روایت بانوی تایبادی که با احیای نقش‌های فراموش‌شده فرش، هنر بومی منطقه را به بازارهای داخلی و خارجی پیوند زد

کاش ۱۰ نفر دیگر هم می‌آمدند

عباسعلی سپاهی یونسی | میهمان این هفته من حبیبه اسکندری است. ماجرای او و قالی‌بافی به کودکی‌اش برمی‌گردد؛ وقتی که به قالی‌بافی علاقه داشت اما چون دختر آخر خانواده بود، مادرش دلش نمی‌آمد دخترش پای دار قالی بنشیند. اما او عاشق قالی‌بافی بود برای همین نتوانست بی‌خیال آن بشود. شاید آن روزها خودش هم تصور نمی‌کرد این علاقه کودکانه، روزی به فعالیتی گسترده در حوزه آموزش و اشتغال زنان روستایی تبدیل شود. او تا امروز به بیش از ۲۰۰ نفر قالی‌بافی، تابلوفرش و گلیم آموزش داده، با ده‌ها بافنده در روستاهای تایباد و تربت‌جام همکاری می‌کند، طرح‌های قدیمی و فراموش‌شده منطقه را دوباره به بازار برگردانده و حتی پای دار قالی را به زندان تربت‌جام باز کرده است. قصه حبیبه اسکندری، روایت زنی است که از دل محدودیت‌های زندگی، راهی برای اشتغال دیگران و زنده نگه داشتن بخشی از هنر بومی منطقه‌اش پیدا کرده است.



علاقه‌ای که پنهانی دنبال می‌کردم

من حبیبه اسکندری متولد ۱۳۵۷ در روستای کوشکک تایباد هستم. مادرم خدا بیامرزدش، خودش هم قالیباف نبود و چون فرزند آخر خانواده بودم، خیلی دوستم داشت. دلش نمی‌آمد خسته شوم. اما این علاقه در من آن‌قدر زیاد بود که نمی‌توانستم از آن بگذرم. وقتی از مدرسه برمی‌گشتم، گاهی پنهانی به خانه دخترخاله‌ها یا دخترعمه‌هایم می‌رفتم و کنار آن‌ها قالی می‌بافتم. به این ترتیب، کم‌کم با گره‌زدن و نقش انداختن آشنا شدم. هر جا می‌رفتم و فرشی می‌دیدم که طرحش به دلم می‌نشست، روی کاغذ نقشه‌اش را می‌کشیدم. آن روزها بیشتر بافندگان روستا به شکل ذهنی کار می‌کردند. من هم دوست داشتم طرح‌هایی را که در ذهنم شکل می‌گرفت، روی فرش پیاده کنم.

در روستای ما مدرسه دخترانه فقط تا کلاس پنجم ابتدایی بود. آن زمان هیچ دختری از روستای ما برای ادامه درس به شهر نرفته بود. من با وجود علاقه فراوان به درس خواندن، نتوانستم پس از کلاس پنجم ادامه تحصیل بدهم. در ۱۴ سالگی ازدواج کردم و پس از ازدواج، فرصت بیشتری پیدا کردم تا علاقه‌ام به قالی‌بافی را جدی‌تر دنبال کنم.

از همان ابتدا سعی می‌کردم در بافت فرش، فقط به تکرار یک نقشه مشخص اکتفا نکنم. طرح‌ها را در ذهنم تغییر می‌دادم و با ترکیب رنگ‌های متفاوت، کار تازه‌ای به وجود می‌آوردم. بعدها متوجه شدم همین تفاوت در طراحی و رنگ‌بندی می‌تواند روی استقبال مشتری و قیمت فرش تأثیر بگذارد.

یک بار تاجری از مشهد به منطقه ما آمد و چند نمونه فرش با طرح‌های هندسی نشان داد. از من خواست یکی از آن‌ها را ببافم. کار را با سرعت انجام دادم. وقتی فرش را دید، آن‌قدر از نتیجه راضی بود که پیشنهاد کرد کارگاهی راه‌اندازی کنیم. گفت تو سرپرستی کار را بر عهده بگیر، هر تعداد بافنده در روستا هست جمع کن و کار را گسترش بده؛ حتی پیشنهاد کرد برای من بیمه در نظر بگیرد. آن زمان جوان بودم و شرایط خانوادگی و مخالفت‌هایی که وجود داشت، اجازه نداد این پیشنهاد را بپذیرم. با این حال، همان اتفاق سبب شد بیشتر به استعداد خودم در این هنر اعتماد کنم. فهمیدم قالی‌بافی برای من فقط یک سرگرمی یا کار خانگی نیست و می‌توانم در آن توانایی بیشتری از خودم نشان بدهم.

