

جهانگردی

## داستان سه شهر

«نیویورک»

اکنون بر فراز نیویورک پرواز می‌کنم و لنگرگاه‌های تهی بندرگاه آن را نگاه می‌کنم و از خود می‌پرسم آیا همان‌گونه که من میان ویرانه‌های مدینه‌الزهر گشت زدم، نسل‌های آینده نیز روزی میان ویرانه‌های نیویورک گشت خواهند زد.

نیویورک نیز مانند اسکندریه کنار یک بندرگاه طبیعی پا به عرصه‌ی وجود گذاشت. به سال ۱۹۵۰، ۲۰ درصد کل محموله‌های دریایی ایالات متحد در این بندرگاه بارگیری شده است، و امروزه این رقم به کم‌تر از ۶ درصد رسیده است.

اما بزرگ‌ترین واردات نیویورک همیشه انسان بوده است. از سال ۱۸۶۰ تاکنون بین ۲۰ تا ۵۰ درصد جمعیت نیویورک را همیشه کسانی تشکیل داده‌اند که در کشوری غیر از ایالات متحد متولد شده‌اند.

چیزی که بسیاری از مهاجران را به نیویورک جذب می‌کند دست‌رسی آسان به کار است. امکان پول درآوردن نیز چنین است. میچل ماس، مدیر مرکز پژوهش شهری تاوب وابسته به دانشگاه نیویورک می‌گوید: «اقتصاد نیویورک مانند اسفنج است. از منقذهای بسیاری می‌توان وارد آن شد. ممکن است کارت‌تان را با ظرف‌شویی در رستوران شروع کنید، بعد خودتان صاحب رستوران شوید و دست آخر مدیر ساختمانی شوید که رستوران در آن است.» ماس می‌گوید: «بخش بزرگی از مهاجران نیویورک افرادی تحصیل کرده و دارای مهارت‌اند. هیچ شهر دیگری کسانی را که به این شهر رو می‌آورند جذب نمی‌کند.» بیش از ۷۰۰،۰۰۰ تن از این تازه‌واردان در منطقه‌ی کوینز جمع می‌شوند و در نتیجه کوینز از نظر نژادی متنوع‌ترین منطقه در ایالات متحد است. کتاب‌خانه‌های عمومی منطقه‌ی کوینز پر جنب و جوش‌ترین کتاب‌خانه‌های ایالات متحد هستند و به پنجاه زبان کتاب و نوشته به‌خواهندگان قرض می‌دهند.

ساعت ۹/۵ صبح است و من در پیاده‌روی جلوی شعبه‌ی فلاشینگ کتاب‌خانه‌ی کوینز ایستاده‌ام. هنوز نیم ساعت به شروع کار کتاب‌خانه مانده است اما از هم‌اکنون بیش از دوازده نفر منتظر باز شدن کتاب‌خانه‌اند. ساعت ۱۰/۵ کتاب‌خانه بیشتر شبیه سوپرمارکت شده است؛

مردم برای گرفتن کتاب به صف ایستاده‌اند و کتابداران مدام فریاد می‌زنند، «لطفا نفر بعد».

در یکی از طبقه‌های پایینی کتاب‌خانه یکی از گروه‌های مکالمه‌ی انگلیسی جلسه دارد و من مدتی پهلوی آن‌ها می‌نشینم. یکی از زبان‌آموزان نیویورک را به مدرسه تشبیه می‌کند، مدرسه‌ای که قانون‌های بقا در آمریکا را به انسان یاد می‌دهد. یکی از آن‌ها جمله‌ای از شوهای سال ۱۹۷۷ را نقل می‌کند: «اگر از پس این جا بریایم، از پس همه جا برمی‌آیم».

بیش‌تر اعضای گروه جذب شهر نیویورک شده‌اند. یکی از آن‌ها از اجرای بعد از ظهر کارمن بیزه می‌گوید؛ دیگری جریان دیدار تازه خود از مرکز را کفلر را تعریف می‌کند. دختر یکی از حاضران دوره‌ی تک‌نوازی را به‌تازگی در مدرسه‌ی جیلیارد<sup>۱</sup> تمام کرده است.

