

سودآورترین مهارت قرن بیستویکم (نه هوش مصنوعی)

نویسنده: دن کو

تاریخ انتشار: ۴ ژوئیه ۲۰۲۶

ترجمه کامل فارسی

عنوان اصلی

The most profitable skill of the ۲۱st century (not AI)

هیچکس نمی‌داند در حال حاضر چه مهارتی را یاد بگیرد. هوش مصنوعی؟ کدنویسی؟ بازاریابی؟ آیا من وقتم را تلف می‌کنم اگر به مدرسه بروم در حالی که بقیه در حال وایب کدنویسی هستند که هرگز مورد توجه قرار نخواهند گرفت؟ آیا یک کانال یوتیوب راه‌اندازی کنم؟ در مورد یک Substack چطور؟ آیا حتی باید برای یافتن شغل تلاش کنم؟ یا باید چیز خودم را بسازم؟ فرصت بیش از هر زمان دیگری وجود دارد، اما این فرصت افراد بیشتری را از همیشه فلج می‌کند. گزینه‌های زیادی وجود دارد، اما احساس می‌کنید اگر شروع به یادگیری یک چیز کنید، در ۱-۲ سال آینده بی ربط خواهد بود. با این حال، یک مهارت وجود دارد که هرگز از مد نمی‌افتد. اگر بخواهید، یک متا مهارت که با یادگیری آن، قدرت هر مهارت دیگری را که یاد می‌گیرید افزایش می‌دهد. آن مهارت چیست؟ طبیعت انسان. زیرا اگر درک کنید که ذهن انسان چگونه کار می‌کند - چه چیزی باعث می‌شود به آن توجه کند، چه چیزی باعث می‌شود که دست به اقدام بزند... آنگاه می‌توانید هر کسب‌وکاری را موفق کنید. شما می‌توانید نرم افزاری را که می‌سازید توزیع کنید و هر محصول دیگری را به‌طور موثر بازاریابی کنید. شما می‌توانید راه خود را به سمت فرصت‌های جدید بسازید. می‌توانید دوستانی پیدا کنید و بر مردم تأثیر بگذارید. شما می‌توانید با ظرافت و ظرافت در زندگی حرکت کنید زیرا دیگر برده ذهن خود نیستید، بلکه استاد ذهن خود هستید. چگونه می‌خواهید در خارج از یک شغل موفق شوید؟ انسانها کسانی هستند که پول دارند برای کار مستقل شما بپردازند. انسانها کسانی هستند که به منابع و فرصت‌های مورد نظر شما دسترسی دارند. و حتی اگر هدف شما به‌دست آوردن شغل باشد، اگر این را درک نکنید، چگونه می‌خواهید به شغل رویایی خود برسید؟ اما چگونه در دنیا چیزی به اندازه طبیعت انسان ناملموس "یاد می‌گیرید"؟ در این نامه، این چیزی است که من امیدوارم ارائه دهم: مراحل و اصولی که امروز می‌توانید اعمال کنید که به شما مزیت رقابتی در برابر هر کس دیگری می‌دهد که برای موفقیت در سریع‌ترین زمان ممکن مسابقه می‌دهد، زیرا فکر می‌کنند هوش مصنوعی به نوعی آن‌ها را از کمبود تجربه نجات می‌دهد.

یادآوری ظریف: اگر می‌خواهید از طریق نوشتن در رسانه‌های اجتماعی مخاطب ایجاد کنید (برای جذب افرادی که از کار مستقل شما حمایت می‌کنند)، بوت‌کمپ تا ۵ روز دیگر شروع می‌شود.

