

پیچیده‌تر از ماشین

ده روایت واقعی از چالش‌های مدیریت،شراکت و اخلاق در صنعت ایران

نویسنده:

محمدجعفر حسینی شیرازی

سرشناسه	:	حسینی شیرازی، محمدجعفر، ۱۳۴۷- Hosseini Shirazi,Mohammad Jafar
عنوان و نام پدیدآور	:	پیچیده‌تر از ماشین/ نویسنده محمدجعفر حسینی‌شیرازی.
مشخصات نشر	:	تهران: موسسه آموزشی تالیفی ارشدان، ۱۴۰۵.
مشخصات ظاهری	:	۱۸۸ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۰۹-۳۳۴۷-۲
وضعیت فهرست نویسی	:	فیپا
موضوع	:	حسینی شیرازی، محمدجعفر، ۱۳۴۷- -- خودسرگذشتنامه
موضوع	:	Hosseini Shirazi,Mohammad Jafar -- Autobiography
موضوع	:	حسینی شیرازی، محمدجعفر، ۱۳۴۷- -- خاطرات
موضوع	:	Hosseini Shirazi,Mohammad Jafar -- Diaries
موضوع	:	خودسرگذشتنامه‌های داستانی فارسی Autobiographical fiction, Persian
رده بندی کنگره	:	CT۱۸۸۸
رده بندی دیویی	:	۹۲۰/۰۵۵
شماره کتابشناسی ملی	:	۱۰۶۲۳۹۸۱
اطلاعات رکورد کتابشناسی	:	فیپا

ارشدان

مؤسسه آموزشی تألیفی ارشدان

■ نام کتاب:	**پیچیده‌تر از ماشین**
■ تألیف:	محمدجعفر حسینی شیرازی
■ ناشر:	آموزشی تألیفی ارشدان
■ ویرایش:	اول
■ نوبت چاپ:	اول ۱۴۰۵
■ حروفچینی و صفحه آرایی:	www.irantypist.com
■ طراح و گرافیست:	www.irantypist.com
■ شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۰۹-۳۳۴۷-۲
■ شمارگان:	۱۰۰۰
■ مرکز خرید آنلاین:	www.arshadan.com www.arshadan.net
■ مرکز پخش و توزیع:	۰۲۱۴۷۶۲۵۵۰۰
■ قیمت:	۳۸۰,۰۰۰ تومان

پیشگفتار ناشر:

به نام ایزد دانا که آغاز و انجام از آن اوست

هرگز دل من زعلم محروم نشـــد　　کم ماند زاسـرار که مفهوم نشد
اکنون که به چشم عقل در می‌نگرم　　معلومم شد که هیچ معلوم نشد

ای دانای بی همتا، ای بخشنده ایی که ناخواسته عطا فرمایی و هر نیازمندی را بـه عـدالت بی‌نیاز گردانی، مگر اینکه نالایق باشـــد و آن عنایت را به باژگونه از دسـت دهد. در عرصـه پیشـرفت تکنولوژی در هزاره سوم، هنوز نیاز بر مطالعه کتاب در کنار اسـتفاده از منابع کامپیوتری و اینترنت احسـاس می شود. از این بابت خوشـــحالیم که می توانیم در جهت اعتلای علم، دانش و فرهنگ کشـــور قدمی هر چند کوچک برداریم.

و من الله التوفیق
دکتر شمس الدین یوسفیان
مدیر مسئول انتشارات ارشدان

فهرست

مقدمه ۷

آن روز ۱۱

مردی که امانت‌دارِ زمان بود ۴۱

دستی در کار ۶۱

قالبی که حقیقت را شکل داد ۸۱

زندگی ادامه دارد ۹۷

پنجره‌ای که شب از آن عبور کرد ۱۰۳

مردی که از هرات برگشت ۱۱۵

رویایِ ناتمامِ برفر ۱۳۳

مردی که در سایه‌ی چک‌ها گم شد ۱۴۷

شراکت در سایه‌ی سراب ۱۷۱

مقدمه

سال‌ها کار در صنعت، بیش از آنکه مرا با ماشین‌ها، نقشه‌ها و فرایندهای تولید درگیر کند، با انسان‌ها روبه‌رو کرده است. در ظاهر، صنعت قلمرو عددها، اندازه‌ها، محاسبات، قراردادها و استانداردهاست؛ اما در عمق، آنچه سرنوشت یک پروژه، یک شراکت، یک کارخانه یا حتی یک تصمیم ساده را رقم می‌زند، نه فقط ابزار و تکنولوژی، بلکه منش، نیت، صداقت و ظرفیت اخلاقی آدم‌هاست.

در طول سال‌هایی که در حوزه ساخت ماشین‌آلات، تجهیزات صنعتی و همکاری با صاحبان کسب‌وکار، مدیران،مشاوران،سرمایه‌گذاران و کارگران فعالیت کرده‌ام، بارها دیده‌ام که پیچیده‌ترین مسائل، نه در طراحی یک دستگاه، بلکه در روابط میان انسان‌ها شکل می‌گیرند. گاهی یک تصمیم نادرست، یک وعده ناپایدار، یک اعتماد بی‌جا یا یک سوءتفاهم کوچک، اثری برجا می‌گذارد که از خرابی هر ماشین و توقف هر خط تولید سنگین‌تر است. و در مقابل، گاهی صداقت، امانت‌داری، انصاف و تعهد، راهی را باز می‌کنند که هیچ سرمایه و فناوری‌ای به تنهایی قادر به گشودن آن نیست.

آنچه در این کتاب آمده، حاصل خیال‌پردازی نیست. این‌ها روایت‌هایی واقعی از سال‌های کار، تجربه، ساختن، آزمودن، از دست دادن، دوباره آغاز کردن و آموختن‌اند. البته در برخی موارد، نام اشخاص یا بعضی جزئیات شناسنامه‌ای تغییر یافته‌اند تا از قضاوت‌های نادرست یا رنجش‌های بی‌فایده جلوگیری شود؛ اما اصل ماجراها، حقیقت تجربه‌هایی است که رخ داده‌اند. کوشیده‌ام تا آنجا که

توانســـته‌ام، واقعیت را همان‌گونه که بوده روایت کنم؛ نه فقط آنجا که به ســـود من بوده، بلکه حتی آنجا که ممکن اســـت به زیان من تعبیر شـــود. باور من این اســـت که اگر قرار اســـت خواننده با کتابی از جنس تجربه همراه شـــود، باید با حقیقت روبه‌رو شود، نه با روایتی آراسته و بی‌نقص.

این کتـاب نـه کتـاب آموزش مدیریت اســـت، نه مجموعه‌ای از توصـــیه‌های کلیشـه‌ای برای موفقیت. آنچه در این صفحات می‌خوانید، بیشتر شبیه ایستادن در کنار یک کارگاه، یک دفتر، یک جلسه، یک قرارداد، یا یک دوستیِ در معرض آزمون اسـت؛ جایی که زندگی حرفه‌ای و زندگی انسـانی از هم جدا نیستند. در این روایت‌ها، از شراکت گفته‌ام، از اعتماد و خیانت، از امید و فرسودگی، از بازار و تولید، از ســفر و خطر، از انســان‌هایی که بعضــی‌شــان مایه دلگرمی بودند و بعضی‌شان درسی ماندگار.

اگر این کتاب ارزشـی داشـته باشد، شاید ارزش آن در همین باشد که می‌گوید جهـان کار فقط با فرمول و ســـرمایه پیش نمی‌رود. در بســـیاری از لحظه‌های تعیین‌کننده، این شـخصـیت آدم‌هاسـت که نتیجه را رقم می‌زند. ماشـین‌ها را می‌توان تعمیر کرد، قطعـات را می‌توان جـایگزین کرد، و حتی پروژه‌هـای شکست‌خورده را می‌توان از نو ساخت؛ اما وقتی اعتماد آسیب می‌بیند، بازسازی آن دشـوارتر از هر ســازه و پیچیده‌تر از هر دســتگاه اســت. نام این کتاب را «پیچیده‌تر از ماشـین» گذاشـته‌ام، زیرا پس از سـال‌ها کار در صـنعت، به این نتیجه رسـیده‌ام که هیچ دسـتگاهی به اندازه ذهن و دل انسان پیچیده نیست. هر دســـتگاهی منطق خود را دارد، اما انســـان همیشـــه فقط با منطق حرکت

نمی‌کند. پای احساس، منفعت، ترس، غرور، صداقت، وفاداری و گاه خودفریبی که به میان می‌آید، معادله‌ها تغییر می‌کنند.

امیدوارم این روایت‌ها برای خواننده فقط داستان نباشند؛ بلکه مجالی باشند برای تأمل. تأمل در اینکه در ساختن هر کار، هر رابطه و هر شراکت، چه چیزهایی از جنس ماده‌اند و چه چیزهایی از جنس معنا. اگر این کتاب بتواند حتی اندکی در روشن‌تر کردن این مرزها مؤثر باشد، احساس می‌کنم نوشتن آن بی‌ثمر نبوده است.

محمدجعفر حسینی شیرازی

آن روز

آن روز، هیچ‌چیز غیرعادی نبود. نه آسمان، نه خیابان، نه حتی همان اتاقی که سال‌ها در آن تصمیم گرفته بودم؛ اتاقی که دیوارهایش شاهد رشد، شکست، ساختن و دوباره برخاستن بودند. فقط یک تفاوت کوچک وجود داشت؛ برای اولین‌بار، نقشه‌ای که روبه‌رویم پهن شده بود، دیگر به من اطمینان خاطر نمی‌داد. همه‌چیز روی کاغذ و در دل کامپیوتر درست بود. اعداد، گزارش‌ها، نمودارها، پیش‌بینی‌ها؛ همان چیزهایی که همیشه با آن‌ها زندگی کرده بودم و تمام استدلال هایی که بر شانه‌هایشان ایستاده بودم و همیشه مبنای هر کار درستی برایم بود. اما جایی در درونم، نه پررنگ و نه فریادزن، فقط به باریکی یک خط ناپیدا، حسی زمزمه می‌کرد:

«این مسیر، بهایی دارد که در هیچ جدول اکسل و هیچ گزارش مدیریتی نوشته نشده است. »

دستم را روی میز گذاشتم. نه برای تأکید، برای مکث. خوب می‌دانستم اگر جلو بروم، چیزهای زیادی به دست می‌آورم؛ فروش بیشتر، رشد سریع‌تر، تشویق‌ها، شاید حتی تحسین بیرونی. اما همان‌قدر هم مطمئن بودم که اگر بروم، دیگر بعضی شب‌ها نمی‌توانم بی‌صدا و در آرامش بخوابم. و با خود درونم آرام بگیرم. و دقیقاً همان‌جا بود که زندگی، آرام و بی‌هیاهو، از «پیشرفت» جدا شد و قدم گذاشت در قلمرو «انتخاب».

آرش، مدیر بازاریابی و فروش شرکت، ناخواسته شرکتی را که من با چه زحمتی بر پایه صداقت ساخته بودم، به سمت خطی می‌برد که بوی لغزش می‌داد. سی سال کار با اصول، حالا داشت به بیراهه‌ای نزدیک می‌شد که برای من ناآشنا و ناپذیرفتنی بود. آرش می‌گفت:

«من در دانشگاه های آلمان این‌طور یاد گرفته‌ام؛ تا دروغ نگویی، نمی‌توانی بفروشی»

اما ذهن من این را نمی‌پذیرفت. با خودم می‌گفتم:

«چگونه ممکن است مردمی که به نظم، شفافیت و قانون‌مندی در جهان شناخته می‌شوند، به یک فارغ‌التحصیل مهندسی فروش بیاموزند که دروغ‌گفتن اصل کار است؟»

این روایت، با تجربه زیسته من از انسان و جهان جور درنمی‌آمد. من به دنبال فروش محصول با روش‌های غیرانسانی نبودم. تشخیص دادم اگر قرار است «پیشرفت» با دروغ کادوپیچ شود، ترجیح می‌دهم آن را پس بفرستم.

احسان، مدیر بازرگانی خارجی شرکت، دقیقاً همین حس را داشت. او می‌گفت زیر پا گذاشتن اصول اخلاقی، ارزش رسیدن به یک پیشرفت ظاهری را ندارد. هم‌عقیده بودن من و احسان، شاید ریشه در آشنایی‌مان داشت؛ آشنایی‌ای که در یک سفر خارجی آغاز شد و سال‌ها همکاری صادقانه را رقم زد. کمیته فنی شرکت که من، احسان، بیتا همسرم و حسین برادرم در آن حضور داشتیم، حالا

به این جمع‌بندی رسیده بود که برای کمتر آلوده‌شدن، باید فاصله‌مان را با آرش حفظ کنیم.

آرش مردی با ظاهری آراسته و خوش‌فکری بود، اما این لباسِ مدیر فروش، برای او و برای این شرکت که کارش را با اصول فنی و مهندسی و سابقه خوب پیش می برد، اندازه نبود. و همین، دلیل کافی شد برای تصمیمی سخت اما شفاف: قطع همکاری.

با وجود آن‌که طبق قرارداد، آرش به تعهداتش عمل نکرده بود، تصمیم گرفتیم کل مبلغ قرارداد را پرداخت کنیم و فقط از او بخواهیم پایان همکاری را امضا کند.

گاهی اخلاق، حتی در خداحافظی هم باید خودش را نشان بدهد. زندگی عجیب است. دنیا جایی نیست که آدم‌ها را به‌راحتی بشود شناخت. زمان زیادی نگذشته بود که ما چهار نفر فهمیدیم حضور آرش، حتی اتحاد میان ما را به چالش کشیده است؛ و اگر بیشتر می‌ماند، این پیوند آرام‌آرام ترک برمی‌داشت. چرا که در کمیته فنی کم‌کم متوجه شدیم حرف‌ها کوتاه‌تر شده، مکث‌ها بلندتر، و تصمیم‌هایی که قبلاً راحت می‌گرفتیم، حالا با نگاه‌های محتاط ردوبدل می‌شود.

گاهی آدم‌ها هم‌هدف و هم‌دل می‌شوند و تیمی خوب می‌سازند. و گاهی، کسانی که این اتحاد را می‌بینند، ناخودآگاه یا آگاهانه، می‌خواهند آن را برهم بزنند. چرا؟ نمی‌دانم. شاید حسادت، شاید زخمی قدیمی، شاید عقده‌ای روانی که

سال‌ها در دل کسی از جایی دورتر خانه کرده و شاید مشغول کردن آدم های دیگر برای پنهان کردن ناتوانی ها و ضعف های خود. آدم وقتی به دست خودش نگاه می‌کند، پنج انگشت می‌بیند؛ هیچ‌کدام شبیه دیگری نیستند. اما همین پنج انگشت، وقتی با هم متحد می‌شوند، مشت می‌شوند؛ بار بلند می‌کنند، می‌سازند، نگه می‌دارند. و این، خودش دنیایی حرف برای فکرکردن دارد.

قطع همکاری با آرش، مثل برداشتن سنگی از سرِ راه نبود؛ بیشتر شبیه باز شدن دری در ذهنم بود که پشت آن، صفی از قراردادهایی ایستاده بودند که آرش با شرکت ها و اشخاص دیگر بسته بود و هرکدام باری بود که باید بازنگری می شد قراردادهایی که با نگاهی خاموش می‌پرسیدند: «نوبت ما کی‌ست؟»

با خودم گفتم تقسیم وظایف کار درستی‌ست، اما مگر می‌شود پیمان بست و بعد رهایش کرد؟ ما باید تعهداتی که آرش برایمان درست کرده بود را جواب می گفتیم. قراردادها هم مثل آدم‌ها پیر می‌شوند، خسته می‌شوند، گاهی از مسیر اولیه‌شان دور می‌افتند. باید هر از چند گاهی برگردی، ورق بزنی، بخوانی، بسنجی و بی‌رحمانه از خودت بپرسی: آیا هنوز به همان هدفی می‌رویم که روز اول قولش را داده بودیم؟

همین فکرها آرام‌آرام مرا به سمت قرارداد آرش با کامبیز برد. کامبیز را در شرکتی شناختم که آقای موسوی بنیان‌گذارش بود؛ جایی شلوغ از نام‌ها و چهره‌ها، کارآفرینان، بازرگانان و آدم‌های اثرگذار. مجموعه‌ای که قرار بود روزی

تجارت ایران با آفریقا را سر و سامان بدهد، اما تعدد نظرها، نبود هماهنگی و نظارت‌های پراکنده، آن‌قدر فضا را شلوغ کرد که نفس شرکت گرفت و خیلی زود فروپاشید. شبیه دستی که هر انگشتش به سویی اشاره می‌کند و هیچ‌وقت مشت نمی‌شود. هیچ باری را هم از زمین بلند نمی‌کند.

کامبیز با آن آراستگی ظاهری، وقدرت بیان کلماتی که داشت در آن جمع خوب حرف می‌زد. آن‌قدر خوب که آدم دلش می‌خواست به آینده‌ای که او در ذهن آدمی ترسیم می‌کرد ایمان بیاورد. من هم، بی‌اختیار، شیفته همین کلمات شده بودم. اما فرشید، دوست قدیمی‌ام، همیشه با احتیاط نگاهم می‌کرد و می‌گفت:

«حواست باشد. بعضی‌ها استاد ژست گرفتن‌اند. موقع عمل، به‌جای اینکه باری از دوشت بردارند، تازه می‌نشینند روی شانه‌هایت. »

در قرارداد آرش با کامبیز قرار بود بازاریابی و فروش داخلی و خارجی محصولات و خدمات شرکت ما را برعهده بگیرد؛ بخصوص بازاریابی و فروش خارجی محصولات در آسیای میانه ، اروپا و افریقا.

حالا اما وقت آن بود که بی‌تعارف، این نقش را دوباره وزن کنم. ببینم ادامه این پیمان که ارمغانی از آرش بود، پیش‌روی‌ست یا فقط عادت. پس باید همراه می شدم تا بهتر بررسی کنم، اولین سفر بازاریابی خارجی‌مان به اتفاق کامبیز، شهر بیشکک در کشور قرقیزستان بود.

آقای صالحی، دوست قدیمی و پیشکسوت تولید و تجارت، هم بعنوان یک دوست همراهمان بود؛ و بیتا خانم، یار همیشگی‌ام، که حضورش همیشه آرامش خاصی با خودش می‌آورد نیز در کنارمان بود.

چهار نفری، با یک پرواز ترکیه‌ای، راهی سرزمین کوه‌ها شدیم.

بیشکک، آرام و بی‌هیاهو، در دل تابستان جا خوش کرده بود. شهری که نه عجله داشت و نه تظاهر. در فرودگاه، آقا مروت مردی قوی هیکل و با اخلاق به استقبال‌مان آمد؛ استاد ادبیات فارسی، با لهجه‌ای تاجیکی و کلامی سنجیده.

او فارسی را طوری حرف می‌زد که انگار واژه‌ها سال‌ها در دلش مانده بودند تا حالا، درست همین‌جا، شنیده شوند.

بسرعت به هتل رسیدیم. در هتل محل اقامت مان هنوز خستگی سفر از تن‌مان در نرفته بود که خبر دادند؛ چند نفر برای دیدار به لابی هتل آمده‌اند.

در طول سفر، دیدارها یکی پس از دیگری انجام شد؛ مسئولان دولتی، فعالان اقتصادی، سرمایه‌گذارانی که بیشتر دنبال مسیرهای ساده‌تر برای رسیدن به سود بالا و بدون سختی بودند. اما با تمام این قرارها گرچه کامبیز با اشتیاق فراوان تصویری از آینده نزدیک ترسیم می کرد، اما در ذهن من، هنوز نیازی جدی به ساخت کارخانه تجهیزات پزشکی در این کشور شکل نگرفته بود. سرانه هزینه سلامت، حدود یکصد و بیست دلار در سال، خودش حرف می‌زد؛ می‌گفت اولویت‌ها جای دیگری‌ست.

نگـاهم می گفـت که در بیشـــکک که برپایه کشـــاورزی و دامداری زنده بود، گلخانه‌سازی، رونق بیشتری داشت تا تولید کالاهای پیچیده پزشکی.

دیدار با وزیر بهداشت، رسمی و پر از دوربین و خبرنگار بود. لبخندها رد و بدل شـد، از همکاری اسـتقبال کرد و امیدها در قاب عکس‌ها ثبت شد. بعد، ناهاری به دعوت چند فعال اقتصادی قرقیزی در رستورانی سنتی برنامه ریزی شده بود.

سر میز، «بیشبارمک» آوردند؛ غذای ملی‌شان، به معنای «پنج انگشت»:

گوشـت بره، رشـته‌های پهن، سـیب‌زمینی، پیاز و آبگوشـت. عطری داشت که مستقیم به جان می‌نشست. آقا مروت توضیح می‌داد:

«گوسـفندهای اینجا در مراتع مرتفع چرا می‌کنند، از گیاهان وحشـی، آویشـن کوهی و مریم‌گلی می‌خورند. همین زندگی طبیعی، همین بی‌اســترســی دام، همین ذبح حلال در نزدیکی چراگاه و پخت آرام، گوشـــت را این‌قدر خوش‌بو و لطیف می‌کند. علم، سـنت و طبیعت، بی‌هیچ ادعایی، در یک بشقاب جمع شده بودند. »

آقای صـالحی دوسـت همراهمان، با شـوخی‌های به‌جا و زبان شیرینش، فضا را گرم کرده بود. تجربه سال‌ها تولید و تجارت، بی‌واسطه از کلامش می‌چکید. روز بعد، شـهر را بیشتر دیدیم. خیابان‌های پهن، درختان بلند، بازارهای شلوغ مثل اوش‌بازار و دوردوی.

فروشـــنده‌ها وقتی می‌فهمیدند ایرانی هســـتیم، با نگاهی آمیخته به خیال و احترام، تصـور می‌کردند هرکدام‌مان صـاحب چند چاه نفتیم؛ مخصـوصـاً وقتی آقای صالحی را می‌دیدند.

فروشـگاه‌ها پر از برندهای ترکیه‌ای بود و در کنارشـان، صـنایع دستی نمدی و تابلوهایی از اسب و مرتع؛ سنت و مدرنیته، بی‌دعوا، کنار هم ایستاده بودند.

عصـر همان روز، قرار شـد با یکی از مقامات محبوب محلی دیداری غیررسـمی داشته باشیم و بعدازظهر را به گفتگوی بی پیرایه با هم سپری کنیم. و این شد که همراه میزبانان، آقا مروت و یکی از معتمدان قدیمی بیشـکک، به پیشـنهاد بیتا خانم راهی دامنه‌های حفاظت‌شده رشته‌کوه تین‌شان شدیم. ابرها آرام روی شـانه کوه‌ها نشسته بودند. رودخانه‌ای زلال و خروشان کنارمان می‌دوید؛ آن‌قدر شـفاف که گاهی می شـد سـنگ‌ریزه‌های کفش را دید. در ارتفاعات، کوه‌های سـبزپوش و صـخره‌های رنگین، مثل نمایشگاهی بی‌پایان، از پیش چشم‌مان قد کشیده بودند. پرندگان می‌خواندند؛ نه برای ما، برای خود زندگی. زیبایی خلقت خداوند مهربان ما را به تماشـا و تحسـین وا داشـته بود. شب، به جایی رسیدیم که مردم محلی، با دانشی کهن، مسیر رود را به حوضچه‌ای طبیعی هدایت کرده بودند.

بیتا خانم و آقای صـالحی قلاب ماهی‌گیری به دست گرفتند. شادی‌شان هنگام بـیـرون کشـــیـدن مـاهـی‌هـای درخشـــان، هـنـوز در ذهـنـم زنـده است؛ شادی‌ای ساده، بی‌دلیل، ناب.

محلی ها ماهی‌ها را در تنورهای سنگی پختند. نان تازه، بخارآلود. سفره‌ای ساده در چادری روستایی. صدای آتش، بوی نان، سکوت کوهستان. همه‌چیز در هم آمیخته بود و لحظه‌ای ساخته بود که آدم دلش می‌خواست زمان همان‌جا بایستد. تا تماشاگر مهرالهی شود.

قرقیزستان، سرزمین کوه و چمن، جایی‌ست که طبیعت هنوز با انسان حرف می‌زند؛ آرام، بی‌قرارداد، بی‌واسطه. کوه‌ها استواری را یاد می‌دهند و رودخانه‌ها، بی‌کلام، از ادامه دادن داستان زندگی می‌گویند. بازگشت از قرقیزستان، برای من فقط بازگشت از یک سفر نبود؛ بازگشت از یک لایه‌ی تازه از شناخت آدم‌ها بود.

تهران که رسیدم، هنوز سرمای کوه‌های دوردست در ذهنم بود که کامبیز را به دفترم دعوت کردم. نشسته بود روبه‌رویم؛ همان صندلی همیشگی، اما انگار چیزی در نگاهش تغییر کرده بود. جلسه، در ظاهر، جلسه‌ی بررسی یک قرارداد بود؛ قرارداد فی‌مابین او و آرش. اما در باطن، گفت‌وگویی بود درباره‌ی آینده، درباره‌ی افق‌هایی که یا دیده می‌شوند یا وانمود می‌شود که دیده می‌شوند. بی‌پرده گفتم:

«ما اگر فقط به بازار داخل دل ببندیم، دیر یا زود نفس‌مان می‌گیرد. آینده‌ی ما در صادرات است، در بازارهای هدف.»

سکوت کرد. سکوتی که نه از ندانستن، که از حساب‌وکتاب بود.

دو ماه بیشتر از سفر قرقیزستان نگذشته بود که مقصد بعدی روی میز آمد: آذربایجان. این‌بار اما سفر، بوی دیگری می‌داد؛ انتظارات متفاوت، نگاه‌ها بلندتر، و حرف‌ها حساب‌شده‌تر. کامبیز، بعد از قرقیزستان، مصمم‌تر شده بود. غروری نامرئی، مثل کت نامرئی روی شانه‌هایش نشسته بود. از هدف‌های بزرگ‌تری حرف می‌زد، از آینده‌ای که در ذهنش ساخته بود؛ آینده‌ای که فقط خودش نقشه‌اش را دیده بود و هیچ‌کس دیگر از جزئیاتش خبر نداشت.

در این میان، امیر وارد داستان شد؛ مردی جوان، خوش‌پوش، با چشمانی آبی به رنگ دریایی که آرام نیست. سال‌ها بود نمایشگاه‌های خارجی را برای فعالان ایرانی برنامه‌ریزی می‌کرد، به‌ویژه در آسیای میانه. این‌بار اما کارش متفاوت بود. نمایشگاهی اختصاصی در باکو؛ نمایشگاهی تخصصی از خدمات صنعتی و پروژه‌های بزرگ، در قلب مرکز نمایشگاهی شهر. نمایشگاه پررونقی بود؛ قرار بود شرکت‌های ایرانی، نه فقط کالا، که توانمندی و جسارت خود را به بازار مقصد نشان دهند. آن‌چه این سفر را برای من معنادارتر می‌کرد، هم‌زمانی عجیب و هوشمندانه‌ای بود: در سالن کناری، نمایشگاه بین‌المللی تجهیزات پزشکی باکو برگزار می‌شد. فرصتی کم‌نظیر. جایی که می‌شد نه فقط محصول، بلکه «ساخت کارخانه پزشکی» را به‌عنوان یک ایده‌ی کامل ارائه داد؛ از طراحی تا اجرا.

بازدیدکنندگانِ نمایشگاه پزشکی، سرمایه‌گذاران، تصمیم‌سازان، و فعالان حوزه سلامت، می‌توانستند به‌سادگی پا به سالن ما بگذارند. و این یعنی دیده‌شدن، آن هم در نقطه‌ای درست از زمان.

امتیازات به همین‌جا ختم نمی‌شد. امیر برنامه‌ای ویژه تدارک دیده بود: اسکان، پذیرایی، هزینه‌های جانبی، همه با مجری. و مهم‌تر از همه، شامی رسمی با حضور مسئولان سفارت ایران، صاحبان سرمایه، و برخی مسئولان دولتی آذربایجان. ترکیبی که به‌ندرت در یک قاب جمع می‌شود.

همان‌جا بود که پیشنهاد دادم: «ما باید غرفه داشته باشیم.»

تصمیم گرفتم خودم باشم، بیتا خانم باشد، و کامبیز هم در این سفر همراه‌مان شود. شماره‌ی کامبیز را به امیر دادم تا بررسی‌ها انجام شود؛ از هزینه‌ها گرفته تا جزئیات اجرایی، و اگر لازم شد، هماهنگی با بخش مالی شرکت. کامبیز، به گفته‌ی خودش، بررسی دقیقی کرد و با برنامه موافقت نمود. اما آن‌چه من نمی‌دانستم، توافقی بود که در سکوت شکل گرفته بود؛ توافقی پنهانی.

کامبیز، بی‌اطلاع من، با امیر شرط گذاشته بود که همسرش هم، بدون پرداخت هیچ هزینه‌ای، در این سفر همراه‌مان باشد. وقتی موضوع به من رسید، صورت مسئله تغییر کرده بود. کامبیز اصرار داشت که هزینه‌ی سفر همسرش را خودش بپردازد. راستش را بخواهم، راضی نبودم. تجربه به من آموخته بود که مرزِ سفر کاری و شخصی، اگر مخدوش شود، دردسر می‌آفریند. اما او آن‌قدر اصرار کرد که ناچار شدم مکث کنم. گفت:

«مدت‌هاست کمتر خانه می‌روم. همسرم دلخور است. اگر همراهم باشد، ذهنم آرام‌تر می‌شود، تمرکزم بیشتر.»

حرف‌هایش منطقی به نظر می‌رسید، اما دل من چیز دیگری می‌گفت. برایم مثل روز روشن بود که حضور همسرش می‌تواند مسئله‌ساز شود. با این حال، نمی‌خواستم در مسیر کسب‌وکار، تنشی تازه بسازم.

قبول کردم؛ با اکراه. اما شرط گذاشتم. واضح و بی‌ابهام:

«در جلسات و نمایشگاه، همسرتان حضور نخواهد داشت. چهره‌ی شرکت، خط قرمز من است.»

قبول کرد. یا دست‌کم، چنین وانمود شد. چندی نگذشت که هماهنگی‌ها انجام شد، چمدان‌ها بسته شد، و ما راهی شدیم؛ راهی سرزمینی که هم زیبا بود و هم پر از آزمون. آذربایجان، باکو، و داستانی که هنوز نمی‌دانستیم قرار است کدام لایه‌ی پنهان آدم‌ها را برایمان آشکار کند.

باکو، شهری بود که انگار در چند سال، چند دهه را زیسته بود. شهری که وقتی دوباره پا در آن گذاشتم، دیگر آن چهره‌ی ساده و کم‌امکاناتی را که سال‌ها پیش دیده بودم نداشت. آن باکوی قدیمی که بیشتر به روستایی بزرگ می‌مانست، حالا پوست انداخته بود. افزایش قیمت نفت، گسترش صادرات، و سیاست‌های تازه‌ی اقتصادی، شاهرگ‌های شهر را پرخون‌تر کرده بود. خیابان‌ها صاف‌تر، ساختمان‌ها جسورتر، و نگاه‌ها رو به آینده‌تر شده بود.

با این همه، گذشته هنوز لجوجانه نفس می‌کشید. ده‌ها چاه نفت قدیمی در حاشیه‌ی شهر، با همان سازه‌های آهنیِ زخم‌خورده، خودنمایی می‌کردند؛ چاه‌هایی که مرا ناخواسته به فیلم‌های کلاسیک دهه‌ی شصت میلادی می‌بردند؛

جایی که نفت، هم نعمت بود و هم نفرین. اما در دل همین تضـــاد، برج‌هایی با نماهای خاص و معماری مدرن قد کشـیده بودند؛ نشـانه‌ای روشن از اینکه این کشـور، نیاز به نوسـازی اقتصـادی را هنوز زنده نگه داشـته و از آن فرار نکرده است.

با هماهنگی امیر، در هتل پنج‌سـتاره‌ی محل اقامت‌مان مستقر شدیم. روز اول، آرام گذشت؛ تحویل غرفه، انجام کارهای ابتدایی پیش از شروع نمایشگاه، کمی اسـتراحت، و آشـنایی همسـفران با فضـا. همه‌چیز، دست‌کم در ظاهر، منظم و بی‌حاشیه بود. روزی که هیچ نشانی از آن‌چه در راه بود، بر پیشانی‌اش نداشت.

روز دوم، صـبح زود، راهی نمایشـگاه شدیم. مراسم افتتاحیه با حضور مسئولان آذربایجانی در حال برگزاری بود. سالن‌ها پر از صدا، حرکت، و نگاه‌های کنجکاو بود. در میان همین شلوغی‌ها، گفت‌وگوهای پراکنده و احوال‌پرسی‌های رسمی، اتفاقی افتاد که مسیر ذهنم را تغییر داد.

با دقت و پیگیری همیشـگی بیتا خانم که عادت داشـت همه‌چیز را ریز و دقیق زیر ذره‌بین بگذارد و از خلال صـــحبت با همســـر یکی از مدیران شـــرکت‌های همسفر، متوجه شدیم مبلغی که ما برای دریافت غرفه پرداخت کرده‌ایم، به‌طور معناداری بیشتر از سایر شرکت‌ها بوده است.

خبر، آرام اما سنگین، در جانم نشست.

بی‌درنگ به سراغ امیر رفتم. او سخت مشغول تدارکات روز اول نمایشگاه بود؛ تلفن به گوش، نگاهش در حرکت، و ذهنش درگیر هزار جزئیات. روبه‌رویش ایستادم. نگاهش که به من افتاد، مکث کرد.

گفتم: «امیر، این اختلاف هزینه‌ای که برای غرفه از ما گرفته‌اید، بابت چیست؟ چرا شرکت ما باید بیشتر از بقیه پرداخت کرده باشد؟»

سکوت کرد. سکوتی که بیش از هر پاسخی حرف می‌زد. فقط چشمانش، بازتر از حد معمول، مرا نگاه می‌کرد. ادامه دادم؛ این‌بار با صدایی که ناراحتی در آن پنهان نبود:

«این کار، غیرحرفه‌ای است. من سال‌هاست پدرت را می‌شناسم. این رفتار، نه در شأن شماست و نه در شأن سابقه‌ی صداقت تجاری خانواده‌تان.»

رنگ صورتش عوض شد. سرخیِ شرم، آرام روی چهره‌اش نشست. و همان‌جا، با صدایی که لرزش پشیمانی در آن موج می‌زد، حقیقت را گفت. فهمیدم که چگونه در دام چرب‌زبانی‌های کامبیز افتاده است؛ اینکه کامبیز شرط کرده بود فقط در صورتی سفر شرکت را تأیید می‌کند که همسرش بدون پرداخت هزینه همراه شود. و امیر، برای حفظ برنامه، هزینه‌ی سفر همسر کامبیز را در فاکتور شرکت ما گذاشته بود.

بدتر از همه، رسیدی صوری صادر کرده بود؛ رسیدی که نشان می‌داد کامبیز هزینه‌ی سفر همسرش را جداگانه پرداخت کرده است. همان رسیدی که پیش از سفر، کامبیز با اطمینان به من نشان داده بود.

همان‌جا تصـمیم گرفتم موضـوع را، بی‌پرده و بی‌تعلل، در حضـور خودِ کامبیز مطرح کنم.

وقتی صـحبت آغاز شد، کامبیز به بن‌بست توجیه رسیده بود. دروغ، دیگر جایی برای مانور نداشـت. با این حال، خنده‌ای عصبی و آزاردهنده روی لبش نشسته بود؛ خنده‌ای که بیشـتر از هر چیز نشـان می‌داد رسـوایی، آن‌قدرها هم برایش سنگین نیست. با لحنی بی‌ادبانه گفت:

«این کار، تخفیف امیر بوده. هزینه‌ای که پرداخت شده، برای کل سفر منطقی و درست است.»

از همان لحظه، پررویی و رفتار غیرحرفه‌ای‌اش عریان شـد. و بعد، برای شـکار ترحم، ناگهان گفت همسـرش صـبح زمین خورده، حالش بد اسـت، خودش ناراحت اسـت و تمرکز ندارد. افزود که بهتر اسـت از جمع ما فاصـله بگیرد و بر کار اصـلی‌اش، یعنی بازارسـازی و فروش، تمرکز کند. نمایشـی ضـعیف، اما حساب‌شده.

امیر، کـه شـرمسـاری در رفتـارش موج می‌زد، برای حفظ آبروی خود میان همسفران، مجبور شد هزینه‌ی اضافیِ مربوط به همسر کامبیز را شخصاً پرداخت کند و به‌صورت دلاری به من بازگرداند. اما عجیب این‌جا بود: کامبیز، ذره‌ای هم خود را نباخت. انگار نه انگار که خطایی رخ داده است. در عوض، امیر بود که تا پایان نمایشـگاه، در هر دیدار، با نگاه و کلام، عذرخواهی می‌کرد و پشیمانی‌اش را تکرار می‌نمود. و من، در دل شلوغی نمایشگاه، به این فکر می‌کردم که گاهی

در مسیر تجارت، نه بازارها خطرناک‌اند و نه قراردادها؛ بلکه آدم‌ها، آن‌هم وقتی اخلاق را معامله می‌کنند، بزرگ‌ترین ریسک هر سفر می‌شوند.

در طول این سفر، عباس مترجمی که از آغاز همراه‌مان کرده بودیم به پلی زنده میان زبان‌ها و نیت‌ها تبدیل شد. با کمک او، من و بیتا خانم توانستیم گفت‌وگوهای جدی و موثری با فعالان اقتصادی داشته باشیم؛ گفت‌وگوهایی که اغلب، بی‌حضور کامبیز شکل می‌گرفت. نه از سر برنامه‌ریزی، بلکه از سر اجبار.

از روزی که رفتار غیرحرفه‌ای‌اش در نمایشگاه آشکار شد، به‌جای عذرخواهی، بیشتر برای خودش «کلاس» می‌گذاشت. حضورش در کنار ما کمرنگ شد؛ نه در غرفه بود، نه در جلسات. هر بار که سراغش را می‌گرفتیم، با اعتمادبه‌نفسی عجیب می‌گفت: «برنامه‌های خاصی برای پیدا کردن مشتری دارم. تمام وقتم را گرفته.» جمله‌ای که بیشتر از آن‌که بوی کار بدهد، بوی فاصله می‌داد.

یکی از شب‌ها، با هماهنگی عباس، قرار کاری مهمی همراه با صرف شام ترتیب داده شد. میزبان، یکی از فعالان حوزه پزشکی بود؛ آقای رعایت. قرار بود به اتفاق او و با حضور خواهرش که مدیریت یک مرکز درمانی را بر عهده داشت و شریک تجاری هم داشت، جلسه‌ای صمیمی اما حرفه‌ای داشته باشیم. شبی که می‌توانست آغاز یک همکاری جدی باشد. اما درست در لحظه‌ی حرکت از هتل، پیش از سوار شدن به خودرو، با صحنه‌ای غیرمنتظره روبه‌رو شدم. کامبیز، بی‌هیچ مقدمه‌ای، قصد داشت همسرش را هم به این مهمانی کاری رسمی بیاورد.

اعتراض کردم. نـاراحتی‌ام را پنهـان نکردم. او امـا، بی‌درنـگ گفـت که میزبان خودش خواسته همسرش هم حضور داشته باشد.

نخواستم روی گفته‌ی میزبان حرفی بزنم؛ سکوت کردم. و این‌گونه شد که من و بیتا خانم، کامبیز و همسـرش، سـوار خودروی آقای رعایت شدیم و راه افتادیم. اما ذهنم آرام نمی‌گرفت. چیزی در این روایت نمی‌نشـســت. همان شـب، با احتیاط و احترام، در خلال گفت‌وگو، از میزبان بابت دعوت همسر کامبیز تشکر کردم و درباره‌ی هماهنگی آن پرس‌وجو نمودم. پاسـخ، همراه با خجالت من و تعجب او بود: آقای رعایت هرگز چنین دعوتی نکرده بود. آن‌جا بود که فهمیدم کامبیز، بار دیگر، با رفتاری بی‌خردانه، تنها برای نمایش، برای سـاختن تصویری در برابر همسرش، حقیقت را قربانی کرده است. با وجود این ناهماهنگی آشکار، میزبان که در واقع خواهر آقای رعایت بود با بزرگواری رفتار کرد. هرچند متوجه ماجرا شده بود و توضیحات لازم را هم از برادرش شنیده بود، اما با احترام کامل از ما پذیرایی کرد. شب، با همه‌ی سنگینی‌هایش، بی‌حاشیه به پایان رسید. بعد از شام، در پیاده‌روی شبانه‌ی خیابان‌های باکو، وقتی در یک کافه نشسته بودیم و چای می‌نوشیدیم، رو به من کرد و آرام گفت:

«از رفتار آدم‌ها خیلی ناراحت نشـو. هر کسی باید شأن خودش را خودش حفظ کند. شـما هر کاری بکنید، آدم‌ها بالاخره شـخصـیت خودشـان را در رفتارشان نشان می‌دهند.»

