

را خواست نیازش را برطرف می‌کنیم اگر بتوانیم کتابی را تامین کنیم، نه نمی‌گوییم و نمی‌گوییم این کتاب به نفع تو نیست. اگر کار مشاوره توصیه‌ای و گارانتی انجام می‌دهیم همه پیشنهاد است. ما محدودیتی برای مخاطب ایجاد نمی‌کنیم. کتاب راتهی می‌کنیم ولی کتابی که در مورد آن اطلاعات کافی ندارم یا آن را نمی‌پسندم تبلیغ نمی‌کنم، چون قائل به این نکته هستم که مخاطب روی پیشنهاد من حساب می‌کند.

برخی از کتاب‌ها را فارغ از دغدغه‌هایی که وجود دارد به دلیل کیفیت اثر کار می‌کنیم و می‌فروشیم، به طور مثال کتاب «مستطاب آشپزی» از نجف دریابندری جزو کتاب‌هایی است که من می‌فروشم و خواندنش را به مخاطب توصیه می‌کنم. روی این کتاب حرفی نیست و من با گرایش سیاسی نجف دریابندری یکی باشم یا نباشم این کار را توصیه می‌کنم. گارانتی اش نمی‌کنم، ولی توصیه می‌کنم. من خبرنگار بودم و ماجرای مطالعه، سیاست و کتاب و... را با هم داشتم. مردم در فضای مجازی نمی‌گویند یک بلاگر کتاب را فالو دارم یا یک تحلیلگر سیاسی را فالو کرده‌ام، بلکه می‌گویند صالح مدرس زاده را فالو دارم. صالح مدرس زاده دیدگاه‌های سیاسی دارد، اهل مطالعه و کتاب است.

۱۹ همسران چقدر در این روند سهیم است؟

من و همسرم با هم در مجموعه آقای شاملو کار می‌کردیم. ایشان اگر بیشتر از من کتاب نخواند، کمتر نخوانده است. بسیاری از کتاب‌هایی که درباره آنها اطلاعاتی دارم از طریق تعریف ایشان است که کتاب را خوانده و جان کلام را به من منتقل کرده است.

۲۰ صالح مدرس زاده ۱۰ سال دیگر کجا ایستاده است؟

ماتلاش مان این است که بازاری رسانه‌ای و کتابی جریان ظهور باشیم و ۱۰ سال بعد هم همین راه را با مختصات بزرگتری ان شاء... پی می‌گیریم و این بهترین هدفگذاری برای ماست.

عناوین مستهجن می‌پردازد و این کتاب‌ها تبلیغ و ترویج می‌شوند. یک بار زیرزمینی کشف شده بود که در آن کتاب ارزشمند «چهل نامه کوتاه به همسرم» به طور غیرقانونی و بدون مجوز منتشر و توزیع می‌شد. از این دست اتفاقات که نیاز به رسیدگی دارد ولی رهاست، در حوزه کتاب زیاد است. نمی‌توان تنها به سالی یک هفته کتاب و بین خرید کتاب اکتفا کرد و گفت حواسمان به کتاب هست.

۲۱ کاری که انجام می‌دهید و میزان فروشتان، اقتصاد این مجموعه را تامین می‌کند؟

کسب و کار ما چند واحد دارد. بخش فروش و بازرگانی، بخش ارتباط با ناشر و تامین، بخش تولید محتوا، پشتیبانی و... و در مجموع زیستی فرهنگی بین «صالح بوک» و مخاطبان در جریان است. تمام دوستانی که با ما همکاری می‌کنند در این بخش‌ها تقسیم شده‌اند. حدود ۱۲ نفر همکار داریم و دفتر اصلی در مشهد است. دفتر تهران نیز تاسیس شده و فعلاً در قامت شعبه است اما با توجه به این که ۶۰ درصد مخاطب ما از تهران است و ۴۰ درصد به باقی کشور اختصاص دارد، احتمالاً شعبه تهران به دفتر اصلی این کسب و کار تبدیل خواهد شد. ما کتاب را از تهران می‌خریم و از مشهد مجدداً به مخاطب تهرانی ارسال می‌کنیم از این رو این پروسه در نظر ما بود و باید چاره‌ای برایش می‌اندیشیدیم. مخاطب دوست دارد سریع به خریدش برسد اگر دفتر تهران به جایگاه مطلوب خود برسد در روز می‌توانیم سفارش را به دست مخاطب برسانیم. همکاری من با صداوسیما مزید بر علت شد تا این ماجرا سرعت بیشتری بگیرد.

