

گشتی در «بازار پروانه» بزرگ ترین جمعه‌بازار صنایع دستی ایران و گپ و گفتی با کاسب‌ها

دمی پيله كردن به «بازار پروانه»

■ حسن فرامرزی

ساعت ۲ صبح جمعه‌است. من اینجا هستم در باغ هنر یا بازار هفتگی پروانه؛ بازار بزرگ صنایع دستی تهران. اینجا مگر که و آوردگاه عجیبی است. هوا تاریک است و سرمای ملایم مهرماه را می‌توانی حس کنی. شهر در این ساعت از تکاپو و جنب‌وجوش خود افتاده است. خیابان‌ها خلوت است اما بزرگراه حقانی در این ساعت، پرکارترین بزرگراه تهران است. بیشتر خودروها که در این ساعت، راه خود را به سمت این بزرگراه گچ می‌کنند می‌خواهند در امتداد بلوار کتابخانه ملی پیش بروند و خود را به بارانداز این بازار برسانند؛ خودروهای سواری، تاکسی‌ها، وانت‌ها و نیسان‌های آبی پر از گلیم، فرش، گبه، پارچه، لباس، چوب، فلز، سرامیک، آیینه، شیشه، بدلیجات و عتیقه. اینجا ساعت ۲ صبح در تپه‌های عباس‌آباد داستان شهر کاملاً متفاوت نوشته می‌شود. دختران و پسران جوان، زنان و مردان میانسال، پیرمردها و زنان سالخورده در تقلا و جنب و جوش عجیبی هستند تا دست‌ساخته‌های خود را به محل فروش برسانند. با اینکه بازار از ۱۰صبح رونق می‌گیرد اما طبق قانونی نانوشته، کاسب‌های بازار از ساعت‌های اولیه باعداد به اینجا می‌آیند. بسیاری از شب قبل جامی گیرند و در ماشین‌های خود می‌خوابند. در فصل‌های سرد سال دیدن کاسب‌هایی که شیشه‌های ماشین‌شان را بالا داده‌اند و در گرمای به تهران می‌آیند، آن‌ها رنج افزون‌تری را تحمل می‌کنند. مثل ترکمن‌ها که پارچه‌ها، دستبافت‌ها، فرش‌ها و گلیم‌ها را با خود به اینجا می‌آورند و البته کم‌نیستند افرادی که خود را از اصفهان، قم، شمال، همدان و جاهای دیگر به اینجا می‌رسانند. بعضی‌های‌شان از کهنه کاسب‌های این بازار هستند اما بعضی‌ها صرفاً بخت و اقبال خود را می‌آزمایند و بخش قابل توجهی از آنها بعد از مدتی به این نتیجه می‌رسند که بهتر است کار دیگری برای خود دست و پا کنند.



اوایل از این رفتار مشتری‌ها ناراحت می‌شدم

فاطمه کمالیان، زن میانسالی است که در بازار کیف می‌فروشد. او باکس جداگانه‌ای در میز خود تعبیه کرده و کیف‌های باکس را با قیمت ۱۵۰ هزار تومان می‌فروشد که با تورم امروز به نظر بسیار مناسب می‌آید.

– اصلاً پول پارچه و زیپش در می‌آید؟

– بازار بعد از جنگی که پیش آمد خیلی راکد است و مشتری‌ها ترجیح می‌دهند دست نگه دارند. هر وقت ناامنی پیش می‌آید، مردم اول می‌روند بخیال‌ها و کابینت‌های‌شان را بر می‌کنند، بعد هم پس‌اندازی بهمان سعی می‌کنند آن را حفظ کنند، به خاطر همین خیلی از کاسب‌های این بازار مجبورند جنس‌های خود را به قیمت مناسب بفروشند. این باکس که می‌بینید تولید چند سال پیش است و ما برای اینکه بتوانیم مدل‌های جدید تولید کنیم، مجبوریم جنس‌های قبلی را با قیمت خیلی مناسب بفروشیم.

– من دیدم با اینکه قیمت‌های این باکس خیلی خوب است اما باز یکی از مشتری‌ها تقاضای تخفیف می‌کرد؟ اعصاب‌تان خرد نمی‌شود؟

– افرادی که به این بازار می‌آیند دوست دارند تخفیف بگیرند. با اینکه می‌دانند قیمت‌های ما خوب است اما مردم عادت دارند وقتی جایی هستند که چندان ظاهر شیکی ندارد، فروشنده‌ها را تحت فشار بگذارند. من اوایل از این رفتار ناراحت می‌شدم، چون می‌دیدم همین آدم‌ها وقتی در پاساژهای پرزرق و برق قدم می‌زنند و خرید می‌کنند، تحت تأثیر آن فضا فروشنده‌هایی را که اتفاقاً قیمت‌های بالایی روی اجناس خود زده‌اند اصلاً تحت فشار قرار نمی‌دهند و به‌سه راحتی آن مبلغ را پرداخت می‌کنند اما وقتی به امثال ما می‌رسند- می‌خندد- مثل طولی فقط می‌گویند تخفیف، تخفیف.



