

عشق الرسم

منذ نعومة أظفارنا تتكون رغباتنا للأشياء، تكبر وتكبر معنا، يقول سعيد البلوشي: «عشق الرسم بشكل كبير، إذ كنت أجمع الورد لدينا في المنزل وأقوم بعمل تنسيق له وفي كل مرة تُعجب أختي بذلك وتشجعي على الاستمرار ومن هنا تولدت لدي فكرة هذا المشروع عندما أكبر، وفعلاً كبرت وكبر معي الحلم. في يوم عندما كنت طالبا في الكلية ذهبت لزيارة محل للورد أذكر أنه كان في منطقة الخوض، لم أكن أرغب في الشراء ولكن حبي وشغفي لرؤية المحل هو ما قاد أقدامي إليه، كانت حينها لدي الرغبة في رؤية البائع كيف يتعامل مع الورد والزبائن وكنت أود أن أرى شكل المحل من الداخل، لعدم كثرة محلات تنسيق الورد في تلك الفترة».

التشجيع والحماس

ويضيف: «زاد شغفي من بعد تلك الزيارة، ورافقتني صورة الموظف وهو يغلف الورد فترة من الوقت، أحببت الفكرة فكننت أذهب لشراء الورد من المحلات وأجلبها للبيت لعمل التنسيق والتغليف الخاص بي، ولا أنسى فضل أختي الكبرى التي كانت تشجعي دائما والتي شجعتني أيضا في افتتاح «أرض الورد» الحلم الأكبر بالنسبة لي والذي يبرز جانبا من شخصيتي، وتشجيع الأهل والأصدقاء، ووجدت التشجيع من فئة البنات اللاتي تعامل معهن للتصوير والترويج، والفتيات اللاتي يترددن على المحل والذي يجمعني بهن موقف محرج في كل مرة إذ إنهن في بادئ الأمر يظنن أنني وافد».

طموح وأهداف

عبر سعيد قائلا: «رافقتني طموحاتي وأحلامي فترة الدراسة، كنت أرغب بشدة في أن أفتح المحل الخاص بي وهذا فعلا ما قمت به بعد إكمال دراسة الدبلوم في ٢٠١١، بعدها خرجت للبحث عن وظيفة لأوفر رأس المال لافتتاح مشروعي الخاص والحمد لله حصلت على

سعيد البلوشي ..
مصمم لغته «تنسيق الزهور»

للورد روعة خاصة وجمال أخاذ، بين تفاصيل كل ورقة وانحناءاتها نجد عبيرا مميذا يغلف ذلك المخلوق البديع الذي وإن لامسناه أحسنا بمعنى الأناقة، والرقعة، والجمال. سعيد بن علي بن سعيد البلوشي، من سكان ولاية الخابورة بمحافظة شمال الباطنة، متخرج من كلية كاليدونيان الهندسية تخصص إنشاءات مدنية، رغم الاختلاف بين التخصص والمشروع إلا أنه يحاكي الورد بطريقته الخاصة، ويتعامل مع هذا المخلوق الرقيق بكل رقة وحب. شاب دخل المنافسة رغم كثرة المنافسين، بين سطور هذا الحوار يروي لنا شغفه وأحلامه.

حوار: شيخة الشحية

وأرى أن هذا له جانبان أحدهما إيجابي وهو انطلاق المدرب العماني للعالمية، وغير إيجابي وهو عدم الاستفادة من هذه الكفاءة في خدمة البلد.

