الرجل
ARRAJOL

العدد 200 مارس 2010 Issue 200 March 2010

حوار خاص مع بدر العساكر
أمين عام «جائزة الأمير
سلمان لشباب الأعمال»

فيرلاين «تارغا 58
غران توريزمو» أحدث
اليخوت الرياضية

تعرّف على أفضل
هواتف «بلاكبيري»

صوف الكشمير.. نعومة
الحرير ومتعة الملوك

جمال سليمان لـ«الرجل»:

أنا من جيل ولد في نهاية «زمن الأحلام»

ندى غزال: طموحي تأسيس دار عريقة تستمر من بعدي

نجحت اللبنانية ندى غزال في جمع العمل من جناحيه لتبدأ رحلة التحليق في سماء تصميم المجوهرات لتخرجها من الخزانات وتعيدها إلى أعناق الشابات العصريات ومعاصمهن. فهذه المرأة تكتنز موهبة فريدة، تلتقط شرارات الموضة وتوجهاتها باكرا، فيما تسجّل ذاكرتها كل ما يلفتها من صور ولقطات قد تصادفها لتترجمها فيما بعد إلى تصاميم تنضح بالأنوثة الراقية البعيدة عن أي تكلّف. وطاقتها هذه لم تمنعها، بعكس كثيرين، من أن تجيد لغة الأرقام وأسرار مخاطبة السوق.

بيروت: مايا مشلب

فهي أيضا تلك المرأة الآتية من عالم التسويق والإعلانات في دبي، حيث أمضت 10 سنوات تتدرّج صعودا من منصب إلى آخر ومن نجاح إلى آخر. لكنّ نجاحاتها لم تخطف منها حلمها الذي رافقها منذ طفولتها ولم تجرّدها من الجرأة على التغيير لتلاحق طموحاتها في «الوقت المناسب والسن المناسبة؛ في الثلاثين». فإذا بها تحزم أمتعتها لتعود إلى بيروت وتؤسس محترفها الذي تريده «دارا عريقة تستمر من بعدي، لا شركة عائلية أورثها لأبنائي فقط».

عن ندى الطفلة التي أعجبت بوالدها وأبهرها مكتبه، ندى التي سمحت لها والدتها بتحويل جدران المنزل مختبرا لريشتها، عن ندى المراهقة التي كانت تصمم الملابس والمجوهرات، عن ندى الشابة التي عملت في إحدى أهم شركات التسويق، تحدثت هذه المرأة إلى «الرجل» في لقاء في محترفها في منطقة الجميزة في بيروت.

■ **معروف أنك آتية من عالم الإعلانات حيث عملت في أرقى الشركات، فكيف انتقلت إلى عالم تصميم المجوهرات ولماذا؟**

- منذ صغري، لدي ذاك الشغف والعشق للفن، وفي الوقت نفسه أحبّ مجال الأعمال. لذلك اخترت التخصص في فن الإعلان لأنه يسمح بالمواءمة بين المجالين الفني والعملي. وهذا الأمر اكتشفته حين كنت في إنجلترا وتحديدا في سن الثالثة عشرة، فذات يوم رأت معلمتي رسومي وراحت تسألني عما أحب. وخلال دردشتنا حدثتني عن التسويق ووجّهتني وشرحت لي ما معناه. وأحببت الفكرة كثيراً بما أنني أهوى الفن التسويقي (Commercial arts). لأنني لطالما كنت أطمح إلى بناء علامة تجارية (Brand) خاصة بي.

■ **كيف اخترت مجال تصميم المجوهرات؟**

- الأحذية والمجوهرات أكثر ما يستهوياننني من بين الإكسسوارات. ولطالما انكببت على رسمهما منذ صغري. وأكثر من ذلك، فإن اهتمامي بالملابس لا يمكن مقارنته بمستوى اهتمامي بالإكسسوارات لأنني أعتبرها تضيف كل شيء إلى مظهرنا. حتى إن هيئة ثيابنا تتبدل إذا بدلنا الإكسسوارات شرط أن نحسن اختيارها.

وبعدما درست فن الإعلان عملت في إحدى أهم الشركات الإعلانية في دبي (Leo Burnett) ومكثت فيها 10 سنوات مررت خلالها بمراحل مختلفة، لكل منها رونقه وتحدياته ومسؤولياته التي تزداد كلما ارتفع المنصب. وقد تدرّجت إلى أن بلغت مركزا مرموقا جدا. وطوال مسيرتي ورغم نجاحي كنت أعرف تمام المعرفة أنني أريد تأسيس ماركة خاصة بي. وكنت أطمح إلى البدء بتنفيذ حلمي هذا حين أبلغ الثلاثين. ففي هذه السن يكون المرء قد اكتسب مستوى معيّنا من الخبرة والنضج يمكنانه من أن يخطو الخطوة التالية إذا أراد. كذلك فإن الثلاثين هي السن المناسبة للبدء بجديد ما، ففيها يتمتع الإنسان بالقوة والحماس والاندفاع، بعكس ما يمكن أن يحصل فيما بعد في الأربعين حين تبرد العزيمة ويزداد الشعور بالخوف من المخاطرة. لذلك حسمت أمري وحزمت أمتعتي وعدت إلى بيروت.

