

盖瑞和米歇尔电话访谈录音

如何提升回应率



盖瑞·亥尔波特访谈

盖瑞·亥尔波特 Gary C. Halbert 是美国直复式营销的奠基人，文案撰稿大师。盖瑞·亥尔波特的邮件式销售，同时也开创了中小企业和个人创业的营销之路。从此以后，中小企业即使没有品牌，没有资金，没有雄厚的运营实力，也依然可以凭借着自己撰写的销售信，成功完成产品销售。盖瑞·亥尔波特生于1938年6月12日。逝世2007年4月8日，享年69岁。

盖瑞和米歇尔电话访谈录音

米歇尔·福汀：盖瑞，你准备好了吗？

盖瑞：我们开始吧。

米歇尔：嘿，盖瑞，欢迎你。朋友们，我们今天晚上要进行一次极其重要的通话。这将是我以后要打的几通电话中的一通。如果我也是一位具备独断能力的撰稿专家，也许会主讲其中一通电话。因为我们今天晚上这通电话要谈论的是如何提升回应率，通过撰写有效文案要用到的一些最有效的策略，以及其中需要考虑的紧迫问题。

我想把盖瑞介绍给大家，但是在介绍盖瑞前，先简单介绍一下我自己。我的名字叫米歇尔·福汀，你们中有些人认识我，并知道我是一名成功的医生。你们可能也知道我曾为如今互联网上那些著名人物撰写过稿子。比方说，我曾为约翰·里斯、亚尼克斯·斯尔娃、迈克尔·金布尔、柯克·克里斯坦森、斯蒂芬·皮尔斯、肖恩·凯西，等很多名人撰过稿。

之所以会选择做文案撰稿人，因为我当初已别无选择。在我事业初期，我做了一名推销员。以一种极其传统的敲门推销的方法推销产品，当时我的业绩没什么起色。所以，

有一天，我决定撰写我的第一封销售信。之后通过撰写文案，我发现身价开始飙升，因为这样可以吸引人们来我这里，听我描述怎样轻松地把产品销售给购买人群。

后来，我接触到了直邮，就开始写直邮广告，销售信和广告文案。我当时也撰写电视广告，为整形医生和头发移植医生撰写电视商业广告。从此之后，我就决定把所有精力都投入到文案撰稿中。现在，我仅为互联网撰稿。

在我做文案撰稿工作这个过程中，我相信我的其中一位导师，可以被称为“撰写之王”或是“文案王子”。盖瑞撰写了当今世界，乃至整个互联网中最优秀的文稿，他写的销售信通过网址 thegaryhalbertletter.com 可以找到（唯一中文版《盖瑞亥尔波特时事通讯》见“秘密行销网”<http://xxdd.cc/mimi/detail.php?id=VFdwU1BRPT0=>）。他的信可能是网上赚钱最重要的资源。如果学习盖瑞的销售信，你所学到的不仅仅只是最具利益回报的技能，而且，通过学习他撰写的销售信，还会比 99.99% 的人都具有优势。我的意思是不仅仅去读这些信。

我是说，你至少要做到把其中大部分内容，逐字逐句写下来。从中看一下盖瑞是如何抓住营销的节奏，如何运用心理学，怎样着重处理一些细节的；其中，他又是如何讲故事，如何运用情感来笼络人心，如何利用情感因素完成这

一系列事情。这些都极其重要。他又是如何提出令人无法抗拒的提议，并且让顾客立刻掏腰包购物的。

我想告诉你，不久之后当你去撰稿时，就会发现自己撰写的销售信就能抓住消费者心理，让他们购买你的产品和服务。

所以要做好一切准备，因为我敢说，这次通话可能是你一生中最具价值、最重要的一次通话。好了，在此不再做过多评论，现在让我荣幸地邀请，有史以来最伟大的文案撰稿人，我的导师，盖瑞·亥尔波特先生。

欢迎盖瑞！

盖瑞：谢谢，非常感谢。

在真正进入主题之前，我想先说点别的。因为我想激励你，希望你能够真正从这次通话中学到东西。我住在迈阿密，南佛罗里达州的东海岸，这里每天都有从其他国家冲上岸的人，他们中大部分来自海地和古巴。你想象一下，两个古巴人在同一天被冲上岸，他俩大约相隔十英里。他们奄奄一息，不过最后还是都恢复了健康。

其中一个古巴人以前是一个洗碗工，他从自己工作的酒店里的一位顾客身上偷了 50 万美金，并用一个防水袋绑在了自己身上。也就是说，上岸的时候他身上有 50 万美金。

另一个人上岸时，除了身上穿的破烂不堪的泔水裤之外，其他一无所有。除了他是一位脑外科医生，什么也没有。他原来在古巴是一位脑外科医生。

现在让我们快进到大约三年后，看一下这两个人的状况会怎样。我猜想，刚开始带着偷来的 50 万美金的第一个人，现在已经不会再有那么多钱，他拿那些钱用来尽情享受，已经把钱都花光了。如今他正在想尽办法来赚钱。

他可能已经死了，或者在做一些非法勾当，或者在吸毒，也有可能在坐牢或者干其他的行当，不过，他不会有很好的发展。

那个上岸时一无所有的人，现在居住在迈阿密最繁华的地带，也许他会住在珊瑚海滩。现在拥有一辆奔驰（梅赛德斯），或许还有一位贤惠的妻子，正在组建自己新的家庭，并且在医院拥有一个薪酬颇高的工作，等等。

这两个人之间的差别就在于，第二个人被冲过来的时候，是带着真正的财富过来的，这才是真正的财富，一个能够创造财富的头脑。人们可以把你的钱拿走，但如果你拥有一个能够创造财富的头脑，就永远不会贫穷。

你可能当时一文不值，但是这也只是暂时的。我认为，在这个世界上，没有哪项技能比撰写销售信息更有价值。销

售信息是电视广告、收音机、报纸广告、因特网中每一条产品信息的信息传播基础。

我曾经举办过一次我认为是最棒的研讨会，是关于如何撰写能让人富有的销售信，也是如何让文字转变成信息的信件。不过如果你具备撰写销售信的能力，我现在已经具备了，那么日常开支可以减少为一美元十九美分，购买几只圆珠笔和标准白纸薄的花费了。

你在任何地方都可以写作，可以在热带雨林等很多地方。很多人问我，如果成了一名撰稿人，怎样才能获得客户呢？以此表明，他还没真正掌握这一技术。

因为一名优秀的撰稿人，从来不用担心寻找顾客这个问题。如果你想获得客户，我的意思是，如果我想工作，我可以保证，一天 24 小时，一年 365 天中，永远都不愁没有客户。

大约三个星期前，我想赚点外块。我花了 11 分钟写了一封电子邮件，到目前为止，我已经通过这封邮件赚了 95000 美金。当时只是在无聊中撰写那封邮件。你同样可以做到这个程度。

现在我可以告诉你我曾经取得的所有成就。很多人也都知道，曾经最广为流传的邮件总共寄出了 6 亿封和相关的内

容。并且我可以告诉你，你可以在巴西的丛林中做这项工作，在监狱里也可以撰写。如果你学会了这项技能，那么它就会是你所学到的最具价值，而且是你随时可携带的技能。我可以给你保证，你可以得到任何你想得到的东西。

你可以利用这一技能获得你想赚到的所有钱，你可以以此技能找到你想要的最满意的伴侣，你也可以利用这一技能进行总统选举。我请求不为两党工作，因为如果我为他们其中一方工作，保证都不会让他们错失选举。所以，学习如何使用好这项技能确实很有价值。

我想告诉你一些我努力尝试去做的事情，我试着去以一种能对人们产生影响的方式写些东西。因此，我想给大家读两封信。我做过很多类似的事情，以这种形式作为研讨会的开始。不管你的母亲是否健在，都要把这两封信写给她。就假设是她健在的情况下，给你母亲写这两封信，这没关系的。

我要告诉你，我让他们做的是，我给他们每人两张一类邮票，两个 10 号的信封，让他们在这两个信封的左上角都写上地址，对于信封地址的书写，很多人可能还会感觉比较陌生，就是在信封的左上角上。

另外我让他们都写上了日期，因为我想让他们永远记得这一天，然后把这封信写给他们的母亲，写上各自的地址。先给你们读这第一封信：

亲爱的妈妈，我最近很忙，没有时间给你打电话，所以就给你写了这封信。你要知道，妈妈，你不仅给与了我生命，而且培养我，令我茁壮成长。

我现在面临着许多压力，由于某些原因，我开始想你了。我突然感觉到，我还没有向您表达我深深的感激和对您深深的爱。

我尤其喜欢回想以前一些特别的事情，记得我 18 岁生日的时候，您送给了我一只金劳力士手表，或者是其他一件礼物。不管怎么样，我会尽快抽时间去看您，能再次亲切地叫您一声妈妈，能够再次感受您的爱。

我让他们把那封信折起来放到信封里，贴上邮票然后各自把它寄了出去。

然后，我们以完全相同的方式，让他们写了第二封信，在信封左上角卡片大小的地区，写上他们的名字，名字下面写上他们写信的日期，这个日期和写第一封信之间只相隔几分钟。给自己的母亲写了第二封信，并且在信封上署上自己家的地址，以及他母亲的地址。这一封信是这样写的：

亲爱的妈妈，如果我离家没有这么远的话，我也许不敢给你说下面这些话，这些是从我刚出生起就想对你说的。你把我的生活变成了地狱。

我认识的所有人的母亲都比你优秀。我感觉你就是一个老婊子，是上帝创造出的一个垃圾。

说到上帝，他也知道，你的头脑绝对没有这么好使。所以，以免以你的低智商理解不了我所要表达的意思，那就让我再解释得清楚一点。

去死吧，去吃屎！

请不要给我打电话，也不要给我写信，我永远都不想再和你说话。之后不情愿地署上，你的儿子或是女儿，然后签上名字。最后附言：我爸爸也非常差劲。

我希望能听到你们的反应。不过这是通过电话在讲，而且你们那边被静音了，无法及时听到你们的反应，我就假装听到了你们的反应。下面提问一个在一次研讨会上我提问过的问题。

我不知道这个电话是否能够先解除一下你们那边的静音，以便我能听到你们的回应。我想知道你们当中有多少人会认为，你们的母亲因收到这两封完全不同的信，会做出天壤之别的反应。你们认为这种情况会有可能发生吗？

你能解除一下静音，让他们给我一个回应吗？

米歇尔：可以的，请等一下。好了。

盖瑞：好的。

米歇尔：我，我感觉应该没法解除静音，因为听电话的人太多了，电话线路太拥挤。

盖瑞：好吧。我就假设你们中大多数人都认为，在母亲收到这两封不同的信之后，会有天壤之别的反应。

那么，我来问你们一个问题，邮寄这两封信在花费上有什么不同吗？显然，花费完全相同。

邮寄这两封信花费的精力有什么不同呢？完全相同。

邮寄这两封信所花费的邮资有什么不同吗？完全相同。

写这两封信所购买的信纸的花费有什么不同吗？完全相同。

写这两封信在所花费的时间和精力方面有不同吗？没有任何不同。好了，其中的一封信会令人产生一种温暖的亲情感，另一封读后则会让人感觉绝望，而且悲痛万分。

这两封信的不同之处在哪里呢？他们之中只有一项不同，那就是里面的文字，写在纸上的文字。世界上没有什么比

纸上的文字更具有力量，不管是人们演讲用的演讲稿，还是电视剧本，还是其他的一些文字资料。总之，文字是世界上最强大的一种力量。

现在，在我们深入主题之前，我先告诉你一些别的事情。事实上，写作不取决于你的写作水平有多高，而是你是一个很好的真正的知晓者，你要知道别人不知道的事情，只有这样，人们对你写的内容才会做出不同的回应。

下面我给你举一个特别的例子。

让我们假设你正在参加一个纽约的鸡尾酒会，在酒会上有一位光彩照人，非常漂亮的女士，每个人都试图接近这位美女。有的人走过去对她说，可以带她进演艺圈，有些人告诉她自己是百万富翁，有些年轻男士则给她展示自己强健的腹肌，有些人给她谈论自己的名车，还有些人跟她谈论自己的模特公司，等等。但是你知道一个特殊的秘密，而且想博得她芳心的人中没有一个人知道这个秘密。

你知道她是一个吸食海洛因的“瘾君子”，现在极其想吸食海洛因，来解除毒瘾。每一个人都在盘算如何接近她，然而你则可以拿着一小袋白粉走过去，给她瞄一眼，然后对她说“我刚得到了些上好的海洛因，你愿意和我一块儿出去品尝一下吗？”

那位美女会立马跟你离开，因为你那里有她真正想要的东西。这是一个有点夸张的例子，不过相比于不能让你们明白我的观点，我更愿意举一个夸张化的例子让你们理解清楚。

所以你所要做的第一件事就是，了解信息。你需要了解相关的人，了解相关的策略，你需要了解很多你不知道的事情。

我会告诉你们一些类似的事，作为你们了解信息的一个开始。

假设你的一位很有钱的叔叔去世了，在美国给你留下了一千套房子。由于某些原因，这些房子要在 90 天内卖掉，这些房子都需要粉刷，而且只能粉刷成一个颜色。

你知道要把这些房子刷成什么颜色吗？我知道，必须把它们刷成黄色。为什么要刷成黄色呢？因为那里大部分房子的颜色都是黄色。如果你住在美国，你可能会把它们刷成银色，因为美国人最喜欢的汽车颜色，是银色。

这是需要了解信息而举的一个例子。你需要了解这些信息，需要调查相关人的信息。下面我要告诉你一些你不知道，但对于你来说很重要的信息。

几十年前，克劳德·霍普金斯在纽约市发行量上万的报纸上进行了一个试验，他要把一项产品推向市场。人们可以免费得到这个产品样品，因为他知道，一旦你试用了这个产品样品，就会成为这一产品的终身用户。

因此，他把这次行动呼吁分成三种方式来叙述。第一种是，得到这个免费样品的方法很简单，你需要做的只是在一张纸上写下你的名字和地址，然后寄给我们就可以。一旦我们收到你的信件，我们会立刻给你寄出免费样品。

方式二，得到这个免费样品的方法很简单。你需要做的是打某某电话，把你的名字和地址告诉接听电话的客服，我们会立刻给您寄出免费样品。

方式三，得到这个免费样品的方法很简单。如果你愿意的话，可以在一张纸上写下你的名字和地址，然后寄给我们。或者给我们打电话，告诉接电话的客服你的名字和地址。不管使用哪种方法，只要我们知道了你的名字和地址，我们会马上给您寄出免费样品。

现在我听不到你们说话，我们没法进行沟通交流，但是我假设你们仍在听我讲。在我做电话培训的时候，总有种对着空气讲话的感觉。不过我假设你们在那里听，我相信你肯定想知道这三种方式产生的效果如何。结果是只有打电话的那一方式，获得了三倍的回应率。

下面是产生这种结果其中的一个原因。

其他两种方式允许人们延迟做决定，拖延时间是销售的致命杀手。不过请等一下，这个测试是 50 或者 60 年之前做

的。如果我在 17 个不同的时间段里对这些方式进行测试，结果会怎样呢？每一次让顾客直接打电话的方式都会得到三倍的回复率。我敢打赌，你们有些人不知道这个结果。我还会告诉你们另外一些东西，你们有些人不知道的东西，如果你想成为世界级一流的营销大师，那么你就需要行动起来，多了解类似的信息。

