Kunstner sælg dig selv

"Fundraising til kreative projekter / Kunsten at sælge sig selv", af Maiken Ingvordsen, Gyldendal Business, 2011, 178 sider, www.gyldendalbusiness.dk, kr. 249,95

Siger man ordet "salg" til en kunstner kan man godt være heldig at få et par himmelvendte øjne. Det er ikke en aktivitet, der passer særlig godt ind i kunstneres selvforståelse. Men det skal være en gammel løgn, hvis det står til Maiken Ingvordsen, der selv er kunster og kreativ iværksætter med en baggrund som pianist og komponist fra Rytmisk Musikkonservatorium. Mulighederne for at fundraise, producere, sælge og markedsføre sig selv som kreativ og kunstner har nemlig aldrig været bedre end nu, mener hun. At have svært ved det med salget er derimod en ærlig sag, og her er der hjælp af finde i hendes nye bog om fundraising til kreative projekter og kunsten at sælge sig selv.

Bogen rummer indspark til, hvordan man kommer fra den gode idé til en nedskrevet plan, med projektbeskrivelse, budgetter, tidsplan, mv. Derudover behandles emner som PR, markedsføring, målgrupper, digitalt materiale m.m., og de praktiske udfordringer i fundraising- og salgsprocessen kan man også finde hjælp til. (jha)

Har du en leder i dig?

"Personlig vækst – hjælp til din udvikling som leder", af Jens Moberg, Lindhardt & Ringhof, 2011, 291 sider, kr. 475,-, www.lindhardtogringhof.dk

Har du succes som iværksætter, vil det ofte indebære ansatte og dermed at du skal udvikle dig selv som leder. Så er det godt at vide, hvor man kan spørge – det kunne f.eks. være i Jens Mobergs bog med titlen "Personlig vækst – hjælp til din udvikling som leder". Den er ikke skrevet til iværksættere med til mellemledere, men en stor del af dens gods er lige relevant for os selvkørende, der jo både kan have ansatte og folk over os i form af bestyrelse, måske med investorer eller medejere. Det handler om emner som livsmål, empati, selvtillid, mod, stamina, nærvær, integration, ambition og ydmyghed, store beslutninger, tilgivelse. Store emner, der ligger i grænselandet mellem det professionelle, det personlige og det private, og på den måde kan bogen læses af enhver, der er interesseret i personlig vækst.

Motivationens kilder

Ved du egentlig, hvad der motiverer dig? Sådan helt nede på det basale plan? Sand motivation giver høj ydeevne og tilfredsstillelse ved det arbejde, man udfører, så at kende kilderne til motivationen er højeste relevant. Grundlæggende handler det om, at man får lov til at udleve sit potentiale og løse spændende og indholdsrige opgaver. Autonomi, mestring og formål er de basale elementer i at skabe motivationen, og klichéen med, at arbejdet rummer lønnen i sig selv er slet ikke helt ved siden af. Til gengæld kan de mere traditionelle motivationsfaktorer som løn og bonus faktisk forværre præstationer, viser videnskabelige forsøg. Sådan lyder udgangspunktet for Daniel H. Pinks bog om motivationen, som er let at rive sig med af, når man gerne vil motivere både sig selv og sine omgivelser til at trække i samme retning. En mulighed for at få et helt nyt syn på, hvordan man skaber resultateter.

"Motivation", af Daniel H. Pink, L&R Business, 2011, 253 sider, kr. 475,-, www.lrbusiness.dk