احترف التسويق والمبيعات

طريق النجاح

ريادة الاعمال

OSAMA JASIM
Entrepreneur

تفكيرك مصدر مشاكلك

كيف تجد شريك حياتك؟

قبل سنوات عديدة قبل ان التقي بزوجتي جلست مع احد الاشخاص الذين اثق بكلامهم وتجاربهم في الحياة وسألته سؤالا مهما جدا.

كيف اجد الزوجة الصالحة لتكون شريك حياتي؟
كنت اظن انه سوف يجيبني اجابة طويلة ويعطيني خطوات وطرق ومواصفات يجب أن تتوفر فيها لكن اجابته جعلتني افكر كثيرا وابتسمت وقلت له شكرا من كل قلبي.

اجابته كانت, كن رجلا صالحا وسترى الزوجة الصالحة.

بعد كل هذه السنوات وبعد كل تجاربي في الحياة العملية ايضا اكتشفت أن ما قاله كان قانونا في الحياة وهو أن تفكر كيف ما يفكر من تريده لكي تعرف أين تجده.

فلو اردت البحث عن شريك حياتك المثقف مثلا فعليك أن تفكر مثل المثقفين وان تبدا بتثقيف نفسك وحينها ستعرف المثقفين من بعيد لانك الان تستطيع تمييزهم.

لو انك تبحث عن شريك حياتك الرياضي الرشيق فلا يمكن ان تكون انت مفرط السمنة لأنك لا تلتقي بالرياضيين الرشيقين في مطاعم الوجبات السريعة, لكن عندما تقرر ان تكون رشيقا فانت ستذهب مباشرة الى الصالات الرياضية وهنا تحديدا تلتقي بالرياضيين على سبيل المثال.

انظر إلى المشاهير, من يصاحبون؟ المشاهير!
انظر الى الأغنياء, من يصاحبون؟ الأغنياء!
انظر الى الرياضيين, من يصاحبون؟ الرياضيين!
انظر إلى الفقراء, من يصاحبون؟ الفقراء!

انظر الى المتذمرين, من يصاحبون؟ المتذمرين!

هذا الموضوع ينطبق على ريادة الاعمال, اذا اردت ان تكون غنيا فلا يمكنك أن تفكر كالفقراء وتريد ان تكون غنيا وان تتكلم مع الأغنياء, لا يمكن أن تبحث عن المجاني وانت تريد كسب المال, ما تريده لأجل نفسك يجب أن تقبله على غيرك.

لو اردت مثلا ان تبيع منتجا على الإنترنت فعليك أن تكون مستعدا لشراء منتجات من الانترنت بنفسك.

من التجارب الشخصية لي هي اننا اعطينا مواعيد كثيرة بالمجان لاستشارات في ريادة الأعمال, نعطي خيارات مجانية واخرى مدفوعة لوقت أطول, الذين يدفعون لأجلها تراهم حريصين عليها ويأتون بالدقيقة الواحدة جاهزين بكل اسئلتهم ويريدون أن يخرجوا بافضل معلومات منها, أما من لا يدفع شيئا بالغالب تراه لا يأتي أساسا على الموعد وبعد ساعات يتواصل ويقول اعتذر نسيت وقت الموعد.

ودوراتي العديدة خلال السنوات, عندما تكون الدورة مجانية ترى الكثيرين يشتركون لكن لا احد يتابعها لكن عندما تكون مدفوعة فالعدد القليل الذي يسجل فيها ينهيها كلها ويبدا يستفسر عن كل نقطة فيها.

المجان سيء جدا جدا ليس لمن يبيع لكن لمن يشتري لانه يبقيه على نفس تفكيره ولا يعطيه الإحساس بالمسؤولية تجاه ما أراده.

اذا كنت تريد ان تصبح غنيا فعليك أن تفكر مثل الاغنياء وان لم تكن غنيا بعد, بعد ما تعلمته الان استطيع ان اقول لك اهلا بك معي الى الطريق الصحيح في ريادة الأعمال.

النجاح يؤدي إلى التعب

هل تظن أن النجاح يعني التعب والإرهاق وعدم النوم وفقدان العلاقات مع الأهل والأصدقاء؟

اذا كان جوابك نعم فدعني ادهشك أن هذا هو نفسه تعريف الفشل؟ الفشل هو التعب والإرهاق وعدم النوم وفقدان العلاقات مع الأهل والأصدقاء, كيف تظن أن النجاح والفشل أصبح لديهما نفس التعريف والخصائص؟ الا تظن ان مفاهيمنا خطأ عن الموضوع إذا؟ كم من موضوع آخر لدينا مفهوم خاطئ عليه؟

ماذا تعرف عن الأغنياء؟ غالب الناس سيقولون, بخلاء, جشعون, لا يهتمون بأحد, احيانا ياتي الكلام ايضا فيقول أحدهم, بالتاكيد أتى بأمواله بطريقة غير مشروعة فكيف لاي أحد أن يصبح ثريا اساسا, لا يعرفون كيف ينفقون أموالهم والعديد غيره من الأمور السوداوية والسلبية جدا.

ماذا تعرف عن المال نفسه؟ الأغنياء أخذوا كل المال في العالم ولم يعد هناك ما يكفي للفقراء, هل سمعت بهذا الكلام او ما يشبهه من قبل؟ او هل سمعت بمن يقول ان المال هو مصدر الشر وأن من يصبح لديه المال يصبح شخصا مختلفا؟ المال غيره ولم يعد كما كان والمال سيغيرك, اظن ان هذه العبارات مألوفة لديك.

الآن السؤال المهم هو, إذا كنت تظن أن النجاح هو نفسه الفشل, هل ستحاول ولو بخطوة واحدة الاقتراب منه؟ بالطبع لا.
إذا كنت تظن ان الاغنياء أشرار و جشعون وطماعين فهل تود أن تكون منهم؟ بالطبع لا.
إذا كنت تظن أن المال يغير البشر ويجعلهم سيئين وأشرار, هل تود الحصول عليه؟ بالطبع لا.

لماذا معرفة هذه الأمور مهمة جدا؟
لأن 80% من الموضوع هو طريقة التفكير والـ 20% الباقية هي العمل بهذه الافكار, اذا كنت تظن أن السفر الجوي غير آمن وتقع فيه الكثير من الحوادث فبكل تاكيد انت لن تركب الطائرة وإن ركبتها فكل همك هو متى تنزل منها باسرع وقت وتبقى مرتبكا وخائفا طوال الطريق, لكن المشكلة ان في الواقع السفر الجوي هو أأمن طريقة سفر على الإطلاق, لكن لانها امنة جدا عندما تحدث حادثة في رحلة معينة في أي مكان في العالم يتم مباشرة إذاعتها ونشرها في كل مكان, تخيل لو تم ذلك مع كل حادثة سير؟

المقصود في الموضوع انك لديك أفكار غير حقيقية تجعلك تخاف وتتجنب امورا انت تحتاج اليها, وانت تفعل ذلك بشكل واعي أو غير واعي, تجنبك للطائرة بسبب الخوف منها احيانا يكون بلا إدراك تام للموضوع, فالشخص يقول أنا لا أحب ركوب الطائرة لكن لا يذكر لماذا ومنذ متى وكيف بدأ ذلك.

لكن ما دخل هذا بريادة الأعمال اساسا؟
ريادة الأعمال هو الموضوع نفسه مع الطائرة, وقد تظن الموضوع مضحك لكن بالغالب قد أتتك فرص كثيرة للحصول على المال لكنك قلت لا شكرا, انا مرتاح ولا اريد المزيد من المال, بالطبع انت لم ترفض المال بشكل حرفي لكنك رفضت امرا ياتي لك بالمال بطريقة واعية او غير واعية, فكر ملياً في الموضوع, كم فرصة أتتك لتحصل على عمل كبير أو عمل تجاري كبير وانت بنفسك قلت لنفسك ان هذا العمل لا يناسبني وسيكون فيه مشاكل لي وسيحصل لي كذا وكذا وكذا وان الامر لا يستحق ثم تترك الموضوع تماما؟ الم تسال نفسك يوما لماذا لم تأخذ تلك الفرصة؟ ولماذا لم تقبل ذلك العرض؟ لماذا لم تبدأ ذلك العمل التجاري, هل خطر في بالك انك كنت خائفا من الموضوع بسبب فكرة غير حقيقية؟

الجذور تولد الثمار

الجذور تولد الثمار, احفظ هذه العبارة جيداً, صورتك عن نفسك وعن الامور التي تريدها وافكارك حولها وحول المواضيع التي في حياتك هي الجذور, إذا لم تقم بتحسين الجذور فالثمار دائما تعطيك نفس النتيجة.

هل تعرف شخصا يقول أنا عصبي طوال الوقت؟ ربما تكون أنت نفسك, أنا عصبي لا تتكلموا معي, انا عصبي احذروا مني, انا عصبي الان, انا عصبي بسببك, أنا عصبي بسبب العمل, احزر ماذا, هذا الشخص الذي يقول انه عصبي طوال الوقت فهو قد جعل الجذور موضوع العصبية, ماذا تظن الثمار تكون؟ عصبية دائمية في كل الحالات والمواقف, لكي اثبت لك هذا الموضوع, انا اخذت الاتجاه المعاكس لهذا الشخص منذ تحديدا سبعة سنوات, بدأت بالقول أنا هادئ جدا, مهما كان الموقف اقول لنفسي ولغيري ولكل الناس, انا هادئ جدا لا يمكنك ازعاجي, أنا هادئ جدا مهما قلت لي, أنا هادئ جدا مهما واجهتني من مشاكل, بعد تكرار الموضوع لعدة أشهر لم اعد بحاجة لقول الموضوع لان الجذور تغيرت وصورتي عن نفسي اصبحت اني هادئ جدا لاني قلت لنفسي ولغيري اني هادئ جدا لفترة من الزمن وهكذا بنيت عادة جديدة في داخلي وهذه الجذور اخرجت لي ثمارا

اسمها الهدوء, والى اليوم في كل الحالات, مهما كانت سيئة, انا الهادئ الغير قابل للازعاج, لاني بكل بساطة اقنعت نفسي اني انسان هادئ واعطيت لتفكيري هذه الجذور, بهذه الطريقة اصبحت لا ارادايا اتخذ قرارات تؤدي للهدوء, لان دماغي في أي حالة اواجهها يرجع الى الجذور وينظر كيف يجب ان اتصرف ويرى اني انسان هادئ وهذا يعني ان علي ان اتعامل مع الموضوع بناء على صورتي الشخصية في داخلي فأكون هادئا.

دعني اخبرك عن الكذبة التي صدقها صاحبها, هل تعلم أن الدماغ لا يفرق بين الخيال والواقع؟ هذه حقيقة, دماغك لا يستطيع التفريق بين الخيال والواقع, هل جربت من قبل أن تغمض عينيك وتتخيل ليمونة حامضة جدا, وانت تمسكها بيديك وتبدا باكلها, اذا لم تقم بذلك من قبل, فقم بذلك الآن وسوف تستشعر حموضتها في لسانك مع انك لم تاكل ليمونة على الاطلاق انما تخيلت انك تاكلها لا أكثر, هذا هو ما نتكلم عنه تحديدا, الدماغ لا يفرق بين الخيال والواقع, وهذا يعني انك يمكن ان تكذب على الدماغ الى ان يصدق الكذبة فتصبح الكذبة حقيقة, نرجع للمثال السابق, لو أن الشخص العصبي بدأ بالقول أنه شخص هادئ مع نفسه ومع غيره ومع الجميع لفترة من الزمن, فكل مرة يقول فيها أنا هادئ الدماغ مجبر على تخيل نفسه وهو هادئ لأن الدماغ يفكر مباشرة ويتخيل ما تقوله, فأنت ترى نفسك بوضعية الهدوء عندما تقول ذلك, أعط لنفسك هذا التخيل مرات عديدة على فترة من الزمن وسترى ان صورتك عن نفسك في دماغك تصبح انك هادئ وليس انك عصبي, مع أنك رأيت نفسك مرات كثيرة جدا انك عصبي في الواقع, لكن بما أنه لا فرق بين الخيال والواقع فإن رؤية نفسك في مخيلتك بأنك هادئ ستلغي صورتك العصبية بشكل كامل.

مجددا لماذا نتكلم عن العصبية والهدوء في كتاب يفترض به أن يكون لريادة الأعمال؟
لأنه بكل بساطة, طريقة قيامك بأمر معين في حياتك, هي تحديدا طريقة قيامك بكل شيء في حياتك.

إذا كنت تملك في تفكيرك صورةً مشوهة عن الأغنياء فأنت بلا شعور منك تبدأ بالابتعاد عن الوصول للغنى, ترفض كل فرصة تاتيك لتصبح غنيا, لان دماغك يرفض ان يكون مثلهم, وهنا ناتي ونقول عليك ان تغير هذه الجذور لكي تحصل على ثمار مختلفة, لو كانت جذورك تقول انك غني فتبدأ بالحصول والدخول في كل فرصة تقربك من الغنى بدلا من رفضها لأسباب انت تظنها مقنعة وهي ليست على الإطلاق.

ماذا عن المال؟ أنا احب ان اتكلم عن المال كما اتكلم عن الصداقات, إذا كنت تظن أن الشخص الذي تريد ان يكون صديقك يساعد اشخاصا سيئين لفعل امور سيئة جدا هل تود ان يكون صديقك من الاساس؟ بالطبع لا, ستحاول الابتعاد عنه قدر الامكان, تحديدا الموضوع نفسه مع المال, إذا كنت تظن أن المال فقط يساعد الأغنياء لفعل امور سيئة فأنت بكل تاكيد لا تريد ان يكون المال معك لكي لا تفعل انت ايضا امورا سيئة, صدقني قد يكون هذا تفكيرك وانت اساسا لا تدري أن هذا تفكيرك, لكن عندما تسأل نفسك مثلا, لماذا انا اكره فلانا الغني, وانت تنظر اليه بنظرة كره ولكن الرجل طيب مع الجميع, ستعرف ان السبب الوحيد هو انك ترى ان الغنى والمال امور سيئة وهذا تحديدا ما يمنعك من الوصول إليهما وهذا تحديدا ما نريد التخلص منه لأن هذا هو أحد الطرق للفشل في ريادة الأعمال.

تأكد أن المال ليس إلا وسيلة تكبر فيها أفعال البشر, الشخص السيئ مع المال سيكون شخصا سيئا يستخدمها لأغراض سيئة, والشخص الجيد مع المال سيكون شخصا جيدا يستخدم المال لأغراض جيدة, فالموضوع ليس المال وإنما الشخص الذي يملكها, اذا كنت انت شخصا سيئا وحصلت على المال, فأنت شخص سيء مع مال كثير وهنا عليك ان تفكر من جديد في تغير نفسك, لكن اذا كنت انت انسانا جيدا وحصلت على المال فأنت شخص جيد مع الكثير من المال, وستقوم بجعل الحياة مكان أفضل لكثير من الناس بهذا المال, لهذا عليك ان تعمل لاجل المال بكل ما لديك من قدرات.

أحبب المال لكي تستطيع ان تصاحبه, فلا يوجد شخص يصاحب شخصا لا يحبه.

قل معي, سأصبح غنيا لمساعدة الفقراء, سأصبح غنيا لكي اجعل اهلي سعداء, ساصبح غنيا لكي اصل لهدفي, سأصبح غنيا لاني استطيع ان اكون افضل وانا غني.

ابدأ بالاطلاع كيف أن المال يمكن أن يجعل الحياة أفضل وليس أسوأ, يمكن أن يجمع لم الاسرة وليس تفريقها, يمكن أن يأتي لك بالراحة والنوم الهانئ وليس العكس.

كيف ترى أمورا لم تكن تراها من قبل

هل لاحظت هذه القصة الغريبة في حياتك؟ أمر لم يكن يخطر على بالك فجاة أصبح في بالك, تكلمت مع صديق حوله واصبح الموضوع في كل مكان حولك؟

لنقل أنك تريد شراء سيارة, وكنت تناقش صديقك عن نوعها, ثم وصلتم انك تريد ان تشتري سيارة Mercedes سوداء مثلا مع ان السيارة لم تكن في بالك من قبل لكن الان صديقك اقنعك فيها وانت اقتنعت واصبحت تفكر فيها, انتهى النقاش وخرجت أنت الى الشارع واذا بسيارة Mercedes سوداء واقفة بجانب الشارع, أمر غريب! ركبت سيارتك وانت تسير في الشارع واذا بسيارة Mercedes سوداء في كل مكان, يمكنك رؤية سيارة Mercedes سوداء كل نصف دقيقة تخرج من مكان, تتعجب من الموضوع لانك لم تكن تراها بهذا القدر من قبل وتصبح تتسائل ماذا حدث اليوم لماذا السيارة التي تكلمت عنها أصبحت كثيرة فجأة؟

هذا الموضوع قد حصل معك بكل تأكيد في أمور كثيرة وليس سيارة معينة مثلا, ربما تكلمت عن لون معين مثل اللون الأحمر وفجاة أصبحت ترى الاحمر في كل مكان أو تكلمت مثلا عن دراجة هوائية وافضل مثال من كل هذه الامثلة, إسأل امرأة حامل عندما تخرج للتسوق في مجمع تجاري, كم امرأة حامل رايتي هناك؟ ستقول لك الكثير ولا ادري مالسبب, فجاة كل النساء أصبحن حوامل معي في نفس الوقت, زوجتي نهال أثناء فترة الحمل كانت ترى النساء الحوامل في كل مكان و تنبهني عليهم لاني انا لم اكن اراهم اساسا, لكن هي كانت تراقبهم لا اراديا, إذا ما القصة؟

القصة ليست أن العالم يتغير حولك عندما تفكر في شيء معين, إنما رؤيتك للعالم تتغير بشكل كلي, غير الجذور تغير الواقع, غير الرؤية تتغير الأمور التي تراها, السيارة ال Mercedes السوداء كانت دائما موجودة بنفس العدد لكن انت لم تكن اساسا تضعها في تفكيرك فلم تنتبه انها هناك لانها لم تكن مهمة بالنسبة لك, الى حين انها اصبحت مهمة أصبحت تحفظ اماكنها وتراقبها وتعدها في كل مكان, نفس الموضوع مع المراة الحامل, لم يكن يخطر في بالها اطلاقا كيف انها ستكون حامل, وعندما أصبحت هي حامل أصبح دماغها يبحث ويراقب كل امراة حامل ويعطيها تنبيها مباشراً, انظري امراة حامل مثلك, اذا نعود ونقول, أنت لا تستطيع تغير العالم حولك بمجرد التفكير, لكن يمكنك ان تغير رؤيتك للعالم حولك بتغير التفكير, وإذا رأيت العالم بشكل مختلف فبكل تأكيد ستقوم باتخاذ قرارات مختلفة مما تؤدي الى تغير العالم بشكل فعلي حولك.

من قال لك أن ما تظنه صحيح؟

فعلا من قال أن ما تظنه صحيح؟ مثلا من قال ان مليون دولار مبلغ كبير؟ ومن قال ان العمل من المنزل غير ممكن؟ من قال ان المال لا يأتي إلا بتعب وجهد؟ من قال ومن قال ومن قال؟

دعني اعطيك الان حقائقا يمكنك ملاحظتها بنفسك في الحياة, وسوف أبدا بقصتي انا مع واحدة من الأقوال التي كانت تشدني للأسفل لسنوات طويلة من الزمن.

والدي دائما يردد باستمرار جملة إن المال لا يأتي بلا تعب بصيغ مختلفة تأتي احيانا انا تعبت جدا لأجل هذا المال, انا اتعب كل يوم لاجل أن آتي بالمال, انا اذا لم اتعب لأجل المال لن يبقى لدينا شيء, المغزى من الكلام ان والدي دائما في كلامه يربط كلمتين معا, التعب و المال, فانا كبرت مع هاتين الكلمتين على انهما جزء لا يتجزأ من بعضهما البعض, هذا تحديدا ما رأيت والدي عليه أيضا لكن لم أكن منتبها الى امر مهم جدا وهو كيف أن هذه الجذور ستغير فعليا حياتي.

عندما بدأت بالبحث عن طرق كسب المال كان تفكيري فقط في كل أمر متعب, كنت ابحث عن التعب لان هذا كان في قاموسي, اذا اردت المال ابحث عن التعب, فعليا بدأت بالبحث عن التعب, كيف اعمل وكيف اذهب وكيف اتعب لكي احصل على المال وفوق ذلك كنت دائما أحرص على التركيز على قدر قليل من المال وليس الكثير, تسألني لماذا؟ هل أنت مجنون؟ انا اريد مالا لكن لا اريد الكثير من التعب بالطبع, فكنت ابحث عن قليل من المال, ما يكفيني فقط لأن هذا في قاموسي يعني القليل من التعب أيضا, دعني اقول لك الان كم ان هذا الموضوع على انه محزن فهو مضحك بنفس الوقت, الشخص بهذه الجذور من الأفكار إذا أتته فرصة لعمل بتعب أقل بمال أكثر يرفضها مباشرة, لانه لا يجد فيها تعباً كفاية وإن كان يرى أن لديه مالا أكثر مع الفرصة التي اتته لكنه يصبح خائفا من هذه الفرصة بشدة لان تعبها اقل, يحس فورا بعدم الاطمئنان لأنه لا يرى تعبا كفاية, وهذا الامر يصبح واضحا أكثر عندما تعلم ان والدي ووالدتي يعملان نفس العمل مع ذلك فوالدي دائما تعب في عمله ووالدتي تذهب للعمل وتأتي وتقوم بالكثير من الاعمال في المنزل ايضا ولا تشعر بالتعب من الموضوع, والدي يريد الذهاب الى العمل كل يوم, كل يوم بما فيها أيام العطل, اذا بقينا يومين فى المنزل لأي عطلة كانت يصبح يتذمر من طول العطلة وهذا الأمر كان يدهشني إلى أن فهمت ان الموضوع هو انه لا يريد ان يحس بالراحة لفترة طويلة لأنه بدون تعب يحس انه يخسر مالا لانه بكل بساطة قرنهما ببعض, وقعت انا في نفس الفخ سنوات طويلة وانا

ابحث عن مال يناسب ما اريد ان ابذله من تعب لا أكثر, فإذا حصلت على المال الكافي اعتبر المزيد من المال غير مناسب لي لأنه يعني مزيدا من التعب, ورفضت كثيرا من الفرص بسبب انها تعطيني مزيدا من المال لكن انا رؤيتي لها انها مزيد من التعب وإن لم تكن اساسا مزيدا من التعب في الأصل.

لكن إعلم أني أحب والدي ولم أقل ذلك إلا كتوضيح لنقطة مهمة في جذور أفكاره.

الآن دعنا نفهم الموضوع بشكل اكبر مع السؤال التالي, هل تظن أن الشخص لا يستحق ان يحصل على المال إذا لم يتعب لأجله؟

اذا كان جوابك نعم فانت مخطئ وعليك ان تعلم انك مخطئ وأن تقتنع انك مخطئ لأن هذا يوقعك في نفس الفخ الذي كنت انا فيه لسنوات, دعني اطرح عليك مثالا عن الموضوع, شخص ثري بجهده وتعبه طول حياته له ولد واحد, الثري اتى اجله وتوفي الى رحمة الله, الولد ورث عن والده الكثير من الأموال والبيوت التي كان والده قد قام بتاجيرها, الولد الان يملك اموالا كثيرة وفوقها كل شهر يأتيه اموال كثيرة من البيوت التي قام والده بتأجيرها, هل نعتبر الآن ان هذه الاموال غير مشروعة لأنه لم يتعب لأجلها ولم يكد فيها؟ او نقول انه شخص سيء حصل على امواله بدون تعب؟

شخص آخر اكتشف ان في أرضه ذهباً وأتت شركة تنقيب وأخذ منهم مبلغا ضخما من المال مقابل تنقيب الأرض واستخراج الذهب لهم, الرجل هذا لم يقم بعمل أي شي فيه جهد, هل نقول ان المال الكثير هذا غير مشروع او أنه شخص سيء حصل على ماله بدون تعب؟

هناك من سيقول ان المثالين السابقين هما لشخصين محظوظين لا أكثر, ما رايك اذا بشخص قام بالتعب خمس سنوات في بناء شركة كبيرة ثم أصبح مديرا عليها فقط, يأتي إليها مرة في الاسبوع ليطلع على آخر المستجدات ويحصل على مبالغ كبيرة جدا منها, هو تعب لخمس سنوات فقط, ربما لا يتعب مدى الحياة بعدها وهو يحصل على المبالغ الكبيرة منها, هل امواله التي بدأ يحصل عليها بدون تعب هي غير مشروعة وأنه شخص سيء؟

بعد المثالين السابقين لنتكلم عن ريادة الأعمال, في ريادة الأعمال تقوم بالعمل على نفسك والتعب ثم بعد فترة تحصل على فرصة أفضل مثلا تجد شريكا لك في عملك التجاري ويدخل الشريك

ويقل التعب لكن في نفس الوقت يزيد الربح, بعد فترة اخرى العمل التجاري يكبر اكثر ويصبح لديك شركاء وموظفون ومستثمرون, التعب يقل والربح يكثر, هل نقول ان المال هذا غير مشروع؟ بالعكس هذا هو ما نتكلم عنه بالتعب على نفسك, المشكلة إذا كنت تظن أن المال يجب أن يأتي بتعب فأنت ترفض كل هذه الفرص لا ارادياً وتظن انها لن تاتي بالمال لان التعب فيها يقل.

ما اريد الوصول اليه هو بكل بساطة, لا يوجد أي صلة بين التعب والمال واي شخص يقول لك عكس ذلك فهو واقع في فخ التعب ليس الا وسترى الموضوع واضح في حياته ايضا, اذا قمنا بالتخلص من هذا الوهم ستصبح خياراتنا افضل بكثير جدا, بل وستصبح فعليا قادرا على الوصول للثراء, مشكلة الفخ هذا أنه لا يوجد انسان يستطيع ان يتعب للثراء لأن الانسان جهده محدود, واذا كانت وسيلته الوحيدة للحصول على المال هي بالتعب فهذا يعني انه مستحيل ان يصل للتعب المطلوب لكي يحصل على الثراء, وعندها فالثراء مستحيل, لهذا الآن من هذه اللحظة عليك أن تعلم أنه لا يوجد صلة بين التعب والمال, لأننا في طريق الثراء وريادة الأعمال.

المال مرتبط بماذا إذا؟

المال مرتبط بالمسؤولية, لنشرح الموضوع ايضا من قصتي الشخصية, كنت مبرمج تطبيقات لسنوات من الزمن وكنت احصل على العديد من المشاريع للعمل عليها من عملاء كثر, المشكلة هنا اني كنت واقعا في فخ التعب وان علي ان اتعب لكي احصل على المال, فكانت الطلبات تكثر ولا أستطيع تلبيتها لاني لا استطيع ان اتعب اكثر من ما اتعبه الآن, بل اسوا من ذلك كنت فعلا أضع نفسي في تعب اكثر من ما استطيعه وبسبب ذلك, لا اعطي نتائج صحيحة للعميل وخسرت العديد من العملاء بهذا الشكل, ليس لاني مبرمج سيء, بل لاني انسان امتلك قدرة محددة ولا يمكن تجاوزها, رغبتي في الوصول للثراء ورؤيتي أن المال ياتي بالتعب جعلتني اتعب لحد الانهيار مع ذلك لا احصل على جزء صغير جدا جدا من ما أحلم به, فكنت انهار اكثر لاني لم اعلم ما هي المشكلة, ظننت اني افعل ما هو مطلوب للوصول لكني لا اصل, بدأت بالبحث والتعلم والاطلاع على رجال الأعمال وكيف يتم الموضوع واكتشفت أن التعب ليس هو الحل بعد سنوات من التعب, لكن كيف غيرت ذلك؟ الجواب بكل بساطة هو معرفتي ان المال مرتبط بشكل مباشر مع المسؤولية.

