

«Код Христа»

(Вирианский Анализ Библейских Секретов
Копирайтинга)

«Богу мы верим...
Остальные платят наличкой»
(мем)

Вступление

Профессиональная работа – это когда ты выдираешься, наконец, из двухмерной плоскости своего стола и перестаешь скрывать по мозгам заученными некогда фразами.

Перестаешь утюжить окружающих ремесленными, надоевшими себе самому, приемами.

Работа должна быть абсолютно по кайфу – тебя должно просто переть от того, что ты делаешь...

И тогда слова приходят сами...

В потоке мыслей и вихре идей....

Если ты читаешь это, значит, из детских пеленок уже вырос и тебе хочется не просто учебника шахматной игры для малышей или набора «магнитных» слов, а хочется тебе постичь сами законы того, что ты делаешь сейчас и собираешься, если Господь (и ты сам) продлит твои дни, делать впредь.

Ибо копирайтеры, если верить Джонсону и Джонсону, живут дольше всех остальных - ботаников, сантехников и танкистов – уступая по продолжительности жизни только дирижерам и японцам.

Я буду лаконичен и прямолинеен в этой книге, ибо не тот контекст сейчас, чтобы размазывать по тарелке политесные слюни – дело серьезное...

Эта книга предназначена не для ламеров и не для снобов.

Она для профи, или для «без пяти минут» профи.

Так что она для тебя, или ни для кого...

В этой книге ты будешь иметь дело со специфическими материалами - не для широкой публики.

И дело не в какой-то ложной конфиденциальности.

Просто всегда есть грань между материалами для всех и материалами для профессионалов.

Грань между популярным изложением основ и данными, которые нужны для того, чтобы знание стало глубоким, всесторонним и максимально эффективным.

Опять-таки, если следовать метафоре шахмат, то начинающие получают в руки массу популярных сведений из шахматной истории и теории.

Все это сопровождается кучей симпатичных картинок и комиксов – иначе нельзя – серьезное должно местами подаваться как шутливое, чтобы быть понятным и увлечь

как можно больше потенциальных шахматных «хостов» мемом этой замечательной игры.

Запомним это – в начале все должно быть понятным...

И по возможности даже занимательным, ибо привычка убегать от серьезных вещей на старте их изучения – очень сильна.

Так в свое время (лет этак 40 назад) я подсел на шахматы, когда впервые взял в руки шахматные учебники для детей.

И лишь позже – в период между первым разрядом и кандидатским уровнем, я изучал куда более глубокие и серьезные книги – без комиксов – с одними только шахматными диаграммами – этюдами, позициями, задачами...

Игры вообще многому учат – потому что это маленькая модель большой жизни...

В этом смысле книги, подобные этой – похожи на литературу для, как минимум, перворазрядников – они не нуждаются в каких-то особых средствах популярного косметического характера – это, надеюсь, пройденный Вами этап.

Их задача – другая: дать максимально полное и надежное описание, понимание и владение всеми базовыми инструментами технологий текстового и устного влияния: спецриторикой, эристикой, креативом, хэдлайнингом, психотриггерами, эмпирикой...

И вообще - многим другим, без чего всегда будет отличие новичка (пусть даже талантливый) и профессионала, который творит легко, свободно и эффективно.

Проще говоря, эти книги для тех, кто вознамерился стать гроссмейстером влияния и для этого готов посидеть чуть дольше и позаниматься чуть больше...

По сути дела именно в этих книгах открывается мир психотехнологий во всей красе – как набор точных и порой весьма изощренных методов модификации игрового повеления хостов – тех, кто получает из внешнего мира мемы, мемплексы и психовирусы...

Именно тут человек чувствует разницу между невесомым стилем популярных книг и стилем для подготовки профи.

И разница эта - не в сложности ибо понятно будет не меньше, а больше.

Разница в том, что эта кроличья нора, как выразился Кэррол в своей «Алисе», а товарищ Морфеус в своей «Матрице» - оказывается, реально глубока...

Новичок-шахматист играет из любви к самим шахматам.

И это прекрасно.

Он не заморачивается глубокой теорией и сложным анализом...

Он гоняет себе «королевский гамбит» или «дебют 4-х коней» с полным удовольствием – иногда проигрывает, иногда выигрывает – ему это просто по кайфу...

И, слава богу!

То же относится и к копирайтингу...

Большинство из тех, кто прочитал книги «Магия Твоих Текстов 1-3», «Суперзаголовок», «Сам Себе Копирайтер» - может (и сделает это) смело остановиться на этом и получать полный кайф от того, что узнал...

Однако у тебя, судя по тому, что ты держишь в руках эту книгу, более амбициозные задачи...

Ты хочешь профессионально владеть словом и речью, строить гениальные психотриггерные пиарные и рекламные кампании и писать любые тексты и речи – от простых одностраничных писем до серьезных книг...

Ты хочешь свободно владеть всем арсеналом методов семантического анализа, уметь легко генерировать любые тексты под любые задачи быть неотразимо остроумным, харизматичным...

Ты хочешь стать Гроссмейстером Контента, пробив любые стены между авторским блоком и безбашенным Креативом и выбирая для этого именно те снаряды, которые летят далеко и со свистом...

А таких не очень много, уверяю тебя...

И это требует времени...

Которое обязательно окупится в будущем...

На этом пути не ты первый, и не ты последний.

На этом пути ты далеко не единственный...

Ты уже знаешь, как ходят фигуры в психотехнологической игре.

Ты знаешь немного о правилах самой игры и о простейших ее комбинациях...

Сейчас ты идешь дальше, поэтому, надеюсь, техминимум из предыдущих книг тобой уже усвоен хорошо – иначе придется возвращаться и перечитывать азы.

В силу специфики тематики и стиля я вынужден поставить определенный барьер между подобными книгами и широкой публикой, поскольку, как ты понимаешь, – нет резона в том, чтобы давать сведения из области высшей математики тому, кто изучает еще таблицу умножения.

Хотя талантливые дилетанты-самоучки тоже возьмут из этих материалов немало...

По тем же причинам я не старался устраивать особое развлекалово из данного сабжа – материал будет смешным там, где это нужно.

И нигде более...

Эта книга познакомит тебя с одной из самых мощных, переживших тысячелетия, техник влияния и сопутствующими ей.

Потому что без знания этого ты не достигнешь и сотой доли того влияния, которого можешь достичь...

Текст Библии (и особенно «Нагорной Проповеди») при этом лучше держать под руками - для быстрого, но внимательного обзора.

Если ты концептуально поймешь основную суть и алгоритмы предлагаемой речевой модели (это совсем несложно), то твои речи перед публикой и письменные тексты станут не просто пробивными...

Их вообще ничто не сможет остановить...

Библия своим воистину грандиозным пропагандистским и вирусно-маркетинговым опытом доказала это более чем с лихвой – тебе остается только почтительно последовать внутрь ее секретов – неважно верующий ты или нет, ибо задача у нас абсолютно прагматичная – лингвистическая и экспериментальная...

А именно: разобраться в том, какие приемы применяются для того, чтобы наша личная и речевая харизма стали непобедимыми, и как применить это для наших скромных грешных повседневных мирских целей...

Исторических и всяких спорных моментов касаться не будем – это не наше дело – выяснять идеологические и мировоззренческие реалии постороннего характера.

Не станем также вдаваться в вечные споры «Верить или не верить» - это личное дело каждого.

Мы - ученые и одновременно практики – верить нужно, прежде всего, в себя...

Речь Мессии, как, впрочем, и сама Библия, строятся на, так называемой «Церковной риторике», которая, хотя, в чистом виде и не очень применима (наши мозговые «фаги» успели научиться ее блокировать в связи со всеми культами, сектами и десятилетиями научного атеизма), но, все же, прекрасно вписывается отдельными элементами в любое публичное выступление.

Конечно, такая риторика наиболее мощно действует, когда ты выступаешь устно – тогда манера держать себя, личная харизма, тембр голоса, особые голосовые техники – «вокальные трояны» - все это многократно усиливает сами технические приемы...

