

# رحلة الثراء

تمرد على الحياة

حمودة بجزينسكي





**عِش حياتك كما تريدها أن تكون ...**

كتيب صغير سهل القراءة

ولكن ذو قيمة

## تحذير

هذا الكتاب هو عمل يخضع للحماية بموجب قانون حق المؤلف والحقوق المجاورة.

الاستخدام غير المصرح به للكتاب سيعرض الجاني للعواقب القانونية.

وفقا للقانون. يعاقب بالسجن لمدة تصل إلى سنتين ، أو بعقوبة غرامة مالية ، كل من القانونين 116 و 117 من قانون حق المؤلف والحقوق المجاورة ، والتوزيع غير المرخص به والتسجيل أو إعادة الإنتاج غير المرخص بهما لنشر عمل شخص آخر.

حقوق المؤلف وحقوق الملكية للكتاب تعود إلى حمودة بجيجينسكي



# المحتويات

المقدمة

عقلية المليونير

كيف تكون منتج وفعال؟

فن البيع والاقناع

كيف الأغنياء يصنعون المال حتى وهم نائمون؟



## المقدمة

هل تساءلت يوماً كيف تصبح ثري؟ هل جربت البدء في مشروعك الخاص ولكن لم تحصل على الثراء؟

هل تساءلت يوماً كيف يفكر الأثرياء؟

ما هي المهارات الأساسية التي يركز عليها الأثرياء؟ هل من الممكن ان تصبح ثرياً يوماً ما؟

ان النجاح او الثراء او أي شيء تطمح في الوصول اليه له طريقة خاصة ... وخطوات ... اذا اتبعتها سوف تحقق تلك النتيجة ...

مثل الطباخ الماهر الذي يستطيع عمل قالب الكيك ... انت ايضاً يمكنك عمل ذلك القالب ... اذا عرفت المكونات اللازمة وطريقة تطبيق تلك المكونات ... سوف تحصل على قالب من الكيك .. ولكن ليس بنفس الطعم والجودة, ومن المعلوم انه سوف تستطيع تحقيق نفس النتيجة ... وسوف تستطيع ان تحصل على نفس الطعم ... مع المحاولة والتكرار مرة تقليل السكر و مرة تضبط مقدار الملح وبعدها سوف تحصل على نفس النتائج تماماً

وهذا الكتاب يعطيك المكونات والخطوات اللازمة ... لتحصيل الثراء

واهم المهارات التي يجب عليك البدء في تعلمها... مهما كان مجال عملك...

لن أقوم بإطالة المقدمة وجعلها مملة مثل باقي الكتب سوف اختصر قدر الإمكان لأنني أعرف ... أن بعد قراءتك للكتاب سوف تعرف أن الوقت هو الشيء الوحيد الذي لا يمكن تعويضه ...

**والشيء الأسوأ أننا نتقاضى المال مقابل عدد ساعات العمل ...**

**دعنا نبدأ بتجهيز وتنزيل نظام لعقلية المليونير**



# (طريقة التفكير)

## كيف يفكر الأثرياء؟

دعنا نتفق أولاً أن جميع الأثرياء يفكرون بطريقة مختلفة جداً عن الطريقة التي يفكر بها باقي البشر . هم يفكرون بمنظور مختلف جداً تماماً ... ونتيجة تلك الطريقة في التفكير يحصلون على النتائج ...

ما أود ان أقوله... ( ما أنت عليه الآن "وضعك الحالي" هو بسبب تفكيرك السابق مما أدى الى النتيجة الحالية)

وذلك بسبب أن الأفكار تولد المشاعر ( سواء كانت مشاعر إيجابية او سلبية)

والمشاعر ستولد الأفعال

والأفعال ستؤدي الى النتيجة

كلام جيد الآن قد تتساءل ولكن ماذا يجب علي أن أفعل ؟ كيف يجب علي أن أفكر؟

إذا كنت تسعى لتحقيق الثراء والحرية المالية يتوجب عليك أولاً تغيير طريقة تفكيرك السلبية اتجاه الثراء و الأموال ,وتلك الأفكار مكتسبة سواء من البيئة المحيطة بك او من العائلة...

..مثل

- المال لا يشتري السعادة

- المال شر

- الأثرياء لصوص

- المال لا ينمو على الشجر

- ...المال سيجعلني شخص سيئ الخ

... عليك بحذف تلك الأفكار الآن ...استبدلها بـ

- المال يشتري السعادة (شيئاً مؤكداً)

- المال يعطيك الخيارات

- المال يمنحك الحرية

- المال يعطيك مقدرة على مساعدة الآخرين الخ ...

هناك فقط 6% أثرياء و 94% ممن هم يعانون من وظائفهم وحياتهم المادية ...

