خليني أكلم حضراتكم بسرعة

عن تكنيك فعال جدا في الإقناع

أنا بسميه ( كلام الونس )

.

كلام الونس

هوا كلام بترميه في وسط كلامك مع العميل

بيوصل للعميل بسرعة فكرة إنك فاهم

فالعميل يقتنع بيك بسرعة

وتختصر الطريق للمطلوب

.

العميل بيتونس بالكلام ده

العميل بيبقى شاكك

إنك ما تعرفش حاجة عن الموضوع

وبيبقى قلقان إنك بتقنعه إنك فاهم وخلاص

وخايف إنك تكون مدعي

وإنك في الحقيقة مش فاهم ولا حاجة

.

فلما بيلاقي في وسط كلامك

متنطور كلمتين تلاتة هوا يعرفهم

بيتونس بيهم

وبيطمئن

وبيقتنع إنك فاهم فعلا

مش مجرد مدعي

.

حاجة كده زي ما تكون إسكندراني في القاهرة

ومستوحش من الناس

وخايف من الزومبيس اللي حواليك

.

فيقابلك واحد إسكندراني

ويعرف إنك من إسكندرية

فيبتدي يهزر معاك

.

ويقول لك هنركبوا مشروع وننزلوا ع القمة

فإنتا لسه خايف إنه يكون مش إسكندراني

وهوا بس بيشتغلك

.

لحد ما تلاقيه بيقول لك أحيه

فقلبك يطمئن

.

آهي كلمة أحيه دي في هذا الموقف

تعتبر ( كلمة ونس )

.

اللي دفعني لكتابة البوست ده

هو تعليق على الصورة المرفقة

حد علق لي على كلمة ( تطرطر )

وإنه عيب وبتاع

.

طبعا عملت له بلوك

بس اللي لفت انتباهي

هو إنه انتبه لكلمة ( تطرطر )

ولم ينتبه لكلمة ( كوريدور البنك المركزي )

مع إن الكلمتين جنب بعض

فساب المهمة

ومسك في التافهة

.

كلمة كوريدور البنك المركزي

أنا راميها في وسط الكلام

ككلمة ونس

.

ممكن تظن إن كوريدور البنك المركزي

هو ممر يعني

زي الطرقة اللي في شقتكوا

.

بينما التعبير ده هو تعبير مالي أصلا

متداول بين العاملين في مجال البنوك

حيث أنهم بيسموا سعر الفائدة

في البنك المركزي

ب ( سعر الكوريدور )

.

وده نموذج لاستخدام كلمات الونس

اللي هيقرأ البوست ده من أهل التخصص

هيقول إن اللي كاتبه فاهم

مش حد بيقلش وخلاص

.

وغير المتخصص هتمر عليه الكلمة مرور الكرام

لكن المتخصص خلاص قرب منك

واختصرت معاه وقت طويل

كان هيضيع في الإقناع

.

ممكن تقعد تقنع عميل إنك فاهم في البطاطس

تقعد تقنعه ساعة وما يقتنعش

.

مع إنك لو في وسط كلامك رميت كلمتين تلاتة

سبونتا . سانتانا . دايمونت

خلاص كده هوا اشترى

هوا اقتنع يعني

.

ممكن تقعد تقنع عميل

إنك فاهم في الستانلس ستيل

مع إنك ممكن تقول له

٣٠٤ . ٣١٠ . ٣١٦

بس خلاص

.

دي زي الأرقام السرية للخزنة كده

خلاص الخزنة اتفتحت

.

ممكن تكلم عميل عن الورق

فتقول له

كرافت . فلوت . دوبلكس . كوشيه

شكرا

هوا اشترى

.

ممكن تكلم عميل عن الخشب الكونتر

فتقول له

جود وود . فيرست وود

شكرا

.

ممكن تكلم عميل عن الأسمدة فتقول له

NPK

بس خلاص

خلصت

.

ممكن تكلم عميل عن الاسطمبات

فتقول له

الشجرة . الطوارد . الزلاقات

خلاص

خلصت

.

