



### ● مایکل ج - لانگوین

ترجمه نسرین عبدی

قریحه فرد را در نظر گرفت و نه چیز دیگر. اما باید بگویم، افراد با ذوق فراوانی را می‌شناسم که بیش از یک سال در این شغل دوام نیاوردند. به نظر من تنها دلیلی که می‌تواند سبب شود شما حرفه رادیو را انتخاب کنید، عشق به این کار است نه صرفاً علاقه. اگر به کار در رادیو اشتیاق وافر نداشته باشید، نمی‌توانید آنقدر در این حرفه دوام بیاورید که نتیجه مالی آن را مشاهده کنید.

البته نمی‌توانم بگویم همه دوستان خوش‌ذوقی که در این مسیر با ایشان آشنا شده‌ام، این حرفه را رها کرده‌اند. کار رادیو می‌تواند دشوار باشد، اما اگر عاشق آن باشید، بر مشکلات مالی، بی‌تفاوتی مدیریت، جابه‌جایی و همه موانع دیگر چیره می‌شوید. بنابراین، شرط اول آن است که نسبت به رادیو اشتیاق وافر داشته باشید. اگر این‌طور نیست، مشاغل دیگری نیز وجود دارند که در انتظار خدمات شما هستند.

قیمت گذاشتن بر خود ریسک دشواری

با توجه به مطلب ذکر شده چگونه می‌توان قیمت مناسبی بر خود گذاشت؟! برای انجام این کار باید عوامل مختلفی را

### تنها دلیلی که می‌تواند سبب

شود شما حرفه رادیو را

انتخاب کنید، عشق به این کار

است نه صرفاً علاقه. اگر به

کار در رادیو اشتیاق وافر

نداشته باشید، نمی‌توانید

آنقدر در این حرفه دوام

بیاورید که نتیجه مالی آن را

مشاهده کنید.

لحاظ کنید؛ شیف کاری، تحصیلات، میزان تجربه، معرف، حجم بازار، شنونده‌ها و.... بسیاری بر این باور غلط مصر هستند که در تعیین این قیمت تنها باید استعداد و

### قیمت کاری شما چقدر است؟

پاسخ به این پرسش اولین گام اصلی، در مسیر فرد باذوقی است که برای به دست آوردن کار در رادیو با دیگران به رقابت می‌پردازد. اعتماد به نفس گوینده‌ها تا آن حد است که انتظار دارند به اندازه جانی کارسون درآمد داشته باشند. عده‌ای دیگر هم برعکس، به هر چه در آخر ماه دریافت می‌کنند راضی‌اند و انتظار بیشتری هم ندارند. هر دوی اینها سناریویی نامطلوب‌اند؛ زیرا گروه اول موقعیت شغلی خود را به حساب نیاورده و قیمت گزافی بر خود گذاشته‌اند و گروه دوم نیز با آن طرز فکر، ضرر خواهند کرد. ایستگاه‌های زیادی موجودند که تا حد ممکن از دادن حق واقعی شما ظفره می‌روند. حرف آخر در این کار، آن است که اگر درآمد یک ایستگاه خوب باشد، بیشتر آن به من و شما تعلق می‌گیرد، اما وضع، همیشه هم این‌طور نیست. در بخش‌های این راهنما با انواع ایستگاه‌های رادیویی که با آنها سر و کار خواهید داشت، بیشتر آشنا می‌شوید.

است. این وضعیت خیلی شبیه داشتن یک ملک است. شما (جویای کار در رادیو)، در حکم فروشنده و مدیر برنامه یا مدیر عامل به عنوان خریدار، و این دادوستد تابع عوامل مختلفی است. اما تعیین قیمت (حقوق) بسته به آن دارد که فروشنده، واجد تواناییهایی باشد که خریدار، طالب آن است. این مسئله متأثر از عوامل متعددی است؛ در زیر، ۲۵ نمره برای این امتیازبندی ذکر شده است:

- اولین معیار در تعیین «قیمت واقعی»

برای تجربه پنج تا ده سال و نمره ۵ برای بیش از این است.

- سومین معیار، «شیفت کاری» فعلی شماست. در یک مقیاس (صفر تا پنج امتیازی): صفر به شیفت نیمه وقت، ۱ به شیفت شب، ۲ به شیفت اول غروب، ۳ به شیفت وسط روز، ۴ به شیفت بعد از ظهر و ۵ به شیفت صبح تعلق می‌گیرد.

- چهارمین معیار، «حجم شنونده‌های برنامه» است. در یک مقیاس (صفر تا پنج امتیازی): صفر به برنامه‌های نوپا که

معرف توانا چقدر در شروع کار به شما کمک خواهد کرد.

