

انجام سفارش عصر
خوشاینده!



ویژه کرافیسست ها
سعیده قاسم

آیا شما جزو افرادی هستید که فکر می‌کنید باید در قالب یک شرکت کار کنید؟ جسارت پذیرش یک سفارش شخصی را دارید؟ اگر سفارشی از طرف دوستان یا غریبه‌ها به شما داده شود می‌توانید با کمال میل بپذیرید یا نگران انجامش می‌شوید؟ اگر جوابتان به یک یا چند سوال بالا مثبت است با من همراه باشید تا اوضاع را با هم بررسی کنیم.

❖ آیا مشکل من کار بلد نبودن است؟

خیلی از ما فارغ التحصیلان رشته گرافیک هستیم و یا در دوره‌های آموزشی خارج از دانشگاه، گرافیک را یاد گرفته ایم. شاید وضعیت گروه دوم در این مورد بهتر باشد اما درمورد گروه اول که اکثریت را تشکیل می‌دهند نکته‌ای وجود دارد. درست است که اغلب معتقدیم که در دانشگاه چیز زیادی به ما یاد نمی‌دهند اما آیا راهش این است که دست روی دست بگذاریم و همیشه با همان اطلاعات اندکمان پیش برویم؟

البته شما دوست عزیزی که درحال خواندن این مطلب هستید احتمالاً جزو این گروه نیستید یا درحال تلاش برای خارج شدن از آن هستید چون آموزش را انتخاب کرده‌اید. اگر ما همیشه درحالت "چرا" بمانیم و بگوییم چرا باید دانشگاه‌های ما اینطور باشند یا چرا اکثر استادها برای دانشجو انرژی نمی‌گذارند مطمئن باشید وضع به همین منوال پیش می‌رود و ۳ سال دیگر هم شما هنوز احساس می‌کنید کار زیادی بلد نیستید! اگر می‌خواهید موفق باشید اولین گام یادگیری است.

شاید احساس کنید دیگر دیر شده برای اینکه چیزهای جدید یاد بگیرید. شاید فکر میکنید "کاش" از درس های یکی از اساتید خوبتان بهتر استفاده کرده بودید یا کاش در طی دوران تحصیلتان وقت برای آموزش بیشتر گذاشته بودید. شاید می‌گوئید الان با این حجم کاری نمیتوانم؛ من از صبح تا عصر پای کامپیوتر و در حال اجرای کار هستم و دیگر وقتی برای آموزش برایم نمی‌ماند.

لطفا سریع ذهنتان را به سمت ثبت نام یک دوره جدید یا خرید کتاب های جدید نبرید، بیایید از منابع رایگان استفاده کنید؛ گوگل را جستجو کنید و به دنیای فیلم ها و عکس ها و مطالب رایگان آموزش گرافیک وارد شوید.

شاید در همین دوره های رایگان با استادی آشنا شدید که به نظر شما عالی بود و دوست داشتید از کلاسهایش استفاده کنید اما در شروع کار اصلا نیاز نیست که هزینه و وقت خودتان را برای رفت و آمد به کلاس بگذارید و فراتر از آن با این روش یاد می‌گیرید که خودکفتر باشید و بیشتر به خودتان و توانایی‌هایتان اعتماد کنید.

می توانیم با خودمان عهد کنیم که روزی سی دقیقه یا یک ساعت را به یادگیری مطلبی که دانستن آن چرخ کار ما را بهتر می چرخاند اختصاص بدهیم. لطفا هیچوقت با خودتان فکر نکنید که "اووووه میدونی چقدر طول میکشه که من با این نیم ساعت ها بتونم خودم رو ارتقاء بدم؟ میدونی چند سالم میشه؟" من به شما جواب میدم: بله، همان سنی که اگر این کار را نکنید هم به آن می‌رسید. **پس لطفا منتظر نمانید.**

دوستان من، دو نوع ذهنیت در انسانها وجود دارد: **ذهنیت ثابت و ذهنیت رشد**. قصد دارم برای باز شدن این مطلب چند سوال از شما بپرسم که دوستان نویسنده ما در کتاب "کلید را بزن" از ما پرسیدند. لطفا آنها را بخوانید و ببینید با کدام موافقید؟

- شما آدم خاصی هستید و کاری برای تغییر این وضع نمیتوان کرد.
- مهم نیست شما چطور آدمی هستید، همیشه میتوانید به طور اساسی عوض شوید.
- شما میتوانید کارها را به طور متفاوتی انجام دهید، اما بخش های مهمی از اینکه کی هستید واقعا نمیتواند تغییر کند.
- شما همیشه میتوانید چیزهای اساسی را درباره اینکه چطور آدمی هستید عوض کنید.

اگر شما با موارد ۱ و ۳ موافق هستید، دارای ذهنیت ثابت می باشید. اگر با موارد ۲ و ۴ موافق هستید مایلید ذهنیت رشد داشته باشید. و اگر با موارد ۱ و ۲ موافق هستید پس هنوز گیج و سردرگمید.

اگر بخواهم به طور خلاصه برایتان بگویم افرادی که ذهنیت ثابت دارند معتقدند توانایی هایشان در اصل ثابت است، آنها معمولا در مبارزه ها شرکت نمیکنند چون شکست احتمالی را متوجه شخصیت خودشان می دانند و احساس میکنند دیگران در این وضعیت آنها را انسان های بازنده می بینند، از انتقاد فرار می کنند چون احساس می کنند منتقد خودش را بالاتر از آنها می داند، و همچنین سعی می کنند تلاششان را جلوی بقیه نشان ندهند چون تصورشان این است که از ارزش کارشان کم می شود.

اما افرادی که ذهنیت رشد دارند معتقدند توانایی‌ها مثل عضلات هستند؛ همانطور که قطعاً شما به چشم دیده‌اید که با تمرینات ورزشی عضلاتتان قوی می‌شوند، این را هم باید بدانید که با تمرین کردن توانایی‌های شما هم قوی می‌شوند. افراد دارای ذهنیت رشد مبارزه طلبی‌های بیشتر را می‌پذیرند چون می‌دانند علی‌رغم احتمال شکست، این مبارزات عامل رشد هستند پس در آنها شرکت می‌کنند تا رشد کنند.

اگر شما جزء گروه دوم هستید که قطعاً شروع به تمرین و تلاش می‌کنید و اگر جزء گروه اول هستید بدانید که می‌توانید با تمرین و تلاش جزء گروه دوم باشید و در این زمینه بسیار موفق باشید. اصولاً این موردی غیرقابل تغییر در نهاد انسان نیست.

انتخاب اینکه چه چیزی این ویژگی را برای ما دارد با شماست؛ شاید همین الان باتوجه به تجربیاتتان می‌دانید که دقیقاً باید کدام نرم افزار یا مهارت را یاد بگیرید. شاید می‌دانید چه مهارتی کمک کننده است اما مهم ترین نرم افزار یا روش دستیابی به آن را نمی‌شناسید. حتماً از دیگران کمک بگیرید و سوال کنید.

مثلاً من می‌دانستم که یادگیری یک نرم افزار سه بعدی ساز کمک بزرگی برای پیش بردن طرح هایم هست و می‌تواند کار من را متفاوت کند اما نمی‌دانستم از بین نرم افزارها کدامیک مفیدتر است و من را سریع تر به مقصد می‌رساند. از یکی از دوستان در شرکت همکار که فعالیت هایی در این زمینه انجام می‌دادند سوال کردم و ایشان به سادگی من را راهنمایی کردند به سمت نرم افزار After Effect . به همین راحتی مسیر برای من مشخص شد. حالا من میتوانم مطمئن تر در این

مسیر قدم بردارم. البته مهم ترین بخش این است: قدم بردارم.

شما می توانید در محل کارتان هم از همکاریاتان چیزهای زیادی یاد بگیرید. احتمالاً هرکدام از شما مهارت هایی دارد که طرف مقابل مایل به یادگیری آن باشد. میتوانید این مهارت ها را با هم به اشتراک بگذارید و یا وقتی دیدید یکی از همکاریاتان کاری انجام داد که به نظر شما جالب بود میتوانید روش انجام آن را جویا شوید یا فقط کنارش بایستید و بیاموزید. مطمئن باشید همین سوالها و آموزش های کوچک میتواند چیزهای بزرگی به اندوخته های شما اضافه کند.

گاهی اوقات هم قرار دادن خودمان در مسیری که با آن آشنایی زیادی نداریم کمک بزرگی به آموختن ما می کند. شاید روی سفارشی که به شما پیشنهاد شده تسلط کامل ندارید اما اگر آن را قبول کنید خودتان را مجبور کرده اید که آن را یاد بگیرید؛ با این روش هم سفارش را از دست نداده اید و هم کار یاد گرفته اید.

اصولاً ما به طور ذاتی سعی می کنیم در منطقه امن خودمان بمانیم اما این را بدانید که **تمام موفقیت های ما در سرزمین ناشناخته ها به دست می آیند.** به این سرزمین پا بگذاریم تا بتوانیم به سمت موفقیت هایی که آرزویش را داریم برویم.

