

Большой доверительный секрет

Вы должны были кое-что заметить, как в «глупом» тексте про ручку, который вы прочитали, так и в тексте для сайта в первой и во второй версиях.

Вы должны были заметить, что слова, которые вы читаете, кое в чем похожи. На самом деле вы должны замечать это во всех написанных в стиле гипнотического письма текстах.

О чем я говорю?

О доверительности.

Когда вы читали взятый с сайта www.stupid.com текст, вы, вероятно, почувствовали личность, стоящую за словами. Когда вы читаете эти слова, вы наверняка чувствуете мое присутствие.

Этот секрет — один из самых важных ключей к созданию гипнотических текстов. Люди покупают у тех, кто им нравится. Если вы позволите своей личности проявиться, ваши читатели почувствуют возникшую между вами доверительность. Возникнет доверие. Вы будете им нравиться. Возникнут отношения. Сделка совершится.

Все значительные копирайтеры, которые мне известны, писали от себя. Дэвид Огилви пишет как Дэвид Огилви. Дэн Кеннеди пишет как Дэн Кеннеди. Джо Витале пишет как Джо Витале. Я не пытаюсь быть ни Дэном, ни Дэвидом. И они не пытаются быть мною.

Это очень важный урок. Он заключается в следующем: перестаньте копировать тех авторов, в которых вы души не чаете. (*Примечание: изучение творчества других авторов — замечательный способ познакомиться с их стилем. Просто я не хочу, чтобы вы стали еще одним таким же автором.*) Не нужно пытаться угодить преподавателям языка. Забудьте все, что вы когда-либо знали о том, «как писать».

С этого момента я разрешаю вам писать так, как вы считаете правильным.

Если в вашем духе пользоваться сленговыми словечками, пользуйтесь ими.

Если вы представитель нацменьшинств, пусть это найдет свое отражение в текстах.

Если вы любите рассказывать смешные истории, рассказывайте их на здоровье.

Ваш стиль — это ваш голос, а ваш голос создаст высокую степень доверия между вами и читателем.

Запомните: я не напутствую вас быть бездумными в коммуникации. В этой книге я познакомлю вас со своей формулой убеждения. Если вы будете писать в собственном стиле, следуя моей формуле, вы будете писать гипнотические тексты. Это будет ваш гипнотический стиль. Не мой. И не чей-либо еще. Исключительно ваш.

Переоценить важность этого факта невозможно. Люди хотят слышать новый голос. Они хотят читать слова, написанные новым другом, к которому они испытывают доверие. Таким другом можете стать вы.

Вот вам секрет на миллион долларов: многие известные копирайтеры звонят друзьям и рассказывают им о продукте или услуге, которые хотят продать. Этот разговор по телефону они записывают. Затем прослушивают его, анализируя способы описания того, что продавали.

Зачем они делают это? Когда люди думают о написании текстов, появляется внутреннее напряжение. Все, что было изучено, включается для того, чтобы заглушить креативный голос.

Зато когда они говорят, то делают это свободно и легко. Марк Твен когда-то сказал: «Если бы нас всех учили говорить так, как нас учили писать, мы все заикались бы».

Гипнотический стиль рождается от свободы. Свободы не редактировать себя при написании текстов. Он рождается от доверия к себе и умения самовыражаться.

Он рождается от способности быть *самим собой*.

Что может быть важнее, чем текст?

Не нужно заикливаться на стиле. Это важно, но не критически. Позвольте объяснить.

К успеху любой кампании директ-маркетинга есть три ключа.

1. *База электронных адресов (или трафик).*
2. *Предложение (или сделка).*
3. *Текст (или гипнотический текст).*

Из этих трех составляющих наименее важной является третья.

Приведу пример. Как раз на прошлой неделе я закончил электронную книгу о двух новых интернет-технологиях: RSS и блогинге. Я упомянул книгу в моей последней рассылке. Хотя сайт для книги пока не готов (и коммерческое предложение тоже), столько людей ринулись на несуществующий сайт в надежде приобрести книгу, что мой дорогой соавтор сказала мне: «Послушай, Джо, я думаю, нам следует поторопиться».

Я подумал и ответил: «Выложи что-нибудь на сайт, сообщи, что пока коммерческое предложение не готово, но если им невтерпех и они хотят приобрести книгу сию секунду, то пусть кликнут здесь».