المسؤولية

ماذا أعني بالمسؤولية؟ كنت اظن اولا ان عملائي ياتون الي لأنهم يريدون مني انا ان ابرمج لهم واظن انك الان تظن ذلك ايضا اذا كنت في أي عمل تجاري تقوم بالعمل فيه انت لوحدك كمصمم او مبرمج او اي مهنة اخرى, تظن ان الناس تاتي اليك لاجلك انت, لكن الحقيقة ليست كما تظن.

ما هي حقيقة الأمر إذا؟
الحقيقة أن عملائي كانوا يأتون إلي لكي يحصلوا على النتيجة المتوقعة مني لا أكثر, هذا يعني انه ليس من شروط الموضوع ان اعمل انا بنفسي على الموضوع, قد تقول لي ومالفرق؟ أليست النتيجة المتوقعة منك هي نفسها رغبة عملائك منك بالعمل لهم؟ اقول لك لا ابدا, بدلا من ان ابرمج انا شخصيا كنت انا شخصيا اكون مسؤولا أمام العميل عن المشروع وليس العمل عليه, لكن اقوم باعطاء المشروع وإسناده الى مبرمج آخر, فكر الان, هل انا اتعب في هذه العملية؟ لا ابدا انما انا اتحمل المسؤولية فقط أمام العميل, التعب ارسلته لشخص آخر مقابل المال, والنتيجة هي أن العميل راضي والمبرمج راضي وانا قبلهم راضي وسعيد لأني بدأت بالحصول على الربح بدون تعب, لكن بمسؤولية, إذا اخترت المبرمج الخطأ في العمل فأنا من اقف في وجه العميل واعتذر واكون في موقف لا احسد عليه لاني انا من تحملت المسؤولية.

السؤال المهم هنا, لكل انسان قدرة محددة للتعب فاذا تعبت جدا فبكل تاكيد جسدك لن يتحمل وستنهار كليا وقد تذهب للمستشفى وتبقى أياما تتعافى من الإرهاق الحاد, لكن ماذا عن المسؤولية؟ هل للإنسان حد معين للمسؤولية إذا تجاوزها سينهار؟ جواب هذا السؤال هو ما غير حياتي بشكل كلي, حيث انه لا يوجد حدود للمسؤولية فانا استطيع ان احصل على 100 مشروع واتابع 100 مبرمج في نفس الوقت, وهذا يعني إذا كان المال مرتبطاً بالمسؤولية فانا استطيع الحصول على المال بلا حدود لاني قرنته بأمر بلا حدود.

النتيجة التي حصلت عليها هي اني كنت اعمل على مشروعين برمجيين في الشهر واحيانا يكون أحدهما كبيرا ومن التعب لا استطيع انهاء الآخر واخسر العميل واكون في توتر وضغط كبير جدا, لكن بعد ان قلبت المعادلة وأصبحت اتحمل المسؤولية وتعلمت كيف أوظف غيري للعمل على المواضيع التي انا اتحمل المسؤولية عليها, أصبحت استلم 20 مشروعا في نفس الوقت لكن لا اقوم بتنفيذ اي مشروع منهم, اقوم بتوزيعهم على المبرمجين الذين وظفتهم, فوق ذلك كنت

اتعب من المتابعة للمبرمجين لكن عدت الى نفس القانون, استبدل التعب بمسؤولية أكبر, فقمت بتوظيف مدير مشاريع يقوم بمتابعة المبرمجين على المشاريع وكنت فقط اقوم بالتواصل مع العملاء, ولكن أيضا رايت اني في تعب من التواصل, فقررت ان اقوم بتنفيذ نفس القانون واستبدال التعب بالمسؤولية وقمت بتوظيف شخص للتواصل مع العملاء, كل الذي بقي لدي هو تحمل مسؤولية كل هؤلاء الأشخاص في شركتي والتأكد أن كل واحد منهم يقول بعمله وعندما يحصل خطا معين لا اقوم بلوم احد بل ارجع اللوم على نفسي, عندما يكون هناك عميل منزعج انا شخصيا اقوم بالتواصل معه واعتذر منه وابدا بالتعامل مع مشكلته, تعب قليل لكن مسؤولية كبيرة أدت الى ربح كبير, بتغير المبدأ وتغير الجذور حصلت على ثمار مختلفة والآن أعمل على الجذور بشكل افضل لكي احصل على ثمار تكون أضعاف سابقتها.

الا تظن انه حان الوقت لتغير الجذور لكي تحصل انت ايضا على ثمار مختلفة؟

لكي تكون على دراية أكبر, تذكر أن ما تكلمنا عنه سابقا من الجذور السلبية يمكن أن يكون على أشكال مختلفة وكثيرة وليس واحدة او اثنان, ربما جذورك تقول انك لا يمكنك الحصول على مبلغ أكبر من 1,000 دولار في الشهر وربما جذورك تقول انك لا تستطيع ان تحصل على أكثر من 10,000$ في الشهر ولهذا جذورك تشدك للوراء اذا اتت الفرصة للحصول على هكذا مبالغ, هل تريد ان تعرف ما هي الجذور الموجودة في تفكير الأثرياء؟

جذور تفكير الأثرياء مهمة جدا اننا نفهمها.
جذورهم تقول انهم لا يمكنهم أن يحصلوا على أقل من 100,000$ في الشهر مثلا, لاحظ اني ذكرت أقل وليس أكثر, الفرق بين الثري وغيره أن الثري لا يفكر في مبلغ معين كأقصى رقم يمكنه الوصول إليه بل يفكر في رقم ويقول ان هذا اقل رقم يمكنه الحصول عليه, لان اقل من ذلك يعتبر فشلا بالنسبة له, لهذا دائما جذوره تشده للحصول على ارقام اكبر من الرقم في ذهنه, بعكس الفقير الذي تشده جذوره للحصول على ارقام اقل, اظن الموضوع اصبح واضحا الان.

ما هي جذورك؟ ماذا تقول لك؟ ما هو المبلغ الذي تستطيع الحصول عليه شهريا في تفكيرك؟ اذا لم تستطع ان تقتنع انك يمكنك الحصول على مبلغ أكبر من ذلك فلن تستطيع ان تقنع اي شخص لاعطائك المال الكافي ليوصلك الى اكثر من ذلك.

جذورك قد تكون كأنما تقود سيارة مع نسيان رفع المكابح.
تخيل ان جذورك تشدك الى 1,000 دولار في الشهر فقط, سترى ان تفكيرك وقدراتك دائما تضعف كلما اقتربت منه, فلو كنت في المبيعات مثلا ووصلت الى بيع 90 قطعة في عشرة أيام على ربح 10 دولار للقطعة, يعني وصلت الى 900 دولار, ستجد فجأه تأتيك رغبة ملحة بالراحة وتبدأ بالراحة الى نهاية الشهر وتجد في النهاية أنك لم تتجاوز المبلغ الذي في جذورك, لانك لا اراديا تظن أنك لا تستطيع تجاوزه فلا تحاول اساسا ان تتجاوزه, لهذا وإن حصلت على الفرصة لكي تحصل على مبلغ أكبر ستقوم لا اراديا بإعطاء اعذار كيف انك لا تستطيع الحصول على هذه الفرصة وترفضها.

ما هو الحل إذا؟ عليك ان تعلم ان هذه الارقام صغيرة جدا, اذا اقتنعت ان هذه المبالغ صغيرة ولا تكفي لك وقلت هذا الموضوع لنفسك ولغيرك لمدة من الزمن فمثل ما جعلنا العصبي هادئ، نستطيع أن نقوم ببناء جذور جديدة تقول ان 1,000 دولار مبلغ بسيط وتغير الجذور الى 10,000 دولار وتستمر في هذه المعادلة, أيضا ملاحظة مهمة, لا تقم بتغير الجذور بشكل جذري وكبير مرة واحدة, اذا كنت ترى ان جذورك تشدك لل 1,000 دولار, لا تحاول تغييرها مباشرة لل 1,000,000 دولار, ابدا بأرقام أصغر شيئا فشيئا 2,000 دولار, ثم بعد فترة 5,000 دولار, ثم بعدها 10,000 دولار وسترى بعد وصولك الى هذه الارقام ان الموضوع اسهل واسهل للوصول الى ارقام اعلى واعلى.

إذا كنت تحتاج الى مساعدة خاصة في موضوع جذور تفكيرك, تواصل معي ويمكن أن نحدد وقتا للتكلم حول الموضوع معا.

لا تفعل ذلك

ما هي اول كلمة تعلمتها من والديك؟

قد تجيب اجوبة عديدة لكن انت محق فقط عندما تدرك أن اول كلمة تعلمتها فعليا من والديك هي كلمة "لا".

لا تفعل
لا تقترب منها
لا تلمسها

لا انها ساخنة

أظنك أخذت الفكرة ان اول كلمة فعليا تعلمتها هي كلمة لا واتت من والديك.

عندما كبرت قليلا عرفت أن كلمة لا هذه كانت محبة لك, جعلك هذا سعيدا بان والديك قالوا لك لا واصبحت بكل تأكيد تثق في كلامهم وتثق في كلمة لا على أنها تعني أنك تقترب من خطر.

كبرت اكثر واردت ان تدخل في مشروع تجاري وفجاة اصبحت تسمع كلمة لا من كل مكان وعقلك يقول لك بما اني سمعت كلمة لا فانا اذا اقترب من خطر وعلي التراجع فتتراجع لا ارادیا عن ما قد يغير حياتك بالكامل الى الافضل ليس لاي منطق بل لانك سمعت كلمة لا.

على سبيل المثال, انت تريد ان تبدأ مشروعا تجاريا على الانترنت, والدك يقول لك لا هذا المشروع فاشل وانت تاخذ الموضوع وتصدق انه فاشل وتبتعد عن الخطر لأن والدك قال لا كما كان يقول لك لا عندما كنت تقترب من مقبس الكهرباء تريد إمساكه.

المشكلة ان والدك فعليا يعرف ان مقبس الكهرباء خطر لأنه امر بسيط عليه معرفته لكن عندما قال لا لبدء مشروع تجاري على الانترنت فهو يقولها لأنه لا يعرف عن الموضوع شيئا.

اظن الفكرة وصلتك, كلمة لا ليست بالضرورة ابتعادا عن خطر بعد الان, قد تكون ابتعادا عن المجهول بالنسبة لمن حولك لكن تذكر ان حتى هاتفك الذي تستعمله الآن في يدك ذات يوم كان مجهولا وكان لا.

الخلاصة, لا تجعل كلمة لا توقفك عن ما ترى مستقبلك فيه, إذا كانت اللا أتت من الخوف من المجهول فابذل جهدك في تعلمه لكي يكون واضحا وتعرف طريقك فيه وتقنع من يقول لا بانه مخطئ بدلا من ان تصدقه وتبقى بلا تقدم.

الطرق السهلة حولك.

أغلب الناس يبحثون عن الطريق السهل والسريع للحصول على المال لهذا يقعون في فخ أكبر من الفخ الأول, وهو الخسارة السريعة.

إذا كنت تريد ان تصبح ثريا في اسبوع او شهر فانت تبحث عن المستحيل, ربما تسمع بشخص أصبح غنيا في العملات الرقمية في أسبوع واحد, وتسمع اخر ربح الكثير في صفقة واحدة وشخص آخر قام ببيع شركته بيوم واحد لشركة عملاقة وأصبح ثريا, لكن ما لا تعرفه هو أن الشخص الذي أصبح غنيا في العملات الرقمية, كان يراقب ويدرس العملات الرقمية لسنوات حتى تعلم كيف يختار الوقت المناسب فيها, والذي حصل على صفقة مميزة في مشروعه التجاري كان يخطط للحصول على هذه الصفقة منذ سنوات ايضا, والشخص الذي باع شركته وأصبح ثريا, اخذ سنوات يبني هذه الشركة من الأساس, المغزى من الموضوع, اذا كنت تبحث عن النهايات السعيدة فعليك أن تعيش القصة الطويلة قبلها مهما كانت تحتاج من صبر وتحمل ومسؤولية.

فمهما تظن أنك تحتاج المال بأسرع وقت, عليك ان تعطي لنفسك سنة وسنتين وثلاث لكي تحصل على حلمك, لكن إبدا اليوم لكي تحصل عليه حينه.

أفضل وقت للبدء هو الأمس, وثاني أفضل وقت للبدء هو اليوم, فلماذا تتأخر أكثر؟

الأعذار اللامنتهية

انت لا تعرف كيف هي حالتي وحياتي, انا لدي عائلة ومسؤوليات, انا لا املك الوقت الكافي, أنا في حالة يرثى لها, انا وانا وانا, اذا كنت من أصحاب الأعذار فأغلق هذا الكتاب وأصدر عذرا لماذا لم تكمل هذا الكتاب, اذا كنت قد أصدرت اعذاراً من قبل فلن يصعب عليك ان تجد عذرا لعدم انهاء الكتاب هذا.

مازلت تقرأ؟ اذا انت تريد فعليا ان تحسن من حياتك, لنقم بذلك اذاً.

هل تعلم أن الأعذار كلها واهية وأن أصلها يأتي من الخوف المتخفي خلفها؟ عندما تقول لشخص لماذا لا تبدا عملك الحر, يقول لك ومن أين أجلب الوقت الكافي لذلك, انا اعمل من الصباح الى المساء وارجع الى المنزل ارتاح قليلا, لاحظ أنه بنفسه اعطاك الجواب, الجواب ليس انه لا يملك الوقت إنما انه لا يريد ان يلغي وقت راحته في المساء من اجل ان يبدا عملا حرا فهو يحب ان يرتاح في المساء بعد يوم طويل, لكن كل من دخل العمل الحر عمل ليلا نهارا لكي يصل وهذا هو

الطبيعي في الموضوع, فنقول ان هذا العذر إنما هو عذر واهي وما خلفه هو خوف من التضحية بوقت الراحة في المساء.

شخص اخر يقول انا لدي فرصة كبيرة للنجاح لكن للاسف علي ان اسافر الى دولة اخرى للحصول عليها وانا لدي اولاد, هذا عذر واهي, السبب ان هذا الشخص لن يترك اولاده للابد إنما لفترة معينة فقط, و بالغالب فهو يستطيع ان يركب طائرة واحدة في اقل من يوم ويكون مع أولاده من جديد, لكنه خائف في داخله من الموضوع فجعل العذر امامه هو الأولاد, مع أن نفس الشخص هذا لو مرض على سبيل المثال ستراه يسافر مباشرة الى دولة اخرى ويتعالج وقد يبقى اشهرا طويلة ولا يقول انا لن اذهب للعلاج لان لدي اولاد, إذاً فالعذر واهي جدا والمصيبة الاكبر اذا كان الموضوع مفيدا لأولاده ايضا, فهناك مثلا من الناس يعيش في الدول الفقيرة أو في الدول التي لا يستطيع أن يجد فيها عملا مناسبا له او لا يجد عملا على الاطلاق, فيرضى باي عمل مهما كان لكي يحصل على لقمة العيش, ولا يسافر بحجة الأولاد مع ان بقائه مع اولاده لم يغير من حياتهم شيئا, دائما اقولها الغريق لا يقدم اي خدمة لمن حوله من الغريقين, اذا كنت تغرق مع اولادك فأخرج بنفسك واحصل على عمل افضل وان كان هذا يعني ان تكون بعيدا عنهم لفترة, كي تستطيع أن تنقذهم هم ايضا بعدها, الغريق لا ينقذ غيره من الغرق.

شخص آخر تواصل معي يقول, انا لدي مشروع تجاري وهو في طريق النجاح فعلا, لكنه يحتاج الى وقت وجهد لهذا اريد ان ابيعه, هل تستطيع مساعدتي؟
قلت له مباشرة, انت تقول انه في طور النجاح وان مربحه ممتاز, لماذا تبيعه؟
اجابني اجابة صادمة وقال, لاني طالب جامعي ولا أستطيع التركيز في دراستي.

الا تظن ان هذا العذر واهي فعلا؟

الشخص هذا لم يفضل الدراسة الجامعية على المشروع التجاري لا انت مخطئ, انما فضل اصدقائه على المشروع, لانه يريد ان يكمل الدراسة الآن كي يبقى مع اصدقائه في نفس المرحلة, والا كان يستطيع أن يؤجل السنة الدراسية التي هو فيها ويكمل مشروعه التجاري وينجح فيه بعدها يمكن ان يوظف مديرا عليه ويكمل دراسته, لكن الخوف من فقدان اصدقائه لانه سيكون في مرحلة اخرى هو ما جعله يفكر في ترك المشروع بالكامل وبيعه بثمن بخس.

أعذار واهية جدا قد تدمر حياتك بالكامل لهذا احذر منها, لا تجعل خوفك من أمر غير حقيقي يوقف حياتك, فاصدقائك لن يتركوك لانك في مرحلة متأخرة عنهم واذا فعلوا فهم ليسوا اصدقائك بالاصل.

من تعرف يفكر بنفس الطريقة؟ أوقفه فورا!

كيف اعرف ما اريد وما يمكنني النجاح فيه؟

الكثيرون كانوا ينادونني بالمحظوظ لاني بكل بساطة اكتشفت ما انا بارع فيه وهو البرمجة على حسب قولهم, لكن دعني أقول لك حقيقة الأمر.

انا بدات بالهندسة الكهربائية في المنزل منذ أن كنت صغيرا, كنت أحب اللعب بالاجهزة, تفكيكها وتعديلها وصنع امور جديدة منها, حتى اني صنعت مكناسة صغيرة تسير ذاتيا بشكل عشوائي مرة, ثم انتقلت الى علوم الفضاء واحببت تعلم كل شيء عن الفضاء وفيزياء الفضاء وكل ما يخصها, وعندما اقول انتقلت فانا اقصد اني بقيت لمدة طويلة اقوم بالموضوع إلى أن انتقلت, اخذت مدة طويلة ايضا في علوم الفضاء ثم اكتشفت ان طريقها مسدود لي ايضا كوني من العراق في وقتٍ كان العراق غير صالح لأي من هذه المجالات.

انتقلت الى تصميم الصور على الفوتوشوب على الحاسوب وبقيت مدة طويلة عليه فعليا واحببت الموضوع جدا لكن ايضا لم اجد فرصة فيه, انتقلت الى التصميم ثلاثي الابعاد وتعلمت برامج مثل 3Ds Max تصميم الاجسام ثلاثية الابعاد والأفلام ثلاثية الابعاد, ايضا لم اجد فيها رغبتي وشغفي فانتقلت الى برمجة الفيروسات واساليب الاختراق لفترة, ايضا لم اجد فيها شغفي, انتقلت الى برمجة التطبيقات وهنا احببت الموضوع واستمريت في الموضوع وارسلت اول مشروع لي الى سوق التطبيقات ثم عندما أتت الفرصة لفتح شركتي وإدارتها بدلا من البرمجة بنفسي اخذت الطريق الجديد وانا الان شغفي في ريادة الأعمال بغض النظر عن المجال.

خلاصة الموضوع باختصار انه لا يوجد موضوع معين تختاره ثم تبدع فيه مباشرة, عليك أن تجرب اموراً عديدة وكثيرة ثم سترى أنك منجذب لواحدة منها وتبدع فيها, ايضا عليك دائما أن تكون متقبلا للتغير والفرص حين تأتي فلا تنغلق على مجال واحد فقط.

هناك من قال لي انه حاول تعلم البرمجة لسنوات لكنه لم يفلح, جوابي بكل بساطة البرمجة ليست لك, اذهب وتعلم امرا اخر, اذا لم تنجح في أمر معين, هذا لا يعني انك فاشل, انما فقط يعني انك ناجح في امر اخر لكن ليس هذا الأمر الذي انت فيه.

لكن كيف تعلم ما انت مبدع فيه؟
جواب هذا السؤال يكون بسؤال آخر, كيف تعلم أي طعام يعجبك؟
عن طريق تجربة الطعام و تجربة مختلف أنواع الأطعمة ستحدد أي طعام يعجبك منهم وتسمي واحدا منهم بطعامك المفضل, افعل نفس الموضوع اذا, جرب العديد من الأعمال ثم حدد ما هو العمل المفضل لديك والذي رأيته مناسبا لك وتستطيع أن تبلغ القمة فيه.

اكتشف أموراً جديدة كل يوم فأنت لا تعرف أي أفكار قد تحصل عليها من تجربتك الجديدة, الحياة مليئة بالفرص والأفكار لكنها لن تاتي اليك الا اذا تحركت تجاهها.

شركة Smart Angle وصلت اسمها من فيلم Big hero 6, اما لعبتي الاولى Directing Zone على متجر التطبيقات اتيت بفكرتها بعد أن لعبت لعبة Duet, اغلب نجاحاتي أتت بعد فشل وهي ايضا تجارب جديدة مثل فشلي في إنشاء لعبتي الثانية فانتقلت إلى برمجة التطبيقات وفشلي في انشاء فريقي الأول للشركة لأنجح في المرة الثانية, حتى اني لم اعرف اني استطيع كتابة الشعر حتى قمت بتجربة كتابته.

لهذا قبل ان تقول لي لا اعرف ماذا افعل وماذا ابدا ولا اي مجال مناسب لي, قل لي كم امرا جربت؟

اذا كنت تحب افلام الاكشن فجرب الكوميديا واذا كنت تحب اكل اللحم فجرب أن تكون نباتيا لفترة (قمت بذلك بنفسي), ربما انت شخص لا تحب الاختلاط بالناس لكن ما رأيك أن تلزم نفسك بالخروج قليلا.

لم اكن اعلم اني ساحب الانمي الياباني بشكل كبير الى ان شاهدته واكتسبت أفكارا كثيرة منه ايضا.

ربما تجربة جديد هي ما تفصلك للفكرة التي ستغير حياتك كليا فماذا تنتظر هل ستبقى تفعل ما تفعله كل يوم؟

من الملام؟

هل واجهت مشكلة قبل عدة ايام وقمت انت بتوجيه اللوم على شخص ما؟ تعال معي اولا لنعرف كيف يقوم الدماغ بالاطلاع على الموضوع ثم نعود الى سؤالنا.

عندما يكون هناك مشكلة فيجب أن يكون هناك مسبب لها وهذا أمر منطقي, الأمر الغير منطقي هو عدم البحث والتحقق بشكل جيد للوصول للسبب, تخيل مثلا ان شخصا أبلغ الشرطة عن مكان أموال مسروقة والشرطة عثرت على أموال مسروقة في هذا المكان, فقال الشرطي اذا قمت بالتبليغ عنها سنقضي وقتا طويلا في البحث عن السارق, افضل حل هو ان القي القبض على الشخص الذي أخبرنا بمكانها فهو من تسبب لنا في هذه المشكلة, سوف اخذه بتهمة سرقة هذه الاموال لاني لا اريد ان اسبب لنفسي صداعاً ومشاكل.

ما رأيك بما فعله الشرطي؟
لا اظن ان هناك عاقلا سيوافق على ما فعله هذا الشرطي لكن المشكلة هي عندما ترى نفس هذه الحادثة تحدث مرارا وتكرارا في اماكن كثيرة جدا واوقات كثيرة جدا وانت بنفسك قد تكون مكان هذا الشرطي فيها, قد تقول هذا مستحيل, دعني اثبت لك الان الموضوع.

هل قمت بأمر معين بناء على نصيحة شخص ما ثم انت بنفسك تسببت في خطأ ووقعت مشكلة في هذا الامر واصبحت تقول لكل شخص حولك ولنفسك ان هذا الشخص هو المتسبب وهو الملام على الموضوع, تخلصت من التعب ووجع الرأس بشكل سريع برميك المشكلة على غيرك.

هل تعرف ما هي المشكلة الكبرى في هذا الموضوع, أن الشرطي لم يقم بإلقاء القبض على السارق الحقيقي وهذا يعني أن السرقات ستتكرر وستستمر, وانت لم تقم بالاعتراف انك من أخطأ وهذا يعني ان الخطأ يتكرر أيضا ويستمر معك.

اذا لم تعترف بالخطأ فلن تقتنع انك تحتاج الى علاجه, وهذا فخ كبير جدا واقع فيه اشخاص كثر.

لماذا انت فقير؟ والدي اتخذ قرارات خاطئة في حياته ولم يترك لي مالا!
هذا الجواب يلغي تأنيب الضمير ويلغي فكرة العمل لأجل الثراء, حيث إذا كان الخطأ ليس مني فلماذا على أن أصحح الموضوع بكل حال؟

هكذا يعيش اغلب الناس في فخ اللوم, لماذا فشلت في تجارتك؟ السوق كان سيئا جدا حينها! هل فكرت في احتمالية أن تكون تاجرا سيئا؟ ربما عليك التعلم أكثر!

عدم الاعتراف بالمشكلة يعني تكرارها مرة اخرى, لهذا ترى الناس تكرر مشاكلها مرارا وتكرارا او تقوم بالتراجع بشكل تام, ترى أناسا يدخلون التجارة الالكترونية مثلا ويخسرون في منتج صغير, يلومون كل شيء حولهم إلا انفسهم ثم يتركون الموضوع ولا يعودون له ابدا لانهم في قناعة أنهم ليسوا هم المشكلة انما الامور التي وضعوا اللوم عليها.

اذا لنتفق الان على أمر معين, مهما يحدث في حياتك فأنت السبب فيه, اذا كنت خاسرا في تجارتك فقل لنفسك انك لا تجيد التجارة وانك السبب وابدا بتعلم التجارة بشكل افضل, اذا فشلت في ادارة أموالك فلا تلم غيرك إنما أنت من لم يعرف كيف يديرها وابدا بتعلم ادارة المال.

ماذا لو كان الخطا فعلا هو خطا غيري؟

انت السبب حتى في أخطاء غيرك تجاهك, تيقن انك انت السبب فعلا في أخطاء غيرك تجاهك, دعني أعطيك مثالا من قصتي من جديد, قمت مرة بتوظيف مدير المشاريع في شركتي, ثم بدأت الأمور تسوء والمشاريع لا تستمر والمبرمجين لا يفهمون عليه ولا هو يفهم عليهم, والمشاكل تراكمت إلى أن خرج وجلبت غيره, من تظن سبب كل هذه المشاكل هنا؟

ربما انت تقول انه هو سبب هذه المشاكل, انا اقول ان الوحيد الملام في هذه المشكلة هو اسامة جاسم, انا الملام في هذه المشكلة, كنت أستطيع أن ألومه هو على كل شيء لكن لو لم اقم بالقاء اللوم على نفسي, لم اكن لاكتشف انى انا فعلا اخترت الشخص الخطأ لهذا المنصب في الشركة, بعد ان لمت نفسي عرفت كيف اختار الشخص الصحيح هذه المرة والشركة بدأت بالازدهار من جديد.