Текст Библии следует четким принципам Жесткой продажи – практически нет никаких «может быть» - это уникальное сочетание обычного императивного гипноза с гипнозом эриксоновским – притчи метафоры, речевые стратегии...

Библия - Идеальный Копирайтинг.

Идеальный психовирус...

И тебе сейчас предстоит убедиться в этом...

Глава 1

Начало...

Структура нашего изложения предельно проста – приемы даются поочередно – списком, дабы не отвлекаться от их сути.

Комментарии технологично минимальны, ибо нам нужна концептуальная квинтэссенция технологической мудрости, а не ее сугубо пережеванное субъективное авторское нутро...

Я не хотел растекаться «мысью (это не опечатка) по древу»

К тому же для полной иллюстрации описываемых техник я привожу в конце книги манифест из своей повести

«Краттеры», который выписан мною полностью в этой технике...

Тебе остается лишь внимательно изучить его и промоделировать в своих собственных выступлениях...

Везде где ты наткнешься на возможные непонятки, у тебя есть несколько вариантов словарей – обычный словарь русского языка Ушакова или Ожегова, словарь вирианских терминов на [сайте](#), книги по НЛП и другие...

На крайний случай – просто напиши мне...

Однако, поскольку, приобретая эту книгу, ты уже был в курсе что это материал для продвинутых - ответственность за его понимание и применение – целиком лежит на тебе...

Так что - дерзай!

Техники

1. «Сказано...»

В Библии это очень частая схема убеждения, которая иногда выглядит как «Ибо сказано...»

Эта схема вводит в речь выступающего Причину Высшего Уровня, поскольку предполагает ссылку на слова некоего Незыблемого Авторитета как на аксиому.

В результате у слушателей или читателей создается ощущение «припечатанности», неизменности того, о чем говорится...

В обычной речи техника может применяться в двух основных вариантах:

А. Шутливо перефразирующем:

«Ибо сказано: «Да убоится сотрудник начальника своего».

Шутка – идеальный «троян», который позволит вам отмазаться от многих каверзных вопросов просто отшутившись подобным образом.

Проверено лично, что если ответ звучит с применением подобной техники и с полновесными «Вокальными Троянами», то повторных вопросов, как правило, уже не поступает...

Почему?

Потому что так СКАЗАНО! :)

Б. Афористичном, привлекающем в качестве аргумента универсальный, общечеловеческий опыт.

Для этого цитируется реальный фрагмент из Библии и привязывается к контексту серьезного выступления как любая другая цитата по делу.

2. Инверсия.

Инверсия – это изменение нормального порядка слов в предложении для усиления и придания определенной торжественности, поэтичности и важности тому, что говорится.

Инверсия в Библии – самое обычное дело. Сказуемые идут перед подлежащими, определения после определяемых слов и так далее...

Учебный пример из моей повести (см. в конце книги):

«МАЛО ЛИ ГОРЯ Я ПРИЧИНИЛ "ЕМУ", ВЛИВАЯ В ГОРЛО ЕРЕТИКАМ РАСПЛАВЛЕННЫЙ СВИНЕЦ ОТ "ЕГО" ИМЕНИ?

Без инверсии это выглядело бы так: «МАЛО ЛИ Я ПРИЧИНИЛ "ЕМУ" ГОРЯ, ВЛИВАЯ РАСПЛАВЛЕННЫЙ СВИНЕЦ ОТ "ЕГО" ИМЕНИ В ГОРЛО ЕРЕТИКАМ?

Чувствуете разницу?

Если нет – произнесите оба отрывка вслух...

Инверсия в частности меняет местами «тему» (то, что уже известно) и «рему» (новое), позволяя таким образом выдать известное за неизвестное и придавая речи скрытую музыкальность и ритмику...

Вот чисто учебный пример темы-ремы:

Прыгнула в пруд ЛЯГУШКА (рема: лягушка)
Лягушка прыгнула В ПРУД (рема: в пруд)
Лягушка в пруд ПРЫГНУЛА (рема: прыгнула)

Как видите, с помощью инверсии можно выразить целую кучу тонких оттенков смысла, провести скрытое (дав его как тему, а не рему), внушение и приковать внимание слушателей и читателей к тому, к чему вы хотите его приковать...

Так что если с вас требуют долг, то вместо:

«Вы не получите ваше БАБЛО!»

Агрессивнее будет сказать:

«Вы свое бабло НЕ ПОЛУЧИТЕ!»

3. «И(бо) если... (то как)»

Очень сильная конструкция, применяемая для некритичной аргументации...

«Ибо если...» – это, говоря языком НЛП, «подстройка» к тому, что было сказано или сделано оппонентом...

«То как...» (или аналоги этого) – это следующий за подстройкой этап «ведения» - «сократовский» или риторический вопрос, который не опровергает сказанное прямолинейно, а позволяет самому оппоненту задуматься над тем – а не напорол ли он чушь?

Пример – в самой Библии и в тексте «Манифеста» в конце этой книги...

Хотя бы такой:

И ЕСЛИ ЗМЕЯ ЗАГОВОРИТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ГОЛОСОМ И СКАЖЕТ: "ВЕРЬ МНЕ, Я ПОСЛАНА "ИМ", ЧТОБЫ УЖАЛИТЬ ТЕБЯ" – **ТО** РАЗВЕ СТОИТ ВЕРИТЬ ЗМЕЕ?

«Разве» – словечко тоже из хитрых. Это так называемая «завязка» - вещица, провоцирующая непроизвольное согласие слушателя.

Техника часто применяется для того, чтобы метафорически и на основе аналогий разрушить аргументацию оппонента (как в приведенном примере со змеей).

Для любознательных сообщаю, что профессиональные продавцы-хардселлеры именуют этот прием «Серединной завязкой» и пользуются им для того, чтобы спровоцировать позитивный отклик клиента на предложение...

4. «Да» вместо «и»

Тоже очень частый прием, использующий хитрый скрытый момент – слово «Да» означает согласие и одновременно является синонимом союза «и»

Согласитесь, что фраза: «Да будет так!» звучит намного сильнее, чем «И будет так!»

Отчасти и потому, что это «Да» воспринимается как уже полученное согласие.

Я хочу сразу предупредить, что в обычной речи нужно тщательно дозировать описываемые техники, дабы не показаться старомодным чудиком, который метелит что-то исключительно на церковно-славянском.

Лучше всего переводить свою презентацию на этот стиль постепенно – тихонько вводя, прежде всего инверсии и другие безопасные риторические примочки, потому как резкое введение в речь ЛЕКСИЧЕСКИХ элементов (слов типа «ибо», «сие» и так далее) замечается намного проще...

Пишу сие (☺) , дабы не повторить печальный опыт с книгой «Магнитные Слова», когда некоторые из прочитавших ее поступили сугубо по-идиотски, напихав в свои рекламные

тексты пресловутых «магнитных слов» – без меры и без вкуса...

В итоге жрать такое «перемагниченное бырло» стало абсолютно невозможно...

Мысль проста: Господа, воспитывайте в себе языковое чутье и стиль!

Запятые нужны и эффективны, но на хрена ж ставить их после каждой буквы?

5. Сравнение или метафора

Библия не была бы Библией, если бы в ней не содержалось огромное количество различных метафор, аналогий и сравнений...

Пожалуй, эта риторическая техника наиболее типична для речи Христа, ибо он постоянно что-то с чем-то сравнивает и постоянно декламирует какие-то притчи.

В чем сила этого?

Во-первых, в механизме самих притч, в которых явный вывод заменен энтимемой – то есть вывод скрытый.

Притча – это та же басня, за исключением того, что басня имеет мораль, а притча оставляет сделать вывод подсознанию слушателя.

Во-вторых, хотя, с логической точки зрения притчи далеко не очевидны, но большое количество «магнитных» слов в них, а также яркие точные эталоны и образы – отвлекают от логики и уводят в эмоции...

