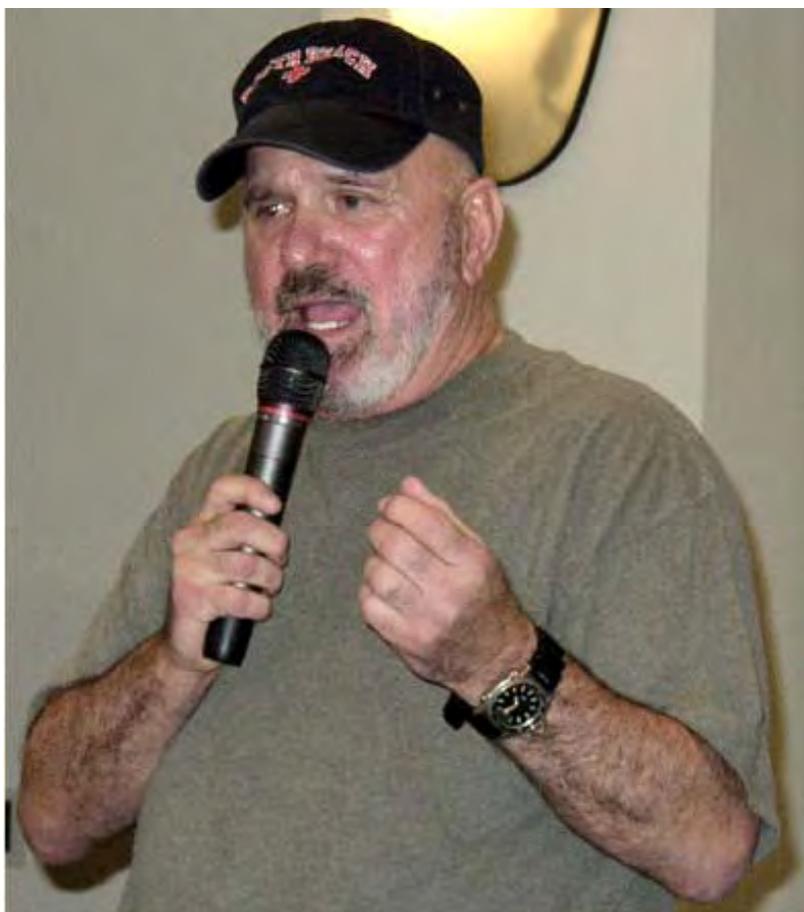


来自博伦监狱的信件

25 封不外传的最重要的赚钱秘密信

盖瑞·亥尔波特

Gary C. Halbert 著



亲爱的朋友：

这 25 封不外传的最重要的赚钱秘密信，是盖瑞·亥尔波特在监狱里给他最小的儿子邦德写的秘密信。具体详情请看盖瑞·亥尔波特他本人怎么说：

你要知道，我觉得有时候，当你把一些很困难的经验写出来的时候，他能起到一种净化和减轻你头痛的作用。

无论如何，正如我在时事通讯中说道，去美联邦俱乐部（博伦监狱）并不完全是个不好的经历。至少它给了我给儿子写 25 封长信的机会，内容包括了在这个地球上无论在任何地方都能用得到的营销知识。这封信包括 186 页不同凡响的信息。[注：经过翻译和排版后，页数有相应的变动]

但是，我告诉你，这些信是伤痛。当你服役的时候，你没有感觉到周围都是谨小慎微的情形。狱中的对话都是直戳喉咙，非常难受。所以才写这些信！

我希望以最快的速度把这些信给我的儿子,用书写的文字达到对他最有影响的教育,我敢说,我成功了!

这些信件包含一个“不外传的”最重要的秘密,在这个版本里面,我已经对如何出售邮件的经验做了非常精辟的阐述。确切地解释了如何从最底层开发一个“杀手”直接邮寄,从而达到广告的效果。教你如何建立一个“不能输”的营销信。这些信件涉及到行销的方方面面,从邮资到提供发展和列表选择;如何创建一个成功的计划等,很多像这样的信息:

撰写文案的基础知识

撰写文案的精确细微之处

让顾客购买的真正因素是什么

如何引导你的读者

为什么你永远得不到第二次机会去获得第一印象

为什么你必须在读者阅读你作品的一瞬间让其“上钩”

一本让你近距离接触销售的文章

如何索取订单

你能在阿里克斯·哈勒的《根源》这本书中学到广告内容

如何让你的书更清楚明确，更通俗易懂

最有保证的方法是变成一个“大款”作家。

为什么你应该为钱写作而不是为了获得赞美而写作

当你不知道怎么做时，该怎么办

如何将一个废目录变成百万美元

记住缩写，这样可以保证远离麻烦

一位狱友的街头智慧和求生锦囊。

为什么“蒲式耳赚钱法”比“增加你的收入”更好

你可以写在你信中的六条特殊交易秘密。

邮寄成功的 7 个具体步骤

共同的市场是被初学者搞坏的。

初学者最常见的营销失误

当继续下去已经变得很困难时，我们如何再继续呢？

如何把好的广告融入到你的勇气中，身体肌肉纤维中，大脑细胞中，以及身体的每个部分。包括精神中都留下完美的烙印呢？

一个情感方面的治理工具往往能挽救你的生命

最重要的关键地方，这些会让你真正赚到钱

如何成为市场的学生。

如何利用 SRDS清单创造财富

一个156万美元的促销讨论

不值钱的调查：如何确保不会打消你的信心

成功案例和量身定制

当你被击败时如何东山再起

如何发现正确的核心销售方法

在顾客已经决定不再订购时如何让他回心转意

世界上最能够吸引注意的东西

如何让你的读者欣慰的接受你所销售的产品。

在你开始写广告或发送邮件之前，应该先做的是将手边的优惠券方案完成

你在做市场调研的时候一定要做的事

怎么样创造“啊哈”效应

在这里给你的信息已经足够多，如果再多就太可怕了。有时，当我写信的时候，我觉得置身于各种各样重犯之中：可乐经销商、黑手党打手、普通的杀人犯、摩托狂人、银行抢劫犯、盗用公款犯等。

我没有时间开玩笑，这些信件都是很实实在在的，其中包含了很多强烈的个人想法，这让我下了很大的决心，最后还是决定出版发行。他们做了两个很具有吸引力的包装，而我只是写了简单的标题：博伦的信件。

目前，我桌上有一批这样的信件是准备寄送给你的。当然，在你需要时我会在第一时间通过特快专递邮寄给你。我的建议很简单：我所需要做的就是将这些信件免费寄送给决定要在未来 2 周内，要从我这购买其它任何资料的人。

这也就是说若你现在还不是我们的用户。你会免费得到即将从国外邮寄过来的博仑信函；若你已经成为我们的用户，当你想要重新修改原来的订单时或者是购买我在研讨会上所讲的信息的附带产品时。我希望你能接受这个提议。这封博仑信件是我所写过的最真诚的信函。

我对我孩子的爱超越了其他任何人对他们孩子的爱。因此，我要把我毕生最宝贵的礼物送给我的最小的儿子，就是我的爱和我的经历。

不管怎么样，如果你对这个提议感兴趣，请及时回复。我办公室电话为（213）273-7053，你也可以使用订单并用信封寄给我们。感谢您的关注。

真诚的

盖瑞·亥尔波特

一个富有同情心的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

目录

来自博伦监狱的信件之第一封	10
来自博伦监狱的信件之第二封	23
来自博伦监狱的信件之第三封	37
来自博伦监狱的信件之第四封	48
来自博伦监狱的信件之第五封	59
来自博伦监狱的信件之第六封	66
来自博伦监狱的信件之第七封	74
来自博伦监狱的信件之第八封	81
来自博伦监狱的信件之第九封	88
来自博伦监狱的信件之第十封	95
来自博伦监狱的信件之第十一封	101
来自博伦监狱的信件之第十二封	112
来自博伦监狱的信件之第十三封	119
来自博伦监狱的信件之第十四封	128
来自博伦监狱的信件之第十五封	137

来自博伦监狱的信件之第十六封.....	142
来自博伦监狱的信件之第十七封	149
来自博伦监狱的信件之第十八封	156
来自博伦监狱的信件之第十九封	163
来自博伦监狱的信件之第二十封	168
来自博伦监狱的信件之第二十一封	174
来自博伦监狱的信件之第二十二封	181
来自博伦监狱的信件之第二十三封.....	187
来自博伦监狱的信件之第二十四封	194
来自博伦监狱的信件之第二十五封	201

来自博伦监狱的信件之第一封

亲爱的邦德：

这是我写给你的第一封信。从今天开始，我会把我在 46 年中学到的许多重要的东西，通过写信的方式与你沟通。

我会把在直接邮寄领域中所学到的东西教给你，还有如何拥有健康的身体，如何与人们相处，如何摆脱糟糕的状况来获得高品质的生活都教给你。同时，还会涉及到药物、音乐等内容！我将尽量每天都给你写信（除了每周日），每封信大概会花上一个小时的时间。这样，我们讨论的内容就会涉及到许许多多的领域。

同时，我还打算自己反复阅读这些信件，利用这些资料编纂成书籍。我早就想写书了，除非想到更好的书名，不然的话，我就给这本书起名为：如何做自己的救世主。

虽然信件的内容将涉及到各个领域，但我会保持进度，不会因为编辑这些信件而放慢速度。当然，你不要指望这些信件像我的商业广告或其他著作那样编写得那么准确。

不管怎样，让我们开始吧。如你所知，今天是我的生日，也是我最快乐的一天。值得高兴的事是，我收到了你的“生日祝贺信”和你妈妈寄给我的“生日贺卡”；另一件事是，我第一次中途没有休息就跑上了山顶。这座山好家伙，非常陡峭，他比我想象的高得多，约有 8/10 英里。能做到这一点让我感觉非常棒！

你知道吗？当我来到这里的时候，也就是三周之前，围着这座山绕行是很困难的。在我写完这信之后，我可以和你打赌，我可以围着这座山连续跑 10 圈不停（8 英里）。

不管怎么说，这是我想和你说的第一件最重要的事，它可以促进你的身体健康，而且让你的身体保持匀称的体型。今后我还会进一步和你诉说这个话题。现在我只是想先提一下，告诉你一些好的方法和建议，因为你每天都用得着。

首先，我想和你说说“晨跑”。我的意见是，你除了周日以外，每一天都应该跑步锻炼一小时。我认为，进行这项运动的最佳时间是在你早上起床后，最好你要养成习惯。在你洗脸，刷牙，上厕所后，再吃个水果（我认为最好是香蕉），接着就是向公路进军！

就是这样，仅仅是走出大门，开始行动起来而已。先是步行，然后加速跑步，再来是减速慢跑，保持 30 分钟这样的运动，然后再返回来。

你知道吗？这样开始新的一天是世界上最好的方法。它可以让你焕然一新，可以让你静下心来，并且保证你一整天都是面色红润，精神饱满。同时，这样还可以让你的头脑更加清醒，提高思维质量，这项运动会让你获益匪浅。

相信我，如果你按照正确方法开始（就在你看完这份信后的今天），那么没有多久，你就会真正地爱上这个晨练运动。

顺便说一下，这项爱好会让你上瘾。不过，请你不要担心，沉溺于一项积极有益的、简单的爱好(比如运动)，这样可以提高你的生活质量。但是，沉溺于一项消极无益的项目(比如吸烟)，这样将会降低你的生活质量。

那么，在进行“晨跑”四十分钟后，你的大脑将开始分泌一种人们称为“生存元素”的物质，这个化学物质据我所知，就是β内啡肽和去甲肾上腺素。有人说，这些元素比吗啡的效果大于200倍。照我看来，这种效果就像是吃了兴奋剂一样让你觉得很舒服，只是这种元素不会是人造的药物兴奋剂。这种方式得到的放松感觉对你非常有益。

我就是一直在这样做，因为这是非常重要的。并且这是立即就可以做到的事情!事实上，在我一生所学到的东西里面，早上第一件事进行“跑步运动”是所有一切事情里面最为重要的。

因此，我真心希望你一读完这封信，马上就执行“晨跑”这项计划。同时，我也希望在有生之年可以一直保持这个习惯。

我爱你，祝你好运！你的父亲

P. S. 请给我复印一份西奥多·卡斯楚芭拉的”跑步的乐趣”。

P. S. S. 你不想也帮助你的朋友？他们有可能没有读过我的“来自博仑的信件”…即使…他们对市场方面根本不感兴趣，为什么要推荐这个给他们读呢？因为这本书同时也包含了处理生活问题的内容…他们将从这些经验中获益。

好了，就这样吧。请你先阅读“来自博仑的信件”中的第一封，第二封我将在几天后给你。

Gary C. Halbert



邦德注释

第一封信很短，但它所包含的东西远远超过了读者所看到的，我敢打赌，第一封信是最容易被忽视的，或者被读者想当然地认为表达的就是字面意思。

在这一课中，他对健康方面的引导是显而易见的，选择这个话题作为第一封信对我是很有作用的。父亲的父亲在 59 岁的时候死于心力衰竭。这件事情使我的父亲很震惊，就像是我的父亲死去而带给我震惊一样。父亲比爷爷多活了 10 年，不管怎么说，这并不是由于现代医学技术的原因。他在进入中年之前，他非常不爱惜自己的身体，那时，他的身体很不好。

由于这种情况，他就沿着海岸跑步锻炼，有一次最高跑到 13 英里，并且只吃健康食品。但是，后来由于动脉硬化，不幸去世了。在那个阶段，他的精神状态很好。

我试着进行慢跑，说实在的我根本不喜欢。不过它能够使我的大脑产生内啡肽从而让我感到兴奋。但对我的膝盖来说，却是个挑战。

我们喜欢那种兴奋的感觉，或是内啡肽出现作用的感觉。我们可以从长时间的锻炼运动中得到这种让人感到平静舒适的感觉。

觉。但是，在这个问题上，我确实不喜欢得到这种感觉的过程。

对我来说，运动应该是娱乐性质的，而不是简单的纯粹的锻炼。因为如果是带有娱乐色彩的运动项目，那么我更容易有动力并且坚持下去。

我喜欢非比赛性的运动。健身房有运动器材，但我很少去使用。只有骑单车这一项，可以让我真真正正的坚持下来。我骑单车的时候，我会感觉到这项运动非常容易，这种感觉并不是非常像运动而更像是探险。

在我父亲写第一封信的时候，我那时 15 岁，我知道，我应该更好的照顾自己，但我总认为那是以后才要做的事。这让我想起相册封面上印的一首歌的歌词：“我希望在我年轻的时候就可以知道现在要做的事情。”

总之，他在第一封信中没有完全表达训练部分。他谈到在最初的时候，他绕着小山运动真的是非常困难，但是不久以后他就

可以轻松自如了。

当我拥有我的第一辆山地车的时候，我决定骑着它到达马尔霍兰车道。在那里，基本上有三英里路是分为三个不同的坡度，有些地方的坡度最少是 45 度。

第一天，我去征服这座山，我非常艰难的完成了 1/8 英里。第二天我决定再去试一试，这次如果我还是不成功的话，我发誓要停止骑车而改成步行。

这次，我放慢了速度而且我知道这是很艰难的，我决定试试并且沿途喊着，这样好像更加轻松一些。

好了，我确定你可以猜出最后怎么样。是的，在我第二次的尝试中，我完全做到了。这个意义就是永不放弃。

我父亲训练的目的和我的一样，并且这适用于我的一生。对一件事情至少要尝试两次。只要进行了第二次的尝试，不管多难

的事情，也会觉得比第一次容易。几乎每件事都是这样的，不仅是体育运动方面。

所有第一次的尝试都会粗心大意不用心。如果在第一次的尝试中感觉不好，多数人都会选择放弃。但是如果你和我一样，你就会知道，第一次的尝试通常都会失败的，但你会在失败中学到更多，然后会在第二次尝试中达到目标。

只是需要多一点渴望，这样就会让你领先地球上 95%的人。我们都已经知道了这样的教训，但是我们不得不提醒自己。每个人都会记得第一次试骑自行车的时候是什么情况，因为那是血的记忆。当然，今天可以在防护装备下骑车。

大部分人通常都会基于自己第一次的经验而做出决定。或许你根本不能使保守观念的人接受新事物，那是因为这些人做了一次没有得到所要的，就放弃了。

每个人都想登上顶峰，但是，站在山顶上和站在山脚下

的人的最大不同就在于：明天是否再给自己一次挑战的机会。

他的课题涉及到关于早起去做跑步运动，这同样是个商业课题，并且也是非常重要的。

我认为他在他的时事通讯中写到这些，是因为他教会人们使用一些我称作为“四项生命训练课程”。其中一些内容摘自斯蒂芬·科维的《高效能人士的七个习惯》。这在整个内容中也是一项重要的课题。

这个课题是这样的，你可以将每件事归类为重要的和不重要的，或者紧急的和不紧急的。

为了容易的进行解释，我们用四个方格里的内容来说明：

	URGENT 紧急	NOT URGENT 不紧急
Important 重要	Q1	Q2
Not Important 不重要	Q3	Q4

表格中你可以清楚的看到被划分为四块，就是 Q 代表的意思。

首要的事情可以在 Q1 的格子中看到，那就是既紧急又重要的事情，比如将骨折的胳膊固定起来。

事情很紧急但是又不重要的事情 Q3，比如说，在商店关门之前买到玩具。

我们可以决定对于我们来说重要的事情，但是多数的事情是属于重要但不紧急的事情，比如体育锻炼或对前列腺进行检查。

最后一个提到的类别是最没有价值的，因为它既不紧急也不重要，比如阅读一本古典小说。如果你想做就做，不想做就不做，完全没有关系。

我们要花大量的时间用于做 Q1 和 Q3 类的事情。最后，如果还剩下一些时间，那么根据我们的情绪状态，可以去做 Q4 里面的事，或者花一些时间做 Q2 的事情。 生命的获胜者和成功的人比

其他多数人花更多的时间用于做 Q2 的事情。

如果你思考一下，花时间去做 Q2 的每件事会帮助你避免去做过多的 Q1 里面的事情。如果你花多一些时间锻炼，你将会少花一些时间看病。如果你在事情变得紧急之前多一些关注，那么即将变成紧急的事情会被你控制或许会变得不重要。

在信的最后他说道，在事情变成 Q2 类事情之前早些处理。这点是我们所有人都要处理的关于重要和紧急事情方面的关键点。然而，早上的时光是唯一我们可以避免长时间处理常规琐事的时间，这样我们可以处理 Q2 类事情。

当全世界的人们都醒来的时候，你的时间将会被邮件，信息，电话等紧急的事情所耗尽。

商业规则是一样的。在失去机会之前先关注重要的事情。如果你想要对市场进行测试，早一些会比较好。如果你想写广告文案，在电话想起之前做更好。

如果让我猜的话，我会说成功人士中有 90%是早起的，并且另外 10%是因为晚睡而不能早起。在人们都睡着或是看电视的时候，他们利用这个时间能够不被打扰来处理事情。

来自博伦监狱的信件之第二封

亲爱的邦德

今天，我受到了精神打击。我第一次遇到在营地跑圈的人时，发现他们全部都非常古怪，这样的结果就导致整个环境非常的消沉，大家的情绪也非常沮丧，我本身的情况更为严重。或许我应该在以后的信中多写一些我对于自身情况变糟糕的态度，但是现在，我还是想回到关于“晨跑”的话题上。

邦德，你知道吗？我无法用言语形容和强调我感觉到的一个小时的跑步锻炼带来的价值有多么巨大。在我看来，这或许是你所有的习惯中最有价值的。你看，如果你每天都以这种方式开始，会使你消除巨大的压力和焦虑，让你的一天得到很大的改善。通常，会使你的大脑更加清醒，你可以整天都拥有更好的思维能力！

当你真真正正投入其中以后，那感觉真是太棒了！

总而言之，这里要说的有助于健康的其它习惯，我觉得你应该马上去做。

那就是，禁食——这是你要做的。在我看来，年纪太小的时候不太适合禁食，但是现在每周断食一天对你有好处。

现在，我每周六禁食。而且，我打算一直保持每周禁食一天的习惯(最少一天)。当你进入禁食阶段的时候，你会逐渐习惯化，包括身体机能也是，你会变得自我约束，这会在你的生活中起到很好的作用。我想在今后多写一些关于禁食方面的事情。但是现在，我只是想鼓励你立即开始每周禁食一天的行动。

这里还有一些技巧。

第一，建议你别告诉其他人你禁食的事情。多数人不能理解禁食的行为，他们对禁食的意义根本一无所知。

第二，你在禁食的那天应该尽量少的(甚至完全)不做任何的体育运动。你要明白，禁食日是让你的大脑和身体得到休息。

不过也不要整天躺在床上纯粹的一点都不动，但你确实地让身体和精神都放松。

我在斋戒日只是放松，阅读，闲逛等等。我发现这时是处理一周累积下来的琐事的好机会。

换句话说，我认为你应该或多或少的以长跑运动来定制一天的开始，而以斋戒日来定制一周的开始。

儿子，你知道吗？我现在 46 岁，我在信中写的内容，是我这些日子以来觉得几乎是我所学到的最重要的两件事了。

想想看，如果你从 16 岁就开始这样做，上帝啊，那么你将会使整个生命拥有好的开始！

现在，让我们继续。第二件事是讨论你的饮食问题。在此之前，我要说的是，所有认为“早餐是一天最最重要的一餐”的人，他们都完全的错了。

在我看来，你应该在午饭前只吃一些水果。你记得我昨天在信中提到的吗？我说过，在你进行跑步之前应该吃些水果（最好是一根香蕉）。

那么，在你完成跑步锻炼之后，我的意见是，你应该洗个澡，把自己整理干净，穿上衣服，开始一天的生活。午餐之前，你应该吃一些水果。实际上，你应该每天吃三次水果（除了斋戒日），我认为你应该吃一根香蕉，一个苹果或者一个桔子。这样的话，你就可以得到钾元素，你需要的维他命（以及一些叫做胶质的物质，所有这些都对你有好处！）。

