



## دیوید اگیلوی، پدر علم تبلیغات

رایمر ریگی- مترجم: بابک کریمی

بسیاری از تبلیغات پیشرفته امروزی مدیون طرح‌های «دیوید اگیلوی» است. بسیاری از علامت‌ها، شعارها و نشان‌های تجاری ماندگار، را کارگزاران دیوید اگیلوی به وجود آورده‌اند. اما از بسیاری جهات فاقد شخصیت تبلیغاتی لازم بود. در صنعتی که بی‌احترامی و خودپسندی الفبای اولیه آن بود، دیوید اگیلوی به گونه‌ای دیگر رفتار می‌کرد. دیدگاه او بسیار متفاوت با دیگران بود و اصول او بر پایه احترام به مشتری بود.

**دیوید اگیلوی به تبلیغات به چشم یک هنری خلاق می‌نگریست و می‌گفت: «اگر تبلیغات موجب افزایش فروش نشود، هرگز نمی‌تواند خلاق باشد، من به تبلیغات به عنوان هنر و یا سرگرمی نگاه نمی‌کنم، تبلیغات بخشی از اطلاع‌رسانی است.»**



با وجود این، تبلیغات او همواره از فکری که هزاران بار بر روی کاغذ می‌نوشت، به وجود می‌آمد و بدون اینکه طرح کامل موضوعی در ذهنش باشد به ندرت دهان به سخن گفتن باز می‌کرد.

یکی از نقل قول‌های او این بود: « تبلیغاتی را که دوست ندارید بستگان شما ببینند، هرگز ارائه ندهید و همیشه صداقت را با اندکی ظرافت ترکیب کنید». او برای قبول تبلیغات محدودیتی نداشت اما در صورتی که از توفیق محصول اطمینان کافی نداشت، از پذیرفتن کار چشم می‌پوشید.

### **دوران کودکی دیوید اگیلوی**

دیوید اگیلوی، در سال ۱۹۱۱ در شهر کوچک وست هورسلی در نزدیکی لندن به دنیا آمد. پدرش دلال بازار سهام بود و بر اثر سقوط بازارهای اقتصادی در دهه ۱۹۲۰، زیان بسیاری را متحمل و به همین دلیل ورشکست شد. بنابراین دوران اولیه زندگی او همواره با تاثیری از فقر و دشواری مالی بود.

### **دوران تحصیل دیوید اگیلوی**

در سیزده سالگی با کمک هزینه تحصیلی در مدرسه فیتس کالج درس خود را به پایان رساند و پس از آن در سال ۱۹۲۹ موفق به دریافت کمک هزینه تحصیلی در رشته تاریخ از دانشگاه آکسفورد شد. زندگی دانشجویی با روحیات او سازگار نبود و خودش را آدمی تنبل و بی‌مصرف توصیف می‌کرد. به گفته خودش شکستی واقعی در زندگی‌اش بود.

### **ورود به عرصه کار دیوید اگیلوی**

در سال ۱۹۳۱ به شهر پاریس نقل مکان کرد و در هتل مجستیک استخدام شد. او دوران کار در هتل را دوران فراگیری انضباط و مدیریت نامید. اما وقتی از آنجا بیرون آمد، در این مورد گفت: «اگر در هتل مجستیک می‌ماندم



سال‌های سال مجبور به دریافت دستمزدی در حد برده و فشار و خستگی بی‌پایان بودم».

او به انگلستان بازگشت و فروش خانه به خانه محصولات اگا کوکر را آغاز کرد. او از همه جنبه‌ها فروشنده‌ای تمام‌عیار بود. توانایی‌های او در فروش به گوش مدیران دفتر مرکزی رسید و در سال ۱۹۳۵ از وی خواستند که چارچوبی در امر فروش را برای دیگر فروشندگان تدوین کند. برادر او که در بخش تبلیغات شرکت متر اند کروتز کار می‌کرد وقتی چارچوب تدوین شده دیوید را خواند تحت تاثیر قرار گرفت. این نخستین نقطه برجسته زندگی او بود. برادر دیوید این چارچوب را به همکاران خود در شرکت نشان داد و او توانست شغلی در واحد حسابداری آن شرکت به دست آورد.

او نخستین نشانه‌های استعدادش را هنگامی بروز داد که به او مبلغ پانصد دلار برای هزینه‌های تبلیغاتی یک هتل پرداخت کردند. حتی در دهه ۱۹۳۰ نیز چنین مبلغی جهت تبلیغات بسیار ناچیز به شمار می‌رفت. او کل مبلغ را خرج خرید کارت‌های پستی کرد و آن را برای همه کسانی که شماره تلفن آن‌ها ثبت شده بود و در اطراف شرکت بودند، ارسال کرد. هتل با توفیق و با ظرفیت کامل افتتاح شد. وقتی که نتیجه کار برای او توفیق‌آمیز بود، ابراز داشت که: «خودم را آزمایش کردم». او از این راه به روش مستقیم تبلیغات، باوری همیشگی پیدا کرد که پیش از آن شیوه تبلیغات ضعیف و غیر ضروری به نظر می‌آمد.

سه سال بعد، او شرکت را متقاعد کرد که وی را برای آموزش به مدت یکسال به آمریکا بفرستند.

او در آمریکا مورد استقبال خوبی قرار گرفت و سرانجام از شرکت متر اند کروتز استعفا داد و در واحد تحقیقات ملی جرج گالوپ استخدام شد. فعالیت او در این



شرکت زمینه آشنایی او با ستاره‌های سینمای هالیوود و داستان‌های استدیو شد. او این فرصت را به دست آورد تا بتواند به سراسر کشور آمریکا سفر کند و آموزش‌های بسیار مهم را بر اثر برخورد با مردم عادی به صورت مستقیم یاد بگیرد.