أن تذهب كل صباح وانت غير راضي عن حياتك وعن عملك ... ابدأ بفعل شيء حيال ذلك توقف عن اللوم ابدأ بتعلم أشياء جديدة حاول ان تقدم شيء ذي قيمة للعالم ...

أنا لن أقوم بوعدك بعد قراءتك لذلك الكتاب أنك سوف تصبح ثري ولكن اذا طبقت ما فيه سوف تكون نسبة نجاحك عالية كي تصبح واحد منهم.

دعني أسألك هل معظم تلك الأفكار السلبية عن المال والأثرياء تأتي من ال 6% أو من ال 94% من عامة البشر؟

إذاً ابدأ بمراقبة أفكارك منذ الآن

**المتأملون...الحالمون فوق السحاب**

التفكير وحده لا يكفي ... يجب تحويل تلك الأفكار الى مشاعر ومن ثم ترجمتها الى أفعال ... اذا كنت من الأشخاص الذين يكتفون فقط بجلسات التأمل والتفكير لتحقيق الثراء ...فقط ان تجلس وتطفئ الإضاءة و فكر بإيجابية تجاه المال و تأمل ...وتقول في نفسك " نعم أرى المال يتساقط ...وانا سعيد جداً

ظناً أنه سيتساقط عليك المال وسيأتي المال من كل اتجاه...

هنا جيد قد فكرت بطريقة جيدة وولدت لديك المشاعر (السعادة) يجب ان تضعها في الفعل

دعني أوضح لك الأمر بمثال

اذا كنت شخص تعاني من السمنة وتريد أن تحصل على جسم رشيق ومثالي... هل يكفي أن تجلس وتتطفئ !!! الأضواء وتتأمل؟ وفي نفس الوقت أنت مازلت تذهب وتأكل كل يوم وجبات سريعة؟

**فقط ضع ما تريد ان تصل اليه في التنفيذ الآن**

**لتحصل على النتيجة التي تريدها**



## معوقات تحويل المشاعر الى أفعال

1. الحساسية والتأثر بآراء الغير: طور ثقتك بنفسك لا تأبه بآراء الناس ما تريده انت يختلف عن ما يريدونه.

2. الخوف من التغيير: اخرج من دائرة الراحة الخاصة بك.. لأن ماتريد تحقيقه موجود خارج دائرة الراحة والأمان.

3. عدم اتخاذ القرار(التأجيل): تابع القراءة وستعرف الجواب في الفصل الثاني كيف تكون شخص منتج

4. البيئة وقراءة الكتب : الأصدقاء الموجودون في بيئتك والكتب التي تقرأها هو ما سوف تصبح عليه - في الثلاث سنوات القادمة ابدأ الآن بإحاطة نفسك بأشخاص إيجابيين وبأشخاص ناجحين وابدأ بقراءة كتاب كل شهر على الأقل.

5. ورقة اليانصيب:

الكثير من الناس يعيشون في وهم الربح السريع ,كيف اصبح ثري في اسرع وقت ؟ كيف اختصر تلك المسافة هذه الأفكار تشغل عقول الكثير من الناس... كما شغلت تفكيري ايضاً ولكن دعني أقول لك أن معظم من ربحوا جوائز اليانصيب أفلسوا بعد سنتين او 3 سنوات بالكثير ...لماذا؟

لأنهم لا يعرفون كيف تدار كميات كبيرة من المال

ولكن هل سمعت عن شخص ثري بنى ثروته بنفسه و اعلن افلاسه ؟ نعم يوجد العديد من الأثرياء ... أعلنوا افلاسهم ... ولكن لم يبقوا مفلسين معظمهم استردوا أموالهم التي فقدوها وزيادة عنها...

كيف ولماذا؟

لأنهم صناع المال

(يجب عليك ان تكون محترف في صناعة المال)

## انظر الى مثلث الثراء

شركة / بزنس خاص

2

صناعة المال

1

الاستثمار

3

### 1- صناعة المال

أولاً عليك ان تكون محترفاً في صناعة المال ( اذا لم تستطيع أن تجلب المال بدون مال .. لن تستطيع أن تجلب المال حتى لو كان لديك مال)

صناعة المال: تعني توظيف مهاراتك الشخصية وعلمك في كسب وتحقيق المال

أنا متأكد انك تتساءل كيف يمكن ان اصبح محترفاً في صناعة المال؟

ستصنع المال عن طريق مهاراتك الشخصية ... يجب ان تعرف فيما أنت مهتم, لتحصل على مقابل عالي من المال

وانا اعرف ان العديد ... سيسأل لكنني لا اعرف بماذا أنا مهتم !؟

وهذا يعني انك لم تجرب الكثير من الأشياء ... يجب عليك ان تجرب حتى تكتشف بماذا انت مهتم.