پنج مقوله فوق، به گمان من، عناصر سازنده و اصولی در یک حرفه موفق محسوب می‌شوند. اما نقش دیگر عوامل نامحسوسی چون استعداد، اشتیاق و اینار در کار چیست؟ این عوامل قطعاً از اهمیت زیادی برخوردارند، ولی از آنجایی که خصیصه‌های درونی یک فرد هستند، به سختی قابل ارزیابی می‌باشند. حال بگذارید به جدول امتیازات که بر طبق یک معیار ۲۵ نمره‌ای تهیه شده، نظر بیندازیم و قیمت کاری شما (حقوق) را در این حرفه تعیین کنیم. (جدول ۱)

میزان حقوق	امتیاز / نمره
۳۵۰۰۰ دلار یا بیشتر	۲۴-۲۵
۲۴۰۰۰-۳۵۰۰۰ دلار	۲۰-۲۳
۱۸۰۰۰-۲۳۰۰۰ دلار	۱۵-۱۹
۱۷۰۰۰-۱۲۰۰۰ دلار	۱۰-۱۴
۱۲۰۰۰ دلار یا کمتر	۱-۹

جدول ۱

امیدوارم شما نمره خوبی بگیرید. اگر چنین نیست و هنوز اشتیاق و آفری به کار در این حرفه دارید، باید بر زمینه‌هایی مثل: استعداد، اینار در کار و اشتیاق، تکیه بیشتری کنید. ناامید نشوید. به خاطر داشته باشید که ما در راهی طولانی هستیم. با راهنمایی‌های من می‌توانید بنایی بسازید که پایه آن بر یک حرفه موفق و با ارزش استوار باشد. رادیو یک شغل نیست، یک حرفه است.

شنونده‌ای ندارند، ۱ به برنامه‌هایی که بین صفر تا ۵۰۰۰ نفر شنونده دارند، ۲ به تعداد ۵۰۰۰ تا ۲۵۰۰۰ شنونده، ۳ به تعداد ۲۵۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰۰ شنونده، ۴ به تعداد ۱۰۰۰۰۰ تا ۲۵۰۰۰۰ شنونده و ۵ به تعداد بیش از ۲۵۰۰۰۰ نفر شنونده تعلق می‌گیرد.

تحصیلات است. برای تحصیلات، امتیاز (صفر تا پنج) در نظر گرفته می‌شود، که صفر برای فردی است که تحصیلاتی ندارد، ۱ برای تحصیلات دبیرستانی، ۲ برای تحصیل در هنرستان صداوسیما، ۳ برای تحصیلات در دوره کاردانی، ۴ برای تحصیلات در دوره کارشناسی و نمره ۵ به فردی تعلق می‌گیرد که پس از طی کردن هنرستان صداوسیما مدرک کارشناسی خود را نیز اخذ کرده باشد. همچنین نمره ۵ به دارنده‌ها مدرک کارشناسی ارشد نیز تعلق می‌گیرد.

**پاکت تقاضانامه**

توصیه می‌کنم در هنگام تقاضای کار در صدا، سه چیز را به ایستگاه مورد نظرتان ارسال نمایید: یک تقاضانامه، یک رزومه (خلاصه شرح حال) و یک نوار کاست با قاب مقوایی یا کائوچویی.

قرار دادن نوار در قاب مهم است؛ زیرا از صدمه خوردن کاست به هنگام ارسال از طریق پست جلوگیری می‌کند. به این پاکت «الف» می‌گوییم. اگر ایستگاه مورد نظرتان طالب شما باشد، با شما تماس گرفته، از شما می‌خواهد پاکت دیگری بفرستید. در پاکت «ب» شما کپی همه توصیه نامه‌های خود، به همراه برگه‌ای که نام سه کارفرمای قبلی شما در آن ذکر شده و نیز حقوق پیشنهادی خود، یک عدد عکس (با ظاهری مناسب) و

- پنجمین معیار، «ارائه معرف مناسب» است. در یک مقیاس (صفر تا پنج امتیازی): صفر به کسی تعلق می‌گیرد که فاقد معرف است، امتیاز ۱ به ارائه یک معرف، ۲ به دو معرف، ۳ به سه معرف، ۴ به چهار معرف، و ۵ به پنج معرف یا بیشتر تعلق می‌گیرد. در هر کاری معرفی آشنا یا معرف، زیربنای اصلی را تشکیل می‌دهد و به عقیده من، اهمیت معرف در شغل رادیویی بیش از مشاغل دیگر خودنمایی می‌کند. در بخشهای بعدی این راهنما بیشتر به این موضوع پرداخته خواهد شد که داشتن یک

- دومین معیار، «میزان تجربه» شماست. برای این معیار نیز امتیاز (صفر تا پنج) در نظر گرفته می‌شود؛ صفر به کسی تعلق می‌گیرد که فاقد تجربه کاری است، ۱ برای تجربه یک سال یا کمتر، ۲ برای تجربه یک تا دو سال، ۳ برای تجربه کاری سه تا پنج سال، ۴

نیز هر چیزی را که به شناسایی بیشتر شما کمک کند، مثلا ارائه مقاله یا هر اثر دیگر، ارسال کنید. اگر دنبال پست مدیریت برنامه هستید، بسته «الف» و «ب» را در همان نوبت اول ارسال کنید.