۲۲ آیا با گسترش کار مجبور به وسعت بخشیدن به دایره عناوین کتاب‌ها نخواهید شد؟

نه ما الزامی به این کار نداریم. ما به نیاز مخاطب نه نمی‌گوییم. ما از بین مراکز پخش و ناشرانی که با آنها کار می‌کنیم می‌گوییم با باری که برایمان می‌فرستید فلان کتاب را هم ارسال کنید. لذا دست رد به سینه مشتری نمی‌زنیم. انتخاب با مشتری است. اگر کتابی

گفت‌وگو کردیم

داشته باشیم!

۱۸ این همراهی در خوشبینانه‌ترین حالت می‌شود ۳۰ تا ۴۰ معرفی کتاب در سال

نه، تعداد کتاب‌ها بیشتر است، ولی ما ۳۰ کتاب را با ضمانت پس از خرید، عرضه و معرفی کرده‌ایم و بیشتر در مورد آنها حرف می‌زنیم. مخاطب کتاب را می‌خرد و حتی اگر تا دو ماه دیگر کتاب را نخوانده باشد و شروع به مطالعه کند و متوجه شود کتاب آن چیزی نبود که مدرس زاده گفته بود، می‌تواند کتاب را به ما برساند و وجهی که پرداخت کرده به او برگردانده می‌شود.

۱۹ منطق اقتصادی «ضمانت پس از خرید» چیست؟

مخاطب را به خرید چیزی تشویق می‌کنند که می‌دانند از خریدش پشیمان نمی‌شود. وقتی مخاطب کتاب گارانتی شده ما را می‌خرد، مطمئن هستیم که به ما برنمی‌گرداند.

اگر هر دو هفته یک کتاب معرفی کنیم می‌شود ۳۰ کتاب ولی فضای کاری کتابفروشی در فضای مجازی تابع نظم خاصی نیست.

۲۰ ده مورد برتر از بین سی کتاب ضمانت شده شما چیست؟

این لیست کاملاً منطبق بر آن چیزی است که من از قدیم مطالعه داشتم. چون مطالعات من در حوزه کتب اهل بیت بود به این حوزه توجه دارم. شاخه‌های بسیار خوبی در حوزه کتاب وجود دارد که ما در معرفی آنها بسیار کم فروغ هستیم و کم توفیقیم، متأسفانه من در حوزه مدیریت، کتاب‌های چندانی در اختیار مخاطبم قرار نداده‌ام. این می‌تواند انتقادی به مجموعه ما باشد. من باید اطلاعاتی از کتابی که معرفی می‌کنم داشته باشم تا به مخاطب توصیه کنم. مخاطبان ما عمدتاً چند ویژگی دارند، از طیف مذهبی هستند و عمدتاً قشری هستند که دغدغه تربیت دارند. مادران، مربیان و معلمان در میان مخاطبان ما بسیار هستند و دغدغه مراقبت از اعتقادات در میان مخاطبین ما بالاست. لذا کتاب‌هایی که پاسخ به شبهات دارد در هر حوزه‌ای چه سیاسی و چه اعتقادی بیشتر معرفی شده است.

۲۱ به دنبال این نیستید که بگویید فقط ما هستیم و دیگری وارد این فضا نشود؟

ما فهرستی از کتاب فروشی‌هایی که مردم می‌توانند در شهر خود به آنها مراجعه کنند، تهیه کرده‌ایم تا مردم کتاب‌ها را از آنجا تهیه کنند و به همه توصیه می‌کنیم اگر می‌خواهید از ما تهیه کنید متوجه باشید در شهر خود شما هم کتاب فروشی خوب هست. ما عقیده داریم هر کتاب فروشی تامین‌کننده امنیت فرهنگی کشور است. همان طور که در هر کوچه سوپر مارکتی داریم، بوتیکی داریم و مشاغل وجود دارد که چراغشان روشن است و ایجاد امنیت می‌کند. کتابفروشی هم همین نقش را دارد. مراکزی که در حد خود گرهمایی اجتماعی ایجاد می‌کنند امنیت‌زا هستند.