إبدء في استثمار نقودك على نفسك لتنمي مهاراتك في ذلك المجال ولكن بجانب المهارة التي انت مهتم بها

هناك مهارة مهمة وضرورية جداً لكل شخص ثري وهم لا يستغنون عن تلك المهارة أبداً وإذا اردت ان تحقق الثراء يجب عليك ان تتعلمها وتحترفها وهي (مهارة البيع وفن الإقناع) بدون تلك المهارة لن تستطيع أن تحقق

الثراء. (وهي الوسيط الذي سيحول ما تعلمته الى مال)

## 2- بناء الشركة او البزنس الخاص بك

بعد ان تحترف مهارة البيع وفن الاقناع ...وتحترف في المجال الذي تهتم به يمكنك الآن البدء في فتح البزنس الخاص بك في المجال الذي درسته سابقاً وتوظف مهارتك وتوظف مهارات أشخاص ممن يبادلون وقتهم بالمال لتحقيق المزيد من المال ... لشركتك...

## 3- الاستثمار

وبعد تحقيق العنصرين السابقين يمكنك البدء في الاستثمار...هنا سوف تكون واثق ولن تخاف ان تعود الى وظيفتك اذا ما خسر استثمارك ...معظم الناس يبدوون الاستثمار مباشرة بدون الاهتمام الى العنصرين السابقين.

مثال: قد يكون معك مبلغ من المال وقد تقوم باستثماره في مجال العقارات قد تضطر الى بيع عقارك بخسارة اذا احتجت ذلك المال ولكن لو بدأت بالمراحل الأولى من مثلث الثراء ... لن تكون بحاجة الى المال وتستطيع ان تدع استثماراتك حتى تنمو ...

(وتذكر دائماً مع وجود الانهيارات والأزمات هو الوقت المناسب لاقتناص الفرص)

وكل الأشياء الثمينة التي يمتلكها الأثراء ... من

ساعات فخمة

سيارات فخمة مثل الرولز رايزر , بنتلي ... الخ

كلها تأتي بعد جني أرباح الاستثمارات

وليس في المراحل الأولى من صناعة المال و بناء الشركة

الاستثمار مهم جداً ...

هو مثل ماكينة تضع فيها أموالك لتضاعفها وايضاً تحمي المال

قد تتسأل كيف يحمي الاستثمار المال؟

اذا كنت تملك مبلغ من المال في حساباتك البنكية انها مجرد قطعة من الورق لا قيمة لها تتأثر

باقتصاد الدولة ... بالتضخم وقد تصبح يوما ما قطعة من الورق ليست ذات قيمة

ولكن اذا استثمرت تلك الأموال في عقار .. أو أرض أو سبائك من الذهب

فإنها سوف تحتفظ بالقيمة ذاتها مهما حدث من أزمات وانهيارات

على سبيل المثال:

منذ عام 2010 في سوريا كنت تستطيع الشراء بـ 100 ليرة سورية

تعرفه ركوب الباص .. لحد 10 مرات

أما الآن ... أصبحت الـ 100 ليست ذات قيمة

أصبحت تشتري تعرفه ركوب في الباص لمرة واحدة

اظنك الآن فهمت ما اريد توضيحه بأهمية الاستثمار وحماية المال

HAMODA  
BRZEZINSKI

## القيمة

يجب ان تكون المهارة الذي يجب ان تتعلمها ذات قيمة تقدمها للعالم ... ف نحن كأثرياء لا نحب ان نتقاضى اجرنا بالساعة إنما نتقاضى الأجر بالنتيجة... العالم لن يعطيك مليون دولار لأنك تعمل بجهد لساعات طويلة العالم يعطيك المليون دولار مقابل شيء تقدمه ذو قيمة ... على سبيل المثال إنني ككاتب رسائل بيعيه اذا اردت كتابة رسالة بيعيه لشركة ما... فإنني لا أقوم بحساب عدد الساعات التي عملتها... إنما أتقاضى المال على النتائج قد اكتب رسالة بيعيه في أسبوع او ربما اثنين... لا يهم... طالما ان الرسالة البيعية ستحقق أعلى المبيعات (تلك القيمة التي اقدمها للشركات) انني احقق لها اعلى المبيعات لذلك مقابل تلك القيمة اتقاضى قدر كبير من المال ...

وجميع الأثرياء في الحقيقة لا يركزون على المال...ولكن يركزون على القيمة التي سوف يقدمونها للعالم

فكر بالقيمة التي ستقدمها والمال سوف يبحث عنك

الان ابدء بالتفكير أي قيمة تريد تقديمها للعالم ؟

## الإلتزام

في كثير من الأوقات كانت توجهني بعض المواقف مع أشخاص كنت أظن أنهم اقل مني ذكاء ولكنهم سبقوني الى النجاح ... وكنت اجلس وافكر إنني أقوم بالدراسة وبالاجتهد ولكن كلما ابدء في مشروع افشل ولكن ذلك الشخص بدء في مشروعه وبعد شهر سمعت عن نجاحه ... فكرت ما السبب ؟ انه الالزام ....

