

بسمه تعالی  
کتاب عشق و اقتصاد

۴.....	روایت اول: داستان منحنی لافر.....
۶.....	روایت دوم: عشق و اقتصاد.....
۹.....	روایت سوم: هراس.....
۱۲.....	روایت چهارم تعارض منافع.....
۱۵.....	روایت پنجم: طمع.....
۱۸.....	روایت ششم: حباب مسکن.....
۲۱.....	روایت هفتم: قمار.....
۲۵.....	روایت هشتم: مبارزه با فقر.....
۲۸.....	روایت نهم: حاکمیت دلار.....
۳۱.....	روایت دهم: تب طلا.....
۳۴.....	روایت یازدهم: چمدون.....
۳۷.....	روایت دوازدهم: صفوان.....
۴۰.....	روایت سیزدهم: کسری بودجه مصدق.....
۴۴.....	روایت چهاردهم: برند.....
۵۰.....	روایت پانزدهم: ملی شدن.....
۵۲.....	روایت شانزدهم: شوخی سیایت مداران.....
۵۷.....	روایت هفدهم: خبرها تبلیغات.....
۶۲.....	روایت هجدهم: اطمینان.....
۶۵.....	روایت نوزدهم: بازاریابی.....
۶۹.....	روایت بیستم: جک ما.....
۷۴.....	روایت بیست و یک: دهه گمشده.....
۷۸.....	روایت بیست و دو: آب و الماس.....
۸۲.....	روایت بیست و سوم: اثر شوفر.....
۸۵.....	روایت بیست و چهار: وقف.....

- روایت بیست و پنجم: اعترافات یک جنایتکار اقتصادی..... ۸۷
- روایت بیست و ششم: فیل سفید..... ۹۱
- روایت بیست و هفتم: ابوذر..... ۹۳
- روایت بیست و هشتم: رباب..... ۹۶
- روایت بیست و نهم: ماریچ دستمزد..... ۱۰۰
- روایت سی ام: زندگی ریکاردو..... ۱۰۳
- روایت سی و یکم: رضا نیازمند..... ۱۰۵
- روایت سی و دوم: بقال و مشتری نادان..... ۱۰۹
- روایت سی و سوم: بیماری آلانا..... ۱۱۲
- روایت سی و چهارم: نفت (ترن)..... ۱۱۵
- روایت سی و پنجم: شهید تهرانی مقدم..... ۱۱۹
- روایت سی و ششم: شهید تندگویان..... ۱۲۳
- روایت سی و هفتم: نقش بازاریان در انقلاب..... ۱۲۶
- روایت سی و نهم: هرمی..... ۱۳۸
- روایت چهلم: طرح مارشال..... ۱۴۲
- روایت چهل و یکم: ماجرای تحریم و پالایشگاه خلیج فارس..... ۱۴۸
- روایت چهل و دوم: جزیره ماهی..... ۱۵۱
- روایت چهل و سوم: جزیره ماهی..... ۱۵۶
- روایت چهل و چهارم: جزیره ماهی..... ۱۶۰
- روایت چهل و پنجم: سیلیکون..... ۱۶۴
- روایت چهل و شش: توهم دانایی هوندا..... ۱۷۰
- روایت چهل و هفت: جف بزوس..... ۱۷۴
- روایت چهل و هشتم: بیماری هلندی..... ۱۸۳
- روایت چهل و نه: نسبه..... ۱۹۰
- روایت پنجاه: انصاف..... ۱۹۶
- روایت پنجاه و یک: زندگی نامه رجبعلی نکوگویان معروف به خیاط..... ۲۰۱

۲۰۴ .....روایت پنجاه و دو: پنجه های فولادی.

۲۰۷ .....روایت پنجاه و سه: اردو.

روایت اول: داستان منحنی لافر

سال ۱۹۶۹ رو به پایان بود اما انگار بحران های اقتصادی تازه داشت شروع میشد. در این سال نرخ تورم در امریکا بیش از ۱۴ درصد بود و ارزش دلار رو به کاهش. قیمت هر انس طلا برای اولین بار در تاریخ از مرز ۸۰۰ دلار گذشته بود. در ۱۵ اوت سال ۱۹۷۱، ایالات متحده آمریکا از توافق نامه برتون وود به طور کلی کناره گیری کرد. آمریکا استاندارد تبادل طلا را رها کرد.

کشورهای نفتی هم تولید و عرضه نفت اوپک را کاهش داده بودند و قیمت جهانی نفت هر روز افزایش می یافت. شرکت های نفتی و ملت های واردکننده نفت ناگهان با اتحاد یکپارچه صادرکنندگان مواجه شدند. نفت و انرژی در سالهای ابتدایی دهه ۷۰ میلادی ۴ برابر شد و از ۳ دلار به ۱۲ دلار رسید.

رکود و تورم بحران بزرگی در اقتصاد امریکا بود. و انتخابات ریاست جمهوری پیش رو. نیکسون رییس جمهور وقت آمریکا دستور به کنترل قیمت ها و دستمزدها داد اما موفق نشد. برای مقابله با اتحاد کشورهای نفتی بیش از ۲ میلیارد دلار کمک به اسرائیل کرد اما باز هم موفق نشد.

انتخابات نزدیک بود و موضوع مهم برای مردم کاهش قیمت ها و راه افتادن کارخانه ها بود.

در یک عصر پاییزی، وانیسکی سرمقاله نویس روزنامه وال استریت ژورنال دونالد رامسفلد و دیک چنی از سناتورهای جمهوری خواه را برای شام به رستوران توکانتینتس دعوت کرد. او لافر را هم دعوت کرده بود. لافر استاد اقتصاد بود. بر سر میز شام موضوع انتخابات داغتر از غذاها بود. نیکسون رییس جمهور هم حذبی مهمانان بود و جمهوری خواهان نمیخواستند دولت را از دست بدهند حتی اگر رییس جمهور کس دیگری باشد. لافر ناگهان پیشنهادی را داد که میتوانست رای مردم را جلب کند.

"میشود هم مالیات کمتر گرفت و هم درآمد دولت را افزایش داد" لافر در حالیکه داشت به بیرون رستوران نگاه میکرد این را گفت. هر سه نفر دیگر ناگهان سکوت کردند. رامسفلد گفت: چه میگوی؟ آگه مالیات رو کاهش بدیم خب درآمد دولت کم میشه اونوقت نمیتونه بیمه بیکاران رو پردازه و یک مشکل جدید هم اضافه میشه. دیک چنی گفت: تازه هزینه های جنک هم هست. کمونیست ها در ویتنام و عرب ها در خاورمیله منافع آمریکا را تهدید میکنن و شاید مجبور شیم مستقیم وارد جنک بشیم. آگه خزانه خالی باشه تو جنک شکست میخوریم و افتضاح بزرگی به بار میاد.

وانیسکی اما کنجکاو شده بود که لافر چه میگوید. وانیسکی گفت: آقایان صبور باشید بذارید ببینیم دکتر چه میگوید. شاید راه حل جدیدی باشد.

رامسفلد و چنی با بی میلی سکوت کردن. لافر چنگالش را زمین گذاشت و شروع کرد به توضیح دادن.

"ببینید آقایان آگه مالیات کم بشه، مردم انگیزه بیشتری پیدا میکنند و بیشتر کار میکنن و در نتیجه درآمد بیشتری دارند و اونوقت مالیات بیشتری میپردازن"

پاسخ لافر اما مورد قبول واقع نشد. چنی گفت چطور ممکن است؟ مردم وقتی مالیات کمتری میدهند بیشتر خرج میکنند نه اینکه بیشتر کار کنند. اتفاقا اگه مالیات بیشتری بگیریم چون درآمد کمتری دارند مجبور میشوند بیشتر کار کنند.

باران پاییزی بیرون از رستوران شروع شده بود. لافر با دست به مردمی که بیرون راه میرفتن اشاره کرد و گفت: ببینید آقایان باران که میبارد پیاده روی ها هم بیشتر میشود فقط به شرط آنکه یک چتر به هرکس بدهید. کاهش مالیات مثل همان چتری ست که به فرد میدهید. اگر مالیات کم بشود افراد حاضر میشوند بیشتر کار کنند چون درآمد بیشتری دارند ولدت بیشتری میبرند.

حالا فضا کمی عوض شده بود. لافر محکم تر حرف میزد و بقیه با دقت بیشتری گوش میکردند. آهای گارسون، کاغذ و خودکار داری؟ گارسون به سمت لافر آمد و گفت: کاغذ که نه ولی خودکاری که باهاش سفارش مشتری ها رو مینویسم رو دارم. لافر بلافاصله خودکار را گرفت. وانیسکی گفت چکار میکنی لافر؟ حرفت رو ادامه بده

لافر گفت: باید چیزی را به شما نشان دهم تا حرفم را باور کنید. دنبال کاغذی میگردم تا بتوانم یک نمودار را برای شما بکشم.

لافر وقتی که دید کاغذی پیدا نمیشود بدون فوت وقت دستمالی که روی میز بود را برداشت. لافر هیچان زیادی داشت. چنی، رامسفلد و وانیسکی هم منتظر بودند. گارسون با تعجب نگاهشان میکرد. لافر گفت:

ببینید آقایان این منحنی **لاشکل** مالیات است. ببینید. ابتدا هرچه نرخ مالیات را بالا میبرید درآمد دولت بیشتر میشود اما خب هر چه مالیات بیشتری میگیرید توان مردم هم کمتر میشود. به نقطه ای میرسیم که دیگر افزایش نرخ موجب افزایش مالیات نمیشه. چرا؟ خب معلومه مردم میگویند اگه قراره اینقدر مالیات بدیم اصلا کار نمیکنیم. درسته. از اینجا به بعد دوباره اگه نرخ مالیات کم بشه مردم شروع به کار میکنند. ببینید. میشه بدون اینکه درآمد مالیاتی دولت کم بشه نرخ رو پایین آورد و مردم رو هم تشویق به کار کرد.

حالا موضوع روشن تر شده بود. دیک چنی، دونالد رامسفلد و وانیسکی ساکت شده بودند و به حرف های لافر گوش میکردن.

چنی گفت من این موضوع رو به رییس جمهور میگم. شاید حرف درستی باشه.

لافر گفت درسته مطمئنم که جواب میده.

شب گذشته بود. مهمانان رستوران رو ترک میکردن. وانیسکی دستمالی که نمودار روی آن بود را برداشت و با خودش برد و در دفتر خاطراتش گذاشت.

راه حلی که لافر آن شب روی دستمال کشیده بود تا مدت ها به عنوان یک راه حل علمی برای حل مشکل رکود تورمی در دانشگاه تدریس و مورد آزمایش قرار گرفت.

## روایت دوم: عشق و اقتصاد

چشمهایش برق عجیبی داشت. پسری سرحال از یک خانواده سرشناس. پدرش استاد اقتصاد و منطق دانشگاه کمبریج بود و مادرش شهردار کمبریج. کاملاً از یک خانواده اعیانی. جان یک جوان پرشور بود و من دختری با سودای هنر و آواز. او در میان جمع می ایستاد و بلند بلند حرف میزد انگار داشت بقیه را نصیحت میکرد.... من اما فارغ از نطق ها و آموزه ها سرم گرم سازها و نواها بود. نمیدانم چطور بهم گره خوردیم....

جان مقلبل پدر و مادرش ایستاد و گفت من لیدیا را میخواهم ونه هیچ کس دیگه... مادرش مخالف بود و پدرش ساکت. جان اما سرسخت...

یادم هست اولین بار که مادرش مرا دید به من گفت: پس دختری هستی که جان ازش حرف میزنه. میپذیرم زیبایی، و از هنرهایت زیاد شنیده ام... اما دختر بدان خانواده ما اهل اقتصاد و سیاست است و خیلی با هنر و آواز کاری ندارد. نمیدانم چطور به جان حالی کنم او یک نابغه ریاضی است و در اقتصاد سرآمد همه است حالا اما دلش پیش توست... امیدوارم ناامیدم نکنی...

حالا بیش از ده سال از زندگی مشترکمان گذشته... چه سالهای عجیبی. جان، در زمان جنگ جهانی اول در خزانه داری انگلیس مشغول به کار بود و پس از جنگ، ریاست هیئت نمایندگی خزانه داری انگلیس در کنفرانس صلح پاریس را بر عهده داشت. همان روزهای سختی که جان فریاد میزد که اگر بر آلمان سختگیری زیادی کنید دیر یا زود در جنگ دوباره ای خواهیم سوخت و شد آنچه که گفت. او در کتاب پیامدهای اقتصادی صلح از حفظ منافع مشترک گفت اما سیاست مداران بر طبل جنگ کوبیدن...

" لیدیا کجایی؟ "

" اومدم جان " حالا در سن پنجاه سالگی و معروفیت بسیارش، جان، هنوز همان جوان پرشور و نشاط است. سخنرانی ها و مقالات آتشین او علیه اقتصاددانان و حرفهایشان نقل همه جاست.

" نوشتن این کتاب جدید خیلی سخت شده است. میخواهم اسمش رو نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول بذارم. بنظرت چطوره؟ "

" چه میدونم جان. من که از این چیزها سر در نمیارم. اما میدونم که بهترین اسم رو انتخاب خواهی کرد "

روزنامه کنار میزش را بر میدارم. «سقوط بازار سهام همچنان ادامه دارد» فهمیدم. ذهنش درگیر این مساله است. از خط خطی هایی که روی روزنامه کشیده معلوم است. من اما چیزی سر در نمیارم. روزنامه را که جمع میکنم نگاهم به تیتراژ آخرین صفحه می افتد. «زیباترین خواننده روزنامه را انتخاب کنید و جایزه بگیرید» عکس شش نفر را گذاشته و نوشته از میان این شش تن به زیباترین نفر رای بدهید و برنده جایزه شوید. برای اینکه حال و هوای جان عوض شود میگویم

"جان این رو دیدی؟ بنظرت کدوم یکی از این افراد زیباترند؟"

جان نگاهش رو به صفحه روزنامه انداخته و میگوید " تو "

میخندم...

میخندد...

"جدی میگم جان. بنظرت کدومیکی جذابترست؟ من که میگم این نفر اولیه همونی که اسمش جودیه از همه زیباتره"

جان حالا نگاهی به صفحه میاندازد: "حرف من همان است. تو..."

میگویم: "بین جان نظر تو مهم نیست نظر جمعی مهمه. بیا باهم حدس بزنیم در نهایت کدامیک از این شش نفر برنده مسابقه ملکه زیبایی میشه. میدونی اینجا مهم نیست سلیقه من و تو چیه. اینجا مهم اینه که در نهایت کدومیکی بیشترین رای رو میاره"

جان گفت: "خب اونوقت چی میشه؟"

میگویم: "جایزه به کسی میرسه که درست حدس زده باشه که مردم چه کسی رو انتخاب میکنن. این انتخاب ممکنه الزاما انتخاب خود اون فرد نباشه... میدونی واقعیت اینه که این مسابقه در حقیقت انتخاب زیباترین نیست، حدس زدن سلیقه مردمه..."

چشم های جان برقی زد. "افرین لیدیا... درست گفتی. اینجا برنده کسی نیست که بیشترین دانش زیبایی شناسی رو داشته باشه. اینجا کسی برنده است که بتونه حدس بزنه که مردم چی تو فکرشون هست و چه کسی رو انتخاب میکنن.."

"درسته جان خب پس بیا حدس بزنیم."

"صبر کن لیدیا.. تو کمک بزرگی به من کردی.. اغلب خبرنگاران و اقتصاددانان نمیتونن رفتار بازار سرمایه رو توضیح بدهند. اونا میگن اگه سهم با ارزشی به بازار عرضه بشه حتما اثر مثبتی بر بازار داره اما داریم میبینیم که با وجود عرضه سهمهای با ارزشی مثل معادن فولاد، زغال سنگ و شرکت های کشتی رانی اما بازار سهام نمیتونه به حالت عادی برگرده... میدونی واقعیت اینه که خریداران سهام بیشتر از اینکه به این فکر کنند که چقدر سهم ارزشمندی رو در اختیار دارن، به این فکر میکنن که چقدر این سهم در بازار محبوبه و تقاضا داره... میدونی یعنی چی؟"

"میدونی که من خیلی از اقتصاد سر درنمیارم"

"یعنی اینکه ما در بازار سهام هم یک مسابقه ملکه زیبایی داریم. اینجا سهمی میتونه بازار رو نجات بده که برای عموم جذابیت بیشتری داشته باشه. میشه گفت در بازار سرمایه الزاما رفتار عقلایی حاکم نیست بلکه اینجا تشخیص برآیند تصمیمات جمعی راهگشاست. بر این اساس فعالان بازار سهام خود را نه بر اساس قیمت ذاتی آن، بلکه بر اساس ارزیابی سایر فعالان بازار سرمایه از آن سهم و پیش بینی سایر فعالان درباره قیمت و روند آینده سهم انتخاب می کنند...."

من لیدیا لوپوکووا همسر جان مینارد کینز هستم. زنی از تبار روس که دانش زیادی ندارم اما با عشق، اقتصاد را عمیقتر و انسانی تر کردم...

جان مینارد کینز اقتصاددان معروف انگلیسی در سال ۱۹۳۶ در معروف ترین کتاب خود یعنی نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول چنین نوشت: در اصل سوم از استراتژی، یعنی انتخاب چهره نه بر اساس سلیقه شخصی و نه بر اساس

تعریف سایرین از زیبایی، عامل منطق گرا سعی بر آن خواهد داشت تا پیش بینی خود را بر اساس این فرض انجام دهد: میانگین سلیقه جمع (سایر شرکت کنندگان) درباره میانگین سلیقه جمع چه برداشت و تعریفی دارد. استعاره ملکه زیبایی امروز یکی از مبانی تحلیل بازارهای بورس در جهان است.



بانک ها شلوغ است، مردم مقابل باجه ها مضطرب ایستاده اند، نوبت به هرکس که میرسد فقط پول نقد میخواید فقط اسکناس... هر روز شایعه ورشکستگی یک بانک به گوش میرسد و تا مقامات بانک مرکزی درست یا غلط بودن اون رو معلوم کنن بسیاری از سپرده گذاران به بانک هجوم می آورند. بازار شایعات داغتر از کنفرانس های خبری مسئولین است. وحشت های بانکی در نوامبر ۱۹۳۰ شروع شدند، یک سال بعد سقوط بازار سهام به وسیله فروپاشی یک رشته بانک ها در تنسی و کنتاکی ... در دسامبر ۱۹۳۰، شهر نیویورک هجوم های بانکی گسترده ای را تجربه کرد. فیلادلفیا با هجوم های بانکی یک هفته بعد مواجه شد. برداشت از سپرده ها پس از اینکه رسوایی های شرکت های مختلط مالی در نیویورک و لس آنجلس آشکار گردید، بدتر شد.

جان با اضطراب وارد خانه میشود. " باید پولامون رو از بانک خارج کنیم. اینطوری حداقل پولامون پیش خودمونن نه اینکه بانکدارها اونا رو بالا بکشند." مایکل گفت: " چرا؟ مگه چه اتفاقی افتاده؟" جان با ناراحتی به پدرش گفت: " مثلاً شما روزنامه نگار هستید، شما که بهتر از همه میدونید، بانک ها دارن ورشکست میشن و اگه پولامون رو بیرون نیاریم، دیگه اگه پشت گوشمون رو دیدیم پولامون رو هم خواهیم دید"

اما انگار فوربز **Forbes** چیز دیگری میدانست. او سردبیر بخش مالی روزنامه نیویورک تایمز بود و شرایط اقتصاد آمریکا رو خوب میدونست. فوربز دست پسرش رو گرفت و به اتاق کارش برد و از توی کشوی میز آلوم پدرش رو برداشت و به فرزندش نشون داد. تکه هایی بریده شده از صفحه اول روزنامه ها در ماه آوریل سال ۱۸۹۳ میلادی که حالا در سال ۱۹۳۰ دوباره باید خوانده میشد.

"ادارات زیر مجموعه وزارت خزانه داری دیگر در ازای اسکناس های خزانه طلا نمی دهند و فقط مقداری نقره می پردازند که ارزشش در حدود نصف ارزش اسکناس هاست" جان زیر لب این تیترو خونده... فوربز از خاطرات پدرش تعریف کرد " سال ۱۸۹۳ تورم بزرگی در کشور اتفاق افتاد. اون موقع اگه بانک ها مراجعه میکردی میتونستی با دادن دلار طلا یا نقره از بانک بگیری. پدرم میگفت اجناس هر روز گران میشدن و دلار مثل یخ در دستهای ما آب میشد. خیلی سخت بود که یک هفته کار کنی و آخر هفته که حقوق میگیری نسبت به اول هفته وضعت بدتر شده باشه. مردم کلافه شده بودند. دیگه حقوق ها کفایت مخارج رو نمیکرد و همه مجبور بودیم که از پس اندازهامون استفاده کنیم.

جان گفت: یعنی مردم میخواستن پولاشون رو از بانکها بکشن بیرون؟

فوربز با تکان دادن سر جواب داد " آره. بعضی برای مخارج روزمره ولی بیشتر مردم از ترس بی ارزش شدن دلار در بانکها. اگه ذغال سیاه نگه میداشتی با تورم روز به روز ارزشش از دلار بیشتر میشد.

تبدیل کردن دلار به طلا برای حفظ ارزش پول راه حل مناسبی بود. مردم درست فهمیده بودن. اگه بجای کاغذهای بی ارزش بانک مرکزی، گنجینه های طلا توی خونه هاشون داشتن وضعشون بهتر میشد. اینطوری بود که سپرده گذاران به بانک ها هجوم بردن تا پولشون رو از بانک خارج کنن. حالا مشکل شد دوتا... بی ارزش شدن پول و

خطر ورشکستگی بانکها... میبینی پیترو... هجوم مردم به بانک ها وضع همه رو بدتر میکرد. برای همین فدرال رزرو تصمیم گرفت به اونها طلا نده. "

جان گفت: " اونا حق داشتن پدر. چه کسی ضامن حفظ قدرت خرید پولهای مردم بود؟ اصلا گیرم یک نفر پولش رو از بلنک خارج نمیکرد. وقتی موج راه میفته، یک نفر نمیتونه جلوش رو بگیره. من که نمیتونم به همه مردم بگم که پولهاشون رو از بانک ها خارج نکنن. الان مسابقه خالی کردن حسابهاست. من اگه اینکارو نکنم اما بقیه انجام بدم فقط وضع خودم رو بدتر میکنم."

فوربز گفت: " درسته پسر. اینجا میشه خودکشی از ترس مرگ. احتمال ورشکستگی برای بانک ها وجود داره ولی اگه همه مردم پولشون رو خارج کنن، دیگه احتمال نیست ورشکستگی قطعیه. اونوقت وضع همه بدتر میشه. جان گفت: " خب چیکار کنیم. کشتی داره غرق میشه. بشینیم و با کشتی به قعر اقیانوس بریم یا تلاش کنیم خودمون رو نجات بدیم؟"

فوربز گفت " صبر کن... اقتصاد رو خیلی ساده در نظر گرفتی. بعضی بانکها دولتی هستن و بعضی خصوصی. دولت پشتولنه محکمی برای بانکهای دولتی. تو فکر میکنی حتی اگه بلنک دولتی ضرر کنه، دولت اونو تنها میداره؟ نه اصلا. واقعیت اینه. بانکهای دولتی در زمان بی پولی دولت حامی اونن و دولت هم در زمان مشکلات بانک ها حامی اونا. یادت باشه چاقو دسته خودش رو نمیره... اما بانک های خصوصی چی؟ بانک مرکزی از بانکها درصدی رو میگیره که بهش میگن ذخیره قانونی. ذخیره قانونی یعنی همون حمایت بانک مرکزی از بانک های خصوصی در مواقع بحران. پس اونها هم به راحتی ورشکست نمیشن."

جان به سمت پنجره اتاقش رفت. قرص ماه کامل بود و خیابان ساکت. " گاهی یک رفتار اگه توسط یک نفر انجام بشه اشتباه نیست اما اگه همه اون کار رو بکنن اشتباهه. هراس از ورشکستگی خودش عامل ورشکستگی میشه. " جان حرفهای پدرش رو میفهمید اما نمیتونست خودش رو قانع کنه. چطور میشه جلوی یک انتخاب غلط جمعی رو گرفت. گاهی یک نفر اشتباه میکنه اما گاهی یک گروه و گاهی مردم یک شهر. اشکال کار اونجاست که هر کدوم از این افراد انجام ندادن کار غلط رو منوط به خودداری دیگری میکنند. پیترو از پدرش پرسید " مگه انسان عقلایی یکی از فرضهای اساسی علم اقتصاد نیست؟ مگه نه اینه که همه دنبال حداکثر سود یا حداقل ضرر هستن. خب پس چرا برابند کار تک تک آدمها موجب بدتر شدن وضع همه میشه؟"

آن شب گذشت و شاید جان فوربز نش سالها بعد توانست پاسخ سوالش را بیابد. او در سال ۱۹۵۱ استاد موسسه تحقیقات ماساچوست شد. او در تکامل نظریه بازی ها نقش بسیار مؤثری داشت و به خاطر تلاش هایش در این زمینه، در سال ۱۹۹۴ برندهٔ جایزهٔ نوبل اقتصاد شد. او نظریه خود را چنین مطرح کرد که «بهترین نتایج موقعی حاصل می‌شوند که هرکس آنچه را که برای خود و گروه بهترین است، انجام دهد.» او مسئله همکاری را در نظریه بازی‌ها گسترش داد و نشان داد که اگر افراد همکاری کنند و نفع گروه را نیز در نظر داشته باشند، به بیشترین منافع و سود برای خود و گروه دست می‌یابند. معمای زندانی معروفترین مثال در نظریه بازی هاست. آنجا که دو زندانی زمانی بهترین نتیجه را میگیرند که منافع گروهیشان را دنبال میکنند و نه منافع فردی را.

جان نش نشان داد که اگر همه برای خالی کردن سپرده های بانکی به بانکها هجوم ببرند وضعیتی به مراتب بدتر ایجاد میکنند.

"چه کسی باور میکند که اولجایتو از نسل چنگیز باشد؟"

چنگیزخان مغول در سال ۶۱۶ هجری قمری به خراسان حمله کرد... خونها ریخت و شهرها ویران کرد. آن قوم وحشی کتابخانه ها را آتش زدند و هرآنچه از علم و تمدن در نیشابور و توس بود نابود کردند. چنگیز که مرد هولاکوخان کار ناتمامش را تمام کرد. به ایران حمله کرد و همه ایران را فتح کرد. از خراسان تا شام همه در تصرف مغول در آمد. از علوم نیشابور تا هنر تبریز همه زیر چکمه های مغولان بود.

"روح شاد استاد. کاری که استاد خواجه نصیرالدین طوسی با هولاکوخان کرد، از عهده هیچ سپاه و ارتشی بر نمی آید، او بود که آن روحیه جنگ طلبی و خونریزی مغولان را کُشت و بجای آن درخت دانش و هنر را در دل این حکومت کشت...."

صبر مردم و دانش عالمان و ذوق هنرمندان از ویرانه یورش مغول، حکومتی به اسم ایلخانیان بنا کرد که در علم و ادب بر همه مملوکات مغول از چین تا روسیه و شرق اروپا سرآمد شد.

اولجایتو نگاهی به جمال الدین کرد و گفت: "واقعاً چه کسی باور میکند که اولجایتو از نسل چنگیزخان مغول باشد؟ چطور ممکن است که ان

قومی که همه جا را ویران میکرد حالا سلطانیه را بنا نهد."

جمال الدین گفت: "تا سلطان چه بخواهد. استاد ما خیلی تلاش کرد تا آن قوم سرکش به حاکمان درس آموز و هنر دوست تبدیل شوند. حالا هم اگر اسم اولجایتو را از روی شما بر دارند شاید دیگر نشانی از آن قوم در این حاکم پدیدار نباشد"

اولجایتو گفت: اسمم را عوض کنم؟ دینم را که به حرف تو عوض کردم. من بودایی زاده شدم، مسیحی بزرگ شدم و حالا مسلمان حکومت میکنم... مردم چه میگویند... میگویند این حاکم ما یک روز اسمش نیکولا بود، روز دیگر اولجایتو و فردا چیز دیگر... حاکمی که نه در دین و نه در نام ثبات ندارد چگونه بر ملک و رعیت حکومت کند؟

جمال الدین گفت: اما مردم به حاکمی که بر سر عقیده و آرمانش می ایستد تکیه می کنند نه آنکه بر تعصب و تبارش اصرار دارد. ایرانیان اهل علم و خردند. اولجایتو حاکم حقیقت طلبی است که نه از نیاکانش و نه از درباریانش نمی ترسد و مسیر ترقی و تمدن را طی میکنند... اگر امروز نام دیگری بر خود بر گزینی حتما تو را همراهی میکنند.

اولجایتو به فکر فرو رفته بود. بعد از آن مناظره و دعوای بی سرانجام، جمال الدین رفیق و همدم او شده بود. جمال للدین او را یاد خواجه نصیرالدین می لنداخت. حرفهایش و رفتارش... آرام بود و بیشتر اوقات کتاب میخواند... کلاس های درسش همیشه شلوغ بود و پر از بحث... روزهای اخیر بر خلاف دیگر علما و زعما، حکم به طهارت چاه آب داده بود..

"جمال الدین ماجرای این طهارت چاه چیست؟"

" اختلافی است بین علما. اغلب علما میگویند اگر در چاه آب حیوانی افتاد و مرد و به نجاست تبدیل شد، باید مقداری از آب چاه را دور ریخت تا آب دوباره مطهر شود... من اما بر سر این حکم تردید دارم... واقعیت آنست که چندروز پیش گوسفندی در چاه افتاد و مرد... حالا نمیدانم که آب چاه پاک است یا نجس."

اولجایتو خندید: پس بالاخره خیاط هم در کوزه افتاد... حالا باید در مورد مسأله ای حکم بدهی که خودت هم گرفتارش شده ای.."

جمال الدین گفت: " آری.. من هر آنچه در اسناد و کتب جستجو کردم چنین بر آمد که افتادن نجاست در آب چاه آن را نجس نمیکند. اجتهاد من اینست که طهارت چاه با نجاست، از بین نمی رود. اما مسأله چیز دیگری است.."

اولجایتو پرسید: مشکل کجاست؟

جمال الدین گفت: "مسأله اینست که نمیخواهم حکم به نفع نفس خود دهم. نمی خواهم در این حکم، ذره ای منفعت خودم را لحاظ کنم. مجتهد و قانونگذار باید دستور خدا و مصلحت مردم را در نظر داشته باشد. اما نفس این روباه حيله گر، میخواهد که حکم به نفع خود برانم."

اولجایتو به فکر رفت و با خودش گفت: "این علما و دانشمندان مسلمان ایرانی عجب طبع بلندی دارند. ان خواجه نصیرالدین طوسی و این جمال الدین حلی..."

اولجایتو با حالتی رندانه گفت: حالا چه میکنی حضرت علامه... حکمی خواهی داد که چاهت را آباد کنی یا به حکم دین عمل خواهی کرد؟

جمال الدین نیش کنایه اش را حس کرد. بلند شد و گفت خواهی دید.

جمال الدین به سمت خانه رفت. در راه کارگری را به دو درهم با خود برد. به خانه که رسید چاه را نشان داد و گفت: پرش کن. این چاه آب را پر کن و برای همیشه ببند. این چاه آب نیست، چاه آبروی جمال الدین است. آنچه در این چاه افتاده نجاست مردار نیست، نجاست تهمتی است که دامن مرا آلوده کرده..."

همسر جمال الدین از راه رسید و پرسید چه میکنی. جمال الدین پاسخ داد: چاه را پر میکنم و بعد از آن فتوا میدهم. آب چاه به نجاست مردار حرام نمی شود. چاه را پر میکنم تا مردم و اغیار گمان نکنند که جمال الدین حلی برای حفظ منافع خود، حکم به طهارت آب چاه داد. من حکم به استدلال عقل و استناد شرع میکنم.

کارگر چاه را پر کرد. دیگر نه چاهی بود و نه آبی...

جمال الدین به مسجد رفت. نماز گذاشت و بعد از نماز به خطابه ایستاد: ای مردم، چاه نفسم را کور کردم تا چشمه ایمانم بجوشد. حکم من آن است که نجاست مردار به طهارت چاه لطمه ای نمیزند.

مردم حیران بودند... بین مردم پیچیده بود. علامه برای این که حکمی دهد چاه خانه اش را کور کرده تا زمانی که حکم میدهد به خواست و نفع خودش حکم نکند.

اولجایتو خبر را شنید. جمال الدین را خواست.

" چه کردی جمال الدین؟"

" برای حکم دین باید خالص از خودخواهی بود. من آموخته ام که حکم بر مدار شرع و عقل کنم.. تو راست میگفتی سلطان. اگر چاه را پر نمیکردم نمیتوانستم خالص برای خدا حکم دهم.. پس چاه را بستم و عقل را آزاد کردم. ما باید مردم را نه با لسان که با عمل به دین و خدا دعوت کنیم."

اولجایتو تسلیم شده بود. اولجایتو هم بعد از چند روز بر مسندش نشست و گفت: من اولجایتو سلطان ایلخانی، زین پس ، خویشان را سلطان محمد خدابنده میخوانم تا افتخارم بندگان خدا و همنشینی با پاک طیتان باشد. ابومنصور جمال‌الدین حسن بن یوسف بن مطهر حلّی، معروف به علامه حلّی، مجتهد شیعه، فقیه و اصولی عرب اهل عراق قرن هفتم و هشتم قمری بود که آن روز چاه آبی را پر کرد که تا امروز مصداق رفع تعارض منافع در اقتصاد و سیاست شد.

## روایت پنجم: طمع

آندریو جکسون رییس جمهور امریکا در سال ۱۸۳۳ جنگی را علیه "بانک ایالات متحده آمریکا" و پول کاغذی (اسکناس) آغاز کرد؛ ذخایر دولت را از بانکها بیرون کشید و اعلام کرد که در خرید و فروش اراضی تنها طلا معتبر است.

سال ۱۸۳۶، وی اجبار کرد که زمین را تنها با سکه های طلا و نقره می توانند خریداری کنند.

هدف، محدود کردن سفته بازی در زمینهای عمومی بود، اما این کار، باعث سقوط قیمت املاک و مستغلات شد، به دلیل اینکه اکثر خریداران سکه های طلا و نقره کافی برای پرداخت برای زمین نداشتند.

در طی همان سالها خیلی ها به دنبال خرید و فروش زمین در شهر های تازه ساز یا در شرف ساخت بودند چون فکر می کردند در یک چشم بر هم زدن این زمین ها آنان را به ثروتی هنگفت می رساند.

آقای دال هم با خودش همین فکر را می کرد...

"اگه اونا تونستن چرا من نتونم دیگه لازم نیست برم و روی زمین کشاورزی که از پدرم به ارث رسیده کار کنم... خسته شدم... دیگه توانایی شو ندارم... وقتی میشه راحت پولدار شد جلوی شومینه نشست و هرم گرما را نفس کشید و پول درآورد چرا خودمو اذیت کنم... تو برف و بوران... تو گرمای سخت تابستون حواسم به کود و آب و محصول باشه آخرشم میخواد چندرغاز دستمو بگیره... دیگه نمیخوام با این نون بخور و نمیر زندگی کنم... تو این سن و سال دیگه برای من افت داره... می خوام بهترین ماشین سوار شم بهترین خونه رو داشته باشم و بهترین زندگی رو برای خودم و خانوادم به وجود بیارم..."

این فکر ها مثل خوره تمام ذهن دال را به خودش مشغول کرده بود تصمیم گرفت زمین ۴۰هکتاری کشاورزی پدرش را بفروشد و به سراغ زمینهایی برود که شنیده بود هنوز رشدی نکرده اند و در حاشیه شهرها و روستاهای

اطراف محل سکونتش بودند. با خود گفت به جای ۴۰ هکتار، ۴۰۰ هکتار زمین می خرم اینطوری به همه آرزوهای دیرینه‌م میرسم.

قرار خرید زمین را با مالک گذاشت... دل توی دلش نبود... خودش را در کنار سواحل دریا حس می کرد که آسوده و با خیال راحت زیر افتاب دراز کشیده و کرور کرور دلار اطرافش را پر کرده...

فروشنده با کیف بزرگی در دست و با سبیل‌های تا از بناگوش دررفته و عینکی که انگار قواره چشمانش نبود وارد دفتر کار آقای دال شد. هیجان زیادی داشت و نمی توانست شعف خود را پنهان کند ... کلی کاغذهای بزرگ را که خط وخطوطی را روی آن کشیده شده بود روی میز کار پهن کرد و با شوری وصف ناپذیر در باره زمینهایی که قرار است در آینده تبدیل به فروشگاههایی بزرگ شوند توضیح داد.

نقشه های زمین حکایت از این داشت که قرار است اتفاقات اقتصادی مهمی در آنجا رخ دهد...

بعد از یکساعت گفت و شنید دال مبلغ زمین را در قالب یک چک در اختیار فروشنده گذاشت و با خوشحالی چند تکه کاغذ را دریافت کرد... فروشنده چند باری عینکش را بالا و پایین کرد و مبلغ چک را ورنلداز کرد که نکند اشتباهی رخ داده، لبخندی زد و از آقای دال تشکر کرد و کلاهش را به نشانه احترام برداشت و خداحافظی کرد.

دال از شادی در پوست خود نمی گنجید و با خود به زمینهایی فکر می کرد که قرار است سرمایه اش را چندین برابر کند.

"چند سال بعد" (۱۸۴۴)

باران یکریز و بی وقفه می بارید انگار از تکرار آن همه قطره و ضرب یک ریزش روی شیشه بیمارستان لذت می برد...



از صبح تا بعد از ظهر باران یک لحظه هم بند نیامده بود.. و او به یک زمینی که بیشتر شبیه به یک باتلاق بود می اندیشید ، به زمینی که حتی یکبار آن رانندیده بود، و فقط روی کاغذ بود... به شهرهایی که هیچ وقت شهر نشدند و زمینهایی که هیچ وقت تبدیل به فروشگاه نشدند..

پنجره اتاق بیمارستان را باز کرد قطره های باران روی صورتش نشست و دوباره به روزی فکر می کرد که وکیل مهره وصیت نامه پدر را جلویش باز کرد و خواند و او متوجه شد که پدرش یک قطعه زمین کشاورزی را بدون هیچ قید و شرطی برایش به ارث گذاشته ولی "سفته بازی" زمین آبا و اجدادی اش را از او گرفت و حالا از پشت شیشه بیمارستان به طمع می کند که او را در مردابی فرو برده که دیگر بیرون آمدن از آن ممکن نیست.

روایت ششم: حباب مسکن

فلوریدا دهه ۲۰ قرن بیستم میلادی

در دهه ۲۰ قرن بیستم میلادی، ایالات متحده آمریکا مثل امپراتوری بریتانیا در قرن ۱۸ با سرعت ثابتی حرکت می‌کرد و طبیعی بود که مردم باور کنند چنین شکوفایی در اقتصاد نامحدود و بی‌پایان است؛ اما اینجا بازار سهام نبود که از حباب قیمتی ضربه بخورد. بلکه این بار نوبت به بازار املاک رسید تا فعالان این بازار را حسابی متضرر کند در بحران مالی املاک و مستغلات که در سال ۱۹۲۶ در فلوریدا روی داد ملکی که تا پیش از آن می‌توانستید با ۸۰۰۰۰۰ دلار خریداری کنید، در طول یک سال چنان رشد کرد که قیمت آن به ۴ میلیون دلار رسید. قیمت‌ها به حدی تورمی بودند که برای خرید یک خانه معمولی در سال ۱۹۲۶، شما مجبور بودید پولی را که حالا می‌توانید برای خرید خانه‌ای لوکس مجهز به نگهبان در میامی برابر با ۴۵۰۰۰۰۰ دلار بپردازید را آن زمان پرداخت کنید و این یعنی فاجعه!

وقتی در زمان افزایش شدید قیمت‌ها صحبت‌های مردم را گوش می‌دادی متوجه می‌شدی که شهوت عجیبی برای خانه دار شدن دارند این طرف و آن طرف می‌شنیدی که می‌گویند: فکر و ذکر ما آمریکایی‌ها خانه‌هایمان است. فرگوسن شخصی بود که در بین سالهای ۱۹۱۴ تا ۱۹۴۰ آژانس معاملات املاک داشت شعارش این بود: «مالک خانه خودت باش»

او در یک روز آفتابی در دفتر کارش نشسته بود و در بین کاغذها به دنبال تکه روزنامه ای بود که سرتیتر آن نوشته بود «دیگر وام گرفتن خطرناک و شرم‌آور نیست».

همینطور که نوشته‌های روزنامه را با چشمانش بالا و پایین می‌کرد صدای قژقژ در را شنید که مردی قدبلند با عینک آفتابی و موهای پرپشت وارد دفتر شد. سلامی کرد و گفت: من ویتالیک هستم... آقای فرگوسن چقدر دنبالتون گشتم کلی راه اومدم تا پیداتون کنم»

فرگوسن همونطور که روزنامه در دستانش بود آن را تا زد و گفت: بفرمایید بنشینید، چه کمکی از دستم بر می‌یاد» ویتالیک کمی جلوتر رفت و روی صندلی روبروی فرگوسن نشست و گفت: دنبال یه خونه اعیانی ام... می‌گن شما می‌تونید برام پیدا کنید... از الان بگم به هیچ عنوان نمی‌خوام از وام هم استفاده کنم.

فرگوسن لبخندی زد و گفت: موجودی تون چقدره؟

... ۲۰۰ هزار دلار

... خونه اعیانی با ۲۰۰ هزار دلار... ده برابرش کن... الان قیمت خونه روز به روز... امروز یه قیمتته فردا یه قیمت دیگه... هر چی پولت بیشتر باشه سریعتر خونه رو پیدا می کنی؟ الان دیگه با این پولها نمی شه خونه خرید... یه نکته رو هم مدنظر داشته باش: الان ایالت فلوریدا مقصد و اقامتگاهی محبوب برای افرادی که به سرما علاقه‌ای ندارن و ازش فراری ان. از سر و شکل شما هم همین رو می شه فهمید که خیلی از سرما خوشتون نمی یاد ویتالیک فوری گفت: چه جالب که زود متوجه شدید دلیل اصلی‌ای که فلوریدا رو انتخاب کردم همین موضوع بود فرگوسن انگار که درست تیرش به هدف خورده فوری ادامه داد: شاید باورتون نشه ولی تو این چند ماه اخیر جمعیت این ایالت به شکل ثابتی افزایش پیدا کرده و تعداد خونه‌های موجود با تقاضاهای خریدی که به آژانس من مراجعه می کنند برای سکونت؛ تو این ایالت همخوانی نداره، به خاطر همین که قیمتها چند برابر شدن. اگه دقت کنی اینجا الان همه یا سرمایه‌گذار املاکن و یا نماینده آژانس املاک!

ویتالیک همینطور که با دقت به حرفهای فرگوسن گوش می کرد گفت: آخه من اینهمه پول نقد ندارم... چیکار کنم؟ فرگوسن بی‌معطلی گفت: چرا وام نمی گیری؟ ویتالیک چشمانش را درشت کرد و گفت: امکان نداره؟.. من دیدم شما شعارتون «مالک خونه خودت باش» هست اومدم سراغتون وگرنه ابد نمی اومدم.

فرگوسن با تعجب نگاهش کرد و گفت: حالام شعارمون همینه... مگه اگه وام بگیری خونه در تملک شخص دیگه ست؟ شما از طریق وام می تونی بقیه پول خونه رو تامین کنی؟ ویتالیک گفت: نه آقای فرگوسن اینجوری می رم زیر بار قرض، من این سالها پس انداز کردم تا بتونم با تکیه بر پول خودم خونه بخرم.. راستش از وام می ترسم..

فرگوسن با تعجب حرفهای ویتالیک رو گوش کرد و گفت: خیلی عجیبه که شما این حرفها رو می زنی اینهمه شرکت‌های بزرگ با وام تونستن سر پا بمونن... اگه براشون خسارت داشت مطمئن باشید اونا نمی رفتن سراغش... من می خوام بهتون بگم الان همه دنبال خونه دار شدن اونم به هر قیمتی... پس تو خریدتون نه نیارین... تازه هر شخصی رو در اطرافتون می شناسید تشویق کنید بیان خونه بخرن.. بخشی از پولشونو وام بگیرن و مابقیش رو هم از طریق پس انداز بدن... بهتون هشدار بدم شاید سال آینده دیگه نتونید خونه بخرید... تصمیم با خودتونه... « ویتالیک بعد از صحبت‌های فرگوسن به شدت به فکر فرو رفت و گفت: به نظر من این قیمتها همش حبابه.. حباب! ... باید مشورت کنم الان نمی تونم جواب بدم... و فوری از دفتر بیرون رفت...

فرگوسن دوباره تای روزنامه رو باز کرد تا مابقی مطلب ناتمام رو بخونه که باز هم صدای قژقژ در رو شنید... ویتالیک بود، گفت: نه نیازی به مشورت ندارم بگو با این پول و مقداری وام کجا رو می تونم بخرم چه حباب باشه چه نباشه... نمی خوام بی خانمان باشم و دوست دارم مالک خونه خودم باشم... الان دو ساله می گن این قیمتها حبابه...

امیدوارم من از این حباب قیمتی ضربه نخورم....

در همان سالها ، اونقدر خرید مسکن رونق پیدا کرد تا جایی که خریداران بزرگ املاک متوجه شدند که برای رشد مجدد قیمت ها محدودیتی وجود دارد و ادامه روند امکان پذیر نیست؛ بنابراین شروع به فروش املاک خود کردند و تا جایی که می توانستند سود خود را تضمین کردند.

سپس نوبت به مردم عادی و بخت برگشته هایی مثل آقای ویتالیک می رسد تا به صورت همزمان متوجه زنگ خطر شوند و به دنبال آن فروش وحشت زده آغاز شد. با هزاران نفر فروشنده و تعداد کمی خریدار، قیمت ها به شدت پایین آمدند. این اتفاق بعدها بحران مالی املاک و مستغلات فلوریدا نام گرفت. ترکیدن حبابی که نتوانست درس عبرتی برای سرمایه گذاران شود! و مستغلات فلوریدا نام گرفت. ترکیدن حبابی که نتوانست درس عبرتی برای سرمایه گذاران شود

## روایت هفتم: قمار

بیت کوین: سرمایه‌گذاری یا قمار

همه چیز از نوامبر سال ۲۰۰۸ شروع شد. جایی که شخصی به نام ساتوشی ناکاموتو گزارش عملکرد اختراع جدیدش را که به اصطلاح سپیدنامه یا وایت پیپر نامیده می‌شود منتشر کرد. در این سپیدنامه، از بیت کوین به عنوان یک سیستم پولی الکترونیکی هم‌تا به هم‌تا نام برده شده. چیزی که ساتوشی در این نامه ارائه کرد الگوی ساخت ارزهای دیجیتال بعد از بیت کوین قرار گرفت. مدتی بعد، شبکه بیت کوین راه‌اندازی و در تاریخ سوم ژانویه ۲۰۰۹ اولین بلاک بیت کوین با ۵۰ بیت کوین پاداش استخراج شد. بلاک استخراج شده حاوی این پیام بود:

«روزنامه تایمز سوم ژانویه ۲۰۰۹: نخست وزیر در آستانه کمک مالی دوم به بانک‌ها است. بعدها بسیاری مفهوم این پیام را انتقاد به سیستم پولی و بانکداری غلط دانستند.

در همان دوران، هال فینی (Hal Finney)، دانشمند علوم کامپیوتر و یکی از اولین پذیرندگان بیت کوین بود. او در سال ۲۰۰۸ مستقیماً پیام دعوت ساتوشی ناکاموتو، خالق ناشناس بیت کوین را دریافت کرد. او همچنین شخص دوم بعد از ناکاموتو محسوب می‌شود که از نرم‌افزار بیت کوین استفاده کرد. او همین‌طور اولین کسی بود که اولین تراکنش تاریخ بیت کوین (۱۰ واحد بیت کوین) را از ساتوشی ناکاموتو دریافت کرد.

او یک سال قبل از مرگش خلاصه‌ای از زندگی خود و چگونگی آشنایی اش را با بیت کوین برای همگان در سرمقاله‌ای اینگونه نوشت:

به ذهنم خطور کرد که در مورد چهار سال گذشته بنویسم؛ چهار سالی که برای من و بیت کوین سرشار از اتفاق بود. برای کسانی که مرا نمی‌شناسند بگویم: من هال فینی هستم.

خیلی سریع به سراغ اواخر سال ۲۰۰۸ و معرفی بیت کوین می‌روم. من خیلی ایدئال‌گرا بودم و همواره به رمزنگاری، رمز و رازهای آن و تناقضاتی که در خود دارد عشق می‌ورزیدم.

وقتی ساتوشی بیت کوین را در فهرست ایمیل انجمن تخصصی فعالان رمزنگاری معرفی کرد، در بهترین حالت با او برخوردی شکارانه شد. رمزنگاران طرح‌های بزرگ بسیاری را دیده بودند که از سوی افراد تازه‌کار و بی‌خرد معرفی می‌شدند. به همین دلیل، آنها از سر عادت به این طرح جدید بدون فکر واکنش نشان دادند.

من نگاه مثبت‌تری داشتم. مدت‌ها بود که به طرح‌های پرداخت مبتنی بر رمزنگاری علاقه‌مند شده بودم. بنابراین ایده بیت کوین برای من وسوسه‌کننده بود.

وقتی ساتوشی اولین نسخه نرم‌افزار را منتشر کرد، آن را روی هوا قاپیدم. فکر می‌کنم اولین نفری بودم که همراه با ساتوشی، بیت کوین را اجرا کردم. ساتوشی ۱۰ بیت کوین به صورت آزمایشی برای من ارسال کرد. طی روزهای بعد گفتگویی ایمیلی با ساتوشی داشتم که در اغلب این گفتگوها باگ‌ها و اشکالات بیت کوین را گزارش می‌کردم و او آنها را رفع می‌کرد.

حال بهتر است از دنیای بلاک چین برایتان بگویم.

با ارزش ترین منبع جهان دیگر نفت نیست، بلکه داده است تلفن های هوشمند و اینترنت، داده‌ها را وسیع و بسیار ارزشمند کرده‌اند. بررسی داده‌ها و تحلیل الگوریتم های مدرن می توانند پیش بینی کنند که مشتری در حال حاضر تمایل به خرید دارد یا خودروی شما نیاز به سرویس دارد یا اینکه به کمک علم پزشکی بیاید و تشخیص دهد که فردی در معرض بیماری قرار دارد. علاوه بر اهمیت بسیار زیاد داده ها تکنیک های هوش مصنوعی می توانند این داده‌ها را ارزشمند تر کنند.

فناوری بلاک چین پاسخ بسیاری از موانع موجود در جهان است بیشتر از این هیچ کس نمی توانست بدون هیچ موسسه مالی واسطه ای مانند بانک پول را از یک حساب به حساب دیگر با خیال راحت منتقل کند، فناوری بلاک چین یک روش جدید برای انجام انواع معاملات از طریق اینترنت ارائه می کند ظهور بیت کوین و بلاک چین تغییرات زیادی را در دنیای مالی ایجاد کرده مخصوصاً اینکه اقتصاد جهان قبلاً با استفاده از ارزهای فیات اداره می شد.

باید بگویم که بلاکچین مدت‌ها قبل از سال ۲۰۰۸ و ابداع بیت کوین وجود داشته این فقط به بلاکچین کاربرد عملی داده، یک پول هم‌تا به هم‌تا و رمزنگاری شده است که بر بستر بلاکچین در دسترس است معرفی بیت کوین جایگزین کردن یک ارز دیجیتال به جای پول های کاغذی است.

خب برگردم به زمانی که با ساتوشی آشنا شدم مردی که هویتش به یک معما تبدیل شده بود، در آن زمان فکر می‌کردم با یک مرد جوان ژاپنی مواجه هستم که بسیار باهوش و بی‌ریاست. من آدم خوش اقبالی بوده‌ام که در طول زندگی‌ام با افراد ارزشمند بسیاری آشنا شده‌ام و نشانه‌های آن را به‌خوبی درک می‌کنم.

پس از گذشت چند روز، بیت کوین به‌صورت کاملاً پایدار در حال اجرا بود. در نتیجه مدتی آن را کنار گذاشتم. ایامی بود که به‌سختی بیت‌کوین یک اولویت به شمار می‌رفت و شما می‌توانستید با سی‌پی‌یو (CPU) و نه حتی کارت گرافیک (GPU) بلاک‌ها را پیدا کنید. در روزهای بعد چندین بلاک را استخراج کردم. اما این کار را کنار گذاشتم چون باعث داغ‌شدن کامپیوتر می‌شد و صدای فن مرا اذیت می‌کرد.

حال که به گذشته می‌نگرم، با خود می‌گویم ای کاش بیشتر این کار را ادامه می‌دادم. اما از سوی دیگر من خیلی خوش‌شانس بودم که در آغاز این ماجرا حضور داشتم. این همان دیدن نیمه پر لیوان است.

دفعه بعدی که از بیت کوین خبری شنیدم، اواخر سال ۲۰۱۰ بود. زمانی که فهمیدم نه تنها بیت کوین همچنان راه خود را ادامه داده است، بلکه واقعاً ارزش پولی نیز پیدا کرده است. کیف پول قدیمی‌ام را غبارروبی کردم و از اینکه فهمیدم بیت کوین‌ها همچنان سرجایشان هستند، خیالم راحت شد. با بالا رفتن قیمت بیت کوین، سکه‌هایم را به یک کیف پول آفلاین منتقل کردم و امیدوارم که این سکه‌ها برای وارثانم به چیزهای باارزشی تبدیل شوند.

به این دلیل در اینجا از ارث و میراث صحبت کردم که در سال ۲۰۰۹ در کمال تعجب متوجه شدم که به یک بیماری مهلک مبتلا شده‌ام. در ابتدای آن سال در بهترین شکل از دوران زندگی‌ام بودم. وزن زیادی کم کرده بودم و به تمرین دوی استقامت مشغول بودم. من چندین بار نیمه ماراتن را دویده و تمریناتم را برای دوی ماراتن کامل شروع کرده بودم. آن زمان تا ۲۰ مایل را می‌دویدم و احساس می‌کردم همه چیز سر جای خودش است. درست همان موقع بود که ناگهان همه چیز به هم ریخت.

بدنم شروع به تحلیل رفتن کرد. لکنت زبان پیدا کردم، دستانم قدرتشان را از دست دادند و پاهایم نیز دچار مشکل شدند. در ماه اوت ۲۰۰۹ بیماری من تشخیص داده شد. به بیماری ALS مبتلا شده بودم. بیماری‌ای که نوروهای حرکتی را از بین می‌برد. این نوروها وظیفه دارند که سیگنال‌هایی از مغز به عضلات منتقل کنند. این بیماری ابتدا باعث ضعف و سپس به تدریج باعث فلج کامل می‌شود. مبتلایان به این بیماری معمولاً پس از ۲ تا ۵ سال جان خود را از دست می‌دهند. علائم من در ابتدا خفیف بود و به کار خود ادامه می‌دادم، اما خستگی و مشکلی که برای صحبت کردنم به وجود آمده بود، در نهایت من را مجبور کرد که در اوایل سال ۲۰۱۱ بازنشسته شوم. از همان زمان این بیماری به روند غیرقابل تحمل خود ادامه داده است.

اکنون کاملاً فلج شده‌ام. تغذیه‌ام از طریق یک لوله صورت می‌گیرد و از لوله دیگری برای تنفس استفاده می‌کنم. با استفاده از یک سیستم ردیابی چشم، می‌توانم با کامپیوتر کار کنم. این سیستم همچنین یک تبدیل‌کننده متن به گفتار دارد که اکنون صدای من به حساب می‌آید. من تمام روز را بر روی ویلچر برقی‌ام می‌گذرانم

این شرایطی است که من خود را با آن وفق داده‌ام، اما زندگی‌ام آن قدرها هم بد نیست. هنوز می‌توانم بخوانم، موسیقی گوش کنم و تلویزیون و فیلم تماشا کنم. اخیراً کشف کرده‌ام که هنوز می‌توانم کد بنویسم. اما بسیار کند هستم و احتمالاً ۵۰ برابر کندتر از گذشته این کار را انجام می‌دهم. اما هنوز عاشق برنامه‌نویسی هستم و به من هدف می‌دهد.

البته نوسانات قیمت بیت کوین هم برایم سرگرم‌کننده است. مثل این است که سهام شرکتی را که در آن کار می‌کنم [به دلیل اینکه می‌دانم قرار است رشد کند] خریده باشم. اما بیت کوین‌هایم از طریق شانس و اندک اعتباری که داشتم به من رسیده است. سقوط سال ۲۰۱۱ را تجربه کرده‌ام. پس آن روی دیگر سکه را هم دیده‌ام. یادتان باشد آنچه آسان به دست آمده باشد، آسان هم از دست می‌رود. منتهی برای کسی که همه سرمایه اش را روی بیت کوین

بگذارد کار بسیار خطرناکی ست چون این کار سرمایه‌گذاری نیست بلکه قمار است چرا که ممکن است در یک کندل نیم ساعته تمام آرزوهایش بر باد برود. آن زمان من مبلغ خاصی را سرمایه‌گذاری نکردم که الان دغدغه حفظ آن را داشته باشم. امیدوارم حرفهایم به درد آیندگان بخورد.»

بسیاری از تحلیلگران حوزه بلاک چین بر این باور بودند که شاید حال فینی همان ساتوشی ناکاموتو خالق بیت کوین است، چراکه ویژگی‌های مشابهی در او دیده شده است.

وی در سال ۲۰۱۴ در سن ۵۸ سالگی بر اثر بیماری درگذشت.



روایت هشتم: مبارزه با فقر

به ساعتش نگاه کرد: ۱۲ ظهر ۸ مارس ۲۰۱۱....

فقط ده روز تا رسیدن بهار مانده ست. آفتاب داکا سوزانتر شده است یا سنگینی حکم پاهایش را سست کرده است، سرش گیج می‌رود اما باید به خودش مسلط باشد تعداد زیادی خبرنگار پایین پله‌ها منتظر او هستند.. شنیده بود که ۶۰ هزار نفر برای حمایت از او زنجیره انسانی تشکیل داده اند. تعدادی از هوادارانش را دید که عکس‌های او را بالای سر نگه داشته بودند اما لبریز از خشم بودن و علیه نخست وزیر هاسینا شعار میدادند....

نگاهش را به آسمان برگرداند. آفتابی که بر سر ۸ میلیون زن فقیری که او حمایت کرده بود میتابید.... یاد روزی افتاد که آکتیا را دید... آکتیا برای خرید لباس برای دخترش ۱۰۰ تاکا از آریان قرض گرفته بود و مجبور شده بود ۱۰۰۰ تاکا به او پس بدهد... حالا چه بلایی سر آکتیا و امثال او می‌آید؟؟

"حرکت کنید آقا" نگهبان دادگاه بود.. از پله‌ها پایین آمد.. خبرنگاری جلو آمد و گفت: آقای محمد یونس، نظرتون رو درباره حکم دادگاه بگید؟ آیا حکم را قبول دارید؟ آیا واقعا بانک دهکده را رها میکنید؟

محمد یونس بخودش آمد. واقعا باید حاصل ۴۰ سال تلاشش را رها میکرد؟ عرق سردی بر بدنش نشست... "تا روزی که توان دارم برای کمک هموطنان فقیرم می‌جنگم. نمی‌ذارم رباخواران اونها رو برده خودشون کنند."

"اما آقای یونس شما اجازه فعالیت ندارید. دولت ورود شما را به بانک ممنوع کرده است"

محمدیونس دوباره رشته افکارش پاره شد.. دولت اجازه نمیده. مگر روزی که شروع کردم از دولت اجازه گرفتم که حالا بخوام با اجازه آنها حرکت کنم. اصلا دولت بنگلادش کجاست وقتی که در روستای باتوا فقرا برای یک وعده غذایی تن به هر ظلمی میدهند..

"آقای یونس لطفا جواب بدید"

"تا زمانی که فقر در بنگلادش هست محمد یونس هم هست.. من از IPO یا SKS نمیتروم و فقرا را در مقابل این بانکهای رباخوار تنها نمیگذارم. از قول من به ویکرا آکولا بگید: اعتبار خرد مربوط به افراد هیجان انگیز برای کسب درآمد از فقرا نیست. این همان کاری است که شما انجام می‌دهید. این پیام اشتباه است. اعتبار خرد برای کمک به فقراست نه رباخواران"

"آقای یونس شما خودتان گفته اید که هرگز تصور نمی‌کردید که روزی اعتبار خرد موجب رشد رباخواری با وام‌های خود شود. پس خودتان قبول دارید که مسیر شما منحرف شده است."

" نه هرگز.. بانک دهکده هرگز از مسیر خودش منحرف نشد. اگر دیگران از الگوی ما سو استفاده کردند خودشان باید پاسخ بدهند نه من... من از ۱۹۷۶ این کار را کرده ام و تا کنون بیش از ۱۰ میلیون نفر از خدمات بانک دهکده بهره مند شده اند... کدام بانکی میتواند چنین کمکی به فقرا کند"

پرت شد به سال ۱۹۷۶.. یادش آمد در هنگام بازدید از فقیرترین خانوارهای روستای جوبرا در نزدیکی دانشگاه چیتاگونگ، به این نتیجه رسید که وام‌های بسیار اندک می‌تواند برای یک فرد فقیر تفاوت نامتناسبی ایجاد کند. زنان روستایی که مبلمان بامبو درست می‌کردند برای خرید بامبو مجبور به گرفتن وام ربوی بودند و سود خود را به وام‌دهندگان بازپرداخت می‌کردند. بانک‌های سنتی به دلیل ریسک بالای عدم پرداخت، نمی‌خواستند وام‌های کمی با بهره معقول به فقرا بدهند. یونس ۲۷ دلار از پول خود را به ۴۲ زن در روستا قرض داد، که هر کدام از این وام ۵۰ تاکای بنگلادش یعنی فقط ۰/۰۲ دلار آمریکا سود کسب کردند.

در دسامبر ۱۹۷۶، یونس سرانجام وام را از بانک جاناتا برای وام دادن به فقرا در جوبرا تضمین کرد. این مؤسسه به کار خود ادامه داد و وام‌های دیگر بانک‌ها را برای پروژه‌های خود تأمین کرد. تا سال ۱۹۸۲، ۲۸۰۰۰ عضو داشت. در اول اکتبر ۱۹۸۳، پروژه آزمایشی به عنوان یک بانک تمام عیار برای بنگلادشی‌های فقیر آغاز به کار کرد و به «بانک دهکده» تغییر نام داد. تا ژوئیه ۲۰۰۷، بانک دهکده ۶۳۸ میلیارد دلار به ۷/۴ میلیون وام گیرنده صادر کرد. برای اطمینان از بازپرداخت، بانک از سیستم «گروه‌های همبستگی» استفاده می‌کند. این گروه‌های کوچک غیررسمی با هم تقاضای وام می‌کنند و اعضای آن به عنوان ضامن بازپرداخت مشترک عمل می‌کنند و از تلاش‌های یکدیگر برای پیشرفت اقتصادی خود حمایت می‌کنند.

"آقای یونس از راهی که طی کردید پشیمان نیستید؟"

" نه هرگز پشیمان نیستم... فقرا نیاز به کمک دارند اما نه فقط کمک مالی... اونها باید دیده بشوند. باید محترم باشند. گروه‌های همبستگی ما در بازپرداخت وام‌ها خیلی موفقتر از سندهای املاک و فیش‌های حقوقی دیگر بانکها کار کرده است... میدانید چرا؟ چون فقرا انسان‌های نجیبتری هستند."

آقای یونس پیام شما به آنهایی که برای فقر مبارزه میکنند چیست؟

" ناامید نشید چون امید ناامیدانید. میلیون‌ها و شاید میلیاردها فقیر در جهان به تلاش‌های شما امید دارند. یادتان باشد فقر باعث میشود که ذهن درگیر مساله‌ای شود و از حل مسائل دیگر عاجز شود. اگر میخواهید به فقرا کمک کنید آنها را از تونل تاریک محدودیت خارج کنید. به آنها نشان دهید بیرون تونل منظره جذاب و فرصتهای بیشمار است که باید به آنها توجه کنند."

آقای یونس میدانید بسیاری از روستاییان اخبار دادگاه شما را از رادیو دنبال میکنند و معتقدند این حکم سیاسی است. به آنها چه پیامی دارید:

رادیو... دوباره پرت شد به ۱۰ دسامبر ۲۰۰۶ روزی که در اسلو (پایتخت نروژ) برای گرفتن جایزه نوبل روی سن ایستاد و گفت:

بیشتر پیام‌های تبریکی که به مناسبت بردن جایزه نوبل به سوی من روانه شده، از سوی وام‌گیرندگان بنگلادشی است که از نقاط دور این کشور حس غرور و افتخار خود از دریافت این جایزه را به من اعلام کرده‌اند. امروز ۹ نماینده از سوی ۷ میلیون خانواده روستایی وام‌گیرنده از بانک گرامین، در این مراسم حضور دارند که همگی آنها زنان ساکن روستاهای دور بنگلادش هستند. دریافت این جایزه آنقدر امیدبخش و شادی آفرین است که تقریباً همه مشتریان بانک ما در بنگلادش به گرد نزدیک‌ترین رادیو یا تلویزیون موجود در روستایشان جمع شده‌اند تا این مراسم را به طور مستقیم تماشا کنند. این جایزه، افتخار و اعتبار بسیار بزرگی برای تمام زنان بنگلادشی محسوب می‌شود که هر روزه با مشکلات زیادی در کلنجارند تا زندگی بهتری برای فرزندان خود فراهم آورند. مطمئناً لحظه گرفتن جایزه نوبل از سوی من، لحظه‌ای تاریخی برای همه آنها به شمار می‌رود.

نگاهش به زنی افتاد که آنسوی خیابان از عابرین گدایی میکرد...

"پیام من به همه آنها سه کلمه است: عشق، ایمان و همبستگی... راهی که در این چهل سال پیموده ایم را تا زمانی که فقرا را از چنگ رباخواران نجات نداده ایم، ادامه می‌دهیم. اگر آنها پول و قدرت دارند ما عشق، ایمان و همدیگه رو داریم...."

محمد یونس بنیانگذار بانک گرامین و برنده جایزه صلح نوبل در سال ۲۰۰۶ با آنکه در دادگاه محکوم شد اما الگوی او در مبارزه با فقر و اعتبارات خرد به عنوان یکی از مهمترین و در عین حال نوآورانه ترین شیوه های مبارزه با فقر در جهان مطرح شد و در بسیاری از کشورها اجرا شد...

## روایت نهم: حاکمیت دلار

## حاکمیت دلار

هفتاد سالی می شود که از آغاز حاکمیت دلار بر اقتصاد دنیا می گذرد. در این بین نمی توان به راحتی از نقش موثر هری دکستر وایت در این اتفاق گذشت. او یکی از مسئولین وزارت خزانه داری در دوران جنگ جهانی دوم بود. نوه هری دکستر وایت در حین اسباب کشی از خانه پدری با نوارهای کاست ضبط پدربزرگش مواجه شد. معلوم نیست او این نوارها را با چه هدفی ضبط کرده اما در فرازهایی از این نوار هری می گوید:

هری: قبل از جنگ جهانی اول پوند انگلیس توی دنیا حرف اول رو می زنه/ میشه گفت ستون اقتصاد جهان بود. وقتی جنگ شد این ستون فرو ریخت و تبدیل به مخروبه شد. کشورهای مختلفی مثل روسیه، ژاپن، آلمان، فرانسه، انگلیس و آمریکا برای جهانی کردن پول ملی شون تلاش کردن اما به نتیجه ای نرسیدن.

هری در فایل ضبط شده به وضوح به تلاش های بعدی کشورها برای بازسازی نظام اقتصادی گلداستاندارد اشاره داشت. این تلاش ها در فاصله دو جنگ جهانی، نبرد بر سر دستیابی به هژمونی میان قدرت های گوناگون جهان بود اما علی رغم همه تلاش ها سرانجام این ایالات متحده آمریکا بود که به عنوان قدرت برتر سر بر آورد و گوی سبقت را از سایر کشورها ربود. هری دکستر وایت در ادامه اضافه می کند.

هری: (صدای ضبط شده با کیفیت کم) وقتی جنگ جهانی به انتها رسید آلمان با خاک یکسان شد. ژاپن قدرتش رو از دست داد. جنگ، انگلیس رو به ویرانکده تبدیل کرده بود و آثار جنگ نشانی از فرانسه قدرتمند به جا نداشته بود. روسیه هم با وجود قدرت نظامی قدرتمندی که داشت اما از اقتصاد قدرتمندی برخوردار نبود.

راوی: هری دکستر وایت به عنوان نماینده وزارت خزانه داری در دوران جنگ جهانی دوم در کنفرانس برتون وودز در نشست سران صندوق بین المللی پول در ساوانای جورجیا شرکت کرد. هری در همین باره توضیح می دهد.

هری: (صدای ضبط شده با کیفیت کم) در ژوئیه ۱۹۴۴ میلادی، وقتی آلمان و متحدین به دلیل ورود آمریکا به جنگ، در سرایشی سقوط قرار داشتن روزولت رئیس جمهور وقت ایالات متحده ۷۳۰ نفر از ۴۴ کشور دنیا بودن رو تو هتل واشنگتن منت واقع در منطقه برتون وودز ایالت نیوهمپشایر تو شمال شرقی آمریکا دور هم جمع. این کنفرانس ۲۲ روز طول کشید توی این کنفرانس بود که من به همراه تیم همراهم تونسیتیم تمام تحولات بعدی جهان رو تحت الشعاع قرار بدیم.

راوی: هری دکستر وایت که از مسئولان ارشد وزارت خزانه داری بود در این اجلاس پیشنهاد استفاده از دلار را به عنوان ارز مبنای مبادلات بین المللی را مطرح کرد. بزرگترین استدلال تیم آمریکایی، که نمایندگان سیاسی فدرال رزرو به شمار می آمدند، برای طرح این پیشنهاد این بود که با توجه به تجربه رکود بزرگ، و همچنین خرابیهای

جنگ و بدهیهای کشورهای اروپایی، و نیز نوسانات چند باره پوند استرلینگ در خلال جنگ اول و پس از آن نوسان و ناپایداری چندباره ارزشهای آنان دور از انتظار نیست که این امر به تجارت جهانی لطمه خواهد زد و رکود دهه‌های قبل را مجدداً تکرار خواهد کرد. به همین دلیل پیشنهاد کردند قیمت دلار با مقدار معینی طلا برابر شود و میزان طلای مورد نیاز برای کل این دلارها را نیز تضمین کردند. نقطه مقابل هری جان مینارد کینز اقتصاددان برجسته آن دوران بود. هری در باره او در نوار ضبط شده گفته است.

هری: (صدای ضبط شده با کیفیت کم) جان مینارد کینز نماینده انگلیس تو کنفرانس خیلی باهوش بود. اون اصرار داشت پولی بین‌المللی به نام بنکور ایجاد بشه و مبنای معاملات جهانی قرار بگیره. اون از قدرت و منافع سرشاری که عاید واحد پولی مبنا می‌شد، خبرداشت؛ چون قبلاً تو قرن نوزدهم واحد پولی انگلیس، تقریباً ارزش مبنای تجارت جهانی به‌شمار می‌رفت و انگلیسها و کینز بر منافع سرشار ارز جهان اشراف داشتند؛ به همین دلیل در برابر پیشنهاد آمریکا، پیشنهاد بنکور رو مطرح کرد. اما کنفرانس تو آمریکا برگزار می‌شد و ما از نفوذ خودمون استفاده کردیم. شرایط کشورهای شرکت‌کننده در اون برهه خاص از جنگ، بگونه‌ای نبود که در برابر پیشنهاد آمریکا مقاومت کنن؛ چون از یه طرف به ما بدهکار بودن، به وامهای مجدد برای بازسازی کشورهای جنگ‌زده نیاز داشتن؛ از طرف دیگه من تهدیدشون کردم اگه پیشنهاد ایالات متحده تصویب نشه ما دیگه حاضر نیستیم جنگ رو ادامه بدیم و این برای متحدین خطرناک بود چون ممکن بود تراز قدرت طرفین بهم بخوره و سرنوشت جنگ تغییر کنه.

راوی: هری دکستر وایت در سخنانش خیلی شفاف برگزاری این کنفرانس را نوعی گروکشی از سوی هیئت حاکمه آمریکا بیان کرد.

در نهایت پیشنهاد ایالات متحده نهایتاً تصویب شد، با این قید که جهت رفع نگرانیهای مطرح شده توسط کینز، و با توجه به اینکه در آن زمان دوسوم ذخایر طلای جهان در اختیار آمریکا بود، هیئت امریکایی تعهد کرد طلا را پشتوانه دلار قرار دهد و نرخ برابری هر اونس طلا با ۳۵ دلار حفظ شود.

هری: جنگ دوم جهانی برای آمریکا، در دو بعد سیاسی و اقتصادی نتایج شگفت‌انگیزی داشت امیدوارم سال‌های بعد هم بتونیم دلار رو به عنوان پول بین‌المللی حفظ کنیم.

راوی: هری دکستر وایت چهار سال بعد در اثر عارضه قلبی از دنیا رفت تا از دیدن هفتاد سال حکمرانی دلار بر اقتصاد دنیا محروم شود. این نظام پولی که تا امروز هم ادامه دارد، امتیازهای بسیاری برای آمریکا و مصایب فراوانی برای دیگر کشورها به همراه آورده است. فدرال رزرو اگرچه عملاً به عنوان بانک مرکزی جهان عمل می‌کند ولی سیاست‌های پولی را براساس منافع آمریکا تدوین می‌کند و نرخ بهره را تعیین می‌کند و یا تنها به نفع خود پول چاپ و برای اقتصادهای جهان گرفتاری ایجاد می‌کند. وقتی که فدرال رزرو می‌خواست کاهش مستمر ده ساله در نرخ سود را متوقف کند تا اقتصاد آمریکا را از تورم توأم با رکود خارج کند، نرخ بهره را به شدت افزایش داد. یکی از تبعات تسلط دلار بر اقتصاد جهانی تحمیل بحرانهای مالی بر جهان است. بحرانهایی همچون؛ شوک "واکر" در

اوایل دهه ۱۹۸۰ بود که به دلیل افزایش نرخ پایه‌ای بهره به بیش از ۲۰ درصد رخ داد. البته بحران دیگری در سال ۲۰۰۸ در جهان رخ داد. علت اصلی این بحران انفجار حباب در بازار مسکن آمریکا و تزریق دلار بود که اوج آن در سال ۲۰۰۴ رخ داد. نتیجه این سیاست‌ها این شد که بسیاری از کشورهای در حال توسعه گرفتار بدهی‌های هنگفتی شدند.

دلار مثل همه قدرت‌ها طبعاً ابدی نیست و با چالش‌های یک یا چند رقیب جدی روبرو خواهد شد. شاید یوآن، پول ملی چین، جدی‌ترین رقیب برای مقابله و به چالش کشیدن دلار باشد. سخن بر سر پول کشوری است که در فاصله‌ای کوتاه به نخستین قدرت بازرگانی جهان بدل شده و دومین تولید ناخالص داخلی دنیا را در اختیار دارد. باید دید در سال‌های آتی سرنوشت حکمرانی دلار آمریکا چه خواهد شد.

