

خُسام کُرد و مَده
کُردل رُناش حُمد و دَراه

جسور باش، ارائه کن!

روش‌هایی برای
به اشتراک گذاشتن کار و خلاقیت

نویسنده:
آستین کلئون

مترجم:
سامان شاهین‌پور

سینا
انتشارات

ناشر کتاب‌های تخصصی بازاریابی و تبلیغات

کتاب جسور باش، ارائه کن! ترجمه‌ای است از:

Show Your Work!

Austin Kleon

جسور باش، ارائه کن!

نویسنده: آستین کلثون
مترجم: سامان شاهین پور

خوشنویسی به نام خداوند خورشید و ماه:
محمد کیانی
طراحی جلد و صفحه‌ها: آلیه‌ی شرکت سیتِه
مدیر اجرایی: فیروزه یاوری

ویراستار: شهرزاد فیضی نیکجه
صفحه‌آرایی: مجید اسماعیلی
ناشر: سیتِه

چاپ سوم: بهار ۱۴۰۳ ۱۰۰۰ نسخه
چاپ دوم: تابستان ۱۳۹۸ ۱۰۰۰ نسخه
چاپ نخست: تابستان ۱۳۹۴ ۲۰۰۰ نسخه

حق چاپ و نشر محفوظ است.

ISBN: 978-600-5253-72-6

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۲۵۳-۷۲-۶

دورنگار: ۷۷۶۰۳۷۲۲

تلفن: ۷۷۵۰۹۳۳۹

www.citehpub.com



جهت اطلاع از قیمت کتاب
کد بالا را اسکن کنید

سرشناسه	: کلئون، اوستین Kleon, Austin
عنوان و نام پدیدآور	: جسور باش، ارائه کن: روش‌هایی برای به اشتراک گذاشتن کار و خلاقیت
مشخصات نشر	: تهران: سپته، ۱۴۰۳.
مشخصات ظاهری	: ۱۷۶ ص: مصور، جدول، نمودار؛ ۱۱ × ۱۷ س م.
چاپ سوم	: بهار ۱۴۰۳.
چاپ دوم	: تابستان ۱۳۹۸.
چاپ اول	: تابستان ۱۳۹۴.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۵۲۵۳-۷۲-۶
وضعیت فهرست نویسی	: فیپای مختصر
یادداشت	: فهرستنویسی کامل این اثر در نشانی: http://opac.nlai.ir قابل دسترسی است
یادداشت	: عنوان اصلی : Show Your Work
شناسه افزوده	: شاهین پور، سامان، ۱۳۶۴ -
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۷۸۹۰۳۷

سخن ناشر

ترس از صحنه

«ترس از صحنه» معروف‌ترین ترس بازیگران تئاتر است. اضطرابی که پیش از اجرا به جان بازیگر می‌افتد و او را حتی با تصور خود در مقابل تماشاگران، دستپاچه می‌کند. اما چاره‌ای ندارد جز حضور بر صحنه، جز بیرون آمدن از گوشه‌ی تاریک صحنه و دیده شدن.

اصولاً هر کسی که اثری خلق می‌کند چنین وضعیتی دارد. چه یک تابلوی نقاشی باشد و چه یک ایده‌ی خلاقانه‌ی تبلیغاتی. تا دیده نشود، تا خوانده نشود و تا به اصطلاح «ارائه» نشود، به چشم نمی‌آید و صاحب اثر در گمنامی باقی خواهد ماند. هیچ کس در تاریکی صحنه به دنبال یک سوپرستار نمی‌گردد. در دنیای شلوغ امروز، آدم‌ها فرصت این را ندارند تا به دنبال چیزی بروند که حتی نمی‌دانند وجود دارد! گام اول دیده شدن با خود ماست. باید ایده‌ها و تفکرمان را به مخاطب انتقال دهیم یا به بیان دیگر... ارائه کنیم.

