



چرا افراد و نه فناوری

موسسه شما را جدا از رقابت برجسته می‌کند

✍ معصومه امیری

نقش مشاور مالی در حال تحول است. همزمان با پیشرفت هوش مصنوعی، ارزشی که ارائه می‌کنیم باید ورای دانش فنی باشد. آینده متعلق به افرادی است که از نظر حرفه‌ای، شخصی و رابطه‌ای، رشد می‌کنند. برای این‌که مشاوران مالی بهتری باشیم، باید همه عمر در حال آموختن بوده و شنوندگان همدل و شرکای مورداعتماد باشیم.

بیش از یک مشاور مالی باشید

پیشرفتهای فناوری مانند هوش مصنوعی (AI)، اتوماسیون و مشاوران رباتی، در حال افزایش دسترسی به ابزاری هستند که زمانی برای سازمانهای نخبه ذخیره شده بود. آنچه یک مزیت رقابتی بود، در حال تبدیل شدن به الگوی مرسوم است.

برای مثال، شاخص‌گذاری مستقیم، در گذشته قلمروی دفاتر خانوادگی برای سرمایه‌های پوشش ریسک بود که می‌توانست الگوریتمهای بزرگ و فضای ذخیره برای بازتاب یک شاخص درون پورتفوی فراهم کند. این یک محصول پیچیده و گران بود که سازمانها از آن برای جذب صاحبکاران فوق ارزشمند استفاده می‌کردند. اکنون همه انواع سازمانها به این نوع از فناوری دسترسی دارند.

یک گفته پدرم که طی بزرگ شدن با من عجین شده است، این بود که: "آنچه باعث موفقیت تو شده، همان چیزی است

ترجیح می‌دهم یک روز بیشتر به پیگیری برای ارائه توصیه بهتر صرف کنم، به جای این که در لحظه پاسخی بدهم که فرد را به مسیر اشتباه بیندازد.

مشاوران باید به درک روابط و احساسات صاحبکار اولویت بدهند؛ زیرا ارزش واقعی ما این است که بدانیم دانش را چگونه در بستر زندگی افراد به کار ببندیم. این ایجاد اعتبار و اعتماد کرده و مشاور خوب را از مشاور فوق‌العاده متمایز می‌کند.

بر هوش هیجانی تمرکز کنید، نه فقط هوش

مصنوعی

هوش مصنوعی می‌تواند پروتفویها را تحلیل، پیش‌نویس برنامه را تهیه و گفتگو کند، اما نمی‌تواند جایگزین هوش هیجانی شود. بزرگترین قدرت ما به عنوان مشاور، چگونگی ارتباط ماست.

صاحبکاران کسی را می‌خواهند که به آن‌ها گوش کند، به ویژه طی تغییرات بزرگ در زندگی؛ مانند ازدست دادن شغل، برنامه‌ریزی برای داشتن فرزند جدید یا بازنشستگی. ارتباط انسانها، روابط بادوام می‌سازد و یک ملاقات تک‌نوبتی را به رابطه مشورتی برای همه عمر تبدیل می‌کند.

هدف من ساده است: من می‌خواهم صاحبکارانم وقتی اینجا را ترک می‌کنند، احساس بهتری نسبت به زمان ورود داشته باشند؛ نه به خاطر این که من به آن‌ها راه حل بی‌نقصی درباره

که می‌تواند باعث شکست تونیز بشود. "ما نمی‌توانیم از خود راضی باشیم. ما باید همیشه در حال تلاش باشیم تا خودمان را بهتر کنیم تا بتوانیم خدمات اثربخش‌تری به صاحبکارانمان ارائه کنیم. هر چه باشد، ما در کسب و کار افراد کار می‌کنیم. اگر ما به پیشرفت حرفه‌ای خودمان اولویت ندهیم و اجازه بدهیم فناوری آینده را هدایت کند، از کسب و کار عقب می‌مانیم.

صعود به کوهستان بعدی

هر مرحله، شروع صعود بعدی است، نه خط پایان. هر عنوان حرفه‌ای که کسب کرده‌ام، حسابدار رسمی (CPA)، گواهی بیمه و دیگر موارد، مهارت‌های من را افزایش داده و ارزشی که برای صاحبکارانم به ارمغان می‌آورم را گسترش می‌دهد. این فقط داشتن عناوین مختلف پیش از نام من نیست؛ بلکه ساختن بنیانی قدرتمندتر برای افرادی است که به من تکیه می‌کنند.

بهترین قسمت؟ بسیاری از گواهینامه‌ها، الزامهای آموزش حرفه‌ای مستمر را برآورده می‌کنند. در حالی که من به‌واقع به ساعتهای آموزش حرفه‌ای مستمر (CPE) نیاز داشتم، دوره‌هایی را انتخاب کردم که عنوان جدیدی به همراه داشتند. شما از میزان ساعتهایی که می‌توانید حین ارتقای مجموعه مهارت‌های خود کامل کنید، شگفت‌زده خواهید شد.

