

بانوی کارآفرین شیروانی از احیای یک هنر اجدادی و اشتغال ۸۰ زن می‌گوید

از کوهستان‌های خراسان شمالی تا آن سوی مرزها



عباسعلی سیاهی یونسی |

برای میهمان این هفته من، مهسا سینائیان، سوزن‌دوزی فقط یک هنر دستی و وسیله‌ای برای تولید و فروش نیست؛ بخشی از خاطرات کودکی و میراث خانوادگی است که از مادربزرگ به مادر و از مادرش تومار رضایی به او رسیده و تلاش می‌کند آن را از فضای محدود خانه‌ها و روستاها به بازارهای بزرگ‌تر و حتی خارج از کشور برساند. هشت سال است که سوزن‌دوزی را به شکل حرفه‌ای دنبال می‌کند و کاری را که روزگاری در خانه و برای دل خودش انجام می‌داد، به یک کسب‌وکار تبدیل و برای حدود ۸۰ نفر از زنان شهر و روستا کار ایجاد کرده است. آموزش رایگان زنان روستایی، رساندن مواد اولیه و طرح به دست آنان و تحویل گرفتن محصولات از روستاها، بخشی از این مسیر است. محصولاتشان امروز در تهران، اصفهان، شیراز، مشهد و... عرضه می‌شود و سفارش‌هایی نیز از آن سوی مرزها داشته‌اند. با این حال، خودش می‌گوید دغدغه اصلی همچنان فروش بوده و آرزویش این است با کمک مسئولان، راه صادرات این هنر اصیل خراسان شمالی به بازارهای جهانی هموارتر شود.

کودکی در میان عشایر

متولد ۲۱ دی ۱۳۷۵ در شهرستان شیروان خراسان شمالی هستم. وقتی به دنیا آمدم، پدر و مادرم عشایر بودند. تا هشت‌سالگی در منطقه عشایری گلیل زندگی کردم و همراه خانواده بیلاق و قشلاق می‌رفتیم. پس از هشت‌سالگی، پدرم شغل عشایری را کنار گذاشت و زندگی‌مان شکل دیگری پیدا کرد. با این حال، اگر بخواهم از میان تمام خاطرات حدود ۳۰ سال زندگی‌ام، شیرین‌ترینشان را انتخاب کنم، تقریباً همه آن‌ها مربوط به همان سال‌هایی است که عشایر بودیم. گاهی خودم هم تعجب می‌کنم چطور این‌همه جزئیات از زمانی که کودک بودم در ذهنم مانده است. حتی وقتی برای مادرم خاطرات آن دوران را تعریف می‌کنم،

رشته دانشگاهی‌ام مدیریت کسب‌وکار بود و انتخابش هم کاملاً از روی علاقه انجام شد. آن زمان رشته نسبتاً جدیدی بود و من درباره‌اش تحقیق کردم و دیدم با روحیه‌ام سازگار است. واقعاً دوستش داشتم. در دانشگاه، بیشتر بحث‌هایمان درباره این بود که چطور یک کسب‌وکار را رونق بدهیم، چطور نیروی انسانی جذب کرده و چطور یک فعالیت‌را توسعه بدهیم. همین موضوعات بعدها در کار خودم خیلی به کمک آمد.

هنوز هم از چیزهایی که از استادانم یاد گرفتم استفاده می‌کنم. چند استاد داشتم که حرف‌ها و آموزش‌هایشان هنوز در ذهنم هست. آنچه برایم مهم مانده، دانشی است که در مسیر کار به دردم خورده است. اما اصل ماجرای سوزن‌دوزی از دانشگاه شروع نشد؛ از خانه و خانواده آمد. این هنر، هنر اجدادی ماست. مادربزرگم از دوران کودکی به سوزن‌دوزی مشغول بود و این هنر را به مادرم منتقل کرد. مادرم هم از کودکی که من در کنارش بودم، مدام سوزن‌دوزی می‌کرد. یا خودش مشغول کار بود یا درباره این هنر صحبت می‌کرد یا با مادربزرگم درباره آن حرف می‌زد. بنابراین این هنر از کودکی در خانه

کار را به روستا بردیم

یکی از بخش‌های مهم کار ما، آموزش زنان روستایی است. به دهیار روستا توضیح می‌دهیم که می‌خواهیم برای زنان روستا کارآفرینی کنیم. دهیار موضوع را از قبل در روستا اعلام می‌کند و زنانی که علاقه‌مند هستند در مسجد یا محل مشخصی جمع می‌شوند. ما به صورت کاملاً رایگان به آن‌ها آموزش حرفه‌ای می‌دهیم. پس از آموزش، یک نمونه‌کار در اختیارشان می‌گذاریم. اگر نمونه کارشان تأیید شد، همکاری را شروع می‌کنیم. حتی برای رفت‌وآمد آن‌ها به شهر هم مشکلی ایجاد نمی‌کنیم. خودمان طرح و مواد لازم را به روستا می‌بریم و کار را تحویل می‌دهیم و بعد دوباره کارهای انجام‌شده را تحویل می‌گیریم. در روستاها هم سرگروه داریم. کار را به سرگروه تحویل می‌دهیم، او میان افراد تقسیم کرده و وقتی کارها تمام شد، جمع‌آوری می‌کند و ما از سرگروه تحویل می‌گیریم. بعضی از روستاها حدود یک ساعت با شهر فاصله دارند، اما این رفت‌وآمد را انجام می‌دهیم، چون اگر قرار باشد خود زنان برای تحویل گرفتن کار یا رساندن محصول به شهر رفت‌وآمد کنند، عملاً بخشی از مزیت این شغل از بین می‌رود. نخستین جاهایی که این طرح را در آن‌ها اجرا کردیم، خالقن و زیارت شیروان بودند. پس از آن به روستاهایی



