



در رادیو

پستیابی به اهداف شغلی

• اریک نوربرگ

مترجم، دکتر ناصر بلخ

هستند، صریح صحبت کنیم، اگر امیدوارید در کنار برنامه‌سازی رادیو چه‌سره برجسته‌ای شوید، باید وقت زیادی صرف این کار کنید. درست انجام دادن این کار مسئولیت صرف ساعات طولانی و خسته‌کننده‌ای‌های فراوانی است. اگر می‌خواهید از کارتان لذت ببرید و بر مبنای عملکردتان مورد قضاوت قرار بگیرید، باید بیش از این ساعات، کار کنید. اگر متاعل هستید، امیدوارم یک همسر قویم داشته باشید که از شما حمایت کند.

یکی از جذابیت‌های عمده این کار

همر چه پیش این بخش ایده دست بکشید، بلکه بدان معناست که به شما کمک کند تا از فرهای باز عبور کنید و فقط می‌چا که خطر کمتری متوجه شما باشد. فرصت‌های پیش آمده در کار بهره ببرید.

همان‌طور که انگیزه شروتمند و مشهور شدن برای ورود به کار رادیو پیبوده است، تمایل به کار کارگردانی برنامه به عنوان یک شغل آبرومند و دارای وقت فراغت بیشتر نیز ضد بهره‌وری است. اجازه بدهید در مورد کسانی که صرفاً مشغول کار خودشان در رادیو

شناسایی اهداف درازمدت شخصی

برای بسیاری از خد لذت برنامه‌سازی در یک ایستگاه رادیویی به اندازه کفلی ارزشمند است. اما یک برنامه‌ساز ۵۵ ساله خیلی دشوارتر از یک برنامه‌ساز ۲۵ ساله می‌تواند صاحب شغل شود، مگر آنکه از شهرت کافی برخوردار باشد. بنابراین، توصیه می‌شود از آغاز کار، نوعی هدف شغلی درازمدت داشته باشید. داشتن هدف شغلی درازمدت بدان معناست که مانع شما شود تا از اندیشه

برای کسانی که مناسب آن هستند، وقت گیر بودن آن است، اما این امر هرگز کسالت آور نیست، اگر مشغول تهیه یک سند در مورد چارچوب کار نباشید، ممکن است مشغول نوشتن و تولید یک آگهی مؤثر برای قسمت فروش، تهیه نوار معرفی برای ایستگاه راهپویی نان، کار با یک کارمند تازه وارد برای اجرای بهتر برنامه زنده، مجریگری به جای یک مجری بیمار، راه انداختن یک قطعه فرسوده از تجهیزات ایستگاه، کمک به سرمهندس برای اندازه گیری قدرت خروجی، گوش دادن به موسیقی جدید، گوش دادن به گزارش، فکر کردن به تبلیغات ایستگاه و اجرای آنها و یا پیگیری حرکات رقبا باشید، در واقع شما نقش یک انگوری قوی و پهلپادر را برای کارکنان خواهید داشت.

موفقیت شما در گرو توجه مداوم به جزئیات و اطمینان یافتن از درستی کار خواهد بود. این کارها را یک طرف، نیازمند وقت زیاد و از طرف دیگر، منظم یک تعهد فوق العاده‌اند، درست مثل فشارت کردن در مورد اینکه چه موقع باید سازش کرده و چه موقع نباید این کار را انجام داد.

سازش چیزی است که افراد را در کنار هم قرار می دهد و باعث می شود گروه شما همچون یک واحد خوب کار کند. اگر این سازش هوشمندانه باشد، ممکن است منجر به سود برای دو طرف شود که در آنها محصول نهایی به دست مصرف کننده می رسد.

خاطره یکی از نزدیکان در گذشته من، به نام ریک کارول (Rick Carroll) به دلیل دو موفقیت خیره کننده‌اش در پادها باقی است؛ تأسیس اولین ایستگاه FM با چهارصوب ۴۰ ایستگاه پخش و احمیای چارچوب راک مدرن که این ایستگاه موفق شد در سراسر کشور سمرقن دیگران شود، آنچه اغلب فراموش می شود آن است که

تلاش های قبلی او برای ساختن برنامه هایی در چارچوب های دوگانه راک آلبومی در قالب ۴۰ ایستگاه پخش چندان موفق نبوده اند. از این ماجرا چندین درس می توان گرفت.

نخستین درس آن است که بدون پذیرفتن خطر، نمی توانید موفق شوید. گنج بی رنج میسر نمی شود. اگر کار دیگران را تکرار می کنید، هر موفقیتی که به دست آورید به حساب دیگران گذاشته خواهد شد.

