

ساخت کره

سارا سوک

مترجم: فربا شیخ الاسلامی



ساخت کره

..... نویسنده: سارا سوک • مترجم: فریبا شیخ الاسلامی
..... مدیرگروه ترجمه: اکرم شکرزاده • ویراستار: سمیه شکرزاده
..... ناشر: نگاه آشنا • طراحی جلد: مجید غلامحسینی
..... صفحه آرا: استودیو جوانه • تاریخ و نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۳
..... شمارگان: ۵۰۰ نسخه • شابک: ۰-۶۶-۰۳۸۵-۶۲۲-۹۷۸

کلیه حقوق این اثر ترجمه، متعلق به «انتشارات نگاه آشنا» می باشد و هرگونه خرید و فروش بامترجم و یا کپی از متن کتاب غیرقانونی بوده و قطعاً پیگرد قانونی خواهد داشت.

سرشناسه: سوک، سارا □ Sarah, Suk □ عنوان و نام پدیدآور: ساخت کره / سارا سوک؛ ترجمه فریبا شیخ الاسلامی. □ مشخصات نشر: قم: نگاه آشنا، ۱۴۰۳. □ مشخصات ظاهری: ۱۸۴ ص.؛ ۵/۱۴×۵/۲۱ س.م. شابک: ۰-۶۶-۰۳۸۵-۶۲۲-۹۷۸ □ وضعیت فهرست نویسی: فیپا □ یادداشت: عنوان اصلی: Made in Korea. موضوع: داستان های جوانان کره ای - انگلیسی-- قرن ۲۱ م. □ Young adult fiction, -- ۲۱st century □ شناسه افزوده: شیخ الاسلامی، فریبا-، مترجم ۱۳۵۴ □ رده بندی کنگره: PS۳۶۰۵ □ رده بندی دیویی: [ج]۶/۸۱۳ □ شماره کتابشناسی ملی: ۹۲۳۲۳۸۶ □ اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیپا

۰۹۱۲۱۵۱۰۴۸۴ ① ۰۲۵-۳۲۹۲۴۵۸۳

فهرست

فصل اول: والری	۷
فصل دوم: وس	۱۶
فصل سوم: والری	۲۸
فصل چهارم: وس	۳۹
فصل پنجم: والری	۴۷
فصل ششم: وس	۵۷
فصل هفتم: والری	۶۷
فصل هشتم: وس	۷۴
فصل نهم: والری	۸۱
فصل دهم: وس	۹۰
فصل یازدهم: والری	۱۰۲
فصل دوازدهم: وس	۱۱۳
فصل سیزدهم: والری	۱۲۲
فصل چهاردهم: وس	۱۳۲
فصل پانزدهم: والری	۱۳۹
فصل شانزدهم: وس	۱۴۶
فصل هفدهم: والری	۱۵۵
فصل هجدهم: وس	۱۶۳
فصل نوزدهم: والری	۱۶۸
فصل بیستم: وس	۱۷۵
فصل بیست و یکم: والری	۱۸۱



فصل اول: والری

دوشنبه ۹ سپتامبر

برای هر موقعیتی آب نبات های میوه ای مختلفی^۱ وجود دارد. برای تمرکز طعم انگورش به درد می خورد. انبه برای جشن گرفتن و طعم توت فرنگی برای آرامش گرفتن در موقعیتی که طبق برنامه ریزی مان پیش نرفته، مثل امروز بعد از ظهر. اولین روز فروش در سال جدید تحصیلی همیشه بدون شک غیرقابل پیش بینی است. مسلماً انتظار نداشتم که دو تا از هم کلاسی هایم درست جلوی کمدم با من درگیر شوند. حالا بین چه استرسی کشیدم!

حالا باز هم جای شکرش باقی است که برای موقعیت های اضطراری کیفم را پر از آب نبات توت فرنگی کرده بودم. وقتی این اتفاق افتاد، یکی از آن ها را باز کردم و در دهانم گذاشتم و شروع به جویدنش کردم. جمعیتی که جلوی کمدم جمع شده بودند، کم کم داشتند به انتهای راهرو می رفتند. خیلی از آن ها مشتریانی بودند که مدت ها محصولات کره را از من می خریدند. درضمن دانش آموزان سال اولی دبیرستانی آمده بودند تا نگاهی به لوازم کی بیوتی^۲ بیندازند که از مهم ترین کسب و کارهای دبیرستان کرسانت بروک^۳ به حساب می آمد. چند ثانیه ای بود که به لطف ناتالی کاستیلو^۴ و آملیا پری^۵ که حسابی از کوره دررفتند، این جمعیت حرکتی نکرده بودند؛ چند ثانیه ای که خیلی طولانی به نظر آمد و باعث شد تا دست پاچه و بی قرار شوم.