你知道吗，很多人更倾向于拨打一个 POTS 号码，而不拨打一个免费电话。POTS 的意思是普通电话服务的意思。你知道吗，如果你住在电话区号为 702 的地区，并且让人们拨打带有这个区号的电话号码，会比让人们拨打区号为 888 或 800 的号码接到更多的免费电话。你自己猜测一下是什么原因，我知道这是事实，阿果拉出版社（Agora Publishing）也知道这是事实，我们已经对此反复测试过了。

我猜想，人们在拨打免费电话时，担心会遇上个高压推销员，或者打过去之后就直接转到语音信箱了。不过，这都没关系，我不在乎这些结果如何，我只在乎自己知道如何去做，这就可以了。

你们中的很多一部分人都在网上工作，我要告诉你们一个内部秘密。有一次艾德·戴尔从澳大利亚追踪找到我说，他每去一个地方都会告诉当地人，说自己要成为世界上最棒的撰稿人。并且他也提到，我们今天在这个大厅里面所讲到的每一条规则，对你成为优秀撰稿人都会有所帮助。

我们谈论着，我说那是一种恭维的话，就这样聊了一会儿。然后我说，嘿，艾德，你做好相关的网站了吗，他说是的，他已经做了五个网站。我说我敢打赌，我跟你交谈三分钟，不管你网站上销售什么产品，都能让你的每个网站的回应率都得到提高。

他有五个网站，我说如果我赢了，你就得请我吃一顿饭，好吗？他说好的。然后，我说这样做，不要在订购那个页面上写“点击这里订购”。

顺便说一句，如果你的网站其中有一页上写着“点击这里订购”，那就是在浪费钱。你把这句话改了，跟你说应该怎么做，你就写上：订购很容易，只需拿起电话拨打某某号码，告诉接电话的客服你的订单信息就可以。

他做了改变，发现效果不错。之后换了一种方式做改变，因为他不想让其他网络同僚知道自己是如何进行改变的。我们在电话交谈时我对他说，嘿，艾德，你是不是欠我一顿饭呢？他说‘我认为自己应该欠你一辈子的饭’，因为他此时获得的回应率最少提升的是原来的两倍，最高的竟然提升为原来的 10 倍。

现在，对于你们那些在网上工作的人，有一些网上秘密我不打算告诉你们。我的意思是，你们还未具备接受这一秘密的心理准备，不过我会告诉你另一个更有效的秘诀。

我会告诉你们几个非常强大的秘密，其中一个能够让更多人访问你的网页。米歇尔我当时告诉了你在 AskGary.com 网站上存在的致命缺陷，对吧？

米歇尔：是这样。

盖瑞：你当时说让浏览者留下他们的名字和邮箱地址，这种做法严重阻碍了他们进一步的行动。我在 Classmates.com 上注册了自己的信息，令我很烦，因为他们不停地发信息过来。人们也担心类似的现象发生。

如果你注意到我的网站就会发现，点击这里可以观看我们相关的时事通讯档案，另外，如果想收到我们网站活动信息的相关通知，也可以点击这里。现在已经有成千上万人愿意接受我们网站的活动信息的通知，因为他们对我们已经比较信任。不过你也不必非得接受我们网站的相关通知，可以直接进入我们网页阅读相关信息。

你可以直接进入我的网站，阅读网站里的所有内容，我不需要知道你的 web 地址，这一方式真是一个必杀技。要知道，这样你就不止有 500 个问题，可能会有 3000 个问题要挂在网站上。

米歇尔：是的。

盖瑞：下面存在另一个易犯的严重错误，我感觉你们每个人都开始有这样的疑虑了，你们在想这个人根本不知道他自己在说什么，等等。我接下来要讲关于效率和效益的问题。

但是，首先我要告诉你，如果你的网站中写有点击这里订购的条目，就是在大把大把地浪费钱，因为我要告诉你写上点击这里订购时，在访问你网页的人当中会有多少人订购。我告诉你平均状况，20 个访问的人中会有一个人订购。

你会想为什么会出现这种情况呢？难道这些人只是在随便浏览网页吗？不是这样的，完全不是这种现象。之所以会出现这种现象是因为，打电话订购他们需要的产品比在网上填写订单表格要简单的多。那么你就只提供打电话订购这一选择。然而有些人就会说，我想得到他们的邮件地址。我讲一下这类销售。

你让顾客打电话订购商品，随之而来的另外一件令人头痛的事就是要在电脑上填写订购单，然而，电脑是造成这一结果的罪魁祸首。顾客打电话来订购，你向他们索要姓名、邮寄地址、信用卡卡号等一系列信息。如果你把其中一个号码填颠倒了，电脑就会发出信息填写错误这一报告。我认识一位叫斯科特·凯恩斯的，他是位优秀撰稿人，也是我的一位好朋友。在第 17 次对一款软件订购信息填写错误之后，他最终放弃了在网上的订购。

你要知道，订单表格的填写是影响销售顺利进行的一个致命障碍。每一个想下订单的顾客都会因此无法购到物品，以致到手的钱白白地溜走了。

不过，我告诉你们的这些事情是相当有效的。下面我给你们讲一些效率和效益之间的不同。

我出生在西弗吉尼亚州的帕克斯堡市。那个地方在西弗吉尼亚俄亥俄河旁边。如果你沿着这条河往北走 30 英里，到达河的对岸，那就到了俄亥俄州的玛丽埃塔市。那么，密西西比河大约在俄亥俄河西面一千英里远的地方。

那么，你想象一下，两个人乘坐一个独木舟在密西西比河上划行。我不管他们是往哪个方向划行，往北也好，往南也好。不过他们都熟练掌握了独木舟划行技巧，他们娴熟地向前划行着，几乎很少使水面泛起波纹。你可以设想一下他们奋力向前划行的那种场景。

就像在网上购物的那些人一样，他们俩奋力向前划行，不过你猜结果会怎样，他们永远不会到达俄亥俄州的玛丽埃塔市。因为玛丽埃塔市不在密西西比河。

现在假设把某人放在俄亥俄河上，而且没有独木舟，只给他一根木头并且只能用手划行，这是他可以采取的最有效的方法了。不过只要他是往北划行的，他最终会到达俄亥

俄州玛丽埃塔，因为他做的努力是有效的。

我希望能从你们那里得到些回应，不过你们是否都明白这之间的不同呢？要知道，你努力想变得有效率，效率高是好事，网上人人都说自己效率高。你应该学习变得更有效。

好了，这是一个简短的开场白，接下来在我进行下一阶段的夸夸其谈之前，我先来回答一些大家要提问的问题。

米歇尔：谢谢你盖瑞，简直太棒了，非常感谢你分享这些内容。
你知道，我有很多问题，可能我会有更多问题，如果我-

盖瑞：看来你是有很多问题需要问，不妨说来听听。

米歇尔：好，那我问一下关于长销售信与-

盖瑞：这正是我想到的 500 个问题中的其中一个，大约有 25% 的人问到了这一问题。

米歇尔：好，首先我认为，提出那个问题的人完全是个大笨蛋，既然这样说了，下面我就给你解释一下来证明这一点。

我希望你能想象一下，如果上帝从天堂下到人间，把你深爱的妻子或者你女朋友从你身边带走，从此你永远无法和她见面了。之后上帝在一个岛上安排了 100 个女人，然后对你说，“我这么做，只是想找点乐趣而已。我要让你从

这 100 个女人当中选一个，和她共度余生。我这么做因为我是上帝，我最近心情不爽，所以我也不想让你好过。

我不会让她们中任何一个人跟你通电话，不会让你看她们任何一个人的照片，也不会让你看任何她们相关的视频，类似的信息都不会给你提供。我会让她们每一个人，给你写一封关于她们的自我介绍信，你必须从这 100 封信里面挑选出一封，然后和写这封信的女士共度你的余生。”

你想让她们怎样写那封信呢。嗨，我是宾尼，水瓶座。我喜欢在沙滩上迎着月光散步。这样吗？我不认为这是你想看到的那种信。我想你应该想知道关于宾尼的所有情况，你会想知道她今年多大了，她身高多少，体重多少，她的头发是什么颜色，她长着怎样的牙齿等，这些都是她外貌方面的信息。

你还想知道她的爱好是什么，她受到过怎样的教育。你知道，你想知道所有关于她的事情。你要和这个女人共度你的后半生，‘我叫宾尼，我是水瓶座’这一信息远远不够，不是吗。

现在，让我们再现实一点，这显得有点夸张。我们拿汽车来举例子。由于某些原因，不允许你提前看自己要购买的汽车。政府下了政策说，从现在开始在购买汽车之前，任何人都不准提前看产品，而且不允许你听到要购买汽车的

声音，等等一切关于你要购买汽车的事情。汽车制造商只会给你寄一封信。

那么，你想知道关于那辆汽车的什么信息呢？‘嘿，这是一辆很棒的汽车，每加仑能行驶很长路程，5.4秒内可以从0加速到60，行驶起来也极其舒适。’我不认为这些信息是你想要的，我认为你想看到有50页的信纸，详细地写明你想知道的关于这辆车的每一方面的信息。

销售也是如此。那些对你产品不感兴趣的人，不想听到你说的任何事情，也不想看你给他的任何宣传册。让他们见鬼去吧，我们不在乎他们的想法。再补充一句，我们在追寻有购买欲望的买家。

盖瑞：我希望大家想象一下我撰写的一则广告。我是说，它真的是一则非常精彩的广告……精彩的标题……精彩的内容，精彩的文字，娓娓道来，等等。它是一则宣传针织机的广告。

我猜，如今，在本场讨论会上的大部分人都不会经常织东西了，当然了，罗西·格里尔除外。我觉得，你们都已经习惯了不再亲自动手织东西的生活，所以即使我在销售信里使用再多技巧向你们推销，也不会改变你们的这种习惯的。但是让我们来分析一下另外一种情节。

比如说，你已经结婚了，但出于某些原因你与妻子相隔很远。你并不在医院工作，而当你离开的时候，你的妻子产下了三胞胎，之后有个人来找你，他想告诉你，你的妻子生了三胞胎，但是他的语法非常糟糕，而且他的英语表达也充满问题，那么，有没有这种可能：他想要表达的是“你的妻子生下三胞胎”这件好事，而你却完全提不起兴趣？（因为理解他的话太困难了）

世界一流回答与所有普通回答之间的区别就是：是否懂得什么对人来说才是最重要的。你可以用故意颠倒英语字母顺序拼凑而成的行业术语写下“你妻子产下了三胞胎”，也可以模仿莎士比亚的手法，写有关“针织机”的事情。而这些都是无所谓，因为它们根本就都没有什么作用。关键是，你必须要知道，什么对人来说才是最重要的。之前的一次演讲，我并没有太深入，因此这一次我要尽力多说一些。

米歇尔：你说得非常精彩。事实上，盖瑞，当人们向我提出那个问题的时候，我也是这样来解释的。

盖瑞：你知道吗，其实我认为，如果有任何人问那样的问题，我们都应该这样应对：任何人如果在一个公共场合提出那样的问题，那我们就应该毫不犹豫地巴掌伺候！

米歇尔：或者，你也可以把他们送到你堂弟奇诺那里。

盖瑞：对，可以让奇诺回答他们这个问题。

米歇尔：我……我……我在我们的作家官网上看到过来访记录，有人在上面评论过这个问题。有人觉得我太自以为是了。可是在这场访谈上，我必须这样啊！

盖瑞：对于这样的人，我通常都是这样来回答的。还有，你提到这点，又让我想到了另外一件事情。

米歇尔：请讲……

盖瑞：几乎每一个从事营销工作的人都不愿意彰显个性。但你知道吗，作为撰稿人，个性却是你需要拥有的。大家都是不想去冒犯任何人的，但作为撰稿人的我却推崇丹肯尼迪的言论，“一定要在中午之前冒犯到别人。”

我有一个理论，叫做乔治男孩（英国流行歌手）与约翰·韦恩的营销理论。你知道，乔治男孩有自己的粉丝，约翰·韦恩也有自己的粉丝。而现实情况是，这两个人根本就没有任何的交集。有些人喜欢用机关枪杀掉日本人、充满大男子气概的人，而有些人喜欢性取向混乱、穿裙子的男歌手。

他们二者都没有什么错，只是两人没有任何共同点而已。对于乔治男孩和约翰·韦恩展现出来的各自的特点，任何人都可以表示赞成，也都可以进行批判，对吗？

你知道吗，我们真的应该停止这种试图去取悦每一个人的废话了。因为你不可能让每一个人都满意。即使你愿意花很多钱去做，但是你依旧不可能做到。

米歇尔：我记得不久前，你在一个研讨会上说过一些话，我不记得具体的内容是什么了……呃……但是我清楚地记得，当你讲到“把东西卖给狐狸的时候，并不想使狗心烦”的时候，人们听得非常入神。

盖瑞：哦，对……我……我是说过那句话……嗯……因为我在说那句话之前，曾经写过一个广告，得罪了很多女人。

米歇尔：嗯嗯……

盖瑞：我……你知道吗，这个世界上总有很多又胖又丑、很彪悍的女人会被我的广告冒犯到，所以我就说了那句话，“我并不担心会冒犯到狗，因为我在一心一意地把东西卖给狐狸”，我觉得，你们都应该记住这句话。因为我下次再发表这种精辟的言论就不知道要什么时候了，让我们拭目以待吧。好了，请接着提问吧。

米歇尔：好……嗯……但是你说得非常好，我想把它运用到我自己的评论中去。我经常告诉人们，如果你是一个史蒂芬·金迷，也就是说，史蒂芬·金无论出什么书，你都

会第一时间去购买。那么，当史蒂芬·金出了一本 800 页的厚书之后，你会因为它太长了而就不去购买了吗？

盖瑞：不会。

米歇尔：当然不会，而且不仅如此，你很可能会购买之后，坐下来，一口气将它阅读完，因为你非常喜欢书里写的东西。你很可能会希望书能更长些，或者想要再把书通读一遍，因为书中的内容太精彩了，这才是关键。事实上，“无聊文章”与“长篇文章”是有本质上的区别的。所以我告诉人们，“长文章”不等于“冗长文章”，只有无聊的文章才会让人觉得冗长无味，而有趣的文章越长才越好呢。

盖瑞：对，我很赞成你的说法。我想，我的文章就是这样的吧，虽然很长，但却很有意思。

米歇尔：哦，盖瑞，你当然是啦。

盖瑞：或许将来我有可能忘了你说过的这些话，但它们真得很受用。米歇尔，你说的很对。

米歇尔：好，盖瑞，与之相关的还有另一个问题。之前有人提出过这样一个问题，“最近有很多人都说，他们看到了好多大肆宣传的文章，尤其是在网上看到的特别多，那么，怎样才能写出更真实、不那么大肆宣传的文章呢？

因此，你能说出大肆宣传的文章与诚恳真实的文章之间的区别吗？你知道怎样写出宣传色彩不那么浓的文章吗？你要怎样确保自己文章的客观性，不撒谎呢？”