فقط لطفاً منتظر شنبه نباشید؛ "از شنبه" نه، "از همین امروز".



❖ من کار بلدم ولی نمیدانم چرا میترسم!

همکاری داشتم که ۷ یا ۸ سال مشغول به کار در دفاتر مختلف بود اما هیچ وقت به خودش نگفته بود که میتواند شخصا هم سفارش بگیرد. من در مدت ۲-۳ ماه خیلی پراکنده به او یادآوری می کردم که سفارش بگیر و درکنار کارت، خودت هم درآمدزایی داشته باش.

بالاخره قفل ذهنی همکار ما شکست و توانست با سفارش از یکی از دوستانش درآمدی معادل نیمی از حقوقش را با یک هفته زمان گذاشتن به دست بیاورد و جالب اینکه بعد از گذشت چند روز مجدداً از همان شرکت با او تماس گرفته و طراحی جدیدی را سفارش دادند و جالب تر اینکه به طور کامل اتفاقی از شرکت دیگری هم سفارش طراحی کارت با طرح خاص گرفت. او فقط استارت ذهنی برای پذیرش سفارش را زد، ببینید چطور کارها آمدند! وقتی شما میتوانید سفارش شرکت را انجام بدهید چرا فکر میکنید سفارش خودتان را نمیتوانید؟

البته وقتی شما همیشه در قالب یک شرکت کار کرده اید یا اینکه مدت زمان زیادی از شروع کارتان نمیگذرد، طبیعی است که نسبت به این تغییر کمی سرسخت باشید. اصلاً ایرادی ندارد، فقط همیشه این را در نظر داشته باشید که **وقتی از انجام کاری میترسید و نسبت به آن نگرانی دارید به این معنی است که در یک مسیر جدید قدم گذاشته اید.**

اگر هیچ وقت در طی زمان کاریتان از گرفتن سفارشی نگران نشوید یعنی همیشه در حوزه امن خودتان حرکت می کنید و این شما را جلو نمی برد. گاهی سفارشی را با ترس و لرز بپذیرید اما چنان با تمام توانتان آن را انجام بدهید که دیگر

ترس و نگرانی باقی نماند. بعد از اینکه کاری را به ثمر رساندید و چیزهای جدیدی هم یاد گرفتید به خودتان افتخار خواهید کرد.

❖ **فکر میکنم به میزانی که لازم است در کارم خوب نیستم**

این میتواند چند جنبه داشته باشد: شاید هستید و فقط خودتان را دست کم میگیرید. اولین قدم را بردارید. مطمئن باشید اکثر اوقات اولین قدم سخت ترین قدم است. نمی‌گویم با یک پروژه چندمیلیون تومانی شروع کنید، با کار کوچکی شروع کنید که استرس زیادی به شما وارد نکند اما در عین حال شما را بترساند. همانطور که گفتیم ترس علامت خوبیست، اعلام می‌کند که شما کاری فراتر از همیشه انجام می‌دهید.

لطفا مدام کار خودتان را با کارهای پخش شده در سایت‌ها مقایسه نکنید؛ شرکت‌ها و اشخاص قطعاً بهترین کارشان را به نمایش می‌گذارند اما مسیری طولانی طی کردند تا به آن بهترین‌ها رسیده‌اند. شما اگر می‌خواهید در آن موقعیت قرار بگیرید شروع به قدم برداشتن در آن مسیر کنید. به مرور زمان بهترین کارهای شما هم شکل می‌گیرند.

شاید شما در حیطه آموزش نرم افزارها کمی ضعیف باشید که همان توصیه ابتدای صحبت‌م را برایتان دارم، در دنیای آموزشهای رایگان گرافیکی در اینترنت شیرجه بزنید.

وقتی شروع به آموزش از این طریق می‌کنید متوجه می‌شوید چه مطالب عالی و مفیدی وجود دارد که دیگران زحمت تدوین

یا جمع آوری اش را کشیده اند و شما به سادگی می‌توانید از آنها استفاده کنید. به قدری حجم مطالب مفید رایگان در اینترنت زیاد است که گاهی دستپاچه می‌شویم که کدام را اول یاد بگیریم، دچار این حس می‌شویم که دوست داریم همه را یک شبه بخوانیم و بلد باشیم!

شاید حتی گاهی خودمان را سرزنش کنیم که چطور تا بحال از این منبع آنطور که باید استفاده نکرده‌ایم. برای اینکه در این دریای وسیع اطلاعات دچار سردرگمی نشویم پیشنهاد می‌کنم که یا با آموزشهای یک سایت مفید پیش بروید یا اینکه حوزه خاصی را انتخاب کنید و آموزشهای مربوط به آن را در سایت‌های مختلف دنبال کنید.

اینکه کدام مسیر بهتر است را مقصد شما تعیین میکند اما حتما و حتما از این سفره ای که پهن است توشه ای بردارید، شک ندارم به قدری این لقمه دل چسب است که پای سفره خواهید ماند.

شاید شما می‌توانید کارها را به خوبی اجرا کنید اما ایده ای به ذهنتان نمیرسد. برای ایده‌یابی باید چه کاری انجام بدهید؟ یک مورد اینکه کار ببینید اما نه به این صورت که مثل یک مخاطب عام ببینید و بگوئید به به ! لطفا ببینید و رابطه ها را پیدا کنید، اینکه چه چیزی را به چه چیزی ربط داده است؛ ذهنتان را به چالش بکشید.

فکر کنید به اینکه احتمالاً چه مسیر فکری را طی کرده تا به اینجا رسیده است. حتما برای خودتان سفارشات خیالی در نظر بگیرید و سعی کنید شما هم ایده های ناب بدهید. سفارش خیالی شما بهتر است در همان حوزه نباشد چون احتمالاً ذهن شما مدام به سمت ایده آن تبلیغ می رود.

سفارش کاملا بی ربطی را تجربه کنید، مهم نیست که زمانی برای اجرای آن بگذارید یا نه - البته می توانید این کار را هم انجام بدهید و نمونه کار فوق العاده ای برای خودتان درست کنید - اما اگر زمان این کار را ندارید فقط ایده یابی کنید و ذهنتان را پرورش بدهید.

دوم اینکه در ایده یابی های خودتان از **بارش فکری** استفاده کنید. هرچیزی که در آن زمینه به فکرتان میرسد را بنویسید، دقیقا هرچیز. مثلا می خواهید برای یک خیاطی لوگو بزنید. بارش فکری می تواند شامل چه چیزهایی باشد؟ دکمه، کوک، نخ، سوزن، قیچی، تور، چین چین، تاروپود، پارچه، سوزن ته گرد، جاسوزنی، ربان، چرخ خیاطی، گل گلی، چهارخانه، راه راه، مانکن، چوب رختی، متر، صابون خیاطی، یقه، آستین و خیلی چیزهای دیگر. می بینید چقدر گسترده است؟ و البته اطمینان دارم که شما میتوانید بسیاری موارد دیگر را به این لیست اضافه کنید.

این کار فقط یک قانون دارد: اصلا جلوی ذهنتان را نگیرید و هرچه به ذهنتان می آید را بنویسید. بعدا فرصت دارید که درمورد آنها قضاوت کنید، فعلا وقت خالی کردن ذهن است. شاید جایی به این حس برسید که مواردتان خیلی جزئی شده یا کم کم درحالت بی ربط شدن است اما ممکن است در همان میان یک ایده طلایی به ذهنتان برسد.

خب حالا پس از اتمام مرحله قبل، میتوانید روی هرکدام آنها فکر کنید؛ بعضی ها شاید اصلا امکان تصویری شدن نداشته باشند یا برای لوگو مناسب نباشند، حذفشان کنید. مورد به مورد جلو بروید تا به چند گزینه برسید یا حتی یک تک ایده ناب. حالا وقت فکرکردن روی آن ایده است. حالا ذهنتان

بازتر است و متوجه می شوید که چقدر بهتر میتوانید طرح
بزنید. **غول بزرگ نمیتوانم شکست.**

دارن هاردی در کتاب اثر مرکب می گوید کارهای کوچکی که ما
انجام می دهیم با هم جمع می شوند و اثر بزرگی می گذارند.
اگر شما بتوانید یک سری انتخاب های کوچک هوشمندانه
داشته باشید به پاداش های بزرگ میرسید.

ممکن است شما با خودتان فکر کنید که تجربه ندارید، مهارت
ندارید، خیلی باهوش نیستید، توانایی ذاتی عجیب و بزرگی
ندارید اما هیچ ایرادی ندارد، فقط سخت کوش باشید و
بیشتر تلاش بکنید. خیلی از افراد موفق با همین سخت
کوشی به موفقیت رسیدند، ممکن است بعضی از نقاش ها از
کودکی دارای استعداد خاصی بوده اند که آنها را از ابتدا در
مسیر درست پیشرفت قرار داده است اما اکثریت اینطور
نبوده اند. مسأله اینجاست که ما عموماً اقلیت را می بینیم و
اگر خودمان جزو آن نباشیم این حق را به خود می دهیم که
دلیلی برای پیشرفت نکردن داریم.