Часто в библейских притчах метафорически отрабатывается следующая последовательность убеждения:

1. БЫТИЙНОСТЬ (ЧТО?):

«Как небо выше земли, так и слова мои выше слов ваших»
(одна-две метафоры)

2. ДЕЙСТВИЕ (ЧТО ДЕЛАЕТСЯ)+РЕЗУЛЬТАТ (ЧТО ИМЕЕМ):

«Как дождь и снег исходят с неба и не возвращаются, так и слово мое не возвращается тщетным, но исполняет мне что угодно...»

Кроме того, Библия активно применяет схему:

«Проблема – Решение»

...которая очень популярна в копирайтинге.

Причем делает это лаконично и без лишних аргументов по формуле: «Есть проблема? Верь, и она решится».

Это альфа-подход – не объяснять и не доказывать что-то, поскольку это долго и ни к чему.

Да и чем больше объясняешь, тем больше дурацких вопросов...

В то время как хорошо, с НАМЕРЕНИЕМ сказанная фраза воспринимается без необходимости особо над ней рассуждать...

Попутно замечу также постоянную замену союза «а» на противительный союз «но», который усиливает противопоставление и категоричность сказанного.

«Не книгу вам принес, но ЗНАНИЕ!»

Библейская Меметика зиждется на очень важном для любого харизматичного авторитарного лидера меме – УТ-меме.

То есть меме, чьей главной идеей является: «Мы против Них»

Это мем не допускает полутонов – все очень категорично и просто – есть Черное и есть Белое.

Кто не с нами, тот, сами понимаете – против нас...

Нечего тут усложнять...

Доказательства в Библии также строятся в большинстве случаев не на логических силлогизмах, а на силлогизмах эмпирических, эмоциональных.

То есть это именно то, что я всегда несколько провокационно заявляю в своих книгах по копирайтингу:

«Логика – всего лишь служанка эмоций»

Вот частая общая схема (фрейм) такого комплексного эмоционального доказательства:

«Я могу исполнить ваше желание («мем надежды»), так как мои желания исполняются (тот же мем, но как аргумент), потому что... (метафора)»

Для копирайтинга это сушая находка, ибо показывает как можно практически применить НЛП-ные связки («потому что», «так как») как эмоциональное доказательство правоты говорящего и пишущего.

Вот еще один сильный пример похожей риторической конструкции:

РЕЗУЛЬТАТ+НАДЕЖДА:

«Итак, вы выйдете с весельем, вместо крапивы будет кипарис, и это будет по слову Господа...»

В этой короткой фразе есть четкий **УТ-мем** (Крапива-Кипарис), **Надежда** («выйдете с весельем»), техника «Направленной Фантазии» (описывается картинка приятного будущего) и **усиливающий АВТОРИТЕТ** («по слову Господа»)...

Для одной-единственной фразы очень даже неплохо...

Приемы убеждения в Нагорной проповеди

Нагорная проповедь, по свидетельству аналитиков и историков – это единственное место в Библии, где

приводятся слова САМОГО ХРИСТА, поскольку остальное так или иначе – пересказы апостолов...

А поскольку эта проповедь – просто-таки ИДЕАЛ эффективного копирайтинга, то детально рассмотреть и свести в схему ее основные техники очень даже актуально для нас...

Итак, какие же основные риторические приемы и их комбинации в ней применяются?

Анафора (многократный повтор начальных слов):

Анафора (как и любой повтор вообще) служит одним из трех способов внедрения любых мемов.

Основная анафорическая схема в проповеди:

«Блаженны (КТО-ЛИБО СЛАБЫЙ) ... ибо (НАДЕЖДА)»

Эта анафора повторяется 9 раз, усиливая воздействие «мема Надежды» через многократный повтор и ритмику текста...

Последняя анафора дает прогноз, подготовленный предыдущими анафорами («вас будут гнать, но вы будете блаженны»).

Это так называемая «вакциМация» – предварительная защита от будущих нежелательных воздействий со стороны конкурентных мемов и критических сомнений путем предварительного их называния.

В НЛП это «подстройка к будущему»

Техника идеальна для того, чтобы предупредить будущие возможные возражения и сомнения ваших клиентов.

Сетевики и копирайтеры – берите на заметку!

Обратите внимание еще раз на то как Христос подготовил ВакциМацию с помощью анафоры – он перечислил аж 9 разных примеров того, как все будет хорошо для тех, кому сейчас не шибко радостно...

А потом сделал завершающий штрих – собственно ВакциМацию.

Это называется «индуктивным подходом» - к общему выводу мы идем по шагам, перечисляя частные ситуации.

Если вы планируете стать профессионалом в сфере копирайтинга и презентаций, то вам необходимо освоить ТРИ основных плана составления речей, по которым все это делается:

Речь Индуктивная
Речь Дедуктивная
Речь по Аналогии

(Любознательным просьба просто держаться в моих подписчиках...)

Фактически, на схеме Нагорной Проповеди можно целиком выстроить шикарную мем-презентацию по любому сабжу.

Следующая метафорическая схема тоже очень сильна и лично у меня вызывает глубокое уважение:

Шаг первый...

Метафора:

«Вы соль земли»

Шаг второй...

Вопрос без ответа:

«Ибо, если соль потеряет силу, то чем сделаешь ее соленую?»

Это высший пилотаж, ибо предложение содержит мощнейшую технику «камон-вопроса» (или «анти риторического» вопроса), на который собеседник ответа дать не может и поэтому сразу же погружается во внимательное и почтительное слушание.

В вирианской технологии «жесткой продажи» – «хардселл» на этой технике строится целая стратегия работы с возражениями...

Работает потрясающе!

Читаем дальше:

«Ее остается только выбросить»

Это изящное закрепление главного тезиса: «Будьте солью земли!»

Дальше, как элемент многомерного массива идет (стихи 14-16) новая комплексная метафора (в которой любители системного НЛП махом опознают библейский вариант Логических Уровней, а Вириане узнают похожую технику

«Радуги» применяемую для изменения убеждений в ходе презентаций):

«Вы свет мира»

Это снова анафора и возвышение самооценки.

Мессия говорит КТО ВЫ ЕСТЬ...

Далее идет поразительное по эстетике и воздействию доказательство того, почему нужно быть «светом» и как себя правильно вести в этой ипостаси:

«Зажегши свечу, не ставят ее под сосудом, но светит она всем в доме»

В чем сила этого предложения?

Во-первых, это трюизм – фраза, с которой особо не поспоришь...

Она очевидна.

Во-вторых, эта метафора сильно поднимает самооценку («Светит она всем в доме») - то есть налицо мощный психотриггер

В-третьих, силу подчеркивает лаконичный контраст (очень частый в Библии) по схеме:

«Не делай(-ют) то, а делай(-ют) это»

Этот контраст воспринимается еще и как команда «делать/не делать»

В четвертых – толково отыгрывается следующий после «кто вы есть» шаг: что теперь вам нужно ДЕЛАТЬ, раз уж вы ЕСТЬ «свет мира».

Дальше по тексту идет закрепление структуры ЧТО ВЫ САМИ ДЕЛАЕТЕ:

«Так и вы светите перед людьми»

Метафору разъяснили через сравнение и новое повышение самооценки...

Далее в проповеди идет еще одна вакцинация - предупреждение возражения:

«Не думайте, что я пришел нарушить закон. Не нарушить я пришел, но исполнить»

Сказано настолько убедительно и категорично, что доказательств и не требуется.

Это прямое отрицание – короткое и очень сильное по импульсу.

Однако далее для усиления идет развернутый (и опять-таки эмоциональный, а не логический) повтор той же мысли, подаваемый как аргумент через союз «ибо»:

«Ибо пока не прейдет небо и земля – Закон не будет нарушен даже в мелочах».

Это, по сути, та же фраза (тавтология), что и предыдущая, но в другой форме...

Более того, следующее предложение выглядит так:

«Итак, кто нарушит хоть в мелочах – пострадает. Ибо...»

Это тавтология усиленная «произвольным выводом» («Итак»), не вытекающим логически из сказанного ранее...

Примите к сведению эту суперважную для внедрения мемов и эффективного копирайтинга библейскую схему:

Тавтология – Произвольный вывод

Логически она ничего не доказывает, но эмоционально крайне эффективна.

