

**مهرداد نگون بخت**، دوست قدیمی شماست. بیش از ده سال است که یکدیگر را می‌شناسید و با هم رفت و آمد دارید. کمابیش از وضعیت کاری او مطلع هستید. اگرچه بیشتر اطلاعات شما، حرف‌های کلی است.

نگون بخت، معمولاً ترجیح می‌دهد در مورد جزئیات کار و مشکلات و چالش‌های محل کار با کسی صحبت نکند. این رفتار او، صرفاً به شما محدود نیست. با دوستان و همکاران در محیط شرکت هم، تا حد امکان بر همین مبنا رفتار می‌کند.

اخیراً مهرداد، چند مرتبه با شما در مورد مشکلاتی که در شرکت دارد به صورت کلی و گاه مبهم، صحبت کرده است. با شناختی که از او دارید می‌دانید که احتمالاً فشارها خیلی زیاد بوده که او تصمیم گرفته با شما صحبت کند. به همین علت بعید نمی‌دانید که این وضعیت به چالش‌های جدی و حتی استعفای او هم منتهی شود.

الان در فرودگاه هستید و قرار است سفری به آسیای جنوب شرق داشته باشید. بنابراین چند ساعت آینده، به تلفن و اینترنت دسترسی ندارید.

اتفاقاً متوجه می‌شوید که مهرداد نگون بخت برای شما ایمیلی فرستاده است. ایمیل را می‌خوانید و تلاش می‌کنید با او تماس بگیرید. اما مهرداد در دسترس نیست (این خاصیت همه‌ی انسان‌های نگون بخت است).

#### متن ایمیل مهرداد به شرح زیر است:

سلام. ببخش که با ایمیل مزاحم تو می‌شوم. الان که در حال نوشتن ایمیل هستم، در محل کار نشسته‌ام و دو نفر از همکارانم هم - که به شدت از آنها نفرت دارم - نزدیک من و پشت میزهایشان هستند. شرایطی نبود که با تو تماس بگیرم و توضیح بدهم. گفتم حرف‌هایم را بنویسم و ارسال کنم. تو بعد از خواندن این حرف‌ها با من تماس بگیر و توصیه‌هایت را بگو. اما یادت باشد که من آن موقع هم نمی‌توانم حرف بزنم. فقط می‌توانم شنونده‌ی حرف‌های تو باشم و پاسخ‌های کلی و بی‌معنی بدهم.

حتماً یادت هست که سه سال پیش به تو گفتم می‌خواهند قسمتی از سهام **شرکت عایق نوین** را به نامم کنند. آن موقع شش سال بود که در شرکت کار می‌کردم. همین تجربه کمک کرده بود که در یکی از نمایشگاه‌های آلمان، مذاکره‌ی موفقی داشته باشم و نمایندگی لامار را بگیرم. آقای واعظ‌مسلمک، رییس هیات مدیره، به من گفت که تو نقش مهمی در این پروژه داشته‌ای و منطقی است در شرکت سهم داشته باشی. ما ده درصد سهم شرکت را برای تو در نظر گرفته‌ایم.

چقدر به خاطر دریافت این سهم از شرکت خوشحال بودم. اگر چه به نظرم خودم، ده درصد کم بود. اما باز هم قبول کردم چون از هیچ بهتر بود.

به هر حال، می‌دانی که از بین محصولات عایق که شرکت می‌فروشد، عایق‌های برند لامار، پرفروش‌ترین و سودده‌ترین هستند. با این سهم، عملاً تلاش من جبران می‌شد. امروز ۹ سال است که در شرکت عایق نوین هستم. همه‌ی زندگی‌ام را برای اینجا گذاشته‌ام. این سه سال آخر را نمی‌گویم. سال‌های اول هم خیلی زحمت کشیدم.

حتماً یادت هست که همان سه سال پیش (تقریباً همزمان با واگذار کردن سهم شرکت عایق نوین) شرکت لاماریان را تاسیس کردند.

من در اینجا مدیر فروش شدم. حتماً بابک شومسرشت هم یادت هست. او هم تقریباً همزمان با من استخدام شد. قرار شد بابک هم مدیرعامل لاماریران باشد.

به بابک هم همان زمانها از شرکت اصلی (عایق نوین) سهم دادند. این بود که ما در لاماریران دنبال سهم نبودیم. اینجا کوچک بود و آنها به ما سهم شرکت بزرگتر را داده بودند.

سرت را درد نیاورم. یک ساعت دیگر قرار است با شهرام منتسب زاده، مدیرعامل عایق نوین جلسه داشته باشم. خلاصه‌ی حرفها را بگویم و راهنمایی بگیرم.

قبلاً هم به تو گفته بودم که منتسب زاده، داماد واعظمسلک است. از من پرسی می‌گویم که منتسب‌زاده این شرکت را بزرگ کرد. واعظمسلک بیشتر حرف می‌زد و می‌زند. البته پول مفت هم گیر آورده بود و سرمایه‌ی اولیه‌ی شرکت را همان پول مفت او تامین کرد.

بین. از سه سال پیش تا امروز هزار جور اتفاق افتاده.