Так она и сделала. Взгляните на рисунок на следующей странице.

Сразу же после этого я выслал вот это электронное письмо.

Тема: Это, ДОЛЖНО БЫТЬ, самая сумасшедшая история, о которой я когда-либо слышал.

The Stampede Secret - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

http://www.stampedesecret.com

Google Search Web PageRank 102 blocked ASPX Options

AFFILIATES ORDER NOW! CONTACT US

THE STAMPEDE SECRET

How to Get More Targeted, Smart, Affluent,
Hungry Traffic Than You Can Imagine
Using Blogs and RSS Feeds

A Word From Joe Vitale...
I admit it, I didn't know what "RSS" meant, either, but the very day my site started RSS on it, by following the directions in this e-book, my subscribers tripled!
www.offline.com

A Word From Laura Childs...
If you're ready to position yourself at the start of the newest boom and generate huge amounts of traffic in the process, you need this report!
www.martelle.com

Some testimonials from the pre-launch...

"The Stampede Secret" may be the most important, useful and exciting book I've ever read about the nuts and bolts of attracting traffic to your web site. I went from not knowing what an RSS reader was, to having one of my very own in just minutes. Information powerful enough for a guru, presented so simply even a newbie can understand and profit from it!"
-- Pat O'Bryan, Founder and President, Milagro Research Institute
www.InstantChange.com

Well, our sales letter isn't done yet, but so many people are ready to buy "The Stampede Secret" right now that we thought "The hell with it, we don't need it."

If you can't wait, and the testimonials already have you ready to buy, just click [here](#) and voila! You'll have the e-book in less than five minutes.

And if you are one of those who needs a sales letter, come back in a week and we'll have a good one for you.

"I love this -- The Stampede Secret! For a low-tech girl like me, this is a treasure trove of information. To be perfectly candid, two days ago I didn't have the faintest idea what an RSS feed was -- now I'm implementing it on my site!"
-- Jillian Coleman
www.GrantMeRich.com

"This book is packed with tremendously useful information! Using the very clear and concise step-by-step process Joe and Laura describe, I got my RSS feeds up and running within an hour! This book can save you hours of research learning the technical details, but even more important is the weeks of trial-and-error you'll save in learning how to get a stampede of traffic to your site!"
-- Bryan Caplovitz
www.speakermatch.com

"Joe Vitale and Laura Childs' book is packed with great step-by-step advice for anyone just starting down the path of RSS. Whether you're an ezine publisher trying to deal with the spam filter problem, a website owner trying to get more traffic or anyone trying to find a better way to keep track of news, events and other info online, this is the book for you."
-- Bill Hibbler, The Master Site Reviewer
www.MasterSiteReviewer.com

"With the rise of blogs and RSS, much material has already been written to cover the subject, but not anything like this. This e-book is for internet marketers, by internet marketers, teaching you step-by-step how to market with blogs and RSS and blow your competition out of the water. RSS is the new wave of internet publishing that just could blow e-mail publishing out of the water. With this e-book, you'll be at the top of the pack again, doing things most internet marketers haven't even started thinking about. Do you want this power? And it comes with step-by-step instructions anyone can understand! If you're serious about winning the internet marketing game, this is the e-book you need to read and implement today!"
-- Rok Hrastrnik
www.marketingstudies.net

Affiliates -- Order Now -- Have A Question?

Copyright 2004 © Joe Vitale and Laura Childs All rights reserved.
Design by TemplateBox.com

start Inbox - Outlook Express Global Warming - Muz The Stampede Secret Microsoft Image Com... 3:46 PM

Я всего лишь «упомянул» о том, как создать массовый трафик с новой технологией RSS, а люди потянулись к сайту www.stampedesecret.com, чтобы сделать заказ.

Однако загвоздка была в том, что мы оказались не готовыми к такому наплыву. Условия покупки не были определены, и система оформления заказов тоже не была подключена.

Я сказал Лауре, моему соавтору, чтобы она просто что-нибудь выложила на сайт, включила систему оформления заказов и начала продажи.

Я уйду из копирайтингового бизнеса, если люди будут хотеть чего-то так отчаянно, что им даже условия продажи не будут интересными, но, если вам тоже невтерпех, идите и смотрите — www.stampedesecret.com.

Удачи.

