

روز کار رفته

کتاب‌فروشی و سیر تحول آن در تهران – قسمت ۱۰



■ کتاب‌هایی را که می‌خریدیم به دقت می‌خواندیم. چون زبان فرانسه هم می‌دانستیم. کتاب‌هایی به زبان فرانسه هم برای کتابفروشی‌مان می‌خریدیم. کتاب‌های درسی هم می‌فروختیم، چون چند مدرسه اطراف‌مان بودند. مدرسه دارالفنون، مروی و... و مشتریان‌مان هم تعدادی دانش‌آموز بودند. با تلاش خودمان و کمک خداوند کارمان خوب بود و وضع‌مان خیلی بهتر از زمانی که حقوق‌بگیر بودیم، شده بود. اما رفقای اداری ما خیال می‌کردند هر که از اداره بیرون بیاید بیچاره می‌شود. به هر حال بعداز یک‌سال تقریباً ۸۰درصد به وضع کتب قدیم و جدید آشنا و در کار تشخیص کتاب خبره شدیم. همین‌که کتاب‌ها را مطالعه می‌کردیم باعث می‌شد، بتوانیم به مشتریان‌مان کمک بیشتری کنیم. حین کار متوجه ارزش کتاب‌های خطی شدیم. به خط خوشنویسان و تشخیص آنها وارد شدیم. چون کارمان فروش کتاب‌های کمیاب و نایاب بود کم‌کم بین استادان و اهل علم و وزارت فرهنگ هم شناسخته شدیم و آنها برای تهیه کتاب‌های مورد نیازشان به ما مراجعه می‌کردند.

در کارمان نصف بودیم و خدا را در نظر داشتیم. سر مردم کلاه نمی‌گذاشتیم و با آنها کنار می‌آمدیم به همین دلیل مشتریان‌مان روزبه‌روز بیشتر می‌شدند و به این ترتیب توانستیم چند مغازه اطراف‌مان را هم بخریم. چون به میانی اسلامی اعتقاد داشتیم به مجالس وعظ و مسجد می‌رفتیم. در آنجا هم دوستان اهل کتاب را پیدا می‌کردیم. بیشتر اوقات کار می‌کردیم. مرتب و منظم و با مشتری‌هایمان خوش‌برخورد بودیم. درآمدمان خوب بود و در مخارج‌مان هم صرفه‌جویی می‌کردیم.

به هر حال در بین اهل علم آنقدر شناخته‌شده بودیم که دانشجویانی هم که از اروپا به ایران می‌آمدند هر کتابی می‌خواستند به سراغ ما می‌آمدند.

با بیشتر استادان و اهل علم رفاقت داشتیم. مثلاً ما امثال و حکم را از خود مرحوم دهخدا



می‌خریدیم. ایشان به ما بیشتر کتاب می‌دادند چون می‌دانستند ما گران نمی‌فروشیم.

در ضمن من از زمانی که با مرحوم حاجی [محمد] رضانی (پدر همسرم) ارتباط بیشتر شد در زمینه کتابفروشی و پیدا کردن کتاب‌های خطی و چاپی کمیاب فعالیتیم بیشتر شد.(۱) عبدالرحیم جعفری نیز در خاطرات خود از بارفتنی و فشاهی یاد می‌کند: «طی این مدتی که در مسجد شاه هستم با دو جوان کتابفروش آشنا شدم که کیوسکی در اول پاساژ معطر شد در اینجا ناصر خسرو داشتند، حسین فشاهی و اسماعیل بارفتنی صاحب پاساژ در ازای دریافت ماهی ۳۰تومان به آنها اجاره داده بود تا کیوسک‌شان را در آنجا دایر کنند. کتابفروشی شمس، کتاب‌های متفرقه دست دوم چاپی و خطی و چاپ قدیم و جدید خرید و فروش می‌کردند و همسن و سال خودم بودند. گاه با هم کتاب مبادله می‌کردیم. هر دو تهرینی هم داشتند و اهل طاعت و عبادت بودند. میرزا علی‌نقی کتابفروش به شوخی می‌گفت کتابفروشی‌ها امام جمعه نداشتند حالا امام جمعه هم پیدا کرده‌اند. آن هم نه یکی، دوتا، زیرا! اینجا ضمن صحبت با همکاران و مشتری‌ها موعظه هم می‌کردند! دوستی‌مان با فشاهی و بارفتنی چنان گرم شد که تصمیم گرفتیم در کنار کتابفروشی به شراکت یک بقالی هم دایر کنیم. قرار بر این شد که من بساط را ول کنم و اداره بقالی با من باشد. بنا شد سرقفلی یک دکان را به قیمت دو هزار تومان بخریم. در خیابان بوذرجمهر، س‌راه سیروس، نزدیک بازار آهنگرها، کار اداره کیوسک با آن دو نفر باشد و من بشوم بقال.»

