

قراءة سريعة من مقابلة لطيفة!

كثير من مقابلات الصحفيين تمتاز بتفحص الطرف الآخر، تبحث في سير أغوره تتطلع إلى تركيب أوراق الدمينو، تبحث في فكر المتحدث اهتماماته، إنجازاته وتجاربه في الميدان العلمي والعملية، حضوره وسلوكه الأسري الاجتماعي..

وهذا ما وجدته في مقابلة قصيرة ولطيفة للحاج المغفور له بإذن الله تعالى عبد الحميد الملا من الكاتب والأخ سلمان الحجري.. بدأت المقابلة بمعجم النسب والأصل والفصل للأسرة الكريمة (الملا)؛ حيث أن الأسرة تعود جذورها إلى عائلة أشمل وهي (البغلي).

ودار النقاش بين المتحاورين عن لفظ (الملا) الوارد في لقب الأسرة، فكان الحاج يوضح فكرة : أن الملا تعود إلى امتهان جده المرحوم عبداً لمهنة الخطابة فلُقّب بها.

ثم عرج المرحوم في حديثه إلى أهم محور للحديث والمقابلة وهي النصيحة التي ينبغي التزام الشباب الناشئ في التجارة أن يضع نصب عينيه غايتين مهمتين للعبور إلى بحر التجارة وهي : الثقة والأمانة (المصادقية) ..

فكانت تجارب الحياة للحاج المرحوم في التجارة للبيع بالجملة وخاصة في بادئ الأمر في تجارة الأقمشة بسوق القيصرية بالهفوف..

فكان سوق القيصرية هو مثال الاوضح للمدرسة الكبرى للتجارة في الأحساء والخليج..

كانت كلمات المرحوم الحاج عن التجارة بالآجل، والتي كانت منتشرة في السوق، وقد اعتمد عليها في تثبيت ثقته بالتجار ، وفتح جميع المستودعات في جدة والرياض..

كانت سمعته وصيته قد سهل مهمته، واستفاد من هذه المنحة الإلهية الكريزما والوسامة والقبول والهدوء..

وتحول بيع المرحوم الحاج من بائع بسيط جداً إلى تاجر جملة، تعامل دام ستين سنة في بيع الأقمشة، مع تجار كثر مثل المديهش، والعودة، اليحيى، والقصير من الرياض، ومن جدة العيسائي وبامعروف، ثم تحول إلى بيع العقارات بسبب تدني حال تجارة الأقمشة، وأن العمل بتجارة العقار هو المكسب السريع والربح الوفير..

وأضاف الحاج المرحوم في آخر اللقاء التأكيد أن السعي والجد والمثابرة والمتابعة المستمرة..

من خلال وتجارب بعض الإخوة وبعض الأصدقاء مع الحاج المرحوم يثنون عليه لاسيما حسن التعامل والكرم وسعة الصدر والتواضع؛ وهي حقيقة حالة قليلة بين تجار البلد وخاصة في هذا اليوم..

رحم الله الحاج وغفر الله له ذنوبه ما تقدم منها وما تأخر، وربط الله على قلبه محبيه وأهله، وأسكنه الله فسيح جناته مع نبيه محمد وآل محمد.