

کتاب‌هایی که باز می‌شوند و دست‌هایی که بسته می‌شوند^۱

(خرده‌روایت‌هایی از کارگران کتاب‌فروش)

مقدمه

افرادی که در این یادداشت کنار هم می‌آیند شخصیت واحدی دارند: کارگر در هیئت کتاب‌فروش یا کارگر بخش نامولد کتاب‌فروشی. کارگری که با عنوان به‌ظاهر غیرکارگری «فروشنده‌ی کتاب» ممکن است از یاد ببرد و از یاد برده شود که «کارگر»ی است که برای فروش چیزی ندارد جز نیروی کارش. این که «فروشنده» خوانده می‌شود به معنای آن نیست که کالایی را که تحت مالکیت خودش باشد به فروش می‌رساند؛ کالای او جز نیروی کارش نیست؛ او فروشنده‌ی همان چیزی است که هر کارگر دیگری در هر بخش از گردش سرمایه در جامعه‌ی بورژوایی می‌فروشد: نیروی کارش برای تسهیل فرایند گردش سرمایه. او صاحب ابزار کار هم نیست: خودش مغازه‌ای ندارد، خودش نمی‌تواند حتی یک‌صدم کتاب‌ها و یک‌هزارم دیگر کالاهایی که برای فروش‌شان به استخدام درآمده بخرد و مستقلاً از فروش‌شان سود کند. گرچه ممکن است روزگاری با عشق به کتاب به این بخش پا گذاشته باشد، اما اغلب می‌توان دید که این عشق در او کاستی گرفته چون نه‌تنها ناگزیر است با مقوله‌ی معرفی کالای کتاب به نحوی بازاری و تبلیغاتی برخورد کند، بلکه خودش نیز چون کالا دیده می‌شود. بنابراین، کتاب‌فروش یا کارگر کتاب‌فروشی هم کارگری است که گرچه در بازار پخش و فروش تولیدات فرهنگی و ادبی نیروی خود را به فروش می‌رساند، هم‌زمان با مسائلی دست‌وپنجه نرم می‌کند که همه به طور کلی از سرچشمه‌ی استثمار می‌جوشد.^۲ کارگر کتاب‌فروشی هم دستمزد می‌گیرد و نیروی کار خود را برای مدتی معلوم می‌فروشد و شرایط

۱. تقدیم به خاطره‌ی محمد مختاری و همه‌ی کارگران کتاب‌فروش.

۲. در مصاحبه‌ای که در پاییز سال گذشته در خبرگزاری‌های رسمی وجود دارد، مدیرعامل خانه‌ی کتاب و ادبیات ایران تولید کتاب را در اختیار ناشران بخش خصوصی می‌داند و می‌گوید گردش مالی این بخش از تولیدات فرهنگی فقط تا پایان آبان‌ماه سال ۱۴۰۳ به مبلغی بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد. پیش‌بینی‌ها حاکی از افزایش این رقم گردش مالی تا حدود ۱۳ هزار میلیارد بوده است. با افزایش میانگین قیمت کتاب به حدود ۱/۵ تا ۲ برابر پارسال، می‌توان

کاری و نرخ بهره‌کشی‌اش به طرزی تنظیم می‌شود که در بازه‌ی زمانی مقرر کار اضافی‌ای نیز از این کارگر استخراج شود که منبع اصلی سود در این حوزه خواهد بود. می‌توان گفت کتاب‌فروشی به عنوان بخشی نامولد در تقسیم کار به دور از همان مناسباتی که در جای‌جای نظم سرمایه‌داری حاکم است نخواهد بود. نظیر همه‌ی بخش‌های نامولد دیگر در شیوه‌ی تولید سرمایه‌داری کتاب‌فروشی نیز مکمل و میانجی تحقق و عینیت یافتن ارزش اضافی ایجادشده در جریان تولید است و بدون وجود آن نمی‌توان تصور کرد کتاب‌هایی که در صنعت نشر تولید می‌شود چگونه به دست مصرف‌کنندگان می‌رسند. سرمایه‌دار بدون به فروش رساندن کالاهای تولیدشده، که ارزش اضافی در آن‌ها متجسد شده است، نمی‌تواند آن ارزش اضافی را در قالب سود تصاحب کند. برای این کار نیازمند افراد متخصص در زمینه‌ی بازار فروش و تجارت است که خودشان بخشی از نیروی کار موجود در بازار را به استخدام درمی‌آورند که فرایند پخش کالاها در بازار و فروش را ممکن کنند.

