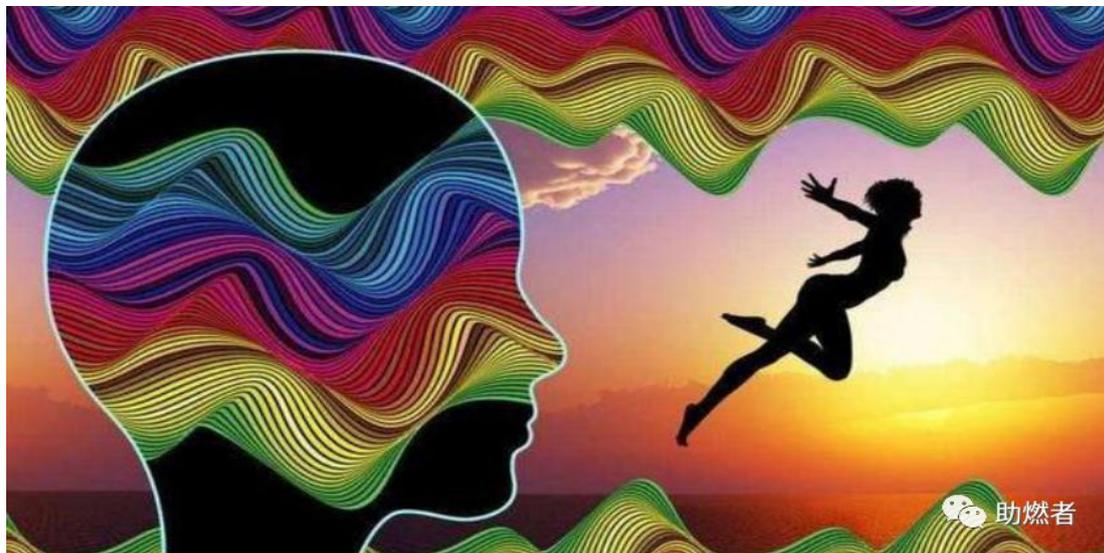


第三天挑战赠品：如何才能吸引别人？

欢迎来到【助燃者】平台！



众所周知的是，生活中处处有竞争。

不信，你可以仔细想想：不管你是创业者，上班族，还是作家，或者歌手……你都无可避免的处于竞争圈中。就像现在写稿的人很多，公众号更是数不胜数，喜欢写东西的人，都有自己的博客，更加使你头疼的是，很多时候，大家的想法几乎相同。那么，为什么读者选择看你的文章，给你贡献流量，而不去看别人的呢？换一种说法，现在，你是一家店的老板，这条街上，跟你风格相似的还有别家，你该怎么在这场竞争中脱颖而出，如何吸引顾客来你家店铺呢？今天，我就来告诉你，如何吸引别人的秘诀，学会了就一定能帮到你。他就是一种名叫催眠翻译技术的方法。可能一看到催眠，你就会想到，催眠师拿着钟表，在你眼前晃来晃去，让你闭上眼睛的画面。

其实，这是对催眠的片面理解了。

我们说的催眠，本质上就是通过一些方式，来唤醒或者植入潜意识。可能你直白的跟别人说一些话的时候，他们并不觉得你有道理，甚至不想跟你继续说下去，但如果你换一种方式，把自己的想法，有意识的灌输给他，让他觉得这个想法，不是你的，而是他自己思考出来的，这就是成功的说服，也就是掌握到了一些催眠技术。今天，说的这种催眠，是以文字为主的。你都知道，文字和语言，是非常有魅力的，文字是语言的基础。记得作家莫言，在演讲词中的最后一段，

意味深长的提了一句：“文学的用处就是它毫无用处。我想，一千个人，看到此句，会有一千种感想，一千种理解，一千种意味，以至于余味悠长。”

所以，你要明白，把普通的一句话，说得吸引人，其实，就需要你运用到催眠翻译技术。通俗来说，每当你修改写作内容时，都在头脑中做一个催眠写作翻译服务，你所做的，就像读外语一样，仔细阅读这些文字。你面前看到的每一个句子，都是外语，都是作者版本或者是商家版本。你要做的，就是把作者版本，变成读者版本。意思是，你把句子翻译转化成读者能够理解，感兴趣，有图像的那种句子。

有很多人，肯定不理解，为什么我写东西，要考虑到别人的想法？我只是想单纯的表达自己的感受而已，如果是这样，那这篇文章只能成为你的日记，是给你自己一个人偷偷看的。

真正要吸引到读者的文章，是要跟他们产生情感共鸣，从他们关注的事物入手，从与他们有关的思路入手。说起来有点冷酷，你的那些事情，读者其实并不关心，就算你一直不断的提供你的价值，或是帮助他解决问题。他们最后会关心的人，还是他们自己。当你开始改用“利他”的角度来写文章，他们就会开始关心你。

关于利他，你在前面的《不花钱，离不开》模式中已经了解了，就是先让别人爽，然后再让自己爽。

你都知道，大家都只会对自己感兴趣的事物驻足，对自己有利的东西，多加关注，要拉近读者和你的距离。不知道，你还记不记得中学时，学到的一种写作人称叫做第二人称，也应该清楚地记得，第二人称写作的好处是，与读者对话，增加亲切感，便于感情交流。

现在，我们说的，也就是这个道理。当你想吸引到你的读者，最简单的方法就是，减少使用“我”和“我的”“你们”，这几个单字。记得每当你写完一篇文章后，你要检查文章里面，有出现多少次“我”和“我的”、“你们”。

多使用第二人称对话方式，这样客户阅读几十秒中后，会得出结论，这是专门给我写的，这正是我要找的东西。当一个人，对你的文章产生了读的欲望，那么，你的这篇文章就是成功的。当然，催眠翻译技术，不一定只能用在写作上，只要你的工作是需要吸引客户的，这项技术给你带来的好处，都会让你非常惊讶。

举个很简单的栗子：假如你是一个微商，你需要别人加入你的团队，但你只说你自己喜欢做微商并没有什么用，别人并不关心你的喜好。你可以说：我很喜欢做微商，积累了很多经验，能让你不会走弯路，很快上手，说不定，你也会喜欢上微商这个刚兴起的行业。这时候，你可以分享很多，你做了微商后生活的变化，其实，很容易就能让你的客户“心动”。假如你是一名销售，你要卖出一套房子，你只说这个房子抢手，性价比高，也没有很大的诱惑力，但如果你说：“踏进这个房子，你就会感觉到家了……”

这样，客户就会不自觉的开始幻想，自己拥有这套房子后温馨的感受，一些销售王牌，就是非常善于运用这样的催眠翻译技术，不自觉的让你产生购买欲望。

那你如何提升自己的“催眠翻译技术”呢？

其实，很简单，只要你在展示你的想法，你的产品之前，多问问“那又怎么样？”并对这个问题给出你自己的回答，问题的答案就是如何吸引别人的秘诀。

希望今天分享的这个技术和方法，能让你有所裨益，更加容易抓住别人的兴趣点。

最好的推销，不是大张旗鼓，而是因为你的展示，让别人产生欲望。

亿万人海相遇，遇见便是缘，缘之所善则是有缘则圆。

记住：**【助燃者】**始终在你的身后守护着你。

王昱翔祝你：珍惜生命！热爱生活！笑对人生！



助燃者



王昱翔

更多**顶级咨询**请关注**【助燃者】**微公号，关注即有**七份大礼相赠**；或添加**【王昱翔】**微信号，备注“**成长**”，即可参加相关课程。

