

Advertisement

## How to collect from Social Security at any age!

Would you like to know how much money you have invested in Social Security right to the penny? Then would you like to know how to get the most from that investment including all the brand new Social Security benefits? Now you can do both by using the short easy coupon at the bottom of this page. Here is the way it works. The left half of the coupon will be sent to the proper government office. They will run a check on your account and then send you a report in a confidential sealed envelope. This report will tell you how much of your earnings have been recorded in your Social Security account year by year. There is no charge for this service, not even postage.

The right half of the coupon will be used as a shipping label to send you a copy of a new book entitled, "How to collect from Social Security at any age." If you think that you have to wait until retirement age to start collecting your Social Security benefits, this book will really open your eyes. Here are some of the little-known facts about Social Security you will find out about in this book:

- How to increase the amount of your payment if you are already on Social Security.
- How to collect your share of the brand new Social Security benefits just passed by Congress.
- How to qualify for Social Security disability pensions at any age.
- How to increase your Social Security benefits.
- How to report your Farm income for Social Security.
- How to make your whole family

eligible for Social Security benefits, even your youngest children.

- How to replace a lost Social Security card.
- How to replace a lost Social Security check.
- How to get a refund if you have overpaid your Social Security taxes. (Studies show that two out of three people overpay.)
- How to figure out what your Social Security retirement payments should be.
- Should you tattoo your Social Security number on your body?
- What papers do you need in order to file a Social Security claim?
- How ten million people who are only 30 years old, on the average, collect Social Security.



by Jack Haslinger

into it.

- How to get hospital and medical insurance for the aged.
- How students between the ages of 18 and 22 can get Social Security cash benefits.
- How to get the special Social Security benefits that are only for veterans.

Although this book can mean hundreds and perhaps thousands of dollars to you, it is priced at only \$3.00. Remember, it is not enough to qualify for your Social Security benefits. To get your benefits you must know how to apply for them. The book tells you how to qualify, who to contact—including all necessary addresses, and what to say. This is a 100% no risk offer. If you do not like the book, return it and your \$3.00 will be immediately refunded. You will still get the confidential report on your Social Security account.

If you do not take advantage of your new Social Security benefits, you are only cheating yourself, after all, you have already paid for them. It is easy to start getting your new Social Security benefits. Just fill out both parts of the coupon below. Mail the coupon and \$3.00 in cash, check or money order to The Good News Publishing Co., 1818 Whipple Ave. N.W., Canton, Ohio, 44708. The book will be sent to you immediately by return mail. Your confidential Social Security report will be mailed to you separately as soon as the government has finished checking on your account. Checks and money orders should be made payable to The Good News Publishing Company.

	<b>REQUEST FOR STATEMENT OF EARNINGS</b>	SOCIAL SECURITY NUMBER			
		DATE OF BIRTH	MONTH	DAY	YEAR
Please send a statement of my Social Security earnings to:					
NAME (LAST, FIRST, M.I.)					Full Name and Address in Full On The Envelope
STREET & NUMBER					
CITY & STATE					
SIGN YOUR NAME HERE (DO NOT PRINT)					
Sign your own name only. Under the law, information in your social security record is confidential and anyone who signs another person's name can be prosecuted. If you have changed your name from that shown on your social security card, please copy your name below exactly as it appears on your card.					

Please send me \_\_\_\_\_ copies of your report "HOW TO COLLECT FROM SOCIAL SECURITY AT ANY AGE" to the address below:

Make check payable to **THE GOOD NEWS PUBLISHING COMPANY**  
1818 Whipple Avenue, N.W.  
Canton, Ohio 44708

### SHIPPING LABEL

NAME \_\_\_\_\_

ADDRESS \_\_\_\_\_

CITY \_\_\_\_\_

STATE \_\_\_\_\_ ZIP \_\_\_\_\_

44-49

lettres de vente  
pour améliorer votre  
copywriting

# How to collect from Social Security at any age!

Would you like to know how much money you have invested in Social Security right to the penny? Then would you like to know how to get the most from that investment including all the brand new Social Security benefits? Now you can do both by using the short easy coupon at the bottom of this page. Here is the way it works. The left half of the coupon will be sent to the proper government office. They will run a check on your account and then send you a report in a confidential sealed envelope. This report will tell you how much of your earnings have been recorded in your Social Security account year by year. There is no charge for this service, not even postage.

The right half of the coupon will be used as a shipping label to send you a copy of a new book entitled, "How to collect from Social Security at any age." If you think that you have to wait until retirement age to start collecting your Social Security benefits, this book will really open your eyes. Here are some of the little-known facts about Social Security you will find out about in this book:

- How to increase the amount of your payment if you are already on Social Security.
- How to collect your share of the brand new Social Security benefits just passed by Congress.
- How to qualify for Social Security disability pensions at any age.
- How to increase your Social Security benefits.
- How to report your Farm income for Social Security.
- How to make your whole family

eligible for Social Security benefits, even your youngest children.

- How to replace a lost Social Security card.
- How to replace a lost Social Security check.
- How to get a refund if you have overpaid your Social Security taxes. (Studies show that two out of three people overpay.)
- How to figure out what your Social Security retirement payments should be.
- Should you tattoo your Social Security number on your body?
- What papers do you need in order to file a Social Security claim?
- How ten million people who are only 30 years old, on the average, collect Social Security.




by Jack Haslinger

into it.

- How to get hospital and medical insurance for the aged.
- How students between the ages of 18 and 22 can get Social Security cash benefits.
- How to get the special Social Security benefits that are only for veterans.

Although this book can mean hundreds and perhaps thousands of dollars to you, it is priced at only \$3.00. Remember, it is not enough to qualify for your Social Security benefits. To get your benefits you must know how to apply for them. The book tells you how to qualify, who to contact—including all necessary addresses, and what to say. This is a 100% no risk offer. If you do not like the book, return it and your \$3.00 will be immediately refunded. You will still get the confidential report on your Social Security account.

If you do not take advantage of your new Social Security benefits, you are only cheating yourself, after all, you have already paid for them. It is easy to start getting your new Social Security benefits. Just fill out both parts of the coupon below. Mail the coupon and \$3.00 in cash, check or money order to The Good News Publishing Co., 1818 Whipple Ave. N.W., Canton, Ohio, 44708. The book will be sent to you immediately by return mail. Your confidential Social Security report will be mailed to you separately as soon as the government has finished checking on your account. Checks and money orders should be made payable to The Good News Publishing Company.