جمله‌ای ساده، اما عمیق؛ جمله‌ای که در آن شب، بیشتر از هر قرارداد و مذاکره‌ای در ذهنم ماند. با همه‌ی این‌ها، صحبت‌های اولیه‌ی همکاری انجام شد. فردای آن روز، برای ادامه‌ی ارتباطات، من و بیتا خانم به همراه عباس و این‌بار در غیاب کامبیز که بدون هیچ هماهنگی، قرار دیگری با فردی نامعلوم گذاشته بود به مرکز درمانی خواهر آقای رعایت رفتیم. اما خیلی زود، از خلال توضیحات عباس، روشن شد که فضا دیگر مثل شب قبل نیست. تک‌روی‌های کامبیز، رفتارهای غیرمتعارفش، و پیام‌های متناقضی که ناخواسته به سرمایه‌گذاران منتقل شده بود، ذهن‌ها را آشفته کرده بود. اعتماد، که ستون هر همکاری است، ترک برداشته بود. و همین شد که سفر آذربایجان، برخلاف سفرهای پیشین، دیگر با انرژی و امید پیش نرفت.

کامبیز، با لبخندی خاص بر لب، گویی مشغول روایت موفقیت‌های شخصی خودش بود. اما پشت آن لبخند، رد پررنگ خودمحوری و بی‌توجهی به منافع مشترک دیده می‌شد. حضور همسرش در قرارهای شام کاری نیز، بیش از آن‌که ضرورتی تجاری باشد، نشانه‌ای از غرور و میل به نمایش موفقیت‌های ادعایی‌اش بود؛ به‌ویژه در برابر کسی که می‌خواست بیش از همه، او را تحت‌تأثیر قرار دهد. و من، در سکوتِ میان جلسات، بیش از پیش به این فکر می‌کردم که گاهی یک پروژه نه با کمبود سرمایه، که با اضافه‌بارِ خودخواهی از مسیرش خارج می‌شود.

در روزهای نمایشگاه، آرام‌آرام برایم روشن شد که کامبیز، بیش از آن‌که درگیر معنا و مسیر تجارت باشد، سرگرم نمایشِ خودش است. وقتش بیشتر صرف شبکه‌سازی‌های سطحی و خوش‌گذرانی می‌شد؛ گفت‌وگوهایی پر زرق‌وبرق اما

بی‌ریشـه. تعاملش با مشتریان و شرکای بالقوه، بیشتر شبیه ساختن یک تصویر شخصی بود تا بنا کردن اعتمادی که بتوان بر آن قرارداد بست.

یکی از روزهـا، وقتی من و بیتـا خـانم به غرفه رسـیدیم، جای خالی عباس و کامبیز توی ذوق می‌زد. نه نشـانی، نه پیامی. تماس گرفتم؛ تازه فهمیدم کامبیز بدون هیچ هماهنگی، عباس را هم با خودش برده و به قراری رفته که بعدها هم معلوم نشد با چه کسی بوده است. غرفه، در شلوغی نمایشگاه، بی‌صدا مانده بود. همـان روز امـا، اتفـاقی افتـاد که می‌توانسـت مسـیر تازه‌ای باز کند. یکی از همسفران‌مان که از قبل در تهران با او آشنا بودم و شناخت خوبی از فعالیت‌های شـرکت ما داشـت، یکی از مدیران رده‌بالای بخش فناوری ریاسـت جمهوری آذربایجان را به غرفه آورد و مرا به او معرفی کرد. با حوصـله درباره‌ی تجربه‌ها، پروژه‌ها و نگاه‌مان به سـاخت کارخانه‌های دارویی و تجهیزات پزشـکی توضـیح دادم. گفت‌وگویی کوتاه اما دقیق بود. در پایان، از شرکت ما دعوت شد تا فردای آن روز، برای ادامه‌ی بحث، به دفتر فناوری ریاست جمهوری برویم.

فردا، به اتفاق عباس و کامبیز، راهی جلسه شدیم. کامبیز اما انگار جای دیگری بود؛ غرق در افکار خودش، بی‌آن‌که حضـورش را در جمع حس کند. عباس، آن روز بار جلسه را به دوش کشید؛ ترجمه کرد، توضیح داد، فضا را نگه داشت.

موضـوع جلسـه، معرفی مناطق ویژه اقتصـادی بود که دولت آذربایجان برای سـرمـایـه‌گذاران حوزه دارو و تجهیزات پزشـکی در نظر گرفته بود؛ از جمله منطقـه‌ی پیرعلی. آن‌هـا بـا اشـتیـاق از مزایا گفتند، از زمین، زیرسـاخت، و

معـافیت‌ها. اما در لابه‌لای حرف‌ها، نکته‌ای پررنگ‌تر از بقیه خودنمایی می‌کرد: سرمایه‌گذار خارجی، باید هم سرمایه می‌آورد و هم بخش بزرگی از ریسک‌ها را به‌تنهایی می‌پذیرفت. این شـرط، پرسش‌های جدی ایجاد می‌کرد؛ پرسش‌هایی که پاسخ شفافی نداشتند.

بعـد از نمایشـــگاه و در روزهای باقی‌مانده‌ی حضـــورمان در باکو، قطعات پازل نگران‌کننده‌تر کنار هم نشـــســـتند. فهمیدم کامبیز، بی‌مشـــورت با من، با چند شـرکت خارجی وارد گفت‌وگو شده و پیشنهادهایی برای همکاری‌های شخصی دریافت کرده اسـت. پیشنهادهایی که نه‌تنها با استراتژی شرکت هم‌خوان نبود، بلکه می‌توانست به منافع‌مان آسیب بزند.

وقتی در یکی از جلسـات، مسـتقیم از او پرسـیدم، با خونسـردی گفت: «دارم فرصت‌های جدید را بررسی می‌کنم. می‌خواهم از همه‌ی امکانات برای پیشرفت شرکت استفاده کنم.» اما لحن و نگاهش چیز دیگری می‌گفت؛ انگار می‌خواست مرا از جریان تصمیم‌گیری کنار بگذارد.

حرف‌هایی که بعدها از زبان عباس شـــنیدم، نگرانی‌ام را جدی‌تر کرد؛ درباره‌ی ارتباطات شخصی کامبیز و دریافت هزینه‌های اضافی به‌عنوان حق مأموریت، آن هم در حالی که تمام هزینه‌های عباس بر عهده‌ی شرکت ما بود. تصویر واضح‌تر می‌شـد: تمرکز، آرام‌آرام از منافع جمعی به سمت سود شخصی می‌لغزید. وقتی به تهران برگشتیم، دیگر جایی برای تعارف نبود. تصمیم گرفتم رسمی و شفاف، درباره‌ی آینده‌ی همکاری با او صحبت کنم. جلسه، جدی و قاطع بود. گفتم اگر

به نقطه‌ی مشترکی نرسیم، ناچاریم همکاری را پایان دهیم. کامبیز، با خشم و ناامیدی، دفتر را ترک کرد. روز بعد، پیامی صوتی از آقای رعایت در واتس‌اپ به دستم رسید. گفت برای شفافیت، لازم دانسته موضوعی را توضیح دهد: اینکه دفتری تجاری در باکو در اختیار کامبیز گذاشته تا با او فعالیت مشترکی داشته باشد؛ اما نه در ارتباط با شرکت ما، نه با حضور خواهرش، و نه در چارچوب پروژه‌ی کارخانه پزشکی. تأکید کرد که ارتباط کاری‌اش با کامبیز، هیچ نسبتی با سرمایه‌گذاری احتمالی خواهرش ندارد.

این حرف‌ها، با آنچه خودِ خواهرش پیش‌تر، در بازدید از مرکز درمانی و در حضور عباس گفته بود، هم‌خوانی داشت؛ اینکه توان سرمایه‌گذاری مستقل ندارد و تنها در صورت دریافت وام دولتی می‌تواند وارد پروژه شود. وامی که هرگز تخصیص داده نشد و پروژه‌ای که هیچ‌گاه شکل نگرفت.

چند روز بعد از آن جلسه‌ی سنگین، کامبیز دوباره تماس گرفت. گفت می‌خواهد همه‌ی اشتباهاتش را جبران کند. از قرقیزستان گفت، از آذربایجان، از هزینه‌های هدررفته. درخواست کرد، اگر ممکن است، آخرین فرصت به او داده شود. و من، میان تجربه و مسئولیت، مانده بودم؛ میان بخشش و مرز، میان امید به اصلاح و ترس از تکرار. جایی که تصمیم‌ها، دیگر فقط اقتصادی نیستند؛ اخلاقی‌اند.

چند روز بعد، قرارمان در دفتر کامبیز، در خیابان میرداماد بود؛ دفتری مشترک با یک شرکت حقوقی. فضای رسمی‌تری داشت، مرتب‌تر، و شاید همین نظمِ

ظاهری، ناخودآگاه نوید تغییری در رفتار او می‌داد. این‌بار، بر خلاف دفعات قبل، اهدافش را مکتوب کرده بود. شمرده حرف می‌زد، حساب‌شده، و کلماتش بوی پختگی می‌داد. انگار تجربه‌های تلخِ قرقیزستان و آذربایجان، بالاخره جایی در ذهنش نشسته بود. همین شد که تصمیم گرفتم همکاری را ادامه دهم؛ نه از سر ساده‌دلی، بلکه با این امید که شاید آخرین فرصت، واقعاً آخرین فرصت باشد. در گام بعد، توافق کردیم که همراه ما و با هزینه‌ی شرکت، به آلمان بیاید؛ برای حضور در غرفه‌ی نمایشگاهی‌مان در نمایشگاه فناوری‌های پزشکی. نمایشگاهی که چند سال بود در آن شرکت می‌کردیم و برایمان اعتبار و استمرار داشت. قرار بود این‌بار، به قول خودش، حضوری فعال‌تر داشته باشد؛ حضوری که جبرانِ فرصت‌های سوخته‌ی قرقیزستان و آذربایجان را بکند. من، بیتا خانم، احسان و کامبیز راهی دوسلدورف شدیم.

پاییز آلمان سرد بود، اما شهر گرم. هرچند هدف‌مان نمایشگاه پزشکی بود، اما فضای شهر رنگ دیگری داشت. جشن‌های پیشواز سال نو میلادی، چهره‌ای زنده و روشن به شب‌های دوسلدورف داده بود. غرفه‌های چوبی در بخش‌هایی از شهر برپا شده بودند؛ بوی دارچین، شکلات داغ، غذاهای محلی، تزئینات سال نو، و موسیقی زنده در هوا پخش بود. مردم می‌خندیدند، می‌ایستادند، مکث می‌کردند. و من، میان این همه شور، منتظر تغییرات اساسی در فروش خارجی شرکت بودم؛ تغییری که ماه‌ها برایش صبر کرده بودیم. روزها طبق روال، در نمایشگاه می‌گذشت. گفت‌وگو با بازدیدکنندگان، معرفی توانمندی‌ها، جست‌وجوی مشتریان جدید. تا اینکه یک روز، یکی از دوستان هم‌صنفم که از

حضـــور کـامبیز در غرفه باخبر شـــده بود به دیدنم آمد. مکثی کرد، نگاهی به کامبیز انداخت و با تعجب گفت:

«من قبلاً با او کار کرده‌ام.»

حرفش را که ادامه داد، چیزی در درونم سـنگین شـد. گفت کامبیز اهل شـعار اسـت؛ حرف‌هایش زیباست، پر از اصول، پر از روش‌ها و برنامه‌ریزی‌های جذاب. امـا وقتی پـای عمل می‌رســـد، کاری از پیش نمی‌برد. تعریف کرد که با وجود قرارداد و پرداخت هزینه، در طول همکاری‌شان، حتی یک قدم مؤثر در تجارت خارجی برنداشـته اسـت. همان‌جا تصـمیم گرفتم شـفاف باشم. چون با کامبیز اتمام حجت کرده بودم، حرف‌های دوستم را بی‌پرده با خودش در میان گذاشتم. اما او، با اطمینانی عجیب، گفت:

«من قول داده‌ام گذشته را جبران کنم. نگران نباش.»

روزهای باقی‌مانده در آلمان، و بعدتر روزهای تهران، نشان داد که این اطمینان، بیشتر شبیه سپری کلامی است تا تعهدی واقعی. کامبیز، همچنان دنبال اهداف شـخصـی خودش بود. توجهی جدی به کارهای شـرکت نداشـت. از این حضور، آنچه نصـیبش شـده بود، چند سفر خارجی و دریافت هزینه‌هایی بود که به‌طور مســـتمر پرداخت می‌شـــد. در حالی که اگر توان و تمرکز بیشـــتری داشـــت، می‌توانست برای خودش و برای ما، مسیر بهتری بسازد.

در نهـایـت، در تهران، طی نـامه‌ای رســـمی، به دلیل عدم اجرای مفاد قرارداد، خواسـتار عودت مبالغ پرداخت‌شـده شدم. او پاسخ داد که تمام وقتش را صرف

اهداف شرکت کرده است. اما این ادعا، پشتوانه‌ای نداشت؛ نه گزارشی ارائه شده بود، نه دستاوردی، نه حتی نشانی از تلاشی مؤثر. و شاید همین بود که وقتی صحبت از خسارت و پاسخ‌گویی شد، ترجیح داد زودتر از شرکت جدا شود؛ پیش از آن‌که بیش از این، مجبور به توضیح شود. برای من، این پایان یک همکاری نبود؛ پایان یک توهم بود. توهمِ اینکه هر حرفِ خوب، الزاماً به عملِ خوب ختم می‌شود. گاهی آدم‌ها، فقط تا جایی همراه‌اند که منافع‌شان اجازه می‌دهد؛ و از آن‌جا به بعد، راه‌شان را جدا می‌کنند. و این هم، یکی دیگر از درس‌های مسیر بود؛ درسی که نه در نمایشگاه آموخته می‌شود و نه در قرارداد، بلکه در مواجهه‌ی بی‌واسطه با آدم‌ها.

شش ماه گذشت. زمان، مثل آبی که از روی سنگ می‌گذرد، تیزیِ خاطره‌ها را کم کرده بود، اما ردشان را پاک نکرده بود. یک روز، تلفن زنگ زد. کامبیز بود. هنوز سلامش تمام نشده، همان غرور کاذبِ آشنا از لابه‌لای صدا بیرون زد. شروع کرد به تصویرسازی؛ همان هنری که استادش بود. از چشم‌اندازهای تازه گفت، از مسیرهایی که در ذهنش صاف و بی‌دردسر به مقصد می‌رسیدند. حرف‌هایی که پیش‌تر هم شنیده بودم؛ واژه‌هایی خوش‌ریتم، اما بی‌ریشه. من گوش می‌دادم، اما دیگر شنونده نبودم. سکوت من که طول کشید، لحنش تغییر کرد. آن تصویرسازیِ پر زرق‌وبرق، جایش را به ابراز پشیمانی داد. گفت گذشته را قبول دارد، گفت حالا با «انرژی جدید» آمده، گفت مایل است دوباره با ما همکاری کند. به او گفتم:

«دیگر حنای تو پیش ما رنگ ندارد.»

مکث کرد. بعد، انگار دنبال روزنه‌ای تازه می‌گشـــت. گفت آن زمان تازه از یک شـرکت دولتی خارج شـده بوده، شـرایطش خاص بوده، اما حالا توانمندتر شده است. و بعد، با لحنی که بیشتر بوی معامله می‌داد تا جبران، گفت:

«لااقـل بـه هزینه‌هایی که انجام داده‌اید و بی‌نتیجه مانده فکر کنید. اگر مبلغی جدید پرداخت کنید، می‌توانم خیلی سریع پروژه‌ای عالی برایتان بگیرم.»

اما آزموده را آزمودن خطاست؛ چه برسد به کسی که نه یک‌بار، که بارها آزموده شـده و نه‌تنها نمره‌ی قبولی نگرفته، بلکه کارنامه‌اش پر از نمره‌های منفی است. قول‌هایی که همه بر پایه‌ی سود یک‌طرفه و نگاه کاملاً مادی بنا شده‌اند، دیر یا زود فرو می‌ریزند؛ حتی اگر در ظاهر، خوش‌ساخت و فریبنده باشند.

این جدایی، میراثِ ناخواسـته‌ای بود که از گذشـته به شـرکت ما رسیده بود. با وجود تمام هزینه‌ها و تلاش‌هایی که برای توســعه‌ی کار کرده بودیم، بی‌تردید یک ضرر جدی محسوب می‌شد. ضرری که نه فقط مالی، که زمانی و ذهنی بود. اما در دل همین زیان، فرصـتی پنهان بود؛ فرصـتی برای شـروعی دوباره. برای یافتن شـریکی که منافع شرکت را بر منافع شخصی ترجیح دهد. برای ساختن مسـیری که اعتماد، در آن نقش اول را بازی کند. و من، که سـال‌ها در دل کار زیسـته بودم، خوب می‌دانسـتم هیچ شـرکتی همیشـه در سـود نمی‌ماند. سود، پشت در نمی‌خوابد که هر صبح بی‌دردسر وارد شود. ضرر هم، بخشی از واقعیت کسـب‌وکار است؛ اگر دیده شود، فهمیده شود، و از آن عبور شود. این بار، عبور کردم؛ نه با خشـم، نه با حسـرت، بلکه با دانشی که فقط تجربه به آدم می‌دهد.

چند روز بعد، در محل شرکت، جلسه‌ای شکل گرفت؛ نه از جنس جلسه‌های معمول، بلکه شبیه نشستن دور یک میز برای مرور آینه‌ها. جلسه‌ای برای واکاوی فروش داخلی و خارجی، با حضور کمیته فنی شرکت. من بودم، احسان مدیر بازرگانی، حسین برادرم، و بیتا خانم همسرم. قصد داشتیم بی‌پرده، نقاط قوت و ضعف همکاری‌مان با تیم‌های مختلف بازاریابی و فروش را مرور کنیم؛ هم آن‌هایی که تجربه‌ای خوب با آن‌ها داشتیم، مثل خسرو و مجید، و هم آن‌هایی که خاطره‌شان بیشتر شبیه هشدار بود؛ آرش و کامبیز.

بیتا خانم، با صدایی آرام اما اندیشمند، شروع کرد. از تجربه‌ی کار با آرش گفت؛ از ترکیبی متناقض. از نقاط ضعفش گفت: خودرأیی، تصمیم‌های شتاب‌زده، تذکرهای غیراخلاقی به برخی از همکاران خانم در غرفه‌های نمایشگاهی. اما انصاف را هم نگه داشت؛ از نقاط مثبتش گفت: برخورد قابل‌قبول با بعضی از مراجعین، ظاهر آراسته، و زبان بدنی که در نگاه اول اعتماد می‌ساخت. نوبت که به من رسید، گفتم آرش برای من، نماد چندگانگی شخصیت بود. کسی که خوب بلد بود وارد میدان شود، اما بلد نبود از میدان نتیجه بگیرد. شروع‌کننده‌ی خوبی برای تصمیم‌ها بود، اما پایان‌بندی بلد نبود. انرژی داشت، اما جهت نداشت؛ حرکت می‌کرد، اما به مقصد نمی‌رسید. حسین، که شاید بیش از همه بازخوردهای متناقض از آرش دیده بود، گفت:

«به‌نظرم لباسی که ما به‌عنوان مدیر بازاریابی و فروش برایش دوختیم، اندازه‌ی شخصیتش نبود.»

و بعـد، با مکثی کوتاه افزود که خودش هم مدتی در دام همان رفتارهای ظاهراً دوستانه و نصیحت‌گونه‌ی آرش افتاده بود.. احسان رو به من کرد و گفت:

«یادتان هست پدر آرش، در اولین همایشی که در سالن شرکت برگزار شد، چه گفت؟»

و بعد یادآوری کرد که پدرش، با صـــداقتی تلخ، گفته بود از اینکه این موقعیت شغلی را به پسرش داده‌ایم متشکر است، اما متأسفانه آرش هر جا رفته، به‌دلیل رفتارهای نادرست، نتوانسته جایگاه ماندگاری داشته باشد؛ با اینکه متأهل بوده است. گفتم:

«احسان جان، آن روز واقعاً شوکه شدم.»

اما بعد، از نگاه خودم، به اوج خطای آرش اشـاره کردم؛ همراه کردن همســرش در سـفر نمایشـگاه دبی و تک‌روی‌های بی‌حاصلش در فضای نمایشگاه. رفتاری که نه بازده داشـت، نه گزارش. و بعد، سـفر آلمان؛ حضورش در غرفه‌ی شرکت در نمایشگاه دوسلدورف و رفتارهای غیرمتعارفش با برخی مراجعین خانم.

اعتراف کردم که از سر کنجکاوی، بخشی از گفت‌وگوهایش را در تلفن همراهی که شـرکت در اختیارش گذاشـته بود دیده‌ام؛ گفت‌وگوهایی که بیشتر از آن‌که رنگ ارتباط کاری داشـــته باشـــد، بوی رابطه‌ای دیگر می‌داد. و این، چیزی نبود جز ضـــربه به اعتبار ما و برندی که ســـال‌ها برایش زحمت کشـــیده بودیم. اما جلســـه، فقط محل شـــمردن خطاها نبود. در ادامه‌ی بحث، هر چهار نفر به این جمع‌بندی رسیدیم که با وجود تمام مشکلات آرش و قراردادهای مالی‌ای که با

بلندپروازی‌های بی‌نتیجه‌اش به شرکت تحمیل شد، یک اتفاق خوب هم از دل آن همکاری بیرون آمده بود: آشنایی با حامد، مدیر تبلیغات شرکت.

حامد، مردی خوش‌پوش، با ذهنی خلاق و چهره‌ای هنری. کسی که ایده می‌داد و مهم‌تر از آن، ایده‌ها را اجرا می‌کرد. یکی از پیشنهادهای ارزشمندش، چاپ فصلنامه بود؛ حرکتی که به ارتقای هویت شرکت کمک کرد. یا ایده‌های اولیه‌اش برای طراحی غرفه‌های نمایشگاهی؛ ایده‌هایی که در همکاری با امین، ماکت‌ساز شرکت، جان گرفت.

امین توانست طرح‌های ترسیم‌شده‌ی حامد را در نرم‌افزار راینولد، به ماکت‌هایی دقیق و قابل‌لمس تبدیل کند؛ ماکت‌هایی که برای اولین‌بار، تصویر آینده‌ی کارخانه‌های ما را پیش از اجرا، پیش چشم‌مان گذاشت.

آن جلسه، با همه‌ی تلخی‌ها و روشنایی‌هایش، یک چیز را برایم شفاف‌تر کرد: در هر مسیر حرفه‌ای، آدم‌ها می‌آیند و می‌روند؛ بعضی زخم می‌زنند، بعضی مرهم می‌شوند. هنر ما این است که از هر کدام، آن‌چه را که باید، بیاموزیم و راه را ادامه دهیم.

آن روز بحث قرارداد آرش با کامبیز که پیش آمد، نظرها در کمیته فنی یکدست نبود؛ اما یک نکته میان همه‌ی ما مشترک بود: هیچ‌کدام‌مان نتوانستیم نقطه‌ی مثبتِ قابل‌لمسی از کامبیز در همکاری با آرش پیدا کنیم. تنها چیزی که از او به‌چشم می‌آمد، شیوه‌ی بیانش بود؛ کلماتی که مثل پرده‌ای خوش‌رنگ،

تصویری اغواکننده از آینده می‌ساختند، بی‌آنکه ستون محکمی پشت آن تصویر باشد.

کامبیز استادِ بسته‌بندیِ حرف‌ها بود. واژه‌ها را آن‌قدر صیقل می‌داد و با چنان اطمینانی از موضوعات سخن می‌گفت که اگر کسی او را نمی‌شناخت، گمان می‌کرد سال‌ها تجربه‌ی پُر از موفقیت‌های درخشان در آن حوزه دارد. اما این اطمینان، بیشتر شبیه صدایی بود که در سالن خالی می‌پیچد؛ پرطنین، اما بی‌پشتوانه.

حسین، با صراحت همیشگی‌اش، گفت کامبیز را انسانی زبان‌باز می‌بیند؛ کسی که حتی برای آینده‌ی خودش هم سیاست روشنی ندارد. حرفش مثل میخی در ذهنم نشست. همان‌جا به این جمع‌بندی رسیدیم که باید مسیرمان را عوض کنیم؛ به‌جای تکیه بر چهره‌هایی که فقط خوب حرف می‌زنند، سراغ ساختن آدم‌هایی برویم که می‌شود آن‌ها را در دل شرکت پرورش داد؛ نیروهایی هم‌مسیر با ارزش‌های ما، تحت اختیار و فرهنگ سازمانی خودمان. این راه، هم هزینه‌ی کمتری داشت و هم نتیجه‌ای قابل‌کنترل‌تر و ماندگارتر.

سال‌های بعد اما، میدان بازی ساده‌تر نشد؛ برعکس، هر روز سخت‌تر از روز قبل. تحریم‌های خارجی یکی‌یکی حلقه را تنگ‌تر کردند، تا جایی که حتی حفظ حضور مستمر در نمایشگاه‌های خارجی هم برایمان ممکن نبود. فرآیندهای کسب‌وکار در ایران پیچیده‌تر شد؛ قوانین تازه، نوسان و جهش نرخ دلار، تورم سنگین در خرید مواد اولیه، نارضایتی نیروی کار به‌دلیل کاهش قدرت خرید،

افزایش هزینه‌های جانبی تولید تجهیزات پزشکی، و بالا رفتن هزینه‌های رگولاتوری همه‌چیز دست‌به‌دست هم داده بود تا فشار، هر روز تنگ‌تر شود. اما ما ایستادیم. حرکت‌مان را بر اساس همان تصمیم‌های سخت اما آگاهانه آغاز کردیم؛ تمرکز بر نیروهای خودی برای بازاریابی و فروش داخلی و خارجی، به‌صورت هم‌زمان. از سوی دیگر، تصمیم گرفتیم توان‌مان را روی محصولاتی نوآورانه‌تر و تازه‌تر بگذاریم؛ محصولاتی که بتوانند بخشی از هزینه‌های تحمیل‌شده را جبران کنند و نفس شرکت را تازه نگه دارند.

برنامه‌ها یکی‌یکی مدون شدند؛ نقشه‌هایی منظم برای اینکه محصولات نو و ناب، سریع‌تر وارد چرخه‌ی تحقیق و توسعه شوند و بعد، راه‌شان را به خط تولید باز کنند. محصولاتی که مثل تیرک‌های تازه، زیر سقف شرکت رفتند و کمک کردند وزن فشارها کمتر شود. در همان سال‌ها، دیدیم که بعضی از رقبا در همین اقتصاد پیچیده دوام نیاوردند؛ برخی مجبور شدند مسیر کسب‌وکارشان را به‌کلی عوض کنند، و بعضی آرام‌آرام از صحنه کنار رفتند. و ما؟ ما ماندیم؛ نه به‌خاطر شانس، که به‌خاطر انتخاب. انتخابِ یاد گرفتن از آدم‌ها، عبور کردن از حرف‌های زیبا، و ساختن آینده با دست‌هایی که واقعاً کار می‌کنند.

مردی که امانت‌دارِ زمان بود

بعضی آدم‌ها در زندگی ما نه با ثروتشان ماندگار می‌شوند، نه با مقام و نه حتی با سخنرانی‌ها و ادعاهای بزرگ؛ بعضی‌ها فقط با «درست بودن» در ذهن انسان جاودانه می‌شوند. آن‌قدر آرام و بی‌صدا زندگی می‌کنند که شاید تا سال‌ها کسی عمق بزرگی روحشان را نفهمد، اما وقتی از کنار خاطره‌شان عبور می‌کنی، ناگهان احساس می‌کنی هنوز بوی صداقتشان در هوای گذشته مانده است. هر وقت از حوالی بازار قدیمی تهران عبور می‌کنم، هنوز هم ناخودآگاه نگاهم میان راسته‌های شلوغ و مغازه‌های قدیمی به دنبال تابلوی همان توری‌فروشی می‌گردد؛ مغازه‌ای که بخشی از خاطرات جوانی من، بوی فلز، صدای قیچی‌های آهن‌بُری و لبخند مردی به نام آقا مراد را در خودش حفظ کرده است.

از حدود چهل سال پیش، یعنی سال‌های ابتدایی دهه شصت هجری شمسی، برای خرید توری‌های تخصصی استنلس استیل صنعتی به آن مغازه می‌رفتم. آن روزها صنعت تجهیزات پزشکی ایران هنوز در حال جان گرفتن بود و بسیاری از دستگاه‌ها و خطوط تولید، با خلاقیت و امکانات محدود ساخته می‌شدند. برای ساخت بعضی تجهیزات، ما نیاز به توری‌های خاص با مش‌بندی‌های دقیق داشتیم؛ توری‌هایی که نه در هر مغازه‌ای پیدا می‌شد و نه هر فروشنده‌ای درباره‌شان اطلاعات فنی داشت.

اما آن مغازه کوچک و قدیمی، گویی دنیای دیگری بود. مغازه دو طبقه داشت؛ طبقه همکف فروشگاه بود و زیرزمینش انباری تاریک و عمیق که تا سقف، پر از

رول‌های مختلف توری فلزی بود؛ از مش‌های بسیار ریز گرفته تا شبکه‌های ضخیم صنعتی. وقتی از پله‌های باریک زیرزمین پایین می‌رفتی، بوی فلز و رطوبتِ کهنه انبار در هوا می‌پیچید و نور زرد لامپ‌ها روی سیم‌های استیل برق می‌زد؛ انگار وارد معدن خاموشی از آهن و نظم شده باشی. و وسط آن همه فلز و سکوت، آقا مراد بود. مردی حدود چهل‌وپنج ساله، درشت‌هیکل، با صورتی آفتاب‌سوخته و دستانی که زبریِ سال‌ها کار در آن پیدا بود. صبح‌ها رأس ساعت هشت، خودش کرکره مغازه را بالا می‌داد و تا چهار بعدازظهر، تقریباً بی‌وقفه کار می‌کرد. عجیب‌تر اینکه همیشه لبخند بر لب داشت؛ نه لبخندی تصنعی برای جلب مشتری، بلکه لبخندی آرام و واقعی که انگار از درونش می‌آمد.

در تمام آن سال‌ها، هر وقت حوالی ظهر به مغازه می‌رفتم، تقریباً همیشه صحنه‌ای مشابه می‌دیدم؛ آقا مراد گوشه‌ای از مغازه، روی یک پیک‌نیک کوچک، مشغول درست کردن ناهار بود. یک روز املت. یک روز نیمرو. یک روز تخم‌مرغ آب‌پز. یک روز تخم‌مرغ و اسفناج. یک روز کوکوسبزی. و گاهی هم تخم‌مرغ و سیب‌زمینی. انگار تخم‌مرغ، عضو ثابت تمام فصل‌های زندگی او بود.

هنوز هم تصویرش را به‌وضوح در ذهن دارم؛ آستین‌هایش کمی بالا زده، ماهیتابه‌ای کوچک روی شعله، بوی پیاز داغ یا کره در فضا، و بعد همان تعارف همیشگی: «مهندس جان، بفرمایید ناهار.»

و من هر بار با لبخند تشکر می‌کردم و می‌گفتم: «نوش جانتان آقا مراد.»

شـاید هیچ‌وقت مهمان سفره ساده‌اش نشدم، اما گرمای آن تعارف‌ها همیشه در دلم ماند. بعضـی آدم‌ها حتی با یک اسـتکان چای و یک جمله سـاده، به انسان احساس آرامش می‌دهند.

جـالـب این بود که آقا مراد را تقریباً هیچ‌وقت بیکار یا غایب ندیدم. حتی وقتی بیمـار بود، باز هم مغازه باز بود و خودش پشـــت دخل یا میان قفســـه‌ها دیده می‌شـــد. گویی تمام زندگی‌اش در همان چند متر خلاصـــه شـــده بود؛ میان رول‌های توری، دفتر حسـاب قدیمی و صـدای مشتری‌هایی که نام مش‌بندی‌ها را می‌پرسیدند.

سال‌ها گذشت و من کم‌کم به این تصویر عادت کرده بودم؛ تا اینکه یک شب در خانه، هنگام صحبت با پدرم، بی‌اختیار موضوع آقا مراد را پیش کشیدم. گفتم:

«بـابا، نمی‌دونم چرا هر وقت ظهر می‌رم مغازه، آقا مراد داره تخم‌مرغ درســـت می‌کنـه. آدم فکر می‌کنـه صـــاحب چنین مغازه بزرگی باید زندگی راحت‌تری داشته باشه.»

پدرم لحظه‌ای ســـکوت کرد. بعد لبخند ســـردی زد؛ از آن لبخندهایی که انگار پشتش حقیقتی تلخ پنهان شده باشد. گفت:

«پسرم مغازه برای آقا مراد نیست.»

متعجب نگاهش کردم. و گفتم: «پس برای کیه؟»

گفت: «آقا مراد فقط شاگرد مغازه‌ست.»

راستش آن لحظه باورش برایم سخت بود. در ذهن من، آقا مراد بخشی از خودِ مغازه بود؛ مثل دیوارها، مثل قفسه‌ها، مثل بوی فلز. چطور ممکن بود صاحب آن همه توری و آن مغازه قدیمی نباشد؟ پدرم ادامه داد:

«وضع مالی خوبی هم نداره. با برادرش توی یه خونه پنجاه‌متری در جنوب تهران زندگی می‌کنن. دو اتاق بیشتر نداره. توی یک اتاق خودش با همسر و دخترش زندگی می‌کنه و توی اتاق دیگه برادرش با زن و پسرش.»

بعد آهسته اضافه کرد:

«اتفاقاً دختر آقا مراد و پسر برادرش هم نامزد هستن.»

بهت‌زده گوش می‌دادم. تصویر آن مغازه پر از جنس، آن همه خریدوفروش و آن مرد همیشه خندان، حالا در ذهنم کنار خانه‌ای کوچک و زندگی‌ای سخت قرار گرفته بود. گفتم: «پس صاحب مغازه کیه؟»

پدرم شانه‌ای بالا انداخت. و گفت:

«دقیق نمی‌دونم. فقط یادمه قبل از انقلاب، مردی به اسم حاج‌علی پشت میز جلوی مغازه می‌نشست. شاید مغازه مال اون بوده.»

بعد تعریف کرد که یک‌بار برای گرفتن جنسی، آقا مراد او را به خانه‌شان دعوت کرده و همان‌جا از زندگی ساده و مشترکش با برادرش حرف زده است. آن شب تا مدت‌ها به حرف‌های پدرم فکر می‌کردم. برای نخستین بار فهمیدم که انسان‌ها همیشه آن چیزی نیستند که ما از ظاهر زندگی‌شان تصور می‌کنیم.

گاهی مردی سال‌ها پشت دخل مغازه‌ای می‌ایستد، لبخند می‌زند، کار می‌کند، چای تعارف می‌کند و ما خیال می‌کنیم مالک همه‌چیز است، درحالی‌که شاید فقط امانت‌دار روزگار باشد. اما آنچه سال‌ها بعد از زبان خود آقا مراد شنیدم، از هر داستانی عجیب‌تر بود. بعد از صحبت آن شب با پدرم، نگاه من به آقا مراد دیگر مثل قبل نبود. هر بار که وارد مغازه می‌شدم، پشت آن لبخند آرام و رفتار صمیمی‌اش، زندگی دشوارتری را می‌دیدم که تا پیش از آن از آن بی‌خبر بودم. عجیب بود؛ مردی که هر روز میان آن همه جنس و خریدوفروش ایستاده بود، خودش سهم چندانی از رفاه نداشت و با این حال، کمترین نشانی از گلایه در چهره‌اش دیده نمی‌شد.

چند ماه بعد، یک روز برای خرید توری استنلس استیل با مش‌بندی خاصی به مغازه رفتم. آن زمان برای ساخت بخشی از تجهیزات صنعتی به اندازه‌ای مشخص از توری نیاز داشتم که پیدا کردنش در بازار آسان نبود. مثل همیشه آقا مراد پشت پیشخوان ایستاده بود. سلام گرمی کرد و بعد از شنیدن اندازه مش‌بندی، چند لحظه فکر کرد و گفت:

«این سایز رو تموم کردیم.»

گفتم:

«خوب، از کجا می‌تونم پیدا کنم؟ کسی رو در بازار می‌شناسی که داشته باشه؟»

سرش را آرام تکان داد. و گفت: «نه.»

کمی متعجب شدم. و گفتم:

«پس کی دوباره میارید؟ من این اندازه رو لازم دارم.»

این بار مکث کوتاهی کرد و بعد خیلی ساده گفت: «هیچ‌وقت.»

فکر کردم اشتباه شنیده‌ام. گفتم: «یعنی چی هیچ‌وقت؟»

گفت:

«من دیگه جنس جدید نمیارم. فقط همین چیزایی رو که داخل مغازه هست می‌فروشم.»

راستش کاملاً گیج شده بودم. تا آن روز تصور می‌کردم او مسئول خرید و مدیریت کامل مغازه است. ناخودآگاه گفتم:

«آقا مراد متوجه منظورتون نمی‌شم.»

شاید لحنم کمی آشفته بود، چون لبخند آرامی زد و گفت:

«چرا ناراحت شدی؟ مگه حرف بدی زدی؟»

گفتم:

«نه، فقط فکر کردم شاید از حرفم ناراحت شدید که نمی‌خواید جنس مورد نیازم رو تهیه کنید.»

این بار خنده‌ای کوتاه کرد؛ همان خنده‌ای که همیشه گوشه لبش می‌نشست و صورتش را مهربان‌تر می‌کرد. و رو بمن گفت:

«نه مهندس جان شـما و پدرتون سال‌هاست مشتری این مغازه‌اید. من چرا باید ناراحت بشم؟ فقط فکر کنم هنوز داستان من و این مغازه رو نمی‌دونی.»

بعد با دست به صندلی کنار میز اشاره کرد و گفت:

«بشین تا برات تعریف کنم.»

نشستم. او هم آرام از پشت پیشخوان بیرون آمد، به سمت سماور کوچک گوشه مغازه رفت و بعد از چند دقیقه، با سـینی کوچکی برگشـت؛ یک اسـتکان چای روی نعلبکی، کنار چند حبه قند. اســـتکان را مقابلم گذاشـــت و خودش روی چهارپایه چوبی قدیمی نشست. نور ظهر از لابه‌لای شیشه‌های خاک‌گرفته مغازه داخل می‌آمد و صـدای دور بازار مثل موجی آرام در فضا می‌پیچید. بعد آهسته شـروع کرد به حرف زدن؛ طوری که انگار سـال‌ها این داسـتان را در دلش نگه داشته باشد. گفت:

«من اوایل دهه پنجاه اومدم شـــاگرد این مغازه شـــدم. اون موقع جوون بودم. صـبح‌ها سـاعت هشت می‌اومدم کرکره رو بالا می‌دادم، جارو می‌کردم، جنس‌ها رو مرتب می‌کردم.»

لبخند کوتاهی زد. و گفت:

«حاج علی هم حدود سـاعت نه می‌اومد. همیشـــه پشـت همون میز جلوی در می‌نشست.»

بعد دســـتش را به ســـمت میز قدیمی کنار در ورودی گرفت؛ میزی که هنوز همان‌جا بود، فقط رنگ چوبش با گذشت سال‌ها تیره‌تر شده بود.ادامه داد:

«حاجی آدم منظمی بود. قیمت همه چیز توی ذهنش بود. مشـتری‌ها رو خوب می‌شناخت. ظهرها هم معمولاً ساعت سه می‌رفت خونه و من تا چهار می‌موندم و بعد مغازه رو می‌بستم.»

