

سر النجاح في التجارة

كتب احد الاشياء الاميركيين يصف كيف احرز النفي الوافر فقال :- لما كان في ثمانى عشرة سنة من العمر كنت كاتباً في مخزن لبيع الصمون والقشور والسكاكين وما اشبه في مدينة صغيرة على نحو مئتي ميل من نيو يورك . فخطر ببالي ذات يوم ان اصنع قاطرة بخارية من الادوات التي نبيها ابي اركبها بعفها مع بعض حتى يصير مجموعها مثل القاطرة واعرضها في الشباك الكبير الذي تعرض فيه البضاعة . ولم يكن هذا اول خاطر خطر لي وعملت به بل قد ركبت قبلاً من هذه الادوات مركباً حريياً وقلمةً ومملاً . وكان اهل المدينة يتقاطرون لمشاهدة ذلك . اما القاطرة التي ركبها الآن ففقت في تركيبها واتقانها سائر ما فعلته قبلاً فتقاطر الناس لمشاهدتها قبلاً اتممتها وذكرت الجريدة المحلية ذلك وقالت « ان نصف اهل البلد وقوف امام مخزن اولاد جونى يشاهدون كيفية بناء هذه القاطرة » الى ان قالت : ولكن الشاب الذي بنيتها لا يستطيع ان يثبت اليها الا في دقائق الفراغ من عمله ولذلك لا ينتظر ان يقفها في اقل من اسبوعين وانما تفخر بشاب مثله حاد الذهن صانع اليدىن وسبكون يوماً ما من المهندسين او البنائين المشهورين »

وقد اخطأت في ما قدرته لي لاني لم اسر مهندساً ولا بناءً . ولما اتممت القاطرة بلغ طولها ست اقدام فلأت الشباك كله وقد صنعت لها هيكلًا من الخشب الصقث عليه انواعاً مختلفة من السكاكين والقشور والمتالي الى ان صار منها شيء لا يشبه بالقاطرة التي تجر مركبات سكك الحديد وفزت بالغاية المطلوبة وهي انني جئت كل اهل البلد باتون ويشاهدون بضاعتنا فكثرت عدد المشترين منهم وتضاعف ما نبيعه يومياً

واتفق ان رجلاً رأىني وانا الصق بعض الاشياء الدقيقة في هذه القاطرة لزيادة اتقانها فدخل المخزن وقال لي من اين اتاك هذا الفكر يا ابني

قلت له من رأسي ولماذا تسألني الم بعبيك عملي

فقال لي اعجبني ولو لم يعجبني لما دخلت وسألتك أنتظن انك تستطيع ان تستبظ اشياء

اخرى مثل هذا

ولما كان يكلمني كان الجمع مزدحماً امام الشباك لاني كنت اعلم على مرأى منهم والصق

كل الادوات امامهم حتى يزيد اهتمامهم بعلمي وقد راقبوني كذلك من اول شروعي في بناء هذه القاطرة الى الآن

فقلت للرجل الذي يكلمني نعم لان جمعيتي لم تفرغ على ما اظن . انظر الى هذا الجمع المتجمع قادمة قادراً على اجتذابهم الى هنا فاني لا انفك عن استنباط واسطة بعد اخرى لذلك . ثم اخبرته اني صنعت قبلاً مركباً حريباً وقلةً ومعملاً

فقال كم اجرتك . فحسبت اولاً انه يجدر بي ان لا اخبره ثم راجعت فكري وقلت له ان اصحاب المحل يعطوني خمسة ريالات في الاسبوع وقد وعدوني ان يزيدوها ويجمعوها ستة ريالات بعد رأس السنة

فقال اني اعطيك عشرة ريالات في الاسبوع اذا اثبت الي الى بلانكفيل فان عندي هناك مخزناً مثل هذا . واقول لك انك اذا سرت على هذه الخطة فستصير من الاغنياء الكبار فاننا نحن معاشر التجار محتاجون الى شبان يوسعون في العمل وجلب الزبائن وليس للاجرة عندنا شأن كبير اذا وجدنا الشبان الاكفاء