## روایت دهم : تب طلا

طلا... فلزی گرانبها که بسیاری از افراد در طی سال‌های متمادی برای به دست آوردن آن و ثروتمند شدن از جان خود هم گذشتند .

اولین تب طلا در ایالات متحده در کارولینای شمالی و در سال ۱۷۹۹ رخ داد .

در ابتدا پسرکی دوازده ساله قطعه طلای ۱۲ پوندی در رودخانه پیدا کرد خانواده او در ابتدا تشخیص ندادند که جنس آن قطعه از طلاست بنابراین از آن به عنوان یک مانع برای جلوگیری از بسته شدن در خانه استفاده کردند، سپس آن را در سال ۱۸۰۲ به قیمت ۳۳ دلار فروختند غافل از اینکه ارزش آن بالغ بر ۳۵۰ هزار دلار امروز بود.

به مدت پنجاه سال کارولینای شمالی بیشترین طلا را نسبت به سایر ایالت‌ها تولید می کرد اما معروف ترین تب طلا در سال ۱۸۴۹ رخ داد. زمانی که اولین بار طلا در کالیفرنیا کشف شد.

جیمز مارشال نجار بود در حال ساخت یک کارگاه چوب بری برای دوست و همکارش جان ساتر.

جان در آنجا صاحب یک قلعه یک گاوداری یک مزرعه و یک خانه بود.

مارشال و ساتر به صورت شراکتی کار می کردند و قرار بود وقتی ساخت کارگاه تمام شد با قطع درختان و تبدیل آنها به انواع در و تخته در کارگاه و فروش آنها سود حاصله را با یکدیگر به طور مساوی تقسیم کنند.

کارگران کارگاه چوب بری یک کانال آب کم عمقی در کنار کارگاه کنده بودند که شاخه آبی از رودخانه آمریکایی را جدا می کرد. آب رودخانه به داخل این کانال جاری می شد.

جیمز مارشال مشغول کار کردن بود که ناگهان متوجه شیئی عجیب در کانال شد که برق میزد... برای بررسی بیشتر وارد کانال شد وقتی نزدیکتر شد قطعه ای بزرگ مانند یک تکه سنگ در کنار تکه های کوچکتر از جنس طلا دید همه آنها در آب و در پشت چرخ های کارگاه بودند سریعاً مشتی از آنها را در کلاهش ریخت و رفت تا به بقیه افراد حاضر در آنجا نشان دهد با چشمانی از حدقه درآمده رو به کارگران کرد و گفت: خدای من اینها طلا هستند... همه بهت زده نگاه می کردند... یکی از کارگران فوری گفت: نه آقای مارشال شاید فقط شیبیه طلاست... دیگری گفت: آقای مارشال به نظرم سولفید آهنه... من بارها دیدم خیلی از معدنچی ها به دلیل شباهتش به طلا گاهی اشتباه می کنند، چند روز پیش من پایین کانال که کار می کردم خیلی بیشتر از این حجمی که شما پیدا کردید رو دیدم منتهی گفتم همون سولفید آهنه..

مارشال همانطور که تکه های طلا را از دستش پر و خالی می کرد گفت: تشخیصش که کاری نداره، سولفید آهن شکننده ست از طرفی طلا نسبتاً نرمه و به سختی می شکنه... جک! یه چکش به من بده... جک چکش را فوری به مارشال داد، او چند ضربه به آن تکه های کوچکتر طلا زد اما خردشدگی ای ندید دوباره گفت: پس باید این تکه ها رو در آب قلیایی بجوشونم و بعدش بریزم تو سرکه ببینم تغییر حالت می ده یا نه؟... او تکه های طلا را با خود برد تا آزمایشات لازم را روی آن انجام دهد.

روز بعد با خوشحالی وصف ناپذیری وارد کارگاه چوب شد جان را دید که در حال آره کشیدن است، با خوشحالی گفت: جان حدس بزن چی پیدا کردم... مارشال همانطور که با سرعت مشغول آره کردن چوب بود گفت لابد طلا!!! مارشال با تعجب پرسید: تو از کجا می دونی؟

جان آره را زمین گذاشت و گفت فکر می کنی با این همه کارگری که اینجا کار می کنن چیزی مخفی می مونه... مارشال خنده‌ای مستانه کرد و گفت: راست می گی خودم چرا تا حالا بهش فکر نکرده بودم... حالا اینا رو ولش کن باور می کنی داریم پولدار می شیم اینجا معدن طلاست باور کن جان... جک هم می گفت پایین کانال کلی طلا دیده ولی فکر کرده سولفید آهنه...

جان نیز مدت‌ها قبل این موضوع را فهمیده بود ولی هربار که می خواست دست بکار شود نمی دانست از کجا باید شروع کند...

او وقتی از صحت طلاها مطمئن شد به فکر فرو رفت و نگران این مسئله شد که چطور می تواند کنترل آن قطعه زمینی که در آن طلا پیدا شده را به دست بگیرد و کسی هم متوجه نشود که در آنجا طلا هست، خیلی سخت بود که بتولند خدمتکاران و کارگران کارگاه چوب بری و زمینهای کشاورزی اش را مجاب کند که چنین خبر مهمی را به جایی ارسال نکنند، اما دیگر کار از کار گذشته بود.

خیلی از کارگرانی که در زمینهای کشاورزی مشغول به کار بودند وقتی جریان طلاها را فهمیدند آنها هم دست از کار در زمین ها کشیدند و برای جمع آوری طلا به سمت رودخانه سرازیر شدند چراکه می دانستند با پیدا کردن طلا خیلی بیشتر از آنچه که با کار در زمین به دست می آورند می توانند ثروتمند شوند ابتدا آنهاپی که در حوالی آنجا زندگی می کردند برای سردرآوردن از شایعه‌ای که پیچیده بود به آنجا می آمدند و زمانی که با چشمهای خودشان طلا را می دیدند این خبر را به بقیه هم منتقل می کردند .

پیدا کردن طلا بسیار هیجان انگیز بود و از طرفی مخفی نگه داشتن آن کار آسانی نبود .

مدتی گذشت، جان برای استخراج طلا نیاز به متخصصانی در این حوزه داشت.

ماه فوریه بود تصمیم گرفت برای یکی از دوستانش به نام لویی نامه ای بنویسد و از او کمک بگیرد نامه را اینگونه شروع کرد:

لویی عزیز سلام... یک معدن طلا کشف کردم بر اساس آزمایشاتی که انجام دادم قراره به طور فوق العاده ای ثروتمند بشیم ، من، تو و خیلی های دیگه... به کمکت نیاز دارم...

شش ماه بعد خبرها دهان به دهان چرخید و تب طلای کالیفرنیا شروع شد. جان از همان چیزی که می ترسید سرش آمد...

خبر کشف معدن طلا مثل بمب ترکید او دیگر نتوانست جلوی هجوم معدنچی ها را بگیرد و تمام محصولات و میوه‌های او به درخت ماند و گندید، چرا که کسی دیگر از کارگران در باغ نبود و همه برای استخراج طلا آنجا را ترک کرده بودند هیچ دانه‌ای دیگر در زمین های او کاشته نشد و هیچ محصولی برداشته نشد.. دیگر کسی از گله او مراقبت نمی کرد و تا اینجای کار کشف طلا نه تنها سوددهی برایش نداشت بلکه به ضرر او هم تمام شد.



در همین حین سربازان ارتش را خالی کردند و دریانوردان کشتی هایشان را.. معلم‌ها و کیلها کشاورزان.. آهنگران.. مغازه‌داران، همه...شغل‌های خود را رها کردند و به سمت معدن طلا سرازیر شدند زیرا می‌خواستند با طلا به خانه برگردند.

یکی از آنها میگفت: من از هر آنچه در زندگی به اون عشق می‌ورزیدم گذشتم برای طلا... دیگری می‌گفت: من هرگونه خطر رو به جان می‌خرم برای اینکه پولدار بشم... یکی دیگه چشمانش پر از اشک می‌شد و می‌گفت: من رنج زیادی دیدم تا به اینجا رسیدم و حالا می‌خوام برای یک زندگی راحت تر همانقدر که لازمه طلا به دست بیارم تا همسر و بچه‌هامو خوشحال کنم.

چند سال پس از کشف طلا در کارگاه چوبی جان ساتر، دیگر طلا به آسانی قابل یافتن بود، جان، لویی و مارشال هم در طی این سالها تمام تلاش‌شان را کرده بودند آنها فقط توانسته بودن دستمزد کارگران را پردازن... اغلب معدنچیان دیگر حتی خرج روزمره خود را در نمی‌آوردند اما مشخص بود که هنوز حجم زیادی از طلا در کالیفرنیا وجود داشت مسئله اینجا بود که این حجم از طلا همگی پنهان و در لایه‌های زیرین کوهها و در زیر زمین بودند.

معدنچیان برای رسیدن به سنگ معدن شروع به حفر تونلی کردند آنها با کلنگ و بیل و دریل دامنه کوه را که از جنس سنگ بود می‌کندند تا شاید طلا را بیابن.

آنها گاهی برای پیدا کردن رگه های طلا به جادو و جنبل رو آورده بودند و گردنبندهایی حاوی سحر و جادو بگردن می‌انداختند که گفته می‌شد جذب کننده طلاست.

به خاطر طلا مردم از سراسر جهان به کالیفرنیا آمدند آنها در تعیین فرهنگ آمریکایی تأثیرگذار بودند و باعث بسیاری از اتفاقات عجیب و غریب شدند.

تب طلا تبدیل به فاجعه برای بومیان آمریکایی شد در سال ۱۸۴۸ تعداد ۱۵۰ هزار نفر آمریکایی بومی در کالیفرنیا زندگی می‌کردند ۱۲ سال بعد این تعداد به ۳۰ هزار نفر رسید، بومیان کالیفرنیا را ترک کردند تا راه برای مهاجران و جویندگان طلا باز شود چرا که آنجا دیگر با آن شرایط جای زندگی کردن نبود چون یا کشته می‌شدند و یا از فقر و گرسنگی و بیماری جان می‌باختند.

دو شخصی که برای اولین بار طلا را کشف کردن توسط همین تب طلا نابود شدند مارشال به کارهای عجیب و غریب رو آورد و در نهایت در کلبه خرابه ای و در فقر از دنیا رفت.

جان ساتر همان پسر بچه ۱۲ساله ای که روزی قطعه طلای ۱۲ پوندی را در کنار رودخانه پیدا کرده بود دیگر.. تمام اموال خود را از دست داد و به خاک سیاه نشست و لویی هم که چند سالی بود به آنها پیوسته بود کار را رها کرد و به شهر دیگری رفت.

تب طلا در کالیفرنیا کمتر از ۵ سال عمر داشت اغلب معدنچیان هرگز ثروتمند نشدند اما قسمتی از یک ماجراجویی بودند و همچنین شاهد اتفاقاتی کم‌نظیر آنها هرگز اتفاقات سخت آن روزها را فراموش نخواهند کرد. اتفاقاتی که نه تنها آنان را پولدار نکرد بلکه سرمایه اجتماعی آنان را نیز از بین برد.

روایت یازدهم: چمدون

چمدان

افزایش فروش یکی از اهداف اصلی و مشترک همه کسب و کارها است. فرقی ندارد که درباره یک کسب و کار کوچک باشد یا یک غول تجاری. از یک قنادی کوچک محلی گرفته تا شرکت‌های بزرگ و جهانی... همه به دنبال راه‌های جدید و خلاقانه برای افزایش فروش و جذب مشتری‌های جدید می‌گردند بویژه اینکه محصول مورد نظر ناشناخته باشد.

در سده‌های پیش، افرادی که با مرکب‌ها به مسافرت می‌رفتند از ساک‌هایی که همسرانشان برای آنها آماده می‌کردند برای حمل آذوقه‌های خود استفاده می‌کردند که به مرور زمان تغییر شکل داد تا بعد از سال‌های طولانی چمدان‌ها اختراع شدند.

اولین چمدان‌ها بسیار سنگین بودند، حتی افرادی که سرمایه‌دار بودند برای حمل چمدان‌های خود، افرادی را استخدام می‌کردند تا چمدان‌های آنها را حمل کند که چندین دهه بعد از اولین چمدان‌ها، سرانجام در سال ۱۹۷۲ شخصی به نام برنارد سادو (Bernard Sadow) اولین چمدان‌های چرخدار را معرفی کرد.

برنارد در خانه‌اش نشسته بود و به چمدانی که ساخته بود نگاهی کرد و به همسرش گفت:

لینا! به نظر تو چمدان چیزی کم ندارد؟

لینا که توی آشپزخانه مشغول خرد کردن کلم‌ها بود جواب داد: برنارد تو باید اول از خودت این سوال مهم رو

پرسی که: محصولی که من تولید کردم، دقیقاً چیه؟ و به چه کاری می‌یاد؟

برنارد چشم‌اشو گرد کرد و گفت: خب معلومه چمدونه... پس می‌خواستی چی باشه! برای راحت تر سفر کردن ساختمش.

لینا در حالی که با دست مقداری از کلم‌ها رو تو دهانش می‌ریخت گفت: حالا به این سوال جواب بده: چرا مشتری

این محصول رو بخره؟ محصول تو چه مزیتی داره؟

برنارد برای پاسخ به لینا فکر کرد و گفت: فعلاً برایش یه بند چرمی تعبیه کردم که مسافر اونو با خودش بکشه نه اینکه بلندش کنه.

لینا که همچنان در حال خوردن کرم‌ها بود گفت: به نظرم بازم یه چیزی کم داره...

لینا درست می گفت، عملکرد این گونه چمدان ها تا حدودی خوب بود نه خیلی خوب، چون هدام به پهلو می افتادند با این حال این چمدان ها در مقایسه با چمدان های بدون چرخ پیشرفت بزرگی حساب می شدند.

برنارد برای قبولاندن چمدان بنددارش به بازار، کار بسیار سختی در پیش داشت هیچ کس به آن علاقه نداشت. ایده او خوب بود اما چرا طرفدار نداشت؟

در یکی از روزهای پاییزی لینا همینکه از خرید برمی گشت در راه دوچرخه ای را دید که صاحبش روی باربندش کلی سبزیجات تازه و بطری شیر را گذاشته بود، نگاهی به چرخهای دوچرخه کرد و ناگهان فکری به نظرش رسید. فوری در خانه را باز کرد و با خوشحالی فریاد زد: برنارد یک راه حل برات پیدا کردم فک کنم با این کار موفق بشی لینا همینکه موضوع دوچرخه و باربند را می گفت برنارد حرفش را قطع کرد و فوری گفت: یعنی می خوای بگی بهتره براش چرخ بذارم؟ چرا تا حالا بهش فکر نکرده بودم... عالیه لینا... عالیه... ممنونم ازت

چند ماهی گذشت تا بالاخره برنارد توانست این ایده را بدست آورد که می تواند برای سهولت حمل چمدان تعدادی چرخ را به آن اضافه کند .

برنارد برای فروش محصولش زمان بسیاری را گذاشت، اما نتوانست دیگران را قانع کند تا چمدان های چرخدارش را باور کنند، او می خواست مردم راحت تر چمدان ها را در مسافرت حمل کنند و نیازی به استخدام افراد دیگر برای بردن چمدان ها نباشد.

بعدها نویسنده ای به نام جان آلن می مقله ای را درباره تلاش های برنارد سادو برای تولید و فروش چمدان چرخدار نوشت: من هرگز نفهمیدم که چرا ایده چمدان چرخدار مورد استقبال قرار نگرفت. بهترین حدسی که میزنم این است که با اختراع چمدان، حس مضحک بودن آن بر جذابیت چمدانهای چرخدار غلبه کرده بود. خیلی ها برای بار اول که درباره آن می شنیدند می خندیدند اما من خیلی جدی بودم، با هر گروهی که درباره کاربرد بیشتر نظریه چرخ ها حرف میزدم با بی حوصلگی می گفتند که «خیلی عالیه خیلی خوبه چرا از چرخها به طور کامل استفاده نکنیم پس چرا تا حالا آدمها رو به چرخ مجهز نکردیم خب پس ما هم زیر پامون یه چرخ بزاریم راه بریم دیگه!»

برنارد می گفت: گمان کنم ایده چمدان چرخدار رو برای ۱۲۵ گروه و حدود ۱۵۰۰ نفر توضیح دادم، حتی همسرم که مرا تشویق به این کار کرده بود از شنیدن حرف های من خسته شد. تنها کسی که منو جدی گرفت مخترعی بود که یک مدت چند خانه آن طرفتر نزدیک ما زندگی می کرد، مشکل اینجا بود که اونو هم هیچ کس جدی نمی گرفت تا اینکه یه روزی اون مخترع که اسمش رابرت پلت **Robert Plath** بود به من گفت: بهتره بگی این چمدون به وسیله یک خلبان طراحی شده، فقط شرکت های هواپیمایی اجازه دارند اونو با خودشون به داخل هواپیما ببرند. با وجود چرخ های توکار و دسته جمع شو می تونید اونو در سالن فرودگاه داخل هواپیما و بین صندلی ها بکشید. بالاخره این ترنند جواب داد.

در آن زمان آگهی های تبلیغاتی روزنامه ها در سال ۱۹۹۱ روایت چمدان چرخدار را به شرکت های هواپیمایی وصل می کردند که در دهه ۱۹۹۰ بسیار جذاب تر از حالا بودند. همه گیری این روایت زمانی آغاز شد که خدمه پرواز شروع به استفاده از چمدان های چرخدار کردند و مسافران دیدند که این افراد با ظاهر جذاب شان در فرودگاه ها راه می روند و چمدان های چرخدار شان را بدون زحمت پشت سرشان می کشند.

تا سال ۱۹۹۳ آگهی های تبلیغاتی چمدانهای چرخدار از این جذابیت عمومی بهره می بردند و این چمدان ها را نخستین انتخاب خدمه پرواز در سراسر دنیا می خواندند شاید این تمام آن چیزی باشد که کمک کرد تا ایده خوبی که چندین سال مسکوت مانده بود به یکباره مسری شود.

این اختراع که با شماره ثبت ۳۶۵۳۴۷۴ در ایالات متحده به اسم **“Rolling Luggage”** یا همان چمدان چرخدار ثبت شد یک اختراع جهانی شد و در فرودگاه ها و ترمینال ها و راه آهن ها جایگزین شد و تمام افراد از این چمدان ها استفاده کردند چرا که حمل آنها بسیار راحت بود.

روایت دوازدهم : صفوان

آفتاب بی امان میتابید.... دنیا دور سرش میچرخید. یکی دوباری به عابرین تنه زده بود... تمام جلسه آن روز رو با جزئیاتش به یاد می آورد. سخن از نشانه های ایمان بود. فضیل بن یسار از امام صادق پرسید: آیا دوستی و دشمنی در دین جایی دارد؟

امام رو به سوی فضیل کرد و فرمود: مگر ایمان چیزی غیر از حب و بغض است؟ سپس این آیه را تلاوت فرمود: «خدا ایمان را محبوب شما کرد و آن را در دل شما بیاراست و کفر و نافرمانی و عصیان را ناپسند شما کرد.» بعد از آن جلسه، ساعتها در مورد آن جمله با فضیل گفتگو کرد. فضیل گفت: یابن مهران، میدانی چه چیزی هم میتواند محبت باشد و هم بغض؟

صفوان باحالت تعجب گفت: اوووم نه.. چیزی که توامان هم محبت باشد و هم بغض و کینه؟ فضیل در حالی که عمیقا در فکر بود گفت: دقت نکردی. امام گفت دین چیزی جز محبت و بغض نیست. یعنی نه محبت تنها و نه بغض تنها... مثل چی؟... مثل عشق. آره مثل عشق...عاشق همزمان که معشوق را میطلبد از هر چیزی جز اون بیزاره.

صفوان گفت: آره دین همان عشق است. مومن همان عاشق. مومن گم شده ای داره که جز اون هیچی چیزی رو نمی طلبد. نه زیور دنیا اون رو غافل میکنه و نه قهر و سختی آن اون رو میترسونه. مومن فقط خدا رو میبینه. و فقط عاشق اون میشه....

فضیل گفت: میدونی فضل انسان بر دیگر موجودات همین عشق بوده.. این عشق به خدا در محبت بندگان خالص خدا و تفر از هر کس و هر چیزی که رنگ خدا نداره خودش رو نشون میده.. «آهای صفوان... کجایی؟ با تو ام»

صفوان ناگهان بخودش آمد. روبرویش عبیده ایستاده بود. عبیده پیشکار هارون الرشید بود...

صفوان خودش را جمع کرد و گفت: عبیده خلیفه از حج برگشت؟

عبیده با کنایه گفت: نه هنوز. چیه نگران شتران هستی یا میخواهی اجرت آنها را زودتر بگیری؟

زهر کنایه های عبیده بر جاننش نشست... یاد سفرهایی افتاد که با امام صادق به کوفه رفته بود و مزار مخفی مولای عابدان و عاشقان را زیارت کرده بود... امام به او گفته بود اینجا مزار فخر کائنات و مولای متقیان علی است... اینجا مامن عاشقان و پناهگاه گمشدگان است. صفوان هربار گره به کارت افتاد بیا... اینجا کسی است که تو را به بینهایت وصل میکند. امام سپس به من چند درهم داد و من قبر مطهر را سر و سامانی دادم

کنایه عبیده سنگین بود اما قلبش از جای دیگری در آتش بود.

به عبیده گفت: به خلیفه بگو صفوان شترهایش را در راه خدا فروخت. پول آنها را به فقرا بدهد و نه شتری ماند و نه شتربان...

این را گفت و دوباره غرق در حال خودش رفت... موذن اذان میگفت. وارد مسجد شد.. در گوشه ای از مسجد فضیل را دید. با خودش گفت: فضیل چه خوب که تو هستی.... تو شاید ..

«سلام فضیل»

سلام صفوان.. چرا چنین پریشانی؟

فضیل از خانه مولایمان موسی بن جعفر می آیم... امام به من فرمود تو همه چیز خوب است الا یک چیز... فضیل چه کنم؟

«آرام باش صفوان... بگو بعد آن چه شد؟»

به امام گفتم: فدایتان شوم من چه کردم؟

امام فرمود: تو شترانت را به هارون اجاره داده ای؟

به امام عرض کردم: من از روی حرص و سیری و لهو چنین کاری نمی‌کنم. چون او به راه حج می‌رود، شتران خود را به او کرلیه می‌دهم. خودم هم خدمت او را نمی‌کنم و همراهش نمی‌روم، بلکه غلام خود را همراه او می‌فرستم. امام فرمودند: آیا از او کرلیه طلب داری؟ گفت آری. امام فرمود: آیا دوست داری او باقی باشد تا کرایه تو به تو برسد؟ صفوان گفت: آری. و آنگاه امام فرمودند: کسی که دوست داشته باشد بقای آنها را، از آنان خواهد بود و هر کس از آنان (دشمنان خدا) باشد، جایگاهش جهنم خواهد بود.

فضیل به فکر فرو رفت: حالا چه می‌کنی؟

صفوان گفت: مگر نه اینکه همه دین عشق است... مگر نه اینکه عاشق برای معشوق جان می‌دهد. مگر نه اینکه من فدایی مولایمان موسی بن جعفر هستم... تو بگو... چه باید می‌کردم. همه شترها را فروختم. نه شتری ماند نه افساری که مرا به هارون وصل کند. محبت قواره دارد. محبت عمل می‌خواهد.

فضیل گفت: مرحبا صفوان می‌خواست جمله ای بگوید که مکبر فریاد زد: قد قامت الصلاة

چندی بعد هارون از حج بازگشت... سراغ صفوان را گرفت. عبیده ماجرا را برای هارون تعریف کرد.

هارون برآشفته صفوان را احضار کرد «آهای شتربان... به من گزارش داده‌اند که تو شترهای خود را فروخته‌ای، چرا این کار را کردی؟»

صفوان گفت: چون پیر و ناتوان شده‌ام و غلامانم از عهده این کار بر نمی‌آیند.

هارون با خشم برخاست. گفت: هرگز! وای بر تو... می‌دانم که تو به اشاره موسی بن جعفر (ع) شتران خود را فروختی، ای صفوان اگر حق مصاحبت تو با من نبود، ترا می‌کشتم..

هارون گفت: برو صفوان... برو که نمیدانم کدام نیرویی مانع از کشتنت میشود. اما برو... جانت ارزانی مولایت عبیده و همه اطرافیان ترسیده بودند اما صفوان چنان پرنده ای که از قفس آزاد شده آزاد و رها از دارالخلافه بیرون آمد.

صفوان به آفتاب سوزان نگاه کرد و گفت: هل الدین الالحب و البغض و کسی که ایمان بیاورد خدا بهترین محافظ اوست.

صفوان جمال از راویان حدیث در قرن دوم هجری شناخته می‌شود. او روایت‌های خود را از امام صادق (ع) و امام کاظم (ع) نقل کرده است. زیارت اربعین و دعای علقمه از جمله روایات صفوان است...



روایت سیزدهم: کسری بودجه مصدق

"آقای خازنی امروز چه کسانی به دیدار می آیند؟"

"آقای دکتر بجز وزیر مالیه و وزیر امور خارجه، ارباب مهدی هم می آید؟"

"ارباب مهدی!!! با ما چیکار داره؟"

"چه بگویم آقای دکتر. اصرار زیادی به دیدار داره. آقای علی امینی هم خیلی سفارش ایشان را می کردند."

"باشه. به نوبت آقایان حضور یابند. اما ابتدا بگذار تا روزنامه ها را ببینم و نامه ها را پاسخ دهم. اگر از دربار

سلطنتی هم خبری آمد بی فوت وقت مرا مطلع کن."

"چشم قربان."

از اتاقش بیرون که آمدم نفس راحتی کشیدم. این روزها اصلا حال نخست وزیر خوب نیست. این مصدق کجا و آن مصدق یکسال پیش کجا. زمان زیادی نمیگذرد که محمود نریمان وزیر مالیه وارد میشود. محمود نریمان را خوب میشناسم از نزدیکان و دوستان صمیمی مصدق است. در این روزهای سخت دولت هر روز ساعتها با نخست وزیر جلسه دارند.

نریمان پالتوش را در می آورد و به جوانک همراهش می سپارد و رو به من میگوید:

"آقا نصرت کسی پیش دکتره؟ به ایشان اعلام میکنید که بنده شرفیاب شده ام.."

به خنده به او میگویم: آقای نریمان کم کم شما باید به ما وقت بدهی که دکتر را ببینیم. ماشالا بیشتر اوقات دکتر با شما میگذره...

آقا نصرت از بعد از ملی شدن نفت، حسابی کارمون سخت شد. انگلیسی ها نه خودشون نفت رو میخرن نه میدارن کس دیگه ای نفت رو بخره. از نظر بودجه خیلی در مضیقه ایم. کارمون خیلی سخت شده. هر روز ساعتها جلسه میداریم تا بتونیم بخشی از بودجه رو جبران کنیم..

در همین حین دکتر مصدق، مرا صدا میکند. از پشت میزم بلند میشوم. نریمان حرفش را قطع میکند.

"بله آقای دکتر"



"این نامه دکتر دهخدا را دیدی؟"

"بله آقای دکتر"

"چه جوابی بدهم."

میگویم نمیدانم و هر طور صلاح میدانید عمل کنید. گل از گلش شکفته. حالش بهتر است. به او میگویم آقای نریمان آمده است. بلافاصله با خوشحالی اجازه ورود میدهد. از اتاق بیرون می آیم.

"آقای نریمان بخت با شما یار است. دکتر با خوشحالی پذیرای شماست."

تا نریمان آماده ورود شود، آقای باقر کاظمی وزیر امور خارجه هم از راه میرسد. سلام و حال احوالی میکنند. با من هم احوالپرسی میکند اما معلوم است که پریشان است. باهم وارد اتاق نخست وزیر میشوند.

روزهای خیلی سختی است. خبر دارم که دولت قصد داشت با دریافت وام ۲۵ میلیون دلاری از بانک صادرات و واردات آمریکا، بخشی از درآمدهای حاصل از فروش نفت را جایگزین کند. با این حال آمریکا، از پرداخت وام به ایران خودداری و یک شرط تعیین کرد: پرداخت وام پس از حل چالش نفت ایران و انگلستان. دولت ایران حتی مسئله بدهی های باقی مانده شوروی از جنگ جهانی دوم را مطرح کرد، اما شوروی نیز از پرداخت این بدهی خودداری کرد.

چند لحظه میگذرد که صدای خنده هر سه بلند میشود. به هوای نامه دربار وارد اتاق میشوم تا علت خوشحالیشان را بفهمم. این خنده ها در این اوضاع سخت میتونه نشانه خوبی باشه.

مصدق در میان ایستاده و کاغذی در دست دارد و از روی آن میخواند:

«قربانت شوم اگر دل یک کتاب چند هزار صفحه بود دلم می خواست که آن کتاب را به ضمیمه این نامه برای شما بفرستم تا معلوم شود همه صفحات آن مشحون از ذکر جمیل و تمجید و تجلیل بشردوستی و وطن پرستی و شجاعت و فداکاری شخص شخیص شماست. باور بفرمایید شبهایی را که می دانستم شما در آیرپلان هستید بیش از ده بار از خواب می جستم و برای سلامت شما دعا می کردم... یک دوره از چاپ شده های کتاب لغت برای تبریک ورود شما برای یادگار دوستانه تقدیم کردم و مبلغ ده هزار تومان هم برای تاریخ آخر بهمن ۱۳۳۰ برای اینکه از خریداران یوسف به شمار بیایم برای مصارف ملی بلاعوض تقدیم داشتم. این آخرین چیزیست که از مال دنیا دارم و از کوچکی آن شرمسارم...»...قربانت علی اکبر دهخدا

دکتر مصدق به من نگاهی انداخت و گفت: نصرت کاغذ و قلم بیاور و جواب دکتر دهخدا را بنویس:

«استاد دانشمند جناب آقای علی اکبر دهخدا دامه افاضاته، نامه شریف عز وصول ارزانی داشت. از مضامین عالیّه آن بهره‌مند و از الطاف کامله متشکر شدم. اگر سری در موفقیت اینجانب در قسمتی از آمال ملی باشد مرهون محبت و خوش‌نیتی افرادی مانند جنابعالی و قاطبه ملت بوده است. ضمناً از مراتب فتوت و رادمردی جنابعالی متشکرم که در عین بحران منافع و فقدان منابع مالی خود با ارسال چک یکصد هزار ریال در کمک به آمال ملی پیشوا شده‌اید. اما به مناسبت نزدیکی ایام انتشار اوراق بهادار قرضه ملی اجازه می‌خواهم که آن را مسترد کنم تا در موقع خود معادل آن از آن اوراق خریداری فرمایید. قطع دارم که آثار این ایثار در پیشرفت منویات ملی بسیار خواهد بود.»

کاظمی وزیر امور خارجه می‌گوید: تا ما مردمی چنین عزتمند داریم در مقابل هر دشمنی میتوانیم بایستیم. انگلیس و شوروی و آمریکا کی میتوانند این ایمان و وطن پرستی ما ایرانی‌ها را درک کنند. نریمان وزیر مالیه دولت گفت: دکتر در جریان باشید که آقای شمشیری قول داده که مبلغ ۲۰۰ هزار تومان از اوراق دولتی را شخصاً خریداری کند و بازاریان را برای کمک به دولت تشویق کند. علاوه بر این سه میلیون تومان دیگر در اختیار بانک بیمه گذاشته که بدون بهره به فقرا و مستمندان وام بپردازد.

من هم اضافه کردم: آقای عالی نسب که در زمینه ساخت چراغهای سوختی سرشناس هستند اخیراً سماور و چراغ‌های والور نفتی را ساخته که باعث شده خیلی از مردم خریدار نفت باشند.

نریمان اضافه کرد: آقای دکتر خیلی از صنایع گفته‌اند حاضران بجای اجنبی‌ها نفت را از دولت خریداری کنند. اگر این اتفاق بیفتد میتوانیم بخشی از درآمدهای از دست رفته را جبران کنیم.

حال آنها خوب است. خوب است چون مردم فهمیده‌اند باید از استقلالشان دفاع کنند و در مقابل اجنبی‌ها سر خم نکنند.

از اتاق بیرون می‌آیم. روز به نیمه رسیده که ارباب مهدی با دو نفر از همراهان وارد میشوند. آنها را معین الملک از بزرگان دربار و مستوفی از رابطین با سفارت انگلیس معرفی میکند.

به نخست وزیر که اطلاع دادم به من گفت: به مش حسن بگو از اون چاییهای ناب لاهیجان با گل محمدی و زعفران و گل گاوزبان چایی درست کند و بیاورد.

تاکیدش را نفهمیدم. ارباب مهدی و همراهانش را به اتاق راهنمایی کردم و بعد توصیه‌های نخست وزیر را به مش حسن آبدارچی مان گفتم. چشمتی گفت و به سرعت برای آماده کردن چای رفت.

بر عکس نوبت قبل این بار صدایی از اتاق بیرون نمی آمد. کمی بعد مش حسن چایی را که آورد به همراهش وارد اتاق شدم. ارباب مهدی اجازه واردات جای را از نخست وزیر میخواست.

مش حسن چایی را چرخاند و بعد خارج شد. دکتر مصدق رو به ارباب مهدی گفت: این چای به نظر شما چه جور بود؟

ارباب مهدی گفت: عطر و طعم بسیار خوبی دارد. مزه اش هم مزه چای کلکته را میدهد. اگر میدانستم جناب نخست وزیر چنین سلیقه ای در چای دارند از چای های درجه یک کلکته برایتان پیش کش می آوردم.

مصدق چای را نوشید و بعد گفت: نه جناب این چای چای لاهیجان خودمان است. چای کشاورز ایرانی است. ما تا زمانی که خودمان چایی به این خوبی داریم اجازه واردات چای خارجی را نمیدهیم. به دربار هم بفرمایید بهتر است از چای ایرانی استفاده کنند. به دوستان انگلیسیستان هم بگویید اگر میخواهند میتوانند از ما چای بخرند.

ارباب مهدی ساکت شد. چای را نوشید و بی درنگ با همراهانش رفت.

بعد از رفتن آنها، جلسه نخست وزیر با وزیر مالیه و وزیر خارجه ادامه داشت.

بیرون آمدم و با عطر چایی که مش حسن دم کرده بود، رو به حیات دفتر نخست وزیر ایستادم. پاییز رسیده و برگ ریزان پاییز جلوه دیگری به این دفتر حیات داده است. یاد حرف دکتر فاطمی افتادم: تنها آتش مقدسی که باید در کانون سینه هر جوان ایرانی برای همیشه زبانه بکشد این آرزو و آرمان بزرگ و پاک است که جان خود را در راه رهایی جامعه و نجات ملت خود از چنگال استعمار و فقر و بدبختی و ظلم و جور بگذارد.

## روایت چهاردهم: برند

گوینده: سلام به برنامه آخر هفته با فوتبال شبکه اسکای اسپورت خوش آمدید. امشب همراهیم با کاپیتان سابق باشگاه لیورپول، مدافعی که در دوران فوتبالش پیراهن هیچ تیمی جز لیورپول رو به تن نکرد، جیمی کاراگر ملقب به کارا نزد هواداران و به اتفاق ایشون درباره شرایط اقتصادی باشگاههای فوتبال اروپا صحبت می کنیم.

آقای کاراگر نحوه انجام تجارت در فوتبال یک نکته ظریف است، ورزش، تفریح، سرمایه گذاری، اغوا کننده است این گونه زندگی کردن... اینطور نیست؟

جیمی کاراگر: بله همینطور و البته جذاب

گوینده: یه نکته دیگه... مالکان و سرمایه گذران باشگاه های فوتبال تمام تلاششونو می کنند تا مطمئن بشن سود می برند.

جیمی کاراگر: بله کاملا درسته، اصلا باشگاهها برای همین هدف ایجاد می شن، حواسمون باشه که شیوع ویروس کرونا و خالی شدن ورزشگاه ها از تماشاگران و تعطیلی های موقتی لیگ های فوتبال، ضربه زیادی به اقتصاد باشگاه های فوتبال زده، همین نوامبر سال گذشته یکی از مهم ترین شرکت های تهیه و پخش رقابت های لیگ یک فوتبال فرانسه، مدیاپرو، که مهم ترین منبع درآمد باشگاه ها از طریق حق پخش تلویزیونی در نبود تماشاگران بوده، اعلام کرد قادر به پرداخت حق پخش ماهیانه به مالکان باشگاه ها نیست.

دست کم سالی یک میلیارد یورو از حق پخش نصیب بیست باشگاه فرانسه حاضر در لیگ برتر این کشور، موسوم به لیگ یک می شه. حالا با بحران مدیاپرو، در صورتی که فدراسیون فوتبال فرانسه نتونه سرمایه گذار جدیدی پیدا کنه، بسیاری از باشگاه های تاریخی این کشور در ورطه ورشکستگی قرار خواهند می گیرن.

گوینده: البته من شنیدم که باشگاه های فرانسوی با شروع دوران یک ماهه نقل و انتقال، از اول ژانویه، در اروپا سعی دارند از فروش بازیکنان، برخی از حفره های مهم هزینه شان را پرکنند.

جیمی کاراگر: درسته اما شواهد نشون می ده که باشگاه بارسلونا در مقطعی تا آستانه ورشکستگی کامل پیش رفته . یکی از مهمترین دغدغه و نگرانی های هواداران بارسلونا اینه که آیا با توجه به وضع موجود باشگاه اونها می تونن در پنجره های نقل و انتقالی بعدی خریدی داشته باشند و تیم شون رو تقویت کنن تا وضعیت برای اونها بهتر بشه یا همچنان اوضاع مالی این تیم مانع از این اتفاق خواهد شد؟

گوینده: آقای کاراگر چند وقت پیش که مدیر اجرایی باشگاه بارسلونا کنفرانس خبری داشت صحبت های قابل تامل و عجیبی رو مطرح کرد. او جدایی آنتوان گریزمان رو یک اتفاق بسیار خوب توصیف کرد و گفت که این مسئله باعث شده تراز مالی باشگاه با بهبود ۲۰ میلیون یورویی مواجه بشه.

جیمی کاراگر: بله اتفاقاً اون کنفرانس مطبوعاتی رو دیدم، ایشون گفتن: "در ماه مارس ما با دارایی خالص منفی مواجه شدیم. در واقع اگر باشگاه بارسلونا یک شرکت سهامی بود ورشکستگی و انحلال اون اعلام می شد. در واقع مدیریت قبلی بارسلونا کاملاً فاجعه‌بار بود و آنها فقط به زمان حال فکر می‌کردند و با انجام کارهایی نظیر خرید دیوانه وار بازیکنان، به بارسا ضربه زدند.

اولین کاری که باید انجام بدیم اینه که شرایط رو تغییر بدیم و تعیین تکلیف کنیم. اگر بارسا به این کار ادامه بده امکان جذب بازیکن نیز وجود داره.

گوینده: خب در نهایت آخرین تصمیم باشگاه مبنی بر جدایی گریزمان باعث شد ۲۰ میلیون یورو پول ذخیره بشه و حالا در صورت نیاز می تونن بازیکن جذب کنن. البته باید این رو هم توجه داشت که بارسلونا هنوز به کاهش دستمزدها احتیاج داره.

جیمی کاراگر: یادتون هست مدیر باشگاه در مورد جدایی لیونل مسی چی گفت؟

گوینده: نه الان تو خاطر من نیست

جیمی کاراگر: اون گفت: "بسیاری فکر می کنند در ماه مارس و هنگامی که ما وارد باشگاه شدیم می‌دونستیم شرایط چگونه است. ما واقعاً این رو نمی دانستیم. بررسی های لازم در پایان ماه جولای به پایان می رسید و می‌دونستیم که مسی نمی تونه تا تاریخ ۳۱ آگوست منتظر بمونه. من فکر می‌کنم این خلاصه وضعیت در مورد جدایی لیونل مسی بود."

گوینده: یادم هست که رسانه‌های بارسایی اعلام کردند بدهی های باشگاه به مبلغ عجیب و وحشتناک ۱.۱۷۳ میلیارد یورو رسیده و این باشگاه باید ۷۳۰ میلیون یورو رو در یک زمان کوتاهی بپردازه.

جیمی کاراگر: تو فوتبال ایتالیا هم همین مشکلات هست. تیم فوتبال کیه و فصل گذشته در سری بی ایتالیا رتبه هشتم رو کسب کرد، به علت مشکلات مالی فراوان به دنبال اسپانسر یا خریدار برای باشگاه بود و سرانجام به دلیل عدم جذب سرمایه گذار و رعایت معیارهای مالی تعیین شده برای تیم های این لیگ از سری بی کنار گذاشته شد و به سری دی یا سطح چهارم مسابقات ایتالیا سقوط کرد.

گوینده: جیمی تو این همه باشگاههای اروپایی اما حکایت فوتبال در انگلستان بسیار فراتر از یک ورزش ساده است به نظرتون چرا؟

جیمی کاراگر: جوابش فقط یه کلمه ست: هواداران

گوینده: واقعا.. هواداران؟ یعنی اونها می تونن تیم رو حفظ کنن؟

جیمی کاراگر: با قاطعیت می گم: بله

گوینده: چجوری آخه؟ اونها نهایت توی ورزشگاه چهار تا تشویق می کنن و سرود می خونن.. چطور می تونن کاری کنن که باشگاه درآمد مالی شو حفظ کنه؟ البته اینو می دونم که لیگ برتر فوتبال انگلستان با فاصله از بقیه لیگ های مهم اروپایی، لیگ اسپانیا و آلمان و ایتالیا و فرانسه، پربیننده و پردرآمدترین لیگ فوتبال جهان آه ولی چطوری این فاصله رو نگه می داره؟

جیمی کاراگر: هیچکس مانند انگلیسی ها فوتبال رو دوست نداره.

گوینده: بله کاملاً درسته... از شعارهای کر کننده جمعیت در ورزشگاه ها، حمایت از باشگاه محلی خودشون در فوتبال لیگ گرفته تا گذراندن یک روز در ورزشگاه، فوتبال در قلب فرهنگ انگلیسی جا گرفته.

جیمی کاراگر: یه نکته دیگه... در لیگ برتر انگلیس، فرهنگ هواداران در مناطق مختلف و باشگاه های مختلف متفاوت. طرفداران باشگاه های فوتبال که در مجاورت همدیگه قرار گرفتن، از هم بیزارن(می خندد) مثلاً، لیورپول و اورتون هر دو از شهر لیورپول، انگلستان سرچشمه می گیرند. اما با وجود این، این دو باشگاه یکی از داغ ترین رقابت ها رو در کل فوتبال انگلیس دارن، چون هواداران هر دو باشگاه می خوان باشگاه اونها در اون منطقه بهترین باشه.

گوینده: خب حالا هوادارا چیکار کردن تا تونستن باشگاه رو از ورشکستگی نجات بدن؟ جیمی کاراگر: مثلاً همین لیورپول، مدیران باشگاه خیلی شفاف و با صداقت کامل گفتن که دچار مشکلات مالی شدن

گوینده: که چی بشه جیمی؟

جیمی کاراگر: خب معلومه... که افراد علاقه‌مند به حفظ این باشگاه، برای جلوگیری از ورشکستگی این باشگاه اقداماتی رو انجام دادن.

نیازی به گفتن نیست که هر ورزشگاهی در انگلستان دارای فضای منحصر به فرد و پر جنب و جوش‌اه، اما هیچ ورزشگاهی قدرتمندتر از آنفیلد نیست.

در سال ۲۰۰۵ الکس فرگوسن مربی فوتبال در آنفیلد گفت: "در تمام عمرم هیچگاه چنین چیزی نشنیده بودم و فکر نمی‌کنم در آینده هم بشنوم. در آنفیلد مو بر تنم سیخ شد." در آنفیلد وقت برای فوتبال بازی کردن نیست. در آنفیلد باید بشینی و لذت ببری. اگر هم فوتبال بازی می‌کنی تمام حواست باید به جایگاه کاپ باشه. وقتی که هواداران قرمز از ته وجودشان فریاد می‌کشند "تو تنها قدم نخواهی زد"، داور باید به نشانه احترام بازی رو قطع کنه و به همه بگه که فقط به این صدا گوش کنند.

گوینده: درسته... استادیوم آنفیلد شهر لیورپول به خاطر جایگاه معروف کوپ در ناحیه جنوب غربی زمین در انگلستان و اروپا معروفه.

هواداران پرشور و دو آتشفشان لیورپول در این قسمت از زمین مستقر می‌شن که با سرو صداهای فراوان و سرودهای مهیجی که می‌خونن باعث ترس و اضطراب در روحیه حریفان لیورپول می‌شن، در واقع هواداران جایگاه کاپ مظهر تعصب تیم به حساب می‌یان که در سخت‌ترین و بحرانی‌ترین شرایط، تیم محبوب شونو تنها نمی‌گذارن. شعری که می‌خوندن چی بود؟

جیمی کاراگر: «تو هیچ‌گاه تنها گام برنخواهی داشت»

گوینده: جیمی کاراگر موافقید بخشی از این سرودهای هواداری رو بشنویم؟

جیمی کاراگر: چی بهتر از این

(بی زحمت پیدا کنید صدای تشویق و سرود و...)

گوینده: بله.. این اشتیاق آتشین در میان هواداران لیورپولی بخش عظیمی از فرهنگ فوتبال انگلیسی‌ها و چیزیه که اغلب در فرهنگ‌های فوتبالی دیگه یافت نمی‌شه. خب.. آقای کاراگر من هنوز به دنبال اینم که بالاخره برای جبران ورشکستگی اقتصادی اونها چیکار کردن؟

جیمی کاراگر: داستانش یه کم طولانیه اما براتون می‌گم: جورج ژیلت و تام هیکس که در آمریکا مالک سه باشگاه هاکی و بیسبال هستند با سرمایه‌گذاری مبلغی در حدود ۴۳۰ میلیون دلار ۶۲ درصد از سهام پرافتخارترین تیم

انگلیسی رو تصاحب کردن تا مشکلات اقتصادی این باشگاه حل بشه. دیوید مورس مالک قدیمی باشگاه که به همراه اجدادش چندین دهه مالکیت باشگاه رو به عهده داشتند اونها با مشکل اساسی در بستن قراردادهای تبلیغاتی و تزریق کردن سود حاصل از موفقیت‌های باشگاه روبه‌رو شدند.

به خصوص این که لیورپول از سال ۱۹۹۰ میلادی نتونسته بود هیچوقت قهرمان لیگ انگلیس بشه.

بدهی سنگین باشگاه که طراز اقتصادی رو همیشه منفی نشان می‌داد روزبه‌روز در حال افزایش بود و به همین دلیل بحث فروش سهام مطرح شد.

قهرمانی لیورپول در لیگ قهرمانان اروپا و سود حاصل از آن موقتا شرایط رو ایده‌آل کرد تا این که بدهی‌ها در اواخر سال ۲۰۰۶ به حدود ۸۹ میلیون دلار رسید.

گوینده: خیلی بدهی بالایی بوده...

جیمی کاراگر: اما این نکته مهمه..یکی از بحث‌برانگیزترین پروژه‌های این دو شریک، ساخت ورزشگاه جدید برای لیورپول است. هیکس و ژیلت تلاش شونو برای جذب اسپانسرهای مختلف شروع کردن.

قراره ورزشگاه جدید ۶۰ هزار نفر ظرفیت داشته باشه.

گوینده: خب اینکه خیلی عالیه...

جیمی کاراگر: بله خوبه اما مشکل این جا است که ورزشگاه آنفیلد از سال ۱۸۹۲ تاکنون میزبان لیورپول بوده و هواداران این تیم تعصب خاصی نسبت به این ورزشگاه دارند و این موضوع با توجه به خواب‌های این دو شریک تجاری برای آنفیلد تناقض داره.

هیلکس و ژیلت قصد داشتند از اوایل آوریل کار ساخت ورزشگاه جدید رو شروع کنند و آنفیلد رو به صورت اجاره‌ای در اختیار سایر تیم‌ها قرار بدن تا از اون استفاده کنند. اما هواداران لیورپول که طی ۱۲۹ سال تاریخ این باشگاه خاطرات بسیار زیادی از این ورزشگاه دارند اعلام کردن این ورزشگاه تنها می‌تونه به یک موزه تبدیل بشه و در صورت نقل مکان به ورزشگاه جدید هیچ تیمی حق نداره قدم به چمن آنفیلدی بگذاره.

گوینده: پس با این تفاسیر اولین عقب نشینی مالکان باشگاه در مقابل هواداران خشمگین لیورپولی صورت می‌گیره.

جیمی کاراگر: دقیقا همین می‌شه... همان هواداران برای اینکه دنیا بدونه که اونها یک لیورپولی هستند دست به جیب شدن، بخشی از هزینه ترمیم و توسعه ورزشگاه آنفیلد رو با اعلام یک شماره حساب مهیا کردند و حساب



کار دست مالکان امریکایی باشگاه اومد که مالک چه تیمی شده‌ن اتفاقی که دهه قبل و زمانی که حادثه ورزشگاه هیسل رخ داده بود و چند سالی تیم های انگلیسی از حضور در مسابقات اروپایی محروم شدند هم رخ داده بود، اتفاقی که پیش تر هم در مرام و مسلک لیورپولی ها بوده و سینه به سینه از پدران خود شنیده بودند که برای موفقیت تیم شون باید از جان مایه بگذرانند این اواخر با اعلام شماره حساب برای جذب امپایه ستاره فرانسوی یک بار دیگر نام هواداران لیورپول رو بر سر زبان ها انداخت، به یاد همگان آورد که این هوادارها صرفا شعار «تو تنها قدم خواهی زد» رو عصرهای شنبه و یکشنبه در آنفیلد سر نمی دن بلکه در عمل هم از هویت شهری شان حمایت می کنن.

گوینده: یادم اومد بیل شنکلی اسطوره باشگاه لیورپول در وصف هوادارای این باشگاه چی می گه: این که برخی از مردم گمان می کنن فوتبال مسئله مرگ و زندگیه. من از چنین طرز فکری ناامید می شم. می تونم به شما اطمینان بدم که [فوتبال] مسئله خیلی خیلی مهم تری از مرگ و زندگیه، مردم شهر لیورپول خوب می دونن ورزشگاه مقدس آنفیلد و اهتزاز پرچم این باشگاه یک نماد و هویت شهری ست.

جیمی کاراگر: شنکلی بزرگ

گوینده: خیلی برام جالب بود آقای جیمی کاراگر... اینکه هواداران برای احیای برند فوتبالشون از هیچ تلاشی فروگذار نکردن و بالاخره هم موفق شدن... ممنون ازتون که به برنامه ما اومدید

جیمی کاراگر: سپاس از شما

گوینده: فعلا من هم تصمیم گرفتم به همراه آقای کاراگر به سر به باشگاه لیورپول بزنم... تا بعد..

### روایت پانزدهم: ملی شدن

در سال ۱۲۸۰ قراردادی توسط دربار مظفرالدین شاه قاجار و شخصی بریتانیایی تبار بهنام ویلیام ناکس داریسی به امضا رسید که به قرارداد داریسی معروف شد. بر پایه این قرارداد ویلیام داریسی امتیاز انحصاری اکتشاف و استخراج نفت در جنوب ایران را بدست آورد. شرکت نفت داریسی پس از هفت سال سرانجام در سال ۱۲۸۸ در منطقه مسجد سلیمان به نفت رسید. نفت ایران هنگامی اهمیت بیشتری پیدا کرد که دولت انگلستان با خرید سهام داریسی درصدد برآمد به طور مستقیم تری در این پروژه مشارکت نماید و پس از آن دولت انگلستان خود مالک بی رقیب منابع نفتی عظیم ایران در بخش های جنوب و جنوب شرقی شد. پس از جنگ اول جهانی بود که انگلستان در صدد برآمد نفوذ خود را در حوزه های نفتی ایران بیش از پیش مستحکم تر سازد و از ورود هر کشور یا شرکت نفتی خارجی به این مناطق ممانعت به عمل آورد. با توجه به درآمد ناعادلانه که از اکتشاف و صدور نفت ایران علید انگلستان می شد خیلی زود بر محافل داخلی کشور آشکار شد که قرارداد پیشین داریسی نمیتواند حقوق اقتصادی دولت ایران را تامین نماید.

در سال ۱۳۱۲ و در دوره رضاشاه تصمیم گرفته شد که به قرارداد داریسی پایان داده شود. علیرغم لغو قرارداد داریسی اما دولت ایران نتوانست مالکیت منابع نفتی را در اختیار بگیرد. شخص رضاشاه پس از مذاکره با سر جان کدمن، رییس شرکت نفت ایران و انگلیس، و رچینالد هوار سفیر بریتانیا در ایران این قرارداد را قبول کرد و مقامات دولت را وادار به تصویب آن کرد. مجلس شورای ملی نیز به اتفاق آرا آن را تصویب کرد. در این قرارداد شرکت نفت ایران و انگلیس همچنان به اکتشاف و استخراج و فروش منابع نفتی ایران، بدون هیچ الزامی به ارائه صورت عملکرد به دولت ایران، ادامه میداد. مدت قرارداد ۶۰ سال تعیین شد.

با کنار رفتن رضاشاه نخستین انتقادات به قرارداد ۱۳۱۲ در دوره چهاردهم مجلس شورای ملی انجام شد. محمد مصدق در مورد این قرارداد در مجلس چهاردهم چنین گفت:

اگر امتیاز داریسی تمدید نشده بود، از سال ۱۳۴۰ به بعد دولت نه تنها به صدی ۱۶ عایدات حق داشت، بلکه صدی صد عایدات حق دولت بود. بر طبق قرارداد جدید، کمپانی آنرا تا ۳۲ سال دیگر می برد. صد و بیست و شش میلیون لیره انگلیس کشور ضرر میکند. تاریخ نشان نمیدهد که یکی از افراد مملکت خود در یک معامله چنین ضرر بزرگی زده باشد و شاید مادر روزگار دیگر نزاید کسی را که به بیگانه چنین خدمتی کرده باشد.

در همین مجلس بود که طرح تحریم امتیاز نفت در آذر ۱۳۲۳ تصویب شد. آیت... کاشانی ۲۰ خرداد ۱۳۲۹ از تبعید در لبنان به ایران بازگشت. آیت... کاشانی به محض ورود به ایران بیانیه ای صادر کرد و در آن چنین گفت:

نفت ایران متعلق به ملت ایران است و به هر ترتیبی که بخواهد با آن رفتار میکند و قراردادی که با اکراه و اجبار تحمیل شود هیچ نوع ارزش قضایی ندارد.

پاییز و زمستان ۱۳۲۹ مرحله اوج گیری نهضت ملی شدن نفت ایران است. با ملاقات آیت... کاشانی و دکتر مصدق در آبان ماه، توافق اصولی برای تشدید جنبش با هماهنگی جناح های ملی و مذهبی صورت میگیرد. نمایندگان جبهه ملی در مجلس شورای ملی در دی ماه ۱۳۲۹ رسماً طرح ملی شدن نفت را مطرح کردند. به دعوت آیت... کاشانی و جبهه ملی تظاهرات گسترده ای در مرکز تهران و میدان بهارستان در حمایت از طرح ملی شدن نفت صورت گرفت. همزمان دامنه اعتصابات کارگران صنعت نفت نیز هر روز وسیع تر میشد. مصدق در جمع مردم تهران گفت:

تنها راه، تن دادن به ملی شدن نفت است. امروز باید در یک محیط صمیمی به اتفاق آرا به آرزوهای ملت ایران که با فتاوی علمای اعلام نیز فریضه دینی ما شده است لبیک اجابت گفته و ملی شدن صنعت نفت را در سراسر کشور تصویب و برای گذشتن از آخرین مرحله قانونی تقدیم مجلس شورای ملی نمایم.

مراجع تقلید و آیات ثلاث قم به رهبری آیت... محمد تقی خوانساری و بسیاری از روحانیان برجسته استان ها با انتشار اعلامیه از ایده ملی شدن نفت حمایت کردند. روزنامه نگاران شجاعی مانند دکتر سید حسین فاطمی مدیر روزنامه باختر امروز و عبدالرحمن فرامرزی و خلیل ملکی از طریق نوشتن مقاله در مطبوعات نسبت به ملی شدن نفت به مردم آگاهی میدادند.

یکی از موانع بسیار بزرگ بر سر راه نهضت ملی شدن صنعت نفت که هرگونه اقدام در این مورد را سرکوب می کرد و ترس و دلهره شدیدی بین طرفداران نهضت انداخته بود نخست وزیر موقت، رزم آرا بود. او از هواداران سیاست انگلیس در ایران و فردی بیار مستبد بود. رزم آرا از روزی که به صدارت رسید با مساله نفت روبرو شد و یکی از مخالفان سرسخت ملی شدن نفت بود به نحوی که می گفت:

ملت ایران عرضه ساختن لولهنگ را هم ندارند، آن وقت چطور میخواهند دستگاه عظیم نفت را اداره کنند.

با اوج گیری جنبش ملی نفت، فشار دولت سپهد رزم آرا بر مبارزین و مطبوعات در اواخر دی ۱۳۲۹ بیشتر شد تا جایی که اخبار ضد و نقیضی از عزم رزم آرا بر انحلال مجلس به گوش می رسید. دکتر فاطمی و چند تن از روزنامه نگاران دستگیر و زندانی شدند. آیت... کاشانی با ایراد سخنرانی مهمی با حمایت از مطبوعات ادامه مبارزه برای ملی شدن نفت را واجب شرعی اعلام کرد و از مردم خواست تا پیروزی نهایی مقاومت کنند. وی به رزم آرا هم هشدار شدیدی داد.

سید مجتبی نواب صفوی رهبر جریان فداییان اسلام با آیت ... کاشانی دیدار کرد. نواب صفوی در مورد این جلسه می گوید:

سید (آیت ... کاشانی) گفت که تنها سد راه حرکت ما یا سد راه اجرای این برنامه ها، وجود آخرین تیر ترکش انگلیس، یعنی رزم آرا است. اگر رزم آرا از سر راه برداشته شود ما به پیروزی نزدیک هستیم. چه بسا پیروزی را در دو قدمی خودمان می بینیم و به یاری خدا این کارها را انجام خواهیم داد.

پس از این ملاقات نواب با انتشار بیانیه شدید اللحن به رزم آرا هشدار دادت مقابل مردم نایستد. اما دولت وقت به هشدارها توجه نکرد. در پی اظهارات تند رزم آرا در مجلس در مخالفت کامل و قاطع با ملی شدن نفت و عدم طرح مفاد مذاکره با سفیر انگلیس، دکتر مصدق قطع مذاکره با دولت را اعلام و ملی شدن در تسور کار کمیسیون نفت قرار گرفت.

سر انجام در روز ۱۶ اسفند ۱۳۲۹ رزم آرا در مسجد سلطانی ترور شد. فداییان اسلام مسئولیت ترور را به عهده گرفتند. آیت ... کاشانی بعد از قتل رزم آرا در مصاحبه ای مطبوعاتی گفت:

تا وقتی که خیانت از طرف هیئت حاکمه ادامه داشته باشد و کسانی در هیئت حاکمه بخواهند به نفع اجانب و به ضرر ملت ایران اقدام کنند، ملت ایران هم از تنبیه و مجازات خائنین قصور نخواهد ورزید.

پس از قتل رزم آرا، فهمی نخست وزیر شد. دیگر هیچ یک از نمایندگان وابسته به انگلیس نتوانستند در مقابل ملی شدن صنعت نفت که خواسته مردم بود، از خود مقاومت نشان دهند. از این رو، لایحه ملی شدن صنعت نفت برای تصویب به مجلس تقدیم شد و تنها یک روز بعد از قتل رزم آرا، یعنی در ۱۷ اسفند ۱۳۲۹ کمیسیون نفت، اصل ملی شدن صنعت نفت را در کشور با اکثریت آرا تصویب کرد و گزارش کمیسیون با نام سعادت ملی ایران در ۲۴ اسفند ۱۳۲۹ به تصویب مجلس شورای ملی و در ۲۹ اسفند به تصویب مجلس سنا رسید. نوروز ۱۳۳۰ با شادی پیروز بزرگ ملت ایران و ملی شدن نفت کشور همراه با شکوفه های بهاری از راه رسید.

#### روایت شانزدهم: شوخی سیایت مداران

رونالد ریگان در سال ۱۹۸۰ به عنوان رئیس جمهوری ایالات متحده برگزیده شد و خانم مارگارت تاچر هم یک سال پیش از آن یعنی در سال ۱۹۷۹ به مقام نخست وزیری بریتانیا رسید. هر دو افراد محافظه کاری بودند که در کارزارهای انتخاباتی شان قول کاهش مالیات را دادند.

منحنی لافر دستپخت رونالد ریگان و مارگارت تاچر بود منحنی‌ای به شکل  $u$  وارونه که بین نرخ مالیات بر درآمد و میزان درآمدهای مالیاتی جمع‌آوری شده از سوی دولت رابطه ایجاد می‌کرد.

ماجرای منحنی لافر در سال ۱۹۷۴ یعنی همان سالی که آرتور لافر آن را برای نخستین بار معرفی کرد مسری نشد، چند سال بعد این ایده توانست شرایط بهتری را برای صاحبان کسب و کار در ایالات متحده رقم بزند، داستان از این قرار بود که در حال حاضر هرچه نرخ مالیات بالا برود درآمد دولت بیشتر می‌شود و هرچه مالیات بیشتری گرفته شود توان مردم هم کمتر می‌شود تا جایی که دیگر افزایش نرخ، موجب افزایش مالیات نمی‌شود، در صورتی که اگر نرخ مالیات کم شود مردم بیشتر کار می‌کنند؛ بدون اینکه درآمد مالیاتی دولت کم شود نرخ پایین آورده شود و مردم به کار تشویق شوند.

همزمان با منحنی لافر چیز دیگری مد شد و آنهم مکعب روبیک بود که در سال ۱۹۷۴ از سوی ارنو روبیک اختراع شد.

پرفسور **Erno Rubik** دانش آموخته دانشکده فنی بوداپست پایه مهندسی معماری و دارای مدرک فوق لیسانس مجسمه سازی و معماری داخلی است. او در ساعت های بیکاری اش بروی مدل های سه بعدی کار می‌کرد. او می‌گوید:

«عصر یک روز بهاری پس از آنکه در طبیعت پیاده روی کردم و از رژه زیبای رنگ ها در طبیعت لذت بردم، به این نتیجه رسیدم که به منزل برگردم و به نوعی از این رنگ ها بهره ببرم. پدر مادر من مهندس بودند و این نوع تفکر از دوران کودکی در من شکل گرفته بود»

این اسباب بازی در سال ۱۹۸۰ به افتخار سازنده آن به "مکعب روبیک" تغییر نام یافت و برنده جایزه ویژه بهترین پازل جهان در آلمان شد و گفته شده پرفروشترین اسباب بازی جهان با ۳۵۰/۰۰۰/۰۰۰ عدد است.

در هر مکعب روبیک کلاسیک ۶ وجه و در هر وجه ۹ تکه و هر وجه دارای یک رنگ است، در نتیجه کلاً دارای ۶ رنگ (رنگ‌بندی استاندارد: سفید زرد نارنجی ابی سبز قرمز) است. معمولاً افراد با دو روش مبتدی و حرفه‌ای آن را

حل می‌کنند که روش مبتدی دارای ۸ مرحله است که هر مرحله تقریباً دارای ۱ فرمول است اما روش حرفه‌ای روبیک دارای ۴ مرحله و ۱۲۱ فرمول است.

در ابتدا مکعب روبیک بر اساس مبنای ریاضی ساخته شد و خیلی‌ها آن را به مسیله «سرمایه‌گذار مهاجم» مرتبط می‌دانستند. سرمایه‌گذاران مهاجم کسانی هستند که با یافتن شرکت‌های زیان‌ده تصور می‌کردند که اگر سهام آنها را بخرند و مدیری لایق برای شان تعیین کنند می‌توانند قیمت سهام را افزایش دهند و سپس با فروش آن سود کنند. ولی مکعب روبیک فقط یک پازل بود و بعدها به یک شوخی و اسباب بازی تبدیل شد.

پس از همه گیر شدن منحنی لافر دولت رونالد ریگان حداکثر نرخ مالیات بر درآمد را از ۷۰ درصد به ۲۸ درصد کاهش داد همچنین حداکثر نرخ مالیات بر سود شرکت‌های آمریکایی را از ۴۶ درصد به ۳۴ درصد رساند و در سال ۱۹۸۱ حداکثر نرخ مالیات بر عایدات سرمایه را نیز از ۲۸ درصد به ۲۰ درصد کاهش داد هرچند در سال ۱۹۸۷ و در زمان ریاست جمهوری وی نرخ آن دوباره به ۲۸ درصد رسید.

اینکه احتمال دارد منحنی لافر در انتخاب دونالد ریگان و مارگارت تاچر موثر بوده باشد زیاد است اما روایت‌های دیگر نیز به طور حتم تاثیر گذار بودند.

روزی از روزهای ماه سپتامبر ریگان خودش را برای سخنرانی آماده می‌کرد. او تصمیم داشت موضوع کاهش مالیات را با زبانی ساده و شفاف با مردم در میان بگذارد. با خودش فکر می‌کرد که باید چگونه سر کلام را باز کند و از کجا سخنانش را شروع کند و به اتمام برساند.

مشاورش همانطور که او را همراهی می‌کرد متوجه تفکر ریگان شد. به او گفت جناب رییس جمهور نگرانی که به مردم چی بگوید؟

ریگان نگاهی به اطرافش کرد و گفت: تا حدودی

مشاور با لبخندی که همیشه بر لب داشت گفت:

برای یک سیاستمدار- در هر مرتبه از قدرت- سخن گفتن و حرف زدن از معمولترین ابزارهایی است که از اون بهره می‌بره تا توجه اقشار مختلف جامعه رو به سمت خود و اهدافش جلب کنه. منتهی اینکه چگونه سخن بگه با صداقت یا از روی مصلحت اندیشی، با چنین توجیهاتی‌یه که حقیقت به جامعه گفته نمی‌شه اما به نظر می‌رسه در

انجام این نوع مصلحت اندیشی ها آنقدر افراط شده که اعتماد عمومی در برخی موارد سلب می سه و افکار عمومی با تردید به اخبار و وقایع نگاه می کنن.

اگر مردم بفهمند فلان تصمیم در فلان مقطع زمانی؛ اشتباه بوده به همین تصمیمات فعلی هم اعتماد ندارند. به نظر من دیدگاه دولت درباره اقتصاد رو میشه توی چندتا عبارت کوتاه خلاصه کرد، اینجوری بگید: اگر کارآفرین حرکت کرد از مالیات بگیرد اگه به حرکتش ادامه داد برایش مقررات وضع کنید و اگه از حرکت ایستاد بهش یارانه بدید.

ریگان بالاخره این جملات را با لحن مطایبه آمیزی در یکی از سخنرانی های خود در سال ۱۹۸۶ به کار برد. با لبخند گفت: «اگه حرکت کرد از مالیات بگیرد اگه نتونستید از مالیات بگیرید کنترلش کنید اگه هم نمیتونید کنترلش کنید یک میلیون دلار بهش بدید» پس این شوخی از سال ۱۹۶۷ وجود داشت. دقت کنید که کیفیت ادبی هر سه بخش این شوخی در نسخه مربوط به ریگان بهبود یافته، در این نسخه تمام جملات از ساختار بنیادین عبارات «اگر- آنگاه» پیروی می کنند که در آن بند وابسته با اگر آغاز می شود و بند مستقل عبارتی دو کلمه ای ست که دستوری را به شکل ضمیر سوم شخص به اضافه فعل امر بیان می کند.

فصاحت و بلاغت نه تنها شان این شوخی را بالا برده بلکه کمک کرده تا بدون تغییر منتقل شود و نرخ سرایتش بالا برود شاید دلیل بالا رفتن نرخ سرایت این باشد که این شوخی نشان می دهد همه درباره وضعیت مالیات های سنگین حرف می زنند و اینکه فقط گوینده نیست که از این وضعیت گلایه دارد.

به نظر می رسد که شاید روایت هایی مانند منحنی لافر و سایر داستانهای طرف عرضه به مطالبه شدید مردمی برای کاهش مالیات منجر شده باشند همچنین می توانیم ادعا کنیم که به هم پیوستن روایت هایی درباره کاهش مالیات و کوچکتر شدن دولت به پیشبرد جنبش اجتماعی به نام کارآفرینی کمک کرد.

نشریه نیویورک تایمز درباره یکی از روایت های ریگان به طرفداری از کارآفرینی گزارشی منتشر کرد امروزه اغلب این روایت را به دلیل شوخ طبعی اش به یاد می آورند رئیس جمهور در یکی از سخنرانی های ماه جاری خود درباره مسائل اقتصادی گفت: «میدونید یه سرگرمی جدید دارم مشغول جمع آوری داستان هایی بوده ام که مردم شوروی برای همدیگه تعریف می کنند تا بتونم بگم یا ثابت کنم که این داستان ها هم نشون دهنده شوخ طبعی شونه و هم نشان دهنده احساس شون درباره نظام حاکم» سپس آقای ریگان داستان محبوب حال حاضر شو درباره فرد روسی تعریف کرد که می خواهد خودرو بخرد نام این داستان مسئله تحویل خودرو بود، ریگان اینگونه گفت: «مرد به نمایندگی رسمی میره پول رو میده و بهش میگن که ماشینش را درست ده سال دیگه میتونه تحویل بگیره خریدار

می‌پرسه صبح یا بعد از ظهر ماشین رو تحویل می‌دی؟ فروشنده پاسخ می‌ده ده سال دیگه‌ست چه فرقی می‌کنه؟ خریدار میگه:خب آخه صبحش قراره لوله کش بیاد خونه مون.

این شوخی‌ها گاهی انتقادی به عملکرد دولتهاست، گاهی قدرت ریسک‌پذیری افراد را نشان می‌دهد و گاهی ادبیات سیاسی سیاستمداران.

یادمان باشد مکعب روبیک فقط اسباب‌بازی بود نه وسیله‌ای برای پشتیبانی از روایتی اقتصادی ولی شوخی‌هایی که به شکل‌گیری روایت‌هایی درباره کارآفرینی منجر شدند قدرت اقتصادی بالایی دارند این روایت‌ها روحیه کارآفرینی و ریسک‌پذیری را ترویج کردند و تغییرات عمیقی در ساختار حقوقی اقتصادهای پیشرفته دنیا رقم زدند.



### روایت هفدهم: خبرها تبلیغات

خیلی بعید است که شخصی پیگیر خبرهای ارزشهای دیجیتال باشد و از توییت‌های ایلان ماسک و تأثیر آنها در دنیای ارزشهای دیجیتال اطلاعی نداشته باشد. البته این طور که به نظر می‌رسد ایلان ماسک به‌طور کلی به توییت‌ر علاقه‌مند است و این فقط محدود به ارزشهای دیجیتال نیست. او به رشته توییت‌هایش در مورد مسائل مختلف معروف است و اصولاً یکی از کاربران فعال توییت‌ر است.

روزی نیست که به رسانه‌ها سری بزنید و خبری در مورد «ایلان ماسک» (Elon Musk) نشنوید. او همه‌جا حضور دارد. ماسک از یک سو با «اسپیس‌ایکس» (SpaceX) رویای تسخیر فضا را در سر می‌پروراند و از سوی دیگر با «تسلا موتورز» (Tesla Motors) می‌خواهد انقلابی در صنعت خودروسازی راه بیندازد و از سویی دیگر می‌خواهد دوج کوین را به ماه ببرد.

ایلان ماسک متولد شهر پرتوریای آفریقای جنوبی است. او دوران کودکی و نوجوانی خود را در این کشور سپری کرد. ایلان در ۱۰ سالگی صاحب یک دستگاه کامپیوتر شد و وقتی ۱۲ سالش شد توانست اولین بازی کامپیوتری خود را بسازد. این بازی، بلستر (Blaster) نام داشت. جالب اینجا است که در همان زمان یک مجله آمریکایی این بازی را با قیمت ۵۰۰ دلار از او خرید. ایلان در ۱۹ سالگی، برای تحصیل به کانادا مهاجرت کرد. پس از گذراندن دو سال در دانشگاه کویینز، در سال ۱۹۹۱ این دانشگاه را رها کرد و به دانشگاه پنسیلوانیا رفت. او در آنجا در رشته‌های کسب‌وکار و فیزیک، دو مدرک لیسانس گرفت.

در اوایل ساخت بیت کوین و ارائه آن به جهان، ایلان ماسک آنچنان علاقه‌مند به این عرصه نبود. اما در سال ۲۰۱۴، زمانی که مجدداً از ایلان ماسک در رابطه با ارزش دیجیتال سوال پرسیده شد، وی پاسخ داد "به نظر چیز خوبی است". اما ورود ایلان ماسک به حوزه ارزش دیجیتال از سال ۲۰۱۹ شروع شد که از رمزارز اتریوم حمایت کرد و گفت: به نظرم ارزش دیجیتال اتریوم ساختار خوبی دارد. البته پیش از آن بیت کوین بود که مورد مقبولیت ایلان ماسک واقع شد، وی در سال ۲۰۱۹، که قیمت بیت کوین در اوج خود قرار داشت گفت: "بیت کوین یک فناوری درخشان است". در سال ۲۰۲۰، بود که ماسک با رشته توییت‌های پی در پی در قیمت رمز ارزهای گوناگون تأثیر گذاشت.

توییت های ایلان ماسک به دلیل اظهارات وی در زمینه ارز های رمزنگاری شده مشهور است، او با استفاده از توییت تر طرفداران قلیل توجهی را در بازار رمزنگاری جمع آوری کرده است و اکثر این توییت ها در رابطه با ارز دیجیتال دوج کوین بود.

روزی از روزها در ماه فوریه چانگپنگ ژائو معروف به CZ مدیر عامل صرافی بایننس که از رشته توییت های ایران ماسک به ستوه درآمده بود به سراغ مت لوین (Matt Levine)، یکی از ستون نویس های وبسایت بلومبرگ (Bloomberg) که سابقه کار در شرکت های مالی بزرگی نظیر گلدمن ساکس را داشت رفت تا رفتار ایلان ماسک را تحلیل کند. مت لوین با خرسندی از ژائو استقبال و او را به دفتر کارش راهنمایی کرد.

بعد از نوشیدن قهوه رو به ژائو کرد و گفت: می دونم دنبال جواب این سوالی که: چرا توییت های ایلان ماسک تا این اندازه تاثیرگذار و جذاب اه؟ به نظر من دو تا دلیل داره:

اول این که ایلان ماسک فردی ثروتمند و موفقه. او تقریباً از نقطه ای صفر شروع کرد و امروز به عنوان یکی از ثروتمندترین افراد جهان با دارایی بالغ بر چند میلیارد دلار شناخته می شه. بنابراین برای بسیاری از مردم شخصیت و رفتار ایلان ماسک به عنوان یک الگو شناخته می شه. الگویی که هر رفتار او می تواند انگیزه ای برای افراد جامعه محسوب بشه.

ژائو فوری گفت: دلیل دومش رو هم بذارید من بگم: از طرف دیگر اون چیزی که در بازار ارزهای دیجیتال اهمیت داره، مفهومی به نام کاربرد. در واقع یک ارز دیجیتال زمانی ارزش بالایی پیدا می کنه که بتونه کارایی بالایی در بین کاربران داشته باشه. از اون جایی که ایلان ماسک فردی با قدرت نفوذ بالا در صنعت و اقتصاد و عملاً ابزارهای مختلفی برای ایجاد کارایی برای هر ارز دیجیتالی که بخواد می تونه ایجاد کنه، این قدرتی به که ایلان ماسک خودش به خوبی نسبت به آن آگاهه.