**تخيل معي** ان هناك أرض كبيرة ... ويتواجد تحت تلك الأرض ذهب بعمق 100 متر ...

ستقوم بأخذ مكان والحفر فيه ... وبعد حفر 20 متر ستقول ... لا يوجد ذهب في المنطقة التي انا

فيها.... وتتحرك 50 متر الى الأمام وتبدأ بالحفر وبعد حفر 40 متر تقول هنا أيضاً لا يوجد ذهب...

وتتحرك 50 متر أخرى وتقوم بالحفر 70 متر وتقول لا يوجد ذهب ... جاء شخص اخر الذي تعتقد

انه اقل ذكاءاً منك .. اختار مكانه ... وبدء بالحفر والحفر والحفر لم يتوقف .... وبعد حفر 100 متر

حصل على الذهب

**فكر بشكل صحيح... قدم قيمة ... افعل ... التزم ...**



كيف تكون منتج وفعال؟

BRZEZINSKI

هناك عنصران أساسيان يركز عليهما الأثرياء وهما :

- الإنتاج

- قدرة الوصول الى اكبر عدد من الناس : (سنتناوله في الفصل التالي)

## كيف تكون منتج؟

حتى تكون منتج يجب ان تتحكم في وقتك... وحتى تتحكم في وقتك يجب ان تتحكم في نفسك.

دخلك الشهري يعتمد على انتاجيتك...

فإذا كان انتاجك مثل انتاجي سوف تحصل على نفس مدخولي الشهري

وانا اذا كان انتاجي مثل انتاجك سوف احصل على مثل مدخولك الشهري

ما اقصده بكلمة منتج؟

باختصار هي تحويل علمك ومهارتك ووقتك الى مال

حتى تكون شخص منتج يجب عليك أولاً ان تعرف ان جميع ما تقوم به في الحياة هو عبارة عن استثمار

على سبيل المثال :

اذا اردت ان تذهب لنادي الجيم فإنك تستثمر وقتك لتحصل على صحة جيدة

اذا اردت ان تقضي وقتك مع الأصدقاء فذلك استثمار ... الدراسة استثمار ... العمل استثمار

إذاً جميع ما نقوم به استثمار طوال الوقت

مشاهدة فيلم استثمار

ألعاب الفيديو استثمار

ولكن احذر أين تقوم باستثمار وقتك

الوقت لا يساوي المال

الوقت أثمن من المال

وللأسف نحن نبيع وقتنا في وظيفة مقابل الحصول على المال

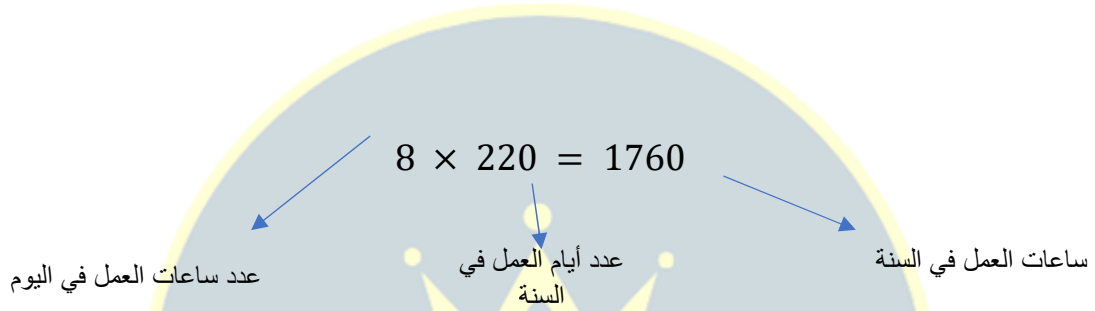
دعنا نرى كم من المال يستحق وقتك ؟

دعنا نقوم بعمل عملية حسابية بسيطة ... أعلم انك تكره الحساب وأنا ايضاً كذلك ...

لنقل ان هدفك في نهاية السنة ان تقوم بعمل 1000.000 مليون دولار او اختار المبلغ الذي تريده

وانت تعمل بشكل وسطي 8 ساعات في اليوم

وعدد أيام العمل في السنة 220 يوم



قسم 1000.000 على عدد الساعات في السنة 1760 ساعة

قم بتقسيم المبلغ الذي تريد ان تحققه كل سنة وقسمه على عدد ساعات العمل في السنة

$$1000.000 \div 1760 = 568.18$$

ولأننا كبشر لسنا اشخاص منتجين طوال اليوم نضرب الرقم بـ 3

$$1704.54 = 3 \times 568.18$$

أي كل ساعة من وقتك تكلفك **1704** دولار

فكر كم عدد الساعات التي اهدرتها على أشياء فارغة ... لعب ... مشاهدة تلفاز ... الساعات والساعات على

تطبيقات الهاتف ... (محرقة الأموال)

فكر من الآن بهذا الأسلوب ... فكر قبل مشاهدة ذلك الفيلم ... فكر قبل ان تلعب البلاي

ستيشن ... !!!

