



تکثیر قیچی های طلایی

علی سارانی، متولد ۱۳۸۶، همکار

پرسیدم: «شاگرد نمی خواهید؟» جواب داد: «چرا که نه! آن روز رفته بودم از سر کوجه میوه بخرم که اتفاقی چشمم افتاد به آرایشگاه قیچی طلایی. به دلتم افتاد از جوانی که بعدا فهمیدم اسمش محمد است، پیرسم شاگرد می خواهد یا نه. ده روزی بود که از گرگان به مشهد آمده بودم و بیکار می گشتم برای خودم. سخت می گذشت چون به بیکاری عادت نداشتم. از هشت سالگی تا الان که هفده ساله ام، همیشه کار کرده ام؛ کشاورزی، گچ کاری، کار در رستوران و خلاصه هر کاری که از دستم برمی آمد. از روزی که محمد گفت «چرا که نه، تا الان می شود هشت ماه و ماه هشت ماه است که دوست و همکار شده ایم. زندگی مان طور عجیبی شبیه هم است. برای همین، حرف هم را خوب می فهمیم. من هم مثل او پدرم را به یاد ندارم. نوزاد بودم که فوت کرد و من با مادربزرگم بزرگ شدم. مثل محمد از بچگی، درس خواندم و کار کردم. مادربزرگ که از دنیا رفت، آدم مشهود و خدا، شغل آرایشگری را سر راهم گذاشت. محمد دو هفته اول، می گفت خوب نگاه کن تا یاد بگیری. بعد قیچی و ماشین اصلاح را داد دستم. ایراد های کارم را می گرفت، بدون کج خلقی، سه ماهی هست که می توانم بدون کمکش، کار مشتری را راه بیندازم. می خواهم اگر روزی آرایشگاه مستقلی راه بیندازم، بشوم یکی مثل محمد و با همه خوب تاکنم و فرقی نکنم مشتری باشد یا شاگرد. پولدار باشد یا فقیر. یک برگه هم می چسبانم پشت شیشه مغازه ام و روی آن می نویسم: اصلاح رایگان برای نیازمندان.»



فرصت های طلایی

اوقات فراغت اگر به معنای وقت گذرانی باشد، صاحب آرایشگاه قیچی طلایی، هیچ گاه، وقت فراغتی برای تلف کردن نداشته است. آخر هفته ها که دبیرستان تعطیل بود و نیز سه ماه تابستان، برای محمد فرصتی طلایی بود تا با تمرین مدل های به روز، به تجربه کاری اش اضافه کند. سال ۹۸ وقتی دیپلمش را گرفت، سر جمع دسترنجی که در این سال ها ذره ذره روی هم گذاشته بود، شده بود ۲۱ میلیون تومان. او از حرفه ای بودن چیزی کم نداشت و وقتش رسیده بود تا با این سرمایه، کسب و کارش را در همین چار دیواری استیجاری، برپا کند؛ عباس آباد را انتخاب کردم چون دوسالی رادریکی از آرایشگاه ها پیش کار کرده بودم و اهالی من را می شناختند. شروع کار، ساده نبود. کرایه مغازه ام بود برچی ۵۰ هزار تومان در حالی که اصلاح موی سر، ۱۵ هزار تومان بود. برای جذب مشتری، می گرفتم ۱۰ هزار تومان، یعنی باید پنجاه مشتری برایم می آمد تا بتوانم کرایه مغازه را جور کنم. سعی کردم هزینه هایم حداقل باشد، چون نمی خواستم کم بیاورم و از کسی کمک بگیرم. نگاهی به دوروبر مغازه اش می اندازد و می گوید: اوایل اینجا این قدر لوکس نبود. علقم می گفت اهل بلند پروازی هایی که بعضی جوان ها دارند، نباشم. این روشویی، نورپردازی ها و وسایل را نداشتم. کم کم از کار پول به دست می آوردم و خرج کار می کردم.

کار آفرینی با قیچی طلایی

در این پنج سال کار مداوم، پیشه کردن صبر و قناعت با چاشنی یادگیری مدل های جدید و استفاده درست از فضای مجازی، مشتریان قیچی طلایی را به روزانه سی تا پنجاه نفر و تعداد دنبال کننده های صفحه کاری اش در اینستاگرام را به بیش از ۸ هزار نفر رسانده است؛ با پست هایی که باز دید برخی از آن ها میلیونی است.

به این موفقیت های کاری باید حضور چهار همکار ثابت در آرایشگاه را هم اضافه کرد؛ کسانی که به قول محمد، صفر کیلومتر بودند و همه شان اینجا کار بلد شده اند. این ها البته، سوای آن چند نفری هستند که بعد از یادگیری فوت و فن آرایشگری، مستقل شده اند و حالا هر کدام در گوشه ای از شهر و استان، مغازه آرایشگری دارند.

