[عکس: مرضیه براری]

از حاصل کارم لذت می‌برم

گپ‌وگفتی با یک تعمیرکار مبل که معتقد است تنها پولی که مشتری با رضایت می‌دهد، برکت دارد

علاقه؛ این اسم رمز را در یاد داشته باشید. چون مهم‌ترین کلمه‌ای است که هر کسی در هر شغلی که با آن خوشحال است، پشت هم می‌گوید. اینکه علاقه داشته و همین باعث‌شده تمام سختی‌ها را تحمل کند و از کارش لذت ببرد. چیزی که سبب پیشرفت شده و انگیزه‌ای ایجاد کرده برای کسب تجربه بیشتر، همین اسم رمز بوده است. این را بهمن پرویزی، تعمیرکار مبل، هم بارها و بارها در میان حرف‌هایش می‌گوید و با عشق از کارش و رزق و روزی که به این واسطه عایدش می‌شود، حرف می‌زند.

الهیرا حسینی
روزنامه‌نگار

پرویزی معتقد است که نه تنها کار خوبی که به‌دست مشتری‌ها می‌دهد، خود باعث تبلیغ می‌شود و زمینه مراجعه مشتری‌های بیشتر را فراهم می‌کند، بلکه پولی که مشتری با رضایت پرداخت می‌کند، ارزش و برکت بیشتری دارد

صدای تق‌تق منگنه

۲۷ساله است و از روزی که تصمیم گرفته وارد بازار کار شود، تعمیرات مبل را انتخاب کرده است. یعنی نُه سال پیش. البته در ابتدا اطلاعی از این شغل نداشته و به‌واسطه عمویش وارد این حرفه شده است: «عمویم کارگاه تعمیرات مبلمان داشت. دنبال کار بودم و او هم گفت بروم کارگاهش و کار یاد بگیرم. سال اول فقط رنگ‌کاری می‌کردم. بعد از آن بود که عمویم یک «روکوب‌کار» آورد. کارکردن او را که می‌دیدم، خوشم آمد و گفتم می‌خواهم روکوبی را هم یاد بگیرم. عمویم موافقت کرد و سه، چهار سال هم کنار دست او ایستادم و قلق کار را یاد گرفتم. البته این‌طور نیست که کسی کار را یاد آدم بدهد. باید علاقه داشته باشی و حواست را جمع کنی و کم‌کم از روی دست فرد خبره، کار را یاد بگیری.»

بعد از پنج سال که در کارگاه مشغول بوده، عمویش پیشنهاد می‌دهد با هم شریک شوند. اما در شراکت به مشکل می‌خورند و آقای پرویزی هم تصمیم می‌گیرد کارگاهی جداگانه برای خودش تاسیس کند و از آن به بعد خودش با یکی، دو کارگر مشغول کار تعمیرات می‌شود: «همه ریزودرشت کار را یاد گرفته بودم و خیلی هم علاقه داشتم. هم رنگ‌کاری و کار با پیستوله برایم جالب بود، هم روکوبی. اصلا از همان اول از این استایل که روکوب‌کار با منگنه تق‌تق می‌کوبید و پارچه را روی مبل چفت می‌کرد، خوشم آمد. پارچه کوبیدن خیلی کار سختی است. اما من با کارم عشق می‌کنم.»