لطفاً از این بهانه ها و حس هایی که بر ندارم ها تاکید دارد
دست بردارید؛ اگر از بچگی استعداد من کشف شده بود، اگر
کلاس رفته بودم، اگر دانشگاه بهتری رفته بودم، اگر
استادهای بهتری داشتم، اگر پدر یا مادر من هنرمند بودند و
در شناخت هنر بیشتر به من کمک میکردند و ... و لطفاً
اینها را کنار بگذارید و مسئولیت صد در صد زندگی خودتان
را به عهده بگیرید. اگر این کار را بکنید در واقع الان قدرت
دست شماست و می توانید تمام کارهایی که به آینده یا حال
شما کمک می کند را انجام دهید.

❖ فکر میکنم کارمند شخص دیگری بودن راحت تر است

مزیت کارمند بودن چیست؟ حقوق ثابت می گیرید؟ خب قرار نیست شما وقتی تصمیم می گیرید برای خودتان کار کنید از کارمند بودن استعفا بدهید. میتوانید یا حتی شاید درست تر باشد که بگوییم "باید" به کار فعلی خودتان ادامه بدهید. قطعاً کار شرکتی هم برای شما مزایایی دارد که الان زمان رها کردنش نیست.

ضمناً قرار نیست شما هفت روز هفته سفارش داشته باشید، میتوانید درکنار کار اصلیتان این کار را انجام بدهید. شاید در ماه ۴ یا ۵ روز بعد از ساعت کاری وقت شما را بگیرد، همین. بعداً وقتی احساس کردید درآمد جدیدتان می تواند درآمد قبلی را پوشش بدهد و اگر همان زمانی که به شغل اول اختصاص می دهید را برای بازاریابی و گرفتن سفارش شخصی بگذارید می توانید موفق تر باشید و درآمد بالاتری داشته باشید، در آن زمان می توانید شغل اولتان را رها کنید.

کارمند بودن چه مزایای دیگری دارد؟ شما جوابگوی مشتری نیستید؟ جوابگوی مدیرتان چطور؟ قطعاً شما سعی می کنید با نهایت دقت و مسئولیت پذیری کارتتان را انجام بدهید. پس در کار شخصیتان هم با همین روش پیش بروید و از چیزی تترسید.

شاید در کار فعلی خودتان افرادی را دیده اید که مسئولیت بعضی کارها را به گردن بقیه می اندازند و از پذیرش عواقب به وجود آمده شانه خالی می کنند اما قطعاً شما کارتتان را درست انجام می دهید و نیازی به این کارها ندارید. همین روش درستی که پیش گرفته اید تمرینی برای روزهای پیش رو با قبول مسئولیت های بیشتر است.

مورد دیگری که ممکن است در ذهن شما باشد این است که در کارمندی توقعات از شما خیلی بالا نیست! توقع خودتان چطور؟ توقع خودتان هم از خودتان پایین است؟ چون شما در حال مطالعه این کتاب هستید من فکرنمیکنم که این طور باشد. اگر توقعتان از خودتان پایین بود شما هم الان مثل همکاران در جال استراحت بودید و از حقوق دریافتی تان لذت می بردید. منظور این است که نیازی نمی دیدید که به دنبال آموزش بروید؛ همین که جایی استخدام هستید و درآمد ثابتی دارید برای شما کافی بود.

در کل باید بگوییم حق با شماست که کارمند کسی بودن راحت تر است اما **مگر با انتخاب راحت ترین راه میتوانیم به اهداف و رویاهایی که در ذهنمان داریم برسیم؟** حتما شنیده‌اید که می گویند رویاهای خودت را بساز وگرنه کسی استخدامت می کند تا رویاهایش را بسازی. نظرتان چیست؟!

البته کارمند بودن اصلا و ابدا بد نیست. احتمالا کارفرمای شما هم زمانی از کارمند بودن شروع کرده و شما هم می توانید از دوره کارمندی خودتان مطالب بسیار زیادی یاد بگیرید و بسیاری از آزمون و خطاها را در همین زمان انجام بدهید که خطری شما و حرفه تان را تهدید نمیکنند، البته با این شرط که توانی هم برای شرکت نداشته باشد.

چیزی که در این میان بد است تفکر کارمندی است؛ این که تصور کنید باید همیشه در همان شرایط بمانید. شرکت هایی که به رشد کارمندان خود اهمیت میدهند بعضا قانونهایی دارند از این قبیل که هیچ کارمندی نمیتواند بیشتر از چندسال در آنجا کار کند و باید بعد از آن به دنبال راه اندازی شغل خودش باشد. شاید برای یک شرکت راحت تر باشد کارمندی که مدتها برای آموزشش زمان گذاشته و هزینه کرده

را پیش خودش نگه دارد و از وجودش بهره ببرد اما شرکتی که به راستی دلسوز شما باشد نمیخواهد که شما همیشه کارمند بمانید، می خواهد یاد بگیرید و با این هدف یاد بگیرید که روزی قرار است مدیر مجموعه خودتان باشید. مطمئنا با این سیاست گذاری صحیح، شما انسان موفق تری هم برای آن شرکت هستید و در مدت حضورتان بیشترین بهره را به شرکت خود می‌رسانید.

ضمنا شاید جایی که شما در آن کار می کنید محیط خلاق و بسیار خوبی باشد. اصلا ایده ها و توانایی‌هایی که این محیط می تواند به شما بدهد را دست کم نگیرید؛ از این محیط بیاموزید و بیاموزید و کوله بار هنر و دانشتان را بیشتر کنید.

❖ نمیتوانم جوابگوی مشتری به صورت شخصی باشم

شما الان درمقابل کاری که انجام می‌دهید جوابگوی چه کسی هستید؟ مدیرتان؟ مشتری؟ شاید حتی کسی که کار را به عنوان واسطه به شرکت معرفی کرده است. پس چرا فکر میکنید نمیتوانید مستقیما با مشتری در ارتباط باشید؟!

اتفاقا این را بدانید که خیلی از سفارش دهنده ها وقتی شما را مدیر کار خودتان بدانند بسیار محترمانه تر با شما و طرح هایتان برخورد میکنند و کارهای شما را با دید مثبت تری بررسی میکنند تا اینکه شما را کارمند یک شرکت بدانند.

حتما میدانید که در دفاتر تبلیغاتی به شدت نیروهای کاری تغییر میکنند. شاید در یک شرکت کمتر افرادی باشند که چند سال در همانجا مشغول هستند و شاید خود شما هم تابحال مدت زمان چندساله در یک شرکت نبوده‌اید. طراحان

زیادی می‌آیند و می‌روند، احتمالاً بیشتر از حد متوسط شرکت
ها در مشاغل دیگر.

پس در نهایت خیلی برای مشتری‌ها مهم نیست که با چه کسی
کار میکنند اما وقتی شما مدیر خودتان باشید اوضاع خیلی
فرق میکند چون مشتری به خود شما خانم یا آقای
سفارش داده و وقتی از کار شما و اخلاق حرفه‌ای شما راضی
است باز هم به دنبال شما می‌آید بطوریکه گاهی حتی از این
اتفاقات شکفت زده می‌شوید.

به شما اطمینان میدهم که هیچ تغییر محسوسی را در این
زمینه احساس نمی‌کنید؛ چه کاری را خودتان بگیرید و چه در
سمت کارمند وظیفه انجام آن را به عهده بگیرید. مشتری از
شما می‌خواهد که متعهدانه و مطابق زمان‌بندی که باهم به
توافق رسیده‌اید کار را تحویل بدهید. این اصلاً برای شما
سخت نیست، آیا هست؟!

❖ نمیتونم با مشتری‌های متفاوت کنار بیایم

در بخش بالایی راجع به اخلاق حرفه‌ای گفتم. اول اینکه به
دست آوردن این اخلاق کار سختی نیست؛ کتاب بخوانید و به
دنبال این موضوع باشید. شاید بعداً خودمان هم به آن
پرداختیم اما این را بدانید که این مسئله در هرکاری مهم
است. شما قطعاً اشخاصی را می‌شناسید که برخلاف نفعی که
به شما می‌رسانند حاضر نیستید برایشان کار کنید چون اخلاق
حرفه‌ای و شایسته‌ای ندارند پس خودتان جزء این دسته
نباشید.

مورد بعدی که می‌خواهم به آن اشاره کنم این است که شما قطعاً در حال حاضر هم با مشتری‌هایی در ارتباط هستید که دل‌خوشی از آنها ندارید اما به دلایل مختلف خودتان را مجبور می‌بینید که با آنها در ارتباط باشید.