Доктор Джо Витале,
президент Hypnotic Marketing Inc.,
автор слишком большого количества книг,
чтобы перечислить их здесь.
См. www.MrFire.com или www.Amazon.com,
член BBB Online 2004 г.

Как вы заметили, текста здесь немного, зато есть то, что вызывает восхищение и любопытство, два ключевых ингредиента гипнотического маркетинга.

Каковы результаты нашей маркетинговой кампании «без коммерческого предложения»?

Я протестировал это письмо на моей малой базе электронных рассылок. Одна продажа была совершена практически сразу же. (Лаура была так возбуждена, что чуть не заставила меня крикнуть: «МЫ ПРОДАЛИ КНИГУ!»)

Разумеется, я выложу полноценное коммерческое предложение на сайт. А в нем напишу, что люди так хотели приобрести книгу, что им даже не нужно было видеть коммерческое предложение, призванное заинтересовать их в покупке книги.

Коммерческое предложение все-таки необходимо. Почему? Вот вам экспресс-ответ: когда люди ринулись на сайт, то были обескуражены ценой электронной книги — 97 долларов.

А хорошее коммерческое предложение подготовит читателя к цене, и «встреча» с ценой пройдет более гладко. Именно поэтому вам и нужно коммерческое предложение. Оно убеждает. Сайт «без коммерческого предложения» подразумевает отсутствие *коммерческих сделок*.

Еще раз хочу обратить ваше внимание: текст важен, но это не самый важный элемент в матрице вашего успеха. Вам понадобится великолепное предложение и база данных электронных адресов или заинтересованные в таком предложении посетители (трафик). А написать текст после этого — раз плюнуть.

Запомните:

база данных/трафик + предложение + текст = успех!

Только не нужно теперь думать, что вы тоже будете совершать продажи без гипнотических текстов. В следующей главе приводится пример, который поможет вам понять, что я имею в виду.

Исследование уровня гипнотичности рекламных текстов

Если вы еще скептически настроены и вам нужно доказательство того, что гипнотические тексты существуют, расскажу вам историю из жизни, чтобы окончательно развеять ваши сомнения. Брэд Уэйтс — специалист по техникам эмоциональной свободы (ТЭС). ТЭС представляет собой метод избавления от психологических проблем, который дает вам возможность иметь и делать все, что вы хотите, и быть тем, кем вы хотите.

Некоторые называют этот метод «психологической акупунктурой». Одним или двумя пальцами вы «похлопываете» по определенным точкам вашего тела, которые выпускают застоявшуюся энергию, благодаря чему вы можете двигаться вперед без внутренних блоков.

Смейтесь, если хотите. ТЭС используется уже более десяти лет тысячами людей. Ну не могут они искусственно создавать проблемы и потом так же искусственно их решать. Метод ТЭС работает.

Брэд Уэйтс был одним из моих гостей на телесеминаре «Приятно новую машину» некоторое время назад. Он мне понравился, и я поделился с ним идеей создать цикл передач «Невероятные деньги». Эта серия передач должна была стать курсом, цель которого — помочь людям избавиться от внутренних барьеров на пути к обладанию деньгами. Роль Брэда состояла в обучении зрителей ТЭС, благодаря которым последние смогли бы освободиться от своих барьеров, мешающих им получать деньги.

Идея пришла к Брэду по душе, мы провели семинары и затем на скорую руку подготовили веб-страницу для продажи аудиозаписей. Брэд хорошо разбирается в ТЭС, но не очень силен

в маркетинге, поэтому сайт был не из лучших. Текст тоже оставлял желать лучшего. Я сделал несколько предложений, но у него все не находилось времени переписать текст с сайта. Поэтому мы оставили все как есть и дали старт нашему бизнесу. Сайт можно посетить по адресу www.bradyates.net/page45.html (ниже целиком приводится текст с сайта).

ОГРОМНЫЕ ДЕНЬГИ!

Уже через несколько минут вы сможете начать менять свое отношение к деньгам, создавая большую свободу для привлечения такой суммы, которую вы желаете получить!

Вы готовы...?

Если деньги достаются вам с большим трудом, то это не ваша вина.

Родители, общество, фильмы, и даже ваши друзья программируют вас жить с установками на нищенское существование.

Они делают это непреднамеренно. Они не желают вам зла. Просто они сами были запрограммированы и передают вирус бедности вам по цепочке.

Но не все так плохо — вот то, что может вам помочь!