قصة اخرى اثناء ادارته للشركة.
أثناء فترة الازمة الاقتصادية, عدة عملاء اوقفوا العمل معنا في نفس الوقت والشركة كانت بحاجة الى مبالغ هؤلاء العملاء, فما الحل لهذه المشكلة؟ من الملام؟ بدأت للحظة بالقول ان هؤلاء العملاء لم يقولوا لي انهم سيوقفون المشاريع وأنهم هم السبب في كل هذه المشكلة ويجب ان اقاضيهم بناء على العقود التي لدينا معهم, لكن بعد أن بدأت بلوم نفسي على عدم كوني مستعدا لهكذا موقف حرج وازمة اقتصادية وكيف سأعوض تكاليف المشاريع, وصلت الى حل سريع وهو خطة بسيطة لتعديل الموقف.

العملاء أوقفوا مشاريعهم لفترة محددة وليس للابد لان بيننا عقد ومبالغ يجب تسليمها, اذا كل ما علي هو الحصول على مبالغ اضافية بشكل سريع لتعويض النقص, فقمت بالتواصل مع فريق خدمة العملاء وقلت لهم بكل بساطة, لنتواصل مع العملاء الذين ليس لهم اي مشاكل في دفع مبالغ كبيرة, العملاء الكبار لدينا, نعطيهم خصم مميز على شرط أن يقوموا بالدفع لكامل المشروع الخاص فيهم الآن بدلا من الدفعات المقسمة حسب الاتفاق الاول, وهكذا وافقوا بشكل سريع على الموضوع واخذنا دفعة كبيرة مرة واحدة عوضت بشكل فوري النقص الموجود من المشاريع المتوقفة, لو بقيت الوم العملاء لما استطعت الوصول الى هكذا حل لان اللوم يوقف تفكيرك, حيث الخطأ ليس منك, فلن يكون عليك أن تفكر في حل.

من افضل ممن؟

هل نظرت لشخص وقلت في نفسك, لم أنا لست مثله؟ لم أنا لست ناجحا مثله, هل قرأت كيف أن شخصا بعمر العشرين قام بإنشاء شركة وقلت في نفسك كيف انه اصغر مني سنوات كثيرة وأنا لم أحقق شيئا بعد؟

انت لا تعلم متى بدأ هذا الشخص بالموضوع, فأنت مثلا تقارن نفسك بشخص نجح بعمر العشرين, ما لا تعرفه انه بدأ الطريق في عمر العاشرة, أما أنت بدأت بعمر الثلاثين, تحتاج الى وقت لكي تصل, ليس هناك ما تحزن عليه اذا بدأت بعمر العاشرة أو العشرين او الثلاثين او الاربعين او الخمسين, الاهم ان تبدا,تذكر ان الرسول محمد صلى الله عليه وسلم, بدأت رسالته في عمر الأربعين.

لا تقارن لحظات النجاح للآخرين مع بداياتك انت, المشكلة في الموضوع هي في الاعلام ايضا, تخيل لو كان الإعلام يقوم بتغطية كل شخص يفشل حول العالم, ماذا كان ليكون رأيك حول الفشل؟ ستراه امرا طبيعيا, لكن الاعلام فعليا يغطي فقط النجاحات فتحس ان الفشل أمر سلبي, مع ان كل هؤلاء الناجحين وانا اعني كلهم واجهوا فشلا كبيرا قبل وصولهم الى النجاح.

ريادة الأعمال غير قابلة للنسخ؟

سنتكلم الان عن جزء كبير من المجتمع الذي نعيش فيه, الحائرون في أمرهم والذين لا يعرفون أين هم ذاهبون, فيبدأون بنسخ النجاح بدلا من النجاح نفسه.

ربما تكون انت منهم, لا تعرف كيف عليك ان تبدأ او ماذا تبدأ لكي تكون في مسيرة الربح الالكتروني, لذلك اولا عليك ان تعلم انه لا يوجد شخص لا يستطيع الوصول إذا حاول كفاية بالطريقة الصحيحة التي تناسبه هو, ما اقصده انه لا يوجد طريق صحيح واحد للجميع لذلك لا يمكنك أن تأخذ نفس الطريق الذي يأخذه غيرك وعليه فتوقف عن النظر الى كيف نجح غيرك وابدأ بالتفكير كيف تنجح انت.

النسخ ليس الحل.
ترى هذا الأمر كثيرا في الاونة الاخيرة لان فكرة النجاح أصبحت امرا يتداوله كل الناس في كل مكان على كل وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة, نجح فلان بهذا الامر ونجح فلان اخر بذاك الأمر فتظن أن الأمر هذا الذي عمل فيه هذا الشخص هو ما جعل هذا الشخص ناجحا, لكن ما لا تعلمه هو أن هذا الشخص هو ما جعل هذا الأمر ناجحا.

عندما ترى شخصا نجح مثلا عندما قام بفتح مطعم, لا تظن انه نجح لأن عمل المطاعم ناجح بل افهم انه نجح لأنه علم كيف يجعل المطعم ناجحا, إذا رأيت شخصا بدا شركة ونجح فيها, فلا تظن ان كل شخص يفتح شركة ينجح وتذهب وتفتح شركة انت ايضا, الشركة الخاصة به نجحت لانه علم كيف يدير الشركة وتحمل المصاعب التي حصلت في الشركة كي يصل الى النجاح فيها, وهكذا فما نجح فيه شخص تعرفه لا يخصك على الاطلاق.

الموضوع مثل شخص طوله 65 سم ينظر الى شخص ناجح في كرة السلة طوله 190 سم, من المستحيل أن يكون بمثل النجاح لان الموضوع ليس فقط رغبة وتدريب, احيانا الموضوع يحتاج الى مقومات اساسية, ليس من الخطأ ان تكون قصيرا او طويلا, لكن من الخطأ أن تظن ان كل شيء ممكن مهما كان, النجاح ممكن لكن فيما انت مبدع فيه وليس في أي شيء تريد أن تكون مبدعا فيه.

قصة بسيطة عن الموضوع.
انا استطيع ان احلل امورا كثيرة بدقة عميقة جدا, استطيع ان افكر بشكل عميق في اي جهاز مثلا واحلل كيف تم صنع هذا الجهاز نقطة نقطة, ولهذا بنفس النقطة اصبحت ممتازا في البرمجة, لاني استطيع ان احلل التطبيقات بنفس الطريقة واعرف كيف تم صنعها واستطيع ان افهم العملاء عندما يشرحون مشاريعهم لي, في نفس الوقت اختي لينا, مبدعة في الرسم, ترسم من مخيلتها امورا تقترب فيها من الحقيقة بشكل مبدع, اعطني نفس الأدوات التي تملكها لينا ولن استطيع ان اصل الى ما وصلت اليه, لاني لا ارى ما هي تستطيع أن تراه, في نفس الوقت لو سألتها كيف يمكن ان نلغي الجاذبية الارضية على طائرة تطير في الجو فلن تستطيع ان تحلل الموضوع لكني أستطيع بكل بساطة, ربما انت الان تقرا وتقول في نفسك, انا لا اجيد لا هذه ولا هذه, تحديدا لان الموضوع خيارات لا منتهية, ابحث عن ما انت مبدع فيه.

انا لست محظوظا

الكثيرون لديهم العذر الاشهر على الاطلاق والاكثر لا منطقية في نفس الوقت, الا هو انا لست محظوظ, تسمع كثيرا من يقول لك انه كلما دخل في مشروع خسر وكلما حاول الحصول على فرصة فشل فهو غير محظوظ, فما هو سر الحظ هذا؟

لو اني لم ادرس الرياضيات هل استطيع إذا كنت محظوظا ان اعلم ان 1 + 1 = 2 ؟
لا أظن ولا لمليون سنة اني كنت سأعرف جواب السؤال هذا على بساطته وان كنت اكثر الناس حظا في العالم.

دعنا نتخيل هذا الموقف, هنالك عالم فضاء وذهب الى مسابقة لربح مليون دولار, المسابقة هذه تتكون من سؤال واحد فقط, السؤال كان عن علم الفضاء, ومن بين مئة متسابق هو الوحيد الذي عرف الجواب لانه بالاصل عالم فضاء, الان نقول ان هذا الشخص محظوظ صحيح؟

هناك مشكلة واحدة في القصة السابقة و اكتشفناها عندما سألنا عالم الفضاء هذا هل انت محظوظ كونك نجحت في ربح مليون دولار واتى السؤال عن الفضاء من غير كل العلوم وانت عالم فضاء؟
اجابته كانت كافية للقضاء على الموضوع, حيث قال ان هذه المرة الـ54 التي أشارك فيها في ربح المسابقة وكنت اعلم انه مرة من المرات إذا بقيت احاول سيأتي سؤال عن الفضاء واربح المليون دولار.

ماذا تعني هذه القصة إذا؟
تعني بكل بساطة ان الحظ يصنع عن طريق الإصرار على الموضوع, اذا كنت في المكان المناسب مع المهارة المناسبة في الوقت المناسب فأنت محظوظ وهذه الشروط الثلاثة لا تاتي الا بالاصرار, فعالم الفضاء لم يعلم ان السؤال هذا سيأتي في هذا الوقت مع أنه كان مستعدا بالمهارة الصحيحة, لكن لأنه حاول مرارا وتكرارا لمرات كثيرة, اتت الفرصة له وأصبح محظوظا.

لنتكلم عن قصة اخرى من تجربتي الشخصية, الكثيرون قالوا لي انك محظوظ لاني عندما قمت ببرمجة أول لعبة لي على الايفون ورفعتها على سوق التطبيقات, قامت شركة كبيرة وقتها وهي ايفون اسلام بنشر مقالة عن لعبتي وعني في موقعها الالكتروني والذي كان يجذب الملايين من المستخدمين وقتها في أيام المقالات, ومنها انطلقت فعليا الى العالم التقني.

قد تقول لكن فعلا انت محظوظ ان شركة كبيرة مثلها نشرت لك واصبحت مشهورا وبدات رحلتك في عالم التقنية, ما لا تعرفه اني وقتها قمت بعمل رسالة جاهزة وبدأت لمدة ايام اجمع الايميلات لمختلف شركات العالم التقني والمواقع الاخبارية, وقمت بارسال كم هائل من الرسائل لصفحات كثيرة جدا على مختلف حسابات التواصل الاجتماعي ثم من بين كل هذه المواقع والصفحات والحسابات التي بلغت المئات, هذه الشركة أجابتني بأن تكلفة الإعلان عندهم 3000 دولار, وهو مبلغ كان من المستحيل علي أن أدفعه في ذلك الوقت, فأرسلت لهم رسالة طويلة اخرى اشرح

فيها قصتي مع البرمجة وكيف بدأت ولماذا برمجت واقنعتهم بقصتي, فوافقوا بعدها على نشر قصتي مجانا دعما للشباب العربي.

الخلاصة في الموضوع, الحظ اتاني لاني اصررت على التواصل مع كل جهة يمكن ان تدعمني في مشروعي ولو ان هذه الشركة لم تدعمني لبقيت اشهراً طويلة اراسل مواقع الكترونية وجهات تدعمني, لاني بالإصرار احصل على حظي وأنت أيضا يمكنك ذلك.

انت جزء من بيئتك

إذا كنت في بيئة سيئة فمن الطبيعي أن ترى السوء أمر صحيح, إذا كنت في بيئة على سبيل المثال تكره اللون الاحمر لاي سبب كان من الاسباب, سترى نفسك بشكل ما او بآخر تكره اللون الاحمر ايضا, اذا كنت بين أناس يملكون على سبيل المثال عينا واحدة وانت تملك عينان, ستظن ان امتلاك عينان اثنتان أمر غير جميل وتفكر بشكل فعلي ان تفقأ عينك لكي تصبح مثلهم, وهذا نسميه الانتماء الى من حولك.

نفس الموضوع اذا لو كنت في بيت لا يقدر الا الوظيفة, فكلما تم الكلام عن النجاح تم قرن النجاح بالوظيفة, فانت اصبح لديك انتماء الى هذه البيئة التي تجعل الوظيفة نجاحا وهذا يعني أن غير الوظيفة فشل, لهذا تجد انه صعب جدا ان تخرج عن هذا القانون وتترك الدراسة الجامعية على سبيل المثال, ستجد أن هذا القرار من أصعب القرارات في حياتك لانه مخالف لبيئتك وليس لأنه خطأ بحد ذاته, سترى ان بدء مشروع تجاري يعني الفشل لان كلما تم الحديث عن مشروع تجاري تم قرنه بالفشل, وهذا يجعل منك خائفا من المشاريع التجارية لأنك خائف من الفشل وهذا أيضا إنما اخذته انت من البيئة وليس من الحقيقة الفعلية للموضوع, ربما بيئتك اذا فعلا تجعل حياتك اسوا.

كيف تتخلص من تأثير البيئة إذا؟
الجواب بالسؤال والاستفسار عن كل شيء, بقول لماذا, لماذا الوظيفة هي النجاح ولماذا المشروع التجاري فشل؟ ثم البدء بالتعلم عنهما والقراءة والسؤال والاستشارة من أناس نجحوا في المشاريع التجارية وآخرين نجحوا في الوظيفة والناس فشلوا في المشاريع التجارية وآخرين فشلوا في الدراسة الجامعية, عندما تبدأ بالسؤال كيف ولماذا ستحصل على الإجابات الحقيقية وليس ما يتم قوله في بيئتك انت.

عندما تحصل على الاجابات الحقيقة تصبح قادرا على تصديق الحقيقة وعدم تصديق الإشاعات, بهذه الطريقة ستفهم تحديدا ما عليك أن تتعلمه وما عليك ان تتركه, هذا الموضوع بكل تأكيد يحتاج الى وقت في التعلم والاطلاع والسؤال, لكن نصيحتي لك, لا تصدق كل ما يتم قوله في بيئتك, والدك ليس أفضل رجل أعمال في العالم لكي تسمع كلامه عن ريادة الأعمال, ووالدتك ليست خبيرة اقتصادية لكي تسمع كلامها عن كيف أن الأموال أصبحت صعبة الكسب, ادرس وتعرف على الحياة بنفسك, لأنك لن تتعلم امرا من شخص لا يعرفه, وتذكر دائما, اهلك يحبونك واصدقائك يحبونك لكن هذا لا يعني انهم يعرفون ما هو الافضل لك.

وعاء السلطعون

إذا فلان ما استطاع انت تظن انك تستطيع؟

اذا انا بقيت عشر سنوات في هذا المجال وما وصلت للنجاح انت تريد تنجح؟

مرة أحد الأشخاص مر من جنب صياد يصطاد سلطعون, وكان عنده وعاء كبير يضع كل سلطعون يصطاده فيه, فاستغرب الرجل وقال له, انت لا تخاف من السلطعون أن يهرب والوعاء اصبح شبه ممتلئ؟ اظن بكل سهولة يستطيعون الهرب الآن.

ابتسم الصياد وقال كلامك صحيح لو كان السلطعون واحد واثنين وثلاثة لكن الان اذا حاول السلطعون الذي في الاعلى الهرب سترى ان السلطعون الذي تحته يجره بكل ما لديه من قوة فحتى السلطعون لا يريد ان يشعر بالاسى على حاله.

هذه حالنا في الحياة أيضا, عندنا تقول مثلا اريد السفر والنجاح, تحصل على رد مباشر انت من اساسا حتى تفكر بالنجاح؟ ابحث عن وظيفة واستقرار كفى احلام فارغة.

اريد ان اتعلم هذه المهارة واحصل على عملي الخاص.
من تظن نفسك لكي تفكر في عمل خاص, هل تريد فتح شركة وانت لم تستطع أن تحصل على وظيفة؟

كل من لا يستطيع الخروج من الوعاء لن يسمح لك بالخروج منه لأنهم لا يريدون ان يشعروا بالاسى على انفسهم وهذا امر طبيعي, المشكلة فقط اذا لم تستمر في المحاولة الى ان تخرج منه فعليا.

هل أنت جائع كفاية؟

قبل ثمانية سنوات لم أكن أملك ثمن جهاز الحاسوب المناسب لتعلم برمجة تطبيقات الايفون واريد ان اتعلم برمجة التطبيقات بكل شغف, بقيت اعمل لأشهر في محل صغير وجمعت أموال العمل ثم بعت حاسوبي القديم الذي كنت املكه حينها واشتريت بالمبلغ الكامل Macbook Air مستعملا وبدات اتعلم البرمجة عليه.

بعدها بسنوات حصلت إحدى دوراتي على يوديمي على جائزة الدورة الافضل مبيعا في هذا المجال وارباحها كانت تساوي أكثر من 30 جهاز Macbook Air

المغزى ان النجاح كالجوع, اذا كنت جائعا ستفعل كل شيء لاجل ان تاكل, اذا لم تكن مستعدا للتضحية وبذل الجهد وصرف بعض الأموال التي تعبت من أجلها للوصول الى النجاح فأنت لست جائعا كفاية, لكن اذا بذلت جهدك واستمريت على الطريق سوف تصل للنجاح دون أن تدرك وسوف تعوض كل ما ظننت قبل انك خسرته.

اوقع الكرات على الارض

ما هو الأمر الواحد الذي إذا فعلته اصبح ما بعده اسهل؟

في غالب الوقت فأنت لديك أمر واحد في تفكيرك لو قمت بالانتهاء منه فما بعده يصبح اسهل, عليك ان تجد هذا الامر وان تنجزه بافضل وجه وباسرع وقت او ان تتركه بشكل كامل فهو مثل شخص يحمل كرات في يده ولا يستطيع أن يمسك أي امر اخر ولو كان مهما بالنسبة له, فافضل طريقة للانتهاء من الموضوع هو اسقاط الكرات على الأرض والذهاب إلى ما هو أهم.

لفترات طويلة كنت أقف في أمر معين اعلم اني لا استطيع انهائه مع ذلك ابقيه لاني اخشى رفضه وابقى في هذه الحلقة استهلك طاقتي واستهلك تفكيري واستهلك وقتي في امر ينتهي بالفشل.

اذا عرفت ان الامر هذا سينتهي بالفشل بكل حال فلا داعي لتاخير الموضوع, اوقفه باسرع وقت وتحمل الخسارة بشكل سريع لكي تعبر الموضوع وتبدأ في امر اخر تنجح فيه بدلا من تضييع وقتك.

كم من أشخاص باقون في مشاريعهم وهم في خسارة مستمرة لكن خائفون من ان ينظر إليهم الناس على انهم فشلوا فتراهم يستمرون في الموضوع لمدة طويلة بلا أي سبب.

كم من الناس يعيدون دراستهم في نفس السنة مرارا وتكرارا ولو أنهم اخذوا القرار في ترك الدراسة لانهم بكل بساطة لا يملكون الرغبة في انهائها بالاصل لوجدوا نجاحات في امور اخرى كثيرة وتذكروا أن هذه الحياة كبيرة.

لا تجعل حياتك متوقفة على أمر لا تستطيع عبوره, فأنت بذلك توقف حياتك.

انطلق وابدا حياتك بما تريد الابداع فيه

التحرك ليس التقدم

لا تخلط التحرك بالتقدم.

التقدم يحتاج الى تحرك باتجاه صحيح واغلب الناس تدور في دائرة واحدة طيلة حياتها.

اذا كنت تفعل الان ما كنت تفعله قبل سنة فانت لم تتقدم وان كنت قد تحركت كثيرا خلال السنة هذه.

لا اعجب على من يعيش في دائرة وهو مقتنع لكني أعجب كل العجب على من يعيش في دائرة وهو يشكو عدم تقدمه.

فكرة المليون دولار

فكرتك تساوي مليون دولار فقط حين تقوم بعمل مليون دولار عن طريقها.

فكرتك ليس لها أي قيمة اذا لم تنفذها ولا يوجد فكرة تبقى في ذهنك للابد وان لم تخبر بها أحدا سترى شخصا اخر يفكر فيها بالأصل.

الكثيرون يقولون لي نحن خائفون على افكارنا لهذا لا نحاول ان نعرضها على احد, لماذا انت خائف على ما لا تملكه بالأصل؟

اذا كان لديك فكرة فقم بتطبيقها ولو كان تطبيق مثال بسيط عنها ثم ابدأ بالبحث عن مستثمرين فيها, او تعلم كيف تجعل عملائك هم مصدر دعمك المالي لفكرتك, الطرق كثيرة لكن خوفك على 0 لن يجعله 100.

الحياة ليست مدينة لك بشيء

الحياة ليست مدينة لك بشيء, اذا اردت امرا اعمل لأجله.

الكل يريد ان يعمل, ولا أحد يريد بذل الجهد.

الكل يريد ان يكسب ولا احد يريد ان يستثمر.

الكل يريد ان يكون مشهورا ولا احد يريد ان ينشر منشورا.

ما رأيك أن تبدأ بالزرع قبل انتظار الحصاد؟

عندما حصلت على أول مشروع برمجي لي كمبرمج حر قبل سبع سنوات, كنت قبلها املك ثلاث مشاريع لي قمت بتنفيذها بنفسي بعد ان تعبت عليها لأكثر من نصف سنة من العمل بعد التعلم لأكثر من سنة كاملة.

قمت بنشر معلوماتي ومشاريعي على الانترنت لكي يعرف الناس اني موجود ولدي القدرة على تنفيذ طلباتهم لكن لم ينتبه لي أحد.

قررت حينها ان علي ان اتواصل مع الناس لكي ينشروا لي مشاريعي, تواصلت مع مئات الشركات والمواقع الاخبارية ومواقع المقالات الالكترونية لايام وايام وايام حتى ردت واحدة منها وقبلت نشر مشروعي كهدية ودعم لي.

ما لم اكن اعرفه ان هذه كانت هي الانطلاقة في العالم التقني.

لم يأتي شخص لا يعرفني ولم يطلع على اي عمل لي ويقول خذ هذه أموالي نفذ لي مشروعا.

عليك ان تبدأ لكي تحصل على النتيجة وتذكر أن من طلب العلى سهر الليالي.

الناجحون يخافون لكن

كلما دخلت في مشروع جديد او خطة جديدة بدأ الخوف ينتشر في داخلي يريد أن يمنعني منه لكن ماذا تظنني افعل؟

مرة من المرات كان علي ان ادخل الى اجتماع هام وانا خائف جدا منه لأنه امر جديد علي ولم أقم به من قبل, الخوف كان متوسطا الى ان وصلت الى باب القاعة, عند الباب بدا الخوف يريد ان يسحبني للوراء وتحديدا في هذه اللحظة تذكرت قانون الـ 5 ثوان للسيطرة على الموقف.

عندما يكون هناك فكرة تريد السيطرة عليك فأنت تملك 5 ثوان لكي ترد هذا الهجوم الذي تشنه الفكرة عليك, فمثلا عندما تستيقظ من النوم وتبدأ فكرة الرجوع للنوم تاتيك فانت لديك 5 ثوان لكي تستيقظ وتسيطر على الوضع أو الفكرة ستسيطر عليك وتعود للنوم.

عندما تذكرت هذا القانون عرفت ان لدي اقل من 5 ثوان إذا تأخرت فلن استطيع تخطي هذا الباب اطلاقا فما فعلته هو الدخول مباشرة الى القاعة بدون اي تفكير وانا اعني الموضوع بدون اي تفكير, عندما دخلت الى القاعة بدا الموجودون بالنظر الي مستغربين من دخولي السريع والغريب لاني فعليا دخلت على عجلة لكن لم يكن الموضوع اسوا من لو اني لم ادخل بالأساس وخسرت الفرصة التي في هذا الاجتماع.

خلاصة الموضوع انك لو نظرت الى كل الناجحين الذين تستغرب من عدم خوفهم وتقدمهم تجاه الفرص الكبيرة ففكر من جديد, فهم قد يكونون اشد خوفا منك لكنهم لا يسمحون لهذه الفكرة ان توقفهم.

الجرأة ليست عدم الخوف, إنما الخوف والتقدم على كل حال.

الفشل محطة من محطات الطريق الى النجاح

هل تعلم لماذا ليس عليك أن تقلق إذا فشلت؟

لان اخر لقب تحصل عليه هو اللقب الذي يمثلك.

الفشل الى المحاولة 100 يمحى مباشرة ولا يتذكره أحد عند النجاح في المحاولة 101, فلم القلق إذا؟

يتكلمون وينتقدون نعم لكن في النهاية سيقولون لك كيف فعلتها؟

فكر في الموضوع مليا وستعرف أن الفشل غير مهم فعلا اذا بقيت تحاول, لكن إذا فشلت وتوقفت عن المحاولة فسيبقى اسمك الشخص الذي فشل.

كل مرات الفشل لن تهم عندما تنجح النجاح لمرة واحدة.

لان اخر لقب هو ما يبقى, فاستمر في المحاولة واجمع الكثير من ألقاب الفشل ثم امحها كلها بلقب واحد للنجاح.

احذر ان تتوقف عن المحاولة ويبقى لقبك معلقا بكلمة فشل لانك حتى انت ستصدق ذلك مع أنها محطة لا اكثر.

الصبر مفتاح النجاح

في تجربة مميزة في الصبر والنجاح, في احدى الجامعات الكبيرة قبل اكثر من 30 سنة, تم إحضار عدة أطفال بعمر صغير وتم وضعهم في غرفة واعطائهم قطعة حلوى واحدة ووضعها أمامهم.

التجربة كانت كالتالي
تم اخبارهم انهم اذا لم ياكلوا الحلوى التي في يدهم لمدة ساعة كاملة فسوف يحصلون على قطعة حلوى أخرى لكن إذا اكلوها فلن يحصلوا على القطعة الاضافية.

خلال هذه الساعة العدد الاكبر من الاطفال لم يتحملوا رؤية الحلوى في يدهم وقاموا باكلها, بينما العدد الأقل من الأطفال صبر لساعة كاملة وفعلا تم اعطائهم قطعة حلوى إضافية.

لم تنتهي التجربة هنا حيث هذه التجربة كانت بعيدة المدى, بعد ثلاثين سنة عادوا الى نفس الاطفال ليروا كيف اصبحت حياتهم, كل الاطفال الذين اكلوا الحلوى بدون صبر وجدوهم في مشاكل كثيرة وتحت ديون طائلة.

لكن عندما ذهبوا الى الأطفال الذين صبروا لساعة كاملة وحصلوا على قطعة الحلوى الثانية ايضا, عندما كبروا اصبحوا في مراكز عالية ومن الناجحين في مجالاتهم بمختلف المجالات التي دخلوا فيها.

ما يعنيه هذا الموضوع بسيط جدا.

ان كانت أولوياتك تقول ان سعادة اليوم أفضل من راحة المستقبل فأنت في مشكلة.

قال لي شخص مرة انه متعجب كيف اني لا انشغل بمسلسل او انشغل بالخروج بشكل مستمر وابقى جالسا اعمل.

