

ماجرای صف طولانی پمپ بنزین در هنگام اعلام خبر گرانی بنزین در خاطرمان است. حتی روزهایی که مرغ کمی گران شده بود را هنوز در خاطر داریم. ماعادت کردیم که هنگام کمیابی برخی از محصولات به سمت آن‌ها هجوم ببریم. اما این رفتار بسیار سبب می‌شود که شما فریب بخورید و جیب‌تان خالی شود.

تجربیات شما

سوالات و تجربیات خود را برای ما ارسال کنید

۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱۰ ۲۰۰۹۹۹

اصل کمیابی در خریدهای اینترنتی

سهند از تجربه های خرید اینترنتی خود و ارتباط آنها با اصل کمیابی می گوید :
"تاکنون چندین بار با این قضیه برخورد داشته‌ام. به طور مثال برای سفر مهمی دو هفته جلوتر از موعد مقرر اقدام به تهیه بلیت هواپیما کردم. در وبسایت فروش بلیت، بلیت مورد نظرم را پیدا کردم اما طبق آمار سایت، پرواز مورد نظرم تنها ۵ صندلی خالی داشت. سریع بلیت را تهیه کردم اما هفته بعد که به طور اتفاقی وبسایت را بررسی می کردم، دیدم بلیت های همان پرواز با قیمتی ارزانتر به فروش می رسد و این در حالی بود که پرواز تعداد زیادی صندلی خالی داشت.

بار دیگری که این اتفاق برایم افتاد هنگام تهیه بلیت تئاتری بود که فروش اینترنتی بلیت آن، در ساعتی مقرر شروع می‌شد و تنها یک ساعت مهلت تهیه بلیت داشتم. به سرعت سایت را باز کردم و بلیت تهیه کردم تا با وجود محدودیت زمانی که فروش بلیت داشت، بدون بلیت نمانم. در روز اجرای تئاتر که به سالن رفته تعدادی بلیت برای فروش حضوری وجود داشت و بسیاری از صندلی های سالن خالی بودند. با مطالعه این مطلب در مورد "اصل کمیابی" دریافتم که علت برخی از خریدهای من، تنها همان "ترس از دست دادن" و کمیاب شدن منابع مورد نظرم بودند.

رژیم های غذایی، نمونه ای بارز از اصل کمیابی

پلدا مثال جالبی در مورد اصل کمیابی می زند. اومی گوید در روزهای معمولی تمایلی به خوردن شیرینی جات ندارد. اما به محض اینکه رژیم غذایی اش شروع می شود که در آن خوردن شیرینی جات ممنوع است، تمایلش به خوردن آنها چند برابر می شود. او می گوید اکثر افرادی که رژیم غذایی گرفته اند، "اصل کمیابی" را به راحتی درک می کنند و این مسئله که علاقه انسان به منابع کمیاب بسیار بیشتر می شود برایشان ملموس تر است.

نظر گرفت. اما در همان ابتدای شروع فروش این محصول اعلام کرد که تعداد گوشی های آیفون با این رنگ محدود است و تا چند ماه بعد هم این رنگ تولید نمی شود. فکر می کنید چه اتفاقی رخ داد؟ مردم برای خریدن آیفون ۷ به رنگ مشکی براق در صف می ایستادند و در کشور هایی مثل ایران حاضر بودند پول بسیار زیادی تر برای داشتن یک تلفن همراه به رنگ مشکی براق بپردازند.

این مسئله در آزمایش ها هم ثابت شده است. در پژوهشی، افراد دو نوع توضیح برای تهیه یک ساعت مچی مشاهده می کردند، یک گروه جمله "ویرایش محدود انحصاری" و گروه دیگر با جمله "ویرایش جدید، موجودی زیاد" را بر روی آگهی ساعت مچی ها می دیدند. گروهی که با محدودیت روبه رو شده بودند قیمت پیشنهادی شان برای تهیه ساعت ۵۰ درصد بالاتر بود.