Последним инструментом от Джо Витале и Брэда Уэйтса, который поможет вам выбраться из замкнутого круга, является цикл телепередач «Огромные деньги».

Передачи были сделаны для того, чтобы помочь вам искоренить скрытые установки, мешающие получать столько денег, сколько вы пожелаете.

Если вы готовы иметь «Огромные деньги», сделайте заказ прямо сейчас.

Вы получите аудиозаписи двух передач, с помощью которых ограничивающие установки относительно денег будут нейтрализованы, — более двух часов сильнодействующего материала, который кардинально изменит вашу жизнь.

В этих записях не просто информация. В основном вашему процветанию мешает не то, чего вы не знаете, — словом, дело не в том, что вам нужно прочесть две-три книги и посетить пару семинаров по повышению благосостояния и т. п. Вам мешает информация, которая у вас уже есть и которая работает не на вас. Ограничивающие установки относительно денег — «правила», которые вы придумали, — правила о том, что вам нужно делать или кем вам нужно быть, чтобы стать богатым. Эти правила регламентируют, почему вы не можете этого иметь.

Примечание: это не *правила* — это *ваши* правила. Ненужные правила, которые не сделают вас хорошим. Правила, которые многие очень хорошие люди, к счастью для них, не соблюдают.

И если это означает впустить больше денег в свою жизнь (что, как вы увидите, в действительности приносит пользу также и тем, кто вас окружает), так не пора ли нарушить некоторые из них?

Вы узнаете невероятно ценную информацию, которая, скорее всего, окажется для вас новой; в ее основе лежит опыт. В течение следующих двух часов вы проделаете практические упражнения, после чего в вас произойдут кардинальные изменения.

Сногсшибательные записи! Я обожаю упражнения на визуализацию того, что говорит модератор, — они обычно проводятся

в конце. Брэд использует отличный набор техник, пробуждающих в вас интуицию и креативность. В результате он исследует ваши проблемы и легко находит путь через дебри проблем, которые мешают вам жить, хотя вы об этом даже не догадываетесь.

Чарльз Берк, www.Synchronicity-Secrets.com

Я восхищена этим процессом! Чувствую себя совершенно по-другому после прослушивания записей и уверена:

- 1) что буду продолжать этот процесс;
- 2) просветление вскоре воплотится в огромное количество денег и серьезные изменения в моей жизни!

Эми Биддл, www.spiritual-healing-secrets.com

Это отзыв одного из участников передачи — и это только после первого прослушивания! Загрузив один раз МРЗ-файлы, вы сможете регулярно их слушать и будете хотеть этого!

С каждым прослушиванием вы будете все больше очищаться, а придающие сил ощущения, так же как и мощное влияние, которое они будут оказывать на вашу способность творить, привлекать и позволять себе богатство, будут усилены!

Прочитайте ответы и узнайте, что каждый раз, когда вам захочется вновь испытать эти ощущения, вы можете сделать это!

Программирование со стороны окружающих вас людей нашло свое отражение в ваших установках относительно денег. Как правило, речь идет об установках, связанных с тем, почему вы не можете иметь денег или почему вам не следует их иметь, и, разумеется, ни в коем случае очень много.

Записи просто супер! Они дают такой заряд энергии!! Большое спасибо вам за них. Я так рад, что научился применять техники в любой нужный момент. Как только появляется какая-нибудь

негативная мысль, я нейтрализую ее в течение нескольких секунд. Поскольку я преданный поклонник идей Джо, то становлюсь поклонником идей Брэда. Спасибо вам за то, что следуете своему призванию. Нам всем это сулит огромные выгоды. Потрясающе!

Джойс Мак-Ки, www.joycemckee.com

Даете вы себе в этом отчет или нет, хотите вы это принять или нет — эти установки блокируют вашу способность испытывать и получать удовольствие от изобилия.

Какому количеству денег вы были бы рады, не имея вы сегодняшних ограничивающих установок?

Аудиозаписи увлекательны, они произвели на меня неизгладимое впечатление! С отличным описанием и объяснением того, как работает эта система! Во время прослушивания я «увидела», как мои приобретенные в детстве установки улетучивались. А затем (как будто я смотрела со стороны) я увидела, как появилось ядро сдерживающего мышления и быстро начало исчезать — «ахиллесова пята» была обнаружена. Мне предстоит еще много работать, но с помощью таких профессионалов, как Брэд и Джо, я вижу, что и для меня есть изобилие Вселенной! Дорогие Брэд и Джо, выражаю вам благодарность за то, что вложили время и душу в этот проект!

