

<<交际花>>

图书基本信息

书名：<<交际花>>

13位ISBN编号：9787218069838

10位ISBN编号：7218069835

出版时间：2011-3

出版时间：广东人民出版社

作者：黑马大叔

页数：165

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>

<<交际花>>

前言

我太太常说，她嫁了一个货不对板的男人。
在她眼中，我年轻时是个专心专业的人，不太理会专业以外的热闹（用杨之光女儿杨红的话来说，当年黑马就像个独行侠，身边两米之内都没有人）。

如今她认为我什么活动都参加，每当看到我外出活动时，总戏称我为“交际花”。

其实在业内比我更“交际花”的大有人在：靳埭强、莫康孙、高峻、黄升民、金定海、陈刚、薛振添……这些人出卖形象，因为曝光无度，所以有名；这些人出卖身体（安全），坐飞机如同打的，视死如归。

哈！

所谓的“交际花”都是公众人物，也可以称公共财物，既然是公共之物使用的人就多，做独行侠？

想得美。

身不由己任人摆弄，身不由己认识了常人要几辈子才能认识的人，于是就有了所谓的视野。“交际花”原来也有主动和被动的形态，这形态的副作用也像牛皮糖，越扯越多，于是有了这本八卦的小书。

这小书的原稿刊在《羊城晚报》创意版“黑马大叔跨界视觉”的专栏上，每周一篇。

月复月，年复年，自觉专栏也成了广州创意的“片子”。

多少年以后，如果还有创意人认为自己是看《羊城晚报》成长的，说不定这专栏就曾经影响过他。

这不算吹牛，大叔小时候也是看《羊城晚报》“松叔日记”漫画成长的，但相信那专栏如今已没几个人记得，因为它没出书。

哈！

感谢《羊城晚报》编委罗韬才子的容忍。

历数中国创意人，有谁比得上大叔可以在主流媒体上如此长时间地胡言乱语。

满足！

书上说的人和事都是我所熟悉的，亲切而有局限（缘分本来就是局限）。

跨界是个时髦的说法，回到家里就该给人改唤“交际花”。

黑马大叔2010年7月10日写于广东省委党校大厦6楼

<<交际花>>

内容概要

这是一本介绍创意代表人物的口袋书。

全书内容源自黑马大叔在“羊城晚报”创意周刊撰写的“跨界创意”专栏。

创意人物由于定位在跨界，所以涉猎的范围非常之广。

其中人物有教育家张仃，画家吴冠中，设计师陈汉民，建筑师何镜堂，摄影师安哥，广告人镜明。

事件有：赈灾、慈善、亚运、世博等。

一本口袋书介绍人和作品的容量如此多，实属罕见，而且这些人在各个行业均具有代表性，这点更难

。

书籍目录

CONTENTS

- 8 自序
- 11 泰山张仃
- 12 中国最贵的国画
- 13 吴冠中走进798
- 15 吴冠中90大寿了
- 17 隐者黄国强
- 19 泥土诗人谭畅
- 21 画家王莉莎姨姨
- 23 漆国行者乔十光
- 25 班主任罗真如
- 27 神工大哥方楚雄
- 29 方唐画家画方唐
- 31 陈永锵画60大树
- 33 白父许固令
- 35 佛化半仙卢延光
- 37 林资奇的私房画
- 39 大雕塑家魏小明
- 41 凡间天眼陈绿寿
- 43 阳光天使赵天新
- 45 老同学张森
- 47 荷魂撼天石丹唱
- 49 林蓝金箔藏香
- 51 邝飏见血的漫画
- 53 李坚率性画语
- 55 博侠品村的陈谦
- 57 顶级高?阿林
- 59 粤人犀利伯
- 61 胡培烈镜头写花
- 63 张展的中国异像
- 65 竺培愚能量横流
- 67 戴学锋鬼眼摄雷州
- 69 裸体俯卧撑者
- 71 智者镜明
- 73 大导演高小龙
- 75 广告狼人叶茂中
- 77 君子徐智明
- 79 侠女李少蕙
- 81 冈村雅子
- 83 广告“超女”李明
- 85 高人杨海标
- 87 徽章爷爷陈汉民
- 89 才子徐岚
- 91 胡子骚雄
- 93 上海设计大佬

<<交际花>>

- 95 洪卫那光
97 运财神男谭智
99 大爱有花付新华
101 国宝何镜堂
103 吾兄陈小奇
105 舵爷陈小林
107 滇王亚雄
109 紫砂巨鳄黄龙源
111 顺德才爷吴国霖
113 领跑的容桂创意
115 想念妈妈的爱
117 广州的德兰修女
119 召集百位爱心人
亲亲孤残儿童
121 广州艺术地图
123 楼市商战的奇书
125 安哥吹水新书
127 看漫画，学销售
129 画汉字成教材
131 世界“画字”第一
133 热卖“美即”面膜
135 井喷的流金丝语
137 一盒“月饼”一万元
139 为女孩而疯狂
141 女人有机会更美
143 爱在灾区的小学
145 亚运会宣传大片
147 中华广场“卖虎”
149 疯狂的虎壶
151 初入“娼妓聚会”
153 亚洲海报设计大展
155 够“辣”就能红！
- 157 年度汉字的力量
159 老广软实力的硬
161 听讲座送奶喝
163 看黑箱选美
165 波涛里的巨婴

