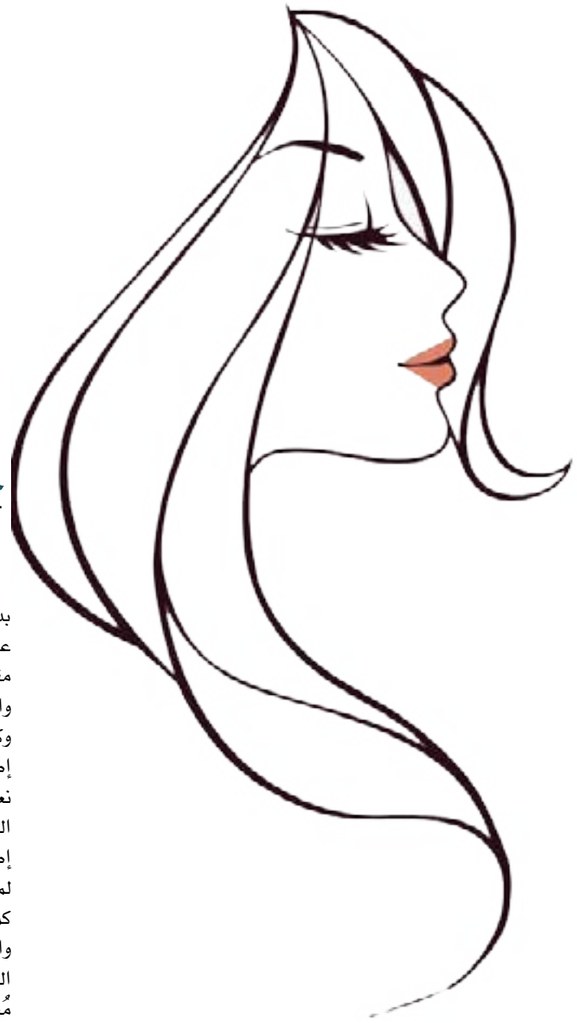
صاحبة بوتيك «المظهر المثالي» بدأت مع «الحناء»

صالحة الأغبرية: الجمال فن يستهوي الرجل وتتقنه المرأة

كثيرة هي الدراسات والأبحاث التي تؤكِّد أن جمال المرأة وأنوثتها هما أكثر ما يجذب إليها الرجل في اللقاء الأوَّل، أكثر من ثقافتها وذكائها وقوَّة شخصيتها وإلمامها بميادين الحياة المختلفة؛ باعتبارهما الميزة التي يفيضُ منها سحرُها. وعلى ما يبدو أنَّ هذا هو السر وراء شغف الكثيرات منهن بعالم الموضة والجمال، الذي يبحثن من خلاله عمَّا يلبِّي أنوثتهنَّ؛ والتي اختُصرت هذه الأيام «إجحافًا» في جُملة تصرُّفات، فيما هي عالم واسع من الفنون تَسْبح المرأة في تفاصيله البسيطة.. وفي هذا السياق، التقينا صالحة الأغبرية صاحبة بوتيك «المظهر المثالي»، التي تحدَّثتْ عن تجربتها في مجال التجميل، وأسدت جُملة من النصائح والخطوات التي يُمكن للمرأة من خلالها تحقق المعنى الحقيقي للجمال.



مسقط - خاص التكوين

في البداية، قالت الأغبرية: أعدّ نفسي من خبيرات التجميل اللاتي بدأن من الصفر، حيث احترفت فن الرسم والنقش بالحناء بتشجيع من والدتي؛ ثم حاولت جاهدة أن أطور من نفسي ووضعت عالم المكياج والجمال هدفًا للوصول إليه. ولأنني أحب هذا المجال، كان ولابد أنْ أقوم بالتأكيد على حُبِّي له من خلال افتتاح بوتيك «المظهر المثالي»، والذي يُعتبر الأول من نوعه في المنطقة؛ حيث يضم تشكيلة مُتكاملة من مُستحضرات التجميل والعناية بالبشرة، إضافة للكريمات الكاملة المختصة بجميع أنواع البشرة، ويركز على الميكاب الأنيق الجذَّاب الذي يُناسب جميع الفئات العمرية.

■ مسيرتي بدأت بالرسم بالحناء واستمرت بالإرداة في التطوير

وعن قدرتها على أنْ تجعل لنفسها بصمة مُميزة في المجال، تقول: حرصت منذ البداية على أنْ أجعل لنفسي أسلوبا مختلفًا، يَجْمَع بين ثقافتي العُمانية التي نشأتُ عليها، وكذلك إتقاني لفن التصميم والتنسيق.

