

# حسين بظاظا

## فن إخراج مجموعات الأزياء



سيبلغ السابعة والعشرين من العمر بعد عدة أشهر، وقد أحدث بالفعل ثورة في صناعة الأزياء في مدينته بيروت وفي الشرق الأوسط على السواء. عرضت روائع الأزياء التي صنعها للمرة الأولى في إيطاليا العام الماضي كما ان علامته التجارية في ازدهار مستمر. إن حسين بظاظا هو مصمم أزياء لبناني شاب درس في كلية ESMOD وقد ترك بصمة في عالم الأزياء عبر فوزه بالعديد من الجوائز.

تدرب في دار الأزياء التابع للمصمم ربيع كيروز، وقد عمل بصفة مصمم مبتدئ لدى إيلي صعب في بيروت. عرف بأسلوبه المميز في أعمال الخرز وفي ابتكار النماذج الخاصة به، إذ ينعم حسين بظاظا بقصة نجاحه ويتقدم بخطى ثابتة على طريق الإنجازات. وهنا يرجع المصمم الشاب في الذاكرة ويخبرنا المزيد عن بداية وتطور علامته التجارية.

### ما الذي دفعك للدخول الى عالم الأزياء؟

أمي! لم يكن لدي الرغبة لأن أصبح مصمم أزياء. راودني حلم بأن أصبح مخرجاً سينمائيًا أو مصمم ديكور. ولكن كانت أمي تراني دائماً وأنا أرسم وألعب بالقماش منذ نعومة أظفاري، لذلك شجعتني لأدخل إلى هذا المجال. قررت أن أخوض تجربة ESMOD لمدة شهر واحد. في البداية لم يعجبني الأمر ولكنني اعتدت على ذلك. خاصة بعدما نلت أعلى الدرجات ودفعني هذا الأمر لاكتشاف أنني فعلاً تلميذ بارع في هذا المجال. لم أندم لأنني دخلت عالم تصميم الأزياء ولكنني ما زلت اعتقد أن شغفي يكمن في صناعة الأفلام. لو لم أكن مصمماً لكنت مخرج أفلام من دون أدنى شك!

### مما أن علامتك التجارية قد توسعت بشكل جذري بفضل جهودك، كيف تنظم وقتك بين العمل الإبداعي والعمل التجاري؟

حالياً من الصعب تنظيم الوقت بين الجانبين الإبداعي والتجاري. أمارس عملي الإبداعي عندما يتسنى لي بعض أوقات الفراغ. وأنا مؤخراً لا أملك الكثير من أوقات الفراغ! أمضي أوقاتاً بالاهتمام بالأعمال وبالجانب الانتاجي في الشركة. وإبذل قصارى جهدي في العمل على إرضاء الزبائن والعرائس وتجهيز الطلبات الخاصة، كما أنني أشرف على عمل المحترفين. أمارس عملي الإبداعي في الليل وفي نهاية الأسبوع، عندما يتسنى لي بعض الوقت لنفسي، فأنا أرسّم، وأبتكر، وأبحث، واتفحص القماش وما إلى ذلك.

بدأت بالعمل على الشركة مفردتي. وبدأ فريق العمل بالتوسع مع كل موسم ومع كل مجموعة جديدة. اليوم يتألف فريقنا من سبعة أشخاص، أنا ومساعدتي الخاص ومدير الإنتاج وخياطتان ومحترف تفصيل، ومساعد عام للمحترفين. أنا مقتنع بالعمل مع فريقتي الصغير، أفضل أن أكون محاطاً بالقليل من الناس الذين يعملون معي في المحترفين أو في المكتب. أما بالنسبة للعمل الآخر كالعلاقات العامة والتسويق، فاستطيع دائماً الاستعانة بمصادر خارجية. بهذه الطريقة أكون مرتاحاً ويكون الأمر مناسباً للجميع.

### كيف أنشأت العلامة التجارية الخاصة بك؟ وكيف يمكنك وصفها اليوم؟

بدأ الأمر مع ستارش حين التحقت بالمؤسسة في العام ٢٠١٢. دعينا للمشاركة في Fashion Forward Dubai الذي يستقطب الصحافة والإهتمام بشكل كبير. لقد كنا من مصممي الأزياء الأوائل المشاركين في العرض، وكان هذا الأمر من العوامل الأساسية التي ساعدت العلامة التجارية على الانتشار. قدمنا ثلاثة عروض للأزياء ثم تخطيت موسمين ولكنني لم أفرط بأي فرصة لتصميم مجموعة لكل موسم (الربيع، والصيف، والخريف والشتاء) منذ العام ٢٠١٣.