در هنگام ارسال مدارک از یک پاکت بزرگ (۹x۱۲ اینچ) یا بزرگ تر استفاده کنید تا مجبور به تا کردن کاغذهای داخل آن نشوید. با این شیوه وقتی خریدار (مدیر برنامه یا مدیر عامل) پاکت را باز می کند، تقاضانامه و رزومه داخل آن صاف و مرتب می ماند؛ نه تاخورده و نامرتب. این مسئله ظریفی است، اما من از خود شما می پرسم که کدام را می پسندید.

پس بگذارید مطالب بالا را مرور کنیم:  
**پاکت الف**

این پاکت حاوی مدارک زیر می باشد:  
- یک صفحه رزومه (یا حداکثر دو صفحه) که شامل پنج مورد مذکور در بخش «ج» (مبحث رزومه) باشد.  
- تقاضانامه، که باید مختصر و مفید بوده و رنگ برنگ آن با رنگ کاغذ رزومه متفاوت باشد؛ مثلا در صورت امکان رنگ فیلی روشن، کرم یا آبی روشن انتخاب کنید.

- کاست سنجش صدا با یک برجسب سفید که بر روی آن نام و شماره تلفن تان را تایپ نموده، در داخل قاب مناسب قرار می دهید.

**پاکت ب**  
این پاکت حاوی مدارک زیر است:  
- توصیه نامه ها  
- سوابق کاری و نیز مشخصات سه کارفرمای سابق  
- حقوق پیشنهادی  
- مقالات و آثار منتشر شده  
- عکس

**رزومه (شرح حال و مشخصات)**  
رزومه یکی از مهم ترین ابزاری است

که به کمک آن می توانید شغل مورد نظر خود را به دست آورید. رزومه در حکم کارت ویزیت شماست. به تعبیر من، رزومه اتوبیوگرافی (شرح حال نویسی) شماست. من به عنوان مدیر تولید برنامه، هر روز با رزومه های متعددی برخورد می کنم که بیشتر آنها نیز بسیار خوب تهیه شده اند. مهم ترین ویژگی یک رزومه، برجسته و مشخص بودن آن است. رزومه نباید دست نویس باشد. یک رزومه مناسب

باشد. این کار سبب می شود خود را به برازندگی و شایستگی معرفی نمایید. اگر می توانید برای تهیه رزومه هزینه بیشتری بپردازید، پیشنهاد می کنم به چاپخانه نزدیک محلتان رفته و رزومه خود را در آنجا تهیه کنید. همچنین می توانید در صورت تمایل بخواهید که عکس سیاه و سفیدتان نیز بر روی آن چاپ شود.

من مطمئن هستم که شما پول خود را عاقلانه خرج می کنید، بنابراین اگر

### در هر ایستگاهی

#### که مشغول

#### می شوید، نهایت

#### تلاش خود را در

#### جهت ارائه یک

#### همکاری

#### خوب بنمایید؛ حتی

#### اگر محل کارتان را

#### دوست ندارید،

#### پلهای راپشت سر

#### خود خراب نکنید.

دارای پنج مشخصه است:

- اطلاعات فردی شما (نام، نشانی، شماره تلفن و...)

- توضیح کاملی از نوع پستی که به دنبال آن هستید (تاحد ممکن با جزئیات)

- میزان تحصیلات (اسامی دانشکده ها، مقاطع تحصیلی، تاریخ اخذ مدرک)

- مسئولیتهای شغلی، محل خدمت و ...  
- هرگونه پاداش یا امتیاز خاصی که در محیط کار دریافت کرده اید.

غیر از ارسال این مدارک، سبک فردی نگارش شما نیز از اهمیت زیادی برخوردار است. من پیشنهاد می کنم برای نوشتن رزومه از کاغذ سفید و ضخیم استفاده کنید که رنگ آن با کاغذ تقاضانامه تان متفاوت

استطاعتش را دارید آن را خرج کنید و اگر ندارید، باز هم می توانید یک رزومه مناسب با ماشین تحریر و کاغذ تایپ آماده کنید. اگر خودتان نمی توانید تایپ کنید، از کسی کمک بگیرید. سبک خاصی را مدنظر قرار داده، از آن پیروی کنید.