فادعشني كلامه واخبرت والدي تلك الليلة بما عرضة علي فسمعها يذهابي الى بلانكفيل مكرهين . وكانت بلانكفيل من المدن الكبيرة وفيها مئة الف نفس وهي على اربعين ميلاً منا فذهبت اليها وانا عالم ان هذا الرجل استخذي لانه وجدني قادراً على استنباط الاساليب لجلب الزبائن الى مخزنه فعزمت ان اتوسع في ذلك جهدي . ولم اقم يوماً في بلانكفيل حتى رأيت ان واجهات كل المخازن في السوق التي فيها مخزن مستخذي من شكل واحد حتى كاد يتعذر علي ان اتعدي اليه بعد خروجي منه . فقلت له لماذا لا تدهن واجهته بلون يميزه عن غير من المخازن حتى يراه قاصدوه عن بعيد ويبقى في ذاكرتهم

فاستغرب ما قلته له لانه لم يتخطر بباله قبلاً ان يميز مخزنه عن مخازن غيره وقال انه سيحضر دهاناً حالاً ويدهن الواجهة بلون احمر . فقلت له ولماذا لا تدهنه بلون اسود فان اللون الاسود هو لون اكثر البضائع التي نبيعها وفوق ذلك فاننا نبيع منفردين به لانه قلما يحصل ان يقلدنا احد فيه ولو كنت انا صاحب هذا المخزن لدهنت واجهته باشد الالوان سواداً

فاستدركت من ذلك في اول الامر وشاهم منه لان الاسود لون الحداد . ولكنه فكر في الامر قليلاً وقال لي افضل ما تشاه . فدهنناه اسود وكانت النتيجة مذهشة لكثرة من تقاطر من الناس علينا . ووقف مستخذي امام المخزن على الجانب الآخر من الشارع وقال

لم يبق إلا أن أستخدمي موسيقى الحزن حتى يظننا الناس في جنازة
وبعد بضعة أسابيع كنت ابني مطبخاً في شباك المعروضات ادراة كلها من آية الطبخ
وكنت أفكر في كيف اغري الناس برؤيتي فخطر ببالي قول مستخدم من جهة الموسيقى
فهرعت اليه واشرت عليه ان تبني كشكاً صغيراً الى جانب الحزن وتقيم فيه جوقة موسيقية
تصيح كل يوم عند العصر . ففعل حسب اشارتي وصار مخزننا الاول في المدينة كلها في صد
الترددين عليه والمشتريين منه ولم يبق احد في المدينة الا وهو يعرف الحزن الاسود وما
فيه من البضاعة

ولا اضن ان هذه الخواطر كانت تخطر على بالي وحدي بل انها تخطر على بال كل احد
وما يزبني على غيري الا اني كنت ابيض على الخاطر يدي واعمل به . وكثيراً ما كنت
اطلع على افكار غيري فاعمل بها واستفيد منها وهو يهملها كأنها لا شيء . ومن هذا القبيل
وقوعي على اسلوب ارسال المعروضات بموكب في الشوارع فاني كنت ذات ليلة اتعشى مع
شاب مثلي مستخدم في محل تجاري بضاعة مثل بضاعتنا فقال لي متهكماً اليس عندك شيء اخر
من هذه البضاعات تترج اهل المدينة عليه . فانتبهت من كلامه الى اسلوب جديد لكنني
ضبطت نفسي وكتمت ما جال في خاطري ولم أكد افارفة حتى اخرجت دفتري من جيبى
وكتبت فيه « ترويج اهل المدينة على بضاعتنا » . وهذا الدقر خزانة فوائد وحتى الآن ارجع
اليه واستقي منه وقلاً كانت تمر ساعة من النهار الا وانخرجه من جيبى وادون فيه ما
يخطر لي من الخواطر

اما الخاطر الذي استفدت من ذلك الشاب فهو ان لا تنتظر الناس حتى يأتوا ويروا
اشياءنا معروضة في شباك مخزننا بل نضمها في مركبة كبيرة ونطوف بها طيهم نترجمهم
عليها فوافقي مستخدمى على فكري حالاً لان ارباحه زادت كثيراً بالاساليب التي استنبطتها
فاستأجرنا مركبة كبيرة وبنينا فيها كشكاً جميلاً جعلنا له شباكين واسمين من الزجاج
موضعا فيه فرناً من نوع مخصوص واستأجرنا فتاة حسنة تجلس امام هذا الفرن وارلقت
فيه النار . وامرنا السائق ان يطوف بها في شوارع المدينة ويقف في الزوايا . فكانت
الناس يتألبون حولها حينما وقفت ولا حديث لهم الا الحزن الاسود . واتبعنا عرض الفرن
بمرض الكاكين والمواسي ثم بمرض ادوات الجنائن وهم جراً وكان اوج معروضاتنا
الادمان فتضاعف ما بناه منها تلك السنة