	<b>REQUEST FOR STATEMENT OF EARNINGS</b>	SOCIAL SECURITY NUMBER →	<input type="text"/>		
		DATE OF BIRTH →	MONTH	DAY	YEAR
Please send a statement of my Social Security earnings to:					
NAME	ADDRESS	} Print Name and Address in Ink Or Use Typewriter			
STREET & NUMBER					
CITY & STATE	ZIP CODE				
SIGN YOUR NAME HERE (DO NOT PRINT)					
Sign your own name only. Under the law, information in your social security record is confidential and anyone who signs another person's name can be prosecuted. If you have changed your name from that shown on your social security card, please copy your name below exactly as it appears on your card.					

Please send me \_\_\_\_\_ copies of your report "HOW TO COLLECT FROM SOCIAL SECURITY AT ANY AGE" to the address below:

Make check payable to **THE GOOD NEWS PUBLISHING COMPANY**  
1818 Whipple Avenue, N.W.  
Canton, Ohio 44708

## SHIPPING LABEL

NAME \_\_\_\_\_

ADDRESS \_\_\_\_\_

CITY \_\_\_\_\_

STATE \_\_\_\_\_ ZIP \_\_\_\_\_

# « Comment bénéficiaire de prestations sociales dès aujourd'hui et jusqu'à la fin de vos jours »

par Jack Haslinger \*

Savez-vous combien d'argent vous avez placé jusqu'à ce jour dans la Sécurité sociale qui vient tout juste d'être réformée ?

Alors vous souhaitez probablement savoir comment récupérer l'argent que vous avez investi ?

Vous pouvez parvenir à ces deux objectifs en utilisant le petit coupon au bas de cette page. Voici comment ça marche.

La partie gauche du coupon sera envoyée à l'administration fiscale. Celle-ci fera les vérifications nécessaires et vous enverra un rapport dans une enveloppe confidentielle sous scellés. Ce rapport vous indiquera le montant des revenus annuels enregistrés sur votre compte par la sécurité sociale, année par année. Ce service est gratuit, vous n'aurez même pas à payer les frais d'envoi.

La partie droite du coupon sera utilisée comme adresse de retour pour vous permettre de recevoir votre copie d'un nouveau livre intitulé « Comment bénéficiaire de prestations sociales dès aujourd'hui et jusqu'à la fin de vos jours ».

Si vous croyez que vous devez attendre votre retraite pour commencer à recueillir les bénéfices de vos contributions à la sécurité sociale, ce livre va enfin vous ouvrir les yeux. Voici quelques faits peu connus au sujet de la Sécurité Sociale que ce livre vous révélera :

- Comment accroître le montant de vos compensations si vous êtes déjà bénéficiaires de prestations sociales ?
- Comment récupérer la part de vos revenus versée à la sécurité sociale et qui vous revient de droit ?
- Comment faire valoir ses droits à des pensions d'invalidité à chaque âge ?
- Comment accroître les intérêts provenant des investissements réalisés par la sécurité sociale ?
- Comment déclarer vos revenus agricoles à la sécurité sociale ?
- Comment faire en sorte que votre famille entière « *touche les dividendes* », des revenus que vous avez investi dans la sécurité sociale, y compris vos enfants ?
- Comment faire refaire votre carte de sécurité sociale si vous l'avez perdue ?
- Comment faire remplacer votre talon de chèques de la sécurité sociale si vous l'avez perdu ?
- Comment obtenir un remboursement si vous avez payé trop de cotisations à la sécurité sociale (des études démontrent que les 2/3 des personnes paient des cotisations trop élevées par rapport à leurs revenus) ?
- Comment savoir quel revenu vous obtiendrez à la retraite ?

- Est-ce que vous devez vous faire tatouer votre numéro de sécurité sociale ?
- De quels papiers avez-vous besoin pour obtenir un remboursement auprès de la sécurité sociale ?
- Comment 10 millions de trentenaires obtiennent des revenus de la sécurité sociale ?
- Avez-vous vraiment besoin de divorcer pour disposer de plus de revenus de la part de la sécurité sociale (comme l'ont fait de nombreuses personnes) ?
- Avez-vous vraiment besoin de deux cartes de sécurité sociale ?
- Comment obtenir le remboursement d'une somme importante de la part de la sécurité sociale ?
- Comment être sûr que votre employeur ne sous-déclare pas vos revenus auprès de la sécurité sociale (la formule exacte : « *qu'il ne vous trompe pas auprès de la sécurité sociale* ») ?
- Pourquoi vous pourriez-être en train de vous arnaquer vous-même au sujet de vos revenus auprès de la sécurité sociale ?
- Quelles sont les cinq occasions où vous devez entrer en contact avec votre bureau de sécurité sociale ?
- Comment travailler et continuer à percevoir des revenus de la part de la sécurité sociale ?
- Comment percevoir des revenus de la part de la sécurité sociale sans avoir jamais versé une cotisation ?

- Comment bénéficier d'une assurance hospitalière et médicale si vous êtes une personne âgée ?
- Comment les jeunes de 18 à 22 ans peuvent toucher des revenus de la part de la sécurité sociale ?
- Comment toucher des revenus de sécurité sociale dédiés aux vétérans ?

Ce livre peut vous rapporter des centaines, voire des milliers de dollars. Pourtant, il ne vous en coûtera que 3 dollars. Rappelez-vous du fait qu'il ne suffit pas d'être éligible aux prestations sociales pour les toucher, ce livre vous expliquera comment toucher ces revenus. Il vous expliquera comment devenir éligible, qui contacter (adresses comprises) et ce qu'il faut dire.

Cette offre est sans risque. Si le livre ne vous satisfait pas, renvoyez-le-nous et vous serez remboursé immédiatement, et en plus, vous conserverez le rapport confidentiel sur vos comptes sociaux.

Si vous ne profitez pas de vos avantages associés à la nouvelle sécurité sociale, vous vous arnaquez vous-même. Après-tout, vous les avez déjà payés.

Vous n'avez plus qu'à remplir les deux parties du coupon ici-bas. Renvoyez-le premier accompagné d'un billet de 3 \$ à Good News Publishing CO, 1818 Whipple Ave. NW Canton, Ohio, 44708.

Le livre vous sera envoyé immédiatement par retour de courrier.