در کار شخصی هم همین است؛ ضمن اینکه شما این قدرت را دارید که افرادی که برایتان خیلی غیرقابل تحمل هستند را تحمل نکنید و کنار بگذارید مگر اینکه احساس کنید سودشان به ضررشان می‌ارزد. و مورد بعد اینکه آنجا هم مثل جامعه است، آدم با اشخاص مختلفی در ارتباط است که عده زیادی از آنها هم رنگش نیستند اما با مهارت‌هایی آنها را جذب می‌کند و به نوعی با آنها کنار می‌آید.

اگر شما این توانایی را داشته باشید که با انسانهای بدقلق کنار بیایید احتمالاً مشتری‌های خیلی پروپاقرصی پیدا می‌کنید. می‌دانید چرا؟ چون این دسته از آدمها معمولاً توسط عده‌ی بسیاری رانده می‌شوند و اکثر طراحان بعد از مدتی از کار با آنها سر باز می‌زنند. البته قطعاً آنها تمام طراح‌ها را مقصر می‌دانند و از نظر خودشان بی‌تقصیرند اما این مهم نیست، مهم این است که شما بتوانید با آنها کنار بیایید؛ در این صورت آنها مشتری دائمی شما خواهند ماند چون جایی برای رفتن ندارند.

و البته نکته امیدوارکننده اینجاست که آنها معمولاً پس از آنکه در کار کردن با شما به احساس امنیت رسیدند دست از بدقلقی برمی‌دارند و به مشتریان حرف‌گوش‌کنی تبدیل می‌شوند چون تابحال مثل شما ندیده‌اند!

❖ نمیتوانم طلب پول کنم

اصولا ما به لحاظ فرهنگی ملتی هستیم که با هم رودربایستی داریم. خیلی اوقات افرادی ما را در معذوریت قرار می دهند تا برایشان به صورت رایگان کار انجام بدهیم و ما برخلاف میل خودمان این کار را می کنیم. یکی از اتفاقات دیگری که در حوزه کاری ما زیاد پیش می آید این است که فکرش را نمیکنیم که این کار قرار است مجانی انجام بشود اما در پایان کار می بینیم که شد!

بهتر است این موضوع را از ابتدای امر مطرح کنیم که دستمزد این کار چقدر است، اگر شخص با آن مخالف است همان اول پشیمان شده و زحمت انجام کار بدون مزد بر روی دوش ما نمی افتد. البته ممکن است شما در شروع کارتان بخواهید یک سری کارهای بدون مزد را انجام دهید که هم دست گرمی باشد و هم برای شما رزومه کاری بسازد، که اگر این کار را با رضایت انجام می دهید اتفاقا فکر بسیار خوبی است. مهم این است که شما از انجام آن کار رضایت داشته باشید و نفع مادی یا معنوی برایتان داشته باشد. البته این را هم مدنظر داشته باشید که ممکن است با انجام کار رایگان برای یک شخص، کل خدمات شما تا سالها رایگان تلقی شود!

در این مورد که بعضی از افراد عمدا سعی میکنند شما را در معذوریت قرار بدهند **باید قدرت "نه گفتن" را در خودتان تقویت کنید.**

بیائید اول با هم بررسی کوتاهی داشته باشیم که چرا نه گفتن برای ما سخت است:

شاید ما تصور میکنیم که اگر به دوستان، نزدیکان یا اقوام خودمان نه بگوییم گستاخ به نظر میرسیم، شاید قصد داریم

آنها را ناراحت نکنیم و شاید می خواهیم در این جمع آدم ناسازگاری به نظر نرسیم. ممکن است ما با این تصور روبه رو باشیم که شخص مقابل ممکن است احساس کند که ما به موفقیتی رسیده ایم و خودمان را گرفته ایم!

بیا بید تمام این تصورات را دور بریزیم چون ما به عنوان یک انسان حق نه گفتن داریم. البته که ما قصد نداریم که به شخص مقابلمان توهین کنیم بنابراین صریح و صادقانه اما مودبانه با درخواست علنی یا ضمنی او برای انجام کار رایگان مخالفت میکنیم. اگر احساس می کنیم شخص کاملاً حق خودش میداند که کارش بدون پرداخت دستمزد انجام شود میتوانیم بگوییم پذیرش کار جدید با توجه به برنامه کاری ام برای من سخت است و زمان انجام آن را ندارم.

میتوانید با گرمی و محبت و گفتن واقعا متاسفم که نمیتوانم این کار را انجام بدهم از کار فاصله بگیرید. درمورد بعضی افراد توضیح دادن کار را سخت تر و اصرار شخص را بیشتر می کند؛ با آنها خیلی خلاصه و بدون حاشیه حرف بزنید و به خاطر داشته باشید که عذرخواهی نکنید چون این حق شماست. پس به این دسته خیلی مستقیم نه بگویید.

با بعضی ها همدردی کنید؛ مثلاً بگویید می دانم الان درشرایطی هستی که نمیتوانی دستمزدی برای این کار بپردازی اما من هم در فشار کاری هستم که نمیتوانم فشار یک کار جدید را بپذیرم.

شاید لازم باشد نه گفتنتان را با دلیلی همراه کنید که از اصرار شخص مقابل جلوگیری کند و شما هم با حالت ملایم تری مخالفت خود را با رایگان بودن کار نشان داده باشید.

میتوانید با دادن تخفیف حق دوستی تان را به جا بیاورید.
بگویید حاضرم نصف مبلغ بقیه از تو بگیرم.

اگر در همان زمان پیشنهاد و درواقع تحمیل کار رایگان
توانستید نه بگویید، حداقل قولی برای انجام کار ندهید و
زمان بخرید. بعدا برای نه گفتن راهی پیدا میکنید.

حتما به عنوان یک دوست و همکار پیشنهاد میکنم که این
کارها را انجام بدهید چون میتوانند از لطمات زیادی که به
شما وارد میشود جلوگیری کنند. شما یک نه می گوئید و تمام،
نه اینکه یک هفته روی کاری وقت بگذارید که لحظه به لحظه
از انجامش حرص می خورید، یا اینکه یک هفته کار انجام
بدهید و در آخر با یک دستت درد نکند مواجه بشوید و تا
سالها تلخی آن حس سواستفاده از ذهنتان نرود. این حق
شماست، از آن دفاع کنید.

و حتما حتما این نکته را درنظر داشته باشید که خیلی از ما
تصور میکنیم که این کار زمانی از من نمیگیرد پس مهم
نیست اگر آن را بدون دستمزد انجام بدهم. این فکر کاملا
اشتباه است چون **شما ساعت های بسیار زیادی را صرف کرده**
اید تا به این تخصص برسید.

یک مکانیک را درنظر بگیرید، ممکن است برای سفت کردن
یک پیچ از شما پنجاه هزار تومان بگیرد. آیا این اجحاف است؟
نه، آن شخص سالها زحمت کشیده تا به مرحله ای برسد که با
شنیدن یک صدا بتواند مشکل خودرو را تشخیص بدهد. پس
شما هم به خاطر داشته باشید تا وقتی خودتان برای کار و
زمان و تخصصتان ارزش قائل نباشید قطعا دیگران هم
ارزشی قائل نخواهند بود.

❖ یک گرافیکست باید خلاق باشد اما من ...

بله، هنر با خلاقیت عجین شده و همیشه هنرمند های بنام خلاق بودند. می دانید خلاق بودن یه چیز اکتسابیست؟ شاید شما جزو آن دسته از افرادی هستید که فکر میکنید بعضی ها خلاق به دنیا آمده اند و ما ... ! اما دوست من اصلا اینطور نیست.

اول اینکه همه آدمها خلاق به دنیا می آیند و در کودکی خلاق هستند، بعضی ها خلاق باقی میمانند و بعضی از آن فاصله میگیرند و بعضی ها هم آن را از دست میدهند. شما به عنوان گرافیکست قاعدتا جزو دسته سوم نیستید چون اگر باشید در این شاخه کاری چه میکنید! پس اینطور نیست. شما یا جزو دسته اول هستید یا دسته دوم.

اگر جزو دسته اول هستید که بسیار عالیست و شانس شما برای موفقیت در این شاخه بسیار زیاد است. اگر جزو دسته دوم هستید که اغلب افراد جزو این دسته هستند بیایید باهم دوباره خلاقیتمان را بازیابی کنیم. راه های زیادی برای این کار وجود دارد که من میخوام اینچا چندتا از آنها را با شما در میان بگذارم. گفتنش با من، عمل کردنش با شما .. قبول است؟

آیا میتوانید صبح ها نیم ساعت زودتر بیدار بشوید؟ فقط و فقط نیم ساعت! نیم ساعت که میتواند در شغل شما تغییر اساسی ایجاد کند. مطمئنم که اگر هدف داشته باشید میتوانید چون خود من جزو افرادی بودم که صبح زود بیدار شدن یکی از کارهای سخت زندگی ام بود اما الان با کمال میل و با لبخند بیدار میشوم و به هدف هایم سلام میکنم.