پی‌نوشت:

۱- نقل از گزارش کتاب، شماره سوم، دی‌ماه ۱۳۷۶ شمسی، ص ۱۵

دیدار با محمد بهرامی، طراح جلد، نقاش و مولف – بخش دوم

چاپ ایران را اروپایی کردیم

علیرضا روشن

روراست، اگر شاگردی کودن بود من مجبور بودم ردش کنم برود. افرادی که با من بودند همه با استعداد بودند و چون همه از جوانی شروع کرده بودیم، زود مطلب را می‌گرفتیم و حرف‌های همدیگر حالی‌مان می‌شد.

بعد از پارس آيا آتلیه‌های دیگری هم راه افتاده بودند؟
خاطرم نمی‌آید. کسانی که بعد از من گالری باز کردند، شاگردان خودم بودند. تجویدی در یک بالاخانه در خیابان شاه‌آباد آتلیه زد. همه‌شان معروف شدند. به روزنامه‌ها رفتند یا کارهای دیگر کردند. من خیلی به کار این و آن سر نمی‌کشیدم. کار خود را می‌کردم. **■ شما بعد از پارس، «چاپ گوتنبرگ» را تاسیس کردید. موسسه‌ای که هنر گرافیک را وارد اقتصاد کرد و تا چند دهه یکه‌تا ز عرصه چاپ بود. در پارس چه محدودیت‌هایی سر رها‌تان بود که آن را بستید و گوتنبرگ را تاسیس کردید؟**

جز کوچک بودن مکان پارس، که آن هم در لاله‌زار بود و افزایش تعداد هنرمندانی که کارمندم بودند، بخش عکاسی و گراورسازی را هم به کارهامان اضافه کرده بودیم. علت هم این بود که وقتی – برای نمونه – به فرض یک نقاشی را می‌دادیم بیرون، می‌رفت دست گراورسازها و چیزی که به ما بر می‌گشت تنها ۲۰ درصد با اصل کار جور بود و خیلی اوژنیال در نمی‌آمد. گراورسازی آن زمان پیشرفته نبود. این شد که گراورسازی را هم کنار آتلیه راه انداختم. راهی که ما رفتم برای پیشرفت و بهتر کردن و بالا بردن گرافیک و چاپ بود. اینها مکان بزرگ‌تری می‌خواست. این شد که گوتنبرگ را راه‌انداختیم.

■ شما چاپ و گرافیک را به یک صنعت تبدیل کردید!
من تبدیل نکردم، تبدیل شد. **■ مدیریت کسانی مثل ممیز و آغداشلو و دیگر سرشناسانی که آن زمان با شما کار می‌کردند علی‌القاعده کار بسیار سخت و دشواری بوده است، چون هر یک از آنها در راهی که پیش گرفتند سرآمد بودند یا شدند. شما چطور توانستید کسانی را که به هر حال برای خودشان روش و ساختار شکل‌گرفته‌ای داشتند کنار هم بگذارید و مدیریت کنید؟**