هناك من يشكك في هذا المجال ويقارنه بالدجل وبيع الأوهام . ما رأيك؟

حقيقة لا نستطيع أن ننكرها أو يتجاهلها أي مدرب يتصف بصفات المدرب الحقيقي، ولكن لا أصفها بالدجل. لقد مررنا جميعا بفترة كثر فيها المدربون واختلقت مسميات وموضوعات التدريب. وأعتقد أن هذه الفئة لا تزال موجودة لكن ليست كالسابق. والسبب في وجود هؤلاء الدخلاء أن هذا المجال أصبح طريقة سهلة لجني المال السريع وأصبح التشكيك في التدريب نفسه والفائدة المرجوة منه. ومن الممكن أن يكون هذا أحد الأسباب إلى توجه المؤسسات لمدرسين غير عمانيين أو إعطاء الفرص حسب المعرفة والتوصية. لكن لا يزال هنالك الكثير من المدرسين الأكفاء أصحاب الرسالة. وهنا يتوجب على المؤسسات والجهات الراغبة في تنظيم دورات ضرورة عقد جلسات تحضيرية للدورة ومناقشتها مع المدرب لمعرفة بشكل أفضل ومعرفة محتوى المادة المقدمة وطريقة توصيلها للمتلقين، إذ إن من أهم صفات المدرب الناجح تصميم الدور حسب المتطلبات والفئة المستهدفة، وهذا لن يتضح للمدرب إلا بعد عقد الاجتماع التحضيري.

أخيرا... ما هي نظرتك لمستقبل التدريب في السلطنة؟

أنا متفائل جدا ولدي ثقة بما أراه من كفاءات ومهارات. المدرب العماني لديه القدرة بأن يترك بصمة حيثما وجد. إننا نلاقي الترحيب في جميع وجهاتنا التي نتوجه إليها كعمانيين، وهذا نتاج عمل سنين طويلة ومسيرة واضحة لغرس مبادئ التقدير واحترام الثقافات الأخرى، انتهجها جلالة السلطان المعظم. وسوف يستمر المدرب العماني سواء في السلطنة أو خارجها بمعايير منصفة أو تعجيزية.



■ بعض الجهات تتعامل مع

المدرسين بالمحسوبية

بغض النظر عن

الكفاءة والإنجازات

فقد قمنا بالتدريب في دول الخليج ومصر وتركيا والمملكة المتحدة وبلندا... الخ. وقد أصبح الكثير من المدرسين العمانيين تأتيم الدعوات لعقد دورات عن طريق العلاقات الشخصية أو بالتركيبات من قبل زملاء آخرين على ضوء ما لمسوه من كفاءة في المدرب.

يحظى المحلي بالأولوية في الفرص، حيث إن الكثير من المدرسين العمانيين تم الاعتراف بهم من نفس الجهات التي تعترف بالمدرّب الخارجي، وهي جهات عالمية. ومن وجهة نظري الشخصية أن التحدي يأتي من الجهة الراغبة في عقد الدورات وتوجهاتها والمعايير التي وضعت من الجهة المختصة من أجل الاعتراف بالمدرّب نفسه.

في المقابل أين ترى موقع المدرب العماني في الخارج؟

أصبح للمدرّب العماني صيت في الوسط الخليجي والعالمي بشكل ملموس، إذ إن كثيرا من الزملاء أقاموا دورات تدريبية في الخارج،



مجالاتهم والتي من ورائها حققوا اسما وضع بصمته الخاصة في الحياة إلى اليوم».

الصعوبات والتحديات

من الطبيعي جدا أن نواجه الصعوبات ولكن ليس من الطبيعي أن نقف عليها ونتجاهلها بل لابد من تجاوزها للاستمرار والمضي قدما نحو ما هو أفضل، يقول سعيد: «كثيرة هي الصعوبات التي تواجهنا في بداية كل أمر جديد، عدم الخبرة ورأس المال نظرا إلى أنهما من الضروريات لم تكن متوفرة لدي لذلك كنت أرى الصعوبة في ذلك كبيرة، إضافة إلى أن ثقة الزبون هي التحدي الأكبر فبهم تسقط أو ترتفع فكان من الضروري كسب ثقتهم»، ويضيف: «افتتحت المشروع في ٢٠١٠ واستمر لمدة ستة شهور بعدها خسرت لأنه لم تكن لدي الفكرة الكاملة عن احتياجات المشروع أو المحل والمواد التي أحتاجها ولأنني كنت لا أزال طالبا في الكلية فلم يكن لدي إيجار المحل لأول سنة، ولكن هذا كان التحدي الذي قبلت به فدفعني على الإصرار الأكبر بالألا أتخلى عن فكري ومشروعي فبعد التخرج والحصول على الوظيفة أصبح الأمر أكثر سهولة وعدت لأبني فكري، والحمد لله نجحت نجاحا لم أكن أتوقعه».