جاکلیدی از پوست گردو و فندق

آنچه در بازار پروانه بسیار به چشم می‌آید، حضور پررنگ جوان‌هاست. آنها گاهی تحصیلات بالای دانشگاهی دارند مثل فردی که فوق‌لیسانس مطالعات فرهنگی است و فرش‌های کوچک و تابلوی فرش‌های چهل تکه می‌فروشد یا زنی که کارشناس ارشد گرافیک دانشگاه تهران است و عروسک‌های دست‌ساز خود را به اینجا آورده است. شرایط معیشتی و توانایی اکوسیستم اقتصادی کشور در جذب جوان‌ها بسیاری را به این سمت سوق داده است که از کمترین فرصت‌های اطراف خود نیز نگذرند، تا آنجا که می‌توانند خود را توانمند کنند و از محل توانمندی، هنر و خلاقیت، نان خود و خانواده‌شان را در بیاورند. ایده‌ها بسیار متنوع است. کافی است دو سه ساعتی در این بازار قدم بزنید. مثلاً شما در این بازار جوانی را می‌بینید که از پوسته گردو و فندق، جاکلیدی ساخته است. آنها پوسته گردو و فندق را سالم درمی‌آورند، دو نیم می‌کنند، زوائد را از فضای داخلی پوسته گردو و فندق حذف می‌کنند، طرح مورد نظر را در فضای خالی قرار می‌دهند و روی آن رزین می‌ریزند. نتیجه زیباست و با استقبال مشتریان مواجه شده است.

اگر فقط بخواهیم ایده‌ها را فهرست کنیم، طوماری بلندبلا خواهد بود. زن و شوهر جوانی با سیسم، مجسمه، تندیس و حجم‌های دکوراتیو ساخته‌اند و می‌فروشند. مرد با انبردستی باریک پشت میز فروش در حال کار است و بعضی از افراد ایستاده‌اند تا ببینند چطور سیسم‌های به ظاهر بی‌اهمیت زیر دست یک هنرمند در زوایای مختلف جان می‌گیرد. خانم میانسالی با کاموا عروسک در دست کرده است. بخشی از دست‌سازهای او گیره‌های سری هستند که به شکل کیهانی سبز و نورس بافته شده‌اند. دختران نوجوان مشتری‌های این گیره‌ها هستند و با شوخی و لبخند آنها را روی سر خود امتحان می‌کنند.

خانه‌های مان

بوی کارگاه می‌دهد، نه خانه

خانم بهاری، زن دیگری است که با پارچه‌های متقال و همکاری عروسش، کیسه‌های نان، سبزیجات و لقمه درست می‌کند. در طول هفته کیسه‌ها را می‌دوزد و عرووش کار نقاشی روی پارچه‌ها را انجام می‌دهد. به میز او نزدیک می‌شوم و بعد از احوالپرسی مختصر چند سؤال و جواب رد و بدل می‌شود.

– تجربه فروش در این بازار چطور است؟

– من به خاطر مشکلی که در زندگی‌مان پیش آمد، وارد این بازار شدم و ادعایی در این باره ندارم، چون فروش واقعاً یک کار تخصصی است.

– چند سال است در این بازار هستید؟ – چهار سال.

– و رمز فروش در این چهار سال؟

– مهم است به عنوان فروشنده با انواع روحیه‌ها بتوانی کار کنی. مشتری‌هایی هستند که به قول معروف بیش از حد مته لای خشخاش می‌گذارند. جنس‌ها را کلی بالا و پایین می‌کنند. ده‌ها سؤال از تو می‌پرسند که مثلاً این کیف را بشویم، نقاشی‌اش پاک نمی‌شود؟ یا این حال به پاسخ‌های فروشنده اعناد نمی‌کنند. اینجا پیش می‌آید مشتری ۲۰ دقیقه وقت تو را می‌گیرد آن هم برای ۱۵۰ هزار تومان. آخر هم نمی‌خرد و می‌گذارد می‌رود. گاهی به شوخی می‌گویم بعضی‌ها باید با خودشان میکروسکوپ می‌آورند. –فروشنده‌های اینجا را بخوابی توصیف کنی؟

