# أي نوع من المستهلكين أنت؟




نحن نستهلك شئنا أم أبينا. فالإستهلاك هو واحد من نشاطاتنا الرئيسية. لماذا تستهلكون، وخصوصا كيف تستهلكون؟ الإجابة بين يديك في الإختبار التالي.

1- تكون أكثر ميلا إلى شراء منتج ما:

أ- عندما تبرز عليه علامات الجودة.

ب- عندما يكون جديدا في السوق.

ت- عندما يكون حائزا على ضمانات تثبت أنه لا يضر بالبيئة.

ث- عندما يكون من المنتجات التي تنصح بها إحدى جمعيات المستهلكين.

ج- عندما توحي لك "الماركة" بالثقة.

2- بالنسبة للبائعين والبائعات في المتاجر، موقفك الأولي هو:

أ- أن تتجنبهم.

ب- أن تطلب منهم أن يعرضوا عليك ما عندهم من أصناف حتى لو لم تشتر أي شيء.

ت- أن تشعر بالضيق عندما يسألونك عما إذا كان بإمكانهم أن يساعدوك.

ث- أن تلاحقهم بالأسئلة لكي يقدموا لك أقصى ما يمكن من المعلومات.

ج- أن تشك بصدقيتهم.

3- إذا وجدت نفسك مجبرا على حصر نفقاتك، فإنك تضحي، بالدرجة الأولى:

أ- بالثياب.

ب- بالمسكن.

ت- باللهو والنزهات وعطل آخر الأسبوع.

ث- بالرحلات خلال الفرص.

4- عندما تود شراء الحاجيات للمنزل، فإنك تذهب:

أ- إلى حيث تكون الحاجيات أقل سعرا.

ب- إلى حيث تجد خيارات أكثر.

ت- إلى حيث يكون الشراء أكثر بساطة.

ث- إلى حيث تكون معتادا على الذهاب.

ج- إلى حيث تجد النوعية الجيدة بأسعار معقولة.

5- المستقبل هو:

أ- اختفاء المتاجر الصغيرة.

ب- شراء كل ما تحتاجه دونما حاجة للخروج من المنزل.

ت- توفر أجنحة المنتجات الطبيعية في المخازن الكبرى.

ث- الشراء بالمراسلة.

ج- المؤسسات التي تبيع المنتجات وتؤمن الخدمات بأسعار مخفضة.

6- في صغرك، كنت من النوع الذي:

أ- ينسى المطالبة بمصروفه.

ب- يصرف في أمسية واحدة كامل مصروفه المخصص للأسبوع.

ت- يقوم بأعمال صغيرة ليحصل على أجر بهدف زيادة رصيده المالي.

ث- يجمع القطع النقدية الصغيرة التي يجدها في أنحاء المنزل.

ج- يودع مدخراته في المصرف للحصول على فوائد.

7- والداك علماك أولا:

أ- أنه عليك تدرس جيدا لتحصل على مهنة جيدة.

ب- أنه عليك أن تفعل ما تريد وبالشكل الذي ترغب فيه.

ت- أنه عليك أن تحترم عددا من المبادئ الأخلاقية.

ث- أنه عليك أن تكون مهذبا وأن تتصرف بشكل جيد.

ج- أنه عليك أن تعرف كيف تدبر أمورك وحدك في الحياة.

8- المال هو، قبل كل شيء:

أ- وسيلة لتحقيق الإستقلالية.

ب- لذة الإنفاق.

ت- مؤشر على النجاح.

ث- الأمن المادي.

ج- القدرة على فعل ما نرغب بفعله.

9- إذا كنت في إحدى السهرات وسألك أحدهم كم تجني من المال:

أ- تجيب بصراحة.

ب- تصرح بأكثر مما تكسب.

ت- تصرح بأقل مما تكسب.

ث- ترفض الإجابة.

ج- تغير مجرى الحديث.

10- ماء الصنبور في المنزل:

أ- هو الشراب الأفضل.

ب- تسرف كثيرا في استعماله.

ت- أنت مستعد لبذل الجهد من أجل تقليص استهلاك الماء.

ث- لا تشرب منه مطلقا.

ج- ملوث نوعا ما.

11- الشراء بالتقسيط يعني:

أ- الإستهلاك الزائد عن الحد.

ب- القدرة على الحصول على كل شيء وفورا.

ت- الحياة فوق مستوى الإمكانيات.

ث- شر ضروري في الغالب.