盖瑞：嗯，首先，一般都是不知道自己真正在写什么的人才会利用那种“过度宣传报道方式”，因为他们不知道自己在写什么，他们就会在文章中使用更多的形容词，造成“过度宣传”。如果你在文章中能够引用大量有说服力的事实案例，那就不需要浮夸的宣传辞藻了。

如今，我认为过度宣传确实是存在的，但是它并不像你认为的那样。如果你认真研究一些克劳·德霍普金斯这样大师的杰作或者类似的作品，你就不会再认为它们是“过度宣传”，而会认为其是“最棒的销售信件”了。实际上，最好的销售广告词就是摒弃所有那些形容辞藻，用真实的案例和朴实的词汇就能表达得很精彩很感人，直击人心，引人注目。而如今大部分营销写作中出现的问题就是使用大量浮夸的形容辞藻，而不使用真实的案例。

人们在写作前，总是准备得不够充分，所以才没有大量真实的案例可以运用到行文当中。如果你准备了大量的事实材料的话，你就大可不必使用很多“过度宣传的辞藻”了。

米歇尔：好，你说的话正好可以引导我直接提出下一个问题，“你认为广告文案撰稿人经常会犯的最大的错误是什么呢？”

盖瑞：嗯…撰稿人经常会犯的最大的错误…嗯…我觉得就是，他们并不知道如何去做自己正在做的事情。

米歇尔：你的意思是说……

盖瑞：他们不知道学习。我……我要告诉你几件事情……嗯……撰写一封销售信可以有很多种方式，我要说的不是唯一一种方式，也不是唯一一种好的方式，但却是我和约翰·卡尔顿两人使用的方式。

我们首先会写出导语（子弹），因为人们之所以会通过你写的广告而购买，大部分时候，唯一的原因就是导语的质量。现在我手头就在写一则广告，是用来宣传我写的一本书的，这本书的名字叫做《高潮达人——如何实现人类最棒的性爱》。

这本书中一共有64个导语……嗯……其中大概有14个对我自己而言都是不可抗拒的。但我想要表达的重点是，之所以会有大量的人愿意购买14页的销售信里宣传的东西，是因为他们想要知道每个导语下面所写的具体内容都是什么。

曾经我为《企业家杂志》写过一则导语，那是在20世纪80年代的时候，当时每个人都会服用可卡因。我的导语是：“假冒可卡因：一种合法的替代品，愚弄了每一个人，

甚至是专家。”你知道吗，我那则导语刊登之后，多少年来，总有人来找那个产品，想知道那到底是个什么东西。并且，其实我的那则导语是跟其它 150 个导语放在一起的，但是人们却能注意到它。

而如今，为我写的这本性行为书籍所做的广告包含了 60 个导语，但是我只会认真阅读我不了解的其中某个导语下面的内容。事实上，这样的导语数量是很少的。所以，百忧解（一种治疗精神抑郁的药物）和左洛复（药物名）在我们国家才会如此受欢迎。几乎没有人，包括医生，最开始都不理解性暗示是什么意思。

导语：“女人对于男人在性方面最大的抱怨是什么呢？男人对于女人在性方面最大的抱怨又是什么呢？”我在这则导语上面添加了重要星号——一个女人对男人的彻底背叛，证明了她的高潮实际上都是伪装出来的。

因为她们需求得不到满足，所以就会去找别的男人……有很多内容我都省略了……嗯……我觉得，女同性恋对于性的理解有很多男人并不懂，这就是为什么如今更多女人抛弃了男人，而去选择其他女人了。导语：“一个女人想要使自己更加吸引异性，最重要的一件事情是什么呢？一个男人想要使自己更加吸引异性，最重要的一件事情又是什么呢？”

我觉得，这则导语是吸引受众数量最多的一条，很多人都是因为这则导语才购买我这本书的。在这则导语下面的内容中，讲述了三种非常有效的方法，可以让你用来分析出，“你的配偶或者非常重要的恋人是否在前 24 小时之内与其他人发生了性关系”。第一条就是：一定要认真观察你的女人，是否真正达到了美妙的性高潮。

还有很多则导语是我没有加重点星号的，比如说这则：95%的男人都没有认识到，几乎所有女人都会利用哪些调情手段。如果他们认识到这点，并理解了女人的这些“公开的”小秘密，那么，他们之间的性爱就会立即比之前好上十倍。还有这则：赢得对方永不磨灭的真爱的最好方法。

我省略掉了这里面的一些内容，因为我……我觉得这是需要在家长的指导下观看的……（开玩笑）……嗯……只是冲个澡，换上性感的裙子，短短的 15 分钟之内的变化，你对另一半的吸引力就很可能就会加倍。

好了，现在我们不谈那个了。你知道，该怎样做，才能保证你的爱人几乎不停地想你呢？以及如何确保，她总是充满激情，身体里的欲火总是到达“白热化”状态呢？与此相关的导语是：“一个非常重要、但是几乎无人知道的妙招，可以永远结束恋爱双方互相唠叨烦扰的状态”。

还有更多的导语我就不一一举例了，下面我们来看一下这一则：男人赢得女人永远的爱，最重要的一件事情是什么。如果一个男人想要得到一个真正令自己满意的女人，或者他想要获得成功的机会，他就必须要具备的一种品质是什么。这一点非常重要，但是却鲜为人知。女人们可能会忽略男人的一切，但绝对不会忽略这种品质。

好了，所有标记了重点星号的导语就是这些了。而关于所有这些导语，有些非常非常重要的事情我想要交代一下。我所撰写的这些导语，没有任何一个是虚夸之词，都是有事实依据的，你将要了解到的都是你必须应该了解的事实。现在，如果在我们这场访谈中有女士参加，并且她……并且她们是和男士们一起来听这个访谈的，那么，各位男士，在我讲述这些导语的秘密的时候，请观察一下你旁边的女士……嗯……我相信，她们一定是在频频点头表示同意的。

好，如果一个女人假装性高潮，那就说明她真的有外遇了。那么你知道假装高潮的具体表现是什么吗？当女人发生高潮的时候，她们通常会情不自禁地把脚趾卷起来，她们控制不了自己不那样做……嗯……我之前说过，要分析一个女人是否在假装高潮，一共有三种非常有效的方法……那么，如果我将其归纳为一种超效方法，来分析你的配偶或者重要的另一半是否在前 24 小时之内与其他人发生了性关系，会怎么样呢？你觉得我是在大肆宣传吗？

米歇尔：当然不觉得。

盖瑞：真的一点都没有过渡宣传的意味吗？

米歇尔：真的没有。

盖瑞：但是，能够让你发现你的女人是否在前 24 小时之内与另一个男人发生了性关系的有效方法，难道不是你真正想要了解的事情吗？事实上，确实有这样的方法。我会告诉你这种方法是什么，并且我保证，一旦我说给你听，你就会发出“啊哈”的恍然大悟之词。

我们来假设一下：比如你，或者你的妻子，或者你的女朋友正在办公室里搞外遇。他们离开办公室，去了汽车旅馆并发生了性关系。那么，在做爱之后，他们会做的第一件事情是什么呢？那就是，他们一定会洗澡……他们会洗个澡来毁掉证据。

他们会把化妆品残渣弄掉，把衣领上的口红弄掉，把对方身上的味道弄掉，等等。因此，如果你的配偶或者重要的另一半会经常突然洗得清清爽爽地回家，而她之前根本就没有去健身房锻炼，也没有去上芭蕾舞课，也没有做任何需要洗澡的事情，那么，能够解释她的行为的唯一原因就是：她洗澡，是为了消除自己搞外遇的证据。

好了，关键是……我试图向你证明的是，这些事情的确是事实，我也把它们写到了导语中，但是这些导语只能称之为“空泛导语”，因为我并没有说出其中具体的秘密：要观察一个女人是否达到真正美妙的高潮必须要遵守的第一条规则是什么呢？好了各位听众朋友，在这里我就不再继续谈论性的问题了，因为我知道你们中有些人已经很无语、很无精打采了。但是，你知道那第一条规则到底是什么吗？那就是，女人必须要感到绝对地安全……嗯……还有……嗯……

还有另外一则导语我也很喜欢……嗯……你知道怎样才能使异性（尤其是女人）对你的爱永不消退吗？让我来告诉你吧……那就是：让她意想不到的礼物。而我所谓的这种小礼物，并不是你在她生日时要送给她的礼物，也不是在你们结婚纪念日时你送她的礼物，而是对于她而言很特殊的、令她意想不到的礼物。比如说，你知道她喜欢收集那种秘鲁小泥塑，那么，你就亲自去淘一个送给她。或许一个小泥塑也就花个 5 美元，但是如果你将它和鲜花一起送给你的另一半，那么，出乎意料地，因为这个礼物，突然间她就会更加爱你了。

嗯……接下来，我要说的一则导语与性没有什么太大关系，它讲的是男女之间的关系问题……嗯……我以自己“两性关系顾问”的名誉保证，我所说的这个秘诀非常重

要，但是却很少有人知道。有了这个秘诀，就可以使男女双方永远都不会再彼此唠叨。

我的女朋友，实际上是我的未婚妻，她是我遇到过的心地最善良的女人，也是我遇到的最迷人的女人（至少我是这么认为的）。四年前，我们刚开始交往的时候，我跟她之间达成了一个协议。四年来，我从未打破过那个协议，而且她也非常难以想象，一个男人竟然能够与她达成这样的协议……这个协议是：如果我做了任何冒犯或者激怒你的事情，请你告诉我，只需要一次，我就永远都不会再那样去做了。

比如说，我的女朋友是哥斯达黎加人（中美洲国家）。哥斯达黎加人有这样一个习惯，就是他们每个人在吃东西的时候，绝对不会戴帽子。所以，每次我进食的时候，都会将自己的帽子摘下来。这是一个非常简单的事情。

但这并不意味着，我会听从女朋友的话，再也不去划船，或者不做类似的事情，或者为了她改变自己的职业等等。但是你们要知道，关键问题是：如果你做的事情让你心爱的人生气了，而这个事情又是非常容易改掉的，比如说，每天回家进门之后，你会习惯地脱掉大衣，然后将其扔在地板上，而这种行为会让你的另一半非常生气的话，那么，你以后一定不要再这样做了。其实，大部分情况下都是这种容易改变的小事情。

我和女朋友互相都遵守着这个协议，只要一方说了另外一方做的事情令自己不舒服，那么我们两个就绝不会再做第二次。事实上，每个人都能做到这一点。关于这方面内容，我写了一则非常精彩的导语，但是在这个导语背后，也说明了一个非常重要的事实。

我不需要使用任何的浮夸之词来撰写这则广告，因为……你能理解我的意思吗？我一直都在寻找有力的事实……令人兴奋的事实……然后，我会将那些令人兴奋的事实写出来。我并不需要“语不惊人死不休”，说一些有关男女之间关系的爆炸性的事情，使周围的空气都凝固住……你知道的，我完全不必说这些空话。我只要陈述一些简单的事实就可以了。

因此，当你开始写作的时候，你应该……我……我建议你们 每一个人，都先从写导语开始，因为你们要知道，一切都与导语息息相关。你的整篇内容都是对导语的具体阐述，你所做的一切，也都是为了吸引受众去阅读导语，或者让受众相信你的导语。事实上，你的一封信的其余部分都是围绕导语所写，用导语去吸引人是其唯一的目的，即使在导语之前还有标题。

比如说，曾经山姆和莱斯利在丹佛（美国城市）经营着一家家具商店，而我为他俩打工。如今，他们已经拥有了五到七家这样的商店了。卖什么就只会吆喝什么，他们俩的

店里，陈列着各种样式的家具，售价低廉，不讲价，可以分期两年支付，不收取利息等等。他们拥有的便只是这些了，只是不同的家具有不同的名字，不同的售价等等，他们的任务便是销售那些家具。但是卖得好与卖的不好之间的区别就在于，如果你想要自己的家具大受欢迎，那么你就要在寄给受众的销售信中使用“招数”和“理由”。

所谓“招数”，可以是在信件的顶部粘上一张美元钞票，这样人们便能够快速注意到它。你理解我的意思吗？这种做法就叫“招数”。招数，可以是在信件顶部粘上一张真人照，也可以是一张钞票，或者类似的东西。

而“理由”就是，告诉受众，你为什么会在在这个床垫上进行这样的促销活动。而在我们所撰写的一封销售信中，我们告诉受众，我们之所以会以如此低廉的价格将这种床垫卖给他们，是因为我们在零售这种床垫时销量非常不理想，即使它们真的是非常好的床垫。还有，我们卖不出去床垫是因为，制造商很差劲，把床垫上的商标缝反了。事实证明，我们说制造商把床垫上的商标都缝反的这封销售信效果很好。因此，之后我们就会找出各种各样的理由来进行促销，比如说：由于最近一直在下雨，我们的一部分家具遭到了水灾，其原因是有一次山姆到屋顶上钻了一个洞，导致雨水从上面留下来，弄坏了一部分家具。因此，我们要将它们打折销售。

不知你有没有读过罗伯特·科利尔的书，他曾在书中写过，“由于家具上有一些划痕，所以要把它们降价销售”，而我们只是套用他的方法，并进行了一些改变。记住我之前给你们讲的，首先要通过各种“招数”吸引人们注意，然后要给出“理由”。

道理很简单，但却很有效。当受众读到那些销售信的时候，他们会相信卖家的话，也会理解他们降价出售的理由。在这里，我还想顺便为大家推荐一部作品。

米歇尔：盖瑞，请继续说。

盖瑞：嗯……如果我必须赢得一场写作比赛，或者我在作家圈混不下去了，连孩子都养不起了，那么，我一定会将盖瑞·本西文加（Gary Benzevinga）视为自己的最强劲的对手。这个人出版了他自己的本西文加导语集锦，并且免费发放，如果你没有读过它们的话，那真是你的一笔巨大的损失。

米歇尔：嗯，对，我同意。

盖瑞：还有……嗯……他最近写的一则导语是有关广告中最重要的词语的。他所表述的要比我听到的其他人的都好，因此我们俩之间也颇有那种“惺惺相惜”的感觉……嗯……我们俩相识多年，一直以来都是互相尊重的……每到感恩节的时候，对于那些给他的生活带来重要影响的人，他都会

送给他们一枚分量很重的金币，而最令我自豪的是，我也得到了其中一枚金币。要知道，这枚金币是我最宝贵的财富之一。接下来，我还要为大家讲述另一个有关盖瑞·本西文加的故事。

杰·亚伯拉罕来找过我，向我展示了一些人们用来销售金融时事通讯等的金融销售信件。而我对他说，“杰，这些东西之所以还有用，是因为我对金融领域一无所知”。杰说，“好吧，那你为什么认为自己能写得更好呢？”

我很高调地说，“杰，我合着眼也比这个写得好。我随便一编，就能编出一篇又一篇的佳作，从不失手。这对我来说太容易了，太……”自吹自擂一大通之后，我坐在加利福尼亚州，伯班克县，自己的奥克伍德花园公寓里，第一次阅读盖瑞·本西文加写的一封销售信，看完之后我快吐了。你知道为什么吗？因为他写得实在是太好了，我真是自愧不如。我深深明白，我的“自以为是”的时代结束了，从那时起，我要拼命写东西，才能勉强维持生计。我之前说的那些话，真是太荒谬了。并且……人家盖瑞·本西文加还要开研讨会呢……嗯……