از بافت ذهنی تا شناخت بازار

مدتی بعد در روستای ما کلاس‌هایی برای آموزش قالی‌بافی برگزار شد. در آن دوره، بیشتر بافندگان به شکل ذهنی کار می‌کردند و آشنایی چندانی با نقشه‌های شطرنجی و نقشه‌خوانی نداشتند. در این کلاس‌ها گره ترکی و شیوه استفاده از نقشه‌های آماده را آموزش دیدیم.

در همان دوره، در رقابتی که آثار بافندگان شهرستان‌های مختلف در مشهد جمع‌آوری و بررسی می‌شد، طرح من در سطح خراسان مقام اول را بدست آورد. برای قدردانی از من دعوت کردند به مشهد بروم و جایزه‌ام را دریافت کردم. این اتفاق برایم بسیار خوشحال‌کننده بود. احساس کردم طرح‌هایی که با سلیقه و ابتکار خودم می‌بافم، می‌توانند در سطحی فراتر از روستای محل زندگی‌ام هم دیده شوند. همین تشویق‌ها سبب شد به کارم جدی‌تر نگاه کنم و به فکر تجربه‌های تازه باشم.

بعدها حدود ۱۲ سال در مازندران زندگی کردیم. من خودم به‌دلیل محدودیت‌های دوران کودکی نتوانسته بودم ادامه تحصیل بدهم و دلم می‌خواست فرزندانم، به‌ویژه دخترانم فرصت درس خواندن داشته باشند. در روستای ما تا آن زمان دختران زیادی امکان ورود به دانشگاه را پیدا نکرده بودند. به همین دلیل تصمیم گرفتیم از روستا برویم تا بچه‌ها بتوانند تحصیلشان را ادامه بدهند که همین‌طور هم شد. برای من موفقیت تحصیلی فرزندانم اهمیت زیادی دارد؛ چون همیشه دوست داشتم آن‌ها به فرصت‌هایی دست پیدا کنند که در کودکی در اختیار من نبود. در دوران زندگی در شمال، فعالیت حرفه‌ای من در قالی‌بافی چندان گسترده نبود، اما علاقه‌ام همچنان باقی مانده بود. یک روز خانم مهندسی که با او در ارتباط بودم، چند نمونه فرش دستباف را نشانم داد. طرح‌ها و روش بافت آن‌ها با چیزهایی که تا آن زمان می‌شناختم متفاوت بود. وقتی فهمیدم نقشه‌ها به‌صورت کامپیوتری آماده می‌شوند، تصمیم گرفتم این روش را هم یاد بگیرم. با همسرم دنبال کارگاهی گشتیم که بتواند نقشه و نخ مورد نیاز را در اختیارم بگذارد. سرانجام مرکزی را پیدا کردم و پس از پرس‌وجو، سفارش یک نقشه و مواد اولیه را دادم. وقتی نخ و نقشه به دستم رسید، در خانه شروع به بافت کردم. بعد از اتمام کار فرش را به همان کارگاه تحویل دادم. مسئولان کارگاه از سرعت و کیفیت کارم تعجب کردند و گفتند باورمان نمی‌شود توانسته‌باشی با این سرعت چنین فرشی ببافی. پیشنهاد همکاری دادند، اما به‌دلیل طولانی بودن مسیر و شرایط زندگی، امکان رفت‌وآمد منظم به آمل را نداشتم. در نهایت بخشی از کار فروش را پذیرفتم و از این طریق با مشتریان و خریداران خارجی، ازجمله افرادی از ترکیه آشنا شدم.

پس از حدود ۱۲ سال به خراسان برگشتیم. در روستای ارزنچه سفلی تایباد ساکن شدیم و چند سالی همان‌جا زندگی کردیم. بازگشت به منطقه، برای من آغاز دوباره فعالیت در قالی‌بافی بود؛ این بار نه فقط به‌عنوان یک بافنده، بلکه با این فکر که بتوانم زنان دیگری را هم وارد این کار کنم.

