



دوباره پای قرقاوول به خانه باز شد

وقتی زمان فروش کبک هار رسید، یک پیام همه چیز را تغییر داد. فردی به الهه خانم پیشنهاد داد تا سیزده کبک را با یک قرقاوول آمریکایی نر عوض کند. او که هنوز فکر قرقاوول را از سر بیرون نکرده بود، با پیشنهاد و سوسه کننده ای رویه رو شد. کمی با آن فرد صحبت کرد و به این نتیجه رسید که شاید خرید پرنده مولد هزینه بیشتری داشته باشد. اما ریسک آن از جوجه کشی بادستگاه کمتر است. برای همین پیشنهاد را قبول کرد و دوباره یک قرقاوول وارد خانه اش شد.

حالا فقط قرقاوول ماده کم داشت تا به هدفش برسد؛ «دو قرقاوول ماده خریدم. چون زندگی این پرنده این طور است که هر قرقاوول نر باید سه تا چهار ماده داشته باشد، وگرنه ممکن است جفت خودش را بکشد.»

به این ترتیب، معامله ای که قرار بود فقط راهی برای فروش کبک ها باشد، دوباره الهه خانم را به همان پرنده ای برگرداند که چند سال قبل، همه این ماجرا از آن شروع شده بود.

کبک ها کم آن قدر زیاد شدند که دیگر جایی برایشان در خانه باقی نمانده بود. الهه خانم ابتدا آن ها را در یکی از اتاق های خانه نگهداری می کرد، اما فضای اتاق هم جواب گون بود. برای همین به دنبال جای بزرگ تری گشت و در خار چ از شهر، یک زمین خاکی سرپوشیده اجاره کرد؛ جایی که خودش هفته ای سه بار به آن سر می زد تا به پرنده هار رسیدگی کند.

قرقاوول های ماده اش در این مدت حدود پنجاه تخم گذاشتند و بعد از باز شدن تخم، تعداد جوجه های نر بیشتر از حد انتظار شد. از آنجا که قرقاوول های نر به صورت غریزی با هم درگیری می شوند و حتی ممکن است یکدیگر را بکشند، الهه خانم و خانواده اش، تعدادی از آن ها کشتند و از گشتنشان استفاده کردند. در ادامه هم کبک ها و قرقاوول های نر را به اقوام و آشنایان می فروختند، آن ها کم کم مشتری های خودشان را پیدا کرده بودند.

موفقیّت چشمگیر الهه خانم

کبک ها که تمام شدند، فقط قرقاوول ها باقی ماندند. الهه خانم حالا حدود یک سال بود که پرورش قرقاوول را شروع کرده بود و چهار قرقاوول نر و پانزده ماده داشت. سال دوم، با شروع فصل جفت گیری، نتیجه کارش خودش را نشان داد؛ از همین تعداد، حدود ۳۵۰ جوجه به دنیا آمد.

این تعداد برای یک پرورش دهنده خانگی عدد قابل توجهی بود. اما یک مشکل بزرگ وجود داشت؛ فضای کافی برای نگهداری این همه جوجه را نداشت. اگر جوجه ها را تا رسیدن به سن کشتار نگه می داشت، می توانست آن ها را با قیمت بهتری بفروشد، اما خطر تلف شدنشان زیاد بود.

برای همین تصمیم گرفت جوجه ها را با کمترین قیمت بفروشد؛ «فضای من خیلی کوچک بود و نمی توانستم این همه جوجه را نگهداری کنم و پرورش بدهم تا به کشتار برسند و با قیمت خوبی بفروشم. برای اینکه جوجه ها تلف نشوند، هر کدام را به قیمت جوجه مرغ فروختم؛ یعنی کمترین

حالا نوبت قرقاوول زینتی بود

قیمتی که در بازار وجود داشت.» الهه خانم بعد از مدتی تصمیم گرفت تعداد پرنده هار را کمتر کند. کمبود فضا اجازه نمی داد کارش را با همان حجم قبلی ادامه دهد؛ به همین دلیل بخشی از قرقاوول هار را نگه داشت و سطح کارش را پایین آورد. اما این بار انتخابش با سال های اول فرق داشت؛ او بعد از پنج سال تجربه، دیگر مسیر پرورش این پرنده را خوب می شناخت.