Кэрол С.

В первой части записи мы избавляемся от таких неправильных установок.

- ♦ «Деньги — источник зла».
- ♦ «Люди с деньгами — плохие люди».

Если вам присущи хоть какие-то негативные установки относительно денег, стоит ли удивляться тому, что они у вас не появляются?

Во второй части записи мы работаем с неправильными установками относительно вас самих по отношению к деньгам.

- ♦ «Я не достоин денег».
- ♦ «Я недостаточно хорош (умен, талантлив), чтобы иметь много денег».

Если вы готовы освободиться от таких сдерживающих установок, заказывайте прямо сейчас.

Естественно, сдерживающие установки в ходе выполнения упражнений меняются на расширяющие сознание.

- ♦ «Я заслуживаю права иметь много денег».
- ♦ «Я достоин иметь все в изобилии, и деньги в том числе».
- ♦ «Владея деньгами, я могу сделать много хорошего».

Упражнения в этом аудиокурсе разработаны так, чтобы вы уяснили и почувствовали, что эти утверждения правдивы (а так оно и есть!).

Если вы готовы думать о себе и о вашем отношении к деньгам поистине хорошо, тогда заказывайте прямо сейчас.

Потенциальная ценность этого аудиокурса невероятна. Мы, безусловно, могли продавать его за 100 долларов, а то и дороже.

Но мы хотим предложить вам простой способ получить «Огромные деньги», мы хотим, чтобы такой аудиокурс был у каждого; по сути, мы хотим изменить мир. Поэтому цена на него сейчас составляет всего 49 долларов. Если вы хотите легко получить «Огромные деньги», заказывайте прямо сейчас!

Хотите больше?

Мы хотим большего для вас.

Если вы оформите свой заказ сегодня, вы также получите бонусы.

Чтобы вы смогли усилить эффект от этой работы, мы подготовили два дополнительных телесеминара: «Подключение к изобилию» и «Подключение к цветущему здоровью». Это еще два часа освобождения от блоков, стоящих на пути к здоровью, благосостоянию и счастью. Раньше они предназначались только для тех, кто заказал аудиокурс (за 30 долларов). Впервые эти аудиозаписи становятся доступными бесплатно одновременно с приобретением аудиокурса «Огромные деньги». **Закажите сейчас!**

Прочитайте текст на сайте.

Что вы о нем думаете?

Сильный текст?

Гипнотизирующий?

Чего не хватает?

А вот вопрос на миллион долларов.

Когда вы читали этот текст, у вас возникло желание купить продукт?

Брэд и я сообщили в рассылке о нашем продукте. Набрались терпения и стали ждать заказов.

Долго ждали.

Заказы потекли тонкой струйкой.

Спустя несколько недель у нас было не так много заказов, чтобы мы оба могли себе позволить почивать на лаврах. Использование ТЭС нас в конечном счете разочаровало.

Я хотел переписать сайт, но был занят книгами, проектами, появлением в массмедиа, поездками и многим другим. Но нам

повезло: к Брэду пришел молодой копирайтер Сэм Роузен и предложил свои услуги. Сэм изучил все мои материалы по составлению гипнотических текстов и был готов продемонстрировать свои способности.

Сэм полностью переписал наш сайт. Новую версию можно прочитать ниже или на сайте www.MoneyBeyondBelief.com.

Если вы хотите получить **огромные деньги** благодаря силе желания, даже если в прошлом все ваши попытки оказались напрасными...

...дайте нам 151 минуту, и мы расскажем вам о девяти древних «источниках», которые приведут вас к захватывающему дух благосостоянию и изобилию. Если вы не получите обещанного результата, то не заплатите ни копейки.

Обращение к каждому источнику длится всего 3 секунды. Мы познакомим вас с 217 комбинациями, но лишь одна из них может навсегда изменить ваши отношения с деньгами.

Трудно поверить? Давайте проверим. Если **«Огромные деньги! Домашний курс»** не избавит вас от ваших самых глубоких неверных установок относительно денег, мы без промедления возместим 100% стоимости покупки.