قبل از آن اینجا ثبت نام کنید

ساختار طبیعت انسان (و چگونگی استفاده از آن)

ذهن یک موتور داستان است. این چیزی است که انسان‌ها نمی‌توانند به آن توجه نکنند. ربات‌ها برای ابزار مفید هستند. هیچکس اهمیت نمی‌دهد که DMV کاملاً خودکار و کارآمد باشد. چه کسی در ذهن خود مشتاق است که ساعت‌ها در یک صف طولانی بایستد تا عکس جدیدی برای گواهینامه رانندگی شما بگیرد؟ در مورد فست فود یا سوار شدن در Uber هم همینطور. هیچکس دوست ندارد که صندوقدار سفارش شما را اشتباه بگیرد. هیچکس دوست ندارد روی صندلی عقب کثیف سوار شود در حالی که کسی که نمی‌شناسید فقط به این دلیل که از شما انعام بدهید درباره روز شما می‌پرسد. اجازه دهید ربات‌ها سودمندی را حل کنند، به این ترتیب، انسان‌ها می‌توانند به معنا، هدف و روایت انتزاع کنند. انسان‌ها عاشق سهام هستند. وقتی تیمشان در کوارتر پایانی در شرف شکست است، سینه ما سفت می‌شود. انسانها عاشق تازگی هستند. ما به سراسر جهان سفر می‌کنیم تا در یک رستوران ۵ ستاره غذا بخوریم. تسلط بر طبیعت انسان، تسلط بر داستان است. اما من به شما یاد نمی‌دهم که چگونه یک رمان بنویسید. نه. در عوض، من اصول خلق ارزش را به شما آموزش خواهم داد. اگر اینها را درک کنید، بهتر می‌نویسید، بهتر صحبت می‌کنید، محصولات بهتری ایجاد می‌کنید، مشتریان بیشتری جذب می‌کنید، دوستان بیشتری پیدا می‌کنید و می‌فهمید که چگونه برای دیگران ارزش ایجاد کنید، بنابراین ارزش خود را افزایش می‌دهید. اینها ممکن

است خیلی ملموس یا فوق العاده عملی به نظر نرسند که با تمام خلاصه‌های مربوط به چگونگی ثروتمند شدن تولید شده توسط ChatGPT که هیچ کاری انجام نداده اید، به نظر نمی‌رسند، اما اگر اجازه دهید چیزهایی که می‌خواهید یاد بگیرید برای چند ماه آینده در ذهن شما نقش بسته و سعی کنید آن‌ها را در زندگی روزمره خود ببینید، نحوه نگاه شما به جهان تغییر خواهد کرد. در اصل، من به شما بازاریابی، فروش، و نحوه تاثیرگذاری روی افراد را به یکباره آموزش می‌دهم. ذهن دارای سه نقطه فشار است. هر یک از آن‌ها را فشار دهید، و توجه تقریباً غیر ارادی است (اگر با فردی صحبت می‌کنید که مستعد آن تنش خاص است). و اگر هر سه را فشار دهید، به کسی چنگ می‌زنید که منطبق به تنهایی نمی‌تواند آن را بشکند. اگر The Three Tensions را به سر خود بچسبانید و هر بار که با شخص دیگری می‌نویسید، صحبت می‌کنید یا با دیگران ارتباط برقرار می‌کنید آن‌ها را به خاطر بسپارید - از اینکه چقدر فرصت برایتان پیش می‌آید شگفت زده خواهید شد. ۱) تنش بقا ذهن یک موتور داستان است، اما همچنین مجموعه‌ای از استراتژی‌های بقا است. ما در حالت ثابت و ناخودآگاه شناسایی تهدید هستیم زیرا هنوز سیم کشی مشابه اجداد شکارچی خود را داریم. بدیهی است که ما نمی‌خواهیم بمیریم، بنابراین ما خواهان امنیت و راه‌حلهایی برای مشکلات هستیم (و اگر می‌توانید کسی را از مشکلی آگاه کنید، پس راه‌حلی را ارائه دهید، به‌طور خلاصه این فروش است). اما «ایمنی» فقط در شرایط زندگی فیزیکی یا مرگ در اینجا صدق نمی‌کند. در یک طیف زندگی می‌کند. حتی کوچکترین مشکلات هم می‌توانند پایان دنیا به نظر برسند اگر به آن‌ها اجازه دهیم ذهن ما را تسخیر کنند. این مشکلات می‌توانند مالی، اجتماعی یا حتی در مورد یک فرصت از دست رفته باشد که می‌تواند شما را جلوتر بگذارد (یا شانس بیشتری برای بقا داشته باشید). چند مثال:

• شما در ۳۰ از خواب بیدار می‌شوید و متوجه می‌شوید که با خلبان خودکار زندگی می‌کنید، و شکاف بین

فردی که هستید و کسی که می‌خواهید باشید آنقدر زیاد است که تغییر غیرممکن به نظر می‌رسد.