خب حالا قرار است بیدار شویم که چه کاری انجام دهیم؟
بیدار شویم که **صفحات صبحگاهی** بنویسیم. آیا میدانید
صفحات صبحگاهی چیست؟ صفحات صبحگاهی سه صفحه
کاغذ است که شما مینویسید و مینویسید و مینویسید.
قلمتان را روی کاغذ بگذارید و بدون قضاوت خوب و بد و با
اهمیت و بی اهمیت و خنده دار و ... به نوشتنتان ادامه
بدهید. خانم جولیا کامرون در کتاب راه هنرمند این موضوع
را به ما یاد داده که صفحات صبحگاهی پیامی است که ما به
کائنات می فرستیم و پیغاممان را به آنها می رسانیم. دلیل
نوشتن این صفحات چیست؟

همانطوری که اشاره کردیم انسان خلاق به دنیا می آید، پس
چه اتفاقی می افتد که این خلاقیت در وجود ما کم میشود؟
قطعا تربیت، آموزش، فرهنگ اجتماعی که درون آن هستیم و
بسیاری از عوامل دیگر در این مورد نقش دارند. متأسفانه ما
عموما در مدرسه و همینطور در نظام خانواده به همسان سازی
تشویق می شویم.

بعد که سن ما بالاتر می رود هم عوامل دیگری اضافه می
شوند از جمله مشغله های زندگی، اتفاقات محیطی، درگیری
های فکری و ... همه اینها عواملی هستند که مسیرهای
خلاقیت ما را پر می کنند.

پس خوشبختانه ما لازم نیست مسیری بسازیم، کافیت فقط
مسیرها را پاکسازی کنیم تا دوباره بتوانند اتصال برقرار
کنند. به همین دلیل است که ما می گوئیم "**بازیابی خلاقیت**"
نه کسب خلاقیت. پس لطفا شما هم یک زمان نیم ساعته برای
نوشتن صفحات صبحگاهیتان کنار بگذارید.

روش دیگر بازیابی خلاقیت که قبلا به آن اشاره کردیم کار دیدن با هدف آموزش است؛ با هدف کشف رابطه ها. این نوع نگاه کردن به کارها باعث می شود در مغز ما مسیرهای عصبی جدیدی شکل بگیرد که اولاً به ما کمک می کند پس از آن همه کارها را ناخودآگاه با همین دید ببینیم و دوماً باعث می شود موقع خلق اثر خودتان چیزهای مختلفی در مغز شما شروع به ارتباط برقرارکردن با هم بکنند.

اکثر شرکت های ما فقط از کارهای خارجی برای کپی کردن استفاده می کنند و درحالت بهتر برای ایده گرفتن. شما می توانید همینطور که از این کارها برای انجام سفارشات روزانه محل کارتان ایده می گیرید ، از آنها آموزش ببینید و ذهنتان را شکوفاتر کنید.

تسلط بر نرم افزارهای مختلف هم به خلاق شدن کمک می کند، البته نه به تنهایی بلکه درکنار عوامل دیگر. شما وقتی در ذهنتان راه های خیلی زیادی برای اجرا و پیاده سازی یک ایده داشته باشید ناخودآگاه ذهنتان بازتر می شود چون خود را محدود به مسیر خاصی نمی کند و شما در فضای روانی راحت تری می توانید ایده پردازی کنید.

ضمناً لطفاً به این نکته توجه داشته باشید که بعضی از ما هنرمندان سایه وار هستیم. با این مفهوم آشنایی دارید؟

هنرمندان سایه وار آنهایی هستند که در بطن خودشان هنرمند هستند و همیشه آرزوی هنرمند بودن دارند اما بنا به دلایل مختلفی که در روند شکل گیری شخصیت آنها وجود داشته بطور ناخودآگاه تصمیم می گیرند که در سایه هنرمندان زندگی کنند. آنها ممکن است شغلی را انتخاب کنند که به نوعی با هنر مورد علاقه شان در ارتباط است اما خود آن

هنر نیست. ممکن است درکنار یک هنرمند قرار بگیرند و او را خیلی بزرگ کنند اما خودشان را نمایان نمی کنند.

اگر احساس می کنید جزو این دسته هستید شروع به انجام تمرینات کنید. اگر به صورت ناخودآگاه به این پيله رفته اید به صورت خودآگاه از آن بیرون بیایید و هنر و خلاقیتتان را بروز بدهید.

یکی از روش های دیگر برای پرورش خلاقیت این است که از هنرمندان مختلف بیاموزیم. من در صفحه اینستاگرامم پروژه ای را شروع کرده ام به اسم " از ... چه بیاموزم ". و در آن به این بحث میپردازم که از هر هنرمندی (عکاس، نقاش، مجسمه ساز و ...) چه چیزهایی می توانم یاد بگیرم.

شما می توانید از این هنرمندها ایده بگیرید؛ درواقع ببینید آنها چه تجربه هایی دارند و بعد آنها را در شاخه کاری خودتان پیاده کنید. این موضوع می تواند خلاقیتی در شاخه کاری شما باشد. مثلا ما در این پروژه هنرمندانی را دیدیم که به عنوان عکاس خیلی ریزبینانه به جامعه شان نگاه میکردند و ایده می گرفتند، یا نقاشانی که از کلاژ عکسهای خانوادگی و یا عکسهای دسته جمعی روزنامه ها استفاده می کردند و بسیاری موارد دیگر. هرکدام این ایده ها میتواند یک ایده ناب در هنر ما باشد.

قطعا روش های بیشتری برای کسب خلاقیت وجود دارد که ما سعی می کنیم بنا به موضوع بحث هایمان در سایت به همه آنها بپردازیم.

❖ من جا و دفتر ندارم

این آخرین موردی هست که باید به آن فکر کنید اما اغلب جزء چیزهایی هست که بسیاری از دوستان خودشان را در ابتدای امر درگیرش می کنند و آن را مانع بزرگی می بینند. فکر میکنند اگر دفتر نداشته باشند نمی توانند کاری بکنند، فکری که خود من بعد از فارغ التحصیلی داشتم.

من مدت زمان بسیار کمی بعد از پایان درس و فراغت از دانشگاه با همین تصور که بدون وجود دفتر نمی توان کار کرد با دوستانم دفتری را تاسیس کردم اما بخاطر تجربه بسیار کم بعد از مدتی نتوانستیم مشکلات را مدیریت کنیم و دفتر را بستیم. بعد از آن بود که من متوجه شدم اصلا نیازی نیست به وجود دفتر وابسته باشم و می توانم شخصا به کارم ادامه بدهم.

درست است که برای کار با بعضی سازمان ها و جاهای خاص نیاز به داشتن دفتر وجود دارد اما هزینه ها و مسائل مختلف شرکت داری اصلا به این نمی ارزد که شما بخواهید به خاطر چند مشتری آن را گردن بگیرید. آنها را کنار بگذارید و روی مشتری های دیگر تمرکز کنید.

قطعا شما در طول یک ماه نیاز به تعداد زیاد مشتری ندارید چون زمانی برای پذیرش تعداد زیاد کار ندارید؛ پس نگران از دست دادن چند مشتری نباشید. شما یک شخص هنرمند هستید، نه یک شرکت هنری. پس خودتان را به عنوان شخص معرفی کنید و با موفقیت پیش بروید. اگر جایی ناچار به داشتن دفتر بودید قطعا دوستان و همکارانی در اطرافتان دارید که حاضر باشند برای مدت کوتاهی بخشی از فضای

دفترشان را به شما بدهند، البته احتمالاً هیچ وقت به چنین چیزی احتیاج پیدا نمی‌کنید.

وقتی کار شما برتر از شخصی باشد که دارای دفتر است اکثر افراد ترجیح می‌دهند که به سمت شما بیایند، چون نه تنها نفس شرکت داشتن اهمیت زیادی ندارد بلکه به طور معمول طراحان شخصی به دلیل نداشتن هزینه‌های اضافی مبلغ پایین تری به عنوان دستمزد دریافت می‌کنند. پس دو عامل کار خوب و هزینه پایین تر مشتری را ترغیب می‌کند که با شما کار کند.

❖ من کامل گرا هستم

اکثر شما کامل گرایی را با اسم کمال گرایی می‌شناسید اما ممکن است کمال گرایی احساس مثبتی را در شما ایجاد کند و مایل باشید با این صفت خودتان را توصیف کنید. کامل گرا هم همان معنی را دارد اما من ترجیحاً از این لغت استفاده نمیکنم چون مفهوم را بهتر می‌رساند. مفهوم ما چیست؟ اینکه شما به عنوان یک شخص کامل گرا اگر تمام جنبه‌های کارتان کامل نباشد آن را انجام نمی‌دهید و اقدامی نمی‌کنید.

مثلاً در مورد بحث خودمان، می‌خواهید وقتی سفارش دهنده کاری به شما پیشنهاد می‌دهد عالی‌ترین و بهترین و خوش ساخت‌ترین و درکل "ترین" های کار را تحویل بدهید در صورتیکه این "ترین" ها با برداشتن قدم‌های کوچک بوجود می‌آیند؛ شما سفارشی را قبول می‌کنید و بهترین کار خود را ارائه می‌دهید هرچند این کار قطعاً بهترین کار کل عمر شما نخواهد بود.