کارگاهی برای زنان روستا

وقتی به منطقه برگشتم، بازنانی روبه‌رو می‌شدم که علاقه داشتند کار کنند، اما فرصت شغلی مناسبی نداشتند. با خودم فکر کردم چرا از تجربه‌ای که دارم استفاده نکنم و یک کارگاه آموزشی راه نیندازم؟ چرا به این زنان حرفه‌ای یاد ندهم که بتوانند در خانه انجام بدهند و درآمد داشته باشند؟

سرمایه زیادی نداشتم. مقداری طلا داشتم که آن‌ها را فروختم و با پولش چند دار آموزشی و نقشه تهیه کردم. کار را با یک کارگاه کوچک شروع کردم. ابتدا هدفم آموزش بود؛ می‌خواستم افراد روش درست بافت را یاد بگیرند. به‌تدریج تعداد هنرجویان بیشتر شد و مسئولان محلی هم از فعالیت من اطلاع پیدا کردند. پیشنهاد دادند برای توسعه کارم وام بگیرم. ۴۲ میلیون تومان وام در اختیارم قرار گرفت. با این سرمایه توانستم کارگاه را گسترش دهم.

در کنار آموزش، به فکر تولید هم افتادم. روش کارم این بود که افراد ابتدا نزد خودم آموزش ببینند و وقتی مهارت لازم را پیدا کردند، مواد اولیه و نقشه را در اختیارشان می‌گذاشتم تا در خانه کار کنند. پس از پایان بافت، محصول را تحویل می‌گرفتم و دستمزدشان را می‌پرداختم. به این ترتیب، زنان می‌توانستند در کنار خانواده و فرزندانشان کار کنند و درآمدی داشته باشند.

نخستین نمایشگاهی که در آن شرکت کردم، از طرف شورای شهر کاریز برگزار شده بود. مسئولان و بازدیدکنندگان از کارها استقبال کردند و حتی شورای شهر یکی از آثارم را خرید. این اتفاق برای من تشویق بزرگی بود. متوجه شدم می‌توانم کارهایم را در نمایشگاه عرضه و مشتری پیدا کنم.

پس از آن در نمایشگاه بین‌المللی مشهد شرکت کردم. حضور در این نمایشگاه برایم تجربه مهمی بود؛ چون متوجه شدم بازار فقط به طرح‌های جدید نیاز ندارد. گاهی طرح‌هایی که سال‌ها در روستاها بافته شده‌اند، اما به‌تدریج کنار گذاشته شده‌اند، ظرفیت زیادی برای فروش دارند. تصمیم گرفتم به‌جای اینکه همه تولیداتم را به طرح‌های تازه محدود کنم، سراغ نقش‌های قدیمی منطقه بروم.



از نمایشگاه‌های داخلی تا بازار خارجی

یکی از مشکلاتی که همیشه در بازار فرش منطقه وجود داشت، حضور واسطه‌ها و خرید محصولات بافندگان با قیمت پایین بود. من چون خودم سال‌ها قالی بافته‌ام، می‌دانم هر گره چقدر زحمت دارد و برای آماده شدن یک فرش چه زمانی صرف می‌شود. به همین دلیل، همیشه تلاش کرده‌ام دستمزد بافندگان منصفانه باشد.

به خودم می‌گویم اگر بخواهیم از زحمت این زنان کم بگذاریم و حقشان را درست پرداخت نکنیم، دیگر کسی به سراغ قالی‌بافی نمی‌آید. این هنر زمانی زنده می‌ماند که بافنده احساس کند کاری که انجام می‌دهد، از نظر اقتصادی ارزش دارد. من ترجیح می‌دهم سود کمتری بگیرم، اما دستمزد مناسبی به بافنده بدهم. اگر قرار باشد زنان با این همه زحمت، درآمد ناچیزی داشته باشند، طبیعی است که سراغ کارهای دیگر بروند.

در طول این سال‌ها در بیش از ۱۵ نمایشگاه تخصصی و بین‌المللی شرکت کرده‌ام. تهران، قم، اصفهان و مشهد از جمله شهرهایی بوده‌اند که در آن‌ها محصولاتمان را عرضه کرده‌ایم. هر سال هم در نمایشگاه‌های تخصصی فرش و صنایع دستی مشهد حضور دارم. علاوه بر این، دو بار در وزارت کشور و یک بار در سازمان برنامه و بودجه کشور نمایشگاه برگزار کردم و سفارش‌های خوبی گرفتم.