• یک دهه را صرف ساختن رویاهای دیگران می‌کنید تا متوجه شوید که آن‌ها اصلاً به شما اهمیت نمی‌دهند.

• افرادی هستند که احمق‌تر از شما هستند، زیرا آن‌ها به خطر فکر نمی‌کنند.

همانطور که ممکن است قبلاً بتوانید بگویید، آن‌ها مانند برخی از پست‌های اجتماعی من به نظر می‌رسند، و واقعا خوب عمل کردند، زیرا به اهرم روان‌شناختی ضربه زدند که باعث می‌شود مردم متوقف شوند، فکر کنند و به یک راه‌حل بالقوه بخواهند. ۲) بقا تنش هویت بسیار عمیق‌تر از بقای فیزیکی است. در حالی که حیوانات فقط سعی می‌کنند اطلاعات موجود در ژن‌های خود را بازتولید کنند، انسان‌ها سعی می‌کنند اطلاعات را در آگاهی خود بازتولید کنند. برای همین است که وقتی تیم ورزشی شما در شرف شکست است، احساس خطر می‌کنید و اگر کسی شما را به خاطر آن مسخره کند ممکن است وارد دعوا شوید. برای همین است که انتخاب می‌کنید «ضد هوش مصنوعی» یا «طرفدار هوش مصنوعی» باشید و تمام روز به فراموشی سپرده می‌شوید، به جای انتخاب هیچ‌کدام از این مذاهب جدید، آزمایش نظریه‌تان در برابر واقعیت، و جستجوی حقیقت به جای هیاهو، فکر می‌کنید که چگونه «هوش مصنوعی مغز شما را فاسد می‌کند». تفکر مطلق به این صورت است که چگونه گول می‌خورید تا عروسک خیمه شب بازی دیگران باشید. انسانها آرزوی قبیله دارند. آن‌ها خواهان موقعیت هستند. آن‌ها تمایل به تعلق دارند. زیرا اگر آن را نداشته باشند، شانس بقای آن‌ها بسیار کمتر است. شما ناخودآگاه فرهنگ و ارزش‌ها و باورهای والدین خود را قبول می‌کنید زیرا اگر این کار را نمی‌کردید، همه فکر می‌کردند شما یک بازنده هستید که به مدرسه نرفتید، شغلی پیدا نکردید و در ۶۵ سالگی بازنشسته نشدید. البته این در حال تغییر است، اما برای دهه‌ها مسیر «ایمن و هوشمند» در نظر گرفته می‌شد. در بخش بعدی یاد خواهیم گرفت که چگونه این تنش را هدف قرار دهیم. ۳) تنش پیشرفت در حال حاضر، برخی از شما می‌توانید الگو را ببینید. سلسله مراتب نیازهای مزلو مراحل رشد نفس. روانشناسی رشد

به طور کلی.