مت لوین که با دقت به حرفهای ژائو گوش می کرد گفت: برای همینه که آگه به توییت های ایلان ماسک نگاه کنید به خوبی متوجه می شید که در هر کدام از اونها ته مایه ای از مسئله کارایی و کاربرد وجود داره ، به طور مثال در یکی از توییت های خود صراحتاً بیان کرد که دوج کوین می تونه گزینه خوبی برای نقل و انتقال های مالی باشه. همین توییت این احتمال رو ایجاد کرد که ایلان ماسک به عنوان صاحب تسلا می تونه دوج کوین رو به عنوان یک ارز قابل قبول معرفی کنه، این موضوع عملاً نشون می ده که توییت های ایلان ماسک تا چه اندازه می تونه در بازار تاثیرگذار باشه و روند بازار رو تغییر بده.

ژائو با ناراحتی رو کرد به مت و گفت: پس این بازار حالا حالاها نمی تونه اعتماد مردم رو جلب کنه... آخه این چه بازاریه که با توییت یه شخص ارزشش کم و زیاد می شه! ... چه کمکی می تونی بکنی؟ شما که مقاله های خوبی درباره بازارهای مالی منتشر می کنی یه کاری بکن...

مت در حالی که به چارت بیت کوین چشم دوخته بود نگاهشو برگرداند و گفت:

راستش رو بخواید، خیلی برام جالب نبود که بخوادم یک مقاله کامل ر به ایلان ماسک و توییت هاش و نقش این توییت ها در دست کاری قیمت ارزهای دیجیتال اختصاص بدم. حقیقت این است که ترجیح خود من نگارش مقاله های آموزشی مفیده که هم به تازه واردان و هم به معامله گران و سرمایه گذاران باتجربه کمک کنه.

اما چه کنم که این میلیاردر باهوش به این دنیا وارد شده و کارهایی می کنه که اخبار اون، کل جامعه ارزهای دیجیتال رو تحت تأثیر قرار می ده.

ژائو فوری گفت: خب من هم همینو می گم، از زمانی که ماسک شروع به توییت کردن در مورد بیت کوین و دوج کوین کرد با این کارش باعث افزایش و کاهش قیمت اونها شد، این چند وقته من عکس العمل های مختلفی ر از افراد مختلف شاهد بودم. برخی از اونها انتقادهای شدیدی به این اتفاق داشتن که قابل درکه. بالاخره ما همیشه می گیم ارزهای دیجیتال، دارایی های غیرمتمرکزی هستند که هیچ کس اونها رو کنترل نمی کنه؛ اما این اتفاق به نوعی این ادعا رو نقض کرد. خیلی از افراد می گفتند: «این چه دارایی غیرمتمرکزیه که یک شخص و اون هم با یک توییت، می تونه قیمت اون رو کنترل کنه؟»

مت لوین اینبار سایت کوین مارکت کپ رو باز کرد و گفت: اما برخی دیگه هم ، این اتفاقات رو طبیعی می دونن و معتقدن هر بازار آزادی، چنین تبعاتی رو هم خواهد داشت. در طرف دیگه طرفداران دوج کوین (موسوم به ارتش دوج کوین) رو داشتیم که خیلی از افزایش قیمت دوج کوین در پی توییت های ایلان ماسک ناراضی به نظر نمی رسیدن. پس خیلی هام از این توییت ها سود می برندن.

ژائو در حالی که از دیدن سایت کوین مارکت کپ داشت لذت می برد چرا که چندی پیش پول هنگفتی بابت خرید این سایت داده بود گفت: اما آقای لوین به تازگی، قضیه از این حرف ها فراتر رفته و انتقادهای جدی تری مبنی بر «دست کاری عامدانه ایلان ماسک در بازار ارزهای دیجیتال» مطرح شده . حتی برخی خواستار ورود کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا (SEC) به ماجرا و تحقیق درباره این اقدامات ماسک شدن.

مت لوین که نگرانی ژائو رو درک می کرد برای اینکه فضا را آرامتر کند گفت: خیلی از افراد معتقدند که اولین فرد ثروتمند جهان و مدیرعامل شرکت های تسلا ، نیازی نداره که برای کسب سود و «پول درآوردن» به چنین کارهایی

روی بیاره، من هم قصد ندارم بدبینانه به ماجرا نگاه کنم و فکر نمی‌کنم که ایلان از این قدرت جادویی برای کسب سود استفاده می‌کند؛ اما تحت هر شرایطی، قابل‌انکار نیست که او توانایی‌های زیادی دارد

ژائو که انگاری از حرفهای مت‌لویین کلافه شده بود گفت: من اندازه تو خوش‌بین نیستم

او قطعاً این قدرت رو دارد که هر وقت که بخواد، قیمت بیت کوین و دوج کوین رو جابه‌جا کنه. او قطعاً از این قدرت به‌دفعات زیاد و بدون الگوی مشخصی استفاده می‌کند.

او قطعاً پول کافی برای خرید مقدار زیادی بیت کوین و دوج کوین قبل از بالا بردن قیمت اونها دارد.

اگر او بتونه یک ارز دیجیتال خریداری کنه، قیمت اونو بالا ببره و سپس اونو بفروشه، حتی نیازی به افشای اون هم نداره.

ژائو درست می‌گفت؛ شرکت‌هایی مانند تسلا موظفند در صورت خریداری ارزهای دیجیتال، آن را در گزارش مالی خود بیان کنند؛ اما این گزارش مالی هر سه ماه یک بار ارائه می‌شود و اگر در طول این سه ماه ارز دیجیتال موردنظر فروخته شود، دیگر نیازی به گزارش آن نیست. مقرراتی که برای نظارت بر معاملات بیت کوین و دوج کوین وجود دارد به‌اندازه بازار سهام سخت‌گیرانه نیست.

اگر همه این موارد را در کنار هم قرار دهیم، می‌بینیم که ایلان ماسک واقعاً می‌تواند هرکاری که بخواهد را انجام دهد و هر تصمیمی که داشته باشد را اجرایی کند. حالا شرایط از دو حال خارج نیست: یا او از این امکان برای کسب سود استفاده می‌کند، که در این صورت می‌تواند پرسودترین معامله‌های تاریخ را انجام دهد یا چنین کاری نمی‌کند و تنها برای سرگرمی، قیمت ارزهای دیجیتال را بالا و پایین می‌کند.

مت‌لویین تصمیم گرفته بود که مقله ای را درباره توییت های ایلان ماسک و تاثیرش بر بازار ارزهای دیجیتال بنویسد و این تصمیم را به ژائو گفت. ژائو نیز از این اتفاق خوشحال شد و گفت: حداقل مردم اینجوری بیشتر حواسشونو در خرید و فروش جمع می‌کنن.

مت لوین در پایان ملاقاتشان گفت: ژائو تو نگران چی هستی بزرگترین و بهترین صرافی جهان دست تواه و هر کاری بخوای می تونی بکنی، تویت های ایلان ماسک روی ثروت توپ اثری ندارن حتی شاید ثروت تو رو بیشتر کنه...

ژائو با عصبانیت گفت: آخه چرا چنین فکری می کنی من فقط نگران آدمهایی ام که با تویت های ایلان سرمایه شون از دست بره و از همه مهمتر دستکاری در بازار به نفع ارزهای دیجیتال نیست. یه بار می گه من یک میلیارد دلار بیت کوین خریدم بازار می ره بالا... دوباره تویت می کنه تسلا برای فروش خودرو دیگه بیت کوین قبول نمی کنه بازار می ریزه پایین... دوباره تویت می کنه دوج کوین تا ماه می ره... چند روز بعد تو یه برنامه تلویزیونی می گه: سرمایه گذاران بازار رمز ارز با احتیاط رفتار کنن و تمام دارایی شونو وارد این بازار نکنن، همین حرفش باعث شد دوج کوین همون شب ۱۷ درصد سقوط کنه....

ژائو در حالی که سعی در آرام کردن ژائو داشت گفت: اگر می بینید تویت های ایلان ماسک می تونه چنین تأثیری بر این بازار داشته باشد، به این خاطر که جامعه ارزهای دیجیتال هنوز نوباست و به بلوغی که باید نرسیده. هنوز هم اعضای این جامعه اعتمادی که باید رو به آن ندارند و هنوز هم از ترس پایین آمدن ارزهای دیجیتال خودشونو می فروشن. همین هجوم برای فروش باعث سقوط بیشتر قیمت می شه.

مت لوین می دانست که ارزهای دیجیتال هنوز آن قدری که باید غیرمتمرکز نیستند و حجم زیادی از آنها در دست عده ای محدود قرار دارد. با گسترش هرچه بیشتر این ارزها و پذیرش آنها در جامعه، تمرکززدایی آنها هم بیشتر می شود و دیگر یک شخص نمی تواند آنها را کنترل کند. تصور کنید چندین برابر حجم بیت کوینی که در دست ایلان ماسک است، در اختیار سایر سرمایه گذاران بیت کوین در سرتاسر جهان باشد؛ سرمایه گذارانی که آن قدر به بیت کوین اعتماد دارند که حتی با بدترین تویت های ایلان ماسک هم نگرانی به خود راه نمی دهند و حاضر به دست کشیدن از بیت کوین های خود نیستند. آیا در این صورت، باز هم ایلان ماسک می تواند چنین تأثیری بر قیمت این ارز دیجیتال بگذارد؟

### روایت هجدهم: اطمینان

در سل ۱۹۹۶، در شهر سنژن، شرکتی پدید آمد که بعدها تبدیل به بزرگترین شرکت املاک چین و حتی دنیا شد. در آن زمان شهر سنژن هنوز به رونق امروز نبود. موسس این شرکت هوی کا یان، یک کارگر سابق فولاد بود که در رونق بازار املاک و مستغلات به ثروت دست یافته بود. این شرکت تا سال ۲۰۲۰ بیش از ۱۳۰۰ ساختمان در ۲۸۰ شهر چین ساخته و ۳۰۰۰ پروژه دیگر نیز در دست اجرا دارد. مدل تجاری اورگرند به این صورت است که وام‌های کلان اخذ می‌کند و آپارتمان‌های متعدد می‌سازد. سپس آنها را با حاشیه سود پایین به فروش می‌رساند تا سریعاً نقدینگی کافی برای شروع مجدد پروژه‌های جدید را در اختیار داشته باشد. در اواخر سال ۲۰۲۰، قوانین جدید مالی منجر به این شد که چرخه نقدینگی شرکت کند شود. این امر منجر به افزایش تاخیر در ساخت و ساز شد و خریداران را به وحشت اندازد و یک چرخه معیوب را ایجاد کرد. هر تلاشی که این شرکت برای بهبود اوضاع می‌کرد تنها منجر به آن می‌شد که توجه بیشتری را به خود جلب کند و وام‌دهندگان و خریداران را بیشتر می‌ترساند.

در ماه ژوئن سال ۲۰۲۰ این شرکت اعلام کرد که نمی‌تواند سود وام خود را پرداخت کند و این شروع نگرانی‌ها برای اورگرند بود. ماه بعد، یک دادگاه چینی به درخواست یکی از وام‌دهندگان سپرده‌های بانکی این شرکت به ارزش ۲۰ میلیون دلار را مسدود کرد. این موضوع باز هم شرایط را پیچیده‌تر کرد.

در ۱۹ ژوئیه، پیش فروش دو پروژه در هونان متوقف شد و سه روز بعد، بانک‌های هنگ کنگ ارائه وام مسکن به پروژه‌های ناقص این شرکت را متوقف کردند. در ۹ آگوست، دو پروژه دیگر در کونمینگ به دلیل پرداخت نکردن حقوق متوقف شد و به دنبال آن پروژه‌های مشابهی در شهرهای ننجینگ و جنگدو نیز متوقف شدند. از آن زمان به بعد همه چیز مانند گلوله برفی پیش رفت. در طول یک سال سهام این شرکت ۹۰ درصد افت کرد و اکثر اوراق قرضه آن در وضعیت اوراق بی ارزش (Junk Bond) قرار گرفته است.

این شرکت از تعهدات خود در برابر بیش از ۷۰ هزار سرمایه‌گذار جا ماند و بیش از یک میلیون خریدار که پروژه‌های ناتمام این شرکت را خریداری کرده‌اند، در بلا تکلیفی به سر می‌برند.

مشکلات به سرعت در حال افزایش است.

امروز نقطه عطفی برای این شرکت بود، زیرا باید ۸۰ میلیون دلار سود برای یکی از وام‌های خود پرداخت می‌کرد اما در پرداخت آن ناتوان بود. جلسه فوق العاده هیئت مدیره شرکت تشکیل شد. نگرانی و سراسیمگی در رفتار همه اعضای هیئت مدیره مشهود است:

دی شی کایان پسر موسس شرکت با فریاد بر سر مدیرعامل شرکت گفت: آقای ژانگ وی تو مدیرعامل این شرکتی چرا هیچ کاری نمی‌کنی؟ هر روز یک خبر بد علیه ما منتشر میشه؟ اگر امروز نتوانیم جلوی بحران را بگیریم فردا بحران بزرگتری در راه است. ما به ۱۲۸ بانک بدهکاریم... می‌فهمی.. مایی که در ۵ سال گذشته ۵ درصد کل فروش املاک چین رو در اختیار داشتیم حالا نمیتونیم به ۷۰ هزار نفر پاسخگو باشیم. این عین بی کفایتیه توست

ژانگ وی درحالیکه در بین اوراقش دنبال چیزی میگشت گفت: آقای کایان شما فکر میکنی اوضاع بانکها مثل زمانیهست که پدرت شرکت را ایجاد کرد؟ نه آقا، محدودیت های اخیر دولت برای بانکها بزرگترین مانعیه که پیش روی ماست. ما نه میتونیم وام بگیریم و نه میتونیم سرمایه گذار جدید پیدا کنیم. با دست خالی هم نمیتونیم کاری رو پیش ببریم... آها پیداش کردم... نامه هفته پیش من به بانک سرمایه گذاری مسکن رو ببین. حتی جواب نامه ما رو هم نداده. مایی که ۲۰ میلیون دلار توی این بانک سپرده داریم.

صدای اعتراض کارکنان و طلبکاران و پروژه بگیرها که در بیرون ساختمان تجمع کرده اند به گوش میرسد. اونها در خیابان های اطراف شرکت تحصن کرده اند و مطالبات خودشون رو میخواهند. خبرنگارها هم دائم در رفت و آمد هستند و سعی میکنند کوچکترین اتفاقی را منعکس کنند.

لی شیو پینگ ناظر دولت در این شرکت است. او وظیفه دارد تا جمع بندی جلسه و درخواست این شرکت را به وزیر و دادستان منتقل کند. ژانگ وی به او گفت: خانم پینگ شما نمیخواهید کاری کنید؟ آیا دولت میخواهد شرکتی که ۲۰۰ هزار نفر رو به طور دائم و بیش از ۴ میلیون نفر رو بصورت پروژه ای مشغول به کار کرده رو در این گرداب رها کنه؟ شما خودت خوب میدونی که اگه دستور بانک مرکزی نبود ما امروز داشتیم در مورد چشم اندازهای روشن صحبت میکردیم نه سیاهچاله ورشکستگی....

"آقای ژانگ وی وضعیت فعلی شرکت شما ربطی به دولت ندارد. ما در دولت اگر بخواهیم از شرکت ها دفاع کنیم باید هر روز بر اساس منافع یک شرکت قانون و قاعده بگذاریم اونوقت سنگ روی سنگ بند نمیشه... قانون برای همه ست و شما باید متناسب با قانون رفتار کنید. ما میدانیم که شما کارهای بزرگی کردید اما در اقتصاد چین اصل بر رقابت است و ما در این مسیر فقط حامی شما هستیم."

دی شی کایان با اعتراض گفت: نه خانم پینگ. اینطور نیست. وضعیت امروز اورگرند مثل لحظه ورشکستگی لمان برادرز است. زمانی که بحران مالی سال ۲۰۰۸ ایالات متحده رسماً شروع شد و ترس از ورشکستگی‌های بعدی تمام ایالات متحده و سپس اقتصاد جهانی رو در بر گرفت. دولت باید بدون ما آگه ورشکست بشیم آغاز دومینویی است که دامن خیلها حتی دولت را هم خواهد گرفت.

"نه اشتباه میکنید... لمان برادرز یک بانک و موسسه مالی چندصد میلیارد دلاری بود که در بحران مالی ۲۰۰۸ ورشکسته شد و بزرگترین ورشکستگی تاریخ مالی جهان رو رقم زد و حتی کمک‌های دولت اوپاما هم نتونست کمکی به این بازار کنه. ما در دولت چین حواسمون هست که نگذاریم بحران‌ها به بازارهای مختلف سرایت کنند برای همین بذارید خیلی صریح بگویم. یا امروز راه حلی را پیدا میکنید و من آنرا به دولت منتقل میکنم و بر اساس آن زمان برایتان میخرم و یا امروز با اعلام ورشکستگی و انحلال شما از اینجا خارج میشوم. لازمه به همه شما اعلام کنم که حساب‌های شما مسدود شده و حق خروج از کشور رو هم ندارید."

بعد از حرف‌های پینگ، سکوت سختی بر جلسه حاکم شد. انگار همه چیز رو به پایان است. ژانگ وی ازسندلیش بلند شد و در حالیکه از پنجره به جمعیت معترض در خیابان نگاه میکرد گفت: پس آقایان و خانم‌ها آخرین راه حل همان است که جک ما گفت. باید شرایطش را بپذیریم و اجازه بدهیم او مدیریت شرکت را در دست بگیرد. میدونید که جک ما اخیراً با دولت هم به مشکلاتی خورده. اون گفته میتونه این شرکت رو بخره و مشکلات مالیش رو حل کنه. شاید الان تنها راه حل همینه.

فردا صبح جک ما وارد ساختمان مرکزی اورگرند شد. او در حالیکه لبخند عمیقی بر صورت داشت جلوی در ایستاد و برای معترضان دست تکان داد. خبرنگاری با سرعت خودش رو به اون رسوند و پرسید: آقای ما، شما میخواهید این شرکت رو بخرید؟

جک گفت: آره آگه قیمت مناسبی پیشنهاد بدهند چرا که نه..

شما از بدهی‌های این شرکت خبر دارید؟

بله، بذارید درسی رو بهتون یاد بدم. در ترازنامه همه شرکت‌ها دو تا ستون قرار داره بدهی و دارایی. شرکتی که بدهی نداشته باشه وجود نداره. مهم اینه که بدهی‌ها با دارایی‌ها برابر باشه. هنر یک مدیر موفق اینه که این موازنه رو حفظ کنه. من اینجام تا اینکار رو برای مردمم بکنم.

بعد در حالیکه برای معترضین دست تکان میداد گفت: برو و به همه سلام گرم منو برسون و بگو جک اینجاست تا منافع اونها رو حفظ کنه نه فقط سود خودش رو... امروز با خبرهای خوب از اینجا بیرون میام.



نشست جک ما با مدیران اورگرند برگزار شد. بعد از نشست اورگرند اعلام کرد در مقابل سرمایه گذاری ۵ میلیارد دلاری جک ما، این شرکت به او واگذار شد. جک در نشست خبری بعد از انعقاد قرارداد گفت: من امروز به همه سرمایه گذاران، خریداران و کارکنان شرکت اطمینان میدهم که دیگر نگران منابع مالی نباشید. تمام منابع مالی شرکت های من اینجاست تا این بحران را حل کنم. دارایی های شرکت پر است از خانه ها و زمینها و ماشین الات. اما این ها برای حل مشکلات کافی نیست. دارایی اصلی ما، اطمینان شماست. اگر شما به جک اطمینان داشته باشید دارایی من بیش از بدهی های شرکت خواهد بود و اگر نه تمام این دارایی ها نمیتواند بحران را حل کند. برای اینکه به من اعتماد کنید میگویم تمام اعتبارم در مرکز بین المللی فروش ابزار الکترونیک چین رو برای تضمین بدهی اورگرند در بانک گرو گذاشتم و از امروز دیگر هیچ مشکل بانکی نخواهیم داشت.

ورود جک ما به شرکت تا حد بسیار زیادی شرایط شرکت اورگرند را تغییر داد. بسیاری از طلبکاران این شرکت پس از ورود جک ما اطمینان دوباره ای به شرکت پیدا کرده بودند و وضعیت سهام این شرکت بهبود یافت.

جک ما ثروتمند چینی و بنیانگذار و مدیر عامل شرکت علی بابا با ثروتی بالغ بر ۵۸ میلیارد دلار دومین فرد ثروتمند چین است. او در سال ۲۰۱۸ و در سن ۵۴ سالگی خود را از مدیرعاملی علی بابا بازنشست کرد تا به کمک کسب و کارهای کوچک و متوسط بپردازد.

#### روایت نوزدهم: بازاریابی

خانه پدری جان در شهر هلیفکس کانادا، خانه ای بزرگ با سه حیات و یک استخر و ۸ اتاق بود. خانه ای با زیربنای ۲۱۷ متر در زمینی به مساحت ۵۲۰ متر مربع.

جان، جاسپر و رمی سه برادری بودند که کاخ روتشیلت رو به ارث برده بودند. سال ۱۹۸۰ رمی در تصادفی مرد. جاسپر بجز این خانه ارث دیگری نیز از پدر برده بود و آن نارسایی قلبی بود که کار او را در سن چهل سالگی تمام کرد. حالا جان با همسرش دایان و دخترش الا سالهاست که در این قلعه کوچک و قدیمی زندگی میکنند. این خانه زمانی گرم بود از حضور آدمها و خدمتکاران اما الان تمام اتاقهای سرد و بی روح شده اند. بسیاری از لوله های آن فرسوده شده و هزینه های مربوط به روشنایی و گرمایش اون بسیار سنگین است. استخرش مدتهاست تمیز نشده و نیاز به عایق کاری دارد. حیات بزرگ خانه که زمانی میدان بازی جان و برادرانش بود حالا بیشتر پاتوق سگ های ولگرد شده. دایان بارها به جان گفته بود که از سگها میترسد اما جان کاری نمیتوانست انجام بدهد. حیات کوچک پشتی اما به مدد دایان و الا پر از گلدان های زیبا بود. حیات میانی هم کارگاه کوچکی بود برای جان و دوستانش.

سلام دایان... کجایی؟

جان تویی. اومدم...

الا هم از راه میرسد و پالتوی جان را از او میگیرد. جان وارد اتاق نشیمن میشود. سرمای زمستان در این خانه بزرگ و متروک کمتر از خیابان های شهر نیست. دایان با قهوه ای گرم وارد اتاق میشود و کنار جان مینشیند.

"جان چه خبر؟ امروز هم کسی نیومد که خونه رو ببینه. بنظرت کسی حاضر میشه این خونه رو بخره.

"دایان مشتری هست اما میخواهند اینجا را مفت از چنگمان در بیاورند. صبح پیش پیتر بودم مشاور املاک خیابان سی و دو. او میگفت خونه ما رو حاضر به کف قیمت ۵۰۰ هزار دلار بفروشه.

فقط ۵۰۰ هزار دلار. این خیلی بی انصافیه.

آره بهش گفتم این خونه حداقل ۱ میلیون دلار می ارزه و قیمتی که داری میگی خیلی بی انصافیه. اونم گفت با ۵۰۰ هزار دلار شروع میکنیم و هر چی بیشتر فروختم نصف نصف

عجب آدم کلاهبرداریه. خب حالا چیکار کنیم. جان میترسم یک روز سقف خونه بیاد پایین. باید یک کاری کنی مرد...

باشه دایان مبینی که هیچ کس حاضر نیست بهای واقعی اینجا رو بپردازه. فردا میرم پیش پیتر اون هم تو کار املاکه شاید بتونه کمکی کنه

الا تمام صحبتها را گوش میکرد. او دختر جوانی بود که در رشته بازرگانی درس میخواند. با آنکه در بحث فروش خانه دخالت نمیکرد اما به عنوان یک مورد آزمایشگاهی رفتار پدر و مادرش در مقابل خریداران را بررسی میکرد. یک روز که خریداری برای دیدن خانه آمده بود آنقدر مادرش جلوی آنها خم و راست شد که آنها کاملا گمان کردند که مادرش خدمتکار خانه است و میخواهد در غیاب مالکین، خانه را بفروشد. یا روز دیگری که زن و مرد جوانی آمده بودند مادرش آنقدر از خانه تعریف کرد که در نهایت در مقابل این سوال که آگه خانه اینقدر خوبی دارید چرا میخواهید بفروشیدش بی پاسخ ماند و آنها هم رفتند. به نظر الا مادرش در مواجهه با خریداران خیلی خودش را مشتاق نشان میدهد و برای همین خریداران به آنها شک میکنند. پدرش هم در مذاکره با مشاورین املاک اقتدار کافی را ندارد و نمیتواند قیمت واقعی خانه را تعیین کند.

صبح فردا جان به سراغ پیتر رفت و الا هم به کالج. موضوع کلاس مقاله "نزدیک بینی بازاریابی" نوشته تئودور لویت بود. تئودور لویت اقتصاددان و استاد دانشگاه هاروارد بود. مفهوم نزدیک بینی بازاریابی بیان می کند که اگر کسب و

کارها بیشتر بر نیاز مشتری تمرکز کنند تا فروش محصولاتشان، در نهایت موفق تر خواهند بود. این عبارت چگونه در فروش خانه پدری الا میتواندست اجرایی شود. ذهن الا به شدت مشغول بود.

مذاکره جان با پیتر هم خوب پیش نرفت. پیتر هم قیمتی نزدیک به ۵۰۰ هزار دلار رو به جان پیشنهاد کرد و گفت: ببین مرد، خونه شما خونه بزرگیه و این عیب بزرگ خونه ست. خونه ای بزرگ و کهنه که هزینه های بسیاری برای تعمیر و بازسازی لازم داره. تازه اگه درست بشه هر کسی از پس هزینه های نگهداریش بر نمیاد. من خودم حاضرم این خونه رو به قیمت ۵۰۰ هزار دلار بخرم و تو رو راحت کنم...

اما پیتر این پولی که تو میدی فقط پول زمینش میشه. اونجا یک کاخ کوچیک و زیباست که فقط نیاز به بازسازی داره.

جان سخت میگیری. الان مردم دنبال کاخ و قصر نیستن. مردم الان سرپناه میخوان یک خونه کوچیک با اسباب و سایل نو. یک خونه کوچیک و آماده براشون به مراتب بهتر از کاخ کوچیک شماست.

جان پریشان بود، دایان نگران اما الا به نزدیک بینی بازاریابی فکر میکرد. به اینکه فروش این خونه به روش متعارف ممکن نیست. الا تصمیم گرفت موضوع رو به تئودور لوئیت بگه. ایمیلی با این مضمون نوشت:

دکتر تئودور لوئیت

سلام و براتون سلامتی آرزو میکنم.

من الا هستم دانشجوی رشته مدیریت بازرگانی. اما در فروش خانه پدری با مشکل مواجه هستم. شما میتوانید مرا راهنمایی کنید؟

امیدوارم شانس اینکه در میان ایمیلهای بسیار نامه مرا ببینید را داشته باشم.

فردا در کمال ناباوری، الا ایمیلی از تئودور لوئیت دریافت کرده بود.

الای عزیز

سلام

شانس این را داشتی که نامه ت را ببینم. تنها پاسخم به تو این است: امیدوارم کسی شانس خرید خانه شما را داشته باشد.

پاسخ تئودور همین قدر کوتاه بود. الا چندبار پاسخ را خواند: امیدوارم کسی شانس خرید خانه شما را داشته باشد. شانس خرید خانه. چرا تا به حال به این موضوع این طور نگاه نکرده بودم. همیشه فکر میکردم اگر ما خانه خودمان را بفروشیم شانس بزرگی بدست آوردیم اما حالا او میگوید خریدار خانه شانس بزرگی دارد. چطور میتوانیم خانه خودمان را به شانس بزرگی تبدیل کنیم؟؟

ذهن الا پر از این سوالات شده بود. در تمام مسیر به این موضوع فکر میکرد. در مسیر بیلپورد بزرگی نگاهش را به خودش جلب کرد. با خرید سس های ما، ۲۰۰ هزار دلار برنده بشید.

"آره همینه... شانس خرید خانه ما."

الا به راه حل عجیبی رسیده بود. تا شب که به خانه برگردد تمام جوانب آن را بررسی کرد. بر سر میز شام الا پیشنهادش را مطرح کرد:

پدر آیا کسی حاضر شد خانه ما را بخرد؟

نه دخترم هنوز کسی نیامده ... یا بهتر بگویم. اونا حاضر نیستن به قیمت واقعی خون رو بخرن

پدر چطور بجای اینکه خون رو بفروشیم یک بلیط بخت آزمایی بفروشیم.

بلیط بخت آزمایی؟؟؟

آره. بین ما خون خودمون رو به یک دلار میفروشیم اما به کسی که بلیطش برنده بشه.

دایان با تعجب نگاهی کرد و گفت: یعنی چی؟ خون به این بزرگی فقط یک دلار؟؟؟؟

آره مادر... یک دلار. یک قرعه کشی میذاریم از بین همه اونایی که میخوان خون ما رو به یک دلار تصاحب کنن. تو اینترنت برگه های قرعه کشی رو منتشر میکنیم و بعدش از بین تمام کسانی که برگه ها رو خریدن قرعه کشی میکنیم.

" اما دخترم اگه تعداد آدم ها کم باشه خون رو مفت میبازیم ها"

" آره بابا. اما تو خودت بگو حاضر نیستی خون ای به این بزرگی رو به قیمت یک دلار بخری. همه حاضرین شانس خودتون رو امتحان کنن. فقط باید درست برنامه ریزی کنیم و تبلیغات کافی هم داشته باشیم.

پیشنهاد الا گیج کننده بود اما شاید راه جدیدی باز میکرد. آخر شام جان به الا گفت: این خانه بعد از من مال تو و مادرت هست. من خیلی تلاش کردم که این خانه را به قیمت مناسب بفروشم اما نشد. حالا شما ها خود دانید. دایان در حالیکه میز شام رو جمع میکرد گفت: این خانه در واقع متعلق به توست الا... هرکاری میخواهی بکنی بکن. الا خوشحال بود اما میترسید.

دو روز بعد اطلاعاتی منتشر شد که بر روی آن نوشته شده بود: تنها با یک دلار صاحب کاخ روتشیلت بشید. این واقعه در سال ۲۰۰۸ در کانادا اتفاق افتاد و جان تعداد ۲ میلیون برگه قرعه کشی را فروخت. خانه ای که او نمیتوانست به قیمت یک میلیون دلار بفروشد با این روش دو میلیون دلار برای او درآمد داشت. تغییر نگاه در فروش محصول و استفاده از ایده هایی که احساسات خریداران را در بر بگیرد شیوه ای بود که در کانون نظریه نزدیک بینی بازاریابی تئودور لوئیت جای داشت.

#### روایت بیستم: جک ما

در ۱۰ سپتامبر سال ۱۹۶۴ - سال اژدها - در هانگژو شهری در ۱۶۰ کیلومتری جنوب غربی شانگهای به دنیا پرسی به دنیا آمد که سالها بعد یکی از بزرگترین کارآفرینان جهان شد. پدر و مادرش او را یون به معنای ابرنامیدند. نام خانوادگی اش ما نیز در زبان چینی به معنای اسب است. مادرش کوی ونکای در خط تولید یک کارخانه کار می کرد. پدرش ما لایفا در موسسه عکاسی هانگژو عکاس بود. ولی هر دو به «پینگتان» (Pingtan) علاقه مند بودند؛ یعنی شکلی از هنر مردمی چینی که شامل آواز خواندن و کارهای کمده است و با صدای کوبیدن تخته های چوبی همراه می شود. قرار گرفتن در معرض چنین هنری در توانمندی جک برای برقراری ارتباط و شبکه سازی بی تاثیر نبوده است. بی گمان، هنر پینگمان، برای پدر و مادر یون، حکم یک تسلی و مایه آرامش در زندگی سخت سال های پیش از انقلاب چین به شمار می آمد و پنجره ای بود به روی گذشته ای غنی و رنگارنگ تر. یون، زمانی به دنیا آمد که بنگاه های خصوصی، تقریباً ریشه کن شده بودند. چون ۹۰ درصد تولید صنعتی در دست های دولت بود. چین در جهان تنها بود و سعی می کرد در سایه برنامه ای موسوم به جهش بزرگ و رو به جلو خودش را احیا کند. هنگامی که یون ما دو ساله بود «مائو تسه دونگ دوباره به قدرت بازگشت و چین در معرض انتقام های فرهنگی قرار گرفت. با وجود علاقه مائو به هنر پینگتان دست اندرکاران این هنر در لیست نابودی ارتش سرخ قرار گرفتند. خانواده ما نیز از این ماجرا در امان نماند و مورد تعقیب این ارتش قرار گرفت.

در فوریه سال ۱۹۷۲، ریچارد نیکسون رئیس جمهور وقت آمریکا به عنوان بخشی از دیدار تاریخی خود از چین به هانگژو سفر کرد تا با مائو دیدار کند. در این سفر، حدود ۱۰۰ گزارشگر همراه نیکسون بودند. گزارش‌های زنده این خبرنگارها باعث عادی‌سازی روابط جهان با چین شد. به این ترتیب، درهای هانگژو به روی گردشگران خارجی گشوده گشت. علاقه یون ما به انگلیسی نیز به همین دوران بازمی‌گردد. هنگامی که او یک پسر بچه بود، عاشق زبان و ادبیات انگلیسی به ویژه نوشته‌های مارک تواین (Mark Twain) ماجراهای تام سایر» شد. او هر روز این داستان‌ها را از رادیو می‌شنید. بعدها ورود گردشگران خارجی به هانگژو، درهای جهانی خارج از چین را به روی یون باز کرد. در سال ۱۹۷۸، تنها ۷۲۸ گردشگر خارجی از هانگژو دیدن کردند. اما سال پس از آن، بیش از چهل هزار نفر به این شهر آمدند. یون پیش از طلوع خورشید بیدار می‌شد و با دو چرخه چهل دقیقه به سوی «هتل هانگژو» پا می‌زد تا با گردشگران خارجی احوالپرسی کند. خودش در این باره می‌گوید:

هر روز صبح از ساعت پنج جلوی هتل، انگلیسی می‌خواندم. گردشگران خارجی بسیاری از آمریکا و اروپا می‌آمدند. من آنها را به صورت رایگان به دیدن دریاچه «باختری» می‌بردم و آنان به من انگلیسی می‌آموختند. ۹ سال تمام، بدون توجه به این که باران می‌بارید یا برف زمین را سفیدپوش می‌کرد من به این شیوه انگلیسی تمرین می‌کرد. این کار به من کمک زیادی کرد تا تا جهان را بهتر بشناسم، با بهترین مدیران عامل و رهبران جهان دیدار کنم و باعث می‌شود که بتوانم فاصله میان چین و جهان را بهتر بینم.»

تلفظ نام «ما یون» برای انگلیسی زبان‌های هتل سخت بود. به همین دلیل یک گردشگر آمریکایی که پدر و شوهرش «جک» نام داشتند، این نام را پیشنهاد داد و از آن زمان به بعد «ما یون» در زبان انگلیسی به نام «جک ما» شناخته شد.

جک برای ورود به دانشگاه به مشکل برخورد، چرا که امتحان‌های ورودی دانشگاه‌ها در چین به صورت سالانه برگزار می‌شود و برای او سه سال طول کشید تا وارد دانشگاه شود. او سرانجام وارد مؤسسه تربیت معلمی شد، که اکنون تحت عنوان دانشگاه دولتی هانگژو شناخته می‌شود و در سال ۱۹۸۸ با مدرک لیسانس زبان انگلیسی فارغ‌التحصیل شد. جک ما در دانشگاه رئیس انجمن دانشجویی بود و پس از فارغ‌التحصیلی سخنران انگلیسی زبان در زمینه تجارت بین‌الملل دانشگاه دولتی هانگژو شد. طبق گفته خودش او ده بار به مدرسه کسب و کار هاروارد درخواست تحصیل داده، اما هر بار درخواستش رد شده‌است.

جک ما پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه هانگژو برای ۳۰ شغل مختلف اقدام کرد اما هر بار درخواستش رد شده. «من برای درخواست شغل به اداره پلیس هم رفتم، اما آنها بهم گفتند تو اصلاً مناسب این شغل نیستی. پس از بازگشت به شهرم، حتی به کی اف سی هم سر زدم، ۲۴ نفر درخواست داده بودند، ۲۳ نفر پذیرفته شدند، تنها کسی که پذیرفته نشد من بودم.»

جک در ژانویه سال ۱۹۹۴ زمانی که ۳۰ سال داشت، دفتر ترجمه «هانگزو هابیو» را راه‌اندازی کرد. این شرکت در ابتدا تنها پنج کارمند داشت که بیشتر آنها را آموزگاران بازنشسته تشکیل می‌دادند. دفتر این شرکت هم از دو اتاق کرایه‌ای تشکیل شده بود. جک، برخی از دانش‌آموزان مدرسه شبانه‌انگلیسی را راضی کرد تا در این کار به او کمک کنند. البته کمک مورد نظر جک، بیشتر در زمینه پیدا کردن مشتری بود. نخستین شرکت جک روی کمک به شرکت‌های محلی برای یافتن مشتریانی در خارج از کشور متمرکز شده بود. جک در این باره می‌گوید «مجبور بودم روزها تدریس کنم و فرصت نداشتم تا در کار ترجمه، کمک حال دیگران باشم. ولی بسیاری از آموزگاران بازنشسته، کاری در منزل نداشتند و مستمری ناچیزی هم می‌گرفتند. به همین دلیل می‌خواستم یک بنگاه ترجمه راه‌اندازی کنم و به یک واسطه تبدیل شوم.» موسسه ترجمه جک، نتوانست به موفقیت تجاری دست یابد. اما زمینه‌های کارآفرینی او را فراهم کرد. حالا او تجربه یک کار واقعی را از سر گذرانده بود.

اوایل سال ۱۹۹۵ همراه با همکارانش به آمریکا سفر کرد و این آغازی بر تحول در کسب و کار او شد. او سالها قبل از یکی همکارانش چیزهایی درباره اینترنت شنیده بود اما آن را به چشم ندیده بود. جک در سیاتل در خانه یکی از دوستانش اقامت کرد. در آنجا بود که با «استوارت تراستی» (Stuart Trusty) که یک شرکت مشاوره اینترنتی داشت، آشنا شد. تراستی درباره اولین آشنایی جک با اینترنت می‌گوید «من به او نشان دادم که اینترنت چیست. در آن زمان، اینترنت بیشتر شبیه به یک دفترچه راهنمای اطلاعات برای دولت و شرکت‌ها بود اما به نظر می‌رسید که جک به هیجان آمده باشد.» جک آن ماجرا را این گونه به یاد می‌آورد:

من در آمریکا اولین بارهای زیادی را تجربه کردم؛ اولین سفر به سیاتل، اولین بار که به رایانه و صفحه کلیدش دست می‌زدم، به اینترنت متصل می‌شدم و اولین بار که تصمیم گرفتم معلمی را کنار بگذارم و یک شرکت راه‌اندازی کنم! دوستم استوارت گفت «جک، این اینترنت است. تو می‌توانی هر چیزی را از طریق اینترنت پیدا کنی.» به او گفتم «جدی می‌گویی؟» و برای این که حرف او را امتحان کنم واژه مربوط به نوشابه خاصی را جستجو کردم. واژه ساده‌ای بود. نمی‌دانم چرا این را جستجو کردم. من نوشابه آمریکایی و نوشابه آلمانی را پیدا کردم ولی خبری از نوشابه چینی نبود. کنجکاو بودم. به همین دلیل، واژه «چین» را وارد کردم. اصلاً خبری از چین نبود. هیچ اطلاعاتی وجود نداشت. با دوستم صحبت کردم و از او پرسیدم که چرا چیزی درباره چین درست نکنیم؟ پس ما با همدیگر یک صفحه بسیار کوچک و تقریباً زشت برای شرکت ترجمه خودم درست کردیم. به این ترتیب، یک سایت برای موسسه ترجمه امید، بدون هیچ عکس و تصویری ساخته شد. تنها چیزی که در صفحه وجود داشت، شماره تلفن و بهای ترجمه بود. ما ساعت ۹/۴۰ دقیقه صبح، آن را راه‌اندازی کردیم و ساعت ۱۲/۳۰ یکی از دوستانم زنگ زد و گفت «جک! پنج ایمیل دریافت کرده‌ای!» و من به او گفتم: «ایمیل دیگر چیست؟!» در واقع من سه ایمیل از آمریکا، یکی از ژاپن و یکی از آلمان دریافت کرده بودم.»

جک دست به کار شد و این ایده را برای یک کسب و کار تازه، صورت‌بندی کرد؛ چیزی که در ذهن او بود، کمک به شرکت‌های چینی برای یافتن مسیرهای تجاری آنلاین بود. مسیر کسب و کار جک آسان نبود. استوارت از جک یک ودیعه ۲۰۰ هزار دلاری درخواست کرد تا حق انحصاری ساخت صفحه‌های وب به زبان چینی به جک داده شود. اما او آهی در بساط نداشت و برای سفر به آمریکا پول قرض کرده بود. با شنیدن این ماجرا، استوارت قرارداد را بدون ودیعه امضا کرد به این شرط که جک در اولین فرصتی که توانست آن را پرداخت کند. حالا جک مانده بود با یک برگه قرارداد، ۲۰۰ هزار دلار بدهی تسویه نشده و جیبی خالی که حتی نمی‌توانست بلیت برگشت به شانگهای را بخرد. جک با کمک یک دانشجوی چینی که از قضا همشهری او از آب درآمد بود به شانگهای برگشت. او در حالی به خانه بازگشت که در چمدانش به جای لباس، یک «پردازشگر ایتل ۴۸۶» جای داده بود که در آن زمان، اوج استفاده از پیشرفت برای یک چینی به حساب می‌آمد.

ماجرای راه‌اندازی دومین شرکت جک ما از همین جا آغاز شد. پس از رسیدن به هانگژو، جک تصمیم گرفت که یک کتابچه راهنمای آنلاین را به نام تنها صفحات زرد «Online yellow pages» راه‌اندازی کند. او این کسب و کار را «China Pages» نام‌گذاری کرد. تاسیس این شرکت، اولین شیرجه واقعی جک ما به دنیای کارآفرینی و ترک شغل معلمی به شمار می‌رود. به خاطر مشکلاتی که در دولت آن زمان چین وجود داشت، جک در دسرهای بسیاری را تحمل کرد. گذشته از تمام آن مشکلات، مشکل «China Pages» این بود که تنها یک کتاب راهنما به شمار می‌رفت. این سایت بسیار ابتدایی بود و فقط فهرستی از محصولات هر شرکت را برای فروش نشان می‌داد. راهی وجود نداشت تا مشتریان احتمالی بخواهند آن محصولات را آنلاین خریداری کنند. مشکلاتی مانند نقدینگی و ناتوانی در پرداخت حقوق کارمندان، جک را به سمت ادغام شرکتش با یک شرکت دولتی کشاند. این شرکت، ۷۰ درصد «China Pages» را بلعید و با این که جک همچنان سمت مدیرعاملی را بر عهده داشت، قدرت عمل را از او گرفته بود. جک ما در این باره می‌گوید:

«من با کسانی در مورد اینترنت و برنامه‌هایمان صحبت می‌کردم که هیچ چیزی از گفته‌های من نمی‌فهمیدند. آن‌ها در هیئت مدیره پنج حق رای و من دو حق رای داشتم. اگر چیزی می‌گفتم که باعث مخالفت یکی از آن‌ها می‌شد، بقیه هم بدون معطلی، با من مخالفت می‌کردند.» در نهایت، در نوامبر سال ۱۹۹۷، جک، باقی‌مانده سهام خود را نیز به آن شرکت دولتی واگذار کرد و صندلی مدیرعاملی را تحویل داد. مشکل این بود که جک، شرکتش را زودتر از موعد، راه‌اندازی کرده بود و جامعه آن روز چین، درک درستی از هدف و مقصود جک نداشت. جک رویاهایش را نگه داشت و در یکی از واحدهای وزارت بازرگانی خارجی و همکاری اقتصادی در پکن، سمتی را بر عهده گرفت. این ماجرا، چند سال جک را از دنیای کارآفرینی عقب نگه داشت. اما در نهایت، جک موفق شد شرکت تازه‌ای راه‌اندازی کند که اکنون آن را «علی‌بابا» می‌خوانند.



علی‌بابا که اکنون هولدینگی شامل ۹ شرکت است، آغاز بسیار ساده و کوچکی داشت و تنها شامل یک وب‌سایت می‌شد. می‌توان زادگاه علی‌بابا را آپارتمان شخصی جک در شهر هانگژو چین به شمار آورد. این وب‌سایت، توسط ۱۸ پایه‌گذار به رهبری جک ما در سال ۱۹۸۹ راه‌اندازی شد. این سایت یک بازار عمده فروشی اینترنتی به شمار می‌رفت. هدف از راه‌اندازی این سایت این بود که تولیدکنندگان چینی بتوانند با خریداران خارج از کشور ارتباط برقرار کنند. اکنون این شرکت در بیش از ۲۰۰ کشور فعالیت می‌کند و به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های اینترنتی دنیا شناخته می‌شود. ۵۰۰ میلیون کاربر فعال

به‌طور ماهیانه از اپلیکیشن موبایل علی‌بابا استفاده می‌کنند.

روایت بیست و یک: دهه گمشده

اقتصاد ژاپن قبل از اینکه تسلیم یکی از طولانی ترین بحران های اقتصادی در تاریخ مالی شود که به عنوان دهه گمشده شناخته می شود، مورد حسادت جهانیان بود. در دهه ۱۹۷۰، ژاپن بعد از ایالات متحده دومین محصول ناخالص ملی (GNP) جهان را تولید کرد و تا اواخر دهه ۱۹۸۰ در سرانه GNP در سرتاسر جهان رتبه اول را داشت. اما همه اینها در اوایل دهه ۱۹۹۰ و با توقف اقتصاد آن پایان یافت.

اکثر بحران های اقتصادی بلافاصله به دنبال یک رونق اقتصادی به وجود می آیند.

به همین ترتیب، دهه از دست رفته ژاپن بیشتر ناشی از حدس و گمان در طی یک دوره رونق بود. ارزش املاک و شرکت های عمومی بیش از سه برابر شده بود تا جایی که منطقه ای به وسعت سه متر مربع در نزدیکی کاخ شاهنشاهی به قیمت ۶۰۰۰۰۰ دلار فروخته شد.

در اواخر سال ۱۹۹۱ و اوایل سال ۱۹۹۲ ژاپن دچار بحرانی شد که با ترکیدن حساب قیمت دارایی ها آغاز شد و بانک های این کشور را که طی سال های قبل از آن، بی محابا و به پشتوانه ارزش حسابی آن دارایی ها وام های کلان داده بودند، در معرض ورشکستگی قرار داد. دولت و بانک مرکزی ژاپن وارد ماجرا شدند و سرمایه های هنگفتی به بانک ها تزریق کردند تا از ورشکستگی آنها جلوگیری شود و سرنوشت محتوم آنها به تعویق افتد.

بانک ژاپن با فهمیدن اینکه حساب قابل دوام نبود، نرخ بهره را افزایش داد تا حدس و گمان ها را مهار کند. این اقدام به سرعت منجر به سقوط در بازار سهام و بحران بدهی شد، زیرا وام گیرندگان نتوانستند بسیاری از بدهی های حاصل از دارایی های سوداگرانه را پرداخت کنند. سرانجام، این مسائل خود را در یک بحران بانکی نشان داد که منجر به ادغام و چندین فقره کمک مالی دولت شد.

ماسویوشی تاکمورا وزیر دارایی ژاپن در آن سالها بود، او در یک روز کاری در دفتر کارش نشسته بود و به عواقب این اتفاق فکر می کرد... با اینکه دل خوشی از پل گروکمن اقتصاددان و ستون نویس روزنامه نیویورک تایمز نداشت اما برای گرفتن راهکار چاره ای جز دعوت وی به دفتر کارش نمی دید تا شاید بتواند از نظراتش برای بحران اقتصادی پیش آمده کمک بگیرد...

پل به محض اینکه وارد دفتر کار آقای تاکمورا شد خنده ای کرد و گفت: جناب وزیر خیلی وقت پیش منتظر این دعوت بودم

وزیر هم با لبخندی مصنوعی جواب داد: فکر می کنید چه زمانی شما رو باید دعوت می کردم برای یک جلسه دوستانه دو نفره...

پل فوری با نیشخند گفت: حداقل یک سال و نیم پیش...

وزیر در ادامه پرسید: می خواهید بگید دیر شده؟

پل کلاهشو از سر برداشت و بدون اینکه اجازه بگیرد روی صندلی نشست و گفت: آقای وزیر! ماهی رو هر وقت از آب بگیرید تازه ست.. من این دعوت رو دوستانه می دونم هر چند می دونم که شما از مقاله ها و نوشته های من خیلی خوشتون نمی یاد و خودم هم فکر می کنم شاید دلیلش اینه که من مشکلات و بحرانهای اقتصادی رو زودتر از موعد پیش بینی می کنم و حرفهای گزنده ای می زنم که باب میل سیاستمداران نیست...

وزیر از حرفهای بدون مقدمه آقای گروکمن متحیر شد و گفت: پس اگه اجازه می دید من هم بنشینم و به همین حرفهای گزنده و البته کاربردی شما گوش کنم.... آقای گروکمن بگو مشکل ما از کجا شروع شد؟

پل گروکمن فوری گفت: پاسخ این سوال کوتاهه... دام نقدینگی...

وزیر با عصبانیت گفت: یعنی می خواهید بگید ما برای مردم دام پهن کردیم؟

پل گروکمن خندید و گفت... چی شد جناب وزیر... شما حتی تحمل یک جمله دو کلمه ای رو ندارید! شما با روحيات من آشناييد و می دونید هیچ زاویه خاصی با شما و نظراتتون ندارم منتهی اجازه بدید من توضیح بدم..

وزیر کمی خودش را آرام نشان داد و گفت: ببخشید جناب گروکمن بفرمایید... ادامه بدید...

و پل ادامه داد: ببینید جناب وزیر!

حواستون بود که حباب قیمتی در ژاپن در دهه ۹۰ چقدر بزرگ بوده و چگونه قیمت زمین و سهام طی یک دهه رونق اقتصادی سه برابر شده؟!... نرخ بالای پس اندازهای شخصی در ژاپن که می توست نتیجه جمعیت پا به سن گذاشته این کشور باشه، شرکت های ژاپنی رو قادر کرد که بیشتر متکی بر وام های بانک های سستی در شبکه حمایت بانکی باشن و برای به دست آوردن منابع به دنبال فروش سهام یا اوراق قرضه در بازار سهام نباشن!. رابطه سهل شرکت ها با بانک ها و ضمانت ضمنی مالیات دهنده ها برای سپرده هاشون باعث شد فضای سرمایه داری رفاقتی شکل بگیره و استانداردهای وام دهی افول کنه.

وزیر با حیرت به حرفهای روزنامه نگار گوش می کرد و با خودش می گفت چقدر دقیق داره به مشکلات اشاره می کنه... فوری برای اینکه پل متوجه تعجبش نشه گفت می شه واضحتر بگید:

گروگمن گفت « آقای وزیر خیلی شفاف بهتون بگم که بانکهای ژاپنی بیشتر وام دادند و کمتر به کیفیت وام گیرنده توجه کردند. با این کار اونا به حرکت اقتصاد حبابی به سوی نسبتهای نامتجانس کمک کردن. بانک مرکزی ژاپن با توجه به نگرانی هاش در مورد حباب در سال ۱۹۹۰ شروع به بالا بردن نرخهای بهره کرد. در سال ۱۹۹۱ قیمت سهام و زمین در سرآشویی سقوط افتاد و در کمتر از چند سال بیش از ۶۰ درصد کاهش یافت.

وزیر فوری صحبت آقای گروگمن رو قطع کرد و گفت: خب چرا از سیاستهای پیشگیرانه ما نمی گید که: ما در پاسخ به رکود، یک مجموعه برنامه محرک اقتصادی و نجات بانکها رو برای دولت تجویز کردیم. مازاد بودجه ۲/۴ درصدی ژاپن در سال ۱۹۹۱ به کسری بودجه ۴/۳ درصدی در سال ۱۹۹۶ و ۱۰ درصدی در سال ۱۹۹۸ تبدیل شد و نسبت بدهی ملی به تولید ناخالص داخلی به ۱۰۰ درصد رسید. در سال ۱۹۹۸ طرح ۵۰۰ میلیارد دلاری نجات بانکی اجرا شد تا بانکها بتوانند به استقراض و وامدهی ادامه دهند...

پل گروگمن هم فوری حرف آقای وزیر رو قطع کرد و گفت: جناب وزیر! فکر می کنید کاری که بانکها کردن به نفع مردم و اقتصاد کشور بود؟!

در حقیقت بانکها به «بانکهای زامبی» تبدیل شدند که فقط با کمک بانک مرکزی می تونستن به حیات خودشون ادامه بدن... یادتون رفته همین هفته گذشته «بلومبرگ» نوشت که یکی از دلایل تداوم رکود و کساد طولانی اقتصاد ژاپن همین بانکهای زامبی بودن؛ از جمله به این دلیل که همچنان به شرکتهای شدیداً بدهکار وام دادن و به نوبه خود «بنگاههای زامبی» رو زنده نگه داشتن...

وزیر باز هم از عصبانیت هیجان زده شد و گفت: از این کلمه زامبی متنفرم....

گروگمن با لحنی دوستانه و آرام گفت: آقای وزیر چه متنفر باشید چه نباشید اتفاقی هست که در بانکهای ژاپن افتاده... بانکهای زامبی یکی از دلایل عمده رکود اقتصادی ژاپن بودند. این بانکها با تزریق منابع جدید به «شرکتهای زامبی» اونها رو حفظ می کنن با این استدلال که این شرکتهای بزرگتر از اونی هستن که ورشکست بشن. با این همه اغلب این شرکتهای به شدت بدهی داشتند؛ و این دولت نمی تونست اونها رو سرپا نگه داره. در نتیجه بسیاری از این شرکتهای در حال سقوط، ثبات خودشونو از دست دادند و موجی از ادغام از جمله در چهار بانک ملی ژاپن به راه افتاده که خودتون بهتر از من در جریانید....

وزیر با ناراحتی و تأسف گفت: چاره دیگه ای برامون نمونه بود... تو این شرایط چیکار می کردیم... قیمت مسکن به شدت کاهش یافت... سهام سقوط کرد... بانکها ورشکست شدن... حداقل باید بانکها رو به هر قیمتی که شده حفظ می کردیم...

پل گروکمن حرف وزیر رو قطع کرد و گفت: اتفاقا شما پرهزینه ترین راه رو انتخاب کردید. اول از همه نرخ بهره رو به شدت افزایش دادید... دوم اینکه تا تونستید نقدینگی بانکها رو بالا بردید و بی حساب و کتاب به برخی شرکتهای زیان ده وام دادید... از طرفی هم بسیاری از شرکتهای ژاپنی زیر فشار بدهی های سنگین بودند و دریافت اعتبارات برایشون بسیار سخت بود. تا جایی که بیشتر قرض گیرنده ها برای گرفتن وام به سراغ نزول خورها رفتند و اوضاع خرابتر شد... برای همین می گن بانکهای زامبی...

آقای وزیر بعد از صحبت های پل گروکمن واقعا حرفی برای گفتن نداشت چون می دانست که تحلیل روزنامه نگار نیویورک تایمز پربیراه نبود...

رکود و کسادى بیش از ۱۰ سال ادامه یافت و عبارت «دهه گمشده» ژاپن از آن زمان بر سر زبانها افتاد. به دنبال این بحران، بسیاری از شهروندان ژاپنی با پس انداز بیشتر و هزینه کمتری به این واکنش پاسخ دادند که تأثیر منفی بر تقاضای کل داشت. این امر منجر به فشارهای تورمی می شد که مصرف کنندگان را به احتکار بیشتر پول ترغیب می کرد. این کشور در این مدت رشد و تورم پایین را تجربه کرد، در حالی که بازارهای سهام ژاپن در نزدیکی کمترین رکورد قرار داشتند. بازار املاک هرگز به طور کامل به سطح قبل از رونق خود بازگشت. در حقیقت ۱۲ سال طول کشید تا تولید ناخالص داخلی این کشور به سطح سال ۱۹۹۵ برسد. اما پایه های مستحکم صنعت ژاپن سرانجام اوضاع را کم و بیش به روال عادی بازگرداند، هرچند ترکش های آن بحران هنوز هم نظام مالی این کشور را آزار می دهد.

روایت بیست و دو: آب و الماس

کم کم دانشجویان وارد کلاس می شدند و یکی یکی در صندلی های خود جا می گرفتند. استاد مثل همیشه زودتر از همه آمده بود. دانشجویان کنجکاو بودند که این بار استاد برای تفهیم درس امروز با خود چه چیزهایی را به کلاس آورده است. همیشه چیزهای غیر عادی را در دستانش می دیدند چون معتقد بود که دانشجو ابتدا باید مشاهده کند تا قدرت یادگیری اش افزایش یابد... معمولاً کلاس دروس اقتصاد دروسی تئوری و کسل کننده برای دانشجویان بود اما این استاد سعی می کرد مفاهیم اقتصادی را در دانشکده اقتصاد به بهترین نحو به بچه ها بیاموزد.

روی میز استاد یک لیوان آب و یک جعبه جواهر مانند بود در همان ابتدا دانشجویان توجه شان به میز استاد جلب شد که این جعبه جواهر چیست. آنها استادشان را می شناختند و می دانستند که امروز قرار است مبحث مهمی در کلاس ارائه شود، او معمولاً برای کلاس هایش ارزش زیادی قائل می شد و تمام تلاشش را می کرد تا مفاهیم پیچیده اقتصادی را به ساده ترین شکل ممکن توضیح دهد...

استاد در ابتدا دانشجویان را به توجه و تمرکز بیشتر دعوت کرد و گفت: بچه ها امروز به دنبال پاسخ این سوال می گردیم: آیا همیشه قیمت ها بیانگر ارزش واقعی کالاها و خدمات هستند؟  
بذارید یه مقدمه براتون بگم:

هر داد و ستد یا خرید و فروشی که شما در سیستم اقتصادی انجام می دید بر اساس قیمت اونیه. ارزش کالاها و خدمات در یک سیستم اقتصادی در قیمت آنها منعکس شده و این شاخص مبنای تصمیم سازی شما در مورد خرید، عدم خرید و میزان مصرف از کالاها و خدمات قرار می گیره. براتون مثال می زنم وقتی تعداد گلابی ها از مشتری ها بیشتر باشه گلابی ارزان می شه اما وقتی تعداد گلابی ها نصف مشتری هاش بشه قیمت ها حداقل دو برابر می شه... این همون مفهوم عرضه و تقاضاست که همه تون دیگه کامل می دونید...

برخی از دانشجویان در کلاس همه حواسشان به آن لیوان آب و جعبه جواهری بود که استاد با خود آورده و روی میز گذاشته بود. یکی از دانشجویان پرسید: استاد این حرفتونو به وسایل روی میز مربوطه؟ استاد به طرف میز رفت و گفت: بله، سپس لیوان آب را در دستانش گرفت و بالا برد و رو به دانشجویان کرد و گفت: این چیه؟ همه گفتند: استاد معلوم آب... سپس جعبه جواهر را باز کرد و شئی شیشه ای را که بسیار زیبا و درخشان بود از توی جعبه بیرون آورد و به دانشجویان گفت: حالا بگید بینم این چیه؟

همهمه‌ای کلاس را برداشت... برخی می گفتن: واقعا اصله... برخی دیگر می گفتن: نه تقلبیه... یکی می گفت: استاد واقعا الماسه؟ تا اینکه استاد همه را به آرامش دعوت کرد و گفت: خیلی هاتون درست حدس زدید این الماسه... و لبخندی زد و ادامه داد: البته عزیزانم برای من نیست از یکی از دوستانم به امانت گرفتم تا امروز در کلاس مفهومی رو براتون تبیین کنم...

هنوز برخی از دانشجویان گیج و مبهوت بودند که استاد دوباره سوالی پرسید: بچه ها اگه قرار باشه الان بین آب و الماس یکی رو انتخاب کنید کدومو می خواهید که من بهتون بدم... دانشجویان فوری جواب دادند: الماس

استاد: بچه ها به این فکر کردید که الماس یک کالای لوکسه اما آب برای حیات ما ضروریه! چرا شما برای الماس در قیاس با آب ارزش بیشتری قائل هستید؟ چرا شما الماس رو انتخاب کردید و آب رو انتخاب نکردید؟ همیشه به من جواب بدید؟!

کلاس لحظاتی در سکوت فرو رفت. یکی از دانشجویان بلند شد و گفت: استاد در بیشتر موارد آنچه که در مصرف با ارزشه و فایده زیادی داره از قیمت پایینی برخوردارند و چیزهایی که دارای ارزش مصرفی کمی هستند قیمت بیشتری داره... بهتره این طوری بگم: آب ارزونه و الماس گرون... معمولاً جنس گرون رو بیشتر ترجیح میدیم که بدست بیاریمش تا جنس ارزون...

یکی دیگر از دانشجویان بلند شد و گفت: ولی استاد شما درست میگوید آب برای زندگی ضروریه و الماس غیر ضروری... آیا عجیب نیست که آنچه برای زندگی ضروریه ارزونه و آنچه غیرضروریه گرونه؟!

استاد گفت: دقیقاً من هم امروز دنبال تبیین این مفهوم هستم: پارادوکس الماس و آب...

یکی دیگه از دانشجویان گفت: استاد! استدلال اولیه اینه که چون الماس در دنیا کمیابتر از آب آشامیدنی هست بر اساس سازوکار عرضه و تقاضا در بازار، در سطح بالایی قیمت گذاری می شه.

استاد در حالی که جرعه ای از آب را می خورد می گوید: اما این گونه ارزش گذاری بر اساس قیمت ممکنه موجب این غفلت بزرگ بشه که تنها یک درصد از کل آب های روی کره زمین قابل آشامیدنه و از بزرگترین چالش های آینده بشری کمبود منابع آب خواهد بود. همه ساله بیش از ۲ میلیون نفر به دلیل دسترسی نداشتن به آب آشامیدنی در سراسر دنیا جان خودشونو از دست دادن و نزدیک به نیم میلیارد نفر هم دچار بیماری های ناشی از دسترسی نداشتن به آب آشامیدنی تصفیه شده می شن در صورتی که آماری از این قبیل در مورد الماس وجود نداره. پس ریشه اصلی این پارادوکس در این موضوع نهفته ست که ارزش مورد انتظار هر کالا در اقتصاد بر اساس عرضه و تقاضای موجود و در قالب قیمت منعکس می شه نه ارزش ذاتی و حیاتی آن در طول زمان.

یکی دیگر از دانشجویان گفت استاد اونقدر گفتمی آب که واقع تشنه مون شد ولی من بعد بنده سعی می کنم در مورد اینکه چطور از آب استفاده کنم فکر کنم. طبعاً مقداری آب رو که برای حفظ حیات ضروریه برای رفع تشنگی می نوشیم. اما آب اونقدر فراوانه که ما از اون برای استحمام، آبیاری چمن ها و شستن اتومبیل خودمون هم استفاده می کنیم. منتهی اگه آب ناگهان کمیاب بشه (مثلاً به دلیل خشکسالی) اونوقت ابتدا مصرف کم ارزش ترین مقادیر نهایی (مثلاً آبیاری چمن ها یا شستن اتومبیل) رو کاهش خواهیم داد قبل از آنکه نوشیدن آب برای رفع تشنگی رو کاهش بدیم.

استاد لیوان دیگری را پر از آب کرد و به سمت دانشجو رفت و گفت: کاملاً درسته، حالا الماس رو در نظر بگیرید که اغلب کمیاب بوده و کاربردهای اون بیشتر زینتیه و همچنین اغلب مردم حاضرند قیمت بالایی رو برای مقادیر نهایی اون پردازن. تصور کنید که چه اتفاقی می افتاد اگر الماس هم مثل ریگ بیلبان فراوان بود: ارزش مصرفی الماس به اندازه قیمت مقادیر نهایی الماس که دیگه فراوان بود پایین می اومد.

بنابراین حفظ منابع اقتصادی تنها در گرو مصلحت اندیشی کوتاه مدت و بر اساس قیمت ها و هزینه های موجود امکان پذیر نیست. گاه برای تخصیص درست منابع ابتدا باید فرهنگ استفاده از اون، اهمیتش در آینده اقتصادی کشور یا بهتره بگم ارزش واقعی اونو با ابزار مختلف به مردم معرفی کنیم و سپس با سیاست های قیمتی به کنترل رفتار مردم پردازیم.»

دانشجو آب را از دست استاد گرفت و تشکر کرد، در ادامه باقی دانشجویان نیز آب طلب کردند. استاد پرسید الان به من بگید آب رو انتخاب می کنید یا الماس رو؟

و همگی یکصدا و بلند گفتند: آب!





روایت بیست و سوم: اثر شوهر

مدتی بود که موضوعی مهم ذهنش را به خود مشغول کرده بود و از همه گیر شدنش در جامعه واهمه داشت... دور و برش را آدمهایی اینچنین فرا گرفته بودند... حتی مدیر کارگزینی شرکتش نیز این مشکل را داشت.. با خود گفت واقعا راه چاره ای برای این توهم دانایی وجود دارد؟!

تصمیم گرفت با شریک تجاری اش به گفتگو بنشیند و نظرات او را هم درباره این موضوع بشنود.

چارلی مونگر شریک تجاری میلیاردر مشهور وارن بافت است ... او معتقد است که خودشیفتگی و توهم دانایی موضوعی است که تقریباً همه مردم جهان در سطوح مختلف با آن درگیر هستند، این توهم دانایی گاهی در بسیاری از امور از جمله سیاست اقتصاد پزشکی، مدیریت، دین و فرهنگ بروز می کند... علم و دانش در هر رشته‌ای مانند کوه یخی ست که بخش کمی از آن قابل رویت است و بخش اعظم آن را نمی توان مشاهده کرد افراد سطحی نگر صرفاً بخش قابل مشاهده دانش را می بینند و گمان می کنند که کل دانش را دریافت کرده اند در حالی که این فقط توهمی از دانایی است نه خود دانایی...

وقتی قرار ناهار را با آقای وارن بافت در یک رستوران محلی گذاشت خوشحال بود که حتما با دست پر به شرکت برخواهد گشت و موضوعی که احساس می کرد تهدیدی برای مجموعه کاری خود و از آن مهمتر جامعه تلقی می شود حتما راهکاری دارد.

دو شریک تجاری روبروی هم نشسته و منتظر غذایی بودن که به سرآشپز محلی سفارش داده بودن...

وارن بافت رو به چارلی کرد و گفت: اونروز که تلفنی درباره توهم دانایی باهام صحبت کردی اولش گفتم حالا مگه چه اتفاقی افتاده که چارلی برای یه همچین موضوعی منو به ناهار دعوت کرده... ولی از اونروز دارم آدمای اطرافم و حتی خودم رو کنکاش می کنم... متاسفم که باید بهت بگم خیلی زیادیم... سختمونه بگیم نمی دونم!

چارلی مونگر در حالی که دستمال گردنش رو شل می کرد گفت: وارن مدتی که دارم رو این موضوع کار می کنم... تو خوب می دونی که دو نوع دانش وجود داره: "دانش واقعی" که اونو در مردمی می بینیم که زمان و تلاش فراوانی رو برای فهم یک موضوع صرف کردن. نوع دوم "دانش شوفری" دانش افرادی که فقط وانمود می کنند بلدند. شاید صدا یا چهره ی جذابی داشته باشند اما دانشی که از اون حمایت می کنند مال خودشون نیست. آن ها طوطی وار کلمات رو شیوا به زبان می آورند، طوری که انگار از روی نوشته می خونن..

وارن خندید و گفت: دانش شوفری دیگه چیه؟

چارلی عینکشو از چشمش در آورد و با دستمالی شروع کرد به پاک کردن و گفت: الان با یه داستان برات می گم نحوه تشخیص بین دو دانش واقعی و دانش وانمودی یا دانش شوفری رو! گرچه داستانی که می خوام برات تعریف کنم تا حدی کمده و خنده داره اما باور کن واقعیه... ماکس پلانک رو که می شناسی؟

وارن فوری گفت: بله... دانشمند بزرگ آلمانی فیزیک و مبتکر کوانتوم یکی از بزرگترین دانشمندان قرن بیستم که در سال ۱۹۱۸ با تایید آلبرت انیشتین نیلز بور و ارنست رادرفورد که همگی مستحق کسب جایزه نوبل بودند مستحق ترین شخص برای کسب جایزه نوبل شناخته شد.

وارن بافت گفت: بله کاملاً درست و دقیق گفتمی... پلانک بعد از اینکه جایزه نوبل رو دریافت کرد سعی کرد تا تئوری کوانتوم رو توسعه بده و اون رو عمومی کنه، بنابراین در قدم اول شروع به برگزاری یک تور دور آلمان کرد. در شهرهای مختلف درباره مکانیک و فیزیک کوانتوم صحبت کرد. موضوع کاملاً جدید و ناشناخته بود اما پلانک در هر سخنرانی سعی کرد که دقیقاً یک محتوا رو ارائه کنه، راننده شخصی گرفت و به دور آلمان سفر کرد و هر بار این محتوا رو ارائه کرد... راننده در همه سخنرانی ها حضور داشت و موضوعات رو می شنید... راننده پس از مدتی احساس کرد که همه مطالب پلانک رو یاد گرفته ... یه روز که داشتن به سمت محل سخنرانی می رفتن رو کرد به پلانک و گفت: آقای پلانک می خوام یه مطلبی رو بهترتون بگم ... واقعا دیگه موضوعاتتون تکراریه... خودتون خسته نشدید از بس همینها رو مرتب تکرار کردید؟!

پلانک لبخندی زد و گفت: پیشنهادی داری بگو...

وارن بافت وسط داستانی که چارلی تعریف می کرد و پرید و گفت: بذار من ادامه شو بگم... حتما راننده پیشنهاد کرد که می تونه به جای پلانک سخنرانی کنه و مطالب کوانتوم رو برای دیگران ارائه کنه! چارلی گفت: آفرین وارن! دقیقاً همین کار رو کرد... از پلانک اجازه خواست که برای سرگرمی یک بار اجازه بده که او به جاش در مقصد بعدی یعنی مونیخ سخنرانی کنه.

این کار برای هر دو تاشون جذاب و تفریحی بود. هر دو لباسهاشونو تعویض کردن و راننده به جای پلانک نشست. در مونیخ راننده بدون هیچ استرسی خیلی خوب در جلسه درباره مکانیک کوانتوم صحبت کرد و شنونده ها هم لذت بردند....

وارن بافت که با تعجب داشت به حرفهای چارلی مونگر گوش می داد گفت: باورکردنی نیست... واقعا اینقدر خوب مطالب رو حفظ کرده بود؟ عجیبه که نگران و مضطرب هم نشده! آخرش چی میشه؟ چارلی گفت: اتفاقاً آخرش جالبه... در انتهای جلسه فیزیکدانی که در جلسه بود از جاش بلند شد و یه سوال علمی سخت رو ازش پرسید...

وارن فوری با اضطراب گفت: وای! اینجا دیگه حتما لو رفته...

چارلی خندید و گفت: نه... بالاخره آدم باهوشی بود ... البته که جواب سوال رو هم اصلاً نمی دونست اما دستپاچه نشد و در نهایت خونسردی گفت: من تعجب می کنم در شهر پیشرفته ای مثل مونیخ سوالهایی به این اندازه پیش پا افتاده و ساده مطرح می شه، سوالهایی که حتی شوfer من هم پاسخشونو می دونه.. (با صدایی بلندتر) آقای جان ازت خواهش می کنم به سوال این همکار عزیز پاسخ بدید... پلانک از جا برخاست و پاسخ اون فیزیکدان رو داد...

وارن در حالی که داشت برای خودش آب می ریخت گفت: باورکردنی نیست... این داستان واقعه؟!

چارلی گفت: بله آقای وارن ... واقعه.. موضوعیه که مستقیماً نشان دهنده میزان توهم دانایی در بشره..

وارن بافت آب رو جرعه جرعه خورد و گفت: بیراه نیست که انیشتین معتقد هر فرد ساده لوحی ممکنه موضوعی رو بدون اما فهمیدن موضوع چیزیه که اهمیت داره... توهم دانایی یعنی اینکه ما فکر کنیم همه جوانب یه مطلبی رو می دونیم بنابراین قاطعانه در مورد اون اظهار نظر می کنیم در صورتی که اشتباه می کنیم ... یعنی اینکه ما موضوعی

را یا نمی‌دونیم و یا اشتباه و ناقص می‌دونیم و علت اصلی توهم دانایی تصور ناقص ما نسبت به تمام جوانب یک مطلب و سپس مقایسه دانش خودمون با همان تصویر... پس اگه در جامعه ای روال این گونه بشه که هر کسی بی محابا در هر امری مدعی دانستن بشه و مردم تفاوت بین فهم متخصص و مدعی رو تشخیص ندن یا به اصطلاح شوfer به جای دانشمند اظهار نظر کنه و دانشمند بخواد ماشین رو هدایت کنه یعنی شوfer در مسند دانشمندان و دانشمندان در جایگاه شوfer فعالیت کنن امور اون جامعه به سمت قهقرا می‌ره...

گارسون در همین حین غذا را آورد و روی میز این دو شریک تجاری چید و از آنها خواست اگر چیز دیگری لازم دارند دستور دهند...

آنها مشغول غذا خوردن شدند... وارن بافت بعد از تمام شدن غذا گفت: چارلی داستان اثر شوfer خیلی جذاب بود... یه فکری دارم... یه روز مشخص قرار بذاریم همه کارمندانمونو به این رستوران دعوت کنیم و داستان شوfer رو کاملاً برایشون شرح بدیم... مطمئن باش این داستان دهان به دهان می‌چرخه و حداقل اون دسته از انسانها که اهل اندیشیدن هستند رو به تفکر وا می‌داره... منم سعی می‌کنم برای اون روز مطالبی رو برای یک سخنرانی جذاب و شیرین آماده کنم.

چارلی مانگر از این پیشنهاد وارن بافت استقبال کرد و گفت: توهم دانایی بیماری بسیار خطرناکیه.. میزان تلفاتش از هر ویروس کشنده‌ای بیشتره... گسترش این توهم در میان اقشار مختلف هر جامعه موجب می‌شه که برخی خودشونو در همه امور عقل کل بدونن و از کلمه «نمی‌دانم» فراری باشن.

در حیاط مثل همیشه نیمه باز بود، خاله رباب نشسته بود روی ایوان و داشت توی کاسه آبی رنگ سالادشیرازی درست میکرد.... از طرفی پیازها را توی هاون سنگی میکوبید کمی ترخون و زردچوبه هم رو پیازها می ریخت برای اینکه آقای خونه مشدی غلامعلی امروز مهمان رودربایستی دار داشت و به خاله رباب سفارش کرده بود که آبگوشت پر و پیمانی را بار بگذارد، با اینکه مشدی غلامعلی دست پری نداشت پیش پیش سفارش گوشت را به احمدآقا قصاب داده بود و گفته بود کم از گوشت ماهیچه و گردن تازه گوسفندی نگذارد. چون مشدی غلامعلی هم از آن مردهایی بود که اگر کسی غیر حرفش می کرد زود براق می شد. خاله رباب هم به اخلاقیش درآمده بود و سعی می کرد گزک دست مشدی ندهد، هرچند خاله رباب همیشه می گفت: نگاه به ابروهای درهم کشیده مشدی نکنید خدا می دونه که چه قلب مهربونی داره و چقدرم مردمدااره... با اینکه دستش تنگه ولی دلش دریاست....