#### ضبط

راز و ابهامی در سنجش صدا وجود دارد که بیش از دیگر عناصر در شناسایی شما موثر است. هیچ کس نمی داند آنها با سنجش صدای شما به دنبال چه هستند؛ تا زمانی که کاست شما را بشنوند. این مسئله یکی از موارد نامحسوس، درونی و پرمز و راز است که در این شغل با آن مواجه



هستیم. در زیر قواعدی بیان شده که تا حدی این ابهامات را برطرف می‌کند:

- ارسال کاست را فراموش نکنید (اندازه C15 یا کوچک‌تر مناسب است).

- از یک برجسب سفید و بی‌خط برای نوشتن نام و شماره تلفن تایپ شده خود استفاده کنید.

- از قاب نوار مقوایی یا کائوچو استفاده کنید (قاب مقوایی، سبک‌تر و هزینه پست آن کمتر است).

- سعی کنید دو تا سه دقیقه به بخش مربوط به سنجش صدای گوینده اختصاص یابد.

- دو تا چهار نمونه از اثر صدای خود را در نوار ضبط کنید (می‌توانید بخشهایی را انتخاب کنید که بهتر به نظر می‌رسند).

- نسخه اصلی نوار (15 ips) را ارسال نکنید، بلکه آن را بر روی یک نوار کاست کپی کنید و کپی را ارسال نمایید.

- در صورت امکان از ضبط سریع مطالب (high speed) پرهیز کنید.

شیوه مناسب دیگری که می‌توانید برای تهیه نوار صدای خود استفاده کنید، کمک گرفتن از افراد حرفه‌ای در این کار است.

شرکتهای معتبری وجود دارند که می‌توانند این کار را برای شما انجام دهند. تنها کاری که لازم است انجام دهید آن است که نوارهای پر شده صدایتان را به همراه نمونه‌های دیگری از آثار خود برای این شرکتها ارسال کنید تا آنها بهترین تکه‌های صوتی صدای شما را جمع‌آوری کرده و نواری مناسب سنجش صدا فراهم کنند.

کاری که در این شرکتها صورت می‌گیرد آن است که ویژگیهای شنوایی صدای شما را ارتقا داده، هرگونه صدای

خس خس را که ممکن است در هنگام ضبط صدا ایجاد شده باشد، حذف کنند.

بیشتر ایستگاههای رادیویی کوچک و متوسط دارای تجهیزات قدیمی هستند که

چندان هم پیشرفته نیستند، بنابراین در

هنگام سنجش صدا ممکن است صدای شما در این دستگاهها کیفیت چندانی مطلوبی از خود نشان ندهند. شما خواهان

چنین ضبطی نیستید، پس به خریدار (مدیر تولید برنامه) این بهانه را ندهید که نوار ضبط شده شما را به دور بیندازد. حرف مرا

باور کنید، با وجود رقابت شدیدی که برای به دست آوردن این حرفه وجود دارد، صدای شما باید مزایای زیادی داشته باشد.

مشکل بسیاری از شخصیتهای رادیویی آن است که نمی‌توانند درباره کار خود

## در جلسات، خود را فردی

### سرد و منزوی که تنها به

### گوشه‌ای می‌خزد، نشان

### ندهید؛ اجتماعی باشید، خود

### را به دیگران بشناسانید و

### برای شناختن دیگران، شما

### پیشقدم شوید و به دیگران

### بگویید که چه کسی هستید.

قضاوت کنند. آنچه به نظر ایشان مطلوب است، ممکن است با آنچه خریدار (مدیر تولید برنامه) مطلوب می‌داند، دو چیز کاملا متفاوت باشند و از آنجایی که ما چنین

شناسی نداریم که از خریدار بپرسیم برای سنجش صدا چه معیاری دارد، باید سعی کنیم شخصا آن را حدس بزنیم. به نظر من

بیشتر مدیران برنامه در انتخاب شخصیتهای مورد نظر خود به سه چیز توجه می‌کنند؛

کیفیت صدا، سبک رفتاری گرم و اجتماعی و یک خصوصیت متفاوت، که می‌تواند یک

طبع شوخ یا یک شخصیت بی‌نظیر باشد؛ چیزی که به خریدار نشان دهد فروشنده از بقیه جمعیت متمایز است. اگر خودتان

نمی‌توانید نوار مناسبی برای سنجش صدایتان آماده کنید، از کسی که مورد

اعتمادتان می‌باشد بخواهید که این کار را برایتان انجام دهد. برای نیل به موفقیت باید