در اتاق دیگر کلاس درس انگلیسی دایر است؛ می‌روم و بین یک خواننده‌ی اپرای اهل شانگهای و یگ گیاه‌شناس اهل ازبکستان می‌نشینم.

گیاه‌شناس که یوزف مورداخایف<sup>۲</sup> نام دارد مرا برای صرف نهار به‌خانه‌شان دعوت می‌کند. زنش، مارگاریتا برایم زردآلو، بادام، پسته، نخود و پیراشکی گوشت می‌آورد. یوزف سه زبان می‌داند، روسی، فارسی و ترکی؛ سه کتاب نوشته است و حدود ۳۰۰ مقاله‌ی علمی. یکی از دیوارهای اتاق نشیمن پوشیده از کتاب است. یوزف می‌گوید: «لباس به‌چه درد می‌خورد؟ کتاب آورده‌ام».

انگلیسی یوزف خوب نیست و به‌همین دلیل نتوانسته است کار پیدا کند؛ یوزف به‌دوپسرش در کار جواهرسازی کمک می‌کند. دو نوه‌اش که در آمریکا متولد شده‌اند، شهروند آمریکا هستند، و بقیه‌ی اعضای خانواده تا مدتی دیگر شهروند می‌شوند.

بعد از نهار یوزف همراه من تا ایستگاه مترو می‌آید. ۴۰ دقیقه بعد که به ایستگاه گراند سنترال ترمینال می‌رسم و به‌سطح خیابان می‌روم، به‌ناگاه انرژی موجود مرا می‌گیرد، این نگرش همه - چیز - ممکن - است، این پدیده‌ای که مانهاتان را در جهان یگانه می‌کند. این انرژی از تمرکز آدمیان، از معماری آسمان‌خراش‌ها ساطع می‌شود، و از پول که از صادرات اصلی مانهاتان است. روزانه تریلیون‌ها دلار در این شهر دست به‌دست می‌شود.

سالانه ملیاردها دلار از روی میز دان استرن جابه‌جا می‌شود. دان استرن سی و هفت ساله است، بانکدار و متخصص سرمایه‌گذاری. دان استرن از همان زمانی که از مدرسه‌ی عالی بازرگانی، یعنی اواخر دهه‌ی هشتاد (۱۹۸۰) فارغ‌التحصیل شده است، در نیویورک زندگی می‌کند. دختر استرن در طبقه‌ی چهارم و سوم یکی از مجتمع‌های اداری وسط شهر است و مشرف به سنترال پارک. در این دفتر علاوه بر میزکار و بوفه، یک عدد صندلی راحتی و کاناپه برای

مشتری هاست، یک درخت کوچک و یک میز که روی آن یک ارکیده‌ی شکوفا گذاشته‌اند، مبلمان اتاق را کامل می‌کند. یکی از دیوارها را یک تخته سیاه بزرگ پوشانده است، که استرن از آن برای انجام محاسبه‌های مالی استفاده می‌کند.

استرن بیش‌تر روز را جلوی صفحه‌ی رایانه‌ی خود می‌ایستد، با تلفن درباره‌ی معامله و معامله‌های بالقوه حرف می‌زند، از آن جمله خرید و فروش هتل، کارخانه، و موسسه‌های انتشاراتی. گاهی‌گاهی به‌پست الکترونیکی (e-mail) خود نگاهی می‌اندازد یا به‌اطلاعات مستقیم از بازار بورس نگاه می‌کند یا از دستیار خود می‌خواهد سندها را از طریق فاکس یا پست مخصوص شبانه بفرستد.