نیازها، ارزش‌ها و خواسته‌های ما در طول زمان تکامل می‌یابند. اول، مردم به ایمنی و آسایش نیاز دارند. دوم، آن‌ها به تعلق و موقعیت نیاز دارند. سوم، آن‌ها خواهان معنا، هدف و تجربه عمیق‌تری هستند. شما می‌توانید هر یک از اینها را در هر زمان بخواهید، اما اگر در محیط امنی نباشید، یا همیشه استرس دارید، ذهن شما تنگ می‌شود و نمی‌توانید فراتر از مشکلی که دارید فکر کنید. هنگامی که این نیاز تا حد زیادی برطرف شد، یا بیشتر در معرض دید قرار گرفت، شما شروع به ولع سطوح بالاتری از موقعیت، تعلق و در نهایت پیشرفت می‌کنید: وضوح، جهت، هدف و تحول. برای سازندگان من که در مورد ایده‌ها و بینش‌های عمیق می‌نویسند، می‌دانند که ۹۰ درصد مردم هنوز برای آن‌ها آماده نیستند. شما باید آن‌ها را از نردبان بالا ببرید و ابتدا مشکلات سطح پایین را از طریق محتوا یا محصولات خود حل کنید. همه اینها عالی به نظر می‌رسد، اما در واقع چه کاری می‌توانید با این اطلاعات انجام دهید؟ چگونه شما را به نویسنده، سخنران یا تاجر بهتری تبدیل می‌کند؟ چگونه این را به عنوان یک مهارت تمرین می‌کنید؟

چگونه با اهرم‌های روان‌شناختی به خواسته‌هایتان برسید

محیط اطلاعاتی مدرن در حال شکستن توانایی ما برای تفکر است و اکثر مردم حتی متوجه نمی‌شوند. مقاله ممکن است یکی از آخرین اشکال محتوا باشد که در واقع ظرفیت شما را برای درک واقعیت توسعه می‌دهد.

شما می‌توانید تمام کتاب‌های متقاعدسازی را بخوانید. می‌توانید کتاب‌های روانشناسی و رفتار مطالعه کنید. شما می‌توانید فکر کنید که چیزهای زیادی در مورد اینکه چرا انسان‌ها به روشی که انجام می‌دهند فکر و عمل می‌کنند، می‌دانید، اما اگر آن دانش را در برابر واقعیت آزمایش نکرده باشید، نمی‌دانید در مورد چه چیزی صحبت می‌کنید. شما به بازخورد نیاز دارید. شما باید چیزی را در جهان منتشر کنید و ببینید مردم چگونه پاسخ می‌دهند. باید بنویسی باید صحبت کنی شما باید یک محصول بسازید و آن را بفروشید. همانطور که می‌گویند باید "ارزش ارائه کنید". کارآفرینی مساوی است با خودسازی، زیرا بازار و واقعیت به مربی خشن شما تبدیل می‌شوند. در حال حاضر، درک کنید که «کشیدن اهرم‌های روان‌شناختی» و «بهره‌برداری از طبیعت انسان» فقط یک روش تخیلی برای گفتن «یاد بگیرید چگونه متقاعد شوید» است. این فقط به اندازه شخصی که از ابزار استفاده می‌کند غیراخلاقی است. کسی که در یک

سطح پایین‌تر ذهن

کسانی که نمی‌توانند فراتر از بقای شخصی خود را ببینند، ناگزیر از متقاعدسازی به روش‌های غیراخلاقی استفاده می‌کنند. تنها اولویت آن‌ها پول است تا معنا، زیرا از نظر مالی احساس راحتی نمی‌کنند و سعی می‌کنند به گونه‌ای دستکاری کنند و برای به دست آوردن پول برنامه ریزی کنند که از مبادله ارزش و سود متقابل ناشی نشود. با این گفته، بدانید کجا ایستاده اید. ۵ اهرم روانی وجود دارد که یک یا چند مورد از ۳ تنش را می‌کشد. شما ابتدا تنش ایجاد می‌کنید (چه چیزی باعث می‌شود افراد هنگام نوشتن، صحبت کردن، پست کردن یا فروش به آن‌ها توجه کنند)، و سپس راه‌حلی ارائه می‌دهید (که ترجیحا رفتار را به روشی مثبت تغییر می‌دهد). اهرم ۱: تهدید را نام ببرید (تنش بقا) قبل از اینکه کسی به راه‌حلی (ویدئو، محصول، کار زندگی و غیره) اهمیت دهد، باید از مشکل آگاه باشد و ۵ سطح آگاهی وجود دارد (از یوجین شوارتز - اینها به تنهایی کسب‌وکار شما را متحول می‌کنند):

