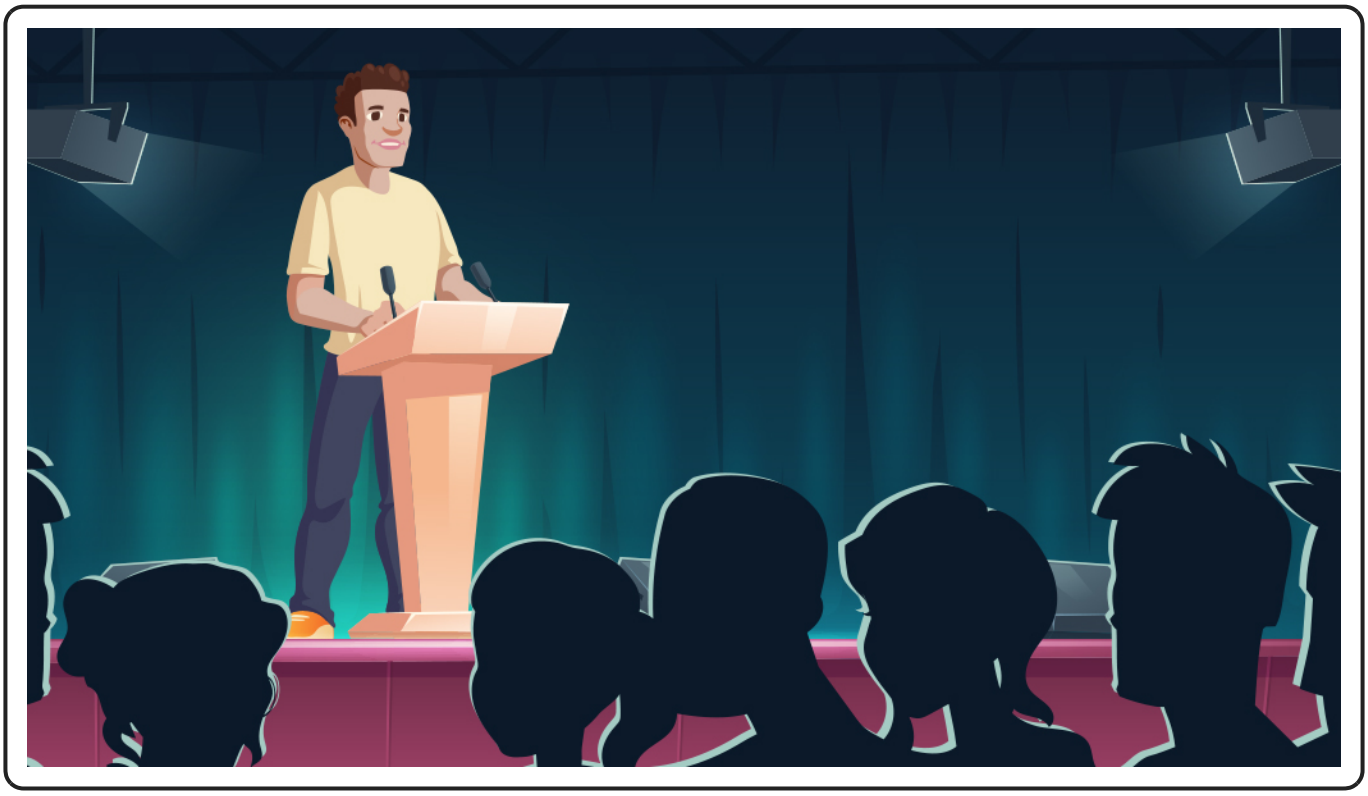

۵ خصوصیت مدرس مرجع

در هر حوزه افراد کمی موفق می‌شوند به مدرس مرجع تبدیل شوند. در حوزه فعالیت شما هم شاید مدرس‌های بسیار زیادی وجود داشته باشند ولی فقط چند نفر از آن‌ها موفق می‌شوند به جایگاه «مدرس مرجع» برسند. بهتر است اول دقیقا ببینیم مدرس مرجع کیست و چه خصوصیاتی دارد.

مدرس مرجع کیست؟

مدرس مرجع کسی است که الگوی شاگردان و مدرسان دیگر است. وقتی او محصولی تولید می‌کند اولین کسانی که آن محصول را می‌خرند رقیبانش هستند. یعنی مدرسانی که می‌خواهند در کارشان بهتر شوند.

