

<div><div></div><div>یادداشت</div></div>

قیمت بنزین از نگاه نظم حقوقی

نظام حقوقی کشور هر نوع قاچاق کالا را جرم و ممنوع می‌داند؛ عزل و نصب مدیران طبق قوانین مختلف حساب‌وکنتابی دارد؛ رسیدگی به حساب‌های تجاری تابع مقررات خاصی است؛ وظیفه شرکت‌ها کسب سود است و هنگامی که یک شرکت زیان می‌دهد باید به آن رسیدگی شود؛ سواستفاده مدیران از موقعیت خود و کسب منافع نامشروع، تخلف یا جرم است و حسب مورد موجب تنبیه یا مجازات. اما به شهادت وضع موجود، این مقررات قانونی بی‌اثر هستند.

مشکل اینجاست که ساخت حقوقی ناتوان است و قادر نیست نظم پایدار تولید کند و بی‌نظمی توسعه می‌یابد. مانند این است که شما بخواهید مقداری آب را در یک سطل پر از سوراخ به جایی ببرید. قبل از اینکه برسید تمام آب سطل خالی شده و روی زمین ریخته و چیزی به مقصد نمی‌رسد. منابع مالی کشور در این بی‌نظمی حقوقی، به همین شکل تلف می‌شوند.

تغییر قیمت بنزین، اگر اتفاق بیفتد، منجر به این خواهد شد که بخشی از مشکلات درآمدی دولت برای مدتی کوتاه برطرف شود و دولت یارانه بنزین را صرفه‌جویی کرده و نزد خود نگه دارد. ولی به احتمال نزدیک به یقین این مبالغ نیز در سطل سوراخ بر زمین خواهند ریخت و در وضعیت ضد حقوق، به حجم اتلاف منابع می‌افزاید.

تغییر قیمت بنزین اگر بخواهد اثری داشته باشد، موکول به این است که در دل اصلاح و احیای نظم حقوقی اقتصادی و مالی دولت انجام شود وگرنه اثرات منفی‌اش بسیار بیشتر خواهد شد. نوبت‌های پیشین افزایش قیمت بنزین شاهی بر این مدعاست.

خیلی اوقات راه‌های ساده‌تر، بیره‌ه‌هایی هستند که به چاه می‌رسند.

ضایعات سیاسی

نظر و قضاوت انسان‌ها درباره انواع پدیده‌ها، تابع و برابند فایده یا تأثیری (طبیعی، روان‌شناختی و اجتماعی) است که پدیده‌ها برای امور انسانی دارند. بنابراین، پدیده‌ها، امور و شرایطی را که انسان‌ها نسبت به آنها هیچ نظر یا قضاوتی نداشته باشند، می‌توان خنثی، بی‌بوده و ضایعات تلقی کرد. برپیره نخواهد بود اگر برای بازتاب شرایط پرچالش اجتماعی که بستر درد و رنج، ناامیدی و نگرانی برای شهروندان شده است، از مفهوم ضایعات سیاسی برای احزاب (حزبچه‌ها) تشکیل‌ها و… که سیاست و سیاست‌ورزی را ابزار تحقق منافع فردی و فرقه‌ای تلقی می‌کنند، استفاده کنیم.

به منظور درک بی‌خاستی و حتی مضربودن بسیاری از احزاب (حزبچه‌ها) تبیین کلی و مختصری از مفهوم ضایعات سیاسی ارائه می‌شود. همان‌گونه که در بالا اشاره شد، نقد حاکمیت مطلوب و ضروری است، اما به باور نگارنده، نقد عملکرد تحول‌خواهان (انواع احزاب، تشکل‌ها، گروه‌ها، جمعیت‌های صنفی و…) مقدم بر نقد حاکمیت است. یقیناً باید توضیحی منطقی و کاربردی برای ادعای تقدم نقد تحول‌خواهان بر نقد حاکمیت ارائه شود. به تعبیری «حکومت‌ها همانند که باید باشند»؛ چراکه عملکرد حکومت‌ها ذاتی و ژنتیکی است. به عبارتی، ساختار حکمرانی برابند و متناسب با اهدافی است که حکومت‌ها برای تحقق آنها ایجاد شده‌اند. به بیانی کاربردی، رابطه‌ای علت و معلولی میان عملکرد، ساختار و اهداف حکمرانی وجود دارد. اگر رابطه منطقی عملکرد، ساختار و اهداف حکمرانی را درک کنیم و بپذیریم، آن‌گاه باید گفته شود که نقد عملکرد ذاتی و ژنتیکی حکومت‌ها بدون آنکه منجر به اجماع رفتاری تحول‌خواهان درباره اهداف ملی (جمععی) شود، کاری عبث و اتلاف وقت است.