کتاب‌فروشی‌ها امروزه فقط کتاب نمی‌فروشند. اغلب عناوین و مضامین موجود امروزی نه تنها کلمه‌ای در نابودی ساختار سرمایه‌داری نمی‌گویند و برعکس با تمام قوا می‌کوشند علل و عوامل دیگری را به جای نقش مخرب منطق این ساختار بنشانند،^۳ بلکه حتی به هزار شیوه از پذیرش چنین منطقی سر بازمی‌زنند و به جای آن هر نیروی عام دیگری که ممکن بنماید می‌نشانند: از نیروی نظم کیهانی و کارما گرفته تا ارجاع بی‌واسطه به طبیعت مشترک منفعت‌جوی انسان‌ها و دست پنهان و شفافبخش بازار. از کتاب‌های روان‌شناسی موفقیت گرفته تا تحلیل‌های راست‌گرایانه از ریشه‌های عقب‌ماندگی جامعه‌ی ما در رشد و توسعه، همه یک‌صدا سعی می‌کنند یا این عقب‌ماندگی و جبران آن را بر بستر زندگی فردی توضیح دهند یا با نشانه‌رفتن فاصله‌ای که به لحاظ سیاسی و شرایط تولید اقتصادی از ایده‌ئال‌های غربی جوامع توسعه‌یافته ترسیم می‌شود. به همین دلیل است که تمام مشکلات و نابه‌سامانی‌هایی که در زندگی فردی یا جمعی افراد احساس می‌شود از جانب این‌گونه کتاب‌ها و نویسندگان‌شان یا نسبت داده می‌شود به کافی نبودن تلاش و کوشش فردی، ذهنیت منفی‌باف، الگوهای نادرست برای انجام کارها یا نداشتن برنامه‌ریزی برای انجام هر کاری؛ یا به نحو سیاسی و اجتماعی

تصور کرد که این رقم برای امسال افزایش چشم‌گیری دارد. این آمار فقط مربوط به کتاب‌هاست و نه گردش مالی قطعاً عظیم‌تر سایر کالاهایی که امروزه در هر کتاب‌فروشی‌ای دیده می‌شود یا کافه‌هایی که زیرمجموعه‌ی کتاب‌فروشی‌های بزرگ کار می‌کنند و باعث افزایش تردد مشتریان سایر محصولات نیز می‌شوند.^۳ به همین دلیل است که از «دکتر» هلاکویی که پیرسی چرا چنان که می‌خواستیم نشد یا آن‌جا شکست خوردم با آب‌وتابی اقناع‌کننده نشان خواهد داد که باید ذهنیت در قبال موفقیت را تغییر دهی و بیش‌تر بر شناخت توانایی‌های خودت پای‌بند باشی و مشکلات را گام‌به‌گام با این تغییر درونی از پیش پا برداری! از موسی غنی‌نژاد هم که در مورد ناکامی و عقب‌ماندگی اقتصاد پیرسی ارجاعت می‌دهد به آزاد نبودن جامعه و بازار از قیود و محدودیت‌های سیاست و دولت.

نسبت داده می‌شود به این‌که جامعه‌ی ما آزاد نیست و این آزاد نبودن حتی سرچشمه‌ی آزاد نبودن بازار ماست. این دست تحلیلگران آگاهانه یا ناآگاهانه نه تمایز و تفاوت شرایط زندگی طبقات مختلف را در نظر می‌گیرند و نه ریشه داشتن در و متأثر بودن حالات ذهنی و روانی از شرایط مادی و انضمامی زندگی افراد را.

اما قضیه به غلبه‌ی تحلیل‌ها و تبیین‌های بورژوایی از وضع و کم‌وکیف امور و رویدادها ختم نمی‌شود، کتاب‌هایی که به قصد و برحسب کارکرد ایدئولوژیکی دارند تولید شده‌اند قطعاً بازار را فراگرفته‌اند و به تولید و بازتولید نظم حاکم بر جامعه سود می‌رسانند. باین حال امروزه در کتاب‌فروشی‌ها برحسب سود بیش‌تر و جبران مصرف کاستی‌گرفته‌ی کتاب در مقابل تولیدات اینستاگرامی، کالاهای به‌اصطلاح فرهنگی دیگری نیز به فروش می‌رسند که چه‌بسا بخش اعظم سود در این حوزه را تأمین می‌کنند. کتاب‌فروشی‌ها به‌جز کتاب، که شاخصه‌ی سنتی انتقال و القای آموزه‌ها و ایدئولوژی عام و غالب جامعه‌ی بورژوایی است، کالاهایی به فروش می‌رسند که نه‌تنها تنوع و تکثرشان روح مصرف و فرهنگ مصرفی را گسترش می‌دهد، بلکه شکل و ساختار عرضه‌شان در کتاب‌فروشی نیز چارچوب صنعت فرهنگی جامعه‌ی بورژوایی را نمایان می‌کند: کالاهایی که در تنوعی خیره‌کننده مخاطب را به نیازهایی فرامی‌خواند که همه ناشی از نیروی جذب و کشش «تنوع در عین تکرار» در جامعه‌ی بورژوایی است، صدها مدل و رنگ خودکار و سایر لوازم تحریر که میل مصرف‌کننده را در تسخیر تفاوت‌های خود درمی‌آورند. و چنانچه به آمارها بنگریم، می‌بینیم که سود اصلی و اولیه‌ی کتاب‌فروشی‌ها امروزه از همین محصولات جانبی، تزئینی و تجملاتی است. در کتاب‌فروشی‌های مناطق بالای شهر این تنوع سرسام‌آور به اوج می‌رسد و تمام کالاهای تجملی و زینتی طیف اصلی محصولات عرضه‌شده را تشکیل می‌دهند. تحت این شرایط است که می‌توان چهره‌ی تازه‌ای از کتاب‌فروش در دسترس داشت: کارگری که فارغ از علایق و سلیق خود ناگزیر است با خیل عظیمی از مصرف‌کنندگانی سروکله بزند که پول کافی برای تهیه‌ی این کالاهای نازروری را دارند و گاه تمام ژستی که برای مراجعه به کتاب‌فروشی می‌گیرند با انتخاب‌هایی فرومی‌پاشد که در مورد همین کالاهای نازرور و تزئینی صورت می‌دهند.^۴