米歇尔：他的研讨会在五月召开。

盖瑞：嗯，在……在五月，现场的听众朋友们，请你们一定要去参加他的讲座！我……我也会买票去听的……我……我的

意思是说，我这个人是很很少会好好坐下来学习其他人的东西的，但是，我愿意坐在台下，认真聆听台上盖瑞·本西文加的发言。因为我知道，他有很多我自身没有的优点。

米歇尔：我也一定会出席他的讲座！如果你们之中有人想要订阅他的时事通讯的话，可以登录 benzevingabullets.com，那上面刊登的最近一则导语正是有关于……关于销售“理由”的用法以及“能够产生最高回复率”的词汇的……这个问题已经有很多很多人提过了，相信你能从他的导语中找到答案……嗯……提到盖瑞的网页，我又想起来几件其它事情。

你们知道，很多人都在问……嗯……由于最近很多人，尤其是网友们，他们在浏览那些销售电子书的网站时总是会看到，店家要求他们必须在某个日期之前购买。其实人们都知道其中的猫腻，那就是，那个日期每天都会变化的，每当他们浏览那些网页的时候，他们都会看到，因此他们就会问，对于这种情况，你有什么稀有的策略来应对呢？

盖瑞：首先，大家知道那是一个谎言，而我认为，那样做绝对是错误的。嗯……大家都知道，如果你说，你将只销售 500 本，而事实上人们订购了 700 本的话，那么，额外的 200 本你肯定也不会拒绝出售，所以，以后不要再说“限售多少本”这样的话了。

米歇尔：嗯，是啊……

盖瑞：还有，既然你提到了“稀有策略”，那我就再说两句。你要知道，对于写作服务而言，只有好好写，努力写，根本就没有任何的“稀有策略、经验或者捷径”。你们知道吗，我记得丹尼·海兹曾经写过一篇时事通讯，叫做《谁在邮寄什么》，他在文章中嘲笑了像我和盖瑞·本西文加这样的人。他说，在订阅我们文章一年的客户中，我们不可能再使他们订阅更长时间。该死！盖瑞·本西文加的作品两三年之前就会被预定，那个混蛋，简直就是一派胡言！

米歇尔：那么，盖瑞，有没有其它的独特策略，你愿意向大家推荐一下呢？

盖瑞：好吧，我告诉你们一个……嗯……它是我使用的一个很重要的策略……但这个策略……它也是……是需要以“真实性”为基础的。我会告诉人们，我只能得到这么多的客户。我说的是实话，我能力有限。

你们能理解吗？我的意思是，我……我可以……我可以连续不断地进行写作，但是我想要经常能够腾出一些时间去看看我的女朋友和我的孙子孙女们。所以……首先，我想告诉大家的一个独特策略就是，不要撒谎……对于如何向人们推销自己的东西，我曾经学到过一个方法，现在可以讲给大家听。

比如说，如果你从我这里购买一些东西，像非常昂贵的磁带套装，那么，你知道，如果你购买了这套，我还会为你提供什么吗？在一年之中，若你有任何营销方面的问题，我都会免费为你回答，并且我的答案是不会进行录音的。

米歇尔：太好了……说得非常好。事实上，我还是想回到导语的问题上接着讨论。因为……人们最常问我的一个问题就是，盖瑞，你撰写的大量文章中，似乎都将你的导语穿插用在其中，有的用黑体标出，有的不用黑体标出，等等……

盖瑞：这只是我写作的一种技巧，用来帮助人们放松一下眼睛罢了。

米歇尔：我明白你的意思了。还有标题……我……我自认为，盖瑞，你的文章最好的部分，除了刚刚你提到的导语之外，还有最好的一部分就是标题。

盖瑞：标题本身就是文章中最重要的一部分。顺便说一下，我这里有一个特别好的标题，想要集思广益一下，请大家思考一下它后面所接的内容应该是什么。这则标题是：在迈阿密岸边洗衣服的无精打采的古巴人，心中却藏着能够让大部分美国人民收入翻倍的奇特秘密。

米歇尔：哦，太棒了！

盖瑞：你们知道我曾经写过的最受欢迎的标题是什么吗？

米歇尔：这也正是我想问你的一个问题呢，请继续说。

盖瑞：多巴·伯格宁发誓，她的新香水绝不含有非法性刺激物，然而洛杉矶整个城市都认为含有……性刺激物是合法的
吗？我们请到 7000 个人来参加她的香水发布会，而那是有史以来最大的香水发布会了。我们无法再邀请更多的人来参加，因为消防局长不允许更多的人进入新都酒店，以免发生安全问题。

米歇尔：哇！

盖瑞：其中一个副标题是，“为了证明在公共场合使用香水的安全性，著名影星的妻子愿意贡献出 1000 种她自己的新香水的样品”。这便是一种小“招数”。

米歇尔：好，实际上根据您所说的这些，我还有一个问题。这个问题是盖瑞·赫尔伯提出的，“您认为，在如今这样顾客极其挑剔的时代，您所使用的传统的多巴·伯格宁促销方式依旧有效吗？”

盖瑞：你这个问题根本就无需回答，因为答案太显而易见了。当人类开始用凿子将他们要表达的信息雕刻在石头上开始时，我采用的方式就是有效的，而在 2000 年之后的今天……嗯……当每个人都使用手机将短消息发送给你的时候，它依旧会有效。

销售就是销售，千百年也不会发生什么变化。即使互联网时代的到来，也不会改变有关销售的任何东西。让我来告诉你们什么是销售吧。关于销售，其实它只与三件事情相关：拥有潜在顾客，好的商品以及将商品递送给顾客的渠道。

而整个互联网，实际上就是将商品递送给潜在顾客的一种渠道。你需要记住，人们所谓的“互联网写作”（我知道你会这样做），实际上与报纸写作、直接邮件写作、电视写作都没有什么不同。

而商品的好坏才是关键问题。我想告诉你们，你们目前正在做的事情是错误的。在所有的网络社区中，你们在向读者递送独一无二的价值之前，却试图想要先从读者那里获取一些东西，这样的做法是错误的。

我敢说，我有一个在互联网上最赚钱的网站。而坦白地讲，我之所以能建成这个网站，是因为我之前收到了许许多多读者们的来信，他们告诉我，我所提供的信息是怎样改变了他们的生活。

大部分的来信都与金钱有关，但有时也会有人感激我提供的信息使他们免于犯罪，鼓舞他们努力前进，以及挽救他们的婚姻等等。而我想，既然我的东西对人们的作用如此之大，那么，我想让更多的人受益，于是便将它们都放到了网络上。

接下来，我便陆续将自己的文章放到网站上。大概过了两三个月之后，便有人写信问我，是否有出售的书籍，他们想要购买。事实上，我放到网上的每篇文章，它们的点击率都会根据我是否在文章标题旁边附加一些内容而起伏不定。但上一次，我将一篇写得很好的时事通讯放到网上之后，它的点击率是 1630，并且是在我根本就不知道如何将自己的网站与他人的进行友情链接的情况下！

事实上，我根本就不知道如何利用谷歌广告词，对其了解甚微。我也不知道如何……嗯……如何将一个网站效果最大化。我对这些东西都一无所知。然而，你们知道为何我的时事通讯还会如此受欢迎吗？因为它里面有吸引人的内容。而你们之中有很多笨蛋，根本不会先想一想如何为人们服务，便想要赚取到大量金钱。

米歇尔：说得好。

盖瑞：我越说就越生气。我……我……嗯……你知道的，在谈论性和政治问题的时候我也会这样。实际上，我并没有真的生气。

米歇尔：嗯，明白。盖瑞，你在这一共要回答大概 50 个精选出来的问题，而还有……还有一个精选出的问题是……是关于标题的……你知道吗，很多人都说，他们已经看到了

太多非常长的标题。首先，你觉得长标题有效吗？还有，当你撰写标题时，你通常都使用哪种形式呢？

盖瑞：好的……嗯……好，我要站在问出这样一个问题的人的角度上，来认真考虑一下。嗯……我可以站在任何人的角度上去思考问题，而这个问题对我来说太简单了，简直就是侮辱我的智商嘛。当然，长标题是有效的。接下来我要向大家提出几点关于标题的建议。

嗯……如果你在撰写标题的时候不知该怎么往下写了，那么便可以写“如何什么什么事情”来接下去。嗯……如何……还有，顺便说一句，如果有人想要学习写标题的话，那么手中就应该有一本叫做《第一个亿》的书，它的作者我总是记不清楚，不知道是朱莉亚·海德曼还是海德曼·朱利叶斯……

米歇尔：是的。

盖瑞：在美国，这本书是所有好的标题写作的启蒙书。阅读了这本《第一个亿》之后，在你接下来的一生中，无论你要撰写什么样的标题，想必都可以运用自如了。是的，长标题的确是有效的。短标题也是。比如说……嗯……你们会注意到只提“玉米”两个字的小广告吗？

实际上，每个人都不会注意到那种小广告的，除非他们碰巧有鸡眼，那么……那么对这样的人来说，广告中有“鸡眼”这两个字就够了。而如果你是与一位有毒瘾者做生意，那么，你就要说，想要吸食一些海洛因吗？对于有毒瘾者而言，这个标题长度就足够了。但是，对于大部分广告而言，它的受众并不是恰恰拥有“鸡眼”或者“有毒瘾”的人……

米歇尔：我认为……我认为约翰·卡尔顿曾经说过的一个词语非常好，叫做“简洁有力”。它并非只是简短和精炼，也不是尽量将标题缩短，导致词不达意，而是尽你所能，用最少数量的词语将信息传达给合适的受众……很多人有时都会撰写那种非常长的标题，导致人们在阅读的时候都会睡着……而我撰写过很多标题，我明白，之所以会出现读者睡着的现象，就是因为作者写的东西不好，或者不适合其阅读……

盖瑞：稍等，我插一句。在这里我想要告诉大家，在写作上真正取得成功与不成功的人之间最大的区别是什么。那就是，成功的作家会将每一位其他好作家撰写的作品买来阅读的。因此，我建议你们，也应该去购买和阅读约翰·卡尔顿撰写的每一部作品。

米歇尔：哦，你说的对……的确应该如此。

盖瑞：其实，我还对他进行过培训呢，当然在培训之前他已经是很好的作家了。

米歇尔：盖瑞，这是一个很重要的问题，其实，我们和其他那些好的作家一样，各有千秋，他们可能有各种写作宝典，而我们也有各种写作秘笈——

盖瑞：哦，天啊，别说了。我要打断你一下。我给你讲个故事。

米歇尔：请讲。

盖瑞：我可以向天发誓，我所说的话都是真的，而且是“新鲜出炉”的。我不知道，你们是否听说过艾瑞克温斯顿这个人，他也从事营销行业，以前在洛杉矶的时候就一直是我的经纪人，如今在佛罗里达也当了一阵子我的经纪人了。

前几天他给我打了一个电话，说，“盖瑞，我刚从瑞士回来。你知道，我已经不再从事经纪人业务了，但我这里有很多广告文案，以及整理好的销售信，都放在文件夹里。你想要它们吗？如果不要的话，那我就准备把它们扔掉了。”挂了电话之后，我问自己，“我想要那些广告文案和销售信吗？”

后来我请别人帮我取回了那些广告文案和销售信，共有200个文件袋，里面都是成功的、经过验证的广告。200个文件袋啊！而它们目前就放在我的另外一个房间里。这

件事也就才发生三天，我想问的是——我真的需要它们吗？哦，我想，我是不需要的。你觉得呢？

米歇尔：但是，盖瑞，你不也会出售这种类似于写作宝典的东西吗？

盖瑞：对，我确实会出售这种东西。但你知道吗，我并不想把这些东西作为一种商品出售。但我还是要告诉你，我已经举办了多场研讨会，而我曾经讲得最好的一场——迄今为止我也不知道为什么那场讲得最好——我们都知道，在研讨会上进行演讲时，是没有人能把他所知道的一切都清楚地讲出来的——但在迈阿密海滩的那场研讨会上，我却非常放松自然地将自己想要表达的东西都说出来了。

我的演讲主题是——如何撰写能够使你发财的销售信——这是有史以来最好的文案。你知道吗，那是我第一次讲出自己的两篇销售信代表作。

并且我还要告诉你一些事情。当我发表那些销售信的时候，我真的很害怕——之所以这样说，是因为那时我觉得，人们听到我的发言，将会向我仍石头。但是我在心里告诉自己，“盖瑞，你要知道，你无非就是一个爬满皱纹的老贱妇，一味地吃屎等死罢了。”但是，有了这样的心里暗示之后，我就不再害怕了，反而让自己的观点得到了在场观众们的理解。而对于“使人理解”这件事，我想说明一下自己的看法。

如果你是一位自持呼吸器的潜水员，你不需要学习太多东西，但有几件事情是你需要学的——你最好学会它们。因为如果你不学的话，你就有可能在潜水的时候丧命。有件事你要记住：在水下的时候，你千万不要屏住呼吸。接下来，我就告诉你们到底是为什么。

我们假设一下，嗯，比如你——你从一个小悬崖上跳进了一个非常深的海洋中，并且屏住了呼吸。你并没有穿戴任何的潜水装置。你深深地吸了一口气，将肺部填满。也就是说，你吸气使肺部达到最大状态。在那种情况下，我们每个人都会倾向于那么做。

现在，随着你往水深处潜去，水的压力会推挤你的肺部，使得你肺部的空间会变得越来越小。这很正常，不会有什么问题。因为当你慢慢往水面游的时候，压力会越来越小，而你的肺部也会变得越来越大了。当你返回到水面时，你的肺部大小就会与你在刚潜入海中的大小一样了。一切都会安然无恙。

但我们现在做个假设，比如你已经潜到 60 尺水深处了，而你想要非常快速地返回水面，因此，你拼命吸了一口气，将肺部填满。之后，由于水的压力，你的肺部不断缩小，此时你吸入的气体含量能够达到你在海面时吸入的五倍。

你不能正常地呼吸，而只能一直屏住呼吸，当你往上游的时候，水的压力会逐渐变小，而你的肺部会不断地扩张再扩张，吸入的气体也会不断地增加，直到肺部无法继续扩大为止。而那时，气体便会从你的肺部跑到你的血液中、大脑中，以及其它身体部位中，最终的结果，你即使不死亡也会残废了。

因此，你们大家能明白，我通过这个潜水的例子想说明的问题吗？那就是：我在那场最成功的研讨会中，真的一点都不胆怯害羞。我努力表现得像在家里一样放松和自然。但关键在于，我将“教授人们写作”这件事情看作是“挽救他们的财务问题”。因为，如果你们不好好学习写作的话，知道等待你们的将会是什么吗？你们就会不得不为生计奔波。而如果一个人的工作仅仅只为了维持生计的话，那无异于慢性自杀。

