

## زندگی در جعبه چوبی

انسان در شرایط سخت، ایده‌های جالبی به ذهنش می‌رسد. کاری که تصویر گر ۲۵ ساله‌ای به نام پیتز بر کویتز انجام داد از این دست بود. او چون نمی توانست هزینه اجاره آپارتمانش را در سان فرانسیسکو بدهد، با الهام از اتاقک‌های ژاپنی که با نام «کپسول» شناخته می‌شوند و آن‌ها را در موزه‌ای در نیویورک دیده بود، مشکل خود را حل کرد. پیتز می گوید: «من خیلی خوشحالم که توانستم راه‌حل مناسبی برای یک مشکل روبه افزایش پیدا کنم و حس خوبی دارم که مجبور نیستم در یک اتاق خواب با هم اتاقی یا روی نیمکت پارک‌ها بخوابم، در این جعبه من حریم خصوصی خودم را دارم و به‌تازگی هم در حال کار بر روی عایق صوتی جعبه‌ام هستم.» این ایده این روزها به‌شدت مورد استقبال د قرار گرفته و بعید نیست به‌زودی تبدیل به یک تجارت بزرگ شود!

یکشنبه ● ۲۲ فروردین ۱۳۹۵ ● شماره چهل و هشت

ا ت ی ۷ ۶ ۵ ۴ ۳ ۲ ۱



«وقتی وارد کار صنایع‌دستی شدم، حتی نمی‌دانستم تفاوت چرم با پلاستیک چیست، روزی که فروشگاه کوچک هتل بین‌المللی را به من دادند، سردرگم بودم و تمام دغدغه‌ام این بود که باید از کجا شروع کنم، اما یک‌زمان به خودم آمدم و دیدم همه مسئولیت صنایع‌دستی استان روی شانه‌های من است. آن زمان بود که ایده تهیه بسته (کیچ) صنایع‌دستی را دادم. این ایده بعدها با استقبال بسیاری مواجه شد.» این‌ها را عبدالامیر شنبه‌ای می‌گوید. مردی که معروف به پدر صنایع‌دستی خوزستان است. مردی که عمری را برای معرفی صنایع‌دستی استان گذاشته و امروز یکی از موفق‌ترین چهره‌های تولید و فروش محصولات صنایع‌دستی است. ایده او یعنی تهیه بسته‌ای از صنایع‌دستی خوزستان، توانست کارگاه‌های فرسوده تولیدات صنایع‌دستی را فعال کند.

#### ■ ایده عبدالامیر

عبدالامیر شنبه‌ای، از هفده‌سالگی در جبهه‌ها جنگیده، به قول خودش زنده‌مانده جنگ است. روزگار غریبی را در روزهای آزادسازی خرمشهر گذرانده. ازدواج کرده و سه دختر دارد که هر کدام به قول خودش دستی بر آتش دارند و هنری می‌دانند. وقتی دوران جنگ تمام شد. او فروشگاه‌ی در هتل بین‌المللی شهر اهواز اجاره کرد. ابتدا هیچ ایده‌ای نداشت. مانده بود بین کتاب‌فروشی، عطرفروشی و نقره‌فروشی کدام را انتخاب کند، اما هیچ‌کدام را انتخاب نکرد و تصمیم گرفت در فروشگاهش صنایع‌دستی راه بیندازد: «حدود سال‌های ۷۰ کمتر کسی اصلا می‌دانست صنایع‌دستی چیست. مردم با این هنر بیگانه بودند. من اما زعم را جزم کردم که فروشگاه صنایع‌دستی‌ام را راه‌اندازی کنم. آن روزها در استان خوزستان چیزی به نام صنایع‌دستی معروف و شناخته‌شده وجود نداشت. بنابراین ما صنایع‌دستی را از اصفهان و تبریز و شهرهای دیگر وارد می‌کردیم و در فروشگاه می‌فروختیم.» با این حال گردشگرانی که به اهواز می‌آمدند از او سراغ سوغات اهواز را می‌گرفتند نه اصفهان و تبریز را. همین مسئله باعث شد او به فکر بیفتد و ایده بسته صنایع‌دستی استان را در چندین اداره مطرح کند: «گردشگران از من می‌پرسیدند صنایع‌دستی استان چیست و من پاسخی نداشتم. به‌نظرم رسید بسته‌ای از صنایع‌دستی استان درست کنم، شامل جاجیم و کپوربافی و بافت اهرامی. این بسته بالاخره بعد از مدت‌ها دوندگی مورد توجه قرار گرفت و ایده من به مرحله اجرا رسید.»