با وجود حجم پول در جریان (۳۰ میلیون دلار معامله‌ی «کوچکی» است) استرن آرام است و به‌ملایمت حرف می‌زند. می‌گوید: «جور کردن معامله‌ی سودآور شبیه فیلم‌سازی است. انسان باید بین نظرها، سرمایه و استعداد توازن برقرار کند. باید بتوانید مردم را درست ارزیابی کنید.» استرن به‌یکی از هم‌کاران خود درباره‌ی یکی از شرکای بالقوه‌ی خود در یک معامله‌ی خارجی می‌گوید: «من او را می‌شناسم. نیت خوب دارد. می‌توانیم به‌او اعتماد کنیم.»

بیش‌تر کسانی که استرن با آنها ارتباط می‌گیرد، یا حاضر می‌شود با آنها ارتباط بگیرد، کسانی هستند که از قبل آنها را می‌شناسد، یا از کسانی هستند که یکی از آشنایان او آنها را می‌شناسد. استرن مدتی با شخصی پیرامون مساله‌ای صحبت کرد که می‌توانست برچگونگی فعالیت یک هتل زنجیره‌ای بزرگ در ابعاد بین‌المللی تاثیر بگذارد، و بعد به‌من گفت: «اگر این شخص دوست یکی از افراد مورد اعتماد من نبود، هرگز با او حرف نمی‌زدم.»

استرن خودش می‌گوید، علت حضور او در نیویورک چیزی نیست جز انگیزش و رقابت. توضیح می‌دهد: «این جا محل برگزاری بازی‌های بزرگ است و اگر قصد دارید در این مسابقه‌ها شرکت کنید باید بیایید این جا.»

با آن که استرن می‌خواهد برای بررسی امکانات سرمایه‌گذاری به‌ژاپن برود، ولی زیاد سفر نمی‌کند. همیشه به‌نظر می‌رسد کسانی را که می‌خواهد ملاقات کند، به نیویورک می‌آیند، مانند همین مدیر اجرایی که اهل چین است و از نیویورک به سوئیس می‌رود و این جا سر راه خود در نیویورک توقف کرده است.

دنای دان استرن دنیایی الکترونیکی - شخصی<sup>۱</sup> است. استرن با تلفن، با پست الکترونیکی (ای - میل)، فاکس و رایانه با همه نقاط گیتی دایم در ارتباط است. اما در هر گامی که برمی‌دارد رابطه‌ی شخصی و تماس چهره به‌چهره از اهمیت حیاتی برخوردار است.

این گونه معامله‌ی الکترونیکی مشخصه‌ی صناعی است که براساس دانسته‌ها صورت می‌گیرند، مانند امور مالی، اداره‌ی شرکت‌ها و دادن آگهی، که امروزه حدود یک سوم همه‌ی شغل‌های بخش خصوصی شهر نیویورک را شامل می‌شود.

دبل کلیک<sup>۱</sup> نام یک شرکت تبلیغاتی است که از طریق شبکه‌ی اینترنت کار می‌کند. دبل کلیک در اصل به سال ۱۹۹۵ در شهر آتلانتا تاسیس شده است، اما یک سال بعد مرکز خود را به نیویورک منتقل کرده است. شرکت دبل کلیک از مرکز اطلاع‌رسانی خود روزی ۲۰۰ میلیون آگهی به شبکه‌ی اینترنت می‌دهد، که هر ماه به چهل میلیون نفر می‌رسد.

کوین اُکونر<sup>۲</sup>، یکی از موسسان و یکی از مدیران اجرایی شرکت می‌گوید: «هرجای دیگری هم می‌توان بود. اما علت آمدن ما به نیویورک این است که وقتی آدرس شرکت شما خیابان مدیسون است، این آدرس خود به خود به شرکت شما اعتبار می‌دهد، به خصوص در کشورهای خارجی.»

دبل کلیک روزانه به طور متوسط یک نفر را برای کار در شرکت استخدام می‌کند و تا چند وقت دیگر تعداد کارمندان آن به هزار نفر می‌رسد. این شرکت یکی از شرکت‌های «۷ - ۲۴» است، یعنی در تمام ساعت‌های شبانه‌روز و هر هفت روز هفته باز است.