کار خوب خودش تبلیغ است

پرویزی معتقد است، تعمیرات مبل «کار قشنگی» است. هم درآمد خوبی دارد و هم تنوعش باعث می‌شود از آن خسته نشود: «مثلا چند روز پیش برایم یک دست میز و صندلی ناهارخوری آورده‌اند که رنگ چوب بود و می‌خواستند صدفی، رنگ شود. رنگش زده و گذاشتم در آفتاب خشک شود، وقتی نگاهش می‌کنم، وقتی می‌بینم چه رنگ تمیزی درآوردم و زیر نور خورشید می‌درخشد، از حاصل کارم کیف می‌کنم. کار تعمیرات این‌گونه است. انواع و اقسام مبل‌های راحتی، استیل و تختخوابشو می‌آورند و می‌خواهند روکشش را عوض کنند یا رنگ بزنند. هرکدام از این‌ها هم قلق خاص خودش را دارد و بلدی می‌خواهد. بعضی از کسانی که تعمیرات انجام می‌دهند، فقط روی یک نوع خاص از مبل کار می‌کنند و همان نوع را بلدند. ولی من انواع و اقسام مبل‌ها را تعمیر می‌کنم و از این تنوع لذت می‌برم.» او می‌گوید هرچه تجربه در این کار بیشتر باشد، مشتری‌های بیشتری خواهید داشت: «روکوبی و رنگ و کلا تعمیرات مبل، کار ظریفی است و در صورتی می‌توانید آن را تمیز دربیاورید که تجربه کافی داشته باشید و باحوصله کار کنید. چون من از این کار خوشم می‌آید، هم در این سال‌ها تا جایی که توانسته‌ام یاد گرفته‌ام، هم کارم تمیز و باکیفیت است. از آنجا که از مواد باکیفیت استفاده می‌کنم، کارم را تضمینی به‌دست مشتری‌ها می‌دهم. برای همین هر کاری که انجام می‌دهم، خودش برایم تبلیغ است. مثلا سال‌ها پیش در نازی‌آباد مبل خانمی را تعمیر کردم، هنوز بعد از سال‌ها دوستان و آشنایانش زنگ می‌زنند و کار تعمیراتشان را به من می‌سپارند. کار خوب که انجام دهید، مشتری با خودش می‌آورد.»

رضایت مشتری برکت می‌آورد

پرویزی معتقد است که نه‌تنها کار خوبی که به‌دست مشتری‌ها می‌دهد، خود باعث تبلیغ می‌شود و زمینه مراجعه مشتری‌های بیشتر را فراهم می‌کند، بلکه پولی که مشتری با رضایت پرداخت می‌کند، ارزش و برکت بیشتری دارد: «رضایت مشتری خیلی شرط است. همان پدربیامرزی که می‌گویند، برایم دنیایی ارزش دارد. پولی هم که از این راه درمی‌آید، برکت دارد. اگر مشتری ناراضی باشد، پول ارزشی ندارد و خیلی ساده از دست می‌رود و به دو روز نمی‌کشد. من در حرفه خود سعی می‌کنم کارم را به‌نحو احسن ارائه کنم و معتقدم این خیلی مهم است. همین موضوع باعث شده درآمد خوبی داشته باشم و بتوانم زندگی‌ام را بچرخانم.» او درباره آرزوهایی که برای آینده دارد، می‌گوید: «آدم طمع‌کاری نیستم. همین که روزی‌ام به‌دست می‌آید و زندگی‌ام می‌گذرد، برایم کافی است. نمی‌خواهم یک شبه ره صد ساله بروم. دوست دارم مشتری‌های بیشتری داشته باشم و کارگاهم را گسترش بدهم، اما آن هم به‌موقعش. تجربه‌ام که بالاتر برود و مشتری‌ها زیاد شوند، آن اتفاق هم خواهد افتاد. ناچار می‌شوم جای بزرگ‌تری بگیرم و چند کارگر را هم استخدام کنم. اتفاقا خیلی هم خوب می‌شود. همین که تعداد بیشتری از قِبَل فعالیتی که من راه انداخته‌ام، روزی‌شان برسد، باعث خوشحالی است.»

قیمت که بالا رفته، تعمیرات بیشتر شده

بهمن پرویزی می‌گوید قیمت‌ها ظرف چند وقت اخیر به‌شکل عجیبی بالا رفته است؛ از پارچه‌ای که پیشتر متری ۱۸ هزار تومان می‌خریده و حالا باید ۴۸ هزار تومان خریداری کند، بگیرید تا منگنه‌ای که قیمت هر بسته آن سه برابر شده است. همین هم سبب شده، او نیز ناگزیر قیمت تعمیرات را بالا ببرد، اما همین افزایش قیمت‌ها سبب شده مردم به تعمیرات مبل‌های قدیمی‌شان گرایش بیشتری داشته باشند: «بهتر بود قیمت‌ها بالا نمی‌رفت یا لااقل خوب است که از این بالاتر نرود، ولی این مسئله باعث نشده مشتری‌هایم را از دست بدهم. مثلا مشتری دارم که مبل استیلش را هشت سال پیش خریده و هزینه تعمیرش ۲/۵ تا ۳ میلیون تومان است، در حالی که اگر بخواهد نوی همان مبل را بخرد، حداقل باید ۱۲میلیون هزینه کند. خب با تعمیر مبلش می‌تواند دست‌کم پنج سال دیگر از همان استفاده کند.»