#### ■ اولین نمایشگاه بین‌المللی صنایع‌دستی

«برای اینکه ایده‌ام اجرایی شود نیاز به کارگاه‌های فعال و هنرمندانی بود که این بافت‌ها را انجام دهند، اما متأسفانه آن زمان کارگاه‌های صنایع‌دستی در مناطق پرت بود. تعدادی از مسئولان این کارگاه‌ها را اگرهم جمع کردم و از آن‌ها پرسیدم که می‌توانند آن را اجرایی کنند یا نه؟ همه از این ایده استقبال کردند و در مدت کمی تعداد زیادی از این بسته‌ها آماده شد و گردشگران هم به‌خوبی از آن‌ها استقبال کردند.»

عبدالامیر به آن روزها نقب می‌زند که در بیم و امید کارهایش را شروع کرد اما موفقیت به او نزدیک بود: «هر شهری در استان خوزستان با توجه به شرایط جوی و آب‌وهوایی‌اش صنایع‌دستی خود را می‌سازد. من معتقدم که صنایع‌دستی محصول جغرافیای هر خطه است و این خیلی بی‌معنی است که من در خوزستان

## آزمایشش

می‌توانیم از صفر شروع کنیم

### گفت‌وگو با پدر صنایع‌دستی خوزستان

# بزرگ‌ترین تجربه زندگی من صبر بود



گردشگران از من می‌پرسیدند صنایع‌دستی استان چیست و من پاسخی نداشتم. به‌نظرم رسید بسته‌ای از صنایع‌دستی استان درست کنم، شامل جاجیم و کپوربافی و بافت اهرامی. این بسته بالاخره بعد از مدت‌ها به مرحله اجرا رسید / عکس: مجتبی کهنستونی

#### ■ بهادادن به جوانان و زنان

او طی سال‌های گذشته طرح‌های متعددی را اجرا کرده است. در حال حاضر بیش از ۵۰ کارگاه سفارش‌های صنایع‌دستی فروشگاه‌های او را در استان تولید می‌کنند. چندین طرح برای فعال کردن جوانان تحت پوشش بهزیستی هم اجرا کرده است: «طرح‌های متعددی برای تولید صنایع‌دستی توسط جوانان تحت پوشش بهزیستی و زنان زندانی اجرا کردیم که موفقیت‌آمیز بودند.» او از کارگاه‌های اردوگاه گنوند هم می‌گوید: «نیاید از یاد برد که برادران و خواهران نجیب افغان، که در اردوگاه گنوند شوستر زندگی می‌کنند، تولید صنایع‌دستی ما را بر عهده دارند. در این اردوگاه دو هزار افغان زندگی می‌کنند که از میان آن‌ها چند صنعت‌گر پیدا کرده‌ایم که برای بخشی‌از ما صنایع‌دستی تولید می‌کنند.» تلاش او برای تولید صنایع‌دستی در استان زیانزد خاص و عام است، با این حال دلخوری‌های

قهوه ترک بفروشم یا کالا‌های دیگری که مربوط به جغرافیای ما نیست.» دیگر همه صنایع‌دستی را با عبدالامیر می‌شناختند: «روزی یکی از مدیران استانی که می‌خواست اولین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری را راه‌اندازی کند از ما پرسید که چه باید کرد. چون هیچ جایی در استان وجود ندارد که بتوان این ایده را در آن اجرا کرد.»

عبدالامیر به او فروشگاه مرکزی اهواز را پیشنهاد داد که بر اثر بی‌توجهی تبدیل به متروکه شده بود: «از آن‌ها خواستم ده روز به من فرصت دهند تا فروشگاه مرکزی را آماده کنم و نمایشگاه صنایع‌دستی در آنجا برپا شود.» مدیر از این طرح استقبال کرد و به این ترتیب ظرف ده روز فروشگاه مرکزی آماده شد و این نمایشگاه دستاوردهای درخشانی برای صنایع‌دستی استان به بار آورد.