اسأل نفسك دائماً هل ما أقوم به الان يستحق فعلاً **1704** دولار في الساعة؟



وتذكر ايضاً ما قاله الدكتور إبراهيم الفقي "عش كل لحظة وكأنها آخر لحظة في حياتك".

وأيضاً أمر آخر في غاية الأهمية ... دعني اسألك سؤالاً كم مرة حاولت ان تعمل وتساعد

أشخاص بدون ان تتقاضى الاجر؟

لماذا تخجل وتشعر بعدم الراحة في طلب المال مقابل ما قدمته من خدمة؟

## السبب

لانك لا تحترم ولا تقدر وقتك !!!

ابدأ الان بتقدير وقتك ...

وقتك يكلفك الكثير من المال

لا تكن كريماً في تلك الأمور لا تكن كريماً في وقتك

أنت لا تتقاضى المال فقط من أجلك .. بل من أجلهم أيضاً

لأنهم سيقدرون ايضاً ذلك ... سيكونون أكثر جدية عندما يدفعون المال

الناس لا تقدر الأشياء ... التي تأتي بالمجان لانهم لم يتعبوا ولم يدفعوا المال للحصول عليها

**أهم العوامل لإدارة نفسك ووقتك... كن أنت المسيطر**

- يجب عليك ان توقف جميع الازعاجات التي تعيق طريقك لتحقيق ما تريد الوصول اليه ... لا تكن انت تحت السيطرة... كلما استلمت اشعار على الواتساب - الفيسبوك - الايميل تترك كل شيء وتبدأ بالمراسلات واطاعة الوقت لساعات دون ان تشعر ... أوقف الإشعارات في الهاتف ... اطلع عليها فقط عندما تريد أنت ذلك ... ليس عندما هم يريدون ذلك .

- لا تجيب على الهاتف دون نتيجة او فائدة لك (أو يمكنك الإجابة دون الاسترسال في الحديث الذي قد يمتد

لساعات دون نتيجة) يمكنك على سبيل المثال الإجابة على الهاتف ...

- أهلا فلان ... هل الموضوع الذي تريد التكم به ... يكفي لتغطيته بـ 5 دقائق ؟

- لاء ...

- اذاً يمكنك الاتصال بي في الوقت الفلاني مع السلامة.



## لماذا فن البيع؟

البيع سواء بشكل شخصي او عن طريق الهاتف ليس بالجهد والإلحاح الشديد على العميل للشراء... ونتيجة للضغط الشديد والإلحاح يهرب العميل منك او يقوم بإغلاق سماعة الهاتف اذا كنت تحاول البيع عبر الهاتف.

مهارة البيع هو فن وأسلوب, ويجب عليك ان تحترف تلك المهارة اذا اردت ان تنجح في أي مجال, انها المهارة الوحيدة التي ستحول ما تعلمته الى أموال.

مثال:

عندما تريد ان تقنع طفلك بأن يأكل التفاح بدلاً من الشوكولا (تلك عملية بيع).  
عندما تذهب لمقابلة عمل لتقنع مسؤول التوظيف انك الشخص الأنسب لتلك الوظيفة (تلك عملية بيع).  
اذا نحن نقوم بعمليات البيع والاقناع دائماً...

### أعظم اختراع في التاريخ الهاتف

"الهاتف من أقوى الأدوات التي يمكن ان تصنع منها ثروة اذا عرفت الطريقة الصحيحة لاستخدامها"

تخيل معي...

كم من الوقت والجهد والمال ستوفر اذا استطعت توظيف الهاتف لبيع المنتج او الخدمة التي تقدمها؟  
الان وفي عصرنا الحالي كل فرد يمتلك هاتف شخصي....

هناك 95% من رجال البيع الذين حاولوا البيع عبر الهاتف استقالوا عن توظيف الهاتف لصنع المال بسبب عدم معرفة الطريقة الصحيحة وعدم التخطيط لما سيحدث خلال المكالمة...