سوال بسیار خوبی پرسیدید. مدیریت کار بسیار مهم است و در بخش هنر بسیار مهم‌تر می‌شود. مدیر هنری کسی است که در وهله اول خودش باید صلاحیت داشته باشد و بتواند کار هنری انجام دهد. شما در این مدیریت با هنرمندانی سر و کار دارید که باور زیبایی و سلیقه‌های خودشان را دارند. مدیریت این افراد کاری است مشکل و ذوق می‌خواهد. یکی تکنیک مدیریت است و دیگری احساس مدیریت. در کار هنری شما



باید احساس هنرمند را درک کنی و جواب احساس او را بدهی. مدیریت هنری هم با احساس سر و کار دارد، هم با اتوریته. یعنی کارمند شما باید تشخیص بدهد که کاری که می‌کند جدی است. اولین پایه مدیریت، جدی بودن است نه سختگیر بودن. اگر ساعت کار این است همه باید در همان ساعت کار کنند. دوم اینکه شما باید شایستگی این مقام را داشته باشید. گر جرعه دهی به بددلان می، یک دریا ده دلاوران را. این را نظامی می‌گوید. مدیریت هنری فوق‌العاده حساسیت دارد چون با هنرمندی سر‌ایا احساس سروکار دارید. اگر کمی با آنها‌ناملازم‌باشید‌برایشان‌سنگین‌می‌شود.‌ناز‌کنارنچی هستند از طرف دیگر، باید کار انجام شود. مدیر هم باید جدی باشد، هم خودش کار را بشناسد. موسسه هنری را اداره کردن خیلی با اداره یک موسسه عادی فرق دارد. کار هنری مقداری پیچیده‌تر از کار عادی است. سوای جدی بودن که لازمه کار است باید مراقب باشی حرف بی‌خودی زنی و کار بی‌خودی نکنی. مدیریت فقط دستور دادن نیست. باید استعداد و توان یک هنرمند را

استاد سلیقه‌ساز

درآمد و به سلیقه‌سازی تازه‌ای منجر شد. تصویرگری برای اشعار شاعران کهن و معاصر، چه رنگی و چه با مرکب و قلم‌هاشور، در داستان و از حرمت و حیثیت برخوردار شد و دهما گرفتست جوان، سبک او را تکرار و تکثیر کردند و حتی حروف‌نگاری خاص او هم از این تاثیرگذاری برکنار نماند و همان نوع حروف‌نگاری تا سال‌های دراز، تقلید شد و به کار رفت. او نه تنها هنرمند گرافیست ممتاز و مشخص دوران خود بود، بلکه بدون هیچ غرور و انحصارطلبی خودساخته‌ای، به دیگر هنرمندان مطرح زمانه را نیز گرد می‌آورد و به همکاری دعوت می‌کرد: استادانی چون بیوک احمدی و محمد تجویدی و حاج‌اسلامیان. به یمن حضور حاج‌اسلامیان – که شاید آخرین تذهیب‌گر بزرگ از نسل بزرگان بود – موفق شدم شکل‌گیری یک تذهیب کامل را از آغاز تا انجام تماشا و تعقیب کنم و از او بسیار بیاموزم. «اتلیه پارس» بهرامی مکتبی بود که بهرامی و همکاری هنرمندان رشته‌های مختلف گرافیک آن روزگار را ممکن و مقدور می‌کرد: هنرمندی مانند علی‌اصغر معصومی که تصویرگری‌های‌مرکی‌شاهنامه را به عالی‌ترین وجهی اجرا می‌کرد، در کنار مرتضی ممیز و جهان به کلی متفاوت و مدرن و گسسته‌خانه او می‌نشت است! مدیریت محمد بهرامی بود که حاصل این کارگاه را – تنوع آثار به کنار – به صورتی تازه و مطرح‌شونده و سلیقه‌ساز و تاثیرگذار درمی‌آورد.