سألني فعليا كيف يمكنك ذلك؟

الامر بسيط, انا مستعد للعمل عدة سنوات من اجل ان احصل على الحياة التي أريدها بعدها بدلا من أن أعيش طوال حياتي لست سعيدا بما أفعله.

هل انت مستعد للتضحية بما تحبه الان لاجل ان تصل لما تريده مستقبلا؟

علم وعمل

كيف تضع الجهد وانت تنظر الى طريق صعب؟

قبل عدة سنوات سألني شخص السؤال التالي:
قال كيف تتحمل كل ما تفعله, تجلس ساعات طويلة يوميا على الحاسوب وتقرأ الكتب وتستهلك الدورات كالطعام, كيف تقوم بذلك؟؟

اجابتي كانت على بساطتها غريبة جدا, قلت له لم اعتقد فعليا اني افعل كل هذا, فعليا لم اكن ارى نفسي أقوم بكل ذلك ولا اني استغرق ساعات طويلة اشاهد دورة الكترونية كانها مسلسل مشوق, والسبب فعليا اني لم اكن انظر الى ما افعله بل الى ما اقترب منه وهو الهدف الذي اريد الوصول اليه.

الشخص الذي سألني لم يكن يرى ما أراه أنا, كانت رؤيته محدودة لما أفعله وليس لما اقترب منه, هذه النقطة هي النقطة الفاصلة بين كل من ينجح وكل من لا يحاول اساسا ان ينجح.

غالب الوقت أنت لا تحصل على النتيجة لان تركيزك على الطريق وسلوك الطريق دائما ليس أمرا تريده فالطريق دائما وعر واحيانا يكون على جمر لكن النتيجة تستحق فقم بالتركيز على النتيجة.

تعلم التجارة الالكترونية امر جميل جدا جدا, لكن اخذك دروسا وكتبا والتعلم لايام وايام والتطبيق والتجربة والفشل والاستمرارية ليس طريقا تريد سلوكه, لكن انت ستتوقف فقط ان نظرت الى الطريق وتستمر بكل جهدك أن رأيت اقترابك من النتيجة.

لا فائدة من أن تعرف الطريق إذا لم تكن ستسلكه

هناك شخص من الذين اعرفهم دائما يسألني كيف انجح ودائما اعطيه نفس الاجابة, هل تعلم ما هي؟

استمر على موضوع واحد لمدة كافية.

بدأ الموضوع قبل اربع سنوات عندما سألني اول مرة كيف اعمل على الانترنت؟ بكل بساطة كنت وقتها اشاهد درسا مهما جدا وارسلت له الدرس والذي مدته 30 دقيقة فقط, إجابته هي ما صدمتني.

اجابته كانت: 30 دقيقة؟؟؟

وانا باستغراب قلت له لا تستطيع انهاء 30 دقيقة من درس مهم؟ وفعليا قال لي سأحاول وفعليا سألته بعدها واكتشفت انه لم يستطع أن ينهي الدرس.

هل تعلم كيف أنه لم يستطع أن ينهي درسا لمدة نصف ساعة وانا وقتها كنت اشاهد ستة ساعات من الدروس كل يوم بدون انقطاع؟

وبعد سنة من ذلك عاد وسألني من جديد واعطيته نفس الاجابة استمر على تعلم أمر واحد, وبعدها بسنة سألني من جديد واعطيته نفس الاجابة وفعليا سألني على مدى اربع سنوات وانا اعطيه نفس الاجابة.

على بساطة الاجابة لم يقم بتنفيذ أي شيء منها.

هذه حال الكثيرين, يظنون أن الحياة مدينة لهم ويتذمرون طوال الوقت لكن في الحقيقة ان الحياة ليست مدينة لك بشيء وأنك المسؤول عن التقدم فيها والسعي لأجل ما تريده.

اذا لم تكن تستطيع تقديم جهد بسيط لاجل أهدافك فلم التذمر؟

إذا كان هذا الكلام يزعجك فأنت بالغالب من المتذمرين وإذا شعرت بالارتياح فأنت من أصحاب الهمم.

الوشاح الناشف

تخيل انك تملك وشاحا ناشفا, قمت بجلبه واردت ان تعصره لتخرج ماءً منه, بقيت تعصر وتعصر وتعصر حتى تعبت تريد أن تخرج منه قطرة ماء لكن بلا جدوى, الوشاح ناشف جدا ولن يعطيك اي ماء, ما هو الحل برأيك لكي تستطيع ان تحصل على الماء من الوشاح هذا؟

نقوم بوضعه في الماء لكي يمتص الماء ثم نقوم بعصره! اظن الجواب بسيط لدى الجميع.

اذا لماذا تقوم بعصر دماغك كل يوم تريد ان تحصل منه على فكرة ناجحة ودماغك ناشف ليس فيه قطرة علم؟ الموضوع نفسه هنا وهناك, الكثيرون يتواصلون معي يسالون كيف انهم يفكرون كل يوم ولا يعرفون كيف يحصلون على الفكرة الناجحة, دائما سؤالي لهم هو, كم تملك في دماغك من العلم لكي تقوم بعصره وتحصل على نتيجة؟

الموضوع ليس فقط عمل, الموضوع هو علم وعمل, لا تتعب نفسك في التفكير اذا لم يكن لديك معلومات كافية تفكر فيها وحولها لتصل الى النتيجة, لو انك لم تدرس الرياضيات على سبيل المثال فلو حاولت ان تجمع 1 + 1 لمدة عشرة سنوات فلن تصل الى الحل ابدا الى ان تقوم بدراسة الرياضيات, على بساطة المسالة الا انها تحتاج الى علم لحلها.

اذا الحل هو أن تبدأ بالتعلم قبل أن تسأل لماذا لا نملك افكارا و حلول لمشاكلك.

يجب أن تنسى كل ما تعلمته من غير قصد

الموضوع ليس خطؤك, حيث كل ما تعرفه خطأ بالأصل

كنت اظن اني أفضل رجل مبيعات الى ان تعلمت المبيعات.

كنت اظن اني استطيع ان ادير اكبر الشركات الى ان تعلمت إدارة الشركات.
كنت اظن اني اعرف كل شيء الى ان بدات اتعلم شيئا من كل شيء.

معلوماتك ليست صحيحة عن أغلب ما تظن انك تعرفه وهذا يجعلك تقع في أخطاء والموضوع فعلا ليس خطؤك انما المعلومات الخطأ التي تملكها.

لو ظننت أنك تستطيع الطيران وقفزت من الطابق العاشر فماذا سيحدث؟
لو ظننت أنك خفي ولا احد يراك لما ارتديت الملابس صحيح؟
لو ظننت أنك والد ممتاز واولادك لم يكونوا صالحين سوف تقول بسبب زوجتي صحيح؟

هل ما قلته سابقا جنون؟
نفس الموضوع يحدث في مجالات اخرى لكن يقال له حظ بدلا من جنون، تظن انك مسوق ناجح وتصرف كل أموالك وتخسر وتقول حظ، تفتتح مشروعا تجاريا وتضع فيه كل ما تملك وما لا تملك وتخسر فيه وتقول حظ، تدخل في شراكة كبيرة وتخسر فيها وتقول بسبب شريكي.

تخيل لو طبقنا نفس الموضوع على الامثلة التي قلنا انها مجنونة، قفزت من الطابق العاشر ثم سقطت على الأرض وقلنا غير محظوظ ماذا سيكون قولك؟ ما دخل الحظ هل هناك من لا يعرف قانون الجاذبية؟

بالنسبة لي اقول نفس الموضوع، عندما تقول لي صرفت اموالا كثيرة في الاعلان ولم انجح سأقول لك هل هناك مسوق لا يعرف الإعلانات معادة التوجيه؟ ولا يعرف كيف يستهدف عملاء منافسيه؟

الموضوع ليس خطؤك انما عدم معرفتك أنك لا تملك العلم الكافي فيما تريد الدخول فيه هو المشكلة.

هل مازلت تظن أنك لا تحتاج الى تعلم كيف تكون والدا افضل، زوجا أفضل، شريكا تجاريا افضل، مسوقا افضل ورائد أعمال أفضل؟

ما رأيك؟

انت لا تعرف ما لا تعرفه

اتذكر اني كنت ازور بيت خطيبتي مرارا وتكرارا في فترة خطوبتنا وكنت دائما اسلك طريقا واحدا اعرفه من بيتنا الى بيت والديها وكان الطريق طويلا وانا لا احب القيادة لمسافات طويلة لكن بكل تأكيد لم يكن الأمر ليمنعني من زيارة خطيبتي بكل حال, مرت الايام والاشهر وانا اسلك هذا الطريق ثم فجاة في مرة من المرات رايت سيارة تذهب وتسلك طريقا فرعيا لم أكن قد رايته من قبل فتسائلت يا ترى الى اين يذهب هذا الطريق؟

على كل لم اهتم وذهبت بطريقي الاعتيادي نفسه ثم مرت الأيام من جديد واتى اليوم الذي مررت من جانب هذا الطريق الفرعي من جديد وقلت في نفسي ماذا لو قمت بالذهاب فيه فقط لكي اشبع فضولي واعرف اين يذهب هذا الطريق.

سلكت الطريق وسرت فيه واذا بدقائق بسيطة أصبحت قرب منزلي واكتشفت أن هناك طريقا قصيرا بين بيتي وبيت أهل خطيبتي فأيقنت حينها اني لا اعرف ما لا أعرفه فلو عرفت أن هناك طريقا أقصر ما تعبت في القيادة في الطريق الطويل لكن بكل بساطة لم اكن اعرف.

هذا الموضوع يحدث في كل المجالات مثل انك تقوم بتصوير منتجاتك بطريقة معينة تظن انها افضل طريقة ثم فجأة تكتشف انك مخطيء كليا وأنك لا تعرف ما لا تعرفه.

شخص اخر يدير متجرا او مطعما بطريقة معينة والمشروع التجاري هذا ينحدر الى الانهيار وهو يظن انه يدير المشروع بأفضل وجه ويقول في نفسه أن الناس لم تعد تحب الأكل خارج المنزل ثم يكتشف ان طريقته خاطئة في الادارة وقد لا يكتشف ذلك الى أن ينهار المشروع ويخسر كل شيء فيه ليدرك انه لا يعرف ما لا يعرفه.

الخلاصة هي بما انك لا تعرف ما لا تعرفه فيجب أن تكون وبشكل مستمر في تعلم كل ما له صلة وعلاقة بما تفعله في مختلف مجالات حياتك لأنك ستدرك كثيرا من الأمور التي انت لا تعرف أنك لا تعرفها وهذه الامور تحديدا ستغير حياتك كليا.

الشهادة الجامعية

الشهادة الجامعية مفهومة بشكل خطأ, نعم هي علم لكنها ليست مفهومة بالطريقة الصحيحة, الشهادة الجامعية هدفها امر واحد, انشاء موظفين وليس رواد أعمال, المغزى من الموضوع, اذا كنت تبحث عن وظيفة وتريد ان تتوظف فيمكنك الذهاب والحصول على شهادة, لكن اذا اردت فعلا ان تكون رائد اعمال فعليك النظر الى الموضوع بطريقة مختلفة, لا اعني ان لا تنظر للتدريس الجامعي على الاطلاق, الذي اقصده ان تنظر اليه بعمق قبل الدخول فيه.

من قصتي الشخصية ستفهم امرا مهما, لمن لا يعرفني فانا لا املك شهادة جامعية, السبب ليس لاني لم ادخل الجامعة بل لاني بكل بساطة تركت الجامعة, دخلت جامعة علوم الحاسوب طمعا في تعلم الكثير عن البرمجة والحواسيب, المشكلة اني بقيت فيها ثلاث اشهر فقط وتركتها والسبب قد تراه غريبا, كلما بقيت فيها أكثر وجدت البرمجة اصعب واصعب, كيف حصل ذلك؟

لنتكلم الان عن الفرق بين العلم والتعليم, هل تعرف ان التعليم هو علم بحد ذاته؟
ربما تذهب الى عالمين اثنين في مجال معين, كلاهما من أفضل العلماء في العالم, كلاهما يمكنهما الرد على اي سؤال لديك لكن كل بطريقته, المشكلة ان الاول سيشرح لك الموضوع ويجيبك بطريقة صحيحة لكنها بسيطة ومفهومة, الثاني سيقوم بالرد عليك بجواب صحيح أيضا لكن بطريقة صعبة جدا ومعقدة, فكلاهما لديهما العلم لكن احدهما لديه العلم وعلم التعليم والثاني لا يملك إلا العلم الذي أنت تريده فقط فلا تفهم منه شيئا لأنه لا يعرف كيف يشرحه.

المشكلة هذه هي ما حصلت معي عندما دخلت الجامعة, في الجامعة لا يقيمون المدرس بناء على قدراته التعليمية إنما يتم تقييمه فقط بناء على علمه, هنا تكون المشكلة حيث يأتي المدرس خبيرا بالعلم لكن لا يستطيع إيصاله لأي طالب, والطالب بدلا من ان يفهم ان المعلم لا يعرف كيف يوصل المعلومة سيفكر أن العلم صعب جدا وغير مفهوم بطريقة لا ارادية.

بناء على ما قلناه سابقا ستعرف لماذا أغلب الناس لديهم مشاكل في تعلم الانكليزية, لانهم في جذور أفكارهم يظنون ان تعلم الانجليزية امر صعب جدا بسبب ما واجهوه من تعليم خاطئ للعلم هذا في المدارس, نفس الموضوع حصل معي عندما كنت أتعلم البرمجة في الجامعة, رأيت ان البرمجة صعبة جدا لان المدرسين لم يكونوا يفهمون كيف يشرحون الموضوع بشكل واضح وبسيط,

المشكلة اني الوحيد الذي عرفت ذلك بسبب اني كنت ادرس البرمجة قبل الجامعة بسنوات فعرفت أن طريقتهم في التعليم غير صحيحة, يوما بعد يوم كنت اراها اصعب واصعب حتى قررت ان أترك الجامعة لكي لا اكره البرمجة.

لو لا اني تركت الجامعة ما اظن اني كنت سأحقق كل النجاحات في البرمجة بعدها بسبب اني كنت اكرهها بدلا من حبها

الخلاصة من الموضوع ان الجامعة مشكلتها انك لا تختار من يدرسك فيها, التعليم عن بعد على الانترنت مثلا يمكنك اختيار المعلم والاطلاع على دروسه واذا لم تفهم منه تذهب الى غيره واذا لم تفهم ايضا تذهب الى غيره, الى ان تصل الى شخص يعرف كيف يوصل المعلومة لك فعلا.

فإذا كنت تذهب الى الجامعة للعلم فانا انصحك ان تأخذ العلم من مكان اخر, اما اذا كنت تريد الشهادة الجامعية فاذهب إليها لكن لا تتوقع علما منها وعليه فايضا احصل على العلم من مكان اخر.

ريادة الأعمال ليست في الجامعات, اذا كنت تبحث عن ريادة الأعمال فالجامعات مكان خطا, لان دخولك الجامعة يعني انك تحيط نفسك بأناس لا يريدون الا الوظيفة, بمدرسين لا يتكلمون إلا عن الوظيفة, بشهادات ليس منها غرض الا الوظيفة, لهذا اقولها بكل ثقة, الجامعة ليست لرواد الأعمال لانك لن تسمع حتى جملة ريادة أعمال فيها على الإطلاق.

التعلم بلا عمل

الكثير واقع في فخ آخر غير عدم التعلم, ألا وهو التعلم بدون عمل, ترى شخصا يقرأ الكتب وكانه ياكلها, يقول لك انه قرأ مائة كتاب السنة الماضية, سجل في عشرين دورة تدريبية, بل دخل مسابقات كثيرة في مجاله, لديه كل العلم الممكن في هذا المجال, ثم تسأله ماذا أنجزت يقول لك لا شيء بعد!

التعلم بدون عمل بما تعلمته يعني انك تضيع وقتك فقط, الفخ هذا هو أحد انواع الخوف من الفشل, فانت تحب التعلم كثيرا لانه ليس فيه فشل عندما لا تجرب ما تعلمته, وهذا يجعلك في منطقة الامان اذا تعلمت بلا عمل, امام نفسك وامام الناس انت منجز لأنك تتعلم وفي نفس الوقت فانت غير خائف من الفشل لأنك لا تنفذ شيئا فانت في السليم وهذا هو الفخ بعينه.

هذا الفخ ايضا من الفخاخ التي بالغالب توقعك فيها الجامعات, ترى انهم يعلمونك امورا كثيرة لكنهم أبدا لا يقولون لك أين وكيف ولماذا عليك استخدامها, لهذا انا اقول لك الان الحل لهذه النقطة.

الحل لفخ التعلم بدون عمل هو عدم الاستمرار في التعلم قبل العمل نقطة نقطة, لا تضع هدفك أن تنهي كتابا معينا حتى هذا الكتاب الان, اذا كان هدفك أن تنهيه فقط فربما تنهيه في يوم واحد, لكن إذا كان هدفك ان تفهمه وتطبق ما فيه فأنت بالتأكيد تحتاج الى وقت في كل خطوة وامر جديد لكي تطبقه, فتوقف مع كل أمر جديد تتعلمه, اذهب وطبقة ثم ارجع واكمل القراءة.

جربت كل شي ولم تنجح؟

كم شخصا قال لي نفذت كل شي ولم انجح؟

عندما يأتيني هكذا سؤال فردي يكون مباشرة قل لي كم امرا هذه الكل شيء؟

يبدأ بالقول جربت 1 2 3 4 ثم اسأله طيب وكم استمريت فيهم؟

عادة الجواب يكون قريبا للتالي:
جربت كتابة مقالة كاملة لكن لم يقراها احد وصممت خمسة صور لم تعجب احد ودخلت دورة لتعليم الانجليزية خمسة أسابيع ولم اتعلم.

هنا تحديدا اعرف المشكلة, الاستمرارية.

تخيل ابنك الصغير يحاول المشي لمدة شهر ويفشل فانت تقول له كفى لا تحاول مادام حاولت شهر كامل ولم تقدر على المشي فهذا يعني ان الموهبة ليست لديك اتركها وجرب امرا اخر.

هذا جنون برأيك صحيح؟

لكن تعلم ريادة الأعمال والمبيعات او التصميم او اي امر اخر لمدة شهر والفشل فيه ثم التوقف بحجة أنها ليست موهبة لديك ليس جنونا؟

كن منطقيا مع نفسك لكي تنجح.

تعلم بلا ممارسة المهارة

السؤال الذي يطرح نفسه كثيرا هو كيف احصل على الخبرة بعد تعلم أمر معين, شخص يتعلم التصميم واخر يتعلم البرمجة واخر يتعلم مهارة اخرى والكل يسال كيف أصبح خبيرا؟ كيف احصل على الخبرة الكافية للعمل؟ والجواب بسيط جدا لكن لا أحد يحبه.

لكي تصبح خبيرا في امر معين عليك أن تمارسه لكن هذا لا يعني انه يجب عليك ان تحصل على وظيفة فيه, ما لا يفهمه الكثيرون هو امكانية ان يكون الشخص سيد نفسه, ومديرا على نفسه في العمل, عندما يقول لي شخص كيف احصل على الخبرة في أمر معين, اقول له قم بممارسته فيصدمني بسؤال اخر ويقول لكن لا احد يريد ان يقوم بتوظيفي بدون خبرة!

من قال ان الممارسة تعني انه يتوجب عليك ان تعمل لدى شخص يعطيك الأوامر, لهذه الدرجة لا تملك سيطرة على نفسك لكي تعطي لنفسك بعض المشاريع بنفسك لتعمل عليها وتكسب الخبرة؟

الاستعجال هو المشكلة في هذا الموقف, الكل يريد ان يعمل باسرع وقت وان كان غير مستعد على الإطلاق للعمل, لهذا يتشكى في عدم وجود من يوظفه بدلا من صقل مهارته والتأني حتى يصبح ذو خبرة غير قابل للرفض من قبل اي جهة او مؤسسة او حتى في العمل الحر.

عندما بدأت بتعلم البرمجة قبل سنوات عديدة تعلمتها بشكل دقيق جدا وحفظت كل ما استطيع عنها لكن بالتأكيد لم أكن امتلك الخبرة ولاني اعلم اني لا امتلك الخبرة لم أقم اساسا بالتقدم للعمل في اي مكان او جهة على الاطلاق بل قمت بانشاء مشاريع خاصة بي لكسب المهارة والخبرة, فقمت بالعمل لمدة نصف سنة على مشروع واحد وهو لعبة Directing Zone وهذا المشروع الذي اخذ مني نصف سنة ممارسة كان فعلا هو المشروع الذي انطلقت فيه في العالم الرقمي كخبير في برمجة التطبيقات والعاب اجهزة الايفون وهكذا بدأت باستقبال الطلبات والعملاء.

خلاصة الأمر أن الممارسة تأتي بالخبرة, والممارسة تأتي من نفسك انت وليس من شخص آخر.

تطوير العجلة وليس اختراعها

لا تقم بالتفكير في كيفية اختراع المشروع العبقري الجديد, لا تقم بالتفكير في كيفية الوصول الى المهارة التي لا يملكها أحد, الكثيرون يظنون انهم يجب ان يقوموا بأمر خاصة بهم لم يقم بها احد من قبل لكي يصبحوا مميزين, الفكرة هذه نفسها خاطئة, انت عليك ان تطور على ما هو موجود لتكون مبدع وليس اختراع أمر غير موجود على الإطلاق.

هل تظن أن شركة Apple قامت باختراع شاشة اللمس؟ ابدا, انما قامت بوضعها في أول جهاز هاتف محمول.
هل تظن أن شركة Apple اخترعت جهاز الفأرة للحواسيب؟ ابدا انما طورتها لتصبح مناسبة من اجل الحواسيب الخاصة بها.
هل تظن أن شركة Mercedes اخترعت العجلة؟ ابدا انما طورتها بشكل مميز لتصبح على ما هي عليه.

الامثلة كثيرة جدا والخلاصة واحدة, لا تقم بالتركيز على الابتكار الفريد إنما التطوير, اذا كنت مبرمج تطبيقات فقم بالتركيز على التطبيقات المتوفرة في المتجر حاليا وانظر كيف يمكنك أن تطور نسخة منها ببعض الاختلاف, كيف يمكنك ان تقوم بجعلها افضل نوعا ما من ناحية معينة.

انا من قصتي الشخصية قمت بانشاء لعبة Directing Zone بناء على فكرة لعبة اخرى اسمها Duet, Duet حققت نجاحا عالميا باهرا أما انا فقمت بالوصول الى شهرة كافية لي كي انطلق في عالم الربح الالكتروني والعمل كمبرمج.

كما يقولون, اجعل هدفك النجوم فان لم تصبها اصبت القمر.

الاستنساخ مع التغير هو التطوير

ذكرنا سابقا ان استنساخ النجاح سيء لكن ليس إذا كنت تستنسخ ما انت ماهر فيه بالأصل.

اذا كنت مبرمج تطبيقات ورايت برنامجا ناجحا فهنا من الصواب أن تقوم باستنساخ عمله لانك مبرمج وتستطيع الوصول إلى أفضل من هذا التطبيق وتطويره وهنا نقول ان الاستنساخ مع لمستك الخاصة هو بحد ذاته التطوير.

اذا اردت تعلم الرسم فعليك ان تقلد الرسامين نقطة نقطة ثم تقوم باضافة لمساتك الخاصة, هذا الموضوع ينطبق على كل مهارة اخرى, اذا اردت تعلم البرمجة فعليك ان تستنسخ التطبيقات التي تراها مميزة وتطور عليها وتضع عليها لمساتك الخاصة لتصبح خاصة بك انت, بهذه الطريقة فأنت تصنع تطبيقات مغايرة عن ما قمت باستنساخه بالأصل وهذا تحديدا هو التطوير.

فتوقف عن محاولة اختراع العجلة وقم بتطويرها.

اذا لم تكن تجيد الفرنسية فلا تذهب الى فرنسا

تعبت من الفشل في المشاريع التجارية؟ لا تعرف لماذا غيرك ينجح بنفس الموضوع الذي أنت لست قادرا ان تتقدم خطوة فيه؟

اتذكر اني تكلمت مع شخص بحوار جميل ونقاش حول موضوع كيف أنه صرف مبالغ كثيرة في الاعلانات ولم يحصل على اي نتيجة, وظف شركة اعلانات باموال كبيرة وكلها ذهبت على فراغ.

كان يظن أن الترويج هو الحل لكن هل تعلم أن الترويج هو فقط تحجيم للمنتج وقصته؟ تخيل لديك قصة سيئة جدا ووضعت عليها ترويجا كبيرا هل تظن هذا الترويج يؤدي أي نفع لك؟ بالعكس سيدمر سمعتك امام اناس اكثر فقط.

اخخ كيف فاتني هذا؟ إذا كنت تسأل نفسك هذا السؤال الآن سأقول لك كيف فاتك هذا الموضوع, بكل بساطة لأنك لم تكن تعلمه.

اذا لم تكن تعرف ما تفعله فلا تفعل شيئا قبل ان تتعلم اولا, لا تدفع مبالغا طائلة في إعلانات خاسرة ولا تبدا مشاريع تجارية لا تفهم فيها شيئا.

اذا لم تكن تعرف كيف تبيع المنتجات فلا تقم بفتح متجر الكتروني, اذا لم تكن تجيد الفرنسية فلا تذهب الى فرنسا, نفس الموضوع.

المبالغ التي يجب عليك صرفها في البداية هي في التعلم, لو تعلمت كيف تقوم بالترويج فسوف تحتاج الى مبالغ بسيطة فقط لكي تؤدي الغرض, لو عرفت كيف تبيع على الانترنت لنجحت في متجرك الالكتروني.

انت تفشل لانك لا تفهم في المجال لا اكثر, الموضوع ليس ترويجا اكثر او صرفا اكثر او منتجا أفضل بل علما ودراية اكبر.

كم من الرسائل وصلتني تقول, ما رأيك بالدخول في سوق الأسهم واخرى تقول ما رأيك في الدخول في العملات الرقمية, جوابي بسيط, هل تفهم فيها؟

اذا كنت تفهم فيها فاكيد ادخل فيها لأنك الخبير هنا وانت من تستطيع ان تقول لي اذا كانت ناجحة او لا, لكن اذا لم تكن تفهم فيها فبكل تأكيد من الخطا الدخول فيها حيث ما لا تفهم فيه ستخسر فيه.

اتذكر مرة شخص اخر راسلني يقول, لدي مبلغ من المال واريد ان اشتري به البسة وافتح متجرا إلكترونيا واجرب حظي, أوقفته مباشرة وقلت له, انت تريد ان تفتح متجرا إلكترونيا وسوف تشتري منتجات بأموال ادخرتها وكل هذا لكي تجرب حظك؟ ربما يمكنك أن تجرب حظك بطريقة اقل تكلفة ما رايك؟

الموضوع ليس حظا يصيب احيانا ويخطئ أحيانا, تخيل ان لديك اختبار رياضيات, وانت لم تدرس اي شيء في الرياضيات, لكنك ذاهب للاختبار بكل حال قائلا انك ستجرب حظك, ربما تنجح في اختبار الرياضيات عن طريق الحظ, كم يا ترى تظن نسبة نجاح الشخص الذي يدخل اختبار الرياضيات بهذا الشكل؟ انا اقول صفر.