لقد بذلت قصارى جهدي لكي تكون كل مجموعة أفضل من سابقتها. وفي ستارش كنت موجوداً في المحل وكنت على اتصال مباشر مع الزبائن لأدرك تماماً ما يرغبون به، وفي البداية، احترمت بالطبع مطلب ستارش بشأن الحد الأدنى من التصاميم الحديثة للملابس اليومية. ولكن بعد ذلك لاحظت أن هذا المطلب لا يتفق مع رغبات الزبائن. فبدأت بتقديم قطع جديدة، أزياء كوتور مناسبة عملية، وقطع الملابس المتجانسة وخليط من ملابس السهرة مع الملابس الحديثة في نفس الوقت. هكذا بنيت علامتي التجارية عبر الجمع بين ما يطلبه الزبائن واللمسة الخاصة بي وذلك عبر ابتكار قطع من الأزياء الراقية مع التفاصيل الهندسية والطباعة والتطريز. بعد مرور عام على تواجدي مع ستارش، ولحسن الحظ، جنيت الكثير



ابتكار مجموعتي. ما هي تصاميمك المفضلة من بين جميع تلك التي تقدمها؟ لدي بعض الأشياء المفضلة... أحب الفساتين التي تحمل توقيعني اي تلك المزينة بالدانتيل.

#### ما هي افضل نصيحة سمعتها؟

عندما كنت اعمل مع ايلي صعب، كان يقول لي "يجب ان تحترم دائما مظهر المرأة، ويجب ان تمنح المرأة شعورا بأنها جميلة." تحضر كلماته في ذاكرتي دائما عندما ارمم وخاصة عند تصميم الخصر.

#### ما هي خطواتك التالية؟

حسنا، إن مجموعة ربيع وصيف ٢٠١٨ تأتي أولا وهي تحمل موضوع الملكة اليزابيث وطفولتها. كما أنني اعمل على ابتكار علامة تجارية فرعية لحسين بظاظا تحمل اسم "بظاظا". ستقدم الملابس الجاهزة بأسعار معقولة، يراودني هذا الحلم منذ فترة. أردت دائما ان امتلك صالات بيع تحتوي على ملابس باسعار معقولة وعلى قطع فريدة في جميع انحاء العالم. هذا هو المكان الذي أرى فيه علامتي التجارية.

حاورته: دانا مرتضى

عانت لأنها فقدت عائلتها في الحرب العالمية الثانية، لذلك عمدت الى تعلم جميع اساليب السحر والشعوذة اليابانية لتحول نفسها الى وحش من أجل الإنتقام لعائلتها. ولذلك فإن كل المجموعة تتضمن صور تبتين ووحوش، وما هذا إلا تكرما للتحول الذي قامت به أكاني. بدأت مسيرتك المهنية في سن مبكرة، فكيف ترى ان العلامة ستتغير مع مرور الوقت والتقدم في السن؟ كل انسان يتغير، ولكن صورة العلامة التجارية لن تتغير. وهذا ما يجعل العلامة التجارية ناجحة. لقد أحب الناس هذه الصورة. ويمكنني وصفها بثلاث كلمات: مثيرة، فنية ويمكن ارتداؤها. من المهم تواجد العناصر الثلاثة في كل مجموعة.

#### ما هو أفضل شيء في كونك مصمم ازياء؟

لا احب هذا اللقب "مصمم ازياء" فأنا فنان، احب الإبتكار. حاليا يتم الخلط بين الجميع اي بين المصممين والمدونين وعشاق الموضة. أنا اميل أكثر الى ان أكون مصمما يعشق علامته التجارية وعمله الشخصي.

#### من هي امرأة حسين بظاظا؟

هي امرأة غامضة لا تحب ان تظهر كل ما لديها، تحب ان تحتفظ بجمالها لنفسها. فأنا أفكر في هذه المرأة عند

من المال عبر بيع الثياب التي صممتها ، وقد ساعدني هذا الامر في الاستثمار في محترفي وفي صالة العرض الخاصة بي . باختصار هذه هي الطريقة التي بدأت بها الشركة. وبعد ذلك دُعيت للقيام بعروض ازياء منفردة ضمن Fashion Forward Dubai.

#### ما هي العناصر المميزة التي تشكل مصدر وحيك في العمل؟

كما قلت لك سابقا، لدي دائما شغف بصناعة الافلام. وبما أنني لم أدرس هذا الاختصاص، أطلقت العنان لمخيلتي لأنسج ما طاب لي من الافلام في كل مرة اردت فيها ابتكار مجموعة جديدة. فجميع مجموعاتي تعنون باسم فتاة، وهذه الفتاة هي الشخصية الرئيسية لكل فيلم في مخيلتي. فأنا أحول المحترف مجمله، وأعبّر من خلال كل تفاصيل الفيلم الخيالي اي الموسيقى، والملابس، وحتى انني اتكلم مع شخصيات الفيلم! بشكل اختياري الاسم الجزء الاصعب دائما، فهو يستغرق الكثير من البحث لأنني أبدأ مع الهام رئيسي ثم ابتكر القصة منه. فلهذا الموسم، مثلا، اعتمدت على حقبة الاربعينيات والحرب العالمية الثانية. لهذا الغرض ابتكرت قصة مزج الموضوعين معا مع شخصية تدعى أكاني Akane هذه التسمية تعني الطفل الغاضب في اللغة اليابانية . أكاني هي طفلة صغيرة