محمد بهرامی تا چند سال پیش که افتخار درک حضورش را داشتیم همچنان نقاشی می‌کرد: از منظره‌های «در‌که» در ساعات مختلف روز و سایه‌روشن‌های متغیر آن، از گل‌ها و گیاهان و در جاهای گوناگون بافچه – که باغ‌انش، شکر خدا که این سال‌ها را با آسودگی و عزت و بی‌نیازی در خلوت خوش و خرم می‌گذراند و از مهر و مراقبت نزدیکانش برخوردار است.

بزرگانی که از نزدیک شاهد سال‌های بزرگی او – که همچنان شایسته هنرمندی است – بوده‌اند، معنای حضور و اعتبار وجود او را گواهی می‌دهند و چون روزگار این بزرگان نیز سپری شود و «هامد اللذات» در برسد، تک‌تک آثار حاصل عمر درازش، خود گواه کامل عمر پرقدر او خواهند بود و تا وقتی که تاریخ گرافیک معاصر نگاشته می‌شود، نام او بر تارک آن خواهد‌درخشد.



عکس: مهدی حسینی، شرق

درک کند. از این اثر تا اثر بعدی باید یک قدم به سوی تکامل برداشت. برای همین است که ظرف ۴۰ و ۵۰ سال چاپ ایران از چاپ زمان قاجار به چاپ اروپا رسید. اگر شاهنامه مرا ببینید یکی از زیباترین کتاب‌هایی است که تا به حال در دنیا چاپ شده است.

■ تنوع کار شما از طراحی جلد برای کتاب – حتی کتاب‌های درسی – بود تا طرح زدن برای جعبه و جلد لوازم آرایش و غیره. این تنوع شما را با طیف متنوعی از مشتریان مواجه می‌کرد. آیا متناسب با سفارش هنرمندان مختلف را جذب کار می‌کردید؟
من در آتلیه پارس – به دلیل گسترده شدن کار – منشی گرفتم. اگر کار هنری بود مستقیماً به خود من می‌گفتند و اگر کار عادی و معمولی بود خود دفتردار و منشی انجام می‌دادند. به هر کسی که خودش را با موفق ادایم، اینکه مثلاً چه کاری را آیدین آغداشلو انجام بدهد و چه کاری را شاه‌میری. **■ شامیری؟**

بله. شامیری خوش‌نویس. او فرمان‌نگار دربار بود. فرمان‌های شاه به خط او نوشته می‌شد. بعدازظهرها می‌آید خطاطی‌های ما را انجام می‌داد. در گوتنبرگ من حدود ۵۰ نفر کارمند داشتم. دو نفر متخصص ماشین‌الات هم داشتم که آلمانی بودند. جالب بود، جوری مدیریت می‌کردم که از دروازه دولت که وارد خیابان سعدی می‌شدم، بچهار منظم‌تر می‌شدند، با اینکه هیچ خشونت‌ی نداشت‌م و کاملاً جدی بودم. یک انسان وقتی کاری را قبول می‌کند باید انجام دهد. آنها هم می‌دانستند که من آدمی جدی هستم.

■ شما با موسسه مطبوعاتی اطلاعات کار را شروع کردید و پس از چند سال مستقل شدید و تشکیلات خودتان را راه انداختید و قوی هم کار کردید. هیچ وقت شدد دولت وقت، تصمیم بگیرد شما را از گود خارج کند؟
دولت وظیفه‌اش تنظیم‌امور مردم است. ارباب مردم که نیست. در مورد کار هنری دولت تاثیرگذار جدی نیست. دولت‌ها – چه آن موقع و چه الان – کارشان این نیست که بیایند تولید کنند. اگر اجتماعی خواهد شکوفا شود باید مردم کار کنند و با استقلال کار کنند. ایرانیان مردم هوشیاری هستند و خودشان می‌توانند سازنده باشند. وقتی قاجاریه رفت ما هیچ چیزی نداشتیم و بعد رضاشاه که آمد تشکیلاتی داد و افراد دانشمند را آورد و افرادی که تحصیلکرده فرانسه بودند. خود رضاشاه با جذبه‌ای که داشت سعی می‌کرد کار‌ها به انجام برسند.