خاله رباب از صبح زود حیاط را آب و جارو کرده بود و آب حوض را ریخته بود پایه درختها و دوباره آن را با آبی زلال پر کرده بود. شمعدانی ها را چیده بود دور تا دور حوض / قفس قناری هارا آورده و به شاخه درخت آویزان کرده بود. اتاق کوچک مهمان خانه را جارو و گرد گیری کرده بود. رختخواب های اضافی را یکی یکی تکان داده و آورده بود شان توی اتاق دم‌دستی، چون مهمان قرار بود آنجا شب را هم به صبح برسانند... بوی نفتالین بود که از رختخواب ها بلند شده بود... بوی پشم نمناک قالی ها که خاله رباب چند بار با جاروی خیس رویشان را جارو کشیده بود. پنجره باز رو به ایوان آفتابی همه و همه حکایت از این داشت که امروز برای ناهار مهمان عزیزی قرار است به این خانه بیاید.

خاله رباب خیارها را ریز ریز می کرد و بعد نوبت پیازها و گوجه فرنگی ها و نمک و نعنا و آب غوره می‌رسید و هر از گاهی حواسش به گوشتی بود که کنار هاون سنگی گذاشته بود تا آن را به آبگوشت اعیانی‌اش اضافه کند.... چند باری بوی گوشت، گریه را کنار هاون کشاند و هر بار خاله رباب صدایش را بلند می کرد که: برو ورپریده! پیش‌ده... وگرنه دمتو به هم گره می زنم... و گریه بیچاره هم می رفت و پشت شمعدونی ها قایم می شد... در همین حین که در حال آماده کردن مخلفات ناهار بود دختر همسایه پیش خاله رباب آمد و گفت: خاله به فریادم برس که مادرم تاب و توان ما رو گرفته... از وقتی آبجی کوچیکه وبا گرفت و عمرشو داد به شما دیگه ما روز خوش ندیدیم... غم بی‌خواه‌ری خودمون کمه، غم مادر پیرمونو چه کنیم... طاقتش تاق شده...

خاله رباب گفت: حق داره بی‌بی سکینه... خدا صبرش بده... خدا این داغ رو نصیب گرگ بیابون نکنه... شما برو منم الان می یام چند دقیقه ای پیش مادرت می شینم... ظهری مهمون دارم آبگوشت و بار کنم و اوادم.... خاله رباب آبگوشت و سر اجاق گذاشت و رفت برای تسکین دل بی‌بی سکینه که تازه دختر جوانش را از دست داده بود....

چطور می شد دل ندهد به درد دل های پیرزن همسایه که تعریف می کرد چطور دختر مثل پنجه آفتابش را به خاک داده و برگشته . خلله رباب هی دل‌دل می کرد که زودتر به خلنه برگردد تا باقی کارها را برای مهمان ظهرتدارک ببیند اما چطور می شد میان آن همه گریه ریز ریز که بر صورت چروکیده و سفید بی‌بی سکینه خط خیس می کشید

بلند شود و برود و حواسش به دیگ آبگوشت و مهمان ظهر مشدی باشد... به همین منوال دو ساعتی گذشت... صدای میو میوی گربه را هم از دور می شنید... ناگاه بوی سوختگی از سر دیوار به مشامش رسید... بوی سوختگی که بلند شد دلش هُـرُری ریخت. دود طرف مطبخ. دود غلیظ گوشت و نخود سوخته داشت پخش و پار می شد که چادرش را دوباره بر سر کشید. دود سمت مسجـد محله مادری اش. با خود می گفت: خدایا حالا جواب مشدی غلامعلی رو چی بگم... «یا ابوالفضل! خدا کنه سید باقر توی مسجد باشه ... یا پنج تن خدا کنه این ده و اون ده نرفته باشه... یا جده سادات خدا کنه سهم دیگ سوخته را کنار گذاشته باشن». در وقف نامه مسجد آمده بود سهمی از درآمد دکان های دو سوی مسجد وقف باشد برای زن هایی که دیگ گذاشان می سوزد، که خرج تهیه دوباره خوراکشان کنند تا مبادا خلق مرد خسته و گرسنه با دیدن دیگ سوخته تنگ شود و زندگی بی خود و بی جهت ناخوش و تلخ شود. شبیه یک راز زنانه که متولی و خادم مسجد هم از آن باخبر باشند، مادر ها به دختر ها می رساندند که اگر دیگ و کماچدانت سوخت حرص نخور و فوری برو پیش متولی مسجد... این موضوع را خاله رباب هم می دانست..

... عکس وقف نامه هم توی قاب روی تاقچه مسجد بود. بارها بند هشتم آن را خوانده بود و در دلش احساس رضایت و شادی کرده بود ... به مسجد که رسید هرچند برای بار اولش بود اما مثل اینکه سی سال تمرین کرده باشد صاف به متولی پیر گفت «برای دل تسلی آیی رفتم خونه بی بی سکینه حواسم رفت دیگم سوخت. ظهر هم آقامون مهمون دارند...». متولی خندید و «سهم دیگ سوخته» را در دست چادر پوشش گذاشت.

در برگشت راه صد تا صلوات و حمد و سوره نثار روح واقف مسجد کرد. از طرفی مادرش سفارش کرده بود که همیشه سر صلاه ظهر باید اجاقت گرم و غذای مردت آماده باشد... فکری بود که: خدایا چه کنم دیر شده... آب آبگوشت یه طرف می ره نخود و گوشتش یه طرف... مشدی ام آبگوشت جاافتاده از من طلب می کنه... که به ناگاه اصغر شاگرد حجره حاج رضا با دو آمد و گفت: خاله رباب مشدی گفته بهتون بگم دلواپس نشید... کارشون به خنسی خورده آبگوشت رو نگه دار برای شام شب...

انگار که همه عالم رو دوستی به خاله رباب داده بودن.. از خوشحالی گفت: الحق که واقف پربرکتی داشته این مسجد محل که فکر جداافتاده آبگوشت من هم بوده... جلدی به خانه آمد و در ابتدای امر آبگوشت را بار گذاشت سپس دیگ سوخته را از کنج دولابی در آورد و با آرامش و لبخند حسابی سایید تا تمیز تمیز شود.

شب که مشدی و مهمان سررسیدن سفره ای زیبا انداخت، ترشی و سالادشیرازی در کاسه های سفالی آبی رنگ جاخوش کردن و پیازهای قرمز رنگ هم کنار سینی آبگوشت... برق رضایت را می شد در چشمان مشدی غلامعلی دید که جلوی مهمانش سرافراز شده و از طرفی خاله رباب که همه حواسش را داده بود به ذکر صلوات برای واقف مسجد...

روایت بیست و پنجم: اعترافات یک جنایتکار اقتصادی

ترس، نگرانی و ناامیدی در جامعه موج میزند. نوزده نفر... فقط نوزده نفر برای برهم ریختن یک نظم جهانی کافی بودند. نوزده نفری که چهار هواپیمای مسافربری را ربودند و با تمام مسافرانشان به برجهای دوقلوی تجارت جهانی کوبیدند و سپس آن برجهای با همه آرزوهای مسافری و خانواده هایشان سوختند و فروریختند.

جرج بوش اسامه بن لادن را مسئول این حادثه اعلام میکند و از انتقام از تمام تروریست ها میگوید. اما در روز ۱۹ سپتامبر ۲۰۰۱ یعنی ۸ روز پس از حمله تروریستی، و علی رغم برقراری شرایط ویژه و ممنوعیت پروازها در ایالات متحده، دولت آمریکا اجازه داد یک پرواز ویژه، ۱۳ تن از بستگان اسامه بن لادن را از سراسر آمریکا جمع آوری و خارج سازد. به گفته ریچارد کلارک، مسئول وقت بخش ضد تروریستی کاخ سفید، پلیس فدرال آمریکا دستور اجازه پرواز خانواده بن لادن را تأیید کرده بود.

ما وارد جنگ با افغانستان میشویم... ده ها هزار کیلومتر دورتر از مرزهایمان...

فروریختن برجهای بیش از همه به فروپاشی اعتماد به تجارت جهانی و نظم نوین جهانی دامن زد. نظم نوین... چه واژه تلخی. نمیدانم کدام واژه اش وحشتناکتر است. نظمش یا نوینش؟ نظمی که به نفع ثروتمندان است و فقرا را ضعیف میکند یا نوینی که امپراطوری ظالم نوینی را ساخته است.

غرق در افکار خودم هستم که جسیکا مرا صدا میزند: پایا برایت قهوه آوردم...

ممنونم جسی... بیش از این واژه ای برای او ندارم. از چشمهایش پرهیز میکنم. از دنیایی که برای او ساختم میترسم.

میشه بریم سینما پایا؟ انقلاب های ماتریکس اومده روی پرده.. سومین اپیزود از مجموعه ماتریکس

دوباره در خودم فرو میروم. ماتریکس یک فیلم سینمایی بسیار معروف است که حالا طبق گفته جسیکا سومین قسمت آن هم تولید و پخش شده است. آیا جهانی که برای او ساختم مانند ماتریکس است؟ به چشمانش دوباره نگاه میکنم و نگرانی دوباره در من شعله میگیرد. فنجان قهوه را بر میدارم و خودم را برای دادن جواب مناسب به جسیکا جمع و جور میکنم.

جسی چرا این فیلم رو دوست داری؟ نمیتونم بگم لحظه های اکشن فیلم تو رو جذب کرده چون دخترم رو میشناسم. جسیکا اما محکم است نه مثل من. او جوان است و آینده را حتما میتواند بهتر از من بسازد. صدایش آواز امید است و نگاهش چشمه های روزهای بهتر.

پلپا این فیلم پر از مفاهیم عمیق. نظم نوینی که این روزها دچار اختلال شده. حالا بعد از حوادث یازده سپتامبر بیشتر معنی نمادهای این فیلم را میفهمم. ما دو دنیا داریم. دنیایی که آنها برای ما میخواهند بسازند و دنیایی که باید برای ساخت آن تلاش کنیم. دنیایی که به عدالت نزدیک تر باشد تا نظم نوین جهانی....

حرفهای جسیکا مرا به وجد می آورد. حرفهایی میزند که من جرات بیان آن را ندارم. حالا او است که با واژه هایش بر سیاهی ترس و ناامیدی من حمله میکند....

دنیا جای بهتری بود اگه عدالت حاکم بود نه منفعت. پایا چی میشد اگه ما مخارج جنگ را صرف بهداشت و آموزش میکردیم. امروز که بمب های بزرگ را بر سر مردم عراق میریزیم یا دیروز که افغانستان را فتح کردیم دنیای

بهتری برای ما ساخته شد. پدر این فیلم می‌گه نباید از اونچه که با ظلم ساخته شده ترسید. باید برای نجات انسان تلاش کنیم.

قد و بلایش را نگاه میکنم. جسیکا کی اینقدر بزرگ شده است. او هجده سال بیشتر ندارد اما درست در اوج روزهای نوجوانی ش سه حادثه بزرگ را دیده... قرنی که میخواست با پرواز آدم ها شروع شود با پرواز بمب افکن ها آغاز شد. برای دختری که یازده سپتامبر، جنگ افغانستان و حالا جنگ عراق را دیده شاید این حرفها خیلی هم عجیب نیست. اما آیا رسانه ها از فهم این نسل عقب تر هستند یا همین فکر هم بخشی از پازل آنهاست؟

لعنت به من. چقدر فروریختم. نمیتوانم خودم را جمع کنم. ذهن من به اندازه جمعیت پلناها، پاراگوئه، عربستان، اندونزی، کوبا، و همه کشورهایی که در آنها کار کردم سوال دارد. من هنوز با عمر توریخوس رئیس جمهور پاناما و جیم رولدوس اگیرا رئیس جمهور اکوادور حرفهای ناتمام دارم.

میریم جسی... حتما دیدن این فیلم میتونه به من هم کمک کنه.

پدر بس نیست... ترس را کنار بگذار. اگر حرفی که میخواهی به جهان بزنی را نگویی انگار اصلا زندگی نکرده ای. پدر نگفتن این حرفها تنها به نفع آنهاست. نگران نباش پاپا، اگر تو را گرفتن من ادامه میدهم. ما باید این کار را انجام دهیم به خاطر بچه هایی که امیدوارم روزی که به دنیا می آورم روز بهتری باشد... بچه هایی که نوه های تو خواهند بود.

بچه های جسیکا... زندگی ادامه داره... بخاطر جسیکا و بچه هایش که هنوز پا به این جهان نگذاشته اند مینویسم.... من میدانم از چه چیزی حرف میزنم... زیرا من خودم یکی از همان جنایتکاران اقتصادی بودم. ما افراد حرفه ای هستیم که کلاه کشورهای مختلف را در سراسر جهان در ارقام نجومی میلیارد دلاری بر میداریم. ما وجوه مالی بانک جهانی و آژانس ایالات متحده برای توسعه بین المللی و سازمان های دیگر را به صندوق شرکتهای بزرگ و جیب تعدادی خانواده ثروتمند سرازیر میکنیم. سلاح ما گزارشات مالی مجعول، انتخابات ساختگی، رشوه، سکس و در نهایت قتل است. ما همان گلا دیاتورهای کت و شلواری امپراتوری امروز هستیم. این داستان واقعی است و من در لحظه لحظه آن زیسته ام. صحنه ها، مردم، مکالمات و احساساتی که شرح میدهم، همه و همه جز زندگی من بوده اند. این ماجرای شخصی در چهارچوب بزرگتری از وقایع جهانی و تاریخی اتفاق افتاده است. وقایعی که تاریخ ساز بوده اند و ما را به جایی رسانده اند که در حال حاضر در آن به سر می بریم و تعیین کننده بنیادهای زندگی فرزندانمان هستند.

در یکی از روزهای سال ۱۹۷۱ با مربی ام کلودین شروع به کار کردم. او به من گفت: ماموریت من این است که از تو یک جنایتکار اقتصادی بسازم. دقیقا با همین لفظ. خیلی جا خوردم. من یکی از بهترین حسابداران و مدیران مالی بودم که تا کنون پنج شرکت را از ورشکستگی نجات داده بودم. حالا باید تبدیل به یک جنایتکار اقتصادی بشوم. کلودین بدون هیچ تزلزی ادامه داد: هیچ کس تاکید میکنم هیچ کس حتی همسرت نباید از ماهیت شغل تو مطلع شوند. وقتی پا به اینجا میگذاری دیگه راه برگشت نداری... بعد از آن روز به ندرت نام کامل جنایتکار اقتصادی را بکار میبرد و فقط حروف اول را استفاده میکرد. کلودین نمونه و الگویی کامل از آنچه بود که من باید تبدیل میشدم. او در تشریح نوع کارمان طفره نرفت و با صراحت تمام گفت: باید رهبران کشورهای مختلف بویژه کشورهای که منابع طبیعی ارزشمندی دارند را تشویق کنم تا به شبکه گسترده ای بپیوندند که منافع اقتصادی آمریکا را تامین



میکند. برای اینکار از هر ابزاری میتوانی استفاده کنی. یادت باشه ما در یک دستمان دلار داریم و در دست دیگر هفت تیر. به آنها میگوییم میتونید دلار را انتخاب کنید و پای قرارداد را امضا کنید یا شغالها با هفت تیر به سراغتان خواهند آمد. پرسیدم شغال دیگه کیه؟ کلودین صدایش را صاف کرد و گفت: نیازی نیست آنها را بشناسی. فقط بدون اونا همیشه پشت سر تو هستند. همه جا هستند تا هم از تو محافظت کنند و هم اگر به هر دلیلی مذاکرات ما با شکست مواجه شد، وارد صحنه شوند. اونا از متانت طبع کمتری برخوردارند و کارشون رو با اسلحه پیش میبرند.. اگر شغال ها نیز در اجرای طرحشان با شکست مواجه شوند آنگاه ارتش وارد میشود و کار را تمام میکند.

کلودین درست میگفت. عمر توریخوس رییس جمهور پاناما و رولدس اگیرا رییس جمهور اکوادور پیشنهادات ما را نپذیرفتن و یکی در ۲۴ می و دیگری در ۳۱ ژوئیه ۱۹۸۱ در سقوط هواپیما جان دادند. این دو سانحه ساختگی بود و آنها را مامورین سیا کشتند.

کلودین ادامه داد: ما به سیاستمداران این کشورها میگوییم با ساخت فرودگاه، نیروگاه، شهرک صنعتی، معادن بزرگ میتوانند اشتغال و رفاه برای مردمشان ایجاد کنند. اما قبل از آن با صاحبان شرکت های ساختمانی، پیمانکاران و مهندسان آمریکایی برای انجام این پروژه ها، قرار داد بسته ایم. ما اینگونه با مقروض کردن آن کشورها، منابع طبیعی شان را به شرکتهای بزرگ آمریکایی منتقل میکنیم. یادت باشه جان، ممکنه در این جریان جنگلها و مراتع از بین برود، ممکن است بومیان کشورها به کارگران شرکت های ما تبدیل شوند، زمین های کشاورزی شان زیر چرخ کارخانه های ما نابود شود اما ما منافع خودمان را باید دنبال کنیم.

متاسفانه اینها را هم راست میگفت. یادم نمی رود روزی که اولین بار از میان جنگل های زیبای پاناما میگذشتم و روزی که برای آخرین بار از پروژه بزرگ چوب درختان بوکوت این جنگلها بازدید کردم و بجای صدای شگفت انگیز پرندگان، صدای اره ها و تبرها به گوش می رسید.

کلودین گفت: جهان باید نظمی نوین را بپذیرد. نظمی که ابرشرکت سالاری اصل بنیادین آن است. آنها با بکارگیری توان مالی و سیاسی خود میخواهند مطمئن شوند که مدارس، واحدهای تجاری، و رسانه ها منافع آنها را تامین کنند و البته این کار را به بهترین نحو انجام دهند. جان تو اینجایی چون توانایی های تو برای ما ثابت شده است. حقوق بسیار خوبی به تو خواهیم داد و در هر قرارداد پورسانت قابل توجهی دریافت میکنی. اینها فکر میکنم قیمت وجدان تو باشد. و بعد با پوزخندی ادامه داد: آفت اینجا وجدان است که البته قیمت آن را ما به تو پرداخت میکنیم.

کار من شروع شد. من در تمام مدت خدمتتم بسیاری از رهبران سیاسی کشورهای فقیر را دیدم. به آنها گفتم برای پیشرفت نیاز به فرودگاه داشتند در حالیکه نداشتند. گفتم نیاز به نیروگاه دارید در حالیکه نداشتند. آنها را راضی کردم شهرهای جدید بسازند در حالیکه زمین های مناسبی برای کشاورزی داشتند. اما امروز می بینم دنیایی که ابرشرکتها ساختند اصلا جای خوبی برای زندگی من و فرزندم نشد و حالا این کتاب را مینویسم. تاریخ به ما آموخته که امپراتوری ها هرگز پایدار نمانده و امپراتوری سرمایه داری هم چنین خواهدشد. من این کتاب را به نیت جلب آگاهی عمومی نوشتم تا مسیر تاریخ را عوض کنم. اگر جمع کثیری از ما پی ببرند که ابرشرکت های چندملیتی ولع عظیمی برای بلعیدن منابع جهان دارند و ما توسط ماشین اقتصادی عظیمی استثمار میشویم که جز ثروت گروهی اندک و فقر و خشونت برای عموم مردم دستاورد دیگری ندارد، آنگاه میتوانیم نقش خود را دوباره ارزیابی کنیم.

جان پرکینز سال ۱۹۴۵ در شهر هانور در نیو همپشیر در آمریکا به دنیا آمد. حرفه او در آغاز به طوری که در کتابش تحت عنوان اعترافات یک جنایتکار اقتصادی می‌گوید، کار در عرصه امور مالی و اقتصادی برای سازمان‌هایی نظیر سازمان امنیت ملی و شرکت‌های چند ملیتی بوده‌است. او پس از حادثه ۱۱ سپتامبر تصمیم می‌گیرد به کار نویسندگی روی بیاورد و به عنوان فردی که از درون نظام بر خاسته، ترفندهای ایالات متحده آمریکا و شرکت‌های چند ملیتی را برای تسلط بر جهان افشا کند.



این گونه شد که پادشاه ماهیتول فیل سفید را به عنوان هدیه ویژه برای پادشاه یکی از کشورهای همسایه سیام فرستاد. پادشاه کشور دیگری که هدیه را دریافت کرده بود بسیار خوشحال بود و در پوست خود نمی گنجید چون که فیل سفید در آن زمان هدیه منحصر به فردی محسوب میشد که نشانه توجه ویژه اعطاکننده آن بود. ولی نمی دانست که در چه دردسر بزرگی افتاده!

بعد از گذشت مدت زمانی، تازه دوزاری اش افتاد و متوجه شد که چه بر سرش آمده! بنابراین او هم فیل سفیدش را به پادشاه دیگری هدیه داد و این چرخه همینطور ادامه یافت و این هدیه ی در ظاهر ارزشمند که بر اساس یک باور قدیمی جایگاه ویژه ای پیدا کرده بود، موجب شد تا پادشاهان به این بیلندیشند که هر چیز گران، بی فایده، دردسرساز و با هزینه بالای نگهداری، ضرر دارد و از آن جهت کنار گذاشته نمی شود که صرفاً برای آن هزینه شده است!

در واقع فیل سفید یک دارایی محسوب میشد که صاحب آن نمی توانست از آن استفاده کند، از طرفی هزینه ای که برای آن میشد، با سود و ارزش آن مطابقت نداشت و سود بردن از آن بسیار دشوار می نمود.

ایجاد این جریان فکری و درنگی که ماهیتول، پادشاه زیرک سیام آغازگر آن بود، زمینه ساز آن شد تا کشورهای دیگری از این باور پیروی می کردند فیل های سفیدشان را رها کنند.

این حیوان ارزشمند مقدس بر اساس باورهای کهنه آن سرزمین، به پادشاهان آموخت که با رها کردن باورهای کهنه که بدون برآورد هزینه و فایده است، زمینه توسعه و پیشرفت فراهم می شود.

فیل سفید یا **White Elephant** اصطلاحی بسیار کهن و تاریخی است که بعداً مدیران و صاحب نظران آن را وارد ادبیات حوزه مدیریت کردند. فیل سفید در مدیریت استعاره از موضوعی است که هزینه زیادی برای آن شده است و هیچ خاصیت مفیدی ندارد و از آن جهت کنار گذاشته نمیشود که صرفاً برای آن هزینه شده است. اگر بخواهیم معنای اصطلاح فیل سفید را به زبان ساده بیان کنیم باید بگوییم: دارایی هایی که امروز کاربرد و فایده ی چندانی ندارند و معمولاً هزینه ی نگهداری آنها هم بالاست، اما به نگهداری آنها اصرار داریم.

زمزمه هایی که ، گهگاه ، از مکه در میان قبیله بنی غفار به گوش می رسید ، طبیعت کنجکاو ابوذر را به خود متوجه کرده بود . او خیلی میل داشت از ماهیت قضایایی که در مکه می گذرد آگاه شود ، اما از گزارشهای پراکنده و نامنظمی که احیانا به وسیله افراد و اشخاص دریافت می کرد ، چیز درستی نمی فهمید . آنچه برایش مسلم شده بود فقط این مقدار بود که در مکه سخن تازه ای به وجود آمده و مکیان سخت برای خاموش کردن آن فعالیت می کنند ، اما آن سخن چیست ؟ و مکیان چرا مخالفت می کنند ؟ هیچ معلوم نیست . برادرش عازم مکه بود ، به او گفت :

(( می گویند شخصی در مکه ظهور کرده و

سخنان تازه ای آورده است ، و مدعی است که آن سخنان از طرف خدا به او وحی می شود ، اکنون که تو به مکه می روی ، از نزدیک تحقیق کن و خبر درست را برای من بیاور )) .

روزها در انتظار برادر بود تا مراجعت کرد . هنگام مراجعت از او پرسید :

- (( هان ! چه خبر بود و قضیه از چه قرار است )) .

برادر پاسخ داد: (( تا آنجا که من توانستم تحقیق کنم ، او مردی است که مردم را به اخلاق خوب دعوت می کند ، کلامی هم آورده که شعر نیست )) .

ابوذر گفت: (( منظور من تحقیق بیشتر بود ، این مقدار کافی نیست . خودم شخصا باید بروم و از حقیقت این کار سر در بیاورم )) .

وی مقداری آذوقه در کوله بار خود گذاشت و آن را به پشت گرفت و یکسره به مکه آمد ... تصمیم گرفت هر طور هست با خود آن مردی که سخن نو آورده ملاقات کند ، و سخن او را از زبان خودش بشنود . اما نه او را می شناخت و نه جرئت می کرد از کسی سراغ او را بگیرد .

محیط مکه محیط ارباب و وحشت بود . ابوذر بدون آنکه به کسی اظهار کند متوجه اطراف بود و به سخنان مردم گوش می داد ، شاید نشانه ای از مطلوب بیاید .

مرکز اخبار و وقایع مسجد الحرام بود . ابوذر نیز با کوله بار خود به مسجد الحرام آمد . روز را شب کرد و نشانه ای به دست نیاورد . پس از آنکه پاسی از شب گذشت ، چون خسته بود همانجا دراز کشید . طولی نکشید جوانی از

نزدیک او عبور کرد. آن جوان نگاهی کنجکاوانه به سراپای ابوذر کرد و رد شد. نگاه جوان از نظر ابوذر خیلی معنی دار بود. به قلبش خطور کرد شاید این جوان شایستگی داشته باشد که راز خودم را با او در میان بگذارم. حرکت کرد و پشت سر جوان راه افتاد، اما جرئت نکرد چیزی اظهار کند به سر جای خود برگشت.

روز بعد تمام روز را در مسجد الحرام به سر برد. آن روز نیز اثری از مطلوب نیافت. شب فرا رسید و در همانجا دراز کشید. درست در همان وقت شب پیش، همان جوان پیدا شد، جلو آمد و با احترام به ابوذر گفت:

- (( آیا وقت آن نرسیده است که تو به منزل خودت بیایی و شب را در آنجا به سر ببری ؟ )) . این را گفت و ابوذر را با خود به منزل برد. ابوذر شب را مهمان آن جوان بود / جوان سکوت را شکست و گفت:

- (( آیا ممکن است به من بگویی برای چه کاری به این شهر آمده ای ؟ ))

ابوذر من و منی کرد و گفت: (( اگر با من شرط کنی که مرا کمک کنی به تو می گویم )) .

جوان لبخندی زد و جواب داد: (( عهد می کنم که کمک خود را از تو دریغ نکنم )) .

ابوذر نفسی تازه کرد و گفت: (( حقیقت این است، مدتها است در میان

قبیله خودمان می شنویم که مردی در مکه ظهور کرده است و سخنانی آورده و مدعی است آن سخنان از جانب خدا به او وحی می شود. من آمده ام خود او را ببینم و درباره کار او تحقیق کنم. اولاً عقیده تو درباره این مرد چیست ؟ و ثانیاً آیا می توانی مرا به او راهنمایی کنی ؟ ))

جوان با شادی گفت: (( مطمئن باش که او بر حق است و آنچه می گوید از جانب خداست. صبح من تو را پیش او خواهم برد. اها همان طور که خودت می دانی، اگر مردم این شهر بفهمند من تو را پیش او می برم، جان هر دو نفر ما در خطر است. فردا صبح من جلو می افتم و تو پشت سر من با مقداری فاصله بیا و بین من کجا می روم. من مراقب اطراف هستم، اگر حس کردی خطری در کار است می ایستم و خم می شوم مانند کسی که مثلاً ظرفی را خالی می کند. تو به این علامت متوجه خطر باش و دور شو، اما اگر خطری پیش نیامد هر جا که من رفتم تو هم بیا )) .

فردا صبح جوان که کسی جز علی بن ابیطالب نبود، از خانه بیرون آمد و راه افتاد، و ابوذر نیز از پشت سرش، خوشبختانه با خطری مواجه نشدند. علی ابوذر را به خانه پیغمبر رساند.

ابوذر سرگرم مطالعه در احوال و اطوار پیغمبر شد، و مرتب آیات قرآن را گوش می کرد. به جلسه دوم نکشید که با میل و اشتیاق اسلام اختیار کرد، و با رسول خدا پیمان بست تا زنده است در راه خدا از هیچ ملامتی پروا نداشته باشد، و سخن حق را و لو در ذائقه ها تلخ آید بگوید.

رسول خدا به او فرمود: (( اکنون به میان قوم خود برگرد و آنها را به اسلام دعوت کن، تا دستور ثانوی من به تو برسد )) .

ابوذر گفت: (( بسیار خوب. اما تصمیم دارم پیش از اینکه از این شهر بیرون بروم، در میان این مردم خواهم رفت و با آواز بلند به نفع اسلام شعار خواهم داد. هر چه بادا باد )) .

ابوذر بیرون آمد و خود را به قلب مکه، یعنی مسجد الحرام رساند. و در مجمع قریش فریاد بر آورد:

اشهدان لا اله الا الله و ان محمدا عبده و رسوله

مکیان با شنیدن این شعار، بدون آنکه مهلت سؤال و جوابی بدهند، به سر این مرد که او را اصلا نمی شناختند ریختند. اگر عباس بن عبدالمطلب خود را با روی ابوذر نینداخته بود، چیزی از ابوذر باقی نمی ماند. عباس به مکیان گفت: (( این مرد از قبیله بنی غفار است. راه کاروان تجارتی قریش از مکه به شام و از شام به مکه در سرزمین این قبیله است. شما هیچ فکر نمی کنید که اگر مردی از آنها را بکشید، دیگر نخواهید توانست به سلامت از میان آنها عبور کنید؟! ))

ابوذر از دست قریش نجات یافت و پس از این جریان طبق دستور رسول اکرم به میان قوم خویش رفت، و به تعلیم و تبلیغ و ارشاد آنان پرداخت. همینکه رسول اکرم از مکه به مدینه مهاجرت کرد، ابوذر نیز به مدینه آمد و تا نزدیکیهای آخر عمر خود در مدینه به سر برد. ابوذر صراحت لهجه خود را تا آخر حفظ کرد. به همین جهت در زمان خلافت عثمان، ابتدا به شام و سپس به نقطه ای در خارج مدینه به نام (( ربه )) تبعید شد، و در همانجا در تنهایی در گذشت. پیغمبر اکرم درباره اش فرموده بود: (( خدا رحمت کند ابوذر را، تنها زندگی می کند، تنها می رود، تنها محشور می شود ))

روایت بیست و هشتم: ربات

«رباتها جای انسان را می گیرند»

آلبوم عکس ها رو گذاشته روی میز و دونه دونه اونها رو باز کرده همه زندگیش در این چند تا آلبوم خلاصه میشه... پدرم رو میگم پدرم یک عکاسه وقتی که این کار رو شروع کرد قرار نبود شغلش بشه عکاسی... اولین آلبوم و اولین عکس هاش مربوطه به پس از پایان جنگ جهانی دوم... زمانی که بزرگترین موج سفرها در تاریخ آمریکا آغاز شد. سال ۱۹۴۶ یک سال پس از پایان جنگ بود که «سال تعطیلات پیروزی» نام گرفت و عکس های این آلبوم همه مربوطه به اون زمان.

میشه باور کرد که هر کدوم از آدم های توی عکسها سرگذشتی رو از سر گذرانده و بعد از اون مثل سایه توی کوچه پس کوچه های تنگ و پیچ در پیچ سال های دور گم شدند و از یاد و خاطره ها رخت سفر بستند... شاید گاهی با نگاه کردن به عکس بشه یکی از اون آدم ها رو با همه جزئیات شخصی به خاطر آورد... با همه خلق و خواها و رفتار و سکنتاتی که متعلق به اون بوده... متعلق به کسی که خیلی وقته نیست و تنها خاطره ای ناچیز و یا همین تصویر مبهم و خاک گرفته از اون باقی مونده... اما حرف من الان این عکس ها نیست بلکه عکسهای دیگری ست که نشان دهنده تحولات عجیب صنعتی در اون زمانه... فقط خواستم بگم که پدر من عکاسی رو از سال ۱۹۴۶ آغاز کرد.

از پدرم که کنار پنجره نشسته می خوام که آلبوم های دیگر رو برام باز کنه... چون نمی تونم بدون اجازه اش اونها رو ببینم... بهتره بگم پدرم یک عکاس صنعتی ست...

آلبوم رو باز می کنه و می گه: لی لی دخترم این عکس مربوط به سال ۱۹۵۶ هست. بازدیدکنندگان کارخانه های تولیدی در شرق آمریکا با مشاهده فعالیت نوع جدیدی از کارخانه ها از تعجب خشکشون زد... لی لی این عکسها رو ببین... جلوی چشمشون ورقهای غول پیکر فولاد روی نوار نقاله گذاشته می شد سپس فولاد حدود ۴۳ کیلومتر روی نوار نقاله حرکت می کرد... نگاه کن از همه مراحلش عکس گرفتم... فولاد به وسیله دستگاه و ابزار فرآوری می شد و به شکل جدیدترین یخچال فریزرها بیرون می آمد... نگاهشون کن که چقدر جذاب... قیافه بازدیدکنندگان رو ببین... همه شون شگفت زدهن ... می دونی چرا؟

چون این حقیقت بود که هیچ انسانی به ماشین آلات یا فولاد دست نمیزد... اون هم در حالی که در هر دقیقه دو دستگاه یخچال فریزر سفید براق تولید می شد... اونها داشتن خودکارسازی رو در عمل می دیدند... قیافه کارگرها رو ببین... این باعث شده بود که خیلی از کارگرها نگران از دست دادن کارشون بشن... با خودشون می گفتن: دیگه



هیچ وقت سرکارمون برنمیگردیم این تازه اول راهه حتماً تا دو سال دیگه یه دستگاه میاد کار منو انجام میده و ما دیگه شغلی نداریم برای ادامه زندگی...

لی‌لی: پدر اینکه خیلی خوب بوده که در زمان کمتری می شده یه یخچال تولید کنی

پدر: این عکس رو نگاه کن این یک دستگاه بافندگی و ریسندگیه... سرعت کار رو ۹ برابر افزایش داده... حالا این عکس رو ببین همون کارخونه ست بدون دستگاه... ببین چند نفر دارن با میل بافتنی و قلاب کلاه می بافند... همه شونم کارگرانی‌ان که مهارت دیگه ای جز این کار ندارن، پس وقتی ماشین آلات وارد کار می شه همه شونم بیکار می شن جز چند نفر اپراتور.

لی‌لی: پدرم درست می گفت... مهم نیست شغلتون چی باشه؟! اگر کارتون کندن گوداله، یک ربات کار کندن رو بهتر از شما انجام خواهد داد. اگه برای مطبوعات مقاله می‌نویسید، یک ربات از شما بهتر مقاله خواهد نوشت. اگه حتی مدیرعامل یک شرکت هستید شرمنده، ولی ربات‌ها شرکت‌ها رو از شما بهتر مدیریت خواهند کرد. هنرمندان؟ مهارت نقاشی، نویسندگی و مجسمه‌سازی ربات‌ها از شما بهتر خواهد بود. فکر می‌کنید ربات‌ها نمی‌تونن با مهارت‌های اجتماعی تون رقابت کنند؟ می‌تونن، خوب هم می‌تونن.

پدرم همچنان عکسها رو به من نشون می ده...

پدر: این عکس رو ببین...

لی‌لی: وای خدای من! این چراغ راهنمایی و رانندگیه... چقدر جالب بوده!

پدر: اولین باری که این چراغ در مرکز ایالت کالیفرنیا نصب شد تعجب همه رو برانگیخت چراغ راهنمایی متشکل از سه رنگ قرمز زرد و سبز که به طور خودکار و با عبور خودروها از روی صفحات حساسی که کف خیابان‌ها نصب شده بود کار می کردند. این باعث شده بود که پلیس‌های راهنمایی و رانندگی به شدت عصبانی باشند چون فکر می‌کردند کارشون رو از دست میدن. اونها معتقد بودند که بیکاری عجیبی در کشور رخ خواهد داد به نام بیکاری وابسته به فناوری

لی‌لی: چه اصطلاح جالب و در عین حال ترسناکی!... ولی پدر از یک لحاظ، این اتفاق عالی به نظر می‌رسه. بذارید ربات‌ها این همه کار کوفتی رو انجام بدن! دیگه نیازی نبود ساعت شش صبح از خواب بیدار بشید و ساعات طولانی روز رو سرپا بگذرونید. من اگه بودم استقبال می کردم... وقت آزاد بیشتری داشتم تا شعر بنویسم یا بیشتر

کتاب بخونم، ویدئوگیم بازی کنم یا هرکاری که دلم می‌خواد انجام بدم. البته چند سال بعد، شاید همین اتفاق هم بیفته.

پدر: نه لی لی خودتو بذار جای اون کارگرانی که خیلی هاشون از مکزیک به آمریکا اومده بودن مجبور بودن برای ادامه زندگیشون کار کنند و هیچ هنر و مهارت دیگری هم نداشتند. خیلی وقتها پیش میومد که دستگاه‌ها از سوی کارگران تخریب می‌شدند، اونها تقصیری نداشتن فقط نگران شکم گرسنه خودشون و زن و بچه هاشون بودن...

لی لی: یاد فیلم جنگ ستارگان جرج لوکاس افتادم... آدم حس می‌کنه که یه روز رباتها جای آدمها رو می‌گیرن

پدر: (می‌خندد) اتفاقاً یه عکس ازش دارم... صبر کن... (صدای ورق زدن آلبوم) اینهاش... پیدااش کردم... همون موقع که این فیلم برای اولین بار پخش شد خیلی‌ها ترسیده بودن که بزودی انسانها جاشونو به رباتها می‌دن.

لی لی: پدر الان شرایط خیلی فرق کرده، انقلاب هوش مصنوعی اصلاً شبیه به انقلاب صنعتی نخواهد بود. وقتی ربات‌ها به هوش و توانایی انسان‌ها دست پیدا کنند، دیگه کاری برای انسان‌ها باقی نمی‌مونه، چون قدرت و هوش دستگاه‌ها از هوش و قدرت انسان‌ها جلوتر می‌ره. هر کاری که فکرشو بکنی، ربات‌ها قادر به انجام اون خواهند بود. ربات‌ها خودشون رو تولید می‌کنند، خودشون رو برنامه‌ریزی می‌کنند، خودشون رو تعمیر می‌کنند و خودشون رو مدیریت می‌کنند.

پدر: دخترم خوشحالم که اینقدر خوب درباره‌ی این موضوع حرف می‌زنی... من شاید اون سالها رو نیبیم اما تو و بچه‌ها باید حواستونو جمع کنید... ربات‌های هوشمند نه تنها قادر خواهند بود کار ما رو حداقل به خوبی خود ما انجام بدن بلکه به مراتب ارزان‌تر، سریع‌تر و بسیار قابل اطمینان‌تر از انسان‌ها خواهند بود. تازه اونها می‌تونن در هفته ۱۶۸ ساعت کار کنند، نه فقط ۴۰ ساعت. هر سرمایه‌داری که عقلش سر جاش باشه، دیگه انسان‌ها رو استخدام نمی‌کنه. آدمها خرجشون زیاده، دیر می‌بان سر کار، هروقت چیزی تغییر کنه غر می‌زنند و نصف ساعات کاریشون رو به بطالت می‌گذرونن. لی لی بذار خیلی رک بهت بگم که: ربات‌ها از ما آدمها واقعا بهتر کار می‌کنن.

لی لی: ولی پدر اگر چاره‌ای نکنیم، بدبختی قشر کارگری چند دهه‌ی آینده بسیار بدتر از آنچه خواهد بود که پس از انقلاب صنعتی اتفاق افتاد. کاش می‌شد غول چراغ جادو رو به داخل چراغ برگردونیم، از این همه تکنولوژی ادم می‌ترسه... می‌گم پدر یه فکری... چطوره بیاییم از ربات‌ها مالیات بگیریم اینجوری شاید سرعت از دست رفتن شغل‌ها کم بشه.

پدر: (می‌خندد) خیلی پیشنهاد خوبی دادی... سود حاصل شده از مالیات ربات‌ها می‌تونه صرف بیمه‌ی بیکاری بشه. «می‌شه، همان طرح درآمد پایه‌ی همگانی...»

لی‌لی: پدر جان صد سال دیگر، تمامی این نگرانی‌ها از بین خواهند رفت. جامعه از راه‌هایی که ما قادر به پیش‌بینی کردنشون نیستیم، خودشو با تغییرات جدید وفق خواهد داد و ما به ثروت، امنیت و راحتی به‌مراتب بیشتری در مقایسه با وضع امروزمون دست پیدا می‌کنیم. (با خنده)البته به شرطی که ربات‌ها مثل فیلمهای هالیوودی ما رو قلع‌و‌قمع نکنن.

روایت بیست و نهم: ماریچ دستمزد

سه روز بود که ۱۵۰۰ کارگر کارخانه‌ی پارچه‌بافی جهان‌چیت دست از کار کشیده بودند و برای احقاق اندکی از حق بسیار خود در محوطه‌ی کارخانه متحصن شده بودند. نه وعده‌ها و تهدیدات مهندس کارخانه و نماینده‌ی فرمایشی کارگران و نه اهانت‌های فاتح صاحب کارخانه هیچ‌کدام نتوانسته بود اراده‌ی آهنین کارگران را در هم بشکند و آنها را به داخل سالن‌ها بکشاند. کارگران به رییس کارخانه سه روز مهلت داده بودند تا به برآوردن خواست‌های آنان اقدام کند. کارخانه پارچه‌بافی جهان‌چیت در سال ۱۳۳۴ در چهارصد دستگاه کرج تأسیس شد. کارخانه با چند دستگاه ساده پارچه‌بافی شروع به کار کرد اما بر اثر سود کلان این حرفه و ارزانی کارگران، این کارخانه خیلی زود توسعه پیدا کرده و به سه قسمت کامل ریسندگی، بافندگی و تکمیل پارچه تقسیم شد. فشار اقتصادی بر کارگران این کارخانه در سال ۴۵ به اوج خود رسید به طوری که کارگران با روزی ۳۰ ریال و ۱۲ ساعت کار طاقت‌فرسا به کار گرفته می‌شدند. اولین اعتصاب کارگران در همین زمان و با هدف کم کردن ساعات کار و اضافه کردن دستمزد انجام شد، اعتصابی که موفق بود و توانست ساعات کار کارگران جهان‌چیت را به هشت ساعت در روز برساند. اما به دنبال پیروزی اعتصاب یک گروه ۱۲ نفری از کارگرانی که در جریان اعتصاب فعال‌تر بودند، اخراج شدند

سرهنگ منصوری با یک اکیپ سرباز در محوطه‌ی کارخانه بالا و پایین می‌رفت و به کارگران گوشزد می‌کرد که چنان بلایی بر سر آنان خواهد آورد که دیگر هوس اعتصاب نکنند. این وضع تا نزدیکی‌های ظهر ادامه پیدا کرد و سرانجام سربازان که مقاومت کارگران را دیدند با خشونت آنها را از کارخانه بیرون انداختند. حسین نیکوکار در میان جمع ایستاد و فریاد زد: حالا که اینجا گوش شنوایی برای حرف حق ما نیست، میرویم تهران و آنجا اعتراض می‌کنیم...

علی دهقان هم پشت سر او فریاد زد: ما هم می‌آییم... همه می‌آییم.

اوضاع متشنج‌تر شد. سرهنگ منصوری ترسید. رو کرد به فاتح و گفت: آقای فاتح زود باشید کاری کنید... اینها کارگران شما هستند و من حتماً به مقامات ساواک گزارش میدهم که شما در مقابل اعتراض آنها به حقوقشان، آنها را تهدید به اخراج کردید...

بسه سرهنگ این گندیه که خودت زدی... اینها که توی کارخانه نشسته بودن. میذاستی اینقدر بشینن که زیر پاشون علف سبز بشه. تو و سربازات اونا رو راهی خیابونا کردی. من هم به استاندار میگم که این بحران ناشی از بی‌کفایتی توست....

کارگران دل به خیابان زده بودند. شعار میدادند و در جاده کرج به سمت تهران پیش میرفتند. هر لحظه بر جمعیت کارگران افزوده میشد. حسین نیکوکار در بر شانه یکی دیگر از کارگران نشسته بود و شعار میداد.

وقتی جمعیت به مقابل پاسگاه ژاندارمری جاده تهران- کرج رسید، ژاندارم‌ها بازو به بازو در سه ردیف ایستاده بودند.

خبرنگارها هم رسیده بودن.

کارگران شعار میدادند و ژاندارم‌ها تفنگ و باتوم نشان میدادند.

شخصی با کت و شلوار سیاه و کراوات سورمه ای رنگ جلوی نیروهای ژاندارمری ایستاد. یکی از سربازان چهارپایه ای زیر پاش قرار داد. مردم کت و شلواوری بلندگویی که سرهنگ مرادی بهش داد رو به دست گرفت و رفت بالای چهارپایه:

من و کیلی هستم نماینده وزارت کار. آمده ام اینجا تا به اعتراضات شما رسیدگی کنم. آرام باشید تا بتوانیم مشکل را حل کنیم.

جمعیت به زحمت آرام گرفته بود. هر از گاهی یکی از کارگران دادی میزد اما جمعیت متوقف شده بود. حسین امیری، یکی از کارگران اخراجی کارخانه‌ی روغن نباتی جلو رفت و با فریاد گفت: آقای خوشتیپ تو اصلاً از گرسنگی بعد از ۱۲ ساعت کار چیزی میدانی... ما بیمه نیستیم. ما ۱۲ ساعت در روز کار میکنیم و فقط ۶ ریال حقوق میگیریم.

بین جان من ما آگه حقوق شما رو اضافه کنیم هزینه تولید زیاد میشه و بعد جنس ها گرون میشه. اونوقت خود شما ها نمیتونید درست زندگی کنید.

حسین نیکوکار دوباره فریاد زد: آقای کت و شلواوری، ما همین الانم زندگی نمیکنیم... یعنی شماها نمیدارید ما زندگی کنیم.

و کیلی گفت: چرا نمیداریم. شما اتحادیه دارید. از طریق اتحادیه تون پیگیری کنید میتونید مشکلاتتون رو حل کنید. اینکه راهش نیست.

حسین فریاد زد: کدام اتحادیه مردک... هنوز ۱۲ نفر از کارگرانی که سال پیش اعتصاب کردند به سرکار خود برنگشته اند. شماها چه میفهمید از شرایط سخت کاری ما کارگران...

فاتح با ماشین بیوک سیاهش رسید. وقتی پیاده شد از شدت عصبانیت دوبار نزدیک بود زمین بخورد. خودش را به و کیلی رساند. با عصبانیت او را کناری زد و بلندگو را در دست گرفت و گفت: برای آخرین بار به شما هشدار میدهم. دست از لجبازی بردارید و به کارخانه برگردید. خودتان میدانید که شرایط اقتصادی سخت است و من بزور دارم حقوق شما را پرداخت میکنم. از امروز به بعد هر کسی نمیخواهد بیاد سرکار نیاد... من که برای شما دعوت نامه نفرستادم. باید میذاشتم شماها در سر خیابانها برای یک لقمه نان التماس میکردید تا قدر عافیت را بدانید. الان هم میگویم این راه که میروید شما را نه به تهران میرساند نه دستمزدتان....

حرفهای فاتح تمام نشده بود که کارگران از شدت عصبانیت به سوی او حمله کردند.

کارگران خواستند زنجیر دستها را پاره کنند و به راه خود ادامه دهند که ناگهان باران چوب و چماق بر سرشان فرود آمد و به دنبال آن اسلحهها نشانه رفتند و با فرمان آتش سرهنگ منصوری با شلیک هر گلوله فریادی در گلو خفه شد و پیکری به خاک افتاد و بعد همه چیز به ظاهر آرام شد، نه فریادی برمیخاست و نه گلوله‌ای شلیک می‌شد، حتی بادی که از چند لحظه پیش شروع شده بود و گرد و غبار و کاغذ پاره‌های جاده را به هوا بلند می‌کرد دیگر نمی‌وزید. زمان توقف کرده بود و نمی‌خواست از این لحظه بزرگ به آسانی بگذرد و آنگاه صدای باران بود که سکوت سنگین لحظه‌ها را می‌شست و خاک‌های جاده تهران- کرج را در جویبارهای خون تطهیر می‌کرد.

ماموران غروب همان روز، زخمی‌ها را که هفتاد، هشتاد نفر می‌شدند تحت‌الحفظ به بیمارستان ۵۰۱ ارتش بردند و بی‌آنکه از تعداد دقیق کشته‌شدگان اطلاع دقیقی به دست آمده باشد شهیدان را به خاک سپردند تا آن آتش مقدس را که در سینه از هم دریده کارگران هنوز زبانه می‌کشید به خیال خود خاموش سازند.

فردا، روزنامه‌های دولتی نوشتند: «بعدازظهر دیروز به علت اجتماع عده‌ای از کارگران چیت‌سازی کرج در محل کاروانسرای سنگی، راه عبور و مرور وسایل نقلیه بسته شد و چون کارگران با وجود مذاکرات و اخطارهای متعدد ماموران، حاضر به خروج از جاده و گشودن راه نشدند، سرانجام کار به خشونت کشید.

سه سال بعد از اعتصاب جهان چیت، در بیستم مرداد ۱۳۵۳، فاتح در حالی که از تجریش عازم محل کار خود بود، ترور شد. در اعلامیه صادره از سوی سازمان چریک‌های فدایی خلق درباره‌ی ترور او آمده بود: «دادگاه انقلابی خلق، فاتح را به خاطر نقش موثری که در کشتار کارگران جهان چیت به عهده داشت و به خاطر حق‌کشی‌های ظالمانه‌اش در حق کارگران به مرگ محکوم کرد و فاتح خونخوار را به سزای اعمال ننگینش رساند.

### روایت سی ام: زندگی ریکاردو

دیوید ریکاردو (David Ricardo) در سال ۱۷۷۲ در شهر لندن از یک خانواده یهودی هلندی بدنیا آمد. پدرش که در این شهر مقیم و دلال کالای بود پسر را از آغاز جوانی به رموز تجارت و صرافی و بانکداری آشنا کرد. ریکاردو در سن بیست و یک سالگی با دختری غیر یهود ازدواج کرد و مذهب یهود را ترک کرد. به دلیل این ازدواج ریکاردو و همسرش از هر دو خانواده طرد شدند. پدر ریکاردو به دلیل ترک کردن دین یهود از او رنجیده خاطر شد ولی در اواخر عمر او را بخشید. ریکاردو پس از جدایی از پدر به طور مستقل کار دلالی را در بورس ادامه داد. کسانی که او را می شناختند و به او اطمینان داشتند پول خود را به او می سپردند. ریکاردو ظرف چند سال ثروتی بیش از ثروت پدرش بدست آورد. برخی ثروت او را به رقم باور نکردنی چهل میلیون فرانک آن زمان تخمین می زنند.

آشنایی ریکاردو با علم اقتصاد در سال ۱۷۹۹ (۲۷ سالگی) صورت پذیرفت و این زمانی بود که با همسرش به شهر باث رفته بود. در آنجا بود که فرصتی یافت تا کتاب ثروت ملل آدام اسمیت را بخواند. در سن ۴۳ سالگی دست از کسب و کار کشید و در سال ۱۸۱۹ در ۴۷ سالگی به نمایندگی مجلس عوام انگلستان درآمد. نظرات او به سبب شهرتش همچون رأی مرجعی معتبر پذیرفته می شد. او را تنها کسی دانسته اند که تحلیل اقتصادی را به مجلس عوام انگلستان آموخت.

آموزش ریکاردو به طور کامل آن چیزی نبود که در زهانش رایج بود. وی دو سال اول آموزش ابتدایی خود را در هلند گذراند، دلیل این امر از یک طرف ارتباط تجاری میان پدرش با این کشور بود و از طرف دیگر علایق خانوادگی خاصی بود که با محل تحصیل وجود داشت. سپس وی تحصیل خود را در یک مدرسه عادی دنبال کرد تا اینکه پدرش او را که فرزند ارشدش بود، برای دنبال کردن فعالیت اقتصادی خانواده به انگلستان برد، در آن زمان وی چهارده سال داشت و در بنگاه پدرش که شغل وی دلالی بازار بورس بود، مشغول به کار شد. در آنجا ریکاردو از خود استعداد شگرفی در دنبال کردن فعالیت های تجاری نشان داد، به طوری که در سنین جوانی از بلوغ فکری برخوردار شد، پدرش با شناخت این استعداد مسوولیت های حرفه ای خود را در سال های بعد به وی سپرد. با اتکا بر اعتبار و پشتوانه علمی برادرش، ریکاردو نیز علایقی در بررسی و برخورد عقلایی با مسائل از خود نشان داد... تمایل به بررسی اهدافی که نظر وی را به خود جلب کرده بود به صورت جزء به جزء و موشکافانه، توانایی در ایجاد نظریات منسجم و مستقل و پافشاری و دفاع از آنها در مقابل مخالفان، خیلی زود در او شکل گرفت. پدر ریکاردو همان طور که موسس **mosess** دیگر برادر ریکاردو می نویسد، فردی بود با تعصبات عمیق در مورد مذهب، سیاست، آموزش و پرورش. وی انتظار داشت که فرزندانش این باورها را بدون هیچ شک و شبهه ای بپذیرند اما

ریکاردو هرگز با هیچ مقوله مهمی موافقت نداشت، مگر آنکه در مورد آن تحقیق جامعی کرده باشد. شاید به دلیل همین مخالفت شدیدش با تعصبات خانوادگی بود که وی به سمت آزادی و استقلال فکری سوق داده شد، آزادی و استقلال فکری که وی با کمک آن عالی عمل کرد.

در بین موضوعات مختلف اقتصادی قبل از هر چیز مسائل بانکی توجه او را به خودش جلب کرد. در این تاریخ مداومت جنگ بین انگلستان و فرانسه باعث تنزل ارزش اسکناس انگلستان شده بود. مردم نگران این امر بودند. در همین موقع و به همین مناسبت ریکاردو نخستین اثر خود را در ۱۸۱۰ (که در آن وقت ۳۸ سال داشت) تحت عنوان: «گرانی قیمت شمش ها، علت تنزل ارزش اسکناس» منتشر کرد. پس از آن رسالات دیگری درباره ی اعتبارات بانکی انتشار داد. از این رسالات کوچک جنجالی کسی نمی توانست پیش بینی کند که نویسنده ی آنها برای سرگرمی خویش مشغول عمیق ترین مطالعات و تأملات درباره ی اصول دانش اقتصاد است. می گوئیم برای سرگرمی خویش، زیرا ظاهراً مطالعات مذکور به نیت انتشار صورت نگرفته بود. با وجود این بالاخره در ۱۸۱۷ این مجموعه یادداشت ها تحت عنوان «اصول علم اقتصاد» منتشر گردید.

ریکاردو، این سرمایه دار تاجرپیشه ی شهر لندن، نمی توانست تصور کند که بوسیله ی این کتاب ارکان بنای سرمایه داری را متزلزل می سازد.

ریکاردو در ۱۸۱۹ به وکالت مجلس عوام انتخاب گردید. ظاهراً همان طور که نویسنده ی زبردستی نبود در سخنرانی هم نتوانست مهارتی حاصل کند. اگرچه مجلس همواره با احترام به سخنان او گوش می داد. خود او می گوید: «دو بار کوشیده ام سخنرانی نمایم ولی آن را با پریشان ترین احوال انجام داده ام. دیگر امیدی ندارم هرگز بر وحشتی که از شنیدن صدای خود برایم حاصل می شود غالب گردم».

دیوید ریکاردو در سال ۱۸۲۱ باشگاه دانش اقتصادی را تأسیس کرد؛ که در نوع خود، نخستین مؤسسه مطالعات اقتصادی بود. در سال ۱۸۲۳ رساله دیگری در مورد حمایت کشاورزی منتشر ساخت. آدام اسمیت بر این اعتقاد بود که اقتصاد پویا خارج از محدودیت های دولت باید فعالیت کند و هیچ کشوری نمی تواند همه کالاهای و خدمات خویش را تأمین کند.

دیوید ریکاردو در اندیشه اقتصادی خود به توسعه مکتب کلاسیک بنیان گذاری شده توسط اسمیت پرداخت. درحالیکه اسمیت روی مسئله «تولید» تأکید می ورزید، ریکاردو بر مبحث «توزیع درآمد» متمرکز گردید و بعداً نئوکلاسیکها (شاگردان وی) بر «کارایی» متمرکز شدند. دو نظریه معروف او، «قانون بازده نزولی» و «مزیت نسبی» است

ریکاردو سرانجام در سن ۵۱ سالگی در حالی که ثروتی فراوان اندوخته بود بر اثر یک بیماری عفونی درگذشت.



روایت سی و یکم: رضا نیازمند

راوی خانم: همه آدم هایی که سال های صنعتی شدن ایران را به خاطر دارند، او را یکی از ژنرال های صنعتی ایران می دانستند. مردی بلند قد و بلندپرواز و به غایت مدبر و کاردان؛

سال ۱۳۴۶ اولین مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران شد و سال ۱۳۵۰، مجتمع مس سرچشمه را در منطقه ای که کمتر رهگذری تا آن موقع آنجا زندگی و کار کرده بود، بنیانگذاری کرد؛ آن هم با استخدام کارشناسان آمریکایی که بعد از کودتا در شیلی، از معادن مس آنجا اخراج و بیکار شده بودند.

اما او چگونه شروع کرد؟

راوی مرد: من شش سالم بود که به مدرسه صفوی تهران رفتم. منزلمون در خیابان عینالدوله که بعدها به خیابان ایران تغییر نام داد، بود. مدرسه هم نزدیک منزلمون در حوالی میدان ژاله قرار داشت. پدر که فوت کرد؛ مادرم مجبور به تامین هزینه ما شد بدون اینکه سرمایه ای داشته باشه. تنها داشته شش یک چرخ خیاطی بود و یک اتو که پدر براش خریده بود. مادرم هم خیاطی یاد گرفته بود و من و دو خواهرم رو با نانی که از خیاطی درمی آورد بزرگ کرد. دوران بسیار سختی رو گذرانیدیم؛ و این سختی موجب این شد که من مقاوم بشم

من همیشه شاگرد متوسطی بودم. هیچ وقت شاگرد اول نبودم؛ و هیچ وقت هم تجدید و رفوزه نشدم اما همیشه پشتکار داشتم. ما هیچ از رفاه نفهمیدیم و با حداقل تغذیه، حداقل لباس و در کل حداقل زندگی طوری بار آمدیم که اگر همکلاسی ها و یا فامیل ما رو می دیدند خیال می کردند که به به چه زندگی ای داریم. منظم و مرتب بودیم و این سیاست مادر که اجازه نمی داد دیگران کمبود پدر رو در چهره و زندگی ما ببینن بسیار برایم قابل احترامه.

تا زمانی که دیپلم گرفتم مادرم همه هزینه هامو رو تامین می کرد. البته گاهی به برخی تدریس می کردم و پول مختصری هم می گرفتم. دیپلم ریاضی ام که تمام شد مدرک رو که کاغذی لوله شده بود و روبانی هم دورش بود به دست گرفتم و در خیابان ناصرخسرو به دنبال کار گشتم.

خیابان ناصرخسرو طوری بود که کمی دکان ها به هم چسبیده بودند. به طرف بازار راه افتادم و از هر مغازه ای می پرسیدم شاگرد می خواین؟ اونام یه نگاهی به قد و قواره من می کردن و می گفتند نه. تا اینکه مغازه ای دیدم که کمی تر و تمیز بود و پمپ آب می فروخت.

رفتم و گفتم: سلام آقا... شاگرد می خواهید؟ گفت بله، کیه؟ گفتم خودم. گفت من می خوام شاگردم دیپلمه باشه. گفتم: دارم بفرمایید این هم دیپلمم. کاغذ لوله شده دستم بود. گفتم: برای چه کاری؟ گفت: این پمپ هایی که اینجا می یارن وقتی خراب می شن نیاز به تعمیر دارند، اینجا یک آلمانی هست که تعمیرشون می کنه اما دستمزدش خیلی زیاده. می خوام زیر دستش بذارم که خوب تعمیر پمپ آب رو یاد بگیري و اونو بفرستم بره. تو اگر خیلی خوب باشی ممکنه تو رو به آلمان بفرستم، چند ماه هم آنجا بیشتر یاد بگیري. گفتم: حاضرم. گفت از فردا بیا. من آن روز آنقدر خوشحال شدم که نپرسیدم چقدر می خواهی حقوق بدی. آن زمان حدود ۱۸ سال داشتم که با شادی گفتم مادر جان دیپلم گرفتم. مرا بوسید و خیلی خوشحالی کرد. گفتم کار هم پیدا کردم. یک مرتبه گفت: (مادر) کار؟

رضا: بله.

مادر: چه کاری؟

رضا: داستان را تعریف کردم

مادر: چه کسی به تو اجازه داده سر کار بری؟ چرا به من نگفتی؟

رضا: می‌خواستم خوشحالت کنم.

مادر: حق نداری کار کنی. وقتی که مهندس شدی برو سر کار. تو باید بری مهندس بشی.

رضا: مادر بسه دیگه... نمی‌تونم این بار زندگی رو تنهایی بکشی. من دو تا خواهر دارم اونام فردا جهیزیه می‌خوان مادر: این فضولی‌ها به تو مربوط نیست. تو باید بری دانشگاه، مهندس بشی، بعد برو هر کاری می‌خوای بکن... فعلاً هم برو نون بخر برای ناهار کتلت درست کردم... دیگه نیبم از این حرفا بزنی... یه الف بچه می‌خواد درسشو ول کنه بره کار کنه... چه حرفا!!... بدو دیگه هنوز وایساده منو نگاه می‌کنه...

رضا: اونروز مادرم به قدری با رفتارش منو تحت تاثیر قرار داد که تصمیم گرفتم برم دانشگاه.

خلاصه من تحصیل در دانشکده صنعتی ایران و آلمان که در خیابان قوام السلطنه قرار داشت رو انتخاب کردم. رشته‌های مکانیک، برق، شیمی و مهندسی معدن و ذوب فلزات بود که من به خاطر اینکه گفته می‌شد قراره کارخانه ذوب آهن تاسیس بشه، رشته معدن رو انتخاب کردم. یکی از محسنات این دانشکده این بود که اولاً معلمانشان آلمانی بودند. دوم اینکه هر کس به این مدرسه می‌رفت وقتی که فارغ‌التحصیل می‌شد، شغلش از طرف دولت تضمین شده بود و دولت به او شغل می‌داد. یعنی به او اطمینان داده بود که ما شما رو استخدام می‌کنیم. اما بچه‌های دانشکده فنی بعد از فارغ‌التحصیلی باید به دنبال کار می‌گشتند. کلاس‌ها به زبان آلمانی برگزار می‌شد، یک مترجم آنچه رو که استاد می‌گفت برامون ترجمه می‌کرد. البته بعد از مدتی هم خودمون دست و پا شکسته آلمانی یاد گرفته بودیم.

ما معمولاً پنجشنبه‌ها می‌نشستیم بحث می‌کردیم که چیکار کنیم شرایط رو برای صنعتگران بهتر کنیم؟ اونروز تو اتاق جلسات به دوستان و همکلاسی‌های قدیم نشستیم بودیم و بحث می‌کردیم که آقای رضایی که همیشه رتبه یک دانشگاه بود گفت: ما باید کاری کنیم که صنعتگران پولدار بشن. نباید تنگ‌نظری باشیم. اگر کسی یک دفعه میلیونر شد بگیریم چون این ادم میلیونر شده پدرشو در بیاریم. من می‌دونم که تا آدم‌ها میلیونر نشن مملکت جلو نمی‌ره رضا: آقای رضایی درست می‌گفت فوری گفتیم: وظیفه ما اینه که به صنعتگر یاد بدیم که میلیونر بشه اون وقته که اقتصاد کشور راه می‌افته... خانم محسنی هم که جزو دانشجویان ترم آخر بود گفت: «من نظرم اینه که راه پولدار شدن این نیست که بنشینن یک کاغذ بنویسن که: مثلاً آقای فلانی پنج هزار تا اجاق گاز برای من بفرستید، یه مهر بزنی که اون یکی بفرسته و تو بذاری تو دکان بفروشی. این کار صنعتگر نیست... صنعتگر باید تولید کنه... مثلاً آقای ارج اوامد بخاری نفتی رو درست کرد. خیلی خوب. من می‌دانم، شاهکار نکرد ولی قدم اول رو برداشت. بعد هم قدم‌های بعدی... همین که گفتن اجاق رو خودمون درست می‌کنیم گفتیم آفرین... ما قبلاً اجاق رو وارد می‌کردیم، حالا تو کشور خودمون داره تولید می‌شه. حلالم خواهید دید که اتومبیل هم درست می‌کنیم. خواهید دید

تلویزیون هم درست می‌کنیم. همه چیز درست می‌کنیم. خودمان درست می‌کنیم. آگه محیط رو برای صنعتگر آماده کنیم همه چیو می‌تونیم خودمون بسازیم.

رضا: حرفهای خانم محسنی اونقدر دقیق و خوب بود که همه ما رو به تحسین واداشت. جلسه های پنجشنبه ما بعد از فارغ التحصیلی از دانشگاه هم همچنان ادامه داشت..

بعد از مدتی من مدیر فنی کارخانجات نساجی شدم منتهی دیدم نیاز به دانش بیشتر در حوزه مدیریت صنایع دارم با مشورت یکی از دوستانم به نیویورک رفتم و اونجا رشته مدیریت صنعتی رو انتخاب کردم و تا مقطع دکترا تحصیل کردم... درس که تموم شد برگشتم ایران وقتی رسیدم مادرم ناخوش احوال بود... دلم می‌خواست بدونه که چقدر خوشحالم که به آرزویی که برای من داشت رسیده... و اون واقعا خوشحال بود... چند روزی بیمارستان کنارش موندم تا حالش بهتر شد...

مادر: رضا جان نگران بودم عمرم کفاف نده که دوباره بینمت

رضا: خدا نکنه مادر جان... هزار سال خدا بهت عمر بابرکت بده...

مادر: خیلی خوشحالم که مهندس شدی...

رضا(می‌خندد) این مدرک من اول برای توه مادر... تو برام زحمت کشیدی

مادر: رضا جان حواست باشه هوای خواهراتو داشته باشی... خدا رو شکر که سر و سامان گرفتن ولی بازم خواهر نگاهش به برادرشه... کم نداری براشون

رضا: چشم مادر جان، حالا چرا اینجوری حرف می‌زنی؟!

مادر: همینجوری... خب بگو ببینم از حالا به بعد قراره چیکار کنی؟

رضا: حالا که پرسیدی بذار برای اولین نفر به تو بگم مادر، قراره سازمانی رو تو ایران ایجاد کنیم برای پیشبرد صنعت ایران به اسم: «سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران» راستش مادر من مامور این کار شدم چند روز پیش رفتم ایتالیا، اساسنامه و مقرراتش رو هم دیدم. اصلاً چه جاهایی رو درست کردند. چقدر صنایع رو پیش بردند. سازمانی که ایتالیایی‌ها داشتند در حقیقت سازمان برنامه‌شون هم بود. جاده و سد هم می‌ساخت. اما من دنبال سازمانی هستم فقط برای صنایع سنگین.

در ضمن این سازمان به هیچ‌وجه نایستی تحت نفوذ دولت باشه. بایستی مستقل باشه تا بتواند برنامه‌شو اجرا کنه. مادرم با ذوق و شوق و اشکهایی که از شادی در چشمانش پر شده بود حرفهای منو می‌شنید مادری که در بین همردیفانش از سواد و دانش خوبی برخوردار بود و عاشق تحصیل ما... با بغض گفت: رضا جان هر کاری می‌تونی برای مملکت بکن... کم نذار.

بالاخره این سازمان را با ۲۱ کارمند در ساختمانی در خیابان طالقانی امروز دایر کردم. زمین فعلی ایدرو که بین پارک ملت و صدا و سیما واقع شده رو از رئیس رادیو تلویزیون گرفتم. این سازمان یک مجمع عمومی داشت، که وزیر صنایع، رئیس سازمان برنامه، وزیر کار، دارایی و... عضو آن بودند و من سالی یک بار بایستی به آن‌ها گزارش می‌دادم که امسال چه کار کرده‌ایم. بعد برای کارهای روزمره یک شورای عالی داشت که من تحت نظر این شورای عالی کار می‌کردم. به هیچ وزیری کار نداشتم. به هیچ نخست‌وزیری هم کار نداشتم. همه هم و غم اعضا کمک به صنعت کشور بود...

زمانی به دنبال تعیین شخصی بودیم که رئیس شورای عالی سازمان گسترش بشه... خیلی از شخصیت‌های علمی و صنعتی اون زمان رو بررسی کردیم تا رسیدیم به دکتر سجادی... یک روز تصمیم گرفتم شخصا به دفترش برم و ازش خواهش کنم که این سمت رو قبول کنه، بهش گفتم: من گشته‌ام برای رئیس شورا هیچ کسی رو نیافتم بنابراین آمدم پهلوی شما. پیش از اینکه بگم که شما بیایی و رئیس شورا بشید، خواستم بگم که من هیچ وقت پدرم رو ندیدم. از روزی که شما رو دیدم، پهلوی خودم شما شدید پدر معنوی من.

من می‌خوام که این پسر تون رو در این مقطع یاری کنید.

عینکش رو روی صورتش جابجا کرد و گفت: ممنونم پسر من تو این سن و سال با کمر درد و با عصا و لنگ‌لنگان نه تنها کاری نمی‌تونم انجام بدم بیشتر جلوی دست و پاتو می‌گیرم...  
گفتم جناب دکتر نفرماید همین که شما در جلسات حضور داشته باشید و تجربیات اونو در اختیار ما بگذارید برای ما کفایت می‌کنه...

بالاخره قبول کرد و تمام جلسات رو با اینکه شرایط جسمی خوبی نداشت سر موقع می‌آمد و تا آخر جلسه هیچ وقت ابراز خستگی نمی‌کرد. یک بار همان اوایل که رئیس شده بود، دیدم زودتر از موعد مقرر آمد. مثلاً قرار بود ساعت هفت بیاد، ساعت شش آمد. خیلی تعجب کردم. گفتم چرا الان آمدید. گفت: برای اینکه شما گفتید و دعوت کردید که ساعت ۶.۵، من روزه‌ام. ۶.۱۵ باید افطار کنم. من آمدم که افطار بکنم. بعد جلسه رو شروع کنیم. گفتم که چی میل دارید که براتون درست کنم. اگه مایلید الان برم و از بهترین رستوران این منطقه براتون افطاری مهیا کنم. گفتند: هیچی. یک خرده کمر درد دارم. گفت همین که من می‌گم درست کن و انجام بده. گفتم: دکتر جان نوکرت هم هستم. گفت: من دو تا قند داغ و دو تا خرما می‌خورم و یک تکه نان. هر چیزی که بیشتر از این بیاری من نمی‌خورم و از تو گله‌مند می‌شم

واقعاً خجالت می‌کشیدم که این سفره افطار رو براش آماده کنم اما چون درخواست خودش بود گفتم این‌ها رو تهیه کنند. او هم ایستاد به نماز خواندن. ارادتم به او چندین برابر شد و از انتخابم خوشحال شدم.  
من «سید رضا نیازمند» یادگارهای صنعتی مانند صنایع تراکتورسازی تبریز، ماشین سازی اراک و مس سرچشمه، سازمان گسترش و نوسازی صنایع از خود به جای گذاشتم امیدوارم آیندگان در حفظ و ارتقای آن از هیچ کوششی فروگذار نکنند.

روایت سی و دوم: بقال و مشتری نادان

حکایت « بقالی که سنگ ترازوی او گل بود» در دو کتاب عرفانی « حدیقه الحقیقه » و « مثنوی » مولانا با لندک تفاوتی آمده است . داستانی که در این حکایت بیان می شود از این قرار است:  
فردی دچار بیماری گل خواری بود و چون چشمش به گل می افتاد ، اراده اش سست می شد و شروع به خوردن آن می نمود .

بود در شهر بلخ بقالی

بی کران داشت در دکان مالی

ز اهل حرفت فراشته گردن

چابک اندر معاملت کردن

هم شکر داشت هم گل خوردن

عسل و خردل و خل اندر دن

ابلهی رفت تا شکر بخرد

چونکه بخرید سوی خانه برد

مرد بقال را بداد درم

گفت شکر مرا بده به کرم

در شهر بلخ بقالی بود متمول و مشهور، که دکانش ردیف به ردیف پر از اجناس فراوان و کالاهای متعدد بود. از شیر مرغ تا جون آدمیزاد در این بقالی پیدا می شد... بقال در آن منطقه سری تو سرها داشت و بسیار باتجربه و بامهارت کار معامله را انجام می داد.

فرد گل خوار ، روزی برای خریدن شکر به دکان عطاری رفت . عطار که در دکان ، سنگ ترازویی مناسب آن وزن شکر نداشت ، به جای وزنه ، از گل سرشوی برای وزن کردن استفاده می کرد .

برد بقال دست زی میزان

تا دهد شکر و برد فرمان

در ترازو ندید صدگان سنگ

گشت دلتنگ از آن و کرد آهنگ

مرد بقال در ترازوی خویش

سنگ صدگان نهاد از کم و بیش

کرد از گل ترازو را پاسنگ

تا شکر بدهدش مقابل سنگ

عطار به مرد گفت: « من از گل به عنوان سنگِ ترازو استفاده می‌کنم . اشکالی ندارد ؟ »  
 مرد گل خوار گفت: « من شکر می‌خواهم و برایم فرق نمی‌کند از چه چیزی برای وزن کشی استفاده کنی . »  
 خوار با خود می‌گفت: « چه بهتر از این ! سنگ به چه دردی می‌خورد برای من گل از طلا با ارزش تر است . اگر  
 سنگ نداری و گل به جای آن می‌گذاری باعث خوشحالی من است . »  
 مرد ابله مگر که گل خوردی

تن و جان را فدای گل کردی

از ترازو گلک همی دزدید

مرد بقال نرم می‌خندید

گفت مسکین خبر نمی‌دارد

کین زیانست و سود پندارد

هر چه گل کم کند همی زین سر

شکرش کم شود سری دیگر

عطار، آن گونه که گفته بود، به جای سنگ در یک کفه ی ترازو، گل گذاشت و برای آوردن شکر به انتهای مغازه رفت. در همین میان، مرد گل خوار دزدیده شروع به خوردن از گلی که در کفه ی ترازو بود کرد. او با شتاب و البته نگران و تند تند می خورد و می ترسید که مبادا عطار متوجه ماجرا شود. عطار که متوجه گل خوردن مشتری شده بود، به روی خودش نمی آورد. بلکه به بهانه ی پیدا کردن کیسه شکر خود را معطل می کرد تا گل خوار فرصت بیش تری برای خوردن گل داشته باشد. عطار در دل خود می گفت: «تا می توانی از آن گل بخور. چون هر چه قدر از آن می دزدی در واقع از خودت می دزدی! تو به خاطر حماقتت می ترسی که من متوجه دزدی ات بشوم. در حالی که من از این می ترسم که تو کمتر گل بخوری! تا می توانی گل بخور. تو فکر می کنی من نادان هستم، نه!، این طور نیست. بلکه هنگامی که در پایان کار مقدار شکر را دیدی، خواهی فهمید که چه کسی نادان و چه کسی عاقل است!