顺便提一句，我曾经读过，并且我也相信这是事实，对于一个人来说，水果是最有价值的东西。同时，我也相信水果是所有食品当中最好的东西，而且美国人更需要多吃一些。

看看你的母亲，也看看其他人。他们每天吃多少水果？我敢打赌，非常的少，他们错过了非常非常重要的东西。

第一个原因是，水果当中包含大量对你有益的东西，另一个原因是，与其他食品相比，水果是大自然的果实，它们能够帮助你保持体内清洁，并激发活力。

总之，就像我昨天说的。我现在只是想先提及这个话题，打算以后再深入。现在，先告诉你这个非常棒的建议，在收到信件以后，开始在饮食方面每天吃三次水果。

你要知道，邦德，除了我们的真正的关系以外，你是我拥有的最好的学生，将这些内容教给你是真真正正的乐趣。孩子，我真的希望我的祖父可以也这样教给我一些经验，不过已经不可能了。

但是，我们或许将此行为形成传统模式。一个全新的“亥尔

波特家族的传统”，从此以后，父亲都会将自己的人生经验传授给自己的下一代。

那将是多么美好的事情啊。

好了，关于饮食方面的话题还有很多。其它你应该吃些什么呢？有一件事情是可以肯定的，那么就是吃一大碗谷类食物。这是你在杂货店购买食物时最好的选择。当然，有些健康食品店出售的谷类食品会更好。

顺便提一句，记得昨天和你说的，要给我复印一份《跑步的乐趣》吗？还有两本书你也应该阅读，保罗·布拉格写的《禁食的奇迹》和波罗·爱若拉写的《你觉得烦恼吗》？一些健康食品店也有这些书。

我不想让你有这种感觉，感觉我给你写信而让你不得不给我写信。我不想从你那里听到（经常性的）这样的感觉，这不是在写一本书，不必感到内疚。

让我们放松一下，说说其他方面的话题吧。我这监狱营地附近有一只公猫名叫“疯猫”。“疯猫”是一只非常骄傲的猫。在这里经常玩一些小游戏，捕捉一些小动物并且和它们玩。

就好像是一周以前，可能更早一些时候吧，我正在做晨练，当我来到后山的时候，我看到了“疯猫”。它嘴里叼着一只小花栗鼠。这些小家伙非常的可爱，但是现在，它们的命运就像我一样，要掉进地狱了（太累了），事实上这个小动物是岭地松鼠。

“疯猫”用嘴咬住这个小动物，然后将他叼到我面前，扔下了它。小东西就躺在那里。然后，隔了一小会儿，“疯猫”用前爪拨弄这个小东西研究着。又过了一会，小动物开始动了起来并且试图逃走。“疯猫”再次迅速地抓住它，之后一直重复着这个过程。我想说的是，它会不断的将猎物放在嘴里叼着，再放开它，重复不断地折磨直到这小东西完全丧失反抗能力。

换句话说，“疯猫”只是嬉弄小松鼠，知道它精力耗尽而死。

然后，你猜怎么着？它会咬住松鼠，摔头把它扔向半空，反复如此，就像玩手球一样。

当我把这件事告诉室友时，他说，“是吗，但是其实它什么都不是，就是只蠢猫。它在这附近总是拣食其他猫丢下的垃圾。房子那边有只黑猫，每次见到它都教训它一顿！”

这些告诉我们什么呢？或许根本没有什么，仅仅是让我想起了“先驱者”的文章里面引用的一句话：

世上根本没有公正，决定公正的只有力量。这次就是这些内容了。

我爱你，祝你好运！

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

邦德注释

在第二封信中，他刚开始就讨论了他的“变得更加强势”的新观点。确切的说，应该要变成像公牛一样。他一直是很强韧的。其实，我对父亲并没有任何错觉，他在任何情况下都不算是强悍的，他也有害怕的感觉，但是总体上看，他还是很强大的。

他生长在经济萧条的小城市，在德国担任宪兵，三十岁的时候有了五个孩子。他富过，也破产过，再富有，再破产，在他的生命中反反复复很多次，并且勇敢地面对入狱之事。

事实上，他的确也是心存恐惧，但是每次他面对恶人之时都是很强势的。

但是，潜在的问题是，如果他今天再读一次他写的信，他就会更恨那些卑鄙自私的人。卑鄙和自私的人让他恨到骨子里。他一旦知道了谁是这样的人，就会用极其强势的态度面对这个人。

对于他和我来说，这是很重要的一个生存技巧。在一生中，每个人都必须学会如何处理一些不必要的悲伤和不愉快，但是有

时候，你要以对人有好处的方法去面对这些，尽量使其平衡，特别是你的自豪的一面，要发展成精神上的强大，要把这种强大变成装甲外壳一样保护你，一旦你需要，就可以立即帮助到你。

另一个在博仑监狱里面进行跑步运动的一个家伙，他不鼓励所谓从骨子里应该强势的理论。他只觉得应该表面威风。

关于禁食的话题，我在收到信以后试过几次，但是我讨厌禁食。在禁食的时候，我会一直数着到下次吃饭的时间小时数，这种感觉真的很难受。

在信中，他鼓励我，要比同龄人吃更多的水果，而且他的营养方面的建议都一一见证了。在他死后，验尸官发现他非常的健康，绝不是自然死亡。我想，他一定非常爱听这话。事实上，他是由于动脉堵塞和心脏曲张的家族病史导致死亡的。

在我们结束禁食话题之前，我写下了我认为最容易被忽视的内容：“不要告诉任何人。”

我的父亲喜欢说：“对于不听劝人，什么事情都有可能发生。”
这话伴随了他一生。

他做了许多其他人认为不能做到的事情。或许你从来没有听取通情达理人的意见，只是因为一些人说不能做或是不应该做就不做。但是，即使全世界都同意他们的看法，也不能说他们就是对的。

世界上多数人不是演说家。比如他们说，戒烟太难了，发财太难了，其实你从来就没有去尝试过。当此时成功的时候，一定要经历失败的过程。与那些只说丧气话的人相处没有任何益处。当每一个都那么说的时候，那么你就闭口不谈保持自己原则。

我认识一位发现治愈溃疡的非外科手术的方法的医生，这个澳大利亚人提醒我，科学界的每一个人都认为，没有细菌或是任何生物可以存活在人类的酸性胃环境中。他花费了大量时间企图让其他医生相信他的观点。最后，他不管其他人的理论，独自研

究，最终证明导致溃疡的因素是胃中的有机物。在医学界认可之前，他实际上已经救了许多的人。他证明了，不要去花费时间进行恼人的争论，只是去做事就好了。

所有的人都认为世界是平的，太阳是围绕着地球转的，当有人提出异议时，会发生什么事呢？他会被同僚们称作异教邪说并且遭遇嘲讽。

没错。其实没有必要花费时间通过争论建立起理念。最好的方法是去做，去证明你的理念是对的。

在这封信中，他简单的教给我们如何将生命中的智慧传给下一代，并且用于孩子的早期发展。写这封信的时候是 15 年以前，我的第一个孩子爱玛·罗斯刚刚出生。除了在这封信中提到过给孩子写信的事情，我没有在其他任何时候提过。直到有一天，我告诉他我也一直在这么做的时候，他觉得非常骄傲，我也非常感谢他一直对我这样做。

看起来每一代人都比下一代人强，但是目前指的仅仅是金钱和机会。很少有人可以真正的教给子女一些有用的东西。他们或许会教给一些普通的技能，比如体育运动项目，或是如何开车，但是很少有人交给孩子在学校里学不到的东西。如，对外界事物的思考，又如拥有自信心，还有行动起来不怕犯错误等等。

在之前的信中提到的“疯猫”。我记得它，它从来没有袭击过我，而且要比家猫显得更洋洋得意，但是父亲真的喜欢那只松鼠，他憎恨一切残忍的暴力。

在他写这封信之前所生活的 46 年里，他成长在一个经济萧条的小镇，在德国的身份是军队里的宪兵，是 5 个孩子的父亲并且离过两次婚。他富有过，也多次破产过。所以这很容易证明所谓的理论“没有公正，只需力量”，这真真正正的与在监狱里的情形产生了共鸣。

监狱方面的经历倒是也引起了我的共鸣，或许是因为我在洛杉矶的公共学校里上学，就好像是在监狱里一样。又或许……我

父亲因为犯罪在监狱服刑，但实际上他根本没有犯罪。

我认为我父亲从来没有做过任何错事，甚至他还被人说成躲过好多惩罚。这些事情也可以让他进监狱，比如酒后驾驶。他是如何应付这些事情的呢？其实这就是电视滑稽戏剧中出现的情况，在他的生活中全都上演了。

我的父亲从来不会为实现不了的事情而去跑广告。他会去看球赛或是去吃午餐来代替工作。他曾经前前后后做过几次促销，没有人听到过他计划此事，也没有检查和跟进。

我从来没有为有人来打听他进监狱的情况而烦心的去解释，也没有人关注过他入狱的事情。

他可以继续前进。

来自博伦监狱的信件之第三封

亲爱的邦德：

猜猜发生什么了？我今天竟然一鼓作气绕着小山跑了两圈！

很厉害吧？对我来说可真是件不容易的事。你的老爷子脂肪正在减少。

那么我们开始吧，首先，我想先简单回顾一下给你提出的建议：

1、建议你每周要有六天早晨起来进行一个小时的晨跑。

2、建议你每天吃三次水果。

3、建议你每天吃一大碗谷类食物。那么，还有哪些食物是

你每天健康饮食的组成部分呢？

首先，你必须吃很多的蔬菜。

我建议你每天晚上睡觉前准备一些切好的新鲜蔬菜，把它们放进塑料袋或是塑料盒里，然后放进冰箱。第二天早上出门时，可以带走你准备好的蔬菜，以备整天食用需要。

顺便说一下，不要听信那些废话，说不要在两顿饭中间吃东西。实际上，每天吃六小顿饭比吃三大顿饭要更为健康。最好是在你饿的时候随时吃点。这是吃蔬菜的好方法，只需要随身携带你的蔬菜盒子，你就可以在你饥饿的时候随时吃到。

顺便告诉你，每当你感觉累的时候，吃一些是可以保持你的血糖浓度，维持你的体力，这是一个长期养成的好习惯。

警告！不要依赖其他任何人帮助你买或者准备蔬菜，你应该依靠自己，培养自己独立的精神。

你看，当你依赖别人的时候，你会为自己找很多失败的理由。

“这不是我的错是她忘记给我买蔬菜了” 等等诸如此类的事

情发生。

不要让自己养成这样的习惯，要靠自己。

好了，说了这么多，我希望你能多吃些水果，蔬菜和多种粗粮，谷物等。还有什么呢？对了，还有一件事情，我希望你能每天喝一大瓶脱脂牛奶。这含有大量的钙质和许多蛋白质等有营养的物质。

还有什么呢？当然是更多的蛋白质。就像我说的，一部分蛋白质来自于牛奶。但是那远远不够。你至少还需要吃各种瘦肉或鸡肉。少量食用鸡蛋。每周两到三个就已经很多了。鸡蛋含有大量胆固醇等物质（例如脂肪）会导致血管堵塞动脉硬化。

这里有两个好主意：

- (1)、自己买一个盒子放入各种粗粮三汤匙麦片什么的。
- (2)、获取一些蛋白质。你可以通过很多健康食品来得到，我想那是最好的方法（特别是对长身体的男孩来说）每天的食谱

中都有点蛋白质，这样就可以得到“获取蛋白质的保障”。

你还需要吃些什么呢？其实是想吃什么就吃什么。禁止吃冰淇淋或是软饮料等也是不对的。你只要放轻松，用最正常的感觉去衡量就行了。

只要你坚持晨练，并且每天健康饮食，就不需要担心身体的问题。记住，不要总呆在屋里囤积身体里的垃圾（要多运动）。

休息一下。我要暂停一两分钟，因为现在我有邮件进来。好了，邦德，你应该是了解我的，我告诉你的东西可能需要千言万语。现在我想写本书出来，可能我会写 500 到 1000 页的内容。

等我完成第一部分，我计划把有关于运动，饮食结构，网络购物等等，以及各种好书的笔记整理出来，然后，我要将那些信件和笔记一起整理成我将要书写的书籍目录。之后，我将完成书籍的第一段。再然后我会回顾所有细节才完成最后一段。我要为这本书制定一个以下的时间表

- 1、写信给邦德.....3 个月
 - 2、从其他书籍摘录笔记.....2 个月
 - 3、大纲.....1 个月（最多）
 - 4、第一部分.....2 个月
 - 5、最后一部分.....1 个月或者半个月
 - 6、修改润色.....1 个月或者半个月
- 一共 11 个月

记住，这些只是粗略的计划。准确地说，我希望能在十个月内扎扎实实地完成这本书（我的希望），也就是到明年四月。

我们拭目以待。但有一件事情是肯定的，就是我要到一个能够让身心放松的、合适的地方去写作。这样我就能每天写出一些好东西来。

我想，为了完成我的书籍，我不得不隔几年就进一次监狱。开玩笑，开玩笑。奇怪！我们这里面每天都会收到很多邮件，但今天却好像少了很多。好吧，我再等等看有没有我的。

我总是被邮件打断我的思路。现在监狱又开始清点人数了，点数非常简单，目的只是看看我们是否都在这里。

让我们再回到谈正事的话题上。现在我想你正在做晨跑或者正在吃东西，不管怎样，我想跟你说些除了晨跑以外，还有一项运动需要去做。

在我继续说下去的时候，我总是在提醒自己，要尽可能的实际点儿，涉及到细节，不管怎么说，我想让你集中精力来锻炼自己的双臂肌肉。

你必须要有压力和紧迫感。我不是说让你练成一个健身运动员的体型。女人通常并不喜欢全身都是夸张的大块儿肌肉的男人。所以太过度的健身也不好，我也不喜欢那样的类型。

我认为一个男人最好的体型（我相信大多数的女人也会同意我的观点）就是有形、健壮的肌肉，但不是很夸张的那种。

我想锻炼健壮的肌肉有两个原因，第一，毫无疑问，可以强健体魄；第二，我想女人都喜欢有健壮肌肉、有力量的男人。还有第三点，就是从在监狱的角度来说，拥有强壮的体格可以使你远离很多麻烦。其他细节我们明天再聊。

再见 我爱你并祝好运！ Gary C. Halbert



邦德注释

第三封信看起来只是提供了一些有关保持健康的建议，但是另外还包含来两个意思。

有关健康和做户外活动的建议很好，我很赞同，所以这里没有什么可补充的。当他说到不要依赖别人要靠自己时。你可以看到他有一种心态，他轻视别人的想法。换言之，对于赚钱来讲，就需要有这种态度，要相信自己。[附注：形同《极端自我就是王》，

绝大部分人的想法和做法都是错的，你要相信自己！]

当有人谈及他们的赚钱计划时，大部分人都会说些负面的话。他们总是会告诉你那不可能做到，那不值得你去尝试，或者那肯定有陷阱等等。不要在意你家人和朋友的那些观点，他们阻止你是很自然的现象。不要因为外界的影响而放弃你的追求，只需要试着去努力，将追求变为成功，那时你将比他们更富有。

大部分人不会平白无故的认为你很富有而他们很贫穷的，他们总是能找到更好的方式来让自己心理平衡。

让我们假设你要在巴斯托这个小城市建设一个生物柴油炼油站，其实，这小镇几乎只有洛杉矶和拉斯维加斯的一半。当你开始说要开始动手去做，去筹备资金或要置备一些东西的时候，这里的人马上会告诉你做这个不会成功的，会遇到很多困难，你是克服不了的等等。

人们这样做是因为他们抱着“不可能”的态度去看待事物，

所谓这些失败其实是由于他们自己的想法造成的。我想那是因为当你告诉别人你的致富设想的时候，人们总是会告诉你他们的失败经历。

我们面对事实吧，许多人会拿自己的人生和同龄人进行比较来判定自己是否过得好，当他们的同龄人变成了百万富翁或者很早退休很富足的时候，他们就会质疑自己的人生选择。多么可笑！其实那是他们自己不去尝试，而阻碍了自己成功的结果。

出于自身原因而仇富是毫无道理的。所谓这些人常说的“你的钱是肮脏的钱”并且你是“含着金钥匙”出生的人，他们这些话可不是在夸有钱人，而是一种嫉妒心理。不过，当你有钱以后再听他们谈这些事吧，现在你要关注的是，谁在阻碍你变成有钱人。

你只要关注那些与你有共同梦想和目标的人，或是已经成功了的人，他们在哪儿，你要置身于他们之中。这些人更加渴望别人关注他们的成功，而不是银行帐户里的数字。

如果有人想开一家餐馆，他会告诉家人和朋友，希望从他们那里得到支持。

但是他们马上得到的回应 90% 会是负面消极的。朋友和家人们决不会说：“那些不如你的人都能把餐馆开好，你肯定也行，放手去做吧。”

大家可能都知道，一些数据统计还不能说明市场现金流的情况。学校里只会交给你如何找到好的工作，但是从来没有教过你如何去创业。如果你可以亲自教给你的孩子怎样更换车里的汽油，或是怎样为一个生意做广告，那样不是更好吗？

无论如何，最重要的是，不要让这些笨蛋使你气馁，因为这些人你每时每刻都会遇到。

另一点要说的是，他不断的告诉自己，要让自己思路开阔，目的要百分之百明确！

这一课题很像以前信中提到的内容。我和父亲都认为《教父》是世界上最好的商业书籍之一。父亲经常说，他是如何喜欢这本书，包括电影版本。书中有有个场景他非常感兴趣，就是教父告诉自己的小儿子迈克尔，他必须不断思考，不断修改自己的未来的人生计划。在场景中，布拉多对帕斯可说：“我希望你不要介意布兹尼的生意”，然后，又说到，“他这样做是避免粗心大意，所以才反复的一遍又一遍的看计划，反复看计划的好处是可以让你看到一些细节，避免纰漏。

有些人写下他们的目标，并每天为之努力，十年如一日，这才是最伟大的。

本章节总结起来有两点：

- 1、成功的条件之一是抵制消极负面的讯息。
- 2、成功者之所以成功是因为他们总是一而再、再而三地修正自己的计划，不断地前进。

来自博伦监狱的信件之第四封

亲爱的邦德：

我很高兴你们大家昨天都来参加我的生日聚会，并且还给我带来了蛋糕。特别值得高兴的是你们和我站在同一战线上，让我有一个强大的外援组织。

我希望你们都能理解我为什么要在 7:30 之前就走。如果不走的话，我就会错过物品发放，我就得不到一周的水果了。另外，德科是我在博伦里最好的朋友，他将在第二天早上离开，我希望多花点时间陪他。

但是你要知道，我真的非常感谢你们。我们再回到关于体型的话题上吧，像我昨天说的，我相信对于男子来说最好的体型是拥有强壮而矫健的肌肉，尤其是手臂肌肉，而不是过分臃肿的身体。

为什么我要强调手臂的锻炼，这是有原因的。正如我昨天说的，拥有强壮而有力量的手臂是很有利的，我同样认为我所吹捧的这种体型是非常吸引女性的，同样也能得到男人的尊重。

让我们来谈论一些关于尊重的事吧。首先我要说的是，一个胖胖的，肥大的，虚弱的身体向所有人传达的信息是拥有这副皮囊的人是一个缺乏自重的人。其次就是弱肉强食。

需要提醒的是：一直采取自我保护的行为（防御的举动）反而会引来被侵略。

总之，大体上来说，在生活中（特别是在监狱里）很少有人同情弱者。

这里有个我曾经很喜欢的人，目前他正接受痛苦的百日判决，（或许时间没那么长），在很多方面他是一个很善良的老人（呆会我会介绍更多他的信息），但他现在逐渐的让我感觉很烦。因

为他走起路来显得无精打采，就像是一个殖民地的奴隶，你可以想象他为什么会这样呢？他被吓坏了。

实际上，我提到的这个人，他完全没有必要惊恐，这让人实在是于心不忍。

别误会也别担心这个人。有我在，我对他很好，其他人也是。每个人都让他感到很放松。现在，这里是很让人放松的地方。通过人们的行为表现就可以证明我所说的。

我的观点是：我是个非暴力者，但是如果这个人假装的像个小姑娘一样的，会激怒我，想想看，在这样一个被恶棍充斥的监狱里，那些人会怎样的看待他！

这个人给出的感觉就是：我被吓坏了，我很软弱，很瘦小，很容易受伤等等。

但不幸的是，这个世界上不是所有的人都是善良的或者富有

同情心的，有的人正好在寻找这样软弱的人来欺负。

上帝啊，我是不是太啰嗦了。无论如何，最后的结论是：最好使你自己强大起来而不是依靠其他人的同情。

结论很明显：你最好先让自己强大，以便能利用你的实力。你不能假装强大，这不是个好主意。特别是在监狱里或者是那些下等地区的街道里，你不是要装得很强势，是你必须真正强势起来。

不要误会我的意思，我不是说让你变得卑鄙的那种好斗的混蛋。我也不是让你整天的举重，或者成为空手道黑段。

不必那么做。简单的说，你看大多数侵略者，他们欺负受害者的时候是非常老练的。让我们用实例说明，如果有人决定去公园打劫，他们不会选择那些看起来高大粗壮的人，他们会盯上那些看起来很容易得手的人。

你知道吗？我相信，如果有两个同样高和同样重的两个人穿上一样的衣服，在大多数情况下你还是能分的出谁更厉害。就是说，当你变得真正厉害的时候，并不止是因为你的外表改变了，你的行为举止，散发出来的那种气质，这些都变得不一样。