هذا والتاجر الكبير المناظر لنا في تجارنا الذي استفدت من كلام كاتبه الاسلوب

الاخير واقف مكتوف اليدين بأني ان يتحمل بنا كلاً يقال انه هذا احدونا ولا يخاطر بياله
استنباط جديد يجار يتا فيه

وعندي ان نجاحي لم يتوقف على اسلوب واحد اتبنته بل على كثرة الاساليب ولم
تكن هذه الاساليب تخاطر على بالي عفوياً بل كنت دائم النظر والتفكير في استنباطها ولم تكن
كلها صالحة على حدٍ سوى بل كثيراً ما كنت انتقل في بعضها حتى رسخ في ذهني ان
الفشل مفيد كالنجاح

وكثيراً ما كنت اعجب من قلة اهتمام التجار بالفرص التي تسع لم وهم لا يفتنونها مثال
ذلك انني وجدت بالمرابحة انه يحدث سنة اعراس في تلك المدينة كل اسبوع بين الطبقات
المايا والوسطى والذين يتزوجون يفتنون بيوتاً جديدة ويختارون محزناً يتعاون منه لوازهم
ولكن لم يخاطر على بال تاجر من تجار تلك المدينة ان يبتدئهم اليه

واتق ذات يوم ان دُعيت الى عرس من تلك الاعراس وكان علي ان اهدي هدية
الى العروسين فاخذت ابريق قهوة من اجمل نوع عندنا واهدته اليها - وبلغني بعد ذلك ان
كل الذين رأوه استحسنوه واهجوا به فاشترت على مستخدمي ان تصنع كثيراً من نوع هذا
الابريق بشكل جميل ونهدي منه ابريقاً الى كل عرس وتصنعه على درجات من حيث
اثمن لانه لا يلبق ان نهدي الى الفنية ما شهده به ابي الفقيرة - فتردد في اجابة طلبي لانه
خاف من كثرة النفقة وسمح لي ان تجرب بشيء قليل فخرنا واكتبنا زبائن جدداً اشتروا
مننا من لوازم بيوتهم ما ربحنا منه اضعاف اضعاف ثمن الهدايا التي اهديناها اليهم واشتدت
الصداقة بيننا وبينهم حتى صاروا من زبائننا الدائمين

ثم خطر بيالي امر آخر وهو امر التجارين وما يجتاجون اليه من الادوات العديدة
والمواد الكثيرة فصنعت نوعاً من المطارق (السواكيش) من اجود ما يكون واهدتها مطرقة
منه الى كل تجار في عيد الميلاد مع تذكرة تهنئة تقول له فيها ان المخزن الاسود يبيع
اجود الادوات من هذا النوع بارخص الالثمان - فكانت النتيجة ان زاد مبيعاتنا من ادوات
التجارين السنة كلها وجرينا على هذه الغلطة في ادوات سائر الصناعات

وهذه الاساليب كانت في وقتها جديدة اما الآن نصار اكثرها قديماً وليس مرادي من
ذكرها ان يجري القراء عليها بل ان يستنبطوا اساليب جديدة على متواليها - وقد كانت
مستخدمي ماخرراً جداً في ادارة المخازن ولكنهم لم يكن ماخرراً في اساليب البيع وقد نسي هو
وكثيرون غيره من التجار ان البيع نصف العمل التجاري فاذا لم يبرعوا فيه لم يفلحوا في تجارتهم

لما صار عمري ٢٥ سنة كان راتبي قد بلغ اربعمائة ريالاً في الاسبوع وحينئذ اخذنا
تفكر في توسيع تجارتنا فاننا قلنا انه اذا كان في الامكان ان نبيع بضاعتنا في بلانكفيل فلماذا
لا نستطيع بيعها في غيرها من المدن . ومن ثم جعل مستخدم يفتح المخازن في المدن الاخرى
ومن اول المدن التي قصدتها المدينة التي نشأت فيها وشاهدني اصنع فيها تلك القاطرة . وقد
اسفت لما رأيت مستخدمى الاول لا يزال على حاله لم يوسع تجارته مع ان وسائل التجارح
كانت ميسورة في تلك المدينة كما هي ميسورة في غيرها