Votre rapport de compte sociaux vous sera envoyé dès que le gouvernement aura vérifié vos comptes sociaux. Si vous choisissez de faire un règlement par chèque ou par transfert de fonds, merci de le faire à l'ordre de « The Good News Publishing Company ».

## 1- Le produit

Le produit : Ici, Halbert (qui signe sous le pseudo Jack Haslinger) va créer un produit d'information qui vous permet de savoir qui peut ou non être bénéficiaire d'aides sociales

Ce produit précise également les démarches à suivre pour commencer à toucher les aides auxquels une personne est éligibles.

Toutefois, Gary C. Halbert utilise un vocabulaire très différent de celui de l'administration.

### **C'est ce qui fait la force de cette lettre de vente.**

- Il présente les revenus sociaux comme des revenus de capitaux placés sur les marchés. Ce qui est en partie vrai suite à une réforme de la sécurité sociale américaine entreprise à cette époque.

- Il les associe à un formulaire officiel qui permet de récupérer un état des comptes sociaux individuels (ce que le client a versé à la sécurité sociale).

La valeur qu'il apporte peut paraître mince, pourtant elle ne l'est pas tant que ça aux yeux d'une catégorie du public qui contribue à la sécurité sociale mais qui ne s'est jamais posé la question de savoir si elle avait droit à des prestations sociales.

## 2- La cible

La cible n'est pas nommée.

En lisant à travers les lignes, on s'aperçoit qu'il s'agit de chefs de famille de la classe moyenne américaine.

Ces derniers gagnent assez d'argent pour subvenir à leurs besoins (ils sont contributeurs à la sécurité sociale), mais pas assez pour s'autoriser des dépenses superflues (le prix du guide est très bas : 3\$).

Gary C. Halbert vise donc un public nombreux mais aux revenus plutôt bas.

Autre précision concernant ce public, ce dernier accorde beaucoup d'importance à l'individualisme. Les personnes visées seront plus sensibles à l'argument qui présente les



contributions sociales comme un investissement dont on attend un retour plutôt que comme une somme due à l'état pour assurer le bon fonctionnement de la société.

### 3- La lettre de vente (Analyse AIDA)

#### 1. Attention

« Savez-vous combien d'argent vous avez placé jusqu'à ce jour dans la Sécurité sociale... ».

Cette phrase plante le sujet sans enrobage. Elle respecte à la perfection les fondamentaux du copywriting, l'attention s'obtient en abordant :

- Un problème concret
- Difficile à surmonter pour votre lecteur
- De façon différente de vos concurrents

Sur ce dernier point, il faut noter l'emploi du mot « placer » plutôt que du terme habituel de « contribuer » applicable à ce sujet.

L'emploi de ce mot permet à Gary C. Halbert d'aborder la question des contributions sociales sous un angle nouveau et de développer l'intérêt du lecteur.

**Il ne s'agit plus de sommes dues à l'état mais de sommes que l'état nous doit** et pour des personnes qui comptent les sous à la fin du mois, cette phrase laisse entendre qu'ils ont la possibilité de récupérer de l'argent qui leur est dû de plein droit. La lettre les **déculpabilise**.

## *2. Intérêt*

Gary C. Halbert appuie son argumentaire et maintient l'intérêt du lecteur en changeant la perspective selon laquelle on perçoit habituellement les prestations sociales.

L'intérêt du lecteur est développé autour du sujet « Voici comment récupérer votre argent » avec des solutions clés en main détaillées en bas de la lettre dans la liste de points.

Habituellement, ce sujet est abordé sous l'angle : « À quel montant avez-vous droit ». **Là, il ne s'agit pas de savoir si on y a droit, mais de récupérer des sommes qui nous sont dues.**

### 3. Désir

Le changement de perspective sur les contributions sociales ne suffit pas. Pour fonctionner pleinement, cette lettre doit jouer sur des désirs.

**Ici, il s'agit du besoin de sécurité.**

À ce titre, la liste de points va avoir deux fonctions, elle va lister les avantages du livre proposé par Gary C. Halbert tout en détaillant plusieurs situations que le lecteur aurait à craindre.

En effet, la peur est pour Gary C. Halbert (alias Jack Haslinger) la meilleure façon de garder en éveil ce désir de sécurité.

- **La peur de ne pas avoir de bonnes informations :**  
les autres savent et pas moi (« ce livre va enfin vous ouvrir les yeux », « 10 millions de

trentenaires qui touchent déjà des prestations sociales »)

- **La peur de léser sa famille et d'être un mauvais père/mère** : « Comment faire pour que votre famille entière touche les dividendes »
- **La peur de perdre du temps** : « vous n'avez pas à attendre la retraite pour toucher des prestations sociales »
- **La peur de se faire escroquer** : par son employeur, par la sécurité sociale, par des personnes mieux informées que le lecteur, etc.

#### 4. Action

- S'informer quelle que soit ma situation en ayant le « bon » point de vue. L'argent versé à la sécurité sociale n'est pas une contribution, mais un investissement que l'état et la sécurité sociale devront me restituer le plus tôt possible. Je change ma situation en remplissant les deux coupons.

## 4- Le traitement des « Objections »

### Objection 1 : Est-ce légal ?

Gary. C. Halbert anticipe cet argument en fournissant un talon contenant le logo de la sécurité sociale pour permettre au client de récupérer les informations sur ses comptes sociaux. Ce talon a deux fonctions :

- Il confirme que les informations qu'il donne ne sont pas une opinion : elles sont confirmées par la sécurité sociale elle-même
- Il donne un « cachet » officiel à la lettre : cela lui permet de crédibiliser son propos et sa proposition.

### Objection 2 : Est-ce moral ?

Tout au long de la lettre, les arguments chargés de renforcer le désir du lecteur (Peur et sécurité) peuvent être contestés par des arguments rationnels ou moralistes.

Après tout, même une personne qui privilégie une vision individualiste de la sécurité sociale sait que son point de

vue peut être contesté par des gens ne partageant pas son avis.

Beaucoup de gens, y compris aux États-Unis savent que la sécurité sociale est un outil de solidarité collective. L'emploi généralisé du terme « contribution sociale » est là pour nous le rappeler.

Gary C. Halbert sait qu'il doit surmonter la barrière morale suivante : « Mes contributions sociales sont obligatoires. Elles sont ma contribution à la construction d'une société prospère et égalitaire qui garantit la santé et les retraites au plus grand nombre ».

