

شکست سوم، طوفان کرونا

خانواده صالحیان پس از سال‌ها تلاش و تجربه فراز و فرودهای بی‌شمار در شرایط کاری، و دست و پنجه نرم کردن با چالش‌های متعدد، بالاخره به آرامشی نسبی رسیدند. تا سال ۹۸ اوضاع و شرایط مساعد و زندگی به روال مطلوب پیش می‌رفت. مغازه وسیع‌تر، میز برش بزرگ‌تر و سفارشات و تولید بیشتر، ثمره سال‌ها تلاشی بود که این زوج دوشادوش هم متحمل شدند.

حال دیگر هم شرایط بازار خوب بود، هم اوضاع مالی بهتر. این موفقیت مقدمه تصمیم بزرگ‌تری بود که مجید صالحیان در سر می‌پروراند. بی‌خبر از آنکه اتفاقی مهیب در راه بود و کسی از آن خبر نداشت؛ «سال ۹۸ تصمیم گرفتم دیگر برای خودم کار کنم. یعنی خودم پارچه بخرم، خودم تولید کنم و

خودم به بازار عرضه کنم. فکر می‌کردم بعد از بیست سال حضور در بازار کار و یاد گرفتن همه‌چیز و خم‌های آن حالا دیگر می‌توانم یک تولیدکننده مستقل باشم. چند طاق پارچه بنگال ساده گرفتیم، دوختیم و صرفاً تصادف تمام شد. منتظر بودیم تا به اولین بازار هفتگی برویم و با فروش کارها تولید و فروش مستقل را برای اولین بار تجربه کنیم. روز پنجشنبه بود. غرفه را گرفتیم، میله‌های غرفه آماده و همه مجوزها و هر چیزی که لازم بود، فراهم شد و فقط منتظر بودیم که جمعه برسد و کارها را ببریم بازار هفتگی. چند روزی بود که زمزمه شیوع یک بیماری در صدر اخبار بود، اما هنوز کسی جدی نگرفته بود. همان شب، اولین تعطیلی سراسری به خاطر کرونا اعلام شد! نه فقط آن جمعه، بلکه تا ماه بعد، هیچ روزی بازاری برپا نشد.

ناامیدی؟ هرگز!

کرونا، تعطیلی‌های پی‌درپی و باری که روی دست تولیدی کوچک خانواده صالحیان ماند، باز هم آن‌ها را از حرکت و تکاپو نینداخت. مهری خانم از آن یک سالی می‌گوید که طول کشید تا بالاخره اولین پیراهن‌های تولیدی به فروش رفت؛ «این بار هم دوست و آشنایان به کمک آمدند. چند نفری، پیراهن‌ها را دسته دسته به محل کار و روستاهای زادگاه و بین دو و همسایه و هم محله‌ای‌های خودشان می‌بردند و هر طوری بود، کمک می‌کردند به فروش. خودم می‌بردم مدرسه بچه‌ها و به کادر مدرسه و مادرها می‌فروختم و خلاصه هر طوری بود، فقط توانستیم چک‌هایی را که برای خرید پارچه داده بودیم، پاس کنیم. پیراهن‌ها فروش رفت اما تازه اول بیچارگی ما بود. غول بی‌پولی دوباره آمده و نشسته بود تو کار و زندگی مان. به خاطر محدودیت‌های کرونایی و تعطیلی بازار و روزبازارها دیگر سفارشات اجرتی هم خیلی کم بود و عملاً همه دست از تولید کشیده بودند.»

زمین خوردن دوباره

بعد ها که کمی موج شیوع بیماری فروکش کرد و روزبازارها با محدودیت شروع به کار کردند، اندکی اوضاع بهتر شد و کم و بیش سفارش کار به کارگاه کوچک آقای صالحیان داده شد. همت و پشتکاری که این خانواده برای سرپا نگه داشتن کسب و کار خود در پیش گرفته بودند، شایسته ستایش بود. پایان یافتن کرونا، برگشت اوضاع عادی به بازار، آقا مجید را به فکر خرید دوباره برای تولید شخصی انداخت. اوضاع تولید دوباره به روال قبل برگشته بود که تابستان گذشته، تجربه‌ای تلخ، بنیان کار خانواده صالحیان را لرزاند. مجید روایت می‌کند: مدتی لباس‌های کنفی، بازار خوبی داشت. ما هم از یک فروشنده چندین طاقه چکی خریدیم؛ فکر کردیم جنسش عالی است. اما پس از دوخت، مشخص شد پارچه کیفیت خوبی ندارد و فروش خوبی نداشت. موعد چک‌ها که می‌رسید، مجبور شدیم همه پس‌انداز و دارایی را بفروشیم تا پرداخت کنند. مجید می‌گوید: این بار چوب‌بی‌تجربگی را خوردیم و یک جور ورشکستگی کامل شد. با همه این‌ها این زوج هنوز دست از کار نکشیده‌اند. چراغ کارگاهشان روشن است و هر طوری که هست، همین کسب و کار کوچک را به قوت ایمان و زور بازوی جوانی، زنده نگه داشته‌اند، هرچند که مجبور شده‌اند چند کارگر چرخ‌کاری را که در سایه کارگاه آن‌ها مشغول به کار بودند، مرخص کنند و حالا دوفری و با کمک فرزندان که هر کدام گوشه‌ای از این بارسنگین را به دوش گرفته‌اند، کار را پیش ببرند.