وجاء في الجريدة المحلية حينئذ ما يأتي : — ان وطننا فلاناً اقيم منذ بضعة ايام قاصداً
ان يشتري الخزن الذي كان فيه مخزن اولاد سمث للحل الذي استخدم فيه في بلانكفيل
وهو المدير العام له وعسى ان يكثر ترده على مسقط رأسه بعد الآن ولقد توصلنا فيه
سنوات التجارح لما كان قتيً فصدق توسمنا» وكنت قد تركت هذا الخزن منذ سبع سنوات ورأى
اسمها الخطة التي سرت فيها ونجحت ومع ذلك لم يتبعوها بل بقي مخزنهم كما كان حين تركته
ارزاد خمولا فاضطرت ان اقبله كلةً رأساً على عقب ولم يمض سنتان حتى جعله اربح
المخازن في ذلك البلد ولم استخدم فيه سوى الوسائل التي استخدمتها في بلانكفيل فدمت
بلون اسود وجعلت الفاشياء التي تشتري منه بورق اسود لامع واستأجرت جولة
موسيقية تصدح امام بابي وارسلت معروضات البضائع في الشوارع وفرقت الجوائز في حفلات
الالطاب والمعارض واهدت الهدايا الى العرائس وارسلت الاكليل الى الماتم فانصلت بكل
احد من سكان البلد حتى شعروا كلهم ان مخزنا هو مخزنهم . ثم خففت الاسعار في بعض
الايام عشرة في المئة اوعشرين في المئة واعلنت ذلك في البلد والقرى المجاورة فاقبل الناس
طينا الفواجب . واعلنت مرةً اتي سأخفض ثمن بعض البضائع اربعمائة في المئة في اليوم الثلاثي
اذا امطرت السماء في ذلك اليوم فانتظر الناس وقروا المطر بفرغ الصبر واتفق ان المطر وقع
في ذلك اليوم وكان الناس مستعدين له فتقاطروا علي من كل فج ومع ذلك لم يخسر لكثرة
ما ابتاعه من البضائع الاخرى وصار الناس يحسبون اني نبي انبي بوقوع المطر

واعلنت في يوم آخر ان البرد سيشتد ويصل الى درجة الصفر واذا صحت نبوتي فاني
اخفض اسعار البضائع الثلاثية عشرين في المئة في ذلك اليوم فاشتد البرد وهبطت الحرارة
الى درجة الصفر لكن شدة البرد لم تمنع الجماهير من الاقبال علي
وانبات في وقت آخر ان يوم الثلاثاء من ذلك الاسبوع سيكون ممحواً جيلاً فيحسن
بكل فلاح ان يدهن بيته ومخازنه وقلت انه اذا صحت نبوتي فانا اخفض ثمن الادهان الصالحة

لذلك كذا وكذا . وعرفت ان الوقت وقت الحصاد فلا يأتي الفلاحون بل يرسلون نساءهم وارلادهم فوجهت البضائع التي يرغب فيها النساء والاولاد . وصحت المساء كما ظننت واستلأ المخزن بالنساء والاولاد ولم ينج في يوم من ايام الصيف قدر ما بعنا في ذلك اليوم ولما صار عمري ٢٨ سنة كان رائي قد صار ستين ريالاً في الاسبوع (٦٢٠ جنيهًا في السنة) فعرض عليّ محل في نيو يورك يبيع بالجل سنة آلاف ريال في السنة وجانبًا من صافي الربح اذا توليت ادارته . فاختبرت مستخدمًا بذلك فاستغنى هذه الاجرة وعرض عليّ ٣٨٠٠ ريال فقط فلم اقبل وذهبت الي نيو يورك وانا غير عالم بما خبي لي من التعب لاني وجدت هذا المحل على اتساعه قد اشرف على الخراب مات اصحابه وعجز اولادهم عن ادارته فانحط شأنه رويداً رويداً بعد ان كانت من اشهر المحلات التجارية وقام لمناظرتي محلات جديدة وافرة الاموال فكاد يحزب

فكان هي الاول ان اكتشف اسباب تأخره فوجدت بعد البحث الطويل ان اكثر البضائع التي فيد من انواع واقله او غير مشهورة وان الانواع المشهورة التي كان يبيعها قبلاً وتصنع له خاصة زاحمة عليها اصحاب المخازن الاخرى واخذوها من المعامل واستغلوا بها فنلت لا بد لي من اصلاح البضائع حتى تصير من اجود الانواع ولا بد من ان اوجه عنايتي اليها نوعاً نوعاً فاخترت صنف الادوات وذهبت الي معمل كبير وتذاكرت مع صاحبه في هذا الشأن وافقت معه على ان يصنع لي انواعاً مخصوصة من الادوات المتخذة وانفتحا على الثمن وعلى ان لا يبيعها لغيري وان يتفق مبلغاً معيناً على الاعلان عنها في الجرائد