فروش ما صفر شد و قراردادهای شخصی و شرکتی هم از بین رفت. در یکی دو ماه اخیر دوباره کم‌کم شرایط بهتر شده، اما آن دوره برای کسب‌وکار ما بسیار سخت بود.

از اینستاگرام تا رؤیای صادرات

در شیروان انجام می‌دهی و چرا کسی از شما حمایت نکرده است. من هم توضیح دادم که از طریق مدیر سابق میراث فرهنگی اقدام کرده بودم، اما نتیجه‌ای نگرفتم. آن زمان خودم و مادرم از صفر شروع کرده بودیم و تلاش می‌کردیم کسب‌وکارمان را جلو ببریم.

بسیج سازندگی بدون اینکه درخواست خاصی از آن‌ها داشته باشم، برای مشاغل خانگی نمایشگاه راه‌اندازی کرد. هدف اصلی‌شان هم این بود که فعالان را به مسئولان معرفی کنند و مسئولان شهر ببینند بانوانی در شیروان مشغول تولید هستند. همان نمایشگاه برای معرفی کارم به مسئولان اتفاق خوبی بود.

نمایشگاه‌های دیگری هم داشته‌ام؛ ازجمله در بجنورد که برایم بسیار خوب و پربرکت بود. در تهران هم در نمایشگاه «تلفیق هنر» شرکت کردم و تجربه بسیار خوبی برایم بود. با این مجموعه هم به صورت عمده همکاری دارم و برایشان تولید می‌کنیم. در این سال‌ها چند عنوان و تقدیر هم داشته‌ام. دو سال پیاپی به عنوان نماینده خراسان شمالی به کنگره ملی بانوی کارآفرین برتر در تهران دعوت شدم؛ در هر دو دوره، تنها نماینده خراسان شمالی بودم. دو سال پیش هم کارآفرین برتر بسیج خراسان شمالی شدم و امسال نیز عنوان کارآفرین برتر کانون زنان بازرگان خراسان شمالی را بدست آوردم.

از خانه تا کارگاه

شروع کارمان خیلی ساده بود. من و مادرم با هم کار می‌کردیم و مدتی کارگاه واقعی نداشتیم. یک دوره در خانه من کار می‌کردیم و یک دوره در خانه مادرم. نیروهایی که داشتیم هم در خانه‌های خودشان کار می‌کردند. ما بخش اولیه کار را آماده می‌کردیم، به خانه آن‌ها می‌بردیم، تحویل می‌دادیم و بعد دوباره می‌رفتیم و کارهای انجام‌شده را تحویل می‌گرفتیم. مرحله‌های نهایی کار را هم در خانه انجام می‌دادیم و سپس برای مشتری ارسال می‌کردیم.

بعد که سفارش‌ها بیشتر شد، با شرکت‌های بزرگ قرارداد بستیم و کار گسترش پیدا کرد. تعداد نیروهایمان هم بیشتر شد و توانستیم برای حدود ۸۰ نفر کارآفرینی کنیم. یکی از اتفاق‌های خوب برای ما این بود که پدرشوهرم یک خانه قدیمی و سنتی را در اختیارمان گذاشت. همان خانه را تبدیل به کارگاه کردیم و الان در یک فضای سنتی و زیبا مشغول کار هستیم.

من و مادرم در کارگاه تقسیم وظایف مشخصی داریم. پیش از اینکه کار به مرحله سوزن‌دوزی برسد، برش انجام می‌شود که مادرم این بخش را انجام می‌دهد. طراحی کار با من است و مادرم رنگ‌بندی را انجام می‌دهد. بعد کار را برای نیروهایمان به روستاها می‌بریم و دوباره از آن‌ها تحویل می‌گیریم. وقتی کار برمی‌گردد، مادرم بخش خیاطی را انجام می‌دهد و من هم در کنارش کار اتو را انجام می‌دهم. فروش هم با من است. این‌طور کارهایمان میان خودمان تقسیم شده است. در زمان اوج کار، وقتی مثلاً برای یک شرکت بزرگ مثل تلفیق هنر قراردادی به تعداد هزار محصول داریم، حدود پنج نفر در خود کارگاه مشغول هستند و بخش عمده کار به شکل غیرمستقیم در خانه نیروها انجام می‌شود. بنابراین آن ۸۰ نفر لزوماً همه در کارگاه حضور ندارند؛ بیشترشان در خانه‌های خودشان سوزن‌دوزی می‌کنند. این شکل از کار برای خیلی از زنان مناسب است، چون لازم نیست از خانه بیرون بیایند. بعضی از نیروهای ما زنان خانه‌دار هستند و می‌خواهند در کنار کارهای خانه یک درآمد هرچند کوچک داشته باشند. بعضی دیگر در روستا زندگی می‌کنند و مشغول کشاورزی و دامداری هستند و در زمان استراحتشان سوزن‌دوزی می‌کنند. حتی کسانی را داشتیم که درآمد حاصل از این کار را برای پرداخت قسط و هزینه‌های خانه یا به عنوان کمک‌خرج خانواده استفاده می‌کردند.