مردمان جهان همه زین سان

گشته از بهر سود جفت زیان

خویشتن را به باد بر داده

آن جهان را بدین جهان داده

این داستان یکی از حکایت های زیبای دو کتاب حدیقه و مثنوی است. که دنیا و مال دنیا با ظرافتی ستودنی به «گل» تشبیه شده است. و «قند و شکر» که شیرینی و بهای واقعی زندگی آدمی است در نظر «گل خوار» جایگاهی ندارد. در نظر شاعر، بسیاری از آنان که گمان می کنند زیرک و زرنگ هستند، در واقع از این خیال باطل زیان فراوان خواهند دید.

به عبارت دیگر، اگر حسن اخلاق در معاملات رعایت نشود مصداق همان گل خوارانند و اگر رعایت شود مصداق شکرخواران و طوطیان با ایمانی است که اخلاق در راس کارشان قرار می گیرد.

## روایت سی و سوم: بیماری آلانا

پدر: (راوی) دیگه توان نداشتم این صحنه رو بینم

برای یه پدر خیلی سخته که دخترش رو در حالی ببینه که هر روز جلوی آینه می ایسته و خودش رو مذمت می کنه... هر روز گریه کنه و هر لحظه که می بینیش بگه من چقدر زشتم...

اتفاقا دختر من یک دختر بسیار زیبا بود دختری با همه ویژگی های جذاب و رفتار بسیار عالی و ورزشکار، علاقه مند به درس و مدرسه، معدل بالا و روابط عمومی خوب... گاهی جلوی آینه می ایستاد و می گفت: «به نظرم پوستم ناهموار شده... دماغم خیلی بزرگه... چشمم خیلی ریزه... من نمیتونم این قیافه رو تحمل کنم.» گاهی وقتا ۴،۵ ساعت برای آرایش کردن وقت میگذاشت و دست آخر وقتی میخواستیم مهمونی بریم یا حتی به مدرسه بره خجالت میکشید خونه رو ترک کنه میگفت: «نه من با این قیافه هیچ جا نمیام»

تو مدرسه از شیشه پنجره های بزرگ مدرسه مرتب به شیشه ها نگاه می کرد تا از روی بازتاب خودش چهره اش رو وارسی کنه... خیلی وقتا حالش به حدی وخیم بود که از ترس نگاه دیگران به مدرسه نمی آهد. گاهی اوقات همراه مادرش چندین بار تا نزدیک مدرسه می آمد اما نمیتونست وارد کلاس بشه و بعد برمیکشت خونه و می رفت تو اتاقش و شروع می کرد به گریه کردن...

مادرش دیگه کلافه شده بود. اومد پیشم و گفت: «من فکر می کنم دخترمون آلانا به یه بیماری دچار شده، این رفتارها عادی نیست»

پدر: راستش منم مدتهاست دارم به این موضوع فکر می کنم جرات بیانشو نداشتم..

مادر: الان ۲ ساله که آلانا این رفتارها رو از خودش نشون می ده... دختری که خیلی بلند پرواز بود و اعتماد به نفس زیادی هم داشت حالا تبدیل شده به دختری که حتی نمیتونه از ماشین من پیاده بشه و به مدرسه بره... همه روز تو رختخواب شه... میدونم که همه بچه ها از نگاه مادرشون خیلی زیبا اما آلانا واقعا هیچ مشکلی نداره...

پدر: درسته اسکارلت، قبول دارم ولی خودش اینطور فکر نمیکنه... وقتی جلوی آینه می ایسته قادر نیست اون چیزی رو ببینه که دیگران میبینن... زیباست اما نمیتونه زیبایی خودش رو درک کنه، حتی اطرافیان و دوستانم، همه چهره و رفتار آلانا رو تحسین می کنن پس چرا خودش اینجوریه!؟

مادر: نمی دونم دیگه عقلم به جایی و چیزی قد نمی ده... حتی اجازه نمی ده یه عکس ازش بگیرم... تمام عکساشو پاره کرده... نمی ذاره حتی یه عکسشو نشون دوستان و همکارانم بدم... خواهش می کنم یه کاریش بکن... اگه

لازمه ببرمش پیش یک روانپزشک



پدر (راوی): اسکارلت درست می گفت، باید زودتر به فکری برای آلانا می‌کردم، اونو پیش پزشکان متعددی بردم. هر کسی هر آدرسی می داد یا خودم یا همسر آلانا رو برای ویزیت می بردیم... پزشکان چندین مرتبه مشکل آلانا رو به اشتباه یاس نوجوانی و یا اضطراب اجتماعی تشخیص دادند، تا اینکه بیماری او نهایتاً خود زشت پنداری یا همان BDD تشخیص داده شد.

تا بحال همچین اسمی به گوشمون نخورده بود... این دیگه چه بیماری‌ایه؟! اولش فکر می کردیم باز شاید پزشکان تشخیصشون اشتباهه ولی هر چه جلوتر رفتیم این فرضیه درست‌تر به نظر می اومد.

یادمه روز اولی که پزشک بیماری دخترم رو تشخیص داده بود اسکارلت همراهش بود وقتی رسید خونه و حرفهای پزشک رو برای من بازگو کرد من نمی تونستم تصور کنم که این بیماری وجود خارجی داره...

همسر من می‌گفت: «خودزشت پنداری یه بیماری روانیه که چه پولدار و چه فقیر و حتی آدم های زیبا دچار اون میشن... افرادی که به این بیماری مبتلا میشن مدام جلوی آینه می رن و از خودشون ایراد میگیرن... یه نقطه ضعف جزئی در چشم اونها خیلی بزرگ میشه... اونها خودشون رو با تصاویر نشریات و مدل های ماهواره‌ای مقایسه می کنن و به این نتیجه می رسند که زیبا نیستند... حتی خیلی از اونها آنقدر تحت فشار این ذهنیتشون بودن که دست به خودکشی زدند و برخی ها هم به انجام عمل جراحی اعتیاد پیدا کردن... شخصی بوده که یک میلیون پوند برای ۳۰۰ عمل جراحی خرج کرده تا زیبا بشه و بعد تازه فهمیده دچار بیماری خود زشت پنداری شده... اون بعد از ۳۰۰ عمل جراحی تازه فهمیده مشکل در ذهن شه نه در بدنش...»

پدر: وای خدای من! حالا راه حلش چیه؟

مادر: تغییر نگرش مهم‌ترین راه درمان این بیماریه... هر شخص، زیبایی خاص خودش رو داره اگه فرد بیمار بتونه زیبایی های خودش رو درک کنه درمان میشه... تقویت اعتماد به نفس هم کمک زیادی میکنه... احساس موفقیت حتی یک موفقیت کوچک موجب تقویت اعتماد به نفس میشه تقدیر و تشکر و دلگرمی اطرافیان اعتماد به نفسش رو افزایش میده از سوی دیگه تمسخر و تحقیر می تونه این بیماری رو تشدید بکنه گاهی فرد خودش رو زشت می بینه... اما گاهی مسئله عمیق‌تره...

پدر: پس به نظرم با این تفاسیر زمان درمان آلانا خیلی طولانی می شه...

مادر: چاره ای نیست باید از همین حالا شروع کنیم

پدر (راوی): وضعیت آلانا از جوجه اردک زشت هم وخیم تر بود... بعد از تشخیص بیماری، پنج ماه در بیمارستان بستری شد و به تدریج با مراقبت های ویژه حالش رو به بهبودی رفت.

چند سال از آن واقعه گذشت و اکنون آلانا در دانشگاه رشته روانشناسی می‌خونه او امیدواره که روزی بتونه در دوره دکترا درس بخونه و بر روی اختلال خود یعنی خود زشت پنداری تحقیق کنه تا از این طریق به دیگران کمک کنه.

روزی از روزها که کنارش نشسته بودم باهاش درباره بیماریش صحبت کردم، برام مثال قشنگی زد می گفت:

(آلانا): پدر بیماری من مثل کسی یه که داشته هاش رو نمی بینه و فقط توجه به نداشته ها میکنه... زیبایی های زندگی و اطرافش توجهشو جلب نمی کنه و فقط زشتی هاشو می بینه... آدم باید قدر داشته های خودشو بدونه، مثلاً

قدر امنیت رو باید از مردم کشورهایی که در اونجا هم اکنون، جنگ و خونریزی هست و هر لحظه که از خانه پا به بیرون می گذارند، انتظار انفجار بمب و یا شلیک گلوله ای رو دارند، پرسید... اینها همون داشته هاییه که ما بهش بی تفاوتیم و اخبار منفی رو بیشتر از مثبت دنبال می کنیم و حتی نشرش می دیم.... کلا مرغ همسایه برای ما غازه.... پدر: خوشحالم که دخترم راهشو پیدا کرده هر چند روزهای بسیار سختی رو من و اسکارلت و آلانیا گذروندیم

روایت سی و چهارم : نفت (ترن)

روز بعد از جمعه سیاه یعنی ۱۸ شهریور سال ۵۷' صدها نفر از کارگران و کارکنان صنعت نفت پالایشگاه تهران اعتصاب کردند. دو روز بعد کارگران و کارکنان پالایشگاه‌های تبریز، آبادان، اصفهان و شیراز و در کرمانشاه نیز کارکنان شرکت ملی نفت نیز دست به اعتصاب زدند.

کمی بعد برای اولین بار کارگران میدان‌های نفتی اهواز، که بزرگ‌ترین میدان نفتی کشور بود، تصمیم به اعتصاب می‌گیرند. بعد کارکنان پالایشگاه آبادان و سرانجام در ۲۷ مهرماه ۱۳۵۷ تمام کارکنان میدانهای نفتی اهواز به اعتصاب می‌پیوندند.

ایران با تولید ۶ میلیون بشکه نفت در روز بعد از عربستان دومین کشور تولیدکننده نفت بود. در آن ایام، اعتصاب کارکنان پالایشگاه نفت آبادان باعث قطع تولید ۶۰۰ هزار بشکه نفت در روز در آبادان و سپس در جزیره خارک شد که این امر دلهره عجیبی در دل غربی‌ها به ویژه آمریکا انداخته بود به طوری که آن‌ها برای تولید مجدد نفت از سوی ایران حاضر به هر کاری بودند.

«شریف امامی» نخست وزیر وقت اذعان داشت این واقعه روزانه حداکثر ۵۷ میلیون دلار از در آمد ارزی کشور را کاهش داد.

امام خمینی در پیامی به علما در مورد اعتصاب کارکنان صنعت نفت چنین می‌گویند: اعتصاب نفت بسیار مهم است. من دست علماء را می‌بوسم. هرچه در توان دارند در ادامه آن انجام بدهند که اگر اعتصاب شکسته شود، نهضت به عقب می‌افتد. حجج اسلام مرحوم «جمی» و مرحوم «دهدشتی» با صدور اعلامیه ای پشتیبانی و حمایت خود را از کارکنان و کارگران اعتصابی پالایشگاه اعلام کردند

خبر اعتصاب کارگران پالایشگاه آبادان به دلیل اهمیت جهانی این پالایشگاه همان شب از طریق رسانه های جهان پخش شد. آبادان حال و هوای دیگری پیدا کرد رژیم شاه به منظور کنترل و سرکوب نمودن بیشتر کارگران انقلابی پالایشگاه، درآبادان همزمان با ۹ شهر دیگر کشور حکومت نظامی اعلام کرد. حکومت شاه برای انحراف اذهان و به منظور جدایی بین کارگران پالایشگاه و سایر ملت مسلمان ایران اعلام کرد که کارگران اعتصابی پالایشگاه آبادان مشتی توده ای تحریک شده و جیره خوار شوروی هستند.

یکی از کارشناسان نفتی آمریکا به نام «پل گرین» از سوی آمریکا در شرکت نفت ایران مأموریت یافت تا اعتصاب کارگران را ولو به زور هم که شده بشکند تا پالایشگاه تولید خود را آغاز کند ولی تلاش این مزدور آمریکایی به جایی نرسید.

گسترش موج اعتصابات در سراسر کشور، بخصوص صنعت نفت، مملکت را به حال فلج کامل در آورد و درآمد ارزی کشور به صفر رسید و این حکوت شاه را با بحران رو به رو میکرد و به شاه اجازه نمی داد تا با تکیه بر نفت به کار خود ادامه دهد. این اعتصابات نقش تعیین کننده ای در استمرار نهضت اسلامی داشت.

اما موضوع قحطی نفت و بنزین از جمله مشکلاتی بود که زمستان ۱۳۵۷ به شدت رخ نمود و تنگناهایی شدید برای مردم به ویژه در هوای سرد زمستانی فراهم آورد. نگرانی در این زمینه موجب شد که امام خمینی (ره) در این مورد دستور فوری صادر کنند از همین رو طی حکمی ایشان از کارکنان خواست تا به اندازه مصرف داخلی نفت تولید شود، بر همین اساس کمیته ای متشکل از مرحوم هاشمی رفسنجانی، مرحوم بازرگان و تنی چند از کارشناسان را به آبادان اعزام کرد. در بخشی از اعلامیه مربوط به این کمیته امام خمینی ره چنین فرمودند:

به طوری که مسبوق هستید کارگران و کارمندان شرکت نفت به منظور همکاری و همگامی با مبارزات ملت مسلمان ایران به منظور جلوگیری از صدور نفت به خارج دست به اعتصاب زده اند، اما دولت غاصب و غیر قانونی نظامی با تهاجمات سبعانه خود و اعمال زور و ارعاب می خواهد این اعتصاب را به جهت ادامه غارت نفت بشکند و همچنین در حالی که نفت و فرآورده های نفتی برای مصارف داخلی تولید می شود و یا موجود است از پخش آن در داخل جلوگیری کرده و سعی می کند تا ایجاد فشار و ناراحتی های بیشتری را برای مردم بنماید. برای مقابله با این برنامه های دولت غاصب و تامین نیازهای مردم در داخله تحقق شرایط زیر لازم است.

۱. نظامیان از مناطق و مراکز نفتی بیرون بروند و دخالتی در امور مربوطه ننمایند و از ایجاد هرگونه ارعاب در بین کارکنان خودداری کنند.

۲. نفت و فرآورده های نفتی فقط به اندازه مصرف داخلی تولید شود و از صدور نفت به خارج تا سقوط رژیم غیر قانونی فعلی به طور کامل ممانعت به عمل آید.

۳. ارتش و نظامیان حق احتکار مواد نفتی را که برای مصرف داخلی تهیه می شود ندارند و از آن باید جلوگیری شود.

این هیئت تحت سرپرستی جنابعالی مناطق نفتی را بازرسی نموده و در امر تولید نفت با احراز شرایط ذکر شده در بالا نظارت نماید و ضمن ابلاغ مراتب تشکر ملت ایران از کارگران زحمتکش و کارمندان محترم، عده لازم را به بازگشت به سرکار و ادامه تولید در حد مصارف داخلی دعوت فرمایید و شرایط بالا را به کارمندان و کارگران تذکر دهید که اگر دولت غاصب هریک از شرایط بالا را نقض نمود، جریان نفت به کلی قطع شود و به سایر اعتصابیون ملحق گردید، در این صورت مسئولیت قطع نفت صرفاً متوجه دولت خواهد بود و از مدیران صنعت نفت انتظار داریم که در این امر مهم و حیاتی و در این مرحله حساس کنونی با هیئت اعزامی همکاری همه جانبه و صادقانه بنمایند.

آیت الله موسوی جزایری در خاطرات خود میگوید: «در آخرین روزها آیت الله بهشتی تلفن فرمودند و گفتند: بناست هیأتی از طرف امام در ارتباط با اعتصاب نفت به اهواز بیاید. رئیس آن آقای بازرگان است و روحانی هیأت آقای هاشمی رفسنجانی است. این هیأت در ارتباط با تولید نفت در حد مصرف داخلی می باشد و این کار لازمی است. شما هم کمک کنید زیرا سرما و نبود نفت در برخی از مناطق کشور مشکل درست کرده است. هیأت آمدند. استقبال خوبی به عمل آوردیم

حجت الاسلام ناطق نوری نیز در خاطرات خود میگوید: «به آبادان که رفتیم آقای بازرگان چون فنی بود مرتب حرف می زد؛ ولی ما طلبه ها وارد نبودیم؛ لذا آقای هاشمی روز اول و دوم هیچ حرفی نزد و فقط گوش می داد... بعد از آن سخنرانی خودش را در پالایشگاه آبادان راجع به صنعت نفت شروع کرد؛ همه دهان ها باز مانده بود که چطور که یک طلبه این قدر مسلط به مسائل فنی نفت و جریانات سیاسی است. واقعا سخنرانی آقای هاشمی گل کرد از کارهایی که در رابطه با اعتصاب کارکنان صنعت نفت انجام دادیم، تشکیل صندوق تعاون برای اعتصابیون بود. قبلاً مشابه آن در تهران و شیراز و مشهد تشکیل شده بود و برای ما هم مبالغی فرستاد که بین عده ای از کارکنان توزیع شد. زیرا دولت اعتصابیون را تهدید کرده بود که اگر سر کار نروید، حقوق تان قطع خواهد شد.

گسترش موج اعتصابات در سراسر کشور، بخصوص صنعت نفت، مملکت را به حال فلج کامل در آورد و درآمد ارزی کشور به صفر رسید. شاه برای خروج از بن بستی که در آن گرفتار شده بود به رهبران جبهه ی ملی روی آورد و قبل از همه دکتر غلامحسین صدیقی را برای مقام نخست وزیری در نظر گرفت. دکتر صدیقی پس از یک هفته مطالعه و مشورت، پاسخ رد داد.

شاه از شاپور بختیار دعوت کرد. بختیار این پیشنهاد را به شرط گرفتن اختیار کامل و خروج شاه از کشور بعد از رأی اعتماد مجلسین به دولت پذیرفت. شاه ناگزیر، تمام شرایط را پذیرفت.

پس از عدم موفقیت دولت نظامی از هاری در برقراری نظم و آرامش و رقع اعتصاب‌ها که اقتصاد کشور را فلج کرده بود، شاه راه دیگری جز خروج از کشور نداشت. تشریفات مربوط به خروج شاه خصوصی و غیررسمی بود. مشایعت کنندگان، نخست وزیر، رؤسای مجلسین، وزیر دربار، رییس ستاد ارتش و گروهی از مقامات وابسته به دربار بودند. فرودگاه مهرآباد در محاصره یگان‌های گارد شاهنشاهی بود. مقارن ساعت یازده و نیم صبح، شاه و همسرش، با یک هلیکوپتر وارد فرودگاه شدند و کمتر از دو ساعت بعد شاه تهران را به مقصد آسوان در مصر ترک کرد.

پس از ورود امام خمینی (ره) به ایران، با توجه به غیرقانونی خولندن دولت بختیار و تشکیل دولت موقت به فرمان ایشان سقوط رژیم پهلوی مسلم شده بود و برنامه ریزی و ساماندهی امور کشور توسط نیروهای انقلاب به سرعت در حال انجام بود. یک روز قبل از سقوط رژیم پهلوی و پیروزی انقلاب اسلامی در ۲۱ بهمن ماه سال ۱۳۵۷ رئیس دولت موقت در اجتماع کارکنان صنعت نفت، پایان اعتصاب درصنعت نفت را اعلام کرد. در پی فرمان امام خمینی در مورد شکستن اعتصابات، اجتماعی در مقابل سازمان مرکزی شرکت سهامی خاص خدمات تشکیل شد. در این اجتماع نمایندگان کارکنان صنعت نفت اعلام داشتند که در اجرای فرمان امام از این ساعت همگی در سر کار خود حاضر خواهند شد و به سرعت کارهای تعمیراتی، حفظ و حراست، و آماده نمودن تاسیسات برای صدور نفت به خارج آماده خواهند بود.

نمایندگان کارکنان گفتند: «هرگاه امام فرمان صادر نمایند شیرهای نفت برای صدور نفت به خارج از کشور باز خواهد شد و همه کارکنان صنعت نفت تا صدور این فرمان آماده خواهند بود.»

امام خمینی (ره) طی سخنرانی در جمع کارکنان شرکت نفت در همین زمینه فرمودند: «نهضت ما گر چه مرهون همه اقشار ملت است، گر چه همه اقشار ملت نهضت را همراهی کردند، چه بانوان تمام ایران و چه مردان برومند ما، لکن بعضی اقشار یک ویژگی خاصی داشتند، و از آن جمله، کارکنان و کارمندان صنعت نفت، برای اینکه اینها در مقامی می‌بودند که شریان حیات اجانب به دست آنها بود، شریان حیات رژیم منحوس در دست آنها بود. اعتصاب آنها یک ویژگی خاصی داشت، و همراهی آنها از نهضت، یک خصوصیت بیشتری داشت. از این جهت، ما به آنها بیشتر از سایر اقشار شاید ارج بگذاریم و تشکر می‌کنیم. شما برادران بودید که در اعتصابات خودتان در مقابل رژیم طاغوتی ایستادید، و نهضت را پیش بردید و اسلام را تقویت کردید. من باید از شما تشکر کنم، من دعا به شما می‌کردم و میکنم.»

روایت سی و پنجم: شهید تهرانی مقدم

فرمانده همه چیز برای پرتاب آماده ست. چه دستوری میدید؟

جلوی چشمانش جوانانی میدید که هرکدام با دقت و اشتیاق مشغول انجام کاری هستند. اما او اضطراب داشت. نگران زحمت همه این جوان ها و همه آنها. به آسمان نگاهی کرد. خورشید در آسمان میتابید. بهمن بود اما هیچ نشانی از ابرهای زمستان در آسمان دیده نمیشد. چندلکه ابر دیده میشد. اما چشمان او در آسمان گمشده دیگری را میجست. روکرد به سرپرست تیم و گفت:

همه چیز را چک کردید؟

بله قربان

سوخت موشک به میزان لازم و بدرستی در جای خودش قرار گرفته؟

بله قربان

هوا رو چک کردید؟ وزش باد چقدره؟

هوا صافه و عارضه ای نداریم. سرعت باد هم در سطح نرمال. در ارتفاع بالایی شدت باد بیشتره ولی محاسبات ما نشون میده جای نگرانی نداره

سیستم های الکترونیک و فرستنده ها رو چک کردید؟

بله قربان همه در وضعیت آماده و بدون خطا هستند. حتی تست امرجنسی **emergency** رو هم گرفتیم درست بوده

با پدافند هماهنگ کردید؟ عارضه ای توی آسمان نباشه؟

بله پدافند اعلام کرده به مدت پنج دقیقه زمان داریم که در مسیر پرتاب هیچ عارضه ای عبور نمیکنه.

بسیار خب اگر همه چیز آماده ست در موقعیت پرتاب قرار بگیرید. شمارش معکوس رو آغاز کنید.

سرپرست تیم پرتاب به سرعت پشت میزش قرار گرفت. با بیسیم آخرین موارد رو چک کرد. فرمانده سرش پایین بود و زیر لب ذکر میگفت... همه پشت سیستم هایشان مستقر بودند و مراقب. شمارش معکوس آغاز شد..

ده..... نه..... هشت.....

یاد جمع هشت نفره بچه های محل شکوفه افتاد. تو روزهای انقلاب با این بچه ها نارنجک دستی میساخت که با استفاده از سه راهی لوله آب تولید میشد. لبخندی بر لبانش نشست. یادش افتاد شب ۲۲ بهمن در میدان فوزیه سابق با پرتاب نارنجک دستی، یک خودروی نظامی ارتش را مصادره کرد و سرهنگ سوار بر خودرو را به اسارت درآورد. هفت... شش... پنج...

حسین چندتا توپ دیگه مونده برامون؟

فقط پنج تای دیگه حسن... تو رو خدا با دقت بزن.

باشه تو هم دقت کن. یک ستون کامل تانک داره میاد سمتمون....

نمیشه که با دست خالی به جنگ اینها رفت.....

خودتو نباز حسین جان. ما پیروز میشیم. الان باید دقت کنیم. ۶درجه به چپ، ۲ درجه پایین... صبرکن هر وقت

گفتم بزن... آماده ای؟

آره...

حالا بزن....

یا زهرا... صدای انفجار

زدیش حسین... ماشالا بهت....

بعدی رو آماده کن.... ۳ تا به راست، یکی پایین اگه آماده ای بزن... صدای انفجار.. ماشالا حسین شیر مادر حلاله...

حسن بینشون. تانکاشون دارن بر میگردن. دمت گرم.

دیدم گفتم خودتو نباز. دست خدا بالاتر از همه دستهاست.. خدا با ماست.

چهار... سه....

حسن باقری توی جمع ایستاده بود و داشت بهش میگفت... ببین حسن جان، تو هم دقت توی محاسبات پرتاب

توپ از همه بهتره هم حواست به همین مهمات کمیه که داریم. میخوام یک مسئولیت مهم بهت بسپارم...توی

چندماهی که در آبادان محاصره بودیم و بعدش سوسنگرد و دهلاویه حسابی زیر نظرت داشتم. خوشم اومد با این

جثه ریزه میزه ولی دیدم با چه دقتی از مهمات مراقبت میکردی... با کمترین خطا، بهترین گرا و موفقترین پرتاب رو

داری... میخوام تو رو بذارم مسئول خمپاره های سپاه... قبوله؟

باشه حاج حسن اما یک دست صدا نداره. باید پرتاب خمپاره ها هدفمند باشه و یک مرکز فرماندهی واحد داشته

باشیم. اینطوری موفق میشیم.

حسن باقری حالا شهید شده و نیست تا صدای دستهای بهم گره خورده رو بشنوه... سرش رو به آسمان کرد. حتما

حسن باقری از آسمان این لحظه را تماشا میکرد.

دو... یک....

یک فقط یک معنا دارد. یک برادر، یک همراه، یک حامی، یک بزرگتر.. آن روز که خبر دادند در سوسنگرد علی

شهید شده. یک خبر بود اما دنیای من بعد از آن دیگر پر نشد. روزی که پیکر خون آلودش را دیدم، به علی گفتم

این راه را ادامه میدم و نمیذارم پرچمت روی زمین بمونه

به نام نامی حضرت مادر آتش...



پنج ماینیتور از پنج زاویه مختلف سکوی پرتاب و موشک را نشان میداد. سه ماینیتور سیگنالهای الکترونیکی را نشان میداد. همه نگاه‌ها به موشکی بود که حالا آتش و دود احاطه اش کرده بود. موشک از زمین کنده میشد. دل او هم ازجا کنده میشد.

اگر به آسمان‌ها رفتی و نشانی از شاهدان دیدی، سلام مرا هم به آنها برسان در اتاق فرمان زمان به کنده میگذشت. هر ثانیه از مسیر حرکت ماهواره انگار به اندازه ساعتها طول میکشید. دوسال تمام وقت و انرژی این تیم برای طراحی این ماهواره و موشک حامل آن صرف شده بود. بیشتر تمرکز حاج حسن بر سوخت این موشک بود که باید تا رسیدن به مدار موشک را بالا میبرد. بیرون اتاق فرمان مقامات کشوری ایستاده اند و نتیجه کار را نگاه میکنند. برخی مضطربند و برخی متن سخنرانی‌های فرادشان را مرور میکنند.

ماهواره امید در ۱۴ بهمن ۱۳۸۷ پرتاب شد و در مدار خود قرار گرفت. این ماهواره در هر ۲۴ ساعت، ۱۵ بار به دور زمین می‌چرخید و گزارش‌های دورسنجی به مرکز فضایی در ایران می‌فرستاد. این ماهواره همچنین دو باند بسامد و هشت آنتن برای ارسال اطلاعات داشت که در هر بار چرخش، دو بار توسط ایستگاه‌های زمینی کنترل و هدایت می‌شد. ماهواره امید از نوع ماهواره سبک بود و توسط ماهواره بر «سفیر دو» در مدار قرار گرفته بود. این ماهواره که در ارتفاع ۲۴۶ تا ۳۷۷ کیلومتری زمین و در درون جو قرار داشت و در مدار پایین بود و براساس مأموریت تعریف‌شده برای آن، پس از ۵۰ روز در اثر اصطکاک هوا انرژی خود را از دست داد و سقوط کرد.

ایستگاه هدایت و کنترل ماهواره در مدار ارتفاع پایین نیز وظیفه تعیین موقعیت ماهواره در مدار را بر عهده داشته و ارتباط رادیویی با ماهواره برقرار می‌کند و فرمان‌های کنترلی را به ماهواره ارسال نموده و پاسخ آن را دریافت می‌کند. این ماهواره توسط ماهواره بر سفیر ساخت ایران توسط موشک سفیر از پایگاه فضایی ایران، به مدار پرتاب شد. موشک سفیر برای پرتاب این ماهواره به فضا طراحی شد. ماهواره امید به همراه ایستگاه‌های زیرزمینی و پرتاب فضایی، جمعاً نخستین سامانه فضایی بومی ایران را تشکیل می‌دادند.

حالا ایران بعد از پیش از ایران هشت کشور شوروی، ایالات متحده آمریکا، فرانسه، ژاپن، چین، بریتانیا، هند و رژیم اشغالگر فلسطین نهمین کشوری است که مستقلاً موفق به پرتاب ماهواره شده بود.

صدای کار حسن طهرانی مقدم حالا در همه جای جهان پیچیده بود. نیویورک تایمز به نقل از جفری فوردن از مؤسسه فناوری ماساچوست نوشت: ایران با وجود رویارویی و مخالفت جهانی و تحریم‌های متعدد، به این مجمع (کشورهای دارای فناوری ماهواره) منحصر به فرد پیوست. وی حرکت ایران را یک شاهکار فناورانه توصیف کرد.

روز بعد وقتی نیروهای موشکی ایران آمدند، دیدند حاج حسن دوباره با جدیت مشغول به کار است. یکی از بچه‌ها به شوخی گفت: حاجی امروز رو استراحت میدادی. بذارید امید تو مدار لئو به چرخش بزنه بعد ما کار رو شروع کنیم.

حاج حسن لبخندی زد و گفت: حالا باید برویم سمت مدار بالاتر تا بتوانیم ماهواره را در فاصله ۱۰۰۰ کیلومتری قرار بدیم. ما باید موشکی بسازیم که بتواند انسان را با خود به فضا ببرد.

برای خودش آرزویی نداشت، اما ایده‌ها و آرزوهایش برای کشور بزرگ بود. خوشحال بود که آخرین مشکل را هم در مرحله آزمایش حل کردند. مشکل همان قطعه بود که یک ماه وقتش را گرفته بود و نگران بود که نکند پروژه

بخواهد حالا با خیال راحت به فرمانده سپاه گفت: «خوب کار من دیگه تمام شده است.» چند بار این جمله را تکرار کرد. جمله‌ای که دل فرمانده‌اش را لرزاند و ثمرات تلاش او تا سال‌ها پس از شهادتش هم لرزه بر اندام دشمنان صهیونیستی می‌اندازد

سرگرد عراقی میان اسرای ایرانی راه میرفت. بیشتر اسرا مردم عادی بودند. مردمی که از هر آنچه از زندگی شان را توانسته بودند با خود برداشته بودند و میخواستند از مرزهای عراق دور شوند اما در میانه راه به گردان زرهی تهاجمی عراق خورده بودند و همگی اسیر شده بودند. سرگرد عراقی از اینکه بیشتر اسرا مردم عادی بودند خوشحال نبود. به او گفته بودند که ارتش ایران برای نگهداری از پلایشگاه آبادان یک گردان زرهی به میدان فرستاده است اما خبری از چنین گردانی نبود و بجز چند سرباز ژاندرمری، ده نیروی داوطلب مردمی هیچ نظامی دیگری در این جمع نبود.

سرگرد از میان اسیران خارج شد. نگاهی به چشموهای ترسیده اسیران کرد اما دو چشم بود انگار بویی از ترس نبرده است. جوانی لاغر اندام با پیراهنی چهارجیب و کاپشنی نازک که در میان جمع نشسته... رفتار عجیبی دارد. هر موقع صدای ناله از زن یا کودکی بلند میشود خیلی سریع از جایش بلند میشود و به فارسی چیزی میگوید دو نفری که کنار او نشستند فوری آستین لباسش را میکشند و او را وادار به سکوت میکنند. جوانانی که در جمع اسرا هستند با دیدن او تکانی به خود میدهند. اما فوری سربازان عراقی با باتوم و تفنگ های خود سراغ آنها میروند.

سرگرد عراقی نگران ماجراست. میخواهد بفهمد این جوانک کیست؟ بلافاصله اسلحه اش را روی حالت رگبار قرار میدهد. تفنگش را به سمت جمعیت نشانه میگیرد و گوش تا گوش جمعیت را دور میزند. هر بار که اینکار را میکند صدای جیغ و فریاد زنی یا کودکی بلند میشود. سرگرد عراقی میخواهد ترس را به اوج خود برساند. زیر چشمی نگاهی به جوانک می اندازد. تکان نمیخورد. گویی اصلا نمی ترسد. اسلحه را سمت او میگیرد. به عربی چیزی میگوید که مترجم فارس زبان آنها میگوید: آهای تو بلند شو...

جوان ایرانی سرش را بالا میگیرد و می ایستد.

جسارت او حال سرگرد را بد کرد. با عصبانیت از او میپرسد تو کیستی و اینجا چه میکنی؟

من یک ایرانی هستم و اینجا خاک و طنم هست. تو کیستی که پا در کشور ما گذاشته ای؟...

مترجم میگوید: بسه دیگه ... فقط هرچی میپرسیم رو خیلی واضح جواب بده.. اسمت چیه:

من محمد جوادم تو کی هستی؟ تو یک وطن فروش هستی. اصلا میدونی داری چه جنایتی میکنی. به صورت این زنان و مردان نگاه کن.. شرم نمیکنی

مترجم: فحشی به محمد جواد میدهد. و بعد به سرگرد عراقی نام این جوان را میگوید.

سرگرد باز به عربی چیزی میگوید و مترجم چنین ترجمه میکنه: اگه بسیجی هستی چرا اسلحه نداری. اگه هم از

مردم عادی هستی چرا پررویی میکنی. من اگه همه رو آزاد کنم تو یکی رو آزاد نمیکنم.

من یک ایرانیم. این تنها مشخصه منه. غیرت دارم، شرف دارم مثل تو بی ناموس و بی غیرت نیستم.

سرگرد عراقی میخندد: تو اگه غیرت داری حالا خودت رو نشون بده و شروع به تیر اندازی میکند.

تیرها به کنار بعضی مردم میخورد گرد و خاک و فریاد زنان و کودکان بلند می شود.

محمدجواد ناگهان فریاد زد: بس کنید. کسی را نکشید، من وزیر نفت ایران هستم.

بلافاصله صدای رگبار مسلسل قطع شد. همه شوکه شده بودند. همراهان وزیر سعی میکردن جلوی او را بگیرند اما دیر شده بود. مردم با تعجب به او نگاه میکردند. سرگرد عراقی حالا چشمانش برق میزد. یک اسیر ارزشمند گرفته بود.

۹ آبان ۱۳۵۹ آخرین باری که مردم ایران او را دیدند.

خیلی سریع محمد جواد تندگویان را از بقیه اسرا جدا کردند. او فقط یک ماه بود که وزیر نفت شده بود. چند روز پیش از شروع فعالیت وی به عنوان وزیر نفت، جنگ ایران و عراق آغاز شده بود و نخستین اقدام تندگویان در جایگاه وزیر نفت، سازماندهی کارکنان وزارت نفت و شرکت‌های تابعه، برای حفاظت از تأسیسات نفتی مستقر در استان خوزستان بود.

پس از آن خانواده شهید تندگویان و مسئولان جمهوری اسلامی ایران تلاش زیادی کردند تا از طریق مجامع بین‌المللی، بویژه صلیب سرخ و مقامات عراقی موضوع را دنبال کنند؛ ولی این تلاشها به نتیجه‌ای نرسید.

تا یک سال بعد از اسارت او و تا زمانی که دولت محمدعلی رجایی بر سر کار بود، تمامی نامه‌های وزارت نفت به نام محمدجواد تندگویان صادر می‌شد. در دوران اسارت، تنها دو نامه از وی به خانواده اش رسید که آخرین نامه مورخ ۲۴ فروردین ۱۳۶۱ است. رژیم عراق پس از مدتی اعلام کرد که مهندس تندگویان در خرداد ماه سال ۱۳۶۱، در سلول زندان، فوت کرده است که البته این مسئله برای ایران قابل قبول نبود.

به هر حال پیگیری‌های ایران ادامه یافت و در سال ۱۳۶۴، صلیب سرخ جهانی به طور متناوب خواستار ملاقات با مهندس تندگویان شد. مقامات عراقی در پاسخ به تقاضای ملاقات، این بار اعلام کردند که تندگویان اظهار داشته است که با کسی ملاقات نمی‌کند و تهدید می‌کند که اگر کسی با وی ملاقات کند دست به خودکشی خواهد زد! ماجرا ادامه پیدا کرد و در سال ۱۳۶۵ یکی از نمایندگان صلیب سرخ، هنگام سفر به عراق و در مقابل این ادعای عراقی‌ها، قبول مسئولیت کرد تا این ریسک را بپذیرد. او برای ملاقات با مهندس تندگویان راهی زندان شد؛ اما عراقی‌ها مانع ورود وی به زندان شدند!

بالاخره با قبول قطعنامه ۵۹۸ توسط ایران، هشت سال دفاع مقدس به پایان رسید؛ اما خبری از وزیر نفت جمهوری اسلامی ایران نشد. آذرماه سال ۱۳۷۰ بود که هیئت پیگیری وضعیت مهندس تندگویان، شامل دو تن از اعضای خانواده ایشان یعنی پدر و برادر خانش و یک پزشک معتمد، برای روشن شدن کامل وضعیت ایشان، عازم بغداد شدند؛ سفری که ۱۱ روز طول کشید. در آنجا بود که پزشک صلیب سرخ جهانی هم به هیئت ایرانی اضافه شد. عراقی‌ها در آنجا ادعا کردند که مهندس تندگویان فوت کرده است و پس از نگهداری جسد به مدت چهار سال در سردخانه و به علت متوقف نشدن جنگ، جسد وی را دفن کرده اند!

اجازه نبش قبر و کالبد شکافی صادر شد و پزشک ایرانی به این نتیجه رسید که این جسد، اصلاً جسد مهندس تندگویان نیست!

هیئت مزبور پس از مذاکرات مفصل تصمیم به بازگشت گرفت. در آنجا بود که وزارت خارجه عراق ضمن قبول اشتباه از سوی مسئولان قبرستان، اعلام کرد که جسد مهندس در جای دیگری دفن شده است! پس از آن، هیئت

ایرانی و پزشک صلیب سرخ، راهی قبرستان الکرخ، در ۶۰ کیلومتری جاده بغداد - رمادی شدند و نبش قبر دوم انجام گرفت.

هیئت ایرانی در هنگام نبش قبر متوجه تازه بودن قبر شد. عراقی‌ها در پاسخ به این مسئله گفتند که ما برای اطمینان از وجود جسد مهندس تندگویان، چند روز پیش اینجا را نبش قبر کردیم تا اشتباهی صورت نگرفته باشد! معاینه طرف‌های سه گانه یعنی ایران و عراق و صلیب سرخ جهانی نشان داد که جسد مذکور متعلق به شهید تندگویان است که البته پزشک ایرانی، با برخی نشانه‌های خاص به این نتیجه رسید.

پس از قطعی شدن مسئله، هیئت ایرانی خواستار تحویل وسایل شخصی ایشان شد؛ اما عراقی‌ها مدعی شدند محل نگهداری آن شهید در بمباران آمریکایی‌ها تخریب شده و کلیه لوازم شخصی از بین رفته است. پزشک ایرانی و پزشکی قانونی، علت شهادت شهید تندگویان را، خفه شدگی به وسیله رشته طناب اعلام کرد و سن ایشان در هنگام شهادت را بین ۳۱ تا ۳۷ سال دانست.

پس از آن، پیکر مطهر شهید مهندس محمدجواد تندگویان در عتبات عالیات نجف، کربلا و کاظمین با حضور اعضا هیئت و کاردار سفارت ایران و برخی خانواده‌های ایرانی، طواف داده و در آذر ماه سال ۱۳۷۰ از طریق مرز خسروی وارد کشور شد.

روایت سی و هفتم: نقش بازاریان در انقلاب

شاه گفتا کربلا امروز مهمان من است      عید قربان من است  
مادرم زهرای اطهر دیده گریان من است      عید قربان من است

همه بر سر و سینه میزدند و صدای دسته ها تمام فضای بازار را پر کرده بود. حاج حیدر وسط ایستاده بود و دم ها را میخواند و مردم هم تکرار میکردند. دسته های عزاداری همه به سمت مسجد بازار میرفتیم. وعده همیشگی دسته های بازار مسجد بود و همه خود را به آنجا میرسانند. هر چه به ظهر عاشورا نزدیک تر میشد، سوز و شور عزاداران بیشتر میشد اما آنروز همه چیز متفاوت بود.

نزدیک مسجد بودیم که حسین ملایی از بنکدارای پارچه که اهل قم بود دوان دوان اومد و خودش رو به حاج آقا محسنی رسوند. در گوش او چیزی گفت که انگار کبریتی بود بر آتش و داغ حاجی.... حاجی رفت وسط دسته و گفت:

برادرا الان خبر دادن که حاج آقا روح... رو دیروز گرفتن و با خودشون بردن. معلوم نیست این از خدا بیخبرا از این سید اولاد پیغمبر چی میخوان. ما اگه میخواهیم برای سیدالشهدا عزاداری کنیم الان باید برای حمایت از این ذریه زهرا کاری کنیم. حسین آقا میگه همه هیئت ها تو مسجد تجمع کردن. باید خودمون رو زودتر به اونجا برسونیم. هر کی میاد یا علی جمعیت یک صدا یا علی گفت....

ولوله ای در جمع افتاد. بعضی که آقا روح... رو نمیشناختن از بقیه میپرسیدن. من هم فقط از پدرم شنیده بودم که آقا روح... یک مرجع تقلید در قم است که با دستگاه شاه میانه خوبی ندارد و علیه کاپیتالیسیون و انقلاب سفید شاه و ملت سخنرانی کرده است.

دسته ما با سرعت بیشتر و فریاد بلندتر راهی مسجد شد.... هر چه به مسجد نزدیکتر میشدیم جمعیت فشرده تر بود. در حیاط و شبستان و هر گوشه مسجد بازار که نگاه میکردی عزاداران رو میدیدی...

«علی اصغر بابا اینجا بایست تا من بروم نزدیکتر خبر بگیرم بینم چه میگویند.»

«باشه حاج بابا... شما برید.»

حاج بابا رفت قاطی جمعیت. در بین همه جمعیت شنیدم که ساواک دیروز به خانه آقا روح... حمله کرده و ایشان رو به جای نامعلومه برده. بعضی میگفتن که آقا روح... تبعید شده...

ملاحسین خوانساری امام جماعت مسجد بازار بود... کمی از حضور ما نگذشته بود که بر منبر رفت... همه ما کم شد. بعضی بلند میگفتند: ساکت بینیم حاج ملا چی میگه... اونایی هم که دم در مسجد بودن حرف های حاج ملا را با صدای بلند برای بیرونی ها تکرار میکردن. من و عباس برادرم که در نزدیکی در بودیم چیز زیادی نمیشنیدیم.... فقط شنیدم که میگفت: امروز روز عزا در عزا است. ما هم بر سوگ عاشورای ۶۲ هجری نشستیم و هم بر سوگ عاشورا امسال... شاه با هتک حرمت حاج آقا روح... داغ عاشورا را برای ما تازه کرد... برادران پپاخیزید از مسجد و بازار بیرون میرویم و آزادی آقا روح... رو فریاد میزنیم. این ننگ بزرگی برای ماست که شعار حمایت از فرزندان

حسین علیه السلام در روز عاشورا را میدهیم و امروز فرزند زهرای اطهر در چنگال این خبیثان از خدا بیخبر اسیر باشد.

جمعیت در میانه گریه هاشان فریاد ا... اکبری سردادند و بلند شد..

«پاشو عباس الان مردم راه میفتن زیر دست و پا میمونیم»

«داداش خب حاج بابا نیومده هنوز.. اگه بریم گم میشیم.»

«پیداش میکنیم. اگه هم نشد میریم خونه اونم میاد...»

من و عباس کناری ایستادیم که جمعیت برود. هم منتظر حاج بابا بودیم و هم برای اینکه زیر دست و پا نمانیم. نگاهم دوباره به حاج حیدر افتاد... حاج حیدر دوست حاج بابا بود. مرد بسیار مهربانی بود. میگفتن سرپرستی چند خانواده یتیم رو به عهده داره. حجره ش کنار حجره حاج بابا بود و روزهایی که سرش خلوت بود برای ما قرآن و نهج البلاغه میخواند. خیلی باصفا و باصفا بود. اما امروز حال عجیبی داشت. پیشاپیش همه میرفت و شعار میداد... هیئات منا الذله

آن طرف شعبون رحمی رو دیدم... شعبون در بازار حمالی میکرد. اما چون خیلی لاغر بود بهش میگفتن شعبون رحمی... آخه هیچکس دلش نمیومد بار سنگین رو دوش شعبون بذاره... شعبون هم آمده بود. کمرش خم بود از بس که بار برده بود. او هم میان دسته عزادارها بود و بر سر و سینه میزد.

در پی حاج بابا جمعیت رو بالا و پایین میکردم. رضا کاتب رو هم دیدم. رضا جوانی بود کت و شلواری که درس خوانده بود و در بازار حساب و کتاب بعضی از حجره ها رو انجام میداد. فامیلی رضا، مرندی بود ولی چون خط خوبی داشت و حساب و کتاب بلد بود توی بازار بهش میگفتن رضا کاتب... دست عباس رو گرفتم و به سمت رضا کاتب رفتم.

«رضا حاج بابا رو ندیدی؟»

«شماها اینجا چیکار میکنید؟ زودتر برید خونه... میگن ژاندارما سبزه میدون کمین عزادارا نشستن... برید خونه مراقب باشید.»

«باشه رضا ولی حاج بابا چی؟»

«شما برید حاج باباتون رو اگه دیدم بهش میگم شما هم رفتید خونه.. زودتر برید»

خیلی ترسیدم. نکنه ژاندارما کاری کنن. به عباس نگاه کردم. بعد از حرفهای رضا کاتب، رنگش مثل گچ سفید شده بود.

دیدم اونجا موندن فایده نداره. لابلای این جمعیت از حاج بابا که خبری نمیشه. عباس هم که نمیتونه بیاد با من.

«عباس داداشی بیا من تو رو بذار خونه پیش آبجی عصمت و مامان...»

«نه منم باهات میام»

«لج نکن عباس.. میبینی که اوضاع خوب نیست.»

عباس زد زیر گریه و فریاد. اما چاره ای نبود. با زور بردمش خونه. توی خونه مامان هم نبود. رفته بود روضه ولی آبجی عصمت بود. بهش ماجرای بازار رو گفتم... خیلی ترسید. بهش گفتم تو مراقب عباس باش تا من برم بینم چه میشود....

«علی اصغر مراقب خودت باش... زود برگردیا. من به مامان چیزی نمیگم تا برگردی...»  
 حرفهای آخر آبجی عصمت رو وقتی شنیدم که در حیاط رو بستم و دوان دوان سمت سبزه میدون رفتم.  
 اطراف میدون خیلی شلوغ بود. ژاندارما همه جا بودن. مردم هم جلوی ژاندارما شعار میدادن و عزاداری میکردن.  
 لابلای جمعیت دنبال حاج بابا بودم که ناگهان صدای شلیک های پیاپی و فریاد مردم همه جا را پر کرد. مردم از هر  
 طرف فرار میکردن.. خیلی ترسیده بودم من هم فرار کردم. دم سقاخونه سیدصفی الدین پناه گرفتم. از دور میدان رو  
 نگاه میکردم...

ژاندارما پشت سر هم شلیک میکردن و هر بار کسی روی زمین می افتاد... مردی که در حال فرار بود با دیدن من  
 ایستاد و گفت:

«چی میخوای اینجا بچه... بدو فرار کن ژاندارما دارن میان اینطرف..». و بعد بدو رفت.  
 میخوام فرار کنم اما از ترس پاهایم به زمین چسبیده بود. حاج بابا کنجایی...  
 ماشین ژاندارما تا سر کوچه آمد و یکی دو تا تیر توی کوچه زد ولی رفت... خدا بهم رحم کرده بود. صدای شلیک  
 کمتر شده بود و حالا صدای ناله مجروحان می آمد. بوی باروت و خون در فضای سبزه میدون پیچیده بود. ژاندارم  
 ها مثل لاشخورها بالای سر مجروحان و شهیدان راه میرفتن... من اما دنبال حاج بابا بودم. خدایا حاج بابا کجاست..  
 خداکنه فرار کرده باشه...

در بین بدن های خون آلود اول همه نگاهم به رضا کاتب افتاد... بیجان روی زمین بود... رضا کاتب آخرین حساب  
 و کتاب اعمالش رو با شهادتش امضا کرده بود.

شعبون رحمی رو هم دیدم.. این باربر ساده هم انگار بار همه دنیا را سالم به مقصد رسونده بود و آرام روی زمین  
 خفته بود... شعبون رحمی حالا که آسمانی شده بود، قدش بلندتر و صورتش بازتر شده بود.  
 اشک امانم رو بریده بود... چطور میتونستن این آدمهای بیگناه رو بکشند.

دیدم چند نفری از کوچه های پشتی بیرون اومدن و یواش یواش سمت میدان میروند. دلهره حاج بابا منم رو با اونا  
 راهی کرد. با ترس و لرز در حالیکه به دیوارها تکیه کرده بودیم سمت میدون میرفتیم. وارد میدون که شدیم دیدم  
 مردم از گوشه و کنار میخوانند وارد خیابان بشوند.. افسر ژاندارمری چند تیر هوایی زد. برخی فرار کردند و من  
 تعدادی هم کف خیابان خوابیدیم... حالا بهتر جنایت رو میدیدم... من حاج بابا رو میخوام... میخوام اگر روی  
 زمین افتاده بلندش کنم و با خودم به خانه ببرم. اگر تیر خورده طیب بیاورم و مامان پرستاریش کند. اما هیچ نشانی  
 از حاج بابا نبود.

سینه خیز کمی جلوتر رفتم که دیدم کسی پایم را میکشد. برگشتم حاج حیدر رو دیدم که خون آلود روی زمین  
 افتاده. با صدایی که نهایت بی جانی بود گفت:

«تو این جا چیکار میکنی... مگه نمیبینی چه محشر کبرایست... برو فرار کن...»

«حاج بابام... حاج بابام رو ندیدین؟»

«حاج علی اکبر جلوتر از همه ما بود. وقتی تیراندازی شروع شد اون جلوها بود... نمیتونی بری جلوتر برگرد خونه  
 ... شهید.....»

حرف حاج حیدر ناقص موند و دیگه حرفی نزد.. اونم شهید شده بود.



قلبم داشت از جا کنده میشد... میخواستم برم جلوتر که ژاندارما دوباره شروع به شلیک کردند... مردم دوباره فرار کردن و من هم...

حاج بابا دیگه هرگز نیومد

فردای اون روز یعنی ۱۶ خرداد ۴۲، بازار تهران به نشانه خونخواهی شهدا و برای آزادی آقا روح... اعلام اعتصاب کرد. این اعتصاب ۱۴ روز طول کشید و اوضاع بسیار متشنج شد. روزنامه اطلاعات در مورد این اعتصابات اینطور نوشت: «اولین راهکار لازم برای اعاده وضع به حالت عادی، باز کردن بازارها و مغازه هاست، چون تعطیلی بازار تهران و برخی از شهرستانها، دلیل ادامه اوضاع غیرعادی در کشور است و مخالفین، این امر را نشانه همدردی و پشتیبانی مردم از خود دانسته و مسلماً تعطیلی بازار را وسیله کسب امتیازاتی ازدولت قرار می دهند».

خبر سلامتی آقا روح... تا حدودی از تشنج عمومی کاست و اصناف و بازاریان پس از چهارده روز اعتصاب، بازارها را باز کردند. به دنبال اعلامیه‌ای که در ۱۳ مهر ماه سال ۱۳۴۲ از طرف روحانیون برجسته و بازرگانان تهران برای تحریم انتخابات مجلس صادر شد بازارها و اکثر دکانهای خیابانها بسته و تظاهرات وسیعی در حومه بازار به وقوع پیوست. این تظاهرات تا آنجا ادامه یافت که حکومت ناچار شد برای سرکوبی آن، بازار و حومه آن را اشغال نظامی کند و در مسجد شاه را ببندد.

حالا ده سال از ۱۵ خرداد ۴۲ گذشته است. دکان حاج بابا را من و عباس میچرخانیم. این روزها گرانی به بسیاری از مردم فشار می آورد. شاه حزب رستاخیز را راه انداخته و آنها بین مردم میروند و میگویند این گرانی ها کار این حاجی بازاریهاست.. آنها میخواهند مثلا بین مردم و ما مغازه دارها تفرقه بندازند. شاه نمیداند که ما خود مردمیم.

حاج تقی رسولی توی مسجد صندوق قرض الحسنه راه انداخته و به خانواده های شهید داده یا زندانی های سیاسی یا افراد بی بضاعت وام میده. مش محمد تجریشی هم یک دفتر درست کرده برای حلبی ابادی ها... اقلام اونها رو جمع میکنه و کسبه و مغازه دارها هرکدوم پول یا جنس مورد نیازش رو میدن.

رژیم شاه با اعلان جنگ به بازار، به حوزه‌ای حمله ور شده بود که دولت‌های پیشین، جرات گام گذاشتن در آنرا نداشتند. شاه میخواست با حزب رستاخیز مثلا مردم را همراه خود کند. اما بزرگان بازار انجمن «تجار، بازرگانان و پیشه وران» را تاسیس کردند تا دست حزب رستاخیز را از فعالیت در حوزه بازار کوتاه کنند. بسیاری از مجتهدان برجسته، علیه حزب رستاخیز فتوا صادر کرده و آنرا برخلاف قوانین مشروطه، مصلحت کشور و اصول اسلام دانستند. امام خمینی نیز با انتشار اعلامیه‌ای، همکاری با حزب را «حرام» خواند و آنرا ناپسندیده نه تنها بازاریان و کشاورزان، بلکه ایران و اسلام دانست.

چاپ مقاله توهین امیز در روزنامه اطلاعات علیه امام خمینی و پیامدهای آن در قم و کشته شدن آقامصطفی خمینی، دور تازه‌ای از اعتراضات را در دی ۱۳۵۶ آغاز کرد. شروع این حرکت در ۱۹ دی در قم بود که با سرکوب شدید نیروهای شاه مواجه شد. در روز ۲۹ بهمن ۱۳۵۶ به عنوان چهلم کشتار قم، مراسم یاد بود در شهرهای بزرگ برگزار شد، در تبریز معترضان به کلانتریها، دفاتر حزب رستاخیز حمله کردند و برای نخستین بار فریاد «مرگ بر شاه» شنیده شد. شورش تبریز دو روز طول کشید و با توسل حکومت به ارتش فروکش کرد.

دهم فروردین ۱۳۵۷ مراسم چهلم کشته‌شدگان تبریز بود در این مدت، اکثر بازارها و دانشگاه‌ها تعطیل بودند. این مراسم در برخی شهرها به‌ویژه در یزد به خشونت کشیده شد و عده‌ای توسط نیروهای پلیس کشته شدند که مراسم چهلم آن در روز نوزدهم اردیبهشت ماه برگزار گردید. در این روز، بازار و موسسات آموزشی مهم اعتصاب کردند. در اواخر مهر ماه سال ۱۳۵۷ بدنبال اعتصاب پی در پی، تقریباً همه مراکز دولتی و غیر دولتی اقتصادی و آموزشی و فرهنگی کشور تعطیل شد و اعتصابگران، علاوه بر خواستهای صنفی، انحلال ساواک، لغو حکومت نظامی، آزادی زندانیان سیاسی و بازگشت امام خمینی را خواستار شدند. این وضعیت تا بهمن ۵۷ و تا لحظه ورود حضرت امام خمینی به ایران و پیروزی انقلاب اسلامی مردم ادامه یافت.

## روایت سی و هشتم: رویان

راوی زن: پس از جنگ تحمیلی، عده‌ای جوان از جنگ برگشته، دور هم جمع شدند و تصمیم گرفتند مجموعه‌ای را راه‌اندازی کنند که برای اولین بار مشکل «نازایی» را در کشور حل می‌کرد. انگیزه آن‌ها برای حرکت، امید به توشه علمی‌ای بود که از ثمره تلاش‌شان فراهم می‌آمد. سال‌ها بعد از آن، همه تصمیمات و اقدامات و رنج‌ها، نتیجه کارشان نماد پیشرفت ایران شد و به باز کردن گره زندگی خانواده‌های گرفتار انجامید.

رویان هم مثل هر نوزاد دیگری داستان زندگی دارد نوزادی که حالا دهه سوم زندگی اش را سپری می‌کند در داستان زندگی رویان داستان هزاران نوزاد دیگر نهفته است. ماجرا از آنجا آغاز شد که در گرمای یک روز تابستانی سال ۱۳۹۵ برای ساخت مستندی به پژوهشگاه رویان رفتیم.

جناب آقای رحیم توسلیان مسئول روابط عمومی رویان دریچه ورود ما به رویان و راهنمای من روی این پروژه شد. آن روز گپ و گفت خوبی بین ما شکل گرفت. از محصولات فرهنگی تولیدی برای رویان و دکتر سعید کاظمی آشتیانی گفت و در انتها انبوهی از کتاب، بروشور، نرم افزار و فیلم‌های آرشیوی را در اختیارم گذاشت تا با مطالعه آنها اطلاعاتم را تکمیل کنم. نتیجه مطالعات برایم جالب و عجیب بود. از سال ۷۰ تا ۱۳۹۵ بیست و پنج سال از تاسیس رویان و یازده سال از درگذشت موسس آن دکتر سعید کاظمی آشتیانی می‌گذشت اما خبری از محصول فرهنگی در خور برای آنها نبود. تصمیم گرفتم همان خاطراتی که از لابلاهای منابع موجود به دست آمده را با روایتی پیوسته و مستند به هم بدوزم. داستان کسی که تمام تلاشش را برای پیشبرد دانش و اهداف علمی این مملکت انجام داد.

تاسیس کلینیک و مراکز درمانی گرچه در آن برهه از لحاظ مدیریتی و تامین امکانات کاری مهم و ضروری محسوب می‌شد ولی همان روزها مردم گرفتار بیماری‌های بودند که راه‌علاجی در کشور برایش پیدا نمی‌کردند و مجبور می‌شدند برای درمان به خارج از کشور بروند.

سعید کاظمی آشتیانی ۲۵ ساله بود که یکی از نمایندگان مجلس سوم او را به مشورت طلبید. نماینده از داشتن فرزند محروم بود و می‌خواست از چگونگی در اختیار گرفتن فرزند از مراکز بهزیستی یا سفر به انگلستان برای درمان بداند. مسئله‌ای که سوال ایرانی‌های زیادی در سال‌های دهه شصت بود.

در دهه ۶۰ بیشترین ارزی که برای درمان از کشور خارج می‌شد متعلق به بیماری‌های قلبی و سپس درمان ناباروری بود و مقادیر چشمگیری ارز از کشور برای آن چیزی که موسوم به آی وی اف بود خارج میشد. ظاهراً وضعیت آن خانواده نماینده مجلس و این آمار و ارقام به جرقه‌ای در ذهن سعید و دوستان جهادی اش تبدیل شد تا برای درمان ناباروری فکری کنند، جرقه‌ای که منجر شد سعید از فیزیوتراپی به جنین‌شناسی تغییر رشته دهد. درمان ناباروری

تنها جنبه پزشکی و علمی نداشت بلکه خدمت بزرگی برای رفع نیازهای فرهنگی اجتماعی جامعه بود. زوجهایی که برای درمان به خارج از کشور می رفتند باید حداقل یک ماه یا بیشتر در خارج اقامت می کردند چون مجبور بودند هر نوع مشکلی را به جان می خریدند. یکی دوماه باهرسختی کنار می آمدند و زندگی می کردند. گاهی باید به هر کاری تن می دادند و نهایتاً به قول مسئولان آن زمان با ۱۰ درصد موفقیت به کشور بر می گشتند ، این یعنی علی رغم همه هزینه ها و مشکلات اکثر این افراد به نتیجه نمی رسیدند خیلی از زوج ها برای فرزند دار شدن هزینه سنگینی می دادند. در آن زمان شانس بارداری از هر ۱۰۰ نفر ۱۰ نفر بود. دکتر توسلیان می گفت: «به یاد دارم که هر زوج تقریباً به صورت میانگین بین ۱۰ تا ۲۰ هزار دلار در آن زمینه هزینه می کرد تا یک فرزند به دنیا بیاورد در واقع چیزی حدود ۲۰۰ هزار دلار هزینه می شد تا خانواده ای صاحب فرزند شود. آغاز تلاش های سعید و دوستانش به چند ماه قبل از افتتاح رسمی رویان برمی گردد شب خاطره انگیز در زمستانی سرد و برفی در منطقه زعفرانیه.»

راوی زن: بهمن سال ۶۹ بود. زمستان آن سال، فعالیت مؤسس رویان به صورت غیررسمی آغاز شده بود. در یکی از روزهای بهمن که قرار بود با حضور دکترالحسنی اولین عمل تخمک گیری در مؤسس رویان انجام شود، به خاطر برف زیادی که در منطقه زعفرانیه بر زمین نشسته بود، ماشین های حمل گازوئیل نمی توانستند تا ساختمان رویان بیایند و به خاطر نبودن گازوئیل برای موتورخانه، ساختمان سرد شده بود.

شب قبل از عمل دکترکاظمی، رئیس مؤسس رویان گفت: «اینطوری نمی شه... باید کار رو انجام بدیم... یک کیلومتر تا مؤسسه راه داریم چاره ای نیست باید از جایی که ماشین های حمل گازوئیل توقف کردن تا ساختمانمون، گازوئیل ها را با پیت های بیست لیتری حمل کنیم و به مخزن گازوئیل برسونیم تا ساختمان برای فردا گرم باشد...»

این کار تا نزدیک صبح طول کشید.

به هر زحمتی که بود، کم کم مقدمات درمان اولین بیمار نابارور فراهم میشد. زمان زیادی نگذشت. یک سال بعد از تأسیس رسمی رویان، درمان ناباروری نتیجه داد و اولین نوزاد به دنیا آمد. همزمان امید هم در همه با روش آیوی اف شکفت. اولین نوزاد لقاح آزمایشگاهی، سیمین نام گرفت؛ خانواده رویان همانام با کوچه ای که ساختمان کوچک رویان در آن واقع بود. آن روز فقط اهالی کوچه نبودند که صدای گریه های سیمین را شنیدند، بلکه طینیش تا آنجا رفت که مسئولان گفتند: «در زعفرانیه بمانید.»

با تولد سیمین، شرط بنیاد مستضعفان که ساختمان را در اختیار موسسه گذاشتند هم محقق شد و بچه‌های رویان در زعفرانیه ماندگار شدند. بنیاد به این شرط ساختمان را در اختیارشان گذاشته بود که ظرف مدت مشخصی آزمایشات را به سرانجام برسانم... و این اتفاق محقق شد.

در ادامه جمع آوری مستندات برای موسسه رویان و دکتر کاظمی آشتیانی به سراغ یکی از دوستان نزدیکش رفتم... حسین بهاروند یکی از همکاران بسیار پرتلاش سعید و از محققان برجسته سلولهای بنیادی در دفتر کارش در حالی که عکسهای رفیق قدیمی اش را نگاه می کند میگوید:

راوی مرد: به یکی از دوستان به نام آقای دکتر سعید رهبر که از رویان به یک مرکز درمان ناباروری در قطر مهاجرت کرده بود ایمیل زدم که آقای دکتر میتونید با به نفر که تو زمینه ی سلول های بنیادی کار کرده ارتباط برقرار کنید تا من بتونم برم توی آزمایشگاهش فقط این سلولها رو ببینم؟

ایشان دکترای جنین شناسی داشتند و از پژوهشگران آن موقع رویان بودند که مدتی بعد به خارج از کشور رفتند. در کنگره رویان آقایی به نام جعفرعلی با اصلیت مالزیایی آمده بودند که دکترای شان را در حوزه جنین شناسی از استرالیا گرفته بودند. ایشان از استرالیا به ایران آمدند و در اولین جشنواره رویان برنده جایزه رویان شدند و بعد برای کار به قطر رفتند. دکتر رهبر آنجا قضیه درخواستم را با ایشان در میان گذاشته بودند. ایشان هم از خوش اقبالی ما و به لطف خدا در استرالیا پیش استادی درس خوانده بود که در حوزه سلولهای بنیادی کار می کرد بنابراین به آن استاد گفته بودند و ایشان هم قبول کرده بود. بعد که من به ایشان ایمیل زدم گفتم: بله به شما پذیرش می دم اما با پرداخت حق الزحمه آزمایشگاه از طرف خودتون.

موضوع رو با سعید در میان گذاشتم گفتم: نگران خرجش نباش هر طور شده پولشو جور می کنم تو فقط برو...»

چمدان سفر را بستم و راهی استرالیا شدم. پس از استقرار در استرالیا روز جمعه بود که پیش استاد رفتم از من پرسیدند: هدف از آمدنت به اینجا چیه؟ گفتم: می خوام سلولهای بنیادی رویانی موشی رو ببینم و تولید کنم. گفتم: ولی من اینجا فقط روی دست ورزی ژنتیکی این سلول ها کار می کنم، گفتم: همین که سلولهای بنیادی رویانی موشی و چگونگی کار با آنها را ببینم کافیه خودم میتونم اون ها رو تولید کنم، فوری گفتم: پس ایده تو بنویس.

شنبه و یکشنبه که تعطیل بود نشستم پروپوزال یا همان پرسشنامه علمی خلاصه ای نوشتم و دوشنبه بردم تقدیم ایشان کردم مطالعه کردند و نگاهی از روی تعجب به من کردند که چطور ظرف دو روز این را تهیه کرده‌ام... البته علتش این بود که از قبل تمام مقالات سلول های بنیادی را مطالعه کرده بودم و تقریباً همه را حفظ بودم. گفتند: خیلی خوب میتونی کارتو شروع کنی. بعد آمدند و با هم رفتیم آزمایشگاه، یکسری سلول نشانم دادند و گفتند: این

سلولهای بنیادی رویانه... و کشت آنها را یادم دادند. ایشان اصلاً کارشان تولید سلولهای بنیادی رویان نبود بلکه از آنها برای تولید موش های تراریخته یا همان دست‌ورزی شده ژنتیکی استفاده می‌کردند. میخواستند نقش ژن ها را در بیماری ها ببینند مثلاً یک ژن را از کار می‌انداخت تا ببیند در بیماری آسم چه نقشی دارد، ایشان انجام می‌دادند و من نگاهشان می‌کردم کارشان که تمام شد گفتند: میتونی انجام بدی؟ گفتم: بله حتماً، نشستم و کشت سلول های بنیادی رویانی موشی را انجام دادم به لطف خدا از نحوه انجام کارم حس خوبی پیدا کردند و به قولی گفتند: حسین این شما و این آزمایشگاه.

تا زمانی که آنجا بودم دیگر به آزمایشگاه نیامدند و تمام کارها حتی کارهای کشت سلولی خودشان را به من سپردند کم کم رفتم سمت تولید سلولهای بنیادی رویانی موشی، خیلی هم استرس داشتم از اینکه آیا آن چیزی را که می‌خواهم می‌توانم انجام دهم یا نه، تا حالا در عمرم چنین استرسی را تجربه نکرده بودم همه اش از این می‌ترسیدم که نکند با این همه خرج سفر و سختی آخرش نتوانم کاری بکنم هر روز صبح زود از خواب بیدار می‌شدم مسیر ۴۰ دقیقه‌ای خانه تا دانشگاه را با اتوبوس می‌رفتم تا به آزمایشگاه پروفیسور ماتایی می‌رسیدم.

در اولین قدم برای تولید سلولهای بنیادی رویانی موشی، موش ها را جفت انداختم تا جفت گیری کنند چند روز بعد جنین های تولید شده را در مرحله بلاستوسیست از رحم موش مادر استخراج کردم و با کشت روی سلول های تغذیه کننده در محیط کشت مناسب موفق شدم دو رده سلولهای بنیادی رویان از حدود ۷۰ جنین بسازم یعنی ۴۰ روز بعد از ورود به آزمایشگاه. حالا باید نشان می‌دادم این‌ها واقعاً سلول بنیادی هستند یا خیر...

باید یک سری آزمایش انجام می‌دادم با تهیه عکس های میکروسکوپی یک روز رفتم اتاق استاد که گزارش پیشرفت بدهم پشت کامپیوترش نشسته بودند و کار می‌کردند، گفتم: چند تا عکس هست می‌خوام به شما نشون بدم عکس ها را پرینت رنگی گرفته بودم، گفتند: خیلی قشنگه...! بعد مقداری در مورد عکس ها توضیح دادند و گفتند: از کجا برداشتی؟ گفتم: کار خودمه، گفتند: خودت؟! گفتم: بله، قشنگ یادم هست از روی صندلی بلند شدند و فریادی از سر خوشحالی کشیدند. باورشون نمی‌شد که توانسته باشم ظرف حدود ۴۰ روز سلول رویانی موشی را بنیادی تولید کنم وقتی این خوشحالی را دیدم انرژی گرفتم تمام وقتم را روی این پروژه گذاشته بودم حتی روزهای شنبه و یکشنبه که آزمایشگاه تعطیل بود باز هم آنجا کار می‌کردم. مدتی گذشت، یک روز به آزمایشگاه رفتم نشستم پشت میکروسکوپ و دیدم سلول ها دارند تکان می‌خورند با خودم گفتم: اینا دیگه چی هستن دارن تکان می‌خورند نگو اینها خود به خود تمایز پیدا کرده‌اند و سلول قلبی اند که دارند می‌تپند وقتی این صحنه را دیدم از خوشحالی در پوست خودم نمی‌گنجیدم... اصلاً فکر نمی‌کردم که وقتی تمایز می‌دهیم به صورت خودبه‌خود سلول عضله قلبی

تولید می کنند چون اصلاً درکی از آن نداشتیم، چقدر لحظه زیبا و قشنگی بود... وقتی دیدم می توانم سلولهای بنیادی رویانی را از هم تمایز دهم از آن آنجا که گروه عصب دانشکده خیلی قوی بود به خودم گفتم این بار سلولهای بنیادی را به سلولهای عصبی تمایز بدهم آنها را تمایز دادم و با گروه عصب هماهنگ کردیم تا آن کارها را روی سلول ها انجام بدهند و به این ترتیب مشخص شد که سلولهای عصبی تولید شده دارای عملکرد هستند. قرار بود در استرالیا سه ماه بمانم اما چون هنوز نیاز به تحقیقات بیشتر داشتم از استاد خواستم که ویزای مرا تمدید کند مشکلی با تمدید قرارداد نداشتند اما گفتند حقوقش را از رویان بگیر که بتوانی زندگی را بچرخانی... من که می دانستم رویان پولش را ندارد گفتم رویان میتونه در این قضیه پشتیبانی کنه...استاد چند روز بعد آمدند گفتند: باشه من با شما قرارداد می بندم ماهی ۱۲۰۰ دلار استرالیا به شما میدم فکر می کنی کافی باشه.. گفتم: بله کافیه... من مشکلی ندارم. به مدت ۶ ماه قرارداد جدید بستیم البته قبلاً از دکتر کاظمی اجازه اقامت بیشتر را گرفتم و او نیز با خوشحالی به من گفت تو فقط به تحقیقات برس و فکر حقوق و پول را نکن من برات جور می کنم.

مشغول آزمایشات جدید شدم تا بتوانم تحقیقاتم را به سرانجام برسانم و آن را در پژوهشگاه رویان به کار بیندم از استرالیا که برگشتم مستقیم پیش دکتر کاظمی رفتم و بعد از حال و احوال گفتم می خوام گزارش این چند ماه سفر رو بدم. اسلایدها را از قبل تهیه کرده بودم چند روز بعد در ساختمان اول رویان در زعفرانیه جلسه ای با حضور دکتر کاظمی، دکتر شاهوردی، دکتر وثوق و چند نفر دیگر تشکیل شد و من شروع کردم به ارائه اسلایدها و رهاورد سفر، جلسه حدود یک ساعت و خورده ای طول کشید که عمدتاً مباحث علمی و تحقیقاتی را تشریح کردم... به سلولهای بنیادی رویانی موشی که درست کرده بودم اشاره کردم و گفتم این سلولها چه پتانسیلی دارند و به چه سلول هایی از جمله سلولهای عضله قلبی تپنده و سلولهای عصبی تمایز پیدا می کردند. خیلی برایشان جالب بود دکتر کاظمی در پایان جلسه گفتند: هستی با هم یک کار بزرگ بکنیم؟ گفتم: بله/ برای انجام آزمایشات و تحقیقات جدید نیاز به آزمایشگاه جدید با تجهیزات جدید داشتیم و همچنین ساختمانی که آزمایشگاه را در آنجا تعبیه کنیم آنزمان رویان بودجه ای نداشت تا اینکه دکتر کاظمی گفت: هرطور شده برایت ساختمانی رو پیدا می کنم. با آقای دکتر محمدجواد ایروانی که رئیس ستاد اجرایی فرمان امام بود صحبت کرد آقای ایروانی وقتی که نتیجه آزمایشات ما رو دید، بلافاصله یک ساختمان در کوچه بالایی خودمون بهمون معرفی کردند دکتر کاظمی گفت: برو همون جا کار تو شروع کن من هم مرتب میام بهت سر میزنم ساختمان مسکونی و قدیمی بود حدود ۲۰۰ متر زیرینا داشت اما دیدیم که می توانیم همین جا را بازسازی کنیم و آزمایشگاه را تجهیز کنیم. کار را شروع کردیم شبانه روز به اتفاق دکتر کاظمی فعالیت می کردیم تا اینکه تمام آن تحقیقات و فرآیندی را که در استرالیا در آزمایشگاه پروفیسور ماتایی گذرانده بودم در این آزمایشگاه پیاده کردم.