وقتی این حروف را می‌نویسم، همیشه با نام بردن یک مشکل شروع می‌کنم. به سمت بالا بروید و به اولین جمله نگاه کنید، "هیچ‌کس نمی‌داند چه مهارتی را باید یاد بگیرد." این به تقریباً هر کسی اجازه می‌دهد تا نامه‌های من را بخواند و ارزش کسب کند، سپس به آرامی استدلالی را برای راه‌حل معرفی می‌کنم. اکثر پست‌های من هم همین‌طور شروع می‌شوند. سعی کنید در حین پیمایش در رسانه‌های اجتماعی متوجه شوید که مردم چگونه این کار را انجام می‌دهند و نمی‌توانید آن را ببینید. مرحله عملی در اینجا: مهم نیست که چه کاری انجام می‌دهید، از نوشتن یک خبرنامه گرفته تا ارائه ارائه تا صحبت کردن و متقاعد کردن همسران برای داشتن یک شب با پسرها، با مشکل شروع کنید. شرایط را چارچوب بندی کنید. به ۵ مشکلی که در زندگی خود تجربه کرده اید فکر کنید - اکنون ۵ ایده محتوایی دارید که بهتر از فکر کردن از ابتدا هستند. اهرم ۲: آینه هویت (تنش هویت) شما بدون اینکه متوجه شوید با یک گروه یا قبیله همذات پنداری می‌کنید. "آدم صبح" بودن "قهوه خور" بودن مسیحی، ملحد، جمهوری‌خواه، دموکرات، ضد هوش مصنوعی، طرفدار هوش مصنوعی یا هر یک از ایدئولوژی‌های دیگر که دوست داریم به عنوان بخشی از خود بپذیریم و بدون هیچ دلیل مفیدی از آن دفاع کنیم. به عنوان مثال، در اینجا عنوان یک ویدیوی است که ۳.۹ میلیون بازدید داشته است YouTube

کاملاً به معنای واقعی کلمه همه‌چیزهایی را که در مورد آن صحبت کردیم در ۸ کلمه بسته‌بندی می‌کند. مشکل، هویت، راه‌حل. راه‌های زیادی برای کشیدن اهرم هویت وجود دارد، اما هدف شخصی من با این جمله شروع می‌شود: «اگر...» همین است. اگر تنبل هستید اگر شکست خورده اید اگر ناراضی هستید اگر نویسنده هستید بوم، این شروع ۴ پست اجتماعی جلب توجه، یا شروع یک سخنرانی عمومی یا عنوان یک ویدیوی YouTube است. به هر حال، اگر علایق، مهارت‌ها یا دانشی دارید که مردم قبلاً در مورد آن به صورت آنلاین صحبت می‌کنند، من سیستم خود را برای ایجاد مخاطب در بوت‌کمپ محتوا که تا ۵ روز دیگر شروع می‌شود به شما آموزش می‌دهم.