شما با برداشتن همین قدم ها به بهترین کارهایتان و به نقطه ای که مدنظر دارید خواهید رسید. اما اگر منتظر باشید تا به نقطه ای که مایلید برسید و بعد سفارش قبول کنید احتمالاً این اتفاق هرگز نمی افتد چون شما هیچ استارتی نزنده اید. این کامل گرایی جنبه های مختلفی در کار ما دارد؛ ممکن است شما جزو افرادی باشید که تصور می کنید پذیرش کار بدون داشتن دفتر کار غیرممکن است یا اینکه هرزمان به شغل خود فکر میکنید دفتر مجللی را تصور کنید که احتمالاً فعلاً شرایط رسیدن به آن را ندارید و این از قالب هدف درآمده و جنبه رویا پیدا می کند، اما اگر قدم بردارید این می تواند هدف شما باشد.

کمی به بحث کامل گرایی در جنبه های دیگر زندگی بپردازیم که احتمالاً با آن روبرو بوده اید یا افرادی را دیده اید که به این صورت عمل می کنند:

شما و دوستتان قصد خرید ماشین دارید و هر دو به میزان مشترکی پول پس انداز کرده اید. شما در قدم اول یک ماشین معمولی می خرید و در ذهن خود هدف گذاری می کنید که بعد از پس انداز پول بیشتر در سال آینده آن را با ماشین بهتری عوض کنید و احتمالاً این کار را هم می کنید. اما دوست شما که کامل گراست به ماشین معمولی راضی نمی شود و می خواهد تا زمان رسیدن به خودروی موردعلاقه اش صبر کند. به نظر شما احتمال رسیدن شما به آن خودرو بیشتر است یا دوستتان؟ ضمن اینکه شما در این مدت از امکانات داشتن ماشین هم استفاده کرده اید. شما قدم به قدم به آن رسیده اید.

برای اینکه کامل گرا نباشید یکی از بهترین تمرینات این است که خیلی سریع کاری را انجام بدهید. مثلاً شما از نوشتن می

ترسید اما همیشه آرزوی نوشتن دارید؛ برای رسیدن به این آرزو بهترین کار این است که خودتان را خیلی سریع در این مرحله قرار بدهید که کاغذ و قلمتان را بردارید یا مقابل کامپیوترتان بنشینید و فقط آغاز به نوشتن کنید.

قطعا انتظار ندارید که اولین قدم های نوشتن شما تبدیل به کتابی عالی بشوند البته شاید هم شد همانند افرادی که این اتفاق برای آنها افتاده است اما این یک اصل نیست و به طور کلی همه آنها قدم به قدم پیش رفته اند. حتی من از نویسندگان ای که چندین کتاب بسیار خوب دارد شنیدم که می گفتند "با اینکه بر روی کتاب های اولم بسیار کار کرده بودم اما الان وقتی به آنها برمی گردم خیلی به دلم نمی نشینند".

به نظر شما این به چه دلیل است؟ قطعا به این دلیل که این پیشرفت مرحله به مرحله اتفاق افتاده. اگر این شخص کتاب اول و دوم و سوم را چاپ نمی کرد آیا به این دستاورد و این سطح رضایت میرسید؟ قطعا نه!

خود شما اگر به کارهای اولیه تان نگاه کنید چه کارهای شخصی و چه کارهای سفارشی- احتمالا تعجب خواهید کرد. طرحی که در آن زمان خیلی معقول بنظر میرسید و شما تمام دانشتان را برای انجام آن به کار گرفته بودید الان بنظرتان چه کار خامی می رسد! چقدر جای کار دارد! چرا من چنین کاری را تحویل مشتری داده ام؟! ولی با توجه به دانش و مهارت آن زمانتان تلاشتان را کرده و بهترین کارتتان را تحویل مشتری داده بودید.

الان هم راهکار ما همین است. این روند را مرور کنید. اگر هیچ وقت در ادامه آن کار دست به کامپیوتر نبرده بودید هنوز در همان مرحله بودید. اگر امروز مشتری کاری به شما

سفارش می داد شما کاری در همان حد یا حتی پایین تر ارائه می دادید چون مدت زمان زیادی فاصله افتاده بود و شما هیچ کاری نکرده بودید و ذهن شما ایده پردازی نمی کرد و دستتان به کار نمی رفت. پس از همین تجربه خودتان استفاده کنید و در بقیه مراحل هم قدم به قدم پیش بروید.

شما باید تفکر کامل گرای خود را کنار گذاشته و تفکر پازلی را جایگزین آن کنید. شما قطعه های مختلف یک پازل را در کنار هم می گذارید تا به یک تصویر کلی زیبا برسید. در مورد مسیر خودتان هم همین کار را بکنید. تصویر زیبایی از هدفتان را در نظر بگیرید و بدانید که آن تصویر در یک آن بوجود نمی آید. کارهای مختلف شما قطعات این پازل هستند که البته باید قطعات درست و مرتبطی هم باشند. با انجام هرکدام از آنها و کنار هم قرار دادنشان به تصویر زیبایی که از خودتان، شغلتان یا آینده تان دارید می رسید.

(الان که خودم در حال ویرایش این کتاب الکترونیکی بودم و با خودم فکر میکردم که زودتر باید زمانی را برای طراحی اش اختصاص بدهم و بالاخره منتشرش کنم مچ خودم را گرفتم ..

من این کتاب را بیش از ۶ ماه پیش نوشته ام اما به همین دلیل کامل گرایی آن را منتشر نکردم تا به کارهای طراحی آن برسم و به همان دلیل کوزه گر و کوزه شکسته این کار مدتها در سیستم من باقی ماند. الان به خودم قول دادم که همین امروز بدون طراحی خاصی آن را منتشر کنم چون هدفم رساندن این مطالب و تغییر مسیر حتی یک نفر است پس کامل گرایی بیش از این جایز نیست)!

❖ میخوایم احاطه به کل داشته باشیم

شاید با این عنوان آشنا نباشید اما وقتی آن را با هم بررسی کنیم ممکن است جملات گفته شده برای شما آشنا باشد!

ممکن است شما با خودتان فکر کنید که این همه گرافیکست در شهر است، این همه فارغ التحصیل شده و این همه در حال فارغ التحصیل شدن هستند، خیلی ها کلاس های آزاد شرکت می کنند و به بعضی ها هم اعتراض می کنید که فقط یک فتوشاپ یاد گرفته اند و فکر میکنند گرافیکست هستند! ممکن است با خودتان فکر کنید با وجود این تعداد اشخاص کارشناس یا غیر کارشناس ما نمی توانیم سهمی از بازار داشته باشیم.

این ذهنیت از آنجا می آید که ما بطور ناخودآگاه می خواهیم به کل بازار احاطه داشته باشیم. قطعا در بازاری که هر روز هزاران کار کوچک تا بزرگ در آن انجام می شود که این کار غیر ممکن است و حتما هرکدام از اشخاص با سطح دانش و هنرشان می توانند بخشی از بازار را به دست بیاورند. فقط شرط آن این است که در مرحله اول شما خودتان را به دیگران معرفی کنید تا بقیه بدانند شمایی به عنوان گرافیکست وجود دارید، و بعد در مرحله دوم با یاد گرفتن مهارت های جدید و طرح زدن و تمرین کردن روی بالا بردن سطح کاریتان کار کنید تا بتوانید بخش بزرگتری از بازار را از آن خود کنید.

❖ من بارها تصمیم گرفته ام اما در میانه راه کار را رها کرده ام

شما با چه هدف و انگیزه ای آغاز به کار کرده بودید؟ انگیزه ای که دارید و اینکه چقدر برای شما قدرتمند است اهمیت بسیار زیادی دارد. می خواهم با مثالی به شما نشان بدهم اگر انگیزه شما به قدر کافی قوی باشد این مسیر می تواند چقدر ساده شروع شود و ادامه پیدا کند: شما فردی هستید که برای تناسب اندام و سلامتی خود ارزش زیادی قائل هستید و یا خیلی دوست دارید در یک مسابقه دو شرکت کنید. بعد از اینکه هدف گذاری کردید قدم اول چیست؟ به نزدیکترین پارکی که در آن راحت هستید بروید و نیم ساعت پیاده روی کنید. فقط نیم ساعت در روز! **ساده هست، نه؟**

بعد از یک هفته سعی کنید یک ربع به این زمان اضافه کنید. بعد که این برای شما عادی و ساده شد حالا کمی تندتر راه بروید، بعدها کمی به مسافت اضافه کنید، بعد کمی دوی آهسته داشته باشید و به همین ترتیب. می بینید که تغییرات در هر مرحله کم هستند و شما اول به تغییرات هر مرحله عادت می کنید و بعد به مرحله بعدی می روید. با همین روش ساده می توانید به هدف خودتان برسید.