حضور در نمایشگاه‌ها سبب شد با تجار معتبر آشنا شوم و ارتباط مستقیم‌تری با خریداران داشته باشم. امروز دیگر دغدغه اصلی من فروش محصولات نیست؛ چون مشتریان خودم را پیدا کرده‌ام. البته خودم صادرکننده نیستم، اما با افرادی همکاری می‌کنم که در زمینه صادرات فعالیت دارند و محصولات را از من می‌خرند و به بازارهای خارجی می‌برند. تا جایی که از ارتباط با تاجران متوجه شده‌ام، طرح‌های ما در عمان طرفداران زیادی دارد. از اتریش هم چند بار خریدارانی که به ایران و حتی تایباد آمده بودند، از من فرش خریدند و با خودشان بردند. من مستقیماً صادرات انجام نداده‌ام و محصولات از طریق همین خریداران و تجار به کشورهای دیگر رفته‌اند.

بازگرداندن نقش‌های فراموش‌شده

در روستاهای اطراف تایباد، هر منطقه طرح و نقش مخصوص خودش را دارد. در یک روستا زنان یک نوع نقش را بهتر می‌بافند و در روستای دیگر طرح متفاوتی رواج داشته است. برای مثال، طرح برگ تاک در بعضی روستاها شناخته‌شده بود و در منطقه‌ای دیگر نقش‌هایی مانند گل کشمیری بافته می‌شد. شروع کردم به جست‌وجو در روستاها و شناسایی این نقش‌ها. متوجه شدم بسیاری از آن‌ها دیگر تولید نمی‌شوند و بعضی تقریباً به فراموشی سپرده شده‌اند.

تصمیم گرفتم این طرح‌ها را دوباره وارد چرخه تولید کنم. نقش‌هایی را که زنان هر روستا از گذشته بلد بودند، شناسایی کردم و با تغییراتی در رنگ‌بندی، اندازه گل‌ها و ترکیب نقش‌ها، آن‌ها را برای سلیقه مشتری امروز آماده کردم. در این مسیر، به سلیقه مشتری هم توجه داشتم. وقتی در نمایشگاه شرکت می‌کردم، می‌دیدم بازدیدکنندگان به کدام نقش‌ها بیشتر علاقه نشان می‌دهند و چه رنگ‌هایی را می‌پسندند. براساس همین تجربه‌ها، تولید را در مسیرهایی متمرکز کردم که بازار به آن‌ها نیاز داشت.

بعضی از طرح‌هایی که زمانی تولیدشان متوقف شده بود، امروز مشتریان زیادی دارند. حتی خریدارانی از تهران، قم و مشهد سفارش می‌دهند و می‌گویند هر تعداد از این فرش‌ها تولید کنی، ما خریداریم.

برای من مهم است که این طرح‌ها فقط به‌عنوان یک محصول فروخته نشوند؛ آن‌ها بخشی از هویت و هنر زنان منطقه‌اند. هر روستا تجربه و سلیقه خودش را دارد و اگر این نقش‌ها ثبت و تولید نشوند، ممکن است با گذشت زمان از یاد بروند. من تلاش کرده‌ام همان چیزی را که زنان قدیمی بلد بودند، حفظ کنم و در عین حال با تغییراتی که بازار امروز می‌طلبد، دوباره به آن رونق بدهم. یکی از برنامه‌های آینده‌ام این است که بتوانم همین طرح‌های بومی را با نخ ابریشم هم اجرا کنم. در نمایشگاهی در مشهد، تعدادی از فعالان فرش ترکمن نمونه‌هایی از کارهای ما را گرفتند تا مشابه آن‌ها را تولید کنند، اما واقعیت این است هر منطقه مهارت و تجربه خاص خودش را دارد. طرحی که در تایباد و روستاهای اطراف بافته می‌شود، حاصل سال‌ها تجربه زنان همین منطقه است.

