

گشتی در کتابفروشی‌های پایتخت فرانسه زده‌ایم
که کتاب‌های یک‌یورویی می‌فروشدند

سرنوشت کتاب‌های دست‌دوم در پاریس



فازنه آشتیانی

خبرنگار قفسه کتاب
در پاریس

«هرچیز که خار آید، یک‌روز به کار آید...» این ضرب‌المثل مصداق بارزی از زندگی خیلی از مال‌پرانی‌هاست. انبار خانه‌هایمان پر است از وسایلی که پیش چشم‌مان خارند اما منتظریم یک روز که حتما نزدیک است به کارمان بیایند. این‌طور می‌شود که به وقت اثاث‌کشی کارت‌ون‌های سنگین و بی‌جا و مکان را به هزار زور و مکافات یک جایی می‌چنانیم تا بالاخره زمانی برسد که در ویرترین خانه بچینیم‌شان. خارجی‌ها رسم خوبی دارند این جور وقت‌ها می‌گویند: «جانمی‌شود؟ پس دیگر برای من نیست!» البته اشتباه نشود این یکی ضرب‌المثل نیست اما اصل قضیه را به خوبی منتقل می‌کند. بارها دیده‌ام که در گوشه و کنار خیابان، وسایل دست‌دوم از نو و ترمیم‌گرفته تا کهنه و سوراخ و پاره گذاشته شده‌است. طبیعی است که دیگر نیازی به آنها نداشته‌اند که در خیابان رهپایش کردند. افرادی را هم دیده‌ام همان وسایل را برداشته و با خود می‌برند. یعنی معامله دوسر سود! البته راه‌هایی برای فروش‌شان هم وجود دارد اما این روش ساده‌ترو بی‌دردس‌تر است. از جمله این وسایلی که خدمت‌تان عرض کردم کتاب است. بله کتاب! چطور؟ تشریف بیاورید چند خط پایین‌تر عرض خواهیم کرد.

۴ کتابخوان‌های خیلی خفن



از شیرینی گفتار پیرمرد به وجد آمده‌ام و دوست دارم همچنان صحبت‌م را با او ادامه بدهم. می‌پرسم: «شما چند جلد کتاب اینجا دارید و آنها را چطور تامین می‌کنید؟» جواب می‌دهد: «۱۸۰ هزار جلد کتاب اینجا ارائه می‌شود با حدود ۱۵۰ عنوان متفاوت که اینجا مکان کافی برای همه اینها نیست در مجموع می‌توان گفت ما یک میلیون جلد کتاب داریم. کتاب‌ها را خودمان می‌خریم، دنبال کتابخانه‌های بزرگ و قدیمی هستیم گاهی هم مشتری‌ها برایمان کتاب می‌آورند. کتابفروش‌های دست‌دوم حتی از میان کتابفروش‌ها هم مشتری دارند.» جمله آخر را با خنده می‌گوید و از مشتری‌ها و افرادی که برای خرید کتاب به او مراجعه می‌کنند، این‌طور تعریف می‌کند: «از محاسن کتابفروشی ما این است که ما مشتری‌های بین‌المللی داریم. فرانسوی‌ها، آمریکایی‌ها، ژاپنی‌ها و اخیراً روس‌ها. اینها افرادی هستند که من از آنها مطلع شدم. افرادی که برای دیدن کتابفروشی ما می‌آیند بیش از حد با فرهنگ هستند هر کدام ویژگی خاص خودشان را دارند» با فرهنگ را با شدت خاصی می‌گوید! شاید زبان خودمانی‌اش بشود مشتری‌های خفن. خیلی خفن!

۱ با نظم و ترتیب یک‌جا نشسته!



در خیابان لکویر پلاک ۱۳ کتابفروشی‌ای وجود دارد به نام اونو (یعنی خیابان) جایی که انتخاب کردم تا پاسخ «چطور؟» را از آنجا بگیرم. کنار در ورودی روی تابلویی با علامتی نشان شده که کتابفروشی از این سمت است. دالانی کوتاه که سرتاسرش را قفسه‌های کتاب پر کرده و در ادامه در شیشه‌ای به داخل مغازه کشیده می‌شود. قفسه‌ها بدون فاصله در کنار هم چیده و کتاب‌ها مرتب و یک‌دست داخل آنها قرار گرفته‌اند. برای دسترسی راحت‌تر روی کتابخانه‌ها کدهای مخصوصی درج شده است. یک شهر کتاب بی‌کم‌وکاست.

۵ یک وعده غذا یا هر روز یک حرف تازه؟

از کتاب‌ها و لذت کتاب خواندن برایم حرف می‌زند که این جملات توجهم را به خودش جلب می‌کند: «از مزیت کتاب خواندن این است که تو هر روز چیزهایی یاد می‌گیری که قبلاً آنها را نمی‌دانستی، قبل از این که کتابی باشد کسی وجود دارد که این کتاب متعلق به اوست و این خیلی لذت‌بخش است.» و بعد این‌طور از دیدگاه موجود در مواجهه با کتاب انتقاد می‌کند: «کتاب محصولی است که مردم تصور می‌کنند خیلی گران است در حالی که این‌طور نیست. هزینه کتاب کمتر از هزینه‌هایی است که برای رفتن به باشگاه‌های ورزشی یا رستوران می‌کنید ما کتاب‌ها را دو یورو، پنج یورو، ۱۰ یورو می‌فروشیم. کتاب گران نیست.»