اگر مدیریت کلان و انواع تشکل‌ها و احزاب را دو سوی یک الاکلنگ (ترازو) تصور کنیم، آن‌گاه «شرایط اجتماعی انعکاس و تابع میزان تعادل دو سوی الاکلنگ است». آن‌گونه که پیش‌تر گفته شد، حکومت‌ها (در یک سوی الاکلنگ) همانند که باید باشند. بنابراین برای تغییر یا تأثیرگذاری بر عملکرد ذاتی هر حکومتی، لازم و ضروری است تا «یک وزنه» در طرف مقابل الاکلنگ وجود داشته باشد. نیازها، اهداف، مطالبات، آرزوها، امیدها و… جمعی (اجتماعی) که در انواع تشکل‌ها و احزاب تبلور پیدا می‌کند، کاربردی‌ترین وزنه‌ای است که قابلیت قرارگرفتن در سمت دیگر (مقابل مدیریت کلان) الاکلنگ را دارد. اگر استدلال الاکلنگ منطقی تلقی شود، آن‌گاه حضور تشکل‌ها و احزایی که نمود و تبلور نیازها، اهداف، مطالبات، آرزوها و… جمعی (ملی) باشند، به منظور تأثیرگذاری بر و هدایت عملکرد حاکمیت در مسیر منافع ملی و ایجاد تحولات اجتماعی و ملی، اجتناب‌ناپذیر است.

پرستی که همه میهن‌دوستان باید به‌جد مورد تعمق قرار دهند، این است که چگونه می‌توان انتظار تحولات و توسعه اجتماعی و حل‌وفصل انواع و انبوه چالش‌های اجتماعی و ملی را داشت، هنگامی که «به جای ایفای نقش ذاتی به‌مثابه وزنه‌ای در یک طرف الاکلنگ»، بسیاری از تشکل‌ها و احزاب (حزبچه‌ها) به منظور تحقق منافع فردی و فرقه‌ای برای کسب منافع در شورای شهرها، مجلس، وزارتخانه‌ها و… «نقش تبلیغات‌چی» را ایفا می‌کنند. نکته درخور توجه اینکه این افراد متعلق به یک جناح، فرقه یا طایفه خاص سیاسی نیستند، بلکه در همه جناح‌ها (اصلاح‌طلب، اصولگرا، انقلابی، اعتدال‌گرا و…) پراکنده هستند. از منظر منطقی و کاربردی، به واسطه عدم درک جایگاه، نقش و وظیفه ذاتی خود به‌عنوان وزنه‌ای (جبر اجتماعی) در یک سوی الاکلنگ به‌مثابه اهرم تأثیرگذاری و هدایت عملکرد مدیریت‌ها در مسیر منافع ملی، به تعبیری آسیب‌زاتر از ناکارآمدی مدیریتی هستند.

برای مثال، چرا فردی که در یک یا چند دوره در مجلس، شورای شهر، یک وزارتخانه و… حضور داشته، باید ثروتی افسانه‌ای (برای آنهایی که حقوق ۱۰، ۱۵، میلیونی دارند، آنهایی که برای بقا اعضای بدن‌شان را می‌فروشند، برای کولیورها، برای آشفغال‌کردها، برای سوخت‌برها و «برای»…) داشته باشند.