– همه‌شان محترم، زحمتکش و اکثراً تحصیلکرده‌اند. کار کردن در اینجا با یک هفته کارمندی برابری می‌کند. من ساعت ۲ بیدار شده‌ام، هر هفته کارمان همین است. خیلی از فروشنده‌ها دست‌سازهای خودشان را به این بازار می‌آورند و بیشتر روی لباس، چوب، بدلیجات، سرامیک، میناکاری و امثال آن متمرکز شده‌اند. بعضی‌ها هم جنس‌ها را به صورت عمده از بازار سنتی، شهرستان، واردکننده‌ها، صالح‌آباد یا جاهای دیگر تهیه می‌کنند و در اینجا به فروش می‌رسانند. –آیا تجربه فروش در این بازار می‌تواند سکوی پرش برای شروع یک زندگی بهتر باشد؟

– بله، آدم‌هایی را در این بازار می‌شناسم که در چند سال واقعاً خوب کار کرده‌اند و به قول معروف توانسته‌اند گلیم خود را از آب بیرون بکشند. بعضی از آنها حتی توانسته‌اند کار خود را توسعه بدهند و حالا اگر هم به بازار می‌آیند، فقط برای ارتباط با مشتری‌های عمده است.

– یعنی بستگی به میزان خلاقیت و یادگیری از بازار دارد؟

– بستگی به این دارد که شما چقدر بتوانید با بازار ارتباط برقرار کنید. خیلی از افرادی که در این بازار به عنوان فروشنده فعالیت می‌کنند، یک اتفاقی در زندگی‌شان افتاده و آنها شاید اوایل به ناچار وارد این بازار شده‌اند اما بعضی‌ها واقعاً به مرور صاحب تجربه می‌شوند، ذوق و استعداد هم دارند و وقتی به فروش خوب می‌رسند، تشویق می‌شوند که کار را ادامه و توسعه بدهند. من می‌خواهم بگویم بخشی از کار دست ما نیست، واقعاً روز‌هایی هست که به‌ترتیب فروشنده‌ها هم کاری از پیش نمی‌برند و به قول معروف با تسلط بدون ماهی به خانه برمی‌گردند اما بخشی از کار به این بستگی دارد که فرد به عنوان تولیدکننده و فروشنده چقدر با چشم و گوش باز به بازار آمده است.

–فروش چه دامنه قیمتی در این بازار خوب است؟

–بازار چند سال است کم‌جان است مگر شب عید. خب خیلی از تولیدکننده‌ها مجبورند بر تولید جنس‌هایی متمرکز شوند که قیمت‌های پایین‌تری دارد. فکر می‌کنم فروش جنس‌هایی که بین ۲۰۰ تا ۴۰۰ هزار تومان قیمت خورده ر راحت‌تر است. بعضی‌ها واقعاً جنس‌های باکیفیتی تولید می‌کنند. همین امروز خانمی با رزین کار خیلی زیبایی روی سینی‌های امدی‌اف انجام داده بود اما حتی یک کار هم نتوانست بفروشد، چون سینی‌هایش ۸۵۰ هزار تومان قیمت خورده بود.

– فکر می‌کنید برای آن خانم چه اتفاقی خواهد افتاد؟

– اصرار کند راه خودش را برود، به نظر من خورده و از بازار کنار گذاشته می‌شود. این چیزها جلوی چشم ماست. همکارانی داریم که دوست دارند جنسی را درست کنند که باب دل خودشان باشد، بعضی‌ها هم نه، می‌بینند بازار استقبال نمی‌کند راه خودشان را تغییر می‌دهند، نه لزوماً از آن کار دست بردارند بلکه با همان مترای و هنر کارهای کوچک‌تری می‌سازند یا طرح‌های‌شان را تغییر می‌دهند.

–چقدر تولید گروهی و چندنفره در بین تولیدکننده‌های اینجا رواج دارد؟

– من با همه تولیدکننده‌ها و فروشنده‌ها در ارتباط نیستم اما به اندازه‌ای که با کاسب‌های دور و بری‌ام ارتباط گرفته‌ام، می‌توانم بگویم تولیدکننده‌های صنایع دستی اینجا اکثراً در خانه‌ها کار می‌کنند که اگر چه می‌ت‌های خاص خودش را دارد، مثلاً فرد مجبور نیست پول قابل توجهی برای اجاره کارگاه پرداخت کند اما این‌نوع کار کردن محدودیت‌های خاص خود را هم دارد. خیلی ا واقعاً از اینکه خانه‌های‌مان بوی خانه نمی‌دهد و اکثر ریخت و پاش است شاکی هستیم. افرادی را می‌شناسم که در ابتدای کار با شوق و ذوق کنار هم جمع می‌شوند. تیم‌های سه چهار نفره و بیشتر با ذوق تیم‌های تولیدی را تشکیل می‌دهند و می‌روند به طرح سفراف بر بند و نشان تجاری می‌دهند اما معمولاً طولی نمی‌کشد که این تیم‌ها هم می‌پاشند.