Cette barrière est très dure à surmonter, car quelqu'un qui les ignore peut s'exclure du groupe.

→ Voici comment Gary C. Halbert surmonte cette objection.

Le titre de l'article dit : « Comment bénéficier de prestations sociales dès aujourd'hui et jusqu'à la fin de vos jours ». Et la phrase suivante est « Savez-vous combien d'argent vous

avez placé jusqu'à ce jour dans la Sécurité sociale qui vient tout juste d'être réformée ».

Le message passé est donc le suivant : « Vous pouvez bénéficier de prestations sociales parce que vous avez investi dans la sécurité sociale ».

**Il désamorce l'objection en transformant le devoir collectif de contribution en un droit individuel à réclamer son dû.**

Objection 3 : Et si je ne suis pas satisfait

Il s'agit d'une objection classique dans la vente par correspondance : « Et si ce produit que je n'ai même pas pu manipuler ne me convenait pas ».

Cette objection est traitée par une garantie de type satisfait ou remboursé.

Gary C. Halbert ajoute l'idée que même en se faisant rembourser, le client aura gagné du temps et de l'information en récupérant un rapport sur sa situation sociale. L'opération est quoiqu'il arrive gagnante pour le client.

Les stars d'Hollywood ne jurent plus que par elle :

Une nouvelle formule incroyable venue de  
Beverly Hills vous rajeunit de plusieurs  
années

Pour seulement

**39 \$**

*Par Gary C. Halbert*



★ ★ TOP HOLLYWOOD STARS ABSOLUTELY SWEAR BY IT! ★ ★

## Amazing New Formula From Beverly Hills Lets You Look Years Younger

For Only  
**\$39**

WOULDN'T YOU LIKE TO LOOK AS YOUNG AS YOU FEEL?

Tova Borgnine's amazing formula isn't just for Hollywood stars like Debbie Reynolds, Connie Stevens and Brenda Vaccaro. Now people all over are talking about what Tova's product has done for them.

*"Absolutely terrific. I feel as though I've had a face lift after each use."*

—Jan A. Gilgandra, NSW Australia

*"After a few weeks people are really seeing the change in my complexion. My husband was the first to notice and I was thrilled . . . Everything you say about your products is true, every word."*

—Joyce J. Mineola, NY

*"I turned 40 in July, and as my life is getting better, so is my skin, thanks to your products."*

—Anne R. Greenwich, CT

*"In two simple words, 'It Works'. The lines depart . . . youth returns almost instantly. It lasts and lasts."*

—Dan S. Los Angeles, CA



*"I'm so positive my formula will take years off your appearance, that I'll not only send you a refund if you're not 100% satisfied, but I'll send you a free \$21.00 gift immediately just for trying it."* —Tova Borgnine

roots of a cactus plant that was first discovered by the Aztec Indians hundreds of years ago. And, until recently, this remarkable look-younger treatment was only available in certain very remote sections of Mexico. If it could work on the people who lived in the harsh, arid environments of that region, don't you think it could help you too?

Tova. After it turns white it should be removed. One of the great things about it is that there is no guess work. It "knows" what to do by itself!"

"But the best thing of all," says Tova Borgnine, "is the way it makes you look years and years younger with the very first application. In fact," she says, "this is what I call a 'no excuse' product that is backed up 100% by the TOVA Corporation's guarantee."

**Important - Free Gift:** All orders mailed within 10 days will receive a free gift worth \$21.00 of additional Skin Care products.

*" . . . it makes you look years and years younger with the very first application . . . "*

*"I've only used the product 6 days, and this 49 year old believes she looks 10 years younger! Thank you."*

—Georgette B. Milwaukee, WI

What has Tova Borgnine discovered? The answer is fascinating. It is a mysterious formula that comes from the

The stars who use it say it works like magic. The entire process takes only half an hour and insiders say there is nothing like it for anybody who wants to look years younger than their actual calendar age.

It is easy to use. All you do is apply the formula to your face and wait. "The cream is pink when you apply it, and gradually turns white," says

Would you like to try this remarkable discovery? Would you like to look as young as you feel? If so, here's how you can try this amazing formula without any risk at all: Simply go ahead and order Tova's formula by mail or telephone. Then, as soon as it arrives, try it out in the privacy of your home, and take a close look at the amazing change you will see in your mirror! After that, if you are not 100% satisfied, simply send back the empty product container within 30 days of our shipment date and we'll see that you get a refund with no questions asked.

**Remember! You can't lose money but you can lose years off your appearance!**

**It's easy to order. Just complete the order form below, and send it to Tova Borgnine with your payment. Or, if you prefer to pay by credit card (Visa, MasterCard or American Express), just call 1-800-36-TOVA-9 (1-800-368-6829) toll-free at any time (24 hours a day, 7 days a week).**

If you are in the Southern California Area, you may pick up the product at 8920 Wilshire Boulevard, Beverly Hills, between the hours of 8:30-5:30 Monday-Friday.

NO-RISK ORDER COUPON <small>(Please fill in and mail today)</small>	
TO: TOVA BORGNIINE c/o TOVA CORPORATION The Posthouse 8920 Wilshire Blvd. Beverly Hills, CA 90211	
Dear Tova: Yes! I would like to look years younger by using the formula you have discovered. I am enclosing \$39.00 plus \$2.75 postage and handling (Total \$41.75). I understand that if I am not 100% satisfied, I may return the unused portion in its original container within 30 days of your shipment to me for a prompt and courteous refund of the purchase price of the product. No questions asked.	
NOTE: Check here if you wish to order by credit card: <input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> MasterCard <input type="checkbox"/> American Express	
CREDIT CARD NUMBER (all digits, please)	EXPIRATION DATE
PRINT NAME	SIGNATURE (required if charging)
ADDRESS	
CITY/STATE/ZIP	
<small>P.S. Checks and Money Orders should be made payable to the TOVA CORPORATION and California residents must add 6 1/2% sales tax (\$2.54) for a total of \$44.29. Thank You.</small>	

ACSFT Copyright - TOVA Corporation 1988

L'incroyable formule de Tova Borognine n'est pas réservée aux stars comme Debbie Reynolds, Connie Stevens et Brenda Vaccaro. Maintenant, des gens de partout dans le monde témoignent de ce que les produits de Tova leur ont apporté.