Далее мы видим применение техники «Коммуникативной западни» - еще один метод внедрения мемов (о самих методах в книге [психовирусы](#)):

«Если вы не... то не войдете в царствие небесное»

Это «Кнут» - вещь тем более сильная, что ее появление хорошо подготовили предыдущие этапы проповеди...

Кнут призван недвусмысленно показать вам, что если вы не поступите как надо, то десерта не будет...

Подход абсолютно верный с точки зрения эффективности воздействия – показано не только то, что будет, если вы будете вести себя правильно, но и то, чем все закончится если вы будете вести себя неправильно...

Еще несколько крутых тактических приемов речевого влияния...

Ссылка на авторитет

«Вы слышали, что сказано древними: Не убивай!»

Ссылка на Бога, «древних» и другие незыблемые авторитеты – обычная практика в, так называемом, убеждении “Ad Nominem” – то есть апеллирующем не к логике, а к эмоциям.

Этой техникой прекрасно владеют адвокаты, религиозные деятели, пиарщики, так что нам, копирайтерам, как говорится, «сам Бог велел»...

Градация + анафора

«Кто тот подлежит суду»
«Кто... тот подлежит Синедриону»
«Кто.. тот подлежит геенне огненной»

В этом приеме сразу несколько техник

Градация – то есть постепенное наращивание силы (от суда до геенны).

Это производит впечатляющий эффект.

Уже известная нам Анафора – троекратный повтор слова «кто» в начале.

Параллелизм – все предложения абсолютно одинаковы – различие только в наименовании проступков и наказаний.

Формула «Кто может... тот...»

Одна из формул категорического вывода.

Это так называемая «фраза-гарпун» - она легко становится мемом, так как очень упрощена, понятна и не морочит голову деталями...

Пример:

«Имеющий уши - да слышит»

Любопытный аналог отыгран в знаменитом саундтрек-меме:

«Кто весел тот смеется, кто хочет тот добьется, кто ищет тот всегда найдет...»

Советские пропагандисты тоже знали свое дело...

Топ Мессии

«Топ» – это то, что помогает вашим суждениям быть более связанными друг с другом и более доказательными...

Первым, кто описал различные топы, которые можно применять для эффективного влияния, был отец копирайтинга, рекламы и пиара – Аристотель, чьи работы «Топика», «Риторика» и «Поэтика» так же необходимы для изучения профессиональными копирайтерами, как работы Ленина для молодых коммунистов...

Порой меня спрашивают:

«А трудно ли научиться писать хорошие тексты?»

Отвечаю:

«Нет. Для этого нужно только научиться ЧИТАТЬ хорошие тексты...»

Общая схема Топа Мессии такова:

«Итак, если (ситуация)... то (делай так)»

Христос этот прием подает весьма мощно - обычно на основе метафоры и «синекдохи» (приема, когда в фокус помещается деталь вместо целого):

«Если правая рука соблазняет тебя – отсеки ее, ибо пусть погибнет один член, а не все тело в аду»

Тут мы видим синекдоху («рука соблазняет»), сам Топ Мессии и «мем дешевой страховки» смысл которого в том, что большой беды можно избежать малыми потерями. (смотри [книгу](#) «Психовирусы» и [сайт](#)).

То есть перед нами опять-таки «кнут»:

«Лучше пусть это, а не то».

Еще пример...

(Мессия очень быстро и категорично разбирается с болтунами и прочими ребятами не «альфа», а также с различными хилыми возражениями и клятвами простых смертных):

«Не клянись головой своей, ибо ни одного волоса не можешь сделать белым или черным»

Если вы поймете подобный прием на концепте, то сможете отбить любое возражение, ибо тут Мессия своей фразой опровергает так называемую «базу возражения», - предпосылку, что человек может чем-то управлять в своей жизни...

Такой прием носит название «Привязка к реальности» и призван он ткнуть оппонента мордой из общих фраз в конкретный салат по типу: « Не болтай, а делай».

Любопытно, что нечто подобное произнес и Воланд в своей беседе с Берлиозом в завязке романа «Мастер и Маргарита»...

Для моделирования этой техники в своих интересах мы, прежде всего, находим так называемый «фрейм (общую идею) опровержения», который в данном случае выглядит так:

«Ты не можешь быть причиной даже в мелочах – зачем обещать большее?»

Далее мы переводим эту общую идею в конкретно-предметную плоскость «а-ля Гришковец»:

«Ни одного волоса не можешь сделать белым или черным»

Это потрясающая техника и противопоставить ей, строго говоря, просто нечего.

Другой пример того же:

«Любите врагов своих, ибо любить тех, кто любит тебя – легко».

Надеюсь, понятно...

Не делай так ... ибо

Это обратный Топу Мессии прием и подается он по схеме:

Схема:

«Не делайте так, ибо... (наблюдаемый аналог в природе)»

Пример:

«Не заботьтесь об одежде, ибо посмотрите на лилии – они не заботятся, а прекрасны»

Перед вами, кстати, пример идеального эмпирического маркетингового позиционирования.

Обратите внимание на то, как умело Христос работает с «эталоном сравнения» (лилии) и главным фреймом:

«Если уж трава красива без особых забот, то вы тем более...»

Пожалуй, наиболее сильно речевая стратегия Топы Мессии и обратного ему показывается в притче о доме...

Внимательно и тщательно изучите схему метафоры...

Вот она:

«Тот кто (действует правильно) – строит свой дом на камне. И будучи бури, но дом устоит, ибо на камне сделан.»

А кто не (действует правильно) – строит дом на песке – буря и дома не будет, так как безрассудно строить его на песке».

Обратите также внимание на то что в самой Библии в этом месте используется также прошедшее время для придания ситуации статуса ФАКТА:

«И пошел дождь, и дом рухнул, ибо...»

Многосоюзиe (И..., и...) – тоже усиливает воздействие.

Попробуйте по этой схеме самостоятельно разобрать легендарную «притчу о сеятеле».

Еще один типичный и мощный прием убеждения – Истории Успеха.

В Библии они на каждом шагу.

Так что реклама с помощью отзывов и метафоры «Мой друг Джо» - созданы, как минимум, две тысячи лет тому назад...

Это гроссмейстерские методы и отыгрываются они тоже поистине гроссмейстерски...

Особо следует отметить стратегию Христа, которая применяется в тех случаях когда ему приходится вести полемику и отвечать на всякого рода каверзные вопросы и подколы.

Тут неподражаемо используются всевозможные рефрейминги (перемены точки зрения), возвратные удары и метафоры-рефрейминги...

Разберемся с этим...

1. «Зачем ты возишься с жуликами»
«Не здоровые нуждаются во врачах, но больные»

(Типично профессиональный ответ – лаконичный отлуп по схеме метафоры-рефрейминга (Жулики=Больные, Бог=Врач)

2. «В субботу почему лечишь?»
«Если ваша овца упадет в яму в субботу – то разве вы не вытащите ее? А ведь человек лучше овцы...»

(Не правда ли, прекрасный прием метафоры-рефрейминга: апелляция к противоречию между словом и делом по схеме «Сам дурак»).

Христос находит частное (индуктивное) исключение, которое опровергает слишком общий (дедуктивный) вопрос критика.

По сути, это – техника Метамоделей из НЛП.

Посему читайте книгу «Структура Магии» Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера, либо запрашивайте дополнительную информацию у вашего покорного слуги)

3. «Ты изгоняешь бесов силою Вельзевула!»
«Всякое царство, разделившееся в себе – рухнет. Значит если я силою Сатаны изгоняю Сатану, то, как устоит его царство? И чьей силою вы изгоняете?»

Перед вами более сложный, но, тем не менее, гроссмейстерский щелчок по носу.

Это типичная логическая конструкция - силлогизм:

Общая посылка:

«**Всякое царство, разделившееся в себе – рухнет**»

Частная посылка

«**Изгоняя Сатану силой Сатаны, я разделяю его царство**»

Вывод:

«**Царство Сатаны рухнет**»

К тому же подан этот силлогизм не логически сухо, а эмоционально – через **вопрос-инверсию**:

«Если я силою Сатаны изгоняю Сатану, то, как устоит его царство?»