کارآفرینی برای زنان زندانی

یکی از تجربه‌های متفاوت من، ورود به حوزه آموزش و اشتغال زندانیان تربت‌جام است. در جلسه‌ای که در اداره کار تایباد برگزار شده بود، نماینده‌ای از زندان هم حضور داشت. وقتی از من درباره ایده‌های اشتغال پرسیدند، پیشنهاد کردم قالی‌بافی و تابلوفرش را به زندان ببریم. از این پیشنهاد استقبال شد و همکاری را آغاز کردیم. شکر خدا اکنون هفت نفر از زندانیان در این زمینه فعالیت می‌کنند؛ چهار نفر در بخش تابلوفرش و سه نفر در زمینه قالی‌بافی. طرح‌ها را متناسب با توانایی و شرایط آن‌ها انتخاب می‌کنیم. برای کسانی که با نقشه‌های کامپیوتری آشنایی ندارند یا از سواد کافی برای کار با آن‌ها برخوردار نیستند، طرح‌های سنتی و ساده‌تر در نظر می‌گیریم. در این همکاری، تهیه مواد اولیه هم اهمیت زیادی دارد. برای مثال، یکی از کارهای ابریشمی و طرح‌های سلاطین را در اختیار زندانیان گذاشته‌ایم که مواد اولیه آن ارزش بالایی دارد. وقتی بعضی‌ها متوجه می‌شوند نخ ابریشم به ارزش بیش از ۳۰ میلیون تومان در اختیار زندانیان قرار داده‌ام، تعجب می‌کنند و می‌پرسند چرا چنین ریسکی کرده‌ام. اما من به این افراد اعتماد کرده‌ام و خوشبختانه کار تا امروز به‌خوبی پیش رفته است. برای من مهم است که این افراد در کنار گذراندن دوران محکومیت، مهارتی یاد بگیرند که بعداً هم بتوانند از آن استفاده کنند. حتی یکی از خانم‌های جوانی که در این طرح آموزش دیده، پس از انتقال به بخش نیمه‌باز تصمیم گرفته در یکی از روستاهای شهر زادگاهش برای خودش فعالیت تولیدی راه بیندازد. برای من این اتفاق ارزشمند است؛ چون نشان می‌دهد آموزش می‌تواند زمینه شکل‌گیری یک کسب‌وکار مستقل را فراهم کند.

در مجموع، تاکنون به بیش از ۲۰۰ نفر در زمینه قالی‌بافی، تابلوفرش و گلیم آموزش داده‌ام. اکنون حدود ۶۰ تا ۷۰ نفر به‌صورت مستقیم با من همکاری می‌کنند و در فصل زمستان که فرصت بیشتری برای بافت وجود دارد، تعداد بافندگان به حدود ۱۰۰ تا ۱۲۰ نفر می‌رسد. در تایباد با هفت روستا همکاری دارم و در مجموع فعالیت ما به حدود ۱۰ روستا در تایباد و تربت‌جام رسیده است. در حال حاضر بیشتر وقتم را صرف آموزش، طراحی و مدیریت تولید می‌کنم و دیگر فرصت بافتن ندارم. حتی هنرجویانی دارم که تحصیلات دانشگاهی دارند؛ برای مثال، خانمی با مدرک کارشناسی روان‌شناسی برای یادگیری قالی‌بافی به کارگاه می‌آید. این برایم خوشحال‌کننده است که قالی‌بافی دیگر فقط به‌عنوان کاری از سر ناچاری دیده نمی‌شود و افراد با تحصیلات و شرایط مختلف هم به آن علاقه نشان می‌دهند. یکی از آرزوهایم این است که در شهرستان تایباد دست‌کم ۱۰ نفر دیگر مانند من وارد این حوزه شوند و هر کدام بتوانند بخشی از این هنر را گسترش بدهند. من به‌تنهایی هر اندازه هم تلاش کنم، نمی‌توانم همه ظرفیت منطقه را پوشش بدهم. امروز بعضی از دختران جوان به‌دلیل نبود فرصت‌های شغلی مناسب، در فروشگاه‌ها، کافی‌شاپ‌ها یا رستوران‌ها کار می‌کنند و گاهی دستمزد ماهانه آن‌ها فقط ۴ تا ۵ میلیون تومان است. معتقدم اگر همین دختران و زنان بتوانند قالی‌بافی را یاد بگیرند و با دستمزد مناسب در خانه کار کنند، هم درآمد بهتری خواهند داشت و هم می‌توانند در کنار خانواده و فرزندانشان باشند.

فرزندان خودم هم در کنار تحصیل با این هنر آشنا هستند. یکی از دخترانم که در رشته زبان عربی تحصیل کرده، در همین زمینه در استان مازندران رتبه اول را بدست آورده و دختر دیگرم که مهندسی عمران خوانده و در حال ادامه تحصیل است، در این حوزه برگزیده کشوری شده است. آن‌ها در کنار درس و دانشگاه از صنایع دستی هم درآمد دارند. این تجربه را برای دیگر خانواده‌ها هم تعریف می‌کنم تا بدانند تحصیلات دانشگاهی و فعالیت در هنرهای سنتی منافاتی با هم ندارند.

در حال حاضر با همکاری اداره کار تایباد در نظر داریم فعالیت را به روستاهای بیشتری گسترش بدهیم. آرزوی من این است که قالی‌بافی دوباره به یکی از مشاغل اصلی زنان منطقه تبدیل شود؛ شغلی که هم درآمد داشته باشد و هم لذت و آرامش کار را به همراه بیاورد.