حین حرف زدنش، حس می‌کردم بـازار قـدیم تهران در ذهنم جـان گرفتـه؛ روزهایی که هنوز صدای چکش مسگرها از راسته‌ها می‌آمد، کاسب‌ها یکدیگر را به اسـم کوچک صدا می‌زدند و اعتماد، بخشی از سرمایه بازار بود. آقا مراد ادامه داد:

«چند سـال همین‌طوری گذشت تا رسیدیم به سال پنجاه‌وهفت. همون روزایی که اوضاع کشور به‌هم ریخته بود و همه از انقلاب حرف می‌زدن.»

نگـاهش برای لحظـه‌ای در جـایی دور ثابت ماند؛ انگار خودش هم دوباره به آن سال‌ها برگشته باشد. بعد گفت:

«یـک روز حاج علی گفت می‌خوام چند ماه برم آمریکا، پیش پســـرم. گفت تو مثل همیشه مغازه رو باز کن، جنس بده، پول‌ها رو هم بعد از برداشتن حقوقت به حساب من در بانک بریز.»

سکوت کوتاهی کرد. و ادامه داد:

«من هم قبول کردم. فکر می‌کردم چند ماهه و برمی‌گرده.»

صدایش آرام‌تر شد.

«اما رفت و دیگه برنگشت.»

نمی‌دانستم چه بگویم. فقط نگاهش می‌کردم. گفت:

«اون موقع نه مثل حالا موبایل بود، نه راه ارتباطی راحت.

اولش فکر کردم شـاید سفرش طولانی شده. بعد گفتم شاید مریض شده. بعدتر هرچی دنبال آدرس یا خبری ازش گشتم، چیزی پیدا نکردم.»

بعد به قفسه‌های مغازه نگاه کرد. و گفت:

«ولی من مغازه رو ول نکردم.»

در صـدایش غرور عجیبی نبود؛ فقط آرامشی ساده بود، شبیه کسی که کاری را انجام داده چون آن را درست می‌دانسته است. گفت:

«هر روز صبح می‌اومدم، مغازه رو باز می‌کردم، جنس می‌فروختم، حقوق خودم رو برمی‌داشتم و بقیه پول رو به حساب حاج علی می‌ریختم.»

متعجب پرسیدم: «همه این سال‌ها؟»

لبخند زد. و گفت:

«آره. هر ســـال هم حقوقم رو طبق همون چیزی کـه اداره کـار اعلام می‌کرد حساب می‌کردم.»

بعد آرام ادامه داد:

«قیمت جنس‌ها رو هم هر روز از بقیه همکارها می‌پرسیدم که خدای نکرده مال مردم ارزون فروخته نشه.»

حرف‌هایش آن‌قدر عجیب بود که لحظه‌ای فکر کردم شاید بخشی از ماجرا را درست نفهمیده‌ام. هشت سال گذشته بود و او هنوز مثل یک امانت‌دار، پول‌ها را به حساب صاحب مغازه واریز می‌کرد؛ صاحب مغازه‌ای که حتی نمی‌دانست زنده است یا مرده. گفتم: «هیچ‌وقت وسوسه نشدید که»

اجازه نداد جمله‌ام تمام شود. آرام گفت:

«که مغازه رو مال خودم بدونم؟»

سپس لبخندی زد؛ لبخندی که این بار رنگ خستگی داشت.

«مهندس جان. آدم اگر قرار باشه با مالِ امانتی زندگی کنه، آرامش نداره.»

بعد آهسته دستش را روی میز کشید و ادامه داد:

«من هر شب دعا می‌کنم که حرام و حلال نکرده باشم. می‌ترسم روز قیامت حاج علی جلوی منو بگیره.»

آن لحظه سکوت عجیبی میان ما افتاد. صدای بازار همچنان از بیرون می‌آمد، اما ذهن من دیگر در آن مغازه نبود. به مردی فکر می‌کردم که سال‌ها میان فقر و سختی زندگی کرده، اما حتی برای لحظه‌ای به خودش اجازه نداده بود از مسیر امانت‌داری خارج شود.

و همان‌جا بود که فهمیدم چرا آقا مراد هیچ‌وقت غذایش از تخم‌مرغ ساده فراتر نرفته بود. نه چون نمی‌توانست راه دیگری انتخاب کند، بلکه چون دلش نمی‌خواست لقمه‌ای بخورد که ذره‌ای شک در آن باشد.

بعد از آن روز، دیگر هر بار که وارد مغازه توری‌فروشی می‌شدم، احساس می‌کردم پا به جایی فراتر از یک مغازه قدیمی گذاشته‌ام. آنجا برای من شبیه صندوقچه‌ای از امانت و سکوت شده بود؛ جایی که میان رول‌های سنگین استنلس استیل، انسانی زندگی می‌کرد که شاید خودش هم نمی‌دانست چقدر نادر است.

سال‌ها آرام و بی‌صدا گذشت. بازار تهران مثل همیشه نفس می‌کشید؛ نسل بعضی کاسب‌ها عوض شد، بعضی مغازه‌ها تخریب شدند، بعضی راسته‌ها رنگ تازه گرفتند و بعضی نام‌ها برای همیشه از حافظه بازار پاک شدند. اما وقتی از آن راسته بازار عبور می‌کردی، هنوز هم کرکره همان مغازه صبح‌ها بالا می‌رفت و آقا مراد، مثل نگهبانی وفادار، پشت دخل دیده می‌شد. در تمام آن سال‌ها، هر وقت برای خرید توری می‌رفتم، چند دقیقه‌ای هم کنار او می‌نشستم. گاهی از وضعیت بازار حرف می‌زدیم، گاهی از سختی‌های کار تولید در ایران، گاهی از بیماری‌ها و خستگی‌های سن و سال، و گاهی هم فقط سکوت می‌کردیم و چای می‌خوردیم. عجیب بود؛ بعضی آدم‌ها بدون آنکه اهل فلسفه یا کتاب باشند، خودِ زندگی را بلدند. یک بار از او پرسیدم: «آقا مراد. هیچ‌وقت خسته نشدی؟»

لبخندی زد و گفت: «از چی مهندس جان؟»

گفتم:

«از این همه سال کار. از اینکه زندگی‌ات تغییر نکرد. از اینکه صاحب مغازه نیستی ولی مثل صاحبش ازش مراقبت می‌کنی.»

نگاهم کرد؛ همان نگاه آرام و بی‌هیاهو. و گفت:

«آدم اگر کارش رو درست انجام بده، خسته نمی‌شه. خستگی وقتی میاد که آدم شب نتونه راحت بخوابه.»

بعد خیلی آرام اضافه کرد: «من شب‌ها خوابم می‌بره.»

آن جمله را هیچ‌وقت فراموش نکردم. در دنیایی که خیلی‌ها برای بیشتر داشتن، آرامششان را می‌فروشند، او با کمترین امکانات، چیزی داشت که بسیاری از ثروتمندان ندارند؛ وجدان آسوده.

حدود پانزده سال از روزی که داستانش را برایم تعریف کرده بود گذشته بود. اوایل دهه هشتاد هجری شمسی بود. یک روز مثل همیشه برای خرید توری به مغازه رفتم، اما همین که وارد شدم، احساس کردم چیزی فرق کرده است. پشت میز جلوی مغازه، مرد دیگری نشسته بود. مردی حدود پنجاه‌ساله، با موهای جوگندمی، کت روشن و ظاهری متفاوت با حال‌وهوای بازاری‌های قدیمی. تا وارد شدم، آقا مراد با همان لبخند همیشگی به سمتم آمد و گفت: «مهندس جان، خوش اومدی.»

بعد رو به آن مرد کرد و گفت:

«ایشون و پدرشون سال‌هاست مشتری مغازه هستن. از زمان مرحوم پدرتون.»

همان لحظه متوجه شـدم آن مرد باید پسر حاج علی باشد. برای لحظه‌ای قلبم تندتر زد. بعد از آن همه سـال، انگار یکی از شـخصـیت‌های افسـانه‌ای داستان ناگهان از دل گذشته بیرون آمده باشد. مرد با احترام از جایش بلند شد و با من دسـت داد. فارسـی را با لهجه‌ای متفاوت صـحبت می‌کرد؛ نه کاملاً غریبه، اما معلوم بود سـال‌های زیادی خارج از ایران زندگی کرده اسـت. چند دقیقه‌ای صحبت کردیم و آرام‌آرام ماجرا روشن شد. حاج علی همان سال‌های اولی که به آمریکا رفته بود، از دنیا رفته بود. ظاهراً بیماری ناگهانی یا مشـکل قلبی باعث مرگش شـده بود و چون بیشـتر اقوام نزدیکش در آمریکـا زندگی می‌کردند، همان‌جا دفن شـده بود. در آن روزگار هم ارتباطات مثل امروز نبود که کسـی بتواند به‌راحتی خبری به ایران برساند. پسرش گفت:

«ما تقریباً ارتباطی با ایران نداشـتیم. پدرم هم اطلاعات زیادی از دوسـتان و همکـارهاش به ما نداده بود. تازه بعد از سـال‌ها تونسـتیم بعضـی مدارک و حساب‌ها رو پیدا کنیم و بفهمیم هنوز این مغازه وجود داره.»

بعـد با نگاهی عجیب به آقا مراد نگاه کرد؛ نگاهی که در آن هم احترام بود، هم ناباوری.

گفت: «وقتی اومدم ایران، فکر نمی‌کردم با چنین چیزی روبه‌رو بشم.»

و راسـت می‌گفت. در دنیایی که گاهی انسان‌ها بر سر چند متر زمین یا مبلغی نـاچیز سـال‌هـا دشـمن هم می‌شـوند، حالا مردی را می‌دید که نزدیک به

بیست‌وسه سال، بی‌آنکه مالک مغازه باشد، مثل امینی وفادار از آن مراقبت کرده بود. پسر حاج علی گفت:

«اول باور نمی‌کردم. حساب‌های بانکی، دفترها، فاکتورها، همه چیز مرتب بود. حتی حقوق خودش رو هم دقیق حساب کرده بود.»

بعد لبخندی زد و ادامه داد:

«در آمریکا اگر این داستان رو تعریف کنم، شاید بعضی‌ها فکر کنن افسانه‌ست.»

نگاهم ناخودآگاه به آقا مراد افتاد. او اما مثل همیشه آرام بود؛ انگار هیچ کار بزرگی نکرده باشد. سرش پایین بود و فقط لبخند می‌زد. در همان لحظه فهمیدم بعضی آدم‌ها دقیقاً به همین دلیل بزرگ‌اند؛ چون خودشان از بزرگی‌شان خبر ندارند. چند روز بعد دوباره برای خرید به آنجا رفتم. آن روز حال‌وهوای مغازه فرق داشت. آقا مراد خوشحال‌تر به نظر می‌رسید. وقتی چای را مقابلم گذاشت، آرام گفت:

«پسر حاجی برای من خونه خریده.»

با تعجب نگاهش کردم. و گفتم: «واقعاً؟»

سرش را تکان داد. و گفت: «آره یه خونه توی همون جنوب تهران.»

بعد خندید؛ خنده‌ای که این بار با همیشه فرق داشت. سبک‌تر بود، رهاتر بود، انگار بعد از سال‌ها باری از روی دوشش برداشته شده باشد. گفت:

«میگه این پاداش امانتداریته.»

نمی‌دانســـتم چه بگویم. فقط نگاهش می‌کردم و در ذهنم به این فکر می‌کردم که دنیا، با تمام بی‌رحمی‌ها و تلخی‌هایش، گاهی هم عجیب بلد اســت در زمان مناسب، حق بعضی آدم‌ها را به آن‌ها برگرداند.

آن روز وقتی از مغازه بیرون آمدم، بازار مثل همیشـــه شـــلوغ بود، اما برای من همه چیز رنگ دیگری داشـت. احسـاس می‌کردم هنوز هم می‌شود در این دنیا انسـان‌هایی را پیدا کرد که شـرافت را نه در حرف، بلکه در زندگی روزمره‌شـان معنا می‌کنند.

بعـد از آن ماجرا، هر بار که به مغازه آقا مراد می‌رفتم، حس می‌کردم چیزی در فضـای آنجا تغییر کرده است؛ نه قفسه‌ها عوض شده بودند، نه رول‌های توری و نه حتی میز قدیمی کنار در، اما انگار ســـال‌ها انتظار خاموش، بالاخره به پایان رسیده بود. آقا مراد همچنان همان آدم سابق بود؛ همان لباس‌های ساده، همان لبخند آرام، همان استکان‌های کمرباریک چای و همان تعارف‌های صمیمانه، اما در نگاهش حالا نوعی آسودگی دیده می‌شد که پیش‌تر کمتر به چشم می‌آمد.

یـک روز کـه طبق عـادت حوالی ظهر بـه مغـازه رفتم، دیـدم باز هم پیک‌نیک کوچک گوشه مغازه روشن است و بوی نیمرو در فضا پیچیده. با خنده گفتم:

«آقـا مراد، پس هنوز هم تخم‌مرغ؟! حـالا که صـــاحب‌خانه شـــدی باید غذای مفصل‌تری بخوری.»

چنان خندید که صدایش در مغازه پیچید.

«مهندس جان، آدم اگر به ساده زندگی کردن عادت کنه، دیگه سخت عوض میشه.»

بعد با همان آرامش همیشگی ادامه داد:

«ولی باور کن همین نیمرو رو الان با خیال راحت‌تری می‌خورم.»

آن جمله‌اش عجیب به دلم نشست. خیلی وقت‌ها خوشبختی در مقدار پول یا بزرگی خانه نیست؛ در آرامشی‌ست که آدم موقع خوردن یک لقمه ساده احساس می‌کند.

کم‌کم سن آقا مراد بالاتر می‌رفت. موهایش که سال‌ها پیش فقط کمی سفید شده بود، حالا تقریباً کاملاً سپید شده بود. حرکتش آرام‌تر شده بود، اما هنوز هم صبح‌ها خودش کرکره مغازه را بالا می‌داد. گاهی به او می‌گفتم:

«دیگه وقت استراحته. بذار جوون‌ترها کار کنن.»

اما همیشه جوابش تقریباً یکی بود:

«اگر توی خونه بشینم پیر می‌شم.»

راست هم می‌گفت. بعضی آدم‌ها تا وقتی کار می‌کنند زنده‌اند؛ نه فقط زنده به معنای نفس کشیدن، بلکه زنده در روح و دل. سال‌ها پشت سر هم گذشت و بازار هم مثل رودخانه‌ای قدیمی، آدم‌ها را با خود می‌برد. بعضی کاسب‌ها از دنیا رفتند، بعضی مغازه‌ها تغییر شغل دادند، بعضی راسته‌ها مدرن شدند و بعضی خاطره‌ها آرام‌آرام زیر گردوغبار زمان پنهان شدند. اما آقا مراد برای من فقط

یک فروشنده توری نبود. او تبدیل شده بود به نماد چیزی که این روزها کمتر دیده می‌شود؛ «مسئولیت‌پذیری بی‌صدا.» در تمام سال‌هایی که در صنعت تجهیزات پزشکی فعالیت کردم، آدم‌های زیادی دیدم؛ کسانی که باهوش بودند، ثروتمند شدند، کارخانه ساختند، قراردادهای بزرگ بستند و حتی مشهور شدند. اما در کنار همه آن‌ها، بعضی آدم‌ها هم بودند که شاید هیچ‌وقت نامشان جایی ثبت نشد، اما ارزش انسانی‌شان بسیار بزرگ‌تر از دارایی‌هایشان بود. آقا مراد یکی از همان آدم‌ها بود. مردی که می‌توانست سال‌ها قبل راه ساده‌تری انتخاب کند. می‌توانست مغازه را مال خودش بداند، می‌توانست جنس‌ها را بفروشد و ناپدید شود، می‌توانست مثل خیلی‌ها هزار توجیه برای خودش بسازد، اما نکرد. نه به خاطر ترس. نه به خاطر قانون. بلکه فقط به خاطر وجدانش. و شاید همین است که بعضی انسان‌ها را ماندگار می‌کند.

آخرین باری که او را دیدم، خوب یادم هست. عصر یکی از روزهای پاییزی بود. نور نارنجی آفتاب از لابه‌لای شیشه مغازه داخل می‌آمد و گردوغبار ریز هوا را طلایی کرده بود. آقا مراد کمی خسته‌تر از همیشه به نظر می‌رسید، اما وقتی مرا دید، باز هم همان لبخند همیشگی روی لبش نشست. مثل همیشه چای آورد و چند دقیقه‌ای با هم صحبت کردیم. هنگام خداحافظی، بی‌اختیار به او گفتم:

«آقا مراد، آدم از دیدن شما حالش خوب میشه.»

لبخند آرامی زد و گفت:

«مهندس جان. آدم اگر دلش صاف باشه، زندگیش هرچقدر هم سخت باشه، باز خدا یه جوری کمکش می‌کنه.»

آن روز نمی‌دانستم این آخرین باری‌ست که صدایش را می‌شنوم. مدتی بعد خبر رسید که آقا مراد به رحمت خدا رفته است. وقتی این خبر را شنیدم، برای دقایقی طولانی در سکوت فرو رفتم. احساس عجیبی داشتم؛ انگار بخشی از بازار قدیم، بخشی از خاطرات جوانی‌ام و بخشی از تصویری که از انسان درستکار در ذهنم ساخته بودم، آرام‌آرام خاموش شده باشد.

چند هفته بعد، گذرم دوباره به همان حوالی افتاد. ناخودآگاه به سمت مغازه رفتم. کرکره بالا بود، آدم‌های دیگری آنجا کار می‌کردند، اما دیگر آن حس سابق وجود نداشت.

نه بوی نیمرو. نه صدای آرام آقا مراد. نه آن لبخند ساده و صمیمی.

چند لحظه روبه‌روی مغازه ایستادم. مردم از کنارم عبور می‌کردند و بازار مثل همیشه شلوغ بود، اما من در ذهنم مردی را می‌دیدم که سال‌ها صبح زود کرکره مغازه را بالا می‌داد، ظهرها غذای ساده‌اش را گوشه مغازه می‌خورد و شب‌ها با وجدانی آسوده به خانه بازمی‌گشت. و همان‌جا با خودم فکر کردم که شاید ارزش واقعی بعضی انسان‌ها را نه در زمان حضورشان، بلکه بعد از رفتنشان می‌فهمیم.

حالا سال‌ها از آن روزها گذشته، اما هنوز هر وقت از نزدیکی آن مغازه عبور می‌کنم، ناخودآگاه یاد آقا مراد در ذهنم زنده می‌شود؛ مردی که ثروتمند نبود،

مشهور نبود، صاحب کارخانه و شرکت هم نبود، اما چیزی داشت که از بسیاری از دارایی‌های دنیا ارزشمندتر بود: شرافتی که در طول زمان زنگ نزد. و شاید به همین دلیل است که بعضی آدم‌ها، حتی بعد از رفتنشان، همچنان در قلب دیگران زنده می‌مانند.

دستی در کار

در تمام سال‌هایی که دستم در کار ساخت دستگاه‌های این صنعت بود، یک فکر مثل سایه همراهم می‌آمد: رعایت استاندارد. ما فقط ماشین نمی‌ساختیم؛ دستگاه‌هایی می‌ساختیم که قرار بود قطعات تجهیزات پزشکی را تولید کنند، و این یعنی هر خروجیِ آن‌ها، دیر یا زود، به جان انسان‌ها گره می‌خورد. در چنین مسیری، پول و سود، هیچ‌وقت تمام قصه نبود. ساختن دستگاه، بیش از هر چیز، تعهد می‌خواست؛ تعهد به اصول، همان‌طور که در هر صنعت اصیل دیگری هم چنین است.

یک دستگاه، وقتی از خط تولید بیرون می‌آید، باید بتواند از فیلتر استانداردها عبور کند؛ وگرنه محصولی که از دل آن بیرون می‌زند، اگر نتواند آزمون‌های لازم را بگذراند، اولین قربانی‌اش مصرف‌کننده‌ی نهایی است؛ کسی که شاید هرگز نام ما را نشنود، اما زندگی‌اش به کیفیت همان دستگاه وابسته است. قاعده‌ی کار بعضی‌ها اما پیچیده‌تر از آن چیزی است که در نگاه اول به‌نظر می‌رسد؛ پیچیده، و گاهی خطرناک. در طول زندگی حرفه‌ای‌ام بارها با ماشین‌سازانی روبه‌رو شدم که تنها قطب‌نمای‌شان درآمد بود؛ کسانی که با بی‌کیفیت‌ترین مواد اولیه، دستگاه می‌ساختند و نامش را «تولید» می‌گذاشتند. یکی از این ماجراها، سال‌ها پیش اتفاق افتاد؛ حدود سی‌وپنج سال قبل، اما هنوز مثل تصویری زنده جلوی چشم من است.

آن روزها یکی از شرکت‌های آلمانیِ سازنده‌ی دستگاه‌های صنعتی در حوزه‌ی پلاستیک و صنایع غذایی، که بازار پررونقی در ایران داشت و نمایندگی فعالی هم در تهران راه انداخته بود، احساس کرده بود بازارش دستخوش تغییر شده است. نماینده‌ی فروش‌شان، مردی حرفه‌ای و دقیق، در جلسه‌ای در دفتر کارشان در خیابان جردن تهران، رو به من گفت:

«یک نفر در ایران شروع کرده به تولید مشابه همین دستگاه‌هایی که ما نمایندگی فروش‌شان را داریم.»

بعد، با مکثی سنگین ادامه داد:

«قیمت دستگاه ما، با دلار دولتی، حدود چهل میلیون تومان است. اما این دستگاه ایرانی را با دو میلیون تومان می‌فروشند؛ یعنی یک‌بیستم قیمت ما.»

عددها آن‌قدر عجیب بودند که لحظه‌ای سکوت میان‌مان افتاد. اما شگفتی ماجرا به همین‌جا ختم نمی‌شد. او توضیح داد که فروشنده‌ی ایرانی، یک میلیون تومان را نقد می‌گیرد، دستگاه را تحویل می‌دهد، و خریدار موظف است یک میلیون تومانِ باقی‌مانده را نه با پول، بلکه با محصولی که همان دستگاه در طول یک سال تولید می‌کند، بپردازد؛ نوعی پیش‌خرید محصولِ هنوز تولیدنشده. معامله‌ای که هم هوشمندانه به‌نظر می‌رسید و هم ترسناک.

آن مدیر شرکت آلمانی از من خواست، به‌عنوان نماینده‌ی مدیریتِ نمایندگی ایرانی و در قالب یک پروژه‌ی مشاوره‌ی صنعتی، بررسی این تولیدکننده‌ی داخلی را برعهده بگیرم؛ دستگاه‌ها، روش ساخت، مواد اولیه و منطق پشت این

قیمت‌گذاری را. هدف‌شـــان هم روشـــن بود: اگر امکانش هســـت، یا به تولید مشـترک برسند، یا راهی برای همکاری تجاری پیدا کنند تا بازار این دستگاه‌ها در ایران را توسعه دهند. من قبول کردم. نه فقط از سر کنجکاوی حرفه‌ای، بلکه از سر همان دغدغه‌ی قدیمی: این‌که ببینم وقتی پای جان انسان‌ها وسط است، بعضی‌ها چگونه می‌توانند این‌قدر ارزان معامله کنند.

شـــرکـت آلمانی، آن روزها چهل‌وچهار ســـال از عمرش می‌گذشـــت؛ برندی شناخته‌شده در جهان، با دستگاه‌هایی دقیق و حساب‌شده در صنعت پلاستیکِ مرتبط با صـنایع غذایی. من این دسـتگاه‌ها را خوب می‌شناختم؛ می‌دانستم هر پیچ و هر قطعه‌شـان با چه وسـواسـی سـاخته می‌شـود. برای همین، عدد «دو میلیون تومان» مثل علامت ســؤال بزرگی در ذهنم ایســتاده بود. با این مبلغ، حتی نمی‌شد مواد اولیه‌ی اصلیِ بخشی از دستگاه را خرید؛ چه برسد به آن‌همه هزینه‌ی ماشین‌کاری، ساخت، تنظیم و مونتاژ که هر کدام‌شان سهمی جدی در تولد یک دسـتگاه استاندارد دارند. با هماهنگی‌هایی که از طرف دفتر نمایندگی آلمانی در ایران، مسـتقر در خیابان جردن، انجام شـد، قراری گذاشـته شـد با مردی میانسـال؛ صاحب همین تجارت عجیب. قرار بود من، به‌عنوان نماینده‌ی مذاکرات و کارشـناس صنعتی شرکت آلمانی، به محل ملاقات بروم و از نزدیک همه‌چیز را ببینم.

آدرس، در جنوب تهران بود؛ محلـه‌ای پرجنب‌وجوش، با خیابان‌هایی که زندگی در آن‌ها جریان داشت. وقتی به خیابان موردنظر رسیدم، دنبال پلاک ساختمانی می‌گشـتم؛ دفتر، کارگاه یا حداقل نشانی از یک فضای صنعتی. اما هرچه چشم

چرخـانـدم، چیزی جز مغـازه‌هـا نـدیدم. چند قدم جلوتر که رفتم، فهمیدم بله پلاک قرار، متعلق به یک مغازه است.

آری قرار ما، در مغازه‌ای کوچک در یکی از محله‌های جنوب شهر بود. در را که باز کردم، مردی میانسال را دیدم که وسط مغازه‌ای قدیمی نشسته بود؛ مغازه‌ای بی‌ویترین دکوری، بی‌تزئینات، با کف موزاییکی کهنه و ترک‌خورده. او روی یک چهارپایه‌ی چوبی نشسته بود و دو چهارپایه‌ی دیگر را، بی‌تشریفات، آماده کرده بود؛ یکی برای خودش، یکی برای من. چراغی روشـــن نبود. نور روز، از پشـــت شـیشه‌ای خاک‌گرفته و سال‌ها تمیزنشده، به زحمت به داخل می‌تابید و فضای نیمه‌روشن و غباری مغازه را با تاریکی همراه می‌ساخت.

چهره‌اش کاملاً معمولی بود. کت‌وشـلواری قهوه‌ای، قدیمی و چروک، با پیراهنی کرم‌رنگ به تن داشـت. صـورتی لاغر و اسـتخوانی، قدی متوسـط، کفش‌هایی خاک‌آلود و کلاه لبه‌داری قهوه‌ای‌رنگ. و اما من، با اعتباری که نمایندگی یک شـرکت خارجی با چهل‌وچهار سـال سـابقه به دوشـم گذاشـته بود، کت‌وشلوار سـرمه‌ای اتوکشـیده، پیراهن سـفید، کفش چرمی مشکی واکس‌خورده پوشیده بودم؛ آماده‌ی یک دیدار رسـمی، کلاسیک و حساب‌شده. حتی پوشش لباسم را طوری انتخاب کرده بودم که شأن یک نماینده‌ی شرکت بین‌المللیِ دستگاه‌ساز حفظ شود.

حالا اما، در آسـتانه‌ی درِ مغازه، دو جهان روبه‌روی هم ایسـتاده بودند. آرام به سـمتش رفتم. سـلام کردم. با تعارف کوتاهش، روی چهارپایه‌ی روبه‌رو نشستم.

و درست همان‌جا بود که یقین پیدا کردم: این مرد ساده، با آن مغازه‌ی خاموش و آن چهارپایه‌های چوبی، همان کسی است که دستگاهی «یک‌بیستم قیمت آلمانی» می‌سازد؛ دستگاهی که قرار است با جان آدم‌ها سر و کار داشته باشد. مرد میانسال، بعد از چند جمله احوال‌پرسی ساده، با خونسردی خاصی از جایش بلند شد؛ خونسردی‌ای که نه شتاب داشت و نه تعارف. از گوشه‌ی مغازه، فلاکس چایی با بدنه‌ای رنگ‌ورورفته و دسته‌دار آورد؛ همراهش دو لیوان بلورِ کدرِ دسته‌دار که انگار سال‌ها چایِ داغ، رنگ شفاف‌شان را ربوده بود. قندان کوچکی از استیل هم در یک سینی آلومینیومی گرد گذاشته بود. همه را با حوصله روی چهارپایه‌ی چوبیِ میان من و خودش چید؛ بی‌آنکه حرفی اضافه بزند.

آرام، چای را از فلاکس در لیوان‌ها ریخت. بخار ملایمی بالا آمد؛ بخاری که بیشتر از گرما، حس سادگی فضا را پر می‌کرد. بعد، بی‌وقفه به من نگاه کرد؛ منتظر. من که اصلاً انتظار چنین جلسه‌ای را نداشتم، دیدم وقت مقدمه‌چینی نیست. تصمیم گرفتم مستقیم سراغ اصل مطلب بروم. گفتم:

«بزرگوار، ابتدا از دیدار با شما خوشحالم. اما اصل موضوع این است که شرکت آلمانی‌ای که من به نمایندگی از آن در این جلسه حضور دارم، سال‌هاست تولیدکننده‌ی دستگاه‌های ساخت قطعات پلاستیکی در ایران است و همان‌طور که خودتان می‌دانید، بخش بزرگی از بازار این نوع قطعات با همین دستگاه‌ها شکل گرفته. حالا گویا مدتی است شما وارد این حوزه شده‌اید و دستگاه‌های مشابهی تولید می‌کنید. از طرفی، من چند سالی‌ست با یک شرکت ایرانیِ

قالب‌سازی برای همین دستگاه‌ها همکاری دارم. امروز اینجا هستم تا اگر امکانش باشد، اهداف مشترکی تعریف کنیم؛ همکاری‌ای میان شرکت آلمانی در حوزه‌ی دستگاه، شرکت ایرانی در حوزه‌ی قالب، و شما. شاید بتوانیم یک مدل همکاری سه‌طرفه را بررسی کنیم.»

مرد، با دقت گوش می‌داد. نه حرفم را برید، نه سر تکان داد. وقتی تمام شد، دستش را به لبه‌ی کلاهش برد، کمی جابه‌جایش کرد و گفت:

«بسیار عالی. اما به‌نظر من، قبل از هر حرفی بهتر است شما دستگاه‌هایی را که من می‌سازم، از نزدیک ببینید؛ هم در محل تولید محصول نهایی و هم در محل ساخت خود دستگاه. آن‌وقت متوجه می‌شوید که ما با چه دقت و ظرافتی کار می‌کنیم و دستگاه‌هایمان چه تکنولوژی‌ای دارد.»

بعد، بدون مکث، از جایش بلند شد و به سمت درِ مغازه رفت. من هم به دنبالش حرکت کردم. بیرون که آمدیم، با کلیدی که از جیبش درآورد، درِ مغازه را قفل کرد. چند قدمی در پیاده‌رو راه رفتیم تا به تاکسی‌های خطی رسیدیم و سوار شدیم. چند دقیقه‌ای نگذشته بود که با اشاره‌ی او، راننده توقف کرد. پیاده شدیم. مسیرمان ادامه پیدا کرد؛ این بار پیاده، از راهی خاکی و ناهموار. و بعد از آن پیاده‌روی کوتاه، به مغازه‌ای رسیدیم که درونش یکی از دستگاه‌های ساخته‌ی همین مرد میانسال، گویا آرام و پیوسته در حال کار بود؛ دستگاهی که قرار بود پاسخ خیلی از پرسش‌های ذهنم را بدرستی بدهد. وقتی وارد مغازه شدیم، مرد میانسال با نگاهی سرشار از اطمینان رو به من کرد و گفت:

«دستگاه را ببین و کیف کن؛ مثل ساعت کار می‌کند!»

جمله‌اش هنوز تمام نشده بود که یکی از مردانی که در مغازه بود و معلوم شد صاحب همین دستگاه است، با صدایی آمیخته به خستگی و اعتراض گفت:

«کدام کارکرد؟! دستگاه مدام ضایعات می‌زند. حساب کرده‌ام، هشتاد درصد موادی که داخلش می‌ریزیم ضایعات می‌شود.»

مرد میانسال، بی‌درنگ و با لحنی تندتر از قبل جواب داد:

«مرد حسابی، تو چه توقعی داری؟ دستگاه چهل‌میلیونی را به تو دو میلیون فروخته‌ام؛ یک میلیونش را داده‌ای، یک میلیون دیگرش هم فعلاً فقط سفته دست من است! تازه، قرار شده دو ماه این مغازه را هم بدون اجاره در اختیارت بگذارم و یک نفر هم فرستاده‌ام برایت تولید کند که حقوقش را خودت بدهی. یادت رفته با یک میلیون تومان صاحب دستگاه شدی؟ حالا جلوی همراه من که غریبه است این‌طور داد می‌زنی؟ مگر من همشهری‌ات نیستم؟ مگر یادت رفته از روستا آوردمت شهر، کارت را راه انداختم و جای کار مجانی هم بهت دادم؟»

مرد معترض، زیر لب یک «استغفرالله...» گفت و ساکت شد و به کناری رفت. من اما، تازه فرصت کرده بودم به دستگاه نگاه کنم. هرچه بیشتر می‌دیدم، بیشتر شاخ درمی‌آوردم. تا آن روز، چنین چیزی را به اسم «دستگاه صنعتی» ندیده بودم؛ اگر اصلاً می‌شد چنین نامی رویش گذاشت. مقایسه‌اش با دستگاه آلمانی‌ای که سال‌ها با آن کار کرده بودم، شبیه مقایسه‌ی یک پورشه‌ی

مهندسی‌شده با گاریِ چهارچرخی بود که فقط به زور یک موتور سرپا مانده باشد.

دستگاه کار می‌کرد، اما خروجی‌اش فاجعه بود. حتی یک قطعه هم استاندارد و قابل‌قبول از آن بیرون نمی‌آمد. هیچ شفت گردانی بی‌لنگی نبود؛ همه می‌لرزیدند، کج می‌چرخیدند، انگار هر کدام ساز خودش را می‌زد. به‌جای بلبرینگ، بوش‌های بدقواره و ناموزون نشسته بود. جنس قطعات، بی‌ربط و ناهمگون بود. حتی یک قطعه‌ی ماشین‌کاری‌شده در تمام دستگاه دیده نمی‌شد. همه‌چیز از ضایعات صنعتی ساخته شده بود؛ از بقایای اتومبیل‌های مستهلک گرفته تا تکه‌فلزهایی که معلوم نبود عمرشان را کجا و چگونه گذرانده‌اند. شفت‌ها هم یک‌تکه نبودند؛ چند میلگرد با قطرهای متفاوت را به هم جوش داده بودند و اسمش را گذاشته بودند شفت. هرچه بیشتر نگاه می‌کردم، این کژی و بی‌نظمی، بیشتر چشمم را می‌زد و ذهنم را آشفته‌تر می‌کرد. در همین حین، مرد معترض دوباره به سمت مرد میانسال رفت و هر دو آرام با هم صحبت کردند. من فرصت را غنیمت شمردم و به سراغ اپراتور فنی دستگاه رفتم؛ جوانی حدود بیست ساله، با لباس کار یکسره، که کنار دو جوان دیگر ایستاده بود. از او پرسیدم ظرفیت تولید دستگاه در هر ساعت چقدر است. با دقت توضیح داد و عددی گفت که حداکثرِ توان دستگاه بود؛ عددی که حتی به یک‌دهم ظرفیت دستگاه آلمانی هم نمی‌رسید. بعد با خونسردی ادامه داد:

«من بیست دستگاه از همین مدل را زیر نظر دارم. از هشت صبح تا هشت شب با موتورسیکلت می‌چرخم و به همه‌شان سر می‌زنم. همه‌شان هم عین هم هستند.»

پرسیدم: «خریدارها راضی‌اند؟»

لبخند تلخی زد و گفت:

«نه هیچ‌کدام رضایت کامل ندارند. ولی خب، واقعاً پولی نداده‌اند که راضی باشند! کجای دنیا با یک میلیون پیش و یک میلیون جنس تولیدی، دستگاه می‌فروشند؟»

بعد، کمی نزدیک‌تر آمد و آرام کنار گوشم گفت:

«این کار برای من از همه سودش بیشتر است. الان سه برابر وقتی که پادوی مغازه‌ی خودِ ایشان بودم درآمد دارم. از هر کدام از این بیست کارگاه، پول کمی می‌گیرم؛ اما جمعش می‌شود یک عدد درست‌وحسابی. من که راضی‌ام.»

این هم یک منطق بود؛ منطقِ زمانه‌ای که سودِ کوتاه‌مدت، جای کیفیت و آینده را گرفته بود. مواد ضایعاتی‌ای که از دستگاه بیرون می‌ریخت، همان‌جا داخل دستگاه آسیاب پلاستیک می‌رفت، خرد می‌شد و دوباره به چرخه‌ی تولید برمی‌گشت؛ موادی که جان‌شان را از دست داده بودند و معلوم نبود چند بار باید در این دور باطل بچرخند تا شاید، در نهایت، جزو آن پانزده درصد محصولی شوند که اسم «تولید» رویش گذاشته می‌شد. و من، ایستاده میان

صـدای لرزش دسـتگاه و بوی پلاسـتیکِ سـوخته، بیشـتر از هر زمان دیگری فهمیدم که فاصـله‌ی میان «سـاختن» و «درسـت سـاختن»، گاهی به اندازه‌ی جانِ یک انسان است.

ایسـتادنِ بیشـتر در آن مغازه، دیگر نه تنها فایده‌ای نداشت، که شبیه ایستادن در اتـاقی بود پر از صـدای نـاهماهنگ؛ جایی که هر ضـربه‌ی فلز، هر لرزشِ بی‌قاعده‌ی شـفت‌ها، اعصـابم را می‌خراشـید. انگار ذهنم، که سال‌ها با دقت، با اندازه، با اصول درست مهندسی تربیت شده بود، تابِ تماشای این همه بی‌نظمی را نداشـت. حس کردم ماندن، خیانت اسـت؛ خیانت به آن وسواسی که همیشه مرا زنده نگه داشته بود: وسواسِ درست‌ساختن.

بـه‌همراه مرد میـانسـال از مغـازه‌ی تولید بیرون آمدیم. همان مسـیر باریک صـبحگاهی را برگشـتیم؛ کوچه‌ای که حالا برایم کوتاه‌تر اما سنگین‌تر شده بود. چند قدم آن‌طرف‌تر، مغازه‌ی سـاخت دسـتگاه‌ها بود؛ همان‌جایی که صـبح، با نگاهی پر از وعده، از کنارش گذشـته بودیم. مرد میانسـال کلیدها را از جیب بیرون آورد، در را باز کرد و ما وارد شدیم.

چراغ‌ها روشـن شـد، اما روشـنایی جرأت نکرد تمام فضـا را بگیرد. مغازه، نیمه‌تاریک ماند؛ گویی خودش هم میلی به دیده‌شـدن نداشـت. در یک گوشه، تپه‌ای از ضـایعات فلزی تلنبار شـده بود؛ آهن‌هایی که زمانی شـاید در جایی دیگر، رؤیای مفید بودن داشتند. گوشه‌ای دیگر، دستگاهی نیمه‌جان و نیمه‌کاره دیده می‌شد؛ درست شبیه همان دستگاهی که ساعتی پیش، ضایعات می‌زایید.

کنـار آن، میز کاری آهنی با یک گیره‌ی صـــنعتی، چند ابزار برقی خســـته، و وســیله‌ای شــبیه چرخ کوزه‌گری که بیشــتر به اســباب‌بازی می‌مانســت تا ابزار ساخت.

غبارِ ریزِ آهن، مثل خاطره‌ای فراموش‌شـده، روی همه‌چیز نشـسته بود. جز یک چهارپایه‌ی چوبی کهنه، جایی برای نشســتن نبود؛ آن هم درســت کنار همان چرخِ عجیب. ایستادیم و منتظر ماندیم. مسئول ساخت دستگاه هنوز نیامده بود. مرد میانسال، این فاصله را غنیمت شمرد. شروع کرد به گفتن. از تکنولوژی بالا گفت، از کارایی شگفت‌انگیز، از سودی که «خودش راه می‌رود و می‌آید». آن‌قدر بـا آب‌وتـاب حرف می‌زد کـه انگـار خودش هم فراموش کرده بود من امروز، بـا همین چشــم‌ها، محصــولِ خروجی آن دســتگاه را دیده‌ام؛ محصــولی که حتی جرأت نمی‌کرد اســم «اســتاندارد» را بشــنود. کلماتش مثل موج می‌آمدند و می‌رفتند. از بازگشـت سـرمایه گفت، از تقاضـای بازار، از این‌که «اگر یکی عقل داشته باشد، پولش را همین‌جا می‌ریزد».