Да тут еще есть и нехилая контратака встречным камон-вопросом, на который нет ответа:

«И чьей силою вы изгоняете?»

(В НЛП это называется «перемена референтного индекса» по принципу: «А ты сам-то, блин?»)

Следующий пример очень показателен как применение в полемике «рангов оппонентов»

4. «Зачем ты преступаешь завет старцев?»

(Нападающий пытается наехать на Христа с помощью авторитета высокого ранга - старцев)

«Зачем вы преступаете Закон Божий?»

(Не тут то было. Христос не только моментально отзеркалил («А вы сами?»), но и ввел БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ ранг оппонента – Бога.

Фрейм прост: «вы делаете еще хуже, так что заткнитесь»)

Более сложную, хотя, по-прежнему, безупречную стратегию Христос применяет по отношению к фарисеям...

Рассмотрим ее подробнее...

Фарисеи спрашивают Христа:
«Какой властью ты делаешь это?»

Рассуждая вполне логично по схеме:

«Если ответит: «властью царя небесного, то попал...» Если же «властью царя земного», то снова попал...»

Однако Христос не защищается, а контратакует, ставя аналогичную ловушку (так называемую «Двойную связь» или «Коммуникативную Вилку»), но более сильную:

Он спрашивает:
«Кем был крещен Иоанн креститель? Небом или людьми?»

Тут у фарисеев конкретное попадалово ибо:

«Если скажем: «небом», то за что же мы тогда парню голову отрубили?»

«Если же скажем «людьми», то люди нас побьют ибо считают Иоанна пророком небес».

Поэтому после их ответа «не знаем» Христос говорит: « И я не скажу вам»

Эта техника «Эхо» - очень хороша в продаже когда клиент выдвигает возражухи типа: «Нет денег».

Правда, там она слегка модифицирована для пуцего прагматизма...

Давайте чуток помоделируем спич-экспромт в этом ключе, дабы проникнуться стилем и духом всего, что уже прочитали в этой книге...

«Почему вас ругают?»

«Всякое дерево познается по плоду его.
Не собирают яблок с дуба, а вишни с березы...
Чего вы хотите - чтобы лгущие ежедневно, ХВАЛИЛИ бы нас?
Когда видишь яблоки под дубом - не проще ли подумать то кто-то их туда принес?
Когда чувствуешь запах, пардон, дерьма, то не думаешь же, то пришел в храм?
Разве цветы источают зловоние?
Если кто и ругает нас то именно те, кто и в храме бы нагадил...»

Для полноты даю и фрейм, который отыгрывался этой тирадой:

«Они и раньше лгали, и сейчас лгут. У них свои интересы».

Подобные упражнения здорово помогут вам генерить сильные схемы для своих случаев – да и вообще креативно мозги затачивают немеряно...

Из нагенеренного вы можете взять отдельные абзацы и использовать их в реальной жизни после некоторой коррекции стиля и лексики.

Не забывая и о форме подачи, разумеется – техник эффективной продуманной работы с голосом («Вокальные Трояны») никто не отменял.

На эту тему можете опять-таки почитать книги по НЛП или заказать специальное аудио вашего покорного слуги, уже заточенное как надо.

Есть смысл также найти и книгу «Черная Риторика», в которой есть похожие приемы...

Христос вообще применяет аргументацию с помощью метафор и притч просто поразительно.

Вот как он доказывает парадоксальный тезис: «Грешники идут в рай вперед праведников»:

«Отец сказал сыну: иди, поработай и другому сыну сказал то же самое...

Один сказал: «Не пойду», но пошел...

Другой сказал: «Пойду», но не пошел...

Кто из них исполнил волю отца?»

Настоятельно рекомендую вам потренировать этот подход. Он не сложен, но требует практики...

Для закрепления материала рассмотрим еще один сильный пример, который достоин описания...

Речь идет о решении Христом каверзной фарисейской манипулятивной ловушки по сабжу:

«Платить налоги кесарю или нет?» (см. текст в Библии)

Решение Христа было двухшаговым:

1. Вскрытие ловушки: «Что искушаете меня, лицемеры?»
2. Решение противоречия по принципу «каждому свое»:

«Деньги делает государство - вот и отдайте их ему, А богу отдайте божье...»

Тут четко отыгран фрейм:

«Не может быть однозначного ответа «да» или «нет».

Это редкий случай когда текст Библии предполагает отход от однозначной определенности.

Но как работает!

Топ Калиппа

В Библии много примеров этого классического копирайтингового приема, который можно еще назвать «Техникой Дипломата».

Главная идея этого топа такова:

«Тут вы выиграете, но зато тут вы проиграете».

Для эффективного применения в копирайтинге и на презентациях эта техника обычно подается через риторический вопрос.

Примерно так как в Библии:

«Что толку человеку приобрести весь мир а самого себя потерять?»

Гиперболическое (преувеличенное) сравнение

Как и любое сравнение вообще, этот прием применяется для создания или изменения (репозиционирования) точки зрения.

Судите сами:

«Легче верблюду пролезть в игольное ушко, чем богатому попасть в рай»

Минимум слов, но убедительность неимоверная...

Рефрейминг

Библия – это настоящий кладезь техник для всех кто увлекается НЛП. Рефрейминг (перемена точки зрения) там встречаются на каждом шагу.

В частности для того, чтобы выиграть полемику с оппонентами и убедить окружающих в своей правоте...

Очень показателен в этом смысле такой пример, в котором богатый чел, отдавший кучу денег на спонсирование христианства, жалуется Христу на то, что тот высказал свой

немереный респект какой-то нищенке, которая пожертвовала всего одну копейку...

Ответ Христа примечателен своей убийственной логикой, построенной на рефрейминге:

Барыга: «Я дал вон сколько, а она – всего одну копейку»
Христос: «Но сколько бабла после этого осталось у тебя и сколько у нее?»

Следует еще отметить одну важную особенность библейских метафор: собеседник с которым ведется полемика, помещается предположительно в конструктивной, ресурсной, а не в критикуемой проблемной части метафоры.

То есть там где принимается какое-то решение, а не там где есть затыка.

Это необходимо для того, чтобы не поставить человека в тупик а дать ему намек что решение возможно и его необходимо просто найти...

Пример: Вас ругают...

Для защиты «по-библейски» вы можете выстроить такую метафору:

«Допустим твой друг любит кино...

Он идет в кино и попадает вместо боевика на хороший фильм по искусству, который потом поносит последними словами...

Что ты ему скажешь и как поступишь в отношении фильма?»

Вообще же для глубокого проникновения в саж метафор рекомендуется книга «Терапевтические метафоры» написанная Гордоном.

Там все разжевано до самых мелких штрихов...

Примени к себе

Как уже было сказано, Христос мастерски владеет техникой переноса обвинения на самого обвинителя по принципу:

«На себя посмотри!»

Однако в самых тонких случаях он не просто обвиняет в этом напрямую, а подает технику косвенно – в обход критики сознания...

Это хорошо видно на примере истории с наказанием блудницы, которую толпа недружелюбных товарищей намеревалась побить камнями.

Нормальный неквалифицированный копирайтер, возможно, стал бы убеждать толпу словами типа:

«Да вы что, ребята? Сами что ли никогда не грешили?»

Что, хотя и правильно, но неэффективно, и в итоге даму все одно бы замочили...

Христос поступил самым лучшим образом – он «подстроился» и «повел». Идея проста:

«Вы, конечно, имеете право это сделать, ребята, но пусть первым бросит камень тот, кто сам без греха...».

Именно такой порядок аргументации делает ее неотразимой ибо налицо принцип Коммуникативного Айкидо:

«Давай, нападай. А мы с братанами посмотрим - как у тебя это получится...»

Говоря шахматным языком, это гениальная позиционная игра.

Контроль эмоций

Последнее, о чем я хочу упомянуть в этой главе – это о том, что для продвижения мемов в Библии используется особая эмоция – антагонизм – это такое легкое раздражение, пронизывающее практически любые ее тексты.