هنر او فقط تدریس عالی یا فن بیان قوی نیست! بلکه داشتن حرف‌هایی جدید و ارزشمند برای گفتن است. او نکات و ایده‌هایی را می‌گوید که در هیچ آموزشی پیدا نمی‌شود. خودش وقت گذاشته و روش‌های ساده‌ای پیدا کرده که کار شاگردان را

آسان‌تر می‌کند.

کار مدرس مرجع تکرار مطالب دیگران نیست. البته واضح است که او مخترع مطالب جدید نیست و بخش عمده‌ای از مطالب را از دیگران فراگرفته است. ولی حتما ارزش افزوده‌ای به آن اضافه کرده است و حتی ایده‌های جدیدی را به آن حوزه افزوده است.

میزان فروش محصولات و آموزش‌های مدرس مرجع عالی است. حتی گاهی قبل از اینکه بازاریابی صورت گیرد، وقتی دیگران خبردار می‌شوند که کتاب جدیدش چاپ شده است، بلافاصله آن را می‌خرند!

شما می‌توانید به‌جایی برسید که تعداد زیادی از مخاطبان به شما اعتماد کامل دارند و تقریبا هر محصول و خدمتی که ارائه کنید بلافاصله فروخته شود. پس درآمدی عالی خواهید داشت و همین به شما کمک می‌کند بتوانید کارهای بزرگ‌تری انجام بدهید. مثلا از بهترین دوربین‌های بازار برای ضبط آموزش‌هایتان استفاده کنید. یا برای پیشرفت خودتان در بهترین دوره‌های آموزشی جهان شرکت کنید!

حالا که ذهنیت دقیق‌تری از مدرس مرجع کسب کردیم، به پنج خصوصیت کلیدی مدرس مرجع بپردازیم که بخشی از شخصیت او شده است.

۱. الگو باشید

مدرس مرجع الگوی دیگران است. زمانی مدرس مرجع می‌شوید که دیگران آرزوی رسیدن به شما را داشته باشند. شاگردان شما نه‌تنها مایل‌اند به دانش و بینشتان دست یابند، بلکه دوست دارند شبیه شما باشند.

پس یک مدرس مرجع علاوه بر تدریس عالی و داشتن مطالب ناب، خودش مطابق آموزش‌هایش زندگی می‌کند. حتما مشاوران تغذیه زیادی را دیده‌اید که خودشان چاق هستند. یا پزشکانی که دخانیات مصرف می‌کنند. چنین افرادی هیچ‌گاه نمی‌توانند مدرس مرجع شوند، چون الگوی مناسبی نیستند. پس باید نسبت به خودمان خیلی سخت‌گیر باشیم تا برای شاگردان الگوی مناسبی باشیم.

این سوال را همیشه از خود بپرسید: اگر همه شاگردانم دقیقا مثل خودم بشوند، آیا دنیا جای بهتری خواهد شد یا خیر.

الگوها همیشه پیشرو هستند

دیگران به مدرس مرجع نگاه می‌کنند تا تصمیم بگیرند چه کاری انجام دهند. پس او باید پیشتاز باشد. تمام علاقه‌مندان آن حوزه، مطالب جدید و ناب را برای اولین بار از زبان او می‌شنوند.

بسیاری از مدرسان هیچ‌گاه به جایگاه «مدرس مرجع» نمی‌رسند چون همیشه در حال تقلید از دیگران هستند. مدرس مرجع ساعت‌ها و روزها فکر می‌کند و تحقیق می‌کند تا یادگیری را آسان‌تر و لذت‌بخش‌تر سازد.

موارد جدید را امتحان کنید

خیلی‌ها دوست ندارند موارد جدید را امتحان کنند. فرض کنید کارتان آموزش گرافیک و کار با نرم‌افزار فتوشاپ است. خبردار می‌شوید نرم‌افزار جدیدی عرضه شده که بهتر از فتوشاپ است. بسیاری از مدرسان گرافیک حاضر نخواهند شد وقت زیادی اختصاص دهند و به آن نرم‌افزار مسلط شوند. شما به‌عنوان مدرس مرجع باید اولین کسی باشید که این کار را انجام می‌دهید. البته شاید به این نتیجه برسید که نرم‌افزار جدید خوب نیست. ولی درهرصورت شما پیشرو هستید و همیشه موارد جدید را تست می‌کنید و نتایج تحقیقات را به شاگردان منتقل می‌کنید.