دلگرم به رضایت اهالی محله

با وجود همه سختی‌هایی که پشت سر گذاشته‌اند، امید هنوز در چشم‌های مجید صالحیان و همسرش، مهری خانم، پیداست؛ امیدی که از دل سال‌ها کار صادقانه و دلگرمی مردم محله جان گرفته است. هر دو باور دارند اگر «حق خوری‌ها و نامردی‌ها» جلو مسیرشان سد نمی‌شد، امروز باید کارگاهی پررونق‌تر می‌داشتند و حتی چند فرصت شغلی برای جوانان همین محله فراهم می‌کردند.

با این حال، چیزی که این زوج را سرپا نگه داشته، اعتماد و وفاداری اهالی محله است؛ مردمی که سال‌هاست مشتریان ثابت تولیدی آن‌ها هستند. طبری شمالی ۵۶ کوچه‌ای بلند و پرجمعیت است و به گفته آقا مجید، «اگر از اول کوچه تا آخرش بروی، لباس‌های ۱۰ نفر از آدم‌هایی که بهت سلام می‌کنند، کار خودمان است». لباس‌هایی که به گفته او، بعضی‌هایشان پنج شش سال پیش دوخته شده‌اند اما هنوز آن قدر کیفیت دارند که از آن‌ها استفاده می‌کنند.

خط قرمز ما، کیفیت کار است

مهری خانم نیز از رابطه‌ای می‌گوید که میان آن‌ها و اهالی شکل گرفته است. رابطه‌ای فراتر از خرید و فروش معمولی؛ «اهل محل هرکدامشان که می‌خواهند به مکه یا کربلا مشرف بشوند، برای سوغاتی از تولیدی ما خرید می‌کنند. خیالشان از قیمت و کیفیت راحت است». او با لبخند ادامه می‌دهد: «یا اگر خدای نکرده کسی از محل فوت کند، بعد از چهلیم، یک نفر بانی خرید لباس‌های نو و روشن برای خانواده می‌شود. همین است که یک دفعه چندین دست لباس از تولیدی ما برتن اهالی می‌نشیند.»

این زوج تأکید می‌کنند که چون مشتری‌هایشان بچه محل خودشان هستند، کیفیت کار برایشان خط قرمز است؛ چیزی که حاضر نیستند حتی در سخت‌ترین شرایط قربانی‌اش کنند. مجید می‌گوید: «وقتی هر روز با مشتری‌ها چشم در چشمیم، نمی‌شود کار بد دستشان بدهیم.»

مهری خانم نیز حرف او را کامل می‌کند: حتی اگر جنس لباسی کمی ضعیف‌تر باشد، موقع فروش حتماً به خریدار می‌گوییم چه ضعف‌هایی دارد. نمی‌خواهیم به هیچ وجه پیش کسی مدیون بمانیم.

۲ رؤیای بزرگ در کارگاه خانوادگی

محمد پارسا، دانش‌آموز کلاس پنجمی که از سه چهارسالگی پایش به کارگاه خیاطی پدر باز شده، حالا چندسالی است که خودش یکی از نیروهای ثابت این کارگاه شده است. کارهای مقدماتی مثل قیچی‌کاری و اتوکاری از قبل آماده می‌شود تا او بعد از مدرسه سراغشان برود. با شیطنتی کودکانه اما اعتماد به نفس زیاد می‌گوید: من در مدرسه شاگرد اولم. به بچه‌ها هم می‌گویم که تاحدودی خیاطی بلدم و کمک پدر و مادر هستم.

محمد پارسا رؤیای بزرگی دارد و بدون مکث اضافه می‌کند: دوست دارم یک روز کارگاه بزرگ خودم را داشته باشم.

در سمت دیگر کارگاه، مهسا صالحیان ایستاده است؛ اولین فرزند خانواده و دانش‌آموز کلاس نهم. علاقه‌اش به خیاطی آن قدر زیاد است که می‌گوید می‌خواهد رشته طراحی دوخت را در دبیرستان ادامه دهد. مادرش تعریف می‌کند که مهسا از چند سال پیش، بخش زیادی از کارهای خانه را به دوش کشیده و خیال خانواده را راحت کرده است.

مهسا با لبخند آرامی، حرف مادر را تأیید می‌کند و می‌گوید: چون کارهای

خانه برعهده من بود، وقتی می‌آمدم کارگاه، معمولاً کاری به من نمی‌دادند و مراعات حال مرا می‌کردند. ولی خودم دلم می‌خواهد پشت چرخ بنشینم. او آینده‌اش را هم روشن می‌بیند: می‌خواهم درس بخوانم و در آینده از هنرم در کارگاه پدر و مادرم استفاده کنم و کارشان را گسترش دهم.

