

بزاز قدیمی محله بلال، با مشتری هایش کنار می آید

چند متر پارچه و یک دنیا مهربانی



شد، باعث می شود هزینه اجاره های زیاد و گرفتن شاگرد را با افزایش دادن قیمت پارچه ها و در واقع از جیب مشتری بپردازد. این حساب و کتاب هارا که می کند، ترجیح می دهد آرامش کسب و کار در محله بلال را با هیاهوی فروش در مناطق برخورد ارتر معاوضه نکند و قانع باشد به جمله معروفی که در همه این سال ها، سرلوحه کارش بوده است: «کم باشد، حلال باشد».

● ● مشت نمونه خروار

مهربانی با همدیگر، رسمی است که به ویژه، قدیمی های محله بلال به آن پایبند هستند. نمونه اش همسایه ای که با لبخند و یک سینی چای، وارد بزاز می شود. خوشدل، همسایه جوان خود را از وقتی که یک کودک بازیگوش بود، می شناسد و او را سید محمد طباطبایی معرفی می کند. لبخند ها و خوش و بش هایشان می گوید که حس خوب آن ها نسبت به همدیگر، دوسویه است و دیدگاه های مشتری کی دارند، مثلاً درباره قدیم های محله که نه فقط کاسبی، بلکه زندگی را با وجود کمبود های فراوان لذت دو چندان داشت. خیلی از آن همسایه های خوب و قدیمی، فوت کرده اند و برخی مهاجرت؛ و با رفتن هر کدام، چیزی از هویت محله، به یغمارفته است انگار.

سید محمد، آقارضا را میراث دار همان نسل می داند و از مردم داری او و کار راه انداز بودنش، یک مثال می زند تا برایمان، مشت نمونه خروار باشد: «از این مغازه بزاز می تا خوار بار فروشی من، چند قدم فاصله است فقط اما ساعت های قطع برقمان با هم فرق می کند. آقارضا به من لطف دارد و قبول کرده است در ساعت های قطعی برق مغازه ام، که از قضا اوج تردد مشتری ها هم هست، ترازوی دیجیتال و کارت خوانم را با برق مغازه او روشن نگه دارم تا به کاسبی ام لطمه نخورد».

او به رسم قدیم، مساب دفتری دارد و هزینه فرید را برای مشتری هایی که بفواهند، قسط بندی می کند. با اینکه تقریباً همه مشتری هایش را می شناسد، چه همسایه ها و چه آن هایی که از راه دور می آیند، در بین فریداران پارچه هایش، هستند کسانی که به قولشان متعهد نباشند و قسط ها را به موقع پرداخت نکنند

● ● همراهی با شرایط مشتری ها

چیزی که باعث شده است آقارضا در این حرفه بماند، عادت است؛ عادت به اینکه صبح ها حوالی ساعت ۹، در مغازه را باز کند، همه جا را آب و جارو کند، گرد طاقه ها را بگیرد و منتظر بماند تا حوالی ساعت ۱۰ و ۱۱ که مشتری ها جسته و گریخته از راه برسند. او به رسم قدیم، حساب دفتری دارد و هزینه خرید را برای مشتری هایی که بخواهند، قسط بندی می کند. با اینکه تقریباً همه مشتری هایش را می شناسد، چه همسایه ها و چه آن هایی که از راه دور می آیند، در بین خریداران پارچه هایش، هستند کسانی که به قولشان متعهد نباشند و قسط ها را به موقع پرداخت نکنند. این خلف وعده ها او را از ادامه راهی که در پیش گرفته، پشیمان نکرده است و همچنان به کسانی که خواهان خرید قسطی از بزاز می او هستند، نه نمی گوید.