کمیابی و بازار اقتصادی

تقریباً همه ما با شرایطی برخورد داشته ایم که جنسی به دلایل مختلف، پس از اینکه مدت زیادی در تمام فروشگاه ها دیده می شد، کمیاب می شود. عکس العمل ما در این شرایط بسیار جالب است. ما حتی به این مسئله که نیاز واقعی مان چیست هم نگاه نمی کنیم بلکه با تمام وجود سعی می کنیم برای بدست آوردن آن جنس تلاش کنیم. در این راستا مثال دیگری از کمپانی اپل به ذهن می رسد، هنگامی که اعلام شد از خرید و فروش محصولات این کمپانی، به دلیل نداشتن نمایندگی فروش رسمی در کشور مان، جلوگیری می شود. اتفاقی که افتاد این بود که در ساعات باقی مانده افراد مطلوبیت بسیار بیشتری از حالت عادی برای محصولات این کمپانی در نظر گرفتند! برعکس این مسئله را در نظر بگیرید، فرض کنید می خواهید خودروی خود را بفروشید، اگر این خودرو جزو ماشین های کمیاب خیابان های شهرتان باشد، چندر شانس‌تان برای فروش و معامله ای بهتر بالا می رود؟ در بازار های اقتصادی روزهای خاص، مثلاً شب یلدا، که با کمبود هندوانه مواجه می شویم، همه ما حاضریم قیمت بالاتری که میوه فروش برای هندوانه های باقی مانده اش تعیین کرده را پرداخت کنیم اما در رقابت خریدن آن هندوانه ها، پیروز میدان ما باشیم!

شیرکت اپل، در زمان رونمایی آیفون ۷، رنگ جدید "مشکی براق" را به صورت محدود توزیع کرد. فکر می کنید چه اتفاقی رخ داد؟ مردم برای خریدن آیفون ۷ به رنگ مشکی براق در صف می ایستادند.

زمانی که کمیابی فریبمان می دهد

این را همیشه به خاطر داشته باشید که مردم فرق دروغ و حقیقت را به راحتی متوجه می شوند. من به عنوان مشتری اگر به مغازه ای بروم و فروشنده به من بگوید جنسی که پسندیده ام، دیگر در بازار پیدا نخواهد کرد اما من در چند مغازه قبلی همان جنس را دیده باشم، نه تنها تحت تاثیر اصل کمیابی قرار نمی گیرم بلکه حس بی اعتمادی به فروشنده شاید باعث شود که دیگر از آن مغازه خرید نکنم.

مسئله دوم این است که کمیابی و افزایش قیمت به مرور زمان و به نسبت نیاز برای ما سازگار می شود. در دو هفته اولی که بنزین محدود و سهمیه ای شده بود، خیابان ها خلوت تر بود اما این وضعیت مدت کوتاهی بیشتر دوام نداشت. چرا که مطلوبیت عبور و مرور با وسیله نقلیه شخصی برای رانندگان، از مبارزه کردن با کمیابی بنزین بسیار بالاتر بود.

پس اگر دفعه دیگری با "اصل کمیابی" مواجه و دچار اضطراب و نگرانی شدید، به این مثال ها بیندیشید و بدانید که کمیابی های بسیار قوی تر مثل کمیابی بنزین برای همه ما عادی و سازگار شد، چه برسد به کمیابی هایی مثل محدودیت اجناس، البسه، خوراکی و ...

"فقط تا ساعت ۱۲" تصمیمتان را برای خرید قطعی کرده اید؟ اصلاً بیایید همه مسائل را در نظر بگیرید و خودمان را به حوزه اقتصاد محدود نکنیم. تاکنون شده هنگامی که خواهر یا برادرتان می خواهد خانه پدری را ترک کند، او را بیش از پیش دوست داشته باشید؟

کمیاب باش تا گران شوی!