کتابدار باشید، نه کتابخانه

یکی از بزرگترین تغییرها در ذهنیت من، این بود که متوجه شدم لازم نیست همه پاسخها را بدانم. فقط لازم است بدانم چطور پیدایشان کنم و به‌گونه‌ای آن‌ها را توضیح دهم که برای صاحبکارانم قابل فهم باشد. این تفاوت بین کتابخانه بودن و کتابدار بودن است. من اینجا نیستم که همه قسمتهای اطلاعات را ذخیره کنم، من اینجا هستم که راهنمایی کنم، و آنچه مهمتر است را گلچین و ترجمه کنم. ما باید بتوانیم جنگل را از ورای درختها ببینیم.

من احساس فشار می‌کردم تا برای هر پرسش، پاسخ فوری داشته باشم. آموخته‌ام که قابل اعتمادتر است اگر بگویم "نمی‌دانم، اما خواهیم فهمید." صاحبکاران از ما انتظار ندارند آبرانسان باشیم. آن‌ها خواهان صداقت و پشتکار هستند. من



موضوع ارائه داده‌ام، بلکه چون آن‌ها احساس کرده‌اند که به حرفه‌ایشان گوش داده شده و حمایت شده‌اند. این کار شخصی است و نیاز به استاندارد اخلاقی بالایی دارد. یک مشاور فوق‌العاده بودن، از یک انسان خوب بودن شروع می‌شود. اگر ما می‌خواهیم به دیگران کمک کنیم تا رشد کنند، باید خودمان نیز آن کار را انجام بدهیم. همزمان با رشد این حرفه، همدلی، درستکاری و هوش هیجانی ما را متمایز می‌کند.



یک مشاور
فوق‌العاده بودن
از یک انسان خوب بودن
شروع می‌شود

یک تجربه یکپارچه بسازید

زمان ما، یکی از ارزشمندترین چیزهایی است که می‌توانیم به صاحبکاران مان بدهیم. به همین دلیل است که من بر این باورم که ترکیب برنامه‌ریزی مالی و مالیاتی در یک تجربه واحد، ضروری است. وقتی صاحبکاران درباره جریمه‌ها، کسورات و پیامدهای مالیاتی می‌پرسند، آخرین کاری که بخواهم انجام بدهم این است که آن‌ها را به جای دیگری بفرستم. این که به شخصی بگوییم: "این یک پرسش مالیاتی است و باید آن را از حسابدار خود پرسید"، حرکت را متوقف و اصطکاک غیرضروری در رابطه ایجاد می‌کند.

هر بار که شما صاحبکار را به جای دیگر هدایت کنید، در حال بازکردن مسیر برای ورود شخصی دیگر هستید. اگر نمی‌توانید همه نیازهای صاحبکار خود را برآورده کنید، شخص دیگری این کار را انجام خواهد داد. ارائه خدمات یکپارچه، یک راهبرد حفظ است.

اولویت من تعمیق دانش مالیاتی و حفظ اعتبار حسابدار رسمی خودم است که به من اجازه می‌دهد رهنمود آنی ارائه کرده و کش‌وقوسهایی که اعتماد را از بین می‌برد، کاهش

دهم. نیاز نیست هر مشاور یک متخصص مالیاتی باشد، اما شما باید برنامه داشته باشید. این ممکن است به معنای ایجاد ارتباط نزدیک با موسسات حسابداری رسمی باشد، که تضمین کند صاحبکار شما پاسخهای فوری و قابل اتکا دریافت می‌کند، بدون این که از زیست‌بوم شما خارج شود.

ارتباط با انسانیت

به اشتراک‌گذاری جنبه انسانی ما، به صاحبکاران اجازه می‌دهد ارتباط عمیقتری بگیرند. خواه تعریف کردن داستانهایی درباره فرزندان یا جشن گرفتن یک مرحله حرفه‌ای یا فقط وارد کردن افراد به زندگی روزمره خودتان، آن لحظات بیش از یک دستاورد عمومی را تداعی می‌کنند.

احتمال بیشتری وجود دارد که صاحبکاران جزییات شخصی را به یاد بیاورند، تا خلاصه بازار. چند ماه بعد از این که یک روزنامه بیرون می‌آید، صاحبکاران می‌گویند: "هی، تولد فرزند جدید مبارک." یا "دیدم برای گرفتن یک جایزه نامزد سدی، موفق باشی!". این اظهارنظرها ممکن است کوچک به نظر بیاید، اما اثرگذار است.

افراد به شما اهمیت می‌دهند و شما برایشان بیش از یک مشاور هستید. آن مولفه انسانی اعتمادسازی می‌کند و به صاحبکاران یادآوری می‌کند که ما زندگی، اهداف و چالشهای مشابهی داریم.

وقتی صاحبکاران با شما در ارتباط صمیمی باشند، احتمال بیشتری دارد که با شما بمانند.

هوش مصنوعی ارزش مشخصی به صنعت ما می‌دهد، اما جایگزین افراد نمی‌شود. آنچه متمایزکننده مشاوران فوق‌العاده است، اخلاق، همدلی و درک واقعی آن‌ها از دیگران است. هر گواهینامه و چالشی که با آن روبه‌رو می‌شویم، معیاری است که نشان می‌دهد چقدر مشتاق هستیم در بهتر شدن سرمایه‌گذاری کنیم. آینده این صنعت به کسانی تعلق دارد که نه تنها شایسته و سازگار، بلکه عمیقاً انسان هستند.



منبع:

• Jacques, J. (2025), Why People, Not Technology, Set Your Firm Apart from the Competition, www.Forbes.com