آن طور که شهروند محله عباس آباد می گوید، شلوغ شدن دنیای مجازی و واقعی اش از لایک و فالوور و مشتری های متعدد، باعث نشد گذشته اش را فراموش کند و به آدم های اطرافش بی تفاوت شود. این توجه، جرقه کار خیری بود که از هشت ماه پیش، آن را اجرایی کرد.

شروع اتفاقات خوب

روزانه به صورت میانگین پنج نیازمند به این آرایشگاه در محله عباس آباد می آیند و از خدمت اصلاح رایگان استفاده می کنند. محمد می گوید از مشتری هیچ سوالی که دال بر کنجکاوی در زندگی شخصی و وضعیت مالی او باشد، پرسیده نمی شود و صرف اینکه نخواهد هزینه ای پرداخت کند، برای او و همکارانش کافی است. کارتن خواب ها، ضایعات جمع کن ها و دیگرانی که به واسطه سرو وضعشان، از ورود به بسیاری از واحدهای صنعتی، منع می شوند نیز در این آرایشگاه باروی باز و البته، رعایت الزامات بهداشتی، پذیرفته می شوند.

محمد، باز خورد سایر مشتریان نسبت به حضور طرد شده های اجتماعی در آرایشگاه را مثبت، بیان می کند و ادامه می دهد: سوای انرژی ای که از اهالی می گیرم، لطف مضاعفی که خدا در حقم می کند، مطمئنم کرده است به درست بودن این حرکت. از وقتی که این آگهی را چسباندم ام، آن قدر مشتری هایم زیاد شده اند که یک صندوق دیگر را هم برای اصلاح مواافه کرده ام.

رایگان برای نیازمندان

«بارها پیش می آمد که مشتری می آمد، نرخ اصلاح مورا می پرسید و راهش را می کشید و می رفت. گاهی می دیدم پسر بچه هایی را که دوست داشتند بیایند داخل و موهایشان را اصلاح کنند اما پدر یا مادرشان هر جور بود سعی می کردند بچه را منصرف کنند. از سر و وضع و حالتشان می فهمیدم که دردشان نداری است و آن قدر خرج واجب دارند که کوتاه کردن

یکی از هزاران تجربه موفق

محمود خدیوی، مدیر باشگاه مانا* شهرداری مشهد

می خواهم به ماجرای محمد، سوای کار خیر و ارزشمندی که برای نیازمندان انجام می دهد، نگاه کنم. اگر آدم ها را بر اساس نقش اجتماعی شان، به منفی یک، صفر و مثبت یک تقسیم کنیم، محمد جزو مثبت



یکی هاست. او یک کارآفرین جوان است که خود از طریق نظام استاد شاگردی رشد کرده و امروز با آموزش مهارتش به نوجوان ها و جوان های دیگر، دارد باری را از روی دوش جامعه برمی دارد و افرادی را توانمند می کند. محمد را مقایسه کنید با انبوه دانش آموزان بیکار و بی مهارتی که خروجی عملی نظام آموزشی ما هستند؛ نظامی که از سال ۱۳۷۲ با حذف درس طرح کاد، عملتیشه به ریشه نظام استاد شاگردی زد و در سال های بعد با منع به کارگیری نیروی انسانی کمتر از هجده سال در مشاغل، این رویه غلط تشدید شد؛ بدون اینکه عرصه ای برای عرضه غرضه نوجوانان، تدبیر کند. هر چند نوجوان امروز میدانی واقعی و ساختارمند برای شناخت علایق، ارائه توانمندی ها، آزمون و خطا و رشد ندارد، در همین شهر صاحبان هزاران تجربه موفق مثل محمد هستند که با حرکت در مسیری متفاوت از رویه رایج، علاقه شان را پیدا کرده، اهدافشان را فهمیده، مسیر رسیدن به آن ها را به درستی چیده و به خروجی های خوب رسیده اند.

*مانا مخفف «مهارت های اجتماعی نوجوان امروز»

عباس آباد و نه جای دیگر

نه اینکه نتواند هنر و تجربه اش را به محله ای اعیان نشین ببرد اما حال صاحب آرایشگاه قیچی طلایی، اینجا خوب است. می گوید: من با اهالی این محله و حال و هوایشان صفا می کنم. بروم جای دیگر که چه؟ تمام چیزهایی که می خواهم اینجا هست؛ اعتبار بین اهالی، مشتری های فراوان و فرصت انجام کار خیر.

«مهمان ما باش!» محمد به پاکبانی که با رضایت، به موهای پیرایش شده اش در آینه نگاه می کند، این را می گوید. مرد با اصرار خود، مبلغی را به دلخواه کارت می کشد و می رود. نرخی که او پرداخت کرده، از دستمزد مصوب آرایشگر کمتر است اما صاحب آرایشگاه بعد از رفتن مشتری می گوید که طوری نیست، چون به لطف خدایی که از کودکی تا امروز هوایش را داشته است، ایمان دارد.