### پیشرفت

عبدالامیر شنبه‌ای، از هفده‌سالگی در جبهه‌ها جنگیده، به قول خودش زنده‌مانده جنگ است. روزگار غریبی را در روزهای آزادسازی خرمشهر گذرانده. ازدواج کرده و سه دختر دارد که هر کدام به قول خودش دستی بر آتش دارند و هنری می‌دانند. وقتی دوران جنگ تمام شد. او فروشگاه‌ی در هتل بین‌المللی شهر اهواز اجاره کرد. ابتدا هیچ ایده‌ای نداشت. مانده بود بین کتاب‌فروشی، عطرفروشی و نقره‌فروشی کدام را انتخاب کند، اما هیچ‌کدام را انتخاب نکرد و تصمیم گرفت در فروشگاهش صنایع‌دستی راه بیندازد.

بسیاری از مسئولان و هم‌صنف‌های خود دارد که حالا در استان زیاد شده‌اند. از طی ۲۵ سال فعالیتش در این زمینه توانسته تعداد بسیاری از کارگاه‌های روبه‌نابودی صنایع‌دستی را زنده نگه دارد، به طوری که تعدادشان روزبه‌روز بیشتر می‌شود: «من در زمینه کاری‌ام بیشتر از سرمایه، تولید کار کردم و اعتبار.» عبدالامیر می‌گوید که بیشتر زندگی‌اش را صرف توسعه صنایع‌دستی استان خوزستان کرده و از این مسئله بسیار خوشحال است. او بهار سال نو هم میزبان بسیاری از گردشگران ایرانی و خارجی بوده اما چالش‌های راضی نگه داشتن گردشگران به قوت خود باقی است: «گردشگران خارجی به عشق دیدن چنان‌نبیل به ایران می‌آیند ولی چون آنجا هتل مناسبی ندارد، معمولاً در اهواز ساکن می‌شوند، مهم‌ترین دغدغه ما این است که برای این نوع گردشگران چه چیزهایی جذاب است و باید تهیه شوند، چون بیشتر خرید صنایع‌دستی را آن‌ها در اصفهان انجام می‌دهند. این‌ها چالش‌های اصلی کار ماست و اینکه چه راهکاری باید برای آن در نظر گرفت. کسی که بتواند ایده نابی برای برطرف کردن این چالش‌ها داشته باشد می‌تواند در این بازار موفق باشد.» بنابراین به قول او، اگر جوانی بخواهد وارد این حیطه شود، راه دشواری در مقابلش دارد اما این راه با صبر حل می‌شود: «به نظر من صبر کلید همه موفقیت‌ها و خوبی‌هاست. این حاصل تجربه ۲۵ سال کار کردن در زمینه صنایع‌دستی استان خوزستان است.»

### من به کار معتادم!



در حدود ۱۰۰ دلار امروز و با پشتوانه شغل وی و وام گرفتن بر روی خاله‌اش شروع شد. در حالی که او علاقه‌مند به کارهای علمی بود بازار تجاری مملو از چیزهای تکراری مانند فیش حقوقی بود. بنابراین او به سمت پژوهش‌های عملیاتی رفت که به خاطر چالش فکری‌شان جذاب و دارای ارزش تجاری هم بودند. چیزهایی مثل برنامه‌ریزی برای قطارهای باربری، برنامه‌زمانی اتوبوس‌ها، و کنترل سهام. او ماهیت خانگی و نیمه‌وقت بودن کارکنانش را در پشت ارائه قیمت‌های ثابت پنهان کرد و تا آنجا پیش رفت که برنامه‌ریزی جعبه سیاه هواپیمای ماورای صوت کنکورد را توسط زنانی که در خانه‌هایشان کار می‌کردند انجام داد. خانم شرلی ادامه می‌دهد: «ترم‌افزار در آن زمان و حتی امروز هم یک فعالیت غیرقابل کنترل است. یکی از اولین پروژه‌های ما گسترش دادن استانداردهای نرم‌افزاری در قواعد کنترل مدیریت بود. خودمان نیز استانداردها را به کار بردیم و در نهایت سازمان ناتو هم از آن‌ها استفاده کرد. زنان همکار ما برای تنظیم