Представьте себе, как вы **просыпаетесь каждое утро с мыслью о том, что у вас в руках есть волшебный ключ к изобилию**. Ваше тело будет излучать теплый свет благодаря тому, что вы наконец-то нашли правильный образ мыслей для достижения безграничного благосостояния.

А самое лучшее, по окончании программы вы **привлечете финансовое изобилие** способом, который находится

в полном согласии с вашими высшими духовными принципами.

И последнее, вы будете держать под контролем вашу **духовную и финансовую судьбу.**

И даже после того как вы закончите заниматься по программе, чтобы продолжать расширять ваше «настроенное на благосостояние сознание», нужно заниматься всего лишь 5 минут и 49 секунд в день.

Прочитайте текст еще раз.

Ответьте на те же вопросы, что и раньше:

Что вы о нем думаете?

Сильный текст?

Гипнотический?

Чего не хватает?

А вот вопрос на миллион долларов: когда вы читали этот текст, у вас возникло желание купить продукт?

Результаты следующие.

Первый сайт, который мы называем версией А, оказался неудачным. Мы продали не больше 100 экземпляров курса за 100 дней.

Второй сайт, версия Б, побил все рекорды и обеспечил нам продажи на сумму 8500 долларов за один день.

Значит, гипнотический стиль влияет на продажи?

Задумайтесь:

- ◆ продукт был один и тот же;
- ◆ цена была та же;
- ◆ аудитория, к которой мы обращались, та же.

Единственное, что отличалось, — это стиль написания.

Пожалуйста, заметьте: *изменения* были внесены только в текст.

В следующий раз, когда вы будете почесывать затылок и размышлять, поможет ли гипнотический текст повысить продажи, прочитайте эту главу еще раз.

А затем ожидайте невероятных денег.

Как я узнал секрет гипнотических текстов

Мало кому об этом известно, но многое о гипнотических текстах я понял, изучая каталоги с продукцией для исполнения магических трюков.

Я с 16 лет интересовался магией. Вдохновленный примером Гудини, я хотел стать Гарри Эксело (Великолепным), самым знаменитым в мире артистом по трюкам с побегами и освобождениями. Когда мы жили в Огайо, я тренировался — братья закрывали меня в подвале связанным. Я всегда освобождался от пут. Я владел секретами Гудини. Я мог делать то, что делал он. Как-то раз даже задумал, чтобы меня связали и сбросили связанным с моста в воду и не помогали до тех пор, пока я не освободился.

Как раз в то время я увлекся фокусами с картами. И придумал несколько фокусов. Они были опубликованы в журналах по магии, когда я был еще подростком. Но отец не одобрял моего увлечения, и я прятал его глубоко в тайниках души до тех пор, пока мне не исполнилось почти 30 лет.

Сегодня увлечение выпущено на волю. Я увидел, что известный фокусник Ланс Бертон, иллюзионист и гипнотизер Питер Ривин, автор книг и статей по фокусам и магии Марк Леви, а также такие знаменитые эстрадные артисты, как Крескин, используют мои маркетинговые идеи. Сегодня я действительный член Общества американских магов в группе имени Гудини, существующей с 1902 года.

Я обожаю читать магические каталоги, потому что они представляют собой прекрасные образчики гипнотических текстов. Если говорить коротко, то в них выставляется на продажу «аромат жареного мяса», а не бифштекс. Они обращают внимание на преимущества, а не на будущее. Они никогда не выдают секрет. В них продается мечта.

Все это важные для нас уроки.

В одном описании говорилось: «Ваша аудитория взорвется от смеха, когда вы из ничего сделаете утку. Наличие опыта необязательно. Легко исполнять».

Это гипнотический текст. Он сконцентрирован на том, к чему стремится любой фокусник — быть популярным артистом и не прилагать к этому слишком больших усилий.

Позвольте привести пример, демонстрирующий составляющие гипнотичности.

Добро пожаловать в электронную рассылку магов Денни
и Ли Скотт Александер «Окончательный ответ»

Банкнота в лимоне

Я жду уже некоторое время, чтобы это закончилось. Скотт Александер, менеджер нашей магической студии Денни и Ли в Лас-Вегасе, стал популярным, выпустив 2 DVD-диска — Midnight Show («Полуночное шоу») и 10 O'Clock Show («Шоу в 22.00»). Это было ваше первое знакомство со Скоттом Александером.