تمام این مثال های ذکر شده، در یکی از اصل های "اقتصاد فتاری" به نام "کمیابی" خلاصه شده است. وقتی که یک شیء یا منبع به آسانی در دسترس نیست (به علت حجم کم یا زمان)، ما آن را پر ارزش تر تلقی می کنیم. رویکردهای کمیابی معمولاً در بازاریابی برای اغوی خریداران استفاده می شود. کمیابی یا scarcity یکی از دلایل مهمی است که باعث می شود مشتری خرید کند.

چرا در کودکی تمام تلاشمان را می کردیم که برای چند لحظه وارد آبدارخانه مدرسه بشویم که بر در آن جمله "ورود دانش آموزان ممنوع" نقش بسته بود؟ چون چیزی که به خودی خود برایمان جذاب و چندانی نداشت، فقط به خاطر اینکه ممکن بود دیگر در دسترسمان نباشد برایمان به شدت جالب تر و جذاب تر شده بود.

دارایی هایی که در حالت عادی لقب آشفال و اشیای بیهوده می گیرند، هنگامی که با کمیابی ابدی همراه می شوند لقب دارایی های با ارزش می گیرند. قطعاً با خواندن این جمله انباری پر از وسیله های بلااستفاده تا ن در ذهنتان نقش بشت!

کالاها مان کمیابی جذاب تر می شوند

پژوهشگران زیادی در این حوزه فعالیت هایی انجام داده اند. برای مثال "رابرت چیدالدینی" در دو تا از کتاب های خود به نام های "تاثیر گذاری" و "بله گرفتن" به بررسی اصل کمیابی پرداخته است. از دیگر پژوهشگرانی که پایه این حوزه گذاشته اند می توان به نام ورجل، لی و ادوول اشاره کرد که در راستای اثبات اثر کمیابی، آزمایشی انجام دادند و این آزمایش نتایج بسیار جالبی هم داشت. آنها افراد را به دو گروه تقسیم کردند و به دسته اول ظرفی با ۱۰ عدد کلوچه و به گروه دوم ظرفی با تنها دو عدد کلوچه دادند.

سپس از آنها خواسته شد که برای کیفیت کلوچه نمره ای تعیین کنند. همانطور که بالاتر در مورد اصل کمیابی توضیح دادیم، افرادی که دو کلوچه در ظرفشان قرار داشت، کلوچه ها را مطلوب تر می دانستند. سپس پژوهشگران گروه دیگری را به آزمایش اضافه کردند. به گروه سوم ظرفی با ۱۰ کلوچه داده می شد، اما قبل از اینکه فرد کلوچه ها را دست کند، ۸ عدد از کلوچه ها از او گرفته می شد. گروه سوم همان تعداد ۲ کلوچه را در ظرفشان داشتند با این تفاوت که ۸ کلوچه از آنها گرفته شده بود.

نتیجه چه شد؟ گروه سوم مطلوبیت کلوچه ها را از هر دو گروه دیگر بالاتر ارزیابی کرده بودند. سقوط از فراوانی به کمیابی در شرکت کنندگان، واکنش بسیار مثبت تری را، نسبت به کمیابی همیشگی، به کلوچه ها ایجاد کرد.

آیفون ۷ وراز کمیابی

کمپانی های مختلفی از اصل کمیابی برای فروش محصولاتشان استفاده می کنند. برای مثال کمپانی تلفن همراه اپل، در زمان ارائه گوشی آیفون ۷ خود، رنگ جدید "مشکی براق" را برای این تلفن در



