



## ذهنیت متخصص‌های ثروتمند چگونه است؟

در این مقاله می‌خواهم ۳ دلیل به شما بگویم که چرا بسیاری از متخصص‌ها به اندازه کافی موفق و ثروتمند نیستند.

## متخصص کیست؟

اگر به واژه‌نامه مراجعه کنیم خواهیم دید متخصص، فردی است که در یک حوزه خاص، دانش و مهارتی بالاتر از دیگران دارد. مثلاً شاید در آشپزی دانش و مهارتتان بیشتر از دیگران باشد، پس در این زمینه متخصص هستید.

متخصص‌ها به دو گروه تقسیم می‌شوند:

۱. **متخصص‌های رسمی.** شاید بعضی از تخصص‌ها مانند روان‌شناسی، جراحی مغز و... نیاز به تحصیلات خاص دانشگاهی یا نیاز به اخذ مجوزها و مدارکی دارد.
۲. **متخصص‌های غیررسمی.** بعضی تخصص‌های غیررسمی هم وجود دارد که اگر این

تخصص‌ها را دارید به راحتی می‌توانید فعالیت کنید. مثلاً یک بازی کامپیوتری را بهتر از دیگران بازی می‌کنید. پس هم مهارت آن را دارید و هم تخصص آن را دارید که به دیگران آموزش دهید چگونه به جایگاه شما برسند.

نکته مهم اینکه شاید در حوزه خاصی تخصص دارید ولی خودتان را به عنوان متخصص قبول ندارید یا تا امروز به آن، به دید یک تخصص نگاه نکرده‌اید.

## ۳ اشتباه متخصص‌ها

در ادامه به ۳ اشتباه متخصص‌ها می‌پردازیم که باعث می‌شود هیچ‌وقت ثروتمند و موفق نشوند.

### ۱. بی‌ارزش دانستن دانش و تجربه خودمان

وقتی با بسیاری از متخصص‌ها صحبت می‌کنم، می‌گویند که اصلاً کار خاصی بلد نیستم. فرض کنید فردی در کار با ویندوز، مدیریت وبسایت و... مهارت دارد، ولی وقتی به او گفته می‌شود یک متخصص هستید و می‌توانید از تخصصتان استفاده کنید، می‌گوید در یک دقیقه تنظیم را عوض می‌کنم تا این اتفاق بیفتد. این ضعف بزرگی است!

["message\_box text\_color="light]

فرق یک متخصص با سایر افراد در یک حوزه خاص، دانش و مهارت بیشتر او است.

[message\_box/]

این داستان معروف را ببینید. تعمیرکاری ماهر را به کارخانه‌ای می‌برند و آن تعمیرکار ساعت‌ها می‌چرخد تا ببیند مشکل دستگاه‌ها از چیست؟ در نهایت می‌گوید چکشی

به او بدهند و با چکش ضربه‌ای به یکی از دستگاه‌ها می‌زند و می‌گوید مشکل حل شد.

وقتی می‌خواستند دستمزد این متخصص را پرداخت کنند، می‌گوید هزار دلار می‌شود.

صاحب کارخانه می‌گوید شما فقط یک چکش زده‌اید و در پاسخ تعمیرکار می‌گوید: ۹۹۹ دلار بابت اینکه پیدا کنم به کجا چکش بزنم و یک دلار بابت چکش زدن.

**در واقع این فرد که یک تعمیرکار بود، متخصصی بود که به ارزش خود پی برده بود.**

["message\_box text\_color="light]

### متخصص هستم اما...

شاید بگویید متخصص هستم ولی در حد فوق‌العاده بالایی نیستم و آن قدر تخصص ندارم که افراد حاضر باشند بابت آن پولی بدهند یا به حرف‌هایم گوش کنند.

شما روزی در نقطه «الف» بودید و با تلاش‌هایی که کردید و پیشرفت‌هایی که داشتید به نقطه «ب» رسیده‌اید. افراد بسیار زیادی وجود دارند که دقیقا در نقطه «الف» قبلی شما هستند و الان دوست دارند به نقطه «ب» برسند که الان جایگاه شما است.

شاید تصور نکنید که چقدر این افراد مشتاقانه حاضرند به شما پول بپردازند تا به آن‌ها کمک کنید از جایگاهی که در آن هستند به جایگاه کنونی شما برسند.

