



## ۵ پرامیت ChatGPT برای متخصصان

شما یک آدم معمولی نیستید؛ اما صرفاً با حضور آنلاین، تقلید از دیگران و رقابت برای جذب مشتریان یکسان، به یک پیشتاز در رشته تخصصی خودتان تبدیل نخواهید شد. چنین هدفی به تلاش بیشتری نیاز دارد. برای اینکه در تعامل با مردم بهترین چهره خود و لایق‌ترین نسخه از شخصیتتان را به نمایش بگذارید، باید رویکردی آگاهانه داشته باشید. برای آزمایش کردن رویکردها و ایده‌های جدیدی که به ذهنتان میرسد از چند ایده چت جی‌پی‌تی که در ادامه معرفی می‌کنیم، استفاده کنید تا در هر تعامل با اعتماد به نفس ظاهر شوید. پرستیژ اجتماعی منحصر به فرد خود را بسازید تا هیچ‌کس نتواند با شما رقابت کند.

توضیح: هر جا در مقاله پیرانته‌های مربعی دیدید، به جایش توضیحات خودتان را در ChatGPT جایگذاری کنید و همان پنجره چت را باز نگه دارید تا چارچوب گفتگو تداوم پیدا کند.

## ۱. جایگاه خود را مشخص کنید

مردم می‌خواهند بدانند چگونه شما را دسته‌بندی کنند. اگر این موضوع واضح نباشد، آن‌ها تعریف خودشان را ایجاد می‌کنند و شما ممکن است حق انتخاب نداشته باشید. بر اساس کتاب «۲۲ قانون تغییرناپذیر بازاریابی» اثر جک تراوت «قدرتمندترین مفهوم در بازاریابی، داشتن یک کلمه در ذهن مخاطب بالقوه شما است.» چه کلمه‌ای را در ذهن و قلب مخاطبان خود دارید؟ برای بهترین نتیجه، تعریف و تصمیم بگیرید.

[message\_box text\_color="light]

«من در زمینه [صنعت/حوزه خود را شرح دهید] کار می‌کنم و به مردم کمک می‌کنم به نتیجه [شرح دهید چگونه به مشتریان یا مخاطبان خود کمک می‌کنید] برسند. وظیفه شما این است که کلمه یا عبارتی را که باید در ذهن مخاطبانم داشته باشم، تعریف کنید. چه مفهوم منحصر به فردی می‌تواند من را به‌عنوان یک پیش‌تاز در این زمینه متمایز کند؟ ۱۰ گزینه ارائه بده و نظر من را بپرس و این کار را تکرار کن تا به یک گزینه برسیم.»

[message\_box/]

## ۲. اعتبار خود را اضافه کنید

شما نمی‌توانید به راحتی وارد اینترنت شوید و شروع به اشتراک‌گذاری محتوا درباره موضوع خود بدون هیچ پشتوانه کنید. وقتی بنا بر پیش‌تازی باشد، عمق بر وسعت غلبه دارد. اعتبار مهم است، پس اعتبارتان را به نمایش بگذارید. به اشتراک گذاشتن افتخارات و مدارک تحصیلی لاف زدن نیست. به رخ کشیدن هم نیست. به اینها مانند رفرنس‌هایی نگاه کنید که نشان می‌دهند شما مرجعی قابل اعتماد هستید. راهی برای صحبت درباره تجربه و صلاحیت‌های خود پیدا کنید که باعث خجالت شما نشود.

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

«اینجا کمی درباره تجربه و تخصص من توضیح می‌دهم: [تجربه، اعتبارنامه‌ها، صلاحیت‌ها، جوایز، دستاوردها و نتایج مشتریان خود را شرح دهید]. ده جمله بنویس که جنبه‌های خاصی از اعتبار من را نشان دهد، به‌گونه‌ای که شبیه لاف زدن نباشد، تا در پست‌های رسانه‌های اجتماعی که دانشم را به اشتراک می‌گذارم از آن‌ها استفاده کنم تا مخاطبانم بدانند که می‌توانند به توصیه‌های من اعتماد کنند. نظر من را در مورد فهرست بپرس و این را تکرار کن تا به جمله‌هایی برسیم که به استفاده از آنها راضی هستم.»

[message\_box/]

### ۳. تخصص خود را به اشتراک بگذارید

اگر شما در یک زمینه خاص تجربه دارید، شانس تبدیل شدن به یک پیشتاز را دارید. این بدان معناست که شما درس‌ها، بینش‌ها، ترفندها و نکاتی را فرا گرفته‌اید که به دیگران کمک می‌کند راه خود را به سمت موفقیت کوتاه کنند. کارتهای برنده خود را رو کنید. آنچه را آموخته‌اید به اشتراک بگذارید، اشتباهاتی که مرتکب شده‌اید را به اشتراک بگذارید؛ آزمایش‌ها و سختی‌هایی که به اشتراک گذاشتن می‌تواند به کسی کمک کند تا از آن‌ها عبور کند. به کمک این ایده، درس‌ها را از داستان‌های خود بیرون بکشید.