اولین کشت برای تولید سلولهای بنیادی رویانی انسانی در ایران روز سه شنبه ۲۰ خرداد ۱۳۸۲ انجام شد، البته قبل از این روی چند بلاستوسیست انسانی تمرین کرده بودم ولی کار اصلی مان از همین روز شروع شد بعد از کشت جنین را ردیابی و بررسی می کردم که بینم چه میشود، حدود یک هفته بعد یعنی ۳۱ خرداد ۸۲ تجمع سلولی خیلی زیبایی دیدم چند صد تا سلول کنار هم جمع شده و در حال تکثیر بودند خیلی خوشحال شدیم و اجازه دادیم رشد بیشتری داشته باشند من حتی شکل سلولها را در دفترم می کشیدم آن زمان چون امکانات عکس برداری میکروسکوپی نداشتیم مدام زیر نظرشان داشتیم. چند ساعت بعد دیدم این مجتمع سلولی اندازه اش بزرگ تر شده نگران شدم... چند روزی گذشت دیدم خدا را شکر حال سلولها خوب است و این مجتمع سلولی که اصطلاحاً به شکل کلونی ست دارد رشد می کند و روزانه پیشرفت آنها را ثبت می کردم گاهی روزها وقتی سلولها را می دیدم احساس می کردم رشدشان به هم خورده... حال من و دکتر کاظمی به شدت منقلب می شد نگران بودیم که از بین برود و همه زحماتمان نقش بر آب شود... خیلی برایش وقت گذاشته بودیم، گاهی هر روز ۷ صبح تا ۱۲ شب کار می کردیم تازه ۱۲ شب به بعد فکرمان آنجا بود. دکتر کاظمی هر روز وضعیت سلولها را پیگیری می کرد و می پرسید اوضاع چطور سلولها خوبند یا نه؟ اون روز گفتم: دکتر سلولها اصلاً حالشون خوب نیست و ممکنه از دستشون بدیم... با این که خودش از من نگران تر بود به من گفت: بهاروند نگران نباش! حتما درست میشه ما موفق میشیم... اون موقع تعداد نیروهای رویان خیلی زیاد نبود و روابط خیلی خوبی بین همه اعضا بود منتهای من و آقای دکتر رابطه دوستانه قوی با هم داشتیم، یک روز گفت: بهاروند بیا صلوات بفرستیم... نذر کنیم... گفتم: خوب باشه می فرستیم... چقدر؟ گفت: ۱۰ هزار تا... گفتم: ۱۰ هزار تا؟! کی میخواد این همه صلوات بفرسته؟! دکتر من که وقتشو ندارم... گفت: آره ۱۰ هزار تا! گفتم: من که نمی تونم ۱۰ هزار تا بفرستم سرم خیلی شلوغه... گفت: بابا ما داریم کار بزرگی می کنیم بنابراین باید نذرش هم بزرگ باشه ده هزار تا که چیزی نیست اگه سخته ۷۰۰۰ تا شو من می فرستم ۳۰۰۰ تا شو تو بفرست... قبول کردم و از همان موقع شروع کردم به صلوات فرستادن معمولاً در مسیر رفت و آمد و ترافیکها از فرصت استفاده می کردم و صلوات های سهم خودم را می فرستادم... از آن طرف هم هر روز محیط های کشت مان را عوض می کردم و کارهای خاصی انجام می دادم و منتظر بودم نتیجه را بینم دیگر هیچ کاری نمی توانستم بکنم بعد از چند روز از نذرمان دیدیم حال سلولها بهتر شده و یک کلونی ایجاد کرده که با ظاهری زیبا خودنمایی و دلبری می کرد... الان دیگر سلولها را سالم و سر حال داشتیم حالا سوال بود که آیا این سلولها واقعا بنیادی هستند یا نه؟ برای همین تحقیقات جدید را شروع کردیم روزها در آزمایشگاه کار کردیم و حتی بهتر است بگویم زندگی کردیم تا اینکه روزی دیدم یکی از مجتمع های سلولی دارد مثل قلب می تپد صحنه بسیار زیبایی بود برای اولین بار در ایران توانسته بودیم سلول عضله قلبی انسانی تولید کنیم و خیلی خوشحال بودیم رفتیم از آقای دکتر سامانی خواهش کردیم به ما کمک کنند از این صحنه فیلم بگیریم قبول کرد و آمد یکسری ابزار



روی میکروسکوپ نصب کرد و فیلم زیبایی از ضربان سلول های قلبی گرفت. هیچ وقت یادم نمی رود یازدهمین شب از شب های گرم شهریور سال ۸۲ اگر کسی پای تلویزیون بود و اخبار علمی فرهنگی ساعت ۱۹ و ۳۰ دقیقه شبکه دو را مشاهده می کرد می دید که مهناز شیرازی مجری مشهور این بخش خبری سرتیتر اخبار را اینگونه آغاز کرد:

راوی خانم: جمهوری اسلامی ایران در جهش علمی به عنوان دهمین کشور دنیا موفق شد سلول های بنیادی انسان را تولید ، تکثیر و انجماد کند این دستاورد بسیار مهم علمی که در دنیا به نام انقلاب پزشکی شناخته می شود به همت دانشمندان و پژوهشگران مومن و متعهد پژوهشگرده رویان جهاد دانشگاهی نصیب ایران شده است.

دکتر سعید کاظمی آشتیانی از هیچ تلاشی برای پیشبرد علم در پژوهشگاه رویان فروگذار نکرد حتی زمانی که به عنوان چهره ماندگار معرفی شد جایزه اش را که چندین سکه طلا و ده میلیون تومان پول بود که در آن زمان قابل توجه هم بود به آزمایشگاه رویان آورد و بین بچه ها تقسیم کرد و بخشی از آن را هم برای ادامه تحقیقات گذاشت.

او در اعتلای نام جمهوری اسلامی ایران در عرصه های بین المللی نیز با ثبت این پیشرفت ها، حضور در کنگره های متعدد بین المللی و ابتکار برگزاری جشنواره بین المللی رویان سهمی از یاد نرفتنی دارد.

غروب چهاردهم دی ماه ۱۳۸۴ قلب این انسان والا از تپیدن ایستاد و علاوه بر خانواده و دوستانش، جامعه علمی کشور را نیز در سوگ و ماتم فقدانش نشانند.

یادش گرامی و راهش مستدام باد.

راوی: تورم پس از جنگ جهانی اول هزینه‌های پستی اتریش که به دلار آمریکا بود را به شدت کاهش داد، به طوری که IRC در ایتالیا ارزان شد، IRC ها همان کوپن های پاسخ بین المللی بودند و پانزی ادعا کرد که سود خالص این معاملات پس از اتمام کار و هزینه‌ها انجام شده بیش از ۴۰۰ درصد خواهد بود.

پانزی با مشاهده این فرصت، کار خود به عنوان ترجمه خود را ترک کرد تا طرح IRC را اجرا کند، اما نیاز به سرمایه‌گذاری زیادی برای خرید این IRCها با ارزشهای اروپایی ارزان‌تر داشت. شیوه او به این شکل بود: می‌توانست به افرادی که برای او در کشورهای دیگر کار می‌کردند و IRC می‌خریدند، پول بفرستد و آن‌ها را به آمریکا بازگرداند.

پانزی سپس می‌توانست IRC ها را به تمبرها که ارزشی بیشتر از آن چه واقعا پرداخت کرده بود داشت، تبدیل کند و تمبرها را بفروشد.

\*\*\*

راوی: صدای مهمه حاضران در دادگاه به گوش می‌رسد، قاضی چکش عدالت خود را چند باری بر جایگاه مخصوص می‌کوبد.

قاضی: آغاز رسمی جلسه دادگاه، متهم به جایگاه آورده شود ... خودت رو معرفی کن

متهم: من چارلز پانزی زاده ۳ مارس ۱۸۸۲ در پارما ایتالیا به دنیا آمدم و در دانشگاه لاس‌پینزا رم تحصیل کردم

وکیل مدافع: اعتراض دارم آقای قاضی .. ابتدا بگم که آقای پانزی یک بازرگان هستن و نباید به ایشون واژه متهم رو تفهیم کرد. همین طور ایشون با خرید کوپن‌های تخفیفی اداره پست و تعهد دادن آن‌ها در آمریکا و کشورهای دیگه به سرمایه‌گذاران وعده ۵۰ درصد سود رو در ۴۵ روز یا ۱۰۰ درصد سود در ۹۰ روز می‌داد، در حالی که او با استفاده از سرمایه‌گذاران پیشین و همچنین سرمایه‌گذاران جدید، سود اولین‌ها را پرداخت می‌نمود، این در شرایطی بود که بانک‌ها تنها ۰.۵٪ سود سالانه داشتند.

قاضی: اما وی دراصل مجری یک سیستم کلاهبرداری هست که به نام خود وی شهرت یافت. از روال کارت برای دادگاه بگو

پانزی ( در جایگاه جابجا می‌شود، گلو صاف می‌کند و شروع می‌کند ) : در طول تابستان ۱۹۱۹، تصمیم گرفتم برای خودم کار کنم و دیگر برای دیگران کار نکنم و دفتر کوچکی برای خودم در خیابان بوستون راه اندازی کردم و به افرادی که می‌خواستند ایده‌های خود را در اروپا بفروش برسانند فرصت‌ها را معرفی می‌کردم. چند هفته بعد، یک نامه از یه شرکت در اسپانیا در مورد فرصت‌های تبلیغات دریافت کردم. در داخل پاکت یک کوپن پاسخ بین‌المللی (international reply coupon) یا به اختصار IRC بود، چیزی که قبلاً هرگز ندیده بودم. درباره IRC ها پرس و جو کردم و خیلی سریع متوجه ضعف‌های این سیستم شدم که اجازه می‌داد کسب درآمد داشته باشم. هدف کوپن پاسخ پستی این بود که به شخص دیگری در یک کشور اجازه بده اون فرد رو به معامله‌کننده دیگری در کشور دیگر ارسال کند که می‌توانست از آن برای پرداخت هزینه‌های ارسال استفاده کنه.

وکیل مدافع : این رو هم بگم که موکل من آقای پانزی ممکن است از طرح ویلیام فلی میلر **William F. Miller**، یکی از کتاب فروش‌های بروکلین که در سال ۱۸۹۹ از همان طرح استفاده کرده بود و تا یک میلیون دلار گرفته بود، الهام گرفته باشه، علاوه بر این دو شخص، چارلز دیویل ولز **Charles Deville Wells** مردی که در بانک مونت کارلو کار می‌کرد یک طرح بسیار شبیه رو در فرانسه که به نام لوسیان ریویر **Lucien Rivier** شناخته می‌شه در سال ۱۹۱۰ اجرا کرد، طرح اون با تأسیس یک بانک شکل گرفت. طرح آقای پانزی قبلاً در رمانی از چارلز دیکنز در سال ۱۸۴۴ هم مطرح شده بوده.

قاضی : سرنوشت این سیستم فروپاشیه، چرا که سودهای اون کمتر از مقدار پرداخت به سرمایه‌گذاران ست. معمولاً این سیستم قبل از آنکه دچار فروپاشی شود بوسیله مراجع قانونی برهم زده می‌شود زیرا چنین سیستمی مورد سوءظن قرار گرفته یا مروج آن اسناد اعتباری ثبت نشده می‌فروشه. همچنان که سرمایه‌گذاران بیشتری درگیر می‌شوند، احتمال اینکه توجه مراجع قانونی به آن جلب شود بیشتر می‌شه، خانم وکیل مدافع آقای پانزی از سوسابقه ایشون برای دادگاه بگید

وکیل مدافع : موکل من در مصاحبه‌ای که با روزنامه نیویورک تایمز داشته گفت که تمام پول‌هاش رو سر قمار سفر دریایی به آمریکا از دست داده و با ۲.۵ دلار پول و با امید رسیدن به ۱ میلیون دلار به این کشور پا گذاشته. موکلم به دلیل وام‌های بدی که پرداخته بود، برشکسته شده بود و محکوم به سه سال زندانی در زندان کبک به دلیل کشیدن چک بی محل شد. موکل من انقدر دل رحم هست که در این مدت به جای این که به مادرش در ایتالیا بگه در زندان هست، در نامه‌ای به او نوشته بود که در زندانی کانادایی کار می‌کند.

هنگامی که موکلم از زندان آزاد شد، در یک جرم مالی دیگر درگیر شد و به قاچاق مهاجران ایتالیایی به داخل مرز آمریکا پرداخت. این کار اون باعث شد دوباره زندانی بشه دو سال در آتلانتا.

قاضی : قبل از این طرح مشغول به چه کارهایی بودی ؟

متهم : من در ابتدا با انجام کارهای کوچک شروع کردم، این کارها شامل ظرفشویی در یک رستوران هم می شد. در ۱۹۰۷، به مونترال نقل مکان کردم و متصدی بانک شدم. این بانک به منظور فراهم سازی شغل برای جمعیت ایتالیایی مهاجر ایجاد شده بود و نرخ بهره بالایی دریافت می کرد و همونطور که وکیل گفت ورشکست شد.

قاضی : سرمایه ای که از این طرح غیر قانونی به دست آوردید چه مقدار بود ؟

متهم : میزان دقیقش نمی دونم، از دستم در رفته بود، وکیل کامل تر می دونه .. دائمی بودن عایدی هایی که پرداخت می کردم نیازمند یک جریان پول همیشه در حال افزایش از جانب سرمایه گذاران بود تا سیستم رو در حال کار نگه بدارم که با دستگیر شدنم اجازه ادامه فعالیت رو بهم ندادید ..

وکیل مدافع : آقای پانزی تونست در حدود یکسال ۲۰ میلیون دلار کسب کنه. در لزینگتون ماساچوست یک عمارت ویلایی چند هکتاری خرید. حسابدار ایشون گفته بود این اواخر او تونسته بود به درآمد روزانه ۲۵۰ هزار دلار برسه.

قاضی : متاسفانه قربانیان طرح های پانزی پس از یک یا دو دوره دریافت سود پول و جلب اعتمادشون به طمع دریافت سود بیشتر اقدام به سرمایه گذاری با ارقام بالا می کردن و همین حس دریافت سود بیشتر در ابعاد روانی موجب وسوسه سرمایه گذاری بیشتر می شد و بدین ترتیب آخرین مرحله از کلاهبرداری اتفاق می افته و کلاهبردار متواری که مشخص نیست در کدام نقطه جغرافیایی در حال کلاهبرداری می باشد به هدف خود می رسه. علت عملکرد خوب این سیستم در ابتدا، اون است که سرمایه گذاران اولیه که سودهای بزرگ دریافت کرده اند، معمولاً پول خودشون رو دوباره در سیستم سرمایه گذاری می کنند.

وکیل مدافع : به دادگاه محترم بگم که پانزی این سیستم را اختراع نکرده، سیستم پانزی ابتدا بر اساس خرید و فروش همزمان کوپن های بین المللی تمبر پستی بود، اما ایشون به زودی پول سرمایه گذاران رو جهت پشتیبانی پرداخت به سرمایه گذاران قبلی و خودش به کار گرفت.

ایشون همچنین به چند تن از دوستانش در بوستون قول داد که سرمایه آنها رو تنها در ۹۰ روز دو برابر کند. او بعدها این مدت را به دو تا ۴۵ روزه با ۵۰٪ کاهش داد، یعنی در عرض سه ماه پول دو برابر شود. بازدهی فوق العاده از IRCها به اون تنها توجیه برای این مقدار سود بود. بعضی از افراد با توجه به این وعده ها شروع به سرمایه گذاری با مبالغی نظیر ۷۵۰، ۱۲۵۰ و حتی بیشتر کردند و شرکت آقای پانزی نیازی به انجام کار اقتصادی با پول دریافتی

نداشت

قاضی : ترفند پانزی یک عملیات سرمایه‌گذاری کلاهبردانه‌ست که عایدی‌هایی را از همان پول سرمایه‌گذاری شده یا پولی که بوسیله سرمایه‌گذاران بعدی پرداخت شده‌است، به سرمایه‌گذاران خودش پرداخت می‌کند، ترفند پانزی معمولاً سرمایه‌گذاران جدید رو با ارائه عایدی‌هایی که دیگر سرمایه‌گذاری‌ها نمی‌توانند تضمین کنند اغواء می‌کند. علت اینکه سیستم در ابتدا چنان خوب کار می‌کند اینه که سرمایه‌گذاران اولیه، آن‌هایی که عملاً عایدی‌های بزرگ را دریافت می‌کنند، معمولاً پول خود را دوباره در سیستم سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ بنابراین، آن‌هایی که سیستم را اجرا می‌کنند عملاً مجبور به پرداخت مبلغ خالص زیادی نیستند. رای دادگاه تا ۷۲ ساعت از طریق رسانه های عمومی اعلام خواهد شد. پایان جلسه دادگاه رو اعلام می‌کنم.

راوی : کاریزما و اعتماد به نفسی که چارلز پانزی کلاهبردار بدنام داشت به او کمک کرد تا یکی از بزرگترین طرح های مالی در تاریخ را رقم بزند. طرح پانزی در آگوست ۱۹۲۰ کم کم برملا شد؛ در آن زمان بوستون پست شروع به تحقیقات درباره درآمدهای او کرد. تحقیقات باعث شد تا سرمایه‌گذاران سعی کنند پول خود را از کمپانی پانزی بیرون بکشند و به ۸۶ مورد کلاهبرداری متهم شد. پس از محکوم شدن او در دادگاه نتواست حدود ۷ میلیارد دلار را به اتهام کلاهبرداری از طریق نامه را پرداخت کند، به زندان رفت و ۱۴ سال را گذارند، همسرش در سال ۱۹۳۷ از او طلاق گرفت و پانزی در ریودوژانیروی برزیل در ژانویه ۱۹۴۹ در بی پولی درگذشت.

### روایت چهلم: طرح مارشال

راوی: اقتصاد آلمان در ماه‌های اول سال ۱۹۴۸ شرایط بسیار سختی را سپری می‌کرد. هیچ چیز در اقتصاد این کشور سر جای خودش نبود.

تورم‌های بالا و بی‌ارزشی پول، رکود صنعت، اشتغال پایین و قحطی هر یک مشکلاتی هستند که به تنهایی می‌توانند سد محکمی برای پیشرفت و توسعه یک کشور باشند.

متفقین پیروز جنگ جهانی برای جلوگیری از نفوذ کمونیست‌های شرقی سعی در بهبود اوضاع اقتصادی آلمان داشتند اما وضعیت سیاسی و اجتماعی آن روزهای آلمان آنها را برای هرگونه اصلاح ساختاری جدی و قاطع فلج کرده بود.

لودویگ ارهارد وقتی در ۱۵ ژوئن ۱۹۴۸ خبر تصمیم متفقین اشغالگر آلمان را برای اجرای عملیات تغییر واحد پولی شنید آن را بی‌فایده ارزیابی کرد.

از آنجا که تاریخ مقرر برای تغییر در واحد پولی ۲۱ ژوئن یعنی آغاز هفته بعدی بود ارهارد پیش‌دستانه تصمیم به تغییری رادیکال در اقتصاد آلمان گرفت.

تغییری که در آن شرایط وخیم آلمان، تنها با اعتقاد راسخ به عملکرد بازار آزاد می‌توانست گرفته شود، تغییری که شب معجزه اقتصاد آلمان را رقم زد، با این مقدمه که تقدیم شد، دعوت تون می‌کنم تا همراه بشید با نمایش امشب

\*\*\*

صدای باز شدن در ورودی تالار شنیده می‌شود، خانم هافمن داخل می‌شود، صدای کفش او در سالن مرکز آرشیو اسناد تاریخ معاصر آلمان می‌پیچد.

خانم هافمن: سلام... روزتون بخیر، سلام! کسی این‌جا هست؟

آقای مییر : سلام، اومدم خدمتتون .. چه کمکی سر کار خانم ازم بر می‌آد؟

خانم هافمن : هافمن هستم، این مدارک و مجوز من هست، در حال ساخت مستندی هستم درباره لودویگ ارهارد، می‌خوام از مجموعه شما کمک بگیرم تا اگه آرشیوی از صوت یا تصویر از ایشون دارید در اختیارم قرار بدید

آقای مییر : بله، بله، این مدارک شناساییتون خدمت شما خانم هافمن .. اگه اشتباه نکنم چند تا از فیلم‌های ساخت شما رو دیده باشم

خانم هافمن : باعث افتخارم هست

آقای مییر : آقای لودویگ معمار معجزه اقتصادی آلمان .. درباره شون شناخت دارم .. ایشون نشون داد عبور از سیاست‌های دستوری، حتی در یک شب می‌تونه مختصات اقتصاد یک کشور را دگرگون کند؛ این شب در اقتصاد آلمان با اقدام جسورانه لودویگ ارهارد در تبدیل یک تهدید به فرصت، شکل گرفت .. همراه من تشریف بیارید به تالار آرشیو مشاهیر و چهره‌ها

شنیدم که جنگ جهانی دوم با فتح آلمان توسط نیروهای متفقین و اتحاد جماهیر شوروی به پایان خود نزدیک می‌شد و بخش شرقی آلمان توسط نیروهای شوروی و بخش غربی آلمان توسط متفقین غربی اشغال بود و عمدتاً مکانیزم‌های توزیع کالاها براساس جیره‌بندی و تعیین قیمت‌های دستوری اعمال می‌شد. این ماجرا باعث کمبود در فروشگاه‌ها و همچنین سرکوب تولید صنعتی شده بود. اما در شب معجزه اقتصاد آلمان، آقای ارهارد در یک روز تعطیل آخر هفته و در غیاب فرماندهان متفقین، سیاست آزادسازی قیمتی را اعلام کرد.

خانم هافمن : چه اطلاعات خوبی دارید شما ..

موسیقی

خانم هافمن : توی تحقیقاتم در مسیر ساخت این مستند به مصاحبه‌ای رسیدم که اگه اشتباه نکنم سی سالزبرگر، خبرنگار نیویورک تایمز، در جولای ۱۹۴۹ با ارهارد انجام داده و ایشون با افتخار به این واقعیت اشاره کرد که کیفیت کالاهای آلمانی بعد از طرح مارشال، شروع به افزایش کرد و قیمت‌ها در حال کاهش بود و کیفیت زندگی بهبود یافته، گیر آوردم این نشریه رو که تیترو زده «آلمان قدرتمند شروع به بازگشت کرده است».

بر اساس آمار این مقاله رشد اقتصادی قوی در غرب آلمان یک عامل مهم در تصمیم شوروی برای کنار گذاشتن محاصره برلین در ماه می ۱۹۴۹ بود و پل هوایی نیز برداشته شد.

آقای مییر: این جا تالار مشاهیر آلمان هست خانم هافمن، بریم سراغ جستجوی حرف E ... یادم هست پدر بزرگم می گفت که آقای ارهارد اصلاحات دیگه ای هم از جمله کاهش ۳۳ درصدی نرخ مالیات را هم به انجام رساند. مقامات فرانسه، انگلستان و آمریکا به اقدامات ارهارد رضایت دادند. این قضیه باعث شد شوروی ها انزوا و محاصره برلین را تنگ تر کنند و بحران اقتصادی و سیاسی شدیدی به وجود بیارند. پل هوایی متفقین که گفتین به سرعت به کمک آمد.

خانم هافمن: همین طوره در ۴ جولای اون سال، ۳۶ هواپیمای آمریکایی و انگلیسی حدود سه هزار تن مواد غذایی را در یک روز وارد شهر کردند که با توجه به امکانات محدود فرود و بلند شدن هواپیماها در برلین، دستاورد حیرت آوری بود. در ماه آگوست، کمونیست ها شروع به سازماندهی اعتراضات علیه ارهارد و اصلاحات او کردند، اما یه جایی خوندم که ژنرال کلی محکم پشت او ایستاد تا کم کم سهمیه بندی به طور کامل برداشته شد. صدای باز شدن گنجه ای به گوش می رسد.

آقای مییر: باید همین باشه کمدم مربوط به آقای ارهارد، لودویگ ارهارد .. چند تا فایل از ایشون موجود هست

خانم هافمن: وای چه خوب، می دونید مربوط به چه سالی هست؟

آقای مییر: فکر می کنم مربوط به حداقل ۵۰، ۶۰ سال پیش باشه، کیفیت خوبی نداره، براتون پخش می کنم

خانم هافمن: متشکرم از همکاری شما

صدای لودویگ ارهارد در فضای تالار می پیچد: " سال ۱۹۴۸ انگلستان، فرانسه و آمریکا توافق کردند به اشغال آلمان خاتمه دهند و یک دولت مستقل آلمانی بدون گنجاندن منطقه تحت اشغال شوروی تاسیس کنند. به دلیل تورم بالا، پول آلمان عملاً بی ارزش شده بود و اقتصاد به شکل تهاتری و کالایی کار می کرد که به شدت ناکارا بوده و مانع شدیدی در برابر رشد صنایع بود. معرفی مارک جدید آلمان برای ۲۰ ژوئن ۱۹۴۸ تعیین شد. به محض اینکه خبر اصلاحات ارزی به بیرون درز کرد، فروشگاه ها تعطیل شدند. همزمان شوروی ها عرضه کالاها به برلین را، که تا عمق زیادی در منطقه تحت اشغال آنها بود اما مشترکاً توسط چهار قدرت اداره می شد، قطع کردند. قدرت های غربی با تحویل هوایی آذوقه و کالاها به شهر واکنش نشان دادند که شروع یک طرح مشهور به «پل هوایی» و یکی از هیجان انگیزترین رویدادها در تاریخ پس از جنگ جهانی دوم بودند. بخشی از برنامه من حذف کنترل قیمت ها بود که برای اجرای موثر اصلاحات ارزی ضروری بود. برای هرگونه تغییر در سیاست کنترل قیمت ها، نیاز به کسب اجازه از متفقین بود اما عرق به وطنم می گفت برای برچیدن این کنترل ها نیاز به رضایت آنها نیست."



خانم هافمن: آفرین به ایشون، کاش صدای بیشتری از ایشون باقی مونده بود توی این مدت پژوهشم به این رسیده بودم که ارهارد در یک آخر هفته از فصل بهار خبر اجرای سیاستی را که از قبل در ذهن خود داشت اعلام کرد. طبق اعلام ارهارد از ۲۱ ژوئن، یعنی فردای آن روز، قوانین کنترل دستمزدها و اکثریت قریب به اتفاق قیمت‌ها برداشته شد. سقف قیمتی بسیاری از کالاهای دیگر هم به نحو چشمگیری افزایش یافت. این رویداد در ابتدا شوک شدیدی به مردم و عوامل اقتصادی آلمان وارد کرد. شوکی که نتایج مثبتی در پی داشت. یک‌شبه پول ملی به جایگاه سابق خود بازگشت و تنها در چند روز قفسه‌های خالی مغازه‌ها پر از اجناس و بالاحص مواد غذایی شد، موجی از امید و شادی در جامعه به همراه آورد. جامعه‌ای که امید پیدا کرد حالا تحت این آزادی به پیشرفت و شکوفایی اقتصادی برسد.

آقای مییر: البته حتما می‌دونید که ارهارد در این مسیر با مخالفت‌های گوناگونی مواجه شد اما از موضع خود کوتاه نیامد تا پس از چند سال تبدیل به قهرمانی ملی برای آلمانی‌ها شود. او تا زمانی که نتایج مثبت پدیدار شوند سعی کرد با گفت‌وگو مخالفان را اقناع کند. در ادامه این سیاست‌ها هم آلمان از چند ماه پس از شروع اصلاحات به تدریج نرخ‌های مالیات را کاهش داد ... موافق باشین این فایل رو هم خانم هافمن براتون پخش کنم

خانم هافمن: البته، بی‌صبرانه منتظرم

صدای لودویگ ارهارد در فضای تالار می‌پیچد: "در ژوئن ۱۹۴۸ یک دگرگونی اقتصادی شگرف در کشور آلمان روی داد. تقریباً یک‌شبه اقتصاد ما از رکود به سمت شکوفایی حرکت کرد. اقتصاد آلمان فقیر و مضمحل شده بود، که دلیل آن تنها به خسارات جنگ مربوط نمی‌شد. بلکه ناشی از سردرگمی کامل در سیاستگذاری اقتصادی بود. تهدید روزافزون شوروی بر هرگونه اشتیاق به انتقام‌جویی از آلمان غلبه کرد و این نیاز احساس شد که با بیشترین سرعت ممکن این کشور ساخته شود. هرگونه اقدامی نیازمند توافق بین چهار قدرت بود که کار دشواری به نظر می‌رسید."

خانم هافمن: نکاتی که از زبان خود ارهارد شنیدم فراتر از انتظارم بود، اون طور که توی کتابش به نام «شکوفایی اقتصادی از مسیر رقابت» نوشته: «مقامات کنترلی انگلیس و آمریکا قید کرده بودند که قبل از اینکه هر تغییر قیمت معینی بخواهد انجام گیرد باید رضایت آنها دریافت شود. ظاهراً متفقین فکر نمی‌کردند این امکان باشد که کسی با این ایده بیاید که کنترل‌های قیمت را تغییر ندهد، بلکه خیلی راحت این کنترل‌ها را برچیده و ملغی کند.

آقای مییر: این دو تا فایل رو براتون کپی می‌کنم خانم هافمن تا توی فیلم مستندتون ازش استفاده کنید، حتما می‌دونید که آلمان در طول نزدیک به یک دهه پس از این اصلاحات رشدهای بسیار بالایی را تجربه می‌کند. در ۱۹۶۰

رشد اقتصاد این کشور تقریباً دو برابر می‌شود. بیکاری دورقمی در اوایل دهه ۵۰ در ابتدای دهه بعدی به نزدیک یک درصد می‌رسد. شاید بتوان عامل اصلی این کاهش در بیکاری را نیز در آزادی اقتصادی تضمین‌شده و اقبال سرمایه‌های خارجی برای ورود به آلمان تفسیر کرد. (با خنده) ققنوس ژرمن‌ها پس از آنکه در سال ۱۹۴۸ از خاکسترهای خود سر بر می‌آورد و بعد از تکاندن خاکسترها در اواخر دهه ۴۰ میلادی با شروع دهه بعدی آغاز به پرواز می‌کند. پروازی که تا امروز ادامه داشته و آلمان را به جایگاه برترین اقتصاد اروپا رسانده است.

خانم هافمن: همین‌طور.. مطلبی رو بهتون بگم شاید نشنیده باشید، سال‌های بعد از پایان جنگ جهانی دوم و فروپاشی آلمان نازی، وضعیت ژرمن‌ها اسفبار بود. پس از پیروزی دشمنان هیتلر آلمان تبدیل به ویرانه‌ای شده بود. کارخانه‌ها، بیمارستان‌ها و مدارس از بین رفته بودند. اقتصاد آلمان تخریب شده بود. صنعت در وضعیت بسیار راکد و وضعی قرار داشت. سال ۱۹۴۷ تولیدات غذایی به نیمی از مقدار قبل از آغاز جنگ رسیده بود و سهم خوراکی هر شخص بر حسب کالری جیره‌بندی می‌شد. اما در سال ۱۹۴۸ با اعمال چند سیاست مهم ورق اقتصاد آلمان برگشت. در ابتدا سیاست حذف کنترل‌های قیمتی گسترده و تغییر واحد پولی انجام شد. پس از چند ماه نیز نرخ‌های مالیاتی کاهش یافت. در پی این اقدامات سیاستی، موتور رشد آلمان روشن شد. تنها یک‌سال پس از این اقدامات اقتصاد آلمان رشد در صنعت را تجربه کرد. اعداد نشان می‌داد کشور مغلوب‌شده در جنگ که کسی امید به بازگشت آن نداشت طی دو دهه به اقتصادی تبدیل شد که برای اکثر کشورهای جهان رشک‌برانگیز بود.

آقای مییر: چه اطلاعات جالبی، حتما فیلم دیدنی خواهد شد فیلم مستند آقای ارهارد

خانم هافمن: دقیقاً همین‌طور هست، از همکاری تون تون متشکرم، توی مصاحبه‌ای که لی سالزبرگر با ارهارد انجام داده بود خوندم که مردم آلمان ۱۲ سال تحت سیاست‌های کنترل قیمت و ۹ سال در جیره‌بندی زندگی کردند. تا زمانی که در ژوئن ۱۹۴۸ چهره اقتصاد آلمان به یکباره رنگ دیگری به خود گرفت. آدولف هیتلر سال ۱۹۳۶ کنترل بر قیمت‌ها را به اجرا گذاشت تا دولتش بتواند در قیمت‌های مصنوعی پایین، ابزار جنگی خریداری کند. در ۱۹۳۹ نیز طرح جیره‌بندی در کشور اعمال شد. بعضی از مردم در تعطیلات آخر هفته به اطراف شهر می‌رفتند تا به وسیله معاملات کالا به کالا غذا به دست آورند.

آقای مییر: چه عجیب این‌ها رو هیچ وقت نشنیده بودم خانم هافمن، امیدوارم کمک مجموعه‌ی ما بهتون مفید بوده باشه، این کپی‌ها تقدیم به شما، فقط این برگه رو هم امضا بفرمایید.

خانم هافمن: متشکرم، حتما بعد از آماده شدن فیلم از شما و مجموعه آرشیو تاریخ معاصر دعوت می‌کنم تا توی مراسم رونمایی تشریف داشته باشید

آقای مییر: برای دیدن مستندتون خانم هافمن لحظه شماری می‌کنم.

راوی: مفهوم معجزه اقتصادی، بازسازی سریع اقتصادی و توسعه اقتصادی کشورهای اروپای غربی مثل آلمان و اتریش را بعد از جنگ جهانی دوم توصیف می‌کند، این مفهوم برای اولین بار در سال ۱۹۵۰ میلادی توسط نشریه تایمز مطرح شد.

آلمان و اتریش اولین کشورهایی بودند که توانستند با غلبه بر تورم بعد از جنگ و اصلاح نظام مالی و پولی کشور، رشد را تجربه کنند و هنوز هم با گذشت بیش از هفت دهه از آن سال‌ها، اقتصاد این دو کشور جایگاه ویژه‌ای در میان اقتصادهای دیگر کشورهای جهان دارد

موثر واقع شدن سیاست‌های لودویگ ارهارد که از سال ۱۹۴۸ تا ۱۹۶۳ سمت وزارت اقتصاد را بر عهده داشته او رو به صدراعظمی آلمان رسوند. ارهارد به رغم خطرات احتمالی این سیاست‌های وطن دوستانه برای جایگاه سیاسی خود، از زیر بار آن شانه خالی نکرد و سرانجام در سال ۱۹۷۷ از دنیا رفت. لودویگ ارهارد، پدر اقتصاد جدید آلمان معتقد بود دولت در اقتصاد نباید مانند داور در بازی فوتبال عمل کند: داور نباید در بازی فوتبال دخالت کند، نباید تنها داور باشد.

### روایت چهل و یکم: ماجرای تحریم و پالایشگاه خلیج فارس

وقتی آمریکایی ها، بعد از انقلاب پالایشگاه آبادان رو ترک میکردن، به تمسخر به مهندسای جوون ایرانی میگفتن: ما براتون بزرگترین پالایشگاه نفت جهان رو ساختیم. وقتی که ما بریم شما عرضه ندارید حتی شیرفلکه های این غول بزرگ رو باز کنید. خیلی زود مجبور میشید التماس ما کنید که برگردیم.....

روزهای اول خیلی سخت بود. آمریکایی ها اجازه نمیدادن که ما با خیلی از ماشینها کار کنیم. دستگاه های کنترل ورودی و خروجی مخازن رو هم خودشون مدیریت میکردند. وقتی که رفتن ما واقعا گیج شده بودیم. تا به خودمون اومدیم هم صدام لعنتی حمله کرد و با هواپیماها و موشک هاش پالایشگاه رو بمبارون کرد...

امروز روز بازنشستگی خلیل بود... خلیل از نیروهای مردمی بود که بعد از انقلاب برای کمک به نیروهای پالایشگاه به اونجا رفته بود و تو تمام روزهای سخت محل کارش رو ترک نکرده بود. حالا بعد از سی سال به عنوان مهندس ارشد طراحی فاز سه پارس جنوبی بازنشست شد. این حرفها رو خلیل در جمع جوونترایی میگفت که روز آخری دورش کرده بودن.

خلیل گرم حرف بود که تلفنش زنگ خورد.

الو بفرمایید..... بله خودمم... مممممم آخه... آخه امروز آخرین روز کاریه منه... چشم خدمت میرسم... تلفنش که قطع شد توی فکر رفت.

یکی از بچه ها گفت خلیل چی شده؟ نکنه اضافه خدمت خوردی؟

خلیل گفت: نه دفتر معاون وزیر بود. گفت برای یک کار مهم باید برم دفترش... خیر باشه ایشالا. حتما میخوان پاداشت رو بیشتر کنن..

خیره حتما... من باید برم فقط اگه ندیدمتون یادتون باشه که پالایشگاه آبادان رو ما تعمیرش کردیم بدون اینکه یک دونه چشم آبی پاشو اونجا بذاره..

خلیل در حالیکه غرق در افکار خودش بود راهی وزارت نفت شد. در وزارت نفت جلسه مهمی تشکیل شده بود. موضوع جلسه تحریم فروش بنزین به ایران توسط آمریکا بود.

مهندس یزدی معاون وزیر نفت جلسه رو اینطور شروع کرد: ببینید دوستان ما در سال ۹۱، روزانه بیشتر از ۶۱ میلیون لیتر بنزین در کشور مصرف میکردیم که فقط ۵۱ میلیون لیتر اون رو در داخل تولید میکردیم. این وضعیت خیلی خطرناکه. آمریکایی ها نیاز ما به واردات بنزین رو فهمیدن و میخوان ما رو تحریم کنن. خب ما باید کاری میکردیم. بعضی از آقایون دور این میز خبردارن. من برای اونایی که نمیدونن وضعیت الانمون رو میگم. سال ۸۵ قرار بود کنسرسیومی متشکل از شرکت آلمانی گلدن گروپ، شرکت ایتالیایی اسنم و چند شرکت ایرانیه یک پالایشگاه بسازن که روزانه ۳۶۰ هزار بشکه میعانات گازی رو مصرف کنه و بنزین با کیفیت یورو ۵ تحویل ما بدن. این پالایشگاه قرار بود چهارساله ساخته بشه اما امروز بعد از گذشت سه سال فقط ۸ درصد از پروژه انجام شده... تازه این همه ماجرا نیست. این دو تا شرکت اعلام کردن که بخاطر تحریم های آمریکا دیگه حاضر به همکاری با ما نیستند....

همه کارشناسان و مسئولین دور میز با ناراحتی سرشون رو تکیون میدادن. خلیل در حالیکه داشت نکات مهم صحبتهای معاون وزیر رو یادداشت میکرد نگاهی به آدم های دور میز کرد. ترکیبی از چهره های جوان و باتجربه

دور هم جمع شده بودن. یادش از روزی افتاد که نیروهای بعضی از مرز گذشته بودن و به سرعت پیشروی میکردن. جلسه اضطراری توی ساختمان مرکزی پالایشگاه آبادان برگزار شده بود. اون روز قرار بود وزیر نفت به پالایشگاه بیاید اما هرگز نرسید. بعدها گفتن که او در مسیر توسط نیروهای بعضی اسیر شده بود و بعدا هم شهید شد. اون روز در جلسه پالایشگاه آبادان همه مصمم بودن که هرجوری شده نذارن خط تولید متوقف بشه.

مهندس یزدی از پشت میزش بلند شد و به سمت نقشه ای که روی دیوار نصب شده بود رفت: ببینید آقایون پالایشگاه اینجا احداث میشه یعنی ۲۵ کیلومتری غرب بندرعباس. خوراک پالایشگاه از طریق یک خط لوله ۴۸۵ کیلومتری از عسلویه به اینجا میرسه. کل طرح اعم از ساخت پالایشگاه، آبگرو خط لوله میعانات گازی همه ناقص روی زمین مونده اند. حالا باید چیکار کنیم. اگر این پالایشگاه ساخته نشه، با تحریم بنزین حداقل ۳۰ درصد خودروهامون زمین گیر میشن.

حالا محمد اسماعیل کراچیان شروع به صحبت کرد. دوستان عزیز من مدیر عامل این پالایشگاه و مسئول مدیریت این پروژه هستم. تمام آنچه آقای یزدی گفتند درست است. باضافه اینکه کارهای ریز و درشت بسیاری روی زمین مونده. محاسبات ما نشون میده که بدون شرکتهای آلمانی و ایتالیایی هم میتونیم این کار رو تموم کنیم. همین الان دور این میز نماینده دو تا از دانشگاه های معتبر کشورمون نشستن که قبل از جلسه قول دادن بخشی از تجهیزات تحریم شده رو برامون داخلی سازی کنن. هرکدوم از عزیزانی که اینجا هستید باید بخشی از کار رو قبول کنید. آقای مهندس فاضل نماینده قرارگاه هستن. قرارگاه گفته که کل پروژه عمرانی و انتقال رو انجام میده. آقای دکتر رحمتی هم در بحث واردات تجهیزات مورد نیاز و دور زدن تحریم ها تبحر دارنند. آقای خلیل دشتی هم از قدیمی های پالایشگاه آبادان هستنند که توی موضوع تجهیزات دقیقه و نصب و راه اندازی متبحر هستنند. این تیم باید نشون بده که از پس کار بر میاد.

انگار خون تازه ای در رگهای خلیل جاری شده بود. مدتها بود کاری مثل این رو میخواست. کاری از جنس غیرت و همت. کاری که روی آمریکایی ها رو کم کنه. جلسه اون شب تا دیروقت ادامه پیدا کرد.

فردا خلیل در حالیکه قرار بود اولین روز بازنشستگی باشه، راهی بندر عباس شد. چشم آبی ها و مو زردها رفته بودن و بجای اونا جوونای ایرانی و مهندسای کاربلد وطنی اومده بودن. کار ساخت و تجهیز نیروگاه فاز بندی شده بود و هر کسی قسمتی از کار رو انجام میداد. زمین هموار و فنس ها کشیده شد، ساخت مخازن آغاز و قرارداد ساخت خط لوله انتقال میعانات گازی به اضافه ساخت آبگیر بسته شد. در حالیکه شرکت های اروپایی در سه سال فقط هشت درصد پروژه رو جلو برده بودن، این تیم تمام ایرانی در بهمن سال ۸۹ ساخت پالایشگاه رو ۳۱ درصد و ساخت آبگیر و لوله انتقال هم ۸۰ درصد پیش برده بود.

خلیل دشتی با تیمی از مهندسین جوان، کار نصب و تسب تجهیزات کنترل فشار لوله ها و مخازن پالایشگاه رو انجام داد. بیشتر از ۷۰ درصد تجهیزات پالایشگاه و بیشتر از ۶۰ درصد طراحی های صنعتی این پالایشگاه کار جوونای ایرانی بود.

بلاخره اردیبهشت ۹۶، در اوج تحریمها، مرحله نخست پالایشگاه میعانات گازی ستاره خلیج فارس در زمینی به وسعت ۷۰۰ کیلومتر در بندر عباس افتتاح شد. بزرگترین پالایشگاه میعانات گازی دنیا و ایرانی ترین پالایشگاه کشور که روزانه با پالایش ۴۵۰ هزار بشکه میعانات گازی پارس جنوبی، توانست ۵۵ درصد نیاز بنزین کشور رو

تامین کنه. با افتتاح مرحله نهایی در دی ۹۷، روزانه ۴۷ میلیون لیتر بنزین و ۱۵ میلیون لیتر گازوئیل در این پالایشگاه تولید میشود. امریکایی ها تا پیش از ساخت پالایشگاه ستاره خلیج فارس روی تحریم بنزین حساب ویژه ای کرده بودند اما با ساخت این پالایشگاه عملاً تحریم بنزین بی اثر شد.

ریچارد نفیو، مسئول طراحی تحریمهای ایران در کتاب هنر تحریم ها مینویسد:

در سالهای ۲۰۰۹ و ۲۰۱۰ در واشنگتن این نگاه وجود داشت که اعمال تحریم ها بر واردات بنزین و سایر محصولات نفتی و بنزینی ایران میتواند دولت ایران را از پا درآورد. نماینده جمهوری خواه سنا، مارک کرک که یکی از طرفداران اصلی تحریم ایران بود در سال ۲۰۱۰ استدلال میکرد که تحریم بنزین در مورد ایران میتواند چنان آثار وخیمی بر ایران داشته باشد که حتی برنامه هسته ای اش را کنار بگذارد.

نفیو تاکید میکند که:

در ژوئیه ۲۰۱۰ این تحریم تبدیل به قانون شد اما چه اتفاقی افتاد؟ ایران بجای آنکه امتیاز بدهد، پالایشگاه خود را ساخت تا نیاز بنزین داخلی را تامین کند و با این کار ایران توانست از این فشار عبور کند. در حالیکه واردات بنزین ایران بطور متوسط روزانه ۱۳۲ هزار بشکه بود با ساخت این پالایشگاه، ایران تبدیل به یک صادرکننده بنزین شد.

### روایت چهل و دوم: جزیره ماهی

در طول تقریباً ۱۰۰ سال گذشته دانشگاهیان در همه زمینه ها و دستاوردهای علمی چشمگیری برای بشریت به ارمغان آورده اند به جز یک زمینه...

دانشمندان مجهز به مهارتهای ریاضی و فیزیک فضایی را صدها میلیون مایل روانه کردند تا بر سطح یکی از قمرهای زحل فرود بیایند اما پژوهشگران علم اقتصاد این چنین دستاوردی در کارنامه شان ندارند، اگر سطح مهارت پیشینی مهندسان ناسا در حد بهترین اقتصاددانان های ما نبود عملیات گالیله جور دیگری از آب در می آمد نه تنها فضاییما مدار زحل را گم می کرد بلکه احتمال موشک حین پرتاب به طرف پایین برمیگشت راهی از میان پوسته زمین پیدا می کرد و جایی در اعماق هسته زمین منفجر میشد.

در سال ۲۰۰۷ وقتی بزرگترین فاجعه اقتصادی سه نسل گذشته به دنیا چنگ و دندان نشان می داد اقتصاددان های خیلی کمی می دانستند مصیبتی در شرف وقوع است، بعد از چند سال مخمصه حالا اقتصاددان ها درمان هایی تجویز می کنند که به نظر بیشتر مردم کاربردی نیستند چون به ما می گویند باید تا خرخره در بدهی فرو برویم تا بحران بدهی مان را درست کنیم و باید خرج کنیم تا کار و بار سکه شود.

اینکه آموغ بینش ضعیفی داشتند و حالا راه حل های شان با شهود جور در نمی آید این است که تعداد کمی از آنها می دانند علمشان واقعاً چگونه کار میکند آنها باید بدانند که تکنولوژی و فناوری می تواند راه اقتصاد پویا را هموار کند.

روزی روزگاری سه نفر به نامهای آبل، بیکر و چارلی تنها در جزیره زندگی می کردند، این جزیره دور از بهشت استوایی جایی پر از پستی و بلندی و بی هیچ نازو نعمتی بود به ویژه اینکه تنوع غذایی نداشت و فقط یک نوع خوراکی در آنجا بود... ماهی....

خوشبختانه دور تا دور جزیره پر بود از ماهی هایی که به طرز عجیبی عین هم بودند... ماهی ها انقدر بزرگ بودند که هرکدامشان شکم آدم را برای یک روز سیر می کردند... حال اینجا یک جای دور افتاده بود که رنگ هیچ کدام از پیشرفت های آدمیزاد در شیوه ماهیگیری را به خود ندیده بود تنها کاری که این رفقا باید می کردند این بود که توی آب بپرند و حیوونکی های لیز و لزج را با دست بچاپند.

با این روش ناکارآمد هرکس روزانه یک ماهی گیر می آورد که فقط برای زنده ماندنش تا روز بعد کافی بود این مشغله همه اقتصاد جزیره شان بود... از خواب بیدار شدن... ماهی گرفتن.. خوردن و خوابیدن... خیلی هم می شد اسمش را گذاشت زندگی اما چاره‌ای نداشتند.

در این جامعه جزیره‌ای ماهی محور چیزی برای روز مبادا کنار گذاشته نمی‌شود و هیچ چیز هم برای قرض دادن باقی نمی ماند .

آبل، بیکر و چارلی می خواستند زندگی بهتری داشته باشند اما برای این کار نیاز بود هر کدام روزانه بیشتر از یک ماهی بگیرند که حداقل ممکن برای زنده ماندن شان بود... بدبختانه دست خالی بودن آن ها و چابکی ماهی ها باعث میشد زندگی بخور و نمیری داشته باشند.

یک شب که ابل به آسمان پر ستاره خیره شده بود شروع کرد به فکر کردن درباره زندگی اش: «یعنی همه چیز همین است باید زندگی چیزی بیشتر از این باشد»

آبل می‌خواست به جز ماهیگیری با دست یک کاری بکند... دوست داشت لباس مد روز مناسب‌تری از برگ خرما درست کنند... خانه ای می‌خواست تا از او در برابر بادهای موسمی حفاظت کند. اما با این جانی که هر روز بی دریغ برای ماهیگیری می‌کند این رویاها چطور می‌توانست رنگ واقعیت بگیرد فکرش را به کار انداخت و ناگهان ایده تله ماهی توی ذهنش جرقه زد وسیله ای که با آن بتواند ماهی های بیشتری در مدت کوتاه تری بگیرد لباس های بهتری تهیه کند، سرپناه بسازد و همینطور در ذهنش به دنبال تله میگشت برای ماهی...

تصمیم گرفت اسم وسیله اش را تور بگذارد و سراغ موادی رفت تا یکی از آنها را بسازد، فردایش بیکر و چارلی دیدند که آبل ماهی نمی‌گیرد، بیکر گفت: توی ساحل ایستادی و رشته هایی با پوست درخت خرما درست می‌کنی؟! اینا چیه؟! بیکر هم پرسید: چی شده رژیم گرفتی؟! اگه همینطوری این جا بشینی و به گره زدن رشته ها ادامه بدی حتما گرسنه میمونی من ماهی که بگیرم به تو نمیدم.

آبل گفت: من می‌خوام چیزی بسازم که از راز ماهیگیری پرده برمی‌داره... کارم که تموم بشه وقت کمتری صرف ماهی گرفتن می‌کنم و دیگه هیچ وقت گرسنه نمی‌مونم دلم می‌خواد یه چیزی بسازم که ماهی های بیشتری گیرم بیاد چارلی ابرویی بالا انداخت و گفت: آبل عقل از سرت پریده این دیوونگیه... گفته باشم دیوونگی... وقتی کار نکرد با گریه و زاری نیای از من ماهی گدایی کنی.... من هزینه خل بازیهای تو رو نمیدم... از ما گفتن!



آبل آن روز ماهی نگرفت و سعی کرد تا آخر شب کار تورش را تمام کنند او با از خودگذشتگی سرمایه خلق کرده بود آن شب وقتی بیکر و چارلی با شکم های پر در خواب ناز بودند آبل با درد گرسنگی کلنجر می رفت در حالی که تمثال هایی از ماهی های لذیذ جلوی چشمش می رقصیدند ...

به هر حال امیدواری به اینکه کار درستی انجام داده و آینده ای درخشان و سراسر ماهی انتظارش را می کشید باعث میشد دردش را فراموش کند... روز بعد دوستانش او را به خاطر اختراعش دست انداختند. بیکر گفت: وای چه کلاه زیبایی! چارلی اضافه کرد: هوا برای تنیس یه مقدار گرمه مگه نه؟

آبل جواب داد: بخندید بچه ها حالا می بینیم وقتی من اندازه کوه ماهی گرفتم چه کسی میخنده....

همین طور که او به سمت دریا می رفت و ناشیانه ابزار عجیب و جدیدش را در دست گرفته بود صدای خنده ها را می شنید...

چند دقیقه بعد قلقلش دستش آمد و در یک چشم بر هم زدن چیزی گیر لنداخت... خنده بیکر و چارلی روی صورتشان خشک شد، وقتی کمی بعد آبل دومین ماهی اش را هم گرفت دهان آنها از تعجب باز ماند. در حالی که معمولاً یک صبح تا شب طول می کشید تا آنها فقط یک ماهی بگیرند... با این کار ساده اقتصاد جزیره در شرف تغییرات بزرگی قرار گرفت... آبل تازه بهره وری اش را بالا برده بود و این برای همه مهم بود اجالتاً به موهبت غیرمنتظره اش فکر کرد: «حالا که می تونم با یک روز ماهیگیری غذای روزمره مو تهیه کنم می تونم روز دیگری رو صرف یه کار دیگه بکنم کارهای زیادی میشه کرد.

از اینکه بیکر و چارلی دیدند آبل چقدر راحت ماهی می گیرد از او خواستند تا ابزار ماهیگیری ابتکاری اش را در اختیار آنها بگذارد. چارلی گفت تو که یه روز درمیون از این ماس ماسک استفاده می کنی میزاری من روزهایی که تو کار دیگه ای داری اونو بردارم .

بیکر گفت: یالا رفیق ثروتو قسمت کن..

آبل گفت: فکر کردید من از پشت کوه آهدم یاد فداکاری های من بیفتید یاد تحقیقات اون بیفتید آگه تور منو پاره کنید چی؟! آگه اونو پس ندید چی؟! اونوقت برمیگردم سر جای اولم!.. متاسفم دوستان کاری از دست من بر نیاید... این تور رو خودم ساختم پس شما هم میتونید خودتون بسازید... چارلی گفت: من از پس این کار بر نیام تا حالا از این چیزا نساختم تازه طاقت گرسنگی ندارم لرز می کنم ممکنه قبل از اینکه تور به درد من بخوره از گرسنگی بمیرم...

بیکر پیشنهاد دیگری داد: «باشه خسیس جان از تو برای ما آبی گرم همیشه فهمیدیم نظرت درباره ما چیه!.. در مدتی که ما تورهای خودمون رو میسازیم تو از ماهی های اضافی ت به ما قرض بده اینطوری ما از گرسنگی نمیمیریم و از زیادی ماهی هایی که می گیریم قرضمون رو پس میدیم.

اگرچه این پیشنهاد برای آبل جذاب تر از واگذار کردن تورش بود ولی همچنان مردد بود گفت: آگه ماهی هامو به شما قرض بدم تضمین نیست که شما در ساحل لم ندید و کار رو تعطیل نکنید، حتی آگه برای خودتون تور هم بسازید شاید به درد ماهیگیری نخوره به هر صورت شما نمیتونید قرض تون رو پس بدید و من پس اندازم را برای هیچ و پوچ از دست میدم... باید پیشنهاد بهتری بدید...

چارلی و بیکر حرف آبل را پذیرفتند... بیکر رو به آبل کرد و گفت: بیا قرار بگذاریم به ازای هر یک ماهی که به ما قرض بدی دوتا به تو بر می گردونیم یعنی ۱۰۰ درصد سود... کجای جزیره می تونی چنین سودی به جیب بزنی... نظر آبل جلب شد و با جدیت گفت: این طوری من سود می کنم. آبل به ثروتش فکر کرد آگه دو ماهی به اونا قرض بدم ۴ تا پس خواهم گرفت بدون اینکه کاری کرده باشم دو ماهی به ثروتم اضافه میشه و من سلطان ماهی خواهم شد.

او خیلی فکر کرد تا بالاخره تصمیم گرفت شرکت کرایه تور خودش را تاسیس کند، با خود گفت: اگر خوردنش از ماهی ذخیره را در روز یکی کند می تواند دو تور اضافه درست کند. آن وقت می تواند تورهای یدکی را در ازای نصف ماهی در روز به چارلی و بیکر اجاره دهد اگر هر کدام هر روز نصف ماهی به شرکت کرایه تور تحویل بدهند آبل یک ماهی غذای روزانه اش را در آورده است بدون اینکه اصلاً مجبور باشد خودش ماهی گیری کند. در این سناریو بیکر و چارلی می توانند با تورهای جدیدشان هر روز دو ماهی بگیرند پس از آنکه نصف ماهی اجاره تور را به آبل پرداختند همچنان هر کدام یک و نیم ماهی خواهند داشت. این ۵۰ درصد بیشتر از وقتی ست که تور نداشتند. این روش دو طرف برد است.. با اینکه جذاب است اما آبل متوجه کاستی هایی در استدلالش شد. ممکن است و چارلی تورها رو دو روز کرایه کنند.

سپس از پس اندازشان استفاده کنند تا برای خودشان تور بسازند... در این سناریو فقط دو ماهی جلو می افتد و این ریسک بزرگی است! او می تواند دو ماهی به چارلی و بیکر قرض بدهد و صد درصد سود بگیرد... در این سناریو اگر آنها قرضشان را تمام و کمال همراه با سودش پس بدهند او ۴ ماهی خواهد داشت اما همیشه این ریسک وجود دارد که آنها سرش کلاه بگذارند.

آبل با این سپرده‌ها چند جور می‌تواند برخورد کند اول اینکه پس اندازش را ذخیره کند یا مصرف کند یا وام بدهد یا سرمایه‌گذاری کند و یا ترکیبی از راه‌های گفته شده را امتحان کند..

او با کاری که می‌کند به اقتصاد جزیره سود می‌رساند و باری بر دوش همسایه‌هایش اضافه نمی‌کند... شاید اینطور به نظر برسد که آبل از برتری‌اش برای استثمار همسایه‌های نیازمندش استفاده کرد. هرچند او بدون اینکه کار کند سود کرده اما اینطور نیست که چیزی را مفت بدست آورده... آبل در جبران ریسکی است که پذیرفته در ضمن توانایی سودسازی آبل جلوی پیشرفت رفقاییش را نمی‌گیرد... به دلیل تمایل آبل به سود کردن از پس اندازش، بیکر و چارلی فرصتی به دست آوردند تا بدون صرفه‌جویی در مصرف تور درست کنند اگر آنها موفق شوند آینده اقتصادی‌شان را بدون اجبار به تحمل گرسنگی بهتر کرده‌اند. در این صورت خودشان سرمایه اضافه خواهند داشت اگر شکست بخورند و نتوانند قرض‌شان را پس بدهند آبل کل ضرر را بر عهده می‌گیرد در واقع تنها در صورتی وام دهنده سود می‌کند که وام‌گیرنده هم سود کند... جان کلام این که هر چیزی که به صید بیشتر ماهی منتهی شود به نفع جزیره است هرچه ماهی‌های بیشتری باشد میتواند کار در کنار ماهیگیری را هم تجربه کنند... این فایده استفاده از تکنولوژی است که سود بیشتری را نصیب جزیره می‌کند.

### روایت چهل و سوم: جزیره ماهی

در قسمت قبل گفتیم که سه نفر به نامهای آبل، بیکر و چارلی تنها در جزیره ای زندگی می کردند که هیچ تنوع غذایی نداشت و فقط یک نوع خوراکی در آنجا بود و آن هم ماهی....

آنها در ابتدا ابزاری برای ماهیگیری نداشتند مجبور بودند روزی یک عدد ماهی با دست بگیرند تا اینکه آبل تصمیم گرفت وسیله‌ای را برای صید ماهی اختراع کند او موفق شد و توانست ماهی های زیادی را به تور بیاندازد.

دوستان دیگرش در ابتدا او را تحقیر می کردند اما در انتها به این نتیجه رسیدند که فناوری و تکنولوژی می تواند زندگی آنها را آسان تر کند.

همانطور که شنیدیم آبل تصمیم گرفت به بیکر و چارلی ماهی قرض بدهد تا آنها بتوانند تور بسازن. به طور قطع وقتی به کسی پول یا ماهی قرض می دهیم تا کسب و کاری را شروع کند هیچ تضمینی نیست که این ریسک ختم به خیر شود، ممکن است قرض گیرنده نتواند برنامه اولیه اش را تمام و کمال اجرا کند اگر چارلی و بیکر نمی توانستند تورهای درست و حسابی بسازند همین اتفاق می افتاد.

آبل به بیکر و چارلی وام می داد تا تورشان را بسازند. یک روز بیکر به آبل گفت: بهتر از شمردن ماهی ها دست برداری و به من و رفیقم چارلی چندتا ماهی قرض بدی تا بتونیم یکی دو روزی کیف کنیم فقط تو لایق رفاه نیستی گذشته از این ما قرضتو پس میدیم. آبل جواب داد: باور کن میدونم ماهیگیری خسته کننده است ولی فراموش نکن اگه من به تو یه ماهی قرض بدم در جبران خطری که می کنم از تو دو ماهی می خوام، چارلی در پاسخ گفت: اشکال نداره سلطان ماهی! بعد از تعطیلات که حسابی استراحت کردیم می تونیم سخت کار کنیم و وام تورو با سودش برگردانیم .

آبل گفت: ببینید بچه ها بدون اینکه ظرفیت تولیدتون رو زیاد کنید چطور میتونین وام تعطیلات و سود اون رو پس بدید؟! بعد از اینکه چند روزی رو تعطیل کردید همچنان فقط می تونید روزانه یک ماهی بگیرید پس در آینده بلید مصرفتونو به کمتر از یک ماهی در روز کاهش بدید تا بتونید قرض تون رو پس بدین، اینجوری استاندارد زندگی

تون افت میکنه تا وام رو برگردونین». بیکر و چارلی با تعجب حرفهای دوستشان را گوش می دادند. آبل ادامه داد: «بینید دوستان! وقتی که میتونید حالا فداکاری کنید و یک روز گرسنگی بکشید بهتره تور خودتون رو بسازید و برای آینده ذخیره کنید و بعد هر وقت که میخواید استراحت کنید، چرا الان قرض کنید و برای پس دادن وام گرسنگی بکشید!؟»

آنها به حرفهای آبل فکر کردند دیدند سخنان بسیار منطقی است.

چند هفته بعد هر سه با تورهای تازه سازشان ماهی پارو می کردند و صید روزی دو ماهی برایشان عادی شده بود. پس از رژیم غذایی محقرانه یک ماهی در روز وضعشان بهتر شده بود، تصمیم گرفتند سهم معقولی از مصرف بالقوه شان را پس انداز کنند چون فواید از خود گذشتگی را تجربه کرده بودند هر دو روز با یک تکه ماهی سر می کردند. افراد جزیره از این ضرورت که تمام اوقات بیداری ماهی بگیرند خلاص شده بودند و بالاخره آزاد بودند به سایر فعالیت‌های تولیدی و مفرح پردازند. ابل می‌توانست وقتی را به طراحی و تهیه لباس‌های کاربردی تر و خوشایند تر از برگ نخل اختصاص دهد، بیکر رژیم غذایی و مهارت‌های آشپزی اش را با جمع‌آوری نارگیل بهتر کرد و چارلی اولین کلبه جزیره را ساخت.

همه چیز خوب پیش می‌رفت ولی بیکر مطمئن بود می‌توانست بهتر هم باشد او گفت: اگه با کمک تورهای دستی می‌تونیم تولید رو بیشتر کنیم چرا یه قدم جلوتر نریم و صنعتی نشیم.

او به تجهیزات بهتر و بزرگتری فکر می‌کرد. بیکر طرح دستگاه ماهیگیری پیچیده‌ای را کشید که اقتصاد جزیره را زیرو رو می‌کرد. این ابزار شامل تله خیلی بزرگ زیرآبی با درهای یک طرفه بود که می‌توانست شب و روز بی‌وقفه ماهی بگیرد. طوری که ماهی وارد می‌شد ولی خارج نمی‌شد. اگه کار می‌کرد دیگه هرگز مجبور نبودند ماهیگیری کنند. خیلی زود فهمید که خودش به تنهایی از پس چنین پروژه پیچیده‌ای بر نمی‌آید، او به مواد لازم تور بافی چارچوب و ساخت آن فکر کرد. پس اندازه، قدرت و مهارت او ابتداً برای چنین پروژه عظیمی کافی نبود. بیکر تصمیم گرفت به دوستانش پیشنهاد مشارکت خاص بدهد. سه تایی می‌توانستند مشارکت کنند مدتی صرفه‌جویی کنند، پس انداز شان را یک کاسه کنند و یک هفته تمام مشغول ساختن شوند. آنها پس از اینکه برنامه بیکر را شنیدند درباره ریسک‌های احتمالی صحبت کردند. مثل تور اول آبل، هیچ ضمانتی وجود نداشت که پروژه کار کند حتی اگر کار می‌کرد ممکن بود با اولین موج بلند دریا کل اختراع از هم بپاشد، اما این‌بار آنها روی تنها یک ماهی ریسک نمی‌کردند بلکه پای بیش از ۲۰ ماهی در میان بود. با این حال تقاضای آنها به ماهی‌های بیشتر بر ترس شان به از دست دادن پس انداز شان غلبه کرد. آنها خوب پیش رفتند و پس از تلاش بسیار موفق شدند اولین ابر ماهیگیر

جزیره را بسازند، تله مطابق پیش بینی کارکرد و بدون دنگ و فنگ به طور متوسط هفته ای بیست ماهی گیر می‌انداخت .

به غیر از برخی تعمیرات نگهداری جزئی، تله تقریباً تمام اتوماتیک بود خیلی زود در ماهی غوطه ور شدند. ماهی به قدری زیاد شد که می‌توانستند کل وقتشان را صرف پروژه‌های دیگر کنند. چارلی با پس اندازش تخته موج سواری ساخت که به یک تفریح فوق العاده جذاب و جدید تبدیل شد. آبل با پس اندازش شرکت پوشاک تاسیس کرد که نه تنها برای خودش بلکه برای هر جزیره نشینی که می‌خواست دستی به سر و وضعش بکشد چیزی درست می‌کرد. و بیکر هم به نوبه خود در اوقات بیکاری‌اش بر مشکلات حمل و نقل جزیره متمرکز شد و طراحی هایی از اولین قایق و گاری جزیره را انجام داد.

طولی نکشید که داستان این نازو نعمت غیرمنتظره در سایر جزیره ها پخش شد، جاهایی که مردم هنوز با دست ماهی می‌گرفتند و کسی وقتی برای موج سواری نداشت مهاجران در جستجوی زندگی بهتر بی‌درنگ آمدند. بهره‌وری بیشتر جزیره به این معنا بود که می‌توانست از پس جمعیت بیشتری بر آید که به نوبه خود به افزایش تنوع اقتصادی منجر شد. بعضی از تازه مهاجران سراغ کار تعمیر و نگهداری ابر ماهیگیری رفتند در حالی که بعضی ها ماهی اضافه قرض گرفتند تا زمین را برای کشاورزی آماده کنند، برای یک رژیم غذایی متوازن بقیه هم وام گرفتند تا وارد کاسبی های دیگر شوند. اقتصاد متنوع جزیره باعث ظهور کلبه سازها، قایق سازها، بارکش سازها و هر چیز دیگر شد.

وضعیت تولید غذا و آلات و ادوات در جامعه به حدی خوب شد که لازم نبود بعضی از مردم برای گذران زندگی هیچ چیز فیزیکی تولید کنند، در نتیجه بخش خدمات شکل گرفت. بعضی از جزیره نشین ها دنبال لذیذ تر کردن ماهی خام بودند و به روش های تخصصی آماده سازی ماهی شامل مزه و منقل روی آوردند مهارت این آشپزها به قدری طرفدار پیدا کرد که ماهیگیران و کلبه سازهای پولدارتر حاضر بودند به آنها در ازای ماهی های خوشمزه و مهارت آشپزی شان ماهی بدهند. سایر مشاغل خدماتی هم چندی بعد رشد کردند. تب موج سواری آنقدر بالا گرفت که فرزندان چارلی دانشگاه موج سواری تاسیس کردند.

همینطور که جامعه رشد می‌کرد و کسب و کارها و خدمات جدید به وجود می‌آمد، لازم بود وسیله‌ای برای مبادله باشد تا کلبه سازها، آشپزها یا مربیان موج سواری بتوانند دستمزدشان را بگیرند. تا حالا، جزیره با سیستم تهاتر کار می‌کرد که یک نفر کالا یا خدماتی را با فرد دیگری معاوضه می‌کرد اما این روند پردردسر و ناکارآمد بود.

شاید سازنده نیزه به آشپزی نیاز داشته باشد ولی آشپز، نیزه نخواهد. بر فرض هم که نیاز آنها با هم جور در آید چند تا غذای پخته شده به اندازه یک نیزه می‌ارزد؟

جزیره به چیزی نیاز داشت که با هر چیز دیگری قابل معاوضه باشد و همه آن را قبول داشته باشند تا جایگزین وضعیت معاملاتی شلخته شود به عبارت دیگر آنها به پول نیاز داشتند. همه در جزیره ماهی می‌خوردند پس تصمیم گرفتند از ماهی به عنوان پول استفاده کنند. به سرعت تمام دستمزدها و قیمت‌ها بر پایه ماهی شد با توجه به اینکه امرار معاش مردم همچنان بر پایه یک ماهی در روز بود هرکس ارزش یک ماهی را درک می‌کرد.

آبل که یکی از ماهی‌دارترین (پولدارترین) افراد جزیره بود برای کارکنانش جلسه‌ای را گذاشت و گفت: اقتصادی که کارگزارانش در حرفه یا خدمات خاصی تخصص دارند همیشه بهتر از حالتی ست که همه کار یکسانی می‌کنند. تخصصی شدن و صنعتی شدن تولید رو افزایش میده که به نوبه خود استاندارد زندگی رو بالا میبره.

### روایت چهل و چهارم: جزیره ماهی

در قسمت‌های پیشین گفتیم که در جزیره‌ای دورافتاده، سه نفر به نام‌های آبل، بیکر و چارلی به تنهایی زندگی می‌کردند و تنها راه درآمدشان ماهیگیری بود. آنها با تلاش و پشتکار و صرفه‌جویی تصمیم گرفتند تکنولوژی و صنعت را به جزیره بیاورند. وقتی افراد در جزیره‌های دیگر از وجود فناوری در این منطقه آگاهی پیدا کردند ترجیح دادند برای آسان تر شدن کار و زندگی شان به این جزیره مهاجرت کنند. تمایل اولیه آبل به خلق سرمایه با فداکاری شخصی‌اش به سود سایر جزیره نشین‌ها تمام شد، در نتیجه برنامه وام دهی محتاطانه او، جزیره نشین‌ها تعداد زیادی تور دستی درست کردند و با افزایش بهره وری، روی ابردستگاه‌های ماهیگیری، سرمایه گذاری کردند. این روش نه تنها به رژیم غذایی بهتر، تن پوش شیک تر و حمل و نقل راحت تر کمک کرد بلکه باعث افزایش اوقات فراغت و ایجاد صحنه‌های موج سواری مهیج شد.

با افزایش پس انداز ماهی جزیره نشین‌ها ذخیره سازی مسئله‌ای شد که ساکنان را با مشکل مواجه کرد. مردم طبق سنت ماهی‌ها را در کلبه‌هایشان نگه می‌داشتند ولی معلوم شد این کار بی‌ثمر و پرخطر است. ماهی دزدی به مشکل بزرگی تبدیل شد، با اینکه مردم دوست داشتند با وام دادن و سرمایه گذاری، مازاد پس انداز شان را بیشتر کنند بیشترشان نه وقت داشتند پیشنهادهای تجاری را بررسی کنند و نه بلد بودند در مورد آنها قضاوت کنند.

یکی از جزیره نشین‌ها به اسم مکس گودبنک (max good bank) با درک این فرصت تجاری ناب تصمیم گرفت یک سرویس انقلابی راه بیندازد. تصمیم گرفت با آبل جلسه‌ای بگذارد و ایده‌اش را به او بگوید. آبل هم از پیشنهادش استقبال کرد و گفت: من با سالها حفاظت از ماهی‌ها هم فهمیدم که حتماً راه بهتری برای ذخیره کردن پس انداز وجود دارد. و با دیدن قرض گیرنده‌های چرب زبانی که سر همسایه هاشون کلاه می‌گذارند فهمیدم آدم‌های زیادی برای تصمیم‌گیری درباره نحوه قرض دادن پول‌شون به راهنمایی احتیاج دارن.

مکس خنده‌ای کرد و گفت: تو درست می‌گی آبل، من یک ساختمان بزرگ مقاوم می‌سازم و قوی‌ترین گردن کلفت‌های جزیره رو در اون به کار میگیرم.

مکس به همراه آبل بانک جدید را راه‌اندازی کرد و از پس انداز جمعی ماهی جزیره با اطمینان خاطر نگهداری نمود و در نتیجه معضل دزدی را حل کرد، اما این تازه اول راه بود.



مکس به عنوان یک ریاضیدان درجه یک به خصوص در ارزیابی طرح های تجاری و تنظیم وام های منصفانه مهارت داشت. او با ماهی هایی که از وام دادن ماهی های همسایه هایش به دست می آورد بهره سپرده گذار و دستمزد گردن کلفت ها را می داد و سود باقیمانده را برای خودش بر می داشت. مکس هم مثل آبل به فکر جیب خودش بود ولی با این کار کمک کرد تا مسائل پردردسر پس انداز، اعتبار و سرقت در جزیره حل شود.

آبل به او پیشنهاد کرد: «در مقام وام دهنده، کمترین نرخ های بهره رو به مطمئن ترین قرض گیرندگان پیشنهاد بده، اونهایی رو می گم که بیشترین توانایی رو در بازپرداخت وام ها دارند، در برابر از وام گیرندگان خطرناک تر هم نرخ های بیشتری بگیر تا ریسک اضافی رو جبران کنه. وقت هایی هم که مقدار ماهی کمه سعی کن از وامها به شدت مراقبت کنی، اگه بانک ذخیره کمی داشته باشه وام میتونه بحران زا باشه، نرخ بهره رو اگه ببری بالا وام گیرنده رو مایوس می کنی و کسب و کارها رشد نمیکنه، البته نرخ های بالاتر مشوق پس اندازن در نهایت خزانه دوباره پر میشه.

مدتی گذشت، مکس با مشورت آبل و جمعی دیگر از همراهان به سراغ تامین مالی کسب و کارهای پر ریسک و زودبازده رفتند و در کل توانستند شرایط خوبی را هم برای بانک و هم برای مشتریان ایجاد کنند و اعتماد سایر صاحبان کسب و کار را هم به خود جلب کردند.

جزیره روز به روز متحول می شد فقط چند ماهیگیر متعهد لازم بود تا دولتی تشکیل دهند و طبق برنامه عمل کنند. برخی از حکمران های باهوش و تحت کنترل با تمرکز اکید بر تشویق توسعه کسب و کار و پس انداز شخصی آمدند و رفتند.

مالیات ها نسبتاً قابل تحمل بود و مقررات صنعت دست و پاگیر نبود با رونق تولید کسب و کارها به سود می نشستند. قیمت ها پیوسته افت می کرد و قدرت خرید بالا می رفت چند نسل بعد تقریباً هر خانواده یک قایق داشت بعضی از خانواده ها حتی دو یا سه قایق داشتند.

ماهیگیران پرتلاش کل هایحتاج غذایی جزیره را تأمین می کردند، پس نیروی کار و سرمایه آزاد بود تا به اهداف دیگری مشغول شود صنایع و خدمات جدیدی رشد کردند که در روزگار ماهیگیری با دست، کاملاً ناشناخته بودند.

چند سال بعد وزارت ماهیگیری دولت جدید پا گرفت و شروع به کار کرد وزارتخانه با پیشنهاد سخاوتمندانه مزایا و دستمزد به راحتی نیرو استخدام کرد آنهایی که سر کار آمدند از فعالیت یکنواخت شان راضی بودند و شادمانه به مردم خدمت رسانی می کردند

سال ها از تشکیل دولت و الزامات یک جزیره پویای اقتصادی گذشت. ما شاهد فعالیت‌های موفق بیکر، چارلی، آبل و مکس ششم بودیم... تعجب نکنید اینها ندیده‌های همان سه نفری هستند که در جزیره تنها بودند و با دست ماهیگیری می کردند.

با وجود موفقیتی که موج سواری نوادگان چارلی در گذر به بخش خدمات داشت اما مردم به دنبال سرمایه‌گذاری مطمئن بودند. طولی نکشید که بازار بی‌سروصدای وام کلبه چشمشان را گرفت که به نظر می‌رسید منبع خوبی از وام‌های کم ریسک باشد، تا آن موقع بازار کلبه هیچ وقت به نحوه مشهودی در شمای کلی اقتصاد جای نگرفته بود. کلبه ها خودشان عموماً چیزهای معمولی بودند که مناسب زندگی استوایی جزیره نشین ها طراحی شده بودند اما با رشد ثروت و نرخ بهره پایین، تقاضا برای کلبه های جدیدتر و بزرگتر و بهتر کم‌کم شکل گرفت.

بنا به سنت جزیره نشین ها سال ها پس انداز می کردند و بعد بهای کلبه را تمام و کمال با ماهی یخ زده سفت می پرداختند اما به مرور زمان، بانک کم کم به قرض گیرنده های مطمئن تر جزیره، وام کلبه داد.