دعنا نتعمق قليلاً في ذلك.... مما تتألف عملية البيع؟

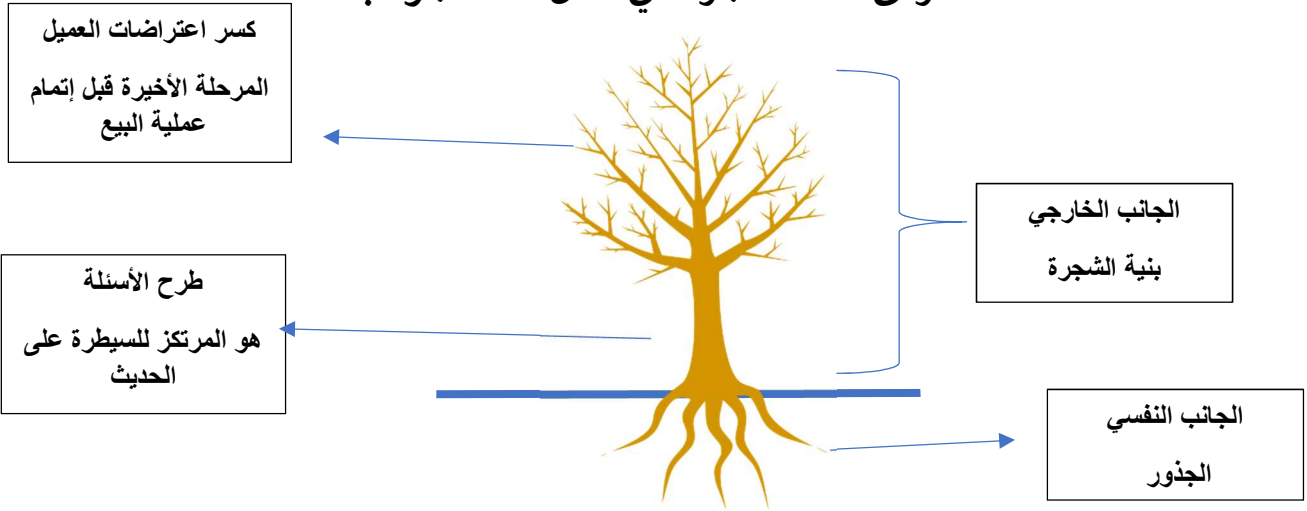
تتألف من قسمين رئيسيين :

1. القسم الأول الجانب الداخلي (النفسي).
2. القسم الثاني الجانب الخارجي وينقسم ايضاً الى قسمين:

○ فن طرح الأسئلة

○ كسر الاعتراضات

## انظر الى تلك الشجرة التي تمثل تلك الجوانب



**ملاحظة:** مهما حاولت من تطوير الجانب الخارجي من طرح أسئلة وكسر لاعتراضات العميل لن تستطيع تحقيق عملية البيع

اذا لم تقم بالتركيز أولاً على الجانب النفسي لأنه هو الأساس والجزر لعملية البيع

## الجانب النفسي:

وهو الأساس ويتكون من:

1. **الصدق:** عليك ان تكون صادق فيما تقدمه وما يصب في مصلحة العميل اذا كان المنتج الذي تقدمه لا يقدم منفعة للعميل لا تحاول إقناعه لان ذلك سينعكس ضدك في المستقبل او ربما يكتشف العميل عدم صدقك ويهرب منك.
2. **الثقة بالنفس:** نحن نحب الأشخاص الواثقين من انفسهم ونثق بهم .. تخيل معي اذا اردت ان تذهب للطبيب ( وذلك الطبيب لا يوجد لديه ثقة بنفسه ولا في ما يقوله يتلعثم بالكلام) لا اظنك سوف تذهب الى ذلك الطبيب مرة أخرى. وغالباً عدم الثقة بالنفس تأتي من عدم المعرفة أو انك تفكر بطريقة خاطئة مثال: اذا ذهبت الى عميل ما وحاولت عرض منتجك ربما تسبب له الازعاج ... يتوجب عليك التفكير بتلك الطريقة: انه يوجد لديك منتج سيحل مشكلة ما لدى العميل... والعميل سيكون سعيد بذلك.
3. **المعرفة والثقة بالمنتج:** لا يمكنك ان تباع منتج دون معرفة مزايا وعيوب ومنافع ما تباع... ويجب ان تكون ايضاً واثقاً بالمنتج والنتائج التي سيحصل عليها العميل, عليك ان تدرس وتغطي جميع جوانب المنتج الذي تقوم ببيعه.