لحظـه‌ای، تنهـا لحظه‌ای کوتاه، حس کردم ذهنم می‌خواهد بازی بخورد. قدرت روایت، وقتی با عدد و سود قاطی می‌شود، می‌تواند حتی آدم‌های باتجربه را هم بلغزانـد. کم مانده بود باور کنم دســتگاهی که با شــفت‌های لنگ و بوش‌های ناهماهنگ ساخته شده، می‌تواند آینده بسازد. کم مانده بود فراموش کنم سال‌ها چرا آلمانی‌ها را مثال می‌زدم، چرا اندازه و تلرانس برایم همه چیز بود. در همان نیمه‌تاریکی، ایستاده میان ضایعات و ادعا، فهمیدم خطر همیشه از جایی می‌آید که با اعتمادبه‌نفس حرف می‌زند.

گاهی نه از فقرِ ابزار، که از وفورِ توجیه. و من، در سکوت آن مغازه، بیشتر از هر زمان دیگری فهمیدم که تجربه، اگر مراقبش نباشی، می‌تواند لحظه‌ای خوابش ببرد و همین یک لحظه کافی‌ست.

حدود ده دقیقه از آن گفتارِ بی‌وقفه گذشته بود که ناگهان درِ مغازه با صدایی خشک باز شد؛ صدایی که مثل تیغی نازک، رشته‌ی افکار مرا برید. مردی با لباس کار وارد شد. حدود پنجاه‌ساله می‌نمود، با قامتی متوسط و دست‌هایی که زبریِ سال‌ها کار را بی‌پرده فریاد می‌زدند. سپیدیِ موهایش، لابه‌لای سیاهیِ سر و سبیل، نشانی آشکار از عبورِ زمان بود؛ زمان، بی‌آن‌که اجازه بگیرد، روی چهره‌اش امضا زده بود. به‌سمت ما آمد، سلام کرد، و ما هم پاسخ دادیم. مرد میانسال بلافاصله رشته‌ی سخن را به دست گرفت و رو به من، مرد تازه‌وارد را معرفی کرد:

«ایشان احمدآقا هستند؛ استادِ همه‌فن‌حریفِ ساخت دستگاه.»

جمله هنوز تمام نشده بود که احمدآقا، با لبخندی بازیگوش، میان حرفش پرید:
«البته با اسم معروفِ ‹مهندس جوشی›!»

لقب، مثل میخی کوچک، در ذهنم فرو رفت. ناخودآگاه پرسیدم:

«مهندس جوشی؟!»

لبخند زدم و ادامه دادم:

«شـــما کـه بـه‌نظر خوش‌برخورد و خنـدان می‌آیید؛ همین حالا هم لبخند از صـورت‌تان نمی‌افتد. چرا چنین لقبی؟ مگر زود جوش می‌آورید و تند عصـبانی می شوید؟»

هر دو، مرد میانســال و احمدآقا، با صــدای بلند خندیدند؛ خنده‌ای که ســقف نیمه‌تاریک مغازه را لرزاند. احمدآقا پس از چند ثانیه، نفس تازه کرد و گفت:

«نه از آن جهت، چون من با یک دسـتگاه جوش و یک سنگِ فرزِ دستیِ برقی، می‌توانم دســتگـاه اتومـاتیک بســازم. برای همین به من می‌گویند ‹مهندس جوشی›.»

همان‌جا بود که مکث کردم. ذهنم رفت به ســال‌هایی که لقب‌دادن، در کوچه و بازار، رسـمِ نانوشته‌ی مردم بود. بچه‌ای که فوتبال بلد نبود و همیشه در دروازه می‌ایسـتاد، می‌شـد «محمودِ تیرِ دروازه». کسـی که زیباییِ صـورت نداشت، به طعنه می‌شـد «حسینِ خوشگله». آن‌که چشم سبز داشت، می‌شد «رضا زاغی». نام‌ها، گاهی بازی بودند، گاهی زخم. و حالا، نمی‌دانسـتم «مهندس جوشـی» از کدام دسته است؛ تمسخرِ معکوس؟ یا نشانی از افتخار؟ احمدآقا که سردرگمی‌ام را خوانده بود، با حرکت دســت، مرا به ســمت گوشــه‌ای از مغازه دعوت کرد؛ همان‌جا که تلی از آهن‌آلاتِ ضـایعاتی، مثل خاطراتِ دورریخته‌شـده، روی هم انباشته بود. گفت:

«بیایید این‌طرف. هم من کارم را شروع می‌کنم، هم برای‌تان توضیح می‌دهم.»

در میان آن توده‌ی فلزی، ناگهان یک قطعه پلوسِ مستهلکِ خودرو را برداشت؛ شکسته، خسته و ازکارافتاده. با اطمینان گفت:

«ببینید، همین قطعه‌ی خراب را الان تبدیل می‌کنم به یکی از قطعات دستگاه جدید.»

پلوس را بست به سه‌نظامِ همان وسیله‌ی عجیب که بیشتر به چرخ کوزه‌گری می‌مانست تا ماشین‌ابزار. با پا، چرخ را به حرکت درآورد و با سنگ فرزی که در دست داشت، شروع کرد به تراشیدن، شکل‌دادن، و به‌اصطلاح، زنده‌کردنِ شفتی تازه. در همان لحظه، مثل نوری که ناگهان روشن شود، همه‌چیز برایم واضح شد. فهمیدم چرا شفت‌های دستگاه قبلی لنگ می‌زدند، چرا هیچ‌چیز سرِ جای خودش نبود، چرا استاندارد، فقط کلمه‌ای بی‌مصرف بود که جایی در این مغازه نداشت. روز عجیبی بود. باورم نمی‌شد در برابر این طرز فکر، در برابر این جهان‌بینیِ معکوس، چه واکنشی باید نشان بدهم. اینجا جایی بود که احمدآقا، معروف به «مهندس جوشی»، به ساخت قطعاتی افتخار می‌کرد که قیمت تمام‌شده‌شان حتی از مواد اولیه هم کمتر بود؛ بی‌کیفیت، بی‌عمر، و بی‌کارایی. و مرد میانسال؟ شریکِ همین افتخار. یکی با کمترین هزینه، دستگاه می‌ساخت؛ دیگری، همان دستگاه را می‌فروخت. معامله‌ای ساده، اما با بهایی سنگین که بعدها باید جایی دیگر پرداخت می‌شد. در سکوت فرو رفتم. ذهنم پر از سؤال بود و دهانم خالی از کلمه. هنوز در افکارم غوطه‌ور بودم که مرد میانسال رو به احمدآقا گفت:

«بهتره من و مهمان‌مان برویم دفتر.»

و من، در حالی که از کنار آن ضـــایعات و آن شـــفتِ نیمه‌جان عبور می‌کردم، حس می‌کردم چیزی در درونم آرام‌آرام ســـنگین‌تر می‌شـــود؛ باری از فهم، که دیگر نمی‌شد نادیده‌اش گرفت. وقتی از درِ مغازه‌ی تولید دستگاه بیرون آمدیم، صدای اذانِ ظهر در هوا پخش شده بود؛ صدایی که انگار می‌خواست به همه‌چیز مکـث بدهد. من هم که از ســـاعت نه صـــبح تا این لحظه، بی‌وقفه کنار مرد میانســـال بودم، حس کردم دیگر ماندنم جایز نیست. خستگی، نه در پاهایم، که در ذهنم نشـســته بود. به همین خاطر، آرام شـروع به تشـکر کردم و خواسـتم خداحافظی کنم.

اما مرد میانسال، انگار که زمان را هنوز در مشت داشته باشد، گفت:

«نه، حالا موقع رفتن شـــما نیســـت. بیایید داخل دفتر، بیشـــتر با هم صـــحبت کنیم.»

به دمِ همان مغازه‌ی اول که رسـیدیم، با همان دسته‌کلید آشنا، در را باز کرد و دوباره وارد شدیم. به سمت همان چهارپایه‌های چوبی رفتیم که صبح روی‌شان نشسته بودیم. لیوان چایِ صبح هنوز همان‌جا بود؛ چای سرد شده، اما ایستاده، مثل شاهدی خاموش از ساعاتی که گذشته بود.

ذهنم آشـفته بود. واقعاً نمی‌دانسـتم در این بازارِ درهم، چه باید بگویم. با خودم کلنجار می‌رفتم: به شـــرکت نمایندگی آلمانی چه گزارشـــی بدهم؟ به شـــرکت ایرانیِ قالب‌سـاز، که سال‌ها با دقت و وسواس کار کرده بود، چگونه این ماجرا را

توضیح دهم؟ اصلاً آیا جایی برای همکاری سه‌طرفه وجود داشت؟ و مهم‌تر از همه، مصرف‌کننده‌ی نهایی، آن کسی که قرار بود کالایی بهداشتی و استاندارد به دستش برسد، کجای این معادله خطرناک و بی رحم ایستاده بود؟ بعد از آن‌همه که دیده بودم، چه باید می‌گفتم؟ کدام راه، راه درست بود؟ در همین افکارِ درهم‌تنیده بودم که مرد میانسال، کلاه لبه‌دارش را کمی جابه‌جا کرد و پرسید:

«خب، تصمیم شما چیست؟ آیا شرکتی که شما را فرستاده، اجازه می‌دهد ما نام آن‌ها را روی دستگاه‌هایمان بگذاریم؟ دستگاه را به اسم آلمانی بسازیم، زیر نظر آن‌ها؟»

کمی مکث کرد و ادامه داد:

«البته ما نیازی به شرکت ایرانیِ قالب‌ساز نداریم. احمدآقا، همان مهندس جوشی خودمان، قالب‌های خیلی خوبی می‌سازد. حتی می‌توانیم قالب‌های دستگاه‌های آلمانی را از این به بعد برای شما بسازیم؛ دیگر چرا هزینه‌ی بالا شما بدهید؟»

نمی‌دانستم چه بگویم. با احترام پرسیدم:

«بزرگوار، شما دستگاه‌های آلمانی مشابه را از نزدیک دیده‌اید؟»

گفت: «بله.»

گفتم:

«اگر یک دستگاه از ساخته‌های شما را کنار یک دستگاه آلمانی بگذارند، از صد، چه امتیازی به دستگاه آلمانی می‌دهید و چه امتیازی به دستگاه خودتان؟»

بی‌درنگ و با همان لحن خاص گفت:

«هر دو یک امتیاز دارند؛ فقط دستگاه آلمانی ظاهرش کمی ژیگول‌تر است.»

سکوتی کوتاه کردم و بعد ادامه دادم:

«یعنی دستگاهی که شما ساخته اید و یک‌دهم تیراژ تولید دستگاه آلمانی را دارد، امتیازش با دستگاه آلمانی برابر است؟ یا دستگاهی آلمانی که سه تا پنج درصد ضایعات دارد، با دستگاهی که شما دارید و هشتاد درصد ضایعات تولید می‌کند و مدام باید مواد را آسیاب کرد و دوباره برگرداند به خط یا هم یکی هستند؟ یا محصول تولیدی از دستگاه شما که حتی یک عددش هم ایده‌آل نیست، با محصولی که استاندارد و پایدار است هم ترازند؟ یا صدای کمتر و عمر کاری بالاتر دستگاه آلمانی، هیچ امتیازی محسوب نمی‌شود؟»

مرد میانسال گوش می‌داد؛ اما معلوم بود که درونش، جایی برای پذیرش واقعیت باز نمی‌شود. با چهره‌ای بسته گفت:

«برادر، ایراد الکی روی دستگاه ما نگذار. از این‌ها بگذریم، من برای خودِ شما یک پیشنهاد دارم.»

قبل از آن‌که پیشنهادش را بگوید، گفتم:

«بزرگوار، من فقط آنچه دیده‌ام و شنیده‌ام را به نمایندگی شرکت آلمانی منتقل می‌کنم. تصمیم با آن‌هاست. اگر صحبت و پرسشی هم کردم، صرفاً دیدگاه شخصی خودم بود. درباره‌ی همکاری با شما من اختیاری ندارم.»

او اما، انگار که حرف خودش را می‌زد، ادامه داد:

«واقعیتش این است که من مغازه را در اختیار احمدآقا گذاشته‌ام. بابت هر دستگاه، هشتصد هزار تومان کامل به او می‌دهم. از آن یک میلیون اولی که می‌گیرم، دویست هزار تومان سود برای من می‌ماند. حالا حاضرم شما، از مشتریان نمایندگی آلمانی یا هر جای دیگری که خودتان بهتر می‌دانید، برای من مشتری معرفی کنید. بابت هر دستگاه، بیست و پنج هزار تومان، یعنی دو سکه‌ی تمام طلا، مال شما.»

پیشنهاد، وسوسه‌کننده بود. دو سکه‌ی طلا برای هر مشتری، عدد کوچکی نبود. اما دلم نیامد. نه می‌خواستم به اعتماد نمایندگی آلمانی خیانت کنم، نه حاضر بودم با دانشی که داشتم، کسی را برای سود خودم به چاهی هل بدهم که تهش را دیده بودم. از طرفی می‌دانستم اگر همان لحظه «نه» بگویم، مرد میانسال هم رهایم نمی‌کند؛ ظهر گذشته بود و رسمِ نانوشته این بود که باید تا عصر بمانی، گرسنه، اما در جمع. پس آرام گفتم:

«فعلاً اجازه بدهید هم من فکر کنم، هم گزارشی از این دیدار را با دو شرکت در میان بگذارم.»

و در دل، بیش از هر زمان دیگری، سنگینیِ انتخاب را حس می‌کردم؛ انتخابی که فقط مالی نبود، بلکه آزمونی بود برای وجدان. از درِ مغازه که بیرون آمدم، آفتابِ بعدازظهر بی‌محابا بر صورتم نشست. به ساعتم نگاه کردم؛ حوالی سه بعدازظهر بود. شش ساعت هم‌نشینی با مرد میانسال، برایم فقط یک دیدار کاری نبود؛ انگار شش ساعت، در دلِ یک صنعت قدم زده بودم و با چشم خودم دیده بودم که چگونه یک راهِ غلط، آرام و بی‌صدا، یک شاخه‌ی صنعتی را به بیراهه می‌برد. آن روز، با قدم‌هایی که از مغازه دور می‌شد، چیزی در ذهنم شکل گرفت که بعدها بارها و بارها به سراغم آمد؛ این‌که فاجعه‌ها همیشه ناگهانی رخ نمی‌دهند. بعضی از آن‌ها، آرام‌اند، بی‌سر و صدا، پشت میزهای کوچک، در مغازه‌های کم‌نور، با تصمیم‌هایی که «صرفه‌ی اقتصادی» نامیده می‌شوند.

چند سال بعد، همان دستگاه‌های ساخت داخلِ مرد میانسال، بیشترِ بازار تولید آن قطعات پلاستیکی غذایی را در ایران گرفتند. بازار پر شد از محصولاتی بی‌کیفیت، ناپایدار، و گاه خطرناک؛ محصولاتی که ناله‌ی مصرف‌کننده را بلند کرد. چه بیماری‌ها که بی‌سروصدا از کنار مصرف همان کالاها به جان مردم نیفتاد، و چه سرمایه‌هایی که با وسوسه‌ی «دستگاه ارزان» دود شد و به هوا رفت.

آن روزها، هر بار که خبری می‌شنیدم یا گزارشی می‌دیدم، خاطره‌ی آن مغازه‌ی نیمه‌تاریک دوباره در ذهنم زنده می‌شد. همیشه در این فکر فرو می‌رفتم که چرا یک خطای فنی، می‌تواند به یک بحران انسانی تبدیل شود. و هر بار،

جمله‌ای از آقای رادنیا، پیشکسوتِ ماشین‌سازی صنایع تبدیلی، در گوشم تکرار می‌شد؛ جمله‌ای ساده اما سنگین:

«رقیب سالم در ماشین سازی، فرد را بالا می‌کشد؛ و رقیب ناسالم، یک صنعت را ویران می‌کند. »

زمان گذشت. آن مرد میانسال دیگر در این دنیا نیست. احمدآقا، همان «مهندس جوشی»، نه نامی از او مانده و نه یادِ خیری که جایی نقل شود. اما صنعت، مثل رودخانه‌ای که راه خودش را پیدا می‌کند، ایستادنی نبود. ماشین‌سازان جدید وارد میدان شدند. از آن‌سو، دستگاه‌هایی از برخی شرکت‌های چینی هم به کشور آمد و رقابتی تنگاتنگ میان تولیدکنندگان داخلی و وارداتی شکل گرفت. در این کشاکش، اتفاقی آرام اما امیدوارکننده رخ داد. کیفیت، کم‌کم اهمیت پیدا کرد. تولیدِ آن محصولات پلاستیکی غذایی سامان گرفت و استانداردها جدی‌تر شد. امروز حتی مناطقی در اطراف تهران، به‌طور تخصصی به تولید همین محصولات اختصاص یافته‌اند. بازاری که زمانی آشفته و بی‌ضابطه بود، حالا رونقی قابل‌توجه دارد. شاید مهم‌ترین تغییر، نه در دستگاه‌ها، که در نگاه‌ها اتفاق افتاد. نسل جدید فهمید که نمی‌شود خانه‌ی کسب‌وکار را روی برگی رهاشده بر رودخانه‌ی روان ساخت. فهمید که ارزانیِ بی‌ریشه، همیشه گران تمام می‌شود. و این، برای من، پایانِ آن خاطره نبود؛ بلکه یادآوری همیشگیِ مسئولیتی بود که صنعت، پیش از سود، در برابر جان انسان‌ها دارد.

قالبی که حقیقت را شکل داد

گاهی زندگی درســـت در همان لحظه‌ای که فکر می‌کنی همه‌چیز تمام شـــده، بی‌مقدمه از کنار خیابان صدایت می‌زند. نه با فریاد، نه با وعده، فقط با یک نگاه آشـنا، یک دعوت سـاده، یک اسـتکان چای. که نمی دانی عاقبت این دعوت ها بکجا می انجامد.

آن روز، دقیقـاً همـان روزی بود که در ذهنم به این نتیجه رســـیده بودم: باید دوباره از صـفر شـروع کنم. نه صـفرِ شـاعرانه، نه صـفرِ پرهیجانِ کتاب‌ها؛ صفرِ واقعی. صفرِ جیب خالی، اعتماد ترک‌خورده، و آینده‌ای که دیگر مثل قبل واضح نبود. در حال عبور از خیابان بودم. خیابانی معمولی، با آدم‌هایی که هر کدام بار زندگی خودشان را به دوش می‌کشیدند. در همان شلوغیِ بی‌اعتنا، ناگهان فرهاد را دیدم. قدبلند بود، کمی خمیده از سال‌ها کار. حدود ده سالی از من بزرگ‌تر. نه دوسـت صمیمی‌ام بود، نه غریبه. گاهی قطعات صنعتی را برای تراشکاری به کارگاهش می‌بردم.

سـلام و احوال پرسـی کردیم و تمام. اما همان سلامِ ساده، آن روز رنگ دیگری داشت. فرهاد نگاهم کرد، مکثی کرد، بعد گفت:«چای می‌خوری؟»

فاصـله‌مان تا کارگاهش شـاید صد متر هم نبود. کارگاهی کوچک و شلوغ، با درِ فلزی کهنه، بوی روغن سـوخته، و صـدای فلزاتی که سـال‌ها بود با هم حرف می‌زدند.

به کارگاهش که رفتیم در دفتر کوچک کارگاه پشـــت همان میز فلزی کوچک چای را همان‌جا داخل لیوان ریخت؛ ساده، بی‌تکلف، داغ. کمی از احوالم پرسید. و من، بی‌آنکه بخواهم، همه‌چیز را گفتم. از زمین خوردن، از بسـته شدن راه‌ها، از تصمیمی که مثل سنگ روی سینه‌ام نشسته بود: شروع دوباره، از صفر.

فرهاد چای را فوت کرد، جرعه‌ای نوشید و گفت:

«حالا که تصـــمیم داری دوباره برای خودت کار کنی، می‌تونیم یه مدتی با هم کار کنیم. من یه بخشـی از همین کارگاه رو بشما اجاره می‌دهم. بشرطی که با هم شریک بشویم.»

سپس مکثی کرد و آرام‌تر ادامه داد:

«راستش را بخواهی، اوضاع کار قطعه سازی ما هم خیلی خوب نیست.»

حرفش نه از سر ترحم بود، نه نمایش قدرت. ظاهرا از نگاهم واقعیت محض. من نگاهش کردم. او تراشکار بود، قطعه‌ساز. و من بلد بودم دستگاه بسازم. در همان لحظه، ذهنم شروع کرد به محاسبه: شاید این ترکیب، شاید این شراکت، شاید.

زنـدگی گاهی آدم را آن‌قدر می‌چرخاند که ســـاده‌ترین فکرها، به پیچیده‌ترین تصـمیم‌ها تبدیل می‌شـوند. و آدم‌ها، هر کدام از درون خودشـان، با مشـکلات گلاویز می‌شوند. نمی دانم چرا قبول کردم. شاید بخاطر این بود که بنظرم این بهترین راهی بود که می توانستم بروم.

کار را به‌صورت شراکت شروع کردیم؛ ساخت ماشین‌آلات صنعتی خطوط تجهیزات پزشکی همان کاری که سالها تجربه آن را داشتم.

چندی نگذشت که فرهاد بخشی از کارگاه را به‌عنوان محل کار مشترک به من اجاره داد. اما چون خودش هم همان‌جا کار می‌کرد، عملاً آن فضا، نه مال من بود و نه مال او؛ مال امیدی مشترک بین ما بود که داشت تازه شکل می گرفت. بعدها فهمیدم که آن کارگاه، تماماً متعلق به فرهاد نیست؛ بلکه متعلق به شرکتی است که او یکی از شرکایش بود. اما آن روزها، این‌ها برایم مهم نبود. وقتی آدم در حال نجات خودش است، کمتر به مالکیت زمین فکر می‌کند.

قرار شد برای ساخت قطعات، از همان کارگاهی که فرهاد در آن شریک بود استفاده کنیم و هزینه کارکرد دستگاه‌های ماشین کاری داخل کارگاه فرهاد را ساعتی بپردازیم. اگر از هر زاویه نگاه می‌کردی، این شراکت به نفع فرهاد بود: اجاره محل کارمان را می‌گرفت، دستگاه‌هایش کار می‌کرد و ساعتی برایش بازگشت پول داشت و از بی کاری که صحبتش می کرد حالا با دادن کار توسط من رهایی پیدا کرده بود و درآمد خوبی داشت، و از طرفی هم در پنجاه درصد درآمد شریک بود. و من؟ من بین چند راه ایستاده بودم: کارمندی، یا ساختن چیزی از هیچ و یا در نهایت شراکت با فرهاد. و وقتی دستت از نظر مالی خالی است، شاید «هیچ» گاهی شرافتمندانه‌تر از همه راه ها باشد.

شروع کردیم. دوندگی، تماس، معرفی، تلاش برای گرفتن پروژه. و کارها شروع شد و پشت سر هم کارهای کوچک و بزرگ کنار هم می آمد.

روزی در همین رفت‌وآمدها بود که دوباره نام دو نفر به میان آمد: محسن و مرتضی. دو دوست قدیمی و رفیق شفیق فرهاد. کسانی که به گفته فرهاد، سال‌ها پیش کارگاهی کوچک داشتند و کابینت فلزی می‌ساختند، اما با سماجت، خودشان را به صنعت لوازم خانگی رسانده بودند. حالا بدنه‌های فلزی یخچال خانگی را از ورق‌های رنگ‌شده که از بازار تهیه می کردند، به همراه وان پلاستیکی که از تولیدکننده اش می‌خریدند، به کارگاهشان می آورند و بین شان فوم تزریق می‌کردند، و با مونتاژ قطعات دیگر روی بدنه یخچال، خط تولیدی هرچند ساده اما واقعی راه انداخته بودند. یک روز در حال ناهار خوردن بودیم که فرهاد گفت:

«محسن و مرتضی می‌خواند یخچال‌فریزر تولید کنند. و برای تولید جدیدشان قالب قابِ کشوی فریزر می‌خواند. تا بتوانند فریزرهای هشت کشو تولید کنند»

من بی‌درنگ گفتم:

«ما می‌تونیم قالبش رو بسازیم.»

با تعجب گفت:

«جدی ! یعنی می توانی قالب را برایشان طراحی کنی و بسازی؟»

گفتم:

«بله که می توانم»

چند روز بعد، بیست درصد مبلغ قرارداد را به فرهاد که بعنوان حسابدار شراکت مان نقش آفرینی می کرد، دادند و کار شروع شد. و درست همان‌جا بود که من، بی‌آنکه بدانم، قدم اول را به مسیری گذاشتم که قرار بود خیلی چیزها را برایم روشن کند؛ نه فقط درباره قالب، بلکه درباره آدم‌ها. کارگاه نوپای ما با گرفتن چندین کار دوباره جان گرفت. بوی فلز، و صدای دستگاه‌های فرهاد که حالا دایم در حال کار بود، طرح‌هایی که کامپیوتر می کشیدم و روی کاغذ متولد می‌شدند. اما بسرعت پروژه‌ها یکی‌یکی اضافه می‌شدند و ترس دیرکرد در هر پروژه، مثل سایه، همراهم بود. برای همین، به ایرج زنگ زدم؛ دوستی بیست‌ساله، کسی که بخوبی می‌شناختمش و به کارش ایمان داشتم.

ایرج هم حکم استادی به گردنم داشت و هم دوستی. از او خواستم مسئولیت اجرای قالب قابِ کشوی فریزر را بپذیرد. او هم قبول کرد. و کار، جدی‌تر از همیشه آغاز شد.

ورود ایرج به کار، در ظاهر یعنی نفس راحت‌تر کشیدن. اما در باطن، یعنی پیچیده‌تر شدن صحنه‌ای که من هنوز همه بازیگرانش را نمی‌شناختم.

ایرج مرد کار بود؛ نه اهل حرف‌های بزرگ، نه نمایش. روزها می‌آمد، ساعت‌ها می‌ماند، با صبر و وسواس خاص خودش قطعات قالب را مونتاژ می‌کرد و تا پاسی از شب مشغول قالب بود.

دست‌هایش بوی فلز می‌داد، بوی کار واقعی و تصمیمی که در ذهن داشت تا بتواند یک قالب عالی بسازد.

کارگاه اما حال‌وهوای عجیبی داشت. از یک‌سو صدای تراش و فرز، از سوی دیگر سکوت‌هایی که میان من و فرهاد حالا دیگر سنگین‌تر از صداهای دستگاه ها بود. من بیشتر وقت‌ها غرق کار بودم؛ حساب و کتاب کار از دستم در رفته بود صبح زود به کارگاه می آمدم و شبها با خستگی برای استراحتی کوتاه به به منزل می رفتم.

تهیه مواد اولیه، طراحی، نقشه کشی، اصلاح، اندازه‌گیری، فکر کردن به اینکه این دستگاه ها و مخصوصا این قالب که برای دوستان فرهاد است، باید بی‌نقص باشد. تمام فکر و قدرت بدنی ام را گرفته بود. اما فرهاد، فرهاد کمتر دیده می‌شد بیشتر یا در ویلای شخصی اش که تازه خریده بود می گذراند و یا پشت دستگاه تراش بود. دستگاهی که برایش ساعتی پول می انداخت. او استاد حضورهای کوتاه و حرف‌های بلند بود.

می‌آمد، دستی به شانه می‌زد، می‌گفت:

«خسته نباشید، عالیه، داریم خوب جلو می‌ریم»، و می‌رفت. من کار می‌دیدم. او پول می‌دید.

کم‌کم متوجه شدم جریان نقدینگی، قراردادها، دریافت‌ها و پرداخت‌ها همه از مسیری عبور می‌کند که من فقط انتهایش را می‌بینم. و آن فقط هزینه ها بود. فرهاد بلد بود چطور خودش را «آدمِ خوبِ داستان» جا بزند؛ هم پیش من، هم پیش مشتری، هم حتی پیش طلبکار.

هر وقت صحبت پول می‌شد، لبخند می‌زد، ابرو بالا می‌انداخت، و می‌گفت:

«صبر داشته باش. کار درست می‌شه.»

و همینکه بین این‌همه‌مشـــتری من صـــحبت از پول قالبی که برای محســـن ومرتضی داشتیم می ساختیم می کردم می گفت:

«اینا دوستای قدیمی‌اند»

دوســـت. کلمه‌ای که در دهان او، همیشـــه ســـپر بود. در عمل اما، هرچه پروژه جلوتر می‌رفت، سهم من بیشتر کار بود و سهم او، بیشتر حساب وکتاب.

قالب قابِ کشـــوی فریزر، پروژه‌ای ســـاده نبود. قالبی بزرگ، پیچیده، با جزئیاتی که آن روزها، با امکانات محدود، جسارت می‌خواست.

قرار بود این قاب کشو، فقط یک قطعه پلاستیکی نباشد؛ قرار بود مشتری وقتی درِ فریزر را باز می‌کند، جذب زیبایی شود.

روی قاب، نقش برجسته میوه، گوشت، سبزیجات بصورت برجسته حک باید می شد؛ سطحی روی آن با طرح چرمی؛ زیبایی‌ای که چشم را نگه دارد، باید تزئین می شـد. اما در این هیاهوی کارگاه، ایرج با جان‌ودل کار می‌کرد. گاهی شـب‌ها دیر می‌رفت. و من، هر بار که به قالب نگاه می‌کردم، حس می‌کردم داریم چیزی می‌ســـازیم کـه می‌توانـد مســـیرمان را عوض کند. اما همان‌قدر که قالب جلو می‌رفت، پول عقب می‌ماند.

هر بار که از محسن و مرتضی درخواست پول می‌کردیم، پاسخ یکی بود:

«الان دست‌مون تنگه شما کار رو نخوابونید»

من اعتراض می‌کردم. فرهاد اما بلافاصله نقش میانجیِ خیرخواه را بازی می‌کرد:

«زیاد فشار نیار من جورش رو می‌کشم از پروژه‌های دیگه درمیاریم»

و من، ساده‌دلانه، تحمل می‌کردم.

امروز که به آن روزها نگاه می‌کنم، می‌بینم فرهاد دقیقاً می‌دانست کِی باید مرا آرام کند و کِی باید سکوت کند.

شراکت ما، روی کاغذ پنجاه‌پنجاه بود؛ اما در واقعیت، من شریکِ کار بودم و او شریکِ نتیجه. وقتی قالب آماده شد، قرار بود آن را برای تست به کارگاه تزریق یکی از دوستانم ببریم. من اصرار داشتم خودم حضور داشته باشم. تجربه به من آموخته بود که «اولین تست قالب»، سرنوشت‌ساز است. اما نمی دانم چطور یک دفعه در گرمای صحبت ها و تصمیمات مان مرتضی آمد. با عجله، با حرف‌های حساب‌شده:

«یخچال‌ها آماده‌اند. فقط قاب کشو مونده. بذارید قالب رو ببریم جایی که باهاش قرارداد تزریق‌کاری داریم. همون‌جا تست می‌کنیم، اگر اوکی بود، بلافاصله شروع به تولید می‌کنیم، تا پولتونو زودتر بدیم.»

اصرار کرد. زیاد. من تردید داشتم. اما فرهاد، باز همان نقش آشنا را بازی کرد و رو به من کرد و گفت:

«کوتاه بیا بذار کار جلو بره»

و البته پیش از آنکه تصمیمم کامل شود، وانت گرفته شد، و قالب برای تست و تولید همانطور که مرتضی می خواست از کارگاه ما خارج شد. نمی‌دانستم با رفتن آن قالب، چیزی بیشتر از یک قطعه فلزی از زندگی‌ام بیرون می‌رود. چند روز بعد که تلفنی پیگیر جواب تست قالب شدم، پاسخ‌ها سرد و عصبی بود. مرتضی گفت: «قالب جواب نداده.»

صدایش پر از خشم بود. بی‌تناسب، بی‌دلیل. گفتم:

«میام خودم تست می‌کنم.»

گفت: «لازم نیست. خودم میام کارگاه تان با هم صحبت کنیم.»

فاصله کارخانه اش با کارگاه ما چند کیلومتری بیشتر نبود، وقتی آمد، داد زد. نفرین کرد. خواست بیست درصد پولی را هم که داده بود را پس بگیرد. من مات مانده بودم. و فرهاد کنار ایستاده بود. ساکت. و بعد، ناگهان رو بمن کرد و گفت:

«حق با اوناست.»

همان‌جا بود که اولین ترک جدی در ذهنم نشست. اما هنوز حقیقت، کامل خودش را نشان نداده بود. و مانده بودم بین حرف های بی سر و ته این دو نفر که اجاره نمی دادند قالب را بررسی کنم.

چند روزی از رفتن قالب گذشته بود و هر چه تماس می‌گرفتم جواب‌ها یا عصبی بود یا مبهم یا پر از طفره و همین موضوع ساده کم‌کم تبدیل شد به

دعوا و دلخوری و بی‌اعتمادی. از یک طرف تزریق‌کار اجازه ورود به کارگاهش را بمن نمی‌داد و از طرف دیگر قالب را در اختیار ما نمی‌گذاشت. و مرتضی هم مدام با دعوا و مرافعه فضا و صحبت های بین مان را متشنج می‌کرد.

من هر روز با خودم مرور می‌کردم که چطور ممکن است قالبی که با آن همه دقت ساخته شده یکباره «کار نکند» و هیچ‌کس هم اجازه ندهد حتی آن را ببینیم.

حدود شش ماه از آن روزی که قالب از کارگاه ما خارج شده بود، گذشت. شش ماهی که برای من پر بود از کار و فشار و فکر و سوال‌های بی‌جواب تا بالاخره یک روز بعدازظهر که در خانه ایرج نشسته بودم و داشتیم از هر دری در مورد یک دستگاه جدید صحبت می‌کردیم تا کار نقشه کشی آن دستگاه را ایرج انجام دهد، ناگهان ذهنم برگشت به همان قالب و بی‌اختیار رو به ایرج گفتم:

«انصاف نبود ما که این همه سال دوست بودیم و با هم کار کردیم اما تو آن‌قدر کم‌کاری کنی که کشویی‌های قالب بخوبی کار نکند و پول و هزینه هایی که من از جیبم دادم دود هوا شود. »

ایرج که گاهی لحن خاص و غرور عجیبی داشت بلافاصله گفت:

«قالب هیچ ایرادی نداشت»

و همین جمله کوتاه او جرقه شروع جر و بحثی دوباره شد که نه از سر دشمنی بلکه از سر زخمی بود که هنوز باز مانده بود. در همان لحظه پدر ایرج که مردی

قدبلند با موهای سفید و نگاهی آرام و تجربه‌ای نشسته بر شانه‌هایش بود و تا آن لحظه ساکت در گوشه‌ای از حال خانه نشسته بود، وقتی صدای ما را شنید، به سمت اتاقی که ما در آن بودیم آمد و گفت:

«شما دوستان قدیمی هستید؛ درست نیست این‌طور با هم بحث می‌کنید. موضوع چیست؟»

من که دل‌پری از تنش های بوجود آمده در مورد این قالب داشتم، ماجرا را از اول تا آخر برایش با جزئیات تعریف کردم و در نهایت با تلخی که در کلامم داشتم، گفتم:

«اگر ایرج کمی بیشتر دقت می‌کرد من و شریکم به این دردسر بزرگ نمی‌افتادیم. »

و بعد با لحنی تمسخر آمیز ادامه دادم:

«هرچند ایرج خان که پولش را گرفته و خیالش راحت است اما ما متضرر شده‌ایم و به دردسر افتادیم.»

پدر ایرج بدون مکث پرسید اسم برند یخچال‌فریزر چیست؟ من هم نام برند را گفتم و او بدون آنکه چیز دیگری بگوید از اتاق بیرون رفت.

سکوت عجیبی فضا را فرا گرفت، ایرج بعد از رفتن پدرش کمی مکث و با آرامشی که در صدایش وجود داشت، گفت:

« دوســـت من، اگر فکر می‌کنید من مقصـــرم، بخشـــی از پولی را که گرفته‌ام برمی‌گردانم تـا بدانی من هم از این ماجرا ناراحتم، و کاش اجازه می‌دادند قالب را اصلاح کنیم تا مشکل حل شود.»

بعد از آن کم‌کم بحث‌مان به کارهای دیگر کشـــیده شـــد و موضـــوع قالب برای ســـاعتی از ذهنمان کنار رفت و به همان بحث نقشـــه کشـــی دســـتگاه جدید برگشتیم. تا اینکه پدر ایرج دوباره بعد از حدود دو ساعت وارد اتاق شد و گفت:

«آیا روی قاب کشـــویی که شـــما قالبش را ســـاخته‌اید تصـــویر برجســـته میوه و گوشت و سبزیجات داشت؟»

من بلافاصله گفتم: «بله»

گفت: «آیا سطحش حالت چرمی داشت؟»

گفتم: «بله»

بعد به سمت صندلی داخل اتاق آمد و روی صندلی نشست و گفت:

«الان بعد از صحبت با شما رفتم محله سرچشمه و نمایندگی فروش همان برند یخچال‌فریزر خانگی را پیدا کردم. داخل مغازه که شدم به سمت یخچال‌فریزرها رفتم و درِ یخچـال‌فریزر را کـه بـاز کردم دیدم قاب کشـــوهایی دقیقاً با همین مشخصات روی کشوهای فریزر نصب شده. از فروشنده پرسیدم این مدل از چه زمانی وارد بازار شده است؟ کمی فکر کرد و گفت: حدود شش ماه»

من کـه بـا دقـت در حال گوش کردن صـــحبت های پدر ایرج بودم؛ همان‌جا خشــکم زد انگار کســی پرده را ناگهان کنار زده باشــد. و همه چیز جنبه های تاریک ماجرا برایم حالا آشـکار شـده است. سریع بلند شدم و به تزریق‌کار زنگ زدم و با عصبانیت گفتم:

«مرد ناحسابی. تو نام خودت را انسان می گذاری! چرا دروغ گفتی و گفتی قالب شـما کشـویی هایش کار نمی‌کند، در حالی که شش ماه است این قاب کشوها روی یخچال‌فریزرها نصـب شـده و در فروشـگاه ها موجود اسـت؟ مگر پول چه ارزشی دارد که تو توانستی انسانیت خودت را با آن معاملعه کنی؟»

تزریق‌کار بعد از کمی مکث گفت:

«راسـتش را بخواهید در همان روز اول که قالب را بر روی دسـتگاه بستم چند ضرب اول که قالب را حرکت دادم تا که تست کنم، قالب کاملاً سالم و بی‌نقص کار کرد. اما مرتضـی گفت به شـما حقیقت را نگویم و از آن روز تا حالا بیش از ده هزار عدد قاب کشـــو با همین قالب برایشـــان تولید کرده‌ایم. بمن گفت اگر راســـتش را بگویم نمی گذارد که قطعات را برایش تولید کنم و کار را به کارگاه دیگری می سپارد»

گوشـی در دسـتم سـنگین شده بود نه از وزن تلفن بلکه از وزن فهمیدن اینکه چه سـاده بازی خورده‌ام! و چه انسـانهایی هسـتند که ارزان صـداقت خود را به بهایی اندک می فروشند.

فردای آن روز وقتی فرهـاد را دیـدم همه ماجرا را برایش تعریف کردم. ناراحت شـــد. یا حداقل این‌طور نشـــان داد و گفت انتظار چنین رفتاری از محســـن و مرتضـی نداشتم. و بعد اضافه کرد تو وارد این دعوا نشو من خودم بقیه طلب را از آنها می‌گیرم. اما سال‌ها گذشت و هر بار صحبت طلب می‌شد، فرهاد می‌گفت:

«نمی‌خواهم دوستی‌ام با آنها خراب شود»

و از من می‌خواســـت موضـــوع را فراموش کنم و من هر بار ســـخت‌تر از قبل می‌فهمیـدم کـه بعضـــی آدم‌هـا دوســـتی را نـه برای رفاقت بلکه برای فرار از حساب‌وکتاب دوست دارند.