۴. به گواه برخی بررسی‌های میدانی سود این اجناس برای کتاب‌فروشی‌ها خُرد و کوچک چشم‌پوشی‌ناپذیر است، این سود اولاً ناشی از نحوه‌ی تهیه‌ی آن‌هاست که با چک و عمده خریداری می‌شوند و پیش از موعد سررسید چک سود کافی را برای صاحبان چنین کتاب‌فروشی‌هایی حاصل کرده‌اند. ولی در مورد کتاب اغلب چنین نیست و سود ناشی از فروش کتاب خیلی دیرتر به جیب‌شان برمی‌گردد که این امر خود در جریان سرعت گردش سرمایه‌ی کالایی و تبدیل آن به سرمایه‌ی پولی نقش مهمی بازی می‌کند. با آمارهایی که در فضای وب موجود است این سهم گسترده‌ی لوازم‌التحریر و سایر کالاهای زینتی و

در مقابل این خیل عظیم مصرف‌کنندگان مسخ‌شده، کتاب‌فروش نمی‌تواند از یاد ببرد که چه الزاماتی در محیط کارش او را به بند کشیده‌اند: ساعت‌ها ایستادن و ارائه دادن توضیحات و آوردن و بردن کالاهای پسند شده یا ناشده، برخورد محترمانه و صمیمانه، حتی با تنفربرانگیزترین شخصیت‌هایی که بهایی که برای یک کالای غیرضروری می‌توانند بپردازند گاه از دستمزد یک ماه این کارگر بیشی می‌گیرد. این الزامات گرچه می‌تواند مانند هر کار دیگری در سایر حوزه‌ها متفاوت باشد، با این حال نمی‌توان نادیده گرفت که همه جزء اساسی برساختن شرایط یک کارگر به حساب می‌آیند. کارگر در هر حوزه‌ای متناسب با کاری که انجام می‌دهد باید حین انجام کار مزدی خود تابع الزاماتی باشد و در چارچوب مشخصی عمل کند؛ مقصود از این شرایط و الزامات در بخش مربوط به پخش و عرضه‌ی کتاب، آن دسته از اصول عرفی و حرفه‌ای است که از جانب کارفرما و در محیط کار کارگر ناگزیر از تن دادن به آن‌هاست. جلوتر خواهیم دید که این الزامات و شرایط چه نقش تعیین‌کننده‌ای در روند استثمار کارگر کتاب‌فروشی دارند. هدف از این مقدمه اثبات دو نکته بود که امیدوارم انجام گرفته باشد: اول اثبات این که کتاب‌فروش یا کارگر کتاب‌فروشی هم یکی از خیل طبقه‌ی پرولتاریا است و بنابراین استثمار می‌شود؛ و دوم این که بدون وجود این نوع کار مزدوری پخش و عرضه‌ی کالاهای مربوط به این عرصه با اخلال مواجه می‌شود. در ادامه قصد داریم از میان طُرُق متعددی که برای شرح و تحلیل وضعیت کار در این حوزه وجود دارد یکی را پیش گیریم: روایت‌هایی از تجربیات کتاب‌فروشان و کارگران این حوزه که شرایط کاری خود و الزامات آن را شرح می‌دهند. مزیت این روایت‌ها در این است که بستری از همدلی در باب شرایط کم‌وبیش یکسان کارگران را فراهم می‌آورد؛ باشد که جمیع کارگران با آگاهی از شرایط یکدیگر به اتحاد لازم حول منافع طبقاتی خویش دست یابند و به پیش‌برد مبارزه‌ی طبقاتی علیه طبقه‌ی استثمارگر دلگرم‌تر شوند.

تزیینی روشن‌تر می‌شود. گزارشی که مشرق نیوز در آبان‌ماه ۱۴۰۰ تهیه می‌کند نشان می‌دهد از مجموع فروش یک کتاب‌فروشی در تهران سهم فروش کتاب تنها ۲۸ درصد بوده است! در همین گزارش سهم بیش‌تر این محصولات در برخی ماه‌های سال که منتهی به عید و مناسبت‌هاست بیش از ۹۰ درصد فروش‌شان ارزیابی شده! علل این وضع را برخی در بالا بودن اجاره‌ی مغازه‌ها می‌دانند یا اثرپذیری از شرایط کتاب‌فروشی‌های زنجیره‌ای یا کتاب‌فروشی‌های بزرگ ناشران، برخی هم آن را ناشی از تغییر سلیقه‌ی مشتری می‌دانند و روی آوردن مخاطبان کتاب به خرید کتاب از سایت‌های همیشه‌تخفیف سی‌بوک و ایران کتاب و امثالهم. به‌رحال، همین قدر برای موضوع ما کافی است که بدانیم کارگری که در کتاب‌فروشی شاغل است چه کالاهایی را باید تبلیغ کند و با چه اقشاری از جامعه سروکار دارد.

