

مشتري چون با چراغ آيد گريده تر خرد کالا...

بار انسان وقتی خرید کرد که وسیله مورد نیاز خودش را در اختیار شخص دیگری دید و فهمید که می‌تواند بدون مبارزه و خونریزی و با مبادله کالا به کالا آن چیز را به‌دست آورد. اما شکل، انگیزه و هدف خرید کردن در طول تاریخ تغییرات زیادی کرد.



الهام کاظمی: اولین بار انسان وقتی خرید کرد که وسیله مورد نیاز خودش را در اختیار شخص دیگری دید و فهمید که می‌تواند بدون مبارزه و خونریزی و با مبادله کالا به کالا آن چیز را به‌دست آورد. اما شکل، انگیزه و هدف خرید کردن در طول تاریخ تغییرات زیادی کرد.

این روزها خرید کردن از تعریف ابتدایی خودش خیلی فاصله گرفته تا جایی که حتی با اصطلاحاتی چون «خرید درمانی» مواجه هستیم. در واقع در بسیاری از موارد، دیگر خرید کردن در پی نیاز داشتن به یک وسیله و بررسی آن در بازار انجام نمی‌شود. خیلی‌ها صرفاً از روی عادت به مراکز خرید مراجعه می‌کنند، آنجا با پیشنهادهای مختلفی روبه‌رو می‌شوند و احساس نیاز در آنها ساخته می‌شود و به این صورت مرتکب خرید می‌شوند. با این تفاسیر بهتر است در مقابل الگوریتم خریدی که بازار برای ما طراحی می‌کند یک الگوریتم کوچک نخریدن داشته باشیم. جلوگیری از خریدهای اشتباه و شناختن کارها، که منبسط به جای خرید کردن، انجام داد اب، الگو، بتم ساده، تشکیک، مدهد، هیجان خرید، ظاهر دلچسب محصولات و گیر افتادن در تکنیک فروشندوها، 3 دلیل مهم برای خریدهای اشتباه است.

1- همراه با همه خرید نکنیم

عید نوروز، شروع فصل سرما، شروع مدارس، شروع ماه رمضان و مناسبت‌های دیگر هجوم مردم به بازارهای خرید را در پی دارد. چون دیگران در حال خرید کردن هستند شما به‌صورت ناخودآگاه به خرید کردن ترغیب می‌شوید و در خودتان نیاز کاذب ایجاد می‌کنید. خرید کردن در این شرایط برای شما حاصلی ندارد جز وسایلی که دقیقاً نمی‌دانید برای چه آنها را خریده‌اید. اگر برخلاف عادت جامعه، زمانی به سراغ مراکز خرید بروید که دقیقاً می‌دانید به چیزی احتیاج دارید، هیجانات شما به حداقل می‌رسد. در این شرایط شما از قبل به چیزهایی که می‌خواهید بخرید احساس نیاز کرده‌اید و آنها را اولویت‌بندی و فهرست کرده‌اید. به مقدار پولی که خرج می‌کنید آگاه هستید و اگر جنس مورد نظرتان را پیدا نکردید. به جای آن چیز دیگری نمی‌خرید. چون فرصت کافی در اختیار دارید. به جز این، در زمان‌های خاص، قیمت‌ها و کیفیت اجناس تغییر می‌کنند چرا که هجوم مردم برای خرید، افراد سودجو را به فکر کسب درآمد بیشتر از این هیجان‌زدگی می‌اندازد. درحالی‌که آخر فصل‌ها، بعد از عید نوروز و خلاصه بعد از خوابیدن تب و تاب خرید در جامعه، بهترین فرصت برای خرید کردن و چرخ زدن در مراکز خرید خلوت است.

2- چیزهای بی‌مصرف نخریم

ظاهر محصولات همیشه فریبنده است. هر محصولی هم بالاخره حتماً به یک دردی می‌خورد که ساخته شده اما گاهی ممکن است بدون نیاز داشتن به چیزی شیفته آن شویم. حتماً شما هم وسایلی دارید که با وجود پول زیادی که برای آنها پرداخت کرده‌اید، استفاده چندانی از آنها نمی‌کنید. کافی است قبل از خرید کردن هر چیز به این فکر کنیم که آن وسیله یا لباس را کجا قرار است استفاده کنیم. کی به کارمان می‌آید؟ و این کارایی با هزینه‌ای که برای آن می‌پردازیم تناسب دارد یا نه؟ قطعاً با خرید چیزی که واقعا به آن احتیاج داریم و از آن در زندگی روزمره استفاده می‌کنیم، در آینده احساس رضایت بیشتری خواهیم داشت تا وسیله‌ای که ممکن است در سال چندبار مورد استفاده آن پیش بیاید. پس تا جایی که ممکن چیزهایی که از کارایی بالای آنها در زندگی‌تان مطمئن نیستید را نخرید. لباس‌های کوچک‌تر از سایز را به امید لاغری نخرید. تا وقتی در یک ورزش به اندازه کافی خیره نشده‌اید وسایل حرفه‌ای آن ورزش را نخرید. لوازم برقی یا الکترونیکی که کار کردن با آنها دشوار است یا مهارت ویژه می‌خواهد را تا قبل از کسب آن مهارت نخرید. تا قبل از اینکه مورد مصرف یک لباس یا کیف و کفش یا فضایی که در آن، لباس مورد نظر را خواهید پوشید به ذهنتان نرسیده، خرید نکنید.