روزی آبل ششم به مکس گفت: پدران ما عجب بانکی راه‌اندازی کردن... از این بابت خوشحالم این وام کلبه‌ها به این معناست که لازم نیست قرض گیرنده ها خریدشونو به تعویق بیندازند و می‌تونن صرف نظر از اینکه پس اندازشون به اندازه قیمت خرید بود یا نه کلبه شون رو بخرند.

مکس گفت: درسته آبل، با اینکه این وام دهی ظرفیت تولید جزیره رو توسعه نمی‌ده یا ظرفیت بازپرداخت قرض گیرنده ها رو بیشتر نمی‌کنه این وام‌ها امنیت خوبی دارم. چون برخلاف وامی که به یک کارآفرین با ایده کسب و کار اثبات نشده پرداخت می‌شه وام کلبه با وثیقه درست و حسابی همراهه... خود کلبه...

چشمان آبل برقی زد و گفت: اوه پسر عجب فکری کردی! این یعنی اگر قرض گیرنده نتونه وام رو برگردونه بانک کلبه رو به تملک خودش در می یاره و می‌تونه بفروشه تا وام رو تسویه کنه ....

مکس بادی به غبغب انداخت و گفت: اما آبل حتی با این وسیله تضمینی نیست که بانک با این فروش کل پول رو می‌تونه برگردونه... تصمیم گرفتم از متقاضیان وام بخوام با مقدار قابل ملاحظه‌ای ماهی به عنوان پیش‌پرداخت قدم جلو بگذارن، این تعهد اطمینانی به بانک می‌ده که خریدار قسطاشو پرداخت می‌کنه و همین طور در صورتی که قرض کننده نتونه کل وام را برگردونه زیان بانک محدود می‌شه.»

بعد از مدتی بعضی از جزیره نشین ها از دسترسی نابرابر به وام های کلبه دلخور بودند. ثروتمندان معمولاً راحت وام می‌گرفتند اما آنهایی که بدون پس انداز یا کم اعتبار بودند روزگار سختی داشتند. بعضی ها احساس می‌کردند فقیرها به رده‌های بالاتر ثروت دسترسی ندارند. کسانی که دیگر لازم نبود همه زندگی‌شان پس انداز کنند تا کلبه

بخرند. پس در جزیره‌ای که زمانی سه نفر ساکن بودند و به سختی روزگار می‌گذراندند با تلاش و پشتکار و بهره‌گیری از هوش و دانش توانستند جزیره‌ای پویا و آباد بسازند.

### روایت چهل و پنجم: سیلیکون

راوی : سال‌هاست کالیفرنیا مقصد افرادی است که می‌خواهند در دنیای سینما نامی برای خود دست و پا کنند. اما در دهه‌های اخیر، این منطقه به مقصد خوره‌های فناوری هم تبدیل شده است. سیلیکون ولی منطقه‌ای است که در شمال سانفرانسیسکو و جنوب کالیفرنیا قرار دارد.

ایده ساخت چنین منطقه‌ای به دوران رکود بزرگ در آمریکا باز می‌گردد؛ یعنی دوره‌ای بین سال‌های ۱۹۲۹ تا ۱۹۳۹ که جهان درگیر مشکلات شدید اقتصادی بود و آمریکا هم از این قاعده مستثنی نبود.

در حقیقت نام این منطقه دره سانتاکلارا است اما از سال ۱۹۷۱ به این سو به این نام شهرت یافت، نامی که اولین بار دان هونلفر در مجموعه مقالاتی که در الکترونیک نیوز منتشر کرد به کار برد.

شرکت‌های بسیاری در سیلیکون ولی هستند که از همین‌جا کار خودشان را آغاز کردند و به مدد این‌هاست که دره سیلیکون ولی به قلب فناوری تبدیل شده و هدایت‌گر دنیای مدرن است.

این منطقه علی‌رغم هزینه‌های عملیاتی بالا، همچنان مکانی فوق‌العاده برای شرکت‌های نوپایی است که می‌خواهند با راه‌حل‌های فنی منحصر‌به‌فرد در زمینه‌هایی مثل توسعه برنامه وب یا گسترش برنامه‌تلفن همراه مشهور بشوند. استارت‌آپ‌های بسیار زیادی در میان شرکت‌های برتر فناوری در این منطقه وجود دارند. در واقع رمز موفقیت سیلیکون ولی نوعی از نوآوری است که از اهمیت تجاری نیز برخوردار هست. با این مقدمه دعوت‌تون می‌کنم تا بشنوید روایت امشب رو :

\*\*\*

صدای پیاده شدن از ماشین و به هم کوبیدن در ماشین به گوش می‌رسد، خانم چوپرا خبرنگار هندی از خودروی خود پیاده می‌شود و ضربه‌ای به لاستیک پنچر شده ماشین می‌زند.

خانم چوپرا : لعنتی، الان آخه چه وقت پنچر شدن بود توی این آفتاب .. حالا چه جوری خودم به سیلیکون ولی برسونم؟

صدای ترمز ماشینی شنیده می‌شود.

مرد : به نظر می‌یاد ماشین‌تون پنچر شده باشه، می‌تونم توی تعویض لاستیک بهتون کمک کنم

خانم چوپرا : از بخت بدم لاستیک زاپاسم هم پنچر هست، فرصت نکردم ببرمش پنچرگیری

مرد: مشخصه که اهل سیلیکون-ولی نباشید

خانم چوپرا: بله، چون اون-جا ندیدیم؟

مرد: نخیر خانم، طرز تفکر اهالی سیلیکون ولی این هست که کار ضروری مثل پنچرگیری زاپاس رو به زمان

دیگه-ای موکول نمی-کنن، مشخصه که غریبه هستید

خانم چوپرا: بدشانسی که در خونه آدم می-زنه یکی دو تا که نیست، می-تونم باهاتون پیام تا آپاراتی

مرد: چرا که نه، فقط سریع تر باید این چرخ رو باز کنیم

(موسیقی)

خانم چوپرا و مرد به سمت سیلیکون-ولی می روند.

مرد: باید از مهاجری باشی که با هزار امید و آرزو راهی سیلیکون ولی می-شن، زندگی و کار در سیلیکون ولی و شرکت‌های غول فناوری، آرزوی بسیاری از جوانان جهان است که البته، از نزدیک چهره‌ی متفاوتی دارد. افراد متخصص در حوزه‌های مختلف دنیای فناوری، با امیدهای زیاد برای کار در قطب فناوری جهان یعنی سانفرانسیسکو و خصوصا منطقه‌ی سیلیکون ولی، تلاش می‌کنند. آنها امید دارند که در شرکت‌ها استخدام بشن یا استارت‌آپ خودشون رو راه‌اندازی کنند. البته، زندگی با حقوق‌های مرسوم در سیلیکون ولی، منطقه‌ای که گران‌ترین خانه‌های آمریکا را دارد، به آن زیبایی که همه فکر می‌کنند، نیست. این توهم و آرزو که حضور در چنین منطقه‌ای، حقوق‌های نجومی و درآمد عالی به همراه خواهد داشت، بسیاری از افراد را به فکر مهاجرت به سانفرانسیسکو واداشته است. نکته‌ی قابل توجه آن است که حقوق پرداختی به نیروی انسانی در حوزه‌ی فناوری، به آن خوبی که همگان تصور می‌کنند، نیست.

خانم چوپرا: من یه خبرنگار هندی هستم که برای تهیه یه گزارش راهی این منطقه شدم و هیچ علاقه‌ای به کسب و کار در حوزه فناوری مثل خیلی از هموطنانم توی این ناحیه ندارم، می-دونم که اواسط قرن بیستم دره سیلیکون ولی مملو از درختان گیلاس بوده و به دلیل نمای زیبای شکوفه-های گیلاس در فصل بهار به دره لذت قلبی شهرت داشته و حالا تبدیل شده به یه ..

مرد (می-خندد): مثل این-که دل خوشی از فناوری و تکنولوژی ندارید، دره سانتاکلارا در ابتدا منطقه نظامی بود و در اختیار نیروی دریایی، اصلا دلیل انتخاب واژه سیلیکون، به-خاطر استفاده پر شمار این ماده در ساخت قطعات کامپیوتری هست که سبب رونق این منطقه شده. دره-ی سیلیکون-ولی مرکز توسعه فناوری های نوآورانه است که دانشگاه استنفورد و استادان و فارغ التحصیلان آن در این امر نقش ویژه ای داشته اند. در اواخر دهه ۱۹۳۰ فردریک ترومن استاد و رئیس دانشکده مهندسی دانشگاه استنفورد که از او به عنوان پدر دره سیلیکون یاد می شه استنفوردی-ها رو به راه اندازی شرکت-هایی در زمینه توسعه فناوری های پیشرفته تشویق کرد و مورد حمایت قرار داد .

خانم چوپرا: بهتره با سرعت کم-تری برونید، می-دونستم خودم این اطلاعات رو، بین سال-های بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۵، دره سیلیکون ولی بر جذب خبره‌ترین افراد از سراسر جهان تمرکز داشت و همین نکته باعث شد تا فارغ از ملیت، افراد شانس‌های زیادی برای پیشرفت در آن داشته باشند. این تنوع فرهنگی (که بیشتر مهاجران از

چین و هند هستند) باعث شد تا تفکرها و سلايق مختلف در این منطقه دور هم جمع شوند و جهانی فکر کنند .. چند دقیقه دیگه تا سیلیکون ولی باقی مونده ؟

مرد : از این لحظه ۸ دقیقه و ۳۰ ثانیه

خانم چوپرا : چه دقیق، ده دقیقه دیگه اون -جانم

مرد : نخیر، ۸ دقیقه و ۲۰ ثانیه .. در سیلیکون ولی فرهنگ دقت و قدر تک تک ثانیه ها رو دونستن حاکم هست. خانم چوپرا : از اطلاعات کلی درباره این منطقه خبر دارم، اون چیزی که برام اهمیت داره و می -خوام توی گزارشم بهش پردازم همین نکات زندگی و فرهنگ حاکم بر سیلیکون ولی هست، سیلیکون ولی ساختار منظمی دارد که در طول این مدت و بر اثر نیازهای جهانی سازمان یافته که مراحل موفقیت نوآوری ها از شکل گیری ایده تا جذب سرمایه و همچنین حمایت ها و ساختارهای حقوقی مناسب برای جلوگیری از بروز اختلاف یا حل و فصل آن را شامل می -شود. حتی می -دونم که سرمایه گذاران فرشته، سرمایه گذارانی هستند که در مراحل اولیه توسعه شرکت های نوپا با تأمین سرمایه ای اندک برای این شرکت ها، امکانات لازم برای شروع به کار شرکت نوپیان صاحب نوآوری را فراهم می کنند و بعد از نتیجه گرفتن در این مرحله سرمایه گذاران خطرپذیر صندوق های مالی هستند که شرکت های نوپا را ارزیابی کرده، روی آنها سرمایه گذاری می کنند و در مقابل، درصدی از سهام آن شرکت را تملک می کنند.

مرد : همین که بسنده نکردید به ارائه یه سری آمار و ارقام دم دستی که با جستجوی اینترنتی به دست می -آد و راهی این ناحیه شدید تفاوت گزارش -تون رو نشون خواهد داد خانم ...

خانم چوپرا : چوپرا هستم، اهل دهلی نو، خیلی از هموطنانم توی دو سه دهه اخیر راهی سیلیکون ولی شدن، اتفاقاً به این فکر کردم که انتهای گزارشم با این مطلب باشه که اختراع بسیاری از فناوری های تحول آفرین مثل تراشه های ریزپردازنده، پایگاه داده ها و گوشی های هوشمند را هم می توان در این دره ردیابی کرد. با وجود تلاش های زیادی که انجام گرفته .. و برام عجیب هست که ترکیبی از تخصص مهندسی، شبکه های کسب و کار موفق، سرمایه گذاری بالا، دانشگاه های معتبر و فرهنگ ریسک پذیری باعث شده تکثیر منطقه ای مانند سیلیکون ولی در جهان غیرممکن بشود.

مرد : حالا که خودتون از مطالب کلی که درباره سیلیکون ولی گفته می -شه خبر دارید و به دنبال علت موفقیت استارت -آپ ها و کارآفرین های جوان هستید خانم چوپرا بهتون بگم که نهادهای موجود در سیلیکون ولی بر این باورند که همکاری در عین رقابت منجر به رسیدن به موفقیت می شود ..

خانم چوپرا : چه جالب ..

به عبارت دیگر، سیلیکون ولی سیستم بازی است که شبکه ارتباطی در آن بسیار گسترده است. تنوع فرهنگی در سیلیکون ولی نیز از طرف دیگر به فضای آزاد موجود کمک می کند. آسان گیر اما عملگرا هستند یک شعار رایج وجود دارد که "انجامش دهید. آزمایش کنید و درستش کنید"، در سیلیکون ولی تصمیم گیری سریع و چابک نسبت به ساخت آهسته و روشمند ارزشمند است، در سیلیکون ولی رقابت و در عین حال همکاری وجود دارد عملگرا و در عین حال خوش بین هستند، افراد حرفه ای در دره سیلیکون از آن جهت عملگرا هستند که می فهمند موفقیت ها

معمولاً بر اساس بسیاری از شکست ها ساخته می‌شوند. در سیلیکون ولی ، مردم زمین می‌خورند اما گرد و خاک خود را تکان می‌دهند و همچنان مسیر را ادامه می‌دهند.  
همانطور که مارک می‌گه ..

خانم چوپرا : مارک؟ کدوم مارک؟

مرد : مارک زاکبرگ ، مدیر عامل فیس بوک می‌گوید: «بزرگترین ریسک ، ریسک نکردن است. در جهانی که واقعاً به سرعت تغییر می‌کند ، تنها استراتژی که تضمین می‌کند شکست می‌خورد ، ریسک نکردن است.  
بنابراین یکی از موثرترین راه هایی که کسب و کارها ، تقریباً در هر صنعتی می‌توانند نیازهای ذاتی کارکنان خود را برآورده کنند ، ارائه کار چالش برانگیز و دارای پاداش است.

خانم چوپرا : همین که توی رانندگی هم انقدر با سرعت می‌روند؟

مرد : با سرعت مجاز اما ... از مهم‌ترین عوامل موفقیت سیلیکون ولی می‌توان محیط و فرهنگ کاری و زیرساخت‌های ویژه سرمایه‌گذاری و حقوقی را نام برد. اجتماع مهندسان مستعد، سرمایه‌گذاران باجرت و محیطی کارآفرین عواملی هستند که باعث جذب شرکت‌های نوپا به این منطقه شده.

خانم چوپرا : چه جالب! این‌ها حقایق نهفته‌ای هست که دوست دارم بدونم درباره سیلیکون ولی .. این نکات به ویژه در محیطی که محصولات می‌توانند تقریباً در یک شب منسوخ شوند بسیار مهم است. داشتن فرهنگ پاسخگویی سریع و ریسک پذیر، با پشتیبانی از روش‌هایی برای سرعت بخشیدن به توسعه محصول، بسیار با اهمیت است.

مرد : سمت راست جاده رو ببینید خانم چوپرا، لوکیشنی هست که در اون فیلم‌های سینمایی دزدان دریایی سیلیکون ولی و همین‌طور استیو جابز با محوریت این منطقه ساخته شده

خانم چوپرا : متأسفم که بگم این حواشی اصلاً برام جذاب نیست، اون چیزی که اهمیت داره این هست که یک درک درست در این منطقه وجود دارد که طبق آن، می‌دانند که همه کارآفرینان نمی‌توانند در مراحل مختلف کسب و کار موفق باشند. مهارت در راه اندازی و آغاز یک استارت اپ با مهارت در توسعه آن و ایجاد ارزش برای ایده اولیه ممکن است تفاوت داشته باشد. فهمیدم که وجود مجموعه‌ای از کارآفرینان پشتیبان به شرکت‌های سرمایه‌گذاری کمک می‌کند تا در هر مرحله از پیشرفت، فرد مناسب را برای هدایت مسیر انتخاب کنند. اگر یک شرکت نوپا با مشکلی روبرو شود، سرمایه‌گذاران به سراغ مربیان خبره می‌روند تا مشکل را برطرف کنند.

مرد : پدر بزرگم می‌گفت در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، چشم‌انداز سیلیکون ولی با تغییر تمرکز اقتصاد از نیمه‌هادی‌ها به تولید کامپیوترهای شخصی و سپس نرم‌افزارهای کامپیوتری و کسب‌وکارهای اینترنتی دستخوش تغییرات بیشتری شد و از این منطقه که الان بهش رسیدیم شروع شد این ناحیه .. و بسط پیدا کرد تا کیلومترها اون سمت دره .. به نظرم از همین پنچرگیری که لاستیک‌تون رو تعویض می‌کنه اطلاعات خوبی می‌تونید به دست بیارید، از قدیمی‌های سیلیکون ولی هست و خیلی از خاطرات رو از کودکی خودش که این‌جا بوده داره، خدا نگهدار خانم چوپرا

خانم چوپرا : خداحافظ آقای ... فامیلی شون رو هم یادم رفت بپرسم، مرد عجیبی بود، هم اطلاعات بسیار خوبی داشت و علی‌رغم عجله‌ای که داشت به من کمک کرد تا این‌جا ..

پیرمرد آپاراتچی : لاستیکت پنچر شده دخترم، بیارش این-جا .. معلوم هست که آدم مهمی هستی که آقای ترومن شما رو تا این-جا رسونده

خانم چوپرا : آقای ترومن ؟ اما سن ایشون که انقدری نبود که ..

پیرمرد آپاراتچی : نوه-ی آقای فردریک ترومن بود ایشون، پدر معنوی منطقه-ی سیلیکون-ولی خانم چوپرا : وای خدای من، پس چرا خودش رو معرفی نکرد تا اطلاعات بیش-تری از پدربزرگش بگیرم، دیدم که چه خوب زیر و بم این-جا رو می-شناخت و ..

پیرمرد آپاراتچی : فردریک ترومن، استاد آن زمان دانشگاه استنفورد در رشته مهندسی، به دنبال آن بود تا برای دانشجویان خودش کاری دست و پا کند پس دو تن از دانشجویان خودش را تشویق کرد تا یک شرکت به راه بیندازند و حتی حمایت‌های مالی نیز برای آنها ایجاد کرد. شرکتی که به نام hp آن را می‌شناسیم. پس از جنگ جهانی دوم، ترومن با کمک دولت مرکزی، زمین‌هایی را در اختیار شرکت‌های نوپایی همچون hp، جنرال الکتریک و کداک قرار داد تا کسب و کار خود را گسترش بدهند.

خانم چوپرا : حالا بهتر فهمیدم .. بسیاری از موسسان شرکت‌های موجود در دره سیلیکون ولی، از گذشته یکدیگر را می‌شناسند و به همین دلیل بسیاری اوقات بدون توجه به منفعت‌های احتمالی شرکت خود به هم کمک می‌کنند. این نگاه برای یکی دانستن و خود رو بخشی از یک مجموعه بزرگ بودن فعالان این-جاست که باعث پیشرفت‌های بسیاری شده است. همین دوستی‌ها و آشنایی‌ها به ایجاد شبکه‌های گسترده و حرفه‌ای منجر شده که تبادل اطلاعات را آسان می‌کند. در حقیقت شرکت‌ها متوجه شده‌اند که همکاری با هم می‌تواند میزان موفقیت را چندین برابر کند. پیرمرد آپاراتچی : در کنار این-ها، شبکه گسترده‌ای از هدایت کنندگان و مشاوران وجود دارد که به سرمایه‌گذاران کمک می‌کنند نه تنها ایده‌های خوب و بد را از هم تشخیص بدهند، بلکه در مراحل مختلف راه اندازی، رشد، فرایند تکنیکی، استراتژی‌های سرمایه گذاری خطرپذیر و ... به خوبی عمل کنند.

خانم چوپرا : چه نکات مهمی پشت پرده موفقیت سیلیکون-ولی هست

پیرمرد آپاراتچی : ترومن در سال ۱۹۵۱ پارک صنعتی استنفورد را تأسیس کرد که در آن فضاها آزمایشگاهی مناسبی را به شرکت‌های صنعتی معتبر اجاره می‌داد. این امر موجب گسترش فعالیت‌های این منطقه در زمینه فناوری‌های پایه و رونق بیشتر سیلیکون ولی شد ... این میخ به این بزرگی توی لاستیک-تون و باعث پنچری شده بود .. اولین فناوری‌های توسعه‌یافته در سیلیکون ولی صنعت ساخت ترانزیستور و مدارهای مجتمع بود. فردریک ترومن برای جبران هزینه های دانشگاه شروع به اجاره‌ی اراضی استنفورد برای استفاده به عنوان پارک اداری کرد و این اراضی، پارک صنعتی استنفورد نام گرفتند که بعدها به پارک تحقیقاتی استنفورد تغییر نام داد.

خانم چوپرا : اما من شنیدم که رشد سیلیکون ولی با ظهور شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر در این دهه شتاب گرفت و قابلیت دسترسی به سرمایه گذاری های خطرپذیر برای استارت آپ ها و شرکت های نو بنیان به شدت افزایش یافته؟

پیرمرد آپاراتچی : همین-طوره دخترم، در کنار این شرکت-ها، ترومن شرکتی برای کمک به استارت‌آپ های فناوری اطلاعات و تکنولوژی های پیشرو تاسیس نمود.. این-هم از لاستیک شما

خانم چوپرا : شد مثل روز اولش، تشکر از شما



پیرمرد آپاراتچی : حالا بگو چرا زاپاس نداشتی؟

خانم چوپرا : زاپاسم هم پنچر شده بود و فرصت نکرده بودم تا پنچریش رو بگیرم

پیرمرد آپاراتچی : چرا الان که برای پنچرگیری اومدی زاپاس پنچرت رو همراهت نیاوردی؟

خانم چوپرا : حقیقتش زیر آفتاب داغ وسط جاده و یه-باره سر رسیدن نوه-ی آقای ترومن اصلاً به فکر زاپاس

پنچرم نبودم

پیرمرد آپاراتچی : پس راه درازی رو داری دخترم تا تفکر و فرهنگ سیلیکون-ولی رو بشناسی، این-جا همه به هم

کمک می-کنن و ترسی از شکست ندارن و بهترین تصمیم-شون رو در اون لحظه می-گیرن تا حسرتی برای بعد

نمونه

خانم چوپرا : بسیار برام جالبه، نوه-ی آقای ترومن هم که ۳۰، ۴۰ سالی با شما اختلاف سنی داشت به همین فرهنگ

حاکم در سیلیکون-ولی اشاره کرد، خیلی خوب شد شما رو دیدم، گزارشم رو با همین مقدمه شروع می-کنم.

پیرمرد آپاراتچی : خوشحالم دخترم، نگفته بودی برای تهیه گزارش اومدی به سیلیکون-ولی

\*\*

راوی : سیلیکون ولی ارتباط تنگاتنگی با نوآوری دارد و به جرأت می‌توان آن را مناسب‌ترین بستر برای پیشبرد و

ارتقای فناوری در جهان و تولید محصولات دانش بنیان دانست.

البته باید بر این نکته تاکید داشت که نمی‌توان سیلیکون ولی را تنها به منطقه‌ای اقتصادی و تجاری تقلیل داد؛ بلکه

باید تحولات نظری و فکری که در این خاک حاصلخیز به وقوع پیوسته نیز مد نظر قرار داد.

داستان نوآوری و کارآفرینی خارق‌العاده در صنایع دیگر و بقیه نقاط جهان از بین نرفته و تقریباً اهالی هر منطقه در

سراسر جهان می‌خواهد “دره سیلیکون ولی بعدی” باشد و مدیران فناوری اطلاعات از هر صنعتی می‌خواهند همان

نوع هیجان و خلاقیتی را که از این سرزمین دیده می‌شود را ایجاد کنند.

### روایت چهل و شش: توهم دانایی هوندا

مدتی بود که موضوعی مهم ذهنش را به خود مشغول کرده بود و از همه گیر شدنش در جامعه واهمه داشت... دور و برش را آدمهایی اینچنین فرا گرفته بودند... حتی مدیر کارگزینی شرکتش نیز این مشکل را داشت.. با خود گفت واقعا راه چاره ای برای این توهم دانایی وجود دارد؟!

تصمیم گرفت با شریک تجاری اش به گفتگو بنشیند و نظرات او را هم درباره این موضوع بشنود.

چارلی مونگر شریک تجاری میلیاردر مشهور وارن بافت است ... او معتقد است که خودشیفتگی و توهم دانایی موضوعی است که تقریباً همه مردم جهان در سطوح مختلف با آن درگیر هستند، این توهم دانایی گاهی در بسیاری از امور از جمله سیاست اقتصاد پزشکی، مدیریت، دین و فرهنگ بروز می کند... علم و دانش در هر رشته‌ای مانند کوه یخی ست که بخش کمی از آن قابل رویت است و بخش اعظم آن را نمی توان مشاهده کرد افراد سطحی نگر صرفاً بخش قابل مشاهده دانش را می بینند و گمان می کنند که کل دانش را دریافت کرده اند در حالی که این فقط توهمی از دانایی است نه خود دانایی...

وقتی قرار ناهار را با آقای وارن بافت در یک رستوران محلی گذاشت خوشحال بود که حتما با دست پر به شرکت برخواهد گشت و موضوعی که احساس می کرد تهدیدی برای مجموعه کاری خود و از آن مهمتر جامعه تلقی می شود حتما راهکاری دارد.

دو شریک تجاری روبروی هم نشسته و منتظر غذایی بودن که به سرآشپز محلی سفارش داده بودن...

وارن بافت رو به چارلی کرد و گفت: اونروز که تلفنی درباره توهم دانایی باهام صحبت کردی اولش گفتم حالا مگه چه اتفاقی افتاده که چارلی برای یه همچین موضوعی منو به ناهار دعوت کرده... ولی از اونروز دارم آدمای اطرافم و حتی خودم رو کنکاش می کنم... متاسفم که باید بهت بگم خیلی زیادیم... سختمونه بگیم نمی دونم!

چارلی مونگر در حالی که دستمال گردنش رو شل می کرد گفت: وارن مدتی که دارم رو این موضوع کار می کنم... تو خوب می دونی که دو نوع دانش وجود داره: "دانش واقعی" که اونو در مردمی می بینیم که زمان و تلاش فراوانی رو برای فهم یک موضوع صرف کردن. نوع دوم "دانش شوفری" دانش افرادی که فقط وانمود می کنند بلدند. شاید صدا یا چهره ی جذابی داشته باشند اما دانشی که از اون حمایت می کنند مال خودشون نیست. آن ها طوطی وار کلمات رو شیوا به زبان می آورند، طوری که انگار از روی نوشته می خونن..

وارن خندید و گفت: دانش شوفری دیگه چیه؟

چارلی عینکشو از چشمش در آورد و با دستمالی شروع کرد به پاک کردن و گفت: الان با یه داستان برات می گم نحوه تشخیص بین دو دانش واقعی و دانش وانمودی یا دانش شوفری رو! گرچه داستانی که می خوام برات تعریف کنم تا حدی کمدی و خنده داره اما باور کن واقعه... ماکس پلانک رو که می شناسی؟

وارن فوری گفت: بله... دانشمند بزرگ آلمانی فیزیک و مبتکر کوانتوم یکی از بزرگترین دانشمندان قرن بیستم که در سال ۱۹۱۸ با تایید آلبرت انیشتین نوبل بور و ارنست رادرفورد که همگی مستحق کسب جایزه نوبل بودند مستحق ترین شخص برای کسب جایزه نوبل شناخته شد.

وارن بافت گفت: بله کاملاً درست و دقیق گفتم... پلانک بعد از اینکه جایزه نوبل رو دریافت کرد سعی کرد تا تئوری کوانتوم رو توسعه بده و اون رو عمومی کنه، بنابراین در قدم اول شروع به برگزاری یک تور دور آلمان کرد. در شهرهای مختلف درباره مکانیک و فیزیک کوانتوم صحبت کرد. موضوع کاملاً جدید و ناشناخته بود اما پلانک در هر سخنرانی سعی کرد که دقیقاً یک محتوا رو ارائه کنه، راننده شخصی گرفت و به دور آلمان سفر کرد و هر بار این محتوا رو ارائه کرد... راننده در همه سخنرانی ها حضور داشت و موضوعات رو می شنید... راننده پس از مدتی احساس کرد که همه مطالب پلانک رو یاد گرفته ... یه روز که داشتن به سمت محل سخنرانی می رفتن رو کرد به پلانک و گفت: آقای پلانک می خوام یه مطلبی رو بهتون بگم ... واقعا دیگه موضوعاتتون تکراریه... خودتون خسته نشدید از بس همینها رو مرتب تکرار کردید!؟

پلانک لبخندی زد و گفت: پیشنهادی داری بگو...

وارن بافت وسط داستانی که چارلی تعریف می کرد و پرید و گفت: بذار من ادامه شو بگم... حتما راننده پیشنهاد کرد که می تونه به جای پلانک سخنرانی کنه و مطالب کوانتوم رو برای دیگران ارائه کنه!

چارلی گفت: آفرین وارن! دقیقاً همین کار رو کرد... از پلانک اجازه خواست که برای سرگرمی یک بار اجازه بده که او به جاش در مقصد بعدی یعنی مونیخ سخنرانی کنه.

این کار برای هر دو تاشون جذاب و تفریحی بود. هر دو لباسهاشونو تعویض کردن و راننده به جای پلانک نشست.

در مونیخ راننده بدون هیچ استرسی خیلی خوب در جلسه درباره مکانیک کوانتوم صحبت کرد و شنونده ها هم لذت بردند....

وارن بافت که با تعجب داشت به حرفهای چارلی مونگر گوش می داد گفت: باورکردنی نیست... واقعا اینقدر خوب مطالب رو حفظ کرده بود؟ عجیبه که نگران و مضطرب هم نشده! آخرش چی میشه؟

چارلی گفت: اتفاقا آخرش جالبه... در انتهای جلسه فیزیکدانی که در جلسه بود از جاش بلند شد و به سوال علمی سخت رو ازش پرسید...

وارن فوری با اضطراب گفت: وای! اینجا دیگه حتما لو رفته...

چارلی خندید و گفت: نه... بالاخره آدم باهوشی بود... البته که جواب سوال رو هم اصلا نمی دونست اما دستپاچه نشد و در نهایت خونسردی گفت: من تعجب می کنم در شهر پیشرفته ای مثل مونیخ سوالهایی به این اندازه پیش پا افتاده و ساده مطرح می شه، سوالهایی که حتی شوfer من هم پاسخشونو می دونه.. (با صدایی بلندتر) آقای جان ازت خواهش می کنم به سوال این همکار عزیز پاسخ بدید... پلانک از جا برخاست و پاسخ اون فیزیکدان رو داد...

وارن در حالی که داشت برای خودش آب می ریخت گفت: باورکردنی نیست... این داستان واقعه؟!

چارلی گفت: بله آقای وارن... واقعه.. موضوعیه که مستقیماً نشان دهنده میزان توهم دانایی در بشره..

وارن بافت آب رو جرعه جرعه خورد و گفت: بیراه نیست که انیشتین معتقد هر فرد ساده لوحی ممکنه موضوعی رو بدونه اما فهمیدن موضوع چیزیه که اهمیت داره... توهم دانایی یعنی اینکه ما فکر کنیم همه جوانب یه مطلبی رو می دونیم بنابراین قاطعانه در مورد اون اظهار نظر می کنیم در صورتی که اشتباه می کنیم... یعنی اینکه ما موضوعی را یا نمی دونیم و یا اشتباه و ناقص می دونیم و علت اصلی توهم دانایی تصور ناقص ما نسبت به تمام جوانب یک مطلب و سپس مقایسه دانش خودمون با همان تصویره... پس اگه در جامعه ای روال این گونه بشه که هر کسی بی محابا در هر امری مدعی دانستن بشه و مردم تفاوت بین فهم متخصص و مدعی رو تشخیص ندن یا به اصطلاح شوfer به جای دانشمند اظهار نظر کنه و دانشمند بخواد ماشین رو هدایت کنه یعنی شوfer در مسند دانشمندان و دانشمندان در جایگاه شوfer فعالیت کنن امور اون جامعه به سمت قهقرا می ره...

گارسون در همین حین غذا را آورد و روی میز این دو شریک تجاری چید و از آنها خواست اگر چیز دیگری لازم دارند دستور دهند...

آنها مشغول غذا خوردن شدند... وارن بافت بعد از تمام شدن غذا گفت: چارلی داستان اثر شوfer خیلی جذاب بود... یه فکری دارم... یه روز مشخص قرار بذاریم همه کارمندانمونو به این رستوران دعوت کنیم و داستان شوfer رو کاملاً

براشون شرح بدیم... مطمئنم باش این داستان دهان به دهان می چرخه و حداقل اون دسته از انسانها که اهل اندیشیدن هستند رو به تفکر وا می داره... منم سعی می کنم برای اون روز مطالبی رو برای یک سخنرانی جذاب و شیرین آماده کنم.

چارلی مانگر از این پیشنهاد وارن بافت استقبال کرد و گفت: توهم دانایی بیماری بسیار خطرناکیه.. میزان تلفاتش از هر ویروس کشنده‌ای بیشتره... گسترش این توهم در میان اقشار مختلف هر جامعه موجب می شه که برخی خودشونو در همه امور عقل کل بدونن و از کلمه «نمی دانم» فراری باشن.

## روایت چهل و هفت: جف بزوس

سه سالش بود که گهواره‌شو به وسیله یک پیچ گوشتی از هم باز کرد. چون شدیداً دلش می‌خواست که در یک تختخواب مناسب بخوابه با اینکه احتمالاً این کار باعث عصبانیت و شگفتی والدینش شده.

معلم مهدکودکش به مامانش گفته بچه به این باهوشی تا حالا ندیده بودم. وقتی به کاری رو شروع می‌کردن، جف خیلی زیاد غرق اون موضوع می‌شده و خیلی سخت بوده تا حواسش رو به موضوع بعدی جلب کنن. شخصیتش از اونایی بوده که وقتی شروع به انجام کاری می‌کرده تا تمومش نمی‌کرده خیالش راحت نمی‌شده و تا تهش می‌رفته. یکم که بزرگتر شد براش یه سری اسباب‌بازی خریده بودن از اینایی که یه سری کیت و باتری و لامپ و خازن و اینا داره. اوایلش فقط از روی آموزش‌هاش یه سری کالا درست می‌کرد ولی کم‌کم متوجه شد که حتماً لازم نیست عین همون رو بسازه و می‌تونه غیر اون‌ها هم یه کارایی بکنه. همین باعث شد انگار وارد دنیای جدیدی بشه و همش چیزای جدید برای خودش اختراع کنه. دم در لتاقش یک زنگ کار گذاشته بود تا هر موقع خواهر و برادر کوچیکش می‌خواستن بیان توی اتاقش بهش هشدار بده.

وقتی رفت کلاس یازدهم، خانوادش براش اولین کامپیوترش رو خریدن. حسی که جف گرفته بود این بود که با این دستگاه جدید خیلی کارا میشه کرد. قابلیت‌های خیلی زیادی توش می‌دید. وقتی جف به سن دبیرستان رسید، خانوادش مجبور شدن اسباب‌کشی کنن و از هیوستون برن میامی. حالا چرا؟ چون پدر جف تو شرکت نفت و گاز Exxon (اکسان) که یکی از بزرگترین شرکت‌های نفت و گاز جهان کار می‌کرد. شرکت، اونو منتقل کرد به ایالت فلوریدا و در شهر میامی مشغول به کار شد. جف هم تو دبیرستان Palmetto (پالمتو) ثبت نام کرد. این دبیرستان مثل دبستانش جزو مدارس رده عالی نبود؛ ولی مدرسه‌ی خوبی بود. با یه ساختمون خیلی بزرگ و یه زمین چمن وسیع کنارش که بیشتر از ۲ تا زمین فوتبال توش جا می‌شد. اون‌جا جف به خوبی پتانسیل‌های خودش رو نشون داد. سه سال پشت سر هم، جایزه بهترین دانش‌آموز تو درس ریاضی رو برنده شد. یا جایزه شوالیه نقره‌ای رو بین تمام دانش‌آموزای منطقه فلوریدای جنوبی گرفت.

تموم شدن دبیرستان مصادف بود با دومین تابستونی که دیگه جف به جای رفتن به مزرعه، باید دنبال یه کاری برای گذران زندگی می‌گشت. اصلاً دوست نداشت که مثل پارسال باز هم بره توی مک‌دونالدز کار کنه. چون درسته که اون‌جا کلی چیز یاد گرفته بود. ولی اصلاً حس خوبی نسبت به همچین کاری نداشت. باید یه کار جدی‌تر می‌کرد.

جف از همون سنین کم، از هر چیزی که بتونه با اون از جدیدترین تکنولوژی روز استفاده کنه، استقبال می‌کرد. گاراژ خون‌شون همیشه پر از خرت و پرت‌هایی بود که جف توی تلاش‌های اولیه‌ی خودش برای مهندس شدن به کار برده بود. و حالا وقت رفتن به دانشگاه و مهندس شدن بود. اون علاقه‌ی زیادی به انیشتین داشت و عاشق ایده‌ها و نظریه‌های استیون هاوکینگ بود. پس تصمیم گرفت توی دانشگاه فیزیک نظری بخونه. گرچه تو دبیرستان، درس فیزیک یکم براش سخت بود؛ اما علاقه‌ای که به انیشتین و استیون هاوکینگ داشت، باعث شد تا این تصمیم رو بگیره. دانشگاهی هم که انتخاب کرد، دانشگاه پرینستون بود. یعنی دقیقا همون دانشگاهی بود که انیشتین درس خونده بود. دانشگاه پرینستون یک دانشگاه تحقیقاتی تو ایالت نیوجرسی آمریکاس که سال ۱۷۴۶ یعنی بیشتر از ۲۷۰ سال پیش تاسیس شده. این دانشگاه یکی از قدیمی‌ترین دانشگاه‌های آمریکاس که ۱۷ نفر از فارغ‌التحصیلان رشته فیزیک این دانشگاه، جایزه‌ی نوبل گرفتن. کلا دانشگاه پرینستون تو رده‌ی اول دانشگاه‌هایی هست که فارغ‌التحصیلانش موفق شدن جایزه نوبل بگیرن. ۴۰ نفر! گرفتن پذیرش این دانشگاه اصلا کار آسونی نیست. اما چون جف از زمان دبیرستانش نمره‌های خیلی خوبی گرفته بود، تونست وارد این دانشگاه بشه.

جف تو دانشگاه، تو رشته‌ی فیزیک نظری کم و بیش پیشرفت کرد. بیشتر نمراتش A مثبت بود و جزو نفرات برتر این رشته بود. جف خودش تعریف می‌کرد: «تعداد پذیرش اون سال دانشگاه پرینستون برای این رشته، ۱۰۰ نفر بود؛ ولی وقتی درسا جلوتر رفت، کم کم تعداد دانشجویهای این رشته کم شدن. مثلا وقتی توی سال سوم به فیزیک کوانتوم رسیدن، فقط حدود ۳۰ نفر سر کلاسا مونده بودن. جف هم کم کم داشت حس می‌کرد این رشته خیلی بدردهش نمی‌خوره. چون حل یه سری مسئله‌هایی که توی درسا داشته، براش ۱۲ ساعت طول می‌کشیده. ولی کسایی بودن که به قول معروف تو کسری از ثانیه جواب سوالا رو درمی‌آوردن.»

چند سالی گذشت و جف با مکنزی ازدواج کرد حالا با وجود زندگی مشترک و داشتن هم‌پا، دیگه وقت رسیدگی به تفکرات و آرزوهاش بود. اون دنبال راه‌های جدید واسه کشف کردن بود. در واقع حالا دیگه خیالش از زندگی شخصیش و آینده‌ش یه جورایی مطمئن شده بود. توی شرکت‌های مختلف هم تجربه‌هایی رو که می‌خواست به دست آورده بود. دیگه نیازی نبود که برای بقیه کار کنه و می‌تونست خودش یه کاری راه بندازه.

یکی از دوستان جف از چگونگی شروع کار جف می‌گه: «تو بهار سال ۱۹۹۴، دقیقا همزمان با رونق گرفتن اینترنت، جف توی طبقه ۱۴م یه برج توی مرکز شهر نیویورک نشسته بود و مدیرش ازش خواسته بود توی وب، فرصت‌های جدیدی رو برای کسب و کار پیدا کنه. تو همین جستجوها تو اینترنت بود که جف با یه چیز جالبی روبرو شد. توی یه مقاله، چشمش به یه آمار شگفت‌انگیز و قابل توجه خورد. توی این مقاله نوشته بود که وب داره

کم کم فراگیر میشه و سرعت رشدش تو یک سال گذشته ۲۳۰٪ بوده. یعنی کاربران اینترنت از یک سال قبل ۲۳ برابر شدن!» همون موقع منو صدا کرد و گفت: «مایکل! می بینی چقدر عجیبه! این رشد خییلی زیاده! به نظر تو چه مدل کسب و کاری میشه توی همچین رشدی راه انداخت؟»

یهو انگار یه جرقه‌ای توی مغزش زده شد. وقتی درصد رشد اینترنت توی یک سال اینقدر بالاست، پس چه پتانسیل بالایی برای فروش محصول توی این فضا هست. چقدر عالی میشه اگر مردم در آینده خریده‌های تلفنی‌شون رو که از توی خونه انجام میدن با کمک اینترنت انجام بدن. این چیزی بود که از همون لحظه دیگه ولس نکرد. تصمیم گرفته بود که بیاد بیرون و کار خودش رو شروع کنه.»

بعد از اون مقاله‌ای که درمورد میزان پیشرفت اینترنت توی یک سال گذشته خونده بود، ایده‌های زیادی به ذهنش میومد و دوست داشت انجام بده که همه یه جورایی با اینترنت سر و کار داشتن. حالا داشت فکر می‌کرد چه نوع شغلی خوبه و می‌تونه جواب بده؟ چه چیزی رو از طریق اینترنت بفروشه که مردم حاضر باشن اون رو بخرن؟ مردم چه کالاهایی رو بدون نیاز به دیدن یا دست زدن می‌خرن؟ شروع کرد به بررسی شرکت‌های سفارش پستی. لیستی از ۲۰ نوع محصول مختلف که با معیارهای اون مطابقت داشت رو انتخاب کرد و نوشت. معیارهای متعددی رو در نظر گرفت که مهمترین‌هاش از نظر جف اینا بودن: «محصولی که وسعت و اندازه‌ی بازار بزرگی داشته باشه، محصول ارزون‌قیمتی باشه که افزایش کوچیکی توی قیمتش، مثل هزینه‌ی ارسال، باعث ترس خریدارای آنلاین نشه و همچنین محصولی باشه که تنوع و انتخاب زیادی داشته باشه. محصولات مثل پوشاک، لوازم اداری، نرم‌افزار، موسیقی و کتاب.»

بعد، ۵ تا از این ۲۰ عنوان رو که فکر می‌کرد بیشترین احتمال فروش داره، جدا کرد: CD (یعنی موزیک)، سخت‌افزار کامپیوتری، نرم‌افزار کامپیوتری، ویدیو (یعنی فیلم) و کتاب. و از بین این ۵ عنوان، فروش آنلاین کتاب رو انتخاب کرد. چون تقاضای ادبیات توی جهان زیاده (اون موقع خرده‌فروشی کتاب، بازاری ۸۲ میلیارد دلاری داشت)، جف می‌گفت: «قیمت کتاب پایینه و مهم‌تر از همه این‌ها این که هم تعداد کتاب‌های چاپی توی جهان خیلی خیلی زیاده، هم این که کتاب یه چیز کلی هست که موضوع‌ها و دسته‌بندی‌های مختلف رو پوشش میده. برای هر سنی با هر سلیقه‌ای میشه کتاب پیدا کرد. با هر قیمتی. کلا خیلی موضوع گسترده‌ای هست. تا این حد که تعداد



عنوان‌های کتاب کل جهان ، ۳ میلیون عنوان هست، به نظر من مردم تنها چیزی رو که بدون نیاز به دیدن و لمس کردن حاضرین بابتش پول بدن، کتابه. پس کتاب منطقی‌ترین انتخابه.»

این تحقیقات و پخته‌تر کردن ایده‌ش، حدود ۲ ماه وقت گرفت . یه مساله‌ای که درمورد کتاب بود این بود که فروش اون از طریق سفارش تلفنی یا ایمیلی تقریبا تا اون موقع موفقیت‌آمیز نبود. چون تهیه کردن فهرست کاغذی از اون همه کتاب موجود توی بازار به دلیل تعداد خیلی زیادشون کلا عملی نبود. و این‌که اصلا چطوری باید این همه کتاب رو طبقه‌بندی موضوعی می‌کردن؟ اما فضای تقریبا بی‌حد و حصر اینترنت، می‌تونست دستش رو برای این فهرست‌بندی‌ها بازتر کنه. پس ایده‌ی خیلی خوبی بود. چون دست تو بازار نبود. یا شاید هم بود ولی اون‌چنان مطرح نبود.

برای این‌که بیشتر اطلاعات به دست بیاره، رفت لس‌آنجلس و توی یه همایشی که برای اتحادیه کتاب‌فروشی‌های آمریکایی بود شرکت کرد. قصد داشت بیشترین اطلاعات لازم رو از این کسب و کار به دست بیاره. اون‌جا تقریبا مطمئن شد که ایده‌ش قابل انجامه. فروشنده‌های کتاب، لیست موجودی کتاب‌هاشون رو تو کامپیوترهای خودشون داشتن و جف فقط نیاز داشت یه راهی برای جمع‌آوری این لیست‌ها پیدا کنه. اما قبل از استعفای قطعی، ایده رو با همسرش مکنزی درمیون گذاشت. جف گفت: «می‌خوام از کارم استعفا بدم. خودمم می‌دونم خیلی ایده مسخره‌ایه و ممکنه کاری که می‌خوام بکنم اصلا جواب نده. چون خیلی از کارهای جدید یا استارت‌آپ‌ها موفق نمی‌شن. پس خیلی مطمئن نیستم این کار جواب بده یا نه؛ ولی می‌خوام تلاشم رو بکنم.»

کلا تصمیم گرفته بود شانسش رو امتحان کنه. مکنزی هم وقتی شور و اشتیاق جف رو دید ازش حمایت کرد. گفت من تا آخرش کنارت هستم؛ برو این کارو بکن.

جف بعد از این که خیالش از خونه راحت شد، موقع این بود که با رئیسش صحبت کنه. رفت و به دیوید شاو (یعنی رئیسش) گفت: «با این‌که کارم رو خیلی دوست دارم، اما یه سری ایده‌ها دارم. می‌خوام از شرکت بیام بیرون و اون‌ها رو پیش ببرم. دیوید با تعجب نگاهش کرد و گفت: جف پیشنهاد می‌کنم با هم از شرکت بریم بیرون و راجع به این مساله صحبت کنیم.» تو سنترال پارک نیویورک، بهترین جا برای قدم زدن و حرف زدن بود.

جف دوباره توضیح داد که چی تو ذهنشه و دوست داره چیکار کنه. دیوید هم کامل حرفاش رو شنید و گفت: «ایده‌ی خوبیه و دوستش دارم. ولی این کار برای کسیه، که قبلا شغل خوبی نداشته؛ نه برای تو که الان شغل خوب و

درآمد عالی داری و یکی از پرسودترین کارمندای شرکتی. آگه مشکلتم بازم حقوقت باشه من حاضریم تو رو در شرکت سهامی کنه و درآمدتو به ۴ برابر فعلی برسونم...

جف بدون اینکه هیجانزده بشه گفت: ممنونم ازت دیوید من می خوام خودم کسب و کاری رو راه بیندازم

دیوید گفت: باشه جف فقط یه خواهشی دارم قبل از اینکه کاری بکنی دو روز در مورد پیشنهاد من فکر کن و بعد تصمیم بگیر.»

جف هم رفت و بعد دو روز فکر کردن روی این مساله، تصمیمش تغییری نکرد. تصمیمش رو گرفته بود. حتی معطل نکرد آخر سال بشه و سنوات و اینا رو بگیره. از همون وسط قراردادش استعفا داد و شرکت رو ترک کرد.

یک روز که جف و همسرش در راه سیاتل بودند، مکنزی پشت فرمون بود، خود جف کنار مکنزی نشسته بود و مشتاقانه در حال کار روی لپ تاپش بود. تمام تفکرات و برنامه هاش رو آورد توی کامپیوترش. ۳۰ صفحه نوشت! و این اولین پیش نویس نقشه‌ی اصلی و بیزینس پلن جف از کسب و کاری بود که قرار بود شروع کنه. اون آماده بود تا یک کتابفروشی آنلاین راه اندازی کنه. اون نه تنها قصد داشت به مشتری‌ها کمک کنه کتاب‌های مورد نیازشون رو پیدا کنن، بلکه می خواست کمکشون کنه با کتاب‌هایی که از وجودشون آگاهی ندارن هم آشنا بشن.

حالا جف نیاز به یه سرمایه اولیه برای شروع کار داشت. وقتی طرحش رو برای پدر و مادرش توضیح داد، اون‌ها خیلی زود از طرح حمایت کردن و حاضر شدن در حد توانشون روی کارش سرمایه گذاری کنن. جف نیاز به سرمایه بیشتری داشت. پس رفت سراغ چند نفر از فعالین حوزه کتاب، و طرح تجاریش رو براشون تشریح کرد. بزوس حرف جالبی بهشون زد: «از همین اول بگم که من هیچ چیزی در مورد صنعت کتاب نمی دونم؛ اما بذارید این رو هم بگم که من می تونم کتاب‌های شما رو به اینترنت بکشونم و اون‌ها رو به مشتری بدم. با فروش کتاب توی اینترنت، اقتصاد صنعت کتاب دستخوش تغییر میشه.» اما مشکلش این بود که برای هر سرمایه گذاری که می نشست و توضیح می داد طرف می پرسید: «اینترنت چیه دیگه؟!» جف با ۶۰ نفر جلسات جداگانه گذاشت تا بتونه ۱ میلیون دلاری رو که نیاز داشت جمع کنه. موفق شد رضایت ۲۲ نفر اون ۶۰ نفر رو به دست بیاره و ۱ میلیون دلار سرمایه‌ی اولیه رو تامین کنه. این، پرریسک‌ترین کاری بود که تا به حال انجام داده بود. تصمیم گرفت برای شروع کار جدید چند نفری رو استخدام کنه... تو آگهی استخدام نوشت: «ساختن آینده از پیش‌بینی کردن اون آسون‌تره». در واقع این اولین آگهی شرکت آمازون برای استخدام اولین نفر تو این شرکت بود. کاملاً مشخصه که جف از همون اول دست بالا رو گرفته که بهترین افراد رو جذب کنه و اعتقاد داشته این سخت‌گیری اولیه می تونه خیلی به موفقیت شرکتش

کمک کنه. اون توی مصاحبه‌هاش برای استخدام نیرو تاکید می‌کرد "هر جایی باشی می‌توننی طولانی، سخت یا هوشمندانه کار کنی. ولی این‌جا حق انتخاب ۲ تا از این سه تا رو نداری. چون باید هر سه رو با هم داشته باشی!"

اولین کسی که تونست از آزمون استخدام جف سربلند بیرون بیاد، «شل کافان» بود. کسی که به جف برای ساخت زیرساخت فنی سایت مورد نظرش کمک کرد. در حالی که مکنزی به عنوان آچار فرانسه شرکت، هم حسابدار بود، هم دبیر و هم مدیر دفتر، شل کافان و جف بزوس در کنار توسعه سایت، کتاب‌هایی که لیستشون رو از یک شرکت مرتبط با کتاب گرفته بودن توی دیتابیس سایت وارد می‌کردن. مکنزی هم همزمان مشغول مذاکره برای اولین قراردادهای حمل و نقل شد. بالاخره با کمترین امکانات کارشونو شروع کردن. اونا گاراژ خونشون رو تبدیل به محل کارشون کردن و جف با استفاده از یه تخته به عنوان میز با قیمت کمتر از ۶۰ دلار یه دفتر کار نقلی ساخت و بالاخره شرکت خودش رو راه‌اندازی کرد. در واقع اولین دفتر کار آمازون گاراژ همون خونه تو خیابون ۲۸م شمال شرقی تو حومه شرقی سیاتل بود. جف قبلا هم تجربه کار تو گاراژ خونه رو داشت. وقتی نوجوون بود توی گاراژ خونشون برای خودش یه آزمایشگاه درست کرده بود و برای خودش کلی ابزارآلات اختراع می‌کرد. وضعیت گاراژی که قرار بود اولین دفتر کار جف باشه عجیب و غریب بود. یه فضای گرفته‌ی کوچیک که خب مشخصه درست عایق بندی هم نشده بود.

کار اصلی این‌ها هم توی اول فصل سرما شروع شده بود و هوا خیلی سرد بود. یه بخاری کوچیک گذاشته بودن وسط گاراژ تا هوا رو گرم کنه. کلی سیم و سه‌راهی از اینور و اونور رد شده بود تا به همه چیز برق برسه. چند ماه بعد هم که یه اجاق برقی جایگزین گازه شد، دیگه وضعیت مصرف برق واقعا فاجعه شده بود. وقتی کارمندا که ۴-۵ نفر بودن به میز نیاز پیدا کردن، جف به فکر افتاد که براشون میز تهیه کنه. اون طرف خیابون یه فروشگاه « Home Depot » بود که لوازم خونه و اداری و اینا می‌فروخت. جف رفت میزها رو نگاه کرد، دید قیمت‌هاش بالاس. یهو چشمش به درها افتاد. قیمت اون‌ها پایین‌تر بود. پس یکی دو تا در خرید و اومد ۴ تا پایه به هر کدوم وصل کرد و برای خودشون میز درست کرد. اون اعتقاد داشت که خریدن میز، کمکی به مشتری‌های شرکت نمی‌کنه. پس نیازی به خریدن اون‌ها نیست و میشه طور دیگه مشکل رو برطرف کرد. اون از کوچکترین ظرفیتها برای راه‌اندازی کسب و کارش استفاده کرد.

وقتی نسخه آزمایشی سایت تو بهار ۱۹۹۵ آماده شد، جف با چند نفر از دوستا و آشناهای تجاریش تماس گرفت و ازشون خواست تا سایت رو بررسی کنن و اگه ایرادی داره بهش بگن. روز قبلش جف و چند تا دونه کارمندش نشسته بودن دور هم و داشتن بررسی های نهایی رو روی سایت می کردن. خیلی امیدوار بودن که کار سایت بگیره اما ایده ای نداشتن که قراره چی بشه. اصلا موفق میشه؟ نمیشه؟ یکی از برنامه نویس ها می گفت: «نمی تونم بفهمم این کاری که داریم می کنیم، شکل مثبتی از خوش بینی و یا نمونه ای از یک تلاش نادرست تاسف انگیز». بعد از مختصری عیب یابی، بالاخره ۱۶ جولای ۱۹۹۵ یعنی ۲۵ تیر ۱۳۷۴، سایت amazon.com رسماً راه اندازی شد. حالا سایتشون چه شکلی بود؟ یه سایت خیلی ساده

اما انگار که موفقیت آمازون از قبل مشخص بود. ۳ آوریل یعنی ۴۳ روز قبل از این که سایت بصورت عمومی راه اندازی بشه، اون ها اولین کتاب خودشون رو فروختن. نسخه ی آزمایشی سایت رو برای چندتا از دوستاشون فرستاده بودن. شل کافان، همون کارمند اول آمازون، به «جان وین رایت»، همکار سابقش، که هنوز باهاش در ارتباط بود، یه ایمیل زد و سایت رو براش فرستاد. توی ایمیل ازش درخواست کرد که بره توی سایت، عضو بشه و کتاب سفارش بده. این آقا که یه متخصص علوم کامپیوتر استرالیایی بود، همون موقع که توی دفتر کارش نشسته بود، سایت رو باز کرد و مشغول بررسیش شد. همون جا کتاب «طرح های سیال و قیاس های خلاقانه: مدل های رایانه ای از مکانیزم های اساسی تفکر» رو به قیمت ۲۷.۹۵ دلار سفارش داد. و به این ترتیب، اولین سفارش Amazon.com ثبت شد.

جف تعریف می کنه میگه: «اون اولاش ما برنامه ریزی بی عیب و نقصی نداشتیم. اوایل تو اون فضای ۴۰ متری، حتی میزی برای بسته بندی نداشتیم و همه کارا به صورت دستی انجام می شد. بعضی موقع ها کارمون تا آخر شب طول می کشید. شل ادامه می ده و می گه: «بعد خود جف کتاب ها رو بار بلیزرش می کرد و می برد اداره ی پست، واقعا آرزو می کردیم چه خوبه که یک روز وضع مالیمون بهتر بشه و بتونیم یک لیفتراک بخریم. ماه اول جعبه ها رو روی دست و زانو هامون می داشتیم و بسته بندی می کردیم. زمین هم سیمانی بود و زانودرد می گرفتیم.» جف فوری میگه: یه روز که زانو هام دیگه واقعا درد گرفته بودن، به همکارمون که داشتیم بسته بندی می کردیم گفتیم: «بین فکر کنم بلید زانو بند بخریم تا ایتقدر زانو هامون درد نگیرن.» طرف هم یه نگاه به من کرد و گفت: «جف! به میز بسته بندی احتیاج داریم!» شاید باورتون نشه ولی این یکی از درخشان ترین ایده هایی بود که تا اون موقع شنیده بودم! روز بعد یه میز بسته بندی تهیه کردم و همین، بهره وری مون رو به طرز چشم گیری افزایش داد.»

اولاش هرکی سفارش کتاب توی سایت ثبت می‌کرد، توی دفتر کار یه زنگی داشتن که صدای اون زنگه درمی‌اومد. یهو همه به تکاپو می‌افتادن که کار مشتری رو راه بندازن. اما یه مدت بعد، اینقدر تعداد زنگ‌ها بالا رفت که تصمیم گرفتن کلا قطعش کنن. همون اول کار گفتن اگه شما یک کتابی مد نظرتونه و ما اونو تو سایت موجود نداریم، ما ۱۰ نمونه کتاب مشابه همون کتابی که می‌خوان رو به شما پیشنهاد می‌دیم. کتابی رو هم که می‌خوان یادداشت می‌کنیم و به‌زودی براتون تو سایت موجود می‌کنیم. شگفت‌انگیزه! این یعنی توجه کامل به مشتری!

حدود یک ماه بعد، اون‌ها نه تنها به کل ۵۰ ایالت آمریکا کتاب فرستاده بودن، بلکه مشتری‌هایی از ۴۵ تا کشور دیگه در سراسر جهان هم ازشون خرید کرده بودن. توی ۲ ماه اول شروع کارشون، هفته‌ای ۲۰ هزار دلار درآمد داشتن و این فقط به دلیل انتخاب درست جف برای چیزی بود که تصمیم گرفت توی سایتش بفروشه یعنی کتاب. جف و همکارانش یه ایده‌ی جالبی به ذهنشون رسید که برای اون زمان جدید بود. جف به منتقدانش می‌گفت: «ها از فروش چیزی پول در میاریم؛ ما زمانی پول در میاریم که توی انتخاب برای خرید به یه نفر کمک می‌کنیم.

در واقع بخشی از مردم برای این که بهشون توی انتخاب کمک می‌کنیم پول میدن. بنابراین اگر این مدلی به قضیه نگاه کنیم، به نظرات منفی هم احتیاج داریم.»

گسترش آمازون به حدی بود که سال ۱۹۹۹ مجله مشهور تایم، جف بزوس رو به عنوان «شخص سال» معرفی کرد و عکسش رو روی جلدش چاپ کرد. تا دسامبر اون سال، این شرکت بیشتر از ۲۰ میلیون بسته رو به ۱۵۰ کشور جهان ارسال کرده بود

موفقیت آمازون فقط از ایده‌ی یک فروشگاه آنلاین ریشه نگرفته (که البته به خودی خود ایده‌ی بدی نیست)؛ بلکه از پیاده کردن اون ایده در عمل ناشی شده. جف میگه «ایده مهم‌ترین بخش کار نیست. مهم‌ترین بخش، اجرای اون ایده‌ست و باید کاری کنیم که ایده‌هامون قابلیت اجرا شدن به بهترین صورت رو داشته باشن». بدون شک این موفقیت حاصل تلاش‌های جف بوده. آقای بزوس بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه، خیلی هدفمند و روی حساب پیش رفت و هر قدمی که برداشت و سراغ هر کاری که رفت در جهت رسیدن به هدف نهاییش بود. اون در زمان و مکانی خوب شروع کرد و با سرسختی در استخدام نیروهای حیاتی و توانا به پیش رفت. جف به کسانی که

می‌خواست استخدامشون کنه می‌گفت: «ما می‌خوایم این‌جا کاری کنیم که برای مشتری‌هامون با ارزش باشه. می‌خوایم چیزی رو خلق کنیم که با افتخار از اون برای نوه‌هامون تعریف کنیم»

آمازون الآن با ارزش‌ترین شرکت و یکی از ارزشمندترین برندهای جهانیه.

## روایت چهل و هشتم: بیماری هلندی

صدای تدریس استاد درس اقتصاد پایدار در تالاری که دانشجویانی از سراسر جهان در آن حضور دارند به گوش می‌رسد، دختر دانشجوی ایرانی نفس نفس زنان خودش را به در ورودی کلاس می‌رساند، لحظه‌ای مکث می‌کند تا نفس تازه کند، صدای استاد شنیده می‌شود.

استاد دانشگاه: درکشورهایی که انتظار می‌رود منابع جدید کشف شده سریعاً پایان پذیرد و منابع کمکی جدید موقتی و سودهای تجاری ناشی از آن گذرا می‌باشند، می‌بایستی سیاستگذاران سعی کنند تا از طریق مداخلات ارزی، از بخش‌های آسیب‌پذیر حمایت کنند. درکشورهایی که احتمالاً ثروت تازه کشف شده آن‌ها اتمام ناپذیر است، سیاستگذاران لازم است تا تغییرات ساختاری اجتناب ناپذیری را در اقتصاد مدیریت کنند تا از ثبات اقتصادی اطمینان یابند. آن‌ها ممکن است قدم‌هایی در جهت افزایش بهره‌وری در بخش کالاهای مبادله نشدنی بردارند، همچنین ممکن است سعی کنند تا به منظور کاهش وابستگی در بخش در حال رونق. صادرات را تنوع بخشند.

دانشجوی ایرانی پس از در زدن اجازه می‌خواهد تا وارد کلاس شود.

دختر دانشجو: استاد اجازه؟ دیر رسیدم به کلاس، می‌تونم داخل بیام؟

استاد (با تعجب به دانشجو و سپس ساعتش نگاه می‌کند): فقط پنج دقیقه از کلاس باقی مونده .. بیا بشین اما انتظار نداشته باش تا برات حاضری بزنم.

دختر با تردید می‌نشیند و استاد ادامه درس را پی می‌گیرد.

استاد: اصطلاح «نفرین منابع» نخستین بار در سال ۱۹۹۳ از سوی ریچارد آتی اقتصاددان بریتانیایی به کار رفت. او فهرستی دراز از مشکلات کشورهایی فراهم کرد که برای چرخش اقتصاد خود تنها به نفت خام وابسته هستند. مسئله اساسی این است که افزایش قیمت نفت اوضاع را پیچیده‌تر کرده و اقتصادهای وابسته به این کالا را در معرض خطرات جدی‌تری قرار داده است.

دختر: استاد اجازه؟

استاد: نیومده سوال داری؟ بپرس اما امیدوارم سوال مربوط به مباحثی نباشه که گفتم و نبودی ..

دختر: استاد کشور من ایران به کشور نفت-خیز هست، تاریخ نفت نشان می‌دهد قیمت این کالا همیشه با نوسانات بسیاری همراه بوده. البته همه کشورها سعی می‌کنند تسلط خود را بر بازار نفت حفظ کنند اما واقعیت این است که این بازار در اختیار هیچ کشوری نیست. به این ترتیب کشورهایی مانند ایران که بر درآمدهای نفتی تکیه می‌کنند با وزش یک نسیم نیز دچار مشکل می‌شوند؟ درست فهمیدم؟

استاد: تقریباً درست گفتی .. طبق گفته کارشناسان، کلیدی‌ترین کاری که کشورهای صاحب نفت باید انجام بدهند این است که درآمدهای نفتی خود را مدیریت کنند. در حقیقت آن‌ها به جای این سرخوش و مست از پول‌های به دست آمده از فروش نفت بشوند باید تلاش کنند نحوه خرج کردن آن را مدیریت کنند. اما اکثر کشورهای دارنده نفت قادر به مدیریت درآمدهای نفتی خود نیستند به همین خاطر به آن وابسته و حتی معتاد می‌شوند. آن‌ها دست از توسعه صنایع خود برمی‌دارند و تنها به منابع و درآمدهای نفتی شان تکیه می‌کنند به همین خاطر دچار بیماری هلندی می‌شوند. به این ترتیب نفت هم می‌تواند مردم کشورها را خوشحال و خوشبخت کند و هم می‌تواند مایه بدبختی آن

ها بشود. اغلب روشنفکران اقتصادی به توسعه اقتصاد غیرنفتی باور دارند و اقتصاد متکی به نفت را یک اقتصاد بیمار می‌دانند. منابع طبیعی می‌تواند و اغلب باعث بروز مناقشات در بین جوامع بوده. بطوریکه در این میان هر گروه سهم خود را طلب می‌کند. گاهی اوقات شاهد به وجود آمدن گروه‌های جدایی طلب در مناطقی که این منابع استخراج می‌شوند هستیم؛ اما اغلب این درگیری‌ها به گونه‌ای نامحسوس است، در کشورهای فاقد منابع طبیعی دولت که مخارجش را از محل مالیات شهروندان تأمین می‌کند خود را به گونه‌ای مؤثر در برابر مردم پاسخگو می‌بیند. در حالیکه در کشورهای سرشار از منابع طبیعی دولت که منبع مطمئنی برای مخارجش دارد خود را بی‌نیاز از شهروندان می‌یابد؛ و بدین گونه‌است که در این کشورها رابطه مردم و دولت از هم گسسته می‌شود. به عنوان نمونه می‌توان از نیجریه و ونزوئلا نام برد که در دهه ۱۹۷۰ با رشد ناگهانی قیمت نفت به سرعت خود را به زیر بار دیون سنگین بردند، اما وقتی در دهه ۱۹۸۰ از قیمت نفت کاسته شد؛ موسسات مالی از پرداخت وام به آن‌ها سر باز زدند و بسیاری از این کشورها بسیار مقروض شدند و با احتساب جریمه‌ای که بر بهره آن‌ها افزوده می‌شد همچنان به زیر بار قرض بیشتری رفتند.

دختر: بیماری هلندی دیگه چیه استاد؟

استاد: می‌بینی دیر اومدی بخش زیادی از کلاس رو از دست دادی و چیزهایی رو که تدریس کردیم می‌پرسی، این‌که بیماری هلندی چی هست رو از بچه‌های دیگه پرس، ادامه می‌دم در واقع درمان بیماری هلندی به پیش‌گیری یا معکوس کردن افزایش ارزش واقعی پول رایج وابسته‌است. این امر مستلزم تضعیف پول رایج، همراه با هزادهای بودجه دولت به همراه خود داری شلید بلنک مرکزی از ایجاد پول است، که هر دو باعث مهار تورم می‌شوند. دولت نیاز به مقاومت در برابر تقاضای در حال گسترش و پس‌انداز کردن درآمدهای تازه به دست آورده دارد تا زمان کافی برای برنامه‌ریزی معقولانه داشته باشد و طرح‌های با درآمد بالا را شناسایی نماید. همچنین سیاستگذاران در درمان بیماری هلندی این نکته را نیز باید در نظر داشته باشند که آیا ثروت تازه کشف شده موقتی است یا دائم؟ برای امروز کافی‌ست .. بریم برای حاضر غیاب، خانم پر سوال ..

دختر: مریم هستم استاد

استاد: می‌خواوم درباره بیماری هلندی در کشور ایران برای جلسه بعد کنفرانسی رو آماده کنی

دختر: آخه استاد من که امروز کامل نبودم سر کلاس .. از کجا بتونم مطالبی رو برای کنفرانس آماده کنم؟

پسر نروژی: من از نروژ این‌جا دانشجو هستم می‌تونم براتون مطالب امروز کلاس رو توضیح بدم و جزوه‌ای رو که نوشتم در اختیارتون بذارم تا عکس بگیرید.

دختر: چقدر خوب ... ازتون تشکر می‌کنم

پسر: از کشور خودم نروژ شروع کنم.. نروژی‌ها از بلایی که بر سر هلندی‌ها آمد، درس گرفتند و با تأسیس صندوق ذخیره ارزی، به جای اینکه درآمدهای حاصل از صادرات نفت خام را در بودجه‌های سالانه ریخته و بودجه را آلوده کنند، آن را به این صندوق فروختند و به بیماری هلندی دچار نشدند. صندوق یاد شده چند کاربرد عمده دارد؛ اول اینکه درآمد حاصل از ثروت ملی یک کشور را از نظر زمانی و توزیع بین نسلی، به شکلی مناسب مدیریت می‌کند تا نسل‌های بعد، احساس زیان نکنند. دوم اینکه این صندوق در تثبیت نرخ ارز و جلوگیری از شوک‌های ناشی از نوسان نرخ ارز یا میزان ارز در یک کشور تأثیر بسیار کارآمدی دارند. سوم، با ایجاد موانع شدید قانونی، دست دولت



از این ثروت بادآورده کوتاه شده و دولت صرفاً به کارایی اقتصادی بخش خصوصی و مالیاتی که از این بخش دریافت می‌دارد، بسنده کرده و در آخر اینکه این صندوق سبب کسب اعتبار جهانی برای کشور شده و مسبب ورود سرمایه‌گذاران خارجی به آن کشور می‌شود. البته تأسیس این صندوق پیش‌نیازهایی دارد، که اگر مهیا نشوند، این صندوق نمی‌تواند به وظایف اصلی خود عمل نماید. از جمله اینکه لازم است تا ساختار سیاسی کشور به گونه‌ای نهادینه شده و سیستماتیک، دستش از این صندوق برای مصرف آن در داخل، کوتاه باشد و نیز لازم است، شفافیت کامل از نظر دخل و خرج در مدیریت صندوق وجود داشته باشد به گونه‌ای که هم‌اکنون مدیریت این صندوق در نروژ با شفافیت کامل عمل می‌کند. به طوری که هر شهروند نروژی می‌تواند هر لحظه از جریان فعالیت‌های این صندوق آگاه شود.

دختر: اما من هنوز مفهوم بیماری هلندی رو نمی‌دونم ..

پسر نروژی: بیماری هلندی یک عارضه اقتصاد کلان است که وقتی رخ می‌دهد که مقادیر هنگفتی ارز خارجی وارد اقتصاد یک کشور شود. این پدیده می‌تواند ناشی از افزایش شدید حجم یا قیمت منابع طبیعی صادراتی باشد، یا از ورود حجم بزرگی از کمک‌ها یا سرمایه‌گذاری‌های مستقیم ناشی شود. از جهت تاریخی نمونه‌هایی از آن را می‌توان در امپراتوری اسپانیا در سده شانزدهم میلادی پس از تصاحب طلای بومیان آمریکا و نیز در استرالیا پس از کشف طلا در دهه ۱۸۵۰ م. مشاهده کرد. در دهه ۱۹۶۰ م. نیز این پدیده در هلند در اثر کشف و صادرات گاز طبیعی رخ داد و لذا به «بیماری هلندی» مشهور شد. هرچند بیماری هلندی محدود به کشورهای نفت‌خیز نمی‌شود، اما از آنجا که اقتصاد این کشورها تحت تأثیر درآمد صادرات نفت و قیمت نفت متأثر از عوامل خارجی است، تغییرات قیمت نفت در بازار جهانی می‌تواند باعث بی‌ثباتی در اقتصاد این کشورها شود و مدیریت اقتصاد کلان را دشوار کند و منجر به تورم یا رکود شود. در این کشورها سازوکار وقوع بیماری هلندی به این صورت است که افزایش صادرات نفت در بدو امر درآمدها را افزایش می‌دهد، زیرا ارز ناشی از صادرات وارد اقتصاد می‌شود. درباره صندوقی که قبلاً بهتون گفتم اگر دولت بخواهد از منابع صندوق استفاده کند باید دلایل اقتصادی ارائه کند و این‌طور نیست که دولت نروژ هر لحظه که بخواهد از منابع صندوق استفاده کند. بانک جهانی به دلیل مدیریت مناسب این صندوق در کشور نروژ به کشورهای دارنده صندوق همیشه توصیه می‌کند که از مدل نروژ استفاده کنند. نکته قابل توجه این است که صندوق ذخیره ارز نفت در نروژ اصولاً به بودجه وصل نشده است و دولت نمی‌تواند از منابع آن برای مصارف بودجه، رقیمی را پیش‌بینی کند.

دختر: کامل متوجه مطالب شدم، مطمئنم می‌تونم مطالب خوبی رو با توجه به شناختی که از کشورم دارم برای کنفرانس جلسه آینده آماده کنم، از شما هم تشکر می‌کنم

\*\*\*

دختر: پدر بزرگ من خریده‌ها رو گذاشتم داخل یخچال، امروز دیر رسیدم به کلاس و ازم خواستن تا برای جلسه آینده کنفرانسی رو آماده کنم، اگه بشه من شام رو تنها می‌خورم و به اتاقم برم تا زودتر تحقیقاتم رو شروع کنم

پدر بزرگ: باشه دخترم، تو هم دست تنهایی و نمی‌تونی هم از من نگهداری بکنی هم به درسات برسی ..

دختر: سلامت باشید پدر بزرگ، چای تون رو میل کنید .. یه جورایی این کنفرانسی که باید آماده کنم جریمه م

هست

پدربزرگ : کاش می‌تونستم کمکی بهت بکنم ..

دختر : اتفاقا اطلاعاتی که شما دارید از جوونی‌هاتون به کمک می‌آد پدربزرگ ..

پدربزرگ : پپرس تا بگم

دختر : اواخر دهه ۴۰ ، اقتصاد ایران با اتکا به بخشی از درآمد های نفتی در حال پوست اندازی از یک اقتصاد سنتی و تبدیل به اقتصاد صنعتی بود ..

پدربزرگ : همین‌طوره

دختر : از ایران دهه ۵۰ برام بگید ، بالا رفتن یکباره قیمت نفت و اقتصاد ایران که یه باره تبدیل به یه بیماری شد. در این دوره ایران دارای یکی از بیشترین رشدهای اقتصادی در میان کشورهای جهان بود چنانکه حجم اقتصاد ایران ظرف ده سال چهار برابر شد.

پدر بزرگ : پس از افزایش شدید درآمدهای نفتی در سال‌های ۱۳۵۲ و ۱۳۵۳ ، محمدرضا شاه به گسترش پروژه‌های عمرانی تن در داد. سال های ۱۳۴۹ تا ۱۳۵۲ شرایط اقتصاد جهانی کشورهای تولیدکننده نفت عضو سازمان اوپک را در موقعیت خوبی برای چانه زنی با شرکت های نفتی غربی قرار داد. ظرفیت تولید نفت آمریکا دچار کاهش نسبی شد. حکومت های کشورهای تولیدکننده نفت به عنوان مهمترین عامل تضمین کننده عرضه بین المللی نفت در طولانی مدت شناخته شدند. پس از چند سال گفت و گو، در زمستان ۱۳۵۱ یک توافقنامه کلی میان اوپک و شرکت های نفتی حاصل شد و اغلب کشورهای عضو توانستند قراردادهای بسیار بهتری با شرکت های غربی ببندند و به تعبیری ملی سازی نفت در جهان رخ دهد.