Прежде, чем мы с вами в дальнейшем узнаем почему эта эмоция носит в Вирианском PR особый характер, поверьте на слово – это именно то, что надо для того, чтобы повлиять на толпу, которая в основном живет в страхе или недоверии.

Вообще, все примеры библейских речей – это доставляющий большое копирайтинговое удовольствие материал для анализа и применения.

Христос никогда не прибегал к плоским шуткам для снятия напряжения и никогда не пытался быть слишком дипломатичным.

Это была целостная и очень сильная личность – непревзойденная «АЛЬФА», перед которой склонили голову миллионы...

Надеюсь, вы сможете извлечь максимальную пользу из его риторических уроков...

Глава 2

Почему вышло у Змея?

Манипулятивные психотриггерные приемы общения и влияния – это даже не древность...

Это Абсолютный Патриарх, ибо их применение восходит еще к тем незапамятным временам, когда из Эдема человечество еще не выперли...

Скажем так – нас выперли из Рая прямоком после того, как провернули первый копирайтинговый эксперимент по данной теме...

Имеется в виду тот злополучный случай, когда Еву искусили пресловутым яблоком...

Вспомнили?

Краткая фабула такова – Господь бог, создав Адама и Еву, невесть для чего подкинул им один из самых сильных психотриггеров – Триггер Игры, запретив срывать плоды с одного из деревьев, растущих в райском саду – а именно с дерева познания Добра и Зла.

Видимо, заранее зная, что от ума ничего кроме горя не бывает...

Однако на всякий хитрый запрет найдется, как известно штырь с винтом...

В итоге некто Змей-Искуситель сумел таки обломать надежду Человечества на Бессмертие, подбив Еву на первое в истории женское паскудство – нарушить

божественный запрет, а потом еще и сделать своего мужика крайним...

В итоге обоих выперли из Рая, зацепив заодно и нас с вами, как далеких потомков.

И, наградив попутно целой кучей смежных проблем...

С той поры женщины сплошняком грешат, а мужики приносят им за это свои извинения ;)

Однако моральная сторона дела нас интересует мало...

Нам бы было интересно посмотреть – какие техники применял Змей для того, чтобы раздолбать божественные запреты, дабы применить те же техники для своих копирайтинговых и иных целей.

Как удалось заморочить голову первой (точнее второй после Лилит) Женщине на Земле да еще так, что она заморочила ее и первому Мужчине?

Не будем возиться с сексистскими предположениями на тему того, кто был круче и кто глупее – Ева или Адам, и почему именно женщину Змей выбрал для своего копирайтингового шоу.

Ева, как известно, была создана из ребра Адама, что серьезно повлияло на ее интеллект, ибо то ребро, из которого она была создана, если верить анатомии – единственное в котором нет ни капли костного мозга. ;)

Однако справедливости ради следует заметить, что если бы Змей выбрал объектом своей неотразимой риторики Адама, то вряд ли что-то изменилось бы – ибо доводы

которые при этом применялись, никакого отношения к логике не имеют.

Точнее, имеют, ибо являются мастерским ее нарушением, абсолютной софистикой, которую неплохо было бы знать и уметь видеть, когда ее применяют по отношению к вам.

К тому же, вряд ли Адама можно считать полностью безгрешным, ибо он мог при желании убедить Еву после пожирания яблока промыть желудок и пойти к богу покаяться, но он этого не сделал...

Этот эпизод в Библии доказывает другое – насколько все мы склонны поддаваться эффективному влиянию психотриггеров и запретов...

Аж до крышесноса.

На вводном инструктаже Господь Бог ясно произнес недвусмысленную фразу: «От всякого дерева в саду ты будешь есть, а от дерева познания добра и зла не ешь»

Заметьте – это сказал не какой-то там заблудший чувак или земляк-кореш.

Это сказал Творец всего сущего, отец родной, который только что эту сладкую парочку и создал.

Уж к чьему бы мнению надо было прислушаться, так это к его, не так ли?

Этот Самый Авторитетный Авторитет дал Адаму и Еве все, чего душа не пожелает – прекрасный цветущий сад, кучу экзотических животных и вдоволь еды и питья...

В ответ же получил черную неблагодарность, за которую нам есть за что своих предков считать как минимум наивными даунами, а, как максимум – тупо ненавидеть, ибо в том, что сейчас с нами происходит в жизни – их заслуг немерено...

Итак, сразу после инструктажа - как только Господь (который как истинно всеведущий конечно знал, что произойдет) скрылся из виду, на эстраде сразу же появляется Змей – профессиональный пиарщик и копирайтер, который начинает свою шахматную партию против Евы, видимо потому, что имеет фрейдистские внешние параметры – он длинный толстый и гладкий

Почему Господь, как говорят в Вириа, не «провакциМировал» появление Змея – загадка...

Бог не мог не знать – какое западло для человечества предполагается в самое ближайшее время – на то он и Всеведущий.

Он вполне мог предупредить появление Змея одной-двумя фразами насчет того, что не стоит доверять всем, кто тут ошивается...

Он ведь прекрасно знал, что ни Адам, ни Ева пока абсолютно не в теме относительно того – что является засадой, а что нет.

Однако он решил предоставить нас всех самим себе – за что, конечно, ему тоже не очень респект, ибо фактически он разыграл партию в шахматы со Змеем, а мы оказались в подставе как битые фигуры.

Итак, Господь сделал свой ход – объяснил Еве и Адаму правила игры.

После этого появляется Змей, задача которого – спровоцировать их на нарушение этих правил – дабы переиграть Бога.

Змей – игрок нехилый, поскольку опыт у него большой и поэтому его копирайтинг выстраивается очень профессионально и точно – под задачи и характер Евы – его целевой сегмент.

Он начинает с вопроса:

«Подлинно ли сказал Бог: «Не ешьте ни от какого дерева в Раю?»»

Почему он выбрал такое начало игры?

По аналогии с шахматами это называется «копирайтиновым гамбитом» - приемом, когда говорящий или пишущий «подставляет» противнику некую приманку в виде заманчивой морковки – роли Консультанта.

Змей прикидывается лохом и спрашивает у Евы совета, чем успешно обходит защитный механизм – фаг – в голове у беззаботной дамочки, ибо у каждого из нас в голове сидят стереотипные нэны (программы) самооценки и превосходства.

Ну и, кроме того, нэны помощи другим.

Вот под эти стереотипы Змей и подгоняет свою открывающую тираду...

Разумеется, попав под влияние своих собственных мозговых программ, Ева вступает со Змеюкой в разговор и более того – начинает давать пояснения тому, кто об этом знает на порядок больше:

«Плоды с деревьев мы можем есть, только плодов с дерева стоящего посреди Рая, сказал Бог не есть и не прикасаться, ибо умрем».

(К слову сказать, если бы господь реально заботился о своих созданиях, то не сооружал бы это фруктовое попадалово прямо в центре Рая, а вырастил бы его втихую где-нибудь в горах, да еще и оградой бы окружил повыше...

А тут на тебе – на самом виду нечто, за что обещают секир башку).

Опять-таки, если бы Бог честно сказал, что, мол, ребята – умереть вы не умрете, но ваша виза в Эдеме будет аннулирована в один секунд, то Змею было бы сложнее выиграть эту партию...

Так что непоняток много...

После того как Змей терпеливо выслушал словоизлияния Евы, он делает свой следующий ход – опровергает часть из того, что сказано Евой:

Он говорит: «Нет, не умрете, но знает бог, что в день, когда вы вкусите их (яблоки то есть), откроются глаза ваши и вы будете как боги, знающие Добро и Зло»

Тут тоже есть маленькая семантическая неточность...

Поскольку Ева еще абсолютно не в теме относительно того – что есть Добро и что есть Зло, то вряд ли на нее подействовало бы маркетинговое обещание узнать, что это такое.

Впрочем, Змей видимо это просек, потому что в его фразе есть атака в нэн самооценки: «будете как боги», что не могло не возбудить инфантильную Еву.