وتابعتْ الأغبرية قائلة: التجميل عالم واسع، الكثير من النساء لا يعرفن خباياه، فهناك منتجات كثيرة يجب على المرأة أن تكون على معرفة باستخداماتها إذا هي تطلعت لغاية الجمال، ولكل مرحلة عمرية منتجاتها الخاصة، وكذلك البشرة؛ لذا من الضروري جدًّا حُسن اختيار «المستحضر التجميلي» المناسب للبشرة لاختلاف ألوانها وخصائصها.

وعن المعوقات التي تواجهها كرائدة أعمال، لفتت الأغبرية إلى أنَّ «الصعوبات موجودة في كل مجالات الحياة، ومنذ بداياتي في هذا المجال وكوني امرأة عاشقة للتحديات، كُنت على دراية بالكثير منها؛ ويُمكنني هنا أن أُجْمِل بعضًا منها والتي تتمثل في: المبالغة أثنَاء أداء العمل، وكذلك التركيز على أن تبقى المرأة في إطارها الأنثوي الجميل والطبيعي، وكما نعلم جميعًا فإنَّ الأناقة والجمال في المرأة يحتاجان لعناية مستمرة؛ حيث إنَّ إطلالة المرأة -خصوصا العصرية- تحتاج لمستحضرات التجميل بكافة أنواعها؛ كما لابد من العناية بالمظهر الداخلي والخارجي. وفي حقيقة الأمر، تحقِّق المرأة العمانية الكثير من الإنجازات في مُختلف المجالات، وتلعب دورًا فاعلاً في بناء عُمان؛ حيث أثبتتْ جدارتها، وكذلك الحال بالنسبة للتجميل؛ فالمرأة منذ الأزل في بحث مستمر لا ينقطع عن الجمال، وكذلك هي فطرتها حيث الاهتمام المستمر بالنفس والمظهر الخارجي أصبح من أساسيات المرأة العصرية الناجحة.

■ التجميل عالم واسع.. الكثير من النساء لا يعرفن خباياه

■ المرأة العُمانية أثبتت جدارتها بأدوارها الفاعلة في بناء المجتمع

وقدَّمت الأغبرية جُملة نصائح للمرأة؛ بقولها: في رأيي الشخصي، يجب على المرأة أن تتأثر بكل شيء يحيط بها؛ حيث تعتبر البيئة المحيطة بها مليئة بالأفكار المستوحاة من الفنون بأنواعها، وعروض الأزياء، والأقمشة، والسفر، والطبيعة، والديكور، وكل شيء يدور في محيطها.. متطرقة إلى عالم الأزياء والموضة، مشيرة إلى أنَّه «عالم مليء بالإبداع؛ فمن المهم جدًّا مراعاة أربعة عوامل أساسية في تنسيق الألوان والقطع حسب الشخصية وطبيعة الجسم ونوع المناسبة والموسم (صيف أو شتاء).

وأوضحت: لي تجربة شخصية في تصميم أزياء عُمانية مُستوحاة من التاريخ العُماني المزوج بألوان عصرية، إلا أنني توقفت الآن لأن العمل في مجال الأزياء يتطلب الكثير من الوقت، وحاليا لا أملك ذلك؛ إلا أنني سعيدة جدًّا باتجاهي للتجميل والاهتمام به أكثر من أي شيء آخر.

وكرائدة أعمال تطمح دائمًا للأفضل، لفتت الأغبرية إلى شغفها بالدورات التدريبية في مجال عملها؛ قائلة: تعتبر دورات المكياج من أهدافي الرئيسية طوال مشواري في هذا المجال، واليوم بعد أن جمعت كمًّا من الخبرة، أصبحت أسعى لتعريف الفتيات بكيفية اختيار واستخدام مُستحضرات التجميل المناسبة لكل امرأة. كما أخبرتنا بأنها تنتظر جهة داعمة لتقوم بعقد حلقات تعريفية لجميع المستويات، وتسخير خبرتها المتواضعة للمستفيدات.

واختتمت الأغبرية حديثها، بالتوجه بالشكر إلى كل من ساندها، وكذلك زبائنها الذين وصفتهم بـ «الأوفياء»؛ حيث قالت: هناك فئات من الزبائن يترددن على البوتيك؛ وأنا من وجهة نظري أقسِّمهم لأربع فئات: الأوفياء، وزبائن الخصومات، وزبائن الحاجة، والزبائن المتجولين.. ولكن تركيزي ينصبُّ على «الأوفياء» منهم؛ لكثرة تردُّدهم على المحل، استنادًا لمقولة للكاتب «مارك هتنر» الذي يقول: «أكثر من زبائنك الأوفياء لتزيد من أرباحك».