. Și acesta, veți vedea dacă veți citi mai departe, este cel mai important lucru pe care l-am învățat vreodată.

Când vara s-a sfârșit, m-am dus la Chicago. Mama era în vizită la domnul doctor Mills din Brighton Park, așa că m-am dus și eu acolo. A doua zi după ce am sosit era duminică. După-amiaza a trecut pe la noi preotul. Era bolnav. În ziua următoare pleca într-un concediu prelungit. Ne-a spus că nu se simțea în stare să țină predica în seara aceea, așa că mama s-a oferit să o țin eu în locul lui. Doar mă pregăteam să devin preot.

Am intrat în panică. Mă distanșasem de ideile rigide pe care mama le avea despre religie. Eram convins că nu ar fi fost de acord dacă ar fi știut cum sunt eu cu adevărat. Mama era o fundamentalistă. Credea într-un diavol personal, în focul gheenei și în toate minunile biblice. Pentru ea, Biblia era o poveste, inspirată de cei care au scris-o, și trebuia luată *ad litteram*. Pământul a fost creat în șase zile. Eva a fost făcută din coasta lui Adam. William Jennings Bryan putea foarte bine să fie un idol pentru mama.

Eu mă îndepărtasem de concepțiile ortodoxe ale mamei, dar nu îndrăznisem să-i spun. Ar fi însemnat să-i distrug iluziile cele mai dragi. În vara aceea însă am pregătit o slujbă care avea la bază ideile mele despre religie. Accepta bucuriile inofensive ale vieții care mie îmi fuseseră interzise. Aducea argumente împotriva focului iadului, împotriva damnării copilașilor, împotriva disciplinei pe care eu o cunoșteam foarte bine. Punea

Claude C. Hopkins

sub semnul întrebării chiar și povestea despre facerea lumii și cea despre Iona și balenă.

Eram hotărât să țin predica în acea seară și să îmi asum consecințele. Aveam 18 ani. De atunci și până acum nu am mai îndrăznit să înfrunt un asemenea moment de răscruce, în toată viața mea. Dacă nu mă apucam de preoție, simțeam că am terminat-o cu școala. Venisem la Chicago ca să iau o decizie în privința viitorului meu – și acesta era testul.

Seara aceea la amvon mi-a rămas gravată în amintire. Erau acolo 800 de oameni, majoritatea de două ori mai în vârstă decât mine. Eu am uitat însă de ei. Singura care mă interesa era mama. Știam că preotul de lângă mine era prieten cu mama. Ideile lui despre religie se potriveau cu ale ei. Prin urmare, mă simțeam ca un radical de cea mai odioasă speță. Niciodată după aceea, din câte îmi amintesc, nu m-am mai confruntat cu o opoziție unanimă. Socotesc că acea predică a fost cel mai îndrăzneț eveniment din toată viața mea.

Pe măsură ce înaintam cu predica, preotul devenea tot mai agitat. Chipul mamei era o enigmă. Publicul părea îngrozit. Când am terminat, preotul i-a binecuvântat pe toți, tremurând. Lumea a ieșit din biserică în ordine și fără o vorbă. Niciun bărbat și nicio femeie nu a venit să-mi spună o vorbă bună. Mi-am dat seama că eram un proscris în ochii credincioșilor pe care am vrut cândva să-i păstoresc.

În drum spre casă, mama nu a scos o vorbă. În seara respectivă nu mi-a adresat niciun cuvânt, dar eu știam că din clipa aceea drumurile noastre se despart. A doua zi m-a invitat să luăm prânzul în oraș. La o masă pe strada Dearborn a deschis



subiectul prin a-mi spune că nu mai eram fiul ei. Nu am mai așteptat altceva; m-am ridicat de pe scaun și am ieșit în stradă. Atunci mi-am luat pentru totdeauna adio de la preoție.

Purtarea mamei față de mine nu a mai fost niciodată la fel. Nu putea să-mi ierte trădarea. Din ziua aceea ne-am văzut rar. A trăit să vadă cum reușesc în alte profesii, dar nu a vorbit niciodată cu mine despre ele. Îi năruisem ambițiile. Însă, dacă publicitatea ar fi devenit vreodată la fel de înăbușitoare pentru mine cum fusese religia, aș fi renunțat și la ea. Adevărul e că am renunțat la tot felul de beneficii mari din cauza unor motive asemănătoare. Socotesc că așa ar trebui să facă fiecare om. Nimeni nu poate să aibă succes într-un domeniu în care face notă separată și e nefericit din pricina asta. Pentru mine, afacerile reprezintă un joc și le fac ca pe un joc. Așa se explică de ce le-am fost, și încă le sunt, devotat.

În acea zi decisivă, după ce am ieșit în strada Dearborn, am băgat mâna în buzunar și am văzut că nu aveam decât trei dolari. Restul economiilor îl lăsasem în Michigan. Mi-am amintit de Spring Lake, unde unchiul meu avea o livadă. Era vremea culesului, așa că m-am hotărât să merg acolo și să culeg fructe.

