

که توکفش هارا برای مادر منزل می آوری و می بری. به نظرم به همین دلیل پول این کار پربرکت است و برابیم خوش روزی بوده است.

دوخت هر جفت کفش، ۵ هزار تومان

داستان همیشگی سودهای گزاف واسطه ها و دلال هادر بازار آزاد را اینجا هم می توان دید. اینکه کارگر، کمترین دستمزد را دریافت می کند و واسطه های کلان، سودی سرشار از این رنج و زحمت به جیب می زنند. با اینکه قیمت دوخت هر کفش ۵ هزار تومان است و به طور میانگین، اگر کسی مهارت خوبی داشته باشد روزانه ۲۰۰ هزار تومان از این کار، درآمد خواهد داشت، فروش نهایی کفش، ده هابرابر قیمت و ارزش اصلی کفش است که با کمی بررسی در فروشگاه های شهر می توان تفاوت فضایی آن را تخمین زد. به ویژه که کفش مشهد، طرفداران خودش را در ایران دارد و نوربافی به این موضوع اشاره می کند و می افزاید: کفش مشهد به دلیل دوردوزی، مشتری خوبی دارد. کفش هایی که ما می دوزیم، به گفته صاحب کارگاه، مشتری های بسیاری در تبریز، تهران، اصفهان و یزد دارد.

به گفته سمیرا، شاید شروع کار سخت به نظر بیاید اما با کمی تمرین، هر جفت کفش در هشت دقیقه دوخته می شود؛ «فردی با ماکار می کند که با آنکه ۲۵ سال بیشتر ندارد و مادر سه فرزند و نیم قد است، روزانه پنج سری کفش می دوزد و از فرصت های خالی اش برای این کار استفاده می کند.»

دعای مردم، عامل برکت کار

نوربافی دلیل این موضوع را که چرا از ابتدای شروع شغلی رفته است که بتواند در منزل انجام دهد، این گونه برایمان تعریف می کند: وقتی این کار را شروع کردم، پسرانم کوچک بودند و نیاز به مراقبت داشتند. نمی توانستم آن هارا تنها بگذارم یا به کسی بسپارم. از طرفی خودم دوست داشتم کاری انجام دهم که زمان زیادی از من نگیرد و بتوانم به خانه داری ام برسم. کل زمانی که این کار در طول روز از من می گیرد، حدود سه چهار ساعت است که قبل از رسیدن بچه هایم از مدرسه، کارم تمام شده است و به خانه برگشته ام. این موضوع برای هجده بانوی دیگری هم که نوربافی با آن ها کار می کند، صادق است. عده ای از آن ها با این کار درواهای قرعه کشی خانگی شرکت کرده و بعضی ها، کمک خرج همسرانشان شده اند. نوربافی می گوید: خانم ها هر روز مراد عامی کنند و می گویند چه خوب

اشتغال ۱۸ بانوی خانه دار

یک سال از شروع کاری گذشت که آن خانم به دلیل مسائلی که برایش پیش آمد، نتوانست کار توزیع کفش را ادامه بدهد و گام دوم پیشرفت شغلی برای سمیرا رقم خورد. بانوی همسایه از او خواست مسیر کاری اش را ادامه دهد. سمیرا بعد از کمی تردید، اما با اعتماد به نفسی که در طول کار کسب کرده بود، به پیشنهاد دوستش جواب مثبت داد و امروز او، هم توزیع کننده کفش است و هم کفش می دوزد.

نوربافی درباره زنانی که برایش کار می کنند، از اصطلاح «شاگرد» استفاده می کند؛ زیرا دوخت کفش را به هر کدماشان به طور جداگانه آموزش داده و امروز تعداد شاگردانش به هجده بانوی خانه دار در محلات عباس آباد، مهرآباد، پورسینا و روستاهای فرخ آباد و کریم آباد رسیده است. این بانوان و مادران، خود را مدیون تلاش و دلسوزی های سمیرا نوربافی می دانند که هر روز، با وسیله شخصی اش، تکه های کفش را برایشان می برد و بعد از آنکه سفارش ها آماده می شود، به صاحب کارگاه کفافی تحویل می دهد؛ «هر روز ساعت ۸:۳۰ صبح ۱۱ به منزل شاگردانم می روم و حدود بیست سری کفش را که هر کدام، شامل دوخت هشت جفت کفش می شود، توزیع می کنم. البته گاهی توزیع کفش ها به ۲۰ تا ۳۵ سری هم می رسد. سپس کفش های دوخته شده را تحویل می گیرم.»