اخلاق از هر چیزی مهم‌تر است

علاوه بر الگو بودن در آموزش‌های تخصصی، باید در حفظ معیارهای بالای اخلاقی الگو باشید. اگر با مخاطبان صادق نباشید دیر یا زود این موضوع آشکار خواهد شد.

هیچ‌گاه وسوسه نشوید برای بزرگ نشان دادن خودتان یا کسب هر موفقیت دیگر، معیارهای بالای اخلاقی را زیر پا بگذارید. یک مدرس با تخصص بالا و معیارهای اخلاقی پایین می‌تواند به دیگران لطمه بزند.

۲. اقتدار داشته باشید

دومین عامل بسیار مهم، داشتن «اقتدار» است. شاگردان همیشه یک مدرس مقتدر را دوست دارند. نه کسی که همیشه دو دل است و حرفش را نمی‌تواند با قطعیت بگوید. در آموزش‌هایتان با قطعیت صحبت کنید. این قطعیت شما است که شاگرد را به انجام گفته‌ها وامی‌دارد. تصور کنید اگر پزشکان قاطع نباشند چه اتفاقات خطرناکی روی می‌دهد. بیمار باید به جدیت اوضاع و همچنین اهمیت اقدامی که باید انجام دهد پی ببرد.

سعی کنید درباره مسائل شاگرد، یک راه‌حل خاص پیشنهاد بدهید. گزینه‌های زیاد باعث سردرگمی شاگرد می‌شود. البته شاید چندین گزینه معرفی کنید، ولی در نهایت بینش خودتان را بگویید و بهترین گزینه را از دیدگاه خودتان معرفی کنید.

اخطار بدهید!

هرگاه لازم است به شاگرد اخطار بدهید و او را از انجام کار اشتباه بازدارید. شما تمام تلاشتان را می‌کنید که شاگرد نتیجه بگیرد. با اخطارهای درست و به‌موقع دردسر شاگرد را کم می‌کنید و مسیر رسیدن به هدف را هموارتر می‌سازید. همیشه شجاعت تصحیح شاگردان را داشته باشید و هیچ‌گاه برای کاهش دردسر خودتان، شاگرد را به حال خودش رها نکنید.

اگر مورد اشتباهی در شاگرد می‌بینید حتما این موضوع را به او بگویید حتی اگر باعث رنجش او شود. شما واقعا صلاح او را می‌خواهید و فقط دنبال محبوبیت خودتان نیستید.

خودتان را نبازید

اگر اقتدار کافی دارید، وقتی در همایش‌ها یا کلاس‌ها فردی با گفته شما مخالفت کرد خودتان را نمی‌بازید. سعی می‌کنید بدون اضطراب به او توضیح بدهید. حضار هیچ‌وقت احساس نمی‌کنند دچار نگرانی و اضطراب شده‌اید.

۳. تحلیلگر باشید

آیا می‌دانید برخی از مدرسان چگونه آموزش‌هایی ارائه می‌دهند که نظیرش در دنیا وجود ندارد؟ یا این‌طور بگویم چطور مطالب جدیدی می‌یابند که تابه‌حال کسی ارائه نکرده است؟ این مطالب جدید چگونه به مغز مدرس خطور می‌کند؟

پاسخ بسیار ساده است. یا خودشان مواردی را تجربه می‌کنند یا با تحلیل، به نتایج جدیدی می‌رسند. اگر دقت کرده باشید بسیاری از کتاب‌های پرفروش دنیا در زمینه بهبود فردی و کسب‌وکار نتیجه تحلیل موشکافانه است. فرض کنیم می‌خواهیم ۳ عامل موفقیت کسب‌وکارهای بزرگ را بیابیم. یک راه این است که در کتاب‌ها و مقالات اینترنتی جستجو کنیم. یک راه جسورانه‌تر این است که سعی کنیم عملکرد چند کسب‌وکار بزرگ را تحلیل کنیم. شاید به نتایج جدیدی برسیم که تاکنون هیچ‌کس به آن پی نبرده است.

ما با تحلیل می‌توانیم به مطالب جدیدی پی ببریم که کاملا جدید است. پس از تحلیل کافی می‌توانیم ارتباط بین اتفاقات و مطالبی را بیابیم که از نگاه دیگران پوشیده مانده است.

۴. ترغیب‌گر باشید

برای ایجاد تحول در دیگران باید بتوانیم در دیگران انگیزه ایجاد کنیم و افراد را به انجام کارهای درست و مفید ترغیب کنیم. پس مدرس مرجع باید شخصیتی ترغیب‌گر باشد و بتواند عده زیادی را به انجام کارهای مفید ترغیب کند.