او می گوید: وقتی به گذشته نگاه کردم، دیدم همان پرنده خوش آب و رنگی که در سریال «جواهری در قصر» دیدم، من را به سمت پرورش پرنده کشاند. تا سه سال پیش فقط قرقاوول گوشتی و پرنده های دیگر را پرورش می دادم. اما بعد از پنج سال کار، راه را یاد گرفته بودم. برای همین قرقاوول زینتی نر و ماده خریدم و کارم را در این زمینه ادامه دادم.

حالا برای الهه خانم، دیدن اولین جوجه قرقاوول زینتی که یک ماه از تولدش گذشته و پره های رنگارنگش تازه خودشان را نشان داده بودند، حس دیگری داشت. بعد از سال ها تلاش، بالاخره همان پرنده ای را پرورش داده بود که روزی فقط در صفحه تلویزیون دیده بود؛ «وقتی اولین جوجه قرقاوول زینتی ام را دیدم که پرهایش رنگ گرفته بود، احساس رضایت زیادی داشتم. با وجودی که قیمت قرقاوول زینتی حدود سه برابر قرقاوول گوشتی است، مشتری کمتری دارد.»

فروش به شهرهای دیگر

حالا دیگر مشتری های الهه خانم فقط به اطراف محل زندگی اش محدود نمی شوند. چند سالی است که قرقاوول های گوشتی و زینتی را به شهرهای دیگر هم می فرستد؛ «اول به شهرهای اطراف مثل نیشابور، تربت حیدریه، فریمان و سرخس ارسال داشتم، اما بعد از مدتی از کاشان، سیستان و بلوچستان و کرمان هم مشتری پیدا کردم.»

پرنده های الهه خانم زیر نظر دام پزشک هستند و هر چند وقت یک بار معاینه می شوند. اما خودش هم در این سال ها آن قدر با پرنده ها زندگی کرده که حالا کوچک ترین تغییر حالشان را متوجه می شود. کافی است یکی از آن ها مریض شود تا با دارو و وروش هایی که در این سال ها یاد گرفته، به سراغش برود و برای بهتر شدن حالش تلاش کند.

مراقبتی شبیه یک مادر

اگر بیماری یک پرنده جدی تر باشد و نیاز به مراقبت بیشتری داشته باشد، آن را به خانه می آورد تا همیشه جلو چشمش باشد. او با پرنده هایش درست مانند یک مادر رفتار می کند؛ «مریض شدن پرنده ها آن قدر روی روحیه من تأثیر می گذارد که همه اعضای خانواده ام می دانند ناراحتی من از چیست و هر کدام به شکلی سعی می کنند کمک کنند. من این پرنده ها را از وقتی سراز تخم بیرون آوردم، خودم بزرگ کرده ام و نمی توانم ببینم حیوانی درد می کشد و کاری برایش انجام ندهم.»

این مراقبت فقط به پرنده های خودش محدود نمی شود. همسایه ها و حتی بعضی از همکارانش هم وقتی جوجه یا پرنده ای بیمار دارند، سراغ الهه خانم می آیند و از تجربه هایش کمک می گیرند؛ «یادم است بعضی از جوجه هایم پاهایشان کج بود و نمی توانستند درست راه بروند. با چسب پاهایشان را می بستم تا در زمان رشد، شکل بهتری بگیرد. بعد از مدتی خوب می شدند و مثل بقیه پرنده ها راه می رفتند.»

بخش زیادی از این چیزها را الهه خانم نه در کلاس و دوره، بلکه در اثر تجربه یاد گرفته است. علاقه باعث شده سختی های این کار را تحمل کند و هر بار با تجربه ای تازه، راهش را بهتر پیدا کند. او هنوز هم همان هدفی را دنبال می کند که روزهای اول برای خودش تعیین کرده بود؛ «یادم است روزی که این کار را شروع کردم، به اطرافیانم می گفتم آن قدر پیشرفت می کنم که از من به عنوان یک بانوی کارآفرین در کسب و کار خانگی یاد شود. هنوز هم به این هدف فکر می کنم و می دانم برای رسیدن به آن باید تلاش کنم.»

