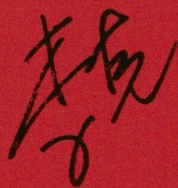


2016 版

李克营销论语

A handwritten signature in black ink, appearing to be the name 'Li Ke' (李克), written in a stylized, cursive script.

目录

前言.....	003
2016 年沐邦管理咨询内部培训讲稿.....	004
营销论语.....	096
第一原则 39 条.....	097
人间世 40 条.....	099
在中国（一）.....	104
在中国（二）.....	107
在中国（三）.....	109
在中国（四）.....	111
在中国（五）.....	113
在中国（六）.....	115
在中国（七）.....	118
在中国（八）.....	121
在中国（九）.....	124
在中国的 26 个消费者洞察.....	127
常识 50 条.....	133
包装 20 条.....	137
传统 20 条.....	144
价格 20 条.....	154
品牌 18 条.....	162
手艺 19 条.....	170

营销 20 条	177
文案 20 条	185
咨询 20 条	193
案 例	201
1916	202
大重九	215

前 言

常识——理论越清晰，行动越坚决

常识是什么？常识的本质就是内功。

钱穆六十岁时说：“吾数十年孤陋穷饿，于古今学术略有所窥，其得力最深者莫如宋明儒。自问薄有一得，莫非宋明儒之所赐。”这话一听谦虚得不得了，啥意思？他说：“我没什么学问，孤陋穷饿。如果一定要说有一点点学问的话，也就在宋明理学方面有一点点小心得，别的成绩都不算什么。”

往深里再一琢磨其实是骄傲得不得了，他说：“我在历史领域的那些成果都不重要，跟我在理学方面的研究相比，根本不值一提。”以钱穆在近百年的历史学界的地位，这么说话如果不是骄傲，那是什么呢，是傲骄。

但细细体会，如果诸位读了钱穆先生的《八十忆双亲》，光是这五个字就有浓浓的儒家的味道，《八十忆双亲 - 师友杂忆》，简单、朴实，你会觉得这话说得是心平气和，既不谦虚也不骄傲。

严格意义上讲这是金针度人的话，什么意思？佛家讲“心系一处，守口如瓶”，心系一处，把宋明理学的东西整明白就都明白了。先秦说道，道家的东西春秋战国、诸子百家都是说道，没有说理的，只有在《庄子》四处提到理，而且都是在《庄子》外篇。“由此及彼既为道。”“朝闻道，夕死可矣！”“虽小道可致远，恐泥。”“道不行，乘桴浮于海，从我者其由与。”道是后天的东西，由此及

彼，从这里走到那里，走的人多了就成了一条道。到了东汉，经学大师郑玄讲“道犹性也，性犹理也”，是用道来解释理。到了宋，宋史也叫道学家，后来改叫理学家，才有理学。一直到朱熹，朱子才“理犹性也，性犹道也”，用理来解释道。

钱穆先生和钱钟书的父亲钱基博同为江南大学的老师，两人交好，他们讨论诗歌，历史上人们都说唐诗是中国诗歌历史的高峰，钱基博认为晚清到散原老人这一代是诗歌真正的高峰。所以我们读晚清的诗，雄浑、博大、厚重，这是金针度人，我们要心系一处，抓住一处学问往深里究。

我最近这两个月迷上了知乎，每天在知乎上要读几万字。怎么个读法？就用百度。找到一个关键词百度进去读，读它几条回答，又读到一个关键词再百度，再进去，再进去，不断的往深里挖。就一个课题读一天，读10个小时就一定有所得，心系一处。你去浏览知乎，去浏览五花八门的网页是学不到东西的。

为什么你只看到了骄傲或者看到了谦虚呢，看不到他的金针度人呢？是因为我们普通只看到招数，看不见内功。因为你对钱先生不了解，不熟悉。我建议大家今年花点时间把《中国思想通俗讲话》《中国历史研究法》《现代中国学术论衡》《晚学盲言》这四本书都通读一遍，读完之后再每年读一遍。我读钱穆读了十几年，到现在一本书大概一两个小时就可以读完，因为你熟了。你读罗素的《谈幸福》，读叔本华的《谈智慧》，你都觉得他们谈得太到位了，为什么谈得到位？因为人家每天研究的都是形而上的人生终极的命题，研究的都是逻辑，研究的是批判的武器和武器的批判。他内功深，随便发个招，