تا امروز به تو نگفتم. نه به تو، به هیچ‌کس نگفتم. اهل درد و دل نیستم. الان هم اگر مشورت لازم نداشتم نمی‌گفتم.

ما اینجا از چند طرف گیر افتاده‌ایم. واعظمسلک که خودش را صاحب و خدای شرکت می‌داند. معتقد است همه چیز مال اوست. همیشه می‌گوید که منتسب زاده، از من هم یک شرکت گرفت هم یک دختر (شرکت که فاجعه است. دخترش را هم باید ببینی).

اما من کاملاً معتقدم که همه چیز را منتسب‌زاده ساخت. حوصله‌ی بیشتر دارد. وقت بیشتر می‌گذارد. خود واعظمسلک هم فهمیده. می‌بیند که بچه‌های شرکت بیشتر سمت منتسب‌زاده هستند. واعظمسلک حاضر است شرکت نابود شود اما حاکمیت مطلق کسب و کار در اختیار دامادش نباشد.

چه بگویم که واعظمسلک دختر دیگرش را هم به شرکت آورده. اسمش مریم است. اما حیفا اسم زیبای مریم. ما او را ابلیس صدا می‌زنیم. الان پدرزن و دختر در شرکت عملاً یک حزب شده‌اند و داماد (و البته همسرش که دختر واعظمسلک هست) حزب دیگری شده‌اند.

همه چیز باند و باندبازی است. ده بار هر کدام من را صدا کرده‌اند که تو باید طرف ما باشی. من هر جا که مشخص و واضح بوده و همه می‌دیده‌اند، بی‌طرف بوده‌ام. اما اگر جایی کسی نمی‌فهمید و هزینه‌ای به من تحمیل نمی‌شد، طرف منتسب‌زاده را می‌گرفتم.

همان سه سال پیش که لاماریران تاسیس شد، من و بابک خیلی ذوق کردیم. گفتیم از شر اینها خلاص می‌شویم. به شرکت خودمان می‌رویم و کار می‌کنیم. بخش اصلی سهم شرکت لاماریران هم به عایق نوین تعلق دارد و ما هم به نوعی - غیرمستقیم - در سود سود لاماریران سهیم هستیم (چون سهامدار شرکت مادر هستیم).

اما چشمت روز بد نبیند. ما فقط یک سمت ماجرا را می‌دیدیم. می‌گفتیم سودی که اینجا به دست بیاید آنجا تحویل‌مان می‌شود. اما سهم شرکت عایق نوین در لاماریران باعث شده که تمام خانواده‌ی آنها، اینجا هم باشند و سایه‌ی مبارکشان از سر ما کم نشود.

بین این‌ها به کنار. ما کار خودمان را می‌کنیم. شرکت فروش‌های خوبی هم داشته. خیلی خوب. توی این سه سال قراردادهای زیادی بستیم. فقط حجم یک مورد قرارداد ما، حدود پنجاه میلیارد تومان بود که سی درصد آن سود خالص بود. برای لاماریان که یک شرکت کوچک است، چنین قراردادهایی خیلی خوب است.

اما اگر فکر می‌کنی که پولی به ما رسید یا پورسانتی دادند اشتباه می‌کنی.

حقوق کارمندا که هیچ. حقوق من و بابک را هم سه ماه یکبار با کلی منت می‌دهند. دقیقاً انگار که صدقه می‌دهند. یادشان می‌رود که همی فروش‌ها را ما ایجاد کرده‌ایم.

پورسانت هم که هیچ. هر وقت می‌خواهم در مورد پورسانت صحبت کنم، می‌گویند فعلاً عایق‌نویین مشکلات مالی دارد. ما حتی برای کارهای روزمره هم وام گرفته‌ایم. تو که خودت سهام‌دار هستی و می‌دانی.

راست می‌گویند. مشکلات مالی هم دارند. چند وقت پیش با رییس شعبه‌ی یک بانک دوست شدند و وام بسیار سنگینی گرفتند. دارند با آن ساختمان‌سازی می‌کنند. الان شرکت رسماً زیان‌ده است. نفهمیدیم وام به چه شکلی آمد و به چه شکلی رفت که الان، بانک هم (همان آقایی که به اینها وام داد) مشکلات اینها را پذیرفته و مدام به اینها تنفس می‌دهد.

همیشه در وسط همین بحث‌های ورشکستگی و بدبختی، موبایل منتسب زاده زنگ می‌زند و مشکلاتشان را می‌شنویم. اسب‌شان مدتی است هویج نمی‌خورد و به اسب خواهرشان که دو اصطبل آن‌طرف‌تر هست حسودی می‌کند. رنگ مدفوع سگ‌شان هم عوض شده و قرار است برای معالجه به آلمان بفرستندش. حتماً حدس می‌زنی که به دنبال سگ، همی خانواده هم می‌روند. دعوت‌نامه‌های ویزا را هم لامار بدبخت می‌دهد. خودم نامه می‌نویسم و از آنها دعوت‌نامه می‌خواهم (خاک بر سرم).