رافقتني صورة الموظف

وهو يغلف الورد، الأمر

الذي حفزني أكثر

للدخول في المجال

أميل إلى الكتب التي

تحفز الطموح وترزع

التفاؤل وتشجع

على النجاح

وأرى اليوم من منظوري الشخصي أن كل الأوقات والثواني تُعدّ مناسبة خاصة تطلب فيها الورد حتى وإن كانت بدون تنسيق أو تغليف».

المنافسة والتميز

بين كثرة المحلات اليوم لابد من البحث عن كل ما يميز الآخر، في هذا الجانب يقول سعيد: «لكل منا لمساته والتي تختلف رغم تشابه المواد المستخدمة، فطريقة التنسيق



أعشق الرسم

ومن هواياتي

السباحة والقراءة

الوظيفة وافتتحت المحل، وبالطبع لم أنس أنني بحاجة إلى أن أكمل دراستي للحصول على البكالوريوس، فسعيت جاهدا لذلك إلى أن تخرجت بشهادة البكالوريوس في ٢٠١٥».

المشروع

يقول سعيد عن المشروع: «أرض الورد مشروع عي الخاص، فليس لدي شريك، وأسعى دائما لكي يكون المحل معروفا لذلك لدي حسابان للمحل في الانستقرام أعرض فيهما كل ما هو جديد من تصاميم وأعمال وبيضائع جديدة وحتى اكسسوارات الزينة الخاصة بالمحل».

ويضيف: «مضى على عملي في هذا المجال ثمان سنوات مكلة والله الحمد بالنجاح والتفاؤل الدائم الذي سيظل يرافقتني إن شاء الله»، وفيما يخص الوقت الذي يحتاجه لعمل التنسيق والتصاميم قال: «إن المدة الزمنية التي أحتاجها للتغليف والتنسيق تعتمد على طلبات الزبائن من عدد القطع التي تحتاج للاشتغال عليها ونوع العمل إجمالاً، ولكن في أغلب الأحيان ساعة تكون كافية بالنسبة لي للخروج بما يرضي الزبون».

وعن الأسعار قال: «السعر يكون على حسب ما يختاره الزبون مثل نوع الورد والكمية وطريقة التنسيق وسعر الهدايا لأن المحل تتوفر به هدايا أيضا إذا أحب الزبون أن يدمج هدية مع بوكيه الورد».

مواهب وهوايات

بين عشقه للرسم وهواياته الأخرى يقول: «أحب السباحة والقراءة كثيرا، وفي القراءة أميل أكثر إلى الكتب التي تحفز الطموح وترزع التفاؤل وتشجع على النجاح، إضافة إلى أنني أقرأ كثيرا عن إنجازات الغير في مختلف

والتغليف والتصميم تختلف ومحاولة الابتكار والإتيان بما هو جديد في عالم الورد كقيلة بأن تجعلك متميزا عن الآخرين، إضافة إلى عدم تكرار العمل وإتقانه وعدم المبالغة في الأسعار ومعاملة الزبون التي من ورائها تضمن عودته إليك مرة أخرى».

مستقبل المشروع

يقول: «بسبب الخسارة التي تكبدتها سابقا والتي جاءت من وراء عدم دراسة الجدوى تعلمت اليوم أن أسعى وأفكر بشكل سليم ومنظم، والحمد لله أعمل حاليا على دراسة جدوى جديدة لأوسع من مشروعي وأفتتح الفرع الثاني في العاصمة مسقط، ساعيا إلى توفير خدمات أكبر كتنظيم حفلات الأعراس وعمل مؤسسة صغيرة تهتم بكل التفاصيل الخاصة بالحفل والمناسبات المختلفة ونسأل الله التوفيق والنجاح».