اپیزود اول: بوک‌لند

— با کار در این مجموعه بود که متوجه شدم تمام ادعاهای دهن پرکن و روشنفکرانه‌ی اهل هنر و فرهنگ هم پایه و اساسی در واقعیت ندارد و آن‌ها در نهایت از همان کسانی حمایت و دفاع می‌کنند که از ما بچه‌های بخش فروش هر جور که می‌توانند سوءاستفاده می‌کنند.

— چرا این حس را داری؟ یعنی چی که سوءاستفاده می‌کنند؟

— مدیرهای فروشگاه که رسماً از ما و جوانی و انرژی‌مان سوءاستفاده می‌کنند. اما خب این روشنفکرهایی هم که گاهی این جور جاها جمع می‌شوند، مگه کار دیگری می‌کنند؟ آن‌ها هم به دنبال دیده شدن هستند و مثل سلبریتی شده‌اند بعضی‌هاشون. با همه‌ی ادا و اطواری که دارند تهش تا کمر جلوی هر پولداری خم می‌شوند که مطمئن باشند دوباره دعوت می‌شوند.

— منظورت اینه که جدای از استثمار و بهره‌کشی از نیروی کارت در این شغل، از فضا و جوی هم که در آن کار می‌کنی بی‌زاری؟

— تقریباً می‌شه این طور هم گفت! نمی‌دونم. این جا رو پُر کرده‌ان از وسایل لوکس و تزئینی و هزار جور لوازم تحریر و کادویی. خب کی می‌آد این جا دنبال کتاب؟! چهار نفری هم که پی کتاب اومده باشن این جا برای خودنماییه! آدم‌هایی که کلی پول خرج سرووضع شون کرده‌اند و وسط همه‌ی سرگرمی‌های دیگه‌شون حالا به ژست مطالعه هم به خودشون می‌گیرن. خب جالبه دیگه! اصلاً براشون مهم نیست آدم‌ها چه طور زندگی می‌کنند. واقعاً فقط تو عوالم خودشون سیر می‌کنند. حالا من قبلاً به جایی تو انقلاب کار می‌کردم بهتر بود؛ اقلأً چهارتا جوان دانشجو و دوتا پیرمرد اهل دل می‌دیدم و می‌شد باهاشون گفت‌وگو کرد. ولی این جا آدم‌هایی می‌آن و می‌رن که واقعاً سبک زندگی‌شون با ما فرق داره. من باید از ته تهران ۶ صبح راه بیفتم که تازه با تاکسی برسم مترو و با مترو این قدر پیام بالا، ولی این‌ها حتی جوان‌هاشون هم ماشین دارند و همگی سوئیچ به‌دست به‌جوری می‌چرخن این جا که انگار قراره به هم نمایش بدن که ببین سوئیچ من واسه فلان ماشینه! نمی‌دونم، شاید این‌ها هم دردهای خودشون رو داشته باشن، ولی واقعاً گاهی حرصم درمی‌آید که چه قدر می‌تونن پول خرج کنن.

— می‌فهمم. رنجی که ما می‌بریم زمین تا آسمون با به‌ظاهر رنج اون‌ها فرق دارد. خب یه کم از مشکلاتت بگو این‌جا. فارغ از این‌که چه‌قدر برات سخته با آدم‌هایی که به این‌جا می‌آن دم‌خور باشی، دیگه چه مشکلاتی در کارت وجود داره؟ سخته کارت اصلاً؟

— معلومه که سخته! سروکله زدن با این آدم‌ها سخته چون وادارت می‌کنند بهشون احترام بگذاری! این خیلی برام سخته. از ریخت و قیافه و لباس‌های آن‌چنانی‌شون معلومه که چقدر پولدارند. یارو می‌آد اندازه کل حقوق من فقط کادو و آت‌و‌آشغال می‌خره تو یه روز. خب این حرص آدم رو درمی‌آره. انگار اصلاً بلد نیستند با پول‌شون چه کارهایی می‌تونن بکنند. اگه مثلاً دفتر خارجی نگیره نمی‌تونه طراحی کنه. اگه فلان روان‌نویس ۲ میلیون تومنی رو نگیره نمی‌تونه «اتود» بزنه! یا مثلاً آدم‌ها می‌آن برای تزئین خونه‌شون کتاب‌هایی با قطع مشخص و رنگ مشخص سفارش می‌دن! یکی نیست بگه اصلاً تو از کتاب هیچی حالیه که می‌خوای بذاریش تو دکور خونه‌ات! به خدا یکی اومده بود می‌گفت ۱۲ تا کتاب قرمز رنگ می‌خوام که مربع باشه! حالا هی سعی می‌کردم بفهمم چی می‌خواد، اول فکر کردم برای بچه‌ها، مثلاً مهدکودک، می‌خواد هدیه بگیره. نگو اصلاً دنبال یک سری کتاب اورجینال بود که جلدشون قرمز باشه و بذاره تو دکور نشیمنش! بعضی‌هاشون هم سن و سال خودم هستن، ولی با یه فراغت و آسودگی‌ای این‌جاها می‌چرخن که اصلاً انگار هیچ کاری تو زندگی‌شون ندارن و هر چی می‌خوان فراهمه! ساعت ۱۱ ظهر پایین تو کافه صبحونه و قهوه‌شون رو می‌خورن و می‌آن این‌جا یه دوری می‌زنند و دوتا تیکه وسیله می‌گیرن و می‌رن پی باقی روزشون! اما من مجبورم تا ۱۱ شب تو راه باشم که برسم خونه. خوبیش اینه که اقلأً یه روز در میون باید پیام این‌جا. یه زمانی قبل جنگ می‌شد که دوتا شیفت رو تعویض کنیم، ولی الان نیروها رو کم کرده، که چی؟ مثلاً اوضاع اقتصادی خرابه و وضعیت نامشخصه! یک و نیم گذاشت روی حقوق من و گفت باید با همدلی با هم بتونیم از این وضعیت بحرانی عبور کنیم!