3- سریع خرید نکنیم

فروشنده‌ای هم مثل هر شغل دیگری تکنیک‌هایی دارد که کمک می‌کنند فرصت‌ها از دست نروند. این فرصت‌ها شما هستید! بعضی از این تکنیک‌ها سعی می‌کنند فرصت فکر کردن را تا جایی که ممکن است شما بگیرند البته اگر دقت کرده باشید فروشنده‌هایی که به اجناس خودشان مطمئن هستند هیچ اصراری برای نگه داشتن شما در مغازه ندارند. در خریدهایی که ریسک بیشتری دارند و شما در مقابل جنس قرار است پول زیادی بپردازید، پیشنهاد این است که در هر صورت و تحت هر شرایطی حتماً بعد از تصمیم گرفتن برای خرید یک جنس و قبل از خریدن آن از مغازه خارج شوید. این فاصله گرفتن کمترین مزیتش این است که به شما فرصت فکر کردن می‌دهد. اگر در این زمان سری به مغازه‌های دیگر هم بزنید بد نیست، چون ممکن است جنس مناسب‌تری پیدا کنید. این رفتار اگر به یک نوع هوس، تندبا، نشد بسا، به نفع شما خواهد بود. خرید کردن گاهی تنها راه ممکن به‌نظر می‌رسد. یک‌بار وقتی نیاز به داشتن یک وسیله جدید را حس کردید قبل از برنامه‌ریزی برای خرید، گزینه خرید کردن را حذف کنید و ببینید چه راه‌های دیگری باقی می‌ماند.

1- لوازم قدیمی را تعمیر کنیم

تعمیر و نوسازی گزینه بسیار خوبی در مقابل خرید وسیله جدید است. با یک جست‌وجوی کوتاه می‌توانید تعمیرگاه‌ها را پیدا کنید. تعمیر بعضی لوازم هزینه کمی دارد یا در مقابل قیمتشان در بازار، آن هزینه چندان زیاد نیست. خودتان هم می‌توانید دست به‌کار تعمیر وسایل‌تان شوید. این کار می‌تواند یک تجربه و تفریح کوچک برای اوقات فراغت‌تان باشد. رنگ کردن وسایل چوبی قدیمی، شستن و دوختن کیف و لباس‌های قدیمی، تمیز کردن و واکس زدن کفش‌ها و... کارهایی هستند که از عهده خودتان هم برمی‌آید. پس از تعمیر و نوسازی قطعاً آن وسیله برایتان دوباره دلچسب خواهد بود و احساس نیاز شما به خرید وسیله‌ای جدید را از بین می‌برد.

2- تکنیک قدیمی‌ها را به‌کار بندیم

قدیم‌ها که میکسر و ظروف تفلون و فر و مایکروفری در کار نبود هم مردم بهترین غذاها را درست می‌کردند و حتی کیفیت غذاهایشان از غذاهایی که ما امروز در خانه‌هایمان می‌پزیم بیشتر بود. بخشی از این کیفیت شاید به‌خاطر استفاده از وسیله‌های سنتی بود. برای مثال امروز هم ما می‌توانیم از وسیله‌هایی مثل هاون سنگی، ظروف مسی و دیگر وسیله‌های قدیمی که در بازار هم موجود هستند استفاده کنیم. شاید قیمت اولیه این وسیله‌ها در مقایسه با لوازم خانگی کمتر نباشد اما مزیتشان این است که هیچ وقت خراب نمی‌شوند، ظاهر خودشان را از دست نمی‌دهند، برای سلامتی مضر نیستند و برق مصرف نمی‌کنند. علاوه بر این بعضی از این ظروف مثل ظروف مسی و سنگی خاصیت غذایی هم به غذای شما اضافه می‌کنند و گاهی آشپزی با آنها در طعم نهایی غذا هم مؤثر است. درباره بعضی وسایل دیگر هم می‌توان از الگوهای سنتی استفاده کرد؛ به‌طور مثال اگر گوشت‌کوب برقی نداشته باشید، هیچ اتفاقی برای زندگی‌تان نمی‌افتد!

3- مراقب وسایلمان باشیم

هر چقدر به وسایلتان توجه کنید وفاداری اشیا به شما هم بیشتر خواهد شد. کفش‌هایتان را با دقت بپوشید و از پا در بیاورید. برای موبایلتان کاور محافظ بخرید. لپ‌تاپتان را توی کیف مخصوص حمل کنید. لباس‌هایتان را با درجه حرارت و شونده‌های مناسب جنس خودش بشویید. در خودکارهایتان را گم نکنید و البته خودشان را هم گم نکنید. شارژرها را بعد از استفاده از برق بکشید و برای هر وسیله‌ای جای مشخصی درنظر بگیرید. اینگونه کارهای کوچک تغییر چشمگیری در عمر مفید وسایل شما ایجاد می‌کنند و بالطبع شما نیازی به خرید کردن وسایل جدید احساس نمی‌کنید.

در مورد خرید و احساس نیاز به خرید، يك ديالوگ معروف با این مضمون وجود دارد: «اسمت رو براي من اینجا بنویس»؛ «اما من خودکار ندارم»؛ «پس این خودکار رو از من بخر»؛ این مهم‌ترین تکنیک بعضی‌ها برای فروش است. تکنیکی که می‌گوید قبل از فروختن محصول خود در مشرتري احساس نیاز ایجاد کنید. بد نیست بدانید يك اصل دیگر هست که «مردم احساسی تصمیم می‌گیرند و بعد با منطق این تصمیم را توجیه می‌کنند.» پس مطمئن باشید نیمی از احساس نیاز شما به وسیله‌های تازه هنگام خرید نیاز کاذبی است که بازار برای شما ایجاد کرده است. مصرف‌گرایی نام دیگر این نیاز کاذب است که مردم را مقصر اصلي نشان می‌دهد اما حقیقت این است که ما و تبلیغات بازار همزمان مقصریم و به يك اندازه به رشد این نیاز کاذب دامن می‌زنیم.