

خیاطی با خلاقیت

فوت فن خیاطی را می آموزد ولی خود را در این رشته محدود نمی کند و در کنار آن، هنرهای دیگری مانند بافتنی، مکرومه، جواهردوزی و رزین را می آموزد. «مدرکم را که گرفتم، شروع به کار کردم. در خانه کار می کردم و برای همسایه ها دوخت و دوز می کردم. مسجد می رفتم. برای خودم مشتری پیدا می کردم و بین همسایه ها تبلیغ می کردم که برایم سفارش بیاورند. برای اینکه تولیدات متنوع تری داشته باشم، مکرومه بافی، جواهردوزی، شفق دوزی، بافتنی با کاموا، کلاژ، نقاشی روی پارچه و کارهایی از این دست را هم یاد گرفتم. سعی می کردم در کارهایم تنوع ایجاد کنم که برای مشتری جذاب باشد. همین الان هم با رزین دکمه طراحی کرده ام و ملزومات جواهردوزی را تا جایی که بتوانم خودم درست می کنم. برای خودم، نگین اختصاصی دارم و جز زیپ که امکان تولید آن را ندارم، همه ملزومات را خودم درست می کنم. هنری که اکنون به اسم کلاژ مد شده است و تکه پارچه ها را به هم می دوزند، من ۲۳ سال پیش در هجده سالگی انجام می دادم. چون رشته تحصیلی ام گرافیک بود، در طراحی ها موفق تر بودم. همان موقع، کنار لباس های سفارشی مجلسی، کارهای ضخیم دوزی مانند کت و پالتو هم انجام می دادم و سرویس آشپزخانه و جانماز هم می دوختم تا که بیست و دوسالگی ازدواج کردم. همسرم خیاط زنانه دوز بود و فکر می کردم به علت این تشابه کاری، بتوانیم یک زوج موفق کاری هم باشیم. اتفاقاً همین طور هم بود. با هم یک مغازه در بولوار مجد اجاره کردیم و دوتایی مشغول به کار شدیم.»

اولین زمین خوردن

همراه با همسرش کسب و کارش را توسعه می دهد. جواز کسب می گیرد و کم کم تولیدی تریکو راه می اندازد. این تولیدی اولین حضور او در عرصه کارآفرینی است و تعدادی از خانم ها را در کنار آموزش در این مسیر برای کار با خود همراه می کند اما عمر این همراهی چندان طولانی نیست و کارآفرین پیش ران قصه ما، با وجود سختی های بسیار، زمین می خورد، زمین خوردنی که بسیاری از بانوان کارآفرین و تولیدکننده آن را تجربه کرده اند. «برای کارگاه تولیدی وام گرفته بودیم. شریکم اقساط خود را پرداخت نکرد و من به علت اینکه بار قسط ها بر دوشم افتاد رسماً ورشکست شدم. همه چرخ هایم را فروختم تا بتوانم بدهی ها را بدهم. فقط یک چرخ نگه داشتیم که با آن لایکو می دوختم. پارچه قسطی می گرفتم و بعد از تحویل سفارش ها تسویه حساب می کردم. عملاً سودی نداشتم ولی نمی خواستم کارم را تعطیل کنم. درست است که زمین خورده بودم و همه چیز را از دست داده بودم، این شکست زمینه رشد من را فراهم کرد. در آن شرایط، پدر و مادر و همسرم خیلی همراهی ام کردند و همیشه خودم را مدیون دعای پدر و مادرم می دانم. برنامه ثابت زندگی ام بوسه زدن بر دست و پای آن هاست. از این کار، هیچ جا احساس حقارت نمی کنم. هر جا باشد و جلو هر کسی، پای مادرم را می بوسم و به دعای او اعتقاد دارم. شاید عجیب باشد ولی یکی از آرزوهایم این است که یک روز کسب و کاری راه بیندازم و مدیریت آن را به پدرم واگذار کنم.»

تولد یاس کبود

او مجوز مشاغل خانگی را می گیرد و به دنبال تحقق رؤیای خود که توانمندی زنان است می رود، زمانی که در حاشیه شهر زندگی می کنند و به شغلی برای امرار معاش نیاز دارند. «مجزوم را که گرفتم، «یاس کبود» در سال ۱۴۰۰ متولد شد. تولد این مؤسسه را مدیون روضه های امام حسین (ع) هستم. خیلی ها می گفتند کلمه «کبود» بار منفی دارد ولی من همین «یاس کبود» را می خواستم که از دل آن «یاس بانو» درخشید. با یاس کبود، کارآفرینی در حوزه پوشاک را شروع کردم و هدفم این بود که با آن به جایی برسیم که بتوانم از زنان سرپرست خانواده و زنان بی سرپرست و بدسرپرست حمایت کنم و برای آن ها زمینه اشتغال ایجاد کنم، اشتغالی که بر پایه آموزش باشد و بازاری موفق داشته باشد. برای تحقق هدفم، قدم های بسیاری برداشتم اما سرمایه مانع خیلی از فعالیت هایم تا امروز شده است و می توانم جمع کوچکی از خانم ها را به کار بگیرم. خیلی ها هم الان بعد از آموزش مستقل می شوند و برای خودشان کار می کنند. در منطقه نوده، وقتی کلاس های آموزشی برگزار کردم، هنرجویان دوازده ساله هم سر کلاس می آمدند که خیلی خوب هم آموزش می گرفتند. یکی از بچه ها چرخ نداشت و با دست پیراهن می دوخت. خیلی دوست داشتم برای او یک چرخ بخرم تا کاری راه بیندازد ولی در توانم نبود.»