M-am dus în port, unde am găsit mai multe vapoare cu cherestea care mergeau la Muskegon. Căpitanul unui vapor a acceptat să mă ia dacă ajutam la bucătărie. Din Muskegon am mers pe jos până în Spring Lake și m-am tocmit să culeg fructe pentru unchiul meu și pentru alți fermieri pentru un dolar și 25 de cenți pe zi. Cu ce am câștigat acolo și cu ce economisiseam ca profesor, s-au adunat un pic peste 100 de dolari. Aveam însă nevoie de 200 de dolari ca să fac un curs la Institutul de Afaceri.

Bunicul, care locuia cu unchiul, admira felul în care lucram eu. Îmi spunea domnul Stăruință. Eram doi băieți la fermă, veri de aceeași vârstă. Eu munceam 16 ore pe zi, pe când verișorul meu se fofila cât putea. Așa că bunicul a hotărât să mă ajute cu bani. Nu avea decât 100 de dolari, pe care îi strânsese pentru înmormântare. Mi-a dat mie acei bani, cu condiția să suport eu cheltuielile de înmormântare, când o fi să fie.

Acela a fost un alt moment decisiv pentru cariera mea. Bunicul avea doi nepoți de vârste apropiate. Judecând după aparențe, niciunul nu era mai talentat decât celălalt. Eu, care mă lepădasem de credință, nu eram tocmai agreat. Însă eu economisiseam 100 de dolari și munceam. Celălalt băiat nu economisise nimic și nu-i plăcea munca. Așa se face că eu am primit ajutorul care mi-a schimbat cursul vieții. Celălalt băiat a ajuns mai târziu fochist pe locomotivă. La fel s-a întâmplat în multe puncte de cotitură din viața mea. Omul econom și muncitor devine preferatul celor care controlează oportunitățile. Și, de multe ori, această preferință se dovedește a fi un lucru extrem de important în viața acelu om.

Cu cei 200 de dolari, m-am dus la Grand Rapids și m-am înscris la Institutul de Afaceri Swensburg. Era o instituție ridicolă. „Profesorul” Swensburg scria în stil spenserian ca nimeni altul. Era singura lui competență care l-a determinat să se facă profesor de afaceri, dar de învățat, nu ne-a învățat nimic. Concepția lui despre afaceri, în opinia noastră, se reducea la caligrafie. La fel de bine am fi putut să petrecem cele șase luni într-o universitate în care se predau limbile moarte. La absolvire trebuia să primim diplome de contabili, dar nu am învățat despre contabilitate decât niște cifre pompoase.

Cel care ne predă efectiv se numea Welton. Noi îi spuneam „domnul profesor” Welton. Când a murit, era om de serviciu. Ideea lui despre învățământ era să ne ia în râs pe noi, băieții, și să ne facă să ne simțim lipsiți de importanță. Vorbele lui musteau de sarcasm. Cel mai mult îi plăcea să ne tortureze punându-ne să spunem pe litere niște cuvinte complicate despre care niciunul nu știam cum se scriu. Așa ne demonstra el că nu suntem buni de nimic. La una dintre lecții, îmi amintesc că ne-a dat cuvântul „charavari”. Niciunul nu am știut să-l spunem pe litere. Atunci ne-a zis să ne uităm în dicționar și a doua zi să-i spunem ce înseamnă. Nu l-am găsit în dicționar, iar el știa prea bine că nu o să-l găsim. Toți greșeam la primele trei litere. Asta i-a dat prilejul să ne spună că suntem niște nătărăi.

„Profesorul” Swensburg ne ținea un curs în fiecare dimineață. După cum se purta cu noi, și lui îi plăcea să ne facă să ne simțim umili. Poate că așa trebuia să se simtă un viitor contabil care avea să îmbătrânească pe un scaun de funcționar. Sunt înclinat să cred că așa stau lucrurile. Lecțiile lui despre umilință erau să ne asigure că după ce terminăm cursul ne așteptau slujbe de contabili plătite cu patru dolari și jumătate pe săptămână. Nimic din care să învățăm ceva, niciun cuvânt de încurajare. Doar zeflema și sarcasm pe care ni le adresa de la înălțimea orgoliului său nemăsurat. Cu toate acestea, cred că ne evalua corect. Numai un neghiob ar fi plătit mai mult un absolvent de la Swensburg.

Mă apropiam de terminarea cursului, dar și banii erau pe sfârșite. Începusem să mă gândesc să mă întorc la fermă. Apoi, într-o dimineață, „profesorul” Swensburg a venit la oră cu o carte poștală pe care a folosit-o ca material didactic. Ne-a zis așa: „Băieți, v-am spus de nenumărate ori că undeva vă așteaptă

slujbe plătite cu patru dolari și jumătate pe săptămână. Acum am și dovada. A venit sub formă de carte poștală, nu de scrisoare, fiindcă e mai ieftin. Un om de afaceri din Grand Rapids îmi scrie că are un post de contabil cu salariul de patru dolari și jumătate pe săptămână pentru unul dintre voi și mă roagă să-i trimit un candidat. Nu-i scrieți toți odată, dar cine vrea acel post să vină la mine în birou după curs, ca să-i dau numele și adresa acelui domn”.

