لو مش مصدّق هدفك - مش هيتحقّق إن شاء الله

-

في نقاشي مع أحد الأصدقاء اللي كان شغّال في تسويق العقارات

هوّا متواضع الحال يعني - يعني عايش في شقّة قيمتها مثلا 500 ألف جنيه

لكنّه بيبيع وحدات سكنيّة قيمتها ملايين

-

قلت له ( لو حضرتك مش مقتنع إنّ حدّ ممكن يدفع ملايين في وحدة سكنيّة - عمرك ما هتعرف تبيعها له )

ممكن تكون انتا عايش في وحدة سكنيّة قيمتها 500 ألف جنيه - لو شفت إنّه من السفاهة إنّ حدّ يشتري فيلّا ب 5 مليون جنيه - عمرك ما هتعرف تبيعها له

إنتا نفسيّا من جوّا هتبقى بتقول له ( ما تشتريش )

-

لازم تقتنع إنّك لو جالك 5 مليون جنيه دلوقتي - هتكون أوّل حاجة تعملها إنّك تشتري الفيلّا اللي بتسوّق ليها دي

حتّى لو ما كنتش هتعمل كده - لكن لازم تبرمج عقلك الباطن على كده

-

البرمجة في العقل الباطن دي - هتنعكس على تعبيراتك وانتا بتبيع - فهينتقل الاقتناع الداخليّ اللي جوّاك ده للعميل

-

لكن !!

لو عقلك الباطن شايف إنّها سفاهة إنّك تدفع المبلغ ده في الوحدة دي - هينتقل نفس الشعور للعميل لا إراديّا منّك

وتبدأ تستغرب العميل بيتراجع عن البيعة بعد ما يقابلك ليه ؟!!!

-

عشان كده شركات التسويق العقاريّ - بتنقّي شباب في المبيعات - شكلهم عايش في فيلل أصلا - عشان ينقلوا الشعور ده للمشتري - إنّه العادي جدّا إنّك يكون عندك فيلّا - أمّال إيه - دا دا الطبيعي يا فندم

-

نفس الكلام قابلني النهارده في استشارة على الواتس !!

العميل عاوز يعمل توسّع في المصنع ويجيب مكن جديد

-

فبسأله - مبيعاتك السنوية لمّا تعمل التوسّع هتوصل لكام

قال لي يعني في اليوم 2000 علبة

-

يعني مبيعاتك السنوية هتوصل كام

قال لي يعني العلبة ب 40 جنيه

-

يعني مبيعاتك السنوية هتوصل لكام

قال لي يعني في الشهر حوالي 3 مليون جنيه

-

أيوه يعني كام في السنة

قال لي يعني من 30 ل 40 مليون جنيه

-

أنا كنت ممكن أضرب الأرقام دي في بعضها واوصل للرقم

لكن انا متعمّد أسأله بالطريقة دي

لإنّي حاسس إنّه هوّا شخصيّا [#مش\_مصدّق\_الأرقام](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B4_%D9%85%D8%B5%D8%AF%D9%91%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B1%D9%82%D8%A7%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVf8rKM7W1sgsApGXOJWf0YGUaODcYamAYMJo-VDUDq4_181pF_7TNMMxYGipoLSM0Hyd_XcZbR_slJE0uK16ve-0EMlWHNZfCC-C-ISpoWr07FToE3-o-ry3NpFP7sl-scSlHbrimUjV7Epfs6HdbfoGG9UaYfBJUlMXvNX2jiQK1AUi4Onp_Ep0qWPPXLfMA&__tn__=*NK-R) !!!

-

قلت أتأكّد

قلت له يعني صافي الربح السنويّ هيوصل لكام

قال لي يعني 10 ل 15 %

-

يعني كام ؟

قال لي يعني من 3 ل 4 مليون

-

ممكن حضرتك تعتبر الموضوع بسيط - لكنّه يحتوي على إشارة نفسيّة واضحة جدّا

العميل ده ((((( مش مصدّق نفسه )))))

-

الماكينة اللي هيجيبها سعرها مليون جنيه

هتحقّق صافي ربح 4 مليون في السنة

يبقى بأيّ منطق بتسألني تشتريها ولّا ما تشتريهاش ؟!

بمنطق إنّه ( مش مصدّق )

-

أصلي خايف من العمالة

-

هنا العقل الباطن بيداري على السبب الحقيقيّ ( عدم تصديق الرقم ) - باصطناع سبب تاني للعميل يتحجّج بيه عشان يقدر يتراجع عن الموضوع ويلاقي مبرّر يقوله لنفسه أحسن من مبرّر إنّه ( خايف )

-

العقل الباطن ما يحبّش يشوف نفسه في صورة وحشة - مش حابب يشوف نفسه ( خايف )

فهيتصرّف ويطلّع لك سبب خارجيّ - خارج عن إرادتك - عيب في الآخرين ( عيب في العمّال )

-

عشان كده بدأت سلسلة ( مرزوقيّات في البيزنس ) بالكلام عن موضوع العقل الباطن وتأثيره على الإنسان