Важная хитрость:

Как видим Змей начал общение с Евой не с этой фразы-опровержения, ибо в этом случае все выглядело бы так словно он опровергает слова Того Самого...

Он перешел к этому сабжу после своего хитроумного первого вопроса - подстройки, а, следовательно, его опровержение касается того, что ему сообщила Ева – а это уже совсем другое дело...

Это довольно коварная стратегия – когда опровергают не то, что вам сказал Гуру, а то, что вы сказали сами...

Психологически это сильно ослабляет вашу позицию.

Одновременно Змей ловко применяет комбинацию: «авторитет + чтение мыслей» произнося «Но знает Бог...»

Таким образом, Ева нарывается на банальное НЛП – ей возвращают мнение ее же авторитета и одновременно сообщают то, что она проверить не может.

Таким образом, втыкается в сознание бедной девушки мем-троян: троян создается ссылкой на бога, а начинка его – создает сомнение путем того, что возникает когнитивный диссонанс, на котором часто чужие мемы, кстати, и втыкаются.

Так оно и оказалось – Ева даже не сообразила как ей себя вести – она попала в состояние замешательства, и Змею осталось только плести свою паутину дальше...

Все его последующие доводы строились по отыгрыванию трех маркетинговых преимуществ, которые Ева и Адам получают после поедания запретных плодов.

А именно:

1. Плоды хороши для пищи
2. Дерево приятно для глаз
3. Оно вождено, ибо дает Знание

Как видим, выводы вполне солидные и тщательно продуманы ибо

- Атакуют две ведущих системы восприятия – зрение и вкус (для женщин очень актуально)
- Отыгрывают мем пищи и эстетики
- Создают незавершенный цикл («Знание»), который непонятно что значит, но очень соблазнителен. Очень напоминает словечко «Любовь» не так ли? Или магические лозунги типа «Ум Честь и Совесть»
- Явно пересиливают туманную и непонятную угрозу «смерти» которую естественно ни Адам, ни Ева себе не представляют, ибо не знают что это такое... :)

Таким образом, в этой ситуации Змей явно оказался более искусным маркетологом, нежели Бог.

Его знание триггеров целевого сегмента круче.

Так что нет ничего удивительного, что Ева в конце хорошо сочиненного и поданного прогруза все эти преимущества наглядно и увидела.

Так, по крайней мере, утверждает Библия.

В итоге получилось следующее – классика копирайтинга – логическое полушарие, которое призвано анализировать то, что ему говорится и давать тревожные сигналы, когда кто-то морочит нам голову, было напрочь отключено, а его место заняло правое – эмоциональное, которое было очаровано профессионалом змеино-го пикапа.

(Кстати, все, кто называет себя «российскими пикаперами», на деле и в подметки не годятся ни одному из подобных персонажей Библии. Они не больше чем жалкие ламохи, которым с подобными соперниками близко даже возле писсуара не встать...)

Итак, маркетинговая задача Змеем выполнена на все сто.

«Попадающее дерево» отстроено от всех остальных растений, спозиционировано и сделано максимально привлекательным.

К чему это привело, вы, видимо, знаете... :)

Ибо, уж точно успели прочувствовать...

ПРИЛОЖЕНИЕ

В заключение предлагаю вам ознакомиться с фрагментом из моей неопубликованной ранней повести «Краттеры», поскольку ее завершающая часть написана именно в той технике...

Уверен, что любой, отдельно взятый трудолюбивый гуманоид, который даст себе труд тщательно (с карандашом и бумагой) проработать и оттренировать материал этой книги и приведенный ниже заключительный

манифест, достигнет в своей повседневной деловой и бытовой риторике весьма и весьма высокого уровня и легкости копирайтингового мастерства...

Техники описанные в книге – архетипичны, а это означает, что каждый раз, когда вы их умело применяете перед своей аудиторией – она ошарашенно входит в транс, которому вот уже более 2000 лет...

Последнее Послание Краттеров

"ЧТО ЕСТЬ МИР?"- СПРОСИЛ ЧЕЛОВЕК - "И ЧТО ЕСТЬ Я В ЭТОМ МИРЕ?"

...ПРИШЕЛ ЛИ Я НА ЗЕМЛЮ, ЧТОБЫ СТАТЬ РАБОМ ЧЬЕЙ-ТО ВОЛИ ИЛИ МОЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ В ЧЕМ-ТО ИНОМ?

ВЕЧЕН ЛИ Я ИЛИ, КАК ПЫТАЛИСЬ ВНУШИТЬ МНЕ, Я ЖИВУ ВО ГРЕХЕ И, УМЕРЕВ, НИКОГДА БОЛЬШЕ НЕ ВЕРНУСЬ, ЗАТЕРЯВШИСЬ, ТО ЛИ В НЕВЕДОМЫХ КУЩАХ, ТО ЛИ В ПЛАМЕНИ?

Я ЗНАЮ, ЧТО МОГУ ЗАБЛУДИТЬСЯ, НО НЕ МОГУ ИСЧЕЗНУТЬ НАВСЕГДА, ИБО "ОН" СОЗДАЛ ЭТОТ МИР, И Я ЖИВУ В ЭТОМ МИРЕ. ЖИВУ, ЧТОБЫ РАДОВАТЬСЯ МИРУ, СОЗДАННОМУ "ИМ".

РАДОВАТЬСЯ, А НЕ СТРАДАТЬ И БОЯТЬСЯ...

И Я НЕ БУДУ БОЯТЬСЯ...

Я БОЛЬШЕ НЕ БУДУ БОЯТЬСЯ!

"ОН" И Я... ОГРОМНЫЙ ГОРОД, СОЗДАННЫЙ "ИМ" И ПРЕКРАСНЫЕ ЦВЕТЫ У ДОМА, КОТОРЫЕ ВЫРАСТИЛ Я...

"ОН" - ПАСТЫРЬ... Я - ПОМОЩНИК ПАСТЫРЯ, НО НЕ БАРАН, КОТОРОГО ПАСУТ!

Я МОГУ ВЕРИТЬ, И ТОГДА "ОН" РАДУЕТСЯ ЭТОМУ... Я МОГУ НЕ ВЕРИТЬ, И ВСЕ РАВНО "ОН" РАДУЕТСЯ... ВЕДЬ

ЭТО "ОН" СОЗДАЛ МЕНЯ СПОСОБНЫМ К СВОБОДНОМУ ВЫБОРУ!

В БЕЗУМИИ СВОЕМ Я ДОЛГО СТОЯЛ НА КОЛЕНЯХ ПЕРЕД "НИМ", КАК БЫ ГОВОРЯ: "ПРОСТИ ЗА ТО, ЧТО ТЫ СОЗДАЛ МЕНЯ!"

ЭТО ЛИ НЕ ВЕРХ ГОРДЫНИ?!

ЭТО ЛИ НЕ КОЩУНСТВО - СВОЕЙ НЕСЧАСТНОЙ, НАПУГАННОЙ, НИЩЕЙ ЖИЗНЬЮ, СВОИМ ПОКЛОНЕНИЕМ КАМНЯМ, РЕЛИКВИЯМ ЛИКАМ, ЗАСЛОНИВШИМ "ЕГО", НАПОМИНАТЬ "ЕМУ", ЧТО "ОН" СОЗДАЛ НЕЧТО НЕСОВЕРШЕННОЕ, А ВО ВСЕ НЕ ПОДОБИЕ СВОЕ?!

"НЕ ЛГИ!" - ГОВОРИЛ "ОН",

А ЧТО ДЕЛАЛ Я?!

МАЛО ЛИ ГОРЯ Я ПРИЧИНИЛ "ЕМУ", ВЛИВАЯ В ГОРЛО ЕРЕТИКАМ РАСПЛАВЛЕННЫЙ СВИНЕЦ ОТ "ЕГО" ИМЕНИ?

ВБИВАЯ ОСИНОВЫЕ КОЛЬЯ В ГРУДЬ "ВЕДЬМАМ", ЯКОБЫ "ЕГО" РУКОЙ, ОТЛУЧАЯ ОТ "НЕГО" ТЕХ, КОГО "ОН" СОЗДАЛ...