■ سوال من این بود که آیا دولت با شما رقابت می‌کرد؟

مارقیب نداشتیم.

■ جایگاه‌ان اطلاعات با شما رقابت نمی‌کرد؟

جایخانه اطلاعات خصوصی بود.

■ دولت در کار‌تان دخالت نکرد؟

خیر. از ما کمک می‌گرفتند ولی دحالت نمی‌کردند. **■ سوال آخر اینکه الان چقدر از وقت‌تان را به کار اختصاص می‌دهید؟**

من معمولاً ساعت پنج و شش بلند می‌شوم و یک روز در میان در خانه ورزش می‌کنم و می‌روم کوه. ساعت هشت صبح تا دو ظهر کار می‌کنم و بعد از ناهار یک یک چرت کوتاه، تا ساعت هشت شب کار می‌کنم. بعد هم می‌آیم پایین خانه و شام می‌خورم و اخباری گوش می‌دهم. ساعت ۱۰ هم می‌خوابم.

■ برای چه خبر گوش می‌دهید؟

که ببینم دنیا چه خبر است. کاری که نمی‌توانیم بکنیم.

■ حرفی اگر مانده است بفرمایید!

چه حرفی؟ هر چه خود مردم کار کنند، خب، کار‌ها بهتر پیش خواهد رفت.

یادداشت کتاب

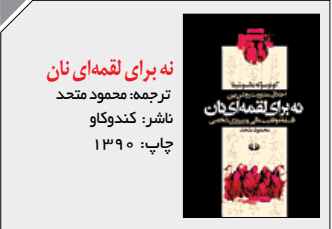
آرزوهای بزرگ

کیان رضوی

■ با پیشرفت علم، زندگی بسیار آسان‌تر شده است؛ تقریباً برای هر کار، یک میان‌بر یا وسیله وجود دارد تا مقصود را راحت‌تر حاصل کند. انگار همه‌چیز در یک سرآشپزی دل‌انگیز قرار است بغلتد و به پیش‌رو! البته با این روند، انسان‌ها هم با عادات و سبک زندگی جدید پرورده می‌شوند و به این روش روزگار می‌گذرانند و در مواردی حتی نمی‌توانند تصویری از شکل قدیمی و دشوار زندگی پیش از این پیشرفت‌ها داشته باشند! شاید همین میان‌برهاست که بسیاری از ما امروزی‌ها را راحت‌طلب و مصرف‌گرا بار آورده و تقریباً از هر چیزی «یک‌بارمصرف»‌اش را ساخته است.

به دنبال همین راحت‌طلبی، ما هر روزه میان‌برهای بیشتری برای زندگی و رسیدن به اهداف‌مان ایجاد می‌کنیم تا با زحمت هرچه کمتر، به سود بیشتری برسیم؛ این فلسفه زندگی جدید است. به عبارت بهتر، می‌خواهیم همه‌چیز را کنسرو کنیم و آماده داشته باشیم. برای این منظور، افراد زیادی به دنبال راهی برای موفقیت‌های غول‌آسا با تلاش‌های ساده بوده و هستند و افراد مشهور با موفق زیادی هم ادعا می‌کنند که به چنین میان‌برهایی بهره برده و به موفقیت‌های بزرگی دست یافته‌اند! اما هیچ‌یک تا به حال به این پرسش‌ها پاسخ نداد‌اند که «پس رابطه علت و معلولی بین سخت‌کوشی و موفقیت چه می‌شود؟» یا اینکه چطور می‌توان صرفاً با تکنیک‌هایی ساده و خاص به پیروزی‌های بزرگ که نیازمند تلاش طاقت‌فرسا هستند رسید؟»