● ● کم باشد، حلال باشد

و سوسه برانگیز به نظر می رسد، تنها بزاز محله بلال بودن یا حتی فکر کردن به گزینه هایی مثل نقل مکان به دیگر نقاط شهر مثل چهارراه خواجه ربیع که بورس پارچه فروشی است. آقارضا، این تنها بودن را مزیت نمی داند و معتقد است اگر چند پارچه فروشی دیگر نیز همین حوالی بودند، حضور مشتری ها رونق بیشتری داشت. او می داند که جمع کردن بساط کاسبی اش و رفتن به مناطق برخورد ارتر، هر چند به فروش بیشتری منجر خواهد

فرزانه شهامت زن جوان، تند تند و با صدای بلند حرف می زند. می خواهد علیه یکی از همسایه ها که به او ضرر مالی زده است، استشهاد جمع کند. آمده است مغازه کاسب قدیمی محل تابییند پای این استشهاد را امضا می کند یا خیر. هر قدر که زن، عصبانی و کلافه است، رضا خوشدل، بزاز خوش نام محله بلال، آرام است. برای او که سرد و گرم روزگار را چشیده و واسطه حل اختلاف آدم های مختلفی شده است، این گره، آن قدر کور نیست که برای باز کردن آن، نیازی به استفاده از دندان باشد. تنها چند دقیقه بعد، آرامش آقارضا به همسایه خشمگینش سرایت می کند و با راهکاری که پیش پای او قرار می دهد، مغازه پارچه فروشی را ترک می کند.

● ● فرزند خلف پدر

کوچه پس کوچه های محله بلال را مثل کف دست می شناسد. برای کسی که ۴۵ سال از عمر پنجاه و دو ساله اش را در همین محله گذرانده است، باید هم همین طور باشد. برایمان از پارچه فروشی می گوید که شغل پدری اش به حساب می آید و بین بستگان، رگ و ریشه دیرینه دارد، هر چند که جز یکی دو نفر، دیگر کسی از نسل بزاز های فامیل باقی نمانده است.

خوشدل، از بیست و هفت سالگی در همین مغازه، واقع در حاشیه خیابان شهید صفار مشهدی به بزاز می مشغول است. خدا بیامرزد پدرش که اهالی، او را به «ممد بزاز» می شناختند، پنجاه قدم پایین تر از این فروشگاه، مغازه داشت. وقتی که دید از میان چهارپسرس، رضا تصمیم دارد شغل او را ادامه بدهد، با آسودگی، بساط بزاز می اش را جمع کرد. می دانست کسی هست که چراغ اعتبارش در این حرفه را در خانواده و محله، روشن نگه دارد.

● ● پرهزینه و کم سود

اصول کار بزاز از قدیم تا حالا فرقی نکرده است. متر همان متر است و پارچه ها همان؛ هر چند جنس و طرحشان از زمین تا آسمان، تفاوت کرده باشد.

شناخت پارچه ها و مشتری مداری نیز همچنان اصلی ترین مهارت های لازم برای بزاز می است. چیزی که نسبت به گذشته این حرفه، تغییر کرده است، تعداد مشتریان است. بزاز کهنه کار محله بلال به مردم حق می دهد که با مشغله های رو به افزایش، حوصله و وقت خرید پارچه، رفتن نزد خیاط برای سفارش دوخت و پرو و پرداخت این هزینه ها را نداشته باشند و لباس بزاز می را ترجیح بدهند.

او برای دلیل کم رنگ شدن اقبال مردم به این شغل می گوید: در کار ما خواب سرمایه، زیاد است و نسبت به پولی که در آن صرف می کنی، سود چندانی عایدت نمی شود.

آقارضا به انبوه طاقه های رنگارنگ پارچه که دور تا دور مغازه را پر کرده اند، نگاه می کند و ادامه می دهد: خودتان می دانید که با شرایط اقتصادی الان، سود بالادرو واسطه گری و خرید و فروش است، نه ماندن در شغل هایی مثل بزاز می که اگر پارچه تابستانی، فروش نرود باید چندین ماه منتظر فصل فروش دوباره اش بمانی، در حالی که شاید مد عوض شود و تا سال بعد، دیگر این رنگ و جنس، خواهان نداشته باشد.