همه برنامه ها، را برای تأثیرگذاری بر روی شنونده طراحی کنید، نه برای رعایت شیوه ها و دستورالعمل های عادی رادیو.

درس دوم آن است که درسیستم مخاطب در مورد ایستگاه ما چه می اندیشد. کارول زحمت زیادی برای این کار کشید او مانند بسیاری از برنامه سازان خلاق، غالباً جلوتر از مخاطبان خود بود و این موضوع برایش گران تمام می شد. تنها پس از ارزیابی مجدد نحوه تفکر خود و ایجاد ایستگاه هایی دارای جایزه برای مخاطبان آن دوران بود که توانست به موفقیت های چشمگیری دست پیدا کند و بدین ترتیب، باکشی های گلشنه را پیشانی کند.

درس سوم آن است که باید به اندیشه و دیدگاهی که ندوین می کنید متعهد باشید. صدای ایستگاه را در ذهن خود بشنوید، آن را روی کاغذ بیاورید تا کارکنان بخوانند و آن را به شیوه ای که باید، به اجرا درآورند. ممکن است این ایستگاه نامتعارف به نظر برسد و بسیاری از کسانی که با شما کار می کنند از این حالت ناراحت باشند و شما

را به ایجاد تغییراتی تشویق کند که باعث خواهند شد صدای ایستگاه شما بیشتر شبیه ایستگاه های دیگر شود. اما اگر در مورد این مسئله سازش کنید کارنان پیورده خواهد بود و سرانجام همگی سرزنش خواهید شد. درس چهارم آن است که از تجربه ها درس بگیرید. ضعف ها و قوت های خود را بشناسید و سعی کنید، اندیشه خود را هماهنگ با ذهن کسانی توسعه دهید که برای آنان برنامه سازی می کنید.

درس پنجم آن است که همه برنامه ها، را برای تأثیرگذاری بر روی شنونده طراحی کنید، نه برای رعایت شیوه ها و دستورالعمل های عادی رادیو.

و اما درس آخر، ریک کارول احتمالاً در موردی بسیار سازش ناپذیر بود، او به دلیل اعتقاد ناپذیری، اغلب فرصت های شغلی خود را از دست داد. سعی کنید با سیاست رفتار کنید و برای جلب اعتماد مدیریت در این مورد که نظریه شما در مورد برنامه سازی کار موفق و سودآوری را به دنبال خواهد داشت، تلاش کنید. شما اجازه نخواهید یافت کاری را بدون تأیید و حمایت مدیر و مالک ایستگاه، انجام دهید. اما، روی دیگر سکه آن است که اگر فائماً نگران از دست دادن کارشان باشند، نمی توانید برای توسعه کارتان در موارد لازم، خطر کنید.

هیچ کس دوست ندارد اخراج شود اما افراد ادنی هستند که حاضرند به خاطر حفظ اصول، کارشان را رها کنند. اگر مایل هستید خطر اخراج شدن را به خاطر آنچه بدان اطمینان دارید بپذیرید، مجبور خواهید شد از موضع درست خودتان عقب نشینی کنید، شما سازش های مخرب را خواهید پذیرفت و شغل نوپای شما با توجه به رده بندی های ایستگاهها ناپدید خواهد شد و در هر حال، در نهایت اخراج خواهد شد. اگر تصور روشنی در مورد مخاطب خود دارید و می دانید چه چیز او را راضی



نیاز، پول در دسترس شما خواهد بود، اما دسترسی به آن هم چندان ساده نخواهد بود. چند روز وقت لازم است تا به آن برسید. این حالت مانع خرج کردن این مبلغ حیاتی از روی هوس و تلقین خواهد شد.

به یاد داشته باشید که من در اینجا یافته‌ها و تجربه‌های خودم را نقل می‌کنم. من به همان میزان که وکیل هستم، مشاور مالی نیز هستم. با این هشدار، چند توصیه مرا درباره نحوه انتخاب یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک بخوانید:

- اولاً، صندوقی که انتخاب می‌کنید باید عمدتاً در بورس سهام سرمایه‌گذاری کند.

اگر در مورد پلوتان محافظه‌کارترید، از یک صندوق رسمی استفاده کنید. صندوق شما هرگز عملکردی بهتر از مجموع بازار بورس نخواهد داشت، اما کمتر از آن هم نخواهد بود. این صندوق‌ها در درآمدت بهتر از بازار بورس عمل خواهند کرد و هزینه‌های سالیانه کمتری هم خواهند داشت.