نمودارهایی که روش انجام هر فعالیت را تعریف می‌کرد با کاغذ و مداد کار می‌کردند، و آنگاه کدهای برنامه‌ها را می‌نوشتند. این کدها با پست به مرکز فرستاده می‌شد تا روی کارت‌های کامپیوتری منگنه شوند. همه این فرآیندها در آغاز دهه ۱۹۶۰ بود، پیش از آنکه حتی به دوران کامپیوترها نزدیک شویم. به این ترتیب شرکت ما تبدیل به شرکتی به ارزش بیش از ۳ میلیارد دلار شد که ۷۰ نفر از کارکنانش را میلیونر کرده بود.»

استفانی شرلی می‌گوید: «زنان جاه‌طلب را می‌توانید با شکل سرشان بشناسید، بالای سر آن‌ها صاف است، چون مدام دست تشویق ریاست‌گونه دیگران بر سرشان بوده! اما اجازه دهید دو راز موفقیت را با شما در میان بگذارم، اطراف خودتان را با افراد سطح بالا پر کنید و دوستان و همسران را با دقت بسیار انتخاب کنید. توجه داشته باشید که داشتن طرح برای سرمایه‌گذاری یک موضوع است، ولی عملی کردن آن کار بسیار دشواری است. برای عملی کردن طرح‌های خود نیاز به انرژی فوق‌العاده، باور شخصی و اراده قوی، قدرت به مخاطره انداختن خانه و خانواده، پابندی بیست و چهارساعته و همه‌روزه و معطوف به هدفتان دارید. به این ترتیب من به کار معتادم، به زیبایی کار وقتی که آن را اصولی و متواضعانه انجام می‌دهیم اعتقاد دارم. ما عمرمان را به سمت جلو زندگی می‌کنیم و من از این آموخه‌ام که یقیناً فردا هرگز مثل دیروز و امروز نخواهد بود و این مرا قادر ساخته با تغییر بسازم و از آن استقبال کنم.»

#### ● نگاه

● **مهران امیری**

### ۹۵بیشتر از ۹۴

نوروز رسید و تعطیلات آن هم سپری شد؛ توپ تحویل سال که صدا کرد و وارد سال جدید شدیم، می‌توانستیم به خودمان نوید دهیم که هرچه کزی و ناروایی در سال ۹۴ بوده را به کناری نهاده و سال نو را با نگاهی نو و اندیشه‌ای نو تر شروع می‌کنیم. و بدون شک تعداد زیادی از میلیون‌ها نفری که در ساعات نخستین صبح روز شنبه اول فروردین پای سفره‌های هفت‌سین نشسته بودند، چنین چیزی را در ذهن مرور می‌کردند. دعای تحویل سال در آن لحظات ویژه آغاز سال نو هم ما را به همین فرامی‌خواند. اما به‌راستی سیاهه مواردی که امیدواریم در سال ۹۵ بیشتر از سال ۹۴ به آن‌ها بپردازیم چگونه شکل گرفته و در روزها و ماه‌های آینده ظهور دنبال خواهد شد؟

چه آن‌هایی که از کودکی گرفتار وحشت دیدن کارنامه بوده‌اند، و چه آن‌هایی که همواره کارنامه‌شان را دوست داشته و از رسیدن آن خوشحال می‌شده‌اند، امروز بدون واهمه نیازمند نگاه به کارنامه خود در سال ۹۴ هستند. لازم است بدانیم نگاهی مختصر به رخدادها و وقایع سال ۹۴ و مقایسه آن‌ها با آنچه می‌خواستیم و شد یا نشد، ما را در کجای نمودار پیشرفت زندگی فردی و اجتماعی‌مان قرار می‌دهد؟ این پرسشی است که باید بدون تعارف از خودمان بپرسیم و یقین داشته باشیم که نخستین قربانی بی‌توجهی به آن خودمان خواهیم بود. دست‌کم یک‌بار در سال و در این روزهای فارغ از سرگرمی‌های تعطیلات و دیدوبازدید باید به این پرسش پاسخ دهیم که کارنامه ما در سال ۹۴ چگونه بوده و برای سال ۹۵ چه تمهیداتی در سر داریم؟

