

سر النجاح في التجارة

كتب احد الاثنياد الاميركيين يصف كيف احرز النفي الوافر فقال :- لما كان في ثمانين
عشرة سنة من العمر كنت كاتباً في مخزن لبيع الصمون والتدور والسكاكين وما اشبه في
مدينة صغيرة على نحو مئتي ميل من نيو يورك . ففطر بيالي ذات يوم ان اصنع قاطرة بخارية
من الادوات التي نبيها اي اركبها بعضها مع بعض حتى يصير مجموعها مثل القاطرة واعرضها
في الشباك الكبير الذي تعرض فيه البضاعة . ولم يكن هذا اول خاطر خطري وعملت به
بل قد ركبت قبلاً من هذه الادوات مركباً سريعاً وقلمةً ومسملاً . وكان اهل المدينة
يتقاطرون لمشاهدة ذلك . اما القاطرة التي ركبتها الآن ففقت في تركيبها واتقانها سائر ما
فعلته قبلاً فتقاطر الناس لمشاهدتها قبلاً اقدمتها وذكرت الجريدة المحلية ذلك وقالت « ان
نصف اهل البلد وقوف امام مخزن اولاد جونز يشاهدون كيفية بناء هذه القاطرة »
الى ان قالت : ولكن الشاب الذي بنيتها لا يستطيع ان يثنت اليها الا في دقائق الفراغ
من عمله ولذلك لا ينتظر ان يقمها في اقل من اسبوعين وانما تفخر بشاب مثله حاد الذهن
صانع اليدن وسيكون يوماً ما من المهندسين او البنائين المشهورين »

وقد اخطأت في ما قدرته لي لاني لم امر مهندساً ولا بناءً . ولما اتممت القاطرة بلغ طولها
ست اقدام فلأت الشباك كله وقد صنعت لها هيكلًا من الخشب الصققت عليه انواعاً مختلفة
من السكاكين والتدور والمتالي الى ان صار منها شيء لا يشبه بالقاطرة التي تجر مركبات
سكك الحديد وفزت بالفاية المطلوبة وهي انني جعلت كل اهل البلد يأتون 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 لم يعجبك 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 اعمل على مراعى منهم والصق

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

فقلت للرجل الذي يكتفي نعم لان جمعيتي لم تفرغ على ما اظن . انظر الى هذا الجمع المتجمع قادت قادراً على اجتهادهم الى هنا فاني لا انكف 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 ريات في الاسبوع وقد وعدوني ان يزيدوها ويجمعوها ستة ريات بعد رأس السنة

فقال اني اعطيك عشرة ريات 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

فادعيتني كلاماً واخبرت والدي تلك الليلة بما عرضته علي فسمعنا 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 امتدي اليه بعد خروجي منه . فقلت له لماذا لا تدهن واجهته بلون يميزه عن غيره من المخازن حتى يراه قاصدوه عن بعيد ويبقى في ذاكرتهم

فاستغرب ما قلته له لانه لم يخطر بباله قبلاً ان يميز مخزنه عن مخازن غيره وقال انه سيحضر دهاناً حالاً ويدهن الواجهة بلون احمر . فقلت له لماذا 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 افعل ما تشاء . 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 برويتي فخطر ببالي قول مستخدم من جهة الموسيقى
فهرعت اليه واشرت عليه ان تبني كشكاً صغيراً الى جانب الحزن وتقيم فيه هرقة 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 الطواطر كانت تخطر على بالي وحدي بل انها تخطر على بال كل احد
وما يزبني على غيري الا انني 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 متهاكك 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 الطواطر

اما الخاطر الذي استفدته من ذلك الشاب فهو ان لا تنتظر الناس حتى يأتوا ويروا
اشلة بضاعتنا معروضة في شباك مخزننا بل نضمها في مركبة كبيرة ونطوف بها طيهم نترجمهم
عليها فوافق 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 النائق 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 السكاكين والمواسي ثم بمرض ادوات الجنائن وهلم جرا 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 يتجمل بنا كلاً يقال انه حذا حذونا ولا يخطر بباله استنباط جديد يجار يتاقيه

