**اجعل الصدق علامتك التجارية**

شاع بين سكان تلك النيابة الجبلية أنهم كانوا يشاهدون صبيا يتجاوز العاشرة بقليل يحمل على رأسه صندوقا من الصفيح مملوءا بالبضائع، يقصد به تجمعات الناس ليبيع لهم . كان عندما يلقى جمعا من الناس يضع الصندوق ارضا ثم يفتحه ويعرض بضاعته من الملابس والكماليات والاشياء البسيطة التي كان السكان في تلك المنطقة يحتاجون إليها. دأب سهيل على نشاطه فكان يحفظ صندوقه عندما ينتهي من تجواله لدى أحد أصحاب الدكاكين الثابتة في تلك النيابة، لكنه تفوق عليه لاحقا فحاكت الغيرة في صدر صاحب الدكان وأخرجه، وكان ذلك بردا وسلاما على سهيل الذي بحث عن دكان ثابت في معسكر للجيش، بعد أن جمع راس مال متواضع لا يتعدى 700 ريالا، وبذلك المبلغ الزهيد أسس دكانه في عام 1976 وخلال فترة وجيرة استطاع سهيل أن يحقق أرباحا تجاوزت أحلامه بكثير، الأمر الذي شجعه أن يبدأ مشروعه في محلات أكبر في المركز الإداري لتلك النيابة، ومن هناك انطلق في تطوير تجارته، التي بدأها لتلبية احتياجات السكان في مقتبل سنوات النهضة بعد أن أصبح الجبل آمنا ويرتبط بشبكة طرق متطورة نشطت حركة التجارة وزادت القوة الشرائية وقد استوعب سهيل تلك المرحلة بامتياز، فنقل نشاطه في عام 1982 إلى صلالة في مجال العقارات، فاستطاع أن يحقق إيرادات لم يكن يحلم بها، وعندما لاحت طفرة تسعينيات القرن الماضي كان سهيل من بين الذين استفادوا منها بدرجة ممتازة. يعزو سهيل نجاحه إلى عمله الجاد ومثابرته والتزامه التام بقيم الصدق والأمانة والوفاء والقناعة، كما كان يحافظ على الإيرادات ويقتصد في النفقات والمصروفات، كما كان رؤوفا بالناس المعسرين، فكان يحرق سجلات الديون المتعثرة بدون أن يعرف أسماء المديونين. من هنا كانت الفرص تلاحقه. في إحدى الصفقات قابله وسيط وطلب منه شراء ارض تجارية في موقع مميز و أعطاه سعرا كبيرا، وخلال 24 ساعة من اتفاقه مع ذلك الزبون اتصل به أحد الوسطاء يعرض عليه سعر مليون ومائة الف متجاوزا المشتري السابق بأكثر من 200000 ريالا، وطلب منه رقم حسابه البنكي حتى يودع له المبلغ، لكنه اعتذر اليه وأخبره بأنه قد أعطى كلمة لزبون آخر ووعده ولا يمكنه أن يضحي بسمعته وبكلمته مهما كان المبلغ، فأعجب به ذلك الوسيط ونشر الخبر فتضاعفت مصداقية سهيل في السوق. وبهذه الأخلاق استطاع سهيل أن يوسع شبكة نشاطه إلى مسقط التي فتح فيها أنشطة عديدة في العقارات والفنادق ونشاط الدعاية والاعلام وسلم إدارة تلك الأنشطة إلى أبنائه ابعد أن أكملوا تعليمهم الجامعي، كما وسع نشاطه إلى خارج السلطنة في مجال الاستثمار والتطوير العقاري، وحقق نجاحات مشهودة. ينظر سهيل اليوم إلى إنجازاته التي تشهد ازدهارا ويستفيد منها الناس ويعمل فيها العديد من الموظفين، فيشكر الله سبحانه وتعالى، وعندما سألته: هل كنت تفكر بأن تصبح تاجرا وتملك هذا المال الوفير، أجاب: بأنه كان يحلم بأن يكون تاجرا منذ أن كان صغيرا، بالرغم من أن والده لم يكن تاجرا، ولم تتح له فرصة التعليم، فعمل في الفرق الوطنية ونجح في توفير رأس مال بسيط، كان يقتطعه من راتبه الزهيد في الفرق الوطنية، وبذلك المال القليل أستطاع أن يبدا تجارته. وفي ختام لقائنا طلب مني أن أصحح معلومة أخذتها عنه من بعض المصادر، حيث أخبرني أنه لم يبدأ تجارته كما بلغني في صندوق متحرك يتنقل به بين الناس كدكان متحرك؛ فأخبرته بأن تلك القصة حتى وإن كانت مجازا فإنها تظهر مثابرته واجتهاده واعتماده على نفسه.

د. أحمد بن علي المعشني

رئيس مكتب النجاح للتنمية البشرية

مؤسس العلاج بالاستنارة(الطاقة الروحية والنفسية)