他说什么都靠谱。这就是我们今天流行的说法，叫“降维攻击”，他就谈谈今天的情人节也比你谈得到位，因为他维度比你高。

昨天头痛不能读书，那就读点消遣的。读消遣的我就把六神磊磊的东西翻出来了，我已经有几十篇没读了，里面第一篇就吸引到我，第一篇讲什么呢？讲闫肃，刚刚去世的那个词作者，《红梅赞》《敢问路在何方》就是他写的。他说闫肃就是今天的李白，文章快结束了又说不对，李白更像田汉，不像闫肃，这是好文章。第二篇他写《我以为 QQ 能够玩一辈子》，他说 5 年前跟一个朋友聊天，那个朋友说他要养 10 个 QQ，每个 QQ 养出 10 个太阳，将来就当礼物送给自己儿子。今天谁还玩 QQ？这世界变化快，可是常识永远不变。谁能替代 QQ？谁能替代微信？新浪如日中天的时候谁认为可以取代新浪？微博如日中天的时候我看到有一张照片，马云参加一个晚宴，身边几个明星有黄晓明还有谁的，看他们在玩微信，他一脸不屑的样子，然后掏钱去买微博。买了之后大家不玩微博了。现在的产品生命周期都短，但是需要社交这一条不会变。

鸠摩智跑到少林寺耍横，少林寺派出罗汉堂的几个高人跟他过招，结果他使出少林七十二绝技，将少林寺高手一一打败，连方丈都被打败了。说我们少林历史上就只有一个人练成了七十二绝技，没想到施主你确实是高，你把七十二绝技都融会贯通了，最后一想不对，这都是我们藏经阁的密藏，你把我们藏经阁的七十二绝技经书都偷走了。这时候虚竹来了，虚竹瞅了一眼说，鸠摩智大师用的明明不是我们七十二绝技，他用的是小无相神功。鸠摩智听到这句话脸都白了，

吓坏了。所以功夫低的人看到的是招数，只有真正的高人看到的是内功，你玩的根本不是那回事。

这个故事告诉我们两条：第一，少林寺活该被人欺辱。少林寺是达摩面壁的地方，达摩是禅宗的始祖，禅宗讲的是什么？不立文字。结果你还整个藏经阁，你把你老祖宗的那点基本功全忘了，你不知道老祖宗的功夫到底好在哪里，真正的功夫在哪里，忘光了。

第二，这就是我们为什么说今天的奥美不行，它祖宗是奥格威，它把奥格威那点东西全忘了。正月初一初二我把《奥格威谈广告》和《一个广告人的自白》里面的要义基本都搬到朋友圈里了。就那点要义，都是最平实、最普通，又是最厉害的东西。然后我上知乎，我一看知乎里面真懂奥格威的人也不多，真懂的就把奥格威未公布的文本的序言放上去就好了。结果那一篇最最重要的几百字没人搭理，为什么？太平凡了，太朴实了。而那个平凡、朴实是真功夫所在。紧接着的一篇就是《将军牌厨具的进攻和防御》。攻与防，如果做推销这篇文章就是圣经，那是他 25 岁时写的。到他 45 岁时给奥美的董事会写了一个便签，这个便签两句话，第一句话：“看到这篇文字我觉得我 25 岁的时候就已经聪明绝顶了。”第二句话：“在之后的 20 年里我什么也没学到。”这句话谦虚吧？够谦虚，我 20 多年没学任何东西。骄不骄傲？我 25 岁的时候就已经是最厉害。但这句话跟钱先生的话是一模一样的，既不谦虚也不骄傲，他只不过是在很平实的描述一件事情。

所以一般人只看到的是招数，你能不能够看到人家的内

功呢？

再讲一个例子，还是天龙八部。乔峰到游氏兄弟的聚贤庄去救阿朱，那些江湖豪杰一个个来跟他喝告别酒，结果人家使一套大宋的武功，赵匡胤的太祖长拳，太祖长拳六十四式，一式一式使过来，把大宋的江湖豪杰全部打败。大宋子民谁不会打太祖长拳？但到了乔峰手里天下无敌，使出来跟降龙十八掌是一样的。为什么？内功。内力在，使什么招数都是一样的。

所以当年凯恩斯约拉姆齐喝下午茶，想跟他探讨一下经济学上的问题，凯恩斯说：“你是我见过最有天赋的经济学家。”拉姆齐说：“得了吧，经济学有什么好讨论的，有什么问题好聊的，我下午要到维特根斯坦那去跟他聊聊逻辑哲学。”

同样的道理，广告有什么好聊的？营销有什么好聊的？聊到最后就是修养。人一辈子就是一个不断自我修炼的过程，就像庄子说“我善养吾浩然之气”，最后还是气，是修养，是内功。

现在我们跟客户交流还用什么 PPT，不用，坐下来喝茶时就把问题都解决了。为什么不需要？因为客户认同你跟他排排坐的人。跟客户开会打开 PPT，那不就是在汇报工作嘛，客户居高临下，他认为你就是来为我服务的，可是他如果尊重你，两个人就坐下来喝茶就把事情都解决了。

2007 年一位老朋友让我约上两位朋友，因为那个时候他们不得意，这位老朋友说：“这两位是企业界的大才子，有本事的人，现在做副职浪费了，中国最大的浪费就是企业家资源的浪费，这两位是真正的企业家。李克，你跟他们是好朋友，