الموضوع نفسه يحدث مع التجارة, التجارة علم كامل فيها الخطط والطرق والأدوات والأسلوب, هل تظن أنك ستنجح في كل هذا عن طريق تجربة حظك؟ نسبة نجاحك في الموضوع صفر ايضا.

ما رأيك أنت؟ هل تعرف من يريد ان يجرب حظه ايضا؟ وقفه فورا!

تدرب على المبيعات وادارة الاعمال وتدرب على السويق وكيفية ادارة الاعلانات, استثمر اموالك في المكان الصحيح قبل أن تخسرها في المكان الخطأ, استثمر اموالك في التعلم ثم طبق ما تعلمته عن دراية ولا تقم بأي خطوة بدون علم.

اطلب المساعدة وكن مستعدا لدفع ثمنها

كيف أساعد شخصا يغرق وهو يسبح بعيدا عني؟

لا تكن غريقا مغرورا تظن أنك لا تحتاج الى مساعدة احد, كل شخص يغرق يحتاج الى مساعدة فلا تسبح بعيدا عنها بل اطلبها.

لديك مشكلة اسال واطلب المساعدة, مهما كانت, مادية او اجتماعية او غيرها.

عندما تواجهك مشكلة مرضية فأنت مباشرة تفكر بزيارة الطبيب لكن عندما تواجهك مشكلة مادية تبدأ تلوم الحياة وتلوم اهلك ومجتمعك, هل تظن هذا منطق صحيح يوصلك للحل؟

لا تطلب الحلول مجانا!

عندما يمرض احد قريب منك تصبح تذهب لكل طبيب وتعطيه ما يطلب من مبالغ وبلا نقاش لكن عندما تكون المشكلة مادية تصبح تعطي لنفسك اعذارا وتقول كل المعلومات موجودة على الانترنت مجانا.

لماذا لا تقوم بذلك عندما تحتاج الى عملية جراحية؟

تخيل انك ذهبت للطبيب وقال لك تحتاج الى عملية جراحية فورية وتكلفتها 5000$, هل ستقول له كثير يا دكتور ميزانيتي 200$ فقط والمعلومات اساسا موجودة على الانترنت, شكرا لك لا اريد العملية, ساقوم بتعلم الطب من اليوتيوب بنفسي وتنفيذها!

هذا جنون برأيك؟

كيف اذا تظن نفس الموضوع في شخص لديه مشاكل مادية كثيرة ويريد حلها وهو يبحث في اليوتيوب عن الحلول بدلا من الذهاب الى خبير واخذ موعد لمعرفة المشكلة والعلاج؟

الاطباء موجودون لسبب, وخبراء ريادة الأعمال موجودون لسبب, خبراء التسويق موجودون لسبب, كل شخص خبير موجود لسبب فلا تظن انك فقط تحتاج الى المساعدة عند المشاكل المرضية, فانت تحتاج الى المساعدة في مختلف أمور حياتك.

الالة التي تضاعف لك الاموال

هل تبحث عن الآلة التي تستطيع فعلا ان تضع فيها 1$ لتعطيك 10$؟
تخيل ان هناك الة يمكنك كل يوم ان تذهب اليها وتضع فيها المال الذي لديك وتعطيك بعد شهر ضعف المال الذي وضعته, كم ستضع من المال في هذه الالة؟

نعم بكل تاكيد انا اتكلم عنك انت, انت هذه الالة التي لو استثمرت فيها 1$ ستحصل على 10$ واكثر, لو استثمرت في نفسك 100$ ستحصل على 1000$ وأكثر مع الوقت, لو استثمرت 10,000$ ستحصل على 1,000,000$ وأكثر مع الوقت.

اذا لم تكن ترى الاستثمار في نفسك أمرا يستحق الاستثمار فأنت بكل تاكيد لا تعرف قيمة نفسك على الاطلاق.

المشكلة انك بالغالب تعرف قيمة نفسك لكن بصيغة اخرى, الكثيرون يذهبون للجامعات التي يدفعون فيها مبالغا كبيرة لأجل هدف واحد وهو الحصول على وظيفة بعدها, هذا استثمار في نفسك لكن المشكلة أنك تستثمر في نفسك بالطريقة التي توصلك للوظيفة, ما رايك لو استثمرت في نفسك بطريقة توصلك الى نجاح كبير في عملك الخاص؟ بدلا من وظيفة براتب بسيط؟ تصبح مبدعا في مجالك وتبدا مشروعا انت من توظف الناس فيه.

الاستثمار في نفسك مهم جدا, اذا لم تكن مستعدا لان تستثمر في نفسك فانت في داخلك ستشعر انك عديم النفع في الحياة وهو شعور خطأ لكنه اتى من تعاملك الخطا مع نفسك.

هل تعرف لماذا الدروس المجانية هي أكثر الدروس التي ليس فيها اي فائدة؟ هل لأنها بلا فائدة فعلا؟ لكن لأنها مجانية والناس لا تدفع مبالغا للحصول عليها أصبحوا يحسون أنها بلا قيمة فلا يتعلمون منها, عندما تشتري دروسا بنفسك او كتابا بنفسك سترى أنك تفعل كل شيء لكي تنهيه لأنك لا تريد أن تحس انك خسرت اموالا بغير نفع لهذا ستتعلم منها فعليا والعكس صحيح.

نفس المثال السابق احيانا يحصل في المطاعم, تطلب وجبة وتكتشف انها ليست لذيذة لكنك مع ذلك تاكلها كلها والسبب انك لا تريد ان تحس بالخسارة عندما تدفع المبلغ عليها وانت لم تأكلها.

هذا السبب الذي يجعلني لا اقدم دروسا مجانية ايضا, كنت اقدمها قبل سنوات, واكتشفت أن الطلاب الذين أخذوا الدروس المجانية لم يشاهدوا حتى 10% من الدورة وبكل تأكيد لم يستفيدوا اساسا لانهم لم يشعروا بقيمتها, الذين دفعوا مبالغا على الدورة, انهوها وأصبحوا يسالون عن كل

جزء فيها كيف ولماذا, وهنا ايقنت اني انفع طلابي بشكل فعلي فقط حينما الزمهم بدفع المبالغ للتعلم, المبالغ التي اطلبها لم تكن لاجلي اكثر ما كانت لاجل التزامهم بالتعلم مني.

ما تضحي لأجله تعرف قيمته, لهذا لا تقم بالحصول على العلم مجانا لانك ولو كان العلم مفيدا جدا فلن تتعلم منه جيدا.

اذا لم تكن مقتنعا بكلامي فأنا متأكد أنك تعاني للنجاح ولا تعرف طريقه لاني لم اتكلم ولم التقي بناجح لم يستثمر في نفسه على الإطلاق في حياتي كلها.

وقتك هو أثمن عملة يمكنك التعامل بها

كم هي قيمة وقتك؟
بناء على خبرتك تحدد قيمة وقتك, اذا كنت تنجز عملا بقيمة 10,000$ في الشهر وتعمل 8 ساعات يوميا في الساعة الخاصة فيك تساوي 48$, هل تعلم ماذا يعني هذا؟

يعني أن كل ساعة إضافية تقضيها في العمل فانت تكسب 48$ اضافية لكن في نفس الوقت فكل ساعة لا تقضيها في العمل فأنت تخسر 48$ وكل ساعة لا تقترب من العمل الذي يوصلك لهذه القيمة فانت ايضا تخسر 48$ في الساعة.

انت اذا بتاخرك في دخول العمل الحر وريادة الأعمال الالكترونية فانت لست لا تربح فقط بل انت تخسر وقتا لو حولته الى القيمة المالية فانت تخسر الاف الدولارات كل شهر والسبب لانك لم تتعلم آليات العمل على الانترنت.

عندما تشاهد التلفاز لمدة خمسة ساعات فاعلم أنك دفعت 240$ لاجل ان تشاهد التلفاز, الأمر ليس مجانيا كما تظن.

الناس تستخسر على نفسها كتابا بقيمة 50$ أحيانا وهي في نفس الوقت تخسر الاف الدولارات يوميا لكن على شكل وقت, ما لا يعرفه الكثيرون أن الوقت اساسا عملة مالية لكن من نوع آخر فقط.

الا تظن انه حان الوقت لإيقاف الخسارة وبدء الربح؟

كيف ابدا مشروعا تجاريا بدون مال

قد تظن ان هناك سرا للموضوع حيث ساخبرك كيف تبدا مشروعا تجاريا عملاقا بدون اي مبلغ من المال, دعني إذا اقول لك الحقيقة, لا تقم بالدخول في مشروع تجاري بدون مال على الاطلاق, اذا ماذا افعل اذا لم يكن لدي المال؟

إبدا عملا حرا بعد تعلم مهارة مطلوبة في السوق الحالي وخصوصا الالكتروني.
لنتكلم عن هذا الموضوع بشكل دقيق اكثر, هناك أربع مراحل اساسية تشكل مراحل البدء في أي مشروع تجاري وهي:

1. تعلم المجال
2. العمل في هذا المجال واكتساب الخبرة ومعرفة كيفية جلب العملاء
3. إنشاء العلامة التجارية والمشروع التجاري
4. إدارة المشروع التجاري وتوسيع نطاقه

لاحظ انك لا تبدأ بإنشاء مشروع تجاري بل تتعلم المجال اولا, لنأخذ على سبيل المثال تصميم الشعارات, انت لا تقوم مباشرة بأخذ كل ما تملك من المال وتفتح شركة لتصميم الشعارات حيث انك لا تعرف أي شيء عن هذا المجال بالأصل ولا تعرف السوق ومتطلباته في هذا المجال ولا تعرف كيف تتعامل مع العملاء في هذا المجال فمن الخطأ أن تبدأ مشروعا تجاريا لتصميم الشعارات وان كان لديك المال لذلك.

الطريقة الصحيحة للبدء هي بالسير على الخطوات الاربعة والتي تبدا بتعلم تصميم الشعارات بنفسك او دراسة تصميم الشعارات الى حد جيد جدا, قد تسأل مثلا لماذا علي ان اتعلم تصميم الشعارات اذا كنت استطيع ان اوظف مصممين يقومون بتصميم الشعارات لي, ساقول لك اذا كيف ستعرف المصمم الجيد من المصمم السيء إذا لم تكن تعرف التصميم بنفسك؟ فعليك على الأقل أن تتعلم تصميم الشعارات الى حد جيد يسمح لك بأن تفرق بين المصمم الجيد والسيء فلا تقوم بتوظيف كل شخص يقول لك اني محترف, فإذا فعلت ذلك فيمكنك بعدها ان تختار اذا كنت تريد ان

تصمم بنفسك وهذا الحل الأقل تكلفة أو توظيف شخص يقوم بالتصميم لك بعد أن تقوم باختبار قدراته جيدا.

بعد انتهائك من الخطوة الاولى والتي هي التعلم ننتقل الى الخطوة الثانية والتي هي دراسة السوق ومعرفة ما يرغب فيه العملاء, بعد دراستي الشخصية لسوق تصميم الشعارات مثلا, اكتشفت ان العملاء يقتنعون بشكل أسرع لو اعطيتهم الشعار مع كافة أنواع تصميم الهوية التجارية مع الشعار, لم اكن لاعلم ذلك لو لا اني درست تصميم الشعارات لكي اتعلم عن هذا العمل الجميل, عندما تستطيع ان تبدا بايجاد العملاء والوصول اليهم واستلام بعض الطلبات حينها تكون انهيت الخطوة الثانية.

الخطوة الثالثة تكون بوضع العملاء الحاليين والمصممين الحاليين تحت سقف واحد وشعار واحد وهي شركتك او مؤسستك لتصميم الشعارات, انا عن نفسي في البرمجيات كانت شركة Smart Angle هي السقف الواحد الذي وضعت تحته كل العملاء الذي طلبوا مني تطبيقات ومواقع الكترونية ووضعت تحته ايضا كل الموظفين من المبرمجين ثم انتقلت الى المرحلة الرابعة والاهم.

المرحلة الرابعة والأهم هي الادارة, ادارة الشركة هذه وادارة الفريق تحتاج الى خبرة وعلم ايضا فعليك الحصول على دروس وكتب في الإدارة والادارة عن بعد اذا كنت ستدير الفريق عن بعد, ايضا من اهم ما يجب عليك ان تفهمه عندما تكون مديرا هو أنه لا يجوز لك ان تعمل مع الموظفين في عملهم وسنتكلم عن هذا بشكل مفصل لاحقا في هذا الكتاب.

كيف تبدأ في ريادة الأعمال؟

هناك مشكلة بسيطة جدا في هذا الموضوع, نحل هذه المشكلة البسيطة ونصل مباشرة الى ريادة الأعمال, ما هي هذه المشكلة الصغيرة, هي بكل بساطة ريادة الأعمال ليست كما يظنها اغلب الناس.

لو ذهبت الان وسألت الناس عن ريادة الاعمال, او سالت اي شخص عن رجال الأعمال, كيف هم؟ سيأتيك جواب قريب للاتي, ريادة الأعمال هي ادارة الشركات الكبيرة والدخول في عقود وصفقات ضخمة, الحصول على مستثمرين كثر وادارة الكثير من الموظفين, الجلوس على كرسي الادارة واعطاء الاوامر, اما الكلام عن رجال الأعمال فهو بالغالب كيف أنهم لا يقومون بشيء وغيرهم يقوم بالعمل عنهم وهم يكسبون, كيف أنه من الصعب جدا الوصول لهم وغيرها من الكلام الذي ليس حتى قريبا من كلمة ريادة الأعمال نفسها.

ريادة الأعمال في تعريفها تعني: عملية تحديد مشروع تجاري معين للبدء به والتركيز عليه وتوفير الموارد اللازمة وتنظيمها وتحمل المخاطر في سبيل تحقيق ربح مالي.

تأمل في التعريف وتأمل في ما تظنه عن ريادة الأعمال نفسها, ماذا ترى؟
المشكلة البسيطة هي أننا نرى ريادة الأعمال في الصفحات الاخيرة لهذا نراها أمر صعب وغريب علينا, احيانا نظن أن رواد الاعمال اناس خارقون مختلفون ليسوا من البشر, لكن هل تعرف ان صاحب المحل الصغير الذي يبيع البقالة اليومية بجانبك هو رائد أعمال؟ هو قام بتحديد مشروع تجاري معين وبدا به وركز عليه وقام بتوفير الموارد اللازمة له ونظمها وتحمل المخاطر التي تأتي من ورائها مثل ان المحل قد لا ينجح وكل هذا كان في سبيل تحقيق ربح مالي, هو قد اتم كل ما في تعريف ريادة الأعمال لكن انت لم تنظر اليه كرائد أعمال لانه لا يملك شركة كبيرة ولا يدير مئة موظف تحته ولا يملك سيارات فارهة وسائقين, المشكلة اذا اننا لا نعرف ريادة الأعمال لهذا لا نعرف كيف ندخل اليها.

اسرع طريق لريادة الأعمال

انت اكيد لديك هاتف أو حاسوب او اي جهاز صغير في المنزل او حتى تلفازا, ما رايك ان تبدا بريادة الاعمال من خلاله؟ تقول لي كيف؟

في كل دول العالم الآن هناك تطبيقات خاصة بالبيع والشراء أو صفحات على حسابات التواصل الاجتماعي للبيع والشراء, يمكنك ان تبدا عليها ريادة الأعمال بشكل بسيط جدا, احدى الامور التي انا جربتها بنفسي, في اسطنبول وجدت تطبيقا يستخدمه الكل اسمه Sahibinden للبيع والشراء, يمكنك عرض أي منتج تريده وسوف يراه اناس كثير ثم يقومون بالتواصل معك ان ارادوا شراءه منك والعكس صحيح, وهذا النوع من التطبيقات الان متوفر في كل دولة في العالم باسماء مختلفة, وإذا لم تكن هذه التطبيقات متوفرة في بلدك في الغالب هناك مجموعات على الفيس بوك وغيرها للبيع والشراء, كان لدي جهاز Macbook Pro 2019, لم اكن استخدمه بشكل كامل فعليا لاني ادير بعض البيانات فقط على الانترنت ولا احتاج لجهاز ذو قوة عالية مثل هذا الجهاز, فقررت ان ابيعه وقمت بعرضه على هذا التطبيق, أتاني عرض في اقل من 24 ساعة ووافقت عليه فذهبت وبعت الجهاز واخذت المبلغ, بعدها مباشرة بدأت بالبحث عن جهاز Macbook Air 2019 لاني اردت جهازا خفيفا للحمل في كل مكان, وجدت جهازا بسعر مناسب وذهبت واشتريته من صاحبه على نفس التطبيق.

في نفس اليوم الذي أتيت بالجهاز فيه, عرضت الجهاز الجديد أيضا من على التطبيق نفسه, بسعر اعلى قليلا من السعر الذي اشتريته به, بعد اربعة ايام تقريبا, حصلت على العرض المناسب, وبعته من جديد, ثم بدأت بالبحث عن نفس الجهاز Macbook Air 2019 بنفس المواصفات لكن بسعر اقل واشتريت واحدا فعلا بسعر اقل, اكتشفت اني استطيع ان ابقى على هذا المستوى في نفس الجهاز, البيع بسعر اعلى واشتري بسعر اقل, هذا الاسلوب البسيط في البيع والشراء يستطيع تنفيذه أي شخص في العالم, تبيع جهازا مستعملا وتشتري جهازا مستعملا اخر على ان تتاكد انه في حالة جيدة لكي تبيعه من جديد بسعر أعلى مما اشتريته به.

مبارك عليك, انت الان اصبحت رائد اعمال, رجل اعمال, سيدة أعمال, دخلت ريادة الأعمال من اسهل طريق, انا انصحك فعليا أن تبدأ بفعل ما تكلمت عنه الان, اختر جهازا وابدا بالبيع والشراء فيه على شرط ان تكون على دراية فيه لكي تستطيع ان تقيمه وقت تشتريه وتبيعه, هذا الموضوع ليس

شرطا ان يكون هو ما تبحث عنه, هذا الموضوع سيفتح تفكيرك للبيع والشراء على الانترنت وعلى ريادة الأعمال بشكل عام, ستعرف كيف أن المال يمكن أن يزداد بشكل بسيط اذا فكرت, ستفهم أن المال يمكنه ان يتضاعف ويتضاعف في غضون اتفاقات عديدة وليس جهد جهيد وتعب.

كل ما تراه هو فرصة

عندما تفتح عقلك للتفكير كرائد أعمال, ستبدأ ترى كل شيء فرصة, عندما بدات انا بالنظر الى الموضوع كرائد اعمال, اصبحت ارى المنازل واحسب ثمن الشراء وكم ثمنها إذا بعتها, احسب السيارات وثمن الشراء وكم استطيع ان ازيد عليها اذا بعتها, احسب ثمن اجهزة الحاسوب وغيرها وكم استطيع ان ازيد عليها اذا اشتريتها.

الفرصة هو أمر تعرفه

لا تنغر في نفسك فتخسر الكثير, الفرصة تكون فرصة فقط عندما تكون في أمر تعرفه وتفهم فيه, مثلا اذا كنت انت لا تفهم نهائيا في العقارات, فلا تشتري عقارات وتريد الربح فيها وبيعها بسعر أعلى, إبدا اولا بدراستها وفهمها ثم يمكنك الدخول فيها, نفس الموضوع مع الاجهزة, تخيل انك شخص لا يفهم في أجهزة الـ Mac واشتريت جهازا من شخص وفتحته ورايت ان الجهاز مقفل عن طريق الـ iCloud, هل تعلم انك الان خسرت 75% من قيمة الجهاز؟ تحديدا, إذا لم تكن تفهم في الموضوع ستخسر في الموضوع, لهذا تعلم ما تريد الدخول فيه اولا.

ريادة الأعمال في تقديم الخدمات

يمكنك أن تبيع اجهزة او عقارات او غيرها من الامور, ايضا يمكنك ان تبيع خدمات, يمكنك أن توظف مبرمجين محترفين مثلا وتديرهم وتبدأ في استقبال الطلبات والبرمجة, تاخذ المشروع بسعر وتقوم بتنفيذه عند المبرمج بسعر اقل وتحصل على الربح, لكن احذر, الخدمات أكثر تعقيدا من المنتجات كرائد أعمال, فانا لا انصح اي رائد أعمال أن يدخل في موضوع خدمات لا يعرفه هو بنفسه, لنقل مثلا انك لا تعرف أي شيء عن البرمجة, وقمت بتوظيف مبرمجين ليعملوا لديك, أتى مشروع والمبرمجون كانوا كسالى بعض الشيء و أصبحوا يخرجون الاعذار كيف ان هذه الامور لم تتم لأجل الخوارزمية الفلانية التي تحتاج الى تحديث, لو كنت مبرمجا وانا مبرمج, فستعلم ان كلمة خوارزمية

ليست الا كلمة يقولها المبرمج للعميل لكي يقنعه ان ما يقوم به هو أمر معقد وصعب جدا لكسب الوقت والمزيد من المال, لكن إذا المبرمج قال لي هكذا امر, انا مباشرة اقول له ارني اين؟ فهو يرتبك لانه يعلم اني اعرف في البرمجة ويخاف من الموضوع لاني ساطرده مباشرة, ما اعنيه هو إذا لم تكن تفهم في الخدمة التي تريد أن تدير موظفين فيها كرائد أعمال فسوف يستغلك موظفوك وستخسر بدون ان تعرف السبب, لهذا ريادة الأعمال بالمنتجات مختلف عن ريادة الأعمال في الخدمات, مع ذلك ما تفهم فيه انت هو الافضل بين الجميع.

ملاحظة مهمة, انا اتكلم هنا عن البدء في ريادة الأعمال, خبراء ريادة الأعمال ورواد الأعمال الماهرون جدا لديهم طرق خاصة بهم لحل هذه المشكلة عن طريق توظيف مدراء في المجال ومستشارون, يمكنك فهم المزيد عن هذه النقطة في دورتي الخاصة Business circle.

ريادة الأعمال كمقدم الخدمة

انت مصمم ولا تعرف كيف تحصل على طلبات التصميم, انت مبرمج ولا تعرف كيف تحصل على طلبات البرمجة, انت مسوق ولا تعرف كيف تحصل على طلبات التسويق؟ لماذا لا تعمل بالمجان؟

نصيحتي الدائمة لكل شخص لديه مهارة او موهبة هي, اولا تاكد ان مهارتك كافية لدخول السوق التجاري, ثانيا اعمل بالمجان إلى أن تظهر قدراتك.

المشكلة الكبرى في فشل الكثيرين في دخول السوق التجاري في تقديم الخدمات وخصوصا الالكتروني هو المنافسة الشديدة, مثلا لو اردت مبرمج تطبيقات, كل ما عليك هو ان تكتب مبرمج تطبيقات وسترى الف اسم يظهر امامك, اكتب مصمم وسيظهر الف اسمك امامك, اكتب مسوق وسيظهر الف اسم امامك, اذا الجودة الاعتيادية ليست كافية, إذا كنت ترى ان اغلب المصممين بجودة 10/10 فيجب أن يكون تصميمك بجودة 15/10, كن فوق القمة, ستقول لي وكيف اقوم بذلك؟ اقول لك الممارسة, كل شيء في التدريب, اذا كان غيرك يتدربون ستة ساعات في اليوم, فأنت تدرب عشرة ساعات, اسبقهم, لأنه عندما يبحث الناس عن مصمم, سيرون الكل متشابهين الى ان يرو الشخص الذي يتفوق عليهم كلهم, بكل تاكيد لن ينظر أحد بالأصل الى من هو دون المتوسط, اغلب الناس تريد دخول العمل التجاري مع انهم الى الان دون المتوسط في المهارة

وهذه مشكلة تسبب فشلهم ويظنون أنهم فاشلون في المجال, لكن الحقيقة هي أنهم متسرعون فقط لا أكثر ويحتاجون المزيد من التدريب.

بعد ان تكون محترفا في مجالك, يجب ان يكون لديك ما عملت عليه, دائما يأتيني السؤال الغريب الآتي, كيف اعمل بدون خبرة وكيف احصل على الخبرة بدون عمل؟ هذه الحلقة قابلة للكسر.

الحلقة هذه غريبة جدا لان صاحبها الغى فكرة أساسية جدا وهي العمل بالمجان.

اذا لم تكن لديك الخبرة وتريد ان تكسبها, فادخل سوق العمل المجاني لنفسك انت وليس لغيرك ايضا, لا يمكنك الذهاب الى شركة وتقول لهم انا مبرمج مبتدئ, هل يمكنكم ان توظفوني مجانا وانفذ لكم مشاريع بالمجان؟ انا مدير شركة برمجيات ولن اقبل بهكذا شخص ابدا, السبب اني لا يهمني ان كان سيعمل بالمجان او لا, يهمني ان المشروع يكون بأفضل وجه.

المقصد اذا, اذا اردت ان تحصل على الخبرة فلا تذهب وتحصل على عمل بالمجان, انما اعمل بالمجان لنفسك انت, اذا كنت مصمما مثلا, فقم بتصميم مئة تصميم وكأنهم اتوا من عملاء حقيقين, إذا كنت مبرمجا فقم ببرمجة التطبيقات ورفعها الى سوق التطبيقات وكأنها أتت من عملاء حقيقين, ستحصل على الخبرة من الموضوع وحينها إذا قدمت على جهة معينة للعمل ايضا, فيمكنك تقديم هذه الأعمال كخبرة وتحصل على العمل وتكسر الحلقة التي تكلمنا عنها فوق.

لكن نحن نتكلم عن ريادة الأعمال وهذا يعني الحصول على الأعمال وليس البحث عن وظيفة صحيح, فكيف احصل على العملاء كمقدم خدمة بعد ان حصلت على الخبرة وقمت بتنفيذ الأعمال الخاصة بي لكي ادخل ريادة الأعمال ولا احتاج ان اذهب وابحث عن وظيفة؟ الموضوع الان ياتي الى نقطة مهمة وهي عملة العصر الحديث.

عملة العصر الحديث

ما هي عملة العصر الحديث؟ قد تقول لي البتكوين, الدولار او اي امر اخر, لكن الحقيقة أن عملة العصر الحديث هو **الانتباه.**

لا تصدقني؟ اذا اسمع هذه القصة, شخص من المخترعين اخترع جهازا عبقريا جدا, يمكنه ان يحل كل مشاكلك, اي مشكلة تريدها سيحلها هذا الاختراع, تقول لي اين هو؟ اقول لك لا اعلم لان صاحبه لم يقم بجلب الانتباه لنفسه فلا أحد يعرف عن الاختراع هذا شيئا.

مغزى القصة هو انك لو كنت افضل طبيب في العالم او افضل مبرمج في العالم أو كان لديك أفضل منتج في العالم أو كنت صاحب أفضل فكرة في العالم, إذا لم تكن تجلب الانتباه لنفسك فكل هذا لن يحقق لك أي شيء بدون جلب انتباه لنفسك, فالناس لن تشتري امرا لا تعرف أنه موجود بالاصل, والمريض لن يزور طبيبا لا يعرف ان موجود في الأصل والمستثمر لن يدخل شريكا مع صاحب فكرة لم يسمع عنه ولا عن فكرته من الاصل, اذا فجلب الانتباه هو فعلا اغلى من المال وهو اغلى عملة.