- «C'est juste énorme. J'ai l'impression d'avoir bénéficié d'un lifting après chaque application.» – Jan A. – Gilgandra, NSW – Australie
- «Après quelques semaines, les gens dans mon entourage voient le changement dans mes traits. Mon mari a été le premier à le remarquer et j'étais ravie.. Chaque chose que vous dites au sujet de votre produit est vraie, chaque mot». Joyce J. Mineola, NY
- «J'ai eu 40 ans en juillet, et ma vie comme ma peau sont chaque jour plus belles, grâce à vos produits». Anne R. Greenwich, CT
- «En deux mots : "Ça marche!". Vos rides s'estompent.. et votre jeunesse revient instantanément. Et l'effet est durable.» Dan S. Los Angeles, CA
- «J'ai utilisé ce produit pendant seulement 6 jours, et du haut de mes 49 ans, j'en parais 10 de moins! Merci.» Georgette B. Milwaukee, WI

Qu'est-ce que Tova Borognine a découvert? La réponse est fascinante. C'est une formule

mystérieuse qui provient de racines de cactus découvertes par les Indiens Aztecs il y a des centaines d'années.

Et jusqu'à aujourd'hui, ce traitement rajeunissant si remarquable n'était disponible que dans certaines régions du Mexique.

Si cela marche sur des personnes qui habitent dans des environnements aussi durs et arides, ne pensez-vous pas que cela marchera pour vous ?

Les stars qui l'utilisent nous le disent, cela marche comme par magie. L'ensemble du processus ne prend qu'une demi-heure et nos *insiders*\* nous le disent, il n'y a rien de semblable pour toutes celles qui veulent paraître des années plus jeunes que leur âge réel.

Cette formule est facile à utiliser. Vous n'avez qu'à l'appliquer sur votre visage et attendre. La crème est rose au moment de l'application et elle devient progressivement blanche nous dit Tova.

Une fois que la crème est devenue blanche, elle doit-être enlevée. C'est là l'une des choses les plus remarquables au sujet de cette crème, il n'y a pas besoin de se perdre en conjectures. Elle sait «d'elle-même» ce qu'elle doit faire.

Mais le plus remarquable dans tout ça, nous dit Tova Borgnine, «c'est la façon dont elle vous fait paraître des années plus jeune dès la première application. Immédiatement. C'est pour cela qu'il s'agit d'un produit «sans excuses», un produit couvert par une garantie à 100 % de la Tova Corporation.

Voulez-vous tester cette découverte remarquable? Voulez-vous paraître aussi jeune que vous le désirez? Si c'est le cas, voici comment essayer cette incroyable formule sans le moindre risque : remplissez le bon de commande ou téléphonez-nous pour commander cette incroyable formule.

Dès qu'elle vous sera parvenue, essayez-la en toute intimité chez vous et examinez de façon précise les changements de votre apparence au miroir! Si après ça vous n'êtes pas satisfait à 100 %, renvoyez-nous le produit vide dans les 30 jours qui suivront notre date d'expédition. Vous serez remboursés sans la moindre question.

Rappelez-vous bien de ça : vous ne pouvez pas perdre d'argent, mais vous pouvez perdre des années de jeunesse dans votre apparence.

## 1- Le produit

Une crème visage faite à base de racines de cactus.

## 2- La cible

Femmes de 35 à 50 ans.

### 3- La lettre de vente (Analyse AIDA)

- Attention :
  - L'accroche est dans le titre, en particulier dans la combinaison des mots suivants : « Stars », « Hollywood », « Beverly Hills », « Formule », « Rajeunit » et « années »
  - Le produit est une simple crème, mais le titre pose **un monde fantasmagique fait de stars, de formules secrètes et de jeunesse prolongée**. Ce cadre permet à Gary C. Halbert de promettre **un haut degré de désirabilité du produit** en désamorçant de nombreuses objections comme on le verra plus bas.
- Intérêt : Il est éveillé et maintenu grâce aux preuves qui sont listées dès le début de la lettre
  - Le nom des stars qui utilisent la formule : Debbie Reynolds, Connie Stevens et Brenda Vaccaro
  - Le nom de l'entrepreneuse qui a mis au point la formule : Tova Borgnine, une personnalité publique hollywoodienne connue dans les années 70 et 80

- Les témoignages détaillés des clientes ordinaires qui ont acheté et utilisé la crème
- Désir : Un désir de jeunesse et de beauté y compris à un âge avancé.

Pour exciter ce désir tout au long de la lecture de lettre, Gary C. Halbert emploie des mots qui proviennent du répertoire de la magie et qui sont des pièges à fantômes :

- « *Formule secrète...* »
- « *... aussi jeune que vous le désirez...* »
- « *... la crème sait d'elle-même ce qu'elle doit faire...* »
- « *... la crème rose devient progressivement blanche...* »
- « *... cela marche comme par magie* ».

Bref, nous sommes dans le monde de Circée, la magicienne qui parvient à séduire Ulysse dans l'Odyssée.

Pour exciter le désir, Halbert utilise le fantasme, mais également la **peur** à la fin de sa lettre :

- « Vous ne pouvez pas perdre d'argent, mais vous pouvez perdre des années de jeunesse dans votre apparence. »

- Action :

La partie Action est très étoffée comme c'est toujours le cas dans les lettres de Gary C. Halbert (3 paragraphes). Le vocabulaire de l'action insiste sur l'usage et les situations (« Tester cette découverte remarquable », « Essayez-la en toute intimité »,).

## 4- Le traitement des objections

### **Objection 1 : Est-ce que le produit marche vraiment ?**

À aucun moment Gary C. Halbert ne se met en situation de répondre à cette question. Les témoignages et les noms de stars sont des preuves faibles et elles servent plus à éveiller l'intérêt de la lectrice et à développer son imaginaire qu'à prouver l'efficacité du produit.

Halbert fait le choix de ne pas présenter d'argument vérifiable. **Il ne se met pas en situation de rationaliser le produit et ses résultats.**

C'est volontaire, car cette objection n'apparaîtra pas pour une personne qui s'est laissée captiver par cette lettre et qui est entrée dans le monde fantastique de Tova la magicienne.