وعندي ان نجاحي لم يتوقف على اسلوب واحد اتبعتهُ بل على كثرة الاساليب ولم تكن هذه الاساليب تخطر على بالي عفواً 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 لهم وهم لا يشقونها مثال ذلك انني وجدت بالمراقبة انه يحدث سنة اعراس في تلك المدينة كل اسبوع بين الطبقات العليا والوسطى والذين يتزوجون يتفخرون بيوتاً جديدة ويختارون محزناً يتعاون منه لوازهم ولكن لم يخطر 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 عروس وتصنع على درجات من حيث اثمن لانه لا يلبق ان نهدي الى الفنية ما شهده به الى الفقيرة - فتردد في اجابة طلبي لانه خاف من كثرة النفقة وسمح لي ان تجرب بشيء قليل فخرنا واكتبنا زبائن جدداً اشتروا منا 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 يحتاجون اليه من الادوات العديدة والمواد الكثيرة فصنعنا نوعاً من المطارق (الشواكيش) من اجود ما يكون واهدنا مطرقةً منه الى كل تجار في عيد الميلاد مع تذكرة تهنئة نقول 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 ماهرراً جداً في ادارة المخازن ولكنهم لم يكن ماهرراً 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 رائي قد بلغ اربعين ريبالاً في الاسبوع وحيثفر اخذنا
تفكر في توسيع تجارنا فانا 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 قصدنا المدينة التي نشأت فيها وشاهدنا في اصنع فيها تلك القاطرة . وقد
اسف 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 حيثفر ما يأتي : — ان وطننا فلاناً اتي 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
بمئات التجارح لما كان قتيً فصدق توصلنا وكنت قد تركت هذا الخزن منذ سبع سنوات ورأى
اسمها الخبطة التي سرت فيها ونجحت ومع ذلك لم يتبعوها بل بقي مخزنهم كما كان حين تركته
ارزاد خمولا فاضطرت ان اتلبه كلمة رأساً على عقب ولم يمض سنتان حتى جعلته اربح
المخازن في ذلك البلد ولم استخدم فيه سوى الوسائل التي استخدمتها في بلانكفيل فدمت
بلون اسود وجعلت الف الاشياء التي تشتري منه بورق اسود لامع واستأجرت جولة
موسيقية تصدح امام بابي وارسلت معروضات البضائع في الشوارع وفرقت الجواز في حفلات
الالعاب والمعارض واهدت الهدايا الى العرائس وارسلت الاكليل الى الماتم فالتصت 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 افواجا . واعلنت مرة اتي سأخفض ثمن بعض البضائع اربعين في المئة في اليوم الثلاثي
اذا امطرت السماء في ذلك اليوم فانتظر الناس وقرع المطر بارغ الصبر واتفق ان المطر وقع
في ذلك اليوم وكان الناس مستعدين له فتقاطروا علي من كل فج ومع ذلك لم يخسر لكثرة
ما بعناه من البضائع الاخرى وصار الناس يحسبون انني 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
واتبأت في وقت آخر ان يوم الثلاثاء من ذلك الاسبوع سيكون صحواً جيلاً فيحسن
بكل فلاح ان يدهن بيته ومخازنه وقلت انه اذا صحت نبوتي فانا اخفض ثمن الادمان الصالحة

لذلك كذا وكذا . وعرفت ان الوقت وقت الحصاد فلا يأتي الفلاحون بل يرسلون نساءهم وارلادم فوجهت البضائع التي يرغب فيها النساء والاولاد . وصحت النساء كما ظننت وامتلأ المخزن بالنساء والاولاد ولم يبق 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 نيويورك ببيع بالجل ستة 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 نيويورك وانا غير عالم بما خبي لي من التعب لاني وجدت هذا المحل على اناس غير قد اشرف على الخراب مات اصحابه وعجز اولادهم عن ادارته فانحط شأنه رويداً رويداً بعد ان كانت من اشهر المحلات التجارية وقام لمناظرته محلات جديدة وافرة الاموال فكاد يخرب

فكان هي الاول ان اكتشف اسباب تأخره فوجدت بعد البحث الطويل ان اكثر البضائع التي فيد من انواع واثقة او غير مشهورة وان الانواع المشهورة التي كان يبيعها قبلاً وتصنع له خاصة زاحمة عليها اصحاب المخازن الاخرى واخذوها من المعامل واستقلوا بها فقلت 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 وافتقنا على الثمن وعلى ان لا يبيعهما لغيري وان ينفق مبلغاً معيناً على الاعلان عنها في الجرائد

وتركت المعمل يعمل الادوات المطلوبة ووجهت عنايتي الي الباعة وكان عندنا تسعة رجال يجهلون في البلاد ويعرضون بضائعنا فدعوتهم اليّ وفحصت اعمالهم فحصاً مدققاً وكتبت خلاصة فحصي لها ثم دعوتهم الي العشاء عندي وجلست معهم بعد العشاء وجمعت اشرح لهم الطرق التي جربت عليها لترويج البضائع وما زلت احدثهم واورد لهم الامثلة الي الساعة الثالثة بعد نصف الليل واورضحت لهم الفرق بين من يفلح في عمله ومن لا يفلح واظن اني اصبت المحز 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 فيو والثاني اسلوب البحث عن

الاماكن التي تروج فيها البضاعة وارسالها 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 والعظمة التي القيتها عليهم وهؤلاء الثلاثة ناقوا اخوانهم في ذلك فذهبت معهم الى العمل واقفنا هناك اسبوعاً كاملاً نشاهد عمل الادوات التي اوصيت بمعملها 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 ويأمنونهم كيف يروجونها ويقصون عليهم اخبار ما عملته انا في بلانكفيل . ورددت الباعة الذين يشتركون 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 مكاتبتهم وموافاتهم بكل الاخبار والاستعلامات التي كنا نلظن انهم يحتاجون اليها في بيعهم وشرايتهم

فاتسع عملنا وبدأ رويداً وكان اتساعه 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 فبعت 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 لقد نرى شيئاً من الاساليب المذكورة فيها مستعملاً في هذا القطر يستعمله بعض التجار الاوربيين ويستعملون غيره مما لم يذكر فيها وقد اتسعت مخازنهم وكثرت مبيعاتهم على قرب العهد بها . والوطنيون الذين يجلبون بضائع مثل بضائعهم ملازموا التحول والجمود

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