نگاهی به دلایل با ارزش تر شدن منابع کمیاب به کمک اقتصاد رفتاری

دام کمیابی برای خریدار

پژوهشگر اقتصاد رفتاری | ترنم صامی | h.habibi@khorasannews.com

همگی منتظر شروع اخبار ساعت ۲۱ بودیم. نگران و مضطرب. اخبار شروع شد. گوینده در اولین جمله خود اعلام کرد "آغاز طرح سهمیه بندی بنزین" اول از همه پدرم شروع به صحبت کرد. رو به من گفت: «بهت گفتم برو بنزین بزن گفتی بنزین که نمی خواد قرار کنه، حالا با این پاک خالی ماشین چکار کنم؟» مادرم بلافاصله گفت: «بلند شید برید ماشین ها رو بنزین بزنید، تا ۱۲ شب وقت هست هنوز.» حرف مادرم تمام نشده بود که خواهر کو چکم پرسید «بابایی به عالمه بنزین اضافه بخرن تو حیاط قایمشون کنیم!» لباس پوشیدیم و با پدرم از خانه خارج شدیم. به محض اینکه به پمپ بنزین رسیدیم، متوجه شدیم که این مکالمه در اکثر خانه ها انجام شده که ۵۰ ماشین جلوی مادر صف پمپ بنزین منتظرند!!

چند بار تاکنون داخل مغازه ای رفته اید و محصولی تهیه کرده اید تنها به این دلیل که دیگر از آن محصول در مغازه نبوده است؟ شب های گران شدن مرغ، گوشت، بنزین و ... را به خاطر

کیش عشق آباد **دبی** **تایلند** **مالزی** **ویزای کانادا** **محمدزاده ۰۵۱-۳۱۴۱۶** **آدرس جدید: وکیل آباد، بین ۸ و ۱۰ پلاک ۷۴**

فرزانتان اشکداری تور، بلیط، ویزا ۰۳۰-۸۰۳۶۱ **نجف کربلا** **www.ashgezar24.ir** **تحت نظارت سازمان حج و زیارت**

دبی **آبتین** **3 724 70 50** **به ما پیوندید: @abtintoosbot @abtin_seir**

کی‌ش قشم **۹۶ نوروز** **باز سیر ۳۱۸۱۰** **اقساط دلتون**

فول چارتر پرواز **بو شهر - کیش - شیراز - جابهار** **آریا پرواز** **www.erammhd24.ir** **بین هاشمیه ۳۱ و ۳۲ - ساختمان خلیج فارس - طبقه ۱ - ۰۵۱۳۸۰۶۳**

کیش **مالزی** **تایلند** **دبی** **ترکیه** **کرجستان** **۰۳۰-۹۹۹۳۴**

تخفیف ویژه با هواپیمایی ترکیش **TURKISH AIRLINES** **تاریخ فروش: ۷ الی ۲۷ فروردین** **تاریخ سفر: ۱۷ فروردین الی ۲۵ خرداد** **بهترین نرخ و مسیر** **از ایران به اروپا، آمریکا، کانادا** **تور اروپا + کشتی کروز** **۴ شب پاریس، ۳ شب بارسلون، ۷ شب کشتی کروز** **کشتی کروز (MSE ORCHESTRA)** **۳ شب پاریس + ۱۴ شب کروز + ۲ شب هامبورگ** **کشتی کروز (MSE PRJZJOSA)** **۳۷۶۶۳۰۸۰** **Telegram ID : @GhasedakTravelAgency**

ارمنستان. کیش. تایلند **مالزی. ترکیه** **جیسا ۰۳۶۰۸۶۰۱۱**

ویزا شنگن فرانسه **بدون ضمانت نامه بانکی** **بدون سند ملکی** **بدون ترجمه مدارک** **۰۵۱ ۳۸ ۷۰ ۴۰ ۷۰**

هتل ۴ ستاره تاپ **مستقیم از مشهد** **استثنای پاریس** **۵ روزه** **آبتین** **3 724 70 50** **به ما پیوندید: @abtintoosbot @abtin_seir** **شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی ایران**

تور گروهی اروپا **ارمنستان** **اتریش** **چک** **آلمان** **سوئیس** **ویژه خرداد ماه ۹۶** **۲۱ روزه** **۰۵۱-۳۸۵۴۸۶۰۰** **۰۵۱-۳۸۱۸۲** **@donyaseir** **www.donyaseir.com** **مستقیم از مشهد**

ویژه نوروز **مالزی گرجستان** **ارمنستان** **۳۸ ۴۲۰ ۴۲۰** **WWW.PARMIS724.IR** **پارمیس سیر** **نماینده انحصار هتل ۵ ستاره بیارمیر کیت**