



۱۴

## معجزه گفت‌وگو به جای پرخاش و سکوت

پرویز کرمی از ابتکار جدید معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری  
در تأسیس خانه‌های خلاق و نوآوری می‌گوید

### خانه‌ای برای رشد خلاق‌ها

۱۵

## خاکی که بر باد می‌رود

۱۶



# زندگی

دوشنبه ۱۸ بهمن ۱۴۰۰ :: شماره ۶۱۵۰



info@jamejamOnline.ir

روابط عمومی: ۰۲۳۰۴۴۴۴

### #آسفالت- بزرگراه

عباسی از تهران:

خروجی اتوبان امام‌علی(ع) به لویزان (خیابان شعبانلو) آسفالت نامناسبی دارد و بسیار باریک است. لطفاً فکری به حال این نقطه بشود. در ضمن این منطقه قابلیت تعریض هم دارد که از مسئولان می‌خواهیم آن را در دستور کار قرار دهند.

### #برنج- قیمت

شیخی از تهران:

برنج به کیلویی ۹۰هزار تومان رسیده است. اقدامات نسنجیده مسؤولان مبنی بر منع واردات و آزادسازی صادرات علت اصلی این اتفاق است.

### #صیفی‌جات- گرانی

نمکی از کرج:

قیمت صیفی‌جات باز هم نزدیک به عید نوروز در حال افزایش است و شاهد گرانی در اقلام بر مصرف هستیم.

### #تورم- مسؤولان

عبادی از تهران:

روز به روز اجناس و کالاهای مصرفی مردم گران‌تر می‌شود و تنها کسی پاسخگو نیست بلکه مسؤولان ادعای کنترل تورم و کاهشی‌شدن قیمت‌ها را دارند. به نظر می‌رسد این افراد به‌طور کامل از وضعیت بازار بی‌خبرند.

### #بورس- نقدینگی

زاهدی از تبریز:

خروج نقدینگی از بورس و سرازیرشدن این نقدینگی به بازارهای دیگر همان‌طور که انتظار می‌رفت باعث ایجاد تورم بسیار زیادی شده که مقصر آن فقط دولت است.

### #بلیت- اتوبوس

عنایت‌زاده از بابل:

قیمت اتوبوس‌های وی‌ای‌پی برای شهرهای شمالی بسیار گران است و تقریباً با قیمت قطار برابری می‌کند.

### #واکسن- محدودیت

شیری از تهران:

متأسفانه محدودیتی برای افرادی که واکسن نزده‌اند صورت‌نگرفته و این موضوع باعث‌شده این افراد از تزریق واکسن همچنان خودداری کنند.

### #کرم- پوست

موسوی از تهران:

یک کرم موضعی ترمیم‌پوست که تولید داخل است طی سه‌ماهه ۱۷هزار تومان به ۹۷هزار تومان رسید. چرا قیمت این محصول باید به یکباره چند برابر شود؟ مگر تولید داخل نیست؟



مریم خیار

جامعه

زلزله ۶و۴دهم ریشتری ۲۹بهمن ۹۹که شب‌هزاران سی‌سختی را به کابوسی همیشگی تبدیل کرد یک کسب‌وکار کوچک در دل این شهر را هم تکاند؛ کسب‌وکاری لطیف و ظریف به لطافت و ظرافت پارچه و نمد که به واسطه نخ‌های رنگی به هم بغیه می‌شدند و کتاب‌هایی از جنس پارچه، نرم و دوست‌داشتنی را خلق می‌کردند. صاحب این کسب‌وکار زهرا رضایی‌پور، بانوی ۳۷ساله آن زمان بود که در شهرستان دناي استان کهگیلویه و بویراحمد با ایده‌هایی که در ذهنش می‌ساخت و می‌پرداخت، کتاب‌های پارچه‌ای را می‌ساخت تا این که زلزله آمد، دیوارها ترک خورد، خانه‌ها ویران شد و هول و هراس جای امید و قوت‌قلب را گرفت. این زلزله اما برای این مادر سی‌سختی شروع یک زندگی دوباره بود. او حالا بعد از گذشت یک‌سال از آن شب هولناک در حالی که ترس و واهمه از زلزله درونش رسوب کرده است، کارگاهی بزرگ‌تر از قبل دارد که هفت بانوی سی‌سختی دیگر نیز در آن کسب‌روزی می‌کنند. آنچه زهرا رضایی‌نژاد در این مصاحبه می‌گوید، روایت مادر مهربان و آگاه و پرتلاشی است که دغدغه آموزش دارد و بی‌آن که ادعایی داشته باشد به یک کارآفرین تبدیل شده است.