Colegii mei au râs. Era o altă glumă la adresa netrebniciei lor. Eu însă m-am apropiat de ușă. Când „profesorul” a terminat cursul și a pornit în jos pe scări, eu mergeam la un pas în urma lui.

Mi-a dat o scrisoare către E. G. Studley și m-am dus să am o întrevedere cu el. Postul era la întreprinderea de cizme din pâslă din Grand Rapids. Tânărul care ținea contabilitatea fusese avansat șef de echipă și aveau nevoie de cineva care să-i ia locul. Dacă respectivul șef de echipă considera că am calificarea necesară, postul era al meu.

M-am dus la el și am obținut postul. Contabilitatea era de față. De fapt, treaba mea era să mătur podelele, să spăl geamurile și să o fac pe curierul. Condiția de bază era să nu port niciodată haină. Șeful de echipă era adeptul democrației. Nu voia să fie înconjurat de „filfizoni”. La birou și când mă trimiteau în oraș cu treburi trebuia să fiu în cămașă. Mă calificam pentru un atare post, fiindcă aveam doar două cămași.

Se punea problema cum aveam să trăiesc cu patru dolari și jumătate pe săptămână. Am găsit o cămăruță la o văduvă care voia să aibă un bărbat în casă. Chiria mă costa un dolar pe

săptămână. Deasupra unei băcănii era un restaurant unde un individ dubios servea mâncăruri dubioase pentru doi dolari și jumătate pe săptămână. Chiar și așa, îmi depășea bugetul. Trebuia să iau în calcul și spălatul rufelor. Așa că am aranjat cu el să sar două mese pe săptămână și să-i plătesc doar doi dolari și 25 de cenți.

Eram tânăr și nu stăteam o clipă locului, așa că îmi era foame tot timpul. Marea întrebare era mereu la care mese să nu mă duc. Am încercat să nu iau micul dejun, dar dimineața mă apuca o foame de lup. Am încercat cu masa de prânz, dar în felul ăsta după-amiaza nu mai eram bun de nimic. Singura soluție era ca seara să trec în goană pe lângă restaurant și să mă duc imediat la culcare. Nu puteam să fac asta decât dacă treceam pe cealaltă parte a străzii. Mirosul de mâncare mă ispitea să dau uitării cămașa care era esențială în meseria mea.

Pare jalnic, dar nu a fost deloc așa. Progresasem mult față de perioada petrecută la mlaștina cu cedri. Dormeam singur într-un pat, nu mai dormeam pe un maldăr de fân împreună cu alți muncitori de la căile ferate. Atâta vreme cât mergem în sus, nimic nu este greu. Greu e când coborâm, chiar dacă doar de la un conac de marmură la un palat mai puțin prețios.

La întreprinderea de cizme din pâslă lucrau unii dintre cei mai mari oameni de afaceri din Grand Rapids. Produsele noastre se vindeau doar iarna, așa că toată vara luam bani cu împrumut pentru ca perioada vânzării să ne găsească pregătiți. Directorii ne semnau bilete la ordin. Una dintre sarcinile mele de serviciu era să găsec giranți și să reînnoiesc contractele de împrumut. Așa l-am întâlnit pe domnul M. R. Bissell, director general la fabrica de aspiratoare Bissell.

Era un om jovial și am văzut în el șansa mea de a obține un salariu mai bun. Într-o zi i-am ținut calea când se ducea să mănânce de prânz. I-am vorbit despre greutățile unui tânăr care trebuie să se descurce cu patru dolari și jumătate pe săptămână. Nu era nevoie să exagerez. În condițiile în care el se ducea să ia masa de prânz, eu i-am spus despre cele două mese peste care eram nevoit să sar în fiecare săptămână. Mai mult, i-am spus cât de mult îmi doream să mănânc plăcintă. Știam un restaurant care servea seara plăcintă, dar acolo masa costa trei dolari și jumătate pe săptămână. La vremea respectivă, cea mai mare ambiție a mea era să obțin acea plăcintă.

De la domnul Bissell am învățat o altă ciudățenie caracteristică naturii umane. Sărăcia și lupta pentru supraviețuire l-au lăsat rece. Le cunoscuse prea bine și considera că sunt benefice pentru un tânăr. Îi plăcea însă mult plăcinta și niciodată nu îi dusesese dorul. Așa că m-a invitat la el ca să mănânc plăcintă. Și a aranjat să primesc un salariu de șase dolari pe săptămână, ca să-mi permit plăcintă în fiecare zi.