Comme pour la lettre précédente, Gary C. Halbert ne cible pas toutes les femmes. Il ne s'intéresse pas à des femmes rationnelles qui demanderont des démonstrations fiables. Il

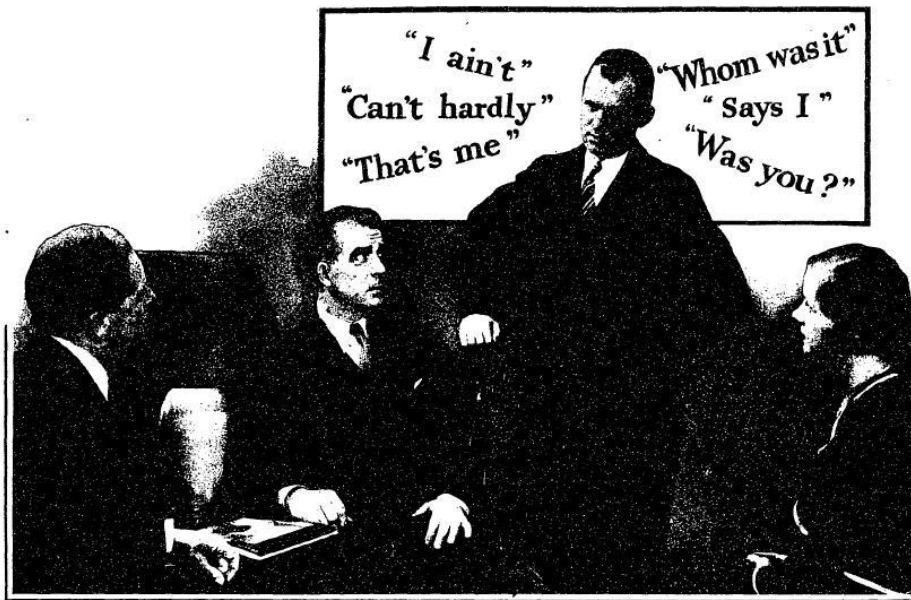


s'adresse à des femmes qui donneront plus de valeur à l'imaginaire et à des propriétés occultes et secrètes.

### **Objection 2 : Et si je ne suis pas satisfaite**

Cette objection est traitée par une garantie de type satisfaite ou remboursée.

Êtes-vous du genre à faire ce type d'erreur en français ?



# Do You Make These Mistakes in English?

Sherwin Cody's remarkable invention has enabled more than 70,000 people to correct their mistakes in English. Only 15 minutes a day required to improve your speech and writing.

**M**ANY persons say "Did you hear from him today?" They should say "Have you heard from him today?" Some spell calendar "calender" or "calander." Still others say "between you and I" instead of "between you and me." It is astonishing how often "who" is used for "whom," and how frequently the simplest words are mispronounced. Few know whether to spell certain words with one or two "c's" or "m's" or "r's," or with "ie" or "ei," and when to use commas in order to make their meaning absolutely clear. Most persons use only common words—colorless, flat, ordinary. Their speech and their letters are lifeless, monotonous, humdrum.

## Why Most Persons Make Mistakes

What is the reason so many of us are deficient in the use of English and find our careers stunted in consequence? Why is it some can not spell correctly and others can not punctuate? Why do so many find themselves at a loss for words to express their meaning adequately? The reason for the deficiency is clear. Sherwin Cody discovered it in scientific tests which he gave thousands of times. *Most persons do not write and speak good English simply because they never formed the habit of doing so.*

## What Cody Did at Gary

The formation of any habit comes only from constant practice. Shakespeare, you may be sure, never studied rules. No one who writes and speaks correctly thinks of *rules* when he is doing so.

Here is our mother-tongue, a language that has built up our civilization, and without which we should all still be muttering savages! Yet our schools, by wrong methods, have made it a study to be avoided—the hardest of tasks instead of the

most fascinating of games! For years it has been a crying disgrace.

In that point lies the real difference between Sherwin Cody and the schools! Here is an illustration: Some years ago Mr. Cody was invited by William Wirt, author of the famous Gary System of Education, to teach English to all upper-grade pupils in Gary, Indiana. By means of unique practice exercises Mr. Cody secured more improvement in these pupils in five weeks than previously had been obtained by similar pupils in two years under old methods. There was no guess-work about these results. They were proved by scientific comparisons. Amazing as this improvement was, more interesting still was the fact that the children were "wild" about the study. It was like playing a game.

## 100% Self-Correcting Device

The basic principle of Mr. Cody's new method is habit-forming. Any one can learn to write and speak correctly by constantly using the correct forms. But how is one to know in each case what is correct? Mr. Cody solves this problem in a simple, unique, sensible way.

Suppose he himself were standing forever at your elbow. Every time you mispronounced or misspelled a word, every time you violated correct grammatical usage, every time you used the wrong word to express what you meant, suppose you could hear him whisper: "That is wrong, it should be thus and so." In a short time you would habitually use the correct form and the right words in speaking and writing.

If you continue to make the same mistakes over and over again, each time patiently he would tell you what was right. He would, as it were, be an everlasting mentor beside you—a mentor who would not laugh at you, but who would, on the contrary, support and help you. The 100% Self-Correcting Device does exactly this thing. It is Mr. Cody's silent voice behind you, ready to speak out whenever you commit an error. It finds your mistakes and concentrates on them. You do not need to learn anything you already know. There are no rules to memorize.

## Only 15 Minutes a Day

No more than fifteen minutes a day are required. Fifteen minutes, not of study, but of fascinating practice! Mr. Cody's students do their work in any spare moment they can snatch. They do it riding to work or at home. They take fifteen minutes from the time usually spent in profitless reading or amusement. The results really are phenomenal.

Sherwin Cody has placed an excellent command of the English language within the grasp of every one. Those who take advantage of his method gain something so priceless that it can not be measured in terms of money. They gain a mark of breeding that can not be erased as long as they live. They gain a facility in speech that marks them as educated people in whatever society they find themselves. They gain the self-confidence and self-respect which this ability inspires. As for material reward, certainly the importance of good English in the race for success can not be overestimated. Surely, no one can advance far without it.

## Free—Booklet on English

It is impossible, in this brief review, to give more than a suggestion of the range of subjects covered by Mr. Cody's new method and of what his practice exercises consist. But those who are interested can find a detailed description in a fascinating little booklet called "How You Can Master Good English in 15 Minutes a Day." There is no obligation involved in writing for it. Merely mail the coupon, a letter, or a postal card for it now. Sherwin Cody School of English, 14 Searle Building, Rochester, N. Y.

SHERWIN CODY SCHOOL OF ENGLISH  
14 Searle Building, Rochester, N. Y.