امبارح بكلم عميل عن الكيماويات

فقلت له

برايون . فلور . جاكوب . يارا

بس خلاص

شكرا

.

دي حاجة كده زي ما تقول لحد في الموساد

( خالتي بتسلم عليك )

خلاص خلصت

جهز نفسك عشان تطلع على ديمونة عدل

.

طبعا ده مش هييجي من يوم وليلة

وإنتا عشان تعرف الطلاسم دي

هتحتاج سنين

.

لكن أنا بقول لك

لو إنتا عارفها

فإنتا معاك آداة إقناع قوية جدا

هتختصر عليك الطريق

ليه ما بتستخدمهاش

.

وطبعا لو إنتا مدعي

واستخدمت الكلمات دي كأدوات للنصب

مش الإقناع

فتأكد إن الطريق قصير قبل ما تتكشف

.

الإقناع بيكون بقيمة حقيقية

لكن لو هتقنع الناس بالوهم

فده نصب

.

أخيرا

فيه شوية ملحوظات على التكنيك ده

.

أولا

ما تسرفش في الكلام ده

وإلا العميل بدل ما قلقه يزول

ويبتدي يتطمن

هتلاقيه رجع يقلق تاني وبقى متوتر

ومتوجس منك

لإنه هيحس إنك بتنسج حواليه شبكة نصب

.

إحنا عاوزين الموضوع يبدو عفوي

حاجة كده زي ما تقول لواحد صاحبك

صورني وأنا مش واخد بالي

.

أنا ممكن أكون عارف ١٠ كلمات ونس

واستخدم كلمة واحدة

عشان ما أخوفش العميل

.

وكقاعدة عامة

اللي بيجي ب ١

بلاش تصرف عليه ٢

.

لو كان كشف كارت واحد كافي

بلاش تكشف الكارت التاني

بلاش توعد وعدين

لو كان وعد واحد كافي

بلاش تلزم نفسك بشرطين

لو كان شرط واحد كافي

.

دي قيود . فاختر أخفها

طالما أنك تنوي الوفاء

بينما النصاب مش فارق معاه

.

يعني اختيار أقل القيود هو دلالة على الوفاء

مش العكس

لإن اللي ناوي على الخيانة

هيسرف في الوعود

.

ثانيا

أنا ما يفرقش معايا عوجة لسانك

دا غير إنه حرام أصلا

واسمه في الشرع ( التفيهق )

إلا إنه في البيزنس قد يكون دلالة على الإفلاس

.

يعني مش عشان تطمني

إنك فاهم في فلترة المياه

فتقول خلاص بقى أنا هاستخدم كلمات الونس

فتقوم قايل لي ( ووتا ) . أو ( وادر )

كده أنا خفت يعني ؟!

بالعكس

كده أنا شايفك مفلس

.

قول ( ووطر ) عادي

زي ما كلنا اتعلمناها في التعليم المجاني

بس قول لي معاها RO

كده أنا اشتريت

.

أقول لك

قول لي ( التناضح العكسي )

كده أنا اشتريت بردو

لكن أنا مش هاشتري بووتا ووادر

.

مش شرط الكلام يكون أجنبي يعني

عشان أقتنع

.

إننا لو بتكلمني عن مكن الحقن وقلت لي

القادوس . الفونية . الفرن

أنا اقتنعت خلاص

مش لازم ترطن باللاوندي يعني

.

ممكن حتى تستخدم مصطلحات لا لغة لها

يعني ما تعرفش هيا عربي ولا إنجليزي

المهم إنها تكون شائعة بين أهل هذه الصنعة

.

زي في فيلم جري الوحوش

لما كان محمود عبد العزيز منجد

فكان بيستخدم تعبير ( الكستبان مأحلي )

ونور الشريف كان جواهرجي

فكان بيقول ( يافت )

.

فأنا في الورش لو سمعتك بتقول

بكوليس . تزجة . ستوبة

يبقى إنتا من الأحرار يا علي

.

ثالثا

من ضمن كلمات الونس القوية جدا

استخدام صياغات غير شائعة

أو بمعنى أصح

مخالفة للشائع عند غير المتخصصين

.