ارائه‌ی درست به تمرین، رشد مهارت‌های فردی، جسارت و تکرار نیاز دارد. این مهارت در عده‌ای ذاتی است، اما برای بسیاری از افراد کاری سخت و گاهی غیرممکن به

نظر می‌رسد. گاهی هم ترس از دزدیده شدن کارهاست که باعث می‌شود صاحب اثر آن‌ها را به نمایش نگذارد.

کتاب جسور باش، ارائه کن از این ترس و تردید می‌گوید و راه‌حل‌هایی کاربردی برای غلبه بر آن ارائه می‌دهد. این کتاب که اثر دیگری است از نویسنده‌ی هنرمندانه بقاپید، افراد را تشویق می‌کند که کار خود را پنهان نکنند و آن را به نمایش بگذارند، حتی اگر قاپیده شود. توصیه می‌کند با آدم‌های دنیای واقعی ارتباط برقرار کنند و به دنیای مجازی بسنده نکنند. دست از تلاش و آفرینش ایده‌های جدید برندارند. از فروش کارهای خود نترسند و با اعتباربخشیدن به کار دیگران و پیوستن به جریان‌های نبوغ جمعی اعتبار کسب کنند.

ارائه از نقاط عطف دنیای تبلیغات است، به همین جهت چاپ و نشر کتاب جسور باش، ارائه کن به عنوان منبعی برای آموزش و تقویت این مهارت در دستور کار انتشارات سیته قرار گرفت و در این جا لازم است از خانم آتنا مقدم که در بازنگری ترجمه‌ی این اثر ما را یاری رساندند، قدردانی و تشکر کنم.

امید که با پیش‌گرفتن استراتژی‌های این کتاب، مخاطبان جسارت برداشتن گام اول را در خود ایجاد کنند و از سمت تاریک صحنه، زیر نور پروژکتور ظاهر شوند.

شاهین ترکمن

فهرست

- ۱ روشی جدید برای اجرا
- ۷ ۱. لازم نیست نابغه باشید.
- ۲۷ ۲. به فرایند کار فکر کنید، نه نتیجه‌ی آن.
- ۳۷ ۳. هر روز چیز کوچکی را به اشتراک بگذارید.
- ۵۹ ۴. صندوقچه‌ی اسرارستان را باز کنید.
- ۷۳ ۵. قصه‌گوی خوبی باشید.
- ۸۹ ۶. آنچه را می‌دانید، به دیگران بیاموزید.
- ۹۷ ۷. مزاحم دیگران نشوید.
- ۱۱۵ ۸. یاد بگیرید چطور مشت بخورید.
- ۱۲۳ ۹. بفروشید.
- ۱۳۹ ۱۰. صحنه را ترک نکنید.

بزرگ‌ترین مشکلی که هر هنرمندی برای حل آن
تلاش می‌کند، این است که دیده شود.

اونوره دو بالزاک^۱

1. Honore de Balzac

روشی جدید برای اجرا

خلاقیت ذاتی نیست، بلکه یک نوع روش اجراست.

جان کلیس^۱

وقتی این فرصت مغتنم را به دست می‌آورم تا با خوانندگان کتابم صحبت کنم، بیشترین سؤالی که از من می‌کنند، این است که چگونه خودم را به دیگران نشان دهم. چگونه می‌توانم کارهایم را منتشر کنم؟ چگونه می‌توانم توجه‌ها را به خود جلب کنم؟ بینندگانی برای کارهایم بیابم و این که خود من چگونه این کار را انجام دادم؟

متنفرم از این که درباره‌ی این موضوع صحبت کنم. استیو مارتین^۲، کمدین مشهور، با این توصیه از چنین سؤالاتی طفره می‌رود: «آن قدر خوب باشید که هیچ‌گاه شما را فراموش نکنند. اگر روی این متمرکز شوید که واقعاً

