

علم النفس

وكيفية تطبيقه في التجارة

اظن لا احد الا بعض الذين درسوا العلوم التجارية العالية يشعر أن في مقدوره تفهم المقصود من عنوان هذا المقال. وكذلك أعتقد أن جمل الكثيرين بهذا الموضوع هو السبب في اتفاقهم لمبالغ عظيمة في شراء احتياجات من الممكن الحصول عليها بأسعار أقل كثيراً

كثيرون هم الذين يقصدون المحال التجارية دون أن يكون لهم طلب معين فالبعض يريد أن يشتري له ثياباً دون تحديد ما يريد شراءه ، وهؤلاء يتسببون في إسهالك قوى موظفي المحل ، دون داع ، الأمر الذي يلجئ أوائلك المساكين إلى النكابة بالزبون والعمل على توريطة ، هؤلاء هم صغار الباعة . أما الواقفون منهم على سر الصنعة فهم الذين يقطعون منه أجراً على الوقت الذي يجبرهم على إضاعته في تقلب البضاعة له سدى . فالشخص الذي يقضى حاجته في ساعة من الزمن ملزم في العرف التجاري أن يدفع أجر من يخدمه ستة أضعاف ما يدفعه ذلك الذي ينهى عملية شرائه في عشر دقائق فقط . فالذي يبيع محلاً لكي يشتري شيئاً غير معين سينتقل بالطبع من مكان إلى آخر إلى أن يقع في قبضة عامل يفهمه . أما إذا كان غرض الشاري أن يأخذ صنفاً دون أن يحدد بالضبط ما يريد منه فهو أيضاً يأخذ وقتاً غير قصير ، ولو كان يشغل من وقت التاجر أقل من سابقه . فالأول ينتقل بين فرع الجزم وفرع البياضات وفرع الخردوات وفرع الأقمشة . بينما يجوب الثاني منطقة الأقمشة فقط وهي أضيق . اننى قد وجدت بالاختبار أن أحسن ما يجب اتباعه هو أعمال البكرة على شيء معين . مثلاً (جزمه كشف اسود لماع بقيمة لا تزيد كثيراً عن جنيه مصرى) فانا دائماً أعين للتعامل ما أريده ولا اذكر الا الحد الأدنى للسعر ، أو

بمعنى آخر أضيف على أوصاف الجزمة « وان تكون بثمانين قرشاً تقريباً » مع
أنى مستعد لدفع جنيته

هنا يأتيك البائع بما عنده لتختار ما تريد. وفي الغالب يحاول أن يعطيك نوعاً جيداً
لينتهى منك بسرعة، وذلك كي يلتفت إلى غيرك. هذا من جهة، ومن جهة أخرى
لكي يكسبك لأن من صالحه أن تكثر زبائنه الهينون الذين هم من شاكلتك.
وبالطبع سيحاول أن يبيعك زوجاً أغلى من الثمن الذي تعينه ولكنه حتى في
هذه الحالة يحاول التوفيق بين صالحه أولاً وصالحك ثانياً. وقد يكون قصده
الوحيد من ذلك ترويح صنف يعود عليه بربح أكثر كنتيجة لارتفاع نسبة
العمولة أو الربح العائد عليه من بيع هذا الصنف

وليفهم التارىء اننى أعنى بالتاجر ذلك الذى يصح تلقيبه بذلك ولا
أقصد قصيرى النظر من الذين يزجوا بأنفسهم فى الحرفة فيمعنون فى
النهب والسرقة واخرتهم الافلاس لاشك

ولكن حذارى من ان تحاول الدخول فى الفن مع التاجر لانه حتى اذا
كان مجهل الصنف الذى يبيعه فبالاقل وقوفه على المواصفات التى ترسلها اليه
المصانع تجعله اعلم منك بالصنف المتخصص هو لبيعه مدة من الزمن قد
تكون طويلة

وانك عند ما تدخل دكاناً للاقصة مثلاً يكون القميص الذى تلبسه هو
المقياس الذى يضعه التاجر نصب عينيه وهو يعرض عليك بضاعته. فلو كان
قميصك بثلاثين قرشاً يعرض عليك اصنافاً بسعر مماثل او تزيد قليلاً عن سعر
ما يراه عليك. فاياك ان تقول له « ما هذه البضاعة السيئة ائتنى بمثل هذه »
(وتشير الى قميصك) لانه يقدرك فى هذه الحالة حق قدرك فيأتى لك
(بفورمة) أخرى من نفس البضاعة المعروضة عليك ويقول مثلاً « لدى
نصف دسسته فقط من هذا النوع وقد بعنا منها مائة دسسته خلال هذا الشهر
وسأقدمها لك هدية لاسرك. اما ثمن القميص الواحد خمسون قرشاً لا أكثر
وقد كنا نبيعه بخمسة وسبعين » فاذا رأك متردداً اضاف وهو يعرض عليك

(فورمة) أخرى من نفس الصنف او ربما أعلي قليلا « او اذا شئت جرب هذا الصنف فهو جيد جدا ولكن ثمنه مرتفع قليلا وصدقني ان فلان باشا واظنك تعرفه أخذ منه دستتين « بالطبع ستجد نفسك بين امرين ، اما ان تشتري ذي الحسين قرشا تهربا من دفع تقود كثيرة او اذا كانت معك مالا وفيرا تسأله ان يخبرك عن ثمن الصنف الاخير . وسيحاول التأثير عليك فيسألك عما اذا كنت عازما على شراء كمية كبيرة حتى يحاسبك على سعر الدستة ٥٠ و ٧ جنيه ثم يزيد قائلا « ان ثمن القطعة الواحدة سبعين قرشا » وهنا تتجلى درجة غباوة المشتري فقد يندفع لشراء كمية لا يحتاج اليها بسعر منخفض حسب ظنه وقد يحاول أن يبالغ البائع فيؤكد أنه عازم على شراء كمية ولكن يجب عليه أن يجرب الصنف أولا . وفي كلا الحالتين يقع الشاري في الفخ نتيجة لادعائه