به هر رو از میان ما مردم هم، بسیاری افراد از این تکنیک‌ها یا همان میان‌بر‌ها، استفاده کرده و آنها را نیک پذیرفته‌اند و عده‌ای دیگر نیز بی‌اعتنا به این راهکار‌های جدید، راه کلاسیک رسیدن به پیروزی، یعنی همان سخت‌کوشی را پیش گرفته یا درست می‌انگارند. به هر حال هم برای رد این راهکار‌های راحت‌طلبانه و هم در اثبات آن، دلایل و شواهدی وجود دارد که ذکر آنها از حوصله این مطلب خارج است. یکی از مدیران موفقی که ادعا می‌کند از میان‌بر‌های مذکور به مثابه تکنیک و ابزار موفقیت بهره گرفته و به این پیروزی دست یافته، کنوسوکه ماتسوشیتا، رهبر پیشگام صنعت ژاپن است که درباره مسیر ترقی و روش پیروزی خود کتابی گرد آورده است. این کتاب که اخیراً به زبان پارسی و به قلم محمود متحد ترجمه و توسط انتشارات کندوکاو در سال جاری چاپ



شده است، با عنوان «نه برای لقمه‌ای نان» راهکار‌هایی درباره پیروزی‌های مالی و مدیریتی ارایه می‌دهد. این کتاب در ۱۶۸ صفحه، شامل دو بخش کلی است که بخش اول شامل هفت فصل و هر فصل دارای بخش‌های تفکیک‌شده مستقل اما مرتبط به هم است و بخش دوم نیز شامل سرفصل‌هایی درباره موفقیت و آینده افراد موفق است!این کتاب، روش‌های مناسبی را برای ساخت روحیه تاجر‌مآب و تسلط بر اضطراب از شکست ارایه می‌دهد و همان‌طور که از سرفصل‌های این کتاب برمی‌آید، مطلب این کتاب درس‌گونه و پر از نکات ظریف اخلاقی تجاری و مدیریتی است. اگر بخواهیم این کتاب را با یک جمله معرفی کنیم، باید بگوییم تابلوی راهنمایی است که قرار است راه میان‌بر رسیدن به کامیابی‌های شخصی و بازرگانی را به خواننده نشان دهد.

اما پرسشی که با خواندن این کتاب در ذهن پدیدار می‌شود این است که آیا تکنیک‌های تسلط بر مسیر کامیابی و تمرکز، بر هدف و... برای پیروزی و رسیدن به هدف کافی هستند یا در شرایط متفاوت و موارد مختلف عمومیت دارند؟ آیا در جای جای دنیا، با مردمان گوناگون و روحیات متفاوت و اخلاقیات و آداب متنوع، می‌توان سیاه‌های از فنون موفقیت را ارایه داد که در همه جای دنیا و در هر زمانی کارآمد و کافی باشد؟

گذشته از چنین پرسش‌ها و انتقاداتی که به این دسته از آثار، از جمله «نه برای لقمه‌ای نان» وارد است، این کتاب، برای خوانندگان متعارف، کتابی است مفید و کارآمد. مطلب نوشته‌شده در این کتاب، مسایلی است که ممکن است هر انسانی در زندگی روزمره خود با آن روبرو شده باشد یا آن را بشناسد!همچنین می‌تواند برای کسانی که در عرصه تجارت تجربه کمتری دارند، از برخی جهات از-جمله-نحوه‌های مدیریت، کارآمد بوده و سرچشمه‌ای باشد برای ایده‌های نو و تفکر مثبت و خلاق و پیش‌رونده. به‌هر‌حال خواندن این کتاب که توسط یکی از موفق‌ترین مدیران و فایده‌نخواه‌ها با تالیف شده است، خالی از لطف و فواید نخواهد بود. هر‌چند باز هم در پایان تأکید می‌کنم که دانستن هر راهی، هر‌چند استثنایی و نبوغ‌آمیز، بدون سخت‌کوشی و اراده و شکیبایی، بعید است که انسان‌های زیادی را بتواند به آرزوها و موفقیت‌هایی که انتظار دارند برساند.