Please send me your new free booklet, "How You Can Master Good English in 15 Minutes a Day."

Name.....

Address.....

This valuable booklet can not be sent to children

L'invention remarquable de Charles Cordier a permis à 70 000 personnes de corriger leurs erreurs en français. Avec seulement 15 minutes par jour, vous pourrez vous améliorer dans l'usage de la langue française; tant à l'écrit qu'à l'oral.

De nombreuses personnes disent «Après qu'il soit venu» au lieu de dire «Après sa venue». D'autres associent souvent ces deux mots : «Moi, personnellement...». Il faudrait dire tout simplement «Personnellement...». Beaucoup emploient l'expression «Entre vous et moi...» alors qu'il faudrait dire «Entre nous...» ou «De vous à moi...».

Il est étonnant de voir le nombre de fois où le «qui» est utilisé à la place du «que». Sans parler des erreurs de conjugaison.

Pour limiter les risques, de nombreuses personnes décident d'employer des mots simples,

plats et ordinaires. Leur propos est ennuyeux, sans intérêt et monotone.

## Pourquoi autant de personnes font des erreurs

Pour quelle raison autant de personnes emploient aussi mal les mots de la langue française alors que cela les freine dans la progression de leur carrière ?

Pourquoi certaines personnes font des fautes d'orthographe et d'autres ne parviennent toujours pas à utiliser correctement les ponctuations ?

Pourquoi autant de gens se retrouvent bloqués, incapables de trouver les bons mots pour exprimer correctement leurs idées ?

Ces faiblesses s'expliquent.

Charles Cordier l'a découvert dans le cadre d'études et d'expérimentations auxquelles il a consacré des milliers d'heures.

**Beaucoup de gens ne parviennent pas à s'exprimer ni à écrire correctement en français parce qu'ils n'ont pas été formés ni habitués à le faire.**

Ce que Cordier est parvenu à réaliser à Saint-Germain

Seules la formation et la pratique permettent d'acquérir une bonne habitude. Zola, Balzac ou Apollinaire étaient allergiques aux règles de la langue. Et parmi tous ceux qui parlent ou écrivent correctement, personne ne pense en termes de règles à appliquer au moment de s'exprimer.

La langue française nous a permis de bâtir notre civilisation. Sans elle, nous ne serions que des sauvages marmonnant. Toutefois, nos écoles utilisent de mauvaises méthodes. Elles ont fait

de l'étude de la langue une tâche ardue et pénible au lieu d'en faire un jeu captivant.

Et ce désastre déplorable se poursuit sans fin.

Toutefois, c'est ici que réside la différence entre Charles Cordier et l'École.

En voici l'illustration :

Il y a quelques années, M. Cordier a été invité par Guillaume Laute, le créateur du réseau d'enseignement alternatif appelé Système d'éducation Saint-Germain.

Il devait y enseigner le français pour des élèves du secondaire de la ville de Saint-Germain-en-Laye dans les Yvelines. En se concentrant sur la pratique, M. Cordier a permis à ses élèves de progresser bien plus vite en cinq semaines que ce qu'avaient permis les anciennes méthodes en deux ans.

Ces résultats ne peuvent pas être contestés. Ils ont été prouvés par des comparaisons établies scientifiquement. Et le plus étonnant,

c'est que les enfants avaient développé un rapport naturel au fait d'étudier. C'était devenu un jeu pour eux.

Un dispositif «100 %  
Autocorrection»

Le principe de base de la nouvelle méthode de M. Cordier, c'est l'autoformation.

Tout le monde peut apprendre les différentes formes du langage. Mais comment savoir si chacune de ces formes est adaptée à l'idée et à la situation que l'on souhaite exprimer?

M. Cordier règle le problème d'une façon simple et judicieuse.

Vous pouvez même considérer que ce cher monsieur Cordier sera toujours à vos côtés.

À chaque fois que vous ne respecterez pas l'usage grammatical correct, à chaque fois que

vous emploierez des mots ; imaginez-le en train de vous souffler : «C'est une erreur, tu dois dire plutôt ceci.» En très peu de temps, vous vous habituerez à employer les bonnes formes et les bons mots, à l'oral comme à l'écrit.

Dans le cas où vous continueriez à employer les mauvaises formes sans parvenir à vous corriger, il continuera à vous souffler les formes correctes, patiemment. Il sera tout le temps à vos côtés, tel un éternel mentor. Il ne se moquera jamais de vous. Bien au contraire, il vous encouragera et vous aidera.

Voilà ce à quoi parvient ce dispositif «100 % autocorrection». C'est lui qui sera l'équivalent de la voix discrète de M. Cordier, toujours à vos côtés. Prête à s'adresser à vous à chaque fois que vous commettez une erreur. Il repère vos fautes et vous aide à vous concentrer sur elles.

Il n'y a pas de leçon à apprendre par cœur et vous n'avez pas besoin de réviser quoi que ce soit.



## Seulement 15 minutes par jour

Vous devrez y consacrer seulement 15 minutes par jour. Non pas 15 minutes d'étude, mais 15 minutes de pratique captivante ! Les étudiants de M. Cordier pratiquent aux moments de la journée qui leur conviennent. Ils le font en allant au travail ou à la maison. Ils prennent quinze minutes d'un temps qu'ils consacrent habituellement à des distractions sans intérêt. Et les résultats sont époustouflants.

Charles Cordier a mis à la disposition de tout un chacun un excellent outil de maîtrise de la langue française.

Ceux qui bénéficient de cette méthode acquièrent une chose qui n'a pas de prix. (gagnent à la place de bénéficient dans le texte anglais)

Ils créent un terreau fertile qu'ils pourront cultiver toute leur vie. (gagnent à la place de créent dans le texte anglais)

Ils gagnent une aisance dans l'expression orale qui les distingue comme des personnes bien éduquées, quel que soit le groupe social où ils se trouvent.

Ils gagnent de la confiance en eux et inspirent le respect du fait de leur aisance.

Enfin, la maîtrise du français ne doit pas être sous-estimée dans la course aux succès matériels. Personne n'y parvient avec un langage approximatif.

## Gratuit - Le livret de français

Il est impossible de vous donner autre chose que des suggestions au sujet de la grande variété des sujets couverts par la méthode de M. Cordier et ce en quoi consiste la pratique des exercices.