因此，我真的希望你开始让自己变得强大而且自信。我今天阅读了约翰·D·洛克菲勒在“追寻者”里面的一句话，意思是，没有什么比自信更让人满足的，我完全赞同。

不过，别混淆了。我不是要你成为一个只是身体强大的斗士，我希望你不被人欺负，而且你也不会失去你的尊严。

一个很好的避免争斗的方法（我知道这听起来很蠢）就是拥有一个强大的手臂。你听说过吗？看那个小伙子的臂膀，在晚上胡同里遇到他的话你不害怕吗？！

强大而有力的臂膀需要现在就开始锻炼，这对你没有坏处只有好处。希望到目前为止，我建议你做这些，包括锻炼你的臂膀，

正确的饮食等，我们要真正的开始去做。在接下来的日子里，我会换个话题，去谈如何赚钱的方法。不久，你我都能变得健康并且体态匀称。但明天，我们要开始谈赚钱。现在，我想简单的再谈谈在这里的一个朋友，他是个黑人，以前在圣昆廷射击了 2 个圣莫尼卡的警察，因为这两个警察想让他供应大麻。

他是一个在好莱坞做海洛因交易的贩卖商，现年 55 岁，事实上，他是一名职业罪犯。他原以为她会吸食过量的从他那里买来的海洛因。他是一个迷人的家伙，以后有时间在谈他吧。

另外，有个家伙昨天刚从监狱被释放。在他的喜爱的店里发现了很多钱，昨晚我的朋友德科告诉我关于这家伙的一个故事。看起来是某个人告发了他和他的妻子，导致了他妻子也蹲监狱。

可以肯定，这肯定是和他统一组织的人告发的。然后他怎么做了呢？很简单，他抢了旁边人的一支铅笔（或者是钢笔，我忘记了）然后想朝告发他的那个人的脑子和眼睛里扎，最后，他没有杀掉那个告发者，但是他刺瞎了他。真是可恶啊，这就是他所

谓的解决办法。

我要停笔了，你会听从我的建议吗？

我爱你，祝好运！

你的父亲 Gary C. Halbert

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

邦德注释

这封信的主题同样易懂，也很明确。开头的话引起了我的一些回忆，还有关于我父亲所做的一些疯狂之举。

开头或许给人一种感觉“非常抱歉，上次的内容嘎然而止而且内容很短”，但是事实上，信的内容是有丰富内涵的。

第一个观点，他把所有他认为在生活中重要的且容易忽略的

问题罗列出来，他把他们整理的很好，甚至这封给我的信也是从健康开始，然后涉及到他能教什么。

另一个观点是他很感激一个好的后援支持体系，每个人都知道一个好的支持体系真的很有用，看那些技能平平却得到高职位的人，唯一的原因就是他们拥有一个好的支持体系。我的父亲拥有一个稀有而且另人羡慕的技能，那就是让人消除那些消极的影响。

我们的生活中都有一些紧密联系的人，我们与他们进行各种各样的交易。比如忠心是因为过去的友谊，家庭或是一些其他的责任。他说的是指调节和去掉那些会影响到我们快乐生活的那些人。

其实，他的意思并不是那样的，他也不能使人们变得毫无感觉。我的哥哥凯文就是这样的，我也努力的像他们学习，因为这在一个人成功的路上起到很多不同的作用。想象一下，一个和你做生意的人真的站在你这边，不仅仅信任你，而且他们真的想要

帮助你达成目标。

很多人认为，最难的部分就是寻找那些积极的人，但这不是事实，在 Annex 的工作室学习，并大声表达自己，你会找到积极的人来帮你的，真正失败的因素是那些在背后拖你后退的人。

第一个拖我父亲后腿的人就是我的爷爷。有好几次，他告诉我，爷爷是如何劝阻他不要脱离普通的工作。父亲没有听他的话，坚持自己的路线并拿到第一桶金。爷爷一直不相信有这种奇迹出现，直到父亲给他看从想购买的产品的人那里寄来的满满一袋子的支票。之后他买了新居并且开始了更大宗的生意。

一旦我爸爸不再征求他父亲的允许，他意识到他自己可以控制自己的命运而且没有负面情况的时候，他开始摆脱那些在他后面控制他的人。

在祖母需要钱的时候，他会寄给她。但当我们搬去了加利福尼亚，我的祖父母在我们的生活中充当的角色越来越小了。

他甚至把这些写在“成功的阴暗面”一书中。他不希望我淡忘家庭中的每一个人，但是他有一种能力，更重要的是这种信念能够减少或消除那些给他消极的人的影响。

我们中的很多人会觉得我们的做法一样，但是我们总是有借口。总之，他是我的姻亲，所以我不能告诉他犯禁，或者我们有一些高中时代的朋友，但是永远不要让他们拖累你。

一个支持系统就好像是你的花园，你需要经常照看。这一章的另一个课题是告诉我们不要表现的或者成为一个弱者。他认为拥有强有力的臂膀是一种威力，这是百分百正确的。就在他即将被送进监狱的时候，我的一个朋友说道：他不与我爸爸打成一片，这个评价让我觉得很奇怪，因为我觉得我的爸爸是一个很可爱的人，而我的朋友在一周之前狠狠的教训了一顿他妈妈的男朋友。

我问过他为什么他这么想，他回答说是因为他的手臂，他的手臂不像建筑工人那样粗壮，但是还是可以说是很强健的。证明

了我爸爸在后面的信里的观点。

在商场上，我的父亲努力表现的不软弱，当你强壮的时候你就会表现得不示弱。假如他发现某个人更注重广告时他会提高价格。他是最好的，而且他会表现出来。不管遇到任何事情，你自己要自信（不是傲慢），人们会尊重你的。

他用洛克菲勒的一个观点来结束了这封信：世界上最令人满意的事情，是要知道最重要的是自力更生，对于一个伟大的商人来说这是真正的动力。金钱不是真正的动力。

来自博伦监狱的信件之第五封

亲爱的邦德

我最爱的儿子，你好吗？我坐在这里等电话，同时开始写信，我们开始吧。今天，我们要从如何赚钱这个话题开始。通常，当有人问我什么是赚钱的秘诀的时候，我会告诉他们，做他们最感兴趣的事。

这是很好的建议。我认为，金钱，特别是大笔的金钱，通常是由对产品充满了极大的热情而带来的。如果一个人，在他的内心深处，他希望成为一个建筑家，他就不应该因为听到房地产好赚钱就去卖房子。

请记住，热情所在之处皆是金钱。在将来你同样要记得，永远雇佣那些看起来热情十足的人，这个人并不一定是最符合资格的人，但一定要热情。

说到赚钱，态度是最重要的。这就是为什么你重视经验丰富的管理。你拥有老板正需要的那种态度。

通常，邦德，当我和某人讨论赚钱时，我会花很多时间在态度上，因为这太重要了。不过你已经有一个很好的态度了，所以我们还是以后再讨论这个。

此外，你似乎看起来已经具备了市场营销的天赋和热情，所以我会直接谈接下来的事。

现在，请注意。你必须认识到你需要成为一个“市场的研究者”，而不是产品，不是技术，不是抄袭，不是如何买地皮或者其他的。当然所有这些事情是很重要的，你也需要去学习，但首要而且最重要的是：你需要学习什么是人们想要买的。

这很简单，你看，推断人们想要买什么的方法是观察他们正在买什么。

就是这么简单。但是小心。你要知道人们真正买的是什么，而不是他们说他们买什么。

有一个真实的故事。有一次，一个啤酒公司做了一个调查，看哪种商品是最受人欢迎的。你知道吗，让他们惊讶的是，他们发现 80%甚至更多的被调查者选择优质的啤酒，而不是他们平常喝的啤酒。

他们为什么吃惊呢？答案很简单，你看，他们的销售数据显示大部分人买普通的啤酒而不是优质的啤酒。

发生了什么事？很简单，六成被访者试图给出正确的答案，所以他们选择了优质的啤酒，而不是他们经常喝的啤酒。

这种事情经常在发生。但是很可怜，那些愚蠢的人会根据这些错误的市场信息来决定进入酿酒事业。

这里有另一个例子，人们是如何努力地给出正确的答案的。

你知道有多少人阅读《国家追寻者》吗？不是很多是吗？所有我问到的人都不读“追寻者”，但是你猜，《国家追寻者》是世界上销售最多的报纸。

当然，现在没有人再阅读它了。至少在地球上没有人再阅读，应该是火星人在阅读吧。

那么，现在人们读什么呢？我敢打赌，如果你做个调查，你会发现，人们读的最多的是圣经。

这并不是真的。事实上几乎没有人（百分百的明智）阅读圣经。许多人都拥有一本圣经，许多人向别人展示圣经，还有一些人对着圣经进行祈祷和发誓，但是，非常该死，只有很少的人阅读圣经。

谁又能责怪他们呢？圣经的内容啰啰嗦嗦，很难阅读，多数内容是非常乏味的。

然而，当人们感觉到罪恶，或是当他们想得到所谓正确的答案时，他们会说（并且自己非常明白）圣经是他们最爱看的书。

你想知道什么人会关注令人恶心的数据分析吗？答案是这样的：一周阅读“国家追寻者”的人数比在过去的 2000 年里阅读圣经的人还要多！

非常抱歉。但是，这确实真实的。如果你想成为顶尖的营销人，你就不得不去了解这些。这些是实实在在的。不是人们（或者是你）希望它是什么，或者想着是什么样的，它就会成为什么样的。不，不是的，你必须成为一个“现实市场中的学生”。

你如何知道人们真正想买什么呢？特别是，人们如何非常直接的，愉快的购买呢？要参考《标准参考数据系统邮件清单册》。然后，你应该求助于消费分类清单并且开始阅读。这将非常冒险刺激。你应该更加注意清单中对数据的描述。

看看是否可以找到一些例子。哈哈！在 561 章节中有一些有

趣的东西，是属于投资者的分类。

钻石和红宝石的购买者 描述：投资顾问，经纪人，商人和散户，购买钻石和红宝石的情况 销售的平均金额：五千美元。

数量：3979 个。

哎呀，让我们思考一分钟。这里有将近 4000 人，根据信息显示，每个人平均消费 5000 美元购买钻石和红宝石。然后，我们看看，每个人 5000 美元，4000 个购买者，那就是等于 2 千万美元！

想想看。他们还愿意买些什么？会不会买更多？（这是很正常的猜想）。或许（可能）他们也愿意接受新款钻石。对不对？这里还有一个例子：

钻石购买者和咨询者 描述：购买钻石的人和询问钻石情况的人。购买者占 60%。销售的平均金额：五千美元。（关注的只是平均的购买水平，如果质量好的话，价格会更高）

数量：52000 个

让我们看看这些数字：

52000 X 60%购买者=31200 实际购买者，并且 31200 购买者
X 5000 美元。那么你想想看……

一亿五千六百万美元。乖乖！数字可以勾起你的欲望不是吗？

下次再聊。

我爱你，祝好运！

你的父亲 Gary C. Halbert



P. S. 这些数据，信或不信，直到现在我也不知道。我确实偶尔会关注这些。这也是些材料不是吗？

来自博伦监狱的信件之第六封

亲爱的邦德：

不能无所事事了，我计划潜心研究作为“市场的学生”这个主题。如你所知，有段时间我在讲授关于广告文案创作或直接邮寄的课程。我总是喜欢问学生一问题：“如果你和我都有一个汉堡包摊位，我们在竞争看谁能卖出最多的汉堡包，你最希望你那边有什么优势呢？”

答案各种各样，有些人说希望做汉堡包的肉更多一些，有些人说希望面包带芝麻，还有人提到了地点，有人通常会想到要低价格，等等。

当他们说完他们最想要的优势条件后，我对他们说：“好吧，我会把你们想要的每一个优势条件都赠送给你们。而我自己嘛，只想要一个优势，如果你们能给我，以这种优势来出售汉堡包，我相信你们都会喘不过起来。”

他们问：“到底您想要什么优势呢？”

“唯一我想要的，”我回答，“是一群饥饿的人！”

思考一下这个问题。这里我要教给你们的是要不断地寻找市场，也就是寻找那些表现出对某种特定产品或服务十分饥渴至少是渴望的人群。

如何来衡量饥渴呢？如果你幸运地拥有邮寄名单，那么这很简单。举例来说，假设你想出售一本关于如何投资的书，并且已经为此写好了销售信，你会把信寄给谁呢？以下几种可能性：

第一种：我们可以把他寄给直接从电话簿上得到名字和地址的人。电话簿上的人唯一共同之处就是他们都有电话。有些人根本就没钱投资，有些人从来不买邮购的商品。有些人太忙或不感兴趣而根本不读你的信。有些人甚至不知道如何。简而言之，太浪费成本了，就像用短枪而不用来福枪射击。

继续。

第二种：我们可以把信邮寄给从电话簿上得来的姓名和地址的人，但只寄给那些住在高收入区的人。

评语：这个想法好一点儿，但不够好。碰巧高收入区是很容易辨别的，因为有几家公司对每个邮区作了统计，可以提供给你相当精确的每个邮区的人均收入。顺便说一下，他们还可以告诉你平均教育水平，平均年龄，花多少钱买车等一大串信息。

但是，我说了，这个想法不够好。一个原因，不是每个住在高收入区的人都有高收入。一些人也许是女仆，园丁，或其他类型的佣人（不过我也不确定是否多数园丁都没有钱）。这些人可能有钱，但对投资不感兴趣。有些人可能去书店买书但从来不邮购，有些人可能不懂英语（有越来越多的富有外国人住到我们国家来）。有些人有钱投资，但是只对自己的专业领域感兴趣。

无论如何，我们是在用短枪射击，而不是来福枪，我们又是

在浪费成本。让我看看我们能不能做得更好一点。第三种：我们可以寄给那些我们相当确定拥有平均水平之上收入的人群，如医生，律师，工程师，高级经理，会计师，高价房屋的主人，劳斯莱斯车的主人。

评语：我们已经进入到至少有机会的领域。至少我们十分确定这些人中大多数有足够高的收入而可能对投资感兴趣。他们是否感兴趣我们不知道，但至少如果他们感兴趣，他们有可能有能力进行投资。这群人与前两组人相比，肯定是更有可能对我们的销售有回应的。但是，你看到了，我们可以做得更好一些。

第四种：我们可以把推销信寄给收入更高一些，并且是曾经邮寄过商品的人，你问什么商品吗？事实上，既然是为了推销邮寄商品，邮寄过任何东西的人都比没有邮寄记录的人要好一些。并且，在这个案例中我们附加了资格条件，就是他们必须是富有的邮寄商品的购买者。

评语：现在我们开始认识对待这笔交易了。这是第一组我能

相当成功地描述的。不赖，一点也不赖。但是，不要停在这儿环顾四周了，继续向山顶出发吧。

第五种：我们可以把销售信邮寄给一群富有的且曾经用信件订购过投资方面书籍的人。

评语：答对了！还有什么比这更好的呢？他们是高收入阶层，是邮购者，还邮购过与我们的产品相类似的产品，这正是我们最想要的和我们能得到的名单。

它真的是最好的答案吗？事实上，不是的，继续努力吧。第六种：我们可以把销售信邮寄给富有的，通过邮寄购买过与我们的产品相似的人，而且是不止一次！

评语：是的！这次我们有把握了。想想吧，他们是邮购者，富有，邮购过同类商品，而且是这类商品的重复买主，多美好啊！还能再好一些吗？是的，我的儿子，继续吧。

第七种：我们可以将信寄给富有的，邮寄过几次同类产品的，并且为此支付过大数目的人群。

评语：真好！这些人已经接近我们能够作出的最好选择了。但是，等一下！为什么我说是接近最好呢？毕竟我们还能再要求些什么呢？听着，我们还没有达到最好。

继续吧。

第八种：我们可以将信寄给富有的，重复邮购过几次同类产品并且为此支付了大数目的人群，并且就是最近进行过这样的行为！

评语：这几乎是我们能得到的最好的名单了。它肯定使我们可能得到的最好的名单了。

但不是十分好，继续吧。

第九种：我们邮购给拥有第八种可能性中所有特征的人群，

并且我们友好的名单经纪人告诉我们这个名单正疯狂地为另一个销售同类商品的邮寄商工作着。

评语：由于种种原因，许多名单不起作用。什么原因？原因不是问题。问题是名单是否有回应。要知道哪些名单热门的最好办法是与一个诚实的经纪人保持良好的关系。如果你能与一个好的经纪人保持关系，因为他有财务上的收益，他能做的一件事就是睁大眼睛看着那些可能给你带来订单的名单。这是我们能够拥有的最后的名单，真正能得到确认的可以邮购的最好名单。

几乎是。

是的，我们还可以更好。

第十种：这是一组可能比我所描述的前九组反应都要好的人群。你能猜到这是什么名单吗？看答案之前，思考一分钟……

评语：所有其他条件相同的情况下，自己的客户远比你得到的任何其他名单都有更好的回复率。当然，这已经是终点了，你必须令自己的客户满意。

今天就这些吧。

我爱你，祝好运！

你的父亲 Gary C. Halbert

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive style with a small "C" and a trademark symbol.

来自博伦监狱的信件之第七封

亲爱的邦德：

我们继续研究市场营销，特别是邮件列表（客户名单）。在上一封信中，我分析了发送广告给哪些顾客可以得到客户的最大回应。那么我们回顾一下得出的结论。你要记住，我所说的是最普遍的情况，那就是：曾经有过邮购记录的顾客的购买力，都高于从未邮购过的顾客的购买力。

现在，告诉你另外一个结论，当你得到一份顾客名单的时候，需要对这些名单进行验证，可以参考以下三个方面：

这三个方面分别是全新性，频率性，和消费额度。如下：

名单的全新性——最近才购买（邮寄）过同类产品的顾客更容易接受你所提供的商品信息。

一定要在他们还对这些产品感兴趣的时候紧紧抓住他们。实

实际上，你要经常检查这些顾客是不是处在“热情高涨”中，一定要在其他卖家下手之前办到。这些热情高涨的顾客指的就是在所有顾客当中最近购买过同类产品的顾客。最近的这些客户有时可以看成是在 90 天内发生过购买行为的顾客，或者是在 30 天内。这些清单上的顾客绝大部分都有很强的购买力。

名单的频率性——当人们购买特定商品时，他们看重的是商品给他们带来的用途和好处。这点是很重要的。如果你销售的是潜水系列的书籍，你会发现购买此书的顾客，他们之前也都购买过类似的书籍，从这一点你就可以得知，他们确实是对这个领域感兴趣的，那么他们就肯定会产生后续消费。

消费额度——如果一个人最近购买了价值 100 美元的减肥药，那么她肯定比只花 10 美元减肥药的人更热衷于减肥。

你知道，孩子，人们不会总是把钱花在吃喝方面，他们会把钱花在他们真正想花的地方。

名单的全新性（新旧程度），频率性以及消费额度，这些都是衡量邮购客户名单的最有说服力的标准。在我看来，在这三个方面当中，名单的新旧程度（全新性）是最最重要的。

接下来，让我们讨论一下如何通过其他途径找出喜欢邮购的人群。除了邮购客户名单以外，还有许多到目前为止非常炙手可热的邮购出版物，就是报纸和杂志上刊登的各种邮购公司铺天盖地的广告。你应该经常去收集这些出版物上的相关信息，将其拷贝下来，并且经常阅读。要特别注意这些信息上的文字内容，更要关注邮购的广告用语。

有份叫“加拉格尔报告”的非纽约本土时事通讯。这份通讯囊括了全世界的杂志广告，并且每一年出版一次特刊，特刊会罗列出所有杂志名单，并且是根据发行量来排序的。

你应该找到这个特刊（问一下爱瑞克），然后把发行量排名前 100 位杂志名单记下来，并且去找到这些杂志，然后看哪些杂志上

刊登了大量邮购广告的。

在探监的时候，我曾经和你，凯文，布兰德和 Z 都讨论过，但可能在运作方面有所分歧。其实，对于 Z 来说，她对她的广告满不在乎，这太糟糕了。对她来说真的太糟糕了。你刚刚就看到一个非常好的例子，就是为什么我通常都是以强硬的态度来对待客户！Z 在拿着其他人制作的广告时也同样用了这种手段，然而事实上她给别人做的广告是相当失败的。

如果是我的话，那么我就会以完全不同的方式去处理。事实上，如果我在 5 分钟之后就对她说：你这样做不对。她肯定不会搭理我。如果她听从我的建议，重新去修改广告的话，那么会做的更好。

今天的课题涉及到控制权的问题。你能想象，如果一个病人告诉他的外科医生，应该如何给他做手术时，这该有多么滑稽？如果运动员告诉他的教练如何教课，这不是很可笑吗？

但我可以这样去做。不过，这不可笑。一个客户付给我一大笔钱让我写广告，然后，他还告诉我应该怎么写！

如你所知，我不能在探监室里大吵大闹的进行争论，但是，能确定的是，下次我再看到 Z 的时候，我会心平气和的，但言词有力地去教训她一顿。

有个例子。有个家伙（匿名）是个好人。但是非常可悲，当提到钱时，好人也不会兑现承诺的事情。由于这个原因，我试着建立起了自己的一套管理办法。通常他们付给我钱都很痛快。如果是金额比较大的款项，对于客户来说即使是有 些困难，他们也会想办法给我支票。

客户的什么心理阶段对你来说是最难应付的呢？那就是：当你为他真正做完了广告，他认为再也用不着你的时候。

我在这封信里发了很多的牢骚。让我们继续研究和了解市场吧。在这里，我想用一句精简的话来形容我“亥尔波特的市场营

销成功原则”，那就是：将你的商品卖给真正想买这些商品的人！

非常明确、清晰，也非常重要！

还有一件事，我到目前为止都没有和你提过，就是你要马上开始关注广告方面以及邮购方面的点点滴滴，要一遍一遍反复的浏览。这样才能让你鼓起勇气开始为广告事业而奋斗。

赚钱的好方法就是，你要以同样的热情和勇气向成功进发，而且要做到更好。我知道说这些是多余的，最重要的还是如何定位你的客户群体。你不要去猜测，不要去空想，也不要去看别人或是去使用市场调查报告。