بعضـی اتفاق‌ها در زندگی آن‌قدر سـنگین‌اند که اگر بخواهی صـاف و مسـتقیم تعریف‌شـــان کنی، هم کلمات کم می‌آورند هم دل طاقت نمی‌آورد. و شـــاید به همین دلیـل اســـت کـه آدم بعد از مدتی دیگر دنبال توضـــیح نیســـت. فقط می‌خواهد بفهمد کجا ایستاده و از کجا باید عبور کند. تا دیگر حتی پشت سرش را هم نبیند.

سال‌ها بعد از آن ماجراها وقتی از آن شراکت بیرون آمده بودم و خیال می‌کردم همه‌چیز تمام شـده تازه فهمیدم بعضـی داسـتان‌ها پایان ندارند. فقط شکلشان عوض می‌شود.

من دیگر در آن کـارگاه نبودم اما ســـایه‌ی آن روزها هنوز با من می‌آمد. نه در حساب‌ها نه در قراردادها، بلکه در نگاه محتاط‌ترم به آدم‌ها در مکث‌هایم قبل از اعتماد. در سکوت‌هایی که یاد گرفته بودم به‌جای توضیح اول باید انتخاب کنم.

چیزهایی از آن دوران باقی مانده بود که ترجیح دادم نه پس بگیرم نه دنبالشان بدوم. بعضی حق‌ها اگرچه حق‌اند اما اگر برایشان بجنگی ممکن است بیش از آنچه می‌گیری از تو بگیرند. و من آن روزها آرام‌آرام فهمیدم که گاهی عقب‌نشینی نشانه ضعف نیست. نشانه دیدنِ زودترِ باتلاق است بعدها وقتی مسیرم از آن آدم‌ها کاملاً جدا شد و هر کس راه خودش را رفت دیگر نه میلی به حساب‌کشی داشتم نه توانی برای اثبات چیزی که زمان خودش داشت ثابت می‌کرد.

من سهم خودم را از آن ماجرا به شکل دیگری گرفتم نه پول ، نه ملک، نه وسیله، بلکه فهمی عمیق‌تر از انسان فهمی، که به من آموخت بعضی‌ها شریک کار نیستند، شریک صحنه‌اند. و تا وقتی نور هست کنار تو می‌ایستند.

اما وقتی نوبت حساب می‌رسد، نقش‌شان عوض می‌شود.

سالها و روزها گذشت، مدتی بعد برای کاری به بیمارستان کودکان رفتم راهرویی طولانی پیش رویم بود. و ذهنی که بی‌دعوت به گذشته سر می‌زد و درست در همان راهرو چشمم به مرتضی افتاد. نه آن مرتضی پرادعا، بلکه مردی خسته نشسته روی صندلی با نگرانی‌ای که این‌بار بازی نبود. چند جمله کوتاه میان‌مان رد و بدل شد از همان‌ها که نه حوصله شرح دارد، نه دلِ باز کردن زخم. و در میان همان گفت‌وگوی کوتاه به او بابت طلب های مانده و دو یخچال فریزر برگشتی که بعنوان نو بمن فروخته بود اعتراض کردم. و او حرفهایم بابت یخچال‌هایی که به من داده بودند را با دقت گوش کرد و گفت حق با تو است و

البته بعدها به پرسنل فنی شرکتش دستور داده با یخچال‌های نو عوض‌شان کنند و سرویس‌کاران شرکتش آمدند و هر دو یخچال را تعویض کردند. اما آنروز بعد لحنی آرام‌تر و با صدایی که انگار می‌خواست خودش را قانع کند گفت: ماجرای قالب و حساب‌ها را با فرهاد با هم طراحی کردند و جلو برده‌اند و اما محسن از اول با این کار راضی نبوده و برای همین هم هیچ‌وقت نخواسته روبه‌روی تو بایستد. و من همان‌جا فهمیدم بعضی آدم‌ها حتی وقتی اعتراف می‌کنند باز هم همه حقیقت را دقیق نمی‌گویند نه لزوماً از بدی بلکه چون خودشان هم دیگر دقیق نمی‌دانند، کجای داستان ایستاده‌اند.

من از کنارش که دور شدم نه احساس پیروزی داشتم نه شکست فقط سبکی عجیبی در روحم جاری بود. انگار چیزی که سال‌ها به‌دنبالش می‌کشیدم را همان‌جا در راهروی بیمارستان زمین گذاشته باشم. و در همان قدم‌ها یاد جمله‌ای افتادم که سال‌ها پیش در کتابی خوانده بودم؛ «اینکه آدم‌ها فقط با چشم می‌بینند و آنچه اصل است از چشم پنهان می‌ماند»

من آن روز فهمیدم اصلِ آن ماجرا نه قالب بود نه پول نه شراکت!

اصلش درسی بود که دیر اما ماندگار آموختم و آن این بود که اگر قرار است دوباره بسازم باید با چشم بازتر دل محتاط‌تر و سکوتی که از هزار فریاد آگاه‌تر است بسازم.

زندگی ادامه دارد

همیشه همه چیز در زندگی انسان بر محور امن حرکت نمی کند. سال‌هایی بود که زندگی مرا تا جایی عقب رانده بود که اگر اسمش را «صفر» می‌گذاشتم، به خودم دروغ گفته بودم؛ من در منفیِ منفی‌ها ایستاده بودم. نه سرمایه‌ای مانده بود، نه امکانی برای ادامه‌ی مستقل کار. زخم‌های کسب‌وکار قبلی هنوز تازه بود و هزینه‌هایش مثل سایه‌ای سنگین، روی شانه‌هایم افتاده بود. از آن طرف، زندگی جریان داشت؛ خانواده، معاش، روزمرگی‌هایی که منتظر نمی‌مانند تا آدم خودش را جمع‌وجور کند.

در آن تنگنا، تصمیمی گرفتم که برایم ساده نبود؛ تصمیم گرفتم دوباره از ابتدا شروع کنم. شاید در یک شرکت بازرگانی، شاید در یک ماشین‌سازی. نه از سر میل، که از سر ضرورت. اما درست در دل همان روزهای سخت، فکری قدیمی دوباره در ذهنم جان گرفت؛ دیدار با یکی از پیشکسوتان واقعی ماشین‌سازی، مردی که سال‌ها نامش با «ساختن» گره خورده بود: آقای علی مصیبی. سال‌ها بود او را می‌شناختم؛ نه فقط از نزدیک، که از ردّی که کارهایش در صنعت گذاشته بود. با منشی‌شان تماس گرفتم، قرار ملاقاتی گذاشته شد. روزی از روزهای داغ مرداد، حدود سی سال پیش، راهی رباط‌کریم شدم. وقتی به کارخانه پدیده پارس رسیدم، گرما فقط در هوا نبود؛ انگار زندگی هم همان‌قدر سنگین و سوزان شده بود. در دفترش منتظرم بود. دفتری که میزِ آن پر از نقشه‌های مهندسی بود؛ نقشه‌هایی که نفس می‌کشیدند، فکر می‌کردند، آینده

را طراحی می‌کردند. از همان نگاه اول می‌شـــد فهمید روز شـــلوغی دارد، اما با همان آرامش و حس مثبتی که همیشـــه از او می‌گرفتم، اجازه داد حرف بزنم. نشستم و از شکست‌ها گفتم، از بن‌بست‌ها، از این‌که ناچار شده‌ام دوباره از ابتدا شروع کنم. حرف‌هایم که تمام شد، بی‌درنگ گفت:

«بلند شو، کارخانه را بهت نشان بدهم.»

از دفتر بیرون زدیم. اول به دفتر مهندسی رفتیم. از نقشه‌کش خواست طرح‌های جدید را بیاورد. با حوصـــله نگاه می‌کرد و هم‌زمان، خاطرات شـــروع کارش را تعریف می‌کرد؛ خاطراتی که نه تزئینی بودند، نه قهرمانانه، بلکه واقعی، زمخت و پر از خاک و عرق. آرام‌آرام به سمت سالن تولید می‌رفتیم و او مرحله‌به‌مرحله از ســـختی‌هـای روزهـای اولش می‌گفت؛ از بی‌پولی‌ها، از زخم‌هایی که جامعه بر تنش زده بود، از شـــب‌هایی که خواب به چشـــمش نمی‌آمد و روزهایی که فقط ایستادگی معنا داشت.

در سالن مونتاژ، دستگاهی از صنایع غذایی در حال سرهم شدن بود؛ دستگاهی که طراحی‌اش کرده بودند و حالا داشت جان می‌گرفت. وسط سالن که رسیدیم، مکث کرد. نگاهم را به دســـتگاهی قدیمی جلب کرد که کمی دورتر، ســـاکت و آرام ایستاده بود. گفت:

«این یکی از اولین دســـتگاه‌هایی اســـت که ســـاختم. حالا بازنشـــسته شده. عمداً گذاشته‌ام اینجا تا یادم نرود چه راهی آمده‌ام، چه سختی‌هایی کشیده‌ام تا امروز بتوانم صاحب یک ماشین‌سازی قوی باشم.»

بعد مکثی کرد و با نگاهی که بیشتر شبیه اطمینان بود تا تعارف گفت:

«دوست خوب، این ماشین‌سازی گرچه به نام من است، اما خانه‌ی خودت است. هر وقت خواستی بیا. درش به روی تو باز است. اگر خواستی کار کن، اگر نخواستی هم، هر وقت نیاز داشتی برو حسابداری و پول بگیر. هر وقت هم دلت خواست، قرضت را برگردان.»

و بعد، با صدایی آرام‌تر اما محکم‌تر ادامه داد:

«اما از نگاه من، بهتر است به جایگاه قبلی خودت برگردی و ماشین‌سازی خودت را دوباره راه بیندازی. آن شریکت شاید همه‌چیز را برای خودش خواست، اما نتوانست توانایی تو را از تو بگیرد. لااقل در درون خودت به خودت ثابت کن که هیچ‌کس نمی‌تواند مهارت‌هایت را از تو بگیرد؛ حتی اگر با تمام فشار به تو تاخته باشد.»

در همان لحظه حس کردم چیزی درونم دوباره روشن شده است؛ انگار انرژی‌ای که مدت‌ها گم شده بود، آرام‌آرام به بدنم بازمی‌گشت. لطفش بزرگ بود، اما من هیچ‌وقت از او و شرکتش پولی قرض نگرفتم. با این حال، کلامش کافی بود؛ کلامی که جان را آرام می‌کرد.

وقتی وقت خداحافظی رسید، درست در لحظه‌ی آخر گفت:

«یک خواهشی از تو دارم.»

گفتم: «در خدمتم.»

گفت:

«قول بده اگر رفتی و نخواستی برای کار یا قرض مالی به شرکت من بیایی، چند ماه بعد با من تماس بگیری. فقط می‌خواهم از حالت باخبر شوم.»

و من آن‌جا فهمیدم گاهی یک تماس، یک نگاه، و چند جمله‌ی درست، می‌تواند مسیر یک زندگی را دوباره به حرکت درآورد. با همه‌ی حرف‌هایی که آقای علی مصیبی آن روز با من زد، قرار ملاقاتی که از قبل گذاشته بودم را لغو نکردم. شاید هنوز بخشی از ذهنم دنبال یک تکیه‌گاه مطمئن می‌گشت؛ جایی برای ایستادن، نفس تازه کردن، و دوباره سامان دادن زندگی. قرار ملاقات برای فردای همان روز بود؛ با یکی از شرکت‌های بازرگانی خارجیِ خوش‌نام در ایران، شرکتی که سال‌ها نماینده رسمی ماشین‌آلات اروپایی صنعت چاپ و بسته بندی معتبر بود و من از سال‌های دور، گاه پروژه‌ای و گاه پاره‌وقت، با آن‌ها همکاری داشتم.

صبح فردا، راهی ساختمانی شدم در یکی از خیابان‌های فرعی جردن؛ ساختمانی بزرگ با معماری داخلی چشم‌نواز، دیوارهایی که بوی نظم و سرمایه می‌داد و راهروهایی که به آینده‌های آماده ختم می‌شدند. قرارم با آقای مهندس عباس برقی بود؛ مدیری حرفه‌ای، دقیق و مسلط به زبان عدد و مذاکره. روی مبل‌های چرمی اتاقش نشستم. بوی قهوه‌ی تازه با عطر وانیل شیرینی‌های روی میز درهم آمیخته بود؛ بویی که حس امنیت می‌داد، حس ثبات. بعد از احوال‌پرسی کوتاه، بی‌مقدمه وارد اصل مطلب شد. با همان لحن آرام همیشگی گفت که درباره‌ی استخدام رسمی من با اعضای هیئت‌مدیره صحبت کرده است. گفت

همه به این نتیجه رسیده‌اند که شرکت به یک مدیر فنی حرفه‌ای نیاز دارد. گفت هر زمان که بخواهم می‌توانم شروع به کار کنم. وقتی عدد حقوق ماهیانه را گفت، ناخودآگاه مکث کردم. در ذهنم دنبال شوخی می‌گشتم، نه یک پیشنهاد واقعی. عدد، بسیار بالاتر از آن چیزی بود که حتی در خیالِ آن روزهایم می‌گنجید. درست همان لحظه‌ای که فکر می‌کردم گفتگو تمام شده، از مبل روبه‌رو بلند شد، کنارم روی مبل سه‌نفره نشست و آرام‌تر گفت:

«دوست خوبم، به نظر من اشتباه نکن و برای ما اینجا نیا.»

حرفش غافلگیرم کرد. ادامه داد:

«حقیقتاً در اینجا در همیشه به روی تو باز است؛ چه امروز، چه هر زمانی که بخواهی. اما با این همه مهارتی که داری، حیف است بیایی دنبال کار بازرگانی. کشور به ساخت ماشین‌آلات نو نیاز دارد، نه فقط واردات.»

و بعد شروع کرد به گفتن حرف‌هایی که انگار ادامه‌ی همان گفت‌وگوی دیروز من با آقای مصیبی بود؛ همان درد مشترک، همان دغدغه‌ی خاک، همان باور به توان داخلی. راستش را بخواهید، آن روز احساس عجیبی داشتم؛ حس تعلق به خانواده‌ای نانوشته در صنعت و تجارت این سرزمین. خانواده‌ای که بزرگانش، درِ شرکت‌شان را به روی من باز می‌کردند، اما هم‌زمان، با صداقت می‌گفتند: جای تو اینجا نیست، جای تو در ساختن است. به لطف خدای مهربان، از زمینی که خورده بودم بلند شدم. دوباره به صنعت ماشین‌سازی برگشتم. راه آسان

نبود؛ بـارهـا و بـارها زمین خوردم. اما هر بار، امید به آینده، مهربانی خداوند، و طنین حرف‌های آن دو دوست صادق، دستم را گرفت و مرا دوباره بلند کرد.

امروز که نزدیک به سـی سـال از آن روزها گذشته است، هر وقت به عقب نگاه می‌کنم، به این نتیجه می‌رسـم که صـنعت و تجارت در ایران، اگر خودشـان را خـانواده‌ای واحـد بدانند، اگر همدلی را جدی بگیرند و همکاری را واقعی کنند، می‌توانند معجزه بیافرینند؛ درست همان‌طور که آن روز، با چند جمله‌ی درست، زندگی مرا دوباره به حرکت درآوردند.

پنجره‌ای که شب از آن عبور کرد

ساعت حدود چهار بعدازظهر بود؛ از آن ساعت‌هایی که خستگی دیگر فقط در تن نیست، در فکر آدم هم لانه کرده است. روزی دیگر از روزهای کار، از همان روزهایی که برای تأمین هزینه‌های زندگی و صاف‌کردن بدهی‌ها، ناچار بودم بیشتر از توانم به بدنم فشار بیاورم و خودم را هل بدهم، جلوتر از حد معمول.

از غرب تهران راه افتادم به سمت شرق؛ پشت فرمان، در دل ترافیک سنگین عصرگاهی، با خیابان‌هایی که انگار هیچ عجله‌ای برای باز شدن نداشتند و آفتابی که آرام‌آرام رنگ می‌باخت. مقصد، شرکتی قدیمی و باسابقه بود؛ قراری کاری، از آن جنس قرارهایی که نه هیجان دارد و نه وعده‌ای، فقط مسئولیت است و باید انجام شود.

برای مشاوره خرید اقلام پنوماتیکی می‌رفتم؛ قرار بود به یک شرکت تولیدکننده کمک کنم تا در انتخاب قطعات، هم کیفیت را از دست ندهند و هم بی‌دلیل هزینه اضافه نکنند. وقتی بالاخره به شرکت رسیدم و از درِ ورودی عبور کردم، نگهبانی طبق روال همیشگی سری تکان داد و من مستقیم به سمت دفتر مدیریت رفتم. منشی شرکت، که داشت وسایلش را جمع می‌کرد تا پایان روز کاری را اعلام کند، بدون حرف اضافه مرا به اتاق مدیرعامل راهنمایی کرد.

دفتر، همان دفتر همیشگی بود؛ کوچک، اما زنده. از آن فضاهایی که نفس می‌کشند. نقشه‌های دستگاه‌ها روی دیوار، نمونه‌هایی از محصولات روی میز، کاغذهایی که انگار هنوز گرمِ فکر بودند. تصویر یک دفتر مهندسی فعال، بی‌ادعا

و واقعی. ساعت کاری پرسنل روزکار تمام شده بود و کارگران شیفت شب تازه داشتند جای خودشان را پیدا می‌کردند. دفتر اما خلوت بود؛ جز یک چهره ناآشنا، بقیه همان آدم‌های آشنای سال‌های قبل بودند.

رضا، مدیر شرکت، پشت میزش نشسته بود. مردی میانسال، با چشمانی رنگی و صورتی سفید و گرد، و لبخندی که همیشه، حتی در خستگی هم جایی در نگاهش پیدا می‌شد. کوله‌باری از تجربه سال‌ها کار در صنعت را با خودش می‌کشید؛ از آن آدم‌هایی که کمتر کسی است اسم شان را نشنیده باشد. ذهنش مدام در حال طراحی بود، در حال ساختن ایده‌هایی که هنوز خیلی‌ها در این کشور سراغشان نرفته بودند. سال‌ها بود می‌شناختمش. همکاری‌های پروژه‌ای متعددی با هم داشتیم؛ از طراحی اکسترودر گرفته تا دستگاه‌های فرم‌دهی ورق‌های ضخیم، از مشاوره خرید تجهیزات تا راه‌اندازی خطوط.

شوخ‌طبعی خاص خودش را داشت، اما پشت آن خنده‌ها، مدیری سخت‌گیر و منظم پنهان بود؛ از آن مدیرهایی که آدم دلش می‌خواهد کنارشان کار کند، حتی اگر کار سخت باشد.

روی میز، یک لیست بلندبالا از اقلام مختلف پنوماتیکی آماده بود. قرار بود با چند تماس، با استفاده از ارتباط‌هایی که در صنعت داشتم، بهترین قیمت‌ها را برایشان پیدا کنم.

چند ساعت بعد، زمان بی‌صدا گذشته بود. من غرق بررسی لیست، تماس با فروشنده‌ها و سازنده‌های داخلی، سبک‌سنگین کردن کیفیت و قیمت. هر قطعه

را جداگانه در لیست می‌دیدم، سؤال می‌پرسیدم، مقایسه می‌کردم. آبدارچی چند بار بی‌صدا وارد اتاق شد و چای تازه روی میز گذاشت؛ بخار چای با نور کم‌رنگ اتاق قاطی می‌شد و فضا را آرام‌تر نشان می‌داد. وقتی جمع قیمت‌ها کامل شد و لیست نهایی را به رضا دادم، خستگی‌ام دیگر پنهان‌کردنی نبود. خواستم اجازه بگیرم و بروم سمت خانه که رضا نگاهی دوباره به برگه انداخت و گفت:

«مطمئنی قیمت‌ها درسته؟»

گفتم: «آره، چند بار جمع زدم. چرا؟»

نگاهش عوض شد؛ تعجب در صورتش نشست.

گفت: «عجیبه. چون من تقریباً پنج برابر این مبلغ، حدود دو هفته پیش، برای خرید همین اقلام به منصور داده‌ام. آن هم با برندهایی ضعیف‌تر از این‌ها.»

همان‌جا، یک حس آشنا در دلم نشست. ای وای، دوباره. همین که رضا نام منصور را آورد، چیزی در درونم فرو ریخت؛ نه از سر تعجب، بیشتر از سر تکرار. انگار بعضی اسم‌ها در زندگی آدم فقط اسم نیستند، خاطره‌اند، تجربه‌اند، و گاهی زنگ هشداری که دیر یا زود دوباره به صدا درمی‌آید.

منصور را چند سالی بود می‌شناختم؛ مدیر فروش و بازاریابی یکی از شرکت‌های بزرگ و معروف تولید و فروش قطعات پنوماتیکی. مردی قدبلند، با شانه‌های پهن و سبیل‌هایی که از گوشه لبش به سمت پایین می‌آمدند. ظاهرش ساده

بود، امـا زبانش نه. خوب حرف می‌زد؛ خیلی خوب. آن‌قدر خوب که شـــنونده، پیش از آنکه فرصت فکر کردن پیدا کند، قانع صحبت هایش می‌شد.

او در سـاعت اداری، فروشـنده رسـمی همان شرکت پنوماتیکی بود. ولی بعد از پایان سـاعت کار، نقش دیگری به خودش می‌گرفت؛ می‌رفت سـراغ کارخانه‌ها، کارگاه‌ها، شرکت‌های تولیدی، و با همان پرستیژ و عنوان نانوشته «مدیر فروش فلان شـــرکـت بزرگ»، قطعـات پنومـاتیکی می‌فروخت. خریدارها هم، بی‌آنکه بدانند مرز بین سـاعت کاری و بیرون از آن کجاسـت، اعتماد می‌کردند. اعتماد، همان کالایی که او خوب بلد بود چطور قیمتش را بالا ببرد. قطعات را چند برابر قیمت واقعی می‌فروخت و کسـی هم خیلی راحت نمی‌توانست بفهمد، چون آن روزها هنوز خبری از این حجم دسترسی اطلاعات در بستر اینترنت و بانک های اطلاعاتی نبود. اینترنت تازه داشـت قد می‌کشـید و پیدا کردن فروشنده واقعی، قیمت واقعی، یا حتی مقایسـه سـاده، خودش یک ماجرا بود. من اما، سال‌ها در دل صنعت بزرگ شده بودم. هم خودم و هم پدرم. ذهنم کم‌کم تبدیل شده بود به یک دایره‌المعارف زنده از زنجیره سـاخت، تولید، واردات و توزیع. می‌دانستم هر قطعه از کجا می‌آید، دســـت چه کســـی می‌چرخد، و با چه قیمتی باید به مصـرف‌کننده برسد. همین شناخت، برایم شده بود کاری کنار کار اصلی؛ راهی برای اینکه بخشـی از هزینه‌های زندگی را جمع‌وجور کنم، بی‌آنکه مجبور باشم از خطی که برای خودم کشیده بودم عبور کنم. رو به رضا کردم و آرام گفتم:

«خواهش می‌کنم منو وارد این داســتان نکن. من با منصــور کاری ندارم. او هم دوسـت من است. نمی‌خواهم وارد فروش‌های قبلی‌اش به شما بشوم. اما خیالت

راحت باشـد، من با فروشـنده‌ها مستقیم صحبت کرده‌ام. هر وقت گفتید، تأیید نهایی را بدهید تا جنس‌ها را بفرستند و بعد هم حسابداری طبق فاکتور، چک‌ها را صـادر کند. سهم من هم فقط همان حق مشاوره‌ای است که خودت می‌دانی. نه بیشـتر. من دنبال سـود زودهنگام نیستم؛ دوست دارم با خیال راحت با شما کار کنم.»

رضا نگاهم کرد؛ از آن نگاه‌هایی که هم شناخت در آن هست و هم مکث. گفت:

«می‌دانم. به تو اطمینان دارم.»

بعد از چند لحظه فکر کردن ادامه داد:

«حالا که دیر شده، فردا هماهنگ کن جنس‌ها را بفرستند. طبق همین قیمت‌ها و فاکتورها. حسابداری هم چک‌ها را آماده می‌کند.»

مکثی کرد، بعد انگار چیزی یادش آمده باشد گفت:

«فقط یک خواهش دارم. ماشـینم توی تعمیرگاهه. موقع رفتن، اگر می‌شـود تا مسیری منو برسون. به تاکسی تلفنی زنگ زدم، ماشین نداره.»

گفتم: «باشه، مشکلی نیست.»

همین لحظه بود که در اتاق با شتاب باز شد. پسر رضا، که همه به اسم «دکتر» صـدایش می‌زدند، نفس‌نفس‌زنان وارد شـد. جوانی خوش‌تیپ و تیزهوش، با صورتی که اضطراب در آن موج می‌زد. رو به پدرش گفت:

«موبایلم روی میز منشی بوده الان نیست!»

آن زمان، گوشی موبایل فقط یک وسیله نبود؛ نشانه‌ای از جایگاه بود، از اعتبار. هنوز همه موبایل نداشتند. ارزشش هم مالی بود و هم حیثیتی. هنوز جمله‌اش تمام نشده بود که مرد غریبه‌ای که از قبل در دفتر دیده بودم، پشت سرش ظاهر شد؛ همان مرد خوش‌پوش با لباس اتوکشیده، که قرار بود معمار پروژه تغییرات ساختمان باشد.

بی‌مقدمه وارد اتاق شد و با لحنی تند گفت:

«باید جیب همه رو بگردید.کسی از اینجا بیرون نرفته. دزد همین‌جاست.»

کت رسمی‌اش را درآورد و گفت:

«از من شروع کنید.»

بعد برگشت سمت من، انگشتش را جلو آورد و گفت:

«از این آقا شروع کنید. جیب‌هاشو بگردید.»

برای چند ثانیه، زمان ایستاد. من مانده بودم میان تعجب و سکوت. در آن ساعت از شب، در آن دفتر، فقط چند نفر بودیم: من، رضا، آبدارچی، دکتر، و خودش. رضا با نگرانی گفت:

«این چه حرفیه؟»

بعد رو به من کرد و گفت:

«لازم نیست درگیر این موضوع بشی. شما می‌تونی بری.»

اما من ایستادم. گفتم:

«رضا جان، بهتره جیب‌های منو هم ببینید. من به خودم اطمینان دارم. حالا که این حرف‌ها زده شده، تفتیش بدنی هم اشکالی نداره.»

سکوت دوباره برگشت. و من آماده شدم برای چیزی که هنوز نمی‌دانستم چقدر قرار است مسیر شب را عوض کند. به سمت در خروجی راه افتادیم. من جلوتر، رضا کنارم. در دل خودم آرام بودم؛ از آن آرامش‌هایی که نه از بی‌خیالی می‌آید و نه از شـجاعت، فقط از اطمینان. همین که به نگهبانی رسـیدیم، خودم رو به نگهبان گفتم:

«مرا دقیق تفتیش بدنی کند. »

رضا بلافاصله گفت:

«این چه کاریه؟ من بهش اطمینان دارم.»

اما من اصرار کردم. گفتم:

«چرا روزه‌ی شـک‌دار بگیری؟ بگـذار دقیق بگردنـد، خیـال خودت هم راحت می‌شود. بعدش دیگر اما و اگر نمی‌ماند.»

نگهبـان بـا تردیـد نگـاهم کرد، اما کارش را انجام داد. جیب‌ها، کیف، همه‌چیز. چیزی نبود، جز همان چیزهایی که باید باشد. هوا تاریک شده بود؛ آفتاب کاملاً غروب کرده و شـب، آرام و بی‌صدا، خودش را روی محوطه‌ی شرکت پهن کرده بود.

از در که بیرون آمدیم، درست روبه‌روی ما مدیر فنی شرکت ظاهر شد؛ شیفتش تازه شـروع شـده بود و داشـت وارد محوطه می‌شد. احوال‌پرسی کوتاهی کرد و هنوز جمله‌اش تمام نشده بود که مکثی کرد و گفت:

«نمی‌دونم چرا، ولی یه موبایل پشـت پنجره آبدارخونه، از سـمت خیابون بود. شبیه گوشی دکتره. چون هوا تاریکه، نورش توجهمو جلب کرد.»

گوشـی را از جیبش درآورد و به رضـا نشان داد. رضا نگاهی به گوشی انداخت، چیزی نگفت، فقط گفت:

«بریم ببینیم کجا بوده.»

سـه‌نفری به سـمت پنجره رفتیم. آن‌جا بود که ماجرا شـکل واقعی‌اش را نشان داد. توری پایین پنجره، با دقت شـکافته شـده بود؛ نه پاره، نه عجولانه. انگار کسـی وقت گذاشته بود. گوشی از همان شکاف، آرام به بیرون منتقل شده بود، جایی که از داخل دیده نمی‌شـد، اما از خیابان قابل دسـترسـی بود. رضـا چند لحظه ساکت ماند. بعد رو به مدیر فنی گفت:

«تو گوشـی رو بذار سـر جاش. برو داخل نگهبانی. هر وقت من فریاد زدم، بیا بیرون.»

بعد رو به من کرد و چیزی نگفت؛ فقط با نگاهش فهماند که منتظر بمانم. مدیر فنی رفت داخل. من و رضـا سـوار اتومبیل من شدیم. چراغ‌ها را خاموش کردم. ماشین در تاریکی محوطه، تبدیل شد به یک نقطه‌ی بی‌صدا.

نشسته بودیم و منتظر. سکوت، سنگین بود، اما زنده. رضا آرام حرف می‌زد؛ از ایده‌هایی که در سر داشت، از طرح‌هایی که می‌خواست اجرا کند، از آینده‌ای که هنوز ساخته نشده بود اما در ذهنش واضح بود. من اما خسته‌تر از آن بودم که بخواهم چیزی بگویم. از ساعت شش صبح بیرون از خانه بودم. کار پشت کار. فشار پشت فشار. تاریکی شب، صدای آرام رضا، و صندلی ماشین، کم‌کم چشم‌هایم را سنگین کرد. با خودم می‌جنگیدم که خوابم نبرد. نمی‌خواستم بی‌احترامی شود. پلک‌هایم را باز نگه می‌داشتم، اما ذهنم گاهی عقب می‌رفت، گاهی جلو. تا اینکه ناگهان صدایی آمد؛ صدای باز شدن درِ آهنی شرکت. در همان لحظه، انگار کسی سطلی آب سرد روی صورتم ریخته باشد، خواب از سرم پرید. از شیشه جلو نگاه کردم. همان مرد، همان معمار. همان که ساعتی پیش، در نقش کارآگاه، همه را متهم کرده بود و اصرار داشت جیب من را بگردند.

در را بست. مکث کرد. اطرافش را نگاه کرد. چپ، راست. مطمئن شد کسی نیست. بعد با قدم‌هایی حساب‌شده به سمت پنجره رفت. خم شد. دستش را برد جلو. گوشی را برداشت. همین. در همان لحظه، من و رضا هم‌زمان از ماشین پیاده شدیم. رضا با سرعتی که از او بعید بود، خودش را رساند به او و از پشت، مچ دست معمار را گرفت. فریاد زد؛ فریادی که سکوت شب را برید. مدیر فنی با عجله بیرون آمد. همه‌چیز در چند ثانیه اتفاق افتاد؛ شلوغی، مقاومت کوتاه، و بعد حرکت به سمت داخل شرکت. معمار دیگر حرفی نمی‌زد.

من و رضـا، بعد از اینکه ماجرا به دست دیگران سپرده شد، دوباره سوار ماشین شـدیم. این بار، مسیرمان به سمت خانه رضا بود. خیابان‌ها خلوت‌تر شده بودند. شـب، انگار سنگینی خودش را تازه نشان می‌داد. و من حس می‌کردم هنوز این شب، حرف‌هایی دارد که نگفته است.

مـاشـــین آرام در کوچه‌ی خانه‌ی رضـــا ایســـتاد. خیابان ســـاکت بود، از آن سـکوت‌هایی که بعد از یک روز شـلوغ، آدم را وادار می‌کند نفسـش را آهسته‌تر بکشـــد. خواســـتم خداحافظی کنم و بروم؛ فقط یک خداحافظی ســـاده، کوتاه، بی‌حاشیه. اما رضا اصرار کرد. گفت:

«بیا بالا، چند دقیقه بیشتر نمون.»

گفتم: «خسته‌ام، دیر شده. »

لبخنـد زد؛ از آن لبخندهایی که نه فرمان اســـت و نه خواهش، اما رد کردنش سـخت اسـت. بالاخره پیاده شـدم. در که باز شـد، همسـر رضا با رویی گرم به اســـتقبال آمد. بانویی دنیادیده، آرام، با نگاهی که تجربه را بی‌ســـروصـــدا حمل می‌کرد. پیش از آن هم چنـد بـار دیـده بودمش؛ همیشـــه همـان‌قدر محترم، همان‌قدر مهربان. خانه بوی آرامش می‌داد. بوی یک روز تمام‌شـده. نشـســـتیم. هنوز تنم از خستگی روز گرم بود که چای تازه و شیرینی روی میز قرار گرفت. همسـر رضـا با دقت، بی‌شـتاب، پذیرایی می‌کرد؛ انگار می‌خواست فاصله‌ی بین هیاهوی بیرون و سکوت خانه را نرم‌تر کند. چند لحظه‌ای گذشت تا خودش هم نشست. نگاهی به رضا کرد، بعد رو به من گفت:

«شب و روز رضا شده شرکت. حتی همین چند ساعتی که خونه‌ست، ذهنش اونجاست. بعضی شب‌ها نصفه‌شب بیدار می‌شم، می‌بینم سر جاش نیست. می‌رم اتاق دیگه، می‌بینم نشسته داره کارهای شرکت رو مرور می‌کنه.»

صدایش نه گلایه داشت و نه شکایت؛ فقط روایت بود. روایت زندگی‌ای که با کار گره خورده بود. وقتی ماجرای گوشی موبایل را شنید، مکثی کرد. سکوت کوتاهی که قبل از حرف آمد. بعد آرام گفت:

«دور و زمونه عجیبی شده. شناخت آدما سخت شده. آدم‌ها تو موقعیت‌های مختلف، چهره‌های مختلفی از خودشون نشون می‌دن.»

رضا که خستگی در شانه‌هایش نشسته بود، نگاهش را از فنجان چای برداشت و گفت:

«درسته، شناخت آدما سخته. ولی تهمت زدن بدون شناخت، درست نیست. معمولاً زمانه که می‌گذره، چهره‌ی واقعی آدم‌ها رو بهتر نشون می‌ده.»

مکثی کرد، انگار هنوز صحنه‌ها جلوی چشمش بود. و شروع به صحبت کرد:

«حتی امروز هم وقتی دیدم معمار چه‌طور رفتار می‌کنه، اصلاً به ذهنم نرسید گوشی رو اون برداشته باشه. وقتی مچش رو گرفتم هم هنوز شک داشتم. اول فکر کردم دکتر گوشی رو بی‌صدا جایی گذاشته و یادش رفته. تا وقتی که مدیر فنی گوشی رو پشت پنجره پیدا کرد»

من بیشتر شنونده بودم. سکوت کرده بودم؛ نه از بی‌حرفی، از فکر. شب، آرام‌آرام خودش را جمع می‌کرد. حس کردم وقت رفتن است. خداحافظی کردم. رضا و همسرش تا دم در بدرقه‌ام کردند.

در راه خانه، پشت فرمان اتومبیل، خیابان‌ها خلوت‌تر بودند. چراغ‌ها کش‌دار می‌شدند و ذهنم بی‌آنکه بخواهم، داشت روز بعد را مرور می‌کرد. تماس‌ها، کارها، مسیرها. زندگی همین‌طور بود؛ ماجرایی تمام می‌شد و بی‌سر و صدا، ماجرایی دیگر در راه بود. ماشین را جلوتر بردم. شب پشت سرم ماند. و روزی نو، آرام، داشت نزدیک می‌شد.

مردی که از هرات برگشت

بعضی آدم‌ها را زندگی نه در روزهای آرام، بلکه در لحظه‌های پیش‌بینی‌نشده به ما می‌شناساند؛ لحظه‌هایی که ناگهان میان اعتماد و تردید، میان مسئولیت و اضطراب، ایستاده‌ای و نمی‌دانی باید به کدام حسِ درونت تکیه کنی. سال‌ها از آن ماجرا گذشته، اما هنوز هر بار نام هرات را می‌شنوم، پیش از آن‌که به یاد مناره‌های فیروزه‌ای و کوچه‌های قدیمی‌اش بیفتم، صدای زنگ تلفنی در ذهنم زنده می‌شود که آرامش یک روز معمولی را از من گرفت.

آن روزها رفت‌وآمد من با بسیاری از فعالان صنعت و پروژه‌های فنی بیشتر شده بود و طبیعی بود که دوستان و همکاران برای پیدا کردن نیروهای متخصص یا پیمانکاران قابل اعتماد با من مشورت کنند. یکی از آن دوستان، محمد بود؛ مردی آرام، مؤدب و خوش‌برخورد از مشاوران فعال در افغانستان که سال‌ها در شهر تاریخی هرات کار می‌کرد. هرات برای من فقط نام یک شهر نبود؛ شهری بود با بوی تاریخ، با دیوارهایی که انگار هنوز صدای کاروان‌های قدیمی جاده ابریشم را در خود حفظ کرده بودند. همیشه وقتی نام هرات را می‌شنیدم، تصویر بازارهای کهنه، آجرهای گرمِ زیر آفتاب و مردمانی صبور در ذهنم جان می‌گرفت.

محمد برای اجرای بخشی از پروژه‌ای تخصصی در شهرک صنعتی هرات به دنبال پیمانکاری مطمئن می‌گشت؛ کسی که هم کار را بلد باشد و هم توانایی حضور در شرایط سختِ کاریِ خارج از کشور را داشته باشد. چند نفر را در

ذهنم مرور کردم تا سرانجام نام کوروش به خاطرم رسید؛ مردی که سال‌ها او را می‌شناختم و در چند پروژه با او همکاری کرده بودم. در ظاهر، آدم فنی و باتجربه‌ای به نظر می‌رسید؛ اهل کار، کم‌حرف و دقیق. همان روز با او تماس گرفتم و قرار گذاشتم تا به دفترم بیاید.

دفتر من آن روز حال‌وهوای خاصی داشت. نور عصرگاهی از پشت شیشه‌ها روی میز می‌افتاد و بوی چای تازه‌دم در فضا پیچیده بود. محمد زودتر رسیده بود و آرام روی صندلی نشسته بود و گاهی به عکس های روی دیوار نگاه می‌کرد. کمی بعد کوروش وارد شد؛ با همان کیف دستی همیشگی و چهره‌ای که سعی می‌کرد مطمئن و حرفه‌ای به نظر برسد.

بعد از احوال‌پرسی، صحبت‌ها آرام‌آرام جدی شد. محمد نقشه‌ها و توضیحات پروژه را روی میز گذاشت و درباره شرایط کارخانه و نوع کار توضیح داد. کوروش با دقت گوش می‌داد و گاهی سر تکان می‌داد. چند بار هم سوال‌های فنی پرسید که باعث شد محمد بیشتر به او اعتماد کند. من در سکوت به گفت‌وگویشان نگاه می‌کردم و ته دلم خوشحال بودم که شاید بتوانم گره‌ای از کار یک دوست را باز کنم.

بعد از حدود یک ساعت صحبت، کوروش لیوان چای را روی میز گذاشت و گفت:

«من برای انجام پروژه مشکلی ندارم، فقط باید شرایط سفر و اقامت فراهم باشد. ویزا، مسیر رفت‌وآمد، محل اسکان و امکانات اولیه را باید شما آماده کنید.»

محمد فوری گفت:

«همه چیز فراهم می‌شود. فقط می‌خواهیم کار مطمئن انجام شود.»

در چهره محمد امید دیده می‌شد؛ امیدی که آدم‌ها وقتی برای ساختن چیزی تلاش می‌کنند، ناخواسته در نگاهشان پیدا می‌شود. قرار شد مقدمات سفر آماده شود و خرید مصالح مورد نیاز هم زیر نظر کوروش انجام گیرد تا هنگام اجرای پروژه مشکلی پیش نیاید. چند هفته بعد، رفت‌وآمدها و هماهنگی‌ها بیشتر شد. گاهی محمد از هرات تماس می‌گرفت و درباره خرید تجهیزات سوال می‌کرد و گاهی کوروش برای انتخاب بعضی مصالح به بازارهای مختلف می‌رفت. کم‌کم پروژه شکل واقعی‌تری به خود گرفت. ویزا صادر شد، بخشی از وسایل آماده ارسال شد و تاریخ سفر هم مشخص گردید.