دلش خیلی پُر بود از به‌اصطلاح خودش «بچه پولدارها»، پُک‌های عمیقی به سیگارش می‌زد و از «سبک زندگی»‌شان حرص می‌خورد. حجم پول‌هایی که آن‌جا خرج می‌شد تا حدودی آگاهش کرده بود به فاصله‌ی طبقاتی‌اش با آن‌ها و این‌که هرچقدر هم تلاش کند «پول خرج سر و ظاهرش» کند، نمی‌تواند «به گرد پای اون‌ها» هم برسد. این فاصله را مدیر فروشگاه با مزایایی می‌پوشاند: سال پیش در شب یلدا یا کریسمس و عید خودمان بسته‌های شیک و پرزرق‌وبرقی هدیه داده بودند که مزین بود به خوراکی‌های خارجی. یک‌بار هم در یکی از رستوران‌های آواسنتر به هزینه‌ی کارفرما شام خورده بودند. این‌ها ولی دلش را «خُنک» نکرده بود، چون می‌دید

آدم‌هایی می‌توانند همه‌ی این‌ها را هر روز داشته باشند، بی‌آن‌که دغدغه‌ی اجاره‌ی خانه و قسط و هزینه‌ی تردد و در یک کلام معیشت‌شان را به دوش بکشند. از روند کارش خسته بود. می‌گفت: «تمام روز نمی‌توانی بنشینی! استراحت دو تا ده دقیقه بیشتر نیست و باید ناهارت رو همون موقع گرم کنی بخوری، سیگار و دست‌شویی هم فقط توی همون ده دقیقه مجازه!» چیزی که این شرایط را عجیب‌تر می‌کرد این بود که جز ضوابط محیط کارش این بود که هنگام شروع شیفت باید تلفن همراهت را تحویل بدهی، چون مانع از این می‌شود که حواست حین کار به مشتری‌ها باشد و هر چه می‌خواهند برای‌شان بیاوری یا به هر سؤال‌شان پاسخ بدهی. برای سرچ‌هایی که ممکن بود لازم شود هم باید از سیستم فروشگاه استفاده می‌کردی!

اپیزود دوم: کتاب‌فروشی‌ای در انقلاب

— من کارم رو دوست دارم. حس جالبی دارم به معاشرت با آدم‌ها و راهنمایی کردن‌شون. گاهی حتی با بعضی‌هاشون دوست می‌شم و دیدارهایی خارج از این‌جا داریم. کار بدی نیست، سختی‌های خودش رو داره، ولی من دوستش دارم. به نظرم آدم باید کارش رو دوست داشته باشه تا بتونه توش پیشرفت کنه. من عاشق کتابم.

— متوجهم. ولی این‌جا که فقط کتاب نمی‌فروشی. چند وقت پیش که آمده بودم این‌جا داشتی این تزئینی‌ها رو هم گردگیری می‌کردی. اصلاً این‌ها چی می‌گن این‌جا واقعاً؟!

— ای بابا! مگه چه عیبی داره؟ کتاب‌ها رو هم گردگیری می‌کنم. تو گاهی واقعاً به آدم حس ناامیدی القا می‌کنی!

— اصلاً چنین قصدی نداشتم باور کن. ولی خب از نظر من کار تو سخته و دستمزدت نسبتاً پایینه!

— راست می‌گن که تو چپی هستی‌ها! دستمزدم بد هم نیست. همین الان بچه‌های این کافه‌ی بغل خیلی کم‌تر می‌گیرن.

— باشه حالا شاکی نشو. بیا صحبت کنیم دیگه. شیفت تون چه‌طوره؟

— یک روز در میون از ساعت ۹ صبح تا ۹ شب.

— بابا خیلی زیاده این!

— نه، اصلاً گذر زمان رو حس نمی کنی گاهی. این قدر مشغولی و این قدر اتفاقات جالب در روز می افته که حواست به زمان نیست. خیابون انقلاب همیشه یه داستان هایی داره.

— آخه ۹ شب از این جا بری کی می رسی خونه؟

— آره درسته، برای من که این جا با خونه ام بیست دقیقه، اون هم پیاده، فاصله داره راحت. ولی خب بعضی از همکارها اذیت می شن و حداقل یک ساعت تو راه هستن.

— مرخصی چی؟

— استعلاجی رو موافقت می کنن گاهی، ولی خب ما همون روزهایی که شیفت نیستیم مرخصی استحقاقی مون به حساب می آد دیگه.