所有的一切都要你自己亲自去观察！反复的观察所有的广告，观察有效邮件的客户名单，以及不同商品领域的不同广告费用。按照月度或者年度观察邮件广告刊登情况等等。

让我们明天继续。

我爱你，祝好运！

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

来自博伦监狱的信件之第八封

亲爱的邦德：

先说个题外话吧。我累了。经过昨天夜里的探视加之室友那入锯木头般的打鼾声使我疲惫不堪。（这倒是最理想的惩罚）。

人如果疲劳了的时候，应该做什么呢？应该一切如常的工作还是应该休息呢？那就要因人而异了。现在我在吃午饭，同时写信。如果一会儿还是很烦躁的话，那么我就停下来干脆休息。

这一点同样也适用于我在晨练的时候。你能想象，在跑步过程中，看着前面的路，如果你因为累了或者是烦了就停止跑下去的话，那么你就是缺乏自律性。但另一方面，如果当你累了或是真病了的时候，还是坚持工作下去的话，那么你就是傻瓜！很多男人就这样做，那就是错误的大男子主义。

这不是人性化的行为，是愚蠢的！就像今天，我做了一件自

己不喜欢的事。在我做了一会之后，我的大脑和身体给我发出一些信号，整体上实在的觉得太糟糕了，必须停下来，实在是继续不下去了。可是，如果我坚持下去的话，那我的大脑和身体就会被完全堵塞了。就像有人说过的：“世界上多数工作的人，其实他们根本就不喜欢这份工作。”

这是事实。

顺便说一下，我正在喝咖啡喝 V-8 果汁。我非常喜欢喝 V-8 果汁，特别便宜，而且只有 36 卡路里，喝了一大杯加了冰块的果汁，味道好极了。

试一下吧。和吃饭相比，来一杯软饮料让你感觉更好。现在，再回到市场上来。你知道吗，当我问别人，他们觉得我的广告怎么样时，始终听到的是：“哦！你可问错人了，我从来不通过网络邮购东西。”

这是事实，邮购的销售每年可以达到几十亿，但是，如果你

问这些顾客的时候，他们很少承认自己有邮购经历。

从个人角度讲，我认为所有没有邮购的人，他们肯定没有看过《追寻者》这本杂志。

再说一遍，那些人肯定是火星人。为什么我在这个话题上说那么多的内容呢，而且我觉得说的越来越多余了。

这是罕见的人类的很奇特行为：我曾经在南加州大学的上课时遇到过这种情况，当时我问大家，在戏剧和电影两者间，谁更喜欢戏剧。多数人举起了手。

“胡扯！”我说道“我可以马上证明你们在说谎。”然后，我问这些举手的人，谁在上周看过戏剧。

这回没人举手了。然后我又问，谁在上周看过电影。结果有好多人举手。

邦德，这个现象是很普遍的。所有人，包括你和我，都有点小聪明。我们经常试图让别人相信我们不是“那样”的，但事实上，我们就是“那样”的。

所以说，儿子，这是真理，买卖这东西，在多数情况下不是由他们说就可以决定的，而是要由他们口袋里有多少钱决定。

我希望我所说的这点可以深深植根于你的记忆当中。要以怀疑的态度看待他人所说的一切。别直观的相信市场调查结果。对于调查问卷，要相信数字。举例来说，或许每个人都会说，自己喜欢戏剧多于电影，然而，数字方面显示，看电影的人要比看戏剧的人多 10,000 倍，所以，一定要相信实实在在的数据！

如果你看到一个动物好像一只鸭子，它走路像鸭子，叫起来也像鸭子，那么你猜猜它是什么？它或许就是鸭子！

所以，一定要坚持阅读《标准参考数据系统》参考书，坚持关注最新版的邮购出版物，并且反复阅读上面的广告。尽自己的

努力尽量多的关注邮购顾客的清单。(获得汇票户头), 随时要查看你所收到的报价。不管你要通过什么方面购买任何东西, 你都要坚持通过邮购的方式购买---一定要这么做。

保持自己的手指紧贴行业的脉搏, 时刻关注市场情况。保持清醒地观察市场出现的机会。时间长了以后, 你会逐渐发觉你的第六感越来越强。

我试着用真实的故事来详细说明。这是我长期以来积累出的经验, 所谓人们进行消费往往是情绪转移的结果。就好像, 刚刚生完孩子, 刚刚结婚, 刚刚失恋, 刚刚加薪, 亦或失败破产, 刚刚买了辆新车等等这些时候。

所以, 猜猜怎么样? 很长一段时间, 我特别渴望拿到那些孕妇的名单, 现在有啦! 通过《标准参考数据系统》这本书, 我发现了上面会每个月增加 120, 000 名新孕妇的名字。天哪, 我的孩子, 我亲自找到了一个医学专家, 他对研究人类或是动物的智商方面的领域很有研究, 我委托他写了一份报告, 叫做《如何在孩

子出生之前提高智商》。

多让人兴奋的事情啊。让我看看数字吧。我计划以 19.95 美元的价格加上 2.75 美元的邮费来出售这份报告（总价是 22.7 美元）。我的报告成本大约 5 美元（其中包括了有 10%要付给这名医生作者）。这就意味着每销售一个就会有 15 美元的利润。

现在，让我们假设我将得到 5% 的响应。这意味着，每 1000 封邮件我会收到 50 个订单，总额为 1,135.00 元。然后，让我们在这 1135 美元中减去每次都发生的 5 美元的成本（那就是 5 美元 X 50 份订单 = 250 美元。那么我还剩下 885 美元。当然，我们还必须扣除邮寄费用。我估计总的费用（包括名单租赁的费用）应该每次是花费 400 美元。因此，当再从 885 美元中减去 400 美元的费用时，你可以看到，我们每一千封发送的广告带来的利润就是 485 美元！

多棒的计划啊！让我们开始干吧！我非常高兴自己没有停歇下来。继续，让我看看如果每一千次投递就有 485 美元的利润，

那么 120 万次的投递就等于会盈利 58200 美元（每一个月）。

P. S. : 现在我和鲍比·B 呆在一起, 我已经知道了如何才能收听保罗·哈维的广播节目。虽然从 KABC 那里只能收到微弱的信号, 但是我的另外一位伙伴杰克（殖民地黑人）, 他能帮我搞定这个。杰克和我说, 这很容易, 你可以在 2: 30 分的时候会很清晰。那么如果真是那样的话, 我就不能去跑步了。

我爱你, 祝好运!

你的父亲 Gary C. Halbert



来自博伦监狱的信件之第九封

亲爱的邦德：

记得之前我和你说过，怎样的客户清单才是最好的，但这并不意味着那些能够引起人注意的其它清单就没有价值。不要忘了有关盾形徽章销售的经历。那可是从电话簿上获取的名单（而且是相当成功的经历）。

我认为今天应该从如何发展邮购活动的话题开始。就像我之前说的，从现在开始要利用一部分时间来关注《标准参考数据系统》清单和报纸杂志上刊登的邮购广告信息。

顺便提一下，昨天我中途没停地围着山跑了 4 圈！好了，不管怎么说，我最近经常查阅《标准参考数据系统》，这使我想到了一个好点子。当我开始看这本书的时候，其实大部分时间都是用于看目录，看所有从事商业活动和企事业单位的人的姓名和地址。

比如说：建筑师、推拿师、教会，商人等等，谁每年可以有

50 万美元的收入。谁做生意每年可以有一百万美元的收入，如：
基督教会，警察局，资深采购人员等等。

下面是我的看法，如果你采取了以下标题：如何额外赚取更多钱。然后，你制定出一些像：“建筑师如何额外赚取更多的钱”或是“教会如何额外赚取更多的钱。”或者“推拿师如何额外赚取更多的钱”等等，等等的题目。

现在，让我们说，我们聘请人来为我们写一些报告。该报告的第一部分讲述了一些鲜为人知的创造和投资的技巧，任何人都可以使用的技术。第二部分介绍某些特殊人群如何赚钱的技巧，比如建筑师或推拿师。（顺便说一下，推拿师这组人群是十分贪婪的，他们将成为我的第一个目标人群！）

总之，让我们说说已经完成的报告吧。现在我们用一封信总结一下这些想法，我在之前曾经实际举例表达过。或许这些信应该这样开始：

查理 L. 戴维森医生 加拿大 90402 圣莫尼卡区大洋街 1016 号

亲爱的戴维森医生：

我之所以给您写这封信，是因为我发现了作为一名推拿师能够额外多赚更多的钱。

我觉得真的难以置信，之前竟然没有人想过这方面的问题。

然后是内容：xxxxx……

在这封信中，你要继续描述这份报告，并要求顾客来购买一份。现在，我们假设这份报告的售价是 20 美元，然后再假设当广告邮件发送到顾客那里的时候，我们得到了 4% 的回应。就针对这些数字，我应该停下来检查一下《标准参考数据系统》，看一下有多少的回应是在这份名单中的。

这只需要花 4 分钟。我们将广告邮件发送给了超过 33,000 名的推拿师。现在，让我们算一下，发送邮件时候的费用是每一个约 400 美元。那么 $400 \text{ (千个)} \times 3.3 \text{ 万}$ ，总费用是 13,200 美元。现在，有 4% 的回应者与我们订货，也就是说，我们有 1320

份订单。每份销售金额为 20 美元。那么一共我们销售 26,400 美元。那么，从全部收入中减去我们邮件发送的成本 13,200 美元。现在，我们必须从订货的收入中减掉费用。

这看起来不算什么，但你不能小看这些。特别是你要知道，这些都是 30 天内完成的。

但是，如果把这些想法付诸实践，我们可以获得高于 9,920 美元的利润。的确是的，我的孩子，如果这些想法都实现的话，我们获得了“成功的方法”！

其实，儿子你看，我们可以保持报告的第一部分相同，然后根据不同的顾客群体来组织报告的后半部分(或者是 1/3)。所有内容的第一行都会是一样的，那就是讲述“水管工人”用什么方法额外赚到更多的钱的；或者是建筑师，或者是传教士，或者是牙科医生，等等等等。

这很棒吧！

你认为怎么样？在你变成老态龙钟前，马上去做吧！只是用吃午餐的时候，就可以创造全新的金钱制造者！

毫无疑问，他们把我叫做：传奇人物。认真的讲，以上内容我都说了些什么呢？主要是我的一些有建设性的想法，更重要的是这些都是有实际案例的，就像在以前说过的，如何研究商业邮购！

这里也对重要的专业化定制概念进行了描述。通常，为客户量身定制促销计划更容易成功。

举例来说，假设你收到了一封邮购广告，其中写道：“亲爱的，独一无二的顾客，我们要介绍的是全新的赚钱方法”等等。

这封看起来有一点点味道。但是，现在读这个！

*

亲爱的邦德：

我说的可是让 16 岁的孩子就可以赚钱的方法！

等等等等.....

*

这样与众不同，不是吗？试想一下，你如果在 6 月 26 日收到这样一封信，肯定比像收到第一封信那样更加引起你的注意，对吧？

请注意，第二封信不仅仅是专业化定制（针对 16 岁），也是个性化的，因为它指的是你的名字。

像“亲爱的邦德”或是“16 岁的孩子”，那么这些内容就是针对你而言的。明白吧？

下面是另外一个专业性的范例。假设你要写一个书籍方面的广告，讲述的是如何不花钱买房，那么你的广告语台头可以写成：

如何不花钱就买房

现在，让我们根据情况来为顾客量身定制广告标语！

如何不花钱买洛杉矶的房子

好多了是吧？实际上，我写广告就像是在写一本书。同时，我进行量身定制广告的工作也是为了让广告的效果更好。

这让我想到了，除了为推拿师，水管工人等来制定专门的赚钱方法以外，我们也能为他们定制购买房子的方法。这样的话，你可以这样说：“亲爱的某某医生，这里有个方法，可以让作为洛杉矶推拿师的你，不用花钱就可以在加州买到房子”等等。

爱你，祝好运！

你的父亲 Gary C. Halbert

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

来自博伦监狱的信件之第十封

亲爱的邦德：

这已经是我连续两天坐在这里给你写信了，虽然并不知道打算要写些什么。布雷德告诉我，我在洛杉矶的赌场似乎遇到一些问题，这让我心烦意乱，我尝试通过电话解决这些事情，但是，很不幸的，这让我的思路变得更混乱。

和昨天一样，我正要开始写信，突然灵光一现，冒出了一些很棒的想法。你要知道，这本身就是一门学问。

这门学问就是当你困惑时或者情感受阻时，如何让自己继续能够保持好的状态，那就是运动、奔跑、走路、慢跑、书写、洗盘子或者其他什么，但是不要坐着等待来自天堂的灵光眷顾。它不会这样子的，起码是不经常这样。关键的解决方法是运动起来！

让我们现在看看。我已经告诉你跑步运动，加强你的肌肉

锻炼，一周禁食一天，吃健康食品，最新版邮购出版物以及《标准参考数据系统》清单等。

下一步做什么呢？让我开始教你如何实际的创作广告或是制作一个邮购促销计划吧。

以下是告诉你如何来开始。首先，我要让你找到两本书。一本是克劳德·霍普金斯写的《科学的广告》，另一本是罗伯特·科利尔写的《罗伯特科利尔信书》。可以让布雷德和爱瑞克帮你找这两本书。要把《罗伯特科利尔信书》读两遍，把《科学的广告》读三遍。读第一遍的时候，要以自己的阅读速度进行，尽量放松，不用记笔记，只是凭兴趣阅读。而第二遍和第三遍的时候，要记笔记。

好的，接下来你要做的就是，阅读《2001 年标题》这本书。接着是看本·苏拉兹的《超级商务》这本书，阅读所有书中的标题，一定要坚持下去。

为自己收集一些广告方面和促销方面的素材（可以叫做《重

点资料》），经常性的阅读并且做笔记。（艾瑞克和布雷德可以帮忙收集）。

接下来就应该开始了。我们要专注于促销活动。以下是从零开始创造广告促销的步骤：

第一步——通过对《标准参考数据系统》一书的分析，关注目录信息，直到你找到你想针对的顾客群体。

第二步——假设你选择一组购买人群，这组人群曾经邮购过《如何在房地产业赚钱》的书籍。现在你就要选择三到四本有关在房地产业投资的书籍，仔细阅读并做笔记。

第三步——好的，现在，你应该找到尽可能多的关于在房产方面投资的广告。阅读并做笔记。

第四步——现在各种各样的想法会充斥在你的脑海中，因为你的大脑已经接收到了许多优秀的信息。这时，你需要做的就是

再次复习你在《罗伯特科利尔信书》和《科学的广告》中做的笔记，并且重新阅读那些标题。

从现在起，我几乎可以断定，一个主要的销售构想，将会从你那些零散的想法中产生。

虽然，现在我还不知道具体的想法是什么。但是我敢肯定，你已经知道如何为你的顾客量身定制房产投资广告，就像我们昨天讨论的一样。

现在，我们说说你要承诺给你的潜在客户，告诉他们如何不用花钱就可以置购房产。你给客户的信函可以这样开头：

亲爱的先生：

你知道吗，现在有一种方法能买到洛杉矶的房地产却无需支付任何费用，等等，等等，什么什么的。

当然，第一句应该用户个性化，这取决于每一个客户所居住的位置。注：在这个例子中，我假设我们使用的是电脑邮件。所以，无论如何，信函应该这样说：

“给那些要购买洛杉矶地产的人”，或者“给那些要购买底特律地产的人”，或者“给那些要购买西礁岛地产的人”等等，等等。现在注意。让我们来看看一种“双重定制”这个提议。比方说，我们已经发现了一些喜欢投资的特定职业的这样一群人，举一个心脏病专家的例子。现在，我们这样开始：

亲爱的 XX 医生：

你知道吗，我们这里有个方法，可以让心脏病专家在洛杉矶购买房子而不花一分钱。等等……

好了，我们现在已经选择好了客户群体，我们也已经有了产品方面的理念，这意味着我们有了核心营销理念并且做好了所有的准备：

第五步——现在你要做的就是创造产品，思考如何完成。首先，

你要再次回顾 这些之前你看过的有关房地产方面的投资书籍。然后，你要找出其中最好的点子。

接下来你要按照逻辑理论整理这些方法并且记录下来。请记住，我们在这里想出的内容不是一本书，而是一个报告。我觉得应该在 100 页左右。

现在，请记住这一点：如果你这样做了，你将创造出不可估量的价值。毕竟，你做的（当然也是我希望的）是从一些房地产投资的书中取其精华，去其糟粕的行为，为房地产行业的发展创造了一种翔实的路标，嘿！那将会怎样？我没告诉过你吗？如果你坚持这样，有价值的东西会源源不断的出现，看看我不经意将流露出来的想法吧！你能领会到了吗？

令人难以置信的房产财富直通车！不错吧？现在，我们已经做出了我们报告的标题！

明天再继续吧。

我爱你，祝好运！

来自博伦监狱的信件之第十一封

亲爱的邦德：

就像我昨天说的，我们已经完成了房产投资报告的标题部分，我相信这个标题应该就是：令人难以置信的房产财富直通车！

也许我们能够找到更好的标题名称，但是这个标题已经很适合了，至少到目前为止是很不错的。我们已经讨论过从一些房产书籍中提取精华的部分，而且我们也已经收集了促销方面的办法，以及书中提到的邮购广告方面的问题，还有处理房产投资等等。我们知道如何选择顾客群进行测试，那么现在是我们真正进行促销活动的时候了。

第一件事情，我们要讨论的是如何设计邮件信封（外包装）。这是大多数发件者把邮件程序搞糟的问题。你看，许多人把邮件的信封制作成“诱惑性”的销售信封，来代替普通的信封，以便能够引起注意。

如果你想继续听下去的话，我可以给你看一份典型的大多数使用的邮寄信封。下面这种就是：

ABC 出版
209 - 第五版
纽约10049

散装
利率
6666

{来访者的公司名称}

{散装率邮戳号码}

哇！特大新闻！

约翰琼斯
2193 - 7th 星期
六 阿克伦成
10104

{诱惑性的标签}

{邮戳}

很明显，是不是？你应该知道我的著名的 A 包，B 包理论。A 包文件就像是私人邮件，比如来自朋友的，亲戚的，或是生意伙伴等等。

另一方面，就是 B 包文件，这些文件就包括一些广告单页，比如上面提到的那个例子，显示包含了商业信息。

现在，这种分类就发挥作用了，所有人都会打开所有的 A 包信件。原因不言而喻，每个人都想阅读他们的私人邮件。

那么，B 包邮件该怎么办呢？会被打开看吗？不，不会的。有时候收件人连看都不看就扔掉了。有时候，如果他们感兴趣的话，会先放在一边稍后再看。当然，还有时候……如果这信封确实有趣，或是，他或她确实闲着没事做了，那么或许这封信会被打开。

看起来不是那么令人满意。很显然，如果人们没有看到你的促销信息的话就不会购买的。

当然，如果人们没有打开信封就不可能读到你的促销信息了。

所以，我亲爱的孩子，我们现在的第一要务是什么？开始设计我们的促销广告？太对了！我们的第一要务就是要把我们的促销广告放进 A 包信件中去。

很简单！我们要做的就是把信封做的像私人信件。或者至少我们可以耐心一点以至于不会那么像商业资讯一样。像这样：

万福玛利亚
纽约 10049

邮戳

(无公司名称)

约翰琼斯
2193 - 7th 星期
六 阿克伦成
10104
{手写的地址，没有标记}

几乎所有收到这种信封的人都会打开，为什么呢？因为像一个广告编写人说的，简单。拿到这种信封的人会打开看看里面是什么。因为他很好奇。因为它看上去像私人信件，可能来自他认识的人。因为它明显的不包含其他信息。

是的，我亲爱的孩子，因为有了上述理由，拿到信封的人会打开就是为了看看里面到底是什么。

你看到了，B类的信封是从一开始就让人知道了它是一个商业的广告信息。当然，收信人也早已经知道这个信封里没有任何他关注的私人信息。

这太糟糕了。对于发信的人来说，真是太糟了。因为，那会很痛苦的，如果只有一半的人打开信封的话，也就是说只有一半的人甚至更少的人有购买的机会。

这么明显简单的事情，常常被忽视！是的，没错！几乎很多的广告公司都用这种方式，他们失去了在这个国家里所谓“直邮专家”的头衔。

所以，我要开始讲述我的理论了。如果不立即讲出我的观点，我会很惭愧的。现在，让我们假设已经设计好了 A 类信封，我们也很肯定我们的信封会被打开。下一步呢？下一步就是让我们的潜在客户读到我们的销售信息。

该怎么做呢？好，让我们先从吸引他的注意力开始。先引起他的好奇，让我们试着这样：把一个小塑料袋，里面装点土然后附在信的顶部。像这样：

{装着土的小塑料袋别在这}

星期五，下午6：30
1984 年6 月12 日
{打上日期和时间}

亲爱的约翰先生
{亲切的称呼}

~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
.
{内容}
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~

~~~~~  
~~~~~

{内容}

~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~

{内容}

(完)