شما تولیدکننده کتاب‌های پارچه‌ای هستید؛ محصولی که مطمئناً برای خیلی‌ها ناشناخته است. ایده تولید این کتاب برای خودتان بود؟

نه، چند سال پیش نمونه‌ای از این کتاب را در یک ویدئوی اینترنتی دیدم که مادری برای فرزندش با پارچه کتاب دوخته بود. این ویدئو در گوشی همراه من بود و پسر من که آن زمان خیلی کوچک بود مدام آن را تماشا می‌کرد و دوستش داشت. برای همین به خودم گفتم حالا که آنقدر از این کتاب خوشش آمده خوب است که خودم برایش کتابی بدوزم. من خیاط حرفه‌ای نبودم و هیچ آموزشی ندیده بودم اما کار با چرخ را بلد بودم و از پس کارهای شخصی‌ام برمی‌آمدم برای همین دست به‌کار شدم و یک کتاب پارچه‌ای دوختم که هم پسر من از آن خوشش می‌آمد و هم خودم را راضی می‌کرد. همین ماجرا حرفه‌ای شد تا به‌صورت جدی به کار تولید کتاب فکر کنم مخصوصاً این که رشته تحصیلی‌ام کامپیوتر بود و سال‌ها در حوزه طراحی کار کرده بودم.

پس طراحی همه کتاب‌ها کار خودتان است؟

الان بله ولی ابتدای کار نه. آن زمان من بیشتر مدل‌های موجود را می‌دیدم و ایده‌های دیگران را به کار می‌بردم، یعنی دهنم درگیر ایده‌های دیگران بود ولی کم‌کم سعی کردم روی ایده‌های خودم متمرکز شوم؛ بنابراین به نیازهای پسر من که آن موقع ۵ساله بود و دخترم که تازه به دنیا آمده بود توجه کردم و براساس آن مشغول طراحی کتاب‌ها شدم.

ایده‌هایی که برای بچه‌هایتان داشتید چه بود و تمرکزتان روی چه موضوعاتی بود؟

سعی می‌کردم برای دخترم کتاب‌های کوچک به اندازه کف‌دست تولید کنم تا با رنگ‌ها آشنا شود. مثلاً کتاب‌هایی به شکل یک پرتقال یا انار بزرگ یا یک زنبور عسل. چیه‌ها جذب رنگ‌ها می‌شوند و از طریق رنگ‌ها با اسامی هم آشنا می‌شوند. دخترم که آن زمان چندماهه بود این کتاب‌ها را در دست می‌گرفت، آنها را ورق می‌زد و عکس‌هایش را تماشا می‌کرد و با رنگ‌ها و اسامی اشیا و حیوانات آشنا می‌شد درحالی که این کتاب‌های نرم خطری هم برای او نداشت.

برای پسر من هم کتاب‌هایی طراحی می‌کردم تا به کمک آنها بتواند اعداد را یاد بگیرد یا مهارت‌هایی مثل بستن بند کفش، باز و بسته‌کردن زیپ و دکمه را بیاموزد. در واقع

آشنایی با مفاهیم ریاضی و دست‌ورزی، مبنای طراحی کتاب‌ها برای پسر من بود. دست‌ورزی باعث قوی‌شدن دست بچه‌ها می‌شود و این کمک می‌کند تا بعد از ورود به مدرسه در نوشتن مشکلی نداشته و قادر باشند به‌درستی از انگشت‌هایشان استفاده کنند.