در نتیجه اطلاعات، تخصص و دانش خودتان را بی‌ارزش ندانید و در هر جایگاهی که هستید یادتان باشد شما در نقطه «ب» هستید و افرادی وجود دارند که دوست دارند به نقطه‌ای که الان هستید برسند.

مسئله متخصص‌ها در رده‌های مختلف کار می‌کنند. یک نفر تخصص بالایی دارد، یک نفر تخصص کمتری دارد؛ اما بدانید در هر سطحی که هستید اگر مخاطبان را درست

انتخاب کنید، برای عده‌ای بسیار ارزشمند است و حاضر هستند برای تخصص شما پول بدهند.

[message\_box/]

## ۲. نداشتن درآمد مستقل از زمان

برخی از متخصص‌ها به‌جای تولید محصول، فقط روی خدمت‌رسانی تمرکز کرده‌اند. شاید شما متخصصی هستید که کارمند هم است و شاید متخصصی هستید که برای خودتان کار می‌کنید.

در هر کدام از این حالت‌ها اگر درآمد شما فقط زمانی ایجاد می‌شود که کار می‌کنید خیلی پیشرفت نخواهید کرد. مسلماً اگر یک هفته کار نکنید درآمد شما افت پیدا می‌کند.

برای اینکه درآمد مستقل از زمان داشته باشیم کافی است که در کنار خدماتمان، محصولاتی داشته باشیم.

بهترین محصول برای یک متخصص «Info Product» است. منظور، محصول اطلاعاتی یا محصول داده‌محور است که با محصول آموزشی فرق دارد.

مثلاً در شرکتی کار می‌کنید و شبکه آن شرکت دست شما است و کاری می‌کنید که آن شبکه کامپیوتری بدون مشکل کار کند.

شما می‌توانید محصولی تولید کنید که یک چک‌لیست یک‌صفحه‌ای از مواردی است که شما چک می‌کنید تا آن شبکه به‌خوبی کار کند.

اگر مشکلاتی پیش می‌آید، می‌توانید دستورالعمل‌هایی درست کنید که چگونه این مشکلات را حل کنید.

این نوع Info Productها می‌توانند بسیار ارزشمند باشند و مطمئن باشید افرادی هستند که می‌خواهند به جایگاه شما برسند و در شرکت دیگری مسئولیت شما را به

عده بگیرند و حاضرند به شما پول دهند تا چک لیست شما را داشته باشند. بنابراین توجه کنید که شما متخصصی هستید که به هر نحوی که فعالیت می کنید، خوب است که به این موضوع فکر کنید از امروز چگونه می توانید درآمدهای مستقل از زمان داشته باشید.

برای شروع می توانید از Info Product استفاده کنید.

[message\_box text\_color="light]

### آیا کسی برای دانسته های من پول خواهد داد؟

یکی از دوستان خوبم آقای سجاد که انتشارات کلید را دارند و ناشر است، یکی از کتاب های خوبی که چاپ کردند قدم صفر کامپیوتر بود.

در این کتاب به کسانی که از نزدیک کامپیوتر ندیدند یا تابه حال با کامپیوتر کار نکرده اند، گام به گام آموزش می داد که چگونه کامپیوتر را روشن کنند، چگونه فایل را کپی کنند و... این موارد شاید برای شما خیلی بدیهی به نظر برسد، ولی سال ها پیش این کتاب چاپ سی ام خود را رد کرده بود.

البته متخصصی مثل شما این کتاب را نمی خرد، ولی همه مثل شما نیستند و افراد زیادی وجود دارند که در جایگاه قبلی شما هستند و دوست دارند به جایگاه کنونی شما برسند پس حاضرند برای این موارد هر چند اندک پول بپردازند.

[message\_box/]

در ایجاد درآمد مستقل از زمان به فکر سودهای کلان نباشید، مهم این است که فرایندی شروع شود و محصولاتی داشته باشید که قابلیت فروش دارند. شاید هیچ روش بازاریابی نداشته باشید. مثلا فرض کنید یک فریلنسر هستید و سایت طراحی می کنید ولی مشتریانی ندارید که محصولات آموزشی سایت را بخرند؛ ولی می توانید به کسانی که پروژه سایتشان را به ما می دهند، پیشنهاد دهید که مبلغ مختصر

بیشتری بپردازید تا برای شما محصول آموزشی رکورد کنم که بتوانید بهتر از سایت استفاده کنید.