Приведенный пассаж вызывает большое доверие. Он уже выпускал DVD раньше. Он руководит магической студией. Это не фокусник-любитель. Это профи. Во время чтения текста у вас появляется чувство доверия — очень мощный ингредиент в гипнотическом стиле.

А сейчас он выпустил свою версию фокуса с банкнотой в лимоне. Эти диски будут готовы к отправке через две недели. В первом тираже число экземпляров ограничено; мы принимаем предварительные заказы, так как диски будут очень быстро распроданы. Вот когда статус подписчика нашей рассылки оказывается преимуществом! Эти диски не будут продаваться в интернет-магазинах.

Данный пассаж является отличным примером реализации высказывания «краткость — сестра таланта». Если что-то, чем вы

очень хотите обладать, сложно заполучить, то вы начинаете хотеть этого *по-настоящему*. Когда известная книга Юджина Шварца о рекламе «Прорывная реклама» (Breakthrough Advertising) оказалась на интернет-аукционе eBay, она была продана за 900 долларов. Почему? Потому что она была редкой, и многие хотели ее приобрести. Несколько лет назад я хотел достать редкую книгу, посвященную фокусам с шариковой защелкой, довольно опасным трюкам. Чем больше времени я тратил на поиск книги, тем больше мне хотелось ее иметь. Я буквально помешался на ней. А когда нашел, испытал разочарование. Ничего особенного в ней не было. Из приведенного выше текста следует, что предлагаемый продукт будет редким, а значит, его будет нелегко заполучить. Эта уловка гипнотизирует, нажимая на психологические пружины.

Это высокопрофессиональный реквизит, точно такой же используется в профессиональной программе Скотта. Изобретен профессионалом, выполнен профессионалом, продается профессионалом. Высококачественный реквизит произведен в США с соблюдением всех технических требований. Не импортный хлам!!

Печально, но факт: большая часть реквизита для фокусов — брахло. Реквизит низкого качества постоянно ломается. Денни и Ли это известно, поэтому они говорят, что этот комплект первоклассного качества.

Безусловно, Скотт Александер нашел прекрасное решение для классического фокуса с помеченной банкнотой в лимоне. В нем есть все: его легко исполнить, он очень удобен для исполнения, всех можно обвести вокруг пальца, и публика в восторге!

Вы должны понять, какую функцию выполняет здесь этот текст. Он вызывает в вашем сознании картину того, как вы исполняете этот фокус и являетесь гвоздем программы на вечеринке.

«Публика в восторге!» — этого хочет любой фокусник. Эта фраза обращена к вашему эго. Обращайтесь в своих текстах к эго ваших читателей, и они сделают практически все, о чем вы их просите. Подумайте о той власти, которую будете иметь над ними!

Классический трюк: взятая у кого-то банкнота помечается, а затем исчезает и появляется внутри лимона. Фокус разработан для профессионального использования. Он с честью прошел все тестовые испытания.

Да — подписанная банкнота действительно оказывается внутри лимона!

Да — лимон может находиться у кого-то из зрителей до того, как банкноту возьмут и пометят!

Да — публика может выбрать любой лимон из вазочки с лимонами!

Да — лимон можно положить в закрытую на замок сумку, и исполнитель фокуса может не притрагиваться к ней!

Да — зритель может разрезать лимон!

Здесь происходит две вещи. Во-первых, вы получаете ответы на все ваши вопросы. Как вы узнаете позже из этой книги, предвидеть возражения, предупредить обеспокоенность и отвечать на них в нужный момент — вот ключи к гипнотическому стилю.

Во-вторых, вас настраивают на положительное отношение. Прочитайте все «да»-утверждения. Как вы вскоре увидите, невозможно вызвать у человека трансовое состояние без его согласия.

Давайте сначала поговорим о приспособлении. Скотт Александр, Томас Уэйн и Боб Колер потратили много часов, чтобы довести его до совершенства. Хотя приспособление и выглядит как обычный предмет, это далеко не так. По сути, это чрезвычайно точный механизм, разработанный для демонстрации трюка. Созданный согласно нашим техническим требованиям высококвалифицированным работником Томасом Уэйном, он удивит вас своей точностью и удобством в применении. Предметы такого плана характерны для арсенала самого Джеймса Бонда!