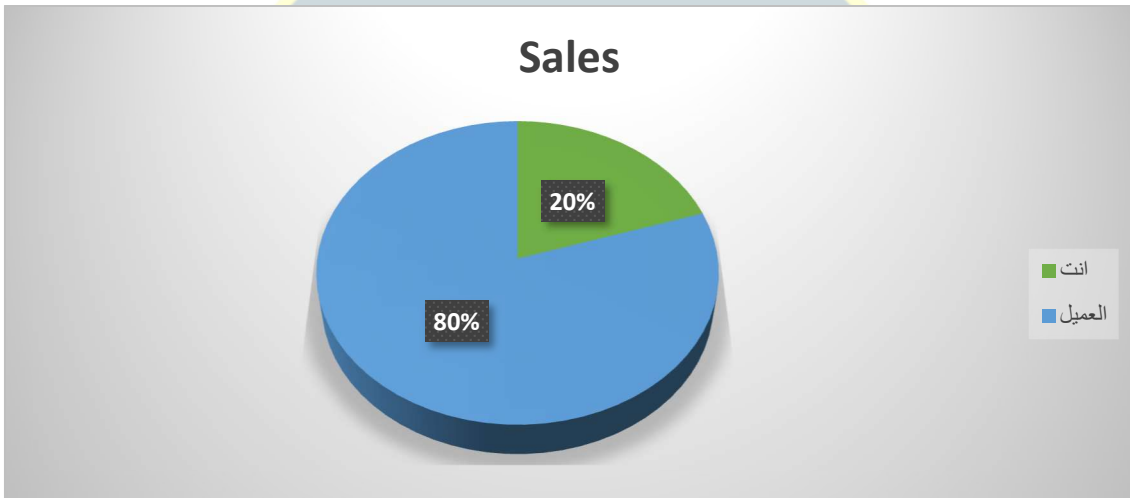
4. عدم السعي والتفكير في المكاسب المادية: لا تقم بالتفكير بالمكاسب المالية وهذا من أكثر الأخطاء الذي يقع فيها رجال البيع لان العميل سيشعر بذلك على المستوى اللاواعي ركز على القيمة التي تريد ان تقدمها للعميل.

## الجانب الخارجي:

### 1. طرح الأسئلة :

الشخص الذي يقوم بطرح الأسئلة هو الذي سيتحكم في مجرى المحادثة او المكالمة يجب ان تكون نسبة حديثك 20% من مجمل المحادثة و 80% للعميل

بمعنى اخر يجب ان تكون مستمع بنسبة 80% من مجمل المحادثة



### 2. كسر الاعتراضات:

قد تكون ولدت مشاعر الاحتياج للعميل عن طريق طرح الأسئلة لشراء المنتج ولكن يوجد لدى العميل اعتراضات يجب حلها... مثل:

- أنا لست مهتم !!!

- وجدت نفس المنتج الذي تقدمه ولكن بسعر ارخص !!!

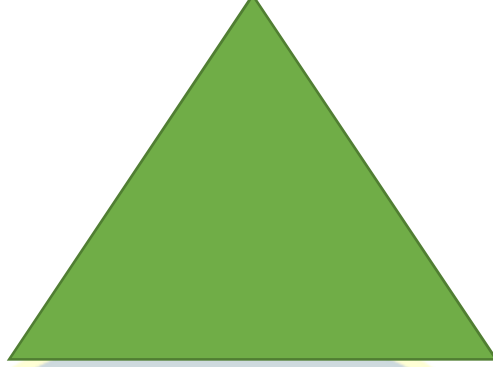
- أنا لا اثق بالمنتج او بالشركة !!!

فكر... كيف يمكن ان ترد على تلك الاعتراضات؟

ام انك ستقوم بإنهاء الحديث؟ او اغلاق المكالمة؟

# القي نظرة على مثلث فن البيع

العوامل الداخلية  
( الصدق - الثقة بالنفس - المعرفة... )



كسر الاعتراضات

طرح الأسئلة  
( للسيطرة في مجرى المحادثة -  
وتوجيه المشاعر )

وخطوات عملية البيع سواء عبر الهاتف او بشكل شخصي هي ذاتها  
ولكن معظم الناس لا تحب ان تباع وتكره البيع اصلاً

HAMODA  
BRZEZINSKI

الحقيقة هي:

اذا كنت تكره البيع فأنت بالتأكيد تعاني من الإفلاس



## الكتابة الاعلانية هي فن تحويل الكلمات المكتوبة الى أموال مقبوضة دون الحاجة الى تواجدك

هل اشتريت يوماً ما منتج وبعد ذلك اكتشفت انك لا تحتاج بالفعل الى ذلك المنتج ؟

هل اقترضت أموال بسبب انك تريد شراء منتج ما؟

هل وقعت في ذلك مراراً ومراراً ؟ ولا تعرف السبب؟

تلك قوة الكتابة الاعلانية ... التي لا يستغني عنها الأثرياء

### ما هي الكتابة الاعلانية ؟

هي طريقة متقدمة لفن البيع لا تتطلب تواجدك بشكل شخصي لتقوم بعملية البيع وانما عبر كلمات مكتوبة بطريقة معينة توجه مشاعرك لتجعلك تشتري منتج ما... وقد تكون لست بحاجة الى ذلك المنتج.

لماذا تلك المهارة مهمة جداً للأثرياء وللشركات؟

لأنها تعطيك القدرة على إيصال كلماتك لأكبر عدد من الناس

وهي نموذج مطور لفن الاقناع و البيع الفردي ...

الاقناع الفردي يكون شخص مقابل شخص 1:1

اما في الكتابة الاعلانية ستكون من شخص ربما الى ألف او مليون أو اكثر

B R Z E 1:1000 N S K I

1:1000.000

وبتلك الطريقة يصنع الأثرياء المال حتى وهم نائمون ...