یادم هست روزی که قرار بود کوروش راهی افغانستان شود، صبح زود با من تماس گرفت. صدایش آرام بود، اما چیزی در لحنش وجود داشت که آن روز نتوانستم درست بفهمم؛ چیزی شبیه تردید، شبیه نگرانیِ پنهانی که آدم سعی می‌کند پشت کلمات عادی مخفی‌اش کند. گفت:

«دارم با ماشین می‌رم سمت مشهد. از اونجا هم با نماینده محمد حرکت می‌کنیم طرف هرات.»

گفتم: «سفر به سلامت. ان‌شاءالله پروژه خوبی می‌شود.»

خندید و گفت: «امیدوارم.»

بعد تماس قطع شد و من دوباره مشغول کارهای روزمره شدم، بی‌آن‌که بدانم چند ساعت بعد، همین سفر ساده قرار است به یکی از عجیب‌ترین خاطرات زندگی‌ام تبدیل شود.

کوروش با خودروی شخصی‌اش تا مشهد رفت و از آنجا همراه نماینده محمد، مسیر مرزی دوغارون را به سمت افغانستان ادامه دادند. جاده‌ای طولانی که از دل خاک و سکوت می‌گذشت؛ مسیری که سال‌ها محل عبور تاجران، راننده‌ها، کارگران و مسافران بسیاری بود که میان ایران و افغانستان رفت‌وآمد می‌کردند. فاصله مشهد تا هرات چیزی حدود چهارصد کیلومتر بود و معمولاً شش تا هفت ساعت زمان می‌برد تا مسافر پس از عبور از مرز به شهر برسد. فردای آن روز حوالی ظهر، محمد از طریق واتس‌اپ با من تماس گرفت. صدایش این بار سرزنده‌تر از قبل بود.

گفت: «رسیدن. الان کوروش هم توی کارخانه‌ست.»

نفس راحتی کشیدم و گفتم: «خدا را شکر. امیدوارم کار خوب پیش بره.»

محمد خندید و گفت: «ان‌شاءالله.»

تماس که تمام شد، من دوباره پشت میز کارم نشستم و مشغول بررسی چند نقشه و پرونده شدم. همه چیز عادی بود؛ آن‌قدر عادی که هیچ نشانه‌ای از حادثه‌ای عجیب در آن دیده نمی‌شد. اما زندگی همیشه درست از همان لحظه‌هایی غافلگیرمان می‌کند که خیال می‌کنیم همه‌چیز تحت کنترل است.

حدود دو یا سه ساعت از تماس محمد گذشته بود و من غرق کارهای روزانه شده بودم. صدای رفت‌وآمد کارمندان در راهرو می‌آمد، برگه‌ها روی میز پخش بود و نور عصر آرام‌آرام رنگ طلایی به دیوارهای دفتر می‌داد. همه چیز آن‌قدر معمولی و آرام به نظر می‌رسید که ذهن آدم حتی احتمال نمی‌داد در چند صد کیلومتر دورتر، اتفاقی در حال شکل گرفتن باشد که بتواند ناگهان دل چند نفر را خالی کند.

در همان حال که مشغول بررسی پرونده‌ای بودم، تلفن همراهم لرزید. نام محمد روی صفحه ظاهر شد. بی‌اختیار لبخندی زدم و تصور کردم شاید برای هماهنگی بخشی از کار تماس گرفته است. اما هنوز جمله اولش تمام نشده بود که حال عجیبی در صدایش حس کردم؛ صدایی که دیگر آن آرامش چند ساعت قبل را نداشت. گفت:

«مهندس، از کوروش خبری داری؟»

سرم را از روی برگه‌ها بلند کردم و گفتم:

«چطور؟ مگه توی کارخانه هرات نیست؟»

چند ثانیه سکوت کرد. بعد آهسته گفت:

«هرچی می‌گردیم توی کارخانه پیداش نمی‌کنیم.»

ابتدا تصور کردم شوخی می‌کند. حتی لبخند کوتاهی روی صورتم نشست، اما وقتی سکوت سنگین پشت خط ادامه پیدا کرد، آن لبخند آرام‌آرام محو شد. گفتم: «یعنی چی پیداش نمی‌کنید؟»

محمد گفت:

«والله نمی‌دونم. تا یه ساعت پیش اینجا بود. بعد دیگه ندیدیمش. توی محوطه نیست، بیرون رو هم گشتیم، تلفنش هم خاموشه یا در دسترس نیست.»

احساس کردم چیزی سرد از ستون فقراتم پایین رفت. ناخودآگاه از پشت میز بلند شدم و چند قدم در اتاق راه رفتم. ذهنم شروع کرد به ساختن ده‌ها تصویر مبهم و نگران‌کننده؛ تصاویری که آدم سعی می‌کند به زبان نیاورد، چون می‌ترسد با گفتنشان واقعی شوند. گفتم:

«شاید رفته بیرون. شاید سیم‌کارتش آنتن نمی‌ده»

اما حتی خودم هم می‌دانستم این جمله‌ها بیشتر برای آرام کردن دل خودم است تا محمد. او گفت:

«ما همه‌جا رو نگاه کردیم. حتی نگهبانیِ شهرک صنعتی هم چیزی ندیده.»

بعد صدایش آرام‌تر شد و ادامه داد:

«نگران نشو، حتماً مشکلی نیست. فقط گفتم شاید با شما تماس گرفته باشه.»

تماس که تمام شد، برای چند لحظه فقط به صفحه خاموش تلفن خیره ماندم. عجیب بود. آدمی که تازه به مقصد رسیده، در کشوری غریب، آن هم وسط

پروژه‌ای که برایش برنامه‌ریزی شـده، چطور ممکن اسـت ناگهان ناپدید شـود؟ بی‌درنگ شـــماره کوروش را گرفتم. یک بار، دو بار، ســـه بار، اما هر بار همان صدای سرد و بی‌روحِ اپراتور تکرار می‌شد:

«مشترک مورد نظر در دسترس نمی‌باشد.»

هرچه زمان می‌گذشـت، دلشوره‌ام بیشتر می‌شد. آن روزها هرچند اوضاع هرات نسـبت به بسـیاری از سـال‌های گذشته آرام‌تر شده بود، اما نام افغانستان هنوز برای بسیاری از مردم با نگرانی، ناامنی و خبرهای تلخ گره خورده بود. مخصوصاً برای کسی که اولین بار به آنجا سفر می‌کرد. ذهن انسان در لحظه‌های اضطراب، بی‌رحمانه‌ترین سناریوها را می‌سازد؛ حتی اگر هیچ دلیلی برایشان وجود نداشته باشد.

از پنجره دفتر به خیابان نگاه کردم. مردم بی‌خبر از نگرانی من، آرام در رفت‌وآمد بودند. و زندگی همان‌طور عادی ادامه داشت. همیشه برایم عجیب بوده که دنیا چطور در لحظه‌هایی که دل یک نفر آشـوب است، همچنان این‌قدر بی‌تفاوت به حرکتش ادامه می‌دهد.

تقریباً یک سـاعت گذشـت. نه خبری از کوروش شـد و نه تماسـی از هرات. در همین افکار بودم که تلفنم دوباره زنگ خورد. شـــماره ناشـــناس بود. لحظه‌ای تردید کردم، اما جواب دادم. صدای زنی مضطرب از پشت خط آمد:

«سلام. شما از کوروش خبری دارید؟»

همسرش بود. برای چند ثانیه نتوانستم چیزی بگویم. انگار ناگهان تمام نگرانی‌هایی که تا آن لحظه فقط در ذهن خودم نگه داشته بودم، شکل واقعی‌تری پیدا کردند. صدای او می‌لرزید؛ صدای زنی که فقط می‌خواست بشنود شوهرش سالم است.

گفتم: «چطور مگه؟»

گفت:

«هرچی تماس می‌گیرم جواب نمی‌ده. از صبح هم خبری ازش نشده. گفتم شاید با شما در ارتباط بوده.»

آن لحظه سخت‌ترین کار دنیا برایم این بود که آرام صحبت کنم. نمی‌خواستم نگرانی او چند برابر شود. نمی‌خواستم در ذهنش تصویرهای ترسناک شکل بگیرد. خودم را کنترل کردم و با لحنی که سعی داشتم عادی باشد، گفتم:

«نه، فعلاً خبری ندارم. احتمالاً مسیر یا آنتن‌دهی مشکل داشته. اگر خبری شد حتماً بهتون اطلاع می‌دم.»

تشکر کوتاهی کرد، اما اضطراب در صدایش همچنان موج می‌زد. وقتی تماس تمام شد، مدتی تلفن را در دست نگه داشتم و به نقطه‌ای نامعلوم خیره شدم. حالا دیگر فقط یک پروژه کاری نبود. پای نگرانی یک خانواده در میان بود. پای اعتمادی که آدم‌ها به هم می‌کنند.

آن روز فهمیدم گاهی فقط معرفی کردن یک نفر هم می‌تواند مسئولیتی سنگین روی شانه‌های آدم بگذارد.

حتی اگر نقشی در اصل ماجرا نداشته باشی، باز هم وجدانت آرام نمی‌ماند.

دوباره با محمد تماس گرفتم. این بار صدایش خسته‌تر از قبل بود، اما هنوز سعی می‌کرد آرامش خودش را حفظ کند.

گفتم: «هنوز خبری نشده؟»

گفت: «نه ولی شما نگران نباش. ان‌شاءالله چیزی نیست.»

چند لحظه سکوت کردم. بعد بی‌اختیار جمله‌ای را که از اول در ذهنم می‌چرخید به زبان آوردم:

«محمد، امکان داره کسی دزدیدتش؟»

تا این جمله را گفتم، خودم هم از شنیدن صدای خودم تعجب کردم. انگار آن ترس پنهان بالاخره راهش را به کلمات پیدا کرده بود.

اما محمد بلافاصله گفت:

«نه، نه، این چه حرفیه؟ به دلت بد راه نده. اینجا امنیت هست. اصلاً چنین چیزی نیست.»

سعی می‌کرد محکم حرف بزند، اما حتی پشت آن اطمینان هم می‌شد اضطراب را حس کرد. بعد تماس تمام شد و سکوت سنگینی در دفترم نشست. برادرم

کنارم بود و از چهره‌ام فهمیده بود که اوضـــاع عادی نیســـت. چند دقیقه بدون حرف گذشت تا اینکه آرام گفت:

«می‌خوای یه بار دیگه بهش زنگ بزنی؟ شاید این بار جواب بده»

نمی‌دانم چرا، اما آن جمله ســاده ناگهان کورســوی امیدی در دلم روشــن کرد. دوباره گوشی را برداشتم. شماره کوروش را گرفتم و منتظر ماندم.

بوق اول. بوق دوم و درســت وقتی داشــتم ناامید می‌شدم، ناگهان صدایی از آن سوی خط آمد: «الو؟»

برای لحظه‌ای باورم نمی‌شـــد. قلبم تندتر زد. چند ثانیه فقط ســـکوت کردم تا مطمئن شوم خواب نمی‌بینم. وقتی صدای کوروش را از پشت خط شنیدم، انگار باری ســنگین برای چند لحظه از روی ســینه‌ام برداشــته شــد، اما همان‌قدر که خوشــحال شــده بودم، گیجی عجیبی هم تمام ذهنم را پر کرده بود. صــدایش کاملاً عادی بود؛ نه شــتابی در آن بود، نه اضطرابی، نه حتی نشانی از اتفاقی که چند ساعت تمام ذهن چند نفر را درگیر کرده بود. بی‌اختیار با صدایی بلندتر از همیشه گفتم:

«کوروش؟! کجایی تو؟»

خیلی آرام جواب داد: «مشهد.»

چند ثانیه سکوت کردم. فکر کردم شاید اشتباه شنیده‌ام. گفتم: «کجا؟!»

گفت: «مشهد دیگه. تازه رسیدم.»

احساس کردم ذهنم برای لحظه‌ای ایستاد. پشت میز نشستم و دستم را روی پیشانی‌ام گذاشتم. در تمام آن ساعت‌ها، من و محمد و حتی خانواده‌اش درگیر این فکر بودیم که شاید اتفاقی خطرناک برایش افتاده باشد، اما حالا او با آرامشی عجیب می‌گفت که در مشهد است؛ انگار نه انگار که چند نفر را تا مرز سکته و اضطراب برده است. با ناباوری گفتم:

«مشهد؟! محمد از کارخانه هرات تماس گرفته، می‌گه هرچی دنبالت گشتن پیدات نکردن! همه نگران شدن!»

چند لحظه سکوت کرد. بعد با لحنی که بیشتر شبیه اعترافی آرام بود تا توضیح، گفت:

«راستش، من توی مسیر که وارد افغانستان شدیم، وقتی اطراف رو دیدم، ترسیدم.»

صدایش آرام بود، اما پشت آن آرامش چیزی شبیه شکست پنهان شده بود؛ شکستِ آدمی که ناگهان فهمیده توانایی ادامه دادن مسیری را که تصورش را می‌کرده، ندارد. ادامه داد:

«هرچی جلوتر می‌رفتیم، حس کردم نمی‌تونم اونجا کار کنم. حس خوبی نداشتم. دیدم از پسش برنمیام»

به فکر فرو رفتم و چیزی نگفتم. او ادامه داد:

«وقتی رسیدیم کارخانه، یه مقدار اطراف رو دیدم. بعد تصمیم گرفتم برگردم ایران. از همون راهی که اومده بودم.»

در ذهنم جاده مرزی دوغارون جان گرفت؛ جاده‌ای خشک و طولانی که آدم را میان تردید و تصمیم تنها می‌گذارد. تصور کردم کوروش شاید ساعت‌ها در ماشین نشسته بوده، از پنجره به خاک بی‌انتها نگاه کرده و ترس آرام‌آرام در دلش ریشه دوانده؛ ترسی که گاهی حتی آدم‌های باتجربه هم نمی‌توانند پنهانش کنند. اما چیزی که هنوز برایم عجیب بود، این بود که چرا هیچ‌کس را در جریان نگذاشته است. گفتم:

«پس چرا خبر ندادی؟! همه دارند با نگرانی می‌گردند! همسرت تماس گرفته، محمد نگران شده»

گفت:

«من به یکی از کارگرای کارخانه گفتم که دارم برمی‌گردم ایران. فکر کردم بهشون می‌گه.»

در دل آهی کشیدم. بعضی سوءتفاهم‌ها دقیقاً از همان جا شروع می‌شوند که آدم تصور می‌کند «حتماً یکی خبر را منتقل می‌کند». و بعد ناگهان می‌بینی یک جمله نگفته، چندین نفر را وارد اضطرابی بزرگ کرده است. گفتم:

«الان مهم نیست. سریع به محمد زنگ بزن. بعد هم به همسرت. فقط بگو سالمی.»

گفت:

«باشه. الان تماس می‌گیرم.»

وقتی تماس تمام شد، چند لحظه گوشی هنوز در دستم مانده بود. برادرم که تمام مدت با نگرانی نگاهم می‌کرد، پرسید: «چی شد؟»

لبخند خسته‌ای زدم و گفتم:

«هیچی. آقا از افغانستان ترسیده، برگشته مشهد!»

برادرم اول چند ثانیه نگاهم کرد، بعد خنده کوتاهی کرد؛ خنده‌ای از سر آسودگی، نه تمسخر. آن خنده کوتاه شاید واکنش طبیعی آدمی بود که ناگهان از دل یک نگرانی بزرگ بیرون آمده است. اما من نتوانستم بخندم. احساس عجیبی داشتم؛ ترکیبی از آرامش، تعجب و فکرهایی که یکی‌یکی در ذهنم شکل می‌گرفتند. تا آن روز همیشه تصور می‌کردم تخصص و تجربه برای سپردن یک مسئولیت کافی است، اما آن اتفاق به من نشان داد که انسان فقط مجموعه‌ای از مهارت‌های فنی نیست. گاهی آدمی سال‌ها کار بلد است، اما روحش توانِ روبه‌رو شدن با شرایط خاص را ندارد.

بعدها بارها به آن روز فکر کردم. به اینکه ترس چطور می‌تواند در چند ساعت تمام محاسبات انسان را تغییر دهد. کوروش پیش از سفر، با اطمینان از پروژه حرف می‌زد؛ درباره اجرا، مصالح، زمان‌بندی و جزئیات فنی. اما واقعیتِ مسیر،

مرز، فضای ناآشنا و تصویرهایی که در ذهنش ساخته شده بود، همه‌چیز را عوض کرده بود.

شاید اگر کسی آن لحظه‌ها را از بیرون می‌دید، تصور می‌کرد ماجرایی خنده‌دار اتفاق افتاده است؛ مردی که تا هرات رفت و ناگهان برگشت. اما برای من ماجرا فقط یک اتفاق عجیب نبود. آن روز برای اولین بار به شکل عمیق‌تری فهمیدم که مسئولیتِ معرفیِ آدم‌ها چقدر سنگین است.

در زندگی حرفه‌ای، بعضی وقت‌ها ما فقط یک «معرف» هستیم؛ فقط پلی میان دو نفر. اما حتی همان پل بودن هم تعهد می‌آورد. چون آدم‌ها به شناخت و قضاوت ما اعتماد می‌کنند. اگر آن اعتماد درست نباشد، ممکن است یک پروژه، یک سرمایه، یک زمان طولانی یا حتی آرامش یک خانواده دچار آسیب شود.

آن شب وقتی دفتر خلوت شد و سکوت آرامی همه‌جا را گرفت، مدت زیادی به اتفاقات آن روز فکر می‌کردم. بیرون، شهر مثل همیشه در جریان بود؛ چراغ ماشین‌ها در خیابان کشیده می‌شدند و آدم‌ها بی‌خبر از تمام آن نگرانی‌ها، زندگی عادی‌شان را ادامه می‌دادند. اما در ذهن من، جاده‌ای طولانی میان مشهد و هرات هنوز ادامه داشت؛ جاده‌ای که در آن، مردی میان ترس و مسئولیت، راه بازگشت را انتخاب کرده بود.

چند روز بعد، وقتی التهاب ماجرا آرام‌تر شد و تلفن‌های نگران‌کننده جای خود را به سکوت معمول زندگی داد، دوباره به آن اتفاق فکر کردم؛ نه فقط به گم شدن چندساعته کوروش، بلکه به چیزی عمیق‌تر که پشت آن پنهان بود. بعضی

حادثه‌ها هرچند در ظاهر کوچک‌اند، اما مثل سنگی که در آب می‌افتد، دایره‌های بزرگی در ذهن انسان ایجاد می‌کنند و تا مدت‌ها آرام نمی‌گیرند. محمد بعد از آن ماجرا دیگر با همان شور و اشتیاق روز نخست صحبت نمی‌کرد. هر بار که تماس می‌گرفت، گرچه مؤدب و آرام بود، اما می‌شد خستگی را در صدایش حس کرد. پروژه‌ای که قرار بود با امید و برنامه‌ریزی جلو برود، ناگهان چند هفته عقب افتاده بود. بخشی از مصالح خریده شده بود، زمان از دست رفته بود و مهم‌تر از همه، اعتماد اولیه ترک برداشته بود.

یک روز عصر، دوباره از هرات تماس گرفت. صدای دستگاهی از دور شنیده می‌شد و گاهی هم صدای عبور ماشین‌ها در محوطه کارخانه. گفت:

«بالاخره مجبور شدیم دنبال یک نفر دیگه بگردیم.»

آرام گفتم: «متأسفم محمد جان»

سکوت کوتاهی کرد و بعد با همان ادب همیشگی گفت:

«شما تقصیری نداشتید. این چیزها پیش میاد.»

اما من می‌دانستم ماجرا فقط «پیش آمدن» نبود. در کار، در دوستی، در اعتماد، هر تصمیم می‌تواند سرنوشت چند نفر را تغییر دهد. حتی وقتی نیت آدم خیر است، باز هم کافی نیست. دنیا فقط بر پایه نیت خوب جلو نمی‌رود؛ گاهی باید ظرفیت واقعی آدم‌ها را هم شناخت.

آن شب بعد از تماس محمد، تا دیر وقت در دفتر ماندم. چراغ‌های بیشتر اتاق‌ها خاموش شده بود و سکوت آرامی ساختمان را پر کرده بود. در سکوت دفتر به این فکر می‌کردم که انسان‌ها چقدر پیچیده‌اند. گاهی کسی در ظاهر محکم، باتجربه و آماده به نظر می‌رسد، اما در لحظه واقعی، بخشی پنهان در درونش بیدار می‌شود؛ بخشی که شاید خودش هم تا آن روز از وجودش خبر نداشته است.

من کوروش را سرزنش نمی‌کردم. حقیقت این بود که ترس، چیزی نیست که همیشه بتوان بر آن غلبه کرد. بعضی آدم‌ها از ارتفاع می‌ترسند، بعضی از تاریکی و بعضی از سرزمین‌های ناشناخته. او شاید تا پیش از آن سفر، خودش را آماده می‌دید، اما وقتی واقعاً در آن جاده قرار گرفت، وقتی تابلوهای مرزی، چهره‌های ناآشنا، فضای متفاوت و تصویرهای سال‌ها شنیده از افغانستان را با چشم خودش دید، روحش دیگر همراهش نرفت. و شاید انسان بودن دقیقاً همین باشد؛ اینکه همیشه آن‌قدر که فکر می‌کنیم قوی نیستیم. اما در کنار همه این‌ها، آن اتفاق درس دیگری هم برایم داشت؛ درسی که بعدها بارها در زندگی حرفه‌ای و شخصی به یاد آوردم. اینکه برای سپردن یک مسئولیت، فقط دانستن و بلد بودن کافی نیست. باید مطمئن شد آن فرد از نظر روحی، شخصیتی و شرایط درونی هم توانِ ایستادن تا پایان مسیر را دارد.

خیلی‌ها در آغاز راه، محکم و مطمئن حرف می‌زنند. از برنامه‌ها، توانایی‌ها و تجربه‌هایشان می‌گویند. اما ارزش واقعی آدم‌ها نه در لحظه شروع، بلکه در

لحظه ماندن روشن می‌شود؛ وقتی مسیر سخت می‌شود، وقتی ترس از راه می‌رسد، وقتی باید میان بازگشت و ادامه دادن یکی را انتخاب کنند.

آن شب، مدت زیادی به جمله‌ای فکر می‌کردم که سال‌ها بعد بارها در ذهنم تکرار شد:

«همه آدم‌ها برای همه راه‌ها ساخته نشده‌اند.»

بعضی‌ها می‌توانند از دل بحران عبور کنند و بعضی‌ها پیش از آغازِ واقعیِ مسیر، خسته می‌شوند. و این الزاماً آن‌ها را آدم بدی نمی‌کند؛ فقط نشان می‌دهد شناخت انسان‌ها، بسیار دشوارتر از شناخت نقشه‌ها، ماشین‌آلات و پروژه‌هاست.

چند ماه بعد، پروژه هرات بالاخره با فرد دیگری انجام شد و زندگی مثل همیشه به مسیر خودش ادامه داد. اما آن ماجرا در ذهن من باقی ماند؛ نه به خاطر ترس کوروش و نه حتی به خاطر آن چند ساعت نگرانی، بلکه به خاطر تصویری که از مسئولیت در ذهنم ساخت. از آن روز به بعد، هر وقت کسی را برای کاری معرفی می‌کردم، دیگر فقط به سابقه و مهارتش فکر نمی‌کردم. با خودم می‌گفتم:

«آیا این آدم، تا آخر مسیر خواهد ماند؟»

و باور کنید پاسخ این سؤال، گاهی از تمام مدارک، تجربه‌ها و رزومه‌های دنیا مهم‌تر است. امروز که سال‌ها از آن روز گذشته، هنوز وقتی نام هرات را می‌شنوم، پیش از هر چیز جاده‌ای در ذهنم زنده می‌شود که از مشهد تا مرز

دوغارون امتداد دارد؛ جاده‌ای که مردی در آن، میان ادامه دادن و بازگشتن، راه بـازگشـــت را انتخاب کرد و بی‌آنکه بداند، در ذهن من درســـی ماندگار به جا گذاشت؛ اینکه در زندگی، بعضی سفرها را نه جاده‌ها، بلکه ظرفیتِ روحِ انسان‌ها نیمه‌تمام می‌گذارند.

رویایِ ناتمامِ برفر

گاهی انسان‌ها سال‌ها بعد از یک اتفاق، تازه عمق آنچه بر سرشان آمده را می‌فهمند. بعضی زخم‌ها همان لحظه درد نمی‌کنند؛ آرام‌آرام، در گذر زمان، خودشان را نشان می‌دهند. مثل ترک باریکی روی شیشه که ابتدا دیده نمی‌شود، اما روزی ناگهان تمام تصویر را می‌شکند. زندگی صنعتی و کاری من پر بود از چنین صحنه‌هایی؛ صحنه‌هایی که در آن آدم‌ها با امید وارد مسیری می‌شدند و با اندوه از آن بیرون می‌آمدند. و شاید تلخ‌ترین بخش ماجرا این بود که بسیاری از این شکست‌ها نه از کمبود دانش و تلاش، بلکه از نیرنگ و طمع انسان‌ها آغاز می‌شد.

حدود سی‌وپنج سال پیش، زمانی که صنعت بسته‌بندی ایران هنوز در آغاز راه خود بود، بازار شکل دیگری داشت. بیشتر مواد غذایی، از حبوبات گرفته تا خشکبار، برنج، قند، چای و حتی بسیاری از محصولات صادراتی، به‌صورت فله در مغازه‌ها عرضه می‌شدند. آن روزها اگر وارد بازار بزرگ تهران می‌شدی، بوی نخود و لوبیا و کشمش در هوا می‌پیچید و کیسه‌های بزرگ پارچه‌ای در برابر مغازه‌ها ردیف شده بودند. مشتری‌ها با کاسه و پیمانه خرید می‌کردند و مفهوم بسته‌بندی صنعتی هنوز برای بسیاری از مردم تازگی داشت. اما همان زمان، آرام‌آرام دنیا در حال تغییر بود. شرکت‌های خارجی سال‌ها بود که فهمیده بودند ظاهر کالا، کیفیت بسته‌بندی و نظم ارائه محصول، بخشی از ارزش آن است. صادرات جهانی هم به سمتی می‌رفت که دیگر محصولات فله‌ای جایگاه گذشته

را نداشتند. در ایران هم کم‌کم این نیاز احساس می‌شد؛ نیاز به دستگاه‌هایی که بتوانند مواد غذایی را بسته‌بندی کنند، مرتب، بهداشتی و آماده عرضه به بازارهای داخلی و خارجی.

در همان سال‌ها، مردی به نام زکریا در زمینه ساخت ماشین‌آلات مواد غذایی فعالیت می‌کرد. مدیری بود نسبتاً باهوش، خوش‌صحبت و اهل حساب‌وکتاب. سال‌ها قبل، او و چند نفر دیگر در یک شرکت دولتی با هم همکار بودند، اما بعدها زکریا راه خودش را جدا کرده و شرکت مستقلی برای ساخت دستگاه‌های صنعتی راه انداخته بود.

چهار نفر از دوستان قدیمی‌اش که زمانی همکارش بودند، حالا به‌عنوان نیروهای فنی و اجرایی در شرکت او کار می‌کردند؛ مردانی زحمتکش، اهل فن و باتجربه که سال‌ها عمرشان را میان صدای دستگاه‌ها، بوی روغن صنعتی و جرقه‌های جوشکاری گذرانده بودند.

آن روزها شرکت زکریا وضعیت خوبی نداشت. پروژه جدیدی در دست اجرا نبود و بازار هم دچار رکود شده بود. اما نکته اینجا بود که کارگران و نیروهای فنی هنوز از عمق بحران خبر نداشتند. زکریا خوب می‌دانست که اگر پروژه‌ای پیدا نشود، پرداخت حقوق‌ها برایش دشوار خواهد شد. و درست در همان روزها بود که ایده‌ای به ظاهر امیدوارکننده مطرح شد.

یک عصر، وقتی همه در کارگاه جمع بودند و صدای فن‌های قدیمی در فضا می‌پیچید، زکریا رو به آن چهار نفر کرد و گفت:

«بیایید خودمان یک دستگاه بسته‌بندی بسازیم. دستگاه را در یک کارخانه می‌گذاریم، خدمات بسته‌بندی انجام می‌دهیم و درآمدش برای خودمان می‌شود.»

پیشنهاد جذابی بود. نه فقط به خاطر پول، بلکه به خاطر رؤیایی که در دلش پنهان بود؛ رؤیای مستقل شدن، رؤیای داشتن کسب‌وکاری که متعلق به خودشان باشد. در همان جلسه، یحیی، برادر بزرگ‌تر زکریا هم حضور داشت. مردی فعال، باهوش و نسبتاً سرمایه‌دار که برخلاف زکریا، چهره‌ای آرام‌تر و رفتاری قابل اعتمادتر داشت. وقتی صحبت‌ها را شنید، گفت:

«من می‌تونم کارهای ثبت شرکت و مسائل اداری رو انجام بدم. کمک می‌کنم کار رسمی و درست جلو بره.»

و این‌گونه بود که تعداد سهامداران به شش نفر رسید. نام شرکت را «برفر» گذاشتند.

هنوز هم وقتی این نام را به یاد می‌آورم، تصویر شور و شوق آن روزها در ذهنم زنده می‌شود. شش مرد که هرکدام با امیدی پنهان، رویایی را دنبال می‌کردند؛ رویایی که قرار بود آینده‌شان را تغییر دهد. با پیگیری‌های یحیی، شرکت خیلی زود ثبت شد. حتی موفق شدند محلی برای کارخانه تهیه کنند؛ سوله‌ای که هرچند ساده بود، اما در نگاه آن‌ها شبیه آغاز یک امپراتوری کوچک به نظر می‌رسید.

آن روزها، داشتن یک خط بسته‌بندی مواد غذایی می‌توانست آینده‌ای روشن بسازد. بازار نیاز داشت. صادرات در حال رشد بود. مشتری‌ها آرام‌آرام به سمت بسته‌بندی‌های مرتب و بهداشتی می‌رفتند. حتی بسیاری از صادرکنندگان خشکبار ایرانی هنوز محصولاتشان را فله‌ای می‌فرستادند و حالا فرصت بزرگی ایجاد شده بود. همه‌چیز در ظاهر امیدوارکننده بود. اما گاهی درست همان زمانی که انسان فکر می‌کند به قله نزدیک شده، در حقیقت آرام‌آرام به سمت لبه پرتگاه حرکت می‌کند.

بعد از ثبت شرکت برفر، فضای عجیبی میان آن شش نفر شکل گرفته بود؛ چیزی شبیه شور روزهای آغازین یک رؤیای بزرگ. چهاردیواری که تازه خریده شده بود هنوز بوی سیمان و گردوغبار می‌داد، اما در نگاه آن‌ها همان فضای خالی، شبیه کارخانه‌ای بود که قرار بود آینده‌شان را بسازد. آدم وقتی امید دارد، حتی دیوارهای سرد هم برایش زنده به نظر می‌رسند. از میان آن شش نفر، چهار مرد فنی تقریباً تمام بار کار را بر دوش گرفته بودند. مردانی که سال‌ها تجربه ساخت و مونتاژ ماشین‌آلات صنعتی داشتند و حالا احساس می‌کردند برای نخستین بار قرار است نتیجه زحمتشان به خودشان برسد، نه فقط به کارفرما.

صبح زود به کارخانه می‌آمدند و شب‌هنگام، وقتی خیابان‌ها خلوت می‌شد، هنوز صدای دستگاه برش و جوشکاری از داخل سوله شنیده می‌شد. آن روزها هنوز بسیاری از تجهیزات صنعتی مثل امروز آماده و دیجیتالی نبود؛ بخش زیادی از ساخت دستگاه‌ها با دست، تجربه و آزمون‌وخطا پیش می‌رفت. هر قطعه باید با

دقت ساخته می‌شد، هر شاسی اندازه‌گیری می‌شد و هر غلتک و محور، ساعت‌ها زمان می‌برد تا تنظیم شود. در آن میان، زکریا بیشتر نظاره‌گر بود.

او میان کارگاه خودش و شرکت تازه‌تأسیس برفر رفت‌وآمد می‌کرد، گاهی چند توصیه فنی می‌داد، گاهی نقشه‌ای را نگاه می‌کرد و گاهی هم فقط با لبخند از آینده‌ای روشن حرف می‌زد. اما واقعیت این بود که بیشترین فشار روی دوش همان چهار نفر و یحیی بود. آن‌ها چنان غرق کار شده بودند که زمان را فراموش کرده بودند. گاهی دو یا سه هفته پشت سر هم در کارخانه می‌ماندند. روی پتوهای سربازی کنار دستگاه‌های نیمه‌کاره می‌خوابیدند، صبح با صدای روشن شدن فرز و دریل بیدار می‌شدند و دوباره کار را ادامه می‌دادند. بعضی هفته‌ها حتی فرصت نمی‌کردند به خانه بروند. خانواده‌هایشان فقط صدای کوتاهی از پشت تلفن می‌شنیدند:

«کار داریم شاید امشب هم نیایم.»

و بعد دوباره صدای جرقه جوشکاری همه‌چیز را می‌بلعید. آن روزها رؤیا، سوختِ حرکتشان شده بود. هر بار که بخشی از دستگاه کامل می‌شد، با شوق دور آن جمع می‌شدند. درباره آینده حرف می‌زدند. یکی می‌گفت اگر این پروژه موفق شود می‌توانند خط دوم راه بیندازند، دیگری از قراردادهای صادراتی حرف می‌زد و یکی دیگر از این‌که بالاخره بعد از سال‌ها کارگری برای دیگران، حالا صاحب کسب‌وکار خودشان خواهند شد. در میان همه آن‌ها، یحیی بیشتر از بقیه امیدوار بود. برخلاف برادرش زکریا، او اهل دسیسه و بازی‌های پنهان نبود.

مردی بود که هنوز به رفاقت‌های قدیمی باور داشت. تمام توانش را گذاشته بود تا کار جلو برود؛ از ثبت شرکت گرفته تا تهیه زمین و پیگیری کارهای اداری.

کم‌کم دستگاه بسته‌بندی شکل واقعی خودش را پیدا می‌کرد. اسکلت اصلی آماده شده بود، سیستم انتقال، بخش فرمینگ، قسمت سیلینگ و بسیاری از قطعات نصب شده بودند. دستگاه هنوز کامل نبود، اما حالا هر کسی وارد سوله می‌شد، می‌توانست آینده را در آن ببیند. در همین روزها بود که زکریا در سکوت، از وضعیت به وجود آمده رضایت داشت. او خوب می‌دانست که اگر این پنج نفر مشغول شرکت برفر باشند، فعلاً مطالبه جدی برای حقوق معوقه شرکت اصلی‌اش نخواهند داشت. در حقیقت، رؤیای مشترکی که ساخته شده بود، باعث شده بود چند ماه بدون پرداخت حقوق رسمی، کار ادامه پیدا کند. اما آن پنج نفر هنوز متوجه بازی پشت پرده نشده بودند. آن‌ها تصور می‌کردند همه در یک کشتی نشسته‌اند. دستگاه تقریباً به نود درصد پیشرفت رسیده بود. حالا دیگر می‌شد آن را روشن کرد، تست گرفت و آماده انتقال به کارخانه جدید نمود. درست در همان روزها، مشتری تازه‌ای وارد شرکت زکریا شد؛ یک مجموعه دولتی که برای خرید دستگاه بسته‌بندی به دنبال سازنده می‌گشت. و همان‌جا بود که طمع، آرام‌آرام خودش را نشان داد. زکریا وقتی چشمش به دستگاه نیمه‌آماده افتاد، ناگهان فرصت تازه‌ای دید؛ فرصتی برای فروش سریع و گرفتن پول نقد. برای او، آن دستگاه دیگر فقط حاصل چند ماه تلاش مشترک نبود؛ تبدیل شده بود به کالایی آماده فروش. و شاید دقیقاً از همان لحظه، رؤیای برفر شروع به ترک خوردن کرد. چند روز بعد، وقتی اعضای شرکت برفر

طبق معمول در کارخانه مشـــغول کار بودند، زکریا با لحنی عادی وارد شـــد و گفت:

«هیئت‌مدیره موافقت نکرده دستگاه رو از شرکت خارج کنیم.»

برای چند ثانیه سـکوت سـنگینی فضا را پر کرد. یکی از آن چهار نفر با تعجب گفت:

«مگر روز اول نگفتی هماهنگ کردی؟»

دیگری با عصبانیت اضافه کرد:

«اصلاً هیئت‌مدیره غیر از خودت کیه؟»

اما زکریا دیگر تصـمیمش را گرفته بود. او دسـتگاه را به مشتری جدید فروخته بود. همان دسـتگاهی که پنج نفر ماه‌ها برایش شـبانه‌روز زحمت کشیده بودند، حالا بدون رضـایت آن‌ها واگذار شده بود؛ آن هم در حالی که هنوز کامل نشده بود و مالکیتش از نظر اخلاقی و کاری، متعلق به شـرکت برفر محسوب می‌شد. آن روز، درون آن ســوله فقط یک دســتگاه فروخته نشــد؛ چیزی بزرگ‌تر فرو ریخت. اعتماد. و عجیب اسـت که شکستن بعضی اعتمادها، صدایی ندارد. اما تا ســال‌ها پژواکش در زندگی آدم می‌ماند. بعد از آن روز، حال‌وهوای ســوله دیگر شبیه گذشته نبود.

همان دستگاهی که تا چند هفته قبل برای آن پنج نفر شبیه فرزند مشترکشان بود، حالا گوشــه کارگاه ایستاده بود؛ نیمه‌کاره، خاموش و غریبه. هر بار که یکی

از آن‌ها به بدنه فلزی دستگاه نگاه می‌کرد، انگار بخشی از خستگی شب‌های بی‌خوابی، امیدهای خاموش و رؤیاهای فروخورده را دوباره می‌دید. اعتراض‌ها شروع شد. چهار مرد فنی و یحیی بارها با زکریا صحبت کردند. گاهی آرام، گاهی خشمگین، گاهی با خواهش و گاهی با گلایه. آن‌ها می‌گفتند:

«این دستگاه متعلق به شرکت برفر است. ما برایش وقت گذاشته‌ایم. سرمایه آورده‌ایم. مواد اولیه خریده‌ایم.»

اما زکریا حالا دیگر مسیر دیگری را انتخاب کرده بود. طمع، وقتی در وجود انسان ریشه می‌گیرد، آرام‌آرام گوش او را به روی صدای انصاف می‌بندد. او مدام از مشکلات مالی، فشار بازار، تصمیم هیئت‌مدیره و ضرورت فروش صحبت می‌کرد، اما همه می‌دانستند حقیقت چیز دیگری است. دستگاه در همان کارخانه خودش ساخته شده بود و او حالا نمی‌خواست اجازه دهد مالکیتش از کنترلش خارج شود. حتی تلخ‌تر از این، وضعیت مشتری جدید بود.

مجموعه‌ای دولتی که دستگاه را خریده بود، تصور می‌کرد به‌زودی صاحب یک خط بسته‌بندی آماده خواهد شد، بی‌آنکه بداند پشت این قرارداد، اختلاف و بی‌اعتمادی بزرگی در جریان است. و این‌گونه بود که زکریا هم‌زمان دو گروه را قربانی کرده بود؛ هم دوستان قدیمی‌اش را و هم مشتری‌ای را که با اعتماد پول پرداخت کرده بود.

ماه‌ها به سختی گذشت. شرکت برفر حالا روی کاغذ وجود داشت، اما در عمل زخمی شده بود. دستگاه از دست رفته بود، سرمایه‌ها قفل شده بودند و بدهی‌ها

یکی‌یکی سر می‌رسیدند. از طرف دیگر، پول حقوق همان چند ماه کار طاقت‌فرسا هم هنوز پرداخت نشده بود. بدتر از همه این بود که بسیاری از مواد اولیه ساخت دستگاه را خود اعضای شرکت برفر خریده بودند؛ با پول شخصی، با قرض، با فروش اندک پس‌اندازهایشان. هر روز یکی از طلبکارها تماس می‌گرفت. یکی پول آهن می‌خواست، دیگری طلب قطعات صنعتی را می‌خواست، یکی قول‌های انجام نشده مالی را یادآوری می‌کرد و دیگری سراغ دستمزد کارگرها را می‌گرفت.