او در طی جنگ جهانی دوم در سفارت بریتانیا در واشینگتن مشغول به کار شد. نوشتن گزارش و تحلیل، بیشترین دستاورد را از این دوران برای او به همراه داشت. پس از جنگ او بار دیگر مسیر زندگی‌اش را تغییر داد و به مدت هفت سال به کشاورزی پرداخت. ولی او تشخیص داد که توفیق خاصی را در کشاورزی به دست نخواهد آورد.

### شروع کارآفرینی دیوید اگیلوی

وی در ۱۹۴۸ برای تاسیس کارگزاری خود آماده شد. سپس با کارفرماهای قدیمش تماس گرفت و به آنان گفت که قصد بازگشت به لندن را دارد. در آن زمان او شش هزار دلار پول نقد داشت و ۳۸ ساله بود. در آن دوره که همه افراد هم‌سن و سال او به جایگاه مناسبی رسیده بودند، او فقط مقداری تجربیات متفرقه داشت بدون هیچ مدرک خاصی و بیکار بود.

با وجود همه این مسائل او انگیزه و علاقه خاصی برای کار تبلیغات داشت و می‌دانست که به زودی شرکت‌های تبلیغاتی بازار را در اختیار خواهند گرفت. اگیلوی به گونه‌ای خاطره‌انگیزی به ما خاطر نشان کرد که صابون داو خاصیت مرطوب‌کنندگی ویژه‌ای دارد و به یکی از بزرگترین نشان‌های تجاری در این صنعت تبدیل خواهد شد.

وی گفت هر تبلیغی یک نماد پیچیده را با خود به همراه دارد که تصویری از نشان تجاری است.



در سال ۱۹۵۹ مزایده شرکت رولز رویس را برد. فعالیت مورد علاقه او بود در این تبلیغ گفته شد که «در سرعت ۹۶ کیلومتر در ساعت، بیشترین صدایی که به گوش می‌رسد تنها صدای تیک تاک ساعت شما است». آژانس، در طی بیست سال آغازین تاسیس، از شرکت‌های بسیار بزرگی چون برادران لیور، جنرال فودز، امریکن اکسپرس، شل و استیرز اعتبار فراوانی کسب کرد. گذشته از آن، اگر خطایی نیز در کار اگیلوی بوده به پیشنهادهای قیمت بسیار بالای او در پاره‌ای از اوقات مربوط بوده است. او در این باره چنین نوشت: «به دست آوردن مشتری همانند جدا کردن قلاب از دهان ماهی و انداختن او در داخل تنگ ماهی‌های صید شده است».

### اعترافات یک مرد تبلیغاتی

او در اوایل دهه ۱۹۶۰، تصمیم گرفت کتابی بنویسد که دستاورد آن چگونگی ورود به طور خودآموز به صنعت تبلیغات بود و نام آن را اعترافات یک مرد تبلیغاتی نامید. با انتخاب چنین اسم عجیب و تحریک کننده‌ای میلیون‌ها نسخه از این کتاب به فروش رسیده است و پس از سال‌ها همچنان تقاضای خرید این کتاب در صنعت تبلیغات وجود دارد.

وی، پس از سی‌وسه سال که از تاسیس شرکت تبلیغاتی‌اش گذشته بود به مدیرعامل بعدی خود چنین نوشت: آیا هیچ موسسه‌ای این مرد ۳۸ ساله بی‌کار را استخدام می‌کرد؟ او از کالج اخراج شده بود. او آشپز، بازاریاب، سیاستمدار و کشاورز بود. او هیچ‌چیز از تجارت نمی‌دانست و هرگز هیچ نسخه کتابی چاپ نکرده بود. او در ۳۸ سالگی مدعی شد که می‌تواند برای خود در بازار تبلیغات شغلی دست‌وپا کند و حاضر بود که با پنج هزار دلار کار خود را به مدت یکسال آغاز کند. من شک دارم که هیچ شرکت آمریکایی حاضر به استخدام من باشد. با این همه یک شرکت لندنی او را استخدام کرد و سه سال بعد به بزرگترین نویسنده متون تبلیغاتی دنیا و شرکت او به دهمین شرکت بزرگ دنیا در زمینه تبلیغات بدل شده بود.



**نتیجه اخلاقی: گاهی برای استخدام شرایط غیر معقول و تصورناپذیر را در نظر بگیرید.**

### **دوران بازنشستگی دیوید اگیلوی**

در سال ۱۹۷۳، اگیلوی با عنوان رئیس هیئت مدیره اگیلوی اند مدر بازنشسته شد و به فرانسه رفت و املاک بسیار زیادی را در اختیار گرفت.

اما این پایان کار نبود در سال ۱۹۸۹ گروه اگیلوی را دبلیوپی بی مارتین سورل خرید گرچه بسیاری از شرکت‌های تبلیغاتی اشتیاق کمی به شیوه‌هایی که سورل برگزیده بود داشتند.

سورل کسی بود که می‌دانست باد از کدام سو می‌وزد. با وجود آنکه اگیلوی بزرگترین موسس شرکت تبلیغاتی مدرن بود، سورل بود که در عصر اطلاعات در دهه بعد فریاد بلندی سر داد. اگیلوی آنقدر باهوش بود که دریابد سورل پادشاه جدید است و سورل نیز آنقدر زیرک بود که از خدمات اگیلوی بی‌بهره نماند. آن‌ها در یکدیگر ادغام و به بزرگترین دهکده ارتباطی جهان بدل شدند.

اگیلوی در ۱۹۹۹ از دنیا رفت ولی نام وی همواره در میان شرکت‌های تبلیغاتی زنده مانده و از شیوه موثر او استفاده شده است.