تخيل معي ...

عندما يقرأون الرسالة البيعية الخاص بك ...

سيقومون بالشراء دون الحاجة لتواجدك ...

(انت لست موجود لتقنع الناس بالمنتج)

انت لست موجود لتقوم بعملية البيع هي باختصار عملية بيع اوتوماتيكية

و هنا كما يظن معظم الناس أنه بمجرد وجود تلك الفكرة الفريدة التي لم يسبقك احد اليها

سوف تقوم بتحقيق الثراء ...

انما اعطيني فكرة متوسطة ... و اعطيني تلك المهارات ... وسأقوم بصنع آلاف الدولارات منها.



## لماذا تنجح الكتابة الاعلانية في كل مرة ؟

وذلك بسبب أننا كبشر نحن عاطفيين وليس عقلانيين ... نتأثر بالعاطفة والعاطفة هي من تتحكم بنا ...  
وتلك العاطفة او المشاعر تولد الأفعال بشكل أوتوماتيكي عندما نقوم بالتأثير عليها بطريقة معينة ... ونقوم  
بالبحث عن سبب منطقي لنرضي عقولنا ... بعض الأمثلة:

• انت تشتري الملابس الخاصة بك... انت لا تريد فقط ملابس (انت تريد الستايل – الماركة التي تشعر  
فيها بشكل جيد وبشكل متميز)

• انت تشتري شقة... انت لا تريد فقط اربع حيطان وسقف (انت تشتري الأمان و الراحة و المكان التي  
تريد ان ترى فيه اطفالك تكبر)

• انت تشتري سيارة فيراري ليست لأنها سريعة ( وإنما لإرضاء الأنا الخاص بك – تريد ان تشبع رغبة  
التميز في داخلك – تريد اخذ الانتباه في الشارع)

• انت تشتري الأيفون ليس لأنه الأسرع ( بل لان شركة ابل زرعت برسالتها البيعية انك اذا ملكت ايفون  
انت من أصحاب الطبقة العلية انت شخص cool )

ومع جميع تلك الأمثلة انت تشتري بسبب العاطفة ... و تبحث على سبب منطقي عند شرائك لذلك المنتج  
مثلا أنا احب الايفون لانه سريع !!! دعني اخبرك انه ... يوجد العديد من أجهزة السامسونج السريعة

واضافة الى معلوماتك ... شاشة الايفون الخاص بك ... هي من صنع شركة سامسونج

يمكنك التحقق من تلك المعلومة على جوجل

تلك أهمية الكتابة الاعلانية التي معظم الشركات أما ان تكون على غير دراية بها أو تتجاهلها وتظن ان  
حملات التسويق هي التي ستحقق أعلى المبيعات

وتبقى معاناة للحصول على زبائن الى أن ينتهي بها الحال الى الإفلاس واغلاق المشروع

وتلك المهارة من أهم المهارات التي يجب عليك ان تتعلمها اذا اردت تحقيق الثراء

لان مهما كانت الفكرة الموجودة لديك عظيمة اذا لم تكن تعرف كيف تقنع الاخرين بها

ستكون بدون قيمة

الخاتمة

اذا كنت فعلاً تريد ان تحقق الحرية المالية ...

اذا كنت فعلاً تريد ان تقتل الخوف المالي والقلق ... اذا كنت دائم التفكير في الالتزامات ...

فقط توقف عن اللوم ... توقف عن التأجيل ...

ذلك لن يغير شيء ما لم تقم انت بذلك الان

لقد حلمت بما فيه الكافية ... حان وقت التطبيق ... ضع ما تريده في الفعل الان...

ابدأ باستثمار وقتك بالتعلم وتطوير مهاراتك

لان ذلك أفضل أنواع الاستثمار

ابدأ باستخدام مهاراتك لصنع المال

الان عرفت الطريق...

تمرد على الحياة

واصنع ثروتك

05/09/2018

حمودة بجيجينسكي

عن الكاتب:



حمودة بجيجينسكي سوري - بولندي

من أفضل الاستشاريين في فن البيع وكتابة الرسائل الاعلانية الذين يتقاضون أعلى الأجر  
عمل سابقاً في العديد من الشركات كرجل بيع عبر الهاتف...  
كاتب رسائل بيعيه للعديد من الشركات ايضاً التي حققت أعلى المبيعات  
مضارب محترف في أسواق المال العالمية  
صاحب شركة AMP REAL ESTATE للاستثمار العقاري في العاصمة البولندية وارسو



[www.Amprealestate1.com](http://www.Amprealestate1.com)



[www.Hamodab.com](http://www.Hamodab.com)

[يمكنك متابعتي على ...](#)



[www.facebook.com/HamodaBrze](http://www.facebook.com/HamodaBrze)

|

[www.instagram.com/hamoda\\_brz](http://www.instagram.com/hamoda_brz)