وحين وصلت إلى لبنان، كان لدي 3 خيارات: الأحذية والمجوهرات والإكسسوارات الخاصة بالمنازل. وللاختيار قمت بأبحاثي ودراساتي إلى أن وقع الاختيار على المجوهرات.

■ **متى عدت؟**

- عام 2003 وشاركت في معرض أقيم في بيروت في العام نفسه، وعندما رأيت النجاح الكبير والإقبال الكثيف على تصاميمي تجرأت على تأسيس شركتي في بداية عام 2004 لكنني واصلت العمل في منزلي ولم أؤسس محترفي وبوتيكي في منطقة الجميزة في بيروت، إلا في نهاية ذاك العام وتحديدا في نوفمبر (تشرين الثاني).

■ **وكيف اتخذت قرارك النهائي لتأسيس محترف للمجوهرات؟**

- هناك مجموعة أسباب. الأول هو أنني أردت أن أسيطر على العمل الذي أؤسسه، أي أن أراقب كل المراحل منذ لحظة التصميم مرورا بالإنتاج وصولا إلى التسويق. وأردت أن أعمل بيدي وأن يكون لديّ محترفي الخاص لا أن أعمل بالتعاقد مع جهات أخرى. وهذه المتطلبات تستحيل في عالمي تصميم الأحذية أو إكسسوارات المنازل لأنها تتطلب تأسيس مصانع ضخمة وتفرض مراحل عمل طويلة لا أستطيع توليها كاملة بنفسي.

السبب الثاني عشقي الأحجار والذهب الخالص لذلك كنت مصرّة على استخدام هذه المادة. أما السبب الثالث، فشعوري بنقص كبير في عالم تصميم المجوهرات. فالذهب مادة جميلة جدا، إنما غالبية الشابات لا يضعنها إلا يوم زفافهن لأن التصاميم التي تقدم كلاسيكية جدا وغالبا ما لا تكون عصرية. أردت أن أخرج الذهب من الخزنات لأجعله زينة تصلح لتتزيّن بها الشابات. والسبب الأخير هو أنني أردت أن أسلك الطريق الذي تنخفض فيه الأخطار إلى أقصى حد. فاخترت الذهب الذي يتمتع بقيمة بحد ذاته.

■ **ما المعادن التي تستخدمين؟**

- الذهب والأحجار الكريمة كالماس واللؤلؤ لأنهما متعددا الاستعمالات. وبعكس الشائع فإن اللؤلؤ لا يناسب المتقدمات في السن فقط، بل يمكن أن يصلح لطفلة ولمراهقة ولشابة ولسيدة في الأربعينات والخمسينات وصولا إلى المتقدمات في السنّ، هذا الأمر يعتمد على طريقة تقديم اللؤلؤ. وقد اخترت الذهب لأنه يتمتع بالليونة مما يساعد على تنفيذ تصاميمي التي يتخيلها

■ **ما كان الدور الذي لعبه والدك في حياتك؟ وهل من رجال آخرين أثروا فيك؟**

- أربعة رجال أثروا في كثيرا وأضعهم في الخانة نفسها. والدي، رحمه الله. كان يعمل في مجال التأمين وحين كنت صغيرة كنت أزوره في مقرّ عمله، كان مكتبه الواسع يبهرني. كذلك كلماته ونظرته إليّ... إذ لطالما كان يشعر بأنني سأؤسس عملا كبيرا. أما الثلاثة الباقون فهم إخوتي. وكلما شعرت بالتردد أو كلما واجهتني صعاب، مجرّد أن أفكر في هؤلاء الأربعة استجمعت قواي وأقول إنه ممنوع عليّ أن أفشل، وإنه عليّ أن أحافظ على هذه الصورة القوية.

■ **ماذا عن زوجك؟**

- هو السند والدعم المعنوي، يمثل لي الأمان والطمأنينة، أما إخوتي فيحفزونني للمضي فيما أعمل.

استخدام مكثف للأشرطة الرفيعة. وأهوى الذهب الأصفر من دون أي تعديل للونه الطبيعي. حتى إنني حين بدأت العمل به استغرب الجميع لأنه في تلك الفترة أي قبل نحو 6 سنوات، كان الذهب الأبيض هو الرائج. وبما أنني مراقبة وألاحظ تفاصيل الموضة وألتقط نبضها، أدركت أن الذهب الأصفر سيعود بموازاة الأبيض لا بل سيطغى عليه.