ج- المخاطرة بطريقة مدروسة.

12- لكي توفر المال، يمكنك أن تكون من النوع الذي:

أ- يكتفي بفتح حساب للتوفير.

ب- يبحث دائما عن أفضل استثمار.

ت- يفضل الإستثمار على المدى الطويل.

ث- يفتح حساب توفير للإسكان والتأمين على الحياة.

ج- يستثمر في تعاونيات أو يراهن في البورصة.

13- عارضات الأزياء هن في نظرك:

أ- مدعيات.

ب- ذكيات.

ت- متصنعات.

ث- لا يمكن الوصول إليهن.

ج- مزعجات.

14- تود تغيير عملك:

أ- كي تعمل أقل.

ب- للحصول على عمل أفضل.

ت- للحصول على المزيد من أوقات الفراغ.

ث- للحصول على المزيد من الإحساس بالأمن في العمل.

ج- للحصول على المزيد من المال.

15- ماذا تفعل إذا ربحت مبلغا ضخما في اليانصيب؟

أ- أساعد أولادي.

ب- أسافر.

ت- أخصص جزء منه لجمعية خيرية.

ث- أشتري منزلا.

ج- أشتري سيارة.

16- اليوم:

أ- أنت تفضل شراء حاجياتك من المتاجر ذات الأسعار المخفضة.

ب- تفضل الشراء خلال فترات التنزيلات.

ت- تشتري الكماليات غير الضرورية بشكل أقل كثيرا مما كنت تفعله قبل سنوات.

ث- تقلص استهلاكك، خوفا من البطالة.

ج- تحاول في أغلب الأحيان أن تساوم عند شراء حاجياتك.

17- وضعك الإقتصادي الحالي هو، برأيك، نتيجة:

أ- للوسط الإجتماعي الذي نشأت فيه.

ب- للحظ.

ت- لما تدفعه من ضرائب.

ث- للأيام الصعبة التي مررت بها.

ج- لتوقعاتك الصائبة.

18- بطاقات الأمانة (التي يوزعها التجار ويستفيد بواسطتها الزبائن من حسومات خاصة):

أ- لا تحمل أيا منها.

ب- لا تكون بحوزتك عندما تحتاج إليها.

ت- تستعملها فقط عند القيام بعمليات شراء كبيرة.

ث- تجمعها ولكنك في النهاية لا تستعملها.

ج- تحاول استخدامها يوميا وبأفضل شكل ممكن.

19- تعطي أولادك مصروفهم:

أ- بالقطارة.

ب- كل مرة يطالبون به.. تقريبا.

ت- فقط، عندما يستحقونه.

ث- بشكل منتظم، كل أسبوع.

ج- عندما تتذكر ذلك.

20- المطعم، يحدث غالبا:

أ- ألا تذهب إليه.

ب- أن تحتار بين صنفين من الطعام.

ت- أن تتناول السمك، رغم ثمنه المرتفع.

ث- ألا تبقي شيئا من الطعام الذي يقدم إليك.

ج- أن تكون مع شخص آخر وأن تكتفي بطلب مقبلات لشخص واحد.

21- أنت على موعد عند طبيب الأسنان، ولكنك تجد أن عليك أن تنتظر:

أ- تغادر بعد عشر دقائق بحجة أنك مرتبط بموعد لا يقبل التأجيل.

ب- تقتحم غرفة المعاينة بعد ربع ساعة لتعرف سبب التأخير.

ت- تقول في نفسك إنه سيؤلمك.. إضافة إلى الإنتظار.

ث- تذهب إلى المغسلة وتغسل يديك كل ثلاث دقائق.

ج- تقرأ بعناية جميع المجلات القديمة في صالة الإنتظار.

22- أنت تقف في الصف منذ نصف ساعة أمام شباك التذاكر في أحد دور السينما. رجل وامرأة يأتيان ويقفان أمامك في الصف:

أ- تتظاهر كما لو أن شيئا لم يحصل.

ب- تدخل معها في مشادة حامية.

ت- تغض النظر لأنه لم يبق أمامك غير ثلاث دقائق للوصول إلى الشباك.

ث- تدعو الموظف المسؤول في دار السينما.

ج- تغض النظر لأنك أنت أيضا لم تلتزم بالأصول.

23- تعود إلى المنزل فتجد مفاجأة بانتظارك: لقد دعت زوجتك والدتها لزيارتها:

أ- تشعر بالضيق لأنك لم تكن تتوقع ذلك.