اکنون ساعت دوی بعد از نیمه شب است و با چهار تن از کارمندان دبل کلیک، که ساعت کار آن‌هاست، گپ می‌زنم. دو نفر از آن‌ها اهل چین هستند، یکی اهل اوکراین و نفر چهارم، پدرش اهل هنگ کونگ است و مادر اهل برمه.

ویکتور نگ<sup>۳</sup> ۲۱ ساله است و دانش‌جوی تمام وقت یکی از کالج‌های محلی است. نگ در این کالج علوم رایانه‌ای می‌خواند. از او می‌پرسم: «تکالیفت را کی انجام می‌دهی؟ در فاصله‌ی کوتاه میان تلفن‌ها و رسیدن پست‌های الکترونیکی؟»

نگ می‌گوید: «من فرصت نمی‌کنم،» و به پنج کتاب پهلوی خود اشاره می‌کند که در باره‌ی طرز کار شبکه و حل مساله هستند. «من این‌ها را می‌خوانم. مجبورم خودم را به سطحی برسانم که بتوانم از پس کاربردهای عملی رایانه بربیایم.»

ویکتور فرصت نمی‌کند درس دانشکده را بخواند زیرا دارد درس کار کردن را می‌آموزد. به نظر می‌رسد ویکتور نمود زنده‌ی همان صورت‌بندی (فرمول) موفقیت‌آمیزی است که پیش از این در اسکندریه‌ی مصر کشف کرده بودم: داد و ستد سبب تولید ثروت می‌شود، ثروت هزینه دانش را می‌پردازد، و دانش نیز به نوبه‌ی خود سبب رشد داد و ستد می‌شود. چیزی که ویکتور

1. Double Click.

2. Kevin O'Connor.

3. Victor Ng.

یاد می‌گیرد سبب ایجاد کار بیش‌تر برای دبل کلیک است. با افزایش سود دبل کلیک، شرکت می‌تواند هزینه‌ی کارمندان آگاه و صاحب دانش دیگری را پردازد و کارمندان آگاه و صاحب دانش می‌توانند کار بیش‌تری برای شرکت ایجاد کنند.

صبح روز بعد به طرف منطقه‌ی جنوب دبل کلیک، یعنی به طرف منطقه‌ی یونیون اسکور<sup>۱</sup> می‌روم؛ در سال‌های آغازین سده‌ی بیستم، یعنی زمانی که تولید مهم‌ترین منبع کار و درآمد در نیویورک بود، این منطقه پر از کارخانه‌های کوچک بوده است. ساختمان‌های این منطقه در آغاز دهه‌ی شصت (۱۹۶۰) محل استودیوهای نقاشان برد، اما اکنون این ساختمان‌ها تبدیل به فروشگاه، دفتر کار و رستوران شده‌اند.

اترپوس‌های مدرسه دور تا دور یکی از بلوک‌ها ایستاده‌اند، که در گذشته محل یک کارخانه‌ی تولید دستکش و کمر بند بود و همین خود انگیزه‌ای می‌شود تا وارد ساختمان شوم. دو طبقه‌ی فوقانی ساختمان در اختیار یک آموزشگاه باله است. زیر لوله‌های بی‌حفاظ و سقف حلبی، کلاس درس و استودیوهای آینه‌دار رقص دایر کرده‌اند.