–چرا؟ –به‌نظرم ما ایرانی‌ها آدم‌های صریح نیستیم. حد و حدود را از همان آغاز شفاف تعیین نمی‌کنیم و همه چیز در تعارفات پرگزار می‌شود.

–دعوی اول به از صلح آخر.

–حقیقاً بلد نیستیم به‌هم کار کنیم، به‌خاطر همین چیزی که پا می‌گیرد بیشتر کسب‌وکارهای تفرقه یا خانوادگی هستند.



خدا را شکر آن روز واقعاً روز دیگری برای ما رقم خورد. ۷۵۰ هزار تومان فروختیم که ۳۵۰ هزار تومان آن خرید یک خانم آلمانی بود. ما حتی نمی‌دانستیم چطور پشت میزمان بایستیم، چطور جواب سؤال‌های مشتری‌ها را بدهیم، چطور ضربان قلب‌مان بالا نرود اما از اینکه در تجربه اول خود به یک خارجی جنس فروخته بودیم خیلی خوشحال بودیم و انرژی زیادی گرفتیم که این مسیر را طی کنیم.

از خانم الهامی می‌پرسم: آیا نمودار کسب‌وکار‌تان از آن روز صعودی بوده است. این هنرمند می‌گوید: نه! اصلاً اینطور نبوده، یعنی مثل چیزی که معمولاً در فیلم‌ها یا کلیپ‌های انگیزشی زرد نشان می‌دهند، روزهایی بوده که ما به شدت با رکود و فروش کم مواجه شدیم. هفته‌ای بوده که ما نتوانستیم در فروش حتی پول میزمان را در بیاوریم و اگر با یک منطق خشک به قضیه نگاه می‌کردیم، این کار را کنار می‌ گذاشتیم. خودتان را جای من و همسرم بگذارید. فکر کنید ۳صبح از خواب بیدار می‌شوید ۸۰ کیلومتر رانندگی می‌کنید و در سرمای آذر، دی و بهمن می‌رسید به جایی که قرار است سرمای هوا، بی‌خوابی و نبود مشتری را یک جا تحمل کنید. کلی کار تن سنگین با خودتان حمل کرده و وسایل را روی میز چیده و از بین آن همه وسیله فقط دو قلم جنس کوچک فروخته‌اید که حتی پول میزتان هم در نیامده است و حالا عصر باید کل جنس‌ها را بسته‌بندی کنید، در کارتن‌ها بگذارید و با یک اعصاب خسته و متلاشی دوباره آنها را با خودتان بکشید بیابورید خانه، در حالی که حداقل دو ساعت در ترافیک تهران و آزادراه تهران – کرج هستید. همسر همشیه می‌گوید ذات بازار بی‌رحم است. اصلاً بازار به این نگاه نمی‌کند که پس‌زمینه‌های زندگی شما چیست، بازار به این نگاه نمی‌کند که شما چقدر در فشار اقتصادی هستید. کار‌تان را از دست داده‌اید یا با چه سختی و جان‌کدنی، با صرف چه زمانی محصول‌تان را درست کرده‌اید. بازار به این موضوعات نگاه نمی‌کند بلکه دنبال چیزهایی می‌گردد که مطلوب خودش باشد، بنابراین کاری که بازار با آدم می‌کند و کسانی که زندگی کارمندی دارند، شاید این را کمتر در زندگی خود تجربه کنند، این است که شما را فروتن و واقع‌بین می‌کند، یعنی باید در تولید محصول و شیوه تعامل با مشتری فروتن باشید، وگرنه خیلی سریع از بازار حذف می‌شوید. اگر کسی با این منطق وارد تولید شود که من این را تولید می‌کنم و تو باید این را بگیری، خیلی زود بازار را از دست می‌دهد.



و غروب پروانه‌ها...

غروب شده است و کاسب‌های بازار در حال جمع کردن وسایل‌شان هستند. آنها که لباس آورده‌اند بیشتر در کیسه‌های بزرگ و ضخیم مشکی، لباس‌ها را بسته‌بندی می‌کنند و البته آنچه در بازار زیاد دیده می‌شود، کارتن‌های موز است که به خاطر محکم بودنش از طرف کاسب‌ها برای حمل‌ونقل جنس‌های‌شان انتخاب شده است. قیافه‌ها! اکثر آخته‌است اما هنوز هم بعضی‌ها می‌خواهند پایان یک روز دیگر در این بازار را با شوخی و خنده بر گزار کنند، به قول عودفروش این بازار این بهترین راه انتقام از بی‌رحمی‌های زندگی است؛ روزی که خوب نغروخته باشی.