其实这与自持呼吸器进行潜水的道理是一样的。因此，如果是我教人们潜水的话，我敢保证，我绝对不会只是轻描淡写地跟大家说，“顺便说一句，请大家在水下的时候不要屏住呼吸。记住了吗？记住了，好的。”然后就此打住，接着去说下一件事情了。我绝对，绝对，绝对不会这么做！我一定会保证人们真正理解了我说的话，重视和牢记这种安全隐患。因为在营销这个领域，真正要掌握和做好的事情不是很多，但是，就那么几件事情，你真的一定，一定

得做好、做对。因为，你不可能随便那么扑腾几下，就能穿过密西西比河，到达俄亥俄州的玛丽埃塔。成功没有捷径和侥幸，一定要脚踏实地，先掌握好基本功。

米歇尔：这是非常重要的一点，因为这个观点，是由这次访谈的主办方——彼得·史东先生总结出来的。

盖瑞：对，是他。

米歇尔：彼得·史东有一些很著名的言论，很多人之前都听到过。你们很可能听到过这句话：好的作品源于产生怀疑之后的片刻停顿。是的，彼得·史东说，好的作品，源于产生批评意见之后的片刻停顿和思考。他之所以这么说，是因为很多人都在他担任调解员的董事会上提出问题。

彼得·史东就是我的调解人之一，而人们常问我的问题是：你为什么要在了一件事情上详细地解释那么多？当我试图回答大家这个问题的时候，我觉得最好的方法就是使用彼得的这句名言，但同时我还会说，如果你从事写作，却省略很多东西，以致于读者不得不自己去思考的话，那么，他们会很自然地倾向于考虑到消极的内容，而那些你真正想要表达给他们的事情，他们很容易会产生疑惑和误解。

盖瑞：对，是这样——你说得没错。但那只是其中一方面。你刚刚只说对了一部分。关键问题是，被文章弄糊涂的潜在顾客们是绝对不会购买的。

米歇尔：正是！

盖瑞：但是你必须要说服大家。接下来我们来谈论一下可信度的问题。这也是其中一个——

米歇尔：对。

盖瑞：可信度，这也是现场提出的问题之一。如果你拥有一个零售点，那么，你就要告诉潜在顾客们，你们坐落在缅因街 123 号，与邮局正对面，旁边有一个公共图书馆。你还要告诉他们，你们的电话号码以及区域邮编各是什么，比如“216-834-9067”。还要告诉人们，你们的营业时间为：西海岸时间，周一至周五上午 9：00 到下午 5：30，周六日不营业。

这些事情你都要告诉潜在顾客们。因为你必须要理解，细节可以建立可信度。

我了解大量关于营销的知识，如果不运用他们，我几乎就无法进行正常的活动。而你们要知道，上天给我们每一个人都分配了各种各样的技巧，而有的人会获得大量合理消费的技巧，有的人会获得大量洗衣服的技巧，有的人会获

得大量……的技巧，等等，而上天分配给我的技巧 99%都是关于营销方面的。但是在生活中，我一路跌跌撞撞，与地球上所有人都一样，都会偶尔出现功能失调的情况。但杰·亚伯拉罕跟我们不一样，他是彻底永远的功能失调，对吗？（开玩笑）

但你们知道吗，我从电器零售店中购买过一个非常特别的商品，它就像一片口香糖那么大。我买的是——是一台磁带录音机，而在我打开使用说明书的瞬间，我就愤怒了。你们知道那本说明书上写的是什么呢？“怎样设定时钟和日历”。我想要的磁带录音机可不是这样！我想看到的说明书至少应该有一个目录，其中的标题都应该是“什么部件对应何种功能”，因为只有那样我才能知道怎么去操作！

我也不会使用我的录像机。我购买了一种 72 型号直接视图屏，它并不是投影仪，上面有一个录像机和一个光盘播放器，但是我根本不知道该怎么使用它们。你们知道我之后是怎么做的吗？知道我的解决办法是什么吗？我又出去买了另一台，好像叫做 19 型号直接视图屏，上面有两个小插槽，一个用来接光盘播放器，另一个用来接录像设备。

现在和我共事的人有一位是火箭科学家，已经在拿索（巴哈马群岛首府）工作 20 年了。当我跟他讲述自己买录音机的这个故事之后，他不由得嘲笑了我，并教我如何使用

第一台录音机。但我就是这样低能的人，什么都不会用，而他们却想让我在没有说明书的情况下，自己去鼓捣明白，我不得不承认，这对我来说，真的是一种挑战。

如果世界上有任何人，或者在这场讨论会上有任何人想要让我喜欢他的话，那么，我希望他们也可以对我多进行一些了解。我其实是这样的一个人：我从来都不会回答别人给我的电话留言；我根本就不知道该如何回答那些电话上的留言；我不想回到家之后，知道有人给我留言了；我甚至不想知道有人给我打过电话。我想要一部根本没有任何特殊功能的手机，不要拍照功能，不要来电显示，不要储存号码，不要让我用手机建立“待做事项”清单，不要功能齐全得像一位个人数字助理，不要让我用手机建立日历。任何功能都不要！

如果你给我打电话的时候，我正好在电话旁，接听了它，那么我们就开始谈话。而如果没有接听到它的话，那么我永远也不想知道，有人给我打过电话。你们能理解我的想法吗？我只需要能够给别人打电话，也能接听别人给我打来的电话就行了。除此之外，再无其它。我想要的，就是一部没有任何特点和额外功能的手机！

在一趟飞往洛杉矶的航班上，由于我的孩子们从迈阿密出发，所以为了打发 5 个小时的孤独时光，我决定阅读手机的使用说明书，来了解它都有哪些功能——所说这件事可

能与我们今天的主题没有什么关系。但当时我决定阅读一下使用说明书。我要阅读它。

而阅读之后我发现，在解释说明电子产品的功能时，是要遵循一些特定的规章制度的。首先，电子产品说明书要翻译成 17 种不同的语言；其次，所有文字都要在半角模式下输入。还有，在说明手机的主要功能之前，必须要先将那些晦涩难懂的政府条例解释一番。

而我的手机就具备所有下列令人惊讶的功能：你可以用手机查询巴黎的湿度；可以了解你潜水时的具体深度；在爬山的时候，你还可以通过手机定位知道自己爬了多高，等等，等等。还有，你们中有些人已经知道，我的这款手机中还包含三款视频游戏，其中一个游戏叫做“贪吃蛇”，它的玩法就是：随着你不断地喂那条爬动着的蛇吃东西，它的尾巴会变得越来越长，而游戏的难度就越来越大。

第二天，我顺利抵达洛杉矶。当我在一家咖啡厅里正对此事发牢骚的时候，旁边一个可爱的年轻女孩对我说，“哦，你的手机里也有贪吃蛇？我和我所有朋友的手机里也有！”因为我的手机里有一款“贪吃蛇”游戏，我便成为了“时尚俱乐部”中的一员。

而这并不是我想要看到的世界的样子。我想要看到的世界，应该是简单和直接的。比如说，一个打火机，那么它

就应该只用来点火，而不是除了点火之外，还可以用作指南针，还可以接收邮件等。我真的已经受够所有这些附带着一堆额外功能的东西了。哎，我跑题了，当我没说好了。

米歇尔：但是，盖瑞，你已经把问题讲得非常清楚了，因为我认为，你通过手机的这个例子，实际想要表达的想法是：在进行写作的时候，总有人倾向于努力将所有的细节都写进去。然而，问题的关键在于，你不仅仅要尽可能表达得具体，还要能够做到，吸引人们将整篇文章都读完。实际上，其中一个问题就出现了，“你是怎样做到一段接一段地、顺利地写下去的呢？”比如说，如果你遇到了写作障碍，会怎么样呢？

盖瑞：我从来都不会出现写作障碍，并且我可以教给你们每一个人，如何才能做到这一点。永远零障碍写作。只要 30 秒钟的时间，我就可以想到接下来该要怎么写。你相信吗？我知道，通常情况下你们都是这样的。你们会先写下一些自己知道的东西。比如说，“我想要向大家介绍一款新的搅拌机”……而写完这句话，你就卡住了，不知道该继续写什么了。

我告诉你们，在这个时候，你要开始写一些“废话”。“什么，什么，什么的”。就这样不停地写这种废话，直到你想起自己应该怎么写——“我向大家介绍一款新的搅拌机，嗯，它不仅可以搅拌蔬菜和水果，还可以搅拌胡桃和

砂锅菜。”什么，什么的……然后你接着往下写。要知道，防止一位作家产生写作阻碍的办法就是笔头不断地动起来。只要没有灵感，你就可以不停地写，“废话，废话，废话，废话，废话，废话”，只要每次你都这样做，写作的障碍一定会消失不见。无论有无灵感，你的手指都要在纸张或者键盘上不停地运动，哪怕只有“什么，什么，什么的”这种废话。

米歇尔：真有意思！我觉得这点说得非常好，因为很多人都很容易将撰稿人与编稿人混淆使用。你知道吗，他们会比较重视“编辑”的工作，而不是“写作”的工作。

盖瑞：是的，他们投入到“编辑”的工作太快了。的确，写作和编辑二者缺一不可，但是，在你进行写作的时候，你无需考虑“编辑”的工作。我想要告诉大家，你们每一个人都有，而约翰·卡尔顿和我却没有的东西是什么。我觉得本西文加也没有。那就是：我们几个人的脑海里，以及我们的手中都没有任何障碍！无论怎样，写作过程中不要有疑虑，不要考虑是否属实，是否冒犯了管理机构，等等这样的问题你都不要想，你只需要尽自己所能，将第一稿非常快速地写出来就可以了。

这第一稿，一定是写得越快越好。你就当作是天赋权利，随便你写什么都可以。

当然，在写完之后，你们每一个人都要牢牢记住这一点：你已经写出了一些东西，但是，这并不意味着你就可以将其邮寄出，或者将其出版了。因为你所写的，只是一个草稿而已。但是对于这份草稿，千万不能失去热情。不要将未出生的婴儿杀死腹中。此时，你要开始发挥你的创造力。而对于创造力，我还想向大家推荐另外一条准则。

当你最初开始谈论一个想法的时候，如果有个人对你说，“我完全不认同你的想法”，那么，你要尽你所能，狠狠地打掉他的牙齿。就是这样，使劲打掉他的牙齿，将他踢出你的房间，因为他不配与一个真正充满创造性的人共处一室。我们可以允许别人提出异议，但是绝不能容忍，自己的想法还没有说出来就被人全盘否认。毕竟，我们也很难产生灵感，提出一些新的想法的。

米歇尔：说得好！非常精彩的回答，盖瑞，非常感谢你与我们分享这些。我这里还有另外一个问题，也是刚才你说的一部分：人们应该经常做什么样的练习，才能像优秀的、一流的撰稿人那样下笔有神呢？

盖瑞：我认为，大家都应该用手写的方式撰写销售信。实际上每个人每天都应该手写一封信。对了，我突然想起一件事，为了避免过会儿忘记，我就先说出来好了。在这次访谈中，我想免费为在场的每个人做一件事。我可以那么做吗？

米歇尔：哦，当然。盖瑞，请继续说。

盖瑞：我可以教会你们每一个人如何做到——如何将你的网络利润提高至少三倍，你可以通过一个金属物体做到这点。我不能通过网络将这个金属物体递送给你，只能通过邮寄的方式送到你的手里。所以你要做的事情就是，请给 the garyhalbertletter.com 的洛葛仙妮写一封信。重复一遍，是“the garyhalbertletter.com 的洛葛仙妮”。在信中注明你的常用邮寄地址，然后我就会将那个金属物体邮寄给你——并会向你说明应该如何使用它，我保证，一定可以将你的利润提高三倍。

现在，如果大家信任我的话，我还希望你们能够在信中注明自己的联系电话号码以及传真号码。当然，这不是必需的。但我保证，绝对不会滥用每一个人的信息。你们应该了解我，我不是一个会“滥用”任何东西的人。我平时是不会每天都发邮件，或者给人寄东西的，但为了保证您能收到我们的包裹或者传真，我们一定会查看邮件的。因此，您只要将常用的邮寄地址发给我，我就会立刻给您邮寄这种金属物，并教您如何使用它，保证您可以将自己的网站利润提高三倍。大家说，我这种保证如何呀？

米歇尔：这——这真是太棒了！事实上，这也正引出了我的下一个问题——盖瑞，我知道你过去也谈论过这个问题，只是谈得不太深入罢了。这个问题就是：如何构建一个真

正可信的保证呢？我记得，不久之前你谈到过，保证人们赚取双倍利润是要有方法的。但是我记不清是在哪一场研讨会上你说过这个问题了。

盖瑞：确实，我经常向人们提出“赚取双倍利润”的保证。

米歇尔：那么，请说一说，“撰写一个好的保证”有什么技巧呢？

盖瑞：嗯，我想想……

米歇尔：你写过的最好的保证是什么呢？

盖瑞：我第一次撰写这种保证文案，是为《企业家杂志》担任外聘顾问的时候，当时我负责撰写“深度分析”栏目的文章。

《企业家杂志》将我写的这些报告出版销售，大概售价为60到70美元，报告内容就是关于花店如何赚钱，或者如何开始一项卖气球的生意等等。报告的第一部分就是笼统地讲一下，要先将你的名片印好，取得营业执照等等，接着第二部分就是告诉大家，在某个特别的生意中，具体应该做什么事情、怎样做，以及当生意由于退货频率太高而受到重创之后，应该怎么办，等等。

当人们不断要求老板退货，而老板一筹莫展的时候，我会对他说，“别担心，我可以为你解决这个问题。”而老板们会问，“你打算怎么做呢？”而我会回答，“我可以使

你赚到的钱是人们要求退款的两倍。但做到这一点是有条件的。”条件就是：

向顾客寄一本书——并且附上这封销售信——告诉顾客“只要你们严格按照我们所说的去做，我们保证你们可以在生意中获利。”把书籍寄出之后，如果反响还不错的话，那么，你首先必须要做的，就是获取营业执照。

而你必须要做的第二件事，就是向顾客索要他们的印章、信封和名片等等。你要对顾客们说，“如果您试用 60 天之后，并没有赚到钱，那么，只要您是严格按照我们所说的去做的，您便可以将反馈信息寄回给我们，但要盖上您公司的印章，附上您营业执照的照片和您的名片。”这么做之后，就可以防止人们随便要求退款了。

销售额因此提高了 50%，并且几乎没有人要求退款了。你知道人们在什么时候想要退款吗？他们——我告诉大家，人们会在何时会决定退款，那就是：在他们订购的时候。当然，有些时候确实是因为你的东西太烂，所以人们想要退款。但是大部分时候，人们在最开始下单订购时，就已经想要退款了。

接下来我想谈谈在减肥产品上的做法。我说过很多次，我们不能过分推崇某种减肥产品，因为实际上根本没有药监局检查过它。所有宣传的信息都是源于名人轶事。但是我

们相信，这次的产品效果会非常好，所以想要将这种“减肥丸”寄给您试用一下。

您可以按照说明书上的简单指示，一天服用两次。在您服用 60 天之后，如果您的体重较之前一点都没有减轻，那么，请您将之前装减肥丸的空瓶子寄回给我们，并附上反馈信息。请您在我们之前与减肥丸一起寄给您的卡片上注明，您的确是按照要求，“每天服用两次，步行半天”这样去做的。还有，您的医生的名字和地址，以及您去找他体检，他同意您开始这项减肥疗程的具体日期，请将以上这些信息都写在反馈卡片上。