ب- تشعر بالفرح لأنك لم ترها منذ فترة طويلة.

ت- تشعر بالكدر لأنه ليس لديك ما تقوله لها.

ث- تضطرب لأنك كنت تنوي مشاهدة برنامج تلفزيوني طويل.

ج- تنزعج لأنك كنت تنوي الذهاب إلى المسرح ولم تشتر إلا بطاقتين.

24- تشاهد خطيبتك في الشارع وهي برفقة شخص آخر:

أ- تتخفى بالدخول إلى أحد المتاجر لئلا يراك أحد منهما.

ب- تنضم إليهما وتتعرف إلى ذلك الشخص.

ت- تشعر فجأة بأنك قد أصبحت وحيدا.

ث- تتعقبهما بحيث لا يشعران بك.

ج- تفاجئهما لكي تختبر ردود فعلهما.

والآن، اجمع الإجابات التي حصلت عليها في كل من الفئات (أ) و(ب) و(ت) و(ث) و(ج). إذا كان أكثرا إجاباتك من الفئة (أ)، فأنت لست شديد الإقبال على الإستهلاك. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ب)، فأنت مستهلك شره. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ت)، فأنت تستهلك بشكل معقول. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ث)، فأنت تستهلك بحذر. وإذا كان أكثر إجاباتك من الفئة (ج)، فأنت تستهلك بمكر.

الفئة (أ): السبات العميق

أنت مستهلك نائم. هي يعود ذلك إلى أنك تضيق على نفسك لتحقيق رغباتك، حيث أنك لم تكن أبدا شديد الإقبال على الإستهلاك حتى في فترة ازدهار الإستهلاك، أم يعود ذلك إلى الأزمة الإقتصادية التي خدرت إحساسك بالحاجة إلى الإستهلاك، وجعلتك تنام بانتظار ظروف أفضل؟ أم أنك تتبع استراتيجية تهدف إلى القضاء على التضخم، وتنتظر انخفاض الأسعار لكي تقوم بعمليات شراء كبيرة؟ وعلى كل حال، فأنت قليل الإقبال على الإستهلاك بسبب ضعف إمكانياتك المادية أو بسبب انعدام رغبتك في ذلك، وهذا يجعلك تشتري المفيد والضروري ويجعل السلة التي تستعملها عند شراء حاجياتك اليومية خاليا من كل ما هو غير لازم بالفعل، وعلى العموم أنت تكتفي بالحاجيات الأساسية نفسها كالثياب والغذاء والأدوات المنزلية وغيرها، وتقتصر على شراء ما ينفد منه من دون التفكير بشراء أصناف جديدة. لا مجال عندك للوقوع تحت إغراء الجديد أو للتجريب بهدف التجريب. أنت منغلق تماما إزاء الدعايات والعروض والتخفيضات على اختلاف أنواعها. كما أنك تقف موقفا ناقدا من غزارة العروض وتكاثرها، أو أنك ضائع تماما إزاء ذلك. ثم إن وجود السلع نفسها في عشر علب مختلفة فوق رفوف المحلات الكبرى يجعلك ترغب بالفرار أكثر مما يجعلك ترغب بالشراء.

الفئة (ب): مولع بالشراء

أنت مستهلك شديد الشراهة، تحب الإنفاق للذة الإنفاق. تتحرك انطلاقا من إحساس يمليه عليك فؤادك. تشتري بطريقة غريزية وأحيانا بطريقة فاهرة لا تستطيع مقاومتها. وينتمي إلى فئتك ضحايا الإستهلاك والمولعون بالشراء عن طريق الهاتف. إنك تشكل الزبون المثالي الذي يستهدفه المعلنون لأن الأسعار المخفضة تستهويك سريعا، ولأنك تسقط بسهولة في شباك التنزيلات والعروض التي تحصل فيها مجانا على 25% من السلعة التي تشتريها، أو على ثلاث سلع بسعر اثنتين. ولا شيء أسهل بالنسبة لك من أن تمد يدك إلى جيبك لإخراج النقود أن ترى علبة ملفوفة بأناقة، أو جهازا مبتكرا، أو قارورة عطر جديدة. أنت شغوف

بالتسوق وغالبا ما تنفق أكثر مما تسمح به إمكانياتك، ولا تقوى على مقاومة إغراء الحاجات غير اللازمة والتي تشتريها لمجرد التظاهر أو لرغبتك في أن تتصرف بشكل جنوني. وبالطبع، فإنك تتأثر بالصعوبات الإقتصادية ولا يمكنك إلا أن تخضع، كغيرك، من الناس، لما تفرضه الأوضاع، ولكن شهيتك الشرائية القوية لم تنقطع مطلقا رغم الأزمة. غير أنك بت تقاوم أكثر من السابق لأنك أصبحت مجبرا في الغالب على الإمتناع القسري عن الشراء.