{指引读者可以做什么}

注意：我们展现给您的是我们部分促销信息，让我们一点一点看。首先，那个装着土的小塑料袋是不是一下子吸引了您的眼球？

如果您收到这封信，您是不是很想知道里面装的是什么？土？为什么会有人寄给我这个装着土的袋子？

接着会下意识的想，我该读读信里说了些什么，找到原因。你看，我们不仅引起了读者的主意，还得到了他的特别关注。这是广告质量的关注。

右上方怎么样呢？包括日期和时间的部分。这在其中的意思是什么呢？明天揭晓！

我爱你，祝好运！

你的父亲 Gary C. Halbert



P. S. 昨天我绕小山跑了 5 圈，用时 58 分 18 秒，然后我的体重是 176.5 磅。

邦德注释

这是他的著名的 A 类和 B 类的演讲信息。请允许我以读者阅读销售信息或信件做下阐述。如果你的产品很贵，或者读者有专人对信件进行筛选，那么信封就要做的更为简单才好。

他仍然不会付诸于诱惑性的信息，因为那会给人带来排斥情绪，会提醒人们这是垃圾邮件。我们能看到的是父亲在外部信封上用红色注明第一或私人等字样，但在里面却没有丝毫的改动。

这种方法的重点是像医生一样去筛选。当他发现信封上有“一级”的字样，没有人会通过一级挂号信来邮递广告的，所以，人们一般会认为是重要的信件。

父亲经常跟我讲他记得当人们接到长途或听起来像件大事的电话时，会给与高度重视。好，这就会让人信服此类信件属于 A 类信件。所以即使是邮件筛选员也会被打开的。

然后，如果是高价位的促销项目，他会用联邦快递发出。这在他的时事通讯中写道。

在特殊情况下，比如对于这个商品，不存在很多的顾客或是价值较高的话，那么通常都会使用专门的投递员。

在信的最后讲了附加物品，这些都运作的很成功。在我成长的过程中我记得他曾把日元，便士，赌马单子等很多作为他的附加物。

我继承了大量的伊拉克钱币，他在易趣上购买了大量的伊拉克纸币，作为一种附加物，他认为这以后肯定用得着。

最后值得注意的是，从这一点上，任何人都可以看出，我的父亲是怎样变得健康，专注和大无畏的精神。那不是他偷来的，而是

他一直亲身实践，我知道他一直处于事业的巅峰，并且越来越好。

来自博伦监狱的信件之第十二封

亲爱的邦德：

让我们重新回到那封房地产投资的信。我已经说过了，如何用简单的标题来吸引读者的注意力。现在，让我们来说说一些细节。

我想，我应该停止继续向前讲述，而是先对上面的内容做一些解释，那就是上述内容中应该具体到每周、每天应该怎么样，阐明具体的时间，包括每月的哪一天以及每年哪一天做什么。为什么说这些内容是非常重要的呢？

好吧，这些信也算是私人信件，不是吗？这就意味着，不要因为我在信中给你数据内容，你就觉得可以算是和我的距离拉进了，反正我不认为是这样。我想，这样倒是可以拉近作者和读者的距离，可以直接向读者传输我们的中心思想。同时，在这个问题上，也让我想起，我应该告诉你，在信中达到紧密相连和立即产生作用的另外一个方法。

比如说，此时此刻，我正盘腿坐在博仑联邦监狱 6 号宿舍的 7 号房间里。我刚刚围着那座小山跑了 5 圈（一共四英里），一共用了 57 分钟零 5 秒。

你明白了如何以私聊的方式让读者与作者更接近吗？明白了吧？好的，我们继续……

现在，稍微换一种思考方式：当你能说出，一周内具体哪天的哪个时刻你会写信的时候，这表示你更重视这个沟通，不是吗？这样做就好像是电报一样。毋庸置疑，如果沟通被固定了时间，那么就会变得很重要了。

再继续下去……

现在让我们说说如何打招呼。在信件的开头要称呼读者的名字，就像我每次给你写信时称呼你的名字一样。“亲爱的邦德”，表示你非常地重视这位读者，绝对比“亲爱的先生”“亲爱的房主”或是“亲爱的读者”等称呼更要贴切。

想想看吧，当你读到“亲爱的邦德”的时候，你会觉得这封信是专门写给你个人的，对不对？并不是写给凯文什么的其他人。也不是写给房主的，更不仅仅是写给住在房子里的某人的。的确不是。

“亲爱的邦德”这个字眼表明了，这封信仅仅只属于你一个人……
这样会让你更加重视这封信，不是吗？

现在，如果你看一下信件右下角我标注的内容，比如，像是很小的注解，如（翻开下页）或者（请转到第 7 页）等这些标注。我这样做目的是要引导读者进行正确的阅读，引领他找到阅读方向。这只是一个小小的提示，但是，这是引导读者继续阅读信件的绝妙之处，读者可以按照你的指引去阅读，而且也可以消除阅读过程中的一些负担，这样可以很容易的让他们按照我们所希望的那样，找到他们应该关注的内容。

不要笑哦。这些会在你忙碌的未来当中经常遇到，他们的意识却集中在其他事情上。因此，你需要在信件方面下功夫，让内容变得更加轻松，容易阅读，使人感兴趣，而且通俗易懂。

好了，我继续。我要继续写下去的内容会包括我知道的所有内容，是最普遍的，而且是众所周知的……

请稍等。我知道我该和你说什么了。要说说除了发送的信封需要注意以外，还有信里面的内容。有一件事情非常重要，你必须将信件设置成回邮信件。现在，当对方回邮信件的时候，你将要面临两个选择。这两个选择是，读者收到邮件的时候，到底是你付回邮邮资还是他们付回邮邮资。一种简单的方式是，在邮件的回邮信封里附上邮票，这样可以保证对方收到邮件后，如果想回复，就不需要考虑付邮资的事情了，因为你已经为他准备好了。

这样做，在战略上有很大益处，同时也有个很大的弊端。那就是：费用。现在算下来，每封回邮邮资是 2 毛钱，那么每一千封信会花去 200 美元的费用。但是大多数的邮件接收者都没有回复。

这太糟糕了。事实如此。但有的时候这个策略却能获得成功。因此，我们可以在这两种的情况下对你的回邮信件进行测试：

情况 1：你将产品销售给高收入的客户时，把产品价格提升到包括了回邮邮资的价格，一千封信里每封信的邮资你都要计算进去。

这就意味着，每次销售你都要至少提价 200 美元。你知道吗？我写的这些数字或许并不精确，因为，如果你计算一下，这些回邮信封或许可以在每一千封广告邮件中都能带回 2 个或 2 个以上的订单。那么这个时候，你每次销售只提高 100 美元就行了。如果每一千封信带来三个订单，那么仅仅可以提高 70 美元就行了，以此类推，直到你可以正常运作。

情况 2：你应该测试回邮情况，这次是让收信人感觉，如果他不回复此邮件，就会有负罪感。这种方法非常适用于在慈善事业或是基金筹备方面的信件上。举例说，你可以在信中这样写：

“...有些可怜的孩子需要立即得到你的帮助！所以，请立即寄出支票。你一定要这么做。我已经附上了回邮信封并且已经贴了邮票。

这是让对方有负罪感的很好的办法，对吧？其实这些方法你可以用在普通的广告邮件中。怎么写呢……

明天继续。。。。。

我爱你，祝好运！ 你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

邦德注释

我根本不需要对信增加或减少内容。他写的这段内容，包括了他坐在哪里写信，也包括了许多个人的意见等具体情况。

我的父亲和我都非常喜欢去一些在书，杂志里或是电影里看到的地方。他想去牙买加看看《诺医生》电影中拍摄的地方，甚至想呆在以前是观光客旅馆的弗莱明种植园里。他说，他曾在伊恩弗莱明的书桌前写《给邦德的小说》。

在早上，我经常从博仑监狱的上面俯视。现在这里成了被遗弃的一处地点。多数的建筑已经没有价值了，但是仍然被列为有价值的建筑。

我现在有机会去参观对外开放后的博仑监狱，同时，我也绕着父亲在信中提到的小山走了走。

这特殊的一段文字鼓励了我，并且让我了解到更多细节，让我知道以后应该在哪里给我的孩子写信，能够真正设身处地的了解心境。

他在标注中写的所谓更加私人化并不能作为更多的目标。

还有另外一点。就像你通过信中所了解的一样，父亲和我从来都不羞于展示对对方的情感，现在他不在了，但是他把所有他所知道的并认为对我有帮助的东西都告诉了我。

来自博伦监狱的信件之第十三封

亲爱的邦德：

嗯！我发现我就像附近那座小山上的“隐居士”。我现在正盘腿坐着（像做瑜伽的样子），俯视着老营博伦监狱给你写信。

你有没有注意到昨天信中提到的方法呢？这些都是我之前已经使用过的，就是昨天在信中提到的许多很好的小技巧。

注意到了吧？很好，如果是的话，那么我可以继续讨论。但在继续之前（离我 7 码远的地方有只小兔子），我想告诉你，我刚对你妈妈说过，有件事让我很痛苦。她工作非常卖力，她很孤独，而现在我却在监狱里。

而且她还要面临一帮饿狼，瑞克想要钱，查克也想要钱。你目前要负担所有费用，这让我感到很大压力。

真让我痛苦！

但是，你曾经有一次说过一句非常聪明的话，我是第一次听小孩子这么说。你说，你比杰夫要幸运，因为杰夫和我在一起的时候，我很有钱，而你和我在一起的时候，我没钱了。但是你看到的是，我如何解决问题，特别是钱的问题。

好了，也许我们今天能够学到一些东西。（注意：我说“好了”，是因为 Ronnie Reagan 总是这么说，对吧？）我现在感到很悲伤。真想吸毒或是喝酒来忘记自己的不愉快。要不然就躺一整天看书，或者我可以大吃一顿。

但是，我不能吃，因为今天是我的斋戒日。所以我给你写信，然后再给 Z 写信。再然后我还要为 L 写个新广告等等。

这些都是我要做的。不是因为我想这么做（那只小兔子还在那呢！）而是因为，我需要这么做。当有些事情做起来很困难的时候，我发现了一种非常非常简单的方法（很有效的），那就是朝着积极的方面去考虑做事情。

接下来让我说说信封和装满土的小塑料袋的事吧。我记得已经告诉你，如何利用回邮信封，使收信人对邮件不回复感觉到很内疚。

下面是：你要写的内容，就好像是：

…并且，琼斯先生，如你看到的，我将给你一生只有一次的机会成为公立内华达州夜总会的主人。不过，如果你无法担当的话，请一定告诉我。我将把这个激动人心的机会转给别人。我附上了回邮信封而且贴了邮票，这是因为，从您那里得到回复是非常重要的。

请一定要今天回复！

从这里可以学到很多东西。首先，这不仅仅是引导其有内疚感。同时，也体现了很强的销售卖点：也就是，这个卖点是真正的只提供给那些幸运的人，否则就没有机会了。并且，回邮的信封是凭据。

（我刚出了个怪声把小兔子吓跑了。）

还有其他方面：如果你能得到一个不计划从你这里购买的顾客的回邮信件，而且他专门写信告诉你不购买。说明日后你还将会获得他更多的订单。

你能想到这是为什么吗？你想不到，对吧，聪明的人？没关系。我告诉你为什么。你看，收信人想给你写“不需要”的回邮信件时，在他找笔和纸的过程中，思想上有时候会发生这样的变化：“嘿！我也有点想通过这种途径购买，现在我已经有了笔和纸，要不然我就订购吧。”

现在，让我们讨论下另外一种信封的样式，这个方法也一样是你帮助顾客付邮费。当然，我所说的，是众所周知的“商业回邮信封”。

你已经见过成千上万封的“商业回邮信封”，他们的格式是这样的：

零散信件费率

许可证号

6666

如果是美国境内的投递，费用已付。

内华达公司

201 五丰路
拉斯维加斯，内华达州20215

多数邮寄者很喜欢商业回复信封。他们可以让顾客感到很容易就可以回复信件，并且已经粘贴邮票的信封是可以为顾客省钱的。

原因是这些信件是很便宜的，你只是支付了邮费（商业回复信件邮费），这样，你却可以得到客户的回复。

然而，它们也有些缺点，比如：

1、他们延迟你的邮件投递时间。邮局不得不将回邮信件进行列表，他们会知道你每天欠多少钱。就因为这样，你的邮件将被搁置（限制你的现金流），周期至少是一天，或许更长。

2、他们所说的给你电报其实不是电报，事实上就是你私人的信件。你知道，最终你必须让你的潜在客户知道，你希望他买些东西。然而，如果你立即让他知道，通常情况下，他根本听不进去。而且，说实在的，这样做只会打扰顾客，让他们觉得厌烦。所以，只有在读完你的信之后，你要让他觉得你所销售的东西真的是物超所值的。

所以，要尝试把你的邮寄信件策划好，至少可以让他在作出买或不买之前先看完你的信。

3、你只能让不回复“普通邮件”的顾客产生内疚，而无法使不回复“商业邮件”的顾客产生内疚。

现在，让我们来谈谈另一个回复信件的类型。我把他们叫做PSH信封。PSH代表“位置，邮票，这里”三个词。看上去是这样的：

Place 位置

Stamp 邮票

Here 这里

内华达公司

201 五丰路 拉斯维加斯，
内华达州20215

这是最经济的回邮信封。这是因为（很明显）客户自付邮资。让我们谈谈这个信封：首先，这对顾客来说很不方便，这样你会失去一些顾客。另一方面，这个信封更加私人化，也可以因为这个原因而赢取很多订单。

猜猜看，邦德，我想到了一个解决你母亲财政问题的好方法，这个方法正在我头脑中逐步完善！

现在，当然这样的信封是不如像私人信件那种信封，但它比商业回复邮件信封更普通一些。就像我说的，比两者都便宜。

这意味着什么呢，比私人回邮信件便宜，比商业回邮信件更普通，那么在我看来，这就是最适合用于做回邮信封的一种。

更多寄件人应测试 PSH 信封，并且针对结果进行认真的分析。大多数人都 会对调查结果非常惊讶。

哎，真该死！我觉得写关于信封的事情有点让我感觉疲劳。接下来我要转变话题了，谈谈关于在小袋子里装进沙土的问题。

然而，我的时间到了，我需要去报到。（他们总是想知道我整天在干什么。他们肯定是很喜欢我）。

其它的明天再说吧。

我爱你，祝好运！

你的父亲 Gary C. Halbert

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

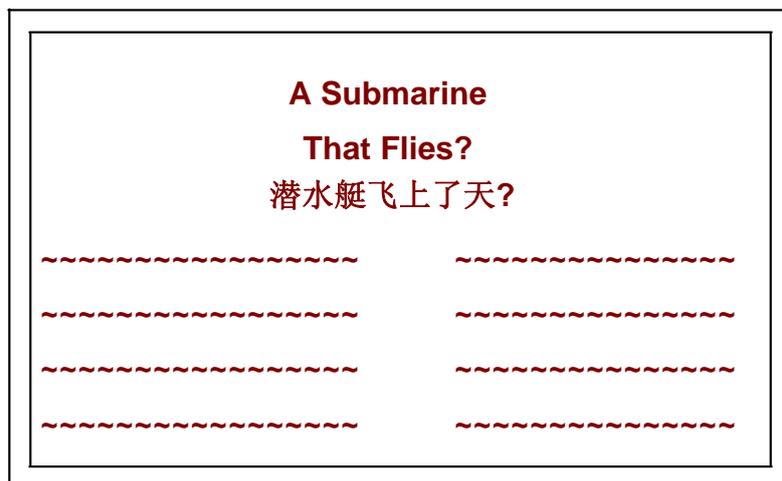
来自博伦监狱的信件之第十四封

亲爱的邦德：

今天我们要继续讨论关于把装土的小塑料袋附在房产投资销售信上的事情。现在注意听，你一定要让广告邮件更有吸引力。

从前，有个家伙在杂志上发表了一系列的文章，人们称他为“打印机”，我忘了这个人的笔名是什么了，但是我感觉他是非常好的一个人。他同时也写了一些关于如何提高广告邮购促销等方面的文章。

好了，不管怎么说，他举了一个非常棒的例子，这个例子提到：为什么你不能吸引顾客的注意力。看一下标题：



然后，在标题下面写道：“不，我们无法让潜水艇飞上天。但是，我们的粉色小药丸可以做到，等等……”这是个简单的烟雾弹，人们往往讨厌这种谎言类的东西。那我们不理睬这个了。

如果你把心思放在工作上，你不需要这样做。你可以不用“欺骗”的方法就抓住顾客的注意力，也不用让读者感到被欺骗了。让我们回到要讨论装满土的小塑料袋当中。

你还记得我是怎么向你解释的吗？你寄给读者这个装满土的小塑料袋，这样读者就想知道其中的原因，而且他想知道这到底是怎么回事？这样就吸引了他的注意力，不是吗？

你说你记得？那好，如果是的话，我就继续。

现在，这里有一封信的开头：

亲爱的苔博瑞恩先生：

我在给你的信中附上了一小塑料袋土是有两个原因的：

首先，我不得不告诉您，这是个非常严肃的问题，
我需要用这样的方法来引起您的注意。

第二个方面，塑料袋里真正装的是什么呢？这可能是您将具备财政完全独立的必备之物！

为什么这么说呢？答案很简单：你看，这里面是地球上最宝贵的东西。

我说的是房地产所有权，确切的说，是夏威夷房产所有权！

不错，这是真的！塑料袋里的沙土是毛伊岛海滩上的土，这个特殊的海滩是仅存的只允许私人投资者购买的房地产！

以下是关于此消息的具体内容：……等等等等….

好了，邦德，你能明白我说的这些吗？你明白对吧！你看见我怎么做了吧，我成功的吸引了他的注意力，我用这种特别的方式吸引了读者的注意。

现在，如果我继续写下去的话，将会用优美的文字来描述，使这个海滩成为读者脑海中“美好愿望的寄托”，这个美景将出现在他的脑海当中。在我说完后，他能够感受到沙子在他的脚趾间，闻到新鲜的泥土气息，看着满天繁星畅饮，也能够感到温暖的日光照在后背上。

说也奇怪，就在几天以前，我收到一份来自埃瑞克那里的销售信的文稿，那是他正在给夏威夷房产写销售广告。我稍后将会把这封信也寄给你，也想让你看看。

然后想象一下，这些销售广告中掺杂了这些小技巧之后（包括附上装有塑料袋的沙土）能够带来多少生意，然后我们再继续进行讨论。

好了，到目前为止，我们都得到了什么呢？看一下，我们挑选

出来的客户清单，而且已经知道了如何处理信件外包装以及回邮信封，我们也想到了如何吸引收信人的注意力，并且我们也写好了信件的前几段。

但是，在特殊情况下，我们可能需要多一封信和回邮信封。是的，因为如果我们在信中放入订购卡或者宣传册等等效果会更好。我非常乐意在信中放入订购卡和宣传册。然而，我不喜欢读者一打开信就可以看到购物券。

你知道这是为什么吗？不错，在他们想购买我的东西之前，我可不想让他们看到订购券。这点你应该知道，许多人，当他们拿到邮购信息的时候，他们会怎样呢？他们要先看广告标题，然后，他们再去看购物券。

直邮信件广告也是一样，如果顾客一打开信封就看到购物券，那么，他就会直接阅读订购券了。

这样对我们很不利，真的。当然，我们的确也想让顾客看到购物券，但是，那是要在适当的时候！这个所谓“适当的时候”

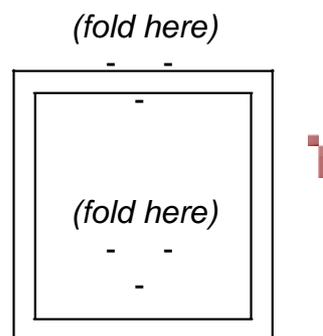
就是在顾客看完信之后。

那么，到底怎样做才能即在信封中放入购物券和宣传册而又（暂时）将它们隐藏在信封之中，先不让读者看到呢？

不管你信不信，就针对这点，我花了好多年。事实上，它就像剪纸一样，非常容易，只要你不让顾客直接看到这些东西就行了。下面就告诉你怎么做。用一张 8-1/2X11 的纸，对半剪开。



然后将剪下的纸张对折三次，就像下面画出的一样：



现在，把纸翻过来，在背面写上：



好了，现在，我刚刚写的这些内容应该用蓝色墨水笔手写下来。注意，要把我信中所写的内容在信的开头正确引用。下面就是我们最终看到的版本。



好了，孩子，下面就是我今天要提出的最后一个问题。尽管我希望我的信件对你来说是私人化的信件，但是，我希望这些信件的内容尽可能是“带有商业色彩的私人信件”。

这就是为什么，这些信件应该用打印机打印出来并且包含照片和图表信息。你可以看到，这些广告在你的促销活动将起到巩固的作用。就像是一个真正的商业活动。

此外，我想强调的是，为了让顾客能购更容易的下订单（也为了使我们更容易取得顾客信任），我们需要诸如订购卡，宣传

册，照片和打印资料等这类的东西。

当然，再次强调一下，我是想说，要让读者在适当的时候再看到这些内容。一定要在他们阅读完信的内容之后！

我爱你，祝好运！

你的父亲 Gary C. Halbert



邦德注释

看了这封信之后，有一些之前提到的内容需要更新。首先，电脑已经可以制作商业回复信件，不必再在写这些信封降低效率，这些内容可以完全由电脑完成，而且现在，高速的电脑已经普及了。

还有，根据报道，电话沟通比本地地区通话或是寄回邮信封

贵，但是却很重要。的确是的，测试电话方面的购物导向，电话和网络订购已经是顾客最理想的购物方式。

而且，电话销售不会延误销售。就像父亲说的：“在销售领域，延误就像死亡，等于失去了销售。”事情可以有两种方式，销售可以通过阅读邮件并寄回邮信件实现，但是这远远比阅读邮件并拿起电话订购要慢的多。