یکی از مهم‌ترین موضوعات جاری و همیشگی که دغدغه رهبر معظم انقلاب و امام (ره) بوده، کتاب است. کتاب یکی از تاکیدات همیشگی است. وقتی بحران امنیتی و چالش امنیتی وجود داشته، راهکار در کتاب معرفی شده است؛ اگر می‌خواستیم رشد و توسعه‌ای داشته باشیم، راهکار در کتاب بوده است. امروز سؤال «چرا کتاب بخوانیم؟» غلط است، اما با طرح سؤال «چه کتابی بخوانیم؟» موافقم.

اولویت کتاب باید در راس اولویت‌های دولت قرار بگیرد. هیچ مشکلی ندارد که وزارتی مخصوص کتاب داشته باشیم چون حجم اتفاقات در حوزه کتاب بالاست. موضوع توزیع کتاب باید در حد معاونت یک وزارت دیده شود. موضوع ناشر نیز از همین جنس است. برخی مشاغل در ایران فرصت رشد پیدا نکرده‌اند. مثل آژانس‌های ادبی که نویسندگان را با ناشران مرتبط می‌کند. برخی حوزه‌ها کاملاً رهاست از جمله حوزه معرفی و ترویج کتاب که رهاشدگی در احساس می‌شود. بلاگری کتاب حتی به راحتی به



از بچگی جام جم می‌خواندم

بخوانند. چه کتابی چه تأثیری دارد و چه رشدی ایجاد می‌کند؟ مرحوم آقای شاملو عقیده داشت به جای معرفی ۳۰۰۰ کتاب و این اتفاق که تعداد کمی آنها را بخوانند، روی تعداد محدودی کتاب کار کنیم و خوانش بیشتری بگیریم تا تعداد بالایی کتاب بخوانند. ایشان از ضرورت مطالعه برخی کتاب‌ها نمی‌گذشت. من به سمتی رفتم که اهداف خوب آن مرحوم کم رنگ نشود و در مجموعه خودمان آن اهداف را حفظ کردیم. گروهی داریم که کتاب‌ها را می‌خوانند و نمره‌دهی می‌کنیم. کتابی که بالای ۱۵ می‌گیرد وارد صف گارانتی می‌شود.

خانواده من اهل مطالعه بود و من از بچگی ارتباط خوبی با خواندن داشتم. در فضای کتاب بودم و به خواندن کتاب و روزنامه علاقه داشتم. یکی از عموهای من که همسایه بودیم همیشه روزنامه جام جم می‌خرد و من هر روز پیگیر ویژه نامه‌هایش بودم. آن زمان فضای مجازی نبود و از این طریق اطلاعات می‌گرفتم و برخی چیزها را یاد می‌گرفتم.

از زمانی که دانشجو شدم تا ۷ سال بعد کار خبری کردم و در مشهد خبرنگار رسا و تسنیم بودم و این تصور که کتاب و کتابفروشی شغل آینده‌داری نیست برای من وجود داشت و به سمت این کار نمی‌رفتم. مرحوم علی آقای شاملو در سال ۹۸ به من گفت همین کار رسانه‌ای را که انجام می‌دهی در مجموعه کتاب‌بران با ما ادامه بده و تولید محتوا کن. از آنجا شروع به تولید محتوا در حوزه کتاب کردم. دو سال آنجا کار کردم و ضرورت ماجرا را حس کردم و به چشم دیدم مردم بر خلاف تصور ما کتاب می‌خوانند ولی این شرط وجود دارد که باید به آنها گفته شود سراغ چه کتابی بروند و چه

مرحوم شاملو، مروج کتاب

اولویت کتاب است

تا جایی که فرصت داشته باشم اولویت این است که به سمت کتاب بروم. مدیریت کسب و کار فارغ از این که در حوزه کتاب باشد یا هر حوزه دیگری، وقت‌گیر است. دوره‌های آموزشی که شرکت می‌کنم و گزارش نیروهایم را که هر روز بررسی می‌کنم و مسائل اقتصادی و... همه وقت‌گیر است. وقتی مجموعه‌ای را راهبری می‌کنید آنها مثل خانواده آدم هستند و وقتی برای هر کدام اتفاقی از جمله ازدواج و... رخ می‌دهد ما هم باید به فکرشان باشیم. ولی با وجود این مشغله من سعی می‌کنم همه جا کتاب به همراه داشته باشم. الان کتاب «جاده کالیفرنیا» محمد علی جعفری را می‌خوانم. قائل به تندخوانی نیستم و قائل به لذت بردن از کتاب هستم و می‌ترسم تندخوانی از لذت مطالعه کتاب کم کند.



متن کامل