اهرم ۳: افراد را حذف کنید (تنش هویت، عمیق‌تر) به صراحت نام ببرید که برای چه کسی نیست. طرد شدن باعث ایجاد حس تعلق می‌شود و افراد را وادار می‌کند طرفی را انتخاب کنند. بهتر است این کار پس از بازتاب هویت مرحله ۲ انجام شود. با کشیدن یک خط، افراد اشتباهی که به هر حال قصد حمایت از شما را نداشتند، فیلتر می‌شود. یعنی "این برای افرادی نیست که می‌خواهند "تلاش" کنند تا به اندام برسند، این برای افرادی است که از بهانه‌های خود خسته شده اند و آماده اند تا زندگی خود را کاملاً تغییر دهند." "اگر به دنبال یک هک بهره‌وری یا یک روال صبحگاهی هستید، در جای اشتباهی هستید." "این برای افرادی نیست که خواهان یک شلوغی فرعی هستند. ما در اینجا یک تجارت واقعی ایجاد می‌کنیم." فکر کنم متوجه شدی اهرم ۴: تغییر شکل را رنگ کنید (تنش پیشرفت) اساساً تسلط بر طبیعت انسان در مورد تغییر زندگی مردم است. حداقل این اخلاقی‌ترین نسخه آن است. اینگونه است که شما یک کار زندگی را می‌سازید. شما به یک ارزش‌آفرین عظیم تبدیل می‌شوید. شما هدفی را دنبال می‌کنید، و این هدف حول محور حل یک مشکل برای افراد زیادی که می‌توانید می‌چرخد. متقاعدسازی به سادگی این است که چگونه مردم را با آن همراه می‌کنید. تا کنون، ما توجه را جلب کرده‌ایم (تهدید را نام ببرید) و کسانی را که مطابقت ندارند فیلتر کرده‌ایم (هویت آینه)، اکنون با شبیه‌سازی آینده میل ایجاد می‌کنیم. باز هم، احتمالاً می‌توانید در معرفی من به تنهایی در این خبرنامه ببینید، من همه اینها را در مدت زمان کوتاهی زدم. چرا این کار می‌کند؟ هنگامی که تجربه ای را تصور می‌کنید مانند زمانی که واقعا آن را دارید، همان مدار عصبی فعال می‌شود. بنابراین وقتی یک تحول بالقوه (یا فصل‌های بعدی داستان شخصی یک نفر) را ترسیم می‌کنید، تجربه‌ای احساسی از آینده‌ای را به آن‌ها می‌دهید که هنوز زندگی نکرده‌اند. اگر این خیلی عملی به نظر نمی‌رسد، دوباره باید تمرین کنید. شما باید آن را در عمل ببینید.

برای کمک به آن، کل این مقاله را به یک اعلان تبدیل کردم.

می‌توانید از آن هنگام نوشتن پست، خبرنامه، اسکرپیت یا حتی صفحه فروش یا تبلیغات استفاده کنید. خیلی کمک‌کننده است می‌توان از آن در حالت تدریس، حالت نوشتن یا حالت مربی استفاده کرد. اهرم ۵: مرحله اول را بدهید (تنش پیشرفت، فعال شده) دلیل اینکه اکثر مردم تغییر نمی‌کنند این است که باور ندارند می‌توانند آن کار را انجام دهند. وضوح ندارند آسایش زندگی کنونی آن‌ها مطلوبتر از ناراحتی ناشی از انجام کاری است که برای حل مشکلی که به آن‌ها راه حل ارائه می‌دهید. در یک توییت، به نظر می‌رسد، "زندگی خود را یک شبه اصلاح نکنید، فقط یک ساعت زودتر به رختخواب بروید." در یک محصول، این به نظر می‌رسد اولین قدم را آنقدر واضح و در عین حال آنقدر سودمند است که نمی‌توانند بفهمند چرا زودتر این کار را انجام نداده اند. دادن یک گام کوچک باعث می‌شود که اثر زیگاریک به کار بیفتد، یعنی مغز از کارهای ناقص متنفر است. هنگامی که شخصی کاری را شروع می‌کند یا حتی شروع به فکر کردن در مورد آن می‌کند، تنشی ایجاد می‌شود که می‌خواهد حل شود. همین است. هرچه بیشتر این را تمرین کنید، بر هر مهارت دیگری که می‌توانید به دست آورید تأثیر بیشتری می‌گذارد. و هنگامی که مردم جدیدترین "مهارت‌های باارزش" را می‌آموزند، اساساً فقط لایه خاصی از طبیعت انسانی را می‌آموزند. اگر خود مهارت متا را بیاموزید، می‌توانید تقریباً هر مهارت باارزشی را که در سال‌های آینده به دست می‌آید، انتخاب کنید، زیرا افرادی که پول، فرصت‌ها یا منابع مورد نظر شما را دارند انسان هستند. مطالعه آن‌ها را شغل تمام‌وقت خود قرار دهید. - این حروف ابتدا به لیست من می‌روند و الگوریتم اینجا ممکن است آن‌ها را به شما نشان ندهد، بنابراین Dan P.S. اگر بیشتر می‌خواهید،

برو اینجا

منبع مقاله

<https://x.com/thedankoe/article/2073418764058825045>