■ **هل درست تصميم المجوهرات، أم أن عملك نابع من موهبة خالصة؟**

- إنني من أشدّ المؤمنين بالموهبة والقدرة التي تلد معنا. فأنا لم أتعلّم يوما أصول تصميم المجوهرات أو تقنياته، لكنني، ومن دون أن ادري كيف، أجيد العمل اليدوي. ربما لأنني أختزن شغفا كبيرا في أعماقي تجاه هذه المادة(...). ومنذ كنت في الرابعة عشرة، أرسم ملابس للصديقات ليخيّطنها. حتى إنني حين كنت أملّ من ملابسي، كنت أعيد تفصيلها لأجعل منها قطعا جديدة.

■ **ماذا عن البيئة التي نشأت فيها؟**

- والدتي لعبت دورا كبيرا في تنمية موهبتي، ذلك أنها ولفرط حبّها للفن والسينما والمسرح، كانت تسمح لي بالرسم على جدران المنزل التي سرعان ما تحوّلت مختبرا لريشتي وألواني. كانت تشترط عليّ فقط أن يقبل إخوتي بالرسم على جدران غرفهم. وكلما مرّت فترة على رسومي أعدت طلاء الجدران لأرسم من جديد. لذلك أعتقد أن الأهل قادرون على الاضطلاع بدور أساسي وجوهري في مساعدة أبنائهم على اكتشاف ما يحبّون وتنمية مواهبهم.

■ **حين تصممين، ما الأولويات التي ترتسم لديك، ذوقك أو ذوق الزبائن أو المعطيات التجارية؟**

- أهم ما أركز عليه هو إيجاد محور أو موضوع لمجموعتي. هذا الأمر يمنح تصاميمي مظلة تجتمع تحتها كل القطع التي أقدم. فلا تأتي أفكاري مشتتة أو مبعثرة، بل تندرج كلها وفق أسلوب واحد. وكأنني أمنحها شخصية معيّنة. كذلك عندما أطلق على كل مجموعة اسما، غالبا ما أستوحيه من أمور وتجارب أمرّ بها. طبعا فإن الموضوع بحدّ ذاته قد لا يؤثر في المستهلك، إنما يعني الكثير لي لأنه يساعدني على ترجمة مشاعري وأحاسيسي والتعبير عنها بتصاميم مميزة. بالنسبة إلى الأولويات، أعرف تمام المعرفة أن السوق الذي أتوجّه إليه ضيق لأن زبائني من الذواقة والنخبة، فتصاميمي ليست جماهيرية بل تحاكي المرأة التي لا تتوسل التكلف، بل الأناقة الراقية التي تزخر بالأنوثة من دون أي مبالغة. باختصار لا أستطيع أن أقدم مجوهرات لا تشبهني أو لا أتزيّن بها. لكن في المقابل، هناك أولويات أراعيها، مثلا تقديم قطع ذات أسعار متفاوتة.

■ **هل تتابعين الموضة العالمية أم أن مخيلتك هي وحدها الآمر الناهي؟**

- أتابع الموضة فهي مصدر إلهام لكن لا ألهث وراءها أو أكون سجينتها. أستفيد منها من خلال مراقبتي إياها لاستباق توجهاتها فأعمل على تقديم ما يكمّلها. فمنذ صغري أعشق مشاهدة عروض الأزياء. فأتنبه إلى التفاصيل وأستوحي منها. كذلك هناك أمور أخرى تؤثر في وأستلهم منها مثل حقبات العشرينات والخمسينات والستينات. كذلك السفر يساعدني جدا، إضافة إلى أنني نشأت في مدرسة في بريطانيا فيها 21 جنسية.

■ **هل تحويل الهواية إلى عمل، أمر يتخلله خطر فقدان الشغف؟**

- لا أخشى فقدان الشغف لأنه يسري في عروقي.

■ **ماذا عن مشاريعك؟**

- نخطط لافتتاح محل جديد في «أسواق بيروت» بحلول تموز (يوليو) أو آب (أغسطس) نطلق فيه خطا جديدا من التصاميم ليكون الافتتاح قفزة نوعية وليس توسعا عاديا فقط. كذلك أرمي إلى دخول الأسواق الأوروبية، وقريبا سأشارك في معرض راق يقام في لندن بعدما قبلت التصاميم التي قدمتها، إذ إن منظمي المعرض لا يسمحون بمشاركة المحال التجارية التي تصمم للجماهير.

■ **ما التحديات التي واجهتها في تأسيس عملك هذا؟ وهل أنت راضية عما حققته إلى الآن؟**

- التحديات كانت كبيرة جدا، خصوصا أن إنشاء شركتي تزامن مع اضطرابات أمنية. كذلك أعتقد أنني اتخذت في بعض الأحيان قرارات خاطئة، لكنني تعلمت منها الكثير. والحمد الله أنا راضية عما حققته إلى الآن ولا يزال هناك الكثير لأحققه ■