هنر قدیمی، محصول امروزی

ما تلاش کردیم سوزن‌دوزی را فقط در همان شکل سنتی گذشته نگه نداریم. زندگی امروز تغییر کرده و محصولات هم باید با نیاز امروز مردم هماهنگ شوند. در گذشته که زندگی عشایری و روستایی شکل دیگری داشت، خیلی از وسایلی که امروز در خانه‌ها وجود دارد، اصلاً وجود نداشت. ما آمدیم هنر سنتی را با نیازهای مدرن تلفیق کردیم. امروز محصولاتی مثل روتختی، رومیزی، رانر، کوسن، پرده و محصولات مختلف دیگری تولید می‌کنیم. درواقع هر محصولی که مشتری بخواهد و بتوانیم سوزن‌دوزی را روی آن اجرا کنیم، تولید می‌کنیم.

در گذشته این هنر بیشتر جنبه تزئینی داشت و حتی از آن به عنوان دیوارکوب استفاده می‌کردند، اما امروز تلاش کرده‌ایم کاربردی‌ترش کنیم. به این ترتیب کسی که سبک زندگی مدرن‌تری دارد هم می‌تواند از هنر سنتی خراسان شمالی در خانه‌اش استفاده کند. نام مجموعه ما «سورگل» است. این اسم را خانوادگی انتخاب کردیم. می‌خواستیم نامی باشد که هم برای خودمان به زبان کرمانجی معنا داشته و هم برای مشتری‌ای که زبان کرمانجی نمی‌داند، قابل فهم باشد. «سور» در کرمانجی به معنای قرمز یا سرخ است و «گل» هم معنای خودش را دارد؛ در مجموع نامی مرتبط با گل و سرخی و جشن گل‌هاست.

■ برای من مهم است که این هنر فقط در حد یک محصول باقی نماند

وقتی کسی یک کوسن، رومیزی یا پرده سوزن‌دوزی شده ما را می‌خرد، درواقع بخشی از فرهنگ و هنر منطقه ما را با خودش به خانه می‌برد. به همین دلیل توسعه بازار برای ما فقط مسئله فروش نیست؛ مسئله دیده شدن هنری است که ریشه‌اش در زندگی مردم این منطقه است. با این حال، بازار داخل خراسان شمالی برای ما چندان قوی نیست و واقعیت این است که از تهران، اصفهان، شیراز و حتی جنوب کشور سفارش بیشتری داریم تا خود خراسان شمالی.



البته با وجود همه این اتفاق‌ها، مسیر برای ما اصلاً آسان نبوده است. ما از صفر مطلق شروع کردیم. سرمایه‌ای نداشتیم. کم‌کم پارچه و نخ خریدیم، تولید داشتیم و درآمدمان را دوباره برای خرید مواد اولیه و توسعه کار هزینه کردیم. بعضی وقت‌ها با مادرم تا ۴ صبح کار می‌کردیم. وقتی با یک شرکت قرارداد بستیم و سفارش‌های هزارعددی گرفتیم، واقعاً شب و روز کار می‌کردیم تا بتوانیم سفارش را تحویل بدهیم.

امروز بزرگ‌ترین دغدغه من فروش است. اگر مسئولان بتوانند برای ارتباط گرفتن ما با بازارهای خارجی کمک کنند، می‌توانیم صادراتمان را جدی‌تر و گسترده‌تر کنیم. الان هم صادرات داشته‌ایم، اما بیشتر به صورت شخصی بوده و از طریق اتاق بازرگانی یا یک مسیر رسمی، صادراتی انجام نشده است. از راه اینستاگرام مشتریانی از انگلستان، آلمان و سوئیس با ما ارتباط گرفته‌اند و با واسطه برایشان محصول فرستاده‌ایم. همین چند روز پیش هم برای سوئیس ارسال داشتیم. آرزوی اصلی من برای این کار این است که این هنر اصیل خراسان شمالی را به جهان نشان بدهم. می‌خواهم سوزن‌دوزی‌ای که ریشه‌اش در خانواده و زندگی مردم این منطقه است، فقط در همین محدوده نماند و مردم کشورهای دیگر هم آن را ببینند و بشناسند. برای من صادرات فقط فروش یک محصول نیست؛ فرصتی است برای اینکه بخشی از هنر و فرهنگ خراسان شمالی به جهان معرفی شود.