بر درون‌گرایی خود چیره شوید، به همین علت باید به فرد دیگری اعتماد کنید. البته

انجام این کار برای خود شما کار ساده‌ای نیست، اما چه کسی گفته که همیشه باید

به دنبال خواسته‌های نفسمان باشیم!؟

## تقاضانامه

تقاضانامه‌ای که تهیه می‌کنید باید مختصر، مفید و صریح باشد. در تقاضانامه

باید خود را به خریدار (مدیر برنامه) معرفی کنید تا بنا به نیاز، تصمیم‌گیری نماید. سعی

کنید تقاضانامه‌تان در سربرگ آرم دار شرکت یا اداره‌ای که فعلا در آن مشغول

هستید، نوشته نشود. این نوعی سوءاستفاده از موقعیتتان تلقی می‌گردد و شیوه خوبی

برای شروع یک رابطه مناسب نیست. نوشتن تقاضانامه به آن دلیل است که مدیر

را تشویق کنید از همکاری شما استقبال کند، بنابراین جایی برای نوشتن داستانهای بلند

و خسته‌کننده نیست. در رزومه می‌توانید خلاصه‌ای از وضعیت خود را شرح دهید،

بنابراین تقاضانامه باید به گونه‌ای باشد که خریدار را به خواندن رزومه ترغیب نماید.

از تکرار اطلاعات در تقاضانامه خودداری کنید. پس از سلام و معرفی خود، اظهار کنید که علاقه‌مند به همکاری با ایشان هستید و

تقاضای مصاحبه نمایید. آنچه مدیر برنامه می‌خواهد بداند اطلاعاتی راجع به ایستگاه رادیویی است که در آن مشغول بوده‌اید،

همچنین اطلاعاتی درباره حجم شنونده‌ها و ساختار یا نوع همکاری پرسنل در اجرای وظایف برای وی مهم است. با بیان این مطالب صادقانه علاقه خود را به همکاری، به خریدار (مدیر برنامه) ابراز می‌کنید و به او نشان می‌دهید که میان چند نفر متقاضی دیگر، تنها کسی هستید که به دنبال یافتن کارفرمای مناسب می‌گردید.





## معرف

یکی دیگر از اقدامات شما یافتن یک معرف قابل اعتماد است. با توجه به گستردگی دامنه رقابتی که همه ما با آن مواجه هستیم، معرف شانس دیگری به شما می‌دهد. بهترین شیوه به دست آوردن معرف آن است که در هر ایستگاهی که مشغول می‌شوید، نهایت تلاش خود را در جهت ارائه یک همکاری خوب بنمایید؛ حتی اگر محل کارتان را دوست ندارید. پلها را پشت سر خود خراب نکنید. افراد زیادی را می‌شناسم که شغل بسیار مناسبی را تنها به دلایل واهی از دست داده‌اند. در طول دوازده سال فعالیتیم در هشت ایستگاه رادیویی تا به امروز از هیچ ایستگاهی اخراج نشده‌ام، اما مهم‌تر آن که اجازه نداده‌ام بین جابه‌جایی‌ها از ایستگاهی به ایستگاه دیگر فاصله بیفتد، همچنین در هیچ محلی نیز از خود نام و سابقه بد بر جای نگذاشته‌ام. باور کنید گاهی اوقات خواسته‌ام به دلایلی ایستگاهی را که در آن کار می‌کرده‌ام رها کنم و بروم، ولی به هر ترتیب سعی کرده‌ام خود را کنترل کنم و دست به چنین کاری نزنم.

همیشه این مطلب را به خاطر داشته باشید که حداقل دو هفته قبل از ترک خدمت، کتاب مدیر برنامه را مطلع سازید. با این اقدام، شروع بهتری را در محلی دیگر آغاز می‌کنید. خود من به عنوان مدیر برنامه هرگز به کسی که دو هفته پیش از رفتنش مرا آگاه نساخته، توصیه‌نامه‌ای نخواهم داد. اگر در محل خدمت خود به خوبی کار کرده باشید و دو هفته پیش از رفتن، مدیر برنامه را مطلع نمایید، هریک از این مدیران می‌توانند در حکم یک معرف خوب برای شما به حساب بیایند.

چیزی را که در اینجا باید صریحا بیان کنم این است که دوستان هم ممکن است بتوانند معرف خوبی محسوب شوند. به اعتقاد من، معرف

کسی است که یا با مدیریت و یا از طریق راهنمایی موجب پیشرفت کاری شما می‌شود. یک معرف با قدرت، کسی است که شما می‌توانید یک رابطه مداوم طولانی را با او همچنان حفظ کرده و با او تماس دائمی داشته باشید، بنابراین کسی که بعد از پنج سال تلفنی حالش را پرسید، معرف محسوب نمی‌شود.