پاراگراف آخر انعکاس درد و رنج میلیون‌ها شهروند به واسطه عملکرد احزاب، تشکل‌ها و حزبچه‌های سوداگر است. بنا بر منطق الاکلنگ، ضایعات سیاسی به واسطه عملکرد ضد اجتماعی، ضد منافع ملی و مغایر اصول اخلاقی، عامل اصلی تداوم ناکارآمدی مدیریتی و در نتیجه تداوم درد و رنج شهروندان هستند. نکته‌ای که فهم آن باید میان اهالی تشکل‌ها، احزاب و حزبچه‌ها، ترویج و فرهنگ‌سازی شود، این است که سیاست و سیاست‌ورزی در جهان خرد، دانش و اخلاق بنیاد معاصر، برخلاف انواع فعالیت‌های اقتصادی، پدیده‌ای جمعی به منظور تحقق اهداف، نیازها، مطالبات، آرزوها و… اجتماعی است. برجسته‌ترین ویژگی سیاست‌ورزان، احزاب و تشکل‌ها در کشورهای عقب‌مانده این است که شوراهای شهر، مجلس، نهادهای دولتی و … را واحد‌های اقتصادی به منظور کسب ثروت‌های افسانه‌ای تلقی می‌کنند. «تحول در عملکرد و اهداف دولت‌ها و در نتیجه بهبود کیفیت زیست شهروندان، بدون تعادل در دو سوی الاکلنگ سیاست و سیاست‌ورزی، مصادافی در تاریخ جوامع ندارد.»

گفت‌وگو با معصومه محمدی، کارآفرین ایرانی که آموزش خیاطی در ایران را متحول کرد

شکست‌ها برای رشد می‌آیند

روایت فرازونشیب‌های یک کسب‌وکار بزرگ زنانه

معصومه محمدی، زنی است که مسیر پرپیچ‌وخم زندگی را پشت سر گذاشته و توانسته کسب‌وکاری را پایه‌ریزی کند که اکنون ۲۵۰ نفر در آن به‌طور مستقیم فعالیت می‌کنند و بیش از صد هزار نفر را در هنر خیاطی آموزش داده است. او که روزگاری به‌گوشی‌های هوشمند و فضای مجازی علاقه‌ای نداشت، امروز پیچ اینستاگرامش نزدیک به یک‌میلیون و ۳۰۰ هزار دنبال‌کننده دارد. محمدی، مؤسس مجموعه «دوخت برتر»، با الهام از رنج‌ها و دغدغه‌های زندگی خود، اعتقاد دارد که همین سختی‌ها هستند که ما را به رشد و پیشرفت می‌رسانند. او از رویاهای بزرگی می‌گوید که در جامعه‌ای با سقف شیشه‌ای برای زنان، دستیابی به آنها چندان آسان نیست. اما این داستان تنها یک روایت از مسیر زنان کارآفرین ایرانی است که با چالش‌های بی‌شماری دست‌وپنجه نرم کرده‌اند تا بتوانند در دنیای مردسالار کسب‌وکار جایگاهی برای خود پیدا کنند. در ایران، مانند بسیاری از نقاط جهان، زنان برای دستیابی به موفقیت‌های حرفه‌ای با موانع ساختاری و فرهنگی متعددی مواجه هستند. از برخورد با کلیشه‌های جنسیتی گرفته تا محدودیت‌های اجتماعی و اقتصادی، مسیر کارآفرینی برای زنان همیشه هموار نبوده است. در همین حال، زنان کارآفرین در سراسر دنیا نیز با مفاهیمی مانند «سقف شیشه‌ای» (Glass Ceiling) روبه‌رو هستند؛ سقفی نامرئی که مانع از پیشرفت و ارتقای زنان به سطوح بالای مدیریتی و تصمیم‌گیری می‌شود. اما دراین‌میان زنانی



یک‌میلیون و ۲۰۰ هزار نفر دنبال‌کننده دارد. وقتی کارتان را شروع کردید فکر می‌کردید به این نقطه برسید؟

راستش را بخواهید فکرش را نمی‌کردم و نمی‌دانستم قرار است مجموعه دوخت برتر این اتفاقات را رقم بزند. اهدافی را مشخص کرده بودم و روی آنها پافشاری داشتم. حالم را آن اهداف خوب می‌کرد و اهرمی بود برای اینکه تلاش کنم و هرجایی که خسته می‌شدم من را به سمت جلو سوق بدهد. اینکه راه‌حل چیست و چگونه باید کاری انجام بشود، در درجه اول مهم نیست. مهم این است که هدف‌گذاری درست باشد و مهارت و آمادگی داشته باشیم. راه‌حل خودش پیش‌روی آدم قرار می‌گیرد و من هم می‌دانستم یک راه‌حل پیش پایم قرار خواهد گرفت. همین الان هم اهداف بزرگی در ذهن دارم، از این‌رو باید به هدفم بچسبم و تلاش کنم. معتقدم چیزی که به ذهن بیاید و مکتوب شود، به فعل هم درمی‌آید.