Mais pour ceux qui seront intéressés, vous pourrez trouver une description détaillée de sa méthode dans un livret appelé «Comment parler

un beau français en quinze minutes par jour». Vous n'avez même pas à nous adresser une lettre manuscrite pour l'obtenir. Renvoyez tout simplement le coupon rempli ici-bas. Vous pouvez également l'obtenir en nous envoyant un simple commentaire ou encore une carte postale. L'adresse : Charles Cordier, École de français – 17 avenue des Champs Élysée, 75 008 – Paris

## 1- Le produit

Un guide de pratique du français pour perfectionner son écriture et son expression orale.

La lettre ne vend pas directement le produit, elle permet de recevoir un livret qui donne un aperçu de la méthode. Elle permet à Charles Cordier (alias francophone de Sherwin Cody) d'obtenir une base de prospects qualifiée.

Cette lettre date de 1918. Elle a donc plus de cent ans.

## 2- La cible

Hommes et femmes de la petite bourgeoisie du début du vingtième siècle, en quête d'ascension sociale.

Pour les lecteurs de Proust, on imagine bien le personnage d'Albert Bloch (jeune) comme un client potentiel de la méthode Charles Cordier.

### 3- La lettre de vente (Analyse AIDA)

Comme la lettre sur la sécurité sociale de Gary C. Halbert, «*Do you make these mistakes in English*» est considérée aux États-Unis comme l'une des lettres à assimiler lorsque l'on veut devenir bon en écriture de vente.

J'ai fait le choix de rebaptiser Sherwin Cody en Charles Cordier.

J'ai également adapté la lettre à un contexte culturel français pour vous permettre de vous concentrer sur l'analyse AIDA et la formulation des objectifs plutôt que de vous distraire à essayer de trouver vous-même des équivalences.

- **L'Attention :**

- Comme pour la lettre précédente, l'accroche est dans le titre. Notez l'emploi de l'expression « **Êtes-vous du genre ...** » Qui parle comme ça d'habitude ? Les snobs. Donc Charles Cordier assume un certain snobisme dans le titre, car il sait très bien qu'un **snobisme grand bourgeois** aura beaucoup d'effet sur **un public petit-bourgeois** qui aspire à

rejoindre une classe sociale perçue comme supérieure.

Le titre joue déjà sur un levier de désir qui va revenir tout au long de la lettre : **la crainte d'une assignation irréversible à une classe sociale dépréciée du fait d'une incompatibilité culturelle avec le groupe social dominant.**

- Donc, avant de se poser en professeur de français, Charles Cordier se pose surtout en gardien de la norme sociale. Il va vous dire si vous êtes dans le « bon » ou le « mauvais » camp, et surtout il va vous aider à franchir le palier vers l'étage supérieur, celui où les gens s'expriment merveilleusement bien.

- **Intérêt** : L'intérêt est maintenu de plusieurs façons
  - En listant les erreurs les plus communes, celles que nous faisons tous. C'est une façon efficace d'interpeller le lecteur et de lui confirmer que c'est bien de lui dont on parle.
  - Puis en listant les preuves : les résultats obtenus avec la méthode, y compris au sein d'une institution d'enseignement reconnue et élitiste

(l'École de Gerry aux USA que j'ai rebaptisée Ecole Saint-Germain ici).

- Le double problème rencontré (français et ascension sociale) peut donc être résolu grâce à Charles Cordier.
- La répétition du mot « gagner ».
- **Désir** : Le désir principal est un **désir de promotion sociale** comme nous l'avons vu dans le titre. Mais Charles Cordier comble également d'autres désirs.
  - **Le jeu** : on apprend le français comme on jouerait à un jeu. On trompe ainsi l'ennui et la distraction.
  - **La créativité** : La méthode est présentée comme un terreau fertile sur lequel on pourra **cultiver** d'autres ressources intellectuelles
  - **La sécurité (l'image du mentor bienveillant)** : c'est ainsi que Charles Cordier présente sa méthode et annonce à son public qu'il lui épargnera les épreuves humiliantes d'une progression sociale ascendante (que la littérature classique décrit à merveille).
  - **La confiance en soi**

- **La richesse** : notamment avec la répétition à 5 reprises du mot « gagner » dans la dernière partie de la lettre.

Comme dans les lettres précédentes, la **peur** revient souvent pour encourager le lecteur à renforcer les désirs listés plus haut. En vrac : **l'image du sauvage marmonnant, l'absence de progression dans la carrière, ceux qui se moquent de vous**, etc.

- **Action :**

Elle est simple et rapide. Charles Cordier offre au lecteur de souscrire à un essai gratuit pour satisfaire sa curiosité et propose trois méthodes différentes pour le faire.

Il s'agit d'Inbound Marketing.



## 4- Le traitement des objections

### **Objection 1 : Est-ce vraiment pour moi ?**

Cordier (Cody) liste des auteurs qui ont eu des scolarités chaotiques et qui ont malgré tout produit des œuvres remarquables.

Cela produit un spectre d'identification très large. Tout le monde peut s'identifier à eux, en particulier un public bourgeois en quête d'ascension sociale.

### **Objection 2 : Est-ce que je vais vraiment apprendre quelque chose ?**

En présentant sa méthode comme « un mentor bienveillant », Cordier (Cody) indique que tout le monde peut progresser à son rythme, quelles que soient ses difficultés de départ.

### **Objection 2 : Est-ce que je vais m'ennuyer comme à l'école ?**

Cody présente sa méthode comme un jeu, c'est-à-dire le contraire de l'ennui. Et la meilleure démonstration de cette réponse vient du fait que ce sont des adolescents

qui ont éprouvé cette sensation de jeu, soit le public le plus difficile à captiver sur ce sujet.

**Objection 4 : Est-ce que j'ai le temps de me lancer là-dedans ?**

La méthode ne prend pas vraiment de temps puisque 15 minutes par jour suffisent, ce n'est pas grand-chose et ce temps peut être pris sur du temps consacré habituellement à distractions improductives ou du temps passé dans les transports.

**Objection 5 : Est-ce qu'il s'agit vraiment d'un outil de promotion sociale comme le suggèrent le titre et le texte ?**

Oui, puisque M. Cordier a enseigné sa méthode dans un réseau d'enseignement privé dédié aux enfants des classes sociales plus élevées.

**Objection 6 : Comment être sûr que ça marche vraiment ?**

Il y répond par un essai gratuit, un extrait d'un livre plus complet que le client achètera s'il est satisfait par la méthode