آن پنج نفر که روزی با شوق درباره توسعه کارخانه حرف می‌زدند، حالا دور هم جمع می‌شدند تا حساب کنند کدام وسیله را بفروشند تا بتوانند چند روز دیگر دوام بیاورند. اما در میان همه آن‌ها، یحیی بیش از همه شکسته بود. او کسی بود که با اعتبار شخصی‌اش شرکت را ثبت کرده بود، دنبال ملک کارخانه جدید رفته بود، به دوستانش امید داده بود و حالا احساس می‌کرد مسئول این فروپاشی است؛ هرچند در حقیقت، قربانی اعتماد خودش شده بود.

یادم هست یکی از همان روزها او را دیدم. روی صندلی فلزی گوشه سوله نشسته بود و به نقطه‌ای خیره مانده بود. صدای دستگاه‌ها خاموش بود و سکوت سنگینی فضا را پر کرده بود. کنارش نشستم و گفتم: «چه شد؟»

لبخند تلخی زد. و گفت:

«آدم بعضی وقت‌ها فکر می‌کنه داره آینده می‌سازه. بعد می‌فهمه فقط داشته برای دیگران پله درست می‌کرده.»

آن جمله هنوز هم در ذهنم مانده است. گاهی انسان‌ها تمام انرژی و عمرشان را خرج ساختن چیزی می‌کنند که در نهایت، دیگران از آن بالا می‌روند.

در نهایت، بعد از فشارهای زیاد، زکریا بخشی از بدهی‌ها را پرداخت کرد؛ آن هم نه از سر انصاف، بلکه چون دیگر نمی‌توانست اعتراض‌ها را نادیده بگیرد. اما حتی همان پرداخت‌ها هم ماه‌ها طول کشید.

حقوق کارکرد آن چند ماه طاقت‌فرسا، با تأخیرهای طولانی و به‌صورت ناقص داده شد. پول مواد اولیه‌ای که اعضای برفر خریده بودند، حدود شش ماه بعد بازگردانده شد؛ آن هم در شرایطی که بسیاری از آن‌ها در این مدت برای گذران زندگی، وسایل شخصی‌شان را فروخته بودند.

شرکت برفر، که روزی می‌توانست یکی از نخستین مجموعه‌های موفق خدمات بسته‌بندی مدرن در ایران باشد، آرام‌آرام فروپاشید. با این حال، تلخ‌ترین بخش ماجرا شاید سرنوشت همان دستگاه بود.

دستگاهی که آن همه برایش زحمت کشیده شده بود، هرگز به‌درستی راه‌اندازی نشد. مشتری دولتی، گرفتار تغییر مدیریت‌ها، بروکراسی و آشفتگی‌های آن سال‌ها شد و دستگاه نیمه‌کاره در یکی از انبارها یا سالن‌های فراموش‌شده باقی ماند. نه تولیدی انجام داد. نه سودی ساخت. نه رؤیایی را نجات داد. گاهی فکر می‌کنم بعضی دستگاه‌ها، قبل از آنکه خراب شوند، روحشان می‌شکند. و آن دستگاه، پیش از روشن شدن، قربانی طمع شده بود.

حالا که بیش از سی‌وپنج سال از آن روزها گذشته، هر وقت به ماجرای شرکت برفر فکر می‌کنم، پیش از آنکه تصویر دستگاه‌ها و سوله و قراردادها در ذهنم زنده شود، چهره آدم‌ها را به یاد می‌آورم؛ مردانی که با امید آمده بودند، با رؤیا شب‌ها را در کارخانه صبح کرده بودند و فکر می‌کردند اگر چند ماه بیشتر سختی بکشند، آینده‌ای روشن در انتظارشان خواهد بود.

آن روزها هنوز بسیاری از آدم‌ها به رفاقت قدیمی بیشتر از قراردادهای حقوقی اعتماد می‌کردند. یک قول مردانه، گاهی از چند امضا معتبرتر به نظر می‌رسید. اما زندگی بارها به من نشان داده که وقتی پای طمع به میان می‌آید، حتی قدیمی‌ترین دوستی‌ها هم ممکن است رنگ ببازند.

بعد از فروپاشی برفر، هرکدام از آن آدم‌ها به سویی رفتند. بعضی دوباره کارگری کردند، بعضی سراغ شغل‌های دیگر رفتند و بعضی هم سال‌ها طول کشید تا از زیر فشار مالی و روحی آن اتفاق بیرون بیایند. اما هیچ‌کدامشان دیگر آن شور سابق را نداشتند؛ انگار بخشی از اعتمادشان برای همیشه در همان سوله جا مانده بود. گاهی انسان فقط پولش را از دست نمی‌دهد؛ امیدش را از دست می‌دهد، و این خسارت بسیار سنگین‌تر است. یحیی اما بیش از همه در ذهنم مانده است. مردی که روزی با شور و هیجان برای ثبت شرکت می‌دوید، دنبال زمین و سوله می‌گشت، ساعت‌ها برای آینده برنامه‌ریزی می‌کرد و با تمام وجود می‌خواست کاری واقعی بسازد، حالا پیرمردی شده که حتی به‌سختی از خانه خارج می‌شود. بیماری، توانش را گرفته و سال‌ها خستگی و فشار، قامتش را خم کرده است. گاهی با خودم فکر می‌کنم آیا او هنوز هم شب‌ها به آن روزها فکر

می‌کند؟ به شب‌هایی که در اندیشه شرکت برفر تا صبح بیدار می‌ماندند؟ به دستگاهی که قرار بود آغاز یک راه تازه باشد؟ به رؤیایی که هیچ‌وقت فرصت تولد پیدا نکرد؟ شاید بله. چون بعضی خاطره‌ها، حتی وقتی سال‌ها از آن‌ها می‌گذرد، درون آدم زنده می‌مانند.

و زکریا او برخلاف یحیی، همچنان سال‌ها به کارش ادامه داد. هر بار خبری از او می‌شنیدم، باز هم داستانی تازه از اختلاف، معامله‌ای مبهم یا بازی جدیدی میان آدم‌ها در میان بود. بعضی انسان‌ها انگار آن‌قدر به دسیسه عادت می‌کنند که دیگر نمی‌توانند بدون آن زندگی کنند. اما زندگی، حساب‌های خودش را دارد. من در طول این سال‌ها بارها دیده‌ام کسانی که تصور می‌کردند با زیرکی، دیگران را شکست داده‌اند، در نهایت آرامش خودشان را باخته‌اند. شاید ظاهراً برنده باشند، شاید پول بیشتری جمع کنند، شاید حتی سال‌ها کسی حقیقت را نداند، اما درون انسان جایی وجود دارد که از خودش فرار نمی‌تواند بکند. و این، بزرگ‌ترین دادگاه دنیاست. گاهی وقتی به گذشته نگاه می‌کنم، می‌بینم شرکت برفر فقط یک شرکت کوچک خدمات بسته‌بندی نبود؛ تصویری بود از بخشی از زندگی صنعتی و اجتماعی آن روزگار ها. دورانی که بسیاری از کارخانه‌ها، کارگاه‌ها و رؤیاهای صنعتی ایران، نه به خاطر کمبود استعداد یا تلاش، بلکه به خاطر نبود اعتماد، اخلاق حرفه‌ای و صداقت، از بین رفتند. چقدر آدم‌های بااستعداد دیدم که قربانی اعتماد بی‌جا شدند. چقدر کارگاه‌هایی دیدم که می‌توانستند بزرگ شوند اما درگیر طمع و اختلاف شدند. و چقدر رؤیاهایی که پیش از رسیدن به ثمر، خاموش شدند. اما در میان همه این تلخی‌ها، هنوز هم

فکر می‌کنم آن پنج نفر شکست‌خورده واقعی نبودند. شکست واقعی، فقط از دست دادن پول یا کارخانه نیست. شکست واقعی آنجاست که انسان وجدانش را ببازد. و شاید به همین دلیل است که حالا، بعد از گذشت دهه‌ها، وقتی به آن روزها فکر می‌کنم، دلم برای یحیی و آن چهار مرد خسته می‌گیرد، اما در عین حال برایشان احترام عمیقی قائل هستم؛ چون آن‌ها حداقل با صداقت جنگیدند، با امید تلاش کردند و با شرافت کار کردند. و گاهی در این دنیا، همین خودش نوعی پیروزی است.

اکنون سال‌ها از آن روزها گذشته، دستگاه‌ها پوسیده‌اند، سوله‌ها تغییر کرده‌اند، بسیاری از آدم‌های آن دوران پیر شده‌اند یا دیگر در میان ما نیستند، اما هنوز وقتی از کنار بعضی کارخانه‌های قدیمی عبور می‌کنم، ناگهان بوی روغن صنعتی، صدای جوشکاری و تصویر مردانی در ذهنم زنده می‌شود که برای رسیدن به رؤیایی مشترک، حتی دیدن خانواده‌هایشان را برای هفته‌ها فراموش کرده بودند. و آن وقت، آرام در دل خودم می‌گویم: دنیا عجیب است. بعضی آدم‌ها تمام عمرشان را صرف ساختن می‌کنند، و بعضی دیگر، فقط بلدند ویران کنند.

مردی که در سایه‌ی چک‌ها گم شد

گاهی وقتی شب‌ها دیر وقت، پس از ساعت‌ها کار و رفت‌وآمد و شنیدن صدای دستگاه‌ها و آدم‌ها، در سکوت دفترم تنها می‌مانم، ذهنم آرام‌آرام از امروز جدا می‌شود و به سال‌هایی دور بازمی‌گردد؛ به سال‌هایی که صنعت تجهیزات پزشکی ایران هنوز بوی تازگی می‌داد، کارخانه‌ها یکی‌یکی قد می‌کشیدند، دستگاه‌ها بیشتر با دست ساخته می‌شدند تا با دستگاه‌های مدرن امروزی، و اعتماد میان آدم‌ها هنوز بخش بزرگی از قراردادها را تشکیل می‌داد. آن روزها بسیاری از معاملات نه با ده‌ها صفحه قرارداد حقوقی، بلکه با یک دست‌دادن، یک نگاه و جمله‌ای کوتاه انجام می‌شد: «خیالت راحت، من هستم.»

اما سال‌ها بعد فهمیدم گاهی خطرناک‌ترین جمله دنیا همین چند کلمه است. در میان آدم‌هایی که طی ده‌ها در صنعت تجهیزات پزشکی دیده بودم، بعضی‌ها آرام می‌آمدند و آرام می‌رفتند و بعضی دیگر چنان رد عمیقی در ذهن آدم باقی می‌گذاشتند که حتی بعد از سال‌ها، هنوز وقتی نامشان را می‌شنوی، بخشی از وجودت سنگین می‌شود. یکی از آن آدم‌ها، مهندس محسن بود.

محسن حدود شصت سال داشت؛ مردی با قدی متوسط، اندامی متناسب و صورتی که همیشه حالتی آرام و حسابگر داشت. اگر کسی فقط یک بار او را در جلسه‌ای می‌دید، احتمالاً سال‌ها بعد هم ظاهرش را فراموش نمی‌کرد؛ کت‌وشلوار سرمه‌ای مرتب، پیراهن سفید اتوکشیده و کفش‌هایی که همیشه

برق می‌زدند. آن لباس‌ها انگار امضای شخصیتش بودند؛ مردی که می‌خواست همیشه منظم، حرفه‌ای و قابل اعتماد به نظر برسد.

سال‌ها در زمینه مشاوره خرید ماشین‌آلات برای کارخانه‌های تجهیزات پزشکی فعالیت می‌کرد. ساعت‌های طولانی در خطوط تولید قدم می‌زد، کنار دستگاه‌ها می‌ایستاد، با مدیران فنی صحبت می‌کرد و بعد با صدایی آرام و مطمئن می‌گفت:

«اگر این دستگاه را اضافه کنید، راندمان تولیدتان بالا می‌رود.»

بسیاری از کارخانه‌داران هم به تجربه‌اش اعتماد می‌کردند. آن زمان صنعت تجهیزات پزشکی ایران به‌سرعت در حال رشد بود و هر روز کارخانه‌ای تازه راه‌اندازی می‌شد. دهه هفتاد و اوایل دهه هشتاد، دوره‌ای بود که گرفتن مجوزهای تولید و توسعه خطوط صنعتی رونق گرفته بود و دولت هم برای توسعه صنایع داخلی، مخصوصاً در حوزه سلامت، تسهیلات و وام‌های مختلفی ارائه می‌داد. همین موضوع باعث شده بود بسیاری از افراد با رویای ثروت و توسعه، وارد این صنعت شوند. من سال‌ها برای محسن قالب و دستگاه می‌ساختم. او معمولاً طرح یا سفارش را می‌آورد و من و همکارانم آن را طراحی و اجرا می‌کردیم. بعد هم محسن دستگاه‌ها را با نام خودش به کارخانه‌ها تحویل می‌داد. این همکاری سال‌ها ادامه داشت و طبیعی بود که میان ما نوعی اعتماد حرفه‌ای شکل بگیرد. اما همیشه در زندگی لحظه‌ای وجود دارد که آدم آرام‌آرام

احســاس می‌کند چیزی در حال تغییر اســت؛ تغییری که در ابتدا شــاید فقط شبیه یک سایه باشد، اما بعدتر می‌فهمی آغاز یک سقوط بوده است.

اوایل دهه هشــتاد بود؛ روزهایی که تب گرفتن وام‌های صــنعتی بالا گرفته بود. بســیاری از کارخانه‌ها فقط با اتکا به تســهیلات بانکی توســعه پیدا می‌کردند و بعضــی‌ها حتی پیش از آن‌که تولید واقعی داشته باشند، برای گرفتن وام، سوله پر از دســتگاه و مواد اولیه می‌کردند تا روی کاغذ همه چیز آماده به نظر برسد. در همان روزها، یک‌بار محســن را در یکی از کارخانه‌های تجهیزات پزشــکی دیدم. مثل همیشــه مرتب و آرام بود، اما در برق نگاهش چیزی از هیجان دیده می‌شــد کــه قبلاً کمتر در او دیده بودم. بعد از کمی صــحبت درباره کارهای روزمره، ناگهان گفت:

«تصمیم گرفتم با یکی شریک بشم و یه کارخانه جدید راه بندازیم.»

جمله‌اش را آرام گفت، اما پشــت آن آرامش، شــوقی پنهان بود؛ شوق آدمی که تصور می‌کند به آستانه موفقیتی بزرگ رسیده است. گفتم:

«خوبه. با کی؟»

لبخند کوتاهی زد و نگاهش را از من دزدید. و گفت:

«فعلاً زوده اسم ببرم.»

همین پاسخ کوتاه کافی بود تا حس کنم نمی‌خواهد همه چیز را بگوید. سال‌ها تجربــه بــه من یــاد داده بود آدم‌هــا وقتی بیش از حد رویایی حرف می‌زنند اما

جزئیات را پنهان می‌کنند، معمولاً یا خودشان مطمئن نیستند یا می‌ترسند دیگران حقیقت ماجرا را زودتر بفهمند.

چند هفته بعد، کم‌کم خبرهایی پراکنده به گوشم رسید. شنیدم محسن از اینجا و آنجا دستگاه‌های دست‌دوم خریده، از چند فروشنده تأسیسات صنعتی تجهیزات گرفته و به افراد مختلف چک‌های مدت‌دار داده است. در آن دوره چنین کاری عجیب نبود، اما حجم خریدهای او بیش از حد معمول به نظر می‌رسید؛ مخصوصاً برای کسی که هنوز کارخانه‌اش رسماً راه‌اندازی نشده بود.

یک روز خودش به من زنگ زد و گفت:

«چند تا قالب و دستگاه هم از شما می‌خوام.»

گفتم:

«می‌سازم، اما یک موضوع هست. من نمی‌تونم از شما چک قبول کنم.»

چند ثانیه سکوت کرد. بعد با لحنی که ناراحتی در آن پیدا بود گفت:

«چرا؟»

راستش را گفتم: «چون شنیدم به خیلی‌ها چک دادی.

فروشنده مواد اولیه، فروشنده تجهیزات، تأسیسات. پاس کردن این همه چک کار ساده‌ای نیست.»

برای لحظه‌ای نگاهش تغییر کرد. انگار انتظار نداشت این حرف را مستقیم بشنود. بعد کمی خودش را جمع‌وجور کرد و گفت:

«نه، موضوع اون‌طوری که فکر می‌کنی نیست. قراره برای کارخانه وام بگیریم. حتی مواد اولیه هم خریدیم. وقتی وام پرداخت بشه، همه چک‌ها پاس می‌شن. از اون طرف تولید هم سریع شروع می‌شه.»

به آرامی گفتم: «مجوز تولید چی؟ اگر وام ندادند چی؟»

محسن فوری پاسخ داد:

«همه چیز اوکی شده. وام روی محل کارخانه می‌دن و وثیقه اضافی هم نمی‌خوان. مجوز هم سریع جور می‌شه.»

حرف‌هایش بیش از حد مطمئن بود؛ آن‌قدر مطمئن که مرا بیشتر نگران می‌کرد. آدم‌هایی که سال‌ها در صنعت کار کرده‌اند می‌دانند در این دنیا کمتر چیزی «قطعی» است. مخصوصاً وقتی پای بانک، مجوز، شراکت و پول وسط باشد. به او گفتم:

«محسن جان، من می‌تونم باهات کار کنم، اما نه این‌طوری. هشتاد درصد مبلغ رو نقد می‌گیرم و فقط بیست درصد سودم رو چک قبول می‌کنم، اون هم حداکثر یک ماه بعد از تحویل.»

مدتی سکوت کرد. شاید در ذهنش حساب‌وکتاب می‌کرد، شاید هم میان غرورش و نیازش گیر افتاده بود. سرانجام آهسته گفت: «باشه. قبول.»

آن روز وقتی از صحبت هایم تمام شد، نمی‌دانستم این فقط آغاز داستانی است که سال‌ها بعد، هر وقت به آن فکر می‌کنم، طعم تلخی در دهانم می‌نشیند؛ داستان مردی که آرام‌آرام در سایه چک‌ها، وام‌ها و اعتمادهای اشتباه، خودش را گم کرد.

چند هفته بعد، محسن دوباره با من تماس گرفت. صدایش این بار شتاب‌زده‌تر از همیشه بود؛ شبیه کسی که میان هیجان و اضطراب گرفتار شده و می‌خواهد پیش از آن‌که چیزی فرو بریزد، همه چیز را با سرعت جلو ببرد. گفت:

«برای ساخت قالب‌ها و دستگاه‌ها چقدر باید پرداخت کنم؟ می‌خوام سریع کار رو شروع کنید. خیلی عجله داریم و باید پروژه در کوتاه‌ترین زمان ممکن آماده بشه.»

در لحنش نوعی بی‌قراری موج می‌زد؛ همان بی‌قراری‌ای که آدم‌ها وقتی بیش از اندازه روی یک رؤیا سرمایه‌گذاری کرده‌اند، ناخواسته در صدایشان پیدا می‌شود. گفتم:

«مشکلی نیست، بعد از هماهنگی مالی کار را شروع می‌کنیم.»

قرار شد برای بازدید به محل کارخانه بروم. وقتی آدرس را گفت، ناخودآگاه چند ثانیه سکوت کردم. نام و موقعیت آن کارخانه برایم کاملاً آشنا بود. سال‌ها بود صاحبش را می‌شناختم؛ مردی به نام ابراهیم. برای کارخانه او بارها دستگاه ساخته بودم، با مدیرانش جلسه گذاشته بودم و حتی بعضی از خطوط تولیدش

را از نزدیک طراحی کرده و ساخته بودم. اما آنچه باعث مکثم شد فقط شناختن کارخانه نبود؛ شناختن خود ابراهیم بود.

در تمام سال‌هایی که با او کار کرده بودم، همیشه حسی مبهم نسبت به شخصیتش داشتم؛ حسی که توضیح دادنش ساده نبود. ظاهرش آراسته، رفتارش مؤدب و کلامش گرم بود، اما پشت آن لبخندها چیزی وجود داشت که هیچ‌وقت نگذاشته بود کاملاً به او اعتماد کنم. با این حال، آن روز ترجیح دادم چیزی نگویم. بعضی وقت‌ها آدم تصمیم می‌گیرد فقط تماشاگر باشد و وارد قضاوت نشود.

روز مقرر به کارخانه رفتم. هوا گرم بود و بوی فلز و روغن صنعتی مثل همیشه در فضای شهرک صنعتی پیچیده بود. وقتی وارد محوطه شدم، متوجه شدم یکی از سوله‌هایی که قبلاً به‌عنوان انبار استفاده می‌شد، کاملاً تخلیه شده است. درِ بزرگ فلزی سوله نیمه‌باز بود و صدای جابه‌جایی تجهیزات از داخل به گوش می‌رسید.

محسن با همان کت‌وشلوار همیشگی‌اش وسط سوله ایستاده بود، اما این بار چهره‌اش با همیشه فرق داشت؛ شبیه فرمانده‌ای که در میانه ساختن قلمرو تازه‌اش ایستاده باشد. دستگاه‌های مختلفی که خریده بود در گوشه‌وکنار چیده شده بودند؛ بعضی نو، بعضی دست‌دوم، بعضی هنوز پلاستیک رویشان بود و بعضی دیگر آثار سال‌ها کار روی بدنه‌شان دیده می‌شد. در بخشی از سوله هم

کیسه‌های مواد اولیه روی هم قرار گرفته بود. محسن با شور و شوق شروع کرد به توضیح دادن.

«اینجا خط تولید اصلی می‌شه. اون قسمت بسته‌بندی. اون طرف هم دستگاه استریل»

من آرام سر تکان می‌دادم و به حرف‌هایش گوش می‌کردم، اما در ذهنم چیز دیگری می‌گذشت. تجربه سال‌ها کار صنعتی به من یاد داده بود که میان «چیدن تجهیزات» و «ساختن یک کارخانه واقعی» فاصله‌ای بسیار طولانی وجود دارد؛ فاصله‌ای که فقط با پول، مجوز، مدیریت و ثبات پر نمی‌شود، بلکه به صداقت و شفافیت هم نیاز دارد.

با این حال، شروع قراردادمان را انجام دادیم و من به تهران برگشتم تا ساخت قالب‌ها و دستگاه‌ها را آغاز کنم.

آن چند ماه، کارگاه ما تقریباً بدون توقف کار می‌کرد. صدای دستگاه‌های تراش، بوی آهن داغ و نور جوشکاری تا نیمه‌شب در فضا جریان داشت. من هم تصمیم گرفته بودم کار را با همان کیفیت همیشگی تحویل بدهم؛ چون اعتقاد داشتم حتی اگر طرف مقابل اشتباه کند، انسان نباید کیفیت و شرافت کاری خودش را قربانی کند. سرانجام پروژه آماده شد. قالب‌ها و دستگاه‌ها را به کارخانه منتقل کردیم و نصب انجام شد. محسن از نتیجه کار راضی بود و چند بار با خوشحالی گفت:

«دقیقاً همون چیزی شده که می‌خواستم.»

آن روز وقتی میان دستگاه‌های نصب‌شده قدم می‌زد، در چهره‌اش امیدی دیده می‌شد که حتی مرا هم برای لحظه‌ای امیدوار کرد. شاید واقعاً فکر می‌کرد همه چیز درست پیش خواهد رفت. اما زندگی گاهی درست زمانی که آدم تصور می‌کند به ساحل رسیده، زیر پایش را خالی می‌کند.

حدود یک ماه بعد، ظهر یکی از روزهای شلوغ کاری بود که تلفنم زنگ خورد. فروشنده فولادی بود که بخشی از مواد اولیه پروژه‌ای را از او خریده بودم. صدایش مضطرب و عصبی بود. گفت:

«مهندس چکی که با نام محسن بمن داده بودید برگشت خورده.»

برای چند ثانیه سکوت کردم. و گفتم: «موجودی نداشته؟»

گفت: «هیچی توی حساب نیست.»

آرام روی صندلی نشستم و به دیوار روبه‌رو خیره شدم. انگار همان لحظه یکی از ترس‌هایی که ماه‌ها در ذهنم بود، آرام‌آرام شکل واقعی به خودش گرفت. فوری با محسن تماس گرفتم. بعد از چند بوق جواب داد. گفتم:

«محسن جان، چرا چکت برگشت خورده؟»

چند لحظه سکوت کرد. بعد خیلی آرام گفت:

«بیا همدیگه رو ببینیم. حضوری صحبت می‌کنیم.»

گفتم: «بیا کارگاه ما.»

اما سریع جواب داد: «نه. بیا لابی هتل لاله.»

این درخواستش عجیب بود، اما نه آن‌قدر عجیب که دلیلش را نفهمم. محسن دفتر مشخصی نداشت. تمام آن پروژه هم عملاً در فضای کارخانه ابراهیم شکل گرفته بود و احتمالاً حالا دیگر خودش هم نمی‌خواست آنجا درباره مشکلات مالی حرف بزند. قرارمان برای عصر همان روز در لابی هتل لاله گذاشته شد.

آن روز کمی زودتر رسیدم. لابی هتل آرام بود؛ صدای موسیقی ملایمی در فضا جریان داشت و نور زرد لوسترها روی سنگ‌های براق کف می‌افتاد. چند نفر در گوشه‌ای مشغول صحبت بودند و بوی قهوه تازه در هوا پیچیده بود. اما در دل من آرامشی وجود نداشت. حس می‌کردم قرار است پرده‌ای کنار برود و بخشی از حقیقتی که مدت‌ها پشت سکوت پنهان شده بود، آشکار شود. چند دقیقه بعد محسن وارد شد. اما این دیگر آن محسن همیشگی نبود. هنوز همان کت‌وشلوار سرمه‌ای را پوشیده بود، اما لباس‌ها دیگر آن وقار سابق را نداشتند. چهره‌اش خسته‌تر شده بود، زیر چشم‌هایش کمی گود افتاده بود و مهم‌تر از همه، آن لبخند آرام و همیشگی از صورتش رفته بود؛ لبخندی که سال‌ها بخشی از شخصیتش شده بود. بعد از احوال‌پرسی کوتاه، روبه‌رویم نشست. دست‌هایش را در هم قفل کرده بود و مدام انگشتانش را فشار می‌داد؛ عادتی که قبلاً هرگز در او ندیده بودم. چند لحظه سکوت میانمان ماند. بعد سرانجام گفت:

«نصف پول چک رو بهت می‌دم. فقط برای بقیه‌اش کمی وقت بده.»

نگاهش کردم. پشت صدایش خستگی عجیبی بود؛ خستگی مردی که تازه فهمیده وارد بازی‌ای شده که قواعدش را نمی‌شناخته است. گفتم:

«محسن جان، پول مهمه. اما مهم‌تر از اون اینه که بدونم مشکل چیه. اگر کاری از دستم برمیاد بگو.»

محسن همیشه کم‌حرف بود. بیشتر گوش می‌داد تا صحبت کند. اما آن روز انگار چیزی درونش شکسته بود. کمی روی مبل جابه‌جا شد، نفس عمیقی کشید و برای نخستین بار، آرام‌آرام پرده از شراکتی برداشت که من از مدت‌ها قبل، بی‌آن‌که چیزی بگویم، حدس می‌زدم مرکز اصلی تمام این ماجراهاست.

محسن چند لحظه سکوت کرد. نگاهش روی میز شیشه‌ایِ مقابلش مانده بود و انگار دنبال جمله‌ای می‌گشت که بتواند حجم آشفتگی درونش را توضیح دهد. لابی هتل آرام بود، اما در چهره او غوغایی دیده می‌شد که هیچ موسیقی ملایمی نمی‌توانست پنهانش کند. سرانجام آهسته گفت:

«همه‌چی از یک جلسه شروع شد»

بعد نام ابراهیم را آورد. راستش را بخواهم، شنیدن نام او برایم غافلگیرکننده نبود. از همان لحظه‌ای که آدرس کارخانه را شنیده بودم، حدس می‌زدم ریشه ماجرا به او برسد. اما ترجیح داده بودم چیزی نگویم؛ شاید چون نمی‌خواستم پیش از آن‌که مطمئن شوم، ذهن محسن را خراب کنم و شاید هم چون گاهی انسان دوست دارد باور کند تجربه‌های تلخ گذشته، دیگر تکرار نخواهند شد.

محسن گفت که ابراهیم در یکی از جلسات طولانی‌شان آرام‌آرام موضوع شراکت را مطرح کرده است؛ همان‌طور که همیشه حرف می‌زد، با صدایی آرام، لبخندی مطمئن و آینده‌ای که آن‌قدر زیبا تصویر می‌کرد که آدم دلش می‌خواست حرف‌هایش را باور کند. می‌گفت:

«ابراهیم گفت فضای خالی توی کارخانه زیاد داره. گفت بیا با هم یک خط جدید راه بندازیم. تو تجربه و ماشین‌آلات رو بیار، من هم فضا و ارتباطات و کارهای اداری رو جلو می‌برم.»

بعد کمی مکث کرد و ادامه داد:

«می‌گفت همه سرمایه رو هم لازم نیست خودمون داشته باشیم. بانک وام می‌ده. فقط باید نشون بدیم بخشی از کار رو شروع کردیم و خودمون هم آورده داریم.»

به چهره محسن نگاه می‌کردم و در ذهنم سال‌ها تجربه و خاطره کنار هم می‌نشستند.

این مدل حرف‌ها را بارها شنیده بودم؛ رؤیاهایی که با واژه‌هایی مثل «وام قطعی»، «مجوز سریع»، «شراکت مطمئن» و «سود تضمینی» آغاز می‌شدند و گاهی پایانشان چیزی جز بدهی و فرار و تنهایی نبود. محسن ادامه داد:

«ابراهیم می‌گفت تو فعلاً دستگاه‌ها رو بیار، تجهیزات رو نصب کن، مواد اولیه هم تهیه کن تا بانک ببینه پروژه راه افتاده. بعد وام آزاد می‌شه و همه چیز درست می‌شه.»

تلخ خندید. و گفت:

«من هم باور کردم»

آن لحظه ناگهان دلم برایش سوخت. نه فقط به خاطر پول‌هایی که از دست داده بود، بلکه به خاطر آن اعتماد ساده‌ای که آرام‌آرام او را به لبه سقوط رسانده بود. آدم‌ها همیشه با طمع سقوط نمی‌کنند؛ گاهی با امید سقوط می‌کنند.
محسن گفت:

«هرجا لازم شد چک دادم. دستگاه خریدم، مواد اولیه آوردم، تأسیسات گرفتم. فکر می‌کردم چند ماه سختی می‌کشیم ولی بعدش همه چیز درست می‌شه.»

بعد نگاهش را به من دوخت و آهسته گفت:

«اما حالا بانک پرداخت نکرده. ابراهیم هم می‌گه فعلاً دستش خالیه.»

در سکوت به حرف‌هایش گوش می‌دادم. صدای آرام موسیقی هتل در فضا می‌پیچید و چند نفر بی‌خبر از آشوب زندگیِ مردی که روبه‌رویم نشسته بود، در گوشه‌ای قهوه می‌نوشیدند. سرانجام گفتم:

«محسن جان یه چیزی رو باید بدونی.»

کمی خودش را جلو کشید. گفتم:

«همین پیشنهادی که ابراهیم به تو داده، قبلاً به من هم داده بود.»

برای لحظه‌ای انگار زمان متوقف شد. چشمانش بازتر شد و بی‌اختیار به سمت جلو خم شد.

«چی؟! یعنی به تو هم گفته بود شریک بشید و کارخانه جدید بزنید؟»

سرم را تکان دادم. «بله. دقیقاً همین حرف‌ها.»

مدتی فقط نگاهم کرد؛ نگاه آدمی که ناگهان بخشی از پازل ذهنش کامل شده باشد. شاید همان لحظه فهمید که آن پیشنهاد، یک رؤیای اختصاصی و ویژه برای او نبوده، بلکه نقشه‌ای تکرارشونده بوده است.

بعد آرام ادامه دادم: «اما مسئله فقط این نیست.»

سکوت کرد. گفتم:

«تو دستگاه‌هایی رو که مالکشی، داخل سالنی نصب کردی که مالکیتش برای تو نیست. می‌دونی اگر اختلاف جدی پیش بیاد، عملاً کنترلی روی اون تجهیزات نداری؟»

چهره‌اش آرام‌آرام رنگ نگرانی بیشتری گرفت. ادامه دادم:

«و مهم‌تر اینکه اون کارخانه فقط متعلق به ابراهیم نیست. قراردادها و شراکت‌های مختلفی داره. تصمیم‌گیری درباره اون مجموعه فقط دست یک نفر نیست.»

محسن حالا کاملاً ساکت شده بود. دیگر از آن شور و شوق روزهای اول خبری نبود. فقط مردی روبه‌رویم نشسته بود که انگار تازه از خوابی طولانی بیدار شده باشد. بعد گفتم:

«خود من هم مدت‌هاست از ابراهیم طلب دارم. هر بار که حرف پول می‌شه، یک پروژه جدید پیشنهاد می‌ده تا آدم امیدوار بمونه و کار بعدی رو هم انجام بده. چند بار اشتباه کردم و هر بار طلبم بیشتر شد.»

تلخی آن خاطرات هنوز در صدای خودم هم پیدا بود. سپس آرام پرسیدم:

«و اصلاً از کجا مطمئنی که وامی در کار بوده؟»

این سؤال آخر مثل سنگی بود که در آب راکد ذهنش انداخته باشم. برای چند لحظه فقط به زمین خیره ماند. بعد آهسته گفت:

«اگر بخواد سر من کلاه گذاشته باشه! پس من از اول داخل دام بودم.»

صدایش دیگر رنگ ناامیدی داشت. چند ثانیه فکر کردم. بعد گفتم:

«من شاید بتونم یک کمک بکنم. فقط باید آرامشت رو حفظ کنی.»

سرش را بلند کرد. گفتم:

«من داخل مجموعه ابراهیم یک آشنا دارم. اگر این موضوع بین خودمون بمونه، شاید بتونم درباره وام تحقیق کنم.»

برای اولین بار از ابتدای آن دیدار، جرقه کوچکی از امید در چشمانش دیده شد. تلفن همراهم را از جیب کتم بیرون آوردم و با آشـــنای قدیمی‌ام تماس گرفتم. چند بوق خورد تا پاســخ داد. بعد از احوال‌پرســی کوتاه، آرام موضــوع را مطرح کردم و گفتم:

«یکی از دوستان من از ابراهیم طلب داره. ابراهیم گفته بعد از گرفتن وام توسعه کارخانه، بدهی‌ها رو پرداخت می‌کنه. خواستم بدونم اصلاً این وام پرداخت شده یا نه؟»

چند ثانیه سکوت پشت خط افتاد. بعد صدای مرد آرام‌تر شد. و گفت:

«منظورت وام توسعه همون سوله جدیده؟»

گفتم: «بله.»

گفت: «آره وام رو گرفته.»

نگاهم ناخودآگاه به محســن افتاد. رنگ صــورتش پرید. اما حرف‌های مرد هنوز تمام نشده بود. آهسته ادامه داد:

«فقط یه چیز رو به دوســتت بگو. ابراهیم تا تونســته پول جمع کرده. خیلی‌ها ازش طلب دارن. ظاهرش یک چیزه، باطنش چیز دیگه.»

سکوت کردم. او ادامه داد:

«به احتمال زیاد به‌زودی اعلام ورشــکســتگی می‌کنه. بخشــی از اموالش رو هم داره کم‌کم نقد می‌کنه و کنار می‌ذاره.»

احساس کردم فضای لابی سنگین‌تر شد. حتی نور زرد لوسترها هم دیگر گرم به نظر نمی‌رسیدند. گفتم:

«من خودم هم ازش طلب دارم. بخشی از پولم رو چک شخصی داده.»

صدای مرد پشت خط تلخ شد. و گفت:

«می‌دونم و بعید می‌دونم به این راحتی به پولت برسی.»

بعد آهسته‌تر گفت:

«حتی داخل خانواده خودش هم اختلاف افتاده. قراردادهای مختلفش مشکل پیدا کرده. این روزها بیشتر حواسش به خارج کردن اموالش تا نجات شرکت.»

چند جمله دیگر گفت و در پایان فقط اضافه کرد:

«مواظب خودت باش.»

تماس که تمام شد، برای چند لحظه تلفن را در دست نگه داشتم. سکوت عجیبی میان من و محسن افتاده بود. او به نقطه‌ای نامعلوم خیره مانده بود؛ شبیه کسی که ناگهان سقف امن زندگی‌اش را ترک‌خورده می‌بیند.

آرام همه چیز را برایش توضیح دادم. هرچه بیشتر حرف می‌زدم، بیشتر می‌دیدم که چگونه امید از چهره‌اش عقب‌نشینی می‌کند. مردی که چند ماه قبل با غرور میان دستگاه‌های تازه‌نصب‌شده قدم می‌زد، حالا در گوشه لابی هتلی نشسته بود و انگار زیر وزن اشتباهی که مرتکب شده، آرام‌آرام خم می‌شد. سرانجام فقط گفتم:

«محسن جان. بیشتر از هر چیز مراقب سلامتی خودت باش. این مسائل مالی شاید حل بشن، شاید هم نشن. اما آدم اگر خودش فرو بریزه، دیگه هیچ‌چیز قابل جبران نیست.»

نگاهم کرد. در چشمانش چیزی میان ترس و پشیمانی موج می‌زد. و آن لحظه، برای نخستین بار حس کردم این ماجرا دیگر فقط یک اختلاف مالی یا یک شراکت اشتباه نیست؛ این آغاز فروپاشی آرامِ زندگی مردی است که زمانی فکر می‌کرد دارد به بزرگ‌ترین موفقیت عمرش نزدیک می‌شود. آن روز بعد از خداحافظی با محسن، وقتی از لابی هتل لاله بیرون آمدم، هوا رو به تاریکی می‌رفت. چراغ‌های خیابان یکی‌یکی روشن شده بودند و صدای شهر مثل همیشه در جریان بود؛ ماشین‌ها عبور می‌کردند، آدم‌ها در پیاده‌روها راه می‌رفتند و زندگی بی‌اعتنا به نگرانی‌های ما ادامه داشت. اما درون من آشوب عجیبی بود. سال‌ها در صنعت تجهیزات پزشکی با بحران‌ها، شکست‌ها، اختلاف‌ها و حتی ورشکستگی‌های مختلف روبه‌رو شده بودم، اما آنچه ذهنم را سنگین کرده بود فقط پول یا چک‌های برگشتی نبود؛ حس می‌کردم شاهد فرو رفتن تدریجی انسانی در باتلاقی هستم که خودش با دست خودش وارد آن شده، بی‌آنکه عمقش را بداند.

روزهای بعد، محسن همان‌طور که قول داده بود، بخشی از بدهی‌اش را پرداخت کرد. نه با آرامش، نه با آسودگی، بلکه با حالتی شبیه کسی که تلاش می‌کند پیش از فروریختن دیوار، با دست‌های خالی جلوی آن را بگیرد. اما بعد از آن، تماس‌هایش کمتر شد. هر بار که به او زنگ می‌زدم یا تلفنش خاموش بود یا

پاسخی نمی‌داد. ابتدا تصور کردم درگیر حل مشکلاتش است، اما کم‌کم سکوتش طولانی‌تر شد؛ آن‌قدر طولانی که حضورش آرام‌آرام شبیه خاطره‌ای دور شد.

ماه‌ها گذشت. در همان روزها، خبرهایی که آشنایم پیش‌بینی کرده بود، یکی‌یکی به واقعیت تبدیل شدند. ابراهیم رسماً اعلام ورشکستگی کرد. نامش کم‌کم در میان طلبکارها، پرونده‌های حقوقی و شکایت‌های مختلف پیچید. کسانی که روزی برای ورود به دفترش ساعت‌ها منتظر می‌ماندند، حالا در راهروهای دادگاه به دنبال او می‌گشتند. شنیدم مدتی هم زندانی شد، هرچند بعد بعضی‌ها می‌گفتند بیرون آمده و بعضی دیگر می‌گفتند هنوز دوران محکومیتش تمام نشده و فقط در مرخصی است.

