

## محدثه نادی

متولد ۱۳۶۸

کارشناسی  
زیست‌شناسی

متأهل

مادر دو  
فرزند

کارآفرین و  
تولیدکننده چرم



## در ذهن او من یک زن خانه‌دار بودم

از همراهی همسرش که صحبت می‌شود می‌خواهم کمی از باری بگویم که در این کارگاه او بردوش می‌کشد، می‌گوید: شوهرم اتفاقاً با این کارهای من موافق نبود. اوایل سال ۹۲ که ازدواج کردیم من به مناطق جنگی کردستان کاروان می‌بردم. در ذهن او من یک زن خانه‌دار بودم. ولی کم‌کم این ذهنیت را تغییر دادم و او هم همراه شد. واقعاً همراه شد. به نظر من همه زندگی‌ها تا ۱۰ سال اول بالا و پایین زیاد دارد، باید صبر کنی تا بعدش اوضاع بهتر شود. الان شوهرم دیگر پا به پای من در کارگاه کار می‌کند، گاهی جای من هم کارها را انجام می‌دهد. البته که در کنارش درس حوزه‌اش را هم می‌خواند. در کنار همسرم خواهرم هم به من کمک می‌کند، او بعد از اینکه ارشد مدیریتش را گرفت، مدیریت آموزشگاه‌ها را به او سپردم. کلاً خانواده در این مسیر همراه من هستند.

## شروع سخت است

حاصل کاری که یک روز خانم نادی از پشت بام خانه پدری‌اش آغاز کرد، حالا پنج کارگاه است که ۲۷۰ نفر خانم به صورت غیرمستقیم و در خانه برایش تولید انجام می‌دهند و یازده نفر هم به صورت مستقیم در کارگاه‌هایش فعالیت می‌کنند. خانم‌هایی که به او کمک می‌کنند در انجام کارها، بیشتر یا سرپرست خانواده‌اند، یا بدسرپرست یا همسرانی دارند که از کار افتاده‌اند، اما همه یک نقطه مشترک دارند و آن علاقه‌ای است که هم به چرم دارند و هم به کار.

با توانمندی‌ای که داشته، اکنون او رئیس اتحادیه تعاونی مشاغل خانگی استان و نایب رئیس کمیسیون صنایع دستی اتاق تعاون ایران است. یک اعتقاد راسخ هم دارد؛ اینکه باید در کار پافشاری کنی! خودش می‌گوید: وقتی پافشاری کنی و استقامت داشته باشی، بازار تو را می‌پذیرد. زمانی که من کفش را آموزش می‌دادم، آقایان نمی‌پذیرفتند و می‌گفتند مگر زن توان کار کشی کفش را دارد؟ من را قبول نمی‌کردند. رفته بودم برای کفشی زیره بخرم؛ زیره لواشکی می‌خواستم. به آقای فروشنده گفتم که یک زیره لواشکی به من بدهد. همان طور که روی صندلی لم داده بود، زیره را جلویم انداخت و گفت: «این زیره لواشکی! می‌شناسی!» چنین برخوردها را تحمل کردم تا به جایی رسیدم که دیگر پذیرفته‌اند و جا افتاده که خانم‌ها هم می‌توانند کارگاه تولید کفش، حتی مردانه، داشته باشند. سختی کار بیشتر برای کسانی است که شروع می‌کنند و راه را باز می‌کنند. اگر بخواهیم جا خالی کنیم، باید همه چیز را کنار بگذاریم. ما زن‌ها برای ماندن، سختی زیادی را باید تحمل کنیم. بسیاری هنوز ما را قبول ندارند و قبول نمی‌کنند؛ نگاه مثبتی به رشد زن‌ها در جامعه از طرف بعضی مردها نیست و زیر پای ما را زیاد خالی می‌کنند. اذیت شدم، ولی تلاش کردم و ماندم. همیشه به خانم‌ها می‌گویم: این حواشی را رها کنید، اصل ماجرا این است که یک وجه تمایز با دیگران داشته باشید. مهم نیست از کجا، کی و با چه سرمایه‌ای شروع می‌کنید؛ مهم این است که با وجه تمایز شروع کنید و نگاهی معقول و واقعی به جامعه داشته باشید. از طرفی هم سریع نمی‌شود پول دار شد، پول به دست می‌آید، ولی باید بدانید که در چه بازه زمانی، چه کاری باید انجام دهید. خلاقیت همراه با استقامت همیشه جواب مثبتی دارد؛ البته با نگاهی منطقی!

مجازی بود، ولی از سال ۹۴ حضوری کار را ادامه دادیم. شاید تا الان حدود ۶ هزار خانم و آقا را آموزش داده باشم. بعد از آن، در استان‌های تهران، همدان، شیراز، آذربایجان غربی، سیستان و بلوچستان، خوزستان و کرمان پانزده کارگاه راه‌اندازی کردیم.

این طور نیست که کارگاه‌ها متعلق به من باشند، با کمک و هزینه خودشان تأسیس شده‌اند و من فقط در راه‌اندازی، آموزش و ادامه روند کار راهنمایی می‌کنم. کارگاه‌هایی که خودم راه‌انداخته‌ام در شهر فریمان، شاهنامه، فلسطین، بولوار توس و قرنی هستند.

## از کار اداری که داشتم استعفا کردم و بیرون آمدم

خانم نادی کار را مثل خیلی از کارآفرین‌های دیگر از کارگاهی خانگی شروع می‌کند؛ از پشت بام خانه پدری. اما شش ماه بعد، جایی بزرگ‌تر در خیابان فلسطین برای خودش اجاره می‌کند. می‌گوید: همان سال ۹۷ که اولین کارگاه را زدم، از کار اداری که داشتم استعفا کردم و بیرون آمدم. ۷ میلیون تومان آن زمان به من پول دادند که همه‌اش را آوردم پای کار و وسایلی را که لازم بود خریدم؛ ولی همچنان پول کم داشتم. یک شب به شوهرم گفتم: برای ادامه کار پول لازم داریم و سرمایه‌ای هم نداریم؛ بیا خانه را بدهیم رهن، بخشی از پولش را برای رهن خانه استفاده کنیم و الباقی را در کار بگذاریم. قبول کرد و یک خانه باغ پانصد متری اجاره کردیم. اوضاع به وفق مراد پسر هم بود؛ برای خودش حسابی بازی می‌کرد و سرش با مرغ و خروس‌ها گرم بود. یک سالی آنجا بودیم، اما متأسفانه سه بار خانه را دزد زد. همه به من می‌گفتند اشتباه کردی، ولی من چنین نظری نداشتم، چون به پولش نیاز داشتم. بعد از آن، با همسرم تصمیم گرفتیم خانه را بفروشیم و باغی سمت آرامگاه فردوسی بخریم؛ همین کار را هم کردیم و هر چه داشتیم در کار سرمایه کردیم. پشیمان هم نیستیم، چون تلاش کردیم هیچ وقت کارگاه تعطیل نشود. نتیجه این تلاش ما این بود که حتی در دوران جنگ دوازده روزه، وقتی خیلی از کارگاه‌ها تعطیل شدند، ما توانستیم روی پا بمانیم.