یک درآمد عالی نمی‌تواند مبنایش فقط خدمات باشد.

### ۳. نداشتن سیستم بازاریابی

سیستم بازاریابی می‌تواند به همین سادگی باشد که شما یک اکانت اینستاگرام یا یک وبسایت ساده داشته باشید و به همین سادگی در آن سایت در مورد تخصصتان ۱۰ مقاله خوب قرار داده‌اید و توانمندی‌هایتان را نشان داده‌اید. کسی که آن مقاله را بخواند نظرش نسبت به شما عوض می‌شود.

یک مقاله می‌تواند باعث شود تا شخصی پروژه بزرگی را به شما واگذار کند یا یک مقاله می‌تواند باعث شود که از شما بخواهند تا به آن‌ها مشاوره دهید.

شاید شما به این موضوع فکر نکرده‌اید که می‌توانید مشاوره یا آموزش دهید، ولی مشاوره و آموزش سال‌ها است که یکی از پیشرفته‌ترین و پول‌سازترین صنعت‌های دنیا هستند. اگر از این صنعت‌ها غافل بمانید درآمد زیادی را از دست می‌دهید.

برای سیستم بازاریابی خودتان هم پیشنهاد می‌کنم سیستم Info Product داشته باشید؛ مثلاً شما آشپز حرفه‌ای هستید که برای مناسبت‌های بزرگ به صورت اختصاصی آشپزی می‌کنید. شما می‌توانید یک Info Product داشته باشید و یک PDF در حد ۵ صفحه درست کنید و ۵ پیشنهاد مختلف بدهید که افراد در خانه با ساده‌ترین خوراکی‌ها غذاهای خوشمزه‌ای درست کنند و این PDF را در جاهای زیادی منتشر می‌کنید و افراد زیادی کم‌کم آن را دانلود می‌کنند و در پایان آن PDF می‌توانید پیشنهادی بنویسید که اگر مایلید مهمانی شما توسط من میزبانی شود، می‌توانید به این رسانه اجتماعی پیام دهید.

بنابراین یک چک‌لیست آموزشی همه‌جا به صورت رایگان منتشر می‌کنید، ولی این Info Product در نهایت باعث می‌شود پروژه‌های بهتری بگیرید و خدمات بیشتری

انجام دهید. ولی خدمات نباید تنها منبع درآمد شما باشد و وقتی بتوانید در هر حوزه‌ای مانند آشپزی و طراحی سایت پروژه‌های بزرگی را بگیرید مطمئن می‌توانید از متخصص‌های دیگری هم کمک بگیرید که خدمات لازم را انجام دهند و کم‌کم شما فقط نظارت کنید و به جای اینکه فقط خدمات ارائه دهید تبدیل به کسی شوید که پروژه‌های ارائه خدمات را مدیریت می‌کند.

فرض کنید یک تصویربردار خوب هستید، می‌توانید چند Info Product تولید کنید و افرادی که دنبال تصویربرداری در همایش‌های خودشان هستند، با شما آشنا شوند و پروژه خود را به شما دهند و شما فقط نظارت می‌کنید و افراد دیگری را می‌توانید بفرستید تا فیلم‌برداری، تصویربرداری و ویرایش فیلم را انجام دهند. در نهایت شما سود قابل‌توجهی خواهید برد.

["message\_box text\_color="light]

بنابراین ببینیم که ذهنیت یک متخصص ثروتمند چگونه است و به چه عواملی بیشتر توجه می‌کند؟

- یک متخصص ثروتمند ابتدا به ارزش و تجربیات خودش بیشتر توجه می‌کند، به ارزش خودش پی برده است و تخصصش را ارزان نمی‌فروشد.
- دومین نکته این است که درآمد مستقل از زمان دارد، در ساده‌ترین حالت یک یا چند Info Product دارد که یک حالت خاص می‌تواند یک محصول آموزشی باشد.
- سومین مورد این است که یک سیستم بازاریابی دارد. در واقع فروشندگان ۲۴ ساعته‌ای دارد که هر زمان نتوانست، برایش بازاریابی انجام می‌دهند. مثلاً ویدیویی دارد که در وبسایتی مثل آپارات و یوتیوب منتشر شده و افرادی با جستجو ویدیو را پیدا می‌کنند و می‌بینند و علاقمند می‌شوند که از تخصص این متخصص استفاده کنند.



[message\_box/]