مدیر مدرسه الیوت فلد نام دارد که در سن یازده سالگی با گروه باله‌ی شهر نیویورک کار می‌کرده است و به سال ۱۹۶۹ خودش تصمیم می‌گیرد یک گروه باله تشکیل دهد. در آغاز در این فکر بود که رقصنده‌ی جوان و کم‌سال از کجا پیدا کند. یک روز که در ایستگاه مترو بچه‌های مدرسه‌ای‌ها را تماشا می‌کرد، ناگهان دریافت به یک سرچشمه‌ی دست نخورده‌ی استعداد دست یافته است و فکر تاسیس مدرسه‌ی باله تک<sup>۲</sup> شکل گرفت. سالانه ۳۰,۰۰۰ نفر در آزمون ورودی باله تک شرکت می‌کنند، که از بین آن‌ها حدود ۸۰۰ نفر برگزیده می‌شوند. این عده هفته‌ای چند بار از همه‌ی نقاط شهر با اترپوس به مدرسه می‌آیند. پس از اتمام سال پنجم انتخاب دیگری صورت می‌گیرد و جمع هنرجویان به ۶۰ تن محدود می‌شود، که هنرجوی تمام وقت می‌شوند و دوره‌ی متوسطه و دبیرستان را در باله تک می‌گذرانند. از این ۶۰ نفر، در نهایت ده هنرجو و شاید کم‌تر به عضویت گروه باله‌ی حرفه‌ای فلد درمی‌آیند.

فلد برایم تعریف می‌کند: «هنگام آموزش رقص باید ذهنیت باله‌ی کلاسیک را از خود دور کنیم، چرا که باله‌ی کلاسیک در اصل متعلق به سده‌ی نوزدهم است و دربرگیرنده‌ی معیارهای آن دوران است. رقص باید بتواند بیانگر احساسی باشد که هنگام گذر از خیابان‌های نیویورک در خود احساس می‌کنید. این رقص باید خرد مالوف را به چالش بخواند، نوآوری کند، و عامل دگرگونی و رشد باشد. هنر همیشه با گذشته در مجادله بوده است.»

یکی از جلسه‌های تمرین را تماشا می‌کنم. اکنون یک ساعت و نیم است که یک گروه ۹ نفری

مرکب از دختران ۱۲ تا ۱۴ ساله تمرین می‌کنند و در ساعت دیگر هم باید تمرین کنند. فلد در حالی که رقص را تنظیم می‌کند، همه‌ی حرکت‌ها را به هنرجویان نشان می‌دهد. ملتمسانه می‌گوید: «خانم‌ها، روح خرد را به‌نمایش بگذارید.» هنرجویان حرکت‌های تازه را انجام می‌دهند. فلد فریاد می‌کشد: «آها، کمی فاخرتر.» و یک لحظه بعد: «دست‌هایتان باید استخوان کم‌تر داشته باشد. باید مانند ماهی مُرکَب برقصید. حرکت باید تداوم داشته باشد، نباید بین آن توقف باشد. مکث بین حرکت ممنوع است.»

بچه‌ها دوباره مانند موج می‌گذرند. فلد بر می‌خیزد و فریاد می‌کشد: «نه، نه، نه! شروع خوب بود، بعد خراب شد!»

دخترها ته اتاق می‌روند و باز رقص‌کنان به طرف فلد می‌آیند. «خوبه خانم‌ها! خوبه خانم‌ها! برید تا ارن جا.»

هم‌چنان که فلد را تماشا می‌کنم، پی می‌برم شاهد عینی جوهره‌ی هر سه شهر (اسکندریه، کوردویا و نیویورک) - و دو هزاره - هستم، سه شهری که به دیدن آن‌ها رفته‌ام: کنش متقابل انسانی سبب می‌شود آدمی به چالش با شناخته‌ها برخیزد و میل به آفریدن چیزهای بهتر را در وی برمی‌انگیزاند.

وقتی از مدرسه بیرون می‌روم، کفش‌های سبک باله، هم‌چنان به کف چوبی اتاق می‌خورد. صدای مترو از یکی از پنجره‌ها وارد اتاق می‌شود. به‌انبوه مردمی که شتابان از پاده‌رو می‌گذرند می‌پیوندم و سخنان فلد هم‌چنان در ذهنم می‌پیچد، که خطاب به شاگردان نوجوانش می‌گفت: «شما نباید تنها به آن چه شدنی است اکتفا کنید. باید آن چه را که شدنی است تغییر دهید.»

