

## مشاور منابع انسانی



### راهنمای مبتدیان برای تبدیل شدن به یک مشاور منابع انسانی

آیا رویارویی با چالش‌های جدید برای شما الهام‌بخش است؟ یا آیا از راهنمایی کردن دیگران در حل برخی از دشوارترین مشکلاتشان برایتان لذت‌بخش است؟ این احساس فوق‌العاده‌ای است که بتوانید دیدگاه جدیدی ارائه دهید و از تخصص خود برای کمک و راهنمایی دیگران استفاده کنید؛ پس چرا از آن شغلی ایجاد نکنید؟

خوشبختانه برای متخصصان منابع انسانی (HR)، تبدیل شدن به یک مشاور منابع انسانی راهی روشن برای رسیدن به نقشی است که به شما این امکان را می‌دهد تا از دانش تخصصی خود به دیگران مشورت دهید. همچنین یک مسیر شغلی جدید برای حرفه‌ی شما بوجود آورد.

اما قبل از اینکه شغل روزانه خود را رها کنید، چیزهای زیادی در مورد شروع مشاوره منابع انسانی باید بدانید. در این مقاله شما می‌توانید درباره انتظارات شغلی از یک مشاور منابع انسانی بدانید.

### مشاور منابع انسانی چه می‌کند؟

به بیان ساده، مشاوران منابع انسانی متخصصانی هستند که از خارج از یک کسب و کار یا سازمان استخدام شده‌اند. آن‌ها وظیفه دارند نیازهای مرتبط با منابع انسانی را حل یا برآورده کنند. اغلب آنها برای ارائه راه‌حل‌ها و توصیه‌های سطح بالا به تیم‌های مدیریتی استخدام می‌شوند.

شاید تعجب کنید که چرا شرکت‌ها مشاوران منابع انسانی را جذب می‌کنند. دو دلیل رایج برای این امر وجود دارد. اولین مورد این است که برخی از کسب و کارهای کوچک به سادگی از پشتیبانی منابع انسانی داخلی یا تخصص لازم برای انجام پروژه‌های مهمی مانند اجرای یک پکیج مزایا جدید یا ایجاد کتابچه راهنمای کارمند جدید برخوردار نیستند. در این شرایط، شرکت‌ها ممکن است به دنبال یک متخصص بیرونی برای راهنمایی باشند.

سناریوی دیگر این است که شرکت‌های بزرگتر ممکن است با امید به دریافت دیدگاهی خارجی در مورد یک پروژه یا چالش خاص، یک مشاور منابع انسانی استخدام کنند. سپس مشاور می‌تواند بدون درگیر شدن در سیاست‌های داخلی سازمانی یا سایر موضوعاتی که ممکن است تصمیم‌گیری عینی را چالش‌برانگیز کند، روی رسیدگی به مشکلات واقعی تمرکز کند.

### تبدیل شدن به یک مشاور منابع انسانی

برای تبدیل شدن به یک مشاور منابع انسانی باید مواردی را در نظر بگیرید:

اگر مجذوب ایده ورود به دنیای مشاوره منابع انسانی شده‌اید، قبل از تصمیم‌گیری نهایی باید به مواردی فکر کنید. برای کسب بینش تخصصی در مورد برخی از ملاحظات این حرفه به مطالعه این مقاله ادامه دهید.

## آیا تجربه و تحصیلات لازم برای موفقیت را داریم؟

سازمان‌ها مشاوران منابع انسانی خارجی را برای پوشش شکاف‌های تخصصی در داخل، که ناتوان از رفع آن هستند، استخدام می‌کنند. به طور معمول، مشاوران منابع انسانی چندین سال تجربه در این زمینه و حداقل مدرک لیسانس دارند و بسیاری از کارفرمایان داوطلبان دارای مدرک کارشناسی ارشد را ترجیح می‌دهند. مهم است که قبل از ورود به میدان، یک خود ارزیابی صادقانه انجام دهید. رزومه و تجربه خود را مرور کنید و از خود بپرسید: "اگر این رزومه یک غریبه بود، آیا به این شخص اعتماد می‌کردم تا تصمیمات مهمی در مورد تجارت من بگیرد؟"

متیو بور، مالک مشاور LLC، Burr، می‌گوید که تجربه ۹ ساله منابع انسانی او قبل از شروع حرفه‌ی مشاوره بسیار ارزشمند بوده است.

بور توضیح می‌دهد: «من در حرفه‌ام در محیط‌های بسیار چالش‌برانگیز کار می‌کردم و مجبور بودم برای سازمان‌های پویا، شرکت‌های ورشکسته و کسب‌وکارهای اتحادیه‌ها و غیراتحادیه‌ها در صنایع مختلف تصمیم‌های سطح بالایی بگیرم. این تجربه تنها راهی بود که از من یک مشاور موفق ساخت.»

## متخصص منابع انسانی در مقابل کارشناس منابع انسانی

یکی از عوامل مهمی که باید در نظر بگیرید این است که آیا مشاوره شما بر روی یک حوزه تخصصی از حوزه منابع انسانی تمرکز خواهد کرد یا مسیر کلی‌تری را در پیش خواهد گرفت. در اینجا هیچ پاسخ درست و غلطی وجود ندارد - این فقط به تجربه و ترجیح شخصی شما بستگی دارد. ممکن است بر اساس تجارب قبلی در حوزه مشخصی تخصص داشته باشید، اما یک رویکرد عمومی می‌تواند پایگاه مشتریان بالقوه شما را گسترش دهد.

با این اوصاف، تصمیم‌گیری در مورد تخصصی بودن یا نبودن نباید سیاه و سفید باشد. بسیاری از مشاوران می‌توانند پشتیبانی و مشاوره عمومی منابع انسانی ارائه دهند، اما همچنین در یک یا دو حوزه دانش عمیق‌تری دارند. این رویکرد ترکیبی ممکن است ناشی از ضرورت باشد - تخصص متمرکز بر یک جایگاه کوچک عالی است، اما همیشه با آنچه بازار به دنبال آن است، همسو نیست.

## آیا من یک طرح تجاری صحیح دارم؟

ممکن است بدیهی به نظر برسد، اما بسیاری از شرکت‌های مستقل مشاور منابع انسانی تا حدی شکست می‌خورند زیرا فاقد یک طرح تجاری خوب هستند. همانطور که ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید: «برنامه ریزی قبلی از عملکرد ضعیف جلوگیری می‌کند». بنابراین قبل از اینکه پا به میدان بگذارید، زمانی را صرف فکر کردن به آن کنید. به موارد زیر در طرح تجاری خود دقت کنید:

بازار هدف من چیست؟ آیا نقطه فروش منحصر به فردی دارم؟

آیا در منطقه فعلی من مشتریان بالقوه کافی برای حفظ یک تجارت ثابت وجود دارد؟ اگر نه، برنامه من برای کار با مشتریان غیر محلی چیست؟

هزینه‌های سربار من (فضای اداری، لوازم، سفر، مالیات و غیره) چقدر است؟

آیا می‌دانم برای خدماتم چقدر هزینه کنم؟ آیا این رقم به خوبی با رقبا مقایسه می‌شود؟

چگونه مشتری جذب خواهیم کرد؟ اگر در تجارت با رکود روبرو شوم، چه مدت می‌توانم کارم را ادامه دهم؟

[منبع](#)