آیا در مسیر کاری‌تان با شکست‌ها مواجه شده‌اید؟ از تجربه شکست‌ها یا فرازونشیب‌هایی که با آنها درگیر بودید بگویید و اینکه چطور به این سختی‌ها غلبه کردید؟

مگر می‌شود در مسیر کسب‌وکار شکست نداشته باشیم؟ فراوان شکست خوردم. معتقدم رنج‌ها و دغدغه‌ها می‌آیند که ما را رشد بدهند، وگرنه مسیر یکنواخت که زیبایی ندارد. اگر می‌خواستیم به این فکر کنیم که چرا زندگی آرامی ندارم، یک کارمند ساده بودم، اما وقتی می‌خواهیم کارهای بزرگی انجام دهیم، اثرگذاری بالایی داشته باشیم و مزه درآمدهای بالا را بچشیم، باید بدانیم که در مسیر، خیلی بالا و پایین خواهیم داشت. این شکست‌ها دو موردش خیلی سنگین بود: یک بار فضای مجازی می‌کرد و دوردادرو هوای کار را داشت و راهنمایی‌ام می‌کرد. قبل‌ها هم گفته بود وارد فیس‌بوک شوم اما نشده بودم.

بعد از انتشار چند ویدئو دیدیم چقدر از ویدئوهای آموزشی من در اینستاگرام استقبال می‌شود. من به این نیت وارد شدیم که آموزش رایگان بگذارم و بگویم مثلاً به مناسبت ۱۰۰۰ شدن‌مان بیایید کتاب بخريد. یادم است در سه ماه نخست سال ۹۹ ماهی پنج میلیون تومان درآمد داشتیم. در ماه چهارم راه‌اندازی اینستاگرام ۶۶۰۰ شده بودیم. ۱۰ اردیبهشت ۹۹ شروع کردم و ۱۰ شهریور اعلام کردیم که دوره‌های آموزش مجازی خیاطی خواهیم داشت. در واقع مدارس غیرحضوری شدند و باید دوره‌ها را برای بچه‌ها ضبط می‌کردم. با خودم گفتم حالا که ضبط می‌کنم، برای هنرجوهای دیگر هم ضبط کنم و دوره را بفروشم. در ابتدا من و خواهرم بودیم، خواهرم دایرکت را جواب می‌داد و من پست و استوری می‌گذاشتم و ضبط می‌کردم؛ استوری‌ها هم همه تایپی بودند و فقط یک بار لایو گذاشتم.

با آغاز اعلام فروش دوره‌های آموزشی، شماره کارت دادیم تا کسانی که قصد خرید دوره‌ها را دارند، هزینه دوره را واریز کنند. ۱۵ نفر همان هفته نخست ثبت‌نام کردند و

آرمین وقتی دید کار خوب پیش می‌رود، کار خودش را به پدرش سپرد و به کمک‌مان آمد. دفتر کار گرفت و از اینجا بود که تولید و فروش دوره‌های جدید آغاز شد. در این مسیر دردرس‌ر و بالا و پایین و شکست داشتم، اما من اسم این چالش‌ها تا شکست نمی‌گذارم، اینها دانه‌های رشد هستند که باید بکاریم و همه بیزینس‌ها و آدم‌های موفق این بالا و پایین‌ها را دارند.

فکر می‌کنید مهم‌ترین دلیلی که باعث شد کسب‌وکار دوخت برتر تا این حد توسعه پیدا کند، چه بوده؟
یکی از دلایل تیم‌سازی و سیستم‌سازی بود که آرمین به‌درستی و زیبایی انجام داد. همان اول آرمین یک دفتر اجاره کرد و چند پرسنل و حسابدار گرفت و خودش هم‌زمان