وتركت المعمل يعمل الادوات المطلوبة ووجهت عنايتي الي الباعة وكان عدداً تسعة رجال يجهلون في البلاد ويعرضون بضائعنا فدعوتهم اليّ ونصحت اعمالهم فصماً مدققاً وكتبت خلاصة قصي لها ثم دعوتهم الي العشاء عندي وجلست معهم بعد العشاء وجملت اشرح لهم الطرق التي جربت عليها لترويج البضائع وما زلت احدثهم واورد لهم الامثلة الي الساعة الثالثة بعد نصف الليل واوصحت لهم الفرق بين من يفلح في عمله ومن لا يفلح واظن اني اصبت الحز في ما قلت لهم لان كلامي جاء منطبقاً عليهم

ثم رأيت ان اجول في الولايات الوسطى والغربية وقضيت في ذلك شهراً من الزمان فوقفت على امور لا تقدر قيمتها . لم اذهب لاي بيع بضائعنا بل لانفس عن الاماكن التي تصلح لان نشرع فيها في مباراة غيرنا بالادوات . فان للبيع اسلوبين اسلوب المجازفة وهو ان يرسل التاجر بضائعه الي مكان وهو غير واثق بالحاجة اليها فهو والثاني اسلوب البحث عن

الاماكن التي تروج فيها البضاعة وارسلها اليها . فاخترت مقاطعتين رأيت من سرعة نجاحهما ما يدل على ان البضاعة المقصودة تروج فيها . ثم عدت الى نيويورك واستدعيت ثلاثة من رجالي توسمت فيهم النجاح فان رجالنا كلهم احسنوا صنفاً بعد العشاء الذي نعشوه عندي والعظلة التي القيتها عليهم وهؤلاء الثلاثة فاقوا اخوانهم في ذلك فذهبت معهم الى العمل واقفنا هناك اسبوعاً كاملاً نشاهد عمل الادوات التي اوصيت بعملها وندرس خواصها المختلفة .

واقول الآن ان ذلك الاسبوع اقاد محل تجارنا ما يساوي مئات الالوف من الربالات ولما تمت الادوات ونشرت الاطلاقات عنها في الجرائد تفرقت رجالي الثلاثة في تلك البلاد يعرضونها بكل واسطة ممكنة ويظهرون مزاياها للبايع الذين يسمونها بالفاريق واليؤمنهم كيف يروجونها ويقصون عليهم اخبار ما عملته انا في بلانكفيل . ورددت الباعة الذين يشترون منا مقداراً معلوماً من الادوات انني ادفع نفقات سفرهم الى نيويورك اذا ارادوا ان يأتوا اليها حتى اشرح لهم الاساليب التي جريت عليها

وعملنا في سائر انواع البضاعة ما عملناه في الادوات وحفظنا اماننا كل الذين اشتروا منا ولم تقطع عن مكاتبهم وموافاتهم بكل الاخبار والاستعلامات التي كنا نلظن انهم يحتاجون اليها في بيعهم وشرايتهم

فانسع عملنا وبيداً رويداً وكان انساعاً بطيئاً في اول الامر فتضاعف فقط في آخر السنوات الخمس الاولى وصار عشرين ضعفاً في آخر السنوات الخمس التالية ورأى جماعة من كبار المالين ذلك فاجتمعوا وعرضوا عليّ عملاً كبيراً جداً يقتضي رأس مال كبيراً ورجلاً من اسهر الرجال لادارته فيمت حصتي في المخزن الذي كنت فيه وتوليت هذا العمل فبلغت ما بلغت من الثروة الطائلة . انتهى

ومن المحتمل او المرجح ان هذه القصة موضوعة ولكنها تمثل الاساليب التي يجري عليها المفلحون في البيع والشراء احسن تمثيل حتى افند نرى شيئاً من الاساليب المذكورة فيها مستعملاً في هذا القطر يشتمله بعض التجار الاوربيين ويشتملون غيره مما لم يذكر فيها وقد انسخت مخازنهم وكثرت مبيعاتهم على قرب العهد بها . والوطنيون الذين يجلبون بضائع مثل بضائعهم ملازموا الخمول والجور

ومما توجه النظر اليه بنوع خاص اعتماد صاحب القصة على البضاعة الجيدة وقوله ان البضائع الواطئة هي التي خربت محلاً من أكبر المحلات التجارية وهذا حقيقة لا ريب فيها