



حرف‌هایی که اگر جدی بگیری، دیر یا زود به دیوار می‌خوری

تقریباً همه طراح‌ها، مخصوصاً اوایل مسیر، با سیل توصیه‌ها روبه‌رو می‌شن. از دوست و فامیل گرفته تا استاد و همکار و حتی کامنت‌های شبکه‌های اجتماعی. بعضی از این توصیه‌ها واقعاً مفیدند، اما بعضی هاشون... نه تنها کمکی نمی‌کنن، بلکه می‌تونن سرعت رشدت رو نصف کنن یا حتی باعث دلسردی‌ات بشن.

تو این مقاله قراره درباره بدترین توصیه‌هایی حرف بزنی که معمولاً به طراح‌های تازه‌کار گفته می‌شه؛ توصیه‌هایی که شاید نیت‌شون خوب باشه، اما نتیجه‌شون اصلاً خوب نیست.

## 1. «اول باید چند سال مجانی کار کنی تا دیده بشی»

این جمله یکی از خطرناک‌ترین توصیه‌هاست.

کار رایگان در حد محدود، برای تمرین یا ساخت پورتفولیو، قابل قبوله؛ اما وقتی تبدیل می‌شه به یک الگوی دائمی، نتیجه‌ش واضحه:

- ارزش کارت پایین میاد
- اعتماد به نفست ضربه می‌خوره
- یاد می‌گیری زحمت بکشی بدون اینکه درآمد داشته باشی

دیده شدن الزاماً از مسیر کار رایگان نمی‌گذره. خیلی وقت‌ها کار درست + ارتباط درست خیلی موثرتر از «مجانی کار کردن»

## 2. «سلیقه مشتری از همه چیز مهم‌تره»

بله، نظر مشتری مهمه.

اما اینکه طراح فقط مجری سلیقه باشه، نه متخصص، فاجعه‌ست.



وقتی این توصیه رو جدی بگیری:

- کم‌کم قدرت تحلیل و تصمیم‌گیری رو از دست می‌دی
- به جای طراح، تبدیل می‌شی به اپراتور نرم‌افزار
- خروجی‌ها ت هویت ندارن

طراح حرفه‌ای کسیه که سلیقه مشتری رو هدایت می‌کنه، نه اینکه کورکورانه دنبالش راه بیفته.

### 3. «از همه سبک‌ها کار کن، تخصص مهم نیست»

این توصیه در کوتاه‌مدت جذابه، اما در بلندمدت خطرناک.

بله، اول مسیر بد نیست همه‌چیز رو امتحان کنی؛  
اما اگر سال‌ها بدون تمرکز جلو بری:

- برند شخصی شکل نمی‌گیره
- مشتری‌های جدی سراغت نمیان
- همیشه «همه‌فن‌حریفِ ارزان» باقی می‌مونی

بازار امروز طراح متخصص می‌خواد، نه کسی که کمی از همه‌چیز بلده.

### 4. «فقط ابزار یاد بگیر، بقیه خودش میاد»

یاد گرفتن ابزار مهمه، اما کافی نیست.

اگر فقط:

- فتوشاپ
- ایلاستریاتور



- یا هر نرم افزار دیگه

رو بلد باشی ولی:

- ترکیب رنگ رو نفهمی
- تایپوگرافی ندونی
- اصول طراحی رو نشناسی

طراح نمی شی؛ فقط کسی هستی که با نرم افزار کار می کنه.

ابزار تغییر می کنن، تفکر طراحی می مونه.

## 5. «قیمت پایین بده تا مشتری ثابت پیدا کنی»

این توصیه بیشتر از اینکه کمک کنه، آسیب می زنه.

قیمت خیلی پایین:

- مشتری ارزون پسند جذب می کنه
- توقع بالا و احترام کم میاره
- بالا بردن قیمت رو در آینده سخت می کنه

مشتری خوب، دنبال ارزشه نه ارزونی.

و باور کن، مشتری بد دقیقاً همونیه که قیمت پایین رو معیار انتخابش می ذاره.

## 6. «اگر کارت خوب باشه، خودش دیده می شه»

ای کاش این جمله واقعیت داشت.



واقعیت اینه که:

- کار خوب بدون معرفی، گم می‌شه
  - بازار پر از طراح‌های خوبه که دیده نمی‌شن
  - دیده شدن نیاز به بازاریابی، تولید محتوا و ارتباط داره
- طراح موفق فقط طراحی بلد نیست؛ بلد دیده بشه.

## 7. «الان شرایط بده، بعداً جدی شروع کن»

این توصیه شاید دلسوزانه باشه، اما کشنده‌ست.

هیچ وقت:

- بازار ایده‌آل نمی‌شه
- شرایط کامل نیست
- زمان مناسب از آسمون نمی‌افته

همه طراح‌های موفق، از دل شرایط نه‌چندان خوب شروع کردن. شروع نکردن، فقط مسیر شکست رو طولانی‌تر می‌کنه.

## جمع‌بندی

اگر تازه‌کاری، شنیدن توصیه اجتناب‌ناپذیره. اما مهم‌تر از شنیدن، فیلتر کردنه.

هر توصیه‌ای که:

- ارزش کارت رو پایین میاره



- تو رو از فکر کردن مستقل دور می‌کنه
- باعث می‌شه رشدت رو عقب بندازی

احتمالاً ارزش دنبال کردن نداره.