Текст еще раз дает вам понять, что речь идет о высокой технологии. И ассоциация с Джеймсом Бондом здесь как нельзя кстати. Большинство людей думают, что агент 007 пользуется только крутыми гаджетами. Попробуйте «подвести» человека именно к той ассоциации, которую вы хотите у него вызвать.

Это дьявольское приспособление позволит вам поместить помеченную банкноту в лимон, апельсин или любой другой фрукт совершенно незаметно для зрителя. Так же быстро, как укус гремучей змеи, и так же убийственно.

Не могу сказать, что мне нравится сравнение с гремучей змеей: она не вызывает у меня ассоциации с чем-то приятным, зато этот образ вызывает прямые ассоциации со скоростью.

Далее в тексте дается объяснение этого эффекта.

Зачем так много текста? Этот фокус продается за 400 долларов. Да, за 400 долларов. (Если вы хотите его заполучить, думаю, у них остался еще один экземпляр, последний. См. www.denny-magic.com.) Как вы узнаете позднее из этой книги, один из моих секретных принципов гласит: *чем выше цена, тем больше текста должно быть в рекламном письме*.

И снова повторю: каталоги для фокусников могут быть прекрасным пособием для изучения гипнотического стиля. Они научат вас фокусироваться на том, что люди получают. Каждый раз, садясь за написание рекламного письма, спрашивайте себя: «Чтого хочет читатель?» Сконцентрируйтесь на том, чтобы дать ему именно это.

Но прежде чем мы глубже погрузимся в копирайтинг, давайте узнаем, что говорят на эту тему известные гипнотизеры.

Что такое гипноз?

Недавно я брал интервью у Дэна Кеннеди, известного консультанта по маркетингу. В ходе нашей беседы Дэн сказал: «В бизнесе далеко не уйдешь, если не изучить хотя бы поверхностно основы гипноза».

Я удивился. Не самому утверждению, а тому, чьи уста это произнесли. Я даже не догадывался, что Дэн придает такое значение гипнозу. Реалии доказывают, что знание принципов действия гипноза помогает понять, как устроено мышление читателей.

Люди сосредоточены на себе. В этом нет ничего плохого. Это реальность. Они ходят, погруженные в собственный транс. Их опыт, установки, мысли и поступки создают уникальный мир, в котором они живут, двигаются и дышат. Короче говоря, каждый из нас находится в гипнотическом трансе. Мы не отдаем себе в этом отчета. Но мы в трансе.

Первый шаг в создании гипнотических текстов — понять склад ума читателя. Сознание читателя не сфокусировано на ваших текстах. Оно занято своими собственными заботами. Чтобы установить контакт, вам нужно достучаться до сознания, чем бы оно ни было занято в тот момент.

Всем хорошим гипнотизерам об этом известно. Чтобы гипнотизер смог ввести вас в состояние расслабленного сознания — что и является состоянием «под гипнозом», — ему нужно встретиться с вами там, где вы мысленно находитесь.

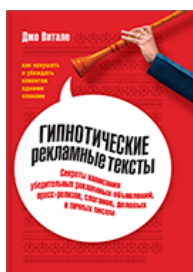
Он должен заключить с вами своего рода «соглашение». Вы даете согласие на то, чтобы гипнотизер ввел вас в состояние расслабленности, и только после этого он сможет это сделать. Без такого негласного соглашения никакого гипнотического транса не будет.

Известный копирайтер Роберт Кольер писал: «Вы должны встретиться с читателем там, где витают его мысли. Это можно сделать с помощью заголовка, который назовет их проблему или мечту. Вам нужно только начать письмо с того, чем уже занято сознание вашего потенциального клиента. Это способ заручиться согласием читателя. Это способ наладить хорошие взаимоотношения».

Кольер утверждал: «Значит, ваша задача состоит в том, чтобы найти точку соприкосновения с интересами читателя, его желаниями, какую-то фишку, которая привлечет его внимание и выгодно выделит ваше письмо среди всех остальных в ту минуту, когда он будет читать первую строчку».

И разумеется, все это станет понятнее по мере чтения книги. А сейчас я хочу, чтобы вы осознали, что чем больше вы обращаетесь к той мысленной волне, на которой находится читатель, тем притягательнее будет ваш текст. Текст, который обеспечит то, чего вы от них ожидаете, — *покупательный транс*.

Но прежде чем я объясню, как убеждать людей посредством слов, давайте рассмотрим несколько алгоритмов убеждения и влияния.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)