- اگر در ابتدای کار پول زیادی برای سرمایه‌گذاری ندارید، به سراغ صندوق‌هایی بروید که به شما اجازه می‌دهند با یک مبلغ کم صاحب حساب شوید و شما را تشویق می‌کنند در هر نوبت سرمایه‌گذاری مبلغ اندکی به آن اضافه کنید.

اگر علاقه‌مندید در این باره بیشتر بدانید، می‌توانید بیشتر تحقیق و جست‌وجو کنید. در هر حال، این پول شمس‌است و سرمایه‌گذاری ممکن است کار جالبی باشد.

پس از تنظیم برنامه پس‌انداز، هر بار که مبلغی به حقوقتان اضافه می‌شود، آن را به حساب پس‌اندازتان منتقل کنید. اگر بتوانید پس‌انداز شما سوسوسه خرج کردن آن حقوق برای تجمعی‌تر کردن شیوه

به نظر شما هم داشتن پس‌انداز فکر خوبی است، البته اگر پس از پرداخت صورت حساب‌ها مبلغی برایتان باقی بماند. با وجود این، شما باید ذخیره‌ای هم داشته باشید و گزینه جرئت‌خطر کردن را نخواهید داشت و هرگز به جلی نخواهید رسید.

این هم چند خط‌مشی برای این کار: اول و پیش از هر چیز، اگر می‌توانید، تریس بپذیرید که قسمت حساب‌داری مبلغی از هر چک را به عنوان پس‌انداز کسر کند. پس از آنکه پول به دستتان رسید، پس‌انداز کردن آن سخت‌تر می‌شود. در صورت امکان از حساب‌دار نخواهید که آن مبلغ را مستقیماً به حسابی به نام شما واریز کند؛ یک حساب اعتباری یا بانک که برای مخارج روزانه خود از آن استفاده نمی‌کنید یا حتی بهتر از آن، یک صندوق مشترک، صندوقی که پول شما را در بازار بورس سرمایه‌گذاری می‌کند.

باید بدانید که بسیاری از افراد از یک صندوق مشترک برای پس‌انداز کردن وجود دارد. یکا تعلق آنکه روش بهره پول شما در طی روزگار انسان در این صندوق در مقایسه با حساب‌های پس‌انداز دیگر خیلی سریع‌تر خواهد بود. دلیل خوب دیگر برای استفاده از یک صندوق مشترک آن است که در صورت

خواهد کرد، اگر بتوانید برنامه‌سازی را به صورت مداوم مطابق با این دیدگاه خود انجام دهید و اگر چنان تمهیدی به آن نشان دهید که کارکنان شما حرکت کنند و برنامه را به شکل مناسبی اجرا کنند، حتی اگر سوسوسه انجام دادن آن به شکلی که دیگران انجام می‌دهند در ذهنشان باشد، آنگاه خواهید دانست که جوهره ذاتی تبدیل شدن به یک برنامه‌ساز مشهور را در وجود خود دارید.

ممکن است آن شهرت به شما کمک کند که حتی در 55 سالگی هم بتوانید شغلی پیدا کنید، یا به احتمال بیشتر، در سال‌های آخر کارتان به مشاوره بپردازید. مشاوره کردن به نظر خیلی ساده می‌رسد، اما محتاج یک شهرت خوب، مشتری کافی، جریان نقدینگی و زمان زیادی برای تکوین و توسعه این شغل است، در غیر این صورت به سادگی تبدیل به یک بیکار بدون درآمد خواهید شد.

برنامه پس‌انداز اجباری

شما بدون به‌مخاطره انداختن خود، در این شغل به جایی نخواهید رسید و ابتدایی‌ترین خطر، از دست دادن کارتان است. برای همین باید مقداری پس‌انداز داشته باشید. این مطلب ممکن است شما را به خنده وادارد، خنده‌ای تو خالی، زیرا

زندگی خودتان مبارزه کنید، پول زیادی ذخیره نخواهید کرد و در صورت اخراج شدن امکان بیشتری برای مقابله با مصائب مالی ناشی از اخراج در اختیار خواهید داشت.

همچنین، در صورت امکان، از یک برنامه بازنشستگی استفاده کنید، مخصوصاً برنامه‌ای که پول شما را در بازار سهام سرمایه‌گذاری می‌کند. اگر شرکت شما تا مبلغ مشخصی در پرداخت هزینه برنامه بازنشستگی کمک می‌کند، حداکثر تلاش‌تان را بکنید تا سهم شما معادل همان مبلغ باشد. حتی اگر تا سال‌ها نتوانید از آن مبلغ برداشت کنید، این پول متعلق به شماست و

کاری نیاز به پول دارید و سهام می‌فروشید، فقط فرض کنید که اولین سهامی که خریده‌اید اولین سهامی است که می‌فروشید و الی آخر، در این صورت، موضوع خود به خود حل خواهد شد.