سختی‌ای داده شود، بعدش یک نعمت هم وجود خواهد داشت، یک باور برای خودم ساختم که هر اتفاقی که در زندگی‌ات می‌افتد، بدان که به مصلحت است. من اینها را در کتاب‌هایی که می‌خواندم، دیده بودم و می‌دانستم این هم بخشی از مسیر رشد است. اینها را می‌دانستم و باور داشتم و گوشم شنوا بود که حالا چه تغییری در کسب‌وکار باید ایجاد شود. اصلاً اهل کوشی و فضای مجازی نبودم، اما می‌دانستم باید تغییری ایجاد کرد. پسرم آرمین برای من اینستاگرام نصب کرد. وقتی اینستاگرام را وصل کرد، اصلاً نمی‌دانستم اکسپلور چیست. در اکسپلور می‌دیدم که می‌گفتند الان وقتش رسیده که اگر تخصص دارید، در اینستاگرام آموزش بدهید یا کسب‌وکارتان را بیاورید در اینستاگرام، چون کرونا قرار است دو سال باقی بماند. اینکه کرونا قرار است دو سال بماند، عرشه به تنم می‌انداخت، چون با این شرایط کتاب‌ها فروش نمی‌رفت. اما مگر می‌شد کتاب‌ها دو سال فروخته نشوند؟ به‌این‌ترتیب با ترس و لرز به اینستاگرام ورود کردم.

این ورود به فضای مجازی برایتان سخت نبود؟

من آدمی بودم که حتی اگر از صداوسیما درخواستی برای مصاحبه می‌شد، قبول نمی‌کردم و دوست نداشتم. البته شاید هم یک دلایلش این بود که کمی درون‌گرا بودم. به‌ناچار به اینستاگرام آمدم و پیش خودم گفتم دستم قرار است نشان داده شود، خودم که نمی‌خواهم بیایم جلوی دوربین. تا دو، سه ماه اول نیز فقط دستانم جلوی دوربین بود. یک دوره آموزشی خریدم و فهمیدم اینستاگرام چطور کار می‌کند و چه الگوریتم‌هایی دارد. پسرم آن زمان ساخت‌وساز می‌کرد و دوردادرو هوای کار را داشت و راهنمایی‌ام می‌کرد. قبل‌ها هم گفته بود وارد فیس‌بوک شوم اما نشده بودم.

بعد از انتشار چند ویدئو دیدیم چقدر از ویدئوهای آموزشی من در اینستاگرام استقبال می‌شود. من به این نیت وارد شدیم که آموزش رایگان بگذارم و بگویم مثلاً به مناسبت ۱۰۰۰ شدن‌مان بیایید کتاب بخريد. یادم است در سه ماه نخست سال ۹۹ ماهی پنج میلیون تومان درآمد داشتیم. در ماه چهارم راه‌اندازی اینستاگرام ۶۶۰۰ شده بودیم. ۱۰ اردیبهشت ۹۹ شروع کردم و ۱۰ شهریور اعلام کردیم که دوره‌های آموزش مجازی خیاطی خواهیم داشت. در واقع مدارس غیرحضوری شدند و باید دوره‌ها را برای بچه‌ها ضبط می‌کردم. با خودم گفتم حالا که ضبط می‌کنم، برای هنرجوهای دیگر هم ضبط کنم و دوره را بفروشم. در ابتدا من و خواهرم بودیم، خواهرم دایرکت را جواب می‌داد و من پست و استوری می‌گذاشتم و ضبط می‌کردم؛ استوری‌ها هم همه تایپی بودند و فقط یک بار لایو گذاشتم.

با آغاز اعلام فروش دوره‌های آموزشی، شماره کارت دادیم تا کسانی که قصد خرید دوره‌ها را دارند، هزینه دوره را واریز کنند. ۱۵ نفر همان هفته نخست ثبت‌نام کردند و آرمین وقتی دید کار خوب پیش می‌رود، کار خودش را به پدرش سپرد و به کمک‌مان آمد. دفتر کار گرفت و از اینجا بود که تولید و فروش دوره‌های جدید آغاز شد. در این مسیر دردرس‌ر و بالا و پایین و شکست داشتم، اما من اسم این چالش‌ها تا شکست نمی‌گذارم، اینها دانه‌های رشد هستند که باید بکاریم و همه بیزینس‌ها و آدم‌های موفق این بالا و پایین‌ها را دارند.