你把他俩请过来，我陪他们散散心。”两位如约而至。我们就去隆中，隆中对，意思是两位大才，迟早要出山的。进隆中的山门有几块大石牌坊，左边一块写着“掀天”，右边一块写着“揭地”，掀天揭地。我对导游说里面有没有一块牌子叫“天下奇才”？导游说：有啊，你来过？我说：我没来过。他说：那你怎么知道里面有一块牌子天下奇才？我说：我小时候背《幼学琼林》，里面有“问舍求田原无大志，掀天揭地方是奇才”，“掀天揭地”背后一定对“天下奇才”。死诸葛吓退活司马，司马懿曰“诸葛乃天下奇才”，我说这个应该是从这一句来的，不然“掀天揭地”摆在这里说不通。《幼学琼林》你打小就应该背的，你没背那是因为你没基本功。

有一天我在飞机上打开报纸一看，正在热议王家卫的微博，说王家卫多么多么高深，有什么高深的？背了两本书而已。凡情留不尽之意则味深，凡言留不尽之意则致远。不管多有仪式感的女子，都会有一个口渴想喝花瓶里水的冲动。醉花宜昼，醉雪宜晚，是不同的味道，碰上是我的幸运。“凡醉各有所宜。醉花宜昼，袭其光也；醉雪宜夜，乐其洁也”出自陈继儒《小窗幽记》嘛。所以这告诉我们什么？要背，读是不够用的。

大家说我到这个年纪了还能不能背？今年大年三十我母亲教育孙子说：“你背英语背得那么艰苦，我今年74岁了，我试了一下我能不能背。”我母亲春节前把《孙子兵法》给背了，用了一个月。我母亲仅仅是为了教孙子，老太太74岁了把《孙子兵法》给背了。有什么难的？我看一点都不难。

我们的文本是敞开的，谁拿走都无所谓，为什么？你学不了我们，你学我们你是找死。为什么？你的资源跟我们不

一样，内力跟我们不一样。同理，我们听人说话，尤其是我们在跟大型国企，也尤其在跟政府的人打交道的时候，很多时候说话都叫言不由衷，或者叫“说的不做，做的不说”，他真要表达的意思，尤其在开会时很多人在一起的时候，他表达一定是有隐藏的，很少有领导说“你帮我思考这三个问题”。在历史上我们的客户只有两个是这样的，其中一个客户，每次跟他开完会，他都会说：“李老师，帮个忙，帮我再想两件事，下次我们俩交流这两个问题。”即便如此，你也不能只想这两个问题，你得琢磨他背后想什么。语言永远不足以表达他真实的意图，所以禅宗才叫“不立文字”。我们一直讲做营销就是“人前讲人话，鬼前讲鬼话，人鬼到齐讲神话”，那神话背后到底是什么？是内功。

内功是什么？是他说话的方式，是他的思维模式，他隐藏在话语背后的思维模式。一个人的思维模式一定会影响到他最真实的观点。

我们听一个人说话，尤其听客户说话，他想隐藏一些东西很容易，但他隐藏自己的思维模式是不可能的。就像鸠摩智，一出手就是小无相功，小无相神功是隐瞒不了的，至于是用哪一项绝技，那是无所谓的。就像你隐藏招式很容易，但是隐藏内功不可能。

我们把那些招数都去掉，去伪存真，就是要去掉招数看内功，这人啥都藏不住了。但你要看到人家的内功有一个前提，就是你的内功要比对方高。因为虚竹的内功比鸠摩智高，你不比对方的内功高你就看不到人家的意图方法和目的。所以一个见识比你高的人你跟他在一起，你是摸不住对方到底

在想什么的。

归根到底常识的本质就是内功。就是一个人不断的自我修炼，不断的学习。学习靠什么？时间。你花费的时间越长的事情对你越有价值。

锻炼身体是一辈子的事，天天要锻炼，花的时间长，对你有价值。你每天要读书，这个事对你一辈子有价值。玩微信我觉得也是有方法的，我玩微信有几条原则：第一，朋友圈我是基本不看的，我只管自己写，甚至谁给我点赞都不看，只有留言的我会看，看对自己有没有启发。第二个，群，除了公司业务群，其他东西基本懒的看，偶尔看到有一、两个关键词就搜索，把相关的东西都搜索出来，看就看一个专题。比方说我看到有一篇《消费者洞察》，我就搜索，它就会出来上百篇文章，你看看标题就知道哪些文章好，再把那些文章转出来，慢慢看。那些群里的东西，尤其是一天上千条的直接关了就行了，有价值的东西可能一天几千条吗？所以我给大家一个建议，关注的群不要超过两个。我第一看巴曙松老师的跨界群，因为里面人都跨界，每天大概会有十来篇不错的文章；第二个，我自己建了一个营销实践群，我得关心一下群友，大体看一下。

今天向大家汇报十条我对常识的理解。

大势第一

大势第一，说大势。