اذا لماذا الناس لا تقوم بجلب الانتباه الى نفسها او مشاريعها او فكرتها؟

الجواب بسيط, لأنهم خائفون جدا, خائفون من النقد وخائفون من أحكام الناس وخائفون من أفكارهم, يقول أحدهم ماذا لو فشلت فماذا سيقول عني الناس؟ ماذا لو خسرت فماذا سيقول عني الناس وماذا وماذا وماذا, والمشكلة كلها يمكن أن تكون في جملة واحدة وهي الخوف من أن تكون الفيل الذي في الغرفة, تخيل انك في غرفة مليئة بالأشخاص وهناك فيل في الغرفة, على من سيكون تركيزك؟
على الفيل بكل تأكيد, كيف سيتحرك وأين سيذهب وكيف سيفعل لانه مختلف, لهذا الناس تحاول ان لا تكون مختلفة, الكل يريد ان يكون بنفس الوزن وبنفس الطول بنفس الشكل وبنفس الوجه وبنفس الاسنان ناصعة البياض, حتى احيانا تظن ان الناس اصبحت نسخ عن بعضها البعض في بعض الأحيان لانهم خائفون ان يراهم الناس مختلفين فينتقدون اختلافهم, تعودنا في المدارس أن الاختلاف خطأ, واذا كنت تتصرف بطريقة مختلفة يتم القول لك انك لست جيدا كفاية, اذا كنت لا تدرس مثل الباقين تكون مختلفا وغريبا, يجب عليك ان دائما ان تنضم للمجموعة ولا تفترق عنها, هذا الموضوع يكبر مع الناس حتى تخاف من أن تكون مختلفة في كل شيء وإن كان هذا سيكلفها نجاحها في الحياة.

كم فرصة ضيعت لانك لا تريد ان تكون في موقف يجعلك مختلفا عن غيرك؟

المبيعات والتسويق

كيف تبحث عن العميل الصحيح وكيف تتواصل معه لبناء علاقة عمل تاخذك الى النجاح؟

ماذا تعني المبيعات؟

لاحظ ان اغلب الناس لا تعرف معنى كلمة المبيعات مع ان كل الناس وانا اعني كل الناس هم بالأصل في المبيعات بشكل يومي بطريقة او باخرى, المبيعات لا تعني فقط انك تقدم امرا مقابل المال بل المبيعات تعني بشكل عام المقايضة أو تقديم امر مقابل امر اخر.

عندما كنت في فترة خطوبتي كنت بشكل مستمر ابيع شخصيتي وصورتي وطريقة كلامي وخططي المستقبلية الى نهال لكي تقبل بي زوجا لها, لاحظ اني قمت بمقايضة هنا لكي احصل على موافقتها للزواج بي وهذا الموضوع لم يكن فيه أي مبلغ من المال لكنه كان تحت سقف المبيعات.

عندما تتكلم مع صديقك وتقنعه للخروج معك فأنت تبدأ ببيعه كل مميزات الخروج معك وكيف أنك ستتكلم عن المواضيع الفلانية وتذهبون للمكان الفلاني وتحاول ان تقنعه بكل الطرق وانت هنا تبيعه هذه الامور مقابل الخروج معك بكل بساطة.

هل تعلم أن أفضل رجال المبيعات هم الأطفال؟
عندما يريد الطفل أمرا ما فهو يفعل كل شيء لكي يحصل عليه, يجعل حياتك جحيما لكي يحصل عليه وهو بكل بساطة يعطيك الالم ويبيعك العلاج مقابل أن تعطيه ما يريد وهكذا فالاطفال فعليا هم أفضل رجال المبيعات.

خلاصة الموضوع ان المبيعات لا تعتمد على المال فقط وهذا يجعلك تفهم انك اساسا رجل مبيعات وانك اساسا سيدة مبيعات مهما كان ما تفعله وما تفعلينه في حياتك فأنت في المبيعات بشكل يومي ودوري طوال الوقت.

على ماذا تعتمد المبيعات؟

السؤال هذا بسيط جدا لهذا لنسأل سؤالا اصعب اولا, كيف نلغي المبيعات من العالم؟
إذا أردت الآن أن تلغي المبيعات من العالم بشكل كامل فماذا تفعل؟
عليك أن تلغي التواصل بين الناس لكي لا يقوموا بالمقايضة بكل بساطة, يعني أن التواصل بين الناس هو ما ادى الى المبيعات.

في ماذا يفيدنا ان نعرف ان التواصل بين الناس هو مصدر المبيعات الأساسي؟

هل تعلم أن المبيعات زادت بشكل رهيب جدا بسبب منصات التواصل الاجتماعي؟

قبل مئة سنة مثلا المبيعات كانت اقل بكثير جدا لأن التواصل بين الناس كان أقل بكثير جدا جدا لغياب طرق التواصل المتوفرة الان, المشكلة اذا في أنك لا تستخدم منصات التواصل الاجتماعي بالشكل الصحيح فقط.

بالغالب فأنت تبيع على منصات التواصل الاجتماعي بشكل يومي الآن لكنك فقط لا تقايض ما تبيعه مقابل المال بل مقابل امور اخرى في حياتك اليومية, معرفتك لهذا الموضوع مهم جدا لانك بالغالب خائف جدا من المبيعات ومن سؤال الناس أن تدفع لك اموالا على الانترنت مع انك بالاصل كل يوم تقوم بالتواصل وبيع مختلف الامور لهم من ارائك وافكارك وخططك وما تريد فعله ومشاركتك في الخروج وغيرها الكثير, اظن انك حصلت على الفكرة.

كيف تزيد المبيعات؟

إذا كان التواصل يؤدي إلى المقايضة وإذا كانت المقايضة هي المبيعات فكل ما علينا فعله إذا هو؟
نعم تحديدا كل ما علينا فعله هو زيادة التواصل وبهذه الطريقة تزيد المقايضة والمبيعات,
فالسؤال الآن هو كيف نزيد التواصل؟

التسويق وبناء الهوية التجارية

هل تعرف شخصا كل الناس تريد التكلم معه والجلوس معه والخروج معه وأن تكون دائما معه؟

لماذا برأيك كل الناس تريد ان تكون بجانب هذا الشخص وتريد التواصل مع هذا الشخص وتريد ان يراها الناس ايضا مع هذا الشخص؟

دعني اقول لك امرا الان, كل الناس تريد ان تشعر انها افضل من غيرها وانها خاصة وأنها تملك امورا لا يمكن للآخرين امتلاكها وهذا ايضا ينطبق على انها تريد ان تكون مع أناس لا يمكن للكل ان يتكلموا معهم ولا يمكن للكل أن يكونوا مثلهم, فأنت تحب مثلا مصاحبة شخص مشهور جدا لانك بهذه الطريقة ستشعر انك انسان مهم جدا لانك مع انسان مهم جدا, انت يعجبك أن ترتدي أفضل ما يوجد في السوق وأن تحصل على افضل جهاز هاتف موجود في السوق لأنك ستشعر أنك مميز.

السؤال هنا هو كيف تضع نفسك انت في المكان الذي يجعلك مميزا؟

كيف تجعل علامتك التجارية في هذا المكان المميز الذي يجعل كل الناس تريد أن تتواصل معك ومع علامتك التجارية؟

إذا عرفت اجابة هذا السؤال ستزيد التواصل وإذا ازداد التواصل ازدادت المبيعات.

كيف تحول أمرا عاديا الى امر مميز؟

جواب هذا الأمر بسيط ايضا لانك بكل بساطة عليك ان تسأل عن امور عادية وما جعلها أمرا مميزا,
خذ الآثار مثلا, لماذا مجموعة من الحجارة تساوي ثروة طائلة جدا لا تقدر بثمن؟
ستقول لي لأنها تمثل تاريخ وحضارة, بالمعنى الآخر تمثل قصة المكان وتاريخه وايضا فهو أمر غير قابل للنسخ وعلامة تمثل المكان وليست موجودة في مكان آخر.

فالموضوع اذا هو الدلالة والقصة وليس الموضوع نفسه, لنأخذ الآن مثالا مهما, لو قلت لك ياخذ لك صورة ب 500$, صورة واحدة هل توافق؟
بالطبع لا, ستقول هل انت مجنون صورة ب 500$ هذا مستحيل, لكن ماذا لو كانت هذه الصورة هي صورة قديمة لشخص عزيز عليك قد فقدته, الان اصبحت تساوي 5000$ ايضا وليس 500$ لانها اصبحت تدل على شخص عزيز جدا عليك لا تستطيع رؤيته الآن.

اذا قيمة الشيء هي بما يدل عليه الشيء وليس الشيء بحد ذاته, إذا عرفت هذا القانون وحفظته فانت الان فقط علمت كيف تكون رجل مبيعات حقيقي قادر على اقناع اي شخص بأي شيء.

من الجيد ان ناخذ امثلة عديدة على الموضوع لذا لنأخذ بعض الامثلة.
برج خليفة مهم جدا لانه اعلى بناء في العالم وهذا يدل على التقدم والتطور, ماذا سيحصل عندما يأتي بناء آخر أعلى ارتفاعا من برج خليفة؟ لن يتذكر الناس برج خليفة بشكل كبير بعدها لانه لم يعد تحديدا اعلى بناء في العالم.

احدث جهاز ايفون, كل العالم تريد الحصول عليه, ماذا يحدث بعد سنة عندما تصدر شركة Apple جهاز ايفون متقدما أكثر؟ يصبح الذي اراد كل الناس الحصول عليه بلا قيمة لأنه لم يعد يدل على التطور والتقدم بعد الآن.

ركز على ما يدل عليه الشيء وليس على الشيء نفسه, فالناس لا تشتري منتجات Apple لكي تتصل باصدقائها بل لكي تتمتع بالاحساس الذي يعطيه جهاز شركة Apple من الإحساس بالتقدم والامان على سبيل المثال.

هل يشتري الناس ثاقبة الجدران فعلا؟

هل تظن أن الناس عندما تشتري ثاقبة الجدران فهي حقا تشتري ثاقبة الجدران؟

أنت مخطيء جدا لانك لا ترى ما بين السطور, دعني اوضح لك الموضوع بشكل فعلي, الناس عندما تشتري ثاقبة الجدران فهي حقيقة تشتري الثقب في الحائط وليس الثاقبة نفسها, كيف ذلك؟

عندما تذهب وتشتري قلما من المكتبة فهل في تفكيرك انك تريد شراء قلم لأجل الحصول على القلم ام انك تشتري القلم لأجل أن تكتب به؟

انت تشتري القلم لانك تريد ان تكتب به وهذا يعني انك تشتري الكتابة وليس القلم.

لماذا هذا الموضوع مهم جدا؟
لأنك لو حاولت مثلا ان تبيع الثاقبة لشخص لا يريد أن يحدث ثقبا في حائط منزله فمهما حاولت اقناعه فانه لن يقتنع ولو اعطيته الثاقبة مجانا لرفضها ويقول اعطها لشخص يحتاجها.

في المبيعات احيانا انت تفعل نفس الموضوع, تحاول جاهدا ان تبيع شخصا امرا معينا وتركز في هذا الامر بكل ما لديك من جهد وتبقى تتكلم وتتكلم وتتكلم ثم تاخذ رفضا قاطعا, ليس لأنك سيء في الشرح عن المنتج او ان المنتج سيء, في غالب الاحيان انت لم تتكلم مع الشخص الذي يحتاج هذا الشيء او انك لم تظهر له كيف أنه يحتاج هذا الشيء.

تجربة شخصية
انا لا املك قلما في المنزل في غالب الاحيان لاني احب الكتابة الالكترونية, وهذا يعني أنه لن اشتري قلما بكل تاكيد فكيف يمكنك ان تقنعني بشراء القلم منك؟

لو قلت لي تخيل معي ان لديك عرضا مهما جدا واتى شخص إليك في يده اتفاق وعقد مهم جدا لكنه لم يكن يملك قلما وانت في كل منزلك لا تملك قلما ايضا ويجب ان توقع العقد الان لكي لا تفوتك الفرصة الا تظن ان القلم سيكون مهما جدا بالنسبة لك؟

عندما افكر في هذا الموقف أحس بالرغبة الفعلية بالحصول على القلم لانه وان كان هذا الموقف نادر الحدوث سأفكر فعليا ماذا لو حدث فعلا؟ اخسر عرضا وعقدا مهما جدا لاني لا املك قلما بدولارات بسيطة؟ اعطني القلم لو سمحت.

الخلاصة لا تقم ببيع الشيء بل قم ببيع نتيجة وقصة الشيء بعد امتلاكه.

المشاعر تتغلب على المنطق

إذا كنت تبيع منطق فلا أحد سوف يشتري منك على الاطلاق فالناس لا تشتري المنطق بل تشتري المشاعر والاحاسيس, تخيل مطعما فيه وجبة صحية جدا واحدة لا طعم لها ولا لون ولا يوجد في المطعم سوى هذه الوجبة, منطقيا فهذه الوجبة صحية جدا ومفيدة جدا فهل تظن ان اي احد سوف يذهب الى هذا المطعم؟

بالطبع لن يذهب اي شخص لهذا المطعم لان الناس لا تذهب للمطعم لكي تاكل فقط بل لكي تستمتع بالوجبات والمكان والاجواء ومختلف هذه الامور, فالمنطق لا يجذب احدا بل المشاعر تفعل, لهذا ترى أن مطاعم الوجبات السريعة على مضارها الكثيرة فإنها دائما مزدحمة بالزبائن والسبب انها تعطي طعما واحساس ومشاعر افضل لاغلب الناس.

فوق ذلك فإن ما فيه مشاعر يصبح المنطق معه مباشرة, فمثلا انت تذهب الى السوق لتشتري جهاز هاتف بمواصفات مناسبة لك جدا ولعملك بقيمة 500$ ثم تذهب الى السوق وترى جهاز هاتف آخر بمواصفات عالية جدا انت اساسا لا تحتاجها وقد لا تستخدمها اطلاقا بقيمة 750$ لكن مشاعرك تصبح تجاهه فأنت هنا تبدأ تعطي اعذارا وتبني المنطق حول هذا الجهاز لكي تشتريه, فتقول في نفسك هذا الجهاز مواصفاته افضل والكاميرا افضل وانا افكر في بدء تصوير فيديوهات على اليوتيوب ذات يوم وممكن فعلا اني احتاج هذا الجهاز وتشتريه مع أنه مخالف للمنطق لكنك جعلت المنطق حول مشاعرك وليس مشاعرك حول المنطق.

ما حدث معك وجهاز الهاتف يحدث تحديدا مع كل الناس وهذا يجعلك في المبيعات تركز على المشاعر وليس على المنطق لأن المنطق دائما يتبع المشاعر وليس العكس, فبدلا من ان تشرح لشخص كيف أن هذا الشيء مميز ومواصفاته جيدة جدا ابدأ بالكلام كيف أن هذا الشيء سيعطي النتيجة الفلانية لك ويجعلك تشعر بالشعور الرائع الذي انت تريد ان تشعر به.

قيمك وأفكارك لا تنطبق على الآخرين في المبيعات

ذات مرة كان هناك رجل مبيعات في شركة بيع السيارات, اتى شخص من الأثرياء لشراء سيارة, السيارة التي يريدها كانت موجودة في تفكيره ومواصفاتها موجودة في تفكيره وكل شي جاهز والمبلغ لا يهمه فقد اتى لأخذ سيارة احلامه, دخل الرجل الثري الى مركز المبيعات وقابل رجل المبيعات وقال له بكل بساطة أريد هذه السيارة.

جرى الحوار كالتالي:

- الرجل الثري: أريد هذه السيارة بأفضل مواصفاتها.
- رجل المبيعات: ممتاز دعني أطلعك على خصائصها, وايضا لدينا سعر مميز لها ويمكنك الحصول على تخفيض عليها اذا الغيت بعض الخصائص.
- الرجل الثري: انا اعرف خصائصها, هذه سيارة احلامي, اريد افضل ما فيها.
- رجل المبيعات: اكيد لكن لا اظن انك فعليا تحتاج إلى رادار في السيارة, وتزيد تكلفة السيارة عليك 2000 دولار, دعني اريك نفس السيارة وبسعر مميز.
- الرجل الثري: الان فهمت عليك, هل يمكنك مناداة مديرك لو سمحت.
- رجل المبيعات: ماذا تريد من مديري, هل اسأت إليك بشيء؟
- الرجل الثري: لا ابدا انما انت لا تعرف من هو عميلك المثالي, لذلك انت تحاول بيع الناس ما أنت تظنه مناسبا لهم ليس ما هم يظنونه مناسبا لهم.
- المدير: أهلا بك استاذ فلان, انا عرفت السيارة التي تريدها لكن هذه المواصفات المعروضة والتي انت طلبتها قليلة, لدينا سيارة من نفس النوع لكن بمواصفات خاصة بطلب خاص لا يوجد مثلها في السوق, وهي فقط بضعف التكلفة لا اكثر, ما رأيك بها.
- الرجل الثري: هذا ما ابحث عنه تحديدا, اعطني العقد لاوقع.
- المدير, هذه الاوراق جاهزة, طلبت تحضيرها حتى قبل وصولي اليك لاني عرفت انك ستختار السيارة الافضل.
- الرجل الثري: شكرا جزيلا, الان انا سعيد بالتعامل معكم.

هذه القصة تشرح لنا كيف أن وضع قيمك وأفكارك على الآخرين تجعلك تخسر في المبيعات لأنك فعلا لا تعرف ما يبحث عنه الآخرون ودائما تحاول اعطائهم عكس ما يبحثون عنه اطلاقا وهكذا تخسرهم, رجل المبيعات لم يعرف العميل وطلباته لأنه كان يضع نفسه مكانه ولو انه هو اتى

ليشتري هذه السيارة فيقوم باختيار اقل المواصفات لتقليل التكلفة لكن عندما اتى المدير عرف ان العميل هذا لا تهمه التكلفة اساسا, كل ما يريده هو أفضل ما هو موجود وهكذا استطاع بكل بساطة أن يتم الاتفاق بأفضل طريقة.

هذا الموضوع يمكن أن يحدث في كثير من مجالات ريادة الأعمال, تخيل مدير مطعم يعجبه الطعام الذي في المطعم مع أن الطعام لا يعجب أحدا من الزبائن, المشكلة انه فتح المطعم لأجل الزبائن وليس لنفسه, بوضعه رأيه ورغباته في المطعم, جعله يفتتح مطعما هو الوحيد الذي يأكل فيه لان افكارك وارائك في ريادة الاعمال ليست مهمة بل ما يراه العميل والزبون.

ما تقوله انت غير مهم

ما تقوله أثناء المبيعات غير مهم وهذا الأمر يعرفه صانعوا الاتفاقات بشكل جيد جدا لكن ما تساله لتحصل على اجابة العميل هو الأمر الذي غير مجرى المبيعات بالكامل, لاحظ المناقشة التالية:

رجل المبيعات العادي

- رجل المبيعات: نحن لدينا افضل منتج على الاطلاق فيه كل هذه المواصفات 1 2 3 4 5 انا متاكد ان هذا المنتج رائع جدا هل تريد شرائه؟
- العميل: لا شكرا فقط اردت السؤال
- رجل المبيعات: تمام شكرا لك

صانع الاتفاقات

- صانع الاتفاقات: لدينا منتج فيه المواصفات 1 2 3 4 5 ماهو رايك في جهاز فيه كل هذه المواصفات؟
- العميل: اظن ان هذه المواصفات في جهاز واحد تجعل منه جهازا مميزا بلا شك.
- صانع الاتفاقات: اين تتخيل نفسك تستعمل هذا الجهاز بالغالب؟
- العميل: ربما استعمله في المنزل او في العمل.
- صانع الاتفاقات: ممتاز جدا, هل تريد ان اعطيك الجهاز الان او ارسله الى منزلك؟
- العميل: ارسله الى منزلي يكون افضل.

- صانع الاتفاقات: اعتبر الجهاز في منزلك من الان, هل يمكنك ان توقع على الاتفاق البسيط هذا.
- العميل: بالتاكيد شكرا جزيلا لك

اقرأ النقاش السابق عدة مرات ولاحظ الاختلاف الكبير بينهم, رجل المبيعات حاول أن يبيع مباشرة من اول النقاش فخسر العميل بشكل سريع اما صانع الاتفاقات فعلم انه يحتاج الى وقت في النقاش لأخذ العميل الى البيع بدون ان يشعر العميل انه يشتري على الاطلاق.

كيف فعل صانع الاتفاقات ذلك؟ لنقم بتحليل الموضوع, اولا قام بالتكلم عن المنتج ومواصفاته لكنه لم يحكم عليه بنفسه اطلاقا بل سأل العميل ما رأيك بهكذا مواصفات موجودة في الجهاز؟ هنا العميل اصبح يفكر في هذه المواصفات وهي مميزة فقال ما في تفكيره مباشرة وقال انها مميزة بلا شك, النقطة هنا مهمة جدا حيث اذا العميل قال انها مميزة فأنت ربحت الجولة الاولى لكن عندما انت تقول له هذا الجهاز مميز فان العميل يبدأ بالشك, لهذا يجب أن تسأل السؤال الصحيح الذي يجعل العميل يجيب بالجواب الذي تريد ان تحصل عليه.

صانع الاتفاقات بعدها سأله اين تريد ان تستعمل هذا الجهاز؟
هنا العميل أصبح يفكر فعليا اين يريد ان يستخدم هذا الجهاز في المنزل وفي العمل وهنا كسبت الجولة الثانية حيث جعلت العميل يفكر في استخدام الجهاز واين سيستخدمه وأصبحت الرغبة للحصول عليه أكبر بكثير لانه تخيل استعماله بنفسه.

ثم قام صانع الاتفاقات بإنهاء الاتفاق بكل بساطة بدون أن يسأل العميل هل تريد شرائه؟
لا ابدا فصانع الاتفاقات لا يستخدم اساسا هذه الكلمات التي تدل على البيع والشراء وخسارة المال امام العميل بل بكل بساطة قال له هل تريد ان ارسل لك الجهاز الى المنزل او اعطيك الجهاز الان؟

لاحظ انه اعطاه خيارين لانك دائما تريد أن تعطي خيارين كلاهما يؤديان الغرض الذي تريد الوصول اليه والاتفاق, العميل أصبح تفكيره الآن في خيارين واختار المنزل, وكل ما كان على صانع الاتفاقات عمله بعدها هو طلب توقيع بسيط على الاتفاق ولاحظ ايضا ان صانع الاتفاقات لم يستخدم كلمة ثقيلة مثل عقد او الاوراق القانونية بل قال اتفاق بسيط وهذا يجعل الموضوع سهل على العميل ويوقع بشكل مباشر وينهي الاتفاق.

طريقة الكلام هذه جعلت صانع الاتفاقات يكسب نفس العميل الذي خسره رجل المبيعات العادي على نفس المنتج, تعلمت هذه الخطوات السابقة وكن صانع اتفاقات ايضا.

أثناء المبيعات, العميل دائما على حق وإن لم يكن

من الأخطاء التي تحصل كثيرا جدا في أي نقاش للمبيعات هو عندما يختلف العميل مع رجل المبيعات وترى أن رجل المبيعات يبدأ بأخذ موقف الدفاع.

العميل: لماذا السعر غالٍ جدا
رجل المبيعات: لا ابدا السعر مناسب جدا
العميل: شكرا لك

انتهى النقاش لان رجل المبيعات أصبح في صدام مع العميل بكل بساطة وهذا يجب أن لا يحدث مهما حدث, العميل دائما على حق وإن كان على خطأ يجب ان تقنعه انه على حق ثم تأخذه لما تريده انت عن طريق السؤال.

لنعد من جديد الان ونضع صانع الاتفاقات بدل رجل المبيعات في نفس النقاش.

العميل: لماذا السعر غالٍ جدا
صانع الاتفاقات: صحيح فعلا السعر غالي لكن لماذا برأيك السعر لدينا غالٍ؟
العميل: لا ادري ربما انكم تقدمون خصائص أكثر
صانع الاتفاقات: فعلا اصبت نحن نقدم خصائص اكثر, هل يهمك معرفة الخصائص التي نقدمها؟
العميل: اطلعني عليها اكيد
صانع الاتفاقات: ماذا يهمك تحديدا من الخصائص؟
العميل: اظن اهم شيء هو الجودة
صانع الاتفاقات: أليس كذلك؟ فعلا انا ايضا اظن ان الجودة هي اهم ما في الأمر, ما رأيك لو أننا ولاننا واثقون بالجودة نقدم ضمانا لمدة خمسة سنوات كاملة؟
العميل: اظن انها مناسبة

صانع الاتفاقات: ما هو استخدامك الأول للمنتج بعد ان تمتلكه؟
العميل: سأضعه في حديقة منزلي
صانع الاتفاقات: هل تريد ان اتي معك الآن ونرى الحديقة الجميلة الخاصة بك واحضر معي المنتج؟
العميل: لنذهب اذا
صانع الاتفاقات: وقع على هذا الاتفاق البسيط فقط
العميل: تمام شكرا جزيلا

هل لاحظت هذه الامثلة الحقيقة على المبيعات اليومية؟ صانع الاتفاقات دائما يوافق العميل على ما يقوله وإن كان خطأ فهو يوافق ثم يسأل سؤالا اخر يكون جوابا مقنعا للعميل, دائما وافق على ما يقوله العميل مهما كان ثم قم بسؤاله أمرا جوابه يقنع العميل.

هل المبيعات أمر تولد معه ام تتعلمه؟

كثير من الذين اتكلم معهم يقولون لي لكن انا لست جيدا في الموضوع فأنا لست موهوبا مثل رجال المبيعات الأقوياء الذين لديهم الموهبة الكبيرة في ذلك فقد ولدوا بهذه الموهبة بالاصل, الحقيقة ان هذا ليس الا عذرا اخر من الاعذار الواهية التي يطلقها الناس لكي لا يصلوا الى طموحاتهم وأهدافهم التي يريدون الوصول إليها عن طريق التمني وليس عن طريق العمل لكن هذا لا يعني ان الشخص لا يمكن ان يكون موهوبا بامر ياخذه من البيئة المحيطة به.

لو كان والدك مثلا رجل مبيعات ناجح ويقنع الجميل بأي شيء فأنت لا اراديا ستاخذ طريقته في الكلام والرد والمناقشة وهذا يجعلك رجل مبيعات ناجح بدون ان تدرس الموضوع لانك اخذت الموضوع من شخص قد درس الموضوع او انه ايضا أخذها من شخص آخر من البيئة التي هو كان فيها.

هذا الموضوع قد يكون مختلف عند شخص آخر كل ما قاله والده عن المبيعات هو ان المبيعات أمر سيئ وان رجال المبيعات سيئون جدا وكل همهم هو ان يأخذوا أموال الناس, فاصبح لديه نظرة سلبية عن رجال المبيعات وفقد بكل تاكيد كل قدراته على ان يكون رجل مبيعات.