با وجود اینکه سعی می‌کند در مواجهه با مشتری‌ها جانب انصاف را نگه دارد، اما ظرف این سال‌ها، برایش پیش آمده که در حقش بی‌انصافی کرده‌اند: «بالاخره هر شغلی سختی‌های خودش را هم دارد. یکی از سختی‌های کار من، برخورد با مشتری‌هایی است که قصد اذیت کردن دارند. همکارانم به مشتری می‌گویند که بیایند و حاصل کار را در کارگاه ببینند و اگر موردتاییدشان بود، مبلغ را پرداخت کنند و بعد آن را بار می‌زنند. اما من دلم نمی‌آید. کار را برای مشتری می‌فرستم. یکی، دوبار پیش آمده که مبل را فرستاده‌ام و مشتری دنبال بهانه گشته و دست‌آخر هم حق‌الزحمه‌ام را پرداخت نکرده است. در این‌طور مواقع بحث نمی‌کنم و به مشتری می‌گویم که به خدا واگذارش کرده‌ام، چون واقعا برای کار زحمت کشیده و هزینه کرده‌ام. ولی خب همه هم این‌طور نیستند و من روشم را عوض نمی‌کنم.»

روزی هر کسی مشخص است

او بیمه کارگاهی نیست، ولی دو سالی می‌شود که خودش را به‌صورت آزاد بیمه تامین‌اجتماعی کرده است. با اینکه با صنف در ارتباط نیست، اما از آن طرف ارتباط خوبی با همکارانش دارد و از اینکه از آن‌ها کمک بگیرد، ابایی ندارد: «این کار هنر است و تجربه. به همین خاطر معتقدم پرسیدن، هیچ عیبی ندارد. هرجا که در کارم سوالی داشته باشم، به رفقا و همکارانم زنگ می‌زنم و از آن‌ها راهنمایی و مشورت می‌خواهم. ولی همه این‌طوری نیستند. خیلی‌ها با هم رقابت دارند و به مشتری‌های یکدیگر حسادت می‌کنند. اما به نظر من هر کسی روزی خودش را دارد. اهل زیرآب‌زدن و حسودی‌کردن نیستم. روزی‌ام را خدا می‌دهد و همیشه شاکرم که زندگی‌ام می‌چرخد. برایم مهم نیست بقیه چقدر مشتری دارند و کمتر از من کارشان گرفته یا بیشتر. فقط تمام تلاشم این است که کار خوب و تمیز، دست مشتری‌هایم بدهم و روزی حلال دربیاورم. به‌علاوه سعی می‌کنم تجربه‌ام را روزبه‌روز بیشتر کنم، چون اگر در این شغل کم تجربه باشی و دنبال یادگرفتن نباشی، درجا می‌زنی.»

مصاحبه
INTERVIEW

نیلوفر منزوی
روزنامه‌نگار

گفت‌وگو با یک نجار تقریبا تازه‌کار

رنده‌های سال کودتا

نجاری، شغل آبا و اجدادی‌شان است، اما مجید، نه به شیوه پدربزرگ خود که سعی می‌کند با طراحی‌های نو، سهمی از بازار نجاری ببرد. او درباره اینکه چرا به این شغل علاقه‌مند شده، می‌گوید: «من از بچگی در کارگاه نجاری پدربزرگم رفت‌وآمد داشتم. شغل‌های مورد علاقه‌ام از همان زمان کارگری پمپ‌بنزین بود و رانندگی ترانزیت و نجاری! که البته در نهایت نجاری انتخاب معقول‌تری بود.»