— عجب! از این هم لابد راضی هستی؟

— نگفتم راضی ام، ولی در کل واقعاً کار جذابی و دوستش دارم. در مورد موضوعاتی که دوست دارم با آدم ها حرف می زنم. ازشون یاد می گیرم و متقابلاً بهشون اطلاعاتی می دم. خب جالبه دیگه!

— درسته! معمولاً چه جور آدم هایی در روز مراجعه می کنند؟

— همه جور آدم هستند. دانشجویها، دبیرستانی ها، آدم های باکلاس و شیک، روشنفکرها و اهل کتاب. همه جور هست. آدم هایی می آن که دنبال یه کتاب مشخص می گردن، بعضی ها هم فقط می آن الکی می گردن. ولی خب معمولاً دنبال کتاب هستند. کتاب خب گرون شده و دیگه خیلی ها با ذوق و شوق قبل نمی آن مثلاً چندتا رمان جدید بخرن یا یک مجموعه کتاب رو بخرن. اتفاقاً همین دیروز یه دختری آمده بود که دانشجوی فلسفه بود و کل دوره ی تاریخ فلسفه ی راتلج رو قیمت می کرد، قیمت رو که بهش گفتم غم نشست به صورتش و گفت: «آخه چرا این قدر گرون!» گفتم: «کاغذ گرون شده، همه چیز گرون شده، این هزینه ی یه دونه بارونی یا کاپشنه که بخوای تو این فصل بخری.» غمش انگار رفت و کمی عصبی گفت «من که هر سال بارونی و کاپشن نمی خرم. این رو لازم دارم. لباس رو می شه چندسال یک بار خرید. تازه خدا برکت بده خیابون آذربایجان و لباس های دست دومش رو. برای چی آدم باید میلیونی پول کاپشن بده.» معلوم بود چقدر شور و شوق داره و چقدر جوانه. پیشنهاد کردم تک به تک بگیره هر جلد رو. باز پر خاش کرد که «آره حتماً! که شما هم هر سال

گرون ترش کنید.» سعی کردم برایش توضیح بدهم قیمت گذاری اصلاً دست من نیست و ناشر خودش قیمت پشت جلد رو تعیین می‌کنه. ولی دیگه نمی‌شد به هیچ چیز قانعش کرد، کاملاً باور داشت قیمت این دوره زیاد است و این درست نیست. به اسم فروشگاه اشاره کرد و گفت: «شما هم برای همون ناشر کار می‌کنید دیگه! این نشر که دیگه برند شده و همه‌جوره داره سود می‌کنه! اصلاً یه هلدینگه دیگه که مثلاً کار فرهنگی هم می‌کنه! شما اگه خیلی ناراحت بودی می‌رفتی توی یه کتابفروشی عادی کار می‌کردی، نه برای این‌ها!» گفت وگویی بی‌سرانجامی به نظر می‌رسید. خودم می‌دانم پشت این جور کتابفروشی‌ها چقدر حرف و حدیث هست. خب ولی من هم چاره‌ای ندارم، باید کار کنم و گرچه این کار رو دوست دارم، ولی واقعیتش اینه که به پولش احتیاج دارم. حالا واقعاً دوست ندارم بیش‌تر به شرایط شخصیم اشاره کنم، ولی خب من هم مثل همه مجبورم برای پول درآوردن و زنده موندن کار کنم. تازه بعضی از خرج‌های خانواده هم به دوش منه. این‌جا خوبه چون سرموقع حقوق رو واریز می‌کنن. البته بعد از جنگ یه کم اوضاع به هم ریخته، ولی خب باز هم هنوز از خیلی از رفقای که تو کتابفروشی‌های دیگه کار می‌کنن می‌پرسم، اوضاع این‌جا هنوز بهتره.

خودش داشت کم‌کم فکر می‌کرد به این که شاید آن‌چنان که باور کرده بود راضی نیست از کارش. نگاهش روی کتاب‌ها می‌لغزید و همچنان مردد بود که این‌ها را به من بگوید. برای منی که حرف‌هایی پشت‌پشت شنیده بود و همیشه به کتاب‌هایی که انتخاب می‌کردم می‌خندید و می‌گفت: «حقا که چپی!» با نقل گفت‌وگویش با آن دختر دانشجو ناگهان اما هل داده شده بود به زندگی واقعی‌اش؛ خارج از این کتابفروشی و خارج از کتاب‌ها. داستان خودش چندان که سعی می‌کرد وانمود کند جذاب و پرکشش نبود. ساعت کار طولانی و دست‌مزد پایین، اجبار حضور در نمایشگاه‌هایی که در طول سال برگزار می‌شد یا بهره‌کشی واقعی نمایشگاه کتاب در اردیبهشت‌ماه، انبارگردانی‌ها و خُرده‌کارهایی که از نظر خودش بخش جالبی از کار بود ولی تمام جانش را گرفته بود. چه کسی می‌داند! شاید برای همین فشارهای «جالب» بود که گاهی می‌گفت: «بدون علف اصلاً مگه می‌تونی تمرکز کنی؟» پاسخ همیشه به این دوست، به این کارگر، این بود که: «بدون علف کاملاً متمرکز روی کاری که دارن از گردهام می‌کشن و جریان استثماری که دارم می‌شم! با علف قطعاً نمی‌تونم روی این متمرکز باشم. با علف احتمالاً بی‌خیال این رنج بی‌پایان می‌شم، ولی من فرورفتن تو بی‌خیالی رو نمی‌پسندم.»