اجازه دهید سیاهه باید و نبایدهای ۹۴ را با آنچه کمتر شخصی است دنبال کنیم. اما می‌توانیم در هر موردی به نقش و وظیفه خودمان در پیشبرد امور اجتماعی هم بپردازیم. برای نمونه، آیا در سال ۹۴ برای کمک به بهبود اقتصاد کشور برنامه‌ای داشته‌ایم؟ این برنامه می‌توانسته شامل خرید اجناس داخلی، توصیه آن‌ها به سایر هم‌وطنان، بررسی نقایص آن‌ها و انتقال این موارد به تولیدکننده باشد. یا اینکه در سال ۹۴ چند مرتبه سفر به مقاصد داخلی را به سفر تفریحی خارجی ترجیح دادیم؟ آیا اگر سفر خارجی داشتیم، با جیب پرپول رفته و یا چند چمدان مصنوعات فرنگی برگشته‌ایم؟ در سال ۹۴ چقدر به فکر محیط‌زیست خودمان بودیم؟ چقدر برای حفظ آب‌وخاک و هوای محیط پیرامون خودمان فکر و مطالعه کردیم؟ چقدر خانواده‌ها و شنیده‌ها در این زمینه را به عمل نزدیک کردیم؟ آیا هرروز قطش سرمان را از پنج‌ره بیرون کرده و با دیدن هوای آلوده به زمین و زمان بد گفته‌ایم و بعد برای خریدی جزئی در محله خودمان سسوار خودرو شده و بر آلودگی افزوده‌ایم؟ آیا به سهم خود در تولید و تکثیر زباله و آلودگی منابع آبی و خاک هم توجه کرده‌ایم؟ اگر مدیر و تصمیم‌ساز در عرصه‌های اجرایی هستیم در مقابل خرید محصولات خارجی مقاومت کرده‌ایم؟ آیا برای رونق کسب‌و کار فرزندان کشور اقدامی انجام داده‌ایم؟ آیا ساخته‌های شرکت‌ها و کارخانجات و کارگاه‌های تولیدی و خدماتی کشور خودمان را که سال‌ها زیر فشارهای مختلف بوده‌اند در کنار موارد مشابه خارجی که در بهترین شرایط عرضه شده‌اند قرار داده و به‌راحتی بر روی آن‌ها خط بطلان کشیده‌ایم، یا اینکه فروشنده و عرضه‌کننده تولیدات داخلی را با خرید و همراهی تشویق کرده‌ایم؟

شاید از سر شوخ‌طبعی بتوان خاتمه سال را همانند روز حساب دانست. اگر چنین باشد، آیا در این محکمه پیروز و سربلند خواهیم بود؟ برای این پیروزی را تا چه اندازه به اعمال فردی و تا چه اندازه به عملکردمان در ارتباط با جامعه تکیه می‌کنیم؟ کمتر کسی است که نداند با بزرگ شدن جوامع و گسترش نظام‌های اجتماعی، ارزش‌گذاری عملکرد هرکدام از ما در ارتباط با جامعه نیز به شکل معناداری رو به افزایش است؛ و برخلاف جوامع بسته و محدود پیشین، امروز تک‌تک افراد نقش و کارکردهای گسترده و بزرگ اجتماعی دارند. حتی رفتارهای به‌ظاهر فردی نیز براساس تأثیرات اجتماعی‌شان سنجیده می‌شوند. در جوامعی چنین به هم تنیده که در گریه مشکلات بزرگی چون کمبود منابع و نیازهای روزافزون اقتصادی است، توجه به تأثیرات رفتارها و اقدامات ما در روند کلی جامعه اهمیت روزافزونی دارد. در چنین بستری کارنامه سال ۹۴ خود را بررسی و تلاش کنیم که در سال ۹۵ بیش از آنچه تاکنون بوده برای خود و افراد پیرامونمان مفید و ثمربخش باشیم.