البيئة المحيطة بك قد تجعلك فعلا رجل مبيعات ناجح من دون ان تدرس الموضوع او تتعلمه لكن في نفس الوقت قد تجعلك رجل مبيعات لا يعرف كيف يبيع اي شيء ولهذا نعود الى النقطة التي تكلمنا عنها سابقا وهو ان عليك ان تنسى ما تعرفه وتتعلم لكي تعرف هل انت فعلا تقوم بالأمر الصحيح او لا؟

الخلاصة إذا لم تكن ترى نفسك جيدا في المبيعات فهذا لا يعني انك لم تولد بالموهبة هذه بل يعني أنك لم تمتلك مصدرا تتعلمه منه فقط وهذا ايضا يعني انك بكل بساطة يمكنك أن تتعلم المبيعات وطرق الحوار بنفسك الان.

الراتب ام النسبة؟

عند تقديم استشاراتي يأتي كثير من رواد الأعمال يسأل كيف أوظف رجل المبيعات وكم اعطيه وكيف اعطيه ثمن عمله, وايضا الكثير من رجال المبيعات أنفسهم تواصلوا معي يريدون العمل في شركة Smart Angle قائلين انهم مبدعين في المبيعات والإقناع ثم ناتي الى اهم سؤال وهو كيف سيتم الدفع لرجل المبيعات؟

اذا كنت رائد أعمال او كنت رجل مبيعات فاعلم ان الراتب مضيعة للمال, ليست مضيعة للمال لأنه راتب ابدا انما مضيعة للمال لأنه يجعل الجهد قليل جدا, رجل المبيعات اذا اخذ 1000 دولار شهريا على سبيل المثال كراتب ثابت, لو أتى رجل المبيعات ب 100 عميل في هذا الشهر فهو يأخذ 1000 دولار ولو اتى بعميل واحد فهو ايضا هو سيأخذ 1000 دولار, فهل تظن ان رجل المبيعات يحب أن يتعب بشكل اضافي لاجل ان يحصل على لا شيء اضافي؟

اذا كنت رجل مبيعات فعليك ان تعلم انك لن تجتهد اذا كان راتبك ثابتا واذا كنت رائد اعمال فاعلم ان رجال المبيعات في شركتك لن يجتهدوا اذا كان الراتب ثابت.

ما هو الحل؟ بكل بساطة عندما يأتي شخص في وظيفة رجل مبيعات في شركتي Smart Angle ويقول لي انا استطيع ان تقنع اي شخص بالخدمات التي تقدمونها اقول له ممتاز جدا, كم شخصا تتوقع أن تقنع في الشهر الواحد فيأتي بجواب ويقول 5 اشخاص والمشاريع لدينا بالمعدل قيمتها تصل الى 10,000 دولار, اقول له ممتاز جدا يعني انت تستطيع ان تجلب للشركة مشاريع بقيمة

50,000 دولار في الشهر تقريبا صحيح, وهو يقول نعم, هنا اقول له اذا انا ساعطيك عرضا سيعجبك جدا, بدلا من اعطائك راتبا ثابتا قيمته 1000 دولار في الشهر فأنا سأعطيك 10% من كل مشروع تأتي به, وهذا يعني بدلا من ان تاخذ 1000 دولار شهريا فأنت بجلبك 5 مشاريع تحصل على 5000 دولار شهريا اليس هذا افضل بكثير من 1000 دولار؟ هنا يكون هناك صنفان من الناس.

الصنف الأول يقول نعم اكيد انا احب العمل بالنسبة لانها تعطيني دافعا للتقدم أكثر واعلم أنه لا حدود لما يمكن ان اكسبه في الشهر.

الصنف الثاني يقول لا حقيقة انا لا احب العمل بالنسبة انا افضل الراتب الثابت.
فكر مليا الان, الصنف الأول هو من تبحث عنه, الشخص الواثق من نفسه وقدراته لن يضيع خمسة أضعاف المبلغ الذي يمكن أن يحصل عليه في النسبة على الراتب, اما الشخص الذي ليس واثقا من نفسه على الإطلاق وفي الغالب فهو غير جيد على الاطلاق حيث عدم الثقة في النفس تؤدي الى الفشل في المبيعات بشكل عام وهذا الشخص تحديدا هو من عليك الابتعاد عنه اثناء توظيفك لرجال المبيعات.

انا دائما اقولها لكل من يسألني على الراتب في المبيعات, اقول له اذا سالت عن الراتب فهذا يدل بشكل واضح على أنك لست واثقا من انك تستطيع ان تاتي حتى بعميل واحد في الشهر حيث لو أتيت بعميل واحد في الشهر فأنت حصلت على ما ستحصل عليه بالراتب, فاذا كنت انت لست واثقا انك تستطيع ان تقنع عميلا واحدا شهريا فلم تريد مني ان اثق انك ستأتي لنا بالمشاريع ولم ساقوم بتوظيفك اساسا؟

ملاحظة مهمة, انا اقول ان النسبة أفضل من الراتب للمبيعات وليس لكل الأعمال, هناك أعمال لا يمكن أن تكون بالنسبة حيث لا يمكن قياسها اساسا.

هل ستشتري ما تبيع؟

لفترة من الزمن كنت ابيع كل ما اقوم به من عمل وجهد بثمن بخس, اول مشروع لي قمت بتنفيذه لصاحبه بقيمة 300 دولار فقط, لو أتينا الى نفس المشروع الان فلن اقوم بعمله باقل من 10,000 دولار ولن اقوم انا بنفسي بعمله بكل حال بل سافوضه الى موظفي شركتي, المشروع أخذ مني

اشهرا وتعبا وليالي طويلة, لكن هذا الرقم كان هو حقيقة ما كنت أظن قيمة وقتي تساويه, لم اكن مستعدا ان اشتري تطبيقات باعلى من هكذا سعر فلم استطع ان اقدم سعرا اعلى عندما قمت انا بتنفيذ العمل على التطبيق.

بعد فترة من الزمن أصبحت اعمل بشكل اكبر واعرف الفرق بين الجودة العالية والعمل البسيط السريع والتعب المستمر لارضاء العميل, اصبحت اقدر المشاريع الى الـ 1000 دولار, كنت مستعدا ان ادفع 1000 دولار لمبرمج اذا كنت اريد ان انفذ مشروعا برمجيا, لهذا مشاريعي اصبحت كلها مبنية حول هذا الرقم والذي هو 1000 دولار, كل المشاريع التي استلمها أصبحت قريبة لهذا الرقم وعندها ايضا لم اكن انتبه لما يحدث خلف الكواليس في تفكيري والذي هو اني فعلا لا استطيع ان ابيع ما لا أملك القناعة في شرائه.

عندما اعدت النظر والتفكير في الموضوع وبدأت افهم كيف ولماذا يتم حساب تكاليف عمل المشروع وان السوق البرمجي اعلى بكثير جدا مما اطلبه عرفت حينها انه لا حدود لما أقدم لاني علمت أنه لا حدود لما يمكن ان ادفعه, داخليا في تفكيري وصلت الى قناعة وهي اني لو املك مليون دولار وهناك مشروع مهم جدا جدا اريد تنفيذه فانا مستعد ان ادفع المليون دولار هذا لأجل بناء المشروع, وهنا تغيرت حياتي حيث تغير تفكيري وأصبحت فعليا ارى ان قيمة مشاريعي بلا حدود.

عندما يأتي عميل جديد ويطلب مشروعا مني, اقوم بتقيم المشروع والعمل واعطيه 11,000 دولار مثلا, فانا اقولها له وانا مقتنع فيها من كل قلبي اني انا سادفع هذا المبلغ لهذا المشروع لو كنت مكانك واحيانا اقولها للعميل ايضا, اقول له لو انا فعلا كنت مكانك الان لدفعت لنفسي 11,000 دولار ليس لشيء الا لاني اعرف ان المشروع هذا مهم بالنسبة لك واعلم ان هذا المبلغ هو ما سيعطيك النتيجة التي تريد الوصول إليها والذي بكل تأكيد سيجعلك تربح اضعاف اضعاف هذا المبلغ.

إذا كنت تعمل في أي مجال في بيع المنتجات أو تقديم الخدمات فاذا كنت غير مقتنع بشرائه فلن تستطيع بيعه.

لكن ماذا لو فعلا لم اكن استطيع شرائه فماذا افعل؟

انا لم اقل انك تستطيع شراءه او لا بل انا اقول انك مقتنع بشرائه او لا, تخيل معي انك تعمل في بيع السيارات وقلت في نفسك أنا أرغب بهذه السيارة ولو كان عندي ثمنها فسوف اشتريها فهنا انت تملك القناعة وانت تملك القدرة على بيع هذه السيارة ايضا, لكن لو قلت مجنون من يشتري هذه السيارة بهذا الثمن, لو كان لدي أموال الدنيا كلها فلن اشتريها فهنا انت خسرت قدرتك على بيع السيارة هذه.

كيف تبيع أمرا تظن انك يجب ان تاخذه مجانا؟

من الامور الاكثر ازعاجا احيانا هي عندما ياتي شخص ويقول لماذا اشتري الكتب والدورات فكل شيء موجود مجانا بالأصل على الانترنت, هنا انا اقول له أمرا واحدا فلماذا لم تتعلمه الى الان اذا؟

من لديه النظرة المجانية لا يستطيع ان يبيع اي شيء على الإطلاق لانه يظن أنه إذا دفع المال من اجل شيء فانه هو شخصيا لم يستفد بل الذي باعه الشيء هو الوحيد الذي استفاد, إذا فكر في شراء كتاب مثلا فهو يفكر كم سيربح بائع الكتب ولا يفكر كم هو سيستفيد من الكتاب الذي اشتراه, ونفس الموضوع مع الدورات والأدوات واحيانا حتى الغذاء الذي يشتريه, يناقش الف مرة ويتكلم بعدها كيف أن صاحب المحل هذا خدعه لأنه ربح منه, طيب السؤال هنا هو هل من المفترض على صاحب المحل مثلا ان يخسر فيما يقدمه لكي ترضى انت؟

هذه النقطة مهمة جدا وهي انك عندما تدفع مبلغا من المال فلا تفكر فيما ستخسره بل فيما ستربح من المقايضة هذه وهذا تحديدا ما يفكر فيه صانع الاتفاقات, لأنك بتفكيرك بهذه الطريقة يمكنك أن تقنع العميل ايضا بما يربحه هو بشرائه منك ولا تجعله يركز على كم ستربح انت من البيع.

هل تعلم أن المجاني غير جذاب؟

قد تكون أنت في تفكيرك تحب المجان لكن من الخطأ أن تفكر ان الكل يحب المجان او حتى الغالبية يحبون المجان, لا ابدا, المجان في كثير من الأحيان يعطي تفاعلا سلبيا وعكسيا لما تريد الوصول إليه, المجان غالب الاحيان يعني ان الامر غير جيد كفاية وهذه القصة ستثبت لك ذلك.

كان هناك رجل يملك تلفازا حديثا جدا واحد اصدقائه لم يعرف ذلك وقرر هذا الصديق أن يأتي بتلفاز هدية لصديقه, وعندما اتى به تفاجأ الرجل ان الهدية هي نفس التلفاز الحديث الذي يملكه هو بنفسه, فكر قليلا وقال استطيع بيع هذا التلفاز لكن لست بحاجة الى المال فساعطيه لمن يحتاجه مجانا, نزل الرجل بالتلفاز الى الشعار الذي امام منزله وقام بوضع التلفاز هناك بتغليف ممتاز, ووضع عليه رقعة كتب عليها "مجاني" ورجع الى منزله قائلا في نفسه لا اظن ان الجهاز سيبقى في الشارع لأكثر من خمس دقائق, تخيل الرجل ان التلفاز المجاني سيأتي أحد وياخذه بسرعة لانه مجاني.

نام الرجل واستيقظ في الصباح ونظر من شرفة منزله الى الشارع وانصدم ان التلفاز الى الان في مكانه مع الرقعة التي تقول "مجاني", بدا يسال نفسه, هل من المعقول ان لا احد راى التلفاز؟ لكن كثير من الناس تمر من هذا الشارع فقرر ان يترك الموضوع ويتجه للعمل.

عاد الرجل من العمل بعد ساعات طويلة ولاحظ من جديد أن التلفاز في مكانه مع الرقعة التي تقول "مجاني" واصبح يفكر كيف انه لا احد يريد هذا الجهاز الحديث جدا؟ في اليوم التالي في الصباح نظر من جديد الى الشارع ولم يكن هناك اي تغيير, التلفاز في مكانه, فقال طفح الكيل وبدا بالتفكير مليا كيف يقنع الناس بأخذ الجهاز؟

قام الرجل بالبحث عن سعر التلفاز ورأى أن تكلفة الجهاز 2200 دولار, فنزل وغير الرقعة من كلمة "مجاني" الى "2350 دولار فقط" وترك الجهاز وذهب الى العمل, بعد ساعات رجع الرجل من العمل ونظر الى الشارع واذا بالتلفاز غير موجود على الاطلاق ولا يوجد اي مبلغ أيضا متروك لثمن الجهاز الذي هو كتب ان ثمنه 2350 دولارا!

قال الرجل في نفسه, عندما كان مجانيا لم يكن احد يثق انه حقيقي اصلا او انه معطوب مثلا فلم يأخذه أحد, عندما أصبح بمبلغ كبير تمت سرقته لأنه أصبح ذا قيمة عالية الان, وهذا تحديدا لماذا الأمر المجاني ليس امرا تريد عمله في اي خدمة او منتج تقدمه.

الصناديق الثلاثة.

عندما تذهب إلى السينما انت بالغالب تحصل على عرض مكون من ثلاث خيارات عند طلبك الفوشار, وهذه الخيارات الثلاثة هي مشابهة للتالي:

1. حجم صغير بقيمة 2 دولار
2. حجم متوسط بقيمة 4 دولار
3. حجم كبير بقيمة 5 دولار

أي الخيارات يبدو أكثر منطقية لك؟
لاحظ الخدعة في الموضوع أنك ستنظر الى الحجم الاول وتراه صغيرا جدا ثم تنظر الى الحجم الثاني وتراه ممتازاً جدا ثم تنظر إلى العرض الثالث وتراه أكبر من احتياجك لكن لحظة واحدة الفرق بين المتوسط والكبير فقط 1 دولار, الكبير يبدو خيارا منطقيا لأنني سأحصل على فوشار اكثر بقيمة اضافية قليلة جدا.

هذا ما نسميه بخطة الصناديق الثلاثة, حيث يكون لديك ثلاث خيارات كالتالي

1. اجعل الاول صغيرا أو قليل المواصفات الى درجة غير مرغوبة واجعل ثمنه عاديا
2. اجعل الثاني مناسبا جدا وبسعر مناسب
3. اجعل الثالث افضل من مناسب واجمل واجعل سعره قريبا جدا من الثاني بزيادة خفيفة وهنا ستحصل على مبيعات للثالث تفوق الأول والثاني

فاذا كان لديك منتج او تقدم خدمة حاول دائما أن تعطي ثلاث خيارات بثلاث مميزات واسعار مختلفة لكنها مقسمة بشكل صحيح بناء على خطة الصناديق الثلاثة

لماذا يعترض العميل؟

عندما تحصل على اعتراض من العميل فلا تحزن فهذا لا يعني انه غير مهتم بما تبيعه بل العكس تماما.

عندما يقوم العميل بتقديم اعتراض فهذا يدل على رغبته بما تقدمه لكن الاعتراض هذا يعني انه غير واثق بعد, لنأخذ مثالا يوضح لك هذه الصورة.

تخيل انك تبيع العطور واتى احد الزبائن يطلب عطرا, قلت له هذا العطر مميز جدا وقيمته 100 دولار فقط, ستحصل مباشرة على الاعتراض وهو غال جدا, هنا هذا الاعتراض لا يعني انه غير مهتم

بالمنتج بل يعني ان المنتج جذبه لكنه فقط لا يستطيع أن يربط بين السعر والمنتج في تفكيره فيرى أن 100 دولار لا تساوي قيمة المنتج وهنا يعود الامر إليك لكي تقنعه كيف ان المنتج هذا اغلى أساسا من قيمته.

كيف تقنع العميل ان العطر هذا قيمته الاساسية اعلى من 100 دولار لكي تكون الـ 100 دولار سعرا رخيصاً مقارنة بالمنتج؟

بكل بساطة هو عن طريق بناء الشك وليس عن طريق اخباره, لو اخبرت الزبون وقلت له, هذا العطر يساوي اكثر من 100 دولار فانت خسرت النقاش لانك انت من اعطيت السبب, اذا كيف تجعله هو بنفسه يعطي السبب؟

قل له بكل بساطة فعلا كلامك صحيح 100 دولار كثيرة على عطر لكن كثير من الناس اخذوا من هذا العطر ورجعوا وأخذوا منه من جديد اكثر من مرة, ما اعرف ليش تحديدا مع انه سعره غال, تحب تجربه؟

بهذه الطريقة انت خليته يشك بالمنطق الي عنده ويفكر, اذا كان 100 دولار سعره لكن الناس تشتريه أكثر من مرة فهذا يعني أنه يستحق 100 دولار, اجربه واشوف فعلا.

راح يطلب منك تجربة وبعدها اذا كان فعلا يبحث عن عطر مميز ويستطيع شراءه سوف يشتريه فورا, لو أنك قلت له انه يساوي أكثر من 100 دولار, كان قال لك شكرا جزيلا مع السلامة.

التذكرة العالية و التذكرة المنخفضة

هناك أمر مهم علينا أن نتعلمه في المبيعات وهو ان هناك التذكرة المرتفعة واخرى المنخفضة, ماذا اعني بذلك؟

ما هي السيارات التي يستطيع شراءها كل الناس؟
ما هي السيارات التي يشتريها الأثرياء؟

السيارات التي يستطيع شراءها أغلب الناس هي سيارات التذكرة المنخفضة أما السيارات التي يشتريها الأثرياء فهي التذكرة المرتفعة.

هذا الموضوع ينطبق على كل شيء, كل المجالات فيها التذكرة المنخفضة والتذكرة المرتفعة.

الالبسة ايضا هناك الالبسة التي أسعارها مناسبة للجميع وهناك العلامات التجارية الخاصة التي اسعارها عالية وهنا ترى أيضا التذكرة المنخفضة والتذكرة المرتفعة.

التذكرة المرتفعة لا يعني أنها للأثرياء فقط, بل التذكرة المرتفعة يعني انها مميزة ومرتفعة القيمة عن نفس المنتج او الخدمة بسعر اقل منها, على سبيل المثال كان لدي دورة برمجة التطبيقات بقيمة 50 دولارا فقط وكان لدي ايضا دورة برمجة التطبيقات الخاصة بقيمة 750 دولارا, كلا الدورتين مناسبة لأغلب الناس, كل الناس تستطيع توفير 750 دولار بطريقة ما او باخرى فالرقم ليس بمستحيل لكنه اعلى بكثير مما تعودوا عليه وهو أن الدورات الالكترونية قيمتها بين 10-200 دولار كاقصى تقدير مثلا وهذا ما نسميه التذكرة المنخفضة

لماذا معرفة هذا الموضوع مهم جدا؟
لانك عليك ان تختار الفئة التي تتعامل معها, فإذا كنت مثلا تريد ان تقدم أمرا مميزا جدا فانت لا تريد ان تقدمه بتذكرة منخفضة لانك لن تستطيع تقديمه بكل ما لديك من قدرات حيث انه لا يساوي كثيرا بالاصل لنأخذ على سبيل المثال السيارات.

هل يمكنك ان تضع كل مواصفات سيارة Rolls Royce بقيمة سيارة من فئة التذكرة المنخفضة؟ مستحيل, لا يمكن لان هناك امور يتم وضعها في التذكرة العالية تكلف كثيرا ولا يمكن أن يتم وضعها في التذكرة المنخفضة لأن الشركة ستكون في خسارة مادية وهنا نقول ان التذكرة العالية تأتي مع ميزات عالية جدا ايضا.

هذا الموضوع يعمل بشكل عكسي ايضا, اذا قلت لك ان هناك مطعما يقدم وجبة العشاء بقيمة 10 دولار للشخص الواحد وهناك مطعم آخر يقدم وجبة العشاء بقيمة 250 دولار للشخص الواحد بدون ان اخبرك اي معلومات اخرى عن المطعم او مكانه او شكله او اي شيء اخر, كل ما تعرفه هو قيمة الوجبة للشخص الواحد فقط.

كيف سيكون توقعك وتصورك للمطعم الذي يقدم الوجبة بقيمة 10 دولار؟
مطعم عادي جدا في مكان عادي جدا او سيء والخدمة سيئة وقد يكون الطعام غير شهي على الاطلاق, لماذا فكرت بهذه الطريقة؟ لأن القيمة كانت قليلة, تحديدا.

ما هو ظنك في المطعم الآخر الذي يقدم الوجبة بقيمة 250 دولار للشخص الواحد؟
مطعم مميز راق جدا وله اطلالة مميزة مع خدمة سلسة وجميلة جدا والطعام سيكون شهيا, لماذا توقعت ذلك؟ لانك نظرت الى قيمة عالية.

الفكرة في الموضوع انك عندما تكون في التذكرة المنخفضة فانت تستهدف الناس الذين لا يملكون خيارا اخر فياتون اليك, لكن عندما تكون في التذكرة العالية فالناس تركت كل الخيارات واتت اليك لانك افضل, هذه الرسالة التي يحصل عليها عملائك عندما تكون في التذكرة العالية مقارنة بالتذكرة المنخفضة.

ماذا يحدث عندما تكون في خدمة تعليمية أو استشارية وكنت في تذكرة منخفضة؟

عندما تقدم دورة الكترونية بتذكرة منخفضة فايضا كل المشتركين سيكون تفكيرهم انك لست الأفضل لكن انت المتوفر بكل حال بسبب قيمة السعر المنخفض وهذا التوقع منهم يجعلهم اقل اهتماما بما تقدمه ايضا, على مر السنوات عندما كنت أقدم دورة بقيمة 50 دولارا كنت احصل مثلا على 1000 مشترك لكن فقط 10 منهم يكون مهتما فعلا بالدورة ومحتواها والباقين يتركونها مثل تركهم للكتاب على الرف بعد شرائه.

ماذا حدث عندما قررت ان اقدم الدورة نفسها بالتذكرة العالية؟
اصبحت ارغب بتقديم المزيد والمزيد من الدروس والسبب اني حصلت على مشتركين اقل حصلت على 100 مشترك فقط لكن كل المشاركين كانوا على اقصى الجدية في التعلم والاهتمام والاسئلة كانت تأتيني مثل المطر وهذا جعلني سعيدا جدا بما اقدمه لهم وجعلني اقدم المزيد وجعل منهم محترفين في البرمجة.

ملاحظة مهمة:

50 دولارا على 1000 طالب 50,000 دولار

750 دولارا على 100 طالب 75,000 دولار

لاحظ بشكل جيد الارقام, طلاب اقل وتركيز أكبر منهم ونتائج أفضل لهم وفوق كل ذلك ربح اكبر من بيع الدورة, هذا يعني أن زيادة السعر والانتقال الى التذكرة العالية مفيد للجميع وليس امرا سيئا, اذا كنت تحب طلابك فلا تعطهم دورة لن يكونوا مهتمين بها بل اعطهم دورة يريدون أن يستخرجوا المعلومات منها وهذا بتقديمها على طبق من ذهب عن طريق التذكرة العالية بدلا من طبق من ورق بتذكرة منخفضة.

فكر في ما تقدم من خدمات أو منتجات وفكر كيف يمكنك أن تقدم منتجات أو خدمات من التذكرة العالية؟

ملاحظة: إذا كنت تقدم منتجات من التذكرة المنخفضة فهذا ليس خطأ فلا تتوقف إذا كنت مرتاحا فيها, ويمكنك بكل حال أن تقدم منتجات من التذكرة العالية والتذكرة المنخفضة في نفس الوقت لكن يجب أن يكونا تحت اسمين مختلفين و علامتين تجاريتين مختلفتين, إذا كنت تفكر في الامر بجدية حاول ات تحصل على استشارة خاصة مني اشرح لك كيف تقوم بذلك بنفسك بطريقة سلسة لا تضر عملك التجاري بل تزيده انتاجية.

لماذا تسأل ما تخاف جوابه؟

تخيل معي شخصاً يعمل من الصباح الى الساعة ال 6 مساء وانت تريد ان تبيعه منتجا او خدمة معينة واتصلت عليه في منتصف النهار وهو منهك في العمل وسالته السؤال التالي: مرحبا استاذ فلان هل الوقت مناسب لك الآن أن نتكلم حول حصولك على منتجنا المميز؟

ماذا سيكون جوابه؟

الجواب واحد لا غير حيث انه منهك في العمل سوف يقول لك: لا الوقت غير مناسب نتكلم لاحقا ويغلق الهاتف في وجهك.

هذا تحديدا ما كان يخيفك عندما اتصلت به وهو أن تحصل على الرفض منه, وايضا عندما يكون هذا رده فأنت تلقائيا تصبح في حالة سلبية من التواصل معه مرة ثانية و بالغالب فانت لن تفعل ولن تتواصل معه, وان تواصلت معه مرة اخرى في اليوم الثاني مثلا فهو سوف يكون منهكا ايضا في العمل ويقول لك لا مجددا, ماذا لو اتصلت عليه في المساء؟ ماذا لو كان هذا الشخص ينام مبكرا وانت اتصلت عليه أثناء نومه ستحصل على نفس الرد او حظر كامل من التواصل.

كل هذه المشاكل لانك بكل بساطة تسأل السؤال الذي تخاف جوابه وهذا ما لا يفعله صانع الاتفاقات, صانع الاتفاقات يسأل السؤال ويعرف الجواب مسبقا لانه يسال عن طريق الاختيارات.

لو أعدنا الآن الاتصال لكن بدلا من قول:
مرحبا استاذ فلان هل الوقت مناسب لك الآن أن نتكلم حول حصولك على منتجنا المميز؟
نعدل النص ونقول:
مرحبا استاذ فلان اعلم انك مشغول الآن, هل اتصل عليك الساعة 8 مساء اليوم او اتصل عليك يوم الجمعة الساعة 3 مساء؟

لاحظ هنا ان الاجابة ستكون واحدة من ثلاثة:

- لا انا لست مشغولا الان يمكنك التكلم حول المنتج المميز
- الساعة ال 8 مساء نتواصل ان شاء الله
- الجمعة افضل وقت لي

لاحظ الآن أن العميل أصبح لديه ثلاثة أجوبة ولاحظ أن الأجوبة الثلاثة أيا كان اختيار العميل منها سيكون لصالحك وتكون قد حددت موعدا ثابتا انت تعرفه والعميل يعرفه فلا ينزعج عندما تتصل عليه في وقتها وايضا تم اعطائه خيارين واحد اليوم, الثاني يوم الجمعة وهو يوم العطلة الذي هو سيكون فيه مسترخيا وبانتظار اتصالك وتكون كسبت الجولة.

طريقة السؤال جعلت شخصا يخسر كل مبيعاته وشخص اخر يكسب كل عميل يتصل عليه.

البحث عن نقطة الألم في المبيعات

نقطة الألم في المبيعات تتمثل في قصة العمل للأطباء, تخيل القصة التالية.