الفئة (ت): استهلاك باعتدال

بملايين الأطفال الذين يعانون من نقص التغذية، كل مرة تخرج فيها لشراء اللحم أو الزبدة. ولكنك تشعر بالإنزعاج لأنك تمتلك الوسائل المادية، حتى ولو لم تكن ضخمة، في حين يموت الكثيرون من الجوع في العالم وتمتلئ زوايا الشوارع بالمشردين الذين لا يجدون مكانا يبيتون فيه. ولذلك، فإنك لا تبالغ في الشراء وتكتفي بالأساسيات. تشتري أحيانا بعض الكماليات، ولكنك تفعل ذلك دائما توخيا للجودة لا للتظاهر. تكره التبذير والشراء بالتقسيط الذي يجعل الناس يقترفون جريمة الإستهلاك بإفراط. كما أنت تفضل الشركات التي تستثمر في الخدمات الإنسانية أو في الدفاع عن البيئة، أنت دائم الإستعداد لمقاطعة الشركات التي تستغل البؤس في العالم الثالث، أو التي تهاجر طلبا وتلك التي لا تؤذي الطبيعة، والمعاد تصنيعها أو القابلة لإعادة التصنيع.

الفئة (ث): استهلاك بحذر

أنت تستهلك بحذر. هنالك "شيطان صغير" يوسوس لك باستمرار قائلا إن "التجار كلهم لصوص". وتتوقع على الدوام أن تكون ضحية للتعلاعب في السعر أو في النوعية أو في الخدمة. على العموم، أنت تميل إلى شراء كل ما يجنبك المفاجآت. فأنت لا تشتري غير أصناف معروفة ومنتجات تمت تجربتها، ولا تقبل غير الخدمات الممتازة. ولذلك، فإنك تقصد دائما المتاجر نفسها. والتي تعرفها منذ فترة طويلة، بهدف تقليص المخاطر. وحتى في هذه المتاجر، فإنك نادرا ما تنسى التحقق من تاريخ فساد السلعة، أو من الإيصال الذي تأخذه من الصندوق، أو من النقود التي يعيدها إليك البائع. وعندما يحدث لك أن تشتري شيئا لم تعتد شرائه، فإنك تخضع البائع لاشد العذاب. حيث يكون عليه أن يشرح لك ثلاث مرات على الأقل لكي تتأكد من أنك أحسنت الإختيار، كما أنك لا تشتري مطلقا على الفوز. فأنت تحتاج أولا للقيام بجولة للإستعلام وللمقارنة بين ما يقولونه لك هنا وهناك ولجمع الوثائق.

وبعد ذلك فقط تعود إلى منزلك لإتخاذ القرار بهدوء، ودونما ضغط أو تسرع.

الفئة (ج): توفير في الإستهلاك

أنت تشتري بمكر، بهاجس التوفير، ولكن أيضا على سبيل الرياضة. تحب التقاط الفرص النادرة، ويطعى عليك الفرح عندما تستطيع الشراء بسعر أقل. ولا مجال عندك للشراء بسعر مرتفع (أي بالسعر العادي). وعندما يحدث لك أن مجبرا على ذلك، فإنك تشعر بأنك قد افترست وخدعت من قبل من هو أكثر مكرا منك. أجل، فطريقتك في الإستهلاك مبرمجة ومدروسة بتأن ومنظمة كعقارب الساعة. فأنت تعرف المتأجر التي

ينبغي أن تذهب إليها كما تعرف المواسم التي تكون فيها الأسعار أكثر انخفاضا. وتعرف عن ظهر قلب جميع التصفيات ومتاجر المصانع، كما ترصد التنزيلات الدائمة والتخفيضات الإستثنائية. وبالضرورة، أنت تكرس كثيرا من الوقت لمشترياتك لا لشيء، بل لتقارن بين الأسعار أو لتستفيد من المنافسة أو لتساوم على سلعة، حتى ولو كان البائع يعرضها بسعر بخمس بهدف التخلص منها.

المصدر: إكتشف شخصيتك.. وشخصيات الآخرين.