ومن عادة البيوت التجارية أنها تقسم كل صنف الى ١ - ١ و ١ - ب و ١ - ج الخ أو ١ و ٢ و ٣ مع تقسيم الصنف الآخر ١١ و ١٢ و ١٣ و ١٤ وغيره ٢١ و ٢٢ و ٢٣ فاذا عرض أنك من لابس الصنف الثاني فهو يعرض عليك ١١ فاذا وجدك مدعيا أو جاهلا عرض عليك ١٢ أو ١٣ من نفس الصنف ولكن بسعر أعلا لينال أجرة وقته المضيع سدى

لننتقل الآن الى الموده في تجارة الجورابات مثلا بحوى كل صندوق ست جورابات كل زوجين منها أو كل زوج يكون بلون واحد . فاذا كان سعر الصندوق ثلاثين قرشا فان يبعه بسعر الزوج ثمانية غروش فيه ربح للتاجر

ولكن ما الذى يمكنه أن يصنع وكل الناس يتهافون على « لحم الهوانم » فاذا لمفر له من جمع هذا اللحم من كافة الصناديق وحشده في صندوق واحد . وكذلك يفعل بالالوان الاخرى فيضع كل لون منها على حدة ثم يعين بعد ذلك للحم الهوانم ١٣ قرشا ويعين للسماوى الفاتح ، وهو اقرب الالوان اليه ، ١١ قرشا والابيض ٩ غروش والبنفسجى ٧ غروش

والاسود ٥ غروش وذلك كي يعوض من جهة خسارته لعدم الاقبال على
الالوان المغضوب عليها والكي يحفظ خط الرجعة لنفسه إذا انتقلت الموضه
من جهة أخرى

وأتمس ضحايا الموده هم تجار الجزم لان (بور) الجزمة دائم التغير
وبرقشها كذلك لا تدوم على حال ، هذا بصرف النظر عن لونها و (فورمها)
وكعبها الخ . واسوء الحظ تتعنت المصانع في موضوع النمر فهي لا تبيع نمر دون
أخرى بل تبيع (بالسيري) بالجموعة وهي تتكون من مقاسات متنوعة
والنمر العادية هي أكثر ماتحويه المجموعة كما وانها أكثر الاصناف
رواجا واكثرها موضة أيضاً وأما لابسو النمر الكبيرة فخطهم هو العامل
الأول في رفع أو تخفيض الثمن . فالأمر ان عدد هذه النمر الكبيرة
قليل فاذا كان هناك زوجان (١١ في ٦) مثلاً وسبتك رجل كبير
القدم لا بد وان تدفع سعراً عالياً للزوج الباقي ، بعكس ما اذا كانت نمر
البرتيمة (الطلبية) الماضية لا تزال مخزونة جنباً لجنب مع نمر الطلبية الجديدة
في حين أن هناك طابعية في الطريق ففي هذه الحالة يباع لك الزوج برخص
وربما بأقل من سعره الاصلي . هذا هو السبب في أنك تقرأ في كتالوجات
المصانع أن ثمن الزوج يساوي ٨٠ قرشاً بينما تأخذه من التاجر بمبلغ ١٥٠
قرشاً . ويعود ذلك بالاكثر الى الموده ودلالها . نصيحتي لك أيها القاريء ان
(١) تحدد مطلوبك بالضبط وتقدر القيمة التي تود أن تدفعها وذلك
قبل أن تدخل المحل

(٢) لا تتفلسف لئلا تثبت للتاجر جهالك

(٣) لا تتبع الموده بل سر على عكسها تماماً

(٤) اشتر ما تحتاجه من محل واحد دائماً كي تعرف فيه

(٥) ومن شخص واحد لكي يفهمك

(٦) عامل هذا الشخص دائماً . واجتهد ان تكون غريباً معه واره أنك

(٧) اذا فعلت ذلك والفتما بعضكما البعض ، سيأتى وقت غير بعيد يدبثك فيه أسرار السوق مثلاً يسر اليك « لدى جورابات لقطة » أو « فيه بضاعة مكن ورخيصة » فاقدم على الشراء عندئذ حسب نصيحته واعطه كم قرش اذا كلفته بتسديد ثمن البضاعة عنك أو اذا سارع وقدم لك الربطة باحترام . ولكن احذر أن يرى البخشيش أحد من رفاقه

ويمكنك من ثم أن تمر على المحل كلما ثقل جيبك واجتهد أن تبسم للعامل فابتسامتك سؤال ، له جواب ان وجد . واذا لم يوجد فلا بأس من أن تشتري قطعة صابون بقرش أو بكرة خيط ثم ارجع من نفس الطريق ...
وانى أنصحك أن لا تنتظر حتى تصير فنالاتك مثل الغربال ، فربما تكون السوق عندئذ سيئة أو لا تكون هناك فرص لينهبك كي تنتهزها وذلك عند ما تكون في حاجة ماسة الى شىء معين

صدقنى أن صداقتك للبائع تعود عليك بنحصر قدره ٢٥ في المائة الى الاقل وذلك شئ أحسن بضاعة يعرضها المحل

حسين محمود