پس چگونه می‌توانید معرف مناسبی برای خود بیابید؟ به منظور نیل به این هدف، راههای زیادی وجود دارد که یکی از آنها این است که از هر فرصتی که در کنفرانسها و یا در حین اجرای برنامه به دست

## رادیویک حرفه پرکار و همراه با رنج و دشواری است و موفقیت در آن، در گرو تجربه حاصل می‌شود، بنابراین جایی برای موفقیت‌های یک شبه وجود ندارد.

می‌آید، برای صحبت و نزدیکی به رئیس خود استفاده کنید. این فرد بهترین معرف شما خواهد بود. در جلسات، خود را فردی سرد و منزوی که تنها به گوشه‌ای می‌خزد، نشان ندهید؛ اجتماعی باشید؛ خود را به دیگران بشناسانید و برای شناختن دیگران نیز، شما پیشقدم شوید و به دیگران بگویید که چه کسی هستید. سعی کنید با هر که آشنا می‌شوید به او کارت ویزیت بدهید.

یکی از نمونه‌هایی که برای خود من پیش آمده، معرف با قدرتی است که سالها با یکدیگر ارتباط داریم؛ کسی که اولین کار برنامه‌ریزی‌ام را مرهون او هستم. رابطه‌ای که طی آن راهنماییها و الهامات فراوانی را به دست آورده‌ام؛ نام او پت مارتین است و

در ایالت میل‌واکی از احترام و اعتبار خاصی برخوردار است. زیبایی کارهای او به افسانه شبیه است؛ مثلاً یکی از کارهای او این بود که باعث شد **بیل بورد**، بهترین رادیوی سال معرفی شود و وی نیز به عنوان بهترین مدیر برنامه‌های رادیویی سال معرفی گردد. پت، کتابی با عنوان **شیوه‌های عمده جذب بازار شنونده‌ها** منتشر نمود که آن‌چنان بر حرفه من تاثیر مثبت برجای گزارد که گوشی تلفن را برداشته و از او به خاطر کتابش تشکر کردم. همین کتاب باعث معرفیت او شد. اگر به ازای هر راهنمایی او مجبور بودم یک دلار به وی بدهم، تا به حال مبلغ باور نکردنی جمع می‌شد. افراد خوبی در این حرفه وجود دارند

که مشتاق اند شما را در این مورد راهنمایی کنند. من از راهنمایی‌های پت مارتین و دیگر دوستان بهره بردم، حال نوبت شماست که از راهنمایی افراد دیگر بهره‌مند شوید. البته ایجاد ارتباط با برنامه‌ریزان پرمشغله کار آسانی نیست، ولی اگر رفتارشان مناسب باشد و حرفه‌ای نیز عمل کنید، این کار عملی خواهد بود.

یکی دیگر از شیوه‌هایی که به وسیله آن می‌توانید برای خود محبوبیت ایجاد کنید، ارتباط با مدیر تولیدی است که قبولش دارید و برایش احترام قائلید. شاید مجبور باشید برای ایجاد این ارتباط، پنجاه بار برای او نامه بنویسید یا تلفن بزنید، این کار،

- در ایستگاهی که مشغول خدمت می‌شوید، حداکثر تلاش خود را نموده و به خاطر داشته باشید که در صورت تصمیم به ترک ایستگاه، مدیر را دو هفته قبل در جریان قرار دهید.

- برای ایجاد یک شبکه دوستی و رابطه، از تلفن استفاده کنید.

- برای ایجاد این دوستی، نوشتن نامه را فراموش نکنید.

- فردی اجتماعی باشید و خود را علاقه‌مند به همکاری نشان دهید.

### ایستگاه رادیویی هدف

اگرچه در مباحث قبلی بر این مسئله

مشکل مواجه خواهید شد، به ویژه اگر سابقه کاری چندانی هم نداشته باشید.

به اعتقاد من، این یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی است که فارغ‌التحصیلان رادیو و تلویزیون، با آن مواجه هستند. به تصور من، آنها به محض شروع باید برنامه اجرا کنند و آن هم در شهر کوچکی مثل ایالات متحده! این افراد معمولاً هیچ وقت خود، برنامه اجرا نمی‌کنند؛ زیرا توقع دارند هرچه سریع‌تر به آنچه می‌خواهند برسند. رادیو یک حرفه پرکار و همراه با رنج و دشواری است و موفقیت در آن، درگرو تجربه حاصل می‌شود، بنابراین جایی برای موفقیت‌های یک شبه وجود ندارد. البته گاهی درستی



## یک مدیر خوب می‌تواند شما را به اوج برساند؛ اگر مدیر برنامه با شما به‌طور جدی کار نکند، مثل آن است که هدفون شما را گرفته باشد، درحالی که هنوز شغل فعلی‌تان را نگرفته که زمان آن هم به‌زودی فرا می‌رسد.