چرا نباید محله ام را دوست داشته باشم

حالات تعدادی از زنان محله، سمیرا را به خوبی می شناسند. علاوه بر همسایگی که با او دارند، دلیل شرایط شغلی مناسبی که سمیرا برایشان فراهم کرده است، توانسته در میان آنان اثرگذار باشد. او با وجود توانمندی هایی که دارد، می تواند هر جای دیگری هم حضور فعال داشته باشد اما انتخابش، کار در محله خودش است؛ شاید مهم ترین دلیلش، علاقه او به محله عباس آباد باشد؛ محله ای که در آن متولد شده، در کوچه هایش بازی کرده، با بچه های محله خاطره دارد، دوستان زیادی دارد که با آن ها بزرگ شده و به مدرسه رفته است. همان جاذبه دواج کرده و بعد از ۹ سال زندگی در محله مهرآباد، دوباره به آن برگشته است و وقتی از حس و حالش درباره محله و کار در آن راضی پرسیم، بدون هیچ مکثی جواب می دهد: من اینجا بزرگ شده ام و محله ام را دوست دارم. خانواده ام اینجا زندگی می کنند؛ چرا نباید از کار در اینجا لذت ببرم؟



مسئولیت پذیری تا لحظه زایمان

طاہره خانم یکی از شاگردان سمیرا خانم نوربافی است که چند ماهی است با او کار می کند. او هم کفش هارا خوب و تمیزی می دوزد و هم سفارشات را که قبول کرده است، به موقع تحویل می دهد. نوربافی این موضوع را تأیید می کند و می گوید: طاہره از جمله شاگردان مسئولیت پذیر گروه ماست. مصداق این مسئولیت پذیری از نظر نوربافی دلیل دارد و آن هم به دوران زایمان طاہره خانم برمی گردد. دقیقاً چند روز قبل از تولد بچه، او چند سری کفش قبول کرد و کوشید زودتر از زمان مشخص، کارهایش را تحویل بدهد. طاہره می گوید: سمیرا خانم خیلی با من همراه است؛ من هم همیشه سعی کرده ام کارها را به موقع به دستش برسانم؛ شبی که درد زایمان سراغم آمد، کفش ها دوخته شده بود. به شوهرم سپردم فردای روز زایمان، آن هارا تحویل بدهد. حرف طاہره که کمی خجالتی به نظر می آید و حالا دو ماهی از تولد فرزندش گذشته است، تمام می شود. نوربافی این را اضافه می کند که طاہره دوازده روز بعد از تولد بچه اش، دوباره کار را شروع کرد.

اعتماد به نفس، مهم ترین دستاورد شغلی سمیرا

داشتن شغل و حضور در اجتماع، هرچند اندک و به روشی که سمیرا نوربافی آن را تجربه کرده است، می تواند دستاوردهای مهمی داشته باشد که برای او مهم ترین آن ها افزایش اعتماد به نفس است؛ از وقتی وارد این کار شدم، با افراد بسیاری در ارتباط بودم و آشنا شدم. همین موضوع باعث شد هم نحوه تعامل بهتر با آدم ها را یاد بگیرم و هم اعتماد به نفسم به دلیل اینکه حس می کنم کار مفیدی برای اطرافیان، دوستان و شهرم انجام می دهم، بیشتر شده است. سمیرا به رانندگی هم علاقه دارد و به دلیل اینکه گاهی مجبور است برای تحویل سفارش ها از کوچه های باریک یا جاده های خاکی اطراف محله عباس آباد عبور کند، آن را یک حس خوب می داند و می گوید: من عاشق رانندگی بودم و شاید یکی از دلایلی که این کار را قبول کردم، همین باشد. این کار باعث شده است مهارت من در رانندگی بهتر شود و گاهی از مسیرهایی به راحتی رد می شوم که آقایان نمی توانند.