۶ سه راه آسیا و انبوهی از کتاب با موضوع ایران

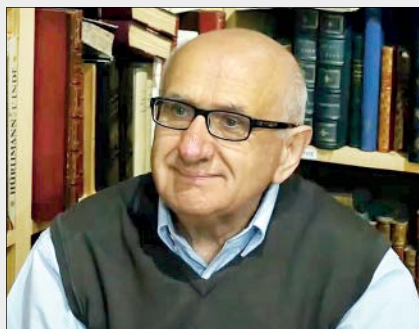
داخل مغازه را با هم قدم می‌زنیم و قفسه‌ها را نشانم می‌دهد. می‌پرسم: «در این کتابفروشی به این بزرگی شما کتاب‌های مربوط به ایران هم دارید؟ آیا اثری از نویسندگان ایرانی خوانده‌اید؟» راهش را کج می‌کند سمت قفسه‌هایی که رودرو هم قرار گرفته‌اند و با عنوان بزرگ آسیا از بقیه قفسه‌ها متمایز شده‌اند. کتاب‌ها خیلی قدیمی و بعضاً نفیس هستند این را از قیمتی که روی کتاب‌ها درج شده می‌شود فهمید. به چند طبقه اشاره می‌کند و می‌گوید: «اینها همه مربوط به ایران هستند البته من همه آنها را نخونده‌ام ولی با ادبیات ایران آشنا هستم و شاعرانی مثل حافظ را می‌شناسم.» اکثراً کتاب‌ها تاریخی و تحلیلی هستند با نویسندگان خارجی و ایرانی که من نمی‌شناسم. بیشتر که می‌پرسم می‌فهمم خواندن ترجمه آثار برایش سخت است و عمدتاً چیز زیادی دستگیرش نمی‌شود همان مشکلی که ما عکسش را تجربه می‌کنیم وقتی ترجمه آثار نویسندگان اروپایی را به فارسی می‌خوانیم.

۷ کتاب گوهر ناب است زیاد بخوانیدش!

بابت اطلاعات مفید و وقتی که در اختیارم گذاشته از او تشکر می‌کنم و به عنوان خاتمه از او می‌خواهم برای من و کتابخوان‌هایی که شما باشید چند جمله توصیه کند که با این جملات بدرقه‌ام می‌کند: «از کتاب غافل نشوید. تداوم در مطالعه‌اش را جدی بگیرید و این گوهر ناب را قدر بدانید.»

۳ هر کتاب یک رویای بزرگ

انری ادامه می‌دهد: «وقتی دوفن در سال ۱۹۹۰ تأسیس شد، ما در کوچه‌ای به نام جان فبر بودیم که ما را مجبور کردند به آنها بپیوندیم. دوستانم رفتند اما من قبول نکردم و در سن‌ون ماندم. این‌طور شد که من شانس بزرگی پیدا کردم و توانستم این مکان بزرگ را بخرم. این مساحت ۱۳۰۰ متری، ۶۰۰ مترمکعب هم زیرزمین دارد و ما می‌توانیم برای انبار کتاب‌ها از آن استفاده کنیم.» از وضعیت کار و کاسبی‌اش می‌پرسم و این‌که آیا وضعیت سود و زیان برایش رضایت‌بخش است یا نه؟ می‌گوید: «کتابفروشی‌های دیگر وقتی کتابی می‌خرند دوست دارند آن را زود بفروشند اما ما این‌طور نیستیم اگر کتاب وضعیت خوبی داشت که ما را اذیت نمی‌کند اینجا می‌ماند تا مشتری‌اش را پیدا کند و برود اگر هم کتابی نیاز به صحافی و اصلاح داشت ما این کار را می‌کنیم و در پخش مجدد به مشتری تقدیم می‌کنیم. وقتی کتابی منتشر می‌شود، نویسنده سرمایه‌گذاری کرده است، ناشر سرمایه‌گذاری کرده است و همه اینها بخش کوچکی از کلیت ماجراست پس ما باید تلاش کنیم از این رویا محافظت کنیم و آن را به غایت اصلی‌اش برسانیم.»



۲ کتابفروشی برای همه



«اونو» یک کتابفروشی عادی نیست. این را وسط حرف‌های انری وریه شنیدم. انری ۸۳ ساله که از ۲۳ سالگی کتاب می‌فروشد و حالا صاحب یکی از بزرگ‌ترین کتابفروشی‌های کتاب دست‌دوم در محله سن‌ون پاریس است. وقتی از او می‌خواهم قصه کتابفروشی شدنش را تعریف کند در جواب می‌گوید: «وقتی من جوان بودم شش کتابفروشی در پاریس فعال بود اما آن زمان آنها کارکنان و کارمندان خود را تعدیل می‌کردند. من هم تصمیم گرفتم در سال ۱۹۶۱ به محله سن‌ون بیایم چون اینجا مکانی پر رفت‌وآمد و شلوغ بود. کتابفروشی در این محله یک ظرفیت بالقوه بود و من تنها کسی بودم که اینجا فعالیت می‌کردم و باید آن را فعال می‌کردم.» می‌پرسم: «چرا تصمیم گرفتید تنها این کار را شروع کنید؟» می‌گوید: «آن زمانی که من قصد فعالیت مجزا پیدا کردم، کتابفروشی دیگری به نام دوفن افتتاح شده بود می‌توانستم به آنها بپیوندم اما تصمیم گرفتم مستقل کار کنم چون آن کتابفروشی را تخصص‌گرا می‌دیدم. من علاقه داشتم کتابفروشی تأسیس کنم که عامیانه باشد، قابل دسترس برای مشتری‌ها باشد تا هر وقت خواستند سراغش بیایند.»