Автор: admin
09.11.2011 10:06 - Обновлено 01.11.2014 10:31

Шопинг. Стоит ли прислушиваться к советам продавцов?

Я с изумлением смотрела на свой гардероб, разложенный на кровати: оказалось, что половину вещей – довольно дорогих! – я ни разу не надевала – и неудивительно...

Кто, когда и каким образом убедил меня в том, что этот вычурный псевдокожаный жакет «под змею» чудовищного зеленоватого оттенка мне подходит? Кому я выложила нешуточную сумму за этот дизайнерский «выкидыш»? Какой колдовской туман застилал мои глаза, когда я, примеряя его, гляделась в зеркало?..

Память, гаденько хихикнув, тут же подкинула мне смутное воспоминание о том, как женщина-продавец убеждала меня в том, что змеиная кожа – это последний писк моды (и, наверное, последний всхлип этих самых питонов). Итак, мой вопрос немного видоизменяется: это я – полная дура, или?..

Ненавидеть продавцов – даже тех, которые «впаривали» вам дорогущие и абсолютно не подходящие вещи, – нет смысла. Здесь все ясно: мы хотим хорошо и со вкусом одеться, а они хотят продать весь – даже безвкусный – товар. В общем, конфликт интересов. Но преимущество на нашей стороне, ведь именно мы, в конечном итоге, делаем выбор и вынимаем из кошелька вожделенные продавцами купюры!

Если быть внимательным, можно практически с первого взгляда «раскусить» продавцов, которые стремятся «спихнуть» неходовой товар.

«Добрые тетушки», как правило, женщины в возрасте, используют доверительный тон, сообщая вам, что «вот точно такую же юбочку я купила дочке – носит уже год, не нарадуется!».

«Дипломированные всезнайки» сначала ошеломляют своих «жертв» потоком «эксклюзивной» информации, а потом убеждают вас в том, что именно вам – явно модной и стильной даме – идеально подойдет вот этот хитовый костюм.

«**Свои в доску**» продавцы похожи одновременно на вашу соседку, на половину родственниц и чуть-чуть – на лучшую подругу, чем и пользуются. Они помогут вам застегнуть молнию, с которой вы бы и сами справились, затем рассказывают о своей нелегкой жизни, а через пять минут вы оказываетесь за порогом магазина с тяжелой сумкой и легким кошельком.

«**Наглые**» безошибочно вылавливают сомневающихся покупательниц, затаскивают в примерочную кабинку и чуть ли не насильно заставляют примерить какую-нибудь безумную юбку («Нет, ну вы только примерьте, никто же не заставляет вас покупать!»), а потом вас – обалдевшую – убеждают, что вы и эта юбка – просто одно целое! И почему-то в это верится... пока не придешь домой.

Также стоит быть особенно настороже, когда **продавцы работают «в паре»:** очень часто, как только вы начинаете что-то примерять в одной из секций торгового центра, тут же словно из-под земли вырастает продавец соседней секции – она охает, ахает, восхищается вашим внешним видом, а вы наивно думаете: «Ей-то врать незачем!» – и соблазняетесь ненужной вещью. Старо как мир, но все еще работает!..

В любом случае, стоит пропускать мимо ушей фразы вроде: «Последняя кофточка осталась – берите, а то потом уже не будет!» (спекуляция на советском психозе из-за вечных дефицитов); «Это самый модный костюм!»; «Ткань – лучше некуда! Верблюжья шерсть, высокогорный хлопок!» (ага, из Китая и за 20$!); «Последний день продаем по этой цене, а завтра будет в полтора раза дороже!» (просто смешно) и т.д.

Каков же вывод? Чтобы сделать правильный выбор и не пожалеть потом о покупке, нужно просто научиться «выключать звук» и сосредоточиваться на своем собственном мнении. Помните, что никто не выберет для вас одежду лучше, чем вы сами. Подбирая, примеряя, доставая деньги, ориентируйтесь на себя, а если сомневаетесь в себе, ходите по магазинам вместе с надежным человеком!

Автор - **Ольга Кулакевич**

Источник