تخيل انك مرضت مرضا شديدا وذهبت الى الطبيب والطبيب قام بالفحوصات واتى بالنتيجة وقال لك, انك لديك مرض خطير وتحتاج الى عملية لكن ستكلفك مبلغا كبيرا, ماذا سيكون جوابك؟ هل سيكون مثلا, هل يمكنك ان تعطيني خصم خاص؟ سافكر في الموضوع دكتور واردلك بعد فترة, او ممكن تقول مثلا, خليني اناقش شريكي إذا كان مقتنع اني اتعالج او لا؟

هذه الاجوبة كلها غير منطقية, لأنك سوف تبيع سيارتك اذا كنت تملك واحدة وستقوم بطلب المال من عائلتك واصدقائك ولن تفكر في سؤال أحد للموافقة على علاجك بل ستفعل كل شيء للحصول على العلاج, المبلغ هنا أصبح اخر همك, هذا تحديدا ما نسميه نقطة الالم, اذا راى العميل الالم بشكل حقيقي, لن يهمه أي شيء غير الحصول على الحل.

ما هي أنواع نقاط الألم؟

نقاط الالم يمكن ان تكون مختلفة بشكل كبير من شخص الى اخر, لكن كلها تجتمع في كلمة واحدة وهي "الخسارة", كل الم حقيقي يكون مقترنا بخسارة أمر, المرض مثلا مقترن بخسارة الصحة لهذا هو الم, فالسؤال هنا يأتي كالتالي, ما هي الخسارة التي يخسرها العميل إذا لم يقم بالحصول على الخدمة منك وكيف يمكنك أن تقنعه بخسارته هذه, لكن كن حقيقيا, انت لا تريد ان تتلاعب بالعميل وتقنعه بخسارة غير حقيقية, البيع ليس أن تخدع الناس لشراء أمر, البيع هو أن تساعد الناس بشكل فعلي مقابل المال, لهذا انت تريد مساعدته واطلاعه على ما سيخسره فعلا اذا لم يقم بالحصول على الخدمة منك.

الخسارة الخفية

ناتي الان الى اكثر نوع من الخسائر الموجودة في عالمنا والتي اسميها انا الخسائر الخفية او كما يسمونها الاخرون الفرص الضائعة, المؤسف في هذا النوع أن أصحابها اساسا لا يحسون بأنهم يخسرون حين يخسرون, دعني أوضح لك كيف يحدث ذلك.

تخيل متجر بيع منتجات منزلية مختلفة, لديهم الالبسة ولديهم العطور ولديهم الاجهزة الكهربائية, متجر كبير فيه كل ما تحتاج اليه وموجود في وسط المدينة أفضل مكان يمكن ان يكون هذا المتجر موجودا فيه, لديهم الكثير من الزبائن اليوميين الذين يزورون المتجر ليشتروا البضائع, كل شيء يجري بشكل جميل الا ان المحاسب يجد مشكلة ويبلغ المدير عنه, يأتي المحاسب الى المدير ويقول له ان أرباحنا انخفضت 30% عن السنة الفائتة و 40% عن السنتين الفائتين و 50% عن الثلاث سنوات الفائتة ولا اعلم السبب تحديدا, يأتي المدير ويفكر ولا يعرف السبب ايضا لان المدير وكل ما يعرفه في زيادة المبيعات هو عمل اعلانات اكثر ومحاولة جذب الناس الى المتجر, هذه الخسائر تسمى الخسائر الخفية لانها فعليا تخفى على الكثيرين ومن حسن حظ هذا المتجر أن لديهم محاسبا فكر في اخبار المدير أن هناك مشكلة في المبيعات لكي يبدأوا في التفكير مع انهم متأخرين بأكثر من ثلاث سنوات, السؤال هنا لماذا حدث هذا؟

لنأتي خلف الكواليس ونفكر كيف يحدث هذا وكيف انه يحدث بشكل سريع ايضا ويصبح ملاحظا في وقت قصير, بكل بساطة الزبائن لا يريدون التعب بعد الآن, لا يريدون زيارة المتجر بأنفسهم فيقومون بالشراء من المتاجر التي تقدم خدمة الطلب على الانترنت مباشرة سواء عن طريق موقعهم الالكتروني أو تطبيقاتها الذكية على الهواتف, وهكذا يخسر هذا المتجر حصة كبيرة للمتاجر الالكترونية على الانترنت, مع ان هذا المتجر لديه الفرصة الأكبر للسيطرة على السوق لو كان متوفرا على الانترنت سواء بموقع الكتروني او تطبيقات هواتف خاصة به.

هذه القصة هي قصة حقيقية لاغلب المتاجر الكبيرة حول العالم منها Walmart التي تخسر المنافسة بشكل مستمر مع Amazon لانها تاخرت كثيرا في دخول السوق الالكتروني.

الآن, كم تعرف من الأعمال التجارية التي تخسر الكثير بدون أن تحس انها تخسر؟ هنا تحديدا يأتي عملك لعمل دراسة كيف أن هذه الشركة أو هذا المتجر او هذا العمل التجاري يخسر هكذا مبالغ

طائلة لمجرد انه لا يملك خدمة نحن نقدمها, اعطه الالم, اعطه الخسارة التي هو يقع فيها بدون خدماتنا وتكون كالطبيب للمريض الذي سوف يقوم باي شيء لتوفير المبلغ المناسب لك لكي تعالجه.

هل انت تتكلم مع صاحب القرار؟

عندما تريد التواصل مع العميل فعليك ان تتأكد انه هو صاحب القرار, مثلا عندما تحاول إقناع مطبعة بالتعامل معك وخدماتك وتذهب الى المطبعة عليك التأكد أن هذا الشخص الذي تظنه صاحب المطبعة هذه فعليا هو صاحب المطبعة أم مدير عليها فقط؟

الفرق بين الاثنين؟
الفرق بسيط جدا, مدير المطبعة لديه راتب ثابت لا يزيد ولا ينقص بزيادة ونقصان المبيعات, لهذا هو ليس مهتما اساسا بزيادة المبيعات, بما ان المبيعات تجري فهذا كل همه, حيث المال الأكبر يذهب لصاحب المطبعة نفسها بكل حال.

هنا عليك السؤال والاستفسار واي طريقة افضل من الذهاب الى هذه المطبعة وفعليا طلب طباعة أمر بسيط لا يكلفك شيئا, ثم فتح نقاش مع هذا الشخص للتأكد انه هو صاحب المطبعة.

يمكنك السؤال مثلا, سيدي متى اسست هذه المطبعة؟
سيكون جوابه لست من أسسها لكنها تأسست في سنة كذا, ستقول طيب من أسسها وسيأتيك الجواب, ثم بعد نقاش جميل تستطيع اخذ بيانات اتصال صاحب المطبعة الفعلي, او اذا كان هو صاحب المطبعة الفعلي فهذا جميل جدا, وتكون قد عرفت مع من تتكلم.

لكن ركز معي على نقطة مهمة جدا, انت طلبت منه خدمة ودفعت له مبلغ حتى وان كان بسيطا في البداية, هذا سيساعدك كثيرا جدا في الموضوع, تريد أن تعرف كيف؟

إذا كان الشخص هذا هو صاحب المطبعة واخذ أموالا منك وان كانت بسيطة, سينتبه لحديثك بشكل أكبر بكثير, وإذا لم يكن هو صاحب المطبعة, فعند تواصلك مع صاحب المطبعة الفعلي, ابدأ حديثك ب, كنت امس في مطبعتك يا سيدي وقمنا بطباعة أحد الرسومات المميزة على احد الاكواب الجميلة لديكم وارتحت جدا في العمل معكم.

لماذا نقول له ذلك؟

انت تريد منه ان يعلم انه اخذ اموالا منك بطريقة غير مباشرة.

الاشخاص يميلون الى اعطاء المال الى من قد اعطاهم المال, لان النفع المتبادل هنا واضح لهم بشكل اكبر من نفع يحتاج لشرح, فتكسب قلب العميل مباشرة لانك قمت بتقديم فائدة له بدفعك لأحد خدماته, ولو بشيء قليل, وفي قلبه سيقول بما انه افادني بالقليل سيفيدني بالكثير ويستمع اليك فيكون لك فرصة كبيرة هنا لاظهار نقطة الألم له.

تعرف على صاحب المطبعة قبل طرح خدماتك

من الخطا ان تذهب الى المطبعة وتقول, مرحبا انا اسامة جاسم من شركة Smart Angle ولدينا الخدمات التالية 1 2 3 4, لان هذا الشخص اولا ربما يكون عاملا هناك فقط وليس بيده أي قرار, وحينها سيعطيك أي جواب ليتخلص منك فقط لا اكثر, وصدقني لن يخبر المدير انك اتيت حتى وان قلت له هذا رقمي أرجوك اعطه لمديرك.

اما اذا كان هو اساسا صاحب المطبعة, أول انطباع سوف يأخذه عنه هو ببساطة, "اااخ رجل مبيعات اخر يريد ان يبيعني بأي وسيلة كانت", وسيطردك بأسلوب لطيف, أو ربما بأسلوب قاسي ايضا من يعلم, لكن اذا دخلت بشكل اعتيادي واخذت خدمة منه ودفعت مبلغا ثم سألت عن المكان ومن أسسه وكيف تأسس ومعلومات صاحب المكان, فأنت هنا كسبت قلب الرجل و سيساعدك بأي شيء تريد.

هذا الفرق بين رجل المبيعات المبتدىء وصانع الاتفاقات.

متى الوقت المناسب للتواصل مع صاحب المطبعة؟

تخيل الاتي: عرفت انه صاحب المطبعة وكسبت ثقته, وقمت مباشرة بالتكلم عن الخدمات وعن الالم الموجود في العمل التجاري الخاص فيه, لكن الرجل لديه موعد بعد نصف ساعة مع طبيبه وكل تفكيره في طبيبه لانه الم اكبر من الالم الذي انت تتكلم عنه بكل حال, أو لديه مشكلة في المنزل من مرض لاحد اولاده وهو قلق وينتظر, أو ان هذا الشهر كان سيئا جدا في العمل ولم يجني الكثير من المال اساسا وكل همه هو الخروج من هذه الازمة الصغيرة التي لديه, او أنه على خلاف

مع زوجته اليوم ومنزعج جدا من الموضوع وهذا كل تفكيره, هل تظن هذا الشخص بهذه الحالات يستمع إليك؟ ابدا على الاطلاق!

هنا يأتي الوقت المناسب.
لا تقم ببدء الكلام عن خدماتك اطلاقا, قم بالشراء منه وكسب الثقة والتكلم ومعرفة من المدير, لكن عندما تصل للمدير وتعرف من هو وتتكلم معه فأنت أيضا لا تبدأ بالقول, مرحبا انا اسامة جاسم من شركة الزاوية الذكية ولدينا الخدمات التالية 1 2 3 4.

انت يجب ان تتكلم كالاتي: الحقيقة لدي فكرة جميلة جدا لمشروعك وتزيد مبيعاتك اضعاف اضعافه, وتسهل عملك بشكل كبير, لكن متى تظن الوقت مناسب لك كي نجلس ونتكلم في الموضوع؟ اليوم ام الاسبوع القادم؟

هنا لاحظ انني سألت سؤالا ينتهي بخيارين, وهذا ما نسميه بالجواب الذي لا يحتمل الرفض, لاحظ انه من غير المنطقي أن يقول لا أملك وقتا مناسبا على الاطلاق بشكل دائم, هو سيقول لك اليوم مناسب جدا, او سيقول الحقيقة منشغل اليوم نتواصل بعد اسبوع ممتاز, لكن تأكد أنك لا تعطي أوقات متقاربة, لا تقل اليوم ام غدا؟ ربما لديه سفرة ليومين أو لديه موعد اليوم وغدا, بالعادة الناس تقوم بعمل مواعيدها في غضون يومين الى ثلاثة, لهذا انت دائما تريد أن تعطي خيارا يبعد اسبوعا او اكثر, لان ليس من عادة الناس أن تضع مواعيد أبعد من اسبوع, فأنت تتأكد انك ستحصل على موعد آخر, وبعد اسبوع يمكنك التأكد من جديد ولا تحصل على جواب لا املك وقتا اعتذر.

العذر الخاص بالعميل هو ما نحن صانعوا الاتفاقات لا نريده ونلتف حوله بالسؤال ذو الجواب الثنائي.

ماذا عند موافقة العميل؟
إذا قال اليوم مناسب جدا مثلا, يأتي السؤال الأهم هو, متى اليوم؟ الان ام في المساء؟ لاحظ بما اني لدي اليوم فقط فأنا اخترت الأقرب اولا وهو الان, ثم الابعد ثانيا وهو في المساء, فإذا لم يكن الان ففي المساء بكل تاكيد, وتكون قد حصلت على وقت هو اختاره ليكون أفضل وقت بالنسبة له هو للاستماع اليك تشرح المه, وهكذا تعطيه فعليا ما يؤلمه, مثلما يقوم الناس بحجز موعد مع الطبيب لكي يستمعوا اليه, فانت تجعلهم في احساس انهم هم من اتوا اليك وأخذوا معك موعدا وليس العكس.

لكن تذكر, أنت لا تريد أن تعطيه الماً وهو لديه الم اكبر, هنا أجبنا السؤال الثالث وهو متى الوقت المناسب للتواصل مع صاحب المطبعة ايضا واخذنا المعلومات التي نحتاجها.

لا تترك العميل يبيعك أفكاره مجانا

تذكر ايضا ان التكلفة ليست المشكلة, مهما كانت ومهما كان ما يقوله العميل, على مر السنوات من العمل والتعامل مع العملاء وتدريب رجال مبيعات للتعامل مع العملاء, أرى مشكلة كبيرة جدا وهي تتمثل في أن العميل أحيانا يقنع رجل المبيعات بالتكلفة أكثر مما يقنع رجل المبيعات العميل بالتكلفة وهذا يأتي من قلة الخبرة وخصوصا عند المبتدئين.

أساس هذه المشكلة هو ان الشخص لا يحب ان يرى نفسه فشل في شيء فيقوم بلوم أي امر اخر غير نفسه, هذه عادة سيئة لا يجوز لك أن تملكها, لا يجوز اطلاقا لك ان تملكها اذا سرت في طريق المبيعات, لا يجوز للعميل أن يقنعك اكثر مما ان تقنعه انت, لذلك اساسا لا تبدأ في بيع خدمة او منتج اذا لم تكن انت بنفسك مقتنعا تماما بكل تفاصيلها وسعرها وخصائصها والية عملها, لانك اذا لم تكن انت بنفسك مقتنع بها فكيف ستقنع غيرك؟

على مر السنوات واجهت المشكلة التي تكون على الشكل التالي, يذهب رجل المبيعات الى عميل مثالي, لكنه يخسر الاتفاق عندما يصل للتكلفة, يقول رجل المبيعات التكلفة بين 5000$ و 10,000 $ فيقول العميل, كثير جدا, انا اعرف شخصا ينفذه لي ب 3000 دولار فقط, و بالغالب فالعميل يكذب أساسا لكي ينقص من السعر فقط, المشكلة ليست في أن العميل يكذب او لا, المشكلة ان العميل يقنع رجل المبيعات ان هذا المنتج او هذه الخدمة فعلا لا تساوي أكثر من 3000$ فتهبط معنوياته, وبدلا من أن يقوم بإقناع العميل بالسعر والتكلفة واظهار الالم واظهار كم اننا افضل من غيرنا, يقوم رجل المبيعات بالقول سأحاول مع الشركة لانقاص السعر لك وفعليا يأتي ويتذمر من العمل معنا وان اسعارنا غالية وأنه لا يوجد عميل سيقبل بها, مع أننا نحصل على عملاء كثر بشكل مستمر, اذا الخطا من رجل المبيعات نفسه بكل تاكيد, لانه يظن انه يجب ان ننقص السعر فعلا, هنا العميل يصبح منتظرا ان ينقص السعر له, لكن رجل المبيعات من المستحيل أن يقنع الشركة أن تبيع هذه الخدمة او المنتج بمبلغ قليل مثل هذا, فيشعر رجل المبيعات بالحياء من العميل ولا يتواصل معه اساسا والعميل بكل تاكيد لا يتواصل مع رجل المبيعات بنفسه.

ذهب الاتفاق وخسر رجل المبيعات لأنه ذهب لكي يقنع العميل واتى قد تم اقناعه من قبل العميل, هذا الخطأ لا يجوز أن تقع فيه, اذا رايت انك قريب من أن تقع فيه, توقف انظر الى ما تقدمه من خدمة او منتج, وانظر لماذا فعلا ان السعر الذي تقدمه ممتاز جدا, بالغالب ستجد انك تقدم الخدمة بشكل أفضل وأن السعر فعلا هو ما تستحقه النتيجة التي تقدمها.

تذكر دائما, المشكلة ليست التكلفة ولن تكون ابدا التكلفة ولم تكن ابدا التكلفة, المشكلة في وسيلة الإقناع, أظهر الألم الكافي للعميل وسيعطيك كل ما يملك وما لا يملك, يأتي بمال يستدينه ويعطيك اياه, اذا اقتنع بضرورة أخذ العلاج منك.

الان تعلمنا امورا كثيرة وعرفنا كيف ندرس العميل ونعرف من هو صاحب القرار في هذا الشأن وعرفنا ايضا ما هي نقاط الألم, السؤال الآن هو أين تجد عملائك, هل يوجد قائمة فيها اسماء العملاء وطريقة التواصل معهم لتذهب اليها مثلا؟

عمق التفكير وطريقة النظر الى المبيعات

هل انت رجل مبيعات ام صانع الاتفاقات؟

الفرق بينهم كثير جدا, ويعود الفرق الى عمق تفكير الشخصيتين, ولنأخذ على سبيل المثال كيف ينظر كل منهما الى الحصول على رفض بعد اتصال بأحد العملاء المحتملين.

عندما يقوم رجل المبيعات بالتواصل مع شخص والحصول على رفض فأول امر يخطر في باله كم خسر من المال لانه لم ياتي بهذا العميل فلو كان النقاش يجري على 100$ رجل المبيعات يشعر انه خسر 100$ ويبدأ يشعر بالضعف ويخسر ثقته في نفسه تدريجيا.

صانع الاتفاقات من الجانب الآخر ينظر إلى الموضوع بصورة أكبر بكثير, صانع الاتفاقات يعلم أنه لا يستطيع أن يقنع كل الناس في ما يقدمه ولا حتى نصفهم, ينظر صانع المبيعات الى ارقامه وكلها مسجلة لديه ويعلم أنه يحصل على عميل بمعدل 1 الى 10, فكلما تواصل مع عشرة أشخاص بالمعدل يحصل على عميل واحد بقيمة 100$ مثلا, هنا يقوم بعملية رياضية بسيطة جدا, اذا كنت تحتاج الى التواصل مع عشرة أشخاص للحصول على 100$ فهذا يعني كلما تواصل صانع المبيعات

مع شخص واحد فإنه يحصل على 10$ حتى وان لم يأتي بهذا العميل فعليا لكنه يحتسبه في تفكيره لانه الان يكسب المال بناء على عدد التواصل وليس على الشخص وهذا يعطيه الطاقة والحماس في التواصل اكثر واكثر مع اشخاص اكثر.

صانع المبيعات نظر إلى الصورة الكبرى فاصبح يتحمس اكثر واكثر واما رجل المبيعات نظر الى الصورة الاصغر واصبحت طاقته تنخفض شيئا فشيئا.

لا تكن رجل مبيعات عادي بل صانع الاتفاقات.

لا تبحث عن العملاء في بحر احمر

لا تترجى من العملاء اختيارك على مواقع العمل الحر لأنه بحر احمر ملئ بالتنافس الذي لا يساعد أبدا على الحصول على عملاء أكثر ولا عملاء افضل بأي شكل من الأشكال.

لا يوجد طريق أسوأ لدخول العمل الحر من ان تسجل اسمك في مواقع العمل الحر وتبدأ تدخل في حرب لها أول وليس لها آخر مع كل من هو موجود فيها لكي يحصل واحد فقط من أصل المئات على مشروع معين، هل هذا فعلا العمل الحر الذي نفخر بالتكلم عنه؟

العمل الحر بطريقته الصحيحة بعيد كل البعد عن المنافسة في السوق وبعيد كل البعد عن الترجي بالعملاء لكي يعملوا معك بدلا من غيرك وايضا بكل تاكيد فهو لا يكون بتقليل سعرك الى مستويات تعرف انك تستحق عشرة أضعافها لكي تحصل على العميل.

اذا ما هو العمل الحر؟
بدلا من ان تدخل مملكة الكترونية فيها آلاف الناس يتحاربون من اجل المشاريع كل ما عليك فعله هو بناء مملكتك الخاصة وتدعو فيها فقط من يريد العمل معك وتحدد فيها بكل هدوء السعر الذي تريده والعملاء الذين تريد التعامل معهم من الذين لا تريد ان ترى وجوههم اساسا.

كيف يتم ذلك؟

بالتركيز على هويتك التجارية بدلا من العملاء انفسهم, اذا ركزت على العملاء والبحث عنهم في كل مكان والجري ورائهم فانت لم تجلب لنفسك الا التعب والرفض, الفرق كبير بين أن تذهب للعميل وأن ياتي هو إليك, لو ذهبت أنت فهو سيضع شروطه والسعر المناسب له لكن لو اتى هو اليك فانت الملك لمملكة عملك الآن وليس هو.

بناء الهوية التجارية اسهل 100 مرة من المنافسة الشرسة على مواقع العمل الحر وبكل تأكيد بناء الهوية التجارية مربح 100 مرة اكثر ايضا.

أول خطوة في بناء الهوية التجارية هي انشاء صفحة على الفيس بوك او حساب على الانستقرام وبدء نشر قصتك وخبراتك فيها بكل ثقة.

هل أنت سمكة صغيرة ام حوت كبير؟

هل أنت سمكة صغيرة في بحر المجال الذي تعمل فيه أم أنت حوت عملاق في البحر الذي تعمل فيه؟

لنأخذ السؤال من جانب اخر, لو كنت سمكة صغيرة في البحر فبكل تاكيد المنافسون كثيرون جدا وبالكاد تجد ما يكفيك اما ان كنت حوتا عملاقا فهذا يعني انك تفتح فمك وتاكل كل ما هو امامك بغير تعب لكن ايضا لديك منافسون في ذلك من الحيتان الاخرى.

لنأتي الى شركة مثل Samsung هل هي حوت عملاق في البحر ام سمكة صغيرة؟ بالطبع هي حوت عملاق جدا في البحر وتتنافس مع الكثير من الحيتان الاخرى خصوصا في مجال الهواتف الذكية.

لنأتي الآن الى شركة ذكية مثل شركة Apple, هل تظن انها حوت كبير في البحر ام سمكة صغيرة؟

قد تقول حوت كبير جدا لكن دعني اقول لك امرا قد يدهشك, لا يهم شركة Apple ان كانت حوتا كبيرا او سمكة صغيرة والسبب انها لا تسبح مع باقي الحيتان بل تسبح في محيط خاص بها ولا يدخله احد غيرها فلا يوجد منافسة بالأصل.

كيف ذلك؟
شركة Apple عندما تطلق منتجا فهي لا تحاول جاهدة إسقاط باقي المنافسين على الاطلاق.

فلا تتنافس باختلاف مميز بالنظام لان نظامها أساسا مختلف.
لا تحاول اطلاقا ان تتنافس بالسعر لان اسعارها دائما عالية.
لا تحاول التنافس في التقدم التقني حتى انها احيانا تكون متاخرة جدا عن غيرها في كثير من التقنيات لكن الامر لا يهم حيث متى ما صدرت هذه التقنيات فجمهور شركة Apple يسبحون في محيطها بكل حال ويأخذون ما تقدمه لانها لا تنافس الآخرين انما تسبح بحرية في بحرها الخاص.

شركة Apple تسبح في البحر الذي أنشأته بنفسها عن طريق إنشاء حلقة كاملة من الخدمات التي تسد كل حاجة المستخدمين بدون حاجتهم الى التفكير ولا للحظة الى اللجوء الى بحر غير بحر شركة Apple.

اذا لم تكن من محبين شركة Apple فلا تنزعج من هذا الموضوع لانه طرح علمي فقط.

هام

مهما كان ما تعلمته إلى الآن من هذا الكتاب فهو لا يتجاوز 1% من ما يمكنك تعلمه حول المبيعات والتسويق وريادة الأعمال وهذا أمر طبيعي فلا يمكن ان انقل كل ما اعرفه الى كتاب بكل حال، لكن لا اقول هذا الموضوع الا لاجل ان ادعوك لتكون احد طلابي المقربين لكي استطيع فعلا ان اعطيك الجزء الأكبر من العلم الذي أنت تحتاجه للوصول إلى أهدافك.

شكرا جزيلا وهنيئا لك على ما تعلمته الى الان

يمكنك التواصل معي مباشرة بارسال بريد الكتروني الى

Contact@OsamaJasim.com

تفكيرك مصدر مشاكلك **1**
النجاح يؤدي إلى التعب 1
الجذور تولد الثمار 2
كيف ترى أمورا لم تكن تراها من قبل 5
من قال لك أن ما تظنه صحيح؟ 6
المال مرتبط بماذا إذا؟ 8
المسؤولية 9
الطرق السهلة حولك. 11
كيف اعرف ما اريد وما يمكنني النجاح فيه؟ 12
الخلاصة 13
الدليل القاطع 13
من الملام؟ 13
ماذا لو كان الخطا فعلا هو خطا غيري؟ 15
من افضل ممن؟ 16
ريادة الأعمال غير قابلة للنسخ؟ 16
انا لست محظوظا 18
انت جزء من بيئتك 19

علم وعمل **21**
الوشاح الناشف 21
الشهادة الجامعية 21
التعلم بلا عمل 23
تعلم بلا ممارسة 24
تطوير العجلة وليس اختراعها 25
الاستنساخ مع التغير هو التطوير 26

كيف تبدا في ريادة الأعمال؟ **28**
اسرع طريقة لريادة الاعمال 29
كل ما تراه فرصة 30
الفرصة هو امر تعرفه 30
ريادة الاعمال في تقديم الخدمات 30
ريادة الاعمال كمقدم الخدمة 31
عملة العصر الحديث 32
هل هناك كسل عند الجوع؟ 33

البحث والتواصل **34**
اين تجد العميل الصحيح؟ 34
من هو العميل الصحيح؟ 34
جرى الحوار كالتالي: 34
درس وعبرة 35
كيف تعرف من هو عميلك المثالي؟ 35
من يحتاج الى هذه الخدمة؟ 36
البحث عن نقطة الألم في المبيعات 36
ما هي أنواع نقاط الألم؟ 37
الخسارة الخفية 37
الان كيف تحدد مواصفات عميلك المثالي؟ 38
أين يجب عليك ان تبحث عن عملائك؟ 47
1- جمع البيانات والتحقق منها 48
2- الوصول الى الاتفاق 49
الفرق بين البريد الإلكتروني والاتصال المباشر. 49
لماذا عندما تتصل اولا تخسر في المبيعات؟ 50
ماذا علي ان افعل اذا؟ 50