هرچند نجاری شغل اصلی او نیست و در یک دفتر معماری مشغول به کار است، اما به‌دلیل علاقه‌ای که به کار با چوب دارد، کارگاهی را اجاره کرده و بیشتر برای دل خودش نجاری می‌کند. اما این به آن معنا نیست که برای آینده کاری‌اش در این حوزه برنامه‌ای ندارد و به بازار کارش فکر نکرده است. از سه سال پیش که این فعالیت را به‌شکل جدی آغاز کرده، بازار هدفش را انتخاب کرده است: «من تصمیم گرفتم وسایل خانه بسازم، چون مشتریانم اخانم‌ها تشکیل می‌دادند، چراکه آن‌ها راحت‌تر برای این کارها هزینه می‌کنند و ارزشش را بیشتر می‌فهمند.»

مجید ذوق و علاقه عجیبی به نجاری دارد، تا جایی که پس از فوت پدربزرگش، رنده‌های عتیقه پدربزرگ سهم او می‌شود: «این رنده‌ها برای سال ۱۲۹۹ هستند، یعنی سال کودتا! آن‌قدر این کار را دوست دارم که وقتی مشغول به نجاری‌ام، حتی گذر زمان را احساس نمی‌کنم. نمی‌فهمم ساعت‌ها گذشته است و من حتی چیزی نخورده‌ام. راستش حس تعلق عجیبی به کارهایم دارم و حتی وقتی آن‌ها را به مبلغ خوبی می‌فروشم، خوشحال نیستم. دوست دارم هرچه می‌سازم نگه دارم، ولی خب این کار شدنی و عاقلانه نیست.»

او می‌گوید چوب روح عجیبی دارد و برای همین است که ما در کلبه‌های چوبی یا در جنگل احساس آرامش می‌کنیم. ورود چوب به خانه نیز همین کار را با منزلمان انجام می‌دهد و به خانه حس و رنگ می‌بخشد. به همین خاطر است که وقتی یک تکه چوب نتراشیده می‌بینند، می‌تواند در ذهن تجسم کند که چگونه می‌تواند از آن شکلی را که می‌خواهد، بیرون بکشد. همین هم سبب می‌شود ام‌دی‌اف را نپسندد: «ام‌دی‌اف چوب تراشیده‌ای است که خلاقیت را از آدم می‌گیرد. دیگر از آن حس و روح در ام‌دی‌اف خبری نیست. به همین خاطر با وجود اینکه در ابتدا کارم را با ام‌دی‌اف شروع کردم، آن را کنار گذاشتم و حالا فقط با چوب کار می‌کنم. چوب روحی دارد که آن را فقط کسانی درک می‌کنند که با آن سروکله زده باشند.»

طراح اشیای منحصربه‌فرد

مصاحبه با «جان مکپیس»، طراح و سازنده مبلمان

به جرئت می‌توان گفت «جان مکپیس» یکی از بهترین‌ها در صنعت طراحی و ساخت مبلمان است. او مبلمان را هم به‌صورت کلاسیک و هم مدرن تولید می‌کند و کارش را در بهترین حالت ممکن ارائه می‌کند. در ادامه گفت‌وگو با او را می‌خوانید.

معصومه خضری
مترجم

گفت‌وگو

به‌عنوان سوال اول، به‌خاطر دارید چطور شد که به این حیطه وارد شدید، چرا طراحی و سازندگی مبل؟

یازده ساله که بودم با یک سازنده مبل ملاقات کردم و تحت‌تأثیر کیفیت کارش قرار گرفتم و البته باید بگویم که این شخص تا دوران نوجوانی کنار من ماند.

اگر بخواهید عامل اصلی الهام گرفتن‌تان را موقع خلق یک اثر بگویید، به چه چیزی اشاره می‌کنید؟

به‌طور شهودی، من به‌عنوان یک طراح اشیای منحصربه‌فرد راحت‌تر با هنر نو وجدید می‌توانم ارتباط برقرار کنم تا زیبایی‌شناسی صنعتی که توسط «بهائوس» رواج یافته است. به‌جای طراحی‌هایی که برای معرفی ماشین‌ها و دستگاه‌ها پیاده‌سازی می‌شوند، نیروهای محرکه الان ترکیبی از بشریت و تکنولوژی هستند. من می‌خواهم اشیایی بسازم که ما را از طریق فرم، ساختار و مواد درگیر خود کند.

