



## ۷ دلیل برای تبدیل شدن به مشاور

مشاوره در دنیا یک صنعت ۱۰۰ میلیارد دلاری است که با بسیاری از صنایع دیگر قابل مقایسه نیست. تعریف مشاوره «توصیه اختصاصی و حرفه‌ای به شخص دیگر» است. مشاوره با آموزش فرق دارد؛ یعنی جلسه مشاوره، جلسه‌ای نیست که شخص بپرسد «چگونه سایت‌م را در رتبه اول سرچ‌های گوگل قرار دهم» و شما شروع به توضیح دادن کنید.

جمله جالبی که آقای رولند یانسی بیان می‌کند این است که «اغلب مردم راه‌کار مسائلشان را می‌دانند، فقط می‌خواهند کسی شجاعانه آن‌ها را تایید کند». یک کار مهم مشاور همین است.

در زیر مزایای مشاوره آورده شده است:

## ۱. درآمد ماهیانه قابل توجه

درآمد مشاوره قابل توجه است که می‌تواند پایدار و ثابت باشد و هر ماه ادامه پیدا کند. کافی است ۱۰ مشتری خوب پیدا کنید که واقعا نتیجه می‌گیرند و جلسه مشاوره خود را مرتب تمدید می‌کنند.

اگر واقعا به افراد کمک کنید که نتیجه بگیرند، آن‌ها هم حاضرند با خوشحالی به شما مبلغ قابل توجهی بپردازند. خیلی از مردم ترجیح می‌دهند به جای یادگیری کامل یک موضوع، از یک مشاور کمک بگیرند.

## ۲. ورود و رشد سریع

افراد فکر می‌کنند باید چندین سال سابقه داشته باشند، کتاب چاپ کنند و محصولات آموزشی تولید کرده باشند تا بتوانند کار مشاوره انجام دهند؛ ولی کافی است به چند نفر واقعا کمک کنید تا نتیجه بگیرند. با همین کار به یک مشاور خوب تبدیل می‌شود. البته فرض ما این است که در حوزه‌ای که مشاوره می‌دهید تخصص کافی دارید.

## ۳. یک کار نیمه وقت است

معمولا مردم از یک مشاور توقع ندارند که از صبح تا شب خدمات بدهد؛ بنابراین با روزی چند ساعت کار می‌توان به این فعالیت مشغول شد. اگر مشاور باشید اختیار کافی بر زمان خودتان دارید و می‌توانید مشخص کنید که در چه روزها و ساعت‌هایی مشاوره می‌دهید.

## ۴. آماده‌سازی کمتر

اگر بخواهید یک ساعت سخنرانی آماده کنید، حداقل ده برابر زمان سخنرانی برای

آماده‌سازی آن، وقت لازم دارید. تولید محصولات آموزشی هم نسبت به مشاوره خیلی وقت‌گیر است؛ ولی اگر می‌خواهید مشاوره بدهید کافی است اطلاعاتی از فرد داشته باشید که مدت‌زمان کمی برای آماده‌سازی احتیاج دارید.

## ۵. مشتریان راضی‌تر

فرض کنید در زمینه مدیریت زمان کتابی نوشته‌اید. هر کسی می‌تواند آن را خریداری کند و مدیریت زمانش را بهبود دهد. یک راه دیگر این است که مبلغ بیشتری به مشاور بدهد تا یک ماه کارهایش پیگیری شود. سپس مشاور پیشنهاد دهد که چه کارهایی لازم است انجام شود.

کسانی که برای مشاوره پول می‌دهند، راضی‌ترند چون احتمال کسب نتیجه بیشتر است؛ ولی ممکن است خیلی از افراد کتاب را بخوانند و هیچ موردی را اجرا نکنند و نتیجه‌ای نگیرند.

بنابراین در صنعت آموزش یک اصل وجود دارد: برخلاف تصور، همیشه مشتریانی که پول بیشتری می‌دهند جلب رضایتشان راحت‌تر است.

## ۶. امکان‌گزینش مشتریان

در ثن‌ام یک همایش این امکان را ندارید که مشتریان را انتخاب کنید. ممکن است یک فرد مزاحم و دردسرساز در همایش شرکت کند و کل همایش را خراب کند؛ ولی در مشاوره معمولاً چنین اتفاقی نمی‌افتد؛ زیرا شما افراد را تک‌تک انتخاب می‌کنید که با چه کسی کار کنید و به چه کسی می‌خواهید مشاوره دهید.

## ۷. کافی است شنونده خوبی باشید

اگر سخنران باشید و یک ساعت برای سخنرانی فرصت داشته باشید باید کل یک ساعت را صحبت کنید. اگر محصول آموزشی درست می‌کنید، باید مدام صحبت کنید؛

ولی در مشاوره خیلی لازم نیست حرف بزنید، بلکه بیشتر گوش می‌کنید و چند راه‌کار پیشنهاد می‌دهید.

بنابراین مشاوره نسبت به آموزش، کار ساده‌تری است؛ زیرا مرتب گوش می‌کنید، سوال می‌پرسید و چند پیشنهاد می‌دهید که باعث بهبود شخص شود.

البته توجه کنید تمام نکاتی که گفتیم، تنها زمانی صادق است که تخصص بالایی در حوزه‌ای مشخص داشته باشید!