



فيجي

كان فيجي شاباً في مقتبل العمر، عندما قدم إلى الإمارات قبل أكثر من ٢٠ سنة كغيره من الهنود الذين فتحت لهم بلدان الخليج أبوابها على مصراعيها للقدوم إليها؛ طلباً للرزق على أراضيها.

عمل فيجي في البداية حلاقاً في أحد دكاكين الحلاقة في تلك المدة براتب شهري زهيد جداً، أكثر من نصفه كان يقوم بإرساله إلى أسرته في الهند، ومع مرور الأيام أتقن الحرفة، واكتسب خبرة كبيرة في هذا المجال أهلتة لكي يصبح حلاقاً ماهراً يشار إليه بالبنان، ما شجعه على التفكير في الانفصال وتأسيس دكان خاص به يكون فيه هو الأمر الناهي، فلم يجد صعوبة في إقناع أحد زبائنه المواطنين بأن يكفله؛ لأن قوانين الدولة لا تسمح بأن يفتح المستثمر الأجنبي محلاً دون أن يكون لديه كفيل مواطن، فافتتح صالونه الأول، واستقدم حلاقين هنوداً من بلده الصغيرة بالهند.

كان الشعار الذي يرفعه فيجي هو «بتقديم خدمات راقية للزبائن تتفوق على تلك الخدمات التي تقدمها الصالونات الأخرى وبأسعار منافسة»، وبالفعل نجح في ذلك، بل نجح في تغيير مفهوم الحلاقة والتزيين الرجالي



المتعارف عليه في تلك المدة، الذي كان يقتصر على مجرد دكان متواضع بداخله بعض كراسي الحلاقة المهترئة يقوم عليها مجموعة من الحلاقين البسطاء، فقسّم المحل إلى كبائن منفصلة، كل كابينة مجهزة بتلفزيون صغير مزود بجهاز استقبال فضائي، وبات لكل حلاق عدته الخاصة من أجهزة ومقصات وأمّاس... إلخ، يتمّ تعقيمها بعد كل عملية حلاقة، وجّهز قاعة الانتظار التي عادة ما تكون مكتظة بالزبائن الذين ينتظرون دورهم بكراسي وثيرة وجهاز تلفاز عملاق مزوّد بسماعات عالية الجودة، ونصب عليها موظفًا مهمته مقصورة على تقديم المشروبات الساخنة للزبائن والمحافظة على نظافة المكان.

وهكذا انطلق فيجي بسرعة الصاروخ، وازدهر عمله بشكل ملحوظ ما شجّع على افتتاح فرع آخر بعد شهرين قليلة، تبعه الثالث ثم الرابع، أما الخامس فكان مركز تجميل رجاليًا متكاملًا يقدم جميع خدمات التجميل الرجالية، بدءًا من الحمام المغربي وتقليم الأظافر وخدمات تنظيف وتقشير البشرة بمختلف أنواعها وألوانها، وانتهاءً بخدمة زرع الشعر لمن يعانون مشكلة الصلع!

وجد فيجي أن شريحة كبيرة من زبائنه يأتون من ضواحي المدينة، فقرر أن يقدم خدماته بنفسه إليهم، فافتتح



غير طريقة تفكيرك يتغير العالم من حولك.....

صالونًا في منطقة المرور، ثم المشرف، وفي المدن المتاخمة، كالشهامه وبنبي ياس، وبعد مدة اكتشف أنه ينفق مبلغًا كبيرًا من المال؛ لتغطية احتياجات مملكة الصالونات المترامية الأطراف التي يمتلكها، ويشمل ذلك الأمواس ومكنات الحلاقة وعلب الكريم والشامبو والمحارم الورقية، وغيرها من السلع الاستهلاكية، فقرر أن يفتح محلًا متخصصًا في استيراد وبيع أدوات الزينة والحلاقة؛ ليسد بذلك النقص الذي كان يعانيه، ويتجنب التعامل مع جشع الموردين، ولم يقف طموحه عند مجال الحلاقة والتزيين فقط، فقرر اقتحام مجالات أخرى جديدة مستغلًا السمعة التي جناها الاسم الذي اختاره علامة تجارية لجميع الصالونات التي يمتلكها، فافتتح مكتب سفريات، ثم محل تصوير مستندات قبل أن يقوم بافتتاح مصبغة آلية؛ لكي تتولى عملية غسل المناشف والملاءات بعد استخدامها، ثم إستوديو تصوير فوتوغرافي، وأخيرًا محل هواتف نقالة وإكسسواراتها.

بقي فقط أن تعرفوا أن فيجي هذا هندوسي، ويعمل تحت إمرته ما لا يقل عن ٢٥٠ موظفًا تقريبًا، أغلبهم هندوس بطبيعة الحال، أما رأس ماله فصار بالملايين، ومع ذلك فهو مازال يسكن في شقة صغيرة في إحدى البنايات مع عائلته الصغيرة، وها هو يرشح نفسه لانتخابات مجلس



إدارة الغرفة التجارية والصناعية في أبي ظبي، ومن الممكن أن يرشح نفسه في المستقبل ليحل محل معالي أحد الوزراء، ومن ثم يرشح نفسه لرئاسة الدولة، كما ذكر ذلك سعادة الفريق ضاحي خلفان قائد عام شرطة دبي.

تأمل: أيها الشباب، الذين تقتصر آمالهم وأحلامهم على العمل في القطاع الحكومي، أتعجزون أن تكونوا مثل فيجي؟