این مثالی ملموس بود که روش آن در همه جا کاربرد دارد حتی در کار شما. قدم های کوچک کوچک بردارید و منتظر نمانید. اگر الان می توانید کار خیلی کوچکی مثل سفارش کارت ویزیت بگیرید حتما آن را بگیرید و انجام بدهید، فکر نکنید این کار به این کوچکی چه تاثیری دارد یا چقدر دستمزد دارد که قابل توجه یا پیگیری باشد. همین می تواند اولین قدم های پیاده روی شما باشد.

شاید با خودتان عهد کردید که مثلا روزی یک ساعت تمرین نرم افزار داشته باشید. یک هفته با شور و شوق این کار را انجام داده اید اما امروز احساس می کنید خسته اید و میلی به انجام آن ندارید. همانطور که می دانید همیشه توصیه بر این است که این زنجیره را قطع نکنید و در جلو رفتن در مسیر مداومت داشته باشید. خوب امروز که خسته اید چه کنید؟ یکی از بهترین کارها استفاده از **قانون ۵ دقیقه** است؛ این قانون می گوید شما فقط و فقط ۵ دقیقه آن کار را انجام بدهید. شاید تصور کنید چه فرقی می کند که ۵ دقیقه تمرین داشته باشید یا اینکه امروز هیچ تمرینی نداشته باشید.

بعد از گذشت ۵ دقیقه احتمال اینکه شما به کارتان ادامه بدهید بسیار زیاد است. حتی اگر ساعت را برای ۵ دقیقه بعد کوک کنید تا به شما اعلام کند که می توانید دست از کار بکشید باز هم احتمال اینکه شما تایمر را قطع کرده و به کارتان ادامه بدهید بسیار زیاد است. این ۵ دقیقه در واقع مقاومت شما را برای انجام کار از بین میبرد. حتی اگر به کارتان ادامه ندهید هم باز چیزی از دست نداده اید و زنجیره تمریتان را پاره نکرده اید.

یکی دیگر از کارهایی که می توانیم انجام بدهیم این است که مهندسی معکوس داشته باشیم و ذهننا از پایان شروع کنیم. شما می خواهید در حرفه خود به چه نقطه ای برسید؟ می خواهید یک دفتر تبلیغاتی داشته باشید؟ می خواهید سایتی داشته باشید که از طریق آن درآمدزایی کنید؟ می خواهید به صورت شخصی و پروژه ای به کارتان ادامه بدهید؟

هر هدفی که در ذهن شماست نقطه پایان است. حالا مرحله به مرحله به عقب بیایید و ببینید یک مرحله و دو مرحله و سه مرحله مانده به آخر چیست. همین طور که به عقب می آید

قطعا به یادگیری مهارت ها می رسید. حالا یادگیری آن مهارت، یا انجام آن تمرین های معمولی یا گرفتن کارهای عادی دیگر کوچک و بی معنی بنظر نمی رسد.

اولویت بندی کنید، پشتکار داشته باشید، برای شروع کردن کار سرعت عمل داشته باشید و تا زمانی که کاری را به نتیجه نرسانده اید آن را رها نکنید.

اگر مثلا یادگیری ایلاستریتور را به عنوان یکی از قدمهایتان انتخاب کرده اید تا زمانی که آن را در حد قابل قبول یاد نگرفته اید رها نکنید. چرا نمی گویم به طور کامل؟ اولاً همانطور که می دانید مطالعه و یادگیری در هیچ شاخه ای تمامی ندارد و شما هیچوقت نمی توانید ادعا کنید که در این حیطه هیچ نکته ای نیست که من ندانم! و دوم اینکه اگر تصور شما این باشد که باید هر مرحله را با نهایت کیفیت بگذرانید دچار کامل گرایی می شوید و کاری از پیش نمی برید. موفقیت مجموعه این آموزشها و تلاش هاست، پس در هرکدام به حد قابل قبولی برسید و سریعاً به سمت قطعه بعدی پازلتان حرکت کنید.

موفقیت های کوچک خودتان را جشن بگیرید. این نکته بسیار مهمی است. این جشن می تواند کوچک باشد برای موفقیت های کوچک، و یا بزرگتر باشد به نسبت موفقیتی که به دست آورده اید.

مثلاً اگر شما به بازی کامپیوتری علاقه مند هستید می توانید با خودتان این قرار را بگذارید که اگر یک ساعت برای رسیدن به هدفم تلاش کردم می توانم ۲۰ دقیقه بازی کنم. به این صورت هم خودتان را از کاری که به آن علاقه دارید محروم نکرده اید، هم مدت زمان زیادی را برای آن به هدر

نداده اید و هم مغز شما از این جایزه ای که به دست آورده خوشحال است و بیشتر تلاش می کند. و البته در مراحل بعد با کسب موفقیت های بزرگتر حتما برای خودتان جایزه های بزرگتر هم در نظر بگیرید.

شاید بخواهید با یک دوست یا با اعضای خانواده تان جشن دونفره یا چندنفره ای بگیرید، آنها را در شادی خودتان شریک کنید و به خودتان این را یادآور شوید که در مسیر درست و پر از موفقیتی قدم برمیدارید.

❖ انگیزه ام را مدام از دست می دهم

بیایید بررسی کنیم که چه چیزهایی ممکن است دزد انگیزه شما باشند.

حرف های منفی دیگران : قطعاً شما سعی می کنید که این حرف ها بر روی شما تاثیر نگذارد، اما به هر حال نشنیدن آنها بهتر از شنیدنشان است. یکی از کارهایی که می توانید انجام دهید این است که تا حد ممکن افراد را در جریان هدف گذاریتان قرار ندهید؛ اصلاً نیاز نیست به دوستتان بگویید که قصد دارید دو سال دیگر دفتر بزنید و برای قدم اول در حال یادگیری این نرم افزار هستید. ممکن است دوست شما بخندد که واقعا فکر کرده ای با این کار می توانی به آنجا برسی؟! جدای از اینکه این شخص ممکن است عمداً بخواهد شما را عقب نگه دارد، شاید هم سهواً با گفتن نظراتش در حال دلسرد کردن شماست چون او نقشه راه شما را ندارد و نمی داند این یک قطعه از پازل شماست. پس بهتر است تا حد ممکن دیگران را مطلع نکنید مگر آنهایی که مشوق شما

هستند و می توانند با نظرات مثبت یا کارشناسانه شان شما را به جلو هدایت کنند.

فکر و تحلیل بیش از حد: یکی از موارد دیگری که ممکن است انگیزه شما را کم کند فکر و تحلیل بیش از حد است. اینکه مدام جنبه های مختلف را در نظر بگیرید و به مسائل منفی فکر کنید. متأسفانه افکار منفی سریعتر جذب می شوند و در ذهن ما می مانند؛ اگر دقت کنید شما حرفهای منفی و تلخ دیگران را خیلی سریعتر به خاطر می آورید و بر روی آنها انرژی بیشتری می گذارید پس سعی کنید با فکرهای مداوم و عموماً منفی ذهن خودتان را خسته نکنید.

عجله داشتن: بسیاری از مواقع شما تلاش های خردی انجام می دهید و ظاهراً به هیچ نتیجه ای هم نمی رسید اما به یکباره تمام آن تلاش جمع شده و اتفاق بزرگی در زندگی شما رقم می خورد. مثلاً یکی از دوستان من یک اینستاگرام کاری معمولی داشت با تعداد فالوئر بسیار کم اما تلاش می کرد که به صورت مرتب پست بگذارد و بر روی مفید بودن مطالبش دقت کافی داشته باشد. از طریق همین صفحه کوچک که با توجه به تعداد فالوئر کمتر از ۱۰۰ عدد احتمالاً بنظر شما خیلی بی اهمیت می آمد فرد تهیه کننده ای با ایشان تماس گرفت و اظهار تمایل کرد که ایشان در برنامه تلویزیونی ظاهر شده و درباره همان موضوعات صحبت کنند. پس ببینید کاری که بنظر خیلی کوچک است و افراد بسیار زیادی به طور روزانه مشغول آن هستند اگر درست و اصولی و هدفمند انجام شود می تواند نتایج بسیار خوبی را به یکباره نصیب صاحبش کند.

مقایسه: به هیچ عنوان خودتان را با دیگران مقایسه نکنید؛ همیشه خودتان را با خودتان مقایسه کنید. با اینکه شش ماه پیش یا حتی دو هفته پیش این کار را بلد نبودید اما الان

هستید. شما نمی دانید آن شخص چه مسیرهایی را طی کرده و چه فعالیت هایی را انجام داده تا به اینجا رسیده است. شما می توانید از تجربیات آن شخص استفاده کنید و مسیر رشد خودتان را سرعت بدهید.

❖ اقدام سریع داشته باشید

شاید شما بعد از خواندن این کتاب کوچک احساس کنید که بله شما می توانید کارهای زیادی انجام بدهید و برای رسیدن به آنها حتما شروع به کار خواهید کرد. اما اگر تصمیمتان را در این لحظه نگیرید محتمل است که هیچ وقت آن تصمیم را گرفته نشود. به همین دلیل بهترین کار این است که سریعاً اقدام کنید.