دختر : می‌دونم که ریچارد نیکسون، رئیس‌جمهور آمریکا، برای مقابله با قیمت بالای نفت ناچار شد تا دوبار ارزش دلار را کاهش دهد.

پدربزرگ : اوپک نیز به رهبری محمدرضاشاه با این حرکت مقابله کرد و دو بار (هر بار اندکی پس از کاهش ارزش دلار) قیمت نفت را افزایش داد. از سوی دیگر، اکتشاف نفت در داخل مرزهای آبی خلیج فارس، به شاه این امکان را داد تا با شرکت‌های کوچک و جدید خارج از کنسرسیوم، قراردادهای کشف و استخراج جدید منعقد کند. شاه معتقد بود که بزرگ‌ترین منبع طبیعی ایران، یعنی نفت، قبل از پایان قرن بیستم به‌طور کامل تمام خواهد شد.

دختر : در عین حال اقتصاد ایران امکان جذب این حجم از منابع مالی حاصل از صادرات نفت را نداشت. ورود ثروت بادآورده نفتی به اقتصاد و افزایش فزاینده هزینه‌های حکومت، منجر به یک تورم شدید و کاهش تولیدات کارخانه‌ها گشت، بله؟

پدر بزرگ : درسته، در نتیجه دولت جمشید آموزگار در سال ۱۳۵۶ مجبور به اتخاذ سیاست ریاضت اقتصادی شد. این وضعیت منجر به بروز نارضایتی عمومی شد که راه را برای انقلاب در سال بعد از آن هموار کرد، یه کتابی هست بهت می‌دم تا بخونیش محمد علی موحد در کتاب «خواب آشفته نفت» نوشته در گذشته اگر کسی خواب نفت می‌دید، تعبیر بدی داشت؛ تعبیر آن آشفته‌گی بود. حق با گذشتگان بوده‌است؛ نفت می‌تواند دولت‌ها و ملت‌ها را به جای خوشبختی به بدبختی بکشاند. نفت بیشتر از اینکه راهی برای توسعه کشورها باز کند، به خوابی آشفته برای کشورهای خاورمیانه از جمله ایران تبدیل شد.

دختر: جای-تون سرد نشه پدر بزرگ، البته نفت در ابتدای زمانی که کشف شده بود، به کالایی برای ثروتمند شدن کشورهای تبدیل شده بود اما رفته‌رفته روی خوش آن از میان رفت و وجوه بیمارگونه آن آشکار شد. بسیاری از اندیشمندان وضعیت «نفت و توسعه» را یک وضعیت پارادوکسی دانسته‌اند. از نظر آن‌ها نفت همانطور که می‌تواند نقطه‌ای برای پیشرفت باشد، می‌تواند به عنوان مانعی بزرگ برای توسعه نیز عمل کند.

پدر بزرگ: افزایش قیمت نفت اتفاق تازه ای بود. یادمه قیمت نفت خیلی سریع از ۲.۵ دلار برای هر بشکه به ۵ دلار و سپس به بیش از ۱۲ دلار افزایش پیدا کرد. به این ترتیب، میزان درآمدهای نفتی ایران از کمتر از ۲.۵ میلیارد دلار در سال ۱۳۵۱ به ۲۱ میلیارد در سال ۱۳۵۳ رسید. یعنی درآمدهای شاه در دو سال، ۸ برابر شده بود. شاه که همواره از نداشتن اقتدار کافی رنج می‌برد، این درآمدها را مجالی برای عرض لندام دید. شاه تصمیم گرفت درآمدهای نفتی را به کشور روانه کند تا خود را جلوی چشم مردم شیرین کند. او این گونه فکر می‌کرد که اگر درآمد نفت را میان مردم تقسیم کند، مردم خوشبخت می‌شوند و ایران خیلی زود ژاپن منطقه می‌شود. شاه می‌خواست که با واردکردن همه چیز، حقارت‌های گذشته را پنهان کند.

دختر: اما برخلاف حس اقتدار نفتی شاه، اقتصاددانان چیز دیگری می‌گفتند. اقتصاددانان دنیا که پیشتر با خاطره هلند آشنا بودند، از پدیده نفرین منابع سخن می‌گفتند. آن‌ها می‌گفتند که اگر منابع ارزی زیاد به یکباره وارد کشور شود، تولید از هم می‌پاشد. تفسیر بیماری هلندی خیلی ساده است. وقتی درآمدهای نفتی افزایش پیدا می‌کند، دولت‌ها اقدام به ریال کردن درآمدهای ارزی می‌کنند. این اتفاق سبب می‌شود که نرخ ارز در کشور به شدت کاهش یابد و ارزش کالاهای وارداتی کاهش می‌یابد؛ لذا کالاهای داخلی که با نرخ ارز گذشته قابلیت رقابت داشتند، دیگر نمی‌توانند در مقابل سیل واردات مقاومت کنند و زیر آوار واردات دفن می‌شوند. با از بین رفتن تولیدات داخلی، کشور وابسته به کالاهای خارجی می‌شود. اما این تمام ماجرا نیست. اگر چه برخی کالاها قابل تجارت هستند، اما برخی از کالاها مانند مسکن را نمی‌توان وارد کرد. در این شرایط، نقدینگی بالا ناشی از تبدیل دلارهای نفتی به ریال، سبب می‌شود که کالاهای غیر قابل تجارت به شدت گران شوند. این گران شدن، سبب انتقال قیمت می‌شود و تورم بالایی در اقتصاد رخ می‌دهد. به این ترتیب، درآمدهای بادآورده نفتی هم سبب نابودی تولید می‌شود و هم تورم خانمان سوز را در پی دارد.

پدر بزرگ: خیلی متوجه نشدم، پیچیده گفتم ولی همینطوره.. به خاطر دارم یکی از وزرا گفت هیچ مسئله‌ای در ایران نیست که پول، نتواند حل کند. این خیلی حرف اشتباهی بود و دیدیم که خیلی از مسائل در ایران به وجود آمد که پول نتوانست حل کند. بلکه برعکس خود پول بود که همه گرفتاری‌های آن دوره را به وجود آورد.

راوی: پدر بزرگ کتابی که مقابلش هست را ورق می‌زند.

پدر بزرگ: عباس میلانی در کتاب معمای هویدا درباره واکنش شاه در کنفرانس رامسر می‌نویسد: «شاه، در حالی که انگلستان دو دستش را در جیب جلیقه‌اش فرو کرده بود و شست هر دست را در هوا تکان می‌داد، جلسه را با ذکر این نکته افتتاح کرد که، البته در مورد برنامه‌ریزی‌های آینده، او خود در موقع مقتضی، رهنمودهای لازم را صادر خواهد کرد. با این حال، تنها پس از شنیدن بخش‌هایی از چند گزارش از اقتصاددانان آشکارا به خشم آمد و آن‌ها را به سخره گرفت. شاه در پاسخ به کارشناسانی که به او می‌گفتند طرح‌های آرمان‌گرایانه‌اش را به زمان دیگری واگذارد می‌گفت شما این را برای بعد از مرگ من می‌خواهید؟ لذا شاه کاری را که می‌خواست، انجام داد.

دختر: تمام نتایج قابل پیش بینی بود. اقتصاد خیلی زود رشد گذشته خود را فراموش کرد. نتایج سیاست های غلط خیلی زود خود را نشان دادند. نرخ تورم رو خوندم که در سال ۱۳۵۲ دو رقمی شد و در سال ۱۳۵۶ به بالای ۲۴ درصد رسید.

پدر بزرگ: همین -طوره دخترم، اقتصاددانان مشکل اصلی تورم را نقدینگی ناشی از درآمدهای نفتی می دانستند اما دولت به سیاست های کنترل قیمت روی آورد. به این ترتیب، برای کنترل تورم، از یک سو، واردات ارزان با نرخ ارز پایین را مورد تشویق قرار داد و از سوی دیگر، دست به دامن سیاست کنترل قیمت و مبارزه با گرانفروشی شد، آنگاه اجازه بدی من برم به شام برسم ..

دختر: چه اطلاعات خوبی پدر بزرگ در اختیارم قرار دادید، تا صبح آماده -ش می -کنم برای کنفرانسم ..

\*\*

راوی: چند روز بعد کلاس درس اقتصاد پایدار:

استاد دانشگاه: خب، اول کلاس، کنفرانس خانم مریم رو بشنویم، درباره موضوع بیماری هلندی که جلسه پیش تدریس کردم .. خب منتظریم .. و چون شما از کشور ایران هستی همین موضوع رو بررسی کن در کشورت .. دختر دانشجو: با اجازه شما استاد .. بیماری هلندی اقتصاد ایران از ۱۳۵۳ تا ۱۳۵۶ یک عارضه در اقتصاد کلان ایران بود که در میانه دهه پنجاه شمسی و در پی افزایش قیمت جهانی نفت در اثر جنگ اعراب و اسرائیل بروز کرد و منجر به تورم شد. اولین شواهد ورود بیماری هلندی به اقتصاد ایران به سال ۱۳۵۳ شمسی بر می گردد. در این سال تحت تأثیر چهار برابر شدن قیمت نفت بودجه عمومی کشور به دو برابر افزایش یافت و دولت پهلوی در آن زمان با طرح شعار آموزش رایگان و کاهش قیمت کالاهای اساسی انتظارات عمومی را افزایش داد اما به دلیل رشد واردات و کاهش سطح تولیدات داخلی هم زمان با کاهش درآمدهای نفتی در فاصله سال های ۱۳۵۵ تا ۱۳۵۷ دوره ای از رکود اقتصادی آغاز شد و به دلیل افزایش نقدینگی نرخ تورم سالانه کشور تا سال ۱۳۵۷ به طور متوسط به ۳۵ درصد رسید. این در حالی بود که دولت در آن زمان خود را متعهد به صرف هزینه های هنگفت عمومی کرده بود و کاهش درآمدهای نفتی به دلیل کاهش قیمت نفت سبب کاهش توانایی عملی دولت در پاسخ به مطالبات عمومی شد. نقطه آغاز این عارضه از کنفرانس رامسر دانسته می شه که در مرداد ۱۳۵۳ هـ ش به ریاست محمدرضا شاه برگزار شد و منجر به دو برابر شدن حجم اعتبارات برنامه های عمرانی در ایران شد. پایان این عارضه نیز در زمان اتخاذ سیاست ریاضت اقتصادی توسط جمشید آموزگار، نخست وزیر وقت، در سال ۱۳۵۶ در نظر گرفته می شود. تورم مهارناشدنی، ناکارآمدی در تخصیص منابع ارزی و رفتار مصرفی خاص بیماری هلندی، خودش رو به کشورم تحمیل کرد. از دید جان فوران وضعیت اقتصادی و اجتماعی ایران از دهه ۱۳۲۰ تا دهه ۱۳۵۰ را می توان با عنوان «توسعه وابسته» صورتبندی کرد که طی آن ایران در نظام جهانی سرمایه داری از یک کشور پیرامونی به یک کشور شبه پیرامونی ارتقا می یابد. اما این توسعه بشدت نامتوازن بود، به طوری که علی رغم برنامه اصلاحات ارضی، بسیاری از روستاییان همچنان فاقد زمین کشاورزی مکفی برای تأمین مخارجشان بودند. این عامل به همراه ضعف حمایت دولت از بخش کشاورزی و افت بازرگانی خارجی در این حوزه، سبب شد که در قیاس با وضع عمومی رشد اقتصاد ایران، کشاورزی دچار رکود شود و مهاجرت گسترده روستاییان به شهرها شکل بگیرد. در حوزه صنعت نیز، سرمایه، فناوری و مدیریت خارجی که شامل صنایع نفتی و مونتاژ بودند، حاکم بود. به طوری که سهم صادرات

نفت و گاز که در سال ۱۳۴۲ حدود ۷۷ درصد از مجموع صادرات ایران را تشکیل می داد، تا سال ۱۳۵۶ به ۹۸ درصد رسید. این وضعیت باعث شکل گیری اقتصاد وابسته به نفت از یک سو و استقلال دولت از درآمدهای مالیاتی از سوی دیگر شد. ایران به لحاظ برخورداری از منابع طبیعی باید بیستمین اقتصاد بزرگ جهان می بود اما هر چه این کشور تکیه خود را بر منابع طبیعی به ویژه منابع نفتی بیشتر می کرد، به لحاظ صنعتی عقب افتاده تر می شد، واقعیت این است که هر چه منابع طبیعی در کشورها بیشتر باشد، صنعت در آنها رشد و توسعه کمتری خواهد داشت. در پایان این رو هم بگم که پیش از آنکه شوک نفتی اول و دوم در دهه ۷۰ میلادی رخ بدهد، هیچ کس هنوز درک درستی از افزایش ناگهانی نفت خام نداشت. اما به محض اینکه این مسئله نمودار شد، بیماری های اقتصادی نیز در کشورهایی که وابستگی کامل به منابع نفتی داشتند رفته رفته نمودار شد. البته تنها کشورهای وابسته به نفت نبودند که دچار بیماری های اقتصادی شدند؛ هر کشوری که تنها به منابع طبیعی خود تکیه داشته، دچار بیماری شده است. بیماری هلندی در کشورهایی رخ می دهد که تمام تکیه خود را بر صادرات منابع طبیعی خود می گذارند. به این ترتیب کشورهایی که تنها به درآمدهای حاصل از فروش و صادرات نفت وابسته هستند به طور جدی در معرض این بیماری قرار دارند.

استاد دانشگاه : بسیار دقیق و کامل گفتم، اقتصادی که دچار بیماری هلندی باشه همه ی این فاکتورهایی که گفتمی رو داره .. به نظرم همین کنفرانست رو مکتوب کن و به عنوان مقاله چاپش کن مریم دختر : تشکر از شما استاد .. البته باید در پایان از تجربیات پدر بزرگم هم یادی بکنم که در اختیارم قرار داد ..

روایت چهل و نه: نسیه

مدتی بود به دنبال کاسبی می گشتم که این طرف و آن طرف درباره‌ش شنیده بودم..

می خواستم ببینم تو این شرایط روزگار هنوز هستند آدمهایی که قلبشان برای نداری هم تیر بکشد... قبلاً درباره  
مرشد چلوبی تحقیق کرده بودم...

حاج میرزا احمد عابد نهاوندی مشهور به حاج مرشد چلوبی در بازار تهران جنب مسجد جامع، غذافروشی داشت.  
مرشد چلوبی از بزرگان و عرفای تهران بود.

یادم هست اطراف بازار تهران رفته بودم... نسل کاسبان قدیمی از ویژگی‌های منحصر بفردی برخوردارند که با توجه  
به وضعیت کنونی بازار، شبیه یک قصه است و یکی از این قصه‌ها که واقعیت داشته، مربوط به یکی از مشهورترین  
کاسبان پایتخت در دوران گذشته بوده؛ کاسبی که دیگر زنده نیست، ولی کهنه‌بازاری‌ها او را به خوبی می‌شناسند و  
در بازار آهنگرهای تهران، هیچ کاسبی نیست که کلامی در رد وسعت بخشندگی آن پیرمرد قد بلند، لاغر اندام،  
نحیف و محاسن سپید سخن بگوید.

آنروز پرسان پرسان یکی از دوستان قدیمی مرشد را یافتم و از او خواستم آنچه که از رفتار و منش وی به خاطر  
دارد برایم بازگو کند... حاج علی آقا مروتی اینگونه می‌گفت: «از در چلوکبابی مرشد که وارد می‌شدی تابلویی  
بسیار عجیب توجهتو جلب می‌کرد، روی اون نوشته شده بود:

((نسیه می‌دهیم، حتی به شما. وجه دستی هم می‌دهیم به قدر قوت!!!)) خیلی‌ها که نادار و ناچار می‌شدن به دلیل  
همین نوشته سراغ مرشد رو می‌گرفتن و مشککشونو حل می‌کردن ... گاهی اتفاق می‌افتاد که برخی برای اینکه  
ایشون رو آزمایش کنن می‌اومدن تقاضای پول دستی می‌کردن....

راوی زن: حاج علی آقا اون وقت مرشد بهشون می داد؟

مرد: اون اصلاً نمی پرسید بی دریغ وجه درخواستی رو پرداخت می کرد، بعداً اون آدمها می اومدن پول رو پس می دادن...

زن: از چلوکبابی ش هم برام بگید...

مرد: همیشه جلوی چلوکبابی صف طولی بود که از اون یکی صف متمایز بود؛ صف کوتاه تر صف مستمندان و فقیرانی بود که غذای رایگان و خرجی می گرفتند و صف طولانی صف خرید غذا بود که شاید هم به نیت کمک و سیر کردن اون صف دیگر تشکیل شده بود. این وضعیت هر روز چلوکبابی حاج میرزا احمد عابد نهاوندی معروف به «مرشد چلویی» و متخلص به (ساعی) بود؛ مردی از دیار نهاوند که روی سنگ قبرش نوشته: «بهترین کاسب قرن» و حقیقتاً با روحیاتش این گفته دور از حقیقت نیست.

راوی زن: آنروز در بازار بزرگ تهران، این قلب اقتصادی کشور که قدم می زدم، زرق و برق دالانها و سر و صدای سراها، کمتر انسان را به فکر اصالت و فلسفه کسب و کار وامی داشت. در بازار امروز که پا می گذاری، دیگر خبری از مرشد چلوییها نیست، همان که معتقد بود؛ «کار کردن برای خداست.» غذای رایگان به فقیران می داد و با دست خود، لقمه در دهان نیازمندان و کودکان می گذاشت.

اویی که خود شخصاً داخل سالن سر هر میز می آمد و مشتریها را می دید و احوال پرس می کرد، گاهی لطیفه ای می گفت که مشتریان تبسم می کردند و مقداری روغن از داخل بادیه برمی داشت و روی ظرف غذای مشتری می ریخت اما تنها روغن نبود که سرازیر ظرفها می شد. وقتی پس از مراجعت به مزار مرشد در ابن بابویه، حاج علی آقا مروتی، یکی از مغازه داران همسایه کبابی مرشد باز برایم تعریف می کرد: «وقتی به مغازه مرشد می رفتیم، او با یک دسته سیخ کباب بین میزها می چرخید و هر بشقابی خالی می شد - حتی شده به اصرار - سیخی کباب داخلش اضافه می کرد و به قول معروف دست بده داشت بویژه که اگه بچه تو چلوکبابی بود.

زن: حاج علی آقا شنیده بودم او کسی بود که اعتقاد و اخلاق رو در کار درآمیخته بود.

بازار امروز ما سخت تشنه مرشدهایی است که اخلاق رو در تجارت و کسب و کار هدف قرار داده و اعتقاد داشته باشند: «ثروت آدم نظر است نه زر»

مرد: بله دخترم او معتقد بود: «روزی تو همیشه می‌رسد؛ گاهی کم است و گاهی زیاد، ولی روزی حداقل را خدای متعال قطع نمی‌کند، مثل جوی آبه؛ گاهی آب زیاد و تندی در جوی میاد و گاهی هم آب کم می‌شه، اما قطع نمی‌شه: آب باریک بند نیما، آب باریک همیشه میاد»

«وارد دکان که می‌شد کارگران قبلاً آمده بودند و مقدار زیادی از کارها رو کرده بودند. عبای خودش رو می‌آورد و در کشو می‌گذاشت. دو یا سه عدد عبا به رنگهای قهوه ای و سیاه داشت که همیشه بر دوشش می‌انداخت و فقط موقع کار در مغازه یا داخل منزل اونو بر می‌داشت. روپوش سفید بلندی به تن می‌کرد، وضو می‌گرفت، داخل آشپزخانه می‌رفت و به غذاها سر می‌زد و برای ظهر آماده می‌کرد.»

جناب مرشد در جلوی آشپزخانه ای که ایستاده بود، گفته بود کسانی که می‌خواهند غذا بیرون ببرند، هدایت کنید تا از نزد او بگذرند. بیشتر کسانی که غذا بیرون می‌بردند، بچه‌ها و نوجوانانی بودند که برای کارفرمایان و صاحبان مغازه‌های بازار غذا می‌گرفتند و می‌بردند و خودشون از آن غذا محروم بودند.

مرحوم مرشد به کودکی که با ظرف غذا قصد خروج داشت، تکه کباب یا لقمه گوشت می‌داد یا اگر تمام شده بود، ته دیگی زعفرانی داخل روغن می‌کرد و به پسر بچه یا نوجوان می‌داد تا گرسنه بیرون نره... مرشد می‌گفت: «این اطفال خودشون می‌یان تو مغازه و بوی غذاها رو استشمام می‌کنند و دلشون می‌خواد و بدین طریق من از همان غذایی که می‌برند به آنها می‌دم تا اگر اوستاشون بهشون نداد، لااقل چشیده باشند.» و این جدا از صف فقیران و مسکینان بود؛ افرادی که معمولاً عائله مند بودند و بعضی مورد شناسایی مرحوم مرشد قرار داشتند، هر روز می‌آمدند و به نسبت تعداد عائله خود غذای رایگان و خرجی یومیه می‌گرفتند، گاهی به نسیه گاهی هم بلاعوض.

لباسی که موقع نماز به تن داشت، همان روپوش سفیدی بود که موقع کار تن کرده بود، به همراه شلوار چلووار سفید که زیر جامه پوشیده بود و عرقچینی سیاه رنگ بسیار نرمی که به سر داشت. چهره سفید و نورانی مرحوم مرشد با روپوش سفید و قد بلند داخل مغازه، واقعاً دیدنی بود. شلوار بسیار ساده چلووار به پا می‌کرد. خلاصه اینکه دخترم این مرد خیلی شریف و نجیب بود.

راوی زن: آنروز که به بازار رفته بودم شنیدم که: مرحوم حاج مرشد زبان خوشی داشت.

او چه در بیان مطالب و چه در خواندن شعر و گفتن لطیفه و چه در حرف زدن عادی، خیلی آرام سخن می‌گفت؛ ولی به موقع، با حالت پند و بسیار شیرین صحبت می‌کرد. وقتی حرف می‌زد یا شعری می‌خواند، انگار زبان همه بند می‌آمد.



کمتر کسی ممکن بود صحبت یا شعرهای جناب مرشد را که به همان آهستگی بیان می کرد، بشنود و از لطیفه ای که در درون آن نهفته بود، تبسم نکند.

حالا امروز هم آدمم سراغ یکی دیگر از کاسبانی را بگیرم که او نیز مانند مرشد چلوبی روی تابلوی در ورودی حجره‌ش نوشته بود: «نسیه داده می شود حتی به جنابعالی»

ادرس خیابان صاحب جمع چهارراه مولوی، را به من دادن... گفتند مغازه اش تو همین راسته ست... راهی خیابان مولوی شدم... کاسبان تازه از خواب سحرگاهی بیدار شده بودن. مرد میانسال گونی‌های حبوبات و برنج را یکی پس از دیگری مقابل مغازه می‌چید.

از مرد میانسال سراغ کاسبانی را می‌گیرم که در وانفسای بی تفاوتی به نیازمندان و اقشار آسیب پذیر، همچنان لوطی مسلکان بازارند. تبسمی می‌کند و با ته‌لهجه آذری می‌گوید: اگر این کاسبان را دیدید سلام ما را هم به او برسائید.»

پیدا کردن حاج «عبدالله رنجبر کرمانی» در بازارچه امین‌السلطان کار دشواری نیست. هرچند که هنوز خیلی از کرک‌های مغازه بالا نرفته اما پیرمرد خوش سیرت بازار امین‌السلطان به رسم دیرینه سحرخیز است و باحوصله پاسخگوی سؤال‌های ما از روزگار دور و دراز دیروز تا امروز می‌شود.

دالان تنگ و ترش بازارچه امین‌السلطان سوت و کور است اما کورسوی نور را می‌توان از مغازه پیرمرد دید. پیرمرد با تقه‌ای، آهسته چفت در را باز می‌کند و بااحتیاط در مغازه را می‌بندد. آرامش از رفتارش می‌بارد. حاج عبدالله مثل دهه ۶۰ لباس خاکی بسیجی به تن دارد. متولد سال ۱۳۱۱ در روستای زواربید شهرستان پیشواست. فرازو نشیب روزگار، نگاه‌های آرمان‌گرایانه او را نسبت به کسب و کار و مشتری‌مداری هنوز تغییر نداده است. بازار تهران پیشرفت کرده است اما سودای پول هنوز نتوانسته کاسب نمونه محله مولوی را مجبور به تغییر کند.

همه اهالی اینجا حاج عبدالله را به‌عنوان یکی از مبارزان انقلابی و معتمدان متدین محله می‌شناسند. او درباره پدرش می‌گوید: «پدرم در روستای زواربید پیشوا مکتبخانه داشت. از ۷سالگی زیر نظر پدر قرآن یاد گرفتم. در اون زمان ارباب‌ها برجان و مال مردم حاکم بودند. از بچگی متوجه زورگویی اونها بودم و همیشه از این موضوع ناراحت می‌شدم. هیچ‌وقت نمی‌تونم تحمل حرف زور رو داشته باشم. در نوجوانی به تهران اومدم و برای مدتی در محله دولاب پیش مش حیدر بقال کارکردم. خدایا مرز نواب صفوی در اون محله ساکن بود و مجالس سخنرانی در منزلش برپا می‌شد. خیلی تند از سیاست‌های آن روز انتقاد می‌کرد. اغلب به این جلسات سرک می‌کشیدم و از مباحث سیاسی روز بهره‌می‌بردم. تا اینکه به سفارش سید محمود طباطبایی پیش حاجی وکیلی در عطاری مشغول به

کار شدم. بعد از مدتی ایشان مجبور شد مغازه رو بفروشه. حاج اسدالله به حاج فرج گفت: «مغازه رو با شاگردش بگیر.» تربیت خانوادگی و رفت و آمد با افراد مذهبی باعث شد که سبک زندگی خاصی در کار و کاسبی داشته باشم. در بین کاسبان به عنوان شاگرد دلسوز و کاری معروف شده بودم و ۱۰ سال به عنوان شاگرد نزد ایشان کار کردم.»

راوی زن: روی میز مغازه، تعدادی دفتر رنگ و رورفته حساب و کتاب دیده می شود. اغلب دفاتر از بس ورق خورده صفحات آنها رنگ پریده شده و تاخورده است. رئیس سابق اتحادیه عطاران تهران با اشاره به دفاتر نسیه فروشی می گوید: «کار و بارم در بازار صرفاً برای کسب پول نیست.»

به همین نوع کسب و کار علاقه دارم و دلم می خواد با مردم و به خصوص افراد فقیر جامعه سروکار داشته باشم. همین دفترها، نشان دهنده نسیه فروشی به مردم هستند. مشتریان ۵۰ ساله ای دارم که در قبال خرید نسیه مواد غذایی از جمله برنج و حبوبات ماهانه ۱۰ تا ۵۰ هزار تومان برای ادای بدهی می پردازند؛ حتی چک یک ماهه تا یک ساله را هم بی چون و چرا پذیرفته ام. سعی می کنم آبرودار نیازمندان مظلوم محله باشم.»

زن: پیرمرد با محاسن سفید و با دستان لاغر کشوی میز را بیرون می کشد و انبانی از چک های برگشتی را نشانم می دهد و می گوید: «شاید یک میلیارد تومان چک برگشتی مردم در کشوی میزم باشد. من معتقدم که به زور نمی شه از مردم پول گرفت. برای آبروداری مشتریانم، چک های برگشتی رپ به اجرا گذاشته ام. چون آبرو مهم تر از پوله. تا چند سال پیش میزان فروشم از همه بازاریان بازارچه امین السلطان بیشتر بود. از دزفول تا جاجرم مشهد مشتری داشتم. چند تا کارگر برای من کار می کردند. حالا کمی کار و کاسبی کساد شده، سبک درآمد اسلامی را پای منبر آیت الله حق شناس یاد گرفتم. ایشان در مسجد امین الدوله مدام به ما گوشزد می کردند که جنس بد دست مشتری ندیم. انصاف و مدارا داشته باشیم و به دنبال کسب روزی حلال بریم. من همه کسانی رو که بدهکارم بوده اند حلال کرده ام و به فرزندانم هم توصیه می کنم که این رویه رو دنبال کنند.»

زن: «علی اکبری»، کارگر پاساژ امین السلطان نیز حاج عبدالله را می شناسد و در حین حمل بار می گوید: «آدم دست به خیری است و به اهالی مستمند کمک می کنه. هرکس آشنا باشه از او برنج و حبوبات قسطی می خره. تاکنون یک میلیون تومان اجناس مختلف از ایشان خریده ام و ماهی بین ۳۰ تا ۵۰ هزار تومان قسط شو می پردازم و ایشان با بزرگواری هیچ وقت برای گرفتن این اقساط عجله ای از خود نشان ندادن.»

زن: «مرتضی زندی»، مدیر یه صندوق قرض الحسنه در بازار امین السلطان میگوید: «بارها افراد ناشناس و سالخورده‌ای به او مراجعه و تقاضای وام می‌کنند؛ با اینکه شناختی نسبت به اونها نداریم اما حاجی کرمانی خطر می‌کند و ضمانت وام آنها رو می‌پذیره که در بیشتر موارد اقساط آنها به گردن خودش می‌افته. او آدمی نیست که از این دسته افراد فقیر، سفته و چک بگیره.»

راوی زن: «مراد رضایی»، سراج دالان اول بازارچه امین السلطان درباره نوع کاسبی این بازاری معتمد می‌گوید: «حرف زدن درباره حاجی کرمانی سخت است. او طمع مال دنیا ندارد. عارف مسلک است. بعید می‌دونم در این بازار حبوبات و برنج، کسی مثل او جنس قسطی و نسیه‌ای بفروشه. دست و دلبازی و انصاف او زبانزد همه است. بازاریان امروزی مثل او نیستند. او به شیوه لوطی‌های قدیم رفتار می‌کند و همین باعث بزرگ‌منشی او شده است. کاش همه ما بتوانیم مثل او به مال دنیا بی‌اعتنا باشیم.»

راوی زن: توانگر! دل درویش خود بدست آور / که مخزنِ دُر و گنجِ درم نخواهد ماند

...بر این رواقِ زبرجد نوشته‌اند به زر / که جز نکوییِ اهلِ کرم نخواهد ماند

## روایت پنجاه: انصاف

راوی زن: آهنگر بی‌محابا بر پیکر آهن سرخ و گداخته شده از آتش می‌کوبد و پسرک از گرما بر صورتش عرق نشسته و خیره بر دستان پرکفایت پدر که چگونه آهن سرسخت را نقش می‌دهد درس زندگی و غلبه بر هوای نفس را می‌آموزد. صدای اذان که از گلدسته‌های مسجد نوازشگر گوش‌ها می‌شود آهنگر دست از کار می‌کشد و درحالی‌که وسایلش را مرتب می‌کند با چشمان پرهیبتش نگاهی به پسرک می‌کند و می‌گوید: «برو وضو بگیر. خدا صدایمان می‌کند.» خانه خدا درست روبه روی مغازه است. آهنگر دست‌های پینه‌بسته و زمختش را در حوضچه فیروزه‌ای مسجد با وضو جلا می‌دهد و پسرک همچنان غرق در رفتار پدر است. اکنون سالهای زیادی از آن روزها گذشته است با این تفاوت که آن پسرک پشت ترازوی عدل نشسته و وقت نماز که می‌شود قامت خمیده‌اش را به عصایش تکیه می‌دهد و به مسجد می‌رود. او عارفی است که جماعتی در محراب عشقش قامت می‌بندند و پای درس‌های قرآنی‌اش می‌نشینند. «حاج ذبیح‌الله حدیدی» ۹۰ ساله امام جماعت مسجد «همت‌العظیم» است و با دانش مکتبی و معرفتش باعث جذب مریدان زیادی به او شده است.

جلوی مغازه شلوغ است. حاج‌آقا ذبیح‌الله طبق نوبت یک‌به‌یک به امور مردم رسیدگی می‌کند. یکی برای پرسیدن سؤال شرعی آمده است و دیگری می‌خواهد امانتی‌اش را به حاجی بسپارد. در این میان برخی هم برای کمک به فقرا مبلغی را برای حاج‌آقا آورده‌اند. حاجی هم همچنان کسب‌وکار را رها کرده و با صبر و لهجه دل‌نشین اصفهانی پاسخگوی همه مراجعان است. این حکایت همیشگی مغازه حاج ذبیح‌الله است که درباره‌اش می‌گوید: «یک روز مرد عارفی پای دزدی رو که می‌خواستند دارش بزنند بوسه زد. اطرافیانش از کارش تعجب کردند و گفتند: چرا این کار رو کردید؟ عارف گفت: این دزد درس بزرگی به من داد. اینکه در راهمان باید تا پای مرگ ثابت قدم باشیم. او انسان بااراده‌ای است ولی ای‌کاش راهش رو درست انتخاب می‌کرد. راهی رو که پدرم انتخاب کرد خدمت به مردم بود و جز این به هیچ چیز فکر نمی‌کرد. او آهنگری توانا و مؤمن بود. آن‌قدر که در طول عمرش یاد ندارم نمازش قضا بشه و به همین دلیل مغازه‌اش رو جلوی مسجد گرفته بود. به خاطر همین که من هم این راه رو انتخاب کردم و از اینکه کار مردم رو راه می‌اندازم لذت می‌برم. تصمیم دارم تا آخرین لحظه عمرم این کار را چو ادامه بدم. من از دوران جوانی دوست نداشتم پولی جمع کنم. خداوند به ما می‌ده تا ما رو امتحان کنه. یک‌بار از عارفی در این باره پرسیدم او پاسخ داد: جمع کردن ثروت مثل انباشته کردن مال دیگری در خزانه است. خداوند یکسری انسان‌ها رو خوش‌روزی آفریده و بعضی هم گنجشک‌روزی هستند. اون‌هایی که خوش‌روزی هستند باید تا می‌تونن کار خیر انجام دهند و گرنه مالی که خیر نداشته باشه بودنش فایده نداره.»

زن: حاج‌آقا از پدرتون بیشتر برامون تعریف می‌کنید؟

مرد: «یک روز پدرم گفت: فکر می‌کنی داری خدمت می‌کنی؟ حرفش برام تعجب برانگیز بود. فکر کردم و گفتم: خوب بله! خودتوت هم همین کارها رو انجام می‌دید. اون وقت دستم رو گرفت و از من خواست همراهش برم تا چیزی رو نشونم بده. منو به مغازه شیخ رجبعلی خیاط برد شیخ داشت نماز می‌خواند و آنقدر غرق نماز بود که متوجه حضور ما نشد. از اینکه ایشان رو در آن نماز عاشقانه می‌دیدم لذت می‌بردم. در این حین مرد فقیری وارد مغازه شد و غذای شیخ رو که روی اجاق بود برداشت و خورد. خواستم چیزی بگم پدرم دستم رو گرفت. آن مرد غذا رو خورد و دست در دخل شیخ کرد و مقداری پول برداشت. به ما گفت: به شیخ بگید من آمدم و سهمم رو برداشتم. نماز شیخ همچنان ادامه داشت که نفر دیگر وارد شد. کتی رو برداشت و تن کرد و رفت. داشتم شاخ درمی‌آوردم.

شیخ بی‌اعتنا از عالم باخدا راز و نیاز می‌کرد. وقتی نمازش تمام شد بعد از احوالپرسی گرم و صمیمانه مشغول کار شد. چند لحظه‌ای گذشت و آن مرد اولی آمد و دوباره از شیخ پول گرفت. شیخ به او پول داد و چند لحظه بعد آن فرد که کت را برده بود آمد و درخواست غذا کرد. شیخ کت رو تنش دید ولی وسایلی رو که مرد می‌خواست به او داد و مرد رفت. از شیخ رخصت گرفتیم و از مغازه‌اش بیرون آمدیم. پدرم چیزی نگفت. شیخ هم حرفی نزد. ولی من خیلی چیزها فهمیدم که بلید بی‌دریغ برای مردم بود. من به آنجا که شیخ بود نرسیده‌ام ولی از این دل خوش هستم که تلاشم رو برای رسیدن به فردی مثل او انجام داده‌ام.»

راوی زن: در این میان صدای رادیو گوشه مغازه که نوای قرآن را در فضا طنین‌انداز می‌کند حال خوشی را به وجود آورده که توصیفش غیرممکن است. ماجرای دفترچه حساب مشتریان حاجی هم حکایتی جالب دارد که وقتی درباره‌اش صحبت به میان می‌آید خیلی راضی نیست درباره‌اش صحبت کند: «همه‌چیز رو نباید به خاطر سپرد. مگه خرج زندگی من و همسرم با مخارج مهمان‌هامون چقدر می‌شه؟ بقیه اضافه است؛ یعنی وقتی این خرج رو درآوردم بقیه اجناس رو به قیمت خرید می‌فروشم تا خدا رو خوش بیاد.

غیرازاین، کاسب باید بدوننه از چه کسی باید بگیره و از چه کسی نباید چیزی بگیره. همان‌طور که هر پولی خوردن نداره این هم همین‌طوره؛ اما متأسفانه چنین چیزی در کاسبی به فراموشی سپرده شده ولی من همچنان انجام می‌دم و برکتش در زندگی‌ام وجود داره.»

راوی زن: نگاه حاجی وقتی نزدیک اذان می‌شود به عقربه‌های ساعت دوخته می‌شود. چنددقیقه‌ای به اذان مانده است؛ اما این وقت‌ها حاجی را یاد مبارزات انقلابی‌اش می‌اندازد. او با بیان اینکه خدا همیشه هوایش را داشته می‌گوید: «از زمانی که امام خمینی (ره) در قم سخنرانی می‌کردند با اندیشه ایشان آشنا شدم. از آن روز مرتب در

مغازه اعلامیه توزیع می‌کردم و درباره اندیشه‌هاشون برای مردم جلسه می‌گذاشتم. تا اینکه یکی از دوستانم به من پیغام داد که ساواک دنبالمه. به همین دلیل جلسات رو تعطیل کردم ولی همچنان اعلامیه‌ها رو توزیع می‌کردم. یک‌بار داشتم مغازه رو مرتب می‌کردم که یک دفعه چند نفر وارد مغازه شدند و مغازه رو گشتند. ۲ نفر هم مرتب مرا سؤال پیچ می‌کردند که ما می‌دونیم فعالیت‌های انقلابی انجام می‌دی. من هم جواب منفی می‌دادم. خلاصه به نتیجه نرسیدند و مأمورانی که مغازه رو می‌گشتند هم چیزی پیدا نکردند. درحالی‌که تمام اعلامیه‌ها زیر صندلی بود. خدا می‌دونه که چند بار صندلی رو این طرف و آن طرف کشوندند ولی چیزی پیدا نکردند. هر بار دست به صندلی می‌زدند نفس من بند می‌آمد. خلاصه این یک نمونه است که خدا رو همیشه در زندگی می‌بینم.»

راوی زن: صدای اذان که از گلدسته‌های مسجد و رادیو گوشه مغازه به گوش می‌رسد حاج‌آقا عصازنان به طرف مسجد راه می‌افتد و کاسبان و اهالی در مسیر با او همراه می‌شوند. وقتی وارد مسجد می‌شویم همه اهالی به احترام حاج ذبیح‌الله از جای خود بلند می‌شوند. حاجی هم مثل همیشه روی صندلی ورودی می‌نشیند و با تسبیح شروع به ذکر می‌کند. قبل از شروع نماز یک نفر از اهالی محل می‌گوید: حاجی امروز جوانان زیادی به مسجد آمدند لطفاً به حکایت برای اونها بفرمایید بعد نماز رو اقامه کنیم.»

زن: حاج ذبیح‌الله قبول کرد و شروع کرد به گفتن حکایت:

مرد: دو برادر با هم در مزرعه خانوادگی کار می‌کردند که یکی از آنها ازدواج کرده بود و خانواده بزرگی داشت و دیگری مجرد بود.

شب که می‌شد دو برادر همه چیز از جمله محصول و سود رو با هم نصف می‌کردند. یک روز برادر مجرد با خودش فکر کرد و گفت:

(( درست نیست که ما همه چیز رو نصف کنیم. من مجرد هستم و خرجی ندارم ولی او خانواده بزرگی رو اداره می‌کنه. ))

بنابراین شب که شد یک کیسه پر از گندم رو برداشت و مخفیانه به انبار برادر برد و روی محصول او ریخت.

در همین حال برادری که ازدواج کرده بود با خودش فکر کرد و گفت: (( درست نیست که ما همه چیز رو نصف کنیم. من سر و سامان گرفته‌م ولی او هنوز ازدواج نکرده و باید آینده اش تأمین بشه. ))

بنابراین شب که شد یک کیسه پر از گندم رو برداشت و مخفیانه به انبار برادر برد و روی محصول او ریخت.

سال‌ها گذشت و هر دو برادر متحیر بودند که چرا ذخیره گندمشون همیشه با یکدیگر مساوی است. تا آن که در یک شب تاریک دو برادر در راه انبارها به یکدیگر برخوردند. اونها مدتی به هم خیره شدند و سپس بی آنکه سخنی بر لب بیارن کیسه هاشونو زمین گذاشتند و یکدیگر رو در آغوش گرفتند.

نکته این حکایت اینه که همیشه علت و بهانه‌ها رو به نفع خودمون درست نکنیم.

راوی زن: یکی از مسجدی‌ها فریاد می‌زند: «برای سلامتی‌ش صلوات بفرستید. آن وقت فضای مسجد را عطر درود بر خاندان حضرت محمد (ص) برمی‌دارد. هرکدام از اهالی وقتی حاج ذبیح‌الله را می‌بینند رویش را می‌بوسند و می‌خواهند برایشان دعا کند. حاجی می‌گوید: «از کودکی به سفارش پدرم در مسجد خادمی کرده‌ام. برکتش ۱۰ فرزندی است که خدا را شکر یکی از یکی بهتر هستند و باعث سرافرازی‌ام شده‌اند.»

زن: حاج‌آقا ذبیح‌الله مکثی می‌کند و این شعر را می‌خواند:

مرد: «نیست پیدا با چه آهی می‌کشم پنهان نفس / از نفس حیران منم از دست من حیران نفس / کو به سرگردانی من از نفس افتاده‌ای / مثل سرگردانی من هست سرگردان نفس.»

این همه از دعای پدرم است. تا آخرین لحظه عمر پدرم خودم از او نگهداری کردم. در آخرین لحظه دعایم کرد که: الهی عاقبت به خیر بشی پسرم..»

راوی زن: نوای اذان که تمام می‌شود حاجی عبایش را روی دوش می‌اندازد و در محراب قامت می‌بندد و اهالی و کسبه پشت او می‌ایستند. در بین نماز اهالی نکات شرعی می‌پرسند یا مشاوره می‌گرفتند. بعد از نماز هم دورش جمع می‌شوند تا برایشان درس اخلاق بگویند.

اهالی که کم‌کم از مسجد می‌روند حاجی هم به مغازه برمی‌گردد و با ذکر خدا دوباره آن را باز می‌کند. همچنان مشغول رسیدگی به امور مشتری‌هاست که حاج‌خانم از خانه رو به روی مغازه برای ناهار صدایش می‌کند.

تا حاجی وسایل را مرتب کند از فرصت استفاده می‌کنیم و با همسرش «طاهره محبی» درباره اخلاقش در خانه سؤال می‌کنیم و او با لبخندی می‌گوید: «حاجی حرف نداره. البته مرد باید شخصیتی محکم داشته باشه تا بتونه خانه رو مدیریت کنه. وقتی به خواستگاری من آمد، هیچ‌چیز نداشت و من فقط به خاطر ایمانش با او ازدواج کردم و از این کار پشیمان نیستم. برای خانواده زحمت می‌کشه و همه اهالی محله دوستش

دارن چون امین و امانتداره و باخداست.»

حاج آقا در مغازه را می بندد و همراه حاج خانم به خانه می رود. او در پایان گفتگو ما را به شنیدن این شعر از سعدی دعوت می کند:

مرد:

عدل و انصاف و راستی باید

ور خزینه تهی بود شاید

نکند هرگز اهل دانش و داد

دل مردم خراب و گنج آباد

پادشاهی که یار درویشست

پاسبان ممالک خویشست



روایت پنجاه و یک: زندگی نامه رجبعلی نکوگویان معروف به خیاط

ما در محله مولوی زندگی میکردیم. خانه ما یک خانه کوچک بود که از پدر بزرگم به ما ارث رسیده بود. خانه ای با دو اتاق کوچک در بالا و دو اتاق در پایین. یکی از اتاق های پایین اتاق کار پدرم بود. پدر خیاط بود و در همین اتاق کوچک برای مردان که اغلبشان طلبه ها بودند لباس میدوخت یا لباس های آنان را تعمیر میکرد. بیشتر کسانی که به خانه ما می آمدند بیشتر از اینکه مشتری داستان پینه بسته پدرم باشند مریدانی بودند که برای شنیدن پندهای پدرم می آمدند.

نم نمک بهار از راه میرسید. مشتری های شب عیدی پدر هم بیشتر میشدن. اغلب مردم لباس های سالهای قدیمی شان را برای تعمیر و دوخت و دوز برای پدرم میاوردند. پالتوهای مردانه و عبا و قباهای بهاری که بیشترشان زمستانهای متعددی رو پشت سر گذاشته بودند و بعضی شان از دوش پدری به پسری رسیده بود.

بهار که میرسید لباس های ضخیم و کرسی های زغالی و چراغهای گردسوز و بخاری های نفتی اعیانی به پستوها و انباری ها می رفت. سالهای اخیر بعد از ماجرای ملی شدن صنعت نفت چراغهای نفتی رونق بیشتری گرفتن اما خانه ما هنوز با چراغهای زغالی گرم میشد. سرمای زمستان گاه آنقدر زیاد میشود که زور زغالها و چراغهای ما به گرم کردن خودشان هم نمیرسد چه برسد به اتاقها.

حاج میرزا رضا بقال خوش انصاف محله ماست. حاج میرزا به چوبخظ های بزرگش معروف است. هرکسی از اهل محل که نسبه چیزی میخواد چوبخظی برای او اختصاص میده. چوبخظ های میرزا رضا از همه بزرگتره و دیرتر از بقیه پر میشه. اون روز هم برای گرفتن پالتوش اومده بود خانه ما.

حسن آقا برای آمیرزا چایی بیار...

پدر این را به من گفت.. چای را که آوردم کنار پدر مشغول تا کردن لباس های آماده شده مردم شدم.

آمیرزا چه خبر؟ اوضاع کاسبی خوبست ان شا...؟

میرزا رضا گفت: الحمد ... خوبه. مردم خیلی گرفتارن اما بالاخره باید یک جوری شکم خودشون رو سیر کنن.

آمیرزا هنوز نسبه برقراره؟

آره حاجی.. کار خلق ... بی نسبه پیش نمیره. راستش برکتی که تو نسبه دادن هست تو هیچی نیست. این بنده های خدا اگه داشته باشن حتما پولشون رو میدن. اگه هم نداشته باشن از یه جای دیگه همیشه جبران میشه.

پدرم به میرزا رضا گفت وقتی تو مراعات حال خلق خدا رو میکنی خدا هم مراعات حال تو رو میکنه. کاسبی که فقط سود کردن نیست.. کاسبی که تو کارش جنسی رو بخره و دوزار گروتر بفروشه که کاسب نیست. این کاسب حداقل سود رو برده. اون که وقتی میخواد جنسش رو بفروشه حساب حال مشتری رو میکنه و با مردم راه میاد ممکنه تو اون معامله سود کمتری بیره ولی بقیه سودش رو خدا براش جبران میکنه. آمیرزا رضا میدونی یکی از صفات خدا جابره؟

میرزا رضا گفت جابره!! یعنی چی؟

جابر یعنی جبران کننده.. یعنی وقتی کاری رو برای خدا میکنی خدا تو کارهای دیگه جبران میکنه. خب تو میتونی جنست رو گرونتر بفروشی یا نقدی بفروشی. اینطوری ممکنه به ظاهر سود بیشتری کنی ولی بخاطر خدا این کارو نمیکنه و ظاهرا بخشی از سودت رو از دست میدی. اما خدا این کارت رو جای دیگه جبران میکنه.

میرزا رضا خرمایی برداشت و چای رو نوشید...

پدر ادامه داد: بین آمیرزا پارسال که مرض آبله افتاد تو محل یادته... دیدی چطور هر خونه یک مریض داشت ولی خدا بهت لطف کرد و اهل بیتت رو از این مرض در امان نگه داشت. جابر یعنی این... یعنی تو مراعات حال مردمی رو که گرفتارن کردی خدا هم مرض و بیماری رو از تو و خانوادهت دور کرد. خدا میدونه اگه عزیزت مریض شده بود چقدر بلید خرج دوا و درمون میکردی یا شاید حتی زبونم لال یکی از عزیزات رو از دست میدادی... اها تو مراعات مردم رو کردی و خدا هم تو رو مراعات کرد..

حاج میرزا رضا از مشتری های همیشگی پدر بود. او هم مثل بسیاری از مردم نه فقط برای کار بلکه برای همنشینی با پدر به خانه ما و اتاق خیاطی پدر می آمد.

بفرما آمیرزا... اینم پالتوی شما... ایشالا که حالا حالا ها به سلامتی و عزت پوشیش و باهات کار خیر کنی...

میرزا رضا از جا بلند شد... پالتو را به تن کرد. نگاهی به آن کرد و دستمیزادی به پدر گفت.

خداخیرت بده آشیخ... این پالتو بهانه بود که بیام در محضرتان بشینم و درس بگیرم. خدا به شما عزت و طول عمر بدهد که مایه برکت محله و شهرما هستید.

نگو این حرفا رو آمیرزا... نفس موجود عجیبه.. خوشش میاد و اونوقت حریفش نیستیم. خدا عاقبتمون رو بخیر کنه... فقط جان شما و سفره مردم...

چشم آشیخ... چشم. بفرمایید اینم اجرتی که طی کرده بودیم.

میرزا رضا مثل همه مشتری های پدر پول را در دخل گذاشت و با دعای خیر از پدر خداحافظی کرد.

نزدیک صلات ظهر بود. پدر نگاهی به آسمان کرد و گفت: حسن آقا کم کم پاشو وضوتو بگیر بریم مسجد. امروز به کس دیگه ای وعده داده ایم یا نه؟

گفتم: قرارست که شب شلوار عباس اقا شوهر تاکسی رو هم تحویل بدیم. آورده بود برای وصله کردن...

پدر نگاهی به شلوار کرد و گفت: بریم نماز و بعد از نماز انشا... تا مغرب تمام میشود. شما هم پاشو بین توی دخل چقدر داریم و بین مادر جان برای خانه چه میخواهد که در راه برگشت تهیه کنیم.

بلند شدم و رفتم سراغ دخل. گفتم پدر جان: ۵۰ ریال در دخل داریم.

پدر با تعجب گفت: ۵۰ ریال؟ درست شمرده ای؟

گفتم: بله: ۱۵ ریال را حاج اقا باقری دادن و ۳۵ ریال را حاج میرزا رضا..

پدر لحظه ای درنگ کرد و گفت: حاج میرزا رضا اضافی پول داده.. باید ۵ ریالش را پس بدهیم. بدو جان پدر که تا دور نرفته بهش برسیم.

گفتم: پدر جان عجله ای نیست. میرزا رضا می آید مسجد آنجا پولش را میدهیم.

پدر گفت: تو مطمینی که تا رسیدن به مسجد اجل به ما مهلت میده. این پول حق الناس است بجنب پسر م..

و خودش جلوتر از من به راه افتاد... آنقدر تند میرفت که من مدام ازش عقب می افتادم ... چند نفری میخواستن با پدر صحبت کنند که به آنها گفت کار بسیار واجبی دارد ان شا... در فرصتی دیگر...

بالاخره در ورودی بازار به میرزا رضا رسیدیم. پدر میرزا را صدا زد: آمیرزا رضا صبر کنید.

میرزا رضا تا پدر را دید که دوان دوان به سمت او میروید چند قدمی پیش گذاشت تا بهم برسند.

چی شده آشیخ؟ اتفاقی افتاده

نه آمیرزا حساب و کتابمان اشتباه شده.

پول کم دادم؟ آقازاده را میفرستادید تا تقدیم میکردم.

نه اتفاقا زیاد دادید.

یعنی چی؟

پدر لحظه ای درنگ کرد تا نفسش جا بیاید. بعد گفت: آمیرزا اجرت کار شما ۳۰ ریال میشود ولی شما ۳۵ ریال

پرداخت کرده بودید. این هم ۵ ریال باقی مانده

نه آشیخ اشتباه میکنید. ما باهم ۳۵ ریال طی کرده بودیم.

بله ۳۵ ریال گفته بودم چون فکر میکردم بیشتر کار میبرد. اما وقتی تمام شد دیدم ۳۰ ریال بیشتر نشده و این حق

شماست.

آشیخ خب این سود شماست. من که راضی بودم شما هم راضی بودید

نه آمیرزا من دستمزد میگیرم نه تجارت. دستمزد اجرت دارد و کار با اجرتش سنجیده میشود تازه اگر تجارت هم

بکنیم باید سود معقول و منصفانه کسب کنیم. شاید شما از قیمت ها خبر نداشته باشی و با نرخی که من میگویم

راضی باشی اما من که میدانم باید انصاف داشته باشم.

میرزا رضا هرچه اصرار کرد پدر قبول نکرد و در نهایت ۵ ریال اضافه را پس گرفت.

بعد از آن با پدر که حالا آرام گرفته بود راهی مسجد شدیم. پدر من شیخ رجبعلی نکوگویان بود که بواسطه شغلش

معروف به شیخ رجبعلی خیاط بود. او در سال ۱۲۶۲ هجری شمسی، در شهر تهران دیده به جهان گشود. پدرش «

مشهدی باقر» یک کارگر ساده بود و هنگامی که رجبعلی دوازده ساله شد پدرش از دنیا رفت. شیخ رجبعلی خیاط

عارف نامی معاصر در روز ۲۲ شهریور ۱۳۴۰ هجری شمسی و در سن ۷۸ سالگی درگذشت.

## روایت پنجاه و دو: پنجه های فولادی

سال ۹۱ تازه با دکتر نصر شرکتی برای تولید محصولات کامپوزیتی تاسیس کرده بودیم. روزهای سخت ولی در عین حال خوبی بود. سخت بود چون گرفتن مجوزها و رفتن از این اداره به اون اداره و ارائه نتایج آزمایشها کلی از مون انرژی و زمان میگرفت. اما خوب بود چون برای خودمون میخواستیم کسب و کاری راه بندازیم. جایی که میتونستیم ایده های خودمون رو بسازیم و کار کنیم. بالاخره مجوز تولید محصولات کامپوزیتی رو گرفتیم. اون موقع فکر میکردیم سختی کار رو پشت سر گذاشتیم ولی تازه کارهای سخت تر و پیچیده تری آغاز شده بود.

یه روز در اخبار دیدیم بخاطر تحریم، تجهیزات حرکتی معلولان وارد ایران نمیشه و معلولان دچار مشکل شدن. خیلی ناراحت شدیم. آخه مسائل هسته ای چه ربطی به دست و پای مصنوعی داره که اجازه رسیدن اونها به ایران رو نمیدن. باید کاری میکردیم.

دکتر نصر بهم گفت میای بسازیمش؟

گفتم نباید چیز ساده ای باشه ولی پایه ام.

تازه درسامون تموم شده بود و شور و جسارت جوانی داشتیم. زیرزمین خونه ما رو کردیم آزمایشگاه. شروع کردیم به کار... شب ها مدل های خارجی رو میدیدیم و روزها شبیه سازی میکردیم. اما فناوری پنجه کربنی از اونچه فکر میکردیم پیچیده تر بود. باید به مرزهای دانش پلیمر و نساجی و بیومکانیک میرسیدیم.

تو دکتر نصر، درباره کامپوزیتها بود اونجا مشکل نداشتیم اما در ساخت رزین، کار گره خورد. فرمول خاصی داشت که تو هیچ منبع علمی مستند نشده بود. واقعیت اینه که کشورهای خارجی اطلاعات مربوط به آلیاژها رو منتشر نمیکردن. اولین فکری که به ذهنمون رسید خرید رزین آلمانی بود. به شرکت آلمانی ایمیل زدیم... ولی تا گفتیم از ایران هستیم خیلی راحت نپذیرفت.

اومدیم تحریم رو دور بزنیم. از یک نفر در امارات خواستیم تا این تجهیزات رو بخره و بعد برای ما بفرسته. اینکار باعث شد دوبرابر قیمت رزین ها رو پرداخت کنیم. اما اگه بدستمون میرسید باز خوب بود. متاسفانه تو راه بار ما شناسایی شد و در نهایت در دبی بار ما توقیف شد.

این بار هم زمان و هم پولمون رو از دست داده بودیم. خیلی خسته بودیم.

دکتر نصر گفت: چیکار کنیم امیر؟ ادامه بدیم یا بیخیال شیم

گفتم: خیلی اذیت شدیم تا حالا. اما تسلیم شدن اونم الان یعنی تا آخر عمرمون یک شکست بزرگ رو با خودمون نگه میداریم. حتی اگه هزار تا کار هم بکنیم این یه دونه شکست ما رو ول نمیکنه.

دکتر نصر هم توی فکر فرو رفت. گفت خودمون میسازیمش...

کوتاه نیوهدیم، اونقدر آزمایش و سعی و خطا کردیم تا خودمون فناوری رزینش رو یادگرفتیم یکجورهایی هم از مرزهای فناوری دنیا جلو زده بودیم. بالاخره تونسته بودیم این کار بکنیم. خوشحالی ما از ساخت رزین و تکمیل فرآیند ساخت پای مصنوعی خیلی طول نکشید. با خوشحالی رفتیم برای گرفتن استاندارد و تایید مجوزهای سلامت اما.....

آقای دکتری که مسئول آزمایشگاه بود محصول ما رو که دید گفت: اینو از کجا آوردید؟

گفتم: اینو خودمون ساختیم آقای دکتر

پوزخندی زد و گفت: همه اونایی که میان اینجا مدعی هستند که خودشون ساختن ولی بعدش معلوم میشه از یک جایی وارد کردن. ما مجوز میدیم بعدا میرن جنسای بی کیفیت وارد میکنند. نه جانم گوش من از این حرفا پره مدارک کار و آزمایشها رو که نشونش دادم کمی به ما اعتماد کرد. اما حاضر نشد مجوز ما رو بده.

برخورد سرد و سخت این مسئول آب سردی بود روی تلاش های شبانه روزی ما...

دیگه واقعا نمیدونستیم چیکار کنیم. اینکه مسئولین حاضر نبودن به ما اعتماد کنن سخت ترین قسمت ماجرا بود.

کلی پیگیری کردیم. اما نشد تا اینکه یک روز یکی از دوستان گفت اینو بدید به یک سری از معلولین امتحان کنن.

گفتم: خب کی؟ باید کسی باشه که اگه گفت من از این محصول راضی هستم مسئولین قبول کنن.

اون دوستمون گفت: من کاپیتان تیم ملی فوتبال معلولان ایران رو میشناسم. بیا بریم پیشش و باهاش صحبت کنیم.

من تا قبل از اون روز اصلا آقای ریحان یاری رو ندیده بودم. کاپیتان تیم فوتبال معلولین بود. جوون پر انرژی و خوشرویی که دیدارش باعث شد خستگی تمام مسیر از تن ما خارج بشه.

ماجرا رو براش تعریف کردم. خیلی ناراحت شد. گفت حاضر خودم با این پنجه کربنی بدوم و امتحانش کنم. ازش تشکر کردم. قرار شد یک روز مسئولین وزارت ورزش، مسئولین بنیاد و مسئولین وزارت بهداشت رو جمع کنیم و

ریحان یاری با پنجه های کربنی ما بدود.

سال ۹۲ آزمایش بالینی محصولمون روی کاپیتان تیم ملی فوتبال معلولان ایران، جواب داد. ریحان یاری بعد بازی با

پنجه های ایرانی گفت من ندویدم، پرواز کردم، از آلمانیس هم بهتره.

بعد از کار بزرگ ریحان یاری، قرار شد بریم سراغ تولید انبوه محصول اما بازهم کار آسون نبود. مرجع صدور مجوز

چنین محصولی، مشخص نبود. اداره ها ما رو بهم پاس میدادن.

بعد از کلی پیگیری قرار شد وزارت بهداشت مجوز صادرکنه ولی گفتند دستگاه تست محصولاتتون داخل ایران

نیست

مجبور شدیم دستگاه تست روهم خودمون بسازیم

مجوز وزارت بهداشت رو که گرفتیم، خریدار دولتمون گفت تاییدیه اتحادیه اروپا رو بیارین!

گفت: این اگه کار خودتون باشه باید بفرستیم اروپا تا تاییدیه ش رو بگیریم.

گفتم: اونا حاضر نیستن به ما مواد لازم رو بدهند اونوقت چطور ما باید محصول و اطلاعات کار رو به اونا بدیم.

دکتر مسول آزمایشگاه گفت: روالش همینه جانم. بدون مجوز اروپایی نمیتونیم اجازه بدیم این محصول در اختیار

معلولین و جانبازان ما قرار بگیره. موضوع سلامت در میان هست شوخی که نیست.

فکر میکردن از رو میریم ولی با کلی مکافات، تاییدیه اتحادیه اروپا روهم گرفتیم

مسئولا هنوز برای صدور مجوز تولید بما مردد بودند که یک اتفاق، ورق رو برگردوند. سجاد سالاروند با پنجه

کربنی ما قله دماوند رو فتح کرد و بعد از اون تونست سریعترین مرد بدون پای ایران بشه. تصاویر رکورد شکنی

های سجاد، در دنیا پیچید. دیگه نگاه ها بما عوض شد. به نمایشگا ها و دانشگاه های مختلف دعوت میشدیم تا

فناوری خاص مون رو نشون بدیم. حتی از کشورهای مختلف درخواست خرید بهمون میرسید.

سال ۹۵ در گنگره ای در اروپا، فیلم دویدن سجاد سالاروند رو به بزرگان پنجه کربنی دنیا نشان میدادم که رئیس شرکت اوشر با غرور گفت ببینید پنجه های اوشر چکار میکنه. وقتی بهش گفتم این را ما ساختیم، پوزخند زد. اصلا زیربار نمیرفت یه شرکت ایرانی چنین محصولی با این کیفیت تولید کنه، ولی وقتی تصاویر خط تولیدمون رو نشونش دادیم، از تعجب داشت شاخ درمیآورد.

یکشب تلویزیون کودکی معلول از دوپا رو دعوت کرده بود مادرش با تلخی میگفت محمدمهدی آرزو داره راه بره، اما بخاطر تحریم، نمیتونن پنجه کربنی بخرن. فرداش وزیر خارجه در توثیتی از تراپ بخاطر تحریم تجهیزات توانبخشی معلولان انتقاد کرد. اما ما تصمیم گرفتیم برای کودکان معلول هم پنجه کربنی بسازیم. امروز محمدمهدی بخشی با پنجه کربنی ایرانی در مسابقات دو شرکت میکنه و حالا آرزو داره قهرمان پارالمپیک بشه.

حمیدرضامقاره عابد و محمد نصر اصفهانی موسسان شرکت دانش بنیان کامپوزیت گستر سپاهان، تولیدکننده و صادرکننده پنجه کربنی برای راه رفتن معلولان که تونستن با تولید پنجه های کربنی علاوه بر حل مشکلات معلولین، تکنولوژی روز این حوزه رو هم بدست بیارن.

روایت پنجاه و سه اردو

خاطرات اردوی جهادی دازان کرمان

اولین اردویی که توی دانشگاه برگزار شد مربوط به روستای دازان بود. قبلا در مورد این اردو ها اطلاعاتی نداشتم. ذهنیت من از اردوهای جهادی در حد عکس ها و فیلم هایی بود که در یک نمایشگاه از عکس های اردوی جهادی برگزار شده بود. توی نمایشگاه ثبت نام می کردند تا در تابستون همون سال اردو رو راه اندازی کنن. نمی دونم چی شد که ثبت نام نکردم. تقریبا یکی دو روز بعد از پایان نمایشگاه با چهار نفر دیگه از دوستانم که از هم رشته ای هام بودن تصمیم گرفتیم برای اردو ثبت نام کنیم.

از اونجایی که نمایشگاه تمام شده بود، رفتیم کتابخانه ی امام خمینی (ره). یه آقای اونجا بود که به نظر می رسید مسئول اردو باشه و ۵ نفره باهاش صحبت کردیم که ما رو هم ثبت نام کنه. در عین حال که ثبت نام گذشته بود اسم ما رو هم نوشت و تاریخ حضور در کرمان و یک سری اطلاعات راجع به اردو رو هم بهمون داد. نمیدونم جو گیر شده بودم یا واقعا خدا می خواست با اردو آشنا بشیم. اون موقع هم در ارتباط با اردوی جهادی، گه گاه صحبت های جالبی از طرف بعضی از دانشجویها شنیده نمی شد. مثلا می گفتن می برن عملگی یا می برند توی بیابون، مار و عقرب زیاد داره.

با همه ی این صحبت ها اسم ما هم رفت توی لیست اردو. قافله ی خاکی هم اسم گروه جهادی کرمان بود. دانشگاه های دیگه هم این طرح روی توی استان های مختلف برگزار می کردند. قرار بر این شد که ما، اواسط تیر ماه، چند روز قبل از از اعزام به منطقه، برای شرکت در جلسات توجیهی اردو و کلاس های گروه آموزش بریم کرمان. ۱۷ تیرماه بود که رفتیم کرمان. تعداد کمی از بچه ها اومده بودند. البته تعدادی از مسئولین اردو، بعد از امتحانات پایان ترم، کرمان مونده بودند و خونه شون نرفته بودند و کارهای مقدماتی اردو رو انجام می دادند. انصافا هم کارای سختی بود.

محل اسکان ما توی این چند روز، دانشگاه شهید باهنر کرمان بود. چند تا از اتاق های خوابگاه رو در اختیار بچه ها قرار داده بودند.

محل برگزاری اردو روستای دازان از توابع شهرستان رودبار جنوب بود. زهکلوت یکی از بخش های شهرستان رودبار. تقریبا از نظر امکانات از دازان بهتر بود. بالاخره باید هم این طور می بود. چون دازان یه روستا بود و از مرکز بخش خیلی فاصله داشت. حدود ۷۰ کیلومتر جاده اون هم از نوع خاکی.

صبح از کرمان به سمت رودبار حرکت کردیم. قبل از رفتن هم یه سر رفتیم دانشگاه آزاد و بعد از زیارت شهدای گمنام به سمت منطقه حرکت کردیم. اون زمان توی دانشگاه باهنر شهدای گمنام رو دفن کرده بودند.

اتوبوس اردو از این بنز قدیمی ها بود. اصلا فکر نمیکردم بچه هایی که توی اتوبوس، دو سه صندلی عقب تر یا جلوتر از من نشسته اند بعد ها از بهترین دوستانم میشن.

نهار و نماز هم در طول مسیر و توی یه مسجد از روستا های باصفای کرمان بود. ادامه مسیر که از حدود ساعت ۲ به بعد بود، هم هوا گرم تر شده بود و هم به روستاهای گرم و خشک تر وارد می شدیم. عرق از سر و صورت بچه ها می ریخت.

همراه با اتوبوس ما دو تا تویوتا - که حمل مواد غذایی رو به عهده داشتند - بود. تقریباً بعد از ظهر رسیدیم زهکلوت. بعد از رسیدن به مدرسه ی شبانه روزی و پیاده کردن وسایل، آماده ی حرکت به سمت روستای دازان شدیم. مسیر زهکلوت به دازان رو با چند دستگاہ تویوتا - که با ادارات رودبار هماهنگ شده بودند - طی کردیم. پشت تویوتاها وسایل بچه ها و وسایل اردو و داخل ماشین ها هم کیپ تا کیپ بچه ها بودند. توی مسیرحسابی عضلات بدنمون حال اومد. هوا تاریک شده بود و ما مسیر رو نمی دیدیم. نزدیکی های دازان چند تا موتور سیکلت هم بهمون ملحق شدند. بعد متوجه شدیم که از اهالی اونجا بودند و می خواستن به گپرشون برن و ما رو هم توی راه راهنمایی کردن. وقتی به دازان رسیدیم و از ماشین پیاده شدیم هوا کاملاً تاریک بود. منطقه هم که برق کشی نبود و به همین دلیل لامپ و نور و این خبرا نبود. آگه نور و روشنایی هم بود، روشنایی ماه و چراغ ماشین و چراغ قوه ها بود. بعد از پیاده کردن وسایل، تعدادی از ماشین ها رفتند. یکی دوتا هم موندند که فردا صبح برن. تعداد بچه های اردو حدود ۳۰ تا ۳۵ نفر بود. توی هوای تابستون، مخصوصاً آگه توی روستا هم باشیم، حشرات نسبتاً موزی جولان می دن. یکی از دغدغه های بچه ها توی اردو همین مسئله بود. توی اون تاریکی هم چیزی دیده نمی شد. یکدفعه یه موجود عجیب و غریبی رو که با نور چراغ قوه دیدیمش که خیلی شبیه رتیل بود. حالا نمیدونم این موجود نیش هم داشت یا نه. البته اون موقع بین بچه ها اختلاف افتاده بود و تعدادی حکم به نیش دار بودن جناب رتیل می دادند و تعدادی هم به بی آزاری. در این بین افرادی هم دایه ی عزیزتر از مادر شدند و حس حیوان دوستی شون گل کرده بود و حاضر نمی شدند که رتیل بیچاره رو بکشند.

خلاصه اون شب رو با همه ی این ماجرا ها و با هزار جور خیالات و خوندن آیت الکرسی به صبح رسوندم. حالا نمی دونم بقیه ی بچه ها هم همینطو بودند یا نه.

یه قسمتی از محل اسکان رو پتو پهن کرده بودند و به هر کدوم از بچه ها هم یکی دوتا پتو داده بودند. صبح زود برای نماز بیدار شدیم و بعد از خوندن نماز هم، صبحانه خوردیم. هوا که روشن شد تازه متوجه شدیم کجا اومدیم، کجا خوابیدیم و اطرافمون چه شکلیه.

توی روستای دازان، محل استقرار ما یه کپر بود که اهالی روزهای دوم یا سوم اردو ساختند و ما که اومده بودیم برای ما یه سر پناهی درست کردند. این کپر فقط روزها که هوا گرم بود مورد استفاده قرار می گرفت. شب ها هم بیرون کپر میخوابیدیم. یه محوطه ای رو سنگچین کرده بودیم و دورش رو هم مقداری گازیل ریخته بودن تا از ورود حشرات جلوگیری کنند. معمولاً تعداد کمی از بچه ها، شبها داخل کپر می خوابیدند.

همون روزهای اول اردو بود که به بادهای فصلی خوردیم. باد که چه عرض کنم، طوفان بود. کنار ساختمان سنگی - که محل آشپز خانه بود - یه چادر برپا کرده بودیم. این چادر مخصوص ابزار و وسایل عمرانی بود. اولین شبی که طوفان اومد چادر رو هم با خودش برد. اون شب تعداد کمی از بچه ها چادر رو جمع کردند. اکثر بچه ها از شدت باد رفته بودند زیر پتو ها. از جمله من !!!



رفته بودیم زیر پتو و سفت و محکم پتو رو چسبیده بودیم تا باد نبره. مگه می شد سر از زیر پتو بیرون بیاری؟ در اون میان عده ای از بچه ها داشتند چادر ها رو جمع می کردند که باد نبره فقط صدای بچه هایی که داشتند چادر رو جمع می کردند رو می شنیدیم و صدای باد رو.

از طرفی دیگه هم منطقه خاکی بود و گرد و خاکی که توی فضا بود بیهونه ی خوبی بود که از زیر پتو بیرون نیایم. فکر کنم تنها کار مفیدی که کردیم این بود که پتو ها رو به باد ندادیم.

شب عجیبی بود. در عین حال خیلی با حال بود.

صبح که بیدار شدیم ، انگار یه سطل خاک روی سر و بدنمون الک کردن. توی گوش ، گوشه ی چشمها ، موها و لباسمون پر از گرد و خاک شده بود. پتو ها رو که نگو!

کار عمرانی هم به واسطه ی طوفان تعطیل شد و صبح بچه ها خوابیدند.

طوفان همچنان ادامه داشت. اون طوری که اهالی می گفتند باد تا چند روز ادامه خواهد داشت و همینطور هم شد.

البته باد مستمر نبود. شبها و مقداری از روز هوا نسبتا خوب می شد. کار عمرانی هم توی همین هوا انجام می شد.

روز های اول یه کم سخت بود. اما کم کم با منطقه سازگار شدیم. صبح ها تقریبا ساعتی ۴، ۳:۰۴ برای نماز بیدار می شدیم و بعد از خوندن نماز و دعای عهد ، صبحانه می خوردیم. صبحانه که تموم می شد هوا تقریبا روشن می شد و آماده ی کار می شدیم. منطقه دازان برق نداشت و فکر می کنم یکی دو سال بعد از ما برق به این منطقه رسید. بچه های پشتیبانی اردو یه موتور برق آورده بودند که شب ها تا قبل از خواب روشن بود. از برق موتور برای روشنایی و پخش فیلم و کلیپ استفاده می شد.

آب منطقه هم از طریق چشمه ای که تقریبا ۲ یا ۳ کیلومتر از ما فاصله داشت، از طریق لوله تامین می شد. چون فاصله ی ما از چشمه زیاد بود و از طرفی هم رنگ لوله سیاه بود ، آبی که به محل برداشت می رسید که کنار ما بود ظهر ها خیلی داغ می شد. طوری که نمی شد دستمون رو زیر آب نگه داریم. شاید باور نکنید ولی واقعا می شد باهش چایی دم کرد. فقط نیاز بود یه مقداری چایی با یه لیوان داشته باشیم. البته تو اون هوای گرم خیلی کسی دنبال چایی درست کردن با این آب نبود.

برا رفع این مشکل و استفاده ی راحت تر، یه منبع آب بزرگ رو آورده بودیم، شب ها منبع رو پر از آب می کردیم و دور تا دور منبع رو با رو حصیر پوشونده بودیم تا حداقل از طریق منبع بشه مقداری از گرمای آب گرفته بشه. یه ویژگی خوبی که آب داغ داشت این بود که راحت می تونستیم حموم کنیم. البته نه در روز بلکه در اوایل شب که آب نه خیلی جوش بود و خیلی هم خنک نشده بود. البته اگه باد می گذاشت. بعد از کار عمرانی لوله ی آب رو روی سرمون می گرفتیم و چند دقیقه بعد هم خشک می شدیم. چون منطقه گرم بود.

این رو هم باید بگم که کمی اون طرف تر از محل اسکان ما که تقریبا پنج الی ده دقیقه فاصله داشت یه رودی رد می شد که از یه چشمه ای که خیلی از ما فاصله داشت می اومد. البته خیلی رود بزرگی نبود. ولی تعدادی از بچه ها هم با اجازه مسئول اردو می رفتن توی رود آب تنی می کردند. و بعضی وقت ها با چفیه هاشون ماهی می گرفتن.

اردوی جهادی ما ۱۵ روز طول کشید همنشینی ما با اهالی خونگرم و دوست داشتنی روستای دازان خاطرات تکرار نشدنی برای ما ایجاد کرد. کنار کار عمرانی بچه های تیم پزشکی و تیم آموزشی هم به مداوای بیماران و هم به آموزش بچه ها پرداختن.

یادمه آخرین روزی که از اونجا خارج میشدیم مردم روستا همه شون برای بدرقه ما ایستاده بودن و ما هم انگار بخشی از وجودمون رو توی روستا برای همیشه جا گذاشتیم.