این کتاب‌ها روی بچه‌هایتان اثری هم داشت؟

بله. با این که اهل مقایسه‌کردن بچه‌ها با هم نیستیم ولی به‌وضوح می‌دیدم که دایره‌لغات فرزندم از هم‌سن و سال‌های آنها بیشتر است و علاقه بیشتری به کتاب دارند. دخترم با این که خیلی کم‌سن و سال بود ولی هیچ کتاب کاغذی را پاره نمی‌کرد چون به‌خاطر آشنایی با کتاب‌های پارچه‌ای یاد گرفته بود که کتاب برای خواندن است نه پاره‌کردن. پسر من هم با این که زیر سن مدرسه بود ولی اعداد را خوب یاد گرفته و مفاهیم را به خوبی درک می‌کرد.

پس همه چیز از یک کار و تلاش مادرانه آغاز شد، یعنی یک کار خانگی و دلی به یک کسب‌وکار تبدیل شد. درست است؟

بله. وقتی برای بچه‌هایم کار می‌کردم شوهرم پیشنهاد داد که روی تولید کتاب پارچه‌ای فراتر از نیاز بچه‌های خودمان متمرکز شوم. من هم قبول کردم و چند کتاب تولید کردم و برای فروش به بازار بردم که تا حدی از آن استقبال شد. بعد از آن یکی از دوستانم مرا با خانمی در شیراز آشنا کرد که مروج کتاب کودک بود؛ البته من چندان امید نداشتم که کارم بگیرد ولی وقتی ایشان به‌عنوان یک مروج با تجربه کتاب، تولیدات پارچه‌ای مرا دید به‌قدری از آنها استقبال کرد که فراتر از انتظار بود. او از من خواست که کتاب تولید کنم و برایش بفروسم

که همین موضوع باعث شد انگیزه پیدا کنم و نیرو بگیرم. به این ترتیب کارگاه کوچکی راه انداختم و به مرور زمان که از کارهایم در کشور استقبال شد، کار را توسعه دادم. **باین حال کتاب‌های پارچه‌ای هنوز چندان شناخته شده نیستند. برای شما چه عاملی مانع بود؟**

زلزله سی‌سخت آسیب شدیدی به کسب‌وکار ما زد تا حدی که می‌توانم بگویم کاسه و کوزه ما را به هم ریخت. اگر زلزله اتفاق نمی‌افتاد حتماً کتاب‌های تولیدی ما بهتر شناخته می‌شد و بیشتر جامی‌افتاد. باین حال تولیدات پارچه‌ای مادر فضایی مجازی فروش خوبی دارد و در سراسر کشور مشتری دارد؛ البته یکی دیگر از موانع کار این است که مردم تا کار را نبینند پی به ارزش آن نمی‌برند و اگر کارها را از نزدیک ببینند و لمس کنند حتماً ارزش آن را درک می‌کنند.

منظورات ارزش آموزشی کتاب‌هاست؟

بله. این کتاب‌ها به‌صورت غیرمستقیم و از طریق بازی به بچه‌ها آموزش‌های مختلف ارائه می‌دهند یعنی هم بازی‌اند و هم سرگرمی و آموزش. **مخاطبتان کدام گروه‌ها سنی‌اند؟**

از صفر تا ۶سال یعنی سنین قبل از مدرسه.

گروه سنی صفر یعنی بدو تولد؟

بله. کتابی که مخصوص این گروه سنی تولید می‌شود کتاب‌های سیاه و سفید است که از بدو تولد مورد استفاده قرار می‌گیرد. این کتاب‌ها حاوی تصاویر سیاه و سفید است که برای تقویت حس دیداری نوزادان طراحی می‌شود. در کتاب‌های تولیدی ما هم از اشکال هندسی بدون گوشه یعنی بیضی و دایره استفاده می‌کنیم مثلاً یک بیضی سفید در صفحه‌ای سیاه و یک دایره سیاه در صفحه‌ای سفید یا یک بیضی در بیضی بزرگ‌تر. این طرح‌ها باعث درگیر شدن ذهن نوزادان می‌شود.