最后要说明的是我的父亲很钟情于在商业回邮信件的信封中隐藏内容，很喜欢在信封中标注“在读完这封信前不要打开哦。”多数时候并不是都放入购物券的。

来自博伦监狱的信件之第十五封

亲爱的邦德：

生日快乐！儿子，你要知道，我一生中最幸运的事就是有了你。我希望你能通过考驾照。

但是，如果你没有通过的话，也没有关系，只要继续努力就行了。

昨天，如你所知，我们讨论完在信里附上装土的小塑料袋的事之后，就没有再继续了。今天，我认为需要开始教你如何写广告促销信息方面的细节问题。

就像你标注的那样，我们还没有开始讨论写广告内容的细节。我们主要谈了些市场营销理念的事。现在，我们已经有了营销的理念。让我们进一步讨论写广告的全过程吧。

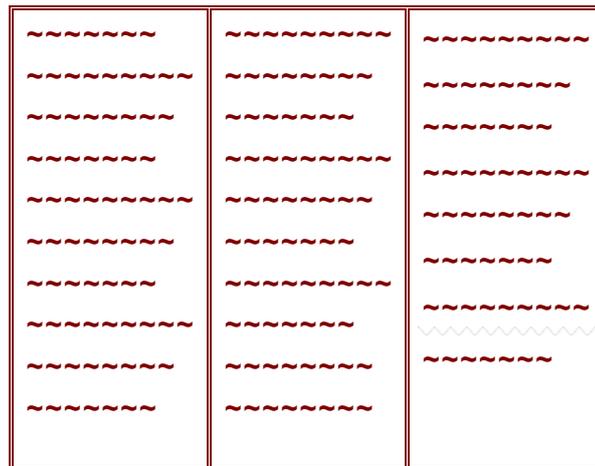
如何开始呢？第一件事就是，你需要收集一些材料，这些材料要尽可能的包括你所知道的促销方面的相关内容。以下是包含

内容的细节：

- 1)、你要进行测试的名单。
- 2)、你打算要销售的报告、书籍等。
- 3)、查看其他人销售过类似的商品用了哪些方法。
- 4)、过去人们在销售他们的商品时在哪些媒体上登了广告。
- 5)、房产投资方面的书籍和报告。
- 6)、收集优秀的广告文案和直邮信件，甚至与房地产不相关的。
- 7)、我稍后会给你一本书，其中包含了数百条好的标题。
- 8)、任何其它你可能想到的好材料。好了，在你收集完这些材料之后，你要开始阅读并做笔记。

顺便提一下：我有一种记录笔记的特殊方法，我管这种方法叫做“精华笔记法”。

你知道我的笔记是什么样子的吗？我记笔记通常会像下面的版式一样：



记住：当你写笔记的时，可以写自己没有过的东西。

有时候，我的精华笔记可以浓缩成一个词。有时候，可以是一句短语。很多时候，这些笔记可以给我灵感，但是有的时候也没什么作用。没关系的，我从来不为此担心。我会继续写下去。我会写发生在我身上的事情，看到的名片，口袋书，广告，促销页，以及所有与我的工作有关系的各种材料。

现在，还有一件事情你需要考虑进去。关于你的产品，完整的描述到底需要多少页纸，多少个单词，多少个照片，谁来写这些内容，作者的实际情况（包括他的年龄，背景，成功案例作品等等）。你应该针对这些产品内容也做一些笔记。会不会让你赚钱？怎样才能让顾客消费更多？能不能使你买到更好的车呢？能让自己更好的渡假吗？能让你家里的条件变得更好吗？如果能的话，就赶紧记下来吧。

好了，在你整理完这些笔记之后，我希望你能再把这些笔记通读一遍，然后在你认为好的笔记后面标注一个星号，如果你认为是非常好的内容，那么你也可以标注两个星号。然后，在你阅读的所有笔记当中，认为是不可多得并且绝对有益处的内容上标注三个星号。

针对这一点，你要停止手头正在做的工作。这是必要的做法，你停下来，然后让思绪放任自流。停止一两天，可以把注意力转移到其他事情上。

然后，通常在这段时间期间会发生什么呢？你会突然想到一些绝好的销售点子。有时候，这些点子就好像是我从前想到的，在塑料袋里装满土附在给顾客的信上一样。

邦德，我现在被打断了。两名监狱士兵走过来对我和 B 进行了搜查，同时告诉我们，不要再去我们休息的小花园里去了。很明显，是昨天有人在那里抽过烟。

呵呵，这就是在大都市人的生活。行了，我们继续。就像我说的，你停止对目前事情的思考，可以让你产生很多灵感，就像是我想到装满土的塑料袋一样，或是你能够想出让你的销售方式

更加具体的方法，又或者一个新的邮购方式。总之，在这方面你需要开始按照公式来写你的销售信。

我所指的公式，其实就是被人们所公认的准则，那就是 AIDA 准则。

AIDA 代表什么呢？代表注意力，兴趣，渴望，行动这四个方面。那么，要是你的广告信件更加清楚明确，内容应该是这样的：

- 1、首先，吸引注意力
- 2、其次，使顾客感兴趣
- 3、让他渴望得到你销售的东西
- 4、迫使他为了满足自己所需而立即采取行动购买你的产品

明天，我将继续在这方面讲述更多的细节。但是今天，我想再次和你说一句：生日快乐！

爱你并祝好运

你的父亲



来自博伦监狱的信件之第十六封

亲爱的邦德：

AIDA，如我昨天所说，它代表的是注意力、兴趣、渴望和行动。

现在，让我们谈谈关于这四个基本要素及我们该如何在销售信当中使用它们。

首先，我们来看一下注意力。

显然，读者对我们提供的产品或者服务产生兴趣和欲望之前，我们必须先引起他们的注意。

引起注意是至关重要的。

如果你没有引起他们的注意，那么，你的销售信或者广告将永远都不会被阅读。这就是为什么我喜欢在我的直邮信件顶部中附上一些特别的東西。我附上硬币，钞票以及 2 美元帐单，日本“便士”，墨西哥比索等。

这种噱头，总让我获得了很多人的注意。

然而，诚如我以前告诉你的，你必须采取适当的方式和态度。否则，你的读者会感觉受到了侮辱并大怒，他也将不可能再成为你的客户了。因此，你一定要记住这一点，你的引起注意的东西必须与你所销售的产品或者服务相关，并让他们很自然地在你的销售信中联系起来。

现在，让我们讨论一下，假定我们要销售房地产报告，并决定在信件中附上装满了沙子的塑料保险袋。

毫无疑问，这样来做会让我们的读者感兴趣。这会让他马上坐起来并关注它。这也是引起注意的一种正确方式。因为它是相关联的：在我们的信件中讲故事的时候很自然地联系起来。

请回想一下，实际上，在先前给你写的信件中我们或多或少地已经说过这些。

OK。现在，我们已经获得了读者的兴趣并用我们的“兴趣物”在最初几段里将它们自然联系起来了。

那么，下一步我们该做什么呢？

好，让我们回过头去参考一下AIDI准则。从这个法则中我们明白下一件事情（在已经获得注意之后）是为了唤起兴趣。

我们该怎么做呢？嗯，我们就从讲他们有兴趣的事情开始，比如像投资毛伊岛房地产将会赚多少钱的事情。

告诉他们我们取保鲜袋里的沙子的海岸上有多少粒沙子（立方吨），告诉他们这是在毛伊岛最好的投资机会之一，告诉他们在海岸周围多少漂亮的女孩，告诉他们有很多特别的鱼在海岸翻腾。

OK。现在，在我们告诉了许多他们感兴趣的事实之后，在AIDA准则中，我们应该唤起他们的欲望。

现在时间是9：43，暂时说到这儿，10：30再开始。

嗯，邦德，你这小家伙，我发现事情变得越来越有趣了。我被炒了鱿鱼。当你来看望我的时候我会告诉你这件事情。现在实在没有什么可说的。这真是太无聊了。还是回到我们的信件中来吧。

因此，让我们现在回到正在谈论如何创造欲望的场景中来。如我在9：43时所说，我们可以做如下的事情以创造需求：我们描绘出假如他买我们的产品或者服务将从中受益的美好前景——现在我们提供的投资指导是非常有前景赚大钱的。

这是我们起码的主要吸引点。

现在，我们要做的就是帮助他在他的大脑里勾勒出拥有更多金钱的好处。不要认为这没有必要。记住，你一定时时刻刻都要那样做，哪怕是显而易见的。然后，告诉他有了更多的钱后的好处是：

新车——驾着舒适豪华的新车，这样可以让你的朋友与家人为之动容；

新房——舒适、豪华，尊贵的地位

平静的内心——不必再为账单或者紧张的财政开支而担忧

假期——有了足够多的金钱，你可以周游世界，去你想去的任何地方。

吸引异性——连愚蠢的人都知道，金钱可以让你对异性拥有更多的吸引力，让你在空闲时候有更多的与他们约会的机会

悠闲————金钱可以买来时间：也许这就是拥有人生乐趣的最好原因。

等等等等。

好了，小家伙，我们已经引起他们的注意并激发了他们的兴趣，创造了他们的需求，那么，接下来我们做什么呢？

回到AIDA准则，你将明白最后一个“A“代表行动。那正是我们所要的，让他们行动起来！他们的行动就为我们带来订单。

你需要密切关注在我的邮寄广告和直邮投递中如何让他们行动的。我比其他任何人都做得好。在一笔交易快结束时我就显得非常的严密了。

下面是一个我怎么操作的小例子。

“你想获得这伟大的投资机会吗？你想成为在毛伊岛上真正拥有一块最好的海岸的少数特权者吗？如果是这样，那么，简

单的订购即可轻松拥有。你要做的一切就是填好订购券并附上您的支票邮寄给我！”

等等等等。

我要强调的是，你必须非常清楚、具体地告诉他你想要让他做的事情，手把手地引导他准确地去你想让他去的地方。告诉他订购单所在的地方，告诉他填写并附上支票，告诉他应该邮寄多少，告诉他谁开出了支票和账单，告诉他使用信封，告诉他信封不必贴邮票（如果不必的话），告诉他将信邮寄出……

所有的一切，你告诉他现在如何正确地去做！就在今天！就在现在！

假如他很急，就告诉他将得到什么；如果他在耽搁，就告诉他将失去什么！

说真的，邦德，你应该阅读我的广告和直邮信件，特别注意我是如何结束销售的，有时我花费了整个广告的25%甚至更多（指用在结束销售上）。

当然，这已经是早期的几个如何创造直邮促销活动的想法

了。

在接下来的几天左右里，我将把埃里克的销售信邮寄给你，让你阅读，看看你是否明白在最近几天里我教给你的东西，看你能不能让他的信件更具效力。

但是，与此同时，我有一项任务要交待给你。我想让你做的是，我想让你做的是制作一份实实在在的广告，然后坐下来，手动抄写它。

如果你想将它带到秘书处打印出来的话，那么我就要你把它写出来。顺便说一下，在这上面标上“B”，这将告诉你你手写的副件将采取什么格式。

你知道吗？当你完成了这项任务之后，我将解释为什么我让你这样做以及它是如何来帮助你的！

我爱你

祝你好运！

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

P. S. 我听说你已经考取了驾照！我为你感到骄傲！

来自博伦监狱的信件之第十七封

亲爱的邦德：

昨天，我在信中提到，希望你找到整容广告，并且亲自用手抄写下内容。我也说了，你也可以让文字录入公司给你记录下来。

还有需要做的事情：从现在开始到未来的 4 至 5 个月，我认为你可以针对其他的广告和促销单页进行同样的抄写。但是，我不希望你把所有的广告都抄下来，而是挑选其中最好的广告来进行抄写。

为什么我要你做这些事情呢？你要知道，当你真正的抄写一篇优秀的广告的时候，其中的词句，整体效果，以及句子结构和广告中表达信息的顺序，这些每个细节都会变成你头脑中的一部分。

这不是在空谈。认真的抄写过程会使这些内容深深植根于你的大脑中，并且成为你的一部分。如果你经常这样做的话，就会深深地，由内而外的真正理解广告的内容。并且可以感觉到，到底什么样的广告才算是好的广告。

那么在最初阶段，希望你允许我和布雷德帮你挑选一些广告

和促销单页来抄写。而且，我们为你挑选的这些广告都是万里挑一的。无一例外都是出自名家之手，而且这些广告都带来了百万甚至过亿的销售。

重要的是你要做到这一点。这是其他懒惰的市场营销天才不用进行的项目之一。这对他们来说非常糟糕，但是对我们来说是很好的事情。我爱我的那些懒惰竞争者。我很高兴在广告和市场领域当中有许多这样的人。

关于这点，我要给你讲一个小故事：有一位我非常尊敬的人，他想变成一个伟大的作家（他已经是作家了）！他所做的事情就是把很多的书，用手抄写下来（某种意义上讲，实际上他是想写一本书）。这也是我让你这么做的原因，就像是自己在写一本书一样。他这样做持续了很长时间。

现在，另外一件事是，他为了写一本书，在非常艰苦的条件下，他驾驭一艘完全生锈的船，穿越海洋。

嗯，当然，在他完成后，在他的细胞里已经烙下了根深蒂固的写一本好书的知識。他知道他是如何在艰难困苦中穿越海洋的。那么最后怎么样呢？是的，他成功了。这个人就是阿瑟·赫利，他的书就是风靡一时的《根源》。

好了，教训方面的话题就到此为止。你要做到这一点！下面是一些简短的“杀手级”促销广告题目，你可以找到从这些开始：

Tova 广告

如何每时每刻都让你身体中的 脂肪燃烧掉

贝弗莉山钻石广告

原先的家庭徽章信

如何在任何时期都能得到社保

如何拿到美国政府欠你的东西

来自《罗伯特·科利尔信书》的著名的钞票信
拉斯维加斯人令人惊奇的二十一点的秘密

本·苏亚雷斯写的：今日广告—古老的占星术

还有很多优秀的东西，但是上面提到的这些(应该是一周要
进行的内容)够让你忙几个月的。

现在，这里有一些如何写好文本的技巧，事实上，这些都是
我们每天使用的日常用语。如：使用“获得”而不是“购买”。

用短句来代替小段话。用“过渡”的单词和短语来使你的作品更加引人入胜。

你看看下面我是如何使用单词或短语过渡的？

好了，事实上，我想先……现在，很自然的，我并不想……还有，当然了，这里是她说的一些……现在，我再说一些更好的方法：自问自答。就像这样：邦德，你明白我说的吗？你明白的。好了，让我们继续…等。

你如何从中得到好处呢？答案很简单，我们所有人都不得不…等等。

你能想象到吗？我知道这是难以想象的，但这确是事实…等。等等。上帝，我喜欢写等等。科特·沃纳嘎特经常使用这个方法，而且他也是我所阅读过许多作家作品中最好的作者之一。

怎样才能算是一个好作家？在我看来，好作家就是任何事情都写得非常的清楚，而且非常通俗易懂。他所说的很容易让读者明白和理解，能够让人继续读下去，然后，请读读《冠军的早餐》这本书。

现在，不要误会我的意思。我说这本书是写得很清楚，我没有说这是一本出名的人写的。

继续。

顺便说一下，你是否注意到了，有时候我会用一些词作为单句，比如“继续”，然后顺势前行，你说你注意到了是吧？很好，很聪明。看看你能不能回答下面的问题：问题：成为一名出色的作家，最好的方法是什么？哈哈！关于这个你不能确定了，对吧？告诉你答案：成为一名出色的作家，最好方法就是…写好的作品！

当然，这是信中讨论的所有内容的主题。不要担心创作的风格，自己的个性风格会在日后逐步形成。

但是，请记住（笔没水了）：最好的文字通常是不会被别人注意的。没错的，你不希望有人读完了你的广告然后说“天那，那个广告写的太好啦”。

不是的，你不想让读者仅仅说那样一句话，而是想让他看到你的广告然后订货。按照广告中所说的，然后购买。如果你只是想为了别人的称赞和欢呼而写作的话…那你只能口袋空空的回

家！

要为了赚钱而写！这里还有另外一些内容需要谨记：利用文字图像，这样可以唤起读者的想象，想象拥有你的商品和服务带来的好处。比如像是：“而且，当你来到房间，踏进激情热烈的按摩浴缸里的时候，天呐！冒泡的水抚摸你裸露的肌肤，使你仿佛置身于天堂。”

“你有没有听说过‘我真不敢相信自己的眼睛’这句话？那么，这次，你真的会不相信自己的双眼。决不开玩笑。这是你最喜欢的炭烤牛排，那种飘过来的香味，让你感觉到肚子已经咕咕在叫。”

“哇~~欧”当我第一次感受到她的舌头在我的皮肤上舔来舔去，那种感觉真是让我尖叫！

等等(我累了,这些不是最好的例子,但是现在可以先看看)。我还有四分钟就得走了,最后要教给你的是什么呢?这里有一个小提示:你可以让你的广告看起来更容易阅读的方法就是使用圆括号。比如,你想告诉人们你的东西是好的,至少在美国是好的(除了拉斯维加斯),那么就要恰当的使用括号来解说,就像是我刚才说的那样。广告要让人更容易读懂,更容易理解。为你的读

者提供“视觉间隙”。

今天就这样！

我爱你，祝好运！

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary E. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

来自博伦监狱的信件之第十八封

亲爱的邦德：

现在我又要开始写信了。再一次地开始，可是我没有想好要写些什么。让我想想，哦，对了。昨晚我结束前最后提到的几件事之一，如何聪明地使用圆括号为你的读者提供“视觉间隙”。

好的，我们就来深入地谈谈“视觉间隙”的问题。你有过看一篇文章突然不想看了的时候吗？因为它看起来太让人难受了，我打赌你遇到过很多次。

这种作品有很长的句子，冗长的段落，狭窄的页边距，微小的字号，页面上只有非常少的空白处。

我们肯定不想让人们因为这些愚蠢的原因而不愿意读我们的作品，不是吗？你是说同意我的观点吗？否则我也会强迫你来接受的。

现在，听着吧。当某人第一次看你写的东西时，它应该看起来仿佛在邀请他读下去，极其容易阅读。当他们看到作品的页面时，应当被你的稿件所吸引，就像一些囚犯们读《阁楼》杂志。

这意味着较宽的页边距，一定数量的空白，段落之间双倍的空间，简短的单词，精练的句子，清晰的段落，一种有吸引力的排版形式。

现在，我的儿子，你将要学到我最重要的秘诀之一。我要告诉你的东西十分重要，它会让你的读者群增加 500%。同时，这个至关重要的信息至今仍然未被几乎所有我遇到的代理商和广告人所知晓。

听着，听好了，永远不要忘记今天你所学到的。那就是：广告的版式应该抓住读者的注意力……但是……但绝不是让读者仅仅注意版式。

事实上，这还不是很明白，对吧？好吧，我再解释清楚一点儿，记住这一点：大多数出版物中，编辑的成分是广告内容的五倍。

这对于实际操作意味着什么呢？简单地说，这意味着你的广告应该尽可能以编辑的眼光处理它。

（先停在这里吧，我得去叫 Blade，然后一起去“工作”。）

我们再多谈谈广告和直投信的外观吧。正如我所说，它们看起来应当有“编辑过的感觉”，但是外观上不能像过去编排过的作品，而应当像是一份令人振奋的编辑精良的杰作。

可以用这种方式来思考：假设你写了本书，想让它热卖。最理想的状况会发生什么事呢？这样如何？假设一个在《洛杉矶时报》当记者的家伙看了你的书，而且对它一见钟情。

现在再假设这个记者非常喜欢它，以至于他写了整版的文章告诉他的读者你的书有多精彩，建议他们买一本看看。这不是极好的事吗？

然后让我们设想更美好的事情，还有：在他这篇激励夸奖的文章最末尾，他告诉他的读者如何邮购这本书，这本书的价格，往哪里寄支票或汇票来订购，还有收款人是谁。

怎么样啊，整版的溢美之词让读者们都想要得到这本书，然后再告诉他们在哪里，如何可以买到。

现在，我的儿子，再仔细地听着。无论何时，撰写广告就要尽可能地让它像个记者所写的极尽夸奖之词。

一份广告应该看起来就像是一篇令人为之振奋的新闻快报。

还得说一句，我随时都在研究广告版式，就是在研究编辑版式。

我们怎么能把这些都应用到直投信当中呢？

如果那个记者想让他远在夏威夷的朋友也去买你的书看，他会怎么做呢？答案如何？

或许他会写一封信，告诉他的朋友，就像他告诉他的读者们那件事情一样。

或许他还会把书的快照放在信里，以便他的朋友一旦要去书店购买可以知道如何寻找这本书。

这就像推销魔法一样，不是吗？重要的是你的直接邮寄的信件该如何设计。

这里我讲一个真实的故事。

有一次我写信要推销一件我梦想中的产品，是由我写成的一

份家庭姓氏调查报告。这个小型的报告很简短的向你介绍了你的姓氏历史，包含一幅与你的家族有关联的家族徽章的黑白图。

正如你所了解的，这是历史上最成功的一封推销信。这封简单到只有 361 个字的一页推销信，带来了 715.6 万份客户订单。不错吧？听听接下来发生了什么。我们还向这份调查报告的买主推销其他商品。按照这个逻辑程序，我们应该向他们寄出一份可以向他们展示其家族史徽章的各种产品目录。

听起来你觉得不错吧？对我来说那是好极了！所以，我立刻一个人去野外，到了大森林里，我亲自创建了一份 5.5cmX8.5cm 四色目录，列出了 70 项很有吸引力的产品，每一项都私人化地標示出我们顾客的家族徽章。

结果，全砸了！这次甚至没能收回寄信的成本。所以，接下来呢？以当时的情况，我所做的事就是找出目录中最好销的三种产品放到一起，做成一个 8.5cmX11cm 的小册子，那里面只针对这三种产品做了特别的介绍。这次只是比上一次稍好一些。怎么了？天哪。怎么办？怎么办？