这么做看起来或许有些狡猾，但是，您这样做之后，即使是药监局，又能有什么非议呢？你要在顾客开始减肥疗程之前，请她先去看医生，确认她的体格与体质是否适合，如果你不这样做的话，实际上是对顾客不负责任的，对吗？遗憾的，根本就没有人这样做。

关于退款，我还想告诉大家另外一件事。退款周期越长，退款频率就会越低。你们知道最糟糕的事情是什么吗？就是在广告中宣传“保证 10 天退款”。因为这样的保证会使顾客脑海中一直记得这件事，“再过四天，我就可以把这东西退掉了。”

记住，要把退款保证日期尽量延长，可以是半年或者一年。你觉得，会有人在购买某件“半年退款保证”的产品后，一直细数着日历上的日期变化，就等着在最后一个月的最后一天将这件小产品退回吗？他们会记得要找米歇尔·福丁进行退款吗？不，一定没有人会这样做。因此，保证时期越长，退款频率越低。“双倍退款保证”一定是要在某种特定条件下的，但是我发现，有人在效仿我现在教给你们的这种方法时，使用不当，会向顾客提出的荒唐的、无理的要求。

在顾客要求退款的时候，他们会说，“请将你之前投放广告的通知给我看一下。”如此等等。我教给大家的，并不是去做这种无理可恶的事情。而是告诉顾客，在开始减肥疗程之前，先让医生检查一下，确定自己不存在健康隐患，可以进行这个减肥疗程或者可以参加其它任何减肥项目，这样的做法才是非常合理的，对吗？

你们要记得，在人们取得正规的营业执照和公司印章之前，一定要不要随随便便开始营业。但很多生意主们却非要无照营业。所以他们收到的退款要求便会增加，营业额也会随之一路下滑。

接下来，从实际角度出发，让我来告诉你们应该怎样做。有的顾客在退货时，要求得到生意主两倍的金钱赔偿。那么，首先你要做的，就是按照之前他们所付的金钱数额退

还给他们。这点是毋庸置疑的。然后，你要告诉他们，如果他们想要得到双倍金额的赔偿，那就必须提供你所要求的全部的合理退款信息，否则，不在你所保证范围之内，你便不同意双倍退款。

米歇尔：说得真好！真的很精彩！谢谢你，盖瑞。还有一个很多人都提出来的问题：比如说，我有一种非常昂贵的产品，售价大概 2000、3000 或者 4000 美元，而这时另外一个人却说，他写了一本电子书，正准备免费发放给读者——那么，你觉得，要与人家这种免费的书籍进行竞争，我的这种高价书籍中要包含多少篇文章或者什么样的文章才可以呢？

盖瑞：哦，首先，我要说，嗯，这——这真的是一个非常好的问题。大家提出的这个问题非常好，而我也将会给出一个非常好的答案，事实上，答案正好来自于最近的经验。

最近我一直在销售价格 5000 美元的产品，并且撰写了一整版的报纸广告。整版报纸广告，差不多就是一篇 2000 字的文章吧。而我想要读者们看到之后所做的事情只是拨打 800 这个电话号码，报出他们的姓名和地址，然后获取一本免费的书籍。而在这本免费的书中，都是非常有价值的信息。但在书中的后半中——或者最后 25% 的页数中，甚至可能是最后 10% 的页数中，告诉读者们，如果他

们很感兴趣的话，可以通过何种方式来订阅价格几千美元的产品。

接下来，我要告诉大家，我们使用直接邮件发送销售信时的一些具体数字。我们使用直接邮件来向读者们寄送销售信，一封一美元。因此，我们邮寄 1000 封信需要花费我们 1000 美元，对吗？而我们最终可以得到平均 7% 的回复率。

也就是说，我们一共寄出了 1000 封信，最后得到了 70 封回复。而在那 70 封回复中，为了与他们一一进行沟通，我们在每个人的身上又花费 10 美元，通过联邦快递将回信邮寄给他们。之前在他们 1000 人每个人身上花费了 1 美元，现在又在这 70 个人每人身上花费了 10 美元，所以加起来全部的花费就是 1700 美元。我说得够清楚吗？

米歇尔：嗯，嗯。

盖瑞：好的。你们知道最后的结果是什么吗？恰好也是 7% 的回复率！在那 70 个回信的人当中，有 7% 的人同意购买——也就是说，我们最终将那售价 5000 美元的产品卖给了 5 个人。只有 1700 美元的成本，却使我们获得了 25000 美元的毛利润。

米歇尔：哇哦！

盖瑞：其实，人们难免会忘记这样那样的事情，但是你一定要记住这一点：当你主张引导人们消费的时候，你就要竭尽所能，撰写尽量深刻和有力度的长篇文章，就像你要追求 1 万美元的销售额一样。没有引导，便没有销售额。对吗？

米歇尔：对。

盖瑞：利用一切销售手段，让人们将名字——将他们的名字和地址提供给你，以便你向他们邮寄一些东西。

米歇尔：嗯，盖瑞，我想这又回到你最开始所说的事情了。人们——

盖瑞：哦，对了，还要再提一句，宁愿让顾客们觉得你过度热情，也比服务不周、怠慢了顾客要好得多。

米歇尔：嗯，说得对！

盖瑞：鉴于这个因素的重要性，我要将它再重申一次。你想要将自己的网站利润提高三倍吗？我愿意免费邮寄给你一些东西，并告诉你如何使用它，从而将你的网站利润提高三倍。我说的绝对不是空话。

而你需要做的，只是将你的常用邮寄地址发送给 the garyhalbertletter 的洛葛仙妮就可以了。完整的收件地址应该是：the garyhalbertletter.com，洛葛仙妮收。

而你的发件地址也请尽量写全，比如说：俄亥俄州，麦迪逊市，榆树大姐 123 号，约翰·琼斯寄，地区邮编：44646。我们收到您的邮件之后，会立刻按照您的发件地址，将东西免费寄送给您。

我们为您提供的，是一个金属物，如果您愿意一并提供您的传真号码和电话号码的话，我们会不胜感激。但是如果您担心个人隐私会外泄他人的话，我们对此不做硬性要求。

米西尔：如果你那边出了问题，或者不知为何邮件被退回，那么顾客们可以邮寄到“michel@askgaryhalbert.com”，而我将会替其转发。盖瑞，这样可以吗？

盖瑞：当然！

米歇尔：好的。还有一个被提了很多次的问题，是关于“讲述一个吸引人的故事”的。我非常同意这个方法，也一度大力宣传，但是却不知道好的故事应该是多长。有很多人都问我，怎样才能写出好的销售文章来，而我通常都会回答说，要想写出好的销售文章，首先必须是一位优秀的销售员。撰写销售文章，只不过就是作为一名优秀的销售员的文字扩展罢了。但无论是优秀的销售员也好，杰出的撰稿人也罢，大家首先都得是一流的讲故事高手。我想——

盖瑞：你知道大约半年前我发生了什么事情吗？

米歇尔：愿闻其详。

盖瑞：半年前，我病重住院，病房里还有一位海地的女人。要知道，我们来自不同的地方，不过是萍水相逢，但她却帮了我很多。有天她说，因为知道我正在接受治疗，所以想要和我谈一谈。我想，谈几分钟话又有什么要紧，就跟着她一起出去了。而出去之后她对我说，“我想给你一些东西。”

她给我的东西是五颗药丸，并告诉我，“我向你保证，它们绝对是安全的，对你有益无害。这些药丸出自于我们国家的一位降魔圣人之手。”这位海地的女人说得没错，他们那里确实有这号人物，名字是“拜伦·西米恩”。海地女人跟我说，“我知道，你可能会觉得我说的东西都是迷信，但是，只要你能在接下来的五天中，每天服用这一颗药丸，我保证，你一定会感觉非常好的。”

听了这位海地女人的话，我想，管它呢！反正这个女人又没有毒害我的理由，所以我在接下来的五天中，每天都服用一颗她给我的药丸。接下来，我想谈谈健身房中的那些器械，其中有一个可以折叠三次的设备，上面有很多盘子，还有一个可以上升的滑轮，通过一个金属产生作用。你知道它叫什么名字吗？

我并不知道那个设备叫什么名字，但是它可以四处移动，也可以从上面降落下来，电缆会从滑轮一旁伸出来，并且在它的上面还有一些金属条，你想要举起多少重量都可以。如果你只想要举起一个盘子的重量，那么设备上就会显示出指针的一个方向。接下来，你要做的就是，在这一个盘子指针的方向上，用你的腕部，你的双手和你的胳膊撑起这全部的重量。记住，你的胳膊与腕部必须拉直，不能打弯。

米歇尔：嗯，嗯。

盖瑞：接下来，你可以将其推到你的腕部之下，或者将其推到你大腿的位置。然后将其拉回到腕部位置，之后再推到大腿的位置。如此不断重复进行，目的是锻炼人的肱三头肌。而我长期以来的目标就是能够举起全部重量的一半，那样我便满足了。回到我们之前所说的海地女人和药丸的事情。当时，我在接下来的五天中服用了那位海地女人送给我的药丸之后，确实感觉好多了。于是我就再次找到那位海地的女人，问她是否能够再多给我一些。那时，她并没有试图想从我这里赚钱，但我索取药丸，也不好意思不付钱给她。而就在三天之前，你知道我做了什么吗？

米歇尔：不知道。

盖瑞：我去了健身房。我把指针拨到最后一级重量那里，也就是其最高重量了。而就是在这样的最高重量下，我将其推下，又将其拉起，反复做了 30 次！

米歇尔：哇哦！

米歇尔：哎，医生们都……问题时，那些药丸到底是什么呢？事实上，我也可以做到在最高重量下重复 30 次，并且我也有这种药丸，只是不是从海地女人那里得到的罢了。而我只是想通过这件事情来阐明，人们已经失去这种讲故事的艺术了。

盖瑞：每当你跟我说这件事的时候，都会让我把全部的注意力都集中起来。约翰·卡尔顿好像也是你那样说的。当你准备销售一些东西的时候，千万不要指望在一间商店或者类似的地方能将它们销售出去。而是应该考虑一下，将你的朋友约到某个酒吧中见面，两个人只是闲聊，然后，你可以故作漫不经心地，将你想销售的产品以第三人称的口吻介绍给你的朋友，并表现出作为一个消费者非常喜欢这个产品的样子。或者，你还可以亲自编一个故事，讲给你的朋友听？

嘿，你们知道吗，我突然想起来一件事，几天前恰好发生在我身上的。你们大伙不妨先猜测一下？好了，我不卖关子了。我觉得，很多人的文章中都缺少这种东西，而且也

是提问清单中很多人都提到的一个问题——人们经常会说，“我没有故事可讲啊。我要怎样为产品编出一个故事来呢？”

事实上，你一定是有故事可讲的，只是没有进行足够的调查研究罢了。世间万物，都是有故事性的。约翰撰写的一则“独腿打高尔夫球”广告，背后便隐藏着这样一个故事。约翰曾经用了三天的时间，与那些打高尔夫球的人进行交谈。直到其中一个人向约翰透露，有个打高尔夫球的人只有一条腿。而约翰惊呼，“什么？那个人只需一杆，便能在球道上打出 350 码远，并且他只有一条腿，而你们此前竟然没有人觉得这是一个重要信息，竟然没有人告诉我？”之后的事情大家便知道了，约翰撰写了一则广告，题为“独腿打高尔夫球”。

米歇尔：这，这正是吸引人的故事啊！

盖瑞：所以，如果有人说自己没有故事可讲的话，那就只能说明其挖掘不够深。请你们记住下面这个故事：当克劳德·霍普金斯接受任务，为一种啤酒撰写广告的时候，就讲故事而言，他根本就找不到任何事情，可以使这种啤酒与其它啤酒区别开来，但是他注意到，这种啤酒的制造商采取了严密的预防措施，才使他们酿出的啤酒干净无菌。于是他就在广告中写出了这个故事。

事实上，所有其它的啤酒公司也都是那么做的，但是只有克劳德·霍普金斯讲出了这个故事，从而使其宣传的啤酒出了名。所以说，世间万物都是有故事可讲的，只看你是否愿意往深处去挖掘了。你们知道大部分广告文案撰稿人们都做错了的一件事情是什么吗？他们不肯付出努力，不去挖掘深处的故事。

米歇尔：对，就是这样。

盖瑞：他们不努力挖掘深处的故事，却一味地寻求简单的方法，一颗灵丹妙药，一顿免费的午餐等等。事实上，作为撰稿人，一定要潜心创作，笔杆子要勤，要全情投入。只有努力付出，才能有所回报。

米歇尔：那么还有一个问题，你怎么了解潜在顾客们的想法呢？

盖瑞：哦，这个问题我记得之前读到过。事实上这个问题潜在的

米歇尔：是的，你说的没错。

盖瑞：其实我觉得，这个问题太愚蠢了，如果可以的话，我一定会痛扁提这个问题的人一顿。人们总说，如果你不知道问题的答案，你就没有资格怪问题愚蠢。我不同意这种说法。我认为这就是一个愚蠢的问题，但在这里我还是简单地回答一下吧！

如果你想要了解你的潜在顾客们的想法的话，那么，你可以和他们一起闲逛，可以采访他们，可以阅读和了解他们的相关资料，可以向他们提出各种各样的问题，等等。关键在于：你一定要通过实践去了解他们的想法，而不能凭空猜测。人们常犯的一个错误就是，他们会想当然地以为，别人都是以跟自己相同的思维和角度去看待问题的。而事实却并非如此。其他人跟你想的不一样。你知道吗？实际上，每个人看待事情和问题的角度都是非常非常不一样的。

昨天我经历了一件算是比较严重的事情。嗯，先说明一下，我女朋友在哥斯达黎加，由于服务信号不太好，所以我们两人相互打电话都很不方便。因此，在我们用电话联系不到对方的时候，便使用语音邮件，我留言给她，她听到之后再通过语音邮件回复我。

而我却做错了一件事！上帝，耶稣！我竟然忘记了周日是她的生日！呃，她之前还告诉过我！上帝啊，请原谅我这个愚蠢之人吧！我也不是第一次干这种蠢事了，好在我觉得，我女朋友这个人应该不太会把过生日当回事。

在周日那天，她给我打电话。她在语音邮件中说，“你知道吗，今天是我生日。我的所有家人，我的所有朋友都给我打电话送祝福了，然而我最想听到的，就是你对我说一声‘生日快乐’，我兴冲冲地给你打电话，却发现你根本没有给我任何留言。”因为那时我已经将语音自动回复设

置为，“您好，我是盖瑞，我现在忙，请您留下名字和电话号码，我会尽快给您回电话。”我女朋友听了，告诉我，她给我打过电话了，并留言说，“我是希瑞恩·派卓，联系电话 833-0754，方便时请回电。”瞧，在她生日这天，我让她失望了。

我知道自己似乎把事情给搞砸了，所以赶快出去为她买了精美的生日礼物，但却没有重新设置自动回复的语音信息。我认为，我女朋友是能体谅我的，因为使用这样的自动回复，在处理别人给我打的电话的时候还是很有效率的。除了电子邮件，再没有别的途径可以联系到我，除非你给我打电话的时候，我正好在家。但由于我一周之内平均会收到 600 个来电，所以也不可能每个都接到。