章节摘录

看漫画，学销售 最近营销界有套很热门的教材，总共五本，叫“王牌销售特训课程系列”。

这套教材最大的特点是全以漫画的手法代替文字，以漫画剧的形式传授出真正实用、可操作性强的方式、方法，用以解答销售人员在实际运作中遇到的难题。

最为难得的是，教材中的40个经典剧情，整合了近10万个真实的案例，通过分类和归纳原创编绘。书中设计的人物都有自己独立的性格和立场，他们就和我們身边的销售人员一样，在销售过程中会出现这样或者那样的问题，这其中有困惑、无奈、执著、得意也有伤心。

作者通过人物的眼神、动作、语调、情绪等方面的生动刻画，将读者瞬间带入书中现实的销售世界，以漫画情景剧的方式再现销售场景，让读者能够直接在剧中找到自己的影子，摒弃了传统的大篇幅的理论讲解，或者是理论与现实相脱节的弊端，将销售的理论知识融入对话中，让读者在看故事的同时就自然而然地提升销售的技巧。

作者李慧本身就是顶级培训天王，她所开创的看漫画情景剧，学销售技能，悟人生智慧，绝了！如此轻松自我升值的好书，当然要推荐给各位，这样人人都有望当个销售天王了！

画汉字成教材 大叔2009年11月为广州少年宫编了本少儿启智美术教材《画汉字》，全中国都没得卖，只有入读广州少年宫美术班的小朋友人手一册。

拿到这书的小朋友都非常兴奋，爱不释手，奔走相告。

拿到这书的家长和老师都如获至宝，“好啊！好啊！”

“地叫个不停。

这本教材打破了传统的少儿美术教育方式，首次提出了“打洞论”。

提出在少儿美术教育中把美术和书法作创造性的融合，提出在美术班和书法班的墙上“打”个洞，让美术班和书法班的学员可以透过这个洞去相互了解姐妹艺术的各自长处，然后作跨界的创作。

最为具体的做法就是在了解中国文字演变的过程后，抓住有趣的汉字作“画”；而不是“写”的创作。

书中有大量的范图作解，并在序中对小朋友列出十大待解决问题的答案，任何家长以此书辅导小朋友的文字绘画创作都可得心应手。

大叔编这本教材用了两年时间，非常值得。

世界“画字”第一 大叔画字画到“发烧”，初时只为友人画名画姓，后来发展到姓和名一块画，一画就画出千多幅，流入寻常与不寻常人家的应该也近千幅。

光就作品藏家占有量，在画字的品类里大叔应称得上世界第一。

你大可以试着问和大叔相熟的朋友，有点影响力的人都藏有大叔给画的作品，特别是在广告和设计界。

古人曰：画以写为上，字以画为高。

关于“写画”的说法已成为国画家的口头禅，甚至不少油画家在用笔上也有意往“写”上靠。

至于“画字”的说辞倒很少听得书法家道来，这的确令人沮丧。

毕加索曾经说过：如果他出生在中国，可以不是一个画家，但肯定是个书法家。

毕加索所说的书法家我想肯定不是传统意义上的那种，这个艺术的叛逆者如果进入中国书法的空间，一定会狂放地画字。

至于这一点，相信有点常识的人都会认同。

可惜他现在不在了。

我庆幸自己是个中国人，庆幸有汉字这个领地给我“胡作非为”，庆幸居然还正式地出版了这本新书。

<<交际花>>

哈！

这世上又多了一种涂鸦。

《黑马画字》，要通知黑友们进货了。

热卖“美即”面膜 任何品牌能在中国卖到第一，基本上就是世界第一，“美即”面膜有此殊荣。

大叔见证了这个品牌从无到有，从有到中国最大。

最近在全国屈臣氏上市的“美即·汉草理肤”系列面膜，就是“美即”今年全新推出的面膜。

面膜的成分根据传统中药的组方配伍，在消斑、祛痘、清颜、水润、白嫩和养颜等方面做了七类美容面膜。

这里无需对“美即”面膜的品质作推介，买来用用就明白什么叫中国销量第一。

大叔要说的是这套面膜的包装设计。

在化妆品这个领域，一直是以洋文洋名作为卖相，好像加了中文字就会降低了商品的质量和档次。

明明是卖给中国人的货，却喜欢用个洋名或洋译音的名，脑袋进水了。

这套包装，完全颠覆了这些洋文设计定律，不但用纯粹的中文，而且用大字书法写出，将面膜组方中的药材以国画白描的方式完全真实地画在包装上。

品牌的自信来自产品的品质，也来自对民族文化的认同。

有料的中国商家现在都应该这样做。

P127-133 ……

<<交际花>>

编辑推荐

哈！

所谓的“交际花”都是公众人物，也可以称公共财物，既然是公共之物使用的人就多，做独行侠？

想得美。

身不由己任人摆弄，身不由己认识了常人要几辈子才能认识的人，于是就有了所谓的视野。

“交际花”原来也有主动和被动的形态，这形态的副作用也像牛皮糖，越扯越多，于是有了这本八卦的小书。

黑马大叔的《交际花》这小书的原稿刊在《羊城晚报》创意版“黑马大叔跨界视觉”的专栏上，每周一篇。

月复月，年复年，自觉专栏也成了广州创意的“片子”。

多少年以后，如果还有创意人认为自己是看《羊城晚报》成长的，说不定这专栏就曾经影响过他。

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>