فکر می‌کنید مهم‌ترین دلیلی که باعث شد کسب‌وکار دوخت برتر تا این حد توسعه پیدا کند، چه بوده؟
یکی از دلایل تیم‌سازی و سیستم‌سازی بود که آرمین به‌درستی و زیبایی انجام داد. همان اوایل آرمین یک دفتر اجاره کرد و چند پرسنل و حسابدار گرفت و خودش هم‌زمان

گفت‌وگو با معصومه محمدی، کارآفرین ایرانی که آموزش خیاطی در ایران را متحول کرد

شکست‌ها برای رشد می‌آیند

روایت فرازونشیب‌های یک کسب‌وکار بزرگ زنانه

مانند معصومه محمدی به ما نشان می‌دهند که با پشتکار، خلاقیت و باور به توانمندی‌های خود، می‌توان به رویایی دست یافت که در ابتدا دست‌نیافتنی به نظر می‌رسد. همان‌ند او، زنان بسیاری در سراسر جهان در حوزه‌های مختلف، از فناوری و صنایع تا هنر و تجارت، توانسته‌اند این موانع را بشکنند و الگویی برای نسل‌های بعدی باشند. زنان کارآفرین در ایران و جهان، با استفاده از دانش، خلاقیت و اراده قوی خود، نه‌تنها در جهت ارتقای وضعیت اقتصادی خود و خانواده‌شان کام برداشته‌اند، بلکه توانسته‌اند به‌عنوان الگوهای توانمندی و موفقیت، الهام‌بخش هزاران زن دیگر باشند که مسیر مشابهی را در پیش دارند. اینترنت و اینستاگرام هم برای او مانند ابزاری مهم برای ارائه دانش و تخصصش تبدیل شد تا بتواند کسب‌وکارش را به صد‌ها هزار نفر معرفی کند و هزاران زن دیگر را برای ورود به بازار کار آماده کند. او در دوره‌ای که برخی، از این زمینه براند رویافروشی استفاده کردند، تخصصش را در اختیار دیگران قرار داد. در نهایت، تجربه زمانی مهم معصومه محمدی و زنان دیگر در سراسر جهان نشان می‌دهد که راه پیشرفت برای زنان کارآفرین هرچند پرفرازونشیب باشد، اما با اراده و تلاش مداوم، می‌توان به موفقیت‌های چشمگیری دست یافت و سقف‌های شیشه‌ای را شکست. با او درباره تمام فرازونشیب‌های دوخت برتر گفت‌وگویی کرده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

آموزش فروش می‌داد. من می‌گفتم اینها در خانه‌هایشان هم می‌تواند مشتری بگیرند، اما آرمین گفت باید سیستم‌سازی کنیم و این را به‌درستی انجام داد. دلیل دیگر رشد دوخت برتر این بود که من یاد گرفتم و در کتاب‌ها خواندم که هر چیزی را که بلدم، به دیگران یاد بدهم و هرکسی هر سؤالی بپرسد، اگر موقعیت و زمانش را داشته باشم، یاد می‌دهم. هرچه من دهنم را خالی کنم، با چیزهای بهتر بر می‌شود، یعنی هر چیزی بلدم، به دیگران یاد می‌دهم و چیزهای بهتر یاد می‌گیرم. خیلی از هنرجوها وقتی کامنت می‌گذارند و می‌گویند درآمد نبت و دل پاکت را داری، این برای من خیلی خوشحال‌کننده است. من در دوره‌ها خیلی چیزها را می‌گویم که بعضی‌ها شاید نگویند. سرسری آموزش نمی‌دهم، انگار معلم خصوصی هستم و هر چیزی را بلد هستم، می‌گویم. هم‌زمان هم آموزش می‌بینم و همیشه خودم را به‌روز می‌کنم که همواره حرفی برای گفتن داشته باشم و این باعث شده مهارت‌هایم بیشتر بشود. ۱۵ سال سالی که من خواسته‌ای را برای خودم تعیین کردم و نشد و بعد چندین برابرش به دست آمد، دلایلش این بود که باید آماده می‌شدم و این آمادگی را با کتاب‌هایی که نوشتم، به دست آوردم. دوره اول آموزشی را منتشر کردیم و دوره بعدی آخر آن‌ان بود که دوره ضخیم‌دوزی را فیلم‌برداری کردیم و هفته‌ای یک جلسه از دوره را باید آماده می‌کردیم و این هم‌زمان با ضبط نازک‌دوزی بود. قدم اول را برداشتیم و بعد از آن همین هنرجوها دوره‌های بعدی را هم می‌خواستند و ما تهیه کردیم. این‌گونه شد که دوره‌ها مدام بیشتر شد و با توجه به تجربه چاپ کتاب، می‌دانستم فهرست چیست، با چه ترتیبی باید باشد و خیلی سریع می‌توانستم دوره‌ها را جمع کنم.