所以我觉得，在处理日常事务时，如果对方需要我的联系电话，那么我就将号码留给他，这样一来他便可以给我留言，那么我们之间的沟通就会很有效率。

事实上，通过语音留言的确很有效率。但你知道吗，只需要每个月付 7 美元，我就可以再开通另外一个语音服务，而我却没有那么做。而我的女朋友给我留言之后，我却没有及时回复她，还让她听到我所设置的“官方自动回复”。那是她给我的留言！她的留言不应该受到与别人一样的待遇！尤其是在她生日的那天！即使我送了她好几千美元的礼物，即使在她抱怨之后，我和朋友汉克一起为她唱了生

日快乐歌，但她还是不开心！因为在她看来，我要是重视她，就应该及时回复她，或者专门为她开通一项语音服务！大伙能明白吗？她需要专属留言！

米歇尔： 嗯。

盖瑞： 而我却完全没有意识到她真正的想法，还将语音服务作为与他人沟通联系的一种便捷方式呢。所以说，智慧不一定随着年龄的增加而增长的，我就是如此，根本没有考虑到我女朋友的心情！

米歇尔： 太棒了，盖瑞，谢谢你，你举出的这个例子非常恰当，引人深思。我觉得，嗯，很多人经常还会忘记一件事，尤其是在他们写文章的时候。嗯，你知道是什么吗？人们总会忘记，总有些地方，是存在撒谎的理由的。而约翰·卡尔顿就非常赞成人们去找出那些理由……

盖瑞： 是的，任何存在撒谎理由的地方他都非常善于找到。

米歇尔： 还有，我还经常做的事情是，不仅大量地去采访客户或者潜在客户，同时也尽可能多地亲自使用所销售的产品。而很多人却自己都没使用过，便自以为是地说，“我认为，我的客户不会这样做，或者我的客户不会那样做。”

肯尼迪有句话说得很好，“人们总是自以为是地认为，他们能够完全代表自己客户的想法。事实上并非如此，每个人永远都不可能知道他的客户到底在想什么。”

盖瑞：首先，嗯，我只会用一半的时间去做人们交代我做的事情。而剩下的一半时间我会用来去做人们没有交代我，但是他们需要的事情。因为有时候，人们是不知道自己需要别人帮忙做什么事情的。而这也是我不愿意回答太多问题的原因，因为大部分听我访谈的人，根本就不知道应该问哪些合适的问题。我这么说，并没有冒犯大家之意。实际上，每个人在最开始做一件事情的时候，都不知道自己需要什么或者该问什么。

米歇尔：哦，盖瑞，你提出的这点非常好，不过很抱歉，我想打断你一下，因为在大家提到的问题中，有一个我也困惑不解，嗯，嗯，那就是“我有一件产品。我应该怎样将它销售出去呢？”还有，我现在想要把你那篇关于“饥饿人群”的时事通讯文章发给大家。

盖瑞：好啊，没问题，你当然可以把那篇文章免费发给大家。但是，嗯，你知道吗，对于你提到的这个问题，嗯，我的答案是：人们总是认为，如果你是一位足够优秀的广告文案撰稿人，那么，你便可以将任何东西销售给任何人。但是就我自身而言，我真的没有办法将冰箱销售给爱斯基摩人。我可以在文章中欺骗他们，谎称那是真空加热器，但

市场才是最重要的。如果市场对这种商品没有需求，那么我在文章里说得再天花乱坠也是无益的。嗯，我还想给大家提另外一个建议，在这场访谈结束之前，我会向大家推荐几本非常重要的书，而其中应该人手一本的就是邮件列表手册，作为标准参考数据系统来使用。

米歇尔：嗯，好的。

盖瑞：大家可以在网上购买，也可以去图书馆。而这本手册数量有限，希望大家抓紧时间购买。该手册列出了全美国所有可用的邮件列表，从中可以看到，某个列表的范围有多广，是何时建立的，以及销售单位是什么，等等。

还有，这本手册上的列表与谷歌上的广告词或者类似的东西有很大的不同，因为这些列表上并不是记录人们喜欢什么，或者对什么感兴趣，而是列出了人们平时都会购买什么。这些列表会告诉你，人们会购买什么。即使是网络购物，这个信息也要比其它任何资源都有价值的多。事实上，你可以在网上买到这本手册，它的价值是其它东西无法比拟的。

还有，我可以告诉你们每一个人，你们是否担得起“撰稿人”这个头衔。你们任何一个人，如果无法做到下面这个事情的话，那么你就永远不应当通过写作赚取一分钱。

你们应该浏览一下我推荐的这本邮件列表手册，选出你认为最受欢迎的列表，然后通过这个列表，总结出一个具体的信息产品。最后你要给那份列表上的所有人发送邮件，向他们销售这个信息产品。

接下来，我要告诉大家一个获取信息产品的一种非常便宜的方法。当然，我这也就是从杰·亚伯拉罕那里学到的。他是这个世界上最适合进行头脑风暴的人，并教给我该怎样跟他合作。我与杰只在一起头脑风暴了 30 分钟，他使我产生了很多灵感，然后我通过这些灵感赚到了 75 万美元。我和约翰·卡尔顿合作了一封销售信，我将它邮寄给 800 个人，然后就赚到了那 75 万美元。

米歇尔：哇，哇！

盖瑞：是啊，那个家伙非常聪明！但是，但是之前艾瑞克也提醒过我，应该怎样与杰相处和合作。那就是，如果你有机会与杰合作的话，一定要邀请他到一个安静的宾馆房间中，并让参与头脑风暴的每一个人都将手机关掉。顺便说一下，我记得罗恩·罗格朗说过一句话，“在你与一个人进行交谈的时候，你可以通过在整个过程中他将手机来电挂断多少次来猜测，他的银行账户里有多少钱。”但在与杰进行头脑风暴的时候，永远都不需要挂断来电手机，而是在最开始的时候就关机。否则的话，就是对杰的不尊重了。

言归正传，刚才说到将杰邀请到安静的宾馆中。你要派两位威猛硬汉开豪华轿车去接他，然后将他带到安静的宾馆房间，锁上门，拔掉房间中的电话线，防止一切来电打扰，然后开始对他进行访问，同时还要使用录音机进行录音。当杰第一次说到，“哦，是啊，那是一个好想法。我之前写过一封销售信，就是解释说明这个想法的，但是这封信在办公室里，要等我回去之后再邮寄给你。”

当你听到杰说这种话的时候，你一定要打断他，并且不能相信他的话。因为杰就是这样一个人，他现在承诺的东西，离开这个房间之后就都不作数了。所以一定要让他在这个房间中吐出有价值的东西来。唉，我也不知道这与我正在谈论的东西有什么关系，就当我是胡言乱语吧。

米歇尔：不不不，没有，你说的这些都与头脑风暴有关，很好。

盖瑞：哦，那就好。

米歇尔：让我们回到作家们会产生的“写作障碍”这个问题上。当人们绞尽脑汁，却也想不出该在文章的哪里“勾人眼球”，或者该怎样讲述一个好故事的时候，他们通常会说，“算了，我根本就没有任何独特的销售卖点”，或者“我根本就想不到吸引人的文字，”或者“阅读我的文章的人形形色色，我怎么知道能够吸引到他们每一个

人的事情是什么呢？”而我认为，这时利用头脑风暴，大家集思广益，就不失为一个好办法。

盖瑞：看吧，你们在场的很多人都会不停地审视和怀疑自己，认为客户不会喜欢你的东西，他的妻子不会喜欢你的东西，管理机构也不会喜欢你的东西。

实际上，每个人的身体里都装着一个内置审查员。而你们要做的，就是要扼杀这个身体里的审查员。不要一味地自我审视和怀疑，而应该从头开始，将整篇文章洋洋洒洒地写出来。如果你不知道该怎么宣传一个人，那么你可以先去了解他的产品，了解他获得的那些荣誉证书，了解他在之前投放的广告以及他之前所有的管理方法，你要对他进行采访，并且还要采访他的员工，他的顾客，等等，等等。你们要明白，最后呈现给读者们的作品只是冰山一角罢了，之前作家们都是要进行大量的准备工作的。我曾经为多娜·米尔斯写过一篇文章，她是诺茨兰町公司的风云人物。

米歇尔：嗯。

盖瑞：多娜·米尔斯那时正在销售，嗯，哦，美瞳产品。我飞到加利福尼亚州的圣塔莫尼卡采访了她，不得不说，她真的非常平易近人。在我的采访文章出炉之后，有人说，“天啊，你写得真好！”也有人说，“你写东西的速度好快啊！”还有人问我，“撰写这篇宣传文章花费了你多少时间呢？”

而我回答说，“33 年的长期积累，再加上 45 分钟的厚积薄发。”

米歇尔：真棒！你回答得真好！

盖瑞：多娜·米尔斯的例子就算讲完了。接下来，我要跟大家分享另外一件事。约翰·卡尔顿拥有一个特异功能，他知道世界上的每一首歌，并且能够使吉他说话。我也希望自己弹吉他的水平能够像约翰那样出神入化。

当我告诉约翰自己的这个心愿，并向他请教其中的秘诀是什么时候的时候，他对我说，“当一位新手告诉一位老手他要弹吉他，并拿起吉他的时候，老手会问他两个问题。第一个问题是：你一周上多少节吉他课？而这个问题根本无关紧要，无论新手给出什么样的答案都无所谓。

而第二个问题是，“你平均一天会练习多少个小时呢？”这个问题的答案才是关键。并且约翰还说，实际上，这也是很多事情的答案。听完他的话，我坐下来认真思考了一番。在我成为盖瑞·亥尔波特，名扬四海之前，我也总是将其他成功者作为榜样。我从 1968 年开始就进行写作了，但直到 1975 年左右，才发表第一篇文章。你们知道吗？这期间大概是 1 万个小时！而你想要成功的话，也要付出这么多的时间，其中没有任何捷径！

如果你想要自己的文章达到本西文加，亥尔波特，卡尔顿，斯考特·汉斯这些人一样的水平，那么，从现在起，你也要投入大概 1 万个小时，然后你也能做到。你需要从明天起就开始行动。

你需要从我的销售信或者他人的销售信开始，在接下来的每个工作日中（至少是接下来的 1 万个小时中）亲手抄写它们。你们看到了吗？现在我已经不再需要参照任何的模板了，因为它们已经全部深深地印在我的脑海中了。但是你们大部分人都还没有到达我的这种程度。所以，你们必须也要通过亲手抄写，努力将各种文章范本记在脑子里。

米歇尔：我认为还有一个关键点是：你必须立刻开始行动。我曾经学到过一件事情……好吧，如果不是曾经遭受过打击，我也得不到这个教训……那时我正在为约翰·里斯撰写文章，他教会我一件事，实际上，是我在他的一个研讨会上听他讲的。这件事是：如果你想要写作，如果你想要学习如何撰写文章，或者撰写任何东西，并将它们放到网络上，那么，你一定要做好最坏的心理准备，就当作你的文章是史上最差的文章。而接下来你的工作，就只是将糟糕的文章不断地进行改善。

盖瑞：约翰真是个天才，他……

米歇尔：绝对是！

盖瑞：他说的完全没错。约翰是个天才，他的做法完全是正确的。

米歇尔：所有人都这样问我，“米歇尔，你是怎样成为这样一位伟大的撰稿人的呢？”而在回答的时候，盖瑞，我并不会像你那样，而是说，“我并不是一个好的撰稿人，而是一个狂热的测试员，我的文章，都是经过不断测试和修改的。”我可以撰写文章，并且我的文章又都很成功，所以我觉得自己真的很幸运。

但是，当我测试文章的时候，我知道，什么有用，什么没有用，并且会不断地进行改善。而约翰·里斯的话真的令我醍醐灌顶，因为在很多时候，作家进行写作时，总会来来回回思考自己之前所写的内容。

有时我在撰写销售信的时候，会时不时地回过头来思考一下，经常头发都被自己挠掉了，因为我在努力地去想，还有没有更好的方式来表达呢？其实，管它呢！写出来就是！就当做是我写得最差的一篇文章好了，以后我可以再慢慢地进行改善！

盖瑞：好的，米歇尔，我要告诉你，你可能已经表达出最重要的观点了。而我的朋友杰奎因·德珀萨德是用另外一种非常简洁的方式进行表达的。他说，“任何有意义的事情也都是从头做起的。”你们知道吗，从前的我，绝不会去做任

何自己不擅长的事情。但是，你们也知道，在我们刚出生的时候，我们是不擅长做任何事情的。

米歇尔：对。

盖瑞：你们知道吗，在一场专业对业余选手射击锦标赛上，一位业余选手对一位专业选手说，“跟你同台竞技我觉得很尴尬”。专业选手问，“为什么呢？”业余选手说，“因为这是在你的职业主场上，你穿着非常专业的射击服，你的射击方法也非常厉害，绿茵场上，你简直就是主宰嘛。”而这位专业选手说，“好，那么，在经过 20 年的苦练之后，如果我不能达到如今的这种水平，你难道不会觉得有一点奇怪吗？”这位业余的射击选手，就是在将自己与一位已经练习了 1 万个小时的人进行比较。

米歇尔：是的。

盖瑞：我想说的是一个非常重要的观点，那就是：要将加速度进行加速，那就要不停地进行加速。我这句话的意思其实就是说，世间万物都是在不断变化着的。其实，每个人都不可能肯定地知道自己在未来的 24 个小时之中要做什么，也不知道未来的 5 年、5 个月或者 5 个小时之中会做什么。很可能在某一时刻，你就会像演员克里斯多夫·李维一样，由于某种疾病而早逝。因此，我奉劝大家，如果你想要做什么事情的话，最好立刻就着手去做。

事实上，我和蒙戈（蒙戈的斯考特·汉斯）两人都非常坚定地认为，如果练习或者撰写文章是你第一优先要做的事情，那么，你知道应该什么时候做吗？你应该每天在睡醒之后，在你的双脚碰到地板的时候，甚至是在整理床铺之前，就开始做这件事情。因为，生活中总会有各种各样的事情会牵扯着你的精力，占用着你的时间，如果你不在跳下床之后立刻就开始行动的话，那么，你就很有可能再也不会去做这件要紧的事了。

你可能会说，“我吃过午饭就开始练习”，也可能会说，“我要在晚饭之后再开始练习”。等等，等等。所以说，只有你每天一起床便立即就做的事情，才能保证肯定做成。嗯，还有，我还要告诉大家另一件事情，我认为，也该将其总结一下了。

米歇尔：是的。

盖瑞：接下来我要与大家分享一个真实的故事。人生在世，你不仅不知道自己下一刻将会在哪里，并且也不知道在下一秒会有什么样的怪事发生在你的身上。而我现在就是要告诉大家一件曾经发生在我身上的奇怪的事情，而那件事使我在非常小的年龄，就拥有了超越旁人的一个很大的优势。