موضوع جروب بحثشان: ژل آبرسان میوه ای عسلی با برند جدید و کیفیت عالی. آملیا که با کیف بزرگ رودوشی اش به آرنج ناتالی می زد گفت: «اول من دیدمش. والری این ژل رو امروز صبح تو اینستاگرام پست کرده بود.» ناتالی تشر زد و گفت: «ببخشیدا، من جلوتر از تو بودم. تو زدی تو صف.»

1. آب نبات میوه ای ژاپنی که شرکت موریناگ آن را می فروشد: Hi-Chew

2. نام مارکی از محصولات کره ای است و معنایش محصولات زیبایی کره ای می باشد: K-Beauty

3. دبیرستانی دولتی که در کرسانت اوکلاهما واقع شده: Crescent Brook

4. Natalie Castillo

5. Amelia Perry

«تو می تونی اون ژل رو دوباره از آمازون بخری.»

«تو که می دونی بابای من برای خرید آنلاین محدودیت گذاشته. همین الانشم زیادی پیش رفته‌م. تو از آمازون بخر.»

«تو سایت قیمتش گرون تره. کارت اعتباری که ندارم. اگه مال مامان و بابام رو بی اجازه بردارم، حسابم رو می رسن.»

حق با او بود، چون به لطف شوهر خاله‌ام هیچ جا قیمت هایشان مثل ما نبود. او در سئول رئیس شرکت کی بیوتی بود و هر ماه محصولاتش را برای خاله‌ام می فرستاد. این که خاله سونهی^۱ نمی توانست اندکی از علاقه‌ای که به ماسک صورت داشت دست بکشد برایش بسیار ناخوشایند بود. خواسته واقعی خاله از شوهرش این بود که پول بیشتری برایش بفرستد تا او ساعات کمتری را در رستوران سوندوبو^۲ کار کند و به خودش برسد.

در تماس تلفنی سر شوهرش داد می زد: «پول! برام بازم پول بفرست! با این همه کِرم صورت چی کار کنم؟»

شوهرش هم همیشه او را دست می انداخت و می گفت: «من که می دونم عاشق این کِرم‌هایی، برای همین اصلاً قابلیت رو نداره!»

این مرد یا خیلی ولخرج بود یا خیلی ساده و سردرگم. حالا به هر صورت ارسال این بسته‌ها ادامه پیدا کرد تا این که من و پسر خاله‌ام چارلی^۳ این ایده معرکه به ذهنمان رسید که این محصولات را با قیمت کمتر به هم کلاسی‌هایمان بفروشیم. پدر چارلی شخصیت باحالی دارد و تا زمانی که از جنس‌هایمان به خاله بدهیم، مشکلی با این کسب و کار ندارد. او مجوزی هم برای این کار گرفت و به ما داد و به این ترتیب کی بیوتی و اچا^۴ راه افتاد.

ما از سال دوم دبیرستان شروع به فروشندگی کردیم. هیچ وقت در خواب هم نمی دیدم که آمریکا و ناتالی این طوری کاروبارمان را به هم بزنند. تماشاگرانی که دورتر ایستاده بودند، کم کم حوصله‌شان سر رفت و پراکنده شدند. کاش این مسخره بازی را تمام می کردند.

گفتم: «خب دیگه، تنها راه خلاص شدن از این دعوا، بازی سنگ کاغذ قیچیه.»

1. Sunhee

2. Soondubu: خورش داغ و تند کره‌ای است که از قارچ، محصولات دریایی و گوشت گاو تشکیل شده

3. Charlie

۴. حروف اول والری و چارلی

آملیا گفت: «جدی می‌گی؟ تو می‌خواهی تکلیف این مشکل رو بایه بازی بچگونه روشن کنی؟»

آملیا در تئاتر آموزش می‌دید. من خیلی حوصله شاگردهای تئاتر و نمایششان را نداشتم. «تنها راهش همین، وگرنه باید ژل رو بدون دعوا بدی به ناتالی.» آملیا تصمیمش را گرفت و مشتش را جلوی ناتالی بالا آورد. «بیا این کار رو قبول کنیم.» آن‌ها بازی را انجام دادند و همه چیز به نفع ناتالی تمام شد.

در کمدم را باز کردم تا ژل آبرسان را در بیاورم. حس می‌کردم همه دارند تماشا می‌کنند. همه به ویترونی خیره شده بودند که در کمد درست کرده بودم و پر از محصولات کی بیوتی بود. داخل کمد با ریسۀ باتری خور روشن شده بود. به چوب لباسی‌های گیره‌ای هم به جای لباس، ماسک‌های صورت کره‌ای آویزان کرده بودم. من و چارلی قفسه‌هایی هم داخل کمد درست کرده و کلی محصولات آرایشی مثل تونر، شیرپاک‌کن، سرم^۱، تینت لب و انواع کرم‌ها را با توجه به سایز، رنگ و بورویشان چیده بودیم. گوشۀ انتهایی کمد را هم برای وسایل مدرسه گذاشته بودم.