در مورد اثرگذاری این کتاب‌ها تجربه شخصی هم داشته‌اید؟

بله. اولین بار که یکی از این کتاب‌های سیاه و سفید را دوختم آن را برای پسر خوارم که تازه به‌دنیا آمده بود بردم. ابداً این کتاب ۱۵دره‌ای بود و آن را در گهواره‌اش گذاشتیم. بعد از مدت کوتاهی او به کتاب توجه نشان داد و معلوم بود این اشکال ذهنش را درگیر کرده. بعد هم کتابی با طرح بته‌جقه برایش بردم که خواهرم می‌گفت از وقتی باین کتاب آشنا شده هر جا طرح بته‌جقه می‌بیند از خود همان صدا را درمی‌آورد که موقع دیدن آن کتاب. **تولید کتاب پارچه‌ای چقدر سرمایه می‌خواهد؟ خودتان با چه سرمایه شروع کردید؟**

بیراه نیست اگر بگویم با هیچ سرمایه‌ای شروع نکردم و به مرور زمان که کارهایم در کشور استقبال شد، کار را توسعه دادم. **باین حال کتاب‌های پارچه‌ای هنوز چندان شناخته شده نیستند. برای شما چه عاملی مانع بود؟**

سرمایه‌ای کار را شروع کردم. شروع کارم به این صورت بود که «کتاب درست می‌کردم و می‌فروختم و با سودش ملزومات کار را می‌خریدم و دوباره «کتاب تولید می‌کردم. علت این که به این صورت کار می‌کردم این بود که قبلاً چاپخانه داشتم و وام گرفته بودم ولی هرچه سود می‌کردم برای اقساط وام خرج می‌شد؛ بنابراین دیگر نمی‌خواستم از تسهیلات بانکی استفاده کنم و به همان داشته‌اندک خودم قناعت می‌کردم.

**ولی سرانجام کارتان به گرفتن تسهیلات کشید، درست است؟**

علت آن هم زلزله سی‌سخت بود. وقتی در شهرستان زلزله رخ داد پیامکی برابم آمد که بنیاد برکت برای اشتغال‌زایی جلسه‌ای ترتیب داده است. به دلم افتاد که در این جلسه شرکت کنم گرچه چشمداشتی برای گرفتن وام و این قبیل مسائل نداشتم. روزی که به جلسه رفتم چند نمونه از تولیداتم را با خود بردم. آنجا آقای کارشناسی بود که وقتی کتاب‌های پارچه‌ای را دید خیلی از آنها استقبال کرد و جویای کارم شد.

آن زمان چون چرخ خیاطی نداشتم طرح‌ها را به سه خانم می‌دادم و آنها در خانه‌شان کارها را می‌دوختند و به من تحویل می‌دادند و من هم آنها را سرهم می‌کردم تا تبدیل به کتاب شوند اما کارشناس بنیاد برکت گفت حیف است این کارها با این سبک انجام شود و پیشنهاد داد کارم را توسعه بدهم؛ بنابراین وام گرفتم و در طبقه پایین خانه‌ام شروع به کار کردم.

**این وام تا چه حد کمک‌حالتان بود؟**

سه چرخ خیاطی و مقدار زیادی پارچه و نمد خریدم و کاری را که تا قبل از آن با چنگ و دندان پیش می‌بردم بعد از آن با فراغت بیشتری انجام دادم.

**حالا از پس پرداخت قسط‌ها برمی‌آیید و توانسته‌اید سرمایه‌ای برای خود جمع کنید؟**

بله خدا را شکر؛ البته شرایط گروانی روی کارمان خیلی اثر دارد ولی هرطور که هست سفارش می‌گیریم و کارها را پیش می‌بریم. الان به غیر از خودم در کارگاه‌مان چهار خانم مشغول کار هستند و سه خانم هم در خانه‌شان با ما همکاری می‌کنند که امید همه آنها به این کارگاه و تولیدات آن است. اکنون همه ما انگیزه بالایی داریم و چون کارمان شیرین است از پس سفارش‌ها برمی‌آییم. **آیا قصد توسعه کسب‌وکارتان را دارید؟**

مسلماً هرکسی رویای بزرگ شدن و رشد کردن دارد ولی چون زلزله کار ما را خیلی تحت‌تأثیر قرار داد و مانع پیشرفت و جان‌گرفتن کار، آن‌طور که شایسته بود، شد تقریباً چند ماهی است که مجال خوب کارکردن را پیدا کرده‌ایم. تمرکز من هم فعلاً روی کیفیت کار و در حد تعادل نگه‌داشتن قیمت محصولات است چون دلم نمی‌خواهد در این اوضاع اقتصادی که اغلب مردم مشکل مالی دارند کتاب‌های پارچه‌ای به یک کالای لوکس تبدیل شوند و خانواده‌ها نتوانند آنها را بخرند.