ساده‌ای نیست، ولی عملی است. مسئله مهم دیگر آن است که سعی کنید درباره مدیری که در ایستگاه موردنظر شما برنامه‌ریزی می‌کند اطلاعات بیشتری به دست آورید؛ زیرا با شناخت بیشتر وی راه خود را هموارتر می‌سازید. البته باید سوالات شما در حیطه کاری مدیر باشد؛ مثلاً نباید از مدیر خبری درباره طنز و لطیفه‌گویی سوال کنید. به یاد داشته باشید که این دو، دو چیز متفاوتند. مدیران برنامه به افراد باذوق و با استعداد نیاز دارند و این افراد نیز به نوبه خود محتاج یک مدیر خوب هستند.

به منظور به دست آوردن معرف کاری مناسب، موارد زیر را مرور می‌کنیم:

- در جلسات حضور داشته و توانایی‌های خود را به نمایش بگذارید.

طی نکنند، معمولاً ناچارند با ناامیدی همه چیز را رها کرده و بروند. گرچه برای این افراد احساس تاسف می‌کنم، ولی آنها معمولاً به جای اندیشیدن به مشکلات خود، این حرفه را متهم می‌کنند.

برای روشن شدن اهمیت این مطلب می‌توانید وضعیت خود من را با این افراد قیاس کنید. من در سنت پال واقع در مینی‌سوتا بزرگ شدم. از همان اوان کودکی می‌خواستم در رادیو مشغول به کار شوم. من باید تمام مدت به برنامه‌های زنده ایستگاه مینی‌سوتا همراه با جوکهای سرد و بی‌محتوای آن که در دهه ۷۰ تهیه می‌شد، گوش می‌کردم. ایستگاه مورد علاقه من در آن زمان، ایستگاه موسیقی KSTP بود. در آن روزها AM ایستگاه رادیویی پیشتاز محسوب می‌شد. برنامه‌های ایستگاه KSTP توسط

تاکید شده است که متقاضیان کار در صدا، باید در یافتن محل خدمت خود انعطاف زیادی از خود نشان دهند، ولی توجه به این نکته ضروری است که به منظور شروع فعالیت، سه تا پنج ایستگاه را مدنظر قرار دهند. شما باید در انتخاب محل خدمت، موقعیت‌های متفاوتی را همزمان در دست داشته باشید. من همواره گفته‌ام که هر موقع اراده کنم برای به دست آوردن موقعیت بهتر می‌توانم در هر ایستگاهی در هر جای قاره آمریکا که باشد، مشغول به کار شوم و بر سر حرف خود نیز هستم! البته در بیان این مطلب تا حدی غلو کرده‌ام، ولی قصدم در بیان این مطلب آن است که بگویم اگر تنها به یک ایستگاه رادیویی، مثلاً ایستگاه مینی‌پولیس واقع در مینی‌سوتا، دل بسته‌اید و جای دیگری در نظر ندارید، با

دنی کارپنتر تهیه می شد؛ کسی که مدتی بعد در ایستگاه KMGK در مینی سوتا با او مشغول به کار شدم. دنی در آن موقع مدیر عامل ایستگاه بود. در همان زمان به خود گفتم که روزی در KSTP مشغول می شوم و از این بابت مطمئن بودم. ۱۵ سال بعد از زمانی که برای اولین بار این آرزو را در سر می پروراند، توانستم در ایستگاه آرزوهای خود، یعنی KSTP، مشغول شوم. البته مجبور بودم حجم کاری سنگینی را متحمل شوم، ولی نمی توانید هیجان مرا وقتی برای اولین بار در مقابل میکروفون ایستگاه آرزوهایم قرار گرفتم، تصور کنید.

نکته ای که اهمیت دارد، بیان این مسئله است که برای رسیدن به این آرزو مدت زمان زیادی انتظار کشیدم. سالها در هر جایی کار می کردم و درآمد ناچیزی داشتم. پس بدانید اگر نمی توانید به خاطر علاقه به این حرفه، از خود گذشتگی کنید، کمی بیشتر به علائق خود فکر کنید و در آرزوهای خود بیشتر تامل کنید. به هر ترتیب، پس از دو سال کار در KSTP آنجا رانیز رها کردم تا اولین برنامه رادیویی خود را بسازم.