ТОЛЬКО ПОТОМУ, ЧТО "ЕГО" ПУТИ МНЕ НЕВЕДОМЫ...

А, ЗНАЧИТ, НЕВЕДОМЫ И ПУТИ ТЕХ, КОГО Я ОТЛУЧИЛ...

КОГО СУДИЛ, ХОТЯ И НЕ ИМЕЛ ПРАВА СУДИТЬ...

И НЕ "ОН" ИСКУШАЛ МЕНЯ, ИБО "ОН" ВЫШЕ ЭТОГО - Я САМ ПРИДУМЫВАЛ СЕБЕ ИСКУШЕНИЯ И ОБЪЯВЛЯЛ ИХ НЕУГОДНЫМИ "ЕМУ"...

"ОН" СДЕЛАЛ МЕНЯ СИЛЬНЫМ, И Я НИКОГДА НЕ ПОВЕРЮ В ТО, ЧТО "ОН" ПОЗВОЛИЛ БЫ МНЕ, СВОЕМУ ТВОРЕНИЮ БЛУЖДАТЬ С НЕСЧАСТНЫМ ВИДОМ, В ОТРЕПЬЯХ И БОЛЕЗНЯХ - ЖИВЫМ УПРЕКОМ, ЖИВОЙ СМЕРТЬЮ...

"ЕРЕТИК!" - ЗАВОПЯТ ТЕ, КТО НИКОГДА НЕ ЛЮБИЛ "ЕГО"... ТЕ, КТО ИСПОЛЬЗОВАЛ "ЕГО" ЛЮБОВЬ И ВЕРУ В "НЕГО" ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ВЕРЫ В НИХ САМИХ, ИБО ЭТО ДАВАЛО ИМ ВЛАСТЬ НАДО МНОЙ.

СТАДУ КОНЕЙ НЕ НУЖНЫ ПАСТУХИ, ИБО "ОН" УЖЕ ПАСЕТ ИХ, ПОЗВОЛЯЯ РЕЗВИТЬСЯ НА ВОЛЕ, НЕ ЗАГОНЯЯ В КОНЮШНЮ И НЕ ПРИНУЖДАЯ ВОЗИТЬ ТЯЖКУЮ ПОКЛАЖУ...

СТАЕ ДИКИХ ПЧЕЛ НЕ НУЖЕН ПАСЕЧНИК, ОТБИРАЮЩИЙ ИХ МЕД, ИБО МЕД ЭТОТ ПРИНАДЛЕЖИТ ЛИШЬ ИМ И "ЕМУ".

И ВСЕ, ЧТО СКАЗАЛ "ОН" Я ХОЧУ УСЛЫШАТЬ ОТ "НЕГО" САМОГО, А НЕ ОТ ТЕХ, КТО ВКРАДЧИВЫМ ГОЛОСОМ ГОВОРИТ МНЕ: "СЛУШАЙ НАС! МЫ ГОВОРИМ ОТ "ЕГО" ИМЕНИ..."

ИБО ЭТО - ЛОЖЬ!

В ВЫСОКОМЕРИИ СВОЕМ Я УНИЗИЛ СЛОВА "ЕГО" И ВОЗВЫСИЛ ГОЛОСА ТЕХ, КТО ЗДЕСЬ, НА ЗЕМЛЕ ПЫТАЛСЯ СПАСТИ МЕНЯ ОТ НЕГО САМОГО, ПРИТВОРЯЯСЬ, ЧТО ГОВОРИТ "ЕГО" ГОЛОСОМ... ПЫТАЯСЬ СПАСТИ МЕНЯ, ЯКОБЫ, ОТ ЗАБЛУЖДЕНИЙ, А НА ДЕЛЕ - ОТ НАДЕЖДЫ.

ИБО НЕЛЬЗЯ ВЕРНУТЬСЯ, НЕ УХОДЯ И КАЖДЫЙ РАЗ, ПРОСЫПАЯСЬ, МЫ РАДУЕМСЯ ДНЮ, НО ЕСЛИ БЫ НЕ БЫЛО НОЧИ - РАЗВЕ ОБРАДОВАЛ БЫ НАС ДЕНЬ?!

И "ОН" СОТВОРИЛ ВСЕХ НАС РАЗНЫМИ, ИБО, ЕСЛИ БЫ МЫ НЕ ЗНАЛИ: КТО РЯДОМ С НАМИ, ТО, КАК БЫ УЗНАЛИ МЫ САМИХ СЕБЯ?

СТУЧАЩЕМУ ОТКРОЮТ ДВЕРИ, НО ВНАЧАЛЕ СПРОСЯТ ЕГО: "КТО ТЫ? С МИРОМ ЛИ ТЫ ПРИШЕЛ?", И НИКТО НЕ УПРЕКНЕТ ИХ ЗА ЭТО, ПОТОМУ ЧТО НЕМАЛО ЕЩЕ БРОДИТ В МИРЕ РАЗБОЙНИКОВ...

И ЧИТАЮЩИЙ КНИГУ, ПОЙМЕТ ЕЕ, НО ВНАЧАЛЕ ПУСТЬ СПРОСИТ СЕБЯ: КТО ПИСАЛ ЕЕ?"

ИБО МНОГО КНИГ, НАПИСАННЫХ ОТ "ЕГО" ИМЕНИ, НО НЕ "ЕГО" РУКОЙ...

И ЕСЛИ ЗМЕЯ ЗАГОВОРИТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ГОЛОСОМ И СКАЖЕТ: "ВЕРЬ МНЕ, Я ПОСЛАНА "ИМ", ЧТОБЫ УЖАЛИТЬ ТЕБЯ" - РАЗВЕ СТОИТ ВЕРИТЬ ЗМЕЕ?

Я ДОЛГО ШЕЛ К "НЕМУ" ЧЕРЕЗ ОБРАГИ И ГОРЫ, БУРИ И МЕТЕЛИ...

Я ДОШЕЛ И УВИДЕЛ: ЕСТЬ "ОН" И ЕСТЬ Я, И НЕТ НИКОГО МЕЖДУ НАМИ.

И Я ГОВОРЮ С "НИМ", И "ОН" ПОНИМАЕТ МЕНЯ. И "ЕГО" ГОЛОС ПОНЯТЕН МНЕ, КАК ПОНЯТЕН ЗАПАХ ЛЕТНЕЙ ТРАВЫ НА ЛУГУ НЕ ПО РАССКАЗАМ, А НАЯВУ...

И "ОН" ГОВОРИТ МНЕ: "ТЫ МОГ ПРИЙТИ КО МНЕ РАНЬШЕ, НО Я НЕ ВИНЮ ТЕБЯ, ПОТОМУ ЧТО ЗНАЮ - КТО И ЧТО ЗАДЕРЖАЛО ТЕБЯ..."

Я НЕ СПРОШУ С ТЕБЯ ЗА ТО, ЧТО ТЫ ВЕРИЛ ИМ, А НЕ МНЕ, ИБО ЭТО БЫЛ ТВОЙ ВЫБОР, А, ЗНАЧИТ, И МОЙ, ИБО ЭТО Я СОЗДАЛ ТЕБЯ ТАКИМ!

ПТИЦА, ЛЕТЯЩАЯ В ГНЕЗДО, НЕ МОЖЕТ ОПОЗДАТЬ, ПОТОМУ ЧТО ГНЕЗДО ЕЕ ВСЕГДА ОТКРЫТО...

НО МАЛО ЛИ ПТИЦ, ВОЗВРАЩАЯСЬ В ГНЕЗДА СВОИ, НАХОДЯТ ИХ РАЗОРЕННЫМИ?

Я СОХРАНИЛ ГНЕЗДО ТВОЕ ДЛЯ ТЕБЯ - ВОТ ОНО...

Я СОТВОРИЛ ТЕБЯ ТАКИМ, И ТАКИМ БЫТЬ ТЕБЕ, ЧЕЛОВЕК!"

Вик Орлов.

Уфа. 2006. Все права защищены