1. *John Cleese*

2. *Steve Martin*

خوب باشید، مردم به سویی شما خواهند آمد.» من هم با این صحبت موافقم؛ در واقع این شما نیستید که مخاطبان را به سوی خود جلب می‌کنید، آن‌ها هستند که شما را پیدا می‌کنند، اما این، برای خوب بودن کافی نیست. به جای این که صبر کنید تا شما را بیابند، در دسترس باشید. فکر می‌کنم وقتی تلاش کنید که در کارهایتان واقعاً خوب باشید، آن‌ها را منتشر کنید و در نهایت دیده شوید، مسئله ساده خواهد شد. تقریباً همه‌ی کسانی را که تا به حال دیده و از آن‌ها چیزهایی دزدیده‌ام، جدای از تخصصشان، اشتراک‌گذاری را بخشی از برنامه‌ی روزانه‌ی خود قرار داده‌اند. این طور نیست که بیکار باشند، بلکه بسیار پرمشغله هستند. در استودیو، آزمایشگاه یا اتاقک خود به شدت کار می‌کنند و به جای این که کار خود را کاملاً مخفی نگه دارند و ایده‌هایشان را احتکار کنند، آن‌ها را با دیگران در میان گذاشته، به طور مستمر مطالب کوتاهی از روند کار و ایده‌های خود و آنچه به صورت آنلاین یاد گرفته‌اند، به اشتراک می‌گذارند. به جای این که وقت خود را برای «شبکه‌سازی» هدر دهند، از مزایای شبکه‌های موجود بهره می‌برند. با به اشتراک‌گذاری مداوم ایده‌ها و تجربیات خود، معمولاً مخاطبانی به دست می‌آورند که می‌توانند در زمان نیاز، برای معاشرت و دوستی، گرفتن بازخورد و حمایت و

روشی جدید برای اجرا

پشتیبانی، از آن‌ها استفاده کنند.

دوست داشتم روش ساده‌ای برای اجرای کار خلاقانه و برای تازه‌کارها ارئه کنم که نتیجه‌اش این کتاب شد: این کتاب به درد کسانی می‌خورد که از این همه ایده‌ی مختلف در مورد «دیده شدن» بیزارند. اگر علاقه‌مند هستید، این کتاب می‌تواند جایگزینی برای آن ایده‌ها به حساب بیاید. می‌خواهم به شما بیاموزم که کار خود را یک فرایند بی‌پایان ببینید و آن را به شیوه‌ای به اشتراک بگذارید که دیگران را به خود جلب کند؛ کسانی که به کار شما علاقه نشان می‌دهند. در پایان به این می‌پردازیم که چگونه در فراز و نشیب‌های این مسیر حرکت کنید.

اگر کتاب «هنرمندانه بقاپید!» درباره‌ی دزدیدن اعتبار و برتری از دیگران بود، این کتاب می‌گوید که به دیگران اجازه دهید از شما بدزدند و بدین صورت اعتبار خود را به آن‌ها منتقل کنید.

تصور کنید رئیس شرکتی که می‌خواهید در آن مشغول به کار شوید، مجبور نباشد رزومه‌ی شما را بخواند، چون قبلاً وبلاگ و مطالب شما را خوانده است؛ یا دانشجویی هستید که از طریق به‌اشتراک گذاشتن یک پروژه‌ی دانشگاهی، اولین پروژه‌ی بزرگ خود را از شرکتی دیگر گرفته‌اید؛ یا شغل‌تان را از دست داده‌اید، اما شبکه‌ای از کسانی را در

جسور باش، ارائه کن!

اختیار دارید که با کار شما آشنا هستند و می‌توانند به شما کمک کنند تا شغل جدیدی بیابید. تصور کنید توانسته‌اید یک پروژه‌ی جانبی را به تخصص اصلی خود تبدیل کنید؛ زیرا کسانی که کار شما را دنبال می‌کردند حالا می‌توانند از شما پشتیبانی کنند.

یا حالت ساده‌تری را در نظر بگیرید که به همان اندازه رضایت‌بخش است: بیشترین مقدار زمان، انرژی و توجهتان را برای تجربه‌ی یک مهارت، یادگیری آن یا راه‌اندازی یک کسب و کار صرف کنید و در عین حال، احتمال دهید کار شما گروهی از مردمی را که به آن علاقه‌مند هستند، به خود جلب کند.

تنها کاری که باید انجام دهید این است که دیده شوید.

روشی جدید برای اجرا