حتماً برای شما هم پیش آمده که وقتی خاطره ای را به یاد می آورید از مدت زمانی که گذشته بسیار متعجب شوید و اصلاً باور نکنید که این خاطره مثلاً برای یک سال پیش است. همین اتفاق ممکن است اینجا هم بیفتد؛ اینکه شما سال آینده به این فکر کنید که قرار بوده چنین قدم هایی بردارید، و بعد فکر کنید اگر آن کار را کرده بودیم الان چه جایگاه متفاوتی داشتید و چقدر از پازل موفقیت شما تکمیل شده بود.

میشود از شما خواهش کنم قبل از اینکه ادامه مطلب را بخوانید اگر به شما پیشنهاد انجام سفارشی شده و یا در ذهنتان شخص یا اشخاصی هستند که می دانید به طراحی نیاز دارند سریعاً با آنها تماس بگیرید و سفارششان را بپذیرید. اگر فعلاً چنین مواردی را در ذهن ندارید همانطوری که قبلاً اشاره کردم به دوستان و اطرافیان و خانواده خود اعلام کنید

که قصد انجام چنین کاری دارید و می‌توانند اطرافیان‌شان را برای کارهای طراحی به شما ارجاع بدهند.

می‌توانید اگر کارت ویزیت ندارید برای خودتان یک طرح بزنید و ۱۰ تا از آنها را کنار هم چیده و یک برگه ۴×۴ بصورت دیجیتال چاپ کنید. این کار چند ویژگی مثبت دارد؛ اول اینکه شما موقع معرفی خودتان می‌توانید رسمی‌تر عمل کنید، دوم اینکه هیچ هزینه خاصی برای تهیه کارت متحمل نمی‌شوید، و سوم اینکه خودتان را خیلی درگیر طراحی کارت نمی‌کنید چون فعلا تعداد آن بسیار پایین است و وقتی بزودی برحسب نیازتان قصد چاپ سری کامل کارتتان را داشتید می‌توانید زمان بیشتری صرف کنید و وسواس بیشتری به خرج بدهید.

❖ پیگیر باشید و ناامید نشوید

اکثر ما وقتی کاری را شروع می‌کنیم ذوق و شوق زیادی داریم و با انگیزه و پشتکار زیادی شروع می‌کنیم اما خیلی از ما با پیگیری نکردن بخش زیادی از تلاش‌هایمان را به باد می‌دهیم. مثلا برای مشتری طرح زده ایم اما بعد برای جواب گرفتن مشتری مان را دنبال نمی‌کنیم.

خود من در ابتدای کارم بارها این اشتباه را کرده‌ام. وقتی بعد از ارسال کار از مشتری خبری نمی‌شد من هم پیگیری نمی‌کردم چون فکر می‌کردم حتما کار من را نپسندیده و غرورم به من اجازه نمی‌داد که تماسی بگیرم. اما چندمورد پیش آمد که این حس را کنار گذاشته و زنگ زدم و اتفاقا این کارها به نتیجه رسید. عدم پیگیری از جانب آنها دلایل مختلفی داشت؛ گاهی منتظر مسئولی بودند تا از سفر برگردد،

گاهی به دلیل فشار کاری فراموش کرده بودند تماس بگیرند و موارد مختلف. و وقتی من تماس گرفتم نه تنها حس بدی به آنها منتقل نشد بلکه بسیار استقبال و تشکر کردند که من پیگیر کارشان بودم.

شما هم حتما بعد از ارسال کارتتان مدت زمان معقولی صبر کنید و بعد پیگیر کارتتان بشوید. سعی کنید تماس بعدی را به طرف مقابل نسپارید و از جمله هایی مثل "تماس از شما" استفاده نکنید چون باعث می شود شانس پیگیری را برای خودتان کم رنگ تر کنید. حتما به شخص بگوئید "با هم در تماس هستیم" و در تماس های بعدی که توسط هر یک از طرفین گرفته شد نظرش را جویا شوید.

حتی ممکن است بعدا مورد خاصی به ذهن شما برسد، می توانید این را با مشتری خودتان در میان بگذارید. این حس بسیار خوبی را منتقل می کند چون مشتری احساس می کند شما هنوز درگیر کارش هستید و برایش وقت گذاشته اید.

❖ حالا من همه چیز را دارم، سفارش ها را از کجا بگیرم؟

یکی از اولین قدم هایی که می توانید در این زمینه بردارید این است که به اطرافیانتان بگویید که اگر شرکتی که در آن کار می کنند یا شرکت شخصی خودشان یا دوستانشان کار گرافیکی داشتند می توانند شما را معرفی کنند.

بسیاری از کارهای ما توسط اطرافیانمان معرفی می شوند، بعد ممکن است آن شرکت، افراد یا شرکت های دیگری را به شما معرفی کند و دایره وسیع تری برای کار شما به وجود بیاید.

حتما در این مرحله مراقب نه گفتن های به موقع باشید.

یکی از کارهای بسیار مفیدی که می توانید انجام دهید این است که برای کارهایتان صفحه اینستاگرام درست کنید. قطعاً می دانید که در حال حاضر اینستاگرام یکی از فضاهای تبلیغاتی بسیار مهم و اثرگذار برای کسب و کارهای مختلف است و حتماً صفحات متعددی را هم دیده اید که یک شخص یا شرکت برای معرفی کارش راه اندازی کرده است. پس شما هم دست به کار شوید و صفحه شخصی خودتان را راه اندازی کنید.

حتماً برای ارائه کارهایتان از روش های زیبا و جذاب استفاده کنید و بدانید که مدل ارائه کار توسط شما بسیار مهم است. یکی از این روش ها استفاده از **Mockup** ها است که جلوه ای حرفه ای تر به کار شما میدهد.

Mockup ها در واقع طرح های آماده هستند که شما می توانید کار طراحی شده خود را بر روی آن بیاندازید تا پیش نمایش زیباییتری از کارتان داشته باشید. اگر با این مقوله آشنایی ندارید حتماً یک سرچ ساده در اینترنت داشته باشید و ببینید با چه فضای گسترده ای روبه رو می شوید.

حالا که صفحه اینستاگرامتان را ساختید و تصاویر زیبایتان را برای قرارداد در آن آماده کردید به این چند نکته توجه کنید تا بتوانید از فضای اینستاگرام استفاده بهتری داشته باشید:

- در قسمت **Bio** صفحه تان که به معرفی شما اختصاص دارد مطلب کلیشه ای ننویسید. از مطالبی استفاده کنید که مخاطب را ترغیب کند به دنبال کردن شما. قطعاً طراحان زیادی در این فضا حضور دارند که مخاطب شما ممکن است به آنها هم برخورد کرده باشد.

علاوه بر کارهای زیبای شما، یک معرفی خلاقانه هم
تاثیر مستقیمی در نگاه داشتن آن مخاطب دارد.

- سعی کنید هر چند پست یک بار یک مطلب آموزشی مفید و مرتبط بگذارید. از گذاشتن مطالبی که در همه صفحات تلگرام و اینستاگرام پیدا می شوند دوری کنید.

- در تمامی عکسهایتان –چه آنها که آموزشی هستند و چه نمونه کارهایتان– از روشی استفاده کنید که مخاطب را روی تصویر نگه دارد. چون مخاطب شما با دنیای عکسها در صفحات مختلف روبرو است پس این وظیفه شماست که تصویرتان برتر از دیگران باشد.

و در پایان دوست عزیزم

یکی از مواردی که ما در بسیاری از قشرهای اجتماع می بینیم این است که افراد کتاب جمع کن و داده جمع کن هستند به جای اینکه بخواهند آنها را مورد استفاده قرار دهند. ممکن است هرکدام از ما همین الان در سیستممان چندین گیگابایت کتاب الکترونیکی داشته باشیم که مانده اند تا روزی بخوانیمشان و ویدئوهای آموزشی که منتظرند تا روزی ببینیمشان، تعداد بسیار زیادی عکس ذخیره کرده ایم بدون اینکه طبقه بندی خاصی برای آنها انجام بدهیم و تصور میکنیم روزی از این عکس ها و یا ایده هایشان در کارهایمان استفاده خواهیم کرد درحالیکه احتمالاً هیچ استفاده ای از آن نخواهیم کرد، درواقع ما یک آرشیو بزرگ بیهوده داریم.

عده ای وقتی کتابی می خرند و آن را به کتابخانه شان اضافه می کنند احساسی دارند همانند کسی که آن کتاب را خوانده

است! در صورتی که اگر شما کتاب را از کتابخانه امانت بگیرید و آن را بخوانید قطعاً بسیار مفیدتر از زمانی است که ده جلد از آن کتاب نخوانده را سالها در آرشیو خودتان نگهداری کنید.

امیدوارم این کتاب کوچک هم بخشی از آرشیو شما نباشد بلکه مقدمه ای باشد برای برداشتن قدم های بزرگ.

تصمیم شما برای شروع مهم ترین بخش است.

تصمیم بگیرید و موفقیت های بزرگی را به سمت خودتان جذب کنید.