خلاصه اینکه من الان مدیر فروش لاماریان شده‌ام و سهامدار عایق‌نویین. شرکتی که زیان‌ده است. بدبخت است. اوضاع خانه و بچه‌هایم را هم که بهتر از هر کسی می‌دانی.

هر وقت هم با منتسب‌زاده یا واعظ‌مسلك حرف می‌زنم می‌گویند شما خودتان که سهامدار هستید. می‌دانید اوضاع چیست. اگر شرکت سودده باشد، اصلاً لازم نیست ما کاری کنیم. خودتان در جلسه سالیانه، سود را برمی‌دارید و می‌روید. اما الان شریک در ضرر هستیم. همین که به شما برای تامین مالی فشار نمی‌آوریم خیلی خوب است. جاری شرکا را هم که مدام خودمان پر می‌کنیم و به شما هیچ نمی‌گوییم. انگار نه انگار که شما هم شریک هستید.

بابک که از من هم بدبخت‌تر است. پشت اسناد وام را او امضا کرده. بانک و واعظ‌مسلك که رفیقند و مشکلی ندارند. چند وقت بعد احتمالاً بابک را در تلویزیون می‌بینی و بهتر می‌شناسی.

خلاصه اینکه الان چهار ماه است حقوق نگرفته‌ایم. دیگر از حقوق بچه‌ها و پورسانت آنها نپرس. تازه همه در لاماریان می‌دانند که حقوق بچه‌های عایق‌نویین را هم تقریباً ما می‌دهیم. فروش ما آن را تامین می‌کند.

می‌خواهم امروز بروم و بگویم که اگر تغییری در شرایط ایجاد نکنند استعفا می‌دهم.

حداقل باید حقوق و پورسانت این چند ماه را هم برای من هم بچه‌ها بدهند. تازه باید آن ده درصد سهم را هم به خودشان برگردانم. من سهام نمی‌خواهم. همین حق معمول و متعارف من را بدهند کافی است.

بین. من برای استعفا آماده‌ام. در خانه هم گفته‌ام و مشکلی ندارم. اما اگر بحث استعفا باشد باید قبلش سهم عایق‌نویین را برگردانم. الان شریک در بدهی هستم.

اما کاش اصلاً قبل از استعفا حل شود. ببین. ماجرا اینجاست که در کشور غیر از عایق نوین فقط دو شرکت بزرگ در این حوزه داریم و چند شرکت کوچک. اگر از اینجا بیرون بروم، پیش آن بزرگ‌ها نمی‌توانم بروم. هم عرف نیست. هم اینکه شاید قبول نکنند. حرفه‌ای هم نیست.

باید یا صنعت را عوض کنم یا سراغ خرده‌پاها بروم. دوباره باید همین مسیر لاماریان را طی کنم. خوب این همه زحمت چه می‌شود؟ یعنی راستش را بخواهی، اگر چه واعظ مسلک و منتسب‌زاده به تخصص من نیازمندند، اما من هم به نوعی گیر آنها هستم.

کاش کمی پول داشتم (و سهام این شرکت لعنتی را نداشتم) خودم یک شرکت کوچک می‌زدم که نخواهم دوباره کارمندی کنم. اما حیف که الان ندارم. اگر طلبم را بدهند جمع می‌کنم برای همین کار.

دیگر امروز گفتم که می‌خواهم صحبت کنم. یک ساعت دیگر واعظ مسلک و منتسب‌زاده را با هم می‌بینم. خودشان چشم ندارند هم‌دیگر را ببینند. اما حالا هر دو روبروی من می‌نشینند. منتسب‌زاده می‌داند که هوایش را داشته‌ام. اما قطعاً مستقیماً اشاره نمی‌کند.

تو می‌گویی در جلسه به چه شکلی حرف بزنم؟ چه بگویم؟ چه نگویم؟ از کجا شروع کنم؟ چه توصیه‌هایی داری؟ بالاخره تو کلاس مذاکره رفته‌ای. شاید بتوانی کمک کنی.

منتظر تماس ت هستم.

حالا شما ایمیل را خوانده‌اید و دسترسی به نگون‌بخت هم ندارید. زمانی که او قبل از جلسه، ایمیل یا تلفنش را چک کند شما سوار هواپیما هستید. پس مجبورید همه‌ی حرف‌هایتان را یک طرفه برایش بنویسید (البته حتی اگر تلفن را برمی‌داشت باز ماجرا همین بود. چون جلوی همکارها، نمی‌خواست حرف بزند).

چه توصیه‌هایی برای او دارید؟

یادتان باشد که حرف‌های کلی نزنید. مثلاً نگویند: برنامه ریزی کن. خونسرد باش و ...

کسی که در آن شرایط است، اگر با این حرف‌های کلی مواجه شود از شما هم دل می‌برد. سعی کنید خیلی مصداق‌محور، حرف بزنید. کمکش کنید که بهترین نتیجه را بگیرد. او الان نمی‌تواند به سادگی بر روی مشکل خود تمرکز کند و اگر هم چنین کند، احتمالاً هیجانات به شدت بر منطقش سایه خواهند انداخت.