ففي مجال الأبواب المقاومة للحريق مثلا

كلمة الونس هتكون

UL10

.

لكن

أنا ما أقصدش ده

.

أنا أقصد إنه الترجمة الحرفية مثلا

لكلمة ( باب مقاوم للحريق )

هي ( Fire Resistant )

لكن أهل هذا المجال ببستخدموا كلمة

( Fire Rated )

.

فإنتا لو فاكر الموضوع إنجليزي وخلاص

وعوجة لسان

لا يا حلو

.

إذا ما كنتش دخلت المجال فعلا

مش هتعرف التعبيرات المستخدمة

في هذا المجال

.

لو هتقول مثلا إن الباب ده تم اختباره

طبقا لل UL10

فالترجمة الحرفية هي

According to UL10

بينما التعبير المستخدم هو

Against UL10

.

رابعا

لو إنتا مش عارف الكلمات العميقة في المجال

ما تستخدمش الكلمات السطحية

وتظن إنها هتقوم بنفس الدور

.

بالعكس

دي هتعطي انطباع إنك مدعي

.

يعني مثلا

مش عشان تقنعني

إنك احتكيت بسوق المقاولات

فتقوم قايل لي

النيل ومختار إبراهيم وأوراسكوم

ما كل المقاولين العرب عارفين الأسماء دي

.

لكن قول لي

صبور وباخوم وعساف

دول مصريين على فكرة مش إسرائيليين

هههههههه

.

خامسا والأخيرة

لو مش عارف قول مش عارف

لو مش عارف يعني إيه ستوبة مثلا

اسأل عادي

.

ستوبة يعني خلقة أو قماشة قديمة

بتستخدم لمسح الزيت في الورش

.

أنا سمعت كلمة الرواح

في قصيدة عن دمياط

بتوصف النجار وتقول

تشوفه ع الرواح . تقول طبيب جراح

.

ففضلت ما استخدمهاش

لحد ما قابلت حد صديقي من دمياط

وسألته عنها

-

فقال لي الحاجة اللي رواحها حلو

يعني فيها خلوصات مظبوطة

فراكبة مستريحة

-

وصديق آخر علّق وقال

إنّ الرواح جزء من بنك النجّار

بيكون متجهّز بشكل جيّد للعمل

.

بين الرابوه والتخانة . ليه الجميل محتار

وحبيبي آخر قيامة . عازف على منشار

.

آهي رابوه وتخانة دي كلمات ونس

.

لكن ما تستخدمهاش إلا لو عارف معناها

وما تأمنش على حاجة مش فاهمها

ما تهزش دماغك وخلاص يعني

.

لو اللي قدامك قال تعبير إننا مش فاهمه

وقفه واستفسر منه

.

وبالمناسبة

ممكن . وده من قمة الخبث يعني

إن اللي قدامك يلاقيك بتهز دماغك

يقوم رامي لك معلومة غلط

.

لو فضلت تهز دماغك

يبقى قوم يا ابن ال.... يا نصاب

.

فلا تستحي من إنك تسأل

أو تقول ما أعرفش

.

مرة كنت بصور مصنع معروض للبيع

وفي وسط الكلام

صاحب المصنع قال لي

المتر هنا أغلى من المتوسط

لإن دي في الأصل منطقة تخصيصها مخازن

وزي ما إنتا عارف المخازن أغلى من المصانع

.

فأنا في الوقت ده

ما كنتش أعرف المعلومة دي

فقلت له ما أعرفش

.

لإنه ممكن يكون بيختبرني أساسا

عاوز يعرف أنا سمسار على حق يعني

ولا ما أعرفش حاجة

.

وأنا ما كنتش أعرف النقطة دي

فقلت ما أعرفهاش

.

فكده هوا حتى لو كان عامل لي كمين

فأنا عديت منه

لكن لو كنت هزيت دماغي وخلاص

يبقى دا نصاب

.

خلاصة الموضوع

أنا بكلم حد عنده الخبرة فعلا

ولكن بكلمه عن حسن استخدامها

.

مش بكلم واحد ما عندوش خبرة

عشان أعلمه إزاي يدعي الخبرة