نکته مهم دیگری که باید به خاطر داشته باشید آن است که وقتی ایستگاه مورد نظر خود را انتخاب کردید، باید ببینید که آیا تمرکز این ایستگاه، بر تولید برنامه است یا فروش آن. در یک ایستگاه برنامه مدار، تاکید اول، بر تولید برنامه و سپس بر عرضه آن است؛ در حالی که در ایستگاهی که مرکزیتش بر فروش است، برنامه را پیش از تولید می فروشد. حرف مرا باور کنید، شما بالاخره جذب یک ایستگاه برنامه مدار خواهید شد.

**ویژگیهای ایستگاهی که تمرکزش بر تولید برنامه است تا فروش (برنامه مدار)**  
- مدیر برنامه مقام بالاتر و کنترل

بیشتری از یک مدیر فروش دارد.  
- اول برنامه بزرگی را تولید و سپس آن را می فروشد.  
- علائق شنونده ها شرط اصلی تولید برنامه است.  
- حقوق پرسنل برنامه ریز بهتر است؛ زیرا تولید برنامه، اول انجام می شود.  
- درآمد حاصله در رشد سازمانی، سرمایه گذاری می شود.

### **ویژگیهای ایستگاهی که تمرکزش بر فروش است تا تولید (فروش مدار)**

- در این ایستگاه، مدیر فروش مقام بالاتر و کنترل بیشتری از مدیر برنامه دارد.  
- برنامه پیش از تولید فروخته می شود.  
- شنونده ها و علائق ایشان یا اصلا مورد توجه نیستند، یا چندان مورد توجه قرار نمی گیرند.

- حقوق برنامه ریزان ناچیز بوده و سیاست بر کاهش بودجه و سود و زیان بازار استوار شده است.

- سرمایه حاصل از تولید به جهت منافع شخصی مورد بهره برداری قرار گرفته، در عوض آن، صرفه جوییهای بی مورد در تسهیلات کاری اعمال می شود.  
نظر شما را نمی دانم، ولی من ترجیح می دهم به جای کار در چنین ایستگاهی در یک ایستگاه برنامه مدار خدمت کنم. حرف مرا بپذیرید، چون برای هر دو نوع ایستگاه کار کرده ام. این سخن را به خاطر داشته باشید که ایستگاههایی که بر پایه فروش استوار هستند، بازار کوچکی برای عرضه دارند، و این اصل تجارت است که چنین ایستگاههایی برای به دست آوردن هر دلار حاصل از یک آگهی بازرگانی مبارزه کنند؛ زیرا فاقد موقعیتهای بهترند. سفارش من به شما این است که علی رغم سختی این کار، تنها به دنبال ایستگاههای رادیویی برنامه مدار باشید.

بنابراین، بار دیگر که موقعیت مناسبی به شما پیشنهاد شد، به یاد داشته باشید که هر

قدم، خود یک پیشرفت محسوب می شود. رادیو مثل بلوکهای ساختمانی می ماند؛ شما ناچارید اجزا و قطعات را جمع آوری کرده و در کنار یکدیگر قرار دهید تا ساختمان ساخته شود. از آنجایی که در همان آغاز راه به دنبال پول، امکانات و پست هستید، باید به یک چیز بیش از دیگر مسائل توجه کنید و آن هم یافتن مدیر برنامه ای است که با شما همکاری کند و جاده موفقیت را برایتان هموار سازد؛ کسی مثل مارتین یا خود من، یا بسیاری از دیگر افرادی که پیشرفت حرفه ای را نسبت به دیگر امور در اولویت قرار می دهند. در آینده خواهید دید که بسیاری از مدیران برنامه حتی پرسنل خود را، سنجش صدا نمی کنند و این خجالت آور است؛ زیرا این کار حداقل ماهی یک بار باید انجام شود. یک مدیر خوب می تواند شما را به اوج برساند. اگر مدیر برنامه با شما به طور جدی کار نکند، مثل آن است که هدفون شما را گرفته باشد، در حالی که هنوز شغل فعلی تان را نگرفته که آن هم به زودی فرا می رسد.

پس نکات زیر را در نظر داشته باشید:  
- سعی کنید در سه تا پنج ایستگاه مشغول به کار شوید.  
- فرد قابل انعطافی باشید و در مواقع جابه جایی، حساسیت خاصی از خود نشان ندهید.

- انتظار نداشته باشید که از همان اول شخصا برنامه اجرا کنید.  
- سعی کنید در ایستگاههای برنامه مدار مشغول به کار شوید.  
- مدیر برنامه ای پیدا کنید که با شما همکاری کند.

ادامه دارد...

منبع:

-j.langevin, Michael.(1990).  
**Radio jabs manual.**