تفسیر خواستن توانستن

زمین می خورد و مجبور به پرداخت بدهی ای می شود که سهم او نیست اما پای ضمانتی که کرده است می ماند و بدهی ها را پرداخت می کند اما در همه این سال ها به یک پرواز دیگر فکر می کند، پروازی که این بار در حاشیه شهر مشهد است. «بعد از این اتفاقات، ناامید نشدم و دوباره ایستادم. می خواستم بگویم می توانم. می خواستم به جایی برسیم و اثبات کنم اگر بانوی ایرانی بخواهد، هیچ چیز مانع او نمی شود. پیگیری کردم و به جهاد دانشگاهی رسیدم. طرحی بود که از مشاغل خرد و خانگی حمایت می کرد. به عنوان کارآفرین پیش ران، ثبت نام کردم و برای خودم تیمی از خانم های خلاق و کارآفرین حاشیه شهر را تشکیل دادم. نمی خواستم یک کارآفرین مستقل باشم که برای خودم و تک و تنها کار کنم. می خواستم هرچه می دانم به دیگران هم آموزش بدهم. برای تشکیل این جمع، سراغ مددجویان نهادهای خیریه ها هم رفتم ولی متأسفانه با یک معضل بسیار بد روبه رو شدم. خیلی از این افراد فقط به دنبال بسته معیشتی بودند و می گفتند کمر و دست و پای آن ها دارد می کند و نمی توانند کار کنند. این شد که به دنبال زنان اهل کار حاشیه شهر رفتم. اعتقادم این است که بانوی ایرانی قدرتمندترین است و حق دارد به همه قله های موفقیت برسد. زنان ایرانی زنانی هنرمند و غیرتمند هستند که همراهی عجیبی در سختی ها دارند. ما از اصحاب «ما می توانیم» هستیم که باید شعارها و دستورالعمل های رهبر معظم انقلاب را پیگیری و اجرا کنیم. برای تحقق همین شعار است که در کارم سراغ پارچه های ایرانی رفتم و همه تلاش خود را به کار بستم که از تولیدات داخلی استفاده کنم. به علت اعتقاد به همین سخنان است که آنچه بلدم به زنان حاشیه شهر آموزش می دهم تا توانایی کسب درآمد داشته باشند. در کارها و سفارش ها هم از آن ها کمک می گیرم تا فعال باشند و از روزی ای که به دست می آورند راضی باشند. پیش آمده است که به پول آن کار با هزینه آن کلاس در زندگی ام نیاز داشته باشم اما می گویم خدا، خودش، حواش به من هست. خودش می داند که قطعات پازل زندگی ام را چطور بچیند که جای خالی نباشد.»

رونمایی از مقصوره

در کنار تولید، برای معرفی کارهای خود، کم کم سمت برگزاری نمایشگاه می رود و گروهی از زنان کارآفرین را تشکیل می دهد. او در کنار این نمایشگاه ها دست به خلاقیت می زند و از حجابی که طراحی آن را خود انجام داده است با نام مقصوره رونمایی می کند. «پس از مدتی که کار تولیدی انجام دادم، همراه با آموزش، به سمت تولیدات حجاب و عفاف رفتم و اصل کار را روی ملزومات حجاب گذاشتم. خودم در خانواده ای مذهبی و چادری بزرگ شده بودم و همیشه دوست داشتم پوششی طراحی کنم که بعد از چادر حجابی کامل داشته باشد. برای همین، «حجاب مقصوره» را طراحی کردم. این حجاب پنج تکه شامل روسری، روبند، ساق، دامن و پاپوش است که پوشش کامل دارد و می توان با خیال راحت از آن استفاده کرد. چند مدل پیراهن، عبا و روسری و مقنعه هم طراحی کردم که پوشش کاملی داشتند و در نمایشگاه ها استقبال خوبی از آن ها شد. در کنار این حجاب ها به ذهنم رسید که چادرهایی در رنگ های غیر از مشکی هم تولید کنم. برای همین، انواع مدل چادر را در رنگ های نزدیک به مشکی مانند قهوه ای و سرمه ای دوختم که آن ها هم فروش خوبی داشت.»

ضرورت یک بازار دائم

خانم درانی به عنوان یک بانوی کارآفرین، تاکنون به بانوان زیادی هنر خیاطی را آموزش داده است به گونه ای که حساب آن از دست خودش خارج شده است. او برای سفارش های مختلفی که دارد خانم های حاشیه شهر را به کار می گیرد و جمعیتی حدود پنجاه نفر دوره ای و موقت با او همکاری می کنند. دغدغه اصلی او تمرکز آموزش، کار و فروش در یک مکان دائم و ثابت است، مکانی که با هزینه بسیار کم و رایگان در اختیار زنان کارآفرین قرار بگیرد و محلی برای فروش دائمی و تبادل تجربیات باشد. او حاضر است اولین قدم را برای تقویت این فضا بردارد و این آمادگی را دارد که چنانچه نهادهای همکاری کند، به صورت رایگان خیاطی را به زنان آموزش دهد.

شهربانو

آشنایی
۱۵ شهریور ۱۴۰۱
۹ مهر ۱۴۴۴
شماره ۲۷۵۸

(۵)