کدام بخش از روند کار بیشتر شما را هیجان‌زده می‌کند؟

چیزهای شگفت‌انگیز مختلفی در کل روند کار وجود دارد. هر مرحله خواسته‌های متفاوتی ایجاد می‌کند و این تنوع موجود خود موجب ارتقای سبک زندگی می‌شود. مشاغل بسیار اندکی به‌شکل مخلوطی از ابعاد مختلف هستند. جنبه‌های مختلفی مثل کار با مشتری، صنعتگران و تامین‌کنندگان، طراحی و تحقیق، توسعه طراحی و... شغل‌هایی که در برگیرنده چالش‌های ساخت، ایجاد نمایشگاه و اداره هستند. شک ندارم که مهم‌ترین عنصر کار ما «مفهوم طراحی» است.

در مورد ارزش‌ها و اخلاق کاری‌تان که منجر به طراحی می‌شوند چه چیزی می‌توانید بگویید.

چندین فکر مختلف به ذهن خطور می‌کند: تسهیم خواسته‌های مشتری با اشتیاق و صبر، کیفیت طراحی و هنر دست، استفاده از چوب‌های بومی برای استفاده بهترین مزیت‌هایشان، ادغام هنر و علم برای دستیابی به امکانات جدید، عملکرد، ساختار و ارائه.

چه چیزی شما را از سایر سازندگان مبلمان متمایز می‌کند؟

شاید من به‌عنوان یک سازنده که طی سال‌های متمادی با حرفه طراحی پذیرفته می‌شود، غیرمعمول باشم. کار مشاوره‌ای من در جهان سوم تجربه‌ای ارزشمند بوده است. همکاری با معماران کلاس‌های جهانی، مهندسان سازه، دانشمندان مواد و جنگل‌شناسان، بینش گسترده‌تری در رابطه با حوزه‌های مرتبط با علم به من داده است. شاید قدرت فرم و شفافیت جزئیات، کار من را برجسته کند. به‌جای استفاده از طراحی‌های مرسوم و ساخت فرم‌هایی طبق قواعد و رسوم سنتی در طراحی، من به خطوط موجود که یک حجم را در بر می‌گیرند فکر می‌کنم. هم‌زمان که این روند خلق، چالش‌برانگیز است، فواید آن هم کاملا مشهود است. در سال‌های اخیر، تصویب طراحی دیجیتال به این روش تفکر کمک کرده است.

تا به امروز در حرفه‌تان چه چیزی را به‌عنوان بزرگ‌ترین موفقیت‌تان تلقی می‌کنید؟

موفقیت به‌دلیل ماهیت آن، پرمخاطره است. با ارزش‌ترین تجربه در حرفه من تاکنون، «کشف‌ها» بوده‌اند که بعدا توانسته‌ام آن‌ها را در آغوش بگیرم و از آن‌ها استفاده کنم. به‌عنوان مثال، دیدن مبلمان خوب و باکیفیت که برای اولین بار در یازده سالگی دیدم، بازدید از طراحی طراحان دانمارکی در دوران نوجوانی‌ام، رفتن به آمریکا و یادگیری اینکه «هر چیزی ممکن است»، همکاری با معماران برتر پروازی در ساختمان‌های کالج آکسفورد، کشف اینکه خلاقیت تنها نگاه‌دارنده و حافظ هنرمندان نیست، بلکه منجر به ایجاد شغل خوب و حرفه‌ای می‌شود، ناکافی بودن آموزش دولتی برای طراحان حرفه‌ای برای ورود به مشاغل، اصول و اقتصاد جنگل‌داری، علم چوب و مواد مکمل و... هر کدام از این‌ها به‌عنوان کاتالیزور بوده‌اند.

www. johnmakepeacefurniture.com