بسیاری از صندوق‌ها برای حفظ قیمت سهام در یک محدوده مشخص، سود پرداخت می‌کنند، اما شما باز هم باید سود سهامتان را به صورت خودکار، دوباره سرمایه‌گذاری کنید. در این صورت، باید سوابق این خریدها و قیمت خرید را حفظ کنید، چون در صورت فروش باید بدانید که سود سرمایه شما در این موارد چقدر بوده است.

تجاری- آیا از عهده این کار برمی‌آید؟ این یعنی رهبری همه قسمت‌ها، از جمله فروش، به جای آنکه فقط رهبری قسمت برنامه‌سازی را برعهده داشته باشید. آیا آماده پذیرش این کار هستید؟

این کار ساده نخواهد بود. مدیران کل معمولاً از میان کارکنان قسمت فروش انتخاب می‌شوند؛ زیرا آنها مسئولیت نهایی موفقیت مالی اینستاگرام را به عنوان یک کار تجاری برعهده دارند.

پس شما باید دانش و مهارت خاصی را در کار فروش کسب کنید. اگر در جلسات قسمت فروش شرکت کنید، عملاً کار را شروع کرده‌اید، جلوتر بروید و همراه با کارکنان فروش با مشتریان تماس تلفنی برقرار کنید. فقط آنچه را که انجام می‌دهند نمی‌بینید، بلکه به آنچه انجام نمی‌دهند هم دقت کنید. همه رفتارهای آنها را در برچورد یا مشتری با دقت زیرنظر داشته باشید. ممکن است دریابید که می‌توانید بهتر از کارکنان فروش به مشتریان خدمات دهید و بهتر از آنها آگهی بازرگانی بنویسید. بنابراین برای نوشتن آگهی‌ها داوطلب شوید و حتی برنامه‌های ارائه محصول به مشتری را برای قسمت فروش آماده کنید.

وقتی آماده استعفا کردن شدید، در جلسه‌ای با مدیرکل به او بگویید که خواهید در کار فروش هم تجربه کسب کنید تا بتوانید به یک جایگاه مدیریتی برسید، ناگفته نماند که درعین حفظ فعل برنامه‌سازی، فعالیت‌های مربوط به فروش را و اولاد برنامه‌سازی روزانه خود کنید. به این ترتیب، کفایت، ظرفیت و انعطاف‌پذیری خود را - که جزو ویژگی‌های مدیرکل هستند - به خوبی نشان می‌دهید! اگر در اینستاگرام جایگاه مدیریتی وجود ندارد، این تجربه به شما در کسب چنین جایگاهی در یک اینستاگرام دیگر کمک خواهد کرد.

اگر تصور روشنی در مورد مخاطب خود دارید و می‌دانید چه چیز او را راضی خواهد کرد، اگر بتوانید برنامه‌سازی را به صورت مداوم مطابق با این دیدگاه خود انجام دهید و اگر چنان تعهدی به آن نشان دهید که کارکنان شما حرکت کنند و برنامه را به شکل مناسبی اجرا کنند؛ حتی اگر وسوسه انجام دادن آن به شکلی که دیگران انجام می‌دهند در ذهنشان باشد، آنگاه خواهید دانست که جوهره ذاتی تبدیل شدن به یک برنامه‌ساز مشهور را در وجود خود دارید.

برنامه ریزی برای آینده

پس انداز، شما را در مقابل بیکاری بیمه می‌کند، هدف بسیاری از برنامه‌سازان فقط مشهور شدن نیست، بلکه رسیدن به جایگاهی است که در آن، امنیت یا مسئولیت بیشتری در مدیریت داشته باشند. اجازه بدهید نگاه ما به چند گزینه متفاوت بیندازیم.