اما تنها چیزی که برای همه اهمیت داشت محصولات بودند. من دائم در حال حمل و نقل سفارشات مشتریان بودم.

ژل را به ناتالی دادم و پولش را در کیفم جدا از آب نبات‌ها گذاشتم. آملیا هم برای جبران این ناراحتی چند تا محصول خرید. جمعیت پراکنده شدند و قائله ختم به خیر شد. من هم روبه راه شدم.

کریستی لو^۲ که بهترین مشتری‌ام بود جلو آمد و با لبخند گفت: «این دعوا تا تموم بشه، کلی وقتمون رو گرفت. راستی تابستون خوش گذشت؟ از بدشانسی انگار امسال با هم کلاس نداریم. با چارلی هم کلاس ندارم. سلام من رو بهش برسون.» «راستی شنیدی تینا پیرس^۳ و مت ویتمن^۴ تابستون میونه شون با هم شکرآب شد؟ مطمئنم از این به بعد به هم حسودی می‌کنن و بعد یه مدتی دوباره با هم خوب می‌شن. هم‌کلاسی جدید رو دیدی؟ اسمش وس یونگ^۵ه.»

من که داشتم با انگشتانم به در کمد ضربه می‌زدم، گفتم: «چیزی لازم داری بهت بدم؟»

۱. محصولی که وظیفه تأمین مواد مغذی لازم پوست را برعهده دارد.

2. Kristy Lo

3. Tina Pierce

4. Matt Whitman

5. Wes Yung

«آهان، پنج تا بسته ماسک چای سبز و یه دونه کرم نارگیلی می خوام.» در حالی که داشت کیفش را باز می کرد، ادامه داد: «اما چارلی یه چیز دیگه س. با همه فرق داره.» با هم خداحافظی کردیم. بقیه در صف ایستاده بودند. اول سال واقعاً اضطراب داشتم و نمی دانستم با وقفه ای که در تابستان در کارم پیش آمده، باز هم مشتری خواهیم داشت یا نه، ولی خدا را شکر کسب و کارمان همچنان رونق داشت.

به ساعت نگاهی کردم و دیدم به خاطر دعوی ناتالی و آملیا بیست دقیقه معطل شده ام. زیپ کیفم را بستم و گفتم: «شرمنده، همه چی فروخته شد. یادتون باشه هر هفته دوشنبه ها منتظرتونم.»

بچه ها غرغری کردند و رفتند. نگاه رضایت بخشی به کمدم انداختم که حالا دیگر خالی شده بود. چه قدر این منظره را دوست دارم. گوشه ام را درآوردم تا عکسی بیندازم و در پیج اینستاگرامم پست کنم. سال آخر رو پر قدرت شروع کرده ام! این جمله ای بود که زیر عکس تایپ کردم. یک گیف فروخته شد هم گذاشتم. در خودم بودم که دیدم کسی دارد کیفم را می کشد. برگشتم تا حساب دزد نابکار را برسم که دیدم بچه خاله ام چارلی سانگ است. به خاطر تمرین بسکتبال حسابی عرق کرده بود.

«امروز فروش چه طور بود، وال؟»

«عالی بود، اما بهت بگم اگه یه بار دیگه این طوری بیای پشت سرم، حسابت

رو می رسم.»

چارلی خندید. «دیدي بهت گفتم ما دیگه معروف شدیم.»

بیراه نمی گفتم، چون از همان اول کم کم کارمان رونق گرفت. اوایل فقط چند دانش آموز مشتری مان بودند که جذب تخفیفاتمان شدند، بعد دهان به دهان کارمان را تبلیغ کردند و مشتری های ثابت پیدا کردیم و معروف شدیم. حالا چارلی از پدرش خواسته تا هر ماه محصولات پرطرفدار برایمان بیاورد.

اگر به موفقیتی که پارسال بعد از وقفه تابستان به دست آوردیم هم نگاه می کردم، برای امسال هم دلیلی برای نگرانی وجود نداشت. ما باز هم پابرجا ماندیم و هرگز این فکر به ذهنمان خطور نمی کرد که اتفاقی مانند فروش اینترنتی با قیمت های رقابتی و یا کم شدن علاقه به محصولاتمان کاروکاسبی مان را به هم بزند، اما امروز باز هم مطمئن شدم که هنوز هم در کسب و کار قوی هستیم و از