我接下来是这么做的：写了一封非常私人化的信，附上一张小册子，里面是在三种产品中卖得最好的一款产品的快照。信的

开头是这样写的：

亲爱的诺贝尔：

我想你可能想要看看诺贝尔家族徽章的彩色形象，所以我附上了一张快照……等等，等等，等等，等等，等等

4000 万美元！这是正确的，小伙子！当我之前那些“更专业”的推销信都被你当做耳边风时，这封信却给我带来了 4000 万美元。

这是什么道理呢？道理就是你要做好推销工作，那么一开始就不要表露出你企图要做推销工作。

等我回来，下一课的主题是：永远没有第二次机会来改变第一印象，记住它的重要性。

我爱你，祝好运！

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

附：

亲爱的尊贵的顾客：

我写这封信是要告诉您，您的名字被放入我商店的一个抽奖箱里，您获得了一个有价值的奖项。

正如您所知道的，我的商店——ABC 珠宝商店，专注于经营低成本、高质量的钻石戒指和钻石耳环。您猜猜发生了什么事情？有一天我们进了一批仿钻，它们采用了一个新的加工流程使得它们看起来如此像真钻以至于差一点连我们都被骗过！

不管怎样，我不想卖这批假钻，因为它们会给城市附近的当铺老板带来很多的麻烦。因此，我决定将它们赠送给我们的一些最好的顾客，这些顾客的名字被放到一个箱子里面，然后由我的妻子珍妮特从中随机抽取获胜者。

因此，您是获胜者之一——您所需做的一切就是在星期五下午五点之前的某个时间顺路拜访我们的店，您就会得到一个一克拉的“钻石”，它跟真的简直完全一样，您一定会非常满意的。

此致 敬礼

约翰·琼斯

来自博伦监狱的信件之第十九封

亲爱的邦德：

今天，就像我之前说过的，我们的主题是“你永远没有第二次机会改变第一印象。”

听好：当有人面试的时候，考官决定是否雇佣你，只是在面试的前 40 秒钟决定。

再如：在进行审判的时候，陪审团的成员裁决你到底是有罪还是无辜，其实就在于最开始的半个小时内，之后的审理过程（公开辩论等），还有他们花费大量的时间进行取证等等，其实只是为了证明他们已经在心里做出的决断而已。

而且，当他第一眼看你的广告或是促销单页时，你不是让顾客上钩就是失去顾客。并不是在他阅读完广告的时候，而在他第一眼看广告的时候。

当然，这个规则并不是百分之百准确。有时候，一个人会和相识多年的他或她突然坠入情网；有时候陪审团会在公开辩论之后改变判定；有时候一个主考官会决定雇用一名先前他已经否决的应征者。而且，有时候一个顾客也会阅读和订购你的商品，即

使他在第一次看的时候本来不打算买的。

但不要指望这些。大多数情况下，一个人产生的第一印象是很难被改变的。大多数的时候，他们会通过首次得到的印象来判断新的信息，并且来证明他原先的观点。

因此，当我们创作广告的时候，这意味着什么呢？你的广告或海报决定了你的前途；广告要做到让读者一看就有让他们瞳孔放大的效果。

我忘了有没有告诉你，一个玩牌的高手会在出牌时观察对手的眼睛？当他出牌的时候，他希望从对手的眼神中寻找什么呢？如果睁大眼睛，也就是瞳孔放大。那就意味着对手喜欢这张他们拿到的新牌。如果瞳孔缩小，那就或许意味着他们不喜欢这张牌。

这完全是下意识的反应。非常明显，当我们看某种自己很喜欢的东西的时候，我们都会睁大眼睛，会让自己看得更清楚，更完整一些。但是相反的，如果我们看的是自己不喜欢的时候，瞳孔就会缩小。

嗯！我有一个理论。在所有理论当中，我认为最重要的，那

就是：决定我们喜欢或是不喜欢这份东西并不是在前 40 秒或是前 4 分钟，或是前 40 分钟。而是纯粹的第一印象决定的。

而且，我还认为，我们会不自觉地花一些时间，用我们所谓的决策来对某件事情做出决定。其实不是这样的。事实上，我们是在花时间搜索信息去证实我们已经在心里所作的决定。

而且，这就是我为什么特别关注我的广告和促销信息的视觉效果的原因。你要知道，我坚信，顾客“买”或是“不买”的决定，其实很大程度取决于第一眼看到你的广告和标语的时候。

我认为，如果你所作的广告，能够让他在刚一看到的时候就有一种非常与众不同的感觉，那么他肯定会继续阅读。并且在阅读的过程中其实是一种让自己相信自己感觉的过程！

而且，如果你不辜负他的期望，最后你就有了一个非常好的销售机会。那么，什么样子的广告可以让读者看起来感觉很愉悦？其实根本没有什么技巧，真的。但是，这样也许是可以帮助你的，让你的广告很容易的就吸引他的目光。换句话说，就是要让你的广告看起来整洁干净，有对比的内容，通俗易懂。如果你想使用图片，那么简单的说，应该要使用让人感觉愉悦的自然的图片。

你记得在广告中关于运用克里斯蒂·迪安早期和后期的照片吗?多数人喜欢后期的,因为它看上去非常让人振奋。顺便说一下,我之前忘记告诉你一个很少人知道的事实,就是女人愿意在广告中看到女人的照片,男人在广告中愿意看到男人的照片。

我倒是忘了原因是什么了,但是我记得是某项调查报道出来的。还有一件事,那个之前我提到的外号为“打印机墨水”的作家,他的笔名是“老伊索格里姆”。

顺便说一下,对于直邮信件广告,有一些包装方面的技巧可以让你更多的吸引顾客的目光。首先,你要选择高质量白纸。信纸和信封都是。

如果你要在地址中使用标签(之后我们再讨论应不应该使用),你应该尽量使白色的标签与信封相匹配。

如果要使用邮票(如果你听从我的意见,你总是很听我的意见的),应该用实用的,大的而且是彩色的纪念票。信的上方应该使用标准格式并且不要偏离错位。字体要用截线字体。而且要确定你的广告信件本身(这个版本是你要成为艺术作品的)是碳带打印的字体。

如果你想使用另一种颜色来强调文字内容的话，那么应该使用红色。如果你想附入照片的话，那么照片一定看上去不要是低廉的，黯淡的或是质地粗糙的。应该看起来光鲜，干净，色彩鲜艳并且清楚。

所有的这些内容都可以运用于到你的领域。

我爱你，祝好运！

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

来自博伦监狱的信件之第二十封

亲爱的邦德：

很久很久以前，丹尼斯·郝斯林格告诉我，大多数人所犯的
错误，其实就是由于严重的自以为是造成的。

我发现，这确实是事实。我由于极度自以为是，在女人，金
钱方面犯过很多错误，使我的身体情况变得糟糕。

我要马上停止犯这种错误，而且我希望告诉你能够给你一些
帮助。昨天我听收音机，把声音放得非常大，那是 KMET 摇滚乐，
这激怒了我的室友。其实，之前我已经这样做过一次了，那次，
我的室友很礼貌的提醒过我，让我关小一点声儿。

这次，我完全沉浸在摇滚乐当中。当我关掉收音机的时候，
我听见有人(我的一位室友)在大叫我的名字，然后他对我说，你
一定要考虑到对方的感受，而不是只顾自己。否则他会砸了这该
死的玩意儿（指我的收音机）。

后来怎么样呢？他说完之后就转过身离去。屋里很静，我也
没声儿了。这让我有些震惊。不是巨大的震惊，但是多少有一点。

各种各样的事情闯进我的大脑。我想和他解释，很想说对不起，是我自己没有注意到打扰了他，其实我也想使用大男人主义的解决方式，干脆告诉他，要是再说我的话我就打烂他的脑袋。

实际上，最好的最容易的处理的方式是，他告诉我收音机的声音太大了，然后，我把它关小不就行了。

当然，我并不是经常这样做的。通常会保持沉默。好了，邦德，这确实是个不错的办法。但是，我也告诉你，在实际情况下，这对我来说很难做到。非常不幸地，在监狱中，诸如此类的事情，尤其是在这种情况下，事情将会变得很复杂。刚才说的那个人，他经常用这种大喊大叫的方法去解决问题，这个家伙与很多人都有摩擦。而且他平时都会花很长时间去做健身锻炼。

他的大喊大叫，对我来说我还是有一些胆怯的。我本来是一个比较强势、不怕输的人，但是现在，我保持了沉默。顺便说一下，我在信中会告诉你一点让你很惊讶的事情，是关于创作广告和促销信的。不用去猜，因为在这份信结束之前我会告诉你的。

再回到我讲述的故事里：如我所说，有些事情我不去做的原因是：第一个原因，我不敢对他那样，因为这个家伙让我感到恐惧。倒不是极度恐惧，因为我也有很棒的身体。我之所以害怕是

因为这里有许多像他那样的人。

首先，这个人有可能会伤害到我。他也有很强壮的体格，还有个原因是他的余生都将在监狱度过。

第二，我可能会伤害到他，因为，我可不仅仅是把沙土攘到他脸上就完事的人。

第三（这也是最重要的一点），如果我真的和他起冲突的话，我们可能立即会被戴上手铐，而且要转移到高级严防监狱房间。还有，我们会失去我们的日常的自由活动时间，而对我来说，还很有可能再在这里多呆上六个月的时间。

所以，我认为你会赞同我的做法。我告诉你，我的自负和自大在这件事情上的确是非常难控制的。

而且，让我简单的形容我没有向他解释应该如何合理的处理这件事的原因，最大的原因之一就是：我在坐牢！我在这里所做的事情，并不代表他们也能做到。如果他们有能力控制自己的感情并且利用正确的方式处理的话，那么他们也就不会蹲监狱了。

因此，在我写销售信件和广告期间，我就需要这么做。就像

我前面提过的：当情况变得难以处理的时候，我告诉你我没有那么做（冲动的处理），我告诉你我是怎么做的。我呆在房间里，然后拿出我昨天给你写的信。如果你仔细观察的话，你就会发现我的笔迹有些颤抖，那是我肾上腺素发挥作用的原因。

我给你写完写信后，我去了经常静坐思考的地方，然后拿出时间表在上面标注了我七月份的计划。

今天早上，我绕着小山跑了 8 英里。最初的两圈只是热身，最后的两圈是用来逐渐放松下来的，其实中间 6 圈是真正的跑步运动。

还有什么呢？

我坐下来给你写信，就是写了上述的内容。不管怎么说，我仍然没有写关于如何写好促销广告的事情，或者其他好的事情，就是因为那件事让我没静下来的原因。

邦德，我写上面的内容，包括我去晨练跑步，就是为了清空忘记这一切。在我的头脑里清除这些垃圾，这是我的做事方式，在未来的信中和想法中彻底清除这些垃圾！

一定要记住这个词：停止。用停止代替饥饿，代替愤怒，代替孤独，代替疲劳。当你遇到这些事情的时候，你不要做任何决定。

你应该怎么做呢？就要像我一样，写东西，跑步，说话，散步等等。但是，一定要注意和谁说话和写信给什么人。因为你要明白，这要视乎对方是谁，要根据情况，停止“喋喋不休的唠叨”。

邦德，其实这封信没有写什么内容。我只要在写就行了。这个过程类似于机械运动，包括写信和晨练都是一种对身心的治疗。要记住：

你不一定说必须做对的事情 你只要在做事情就行了！

现在，让我告诉你在监狱中发生的另外一件事。这是另外一个人，他与刚才说那个家伙是不一样的。先前那位我只是打扰了他，而他还不想和我动手，他的脾气有点非常小孩子气，没有利用稳妥的方式去解决问题，还没有学会使用“情感工具”。

但是，这个人可是不一样的。他是博伦监狱里其中的一位黑人(名字倒不是很重要)，他非常年轻而且也说话声音也很大，他每天都举重，而且永远大喊大叫(大部分说的是监狱里的粗话)。

碰巧，有一天晚上，我正在打台球。由于球杆不够，所以那个黑人走进了我们的球室(当时除了我，其余都是黑人)，他开始嘴里骂起来，并且走到我面前抢走了我的球杆，告诉我这个球杆应该给他。

当时屋里非常安静。我走到他面前，当我的手拍住他的肩膀的时候，屋里变的鸦雀无声。我的脸正对着他，眼睛也直视他的眼睛，说道：

“朋友，这个球杆是我的，你不能拿走” 然后，我抢过了球杆，继续打球。

上帝啊，我真愤恨这种事情！

我爱你，祝好运！

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style. There is a small red square mark at the end of the signature.

来自博伦监狱的信件之第二十一封

亲爱的邦德：

我又坐下来写信，但不知道写什么。昨天是我迄今为止在这里过得最难受的一天。没有发生大事，只是我开始觉得离我重获自由的那一天还非常遥远。今天我的晨练也进行的很困难，分成了三次才完成，后来两次是上午 10:30 和 11:30。

我累了！哦，不行！在非洲的孩子还在挨饿呢。（译注：意思是他在监狱里比那些孩子要强多了），还是让我们开始吧！

我看看应该说什么，对了该说说主题（或命题）方面。广告的主题是非常重要的，他们可以直接决定你是否能得到订单。

比如说：

“买这个赠送那个！”

“如果你立即订购，你就可以得到一个很大的折扣！”

“如果你多买几个，我就可以给你打折。”

当然，更简单的主题是：“花 X 钱，得到 X 商品！”

主题在广告和宣传单页上是非常重要的。换句话说，“我要卖给你东西！”

但是，你需要解释，你的商品的优势是什么？

如果你不想解释，那么你卖的就是不可信的，销售可能就不会成功。

以下是一些常见的说法：

“停业甩卖”

“房子拆迁，大甩卖”

“刚刚遭受火灾，商品廉价出售”

“疯狂销售”（二手车销售）

“由于公司欠税，廉价处理商品补偿税收”

“新货将到，没有空间陈列，因此清仓甩货”等等。

所有这些在主题方面的解释都可以随时使用。然而，如果真正想让你的广告引人注目，那么一定要使用吸引人的标题解释，这样可以增加你的销售量。

你知道吗？我刚刚想到一个能使你的广告更有效果的方法，所以我现在先说一下这个话题，不然一会我就忘了。不要着急，我们一分钟就回到广告主题的内容上来。

就拿我刚才说的引申一句话：“如果有一种方法，你去使用它，你就可以大大提高你的销售量。”

现在，我们在对比这句看下：“如果有一种方法，你去使用

它，你就可以赚进大把大把的钞票！

是不是觉得这样更有力度？当然啦！“大大提高你的销售量”这句话，并不像“赚进大把大把的钞票”这句话能带来图像视觉效果！

所以，就要这样写。把你的故事实实在在的印到他们的大脑里！（让他们的内心和钱包都感受到！）

好了，邦德！刚才你和埃瑞克来探视我，我很高兴看到你们俩。你知道，如果我和 X 人断绝关系的话（名字删除了），许多人会认为这样对双方都好。他们或许是对的。但是，我确实无法控制自己，我想念她，我想的都快发疯了。

而且，可能你知道，埃瑞克告诉我，她现在看上了一个家伙，我不能责怪她。

我们已经结束了，我总是对她说，不要再等我了。可是，这样却深深的刺痛着我的心。我之所以写这些内容，是因为我想稍微发泄一下。你知道，孩子，你不能控制你生命中所发生的所有的事情，但你可以控制自己对这些事情的反应。

所以，我该如何去面对这些伤害呢？我写信，我跑步，我去做一些杂事，我不会去掉眼泪，而且重要的是：我要继续前进前进

还能怎么样呢？我的意思是说，除非你去控制它，否则没有其他什么好的选择。

我们将讨论一个非常有效的生意合约，那就是：我和你做生意，是因为你和普通人是不一样的(根据一些特殊情况的统计显示)这样的内容需要特殊说明一下。例如，我过去写过一封销售家庭墙面装饰的广告。这封信包含了装饰墙的照片，如我说过，在信中我这样告诉读者：

亲爱的某某先生，

我想您一定非常喜欢看上去色彩漂亮的某某牌家庭装饰，这就是我随信附寄给您墙类装饰照片的原因。

因为我们有一些某某牌墙类装饰品的库存，需要拍商品照片用于对外宣传，在我们制作样板的时候，某某牌家庭装饰的名字是我们过去用的牌子名。

然而，现在，我们结束了销售活动。但是我们还有一些以你的名字命名过的墙类装饰品。

现在我们无法销售此类装饰给任何人，除非他们的名字是某某(和品牌名字相同)才可以，我们才能销售给他们。

而您就是某某先生，我们希望仅为您提供真

诚的 绝美的打折商品!

你觉得这怎么样?好极了!我曾经就这样做过,一共挣了……

4 千万的销售利润!

你知道吗。我现在很伤心,也觉得非常艰难。但是这就是我要做的事情,我要继续做下去(译注:描述写信时的心情)。

就像你看到的上一个例子,这说明我找到了一条可以让顾客变的独一无二的方法,这对我来说颇有价值。现在,让我们看看是否还有其他的方法来做到这些。比如可以这样说:

“我之所以和您做这笔生意是因为您在 1976 年曾经低价收购过一辆 Gas Sucker 的车,现在我有顾客想买这辆车。如果您可以把我的酬劳也从这位顾客的身上挣出来的话,我很乐意帮您促成这笔生意”

或者

“我们认为您是世界上最具权威性的妇科医生之一,您一定会站在独特的角度,来欣赏这本非比寻常的图画书之人……”

或者

“您一直对于艺术商品拥有独特的见解，如果您愿意给予我们这些作品一些您的意见的话，我们愿意将这些画以半价销售给您。”

或者

“我们共同认识的朋友汤姆·史密斯告诉我，我应该写信给您，因为他说，您是他所认识的人中最有资格评价图书价值的人。”

继续，继续，继续…

又刺痛了我，收音机里正在播放“天赐恩宠”，我又想起了琳达·萝丝塔。该死！生活有时候应该坚强起来！

还有一些内容，关于开头的话：

亲爱的某某先生：

我在信的顶端附上了一美元的原因有两个：

第一，我需要用一些方法吸引您的注意力。第二，我有个非常重要的信息给您，那就是在拉斯维加斯购买房产的信息。

或者

亲爱的某某先生：

您知道在整个美国的家庭中，只有 117 个同姓的人吗？

是的，这是真的。而且，就因为您是其中之一，所以……

爱你并祝好运。

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, slightly slanted style.

来自博伦监狱的信件之第二十二封

亲爱的邦德：

好了，孩子，下面我们继续。在上封信中，我们谈了关于广告主题以及主题效果的话题。很有意思，不是吗？

你知道吗？我想我的信写的太随意了。但是没有关系的，我有这样的想法是因为我想急于表达出我的想法，至少现在是这样。然而，或许我们可以以后再回顾这些信，那时也许可以发现更多的东西。

不管怎么说，今天我要告诉你一个秘诀，这个秘诀可以改善你的文案质量。这个小秘诀就是：大声朗读你的广告内容。在你朗读的时候发生了什么呢？你肯定会感到结结巴巴，不顺畅。当然，这时你会怎么作呢？你会修改下这些内容，然后再次大声朗读。然后又怎样呢？你不断重复着这个过程，直到你念得通顺，没有错误为止。

你明白了吧，广告写作要做到完美，需要由始至终都没有磕磕碰碰。你记得我曾经告诉你的，让你抄写一些别人的广告和促销单页吗？记得吗？

那好，我现在要和你说的是，你也要大声朗读别人的广告和促销单页。你看，抄写和朗读好的作品，你会发现写出好广告的程序，而且会印在你的心里，你的神经中，你的肌肉，你的大脑细胞，你身体任何部分。

现在很明显：把你收集的好的广告和单页要大声朗读和抄写。现在怎么样呢？我又被打断了，但是不会太久。在我上次休息的时候发生了什么呢？我整理出了一些笔记，我想也许在这一点上是个好主意，是关于邮购业务。下面就是我所做的一些工作：我浏览《标准参考数据系统》清单，寻找邮购名单，我觉得如果把这份清单很好的开发的话，我认为将会获得不错的收益。

好了，在我决定了清单之后，我开始思考要销售什么商品给这些人。

顺便说一下，我对于利用纸张和墨水的销售特别感兴趣。而且也非常愿意为这些在销售清单上的顾客写一些解决问题的报告。这里有一些暂定为报告名称的内容，给你作参考：

“如何在宝宝出生之前就开始提高智商！”（给孕妇的）

“如何改装车辆，使每加仑汽油多跑 50%公里！”（给省油

人士)

“如何在任何阶段都获得社会福利保险!”(这个项目我已经做过了, 而且收益 80 万美金)

等等。在我确定了销售什么商品给清单上的人群之后, 我会与一位银行伙伴 (译注: 投资者) 来讨论此项目。如果他也喜欢这个项目 (通常会喜欢的), 他们会提供大约 5 千美元的资金。这钱是为了让我完成上述报告的, 用于测试清单以及整个项目费用的。

然后, 我创作促销信, 布雷德负责邮寄, 现在, 以下三件事中的其中一件将会发生.