شغل مدیرکل

آیا می‌خواهید مدیرکل باشید؟ این یعنی برعهده داشتن مسئولیت کل هزینه و درآمد اینستاگرام و موفقیت آن به عنوان یک کار

وقتی شرکت معادل سهم شما را پرداخت می‌کند، چیزی برای از دست دادن ندارید. وقتی حساب صندوق مشترک را باز می‌کنید، یک دفتر کل هم برای خودتان درست کنید و در آن تاریخ و مبلغ سرمایه‌گذاری‌های بعدی را ثبت کنید. شما برای مقادیر کردن سرویس درآمد داخلی، باید بدانید که برای هر سهم چقدر پرداخته‌اید. این کار در صورتی بسیار مشکل خواهد بود که از ابتدا سوابق را حفظ نکرده باشید، ولی اگر این سوابق موجود باشند مشکلی نخواهید داشت. هر بار که برای

مالکیت ایستگاه

نظرتان درباره مالکیت ایستگاه چیست؟ دیر یا زود، هر کارگردان به فکر برنامه سازی برای ایستگاه رادیویی خود خواهد افتاد. اگر می بیند که این موضوع زیاد فکر شما را مشغول کرده، شاید لازم باشد این روزها را جدی بگیرد.

اگر از تبه هنگامی به شما رسیده باشد، بعید است بتوانید از کار برنامه سازی و حقوق آن، پول کافی برای تحقق این رؤیا به دست آورید. پس باید دیگران را به هدف خود علاقه مند سازید؛ دیگری که پول دارند و مسایلند در کنار رادیسو سرمایه گذاری کنند و مهارت و خبرگی شما را رمز اصلی موفقیت خویش می دانند.

اگر می خواهید این رؤیا را خاص راه به یک نتیجه موفقیت آمیز تبدیل کنید، باید چیزی بیش از یک کارشناس خبره

سعی کنید با سیاست رفتار کنید و برای جلب اعتماد مدیریت در این مورد که نظریه شما در مورد برنامه سازی کار موفق و سودآوری را به دنبال خواهد داشت، تلاش کنید.

برنامه سازی با شنید شما باید وارد تبه جنبه های برنامه ریزی ایستگاه به عنوان یک کار تجاری بشوید؛ زیرا اغلب سرمایه گذاران غیر رادیویی نمی دانند چه چیزهایی باعث افزایش سود در کار رادیویی می شود. سرمایه گذاران اغلب تصور می کنند که کسب سود آسان است؛ چون کار رادیو بیشتر محتاج نیروی انسانی است تا سرمایه؛ یعنی گرداندن ایستگاهی



کم هزینه جلوه دادن کار برای جلب نظر سرمایه گذاران علاقه مند نیست. اما اگر شما واقعگرایانه عمل کنید، احتمالاً غیب کشیدن آنها در این مرحله بسیار کم خواهد بود. به یاد داشته باشید که در تخمین بودجه، همه عوامل را لحاظ کنید. دو مغرب مهمی که باعث تلف شدن بودجه شده و ایستگاه را به بدبختی و مصیبت مالی گرفتار می کنند، عبارتند از: تأخیر در پرداخت مالیات حقوق کارکنان و هزینه های مجوز استفاده از موسیقی. در اهداف شخصی خود، انتظاف پذیر باشید؛ همه جنبه های عملیاتی ایستگاه را به یاد بگیرید و مخصوصاً سعی کنید متعهدترین، مستعدترین، حساس ترین و ریزین ترین کارگردان برنامه باشید. این عوامل همیشه در کارتان به شما کمک خواهند کرد.

منبع:
این مقاله برگرفته از فصل نهم کتاب برنامه سازی برای رادیو، تاکتیکها و استراتژی- هاست که به زودی توسط دفتر تحقیق و توسعه صدا منتشر خواهد شد.



که اصلاً آگهی بازرگانی ندارد یا گرداندن ایستگاهی که فروخته شده است هزینه یکسانی دارد. این نوع تفکر بسیار خطرناک است و منجر به شکست های جبران ناپذیری می شود. پس طوری برنامه ریزی کنید که بتوانید نظر سرمایه گذاران را جلب کنید. مطمئن شوید که سرمایه گذاران دریافت کنند باید آماده هزینه کردن برای ایستگاه، بدون کسب هیچ درآمدی. دست کم برای یکتا سال، باشند. آنها را متقاعد کنید که تا حداقل دو سال هرگز برنامه ای را جبران کنند به احتمال بسیار زیاد در اول کار مقداری درآمد خواهید داشت. پس سرمایه گذاران مجبور نخواهند بود به اندازه ای که تعهد کرده اند پول خرج کنند. اما دیدن یا پوشش ایستگاهی که حداقل تا دو سال یا کسری بودجه می کارشان اوضاع می دهد، چندان عجیب نیست.

در مورد بودجه، با سرمایه گذاران بحث و مشورت کنید. درباره همه هزینه ها تخمین هایی واقعگرایانه ارائه کنید. در واقع، هزینه ها را بالاتر تخمین بزنید.