اما حقیقت این بود که دیگر هیچ‌چیز از آن تصویر پرزرق‌وبرق گذشته باقی نمانده بود.

مردی که روزگاری کارخانه‌ها، ساختمان‌های تجاری، خانه‌های متعدد، زمین‌ها، باغ‌ها و حتی مجموعه‌ای ارزشمند از خودروهای قدیمی داشت، حالا به جایی رسیده بود که می‌گفتند در آپارتمانی کوچک و اجاره‌ای حوالی میدان امام حسین زندگی می‌کند. همیشه برایم عجیب بوده که ثروت، اگر با درستی و آرامش همراه نباشد، چقدر می‌تواند شبیه شن‌های روان باشد؛ از دور باشکوه و استوار، اما کافی‌ست پای آدم کمی بلغزد تا همه چیز او را در خود فرو ببرد. مدت‌ها از محسن خبری نداشتم تا اینکه یک روز ظهر، وقتی مشغول کار بودم،

تلفنم زنگ خورد. شماره ناشناس بود. پاسخ دادم. چند ثانیه سکوت بود. بعد صدایی آرام و خسته گفت:

«مهندس. منم محسن.»

برای لحظه‌ای زمان در ذهنم عقب رفت؛ به همان لابی هتل، به همان کت‌وشلوار سرمه‌ای و مردی که روزی با اطمینان درباره ساختن کارخانه‌ای تازه حرف می‌زد. اما صدایی که حالا از پشت تلفن می‌آمد، دیگر صدای آن مرد نبود. صدای آدمی بود که انگار سال‌ها پیرتر شده باشد. آرام گفت:

«نتونستم بدهی‌هام رو پرداخت کنم. حتی خونه‌ای رو که توش زندگی می‌کردم فروختم. ولی باز هم کافی نبود.»

در سکوت گوش می‌دادم. ادامه داد:

«دیابت من شدیدتر شده. از طرفی مجبور شدم از دست طلبکارها پنهان بشم. الان توی یکی از کارخانه‌ها، ناشناس، به‌عنوان اپراتور خط تولید کار می‌کنم. شب‌ها هم همون‌جا می‌خوابم.»

چشم‌هایم را بستم. تصویر مردی که همیشه اتوکشیده و مرتب در جلسات حاضر می‌شد، حالا در ذهنم کنار دستگاهی قدیمی در شیفت شب ایستاده بود؛ تنها، بیمار و خسته. صدایش شکست. و گفت:

«خیلی تنهام. خانواده هم دیگه کنارم نیستن. اشتباه من زندگی اون‌ها رو هم نابود کرد.»

آن جمله را که گفت، چیزی در دلم فرو ریخت. گاهی انسان فقط خودش سقوط نمی‌کند؛ سایه سقوطش روی زندگی عزیزانش هم می‌افتد. بعد آهسته ادامه داد:

«به شما زنگ زدم که بگم نمی‌تونم باقی طلبتون رو بدم. هرچی درمیارم خرج دارو و غذا می‌شه.»

نمی‌دانستم چه بگویم. بعضی دردها راه‌حل ندارند؛ فقط می‌شود سکوت کرد و سنگینی‌شان را حس نمود. گفتم:

«محسن جان خیلی ناراحت شدم. اگر کاری از دستم برمیاد بگو.»

خندید، اما خنده‌اش تلخ و خسته بود.

«نه. فقط منو حلال کن.»

چند ثانیه بعد خودش ادامه داد:

«با ابراهیم هم هیچ کاری نتونستم بکنم. اونایی که قراردادهای محکم داشتن نتونستن حقشون رو بگیرن. من که فقط چند برگه و حرف و قول داشتم.»

صحبتمان که تمام شد، مدتی طولانی به تلفن خاموش در دستم نگاه می‌کردم. احساس عجیبی داشتم؛ ترکیبی از اندوه، خشم، دلسوزی و حیرت از پیچیدگی زندگی انسان‌ها. سال‌ها گذشت. یک روز اتفاقی یکی از بستگان دور محسن را در شرکتی دیدم. از او سراغ محسن و خانواده‌اش را گرفتم. آهی کشید و گفت:

«بعد از رفتن محسن، خانواده‌اش خیلی سختی کشیدن. هنوز هم شاید بدونن کجاست، ولی ارتباطشون آشکار نیست. هنوز بعضی طلبکارها دنبالش می‌گردن.»

بعد جمله‌ای گفت که سال‌هاست در ذهنم مانده:

«یک اشتباه، زندگی یک خانواده رو نابود کرد.»

آن روز تا ساعت‌ها به این جمله فکر می‌کردم. واقعاً چند اشتباه لازم است تا یک زندگی فرو بریزد؟ یک اعتماد اشتباه؟ یک امضای عجولانه؟ یک رؤیای بیش از حد بزرگ؟ یا شاید فقط یک لحظه که انسان هشدارهای درونش را نادیده می‌گیرد؟

سال‌ها گذشته و من دیگر نمی‌دانم محسن زنده است یا نه. گاهی در میان شلوغی کار، ناگهان بی‌دلیل به یادش می‌افتم؛ به مردی که روزی فکر می‌کرد در آستانه ساختن آینده‌ای بزرگ ایستاده، اما آرام‌آرام در سایه چک‌ها، وعده‌ها و اعتمادهای اشتباه، خودش را گم کرد. و ابراهیم.

حالا او هم دیگر در میان ما نیست. اما عجیب است که بعضی آدم‌ها حتی بعد از رفتنشان هم در ذهن‌ها زنده می‌مانند؛ نه با احترام، بلکه با هشداری تلخ. امروز هر جا نام او در جمعی از فعالان صنعت تجهیزات پزشکی برده می‌شود، بیشتر از آنکه از موفقیت‌ها یا ثروتش یاد کنند، از فریب‌ها، بدهی‌ها و بازی‌هایی حرف می‌زنند که زندگی خیلی‌ها را به هم ریخت. و من، هر بار که به این ماجرا فکر می‌کنم، بیشتر از پول‌هایی که از دست رفت، به سرنوشت آدم‌ها فکر

می‌کنم. به این‌که چگونه ممکن است انسانی آرام‌آرام از مسیر درست فاصله بگیرد؛ یا شاید اصلاً از همان ابتدا درونش تاریکی‌ای پنهان بوده که دیگران دیر متوجهش شده‌اند. گاهی هم با خودم فکر می‌کنم شاید بزرگ‌ترین مجازات بعضی انسان‌ها، همان چاهی است که برای دیگران می‌کنند و روزی خودشان در آن گرفتار می‌شوند. اما در میان تمام این فکرها، تنها دعایی که همیشه در دلم تکرار می‌شود، این است: «خدایا آخر و عاقبت ما را به خیر کن.» چون دنیا، بسیار عجیب‌تر از آن است که ما تصور می‌کنیم.

شراکت در سایه‌ی سراب

در طول سال‌هایی که در صنعت سلامت و تجهیزات پزشکی فعالیت کرده‌ام، شراکت‌های بسیاری را از نزدیک دیده‌ام؛ شراکت‌هایی که بعضی از آن‌ها به درختانی تنومند تبدیل شدند و سال‌ها میوه دادند، و بعضی دیگر پیش از آنکه ریشه بدوانند، در طوفان سوءتفاهم‌ها، اختلاف‌ها یا وعده‌های ناتمام از میان رفتند. اما نکته جالب این است که حتی شکست‌خورده‌ترین شراکت‌ها نیز برای من درس‌هایی به همراه داشتند که شاید در هیچ کتاب مدیریتی و اقتصادی نتوان آن‌ها را پیدا کرد.

سال‌ها پیش، در روزگاری که صنعت تجهیزات پزشکی ایران با شتاب در حال رشد بود و بسیاری از پزشکان و سرمایه‌گذاران علاقه‌مند بودند وارد عرصه تولید شوند، پزشکی متخصص به نام دکتر هوشنگ تصمیم گرفت کارخانه‌ای در حوزه تجهیزات پزشکی راه‌اندازی کند. هوشنگ مردی بود خوش‌صحبت، با اعتمادبه‌نفسی بالا و توانایی عجیب در برقراری ارتباط با دیگران. از آن دسته آدم‌هایی که وقتی وارد اتاق جلسه می‌شدند، فضای جلسه را در اختیار می‌گرفتند. او سال‌ها در حرفه پزشکی فعالیت کرده بود و از نظر مالی نیز وضعیت بسیار خوبی داشت. چندین ملک، سرمایه‌گذاری‌های مختلف و کسب‌وکارهای جانبی داشت و از نگاه اطرافیان، فردی موفق به شمار می‌رفت.

در همان روزها، برای خرید یک خط تولید تجهیزات پزشکی به شرکت مهندس آریان مراجعه کرد. آریان مردی اهل صنعت، اهل ساختن و از آن دسته

مهندسانی که بیش از حرف زدن، به کار کردن اعتقاد داشتند. در ابتدا قرار بود جلسه‌ای برای خرید تجهیزات برگزار شود. جلسه‌ای که در ظاهر یک مذاکره تجاری معمولی بود. اما گاهی زندگی، مسیر دیگری را در دل اتفاقات روزمره پنهان می‌کند. هنوز صحبت درباره مشخصات فنی دستگاه‌ها به پایان نرسیده بود که دکتر هوشنگ ناگهان موضوع تازه‌ای را مطرح کرد. با لبخندی صمیمی رو به آریان کرد و گفت:

«راستش را بخواهی، من بیشتر از دستگاه‌ها، از خودت خوشم آمده است. دوست دارم با تو شریک شوم.»

آریان ابتدا تصور کرد که این فقط یک تعارف دوستانه است. اما هوشنگ ادامه داد:

«من می‌خواهم یک کارخانه جدید تأسیس کنم. بیایید با هم شریک شویم و این کارخانه را مشترکاً راه‌اندازی کنیم.»

آریان لحظه‌ای سکوت کرد. بعد با همان آرامش همیشگی گفت:

«دکتر جان، من سازنده ماشین‌آلات هستم. کار من طراحی و ساخت تجهیزات است. اداره یک کارخانه تولیدی، مدیریت منابع انسانی، فروش، مجوزها و مسائل مالی، دنیای دیگری است. حقیقتش تمایلی به شراکت ندارم.»

موضوع در همان جلسه تمام شد. یا دست‌کم آریان چنین تصور می‌کرد. اما هوشنگ از آن دسته آدم‌هایی بود که اگر تصمیمی می‌گرفت، به‌سادگی از آن

عبور نمی‌کرد. جلسه دوم برگزار شد. جلسه سوم. تماس‌های تلفنی. دیدارهای مختلف. و در هر بار، هوشنگ دوباره همان موضوع را مطرح می‌کرد:

«بیایید شریک شویم. با هم کارخانه بزنیم. من به شما اعتماد دارم. دلم می‌خواهد این کار را با شما انجام دهم.»

کم‌کم آریان متوجه شد که این پیشنهاد یک تعارف زودگذر نیست. هوشنگ واقعاً روی این موضوع اصرار دارد. سرانجام در یکی از جلسات، آریان گفت:

«اگر فرض کنیم من این پیشنهاد را بپذیرم، باید از همین ابتدا یک موضوع روشن باشد. من سرمایه مالی برای مشارکت گسترده ندارم. اگر قرار باشد شریک شوم، حداکثر می‌توانم بیست درصد سهم داشته باشم و همان بیست درصد هم از محل ماشین‌آلاتی خواهد بود که طراحی و تولید می‌کنم. پول نقد برای سرمایه‌گذاری ندارم.»

هوشنگ بی‌درنگ پاسخ داد: «اصلاً مسئله مالی برای من مهم نیست.»

بعد با شور و حرارتی خاص ادامه داد:

«من دنبال پول شما نیستم. من دنبال همکاری با خود شما هستم. سرمایه‌گذاری را خودم انجام می‌دهم.»

سپس جمله‌ای گفت که بعدها بارها در ذهن آریان تکرار شد:

«حقیقتش من بیشتر از هر چیز می‌خواهم برای دخترم یک آینده شغلی خوب بسازم.»

بعد توضیح داد که دخترش تحصیلات دانشگاهی دارد و علاقه‌مند است مدیریت یک مجموعه تولیدی را برعهده بگیرد. هوشنگ گفت:

«دوست دارم این فقط یک شراکت اقتصادی نباشد. دوست دارم دو خانواده به هم نزدیک شوند. دختر من مدیرعامل شرکت باشد و خانواده‌های ما همدیگر را بهتر بشناسند.»

حتی پیشنهاد داد یک مهمانی خانوادگی برگزار شود تا خانواده‌ها با یکدیگر آشنا شوند. آریان همچنان محتاط بود. اما کم‌کم احساس کرد که شاید موضوع واقعاً فراتر از یک معامله اقتصادی باشد. شاید دوستی و اعتماد متقابل بتواند پایه یک همکاری موفق شود. با این حال باز هم تأکید کرد:

«دکتر جان، من فقط همان بیست درصد را می‌توانم از محل ماشین‌آلات تأمین کنم. امکان سرمایه‌گذاری پنجاه‌پنجاه ندارم.»

اما هوشنگ لبخند زد و گفت:

«من این را بارها شنیده‌ام. نگران نباش. من دنبال سرمایه شما نیستم. حتی اگر بخواهیم شرکت را پنجاه‌پنجاه ثبت کنیم، باز هم سهم شما از همان محل ماشین‌آلات لحاظ می‌شود.»

آن روز، آریان تصور می‌کرد بزرگ‌ترین چالش این شراکت، ساخت کارخانه خواهد بود. نمی‌دانست دشوارترین بخش ماجرا نه ساختن سوله و نه خرید تجهیزات، بلکه شناختن پیچیدگی‌های ذهن انسان‌هاست. و این تازه آغاز راه

بود. روزها یکی پس از دیگری سپری می‌شدند و شراکتی که در ابتدا تنها یک پیشنهاد دوستانه به نظر می‌رسید، آرام‌آرام شکل جدی‌تری به خود می‌گرفت. دکتر هوشنگ تقریباً در هر تماس و هر دیدار، از آینده‌ای مشترک سخن می‌گفت؛ آینده‌ای که در آن کارخانه‌ای مدرن ساخته شده بود، محصولاتش به بازارهای داخلی و خارجی راه پیدا کرده بودند و دخترش در مقام مدیرعامل، مجموعه‌ای موفق را هدایت می‌کرد. او آن‌قدر با اطمینان درباره این آینده صحبت می‌کرد که گویی همه آن اتفاقات از پیش رخ داده‌اند و فقط زمان لازم است تا دیگران نیز آن‌ها را ببینند. در یکی از همین جلسات، ناگهان موضوع تازه‌ای را مطرح کرد. گفت:

«به نظر من بهتر است کارخانه را در کانادا راه‌اندازی کنیم.»

آریان که مشغول بررسی چند نقشه فنی روی میز بود، سر بلند کرد و با تعجب به او نگاه کرد. و گفت: «کانادا؟»

هوشنگ با شور و هیجان شروع به توضیح دادن کرد. از فرصت‌های سرمایه‌گذاری، از بازارهای جهانی، از آینده صادرات و از مزیت‌های حضور در آمریکای شمالی سخن گفت. هرچه بیشتر صحبت می‌کرد، تصویر بزرگ‌تری از آینده‌ای که در ذهنش ساخته بود ترسیم می‌شد. اما آریان با همان آرامش همیشگی پاسخ داد:

«دکتر جان، من نه تجربه ثبت شرکت در کانادا را دارم، نه تجربه راه‌اندازی کارخانه در آن کشور را. همین راه‌اندازی کارخانه در ایران صدها جزئیات و

مشـــکل دارد. چگونه می‌توانم وارد پروژه‌ای شـــوم که حتی قوانین اجرایی آن را نمی‌شناسم؟»

هوشنگ خندید و گفت:

«این‌ها که مسـئله‌ای نیست. نهایتاً یک دفتر کوچک اجاره می‌کنیم، یک منشی می‌گیریم و کار را جلو می‌بریم.»

اما آریان سرش را تکان داد. و گفت:

«شـــما مســـئله را ســـاده می‌بینید. کارخانه فقط یک تابلو و یک دفتر نیســـت. ســرمایه ثابت می‌خواهد، سرمایه در گردش می‌خواهد، شناخت بازار می‌خواهد، نیرو می‌خواهد، مدیریت می‌خواهد. من نمی‌توانم وارد کاری شـوم که شـناختی از آن ندارم.»

چندین جلســه دیگر نیز به همین موضـوع گذشت. هوشنگ تلاش می‌کرد او را قانع کند و آریان تلاش می‌کرد دلایل منطقی خود را توضـــیح دهد. در نهایت هوشـــنگ پذیرفت که پروژه در ایران انجام شـــود. آریان تصـــور کرد که حالا اختلاف‌نظرها به پایان رسـیده است. اما هنوز ماجراهای اصلی آغاز نشده بودند. چند هفته بعد، یک روز تلفن همراه آریان زنگ خورد. صـدای هوشنگ از پشت خط می‌آمد. لحنش متفاوت بود. پس از احوالپرســـی کوتاه گفت: «آریان جان، یک خواهش دارم.»

آریان گفت: «بفرمایید.»

هوشنگ مکثی کرد و گفت: «این بار دیگر نه نگو.»

آریان لبخند زد. و گفت: «اول بگو موضوع چیست.»

هوشنگ گفت:

«می‌خواهم کارخانه را در یکی از مناطق آزاد تجاری و گردشگری کشور راه‌اندازی کنیم.»

این بار آریان حتی بیش از پیشنهاد کانادا تعجب کرد. گفت: «چرا؟»

هوشنگ با شور و شوق از مزایای منطقه آزاد حرف می‌زد. از معافیت‌ها، از فرصت‌های توسعه، از آینده درخشان منطقه و از ارتباطاتی که در آنجا داشت. اما آریان به خوبی می‌دانست که پشت هر پروژه صنعتی، ده‌ها مسئله اجرایی نهفته است. گفت:

«دوست من، در تهران و البرز همه چیز در دسترس است. نیروهای متخصص اینجا هستند. شرکت‌های خدماتی اینجا هستند. تامین‌کنندگان اینجا هستند. اداره‌ها اینجا هستند. حالا چرا باید هزاران کیلومتر دورتر برویم و در منطقه‌ای کارخانه بسازیم که برای هر کار ساده‌ای نیاز به سفر هوایی و هماهنگی‌های متعدد داشته باشیم؟»

هوشنگ با اعتماد کامل پاسخ داد: «چون من آنجا را می‌شناسم.»

سپس ادامه داد:

«در آن منطقه ویلا دارم. دوستان زیادی دارم. دخترم آنجا دانشگاه می‌رود. همه کارها به سرعت انجام می‌شود. نگران نباش. تو لازم نیست وقت زیادی بگذاری. من همه چیز را مدیریت می‌کنم.»

اما آریان همچنان تردید داشت. او بارها توضیح داد که ساخت کارخانه فقط به داشتن آشنا و دوست محدود نمی‌شود. از مشکلات تامین نیرو گفت. از هزینه‌های حمل‌ونقل گفت. از سختی رفت‌وآمد گفت. از هزینه‌های پنهان پروژه گفت. حتی توضیح داد که برخلاف سال‌های گذشته در آنجا، زمین‌ها دیگر به راحتی واگذار نمی‌شوند و بسیاری از آن‌ها به صورت اجاره‌های بلندمدت در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرند. اما هوشنگ در هر جلسه همان جمله را تکرار می‌کرد:

«همه چیز درست می‌شود. من پیگیر هستم. نگران نباش. این کار را با هم انجام می‌دهیم.»

سرانجام پس از ماه‌ها گفت‌وگو، شرکت جدید ثبت شد. نام شرکت بر روی کاغذها نقش بست. اساسنامه تنظیم شد. امضاها انجام شد. و دو خانواده رسماً وارد یک شراکت شدند. هزینه‌های اولیه ثبت شرکت، افتتاح حساب و امور اداری نیز میان دو طرف تقسیم شد. از آنجا که این مبالغ هنوز چندان سنگین نبود، آریان سهم خود را بدون بحث و گفتگو پرداخت کرد. او همچنان امیدوار بود که وعده‌های اولیه هوشنگ درباره نحوه سرمایه‌گذاری عملی شود. چند روز بعد حساب بانکی شرکت فعال شد و دختر هوشنگ به عنوان مدیرعامل اختیار

انجـام پرداخـت‌هـا را بر عهـده گرفـت. از آن روز به بعد تقریباً هر هفته تماس تازه‌ای برقرار می‌شد.

هوشنگ می‌گفت: «برای این مرحله فلان مبلغ را واریز کنید.»

آریان ســـهم خود را پرداخت می‌کرد. چند هفته بعد دوباره تماس می‌آمد. که: «برای مرحله بعد این مبلغ نیاز است.»

باز هم سهم خود را پرداخت می‌کرد. اما به مرور نکته‌ای ذهن او را مشغول کرد. هر بار که هزینه‌ای مطرح می‌شـد، پرداخت‌ها دقیقاً به صورت پنجاه‌پنجاه انجام می‌گرفت. در حالی که از نخســـتین روز، قرار بر این نبود. قرار بود بخش عمده ســرمایه‌گذاری را هوشـنگ انجام دهد و ســهم آریان عمدتاً از محل تجهیزات و ماشـین‌آلات تأمین شـود. یک روز پس از پایان یکی از جلسـات طولانی، آریان آرام رو به هوشنگ کرد و گفت:

«دکتر جان، یک سؤال دارم. مگر قرار نبود سهم من بیشتر از محل ماشین‌آلات باشد؟ پس چرا تا اینجا همه پرداخت‌ها دقیقاً پنجاه‌پنجاه انجام شده است؟»

هوشنگ لبخند زد. لبخندی که در آن روزها بارها تکرار می‌شد. سپس گفت:

«فعلاً که مبلغ مهمی نیسـت. شما سهم خودت را بده. وقتی پروژه جلوتر رفت، من همان‌طور که قول داده‌ام پرداخت‌های اصلی را انجام می‌دهم.»

آریان ســـکوت کرد. اما در دلش نخســـتین ســـایه‌های تردید شـــکل گرفتند. سایه‌هایی که هنوز کوچک بودند. آن‌قدر کوچک که بتوان آن‌ها را نادیده گرفت.

اما گاهی سرنوشت یک شراکت، نه با یک حادثه بزرگ، بلکه با همین سایه‌های کوچک آغاز می‌شود؛ سایه‌هایی که آرام‌آرام بزرگ می‌شوند و روزی تمام افق را می‌پوشانند. ماه‌ها به سال تبدیل شدند و سال‌ها آرام‌آرام از پی هم گذشتند. آنچه در آغاز با شور و شوق یک همکاری بزرگ آغاز شده بود، اکنون بیشتر شبیه کاروانی شده بود که در بیابانی طولانی حرکت می‌کرد؛ کاروانی که هر از گاهی نشانه‌ای از مقصد می‌دید، اما هرچه جلوتر می‌رفت، آن مقصد باز هم دورتر به نظر می‌رسید. در این میان، ساخت‌وسازها ادامه داشت. زمین اجاره شد، مجوزها یکی پس از دیگری دنبال شدند، نقشه‌ها تهیه شدند، جلسات برگزار شدند و ده‌ها نامه و مکاتبه اداری میان سازمان‌ها و نهادهای مختلف رد و بدل شد. اما تقریباً در تمام این مدت، یک موضوع ذهن آریان را مشغول کرده بود؛ موضوعی که هر روز پررنگ‌تر از قبل می‌شد. هر بار که هزینه‌ای مطرح می‌شد، هر بار که مبلغی برای پیشبرد پروژه لازم بود و هر بار که حساب شرکت نیاز به تأمین مالی پیدا می‌کرد، باز هم همان اتفاق تکرار می‌شد. تلفن زنگ می‌خورد. هوشنگ با همان لحن همیشگی می‌گفت:

«آریان جان، برای این مرحله باید فلان مبلغ پرداخت شود.»

و آریان سهم خود را واریز می‌کرد. اما چیزی که قرار بود در آینده رخ دهد، هرگز رخ نمی‌داد. آن سرمایه‌گذاری بزرگی که بارها وعده داده شده بود، همچنان در آینده باقی مانده بود. آینده‌ای که هر بار چند ماه دیگر به تعویق می‌افتاد.

یک روز آریان پس از پایان یکی از جلسات طولانی، در حالی که پرونده‌ها را مرتب می‌کرد، رو به هوشنگ گفت:

«دوست من، من واقعاً متوجه نمی‌شوم. ما تقریباً به پایان ساخت بنا نزدیک شده‌ایم. بخش زیادی از هزینه‌ها پرداخت شده است. اما هنوز همان وضعیتی را داریم که روز اول داشتیم. مگر قرار نبود سهم اصلی سرمایه‌گذاری را شما انجام دهید؟»

هوشنگ طبق معمول لبخندی زد. لبخندی که دیگر برای آریان تازگی نداشت. و گفت:

«نگران نباش. وقتی زمان خرید تجهیزات برسد، همه چیز حل می‌شود.»

اما زمان خرید تجهیزات نیز فرا رسید. و باز هم اتفاق خاصی نیفتاد.

از طرف دیگر، اخطارهای متعددی از سوی مجموعه‌های اداری و نهادهای ناظر صادر می‌شد. در نامه‌ها بارها تأکید شده بود که اگر کارخانه راه‌اندازی نشود، امتیازهای واگذار شده ممکن است لغو شوند. هر بار که چنین نامه‌ای می‌رسید، آریان احساس می‌کرد ساعت شنی پروژه با سرعت بیشتری در حال خالی شدن است. اما هوشنگ همچنان با آرامش صحبت می‌کرد. گویی هیچ نگرانی‌ای وجود نداشت. در همین دوران، آن دو برای بازدید از یک نمایشگاه تخصصی خارجی نیز با هزینه شخصی خود سفر کردند. هدف از این سفر آن بود که آریان تجربیات فنی و صنعتی خود را در اختیار شریکش قرار دهد و روش

انتخاب تجهیزات، شـناخت برندها، فرآیندهای تولید و جزئیات فنی را توضـیح دهد. ساعت‌های طولانی در سالن‌های نمایشگاه سپری شد.

آریـان از روی تجربه چند دهه فعالیت صـنعتی درباره شـرکت‌ها، فناوری‌ها، کیفیت محصـولات و تفاوت تولیدکنندگان مختلف توضـیح می‌داد. اما اتفاقی عجیب بارها تکرار می‌شـد. هر بار که آریان اطلاعاتی ارائه می‌کرد، هوشـنگ با لبخندی می‌گفت: «این را می‌دانم.»

یا می‌گفت: «دخترم قبلاً این اطلاعات را به دست آورده است.»

بار اول موضـوع برای آریان اهمیتی نداشـت. بار دوم هم نداشـت. اما وقتی این اتفـاق بارها تکرار شـد، حس عجیبی در وجودش شـکل گرفت. نه از جنس ناراحتی. بلکه از جنس پرسـش. اگر همه چیز از قبل دانسته شده بود، پس این همه پرسش برای چه بود؟ اگر همه اطلاعات موجود بود، پس این همه جلسات طولانی برای چه برگزار می‌شـد؟ یک روز برای آنکه مطمئن شـود برداشـتش اشـتباه نیسـت، تصـمیم گرفت آزمایشـی کوچک انجام دهد. در خلال یکی از گفتگوها، عمداً نام یک شـرکت و کشـور سـازنده را اشتباه بیان کرد. چند ثانیه بعد، طبق معمول هوشنگ گفت:

«بله، این مورد را هم می‌دانم. دخترم قبلاً بررسی کرده است.»

آریان سکوت کرد. سپس آرام گفت:

«اما من نام شرکت را اشتباه گفتم. آن شرکت در آن کشور نیست.»

برای چند لحظه سکوتی کوتاه میان آن دو ایجاد شد. هوشنگ موضوع را عوض کرد و صحبت به سمت دیگری رفت. اما همان چند ثانیه برای آریان کافی بود. او به دنبال اثبات چیزی نبود. فقط می‌خواست بداند در یک شراکت، آیا صداقت همان‌قدر که درباره پول اهمیت دارد، درباره گفتگوها نیز اهمیت دارد یا نه. سال‌ها گذشت.

پروژه همچنان نیمه‌تمام باقی مانده بود. هزینه‌ها ادامه داشتند. اجاره‌ها پرداخت می‌شدند. زمان می‌گذشت. و آریان کم‌کم احساس می‌کرد بیشتر از آنکه در حال ساختن یک کارخانه باشد، در حال دنبال کردن رویایی است که هر بار به شکل تازه‌ای از او فاصله می‌گیرد. سرانجام در یکی از روزها که خستگی چند ساله بر شانه‌هایش سنگینی می‌کرد، تصمیم گرفت موضوع را یک‌بار برای همیشه روشن کند. آن روز در جلسه‌ای طولانی و صریح، رو به هوشنگ کرد و گفت:

«دوست من، فکر می‌کنم وقت آن رسیده که تکلیف این شراکت مشخص شود.»

اما هنوز نمی‌دانست این گفتگو، آغاز فصل پایانی آن همکاری خواهد بود؛ فصلی که نه با ساخت کارخانه، بلکه با آشکار شدن تفاوت نگاه دو انسان به مفهوم شراکت به پایان می‌رسید.

سال‌ها گذشته بود. سال‌هایی که در آن ده‌ها جلسه برگزار شده بود، صدها تماس تلفنی رد و بدل شده بود و ساعت‌های بی‌شماری صرف پروژه‌ای شده بود

که هنوز میان وعده‌ها و واقعیت‌ها سرگردان مانده بود. آریان مرد عجولی نبود. در تمام سال‌های فعالیت حرفه‌ای خود آموخته بود که هر کار بزرگی برای به ثمر نشستن به زمان نیاز دارد، اما آنچه آرام‌آرام او را خسته کرده بود طولانی شدن زمان نبود؛ فاصله‌ای بود که میان حرف‌ها و عمل‌ها شکل گرفته بود. سرانجام روزی رسید که تصمیم گرفت تکلیف شراکت را روشن کند. در یکی از جلسات طولانی، رو به هوشنگ کرد و گفت:

«دوست من، سال‌ها گذشته است. من سهم خودم را پرداخت کرده‌ام، در تمام مراحل کنار پروژه بوده‌ام، طراحی‌ها را انجام داده‌ام، نقشه‌ها را کشیده‌ام و هر زمان که لازم بوده برای پیشرفت کار وقت گذاشته‌ام. اما امروز واقعاً می‌خواهم بدانم قرار است این مسیر به کجا برسد؟»

هوشنگ لحظاتی سکوت کرد. بعد آرام گفت:

«بعضی از اطرافیان درباره تو حرف‌هایی زده‌اند.»

آریان متعجب شد. نه به خاطر خود جمله، بلکه به خاطر زمانی که برای گفتن آن انتخاب شده بود. سال‌ها از آغاز شراکت گذشته بود و تمام پرداخت‌ها، هزینه‌ها و اقدامات شرکت به صورت رسمی ثبت شده بودند. پرسید: «چه حرف‌هایی؟»

هوشنگ پاسخ داد:

«می‌گویند بعضی مسائل آن‌طور که باید منتقل نشده‌اند.»

لبخند کم‌رنگی روی لب آریان نشست. لبخندی که بیشتر از جنس حیرت بود تا ناراحتی. گفت:

«دوست عزیز، تمام پرداخت‌ها در حساب شرکت ثبت شده‌اند. اختیار برداشت حساب هم از ابتدا در دست مدیرعامل بوده است. هر مبلغی که لازم بوده پرداخت شده و اسناد همه چیز موجود است. من نه دسترسی مستقیمی به حساب داشته‌ام و نه مسئول برداشت بوده‌ام. تنها چیزی که در این سال‌ها گذاشته‌ام، زمان، تجربه و انرژی بوده است.»

اما در همان لحظه آریان دریافت که ادامه این بحث دیگر نتیجه‌ای نخواهد داشت. برخی اختلاف‌ها را نمی‌توان با سند حل کرد، زیرا ریشه آن‌ها در حسابداری نیست؛ در نوع نگاه آدم‌ها به یکدیگر است. پس برای نخستین بار پیشنهادی را مطرح کرد که مدت‌ها در ذهنش شکل گرفته بود. گفت:

«یا شما سهم مرا بخرید یا من سهم شما را می‌خرم. این وضعیت نمی‌تواند تا ابد ادامه پیدا کند.»

هوشنگ بدون درنگ پاسخ داد: «من فروشنده نیستم.»

سپس مکثی کرد و ادامه داد:

«اما اگر خیلی اصرار داری، سهم من را با سه برابر مبلغی که سرمایه‌گذاری کرده‌ام بخر.»

آریان لحظه‌ای به چهره او نگاه کرد. نه از روی خشم. بلکه از روی تأمل. سال‌ها تجربه به او آموخته بود که بعضی تصمیم‌ها را نباید در اوج احساسات گرفت. با آرامش گفت:

«اگر شما حاضر نیستید سهمتان را بفروشید، پس سهم مرا بخرید.»

این بار پاسخ متفاوت بود. هوشنگ گفت:

«همان مبلغی را که چند سال پیش پرداخت کرده‌ای، به تو برمی‌گردانم. نه بیشتر. و آن هم نقد»

سکوت کوتاهی میان آن دو نشست. در آن سال‌ها ارزش پول تغییر کرده بود. تورم مسیر خود را پیموده بود و دارایی‌ها چندین برابر شده بودند. اما آریان ناگهان متوجه شد که دیگر مسئله اصلی برای او پول نیست. گاهی انسان به نقطه‌ای می‌رسد که آرامش از سود مالی ارزشمندتر می‌شود. و آریان به آن نقطه رسیده بود. آرام گفت: «قبول.»

شاید اگر فرد دیگری از بیرون به ماجرا نگاه می‌کرد، تصور می‌کرد تصمیمی عجولانه گرفته شده است. اما حقیقت این بود که آن تصمیم حاصل سال‌ها فکر کردن، صبر کردن و سنجیدن بود. آریان ترجیح داد از شراکتی خارج شود که دیگر در آن احساس آرامش نمی‌کرد. قرار شد سهم او واگذار شود و مبلغ توافق‌شده پرداخت گردد. اما حتی این مرحله نیز مطابق وعده‌ها پیش نرفت. هوشنگ گفته بود مبلغ را نقد پرداخت خواهد کرد. اما هفته‌ها گذشت. ماه‌ها سپری شد. و ماه‌ها به نزدیک یک سال رسید. در نهایت همان مبلغی که قرار

بود یکجا پرداخت شـود، در چندین مرحله و طی مدت طولانی بازگردانده شد. یک سـال بعد، در آخرین دیدار برای تسـویه حسـاب، هر دو روبه‌روی یکدیگر ایسـتاده بودند. آخرین بخش از مبلغ قرار بود پرداخت شـود. به نظر می‌رسـید همه چیز رو به پایان اسـت. اما درست در همان لحظه، هوشنگ جمله‌ای گفت که سال‌ها بعد نیز در ذهن آریان باقی ماند. گفت:

«آریان، حالا که آخرین پول را می‌دهم، اگر جایی پولی را برداشته‌ای یا جابه‌جا کرده‌ای بگو تا از این مبلغ کم کنم و دینی بر گردنت نماند.»

برای چند ثانیه سـکوت میان آن دو سـنگین شـد. آریان فقط نگاهش کرد. احساس می‌کرد سال‌هایی که برای حفظ احترام، دوستی و همکاری صرف شده بود، ناگهان در چند کلمه خلاصه شده است. با آرامش اما قاطعیت پاسخ داد:

«تمام پرداخت‌ها ثبت شـده‌اند. تمام هزینه‌ها مشـخص هسـتند. من نه اختیار حسـاب را داشـته‌ام و نه مسـئول برداشـت بوده‌ام. سال‌ها برای این پروژه وقت گذاشته‌ام، طراحی کرده‌ام، نظارت کرده‌ام و حتی بابت ساعت‌هایی که صرف کار شده مبلغی دریافت نکرده‌ام. حالا چرا چنین حرفی می‌زنید؟»

هوشنگ لبخندی زد و گفت:

«ناراحت نشو. فقط خواستم وجدانت راحت باشد.»

اما بعضـی جمله‌ها حتی اگر با لبخند گفته شـوند، سـنگینی خود را از دسـت نمی‌دهند. آن روز پول پرداخت شد. دست‌ها در دست هم قرار گرفت. و شراکت

چندساله پایان یافت. اما برخلاف آنچه بسیاری تصور می‌کنند، آریان کینه‌ای از هوشـــنـگ بـه دل نگرفـت. زنـدگی به او آموخته بود که آدم‌ها را باید با تمام پیچیدگی‌هایشـان پذیرفت. سال‌های بعد، گاه‌به‌گاه با هوشنگ تماس می‌گرفت. احوالش را می‌پرسید. از زندگی و روزگار صحبت می‌کردند. دیگر نه شراکتی در میان بود و نه اختلافی. فقط دو انسـانی بودند که بخشـی از مسیر زندگی را در کنار یکدیگر پیموده بودند. تا اینکه چند سال بعد، آریان طبق عادت با او تماس گرفت. قرار شـــد یکدیگر را ببینند. اما آن روز صـــدای هوشـــنگ متفاوت بود. خسته‌تر از همیشه.غمگین‌تر از گذشته.

در پایان مکالمه جمله‌ای گفت که آن زمان معنای واقعی‌اش روشن نبود.

گفت: «اگر زنده بودم، همدیگر را می‌بینیم.»

آریان تصور کرد از سر خستگی یا شوخی چنین حرفی زده است. اما چند هفته بعد خبر رسید که هوشنگ از دنیا رفته است. مدت‌ها آن جمله در ذهنش تکرار می‌شد. آخرین تماس. آخرین قرار. و آخرین دیداری که هرگز اتفاق نیفتاد.

امروز سـال‌ها از آن روزها گذشته است. گاهی آریان به آن شراکت فکر می‌کند. به امیدهایی که در آغاز راه وجود داشـــت. به اختلاف‌هایی که در میانه مســـیر شـکل گرفت. به حرف‌هایی که گفته شـد و حرف‌هایی که هرگز گفته نشـد. و بیش از هر چیز به این حقیقت سـاده که شـناختن انسـان‌ها شـاید دشوارترین بخش زندگی باشـد. او هنوز هم نمی‌داند هوشـــنگ در تمام آن ســـال‌ها دقیقاً چگونه می‌اندیشـــید. نمی‌داند در چه چیزهایی حق با او بود و در چه چیزهایی

اشـــتباه می‌کرد. همان‌طور که هیچ انســـانی نمی‌تواند با اطمینان درباره تمام زوایای زندگی انسان دیگری قضاوت کند. اما یک چیز را خوب می‌داند.

ثروت، دانش، شهرت و موقعیت اجتماعی، هیچ‌کدام تضمین‌کننده موفقیت یک شراکت نیستند. شراکت‌ها بر پایه اعتماد زنده می‌مانند. و اعتماد تنها با صداقت، وفاداری به قول‌ها و احترام به حقوق یکدیگر دوام می‌آورد.

هر بار که آریان به آن سال‌ها فکر می‌کند، نه خشمی در دلش باقی می‌ماند و نه حسـرتی. فقط تجربه‌ای مانده اسـت؛ تجربه‌ای که مانند چراغی آرام در ذهن او روشـن اسـت. چراغی که هر بار در آسـتانه تصـمیمی تازه، مشـارکتی جدید یا اعتمادی دوباره قرار می‌گیرد، بی‌صدا در گوشش زمزمه می‌کند:

«در معامله‌ها سـرمایه مهم اسـت؛ اما در شـراکت‌ها، شخصیت آدم‌ها از سرمایه ارزشمندتر است.»

و شـاید این، بزرگ‌ترین میراث آن سـال‌های پر فراز و نشیب بود؛ میراثی که نه در حساب‌های بانکی ثبت شد و نه در اسناد شرکت‌ها، بلکه در جان مردی ماند که ســـال‌ها در میان کارخانه‌ها، دســـتگاه‌ها و آدم‌ها زندگی کرده بود و هر روز بیش از پیش می‌آموخت که پیچیده‌ترین ماشین دنیا، قلب و ذهن انسان است.