هفت بانوی سی‌سختی خانم رضایی‌پور برای گروه سنی ۶ تا ۱۲سال کتاب پارچه‌ای تولید می‌کنند



یادداشت:  
محمدرضا اکبر حلویی  
معاون پیشین سازمان  
وظیفه عمومی ناجا

### تاملی در خدمت‌سربازی

اجباری بودن خدمت‌سربازی موافقان و مخالفانی دارد همان‌گونه که فروش خدمت‌سربازی موافقان و مخالفانی دارد. من جزو مخالفان فروش سربازی هستم و آن را مگر در شرایط بسیار خاص، منطقی نمی‌دانم. حالا اگر قرار باشد خدمت‌سربازی را به غایبان بفروشیم، علاوه بر غیرمنطقی بودن، بی‌عدالتی مضاعف نیز پیش می‌آید زیرا به گفته نیروهای مسلح، کشورمان با کمبود سرباز مواجه است و وقتی سربازی را می‌فروشیم در واقع افرادی که قانونمند بوده و داوطلبانه به خدمت آمده‌اند باید غیبت غایبان را جبران کنند در حالی که از هیچ امتیازی بهره‌مند نمی‌شوند.

پس اگر قرار است تعادل و عدالت داشته باشیم باید در ازای امتیازی که به غایبان داده‌ایم امتیازی هم به دیگران بدهیم؛ البته شاید گفته شود که به سربازان حقوق پرداخت می‌شود ولی آیا واقعاً حقوق‌های پرداختی ما به ازای خرید سربازی است که عده‌ای از آن بهره‌مند می‌شوند؟

در کشور ما وقتی بحث فروش سربازی مطرح می‌شود هرچند سعی شود این موضوع آرایش داده و گفته شود که برای حل مشکل غایبان این کار انجام می‌شود ولی واقعیت این است که بیش از ۶۰ درصد افراد غایب جزو سه دهک اقتصادی پایین جامعه هستند و این افراد اصلاً امکان خرید سربازی را ندارند حتی سال‌های ۹۴ تا ۹۸ که قیمت خرید سربازی برای افراد زیردین ۱۰میلیون تومان بود بخش زیادی از غایبان نتوانستند به خرید اقدام کنند و فقط ۲۰ درصد از ۲۵۰۰هزار غایب موفق به خرید خدمت و دریافت کارت معافیت شدند.



متأسفانه نگاه برخی مسؤولان به سربازی در کشورمان نگاه درآمدی است و در عین این که باور دارند سرباز یک نیروی ارزان‌قیمت است که می‌توان در جهت منافع کشور از او استفاده کرد به سرباز به چشم منبع درآمد هم نگاه می‌شود که این موضوع ریشه بحث فروش سربازی در برهه‌های مختلف است.

به اعتقاد من در موضوع سربازی اگر بخواهیم منصفانه عمل کنیم باید به‌عنوان یک راهکار ابتدایی، مدت آن را کم کنیم تا غایبان به‌آمدن تشویق شوند. طبق آمارهای موجود، سالانه حدود ۳۰۰هزار مشمول به خدمت اعزام می‌شوند درحالی که سه میلیون نفر غایب می‌شوند که اگر مدت خدمت سربازی را کم کنیم تا ۱۰سال می‌توان سرباز مورد نیاز را از غایبان تأمین کرد پس باید برنامه‌ای طراحی شود که غایبان به خدمت ترغیب شوند و افرادی هم که به خدمت می‌آیند احساس کنند که دارند امتیازی دریافت می‌کنند.