- 1、可能失败;
- 2、可能成功;
- 3、可能收支平衡;

如果事情是失败的, 那么我的投资者将失去 5 千美元。如果事情成功了, 那么我的投资者或许可以得到另一个 5 千美元。我大概会邮寄出 10 万封信, 让这个生意继续滚动起来。然后, 我会从收入中提出邮寄信件的那部分费用, 剩余的钱我会和投资者分掉。

非常清楚，非常简洁，非常直接！那么，如果只是收支平衡呢？那么，在这种情况下，我们将会对该项目进行讨论，如果风险不大的话，就会再投入 5000 美元来测试。

无论如何，这是一个不错的，做生意最简单的运作方式。好了邦德，先讲到这里。我今天真的是非常难过。但是不用担心，我还好，只是有点沮丧。

这就是生活。

现在我再次来到山顶，再次为那个问题所困扰，因为（删除了此词）一直在我的脑海中，让我浮想联翩。现在，在我看来，我需要列出直接邮寄的成功步骤，这应该是我做的。

步骤一 找到销售市场（邮件顾客清单）。

步骤二 找到或是创造新产品（纸和墨水比较适合）作为市场销售对象。

步骤三 创建直邮促销广告，描述产品（或是服务）带来的好处。 步骤四 做邮件测试（1000 到 5000 份）

步骤五 分析结果

步骤六 如果结果好，那么再寄送 2 万到 10 万份。

步骤七 如果结果仍然好，继续生意进程，并且关注。

你知道，这是一个很简单的程序。如果你使用这些常识，你的成功机会就非常大。失败的人通常是因为把事情弄复杂了。实际上，这是失败的唯一原因。而且，这些步骤对于普遍失败的邮购和广告促销活动是非常有帮助的。现在，马上就接近结尾了，我会告诉你一个我几小时前才进行的对话。在我写这封信开始的时候，有个朋友告诉我，他想和我私下里聊聊天。（聊天！这个词对于正在蹲监狱的人来说还真是幽默的形容对吧？）

不管怎么说，他想说的是，他的一个朋友有一个小发明，他用木头做填充物做出一些造型，就像是制作钥匙模具，将金属制造成钥匙一样。（实际上我不是很明白这是怎么做的，不过无所谓啦）。不管是怎么做的，他想让我看看这个项目。他之前走私毒品赚过很多钱，但是这次他想让我帮助看看是不是应该在这个项目上投资。

这就是全部，天那！那当然好了，我告诉他愿意帮他的忙。然而我也告诉了他，他就像其他人打破邮购规则的人一样，犯了一个简单而又普遍的错误。

错误在哪呢？错误就是，先找出了一种商品，然后再寻找销售人群。这样就本末倒置了。

一定要先找到销售市场，然后在关注要销售的商品！产品并不值钱。它们虽然也很重要，但是对于成功来讲远远不如找到销售市场重要。我要说的是：有一个好商品的人未必可以为此商品找到好的市场。但是，如果先找到很好的销售市场，再找到适合这个市场的商品来填充这个市场，那么就可以成功。

我爱你，祝好运！

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

来自博伦监狱的信件之第二十三封

亲爱的邦德：

我正在房间里避暑，今天外面的气温高达 114 华氏度，在棕榈泉的温度高达 120 华氏度。

我们继续吧。

今天我禁食，我进行了一小会晨练（其实就是散步），起的早了些，因为那个时候还不是很热。我也完成了对 L 的一些广告内容的修改，现在正为他在做促销广告。另外，我写信寄给了乔尼，现在写信给你。

有件事我需要和你说一下，因为我想让你有一些内疚感。我可是很严肃的说。因为上次你来看我的时候，说你并没有进行跑步晨练，我有点失望。当然，如果你生病的话，那是另外一回事。但如果你只是觉得锻炼只是消磨时间，而不认真对待的话，那么这就是另外一回事了。

认真听着，邦德！

这些信是我真心的，心甘情愿的为你而写。我试图将我知道的所有重要的东西都告诉你。而且，最重要的事情就是，我希望你认真去做！一直勇往直前！

在这里的每个人都吃过牛排也都庆祝过国庆，这很好。但是，我认为有更重要的事情需要做：

- 1)、让你的身体保持健壮。
- 2)、教育自己最小的儿子。
- 3)、赚许多钱。
- 4)、对外保持我们的重要人际关系。

这些事我都做到了。我还为我心爱的女人痛心。我还住在 114 度的温度下生活，还得与室友生气，所有上面的这些事情都因为我在监狱里！

即使这样，我还在做应该做的事情。所以，你也应该要这样做。你要创造出我也创造过的东西，你可能不会相信，我是为你而骄傲的。

对于我教给你的这些事情。无所谓你学到了多少，而是你真正去做了多少。因此，当我问你晨练，体重，大声朗读广告和抄写广告的时候，其实我的意思只是让你开始做就行。

所以，不要与生活开玩笑。我们已经弄得够糟糕的了。好了，说教结束。

现在，我要说说在各个领域的人之间的最大不同（包括犯罪领域）。

最大的不同就是察觉意识。多数人（至少有一些人）是把头扎在沙土里面走路的（译注：暗喻视而不见）。他们如坠入雾中，沉浸在自己世界中，按照自己的方向走。他们只是绵羊，按照常规规定时被剪毛而已。

这在监狱里并不是个好路线。监狱是个社会的缩影，小鱼会被很快吞噬。他们只是漫步在自己的头脑意识当中。在监狱里，你不能生闷气，不能只是浪费时间为自己难过。不能停留在思念自己的女人阶段，你想上街的时候就去。不，不行，你只能呆在这里被监视，抓住机会等待好运的来临。

监狱里的人都是自己照顾自己。他们锻炼身体，注意他们的训练，阅读，学习以及更多其他的事情。你要明白，当机会来临的时候，如果你是聪明的话，你就一定做好了准备。

关于直邮广告和邮购商品还有什么其他的方面要关注吗？你说对了，有的。无论男人和女人，只要他们在这个领域努力，都可以通过邮购商品的方法创造财富。

他们熬夜阅读行业杂志，他们要确定邮购顾客清单。他们明白这里存在竞争，所以他们看所有的高销量的邮购出版物，他们保持一手资料的更新，他们反复阅读成功人士在此领域创造的经典书籍，他们收集报纸上的文章，记录与众不同的信息，热点新思想，优秀版面设计，独特的广告主题等等。他们了解是谁领导着各自的行业，他们与这些人进行最基础的沟通。

你知道，孩子，我常常被称为是广告的天才，还有世界上最好的广告作品等等。现在，你知道，我是世界上否认这些评论的一个人。但是我确实是非常优秀的，那是因为，每个人都不知道这个原因，那就是：我是个工作狂！

我刚刚从电视播放室回来。

在那有个人，他住在我对面的大厅那边。最开始，我不认识他。他是个白人，身体健壮，他留着齐肩的头发。他来这里有一段时间了，我好不容易才知道，他的头发现在比以前短多了，也整洁多了。现在，我告诉你啊，他留着短的干净整齐的头，带

着感觉严肃的眼睛，看上去就像是克拉克·肯特。我听他和另外一个囚犯说，他将在假释之前准备好离开这里，而且他确定他并没有给出任何可以释放他的理由。

这个人，他总是有这种想法。他总是觉得好运就要来临。你知道，如果你玩牌的话，你就会知道，在玩了几千把牌之后，多多少少你都会遇到好牌，烂牌，还有一般的牌。

是什么造就成功者？那就是他们如何玩牌，而且怎么处理。成功者都很聪明，他们只为好牌做准备吗？他们能感到实际上拿到的是烂牌吗，他们能及时放弃以致输得少一些吗？对于在不同情况下，他们会准备好继续或是放弃一般的牌吗？

这些细节很不容易操作。这是我经常马虎对待的领域，我在不断的纠正这些事情。

你也要这样做。嘿，我已经写了很多了！我已经学会了，如果手写累了就换种写的方法~~~ 哎呀！！忘了写什么了。你知道为什么吗？屋里太热了，我不得不在胳膊下面放一个手帕（蓝色的），以免汗水弄脏了信纸。

下面，我们说说给人假象的方法。在广告中制造假象是创造

出好的邮购广告和促销单页的另一个重要的因素之一。制造假象的一个方法就是列举数字。把“多数的车主”写成“77.6%的车主”。把“你可以减掉很多体重”写成“男性平均每 31 天可降低体重 37.5 磅，女性可降低 26.3 磅”。

当我刚才提到手帕的时候，你注意到了吗，我说“是个蓝色的手帕”作为注明语？你知道我为什么这么写吗？我打赌你不知道。我希望你是不知道。我希望你没注意到是因为：如果你注意到了，那么就是说你在关注我的一些插入语而不是关注信的主要内容了。

这样就不好了。然而，我就是想让你知道更多的细节，使我们更加接近，通过信件的沟通可以更真实的了解我。

如果你是陌生人，那么这些假象的细节就变得非常可信了。现在，有一些内容更加适合今天的主题。就是时间的问题。你知道吗？很多人都不用看钟和手表就可以“意识”到大概的时间，误差大概也就是几分钟。

你自己试试。别抬头，写下你认为的现在的时间。（你认为的时间是_____）现在看看实际的时间，并且写下这正确的时间。（实际时间是_____）

误差是多少呢？如果误差大于 10 分钟，那么就是你做一件事情时间太长了。

你通常猜测的误差幅度应该在 7 分钟之内。这也是我自查的方法。如果我的误差幅度大于了 7 分钟，那么我就会在即将要进行重要谈话或是决定前去散步或做一些其他身体运动。

你知道,我怎么应对这事吗？你当然不知道。我会怎么做呢,我会看手表并且会休息一个小时。

我爱你

祝好运！

你的父亲



来自博伦监狱的信件之第二十四封

亲爱的儿子：

我今天感觉非常好。我觉得在经常的短暂禁食的日子里，已经将我体内垃圾清除了。我实实在在的能够感觉到，这是前所未有的，使我脱去了身体过多的脂肪。这里逐渐变热，实际上，早上的温度大约是 80 华氏度。

今天早上，我要告诉你的是，过了明天我就会停止一段时间给你写信。有几个原因：例如，我需要回顾一些参考资料，做一些笔记，做一些大概的提纲，否则我未来的信可能会变得杂乱无章。

另一件事是，我希望你将我的 25 封信先打印整理出来，这样我可以更容易的回顾并摘录笔记。

同时，我需要完成一些其他的工作，比如要整理 35 个假释原因（这是修改判决的一个要求），这样我将有机会早点离开这里。

最后，我有几个“投资者”渴望我做一些促销计划，他们愿意投资并且五五分成。

你知道吗？我想到一个很好的方法，可以让你学会如何做生意赚钱，就是你要关注我所做的，我已经创造了一个接一个的赚钱生意。

我是这样做的：

首先，我将浏览一遍《标准参考数据系统》清单，并且在清单上对于活跃顾客做出标注。

然后，我会让艾瑞克看一下这个清单，让他发表看法。我相信他能关注这些清单，并且有能力在这份清单中标注出哪些是最最活跃的客户。

之后，我会将一整页的名单进行筛选，我会写信告诉你我选择的名单。

再然后，我就动脑筋思考开发出一些新产品，出售给那些名单上的人。

顺便说一下，如果你看到名单列表之后有任何突如其来的想法告诉我，我将非常感谢。这些都是我需要花时间做的。然后，我会很快将此编撰一份投资报告，来作为一个单独的项目来做。

然后，我就会和投资者去谈。

接下来，如果他们看好这个项目非常喜欢的话，他们将会投资 5 千美金。（相信我，这对这些家伙来说只是微不足道的小钱）。

这 5 千美金用于创作宣传单页广告，并且对 2-5 千个顾客进行测试。我们也会用一些钱作为商品开发。好了，如果这些效果并不好，那么投资者将损失 5 千美金。这样的话，我们将继续下一个项目。

如果结果不错的话，我们将寄出更多的广告，大约 5 万份。

然后，如果这 5 万份的效果也是很好的话，我们就继续运作并关注发展状况。

我认为，这是个比较好的运作步骤。

我打算让你了解每一步，而且我会让你感受到这个项目的每

一步发展情况。

其实，我还计划让你在这个项目的某些方面帮助我，并且让你帮忙处理一些小的事务。

所以，赶快提高你的驾驶技术。

你的晨练运动和其他我告诉你的事情开始做了吗？我会在午餐的时间里继续和你探讨。

好了，午餐时间结束了，但是还不晚对吧？我再次谈下主题。你的建议怎么样呢？那么，我们说说关于主题带来的影响？好，我很高兴你同意讨论这个内容。

主题会影响到顾客对你的印象和你预定的推广目标。

有些人曾经说过，一个美国人平均每天会接收到 1500 条广告信息。或许是的，特别是当你关注报纸，杂志，直邮信件上面的广告栏，电视广告，电台广告，汽车广告，出租车广告，赛间广告等等的时候。

然而，这么多的广告很少能够对你产生影响。所以，我一直

努力的工作就是怎么能够影响到顾客。

我想让我的宣传广告成为最有影响力的广告。这也是我上述所有信件当中所想说的宗旨。我之前提到过，但是更深入的要了解细节。

有史以来，最有影响力的广告信件是《罗伯特科利尔信书》中提到的“钞票”法。（必须反复阅读）

这是书中第一课提到的，为儿童医院筹款的广告信。当接受信的人打开信封的时候，他会发现是封私人信件并且附着一美元。信中解释到，他想捐赠一千美元给儿童医院作为基金，但是他也知道，只有一千美元是多么的微不足道。所以，他（写信人）决定将这 1000 美元分别寄给 1000 个人，让这 1000 个人分别将这一美元或者是更多的钱直接寄给医院。

怎么样？不错吧！这或许是直邮信件中最有效果的了。它得到了 90% 的回应，而且人们最终邮寄达到了千万美元！

这就是效果！

今天，我收到了带日元的销售信。这类促销，如你所知，就

是将日元附到信上，信中说，作者将日元附上有两个重要的原因。第一个原因是，引起注意。第二个原因是，想说明信中所提的东西是在日本发现的，作者感觉使用日元引起注意是非常恰当合适的。

这封信简直疯狂。这就是效果。

但是，认真点。

你信上所附的东西一定要和信中你所提到的要销售的东西有关联性，并且需要让人们在很自然的情况下接受。

这里有一个不好的做法，例如：有些公司印了广告，这些广告看起来像罚单一样。然后，他们雇佣一些小孩在停车场散发，将广告插到车辆上。

这样做所得到的效果就是，车主回到车旁的时候，他会看到广告在他的车上，然后他很自然的把广告取下来并且开始阅读。

不错，这确实吸引了他的注意，也确实达到了所谓的效果。这个人也的确记住了这家公司。

但是，他记住了这家公司是因为公司让他感到厌恶！这家公司的行为让他感到气愤！

你知道结果是什么吗？没有销售！

信息很明确：你不必用那种“低俗的手段”。要使用更适合的方法，只需要一点想象力。让我们看一下我过去使用过的一些范例：

我们是不是可以在信中附上老鹰的羽毛，以此说明这些鸟类正濒临灭绝？我们是不是可以附上墨西哥比索以说明通货膨胀？

我这样做过，并且很成功。我们是不是可以附上电脑的芯片，以说明新的电子产品优于竞争者？

我们是否可以附上一张儿子的照片，寄给年纪大的男子，告诉他如何可以保持好体型？你也给我寄来一些建议怎么样？

我爱你，祝好运！

你的父亲



来自博伦监狱的信件之第二十五封

亲爱的邦德：

今晚我想写一些本来我不想涉及的内容。我刚刚在山上和一个家伙发生了点纠纷，之前我们也出现过类似的情况。他在分发一杯一杯的冰块，我想再多要一杯，他说不行，我们进行了一些口头争执。就这个问题，他暗示说如果我不服气的话，那么可以到宿舍后面的地方打一架。

我用愤怒的目光注视着他，然后离开。我们已经开始引起别人的注意了，那里总是有士兵在看守着纷乱的大厅。

其实，在某种程度上，这不是什么大事。这个家伙也不喜欢室友，我也是。这个家伙很年轻，身上有刺青，看上去傻乎乎的。他是一个失败者，之前我们在街上遇见的时候曾经交谈过，他是一个输了很多钱的人。

他总是闹事，他吸食毒品，在他担任陆军中尉时，经常受到纪律处分。

我或许应该和他打一架。你肯定不知道，我这么做是错误的。

实际上他并不高，看起来像是有缺陷的那种类型。基本上可以说，他是个呆头呆脑的笨蛋。

但是，如何更有好的处理发生的事情，我希望用这样的方法处理，不要再犯错误。

首先，让我解释一下，我已经和两个室友发生过冲突。这次事件发生的时候，我转身离开了。

现在保持这种“离开状态”已经一周以上了。当我选择离开不去理会他的时候，另外那个人也就离开了，这就是沟通方式。

现在，用沉默的方式处理后，我感觉到我非常脆弱。我本周禁食了两天，我想念 L，总之我非常难过。

我不是什么大人物。除非不是在监狱里。当你在监狱里的时候，哪怕是一件非常简单事情，都会变得尤其重要！

这在街区里也是一样很重要的，但是在这里会变得更重要。这是个能让你变得弱小的不好的地方，或者会使你变弱一点点，或者是让你瞬间变弱。

记住我和你说的，如果你沉浸一件事情太久，记得和我说过的，猜想一下时间来检测一下。另一个检测方法就是，如果你遇见一件小事而你觉得他非常难应付的时候。那么不要忘了“停止”。

饥饿，愤怒，孤独，疲劳。当我进入纷乱的大厅，我全部都能做到，除了愤怒，或许也有一点饥饿。

记住我告诉你的，你可以通过对时机的判断来决定是否要“离开”。

另一个方法就是，如果你遇到一件小事，而这个非常小的事情却让你感到非常难以应付，那么不要忘了使用“停止”的方法。包括你饥饿的时候；愤怒的时候；孤独的时候；疲劳的时候；都可以选择“停止”的方法来处理。

当我进入纷乱的大厅，我全部都能做到。除了愤怒，或许也有一点饥饿。

下面说一下，我遇到的两个发生冲突的事情。这两件事其实都是我错了，当然了，这并不是什么严重的事情，但是我就是错在事情结束后才知道。

你要知道，事情是发生在与室友之间的，如果我可以意识到这一点，那么就会明白我的收音机是争端的导火索。

还有，关于最近发生那个冲突，在纷乱的大厅中，我应该意识到对方是按照定额分配冰块的。如果我多要的话，那么其他人怎么办呢？难道说，“让其他人见鬼去吧？”

无论信与不信，或许他和我是在开玩笑，我只不过没有意识到。你明白的，对于这件事我没有站在高处看问题。

如果在外面，这些事情都不是什么大事。但是在这里，就不能马虎处理了。

因此，我现在默默离开，那么是不是应该这么做呢？是的，我不打算和那个像啮齿类动物的家伙打架。那样的话我会在监狱多呆上半年。

但是，我也不想再出现这样的情况了。我打算静静的躺下休息一段时间，直到我感觉自己强大起来并且不再沮丧。

你知道为什么我想躺下休息吗？因为我很焦虑。不是担心身

体会受到威胁（那个家伙并不吓人），是想让精神方面更快的回到适应这个环境的状态上来。

这对我来说是不是一个很大的改变呢？不要欺骗自己，这是很严肃的。我现在非常想念 L，我渴望自由，我为了自己必须要呆在这里感到气愤，我失去了以前反抗的勇气，禁食让我变弱，跑步让我变累（尽管也很舒服）而且我花时间晒太阳，总之，我原来的那种气魄变弱了一点。

我开始犯错误了。

这样不好，不该在这。所以我要重新调整自己。

哪怕是一小会儿，我都会试着（尽可能的）避开室友。我明天该禁食了并且要躲在外面。下周就不打算禁食了。你知道，当我重获自由的时候（上帝啊，我在自言自语），我也要避免和人冲突，也要禁食，那会比在这里禁食更重要。

因此，我要躺下来。然后，我会去举重，而不再别人面前显露。我或许这样做是错的，但是，我想举重是不想让这样的冲突事件再发生。

有两个原因：

1、我在这两件事中学到，对这样的事情需要警惕。

2、当我举重的时候，人们对待我的反应时不同的，因为我给人不一样的感觉。

另一方面，我想说的是，我感觉有很大压力，因为我的视力有些模糊。

所以，我接下来，我能不能继续讲述如何让你的广告和邮购做得更成功呢？没问题。在我生命中最赚钱的这段时间里，我遵循的就是我在信中所说的步骤。也就是说：在我离开这里的时候，我要照顾好自己，我不关注其他事情，只想着让自己强大起来。

这点在这里很重要，在外面也是一样重要，运用在生意上也是很重要的。当你变弱的时候，人们都可以察觉到的。当你成功的时候，他们也能够嗅到一个胜利者。

你不用伪装这些。这些不用太久，你就可以做到的！上帝啊，我累了！我的视力更模糊了。而且，我刚刚对计划做了重要的调整，当我再次写的时候，我会告诉你的。

我决定了什么呢？不要一整天都不跑步。我试着要早上跑步

而明天禁食。然后周日再跑步，虽然我前一天刚刚禁食完。我要具体怎么做呢，我会起的很早，和太阳升起的时间一样（早上 5 点），吃几个橘子，喝点咖啡，洗个澡让自己热身或者进行稍微长一点时间的散步，然后在周日的时候跑步。

孩子，我说的是不是很不错！还有，我发现这里有一个人非常喜欢我。他的生活就像石头一样。他拥有智慧，是个切罗基族的印第安人，他也发生过一些和我类似的事情，他给了我一些好的建议。他告诉我，不要和监狱里的那些人一样水平那么低，根本就别和他们说话。他也说，那是为了避免被别人诅咒。更可笑的是，他做和我同样的事情。他跑步，举重等等。或许他是一个难得的朋友。

我实在太累了，我真想现在就离开这里。这是我给你的信件中的最后一封信（这是第 25 封）。我再想想，或许我还能够再讲一些特别的东西。我不知道是什么，让我看看。这怎么样？根据我在这里学到的事情之一，就是要好好珍惜美好的时光和身边的好人。

我们永远都要记住这重要的知识，要永远珍惜它。

我爱你

祝好运！

你的父亲

A handwritten signature in blue ink that reads "Gary C. Halbert". The signature is written in a cursive, flowing style.

P. S. 我再用一分钟说一些。我猜我会更加关注“私下活动”，逐渐的使自己变强。我也确实在这样做，我会超越自己。

还有，我认为我应该在纷杂的环境中变得平静，散发出强壮的气质。以后就会很少（或是根本没有）遇到任何冲突。

就这样吧！