اپیزود سوم: کتاب‌فروشی‌ای در یک پاساژ

— ما که خب تا ۱۱ شب مثل کل پاساژ باز هستیم!

— خُب آخه خیلی وحشتناکه این همه ساعت سرپا.

— آره دیگه، داغون می‌شیم. اگه فرداش مجبور باشی بیای که رسماً بعدش یک روز کامل افقی می‌شی! سنگینه کار این‌جا. به خاطر این سینما و کافه‌ها یه ساعت‌هایی اصلاً جای سوزن انداختن نیست. یهو ۴۰ نفر با هم می‌ریزن لای قفسه‌ها!

— یعنی همون آدم‌هایی که برای تفریحات دیگه اومدن به این‌جا هم سر می‌زنند؟

— آره خب! بالاخره این‌جا دیگه کلی مشهور شده. تو اینفلوئنسرهای می‌آن، بازیگرها، هنرمندا و... بعد خب استوری می‌کنن تو اینستاشون و این‌جا رو تک می‌کنن. معروف شده حسابی. ولی خب پیر ما درمی‌آد. فکر کن ساعت ۱۰ این‌جام که خب مثلاً برای چیدمان و تمیزکاری آماده بشیم. بعد دیگه از ۱۱ نیم‌شروع می‌شه و تا ۲ کم‌وبیش می‌شه گاهی یه نفسی تازه کرد و آبی خورد. ولی از ۳ و ۴ تا ۱۰ و ۱۱ شب غُلْغُلَه می‌شه. اصلاً باید بیای ببینی. جمعه‌ها دیگه واقعاً رکورد می‌زنیم. استاپ ساعت آخر شب نشون می‌ده ۱۳ کیلومتر راه رفته‌ام. درحالی‌که تمام مدت همین‌جا بوده‌ام‌ها! ولی خب این‌قدر باید بری و بیای و جواب این و اون رو بدی واقعاً انگار داری ورزش می‌کنی. من که اصلاً دوبار در روز لباس عوض می‌کنم. تابستون هم برق می‌رفت جهنم می‌شد اصلاً یهو کل پاساژ. باز الان بهتره. بعد من گرسنه می‌شم دو ساعت سه ساعت یه بار. ولی خب نمی‌تونم که بچه‌ها رو دست‌تنها بگذارم، معمولاً یه بیسکوییتی، نارنگی‌ای تو جیبمه که همون درجا بخورم. مراقبت از این ظرف و ظروف شکستنی هم که چیده‌ان این‌جا خیلی رو مُخمه! آخه وسط این همه کار حالا باید حواس مون باشه به این‌ها هم برخورد نکنیم! دیگه نور علی نوره خلاصه!

— واقعاً نفس‌گیره! آدم‌ها چه‌طورن؟ حالا این همه آدم می‌آد این‌جا اقبال‌شون بیش‌تر به کتاب‌هاست یا به این زلم‌زیمبوها؟

— راستش هر دوش. یه آدم‌هایی که اصلاً با ژست «من فیثاغورسم» می‌آن تو. می‌رن جلوی قفسه‌ی یه بخش خاص، مثلاً فلسفه یا سینما. دیگه اون‌جا چنبره می‌زنن و همین‌طوری با کتاب‌ها حال می‌کنن. این‌جور آدم‌ها معمولاً بی‌آزارترین مشتری‌هان. ولی یه عده‌ای هم که ادای کتاب‌خون بودن رو درمی‌آرن بیچاره می‌کننت!

مثلاً طرف ازت می‌خواد یه داستان خوب بهش معرفی کنی، منم دیگه خوراکمه، برای توضیح می‌دم چندتا رو. بعد می‌گه نه آخرش غمگین نباشه لطفاً! باز چندتا کار رو براش توضیح می‌دم. بعد می‌گه نه من اصلاً داستان فارسی می‌خوام که عاشقانه هم باشه... یعنی همین‌طوری اُرد می‌ده و انگار داره با چت‌جی‌پی تی حرف می‌زنه همه‌ی سؤالات زندگیش در حوزه‌ی ادبیات و هنر و فرهنگ رو باید بتونی پاسخ بدی. به خاطر همین هم هست که گزینش نیرو این‌جا یه کم سخته. تقریباً یه کنکور باید بدی تا قبول کنن که تو حالا به‌جز سابقه کاری که داری، اطلاعات کافی هم داری و همه‌ی نشرها رو می‌شناسی و خودت رو به‌روز نگه می‌داری و می‌تونی مشتری جذب کنی اصطلاحاً. دسته‌ی دیگه‌ی آدم‌ها هم که کلاً هر طرف می‌چرخن و از کتاب تا مجسمه و لیوان و لوازم تحریر رو که می‌بینن ذوق می‌کنن و می‌گن «وای چه خفن!» «وای چه نایس!» «این دیگه خیلی توو ماچه!» این دسته واقعاً عصبی‌ام می‌کنن. چون الکی و از سر هواو هوس هی می‌گن این رو دارید؟ قیمت اون چنده؟ یه داستان متفاوت معرفی کن! چرا طرح جلد این کتابه این‌طوره! چرا از اون دفتر فقط با کاغذ بالک دارید!... این‌ها هم که دیگه پدرت رو درمی‌آرن. ولی خب ما که نمی‌تونیم خم به اُبرو بیاریم. یه وقت این لوس‌ونرها می‌رن تو اینستاگرام کامنت‌های عجیب‌وغریب می‌ذارن زیر پُست‌ها. اگه جشن امضا و نمی‌دونم مراسم رونمایی و این داستان‌ها باشه هم دیگه واقعاً نابود می‌شیم. برای این سلبریتی‌ها و بازیگرها صف می‌کشن!