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

«درباره تجربه من «از جمله موفقیت‌ها و شکست‌ها» در کارم، یکی‌یکی سوال بپرس. پس از پنج سوال، درس‌ها و بینش‌های کلیدی که می‌توانم برای دیگران به اشتراک بگذارم را از تجربه من استخراج کن. ۱۰ داستان کوتاه و جذاب را پیشنهاد بده که می‌توانم به‌صورت آنلاین به اشتراک بگذارم تا به مخاطبانم کمک کنم از تجربیات من

بیاموزند».

[message\_box/]

## ۴. با همکاران ارتباط برقرار کنید

اگر شما «آدم ترس» هستید، با «آدم اضطراب» و «آدم اعتمادبه‌نفس» دوست شوید. افرادی را پیدا کنید که به نظر می‌رسد همین حالا کلمات و اهدافی که در ذهن دارید را زندگی می‌کنند. سعی کنید به سطح آن‌ها برسید. پس یک چت را باز کنید، زمینه‌های مشترک را پیدا کنید و ببینید چه همکاری‌هایی ممکن است ایجاد شود. هزاران مشتری برای همه وجود دارد، این یک بازی با جمع صفر نیست. چنین نگرشی ایجاد روابط کاری را به بازی تبدیل می‌کند و باعث می‌شود در همه کارهایی که انجام می‌دهید، بیشتر پیشرفت کنید.

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

«حالا که حوزه تخصص من را شناسایی کرده‌ایم، تخصص‌هایی که می‌توانند مکمل حوزه تخصصی من باشند را پیشنهاد بده. آدم‌های پیش‌تاز یا تاثیرگذار در حوزه‌های مرتبط را شناسایی کن. کسانی که باید با آن‌ها ارتباط برقرار کنم تا شبکه و همکاری‌هایم را تقویت کنم. ابتدا فهرستی از متخصصان فرضی و تخصص آن‌ها را ارائه بده، سپس افراد خاصی را نام ببر».

[message\_box/]

## ۵. پیش‌بینی کنید

آدم‌های پیش‌تاز پیش‌بینی می‌کنند. در این رهیافت ضرر نمی‌کنید. اگر چیزهایی که پیش‌بینی کرده بودید درست از آب درآمدند، شبیه یک نابغه به نظر خواهید رسید. اگر چیزهایی که پیش‌بینی کرده بودید نادرست از آب درآمدند، توضیح دهید چرا و همچنان یک فرد قابل اعتماد به نظر خواهید رسید. آنچه را می‌دانید بردارید، آن را با وضعیت جهان ترکیب کنید و نظر خود را در مورد آنچه در پیش است به اشتراک بگذارید. در حوزه‌ای دنبال پیش‌تازی باشید که دیگران میکوشند به خاطر تخصص‌تان و برای کسب اعتبار بیشتر، شما را دنبال کنند.

[message\_box text\_color="light]

«من گمان می‌کنم که این اتفاقات در [چند] سال آینده، در صنعت من رخ خواهد داد: [احساس یا پیش‌بینی فعلی خود را شرح دهید]. از این به‌عنوان نقطه شروع برای پیش‌بینی ۵ روند یا تحول آینده استفاده کن. برای هر مورد، آن را به‌صورت یک جمله یا گزاره مختصر و موثر با استفاده از زبان ساده بنویس. من می‌خواهم هر کدام از این گزاره‌ها را به یک پست در رسانه‌های اجتماعی تبدیل کنم یا از آنها برای پیش‌تاز شدن در صنعت خودم استفاده کنم.»

[message\_box/]

## با ChatGPT اعتبار آنلاین خود را بنا کنید: ۵ پرامپت برای ایده‌پردازی

خلاصه اینکه: در کانون توجه قرار بگیرید و بصیرت خود را به اشتراک بگذارید تا همه بتواند سود ببرند. آنچه را می‌دانید آموزش دهید و مشتریانی را جذب کنید که می‌خواهند نتایجی را که شما تجربه کرده‌اید، داشته باشند. به یک پیش‌تاز در عرصه خود تبدیل شوید، چیزی که به آن افتخار می‌کنید. در اینترنت برای تثبیت جایگاه

خود انگیزه داشته باشید و برای معرفی جایگاه شایسته‌تان (در حوزه تخصصی‌تان) نشان دهید یک شخصیت مرجع هستید. درس‌های خود را به اشتراک بگذارید تا مخاطبان شما نیز بتوانند یاد بگیرند. با افرادی که در حوزه‌های فرعی مرتبط با کارتان شاخص هستند ارتباط گیری کنید. درباره آینده پیش‌بینی و اظهار نظر کنید. کسب‌وکار یک ورزش جانبی نیست. عرصه حرکت است.