چشم‌اندازتان برای آینده خودتان و دوخت برتر چیست؟

من در کتاب‌ها کار مهمی انجام دادم و دایره‌المعارف کتاب‌های آموزش خیاطی را نوشتم، یعنی هر فردی از هر جایی، هر کتابی درباره دوخت‌دوز و خیاطی بخواهد، من دارم. چشم‌اندازم برای آینده این است که در دوره‌های آموزشی هم همین کار را انجام بدهم. می‌خواهم هر چیزی مرتبط با خیاطی است، دوخت برتر داشته باشد و نیاز هنرجو را چه در زمینه دوره و چه درباره محصول فیزیکی الگو برطرف کند. همین‌طور ما تعداد زیادی هنرجوی خارج از کشور داریم که بعضی از آنها وقتی به ایران می‌آیند، به دین من می‌آیند و وقتی به دنیای خارج از ایران می‌گویند، حس می‌کنم که باید از این بخش یعنی آموزش برای هنرجویان خارجی هم ورود کنم.

در برنامه‌های پیش‌رو چه دوره‌ها و محصولات را ارائه خواهید داد؟

برنامه‌های بسیار زیادی برای آینده دارم؛ چه از نظر دوره، چه از نظر محصول فیزیکی که الگو باشد. همین الان هفت الگوی دوخت متفاوت داریم و این‌ها بران پر از الگو است و فروش داریم، چهار الگوی دیگر هم آماده کرده‌ایم.

از نظر دوره‌ای هم خیلی چیزها در ذهن هست و مثل کتاب‌ها باید به وقتش دانه‌دانه اجرا شوند. همین الان هم روی دوره‌های خارج از کشور کار می‌کنم و برای دوره‌های ایران هم کارهایی در دست اجراست. دوره‌های آموزشی زیادی می‌توانم اجرا کنم و بیشترشان را هم باید خودم آموزش بدهم تا خریده شوند و این زمان‌بر است. کارهای متفاوتی هم برای سایت و اپلیکیشن داریم که در زمانش اجرا می‌شود.

چه برنامه‌هایی برای صنعت دوخت ایران دارید و افق صنعت دوخت در ایران را چطور می‌بیند؟

برای صنعت دوخت ایران شخصی‌دوزهای ما وارد کار تولید شده‌اند، اما همه آنها در حال رشد هستند و فضای مجازی سرعت رشد افراد را در آموزش بالا برده و تأثیرگذاری خیلی مثبتی دارد. این فوق‌العاده است، چون ما قبلاً برای شرکت در یک دوره آموزشی باید می‌آمدیم تهران، چند روز می‌ماندیم و برمی‌گشتمیم که هزینه مالی و زمانی و دردرس داشت، اما فضای مجازی این صنعت را دارد به نحو احسن رشد می‌دهد.

خیاطی مانند بسیاری از کسب‌وکارها و صنایع دیگر در حال به‌روزشدن و تحول است؛ چطور خودتان را با این تحولات همراه و به‌روزسانی می‌کنید؟

در هر شغل و مهارتی اگر خودمان را به‌روز نکنیم، از گردونه عقب می‌افتیم؛ آن‌هم با علم و تکنولوژی که راحت در اختیار همه است. از این‌رو مجبوریم خودمان را به‌روز کنیم، وگرنه حذف می‌شویم. باید آموزش دید و دوره‌های افراد دیگر را دید که در ذهن آنها چه می‌گذرد. حتی اگر یک نکته به من بگوید و یاد بدهد، برایم ارزش دارد و مهم است. هر روز ساعتی را برای آموزش خودم و به‌روزرکدن دانشم صرف می‌کنم و این نکته‌ای است که در هر کسب‌وکاری باید رعایت کرد.