یکی از بهترین راه‌های ترغیب، صحبت درباره رویای شاگرد است. در آموزش‌هایتان رویاهای شاگرد را به تصویر بکشید و یادآوری کنید که با اجرای آموزش‌های شما، چطور می‌توان به رویای موردنظر رسید. اگر شاگردان ندانند با آموزش‌های شما در نهایت به کجا باید برسند، انگیزه کافی برای پیشروی نخواهند داشت.

نکته دیگری که باعث ترغیب شاگرد می‌شود، یادآوری این موضوع است که خودتان

هم روزی دقیقا در جایگاه شاگرد بودید و اکنون توانسته‌اید به جایگاه مطلوبی برسید.

مدرسان مرجع از چنین جملاتی زیاد استفاده می‌کنند: چند سال پیش، با این چالش مواجه بودم، نمی‌توانستم کار را انجام دهم، ولی بالاخره موفق شدم.

ایده‌آل‌گرایی شاگرد را کم کنید

بسیاری از شاگردان به نتیجه مطلوب نمی‌رسند، چون بیش‌ازحد ایده‌آل‌گرا هستند. آن‌ها فکر می‌کنند می‌توان هر کاری را در اولین تلاش عالی و بی‌نقص انجام داد. بهتر است همیشه شاگرد را تشویق کنید تا عمل‌گرا باشد و به‌جای توقع نتایج عالی، دنبال بهبود مستمر باشد.

شاگردان ایده‌آل‌گرا تا جای ممکن کارها را به تعویق می‌اندازند. خیلی خوب است به آن‌ها نشان دهید روش سعی و خطا اغلب زودتر به نتیجه می‌رسد تا اینکه در اولین تلاش بی‌نقص باشیم.

۵. با ملاحظه باشید

منظورم «توجه به دیگران به‌عنوان یک انسان» است. شما زمانی مدرس مرجع می‌شوید که انسانی خارق‌العاده باشید.

هدف از کسب‌وکار برای بسیاری از افراد فقط کسب درآمد است. هدف اصلی مدرس مرجع هیچ‌وقت صرفا درآمد و پول نیست. در ایران مدرس‌های مرجع باسابقه‌ای وجود دارند که واقعا هیچ نیازی به پول بیشتر ندارند. ولی با ذوق و شوق زیاد دوره‌های جدید طراحی می‌کنند و از کمک به دیگران لذت می‌برند.

طبیعی است که مدرس مرجع دوره‌های آموزشی بسیار گرانی داشته باشد. ولی او در کنار همین دوره‌ها، مطالب و آموزش‌های رایگان زیادی را هم تولید می‌کند تا در زندگی افراد بیشتری اثرگذار باشد. قبلا صحبت کردیم که تولید آموزش‌های رایگان بخشی از استراتژی بازاریابی مدرس مرجع است. ولی موضوع فقط این نیست. مدرس مرجع از

این موضوع لذت می‌برد که به گروه بزرگ‌تری از مردم خدمت کند، حتی اگر آن‌ها محصولات او را خریداری نکنند.

برای موفق شدن شاگرد تلاش کنید

موفقیت شرکت‌کننده‌ها یا شاگردان باید برای شما مهم باشد. اگر دیدید شاگردانتان موفق نمی‌شوند و به کمک بیشتری نیاز دارند، حاضر باشید بیش از تعهدی که به آن‌ها داده‌اید تلاش کنید. به هر قیمت ممکن تلاش کنید شاگردان را به جایگاه مطلوب برسانید.

بسیاری از مدرس‌های تازه‌کار وقتی می‌بینند سود کمی عایدشان می‌شود به‌راحتی تعهدات خودشان را زیر پا می‌گذارند، ولی مدرس‌های مرجع در کمک به شاگرد متعهد هستند.

ایجاد ارتباط و هم‌کلام شدن با افراد باملاحظه کار آسانی است. این افراد خودشان را بزرگ و مهم نمی‌دانند. البته به دانش و توانمندی‌های خودشان اعتقاد دارند، ولی به‌عنوان یک انسان خودشان را برتر از دیگران نمی‌دانند.

مدرس‌های مرجع زیادی را دیده‌ام که در زمان استراحت همایش‌ها به‌جای پنهان شدن در اتاق وی‌آی‌پی ترجیح می‌دهند بین شرکت‌کنندگان باشند و از همین فرصت هم برای پاسخگویی به سوالات آن‌ها استفاده کنند.