— خیلی پس شلوغه اغلب. نیروها کم نیستن برای این شیفت‌های سنگین؟ الان بالا دیدم که انگار کلاً سه نفر بودید با حالا یه دونه سرپرست‌تون.

— آره دیگه کمه! همیشه هم اعتراض می‌کنیم‌ها! ولی فایده‌ای نداره. هی می‌ریم می‌گیم آخه مگه ما چندتا دست داریم که بتونیم اگر قسمت کتاب‌هاییم هم برای یکی کتاب بیاریم، هم بریم یکی رو راهنمایی کنیم، هم برای یکی سرچ کنیم و... اون‌ی که بخش لوازم تحریر وایسته هم همین‌ه. مدام راهنمایی می‌خوان، می‌خوان امتحان کنن یا هر چی... یه‌بار که خودم وایستاده بودم صندوق، همکارمون قیمت یه روان‌نویسی رو اشتباه گفته بود، لیبل هم نداشت. یعنی زنه من رو بدبخت کرد که خب همکارت گفت این‌قدر می‌شه، چرا الان بیش‌تر فاکتور کردی! به خاطر همین چیزها ما مدام باید کل لیبل‌ها رو رفرش کنیم و حواس‌مون باشه کنده نشده باشن یا همه‌ی قیمت‌ها رو حفظ کنیم که پای صندوق داستان نشه. از اون‌ور ازت انتظار دارن اگر مشکلی هم پیش می‌آد همه‌چیز رو تو گردن بگیرن. اون روز یه پسر بچه‌ای یه دفترچه رو گرفته بود دستش و پدر و مادرش هم حواس‌شون نبود. من دیدم داره با دفترچه بازی می‌کنه، ولی خب گفتم حالا عیبی نداره،

نمی‌شه برم ازش بگیرم دیگه مادر و پدرش شاکی می‌شن. بی‌خیال شدم. بچه یهو یه کاغذی از دفترچه کند! دیگه مجبور شدم مداخله کنم و از پدر و مادرش بخوام مراقبش باشن. تازه همون موقع هم با یه حالت طلبکاری ناراحت شدن و گفتن خب می‌خریمش! به‌هرحال همچین آدم‌های گنددماغی این‌جا زیاد پیدا می‌شه. سختی دیگه هم اینه که وسط کار یهو یه کتاب پرفروشی تموم بشه یا فلان ظرف رو بخوان که رنگ فلانش تو انباره، باید دو پا داری دوتا هم قرض کنی که به سرعت برق بری و بیای، وگرنه بالاخره همه‌چیز به هم می‌ریزه....

ادامه می‌داد همچنان، به خاطر این‌که همه‌ی روز مشغول گفت‌وگو با آدم‌هاست به تعریف کردن ماجراها و حرف زدن علاقه دارد. ۵ سال پیش همین آدم را به یاد می‌آورم که بیش‌تر می‌خواند و اصطلاحاً خورهای داستان بود. از هر نویسنده‌ای که نام می‌بردی حداقل یک داستان را خوانده بود. امروز که ازش پرسیدم آخرین داستانی که خواندی چه بود، گفت: «راستش خیلی حوصله‌ی کتاب خوندن ندارم، الان بیش‌تر سیتکام می‌بینم و انیمه. دیگه خسته و کوفته می‌رسم خونه اصلاً حوصله‌ی دست زدن به کتاب هم ندارم. فقط می‌خوام لَش کنم.» این‌طور نبود، کوشا بود و پرانگیزه، می‌خواست داستانی بنویسد که «عزاداران بیل» را در جیب بگذارد. واقعی باشد و از رنج‌های واقعی بگوید. رؤیای فیلم ساختن داشت؛ فیلمی از زندگی روزمره‌ی مردم واقعی! از آن‌همه خواست‌های واقعی رسیده بود به جایی که برای از یاد بردن فشار و خستگی واقعیت زندگی‌اش دو ساعت بیداری تا خواب را پای «فرندز» می‌گذراند و با خنده‌های ضبط‌شده‌ی مصنوعی‌اش به سرنوشت دردناکش می‌خندید؛ نه داستانی نوشت که واقعیت را به بیان درآورد، نه فیلمی ساخت که واقعیت را به تصویر کشد، در عوض در واقعیت زندگی همان آدم‌هایی که روزی می‌خواست بیان رنج‌شان باشد رنج می‌برد و برای گریز از این رنج‌ها پناه می‌برد به فراموشی.