那件事情发生在我只有 20 岁的时候。我在多场研讨会上都讲过这个故事，而有一次，我在讲述这个故事时，在前

排座位上有一个来自阿拉斯加州的 85 岁的老教师。我本来以为她听到我讲这个故事应该会觉得很难堪，然而，她却笑得非常厉害，以致于我都开始担心她可能会在研讨会上突发心脏病。

现在我也要把这个故事讲给你们听，但讲之前我想告诉大家，这件事情也有可能发生在你们的身上。在我 20 岁那年，这是一件真实发生在我身上的事情。

那时我正在德国服兵役，与另一位宪兵一起进行巡逻任务。我现在还记得，他叫德瑞，是一个身材很魁梧的家伙。有一天，我们被召集到驻地上，脱下制服，站成一排。当时有一位德国市民，想要从我们这组人中挑出一个人来。当集训结束后，教官让所有人都解散回去了，只让我一个人留下来。原来，那位德国市民从我们这组人中挑选的正是我。

可能大家听到这里会觉得稀里糊涂的，那么，接下来我就要告诉你们，在那之前都发生了什么事情。我是一个非常爱开玩笑的人，所以大家都对我很熟悉。在我们执行巡逻任务之前，大家都是要集合签到的，就像你们大家在军演中看到的那样。在集合签到的时候，教官会告诉我们，应该提防哪些罪犯，哪个家伙犯了强奸罪，哪个人抢劫了便利店，又有哪个人袭击了农场、谷仓，等等。

一位农民的谷仓。有位罪犯正在强奸农民的奶牛的时候，正好被农民出来逮到，于是他便将这位农民击倒在地，在两个人搏斗的时候，撞翻了水桶，撞翻了蜡烛，于是引发了一场火灾，然后这位罪犯便逃之夭夭了。

我们知道，军队里人们穿的所有衣服都是要进行编号的。我有一个船形帽，但是我戴着它太小了，所以我就把这个帽子随手给扔掉了。而恰好那个罪犯当时就戴着我丢掉的这个帽子，他当时在与农民搏斗的时候，帽子掉在地上，他人逃走了，那个帽子却留在了他的作案现场。所以，市民报案后，警察们通过帽子上的编号，便猜测那个强奸奶牛又纵火的罪犯就是我。

于是，才一眨眼的功夫，我的角色便由一位出色的宪兵转变成强奸农民奶牛的嫌疑犯。接下来，我要告诉大家，这对我的生活带来了什么样的影响。

在事情调查清楚之前，教官们只允许我做两件事情。一件事就是每天的例行集合签到，还有一件事就是去食堂里面吃饭。然而，每当我去签到的时候，都会发生这样的情况：教官们一一点名，“史密斯”，“到，教官”，“唐士”，“到，教官”；“贝克”，“到，教官”。而当教官点到我的名字“亥尔波特”的时候，其余 600 位宪兵便会异口同声地发出“哞哞”这样类似牛叫的声音。

你们能明白我当时的心情吗？我从来都没有想过，自己竟然会落到这样的一个处境里。当时我已经与一个德国的女孩订婚了，而之后我也和她结了婚。但当时发生了这样的事情之后，她的父母非常讨厌我。你们能想象当时的情况吗？由于“我与一位耕畜发生性关系而被捕”，所以我不得不坐在那里，向警官们解释，为什么他们会来宪兵所找人，并向他们说明，那位罪犯在作案的那天晚上，我人正在哪里。

这件事情虽然荒唐，但确实确实发生在了我的身上。因此，我不得不通过谎言检测器进行测试。如果没有发生这件怪事，我一辈子可能都没有机会用这么先进的仪器，但是我想，你们也得承认，这是一件多么稀奇的事情。后来他们抓到了真正的罪犯，他是波多黎各人，就是他偷了我的帽子。没让我抓到他是他的幸运，否则我一定会杀了他的！通过这件事情，我就是想说，人的命运，真的在一瞬间就可能发生天翻地覆的变化。而我在 20 岁的时候，便深刻地认识到了这件事情！

并且我还学到了，在将来的日子里，一定不要把计划说出来。如果你想要让上帝嘲笑你的话，那么就把你的计划告诉他吧。我想说的是，如果你想要成为一名杰出的撰稿人，或者一位优秀的市场营销人员，或者想要实现所有那些事情，那么，你一定要立即开始行动。因为，没有人知道，

明天将会发生什么事情。如果你们所有人都很喜欢我这两个小时的演讲和回答，并且想要再听一遍，那么我可以再讲一遍。

米歇尔：谢谢你，盖瑞。

盖瑞：只要在座各位有人愿意将常用邮寄地址发送给我就可以了。

米歇尔：嗯，好的。

盖瑞：如果有人感兴趣，我们便可以再讲一场。如果你们想要一周或者两周之后听一遍，我时刻都准备着。下次我可以继续回答大家提出的各种问题。

米歇尔：好了，之前我告诉过大家预约参加下一场访谈的邮件地址，而现在我已经收到超过 200 封的预约邮件了。嗯，盖瑞，真的非常感谢你，为我们带来这场精彩的访谈。而这两个小时，也是我度过的最棒的两个小时。

当然，和你共度的时光都很美好，虽然我知道你不喜欢被人崇拜，但是，我不得不说，我非常佩服你，我觉得这真是妙趣横生的两个小时。我只是想……

盖瑞：我想要请你帮个忙。

米歇尔：请讲。

盖瑞：在跟别人介绍我的时候，千万不要把我描述得像个疯子一样。

米歇尔：我，我，每次我给人们发邮件的时候，都会告诉大家，我们充分尊重听众们自己的判断和思考，不强求大家必须遵循我们所说的话。但在结束这场访谈之前，我还想感谢一个人，那就是彼得·史东。

盖瑞：当然。

米歇尔：是彼得将我们聚到一起的，而他也是一个非常杰出的撰稿人。彼得是我的编辑，为我分担一部分工作。并且当我有时过于集中于某件事情，导致“当局者迷”的时候，彼得会头脑清楚地帮助我分析一下情况。因为有的时候我会在一个月的时间里，撰写 5 篇，10 篇，甚至是 15 篇文章，工作量太大，难免会力不从心。

因此，有时彼得就会过来看看我写的文章，告诉我哪里写错了，哪里比较好。而我听完他的话，再看我之前写的东西，就会不禁感叹，“天啊，这个人太聪明了！”彼得的电子邮件地址为：Peterstonecopy.com，嗯，他的网站地址也是这个。所以，在这里我要衷心地感谢彼得。还有盖瑞，你是我们这场访谈的主角，我也要非常感谢你的到来。

盖瑞：那我也就不客气了，我接受大家的感谢。

米歇尔：嗯，那是当然！还有，我，我……

盖瑞：如果有人想要致谢，想对我说“我真的非常喜欢你的访谈”这种话，那么，可以给我发邮件，我的地址为：nosexgary@aol.com 但是，如果你有任何负面的评论，请不要给我写信，因为我不想听，我只想听正面的评论。我并不需要知道事情的真相，哪怕你们给我写邮件时，对我撒谎都可以。

米歇尔：好的！

盖瑞：你们知道吗，我宁愿别人撒谎骗我，对我说些好听的，也不愿意别人告诉我真相，说些我不爱听的话。我真的非常努力使自己的课程与众不同。我充满激情地给人们讲课，因为我知道，有很多人讲的都很差劲，他们从没学过，就敢给人们讲授营销的东西。实际上，他们根本就没有权利教课的，对吗？

米歇尔：当然！

盖瑞：并且我也知道作为一个作家，一文不名时的滋味。我曾经在一个租来的房子里为大家讲课，里面没有任何设施，甚至连饮水都成问题，因为我已经把经费全都花在邀请大家订购讲座的邮费上了。

米歇尔：这个问题，我和约翰·里斯曾经也讨论过，其实我们都
有过很艰难的一段岁月。恩，你知道吗，在我破产的时
候，只吃那种小包装的拉面面条度日？

盖瑞：这样啊。

米歇尔：那种拉面面条大概一包 25 美分的样子，而我连续吃了半
年。盖瑞，我的处境跟你刚才描述自己的情况不相上下。
其实，如果人们不经历过苦难的磨练，是无法真正了解
该如何做市场的。所以……

盖瑞：但在艰苦的环境中，其实也有人对我施以援手。

米歇尔：那敢情好。

盖瑞：哦，对了，等一下等一下一下，我又想起来一件事。

米歇尔：请讲。

盖瑞：我想说的这件事真的非常重要。恩，而且我相信你们中有
些人会很感兴趣的。恩，我有一位患有下身麻痹的朋友，
叫戴夫·凯克奇。他是一位千万富翁，并与另外一个人进
行合作。恩，我注意到，他们是通过发明一款非常好的软
件而发财的。下面，我就告诉大家，这款软件能做什么。
虽然我不是一个怪才，但我相信，在座如果有同样的怪才
的话，一定可以认识到这款软件的重要性。

恩，这款软件叫做 Intellimine，它获得了专利技术的商务执照。任何人都可以通过此软件，用 61 种语言进行全球范围的网络搜索，来寻找他们感兴趣的任何话题、产品或者服务。而这项技术是与联邦政府签订合约之后进行发明的，目的是为了查找网络上与恐怖分子相关的聊天内容。

已经有好多个美国政府机构运用了此项技术，成功地帮助了很多商务企业，使得他们能够获得新的潜在客户，以及在几乎零预付费的条件下展开很多新的生意。

这项 Intellimine 资料挖掘技术，可以用来帮助几乎各行各业的人来达到市场支配地位。我们通过测试，便可以与世界各地成千上万的顾客取得联系，给他们每个人发送邮件，向其销售适合他们的产品，并且不需要花费一分钱。

还有，这款软件非常的智能。当搜索主题的范围变小时，软件会继续对搜索内容进行提炼，并且不断地增加邮件地址。我们认为，这项技术改良一下，便可以替代传统的网络搜索引擎了。

如今，人们会使用谷歌，雅虎或者是 Ask Jeeves 来查找需要的信息。在传统的搜索引擎下输入一个关键词，可能会出现成千上万的相关信息，然后人们再从中去查找自己需要的信息。

而另一方面，而戴夫他们发明的这种搜索软件的知识平台中，所有的资源都是很有条理的，根本就不需要按照如今传统搜索引擎的方法去查找东西，并且对广大用户非常负责任，会向人们提供他们拥有所有权或者一部分股权的产品和服务。换句话说，这项技术可以保证免费向我们源源不断地提供新的潜在客户的信息。当然，它还有一些其它功能，但基本上，恩，这款软件的过人之处，戴夫今天才告诉我。

通过这个软件，可以对网络上的信息进行内部筛选，而最终呈现给人们的，只有对其产品或服务真正感兴趣的潜在客户名单，恩，并且速度非常快。这个软件，正体现出最大、最强的专业技术。

他们的战略的一个重要方面是，尽可能对所有地方的产品和服务建立最全面的知识入口。而从本质上说，知识入口包含了任何人所需要的关于任何主题的全部信息/知识和资源。

比如说，他们将会提供聊天室、论坛、图书馆、可下载视频产品、相关旅行的折扣信息、近期活动的日程表、与某一特别产品或者服务相关的独一无二的、具体的资源，等等。

而每条资源，都是经过强大的知识入口提炼过的，将会为每一位客户和潜在客户们提供独一无二的信息，这样一

来，不仅你公司中的产品，还有世界各地你所在行业中的商品，都会慢慢受到顾客们的信任。

与当前的搜索引擎不一样，戴夫他们的技术能够将所有的重要信息都整理到一个体系中，而当人们在网络上搜索对某一话题特别感兴趣的人群时，便会自动生成对此话题有着共同兴趣的名单，并可以邀请他们加入到专门的组织中。

这个知识平台中的资源，都是很有条理的，所以人们不再需要以如今的方法去搜索。戴夫他们认为，通过向大家提供丰富的内容信息，他们将会创建强大的用户粘性，并向用户们提供他们拥有专利权以及拥有一部分专利权的产品和服务。他们发明的这项数据挖掘技术，在处理垃圾邮件问题上，据说要比类似的技术至少强大十倍以上，并且比类似的技术更加定向得多。

这项技术的发明者还认为，虽然已经做得很好了，但他们依旧还有很大的提升空间。因此，我们只需期待着他们更大的突破和进步就好了，反正又不需要我们投资一分钱。

戴夫他们得到许可，将来若需要对这项技术进行任何改进和提高，他们还有 4 千万美元的经费可以使用。也就是说，他们可以通过与美国政府机关目前的合约，利用这 4 千万美元，不断地更新和提炼这项技术了。

现在，我不知道你们是否都听明白了，但就我个人理解，他们已经发明出这项技术，已经将其通过电子邮件推荐给一些生产商，并且迄今为止没有一个人不支持。因为，通过这项技术可以找出对你所销售的东西感兴趣的人。但是，如果你想要给他们打电话，请记住：我并没有参与其中。

这并不是我的一个合资企业或者其它任何东西，只是我经历过的一些事、认识的一些人罢了，我将这件事情讲给你们听，就是希望你们不要把我当做石器时代的人而已。

跟戴夫合作的那个人叫做大卫·埃·凯克奇，他的电话号码是：310-265-8644。你们这些怪才，做事情总是大大咧咧的，根本就不会先跟人家去礼貌地握手或者沟通，所以我要把人家的信息交代清楚，以免到时候出现麻烦。记住，是凯克奇，K-E-K-I-C-H，他的邮箱是 transvio.com，网站是 www.transvio.com，重复一遍，T-R-A-S-V-I-O。

告诉戴夫和凯克奇，是盖瑞·亥尔波特将你推荐给他们的。其实你无需提我的名字，只是我觉得，他们会很好奇你怎么找到他们的，想要知道是怎么一回事。

希望大家明白，我的手机除了打电话和接电话之外，不用于做其它任何事情。所以，如果你们有人想要将个人网站的利润立刻提高三倍的话，请将你们的常用邮寄地址发送给我。好了，目前我想到的就只有这些。

米歇尔：谢谢你，盖瑞。你，你说得太好了。但是我必须就此打住了，因为我们已经超过规定的两个小时时间了。在此感谢今晚参加这场访谈的每一个人，恩，盖瑞，非常感谢你与我们分享这些精彩的内容。

盖瑞：如果有任何人想说，“哦，天啊，盖瑞，你昨晚那场访谈实在太精彩了”，或者类似的话，请给我写信，邮寄到 nosexgary@aol.com 这个地址。你们什么都可以跟我说，但是不要卑躬屈膝的话，也不要已经过期的信息。

米歇尔：好的。我还要提醒大家一句，千万不要写邮件问我，“为什么盖瑞的邮箱是 [nosexgary@aol](mailto:nosexgary@aol.com) 呢？”因为我知道其中原因，但是不想讲出来。

盖瑞：是吗？那我是不是应该现在讲一下？还是……

米歇尔：不不不，还是不要了。如果有很多人感兴趣的话，盖瑞，我们或许可以在下一场研讨会中给出答案。

盖瑞：好的。

米歇尔：再次感谢你的到来。

盖瑞：客气。

米歇尔：晚安了，各位现场的朋友。

盖瑞：再会。

米歇尔：再会。

推荐：《盖瑞亥尔波特时事通讯全集》见秘密行销网

<http://xxdd.cc/mimi/detail.php?id=VFdwU1BRPT0=>