



هوش مصنوعی علم غیب ندارد!

(راهنمای نجات از جواب‌های آبکی)

چطور از «خمیر خام» هوش مصنوعی، یک مشاور ارشد و نابغه برای کار و زندگی

بسازیم؟

تهیه و تدوین: فواد مشایخی | بیزینس کوچ و معمار رشد کسب‌وکار

وبسایت: foadmash.com

۱. مقدمه: چرا هوش مصنوعی به بقیه جواب‌های شاهکار می‌دهد و به ما

انشای کلاس سوم دبستان؟!

تا حالا شده با کلی ذوق برید سراغ ChatGPT، کلود (Claude) یا جمینای (Gemini)، یک سوال بپرسید و در جواب، یک متن کلیشه‌ای، بی‌روح و شبیه انشاهای دوران مدرسه با موضوع «علم بهتر است یا ثروت» تحویل بگیرید؟ بعد هم صفحه را ببندید و بگویید: «این بود اون هوش مصنوعی‌ای که می‌گفتن قراره دنیا رو بگیره؟!»

بیا یاد روراست باشیم؛ مشکل از هوش مصنوعی نیست، مشکل اینجاست که ما فکر می‌کنیم با «جنِ چراغ جادو» یا «فالگیر محله» طرفیم که تا چشمش به ما می‌افتد، از گذشته و آینده و ته دهنمان باخبر است!

تصور کنید وسط خیابان جلوی یک غریبه را بگیرید و بدون هیچ مقدمه‌ای بگویید: «به نظرت چیکار کنم فروشم بیشتر بشه؟» یا «یه متن خوب برام بنویس!»



آن بنده خدا احتمالاً با تعجب نگاهتان می‌کند و می‌گوید: «عزیزم تو کی هستی؟ چی می‌فروشی؟ مشتری کیه؟
متنت برای کجاست؟!»

کار کردن با هوش مصنوعی هم دقیقاً همین است! اگر بدون پیش‌زمینه بپرید وسط بحث، هوش مصنوعی هم مجبور می‌شود کلی‌ترین و خنده‌دارترین جواب ممکن را به شما بدهد. در این راهنمای کوتاه و کاربردی، می‌خواهیم یک بار برای همیشه «منطق صحبت کردن با هوش مصنوعی» را یاد بگیریم تا از فردا، مثل یک حرفه‌ای از آن کار بکشید.

۲. قانون طلایی «خمیر بازی»: به هوش مصنوعی شخصیت و تخصص

بدهید!

من همیشه به دوستان و دانشجوهایم می‌گویم: «هوش مصنوعی مثل یک تکه خمیر مجسمه‌سازی بی‌شکل است.»

وقتی یک چت جدید باز می‌کنید، این خمیر هیچ شکلی ندارد؛ نه می‌داند کیست، نه می‌داند قرار است چطور فکر کند. این شما هستید که باید با کلماتتان این خمیر را ورز بدهید و به شکلِ متخصصی که نیاز دارید درآورید!

- اگر مسئله‌ی فردی یا ارتباطی دارید، خمیر را تبدیل کنید به «یک روانشناس بالینی با ۲۰ سال سابقه در حوزه تروما و روابط».

- اگر می‌خواهید قرارداد ببندید، تبدیلیش کنید به «یک وکیل پایه یک دادگستری و متخصص قراردادهای تجاری که مو را از ماست می‌کشد بیرون».

- اگر دنبال رشد پیج یا سایت هستید، تبدیلیش کنید به «یک مدیر مارکتینگ و کپی‌رایتر ارشد که استاد روانشناسی فروش است».

چطور این کار را بکنیم؟ با جزئیات!

نگویید «تو یک روانشناسی». بگویید چه سبکی دارد، چقدر تجربه دارد، روی چه چیزی حساس است و چطور تحلیل می‌کند. هرچقدر این خمیر را با جزئیات بیشتری شکل بدهید، مشاوره‌ی که روبرویتان می‌نشیند باهوش‌تر و



دقیق‌تر خواهد بود.

۳. فرمول ۵ مرحله‌ای فواد مشایخی برای رام کردن هر نوع هوش مصنوعی

در هر چت یا پروژه‌ی جدید، قبل از اینکه سوالتان را بپرسید، این ۵ قطعه پازل را کنار هم بگذارید تا معجزه را ببینید:

مرحله اول: تعیین نقش و تخصص (شکل دادن به خمیر)

دقیقاً به او بگویید کیست و چه تخصصی دارد.

مثال: «من می‌خواهم در این گفتگو، تو نقش یک مشاور ارشد کسب‌وکار، متخصص قیمت‌گذاری و استراتژیست فروش در بازار ایران را بازی کنی که نگاه بسیار واقع‌بینانه و نتیجه‌گرا دارد.»

مرحله دوم: تزریق دیتا و پیش‌زمینه (قصه را کامل تعریف کنید!)

هوش مصنوعی در اتاق ذهن شما زندگی نمی‌کند! هر دینایی که لازم است بداند را به او بدهید: کسب‌وکارتان چیست؟ مخاطبتان کیست؟ بودجه‌تان چقدر است؟ محدودیت‌هایتان چیست؟ تا الان چه کارهایی کرده‌اید؟ نکته طلایی: هرچقدر ورودی (Input) دقیق‌تری بدهید، خروجی (Output) شخصی‌سازی‌شده‌تری می‌گیرید.

مرحله سوم: کشتن روحیه‌ی «بله قربان‌گو»! (تعامل پینگ‌پنگی و نقادانه)

یکی از بدترین عادت‌های هوش مصنوعی این است که به صورت پیش‌فرض، خیلی مودب و «بله قربان‌گو» است! یعنی اگر بگویید «می‌خوام تو چله‌ی تابستون تو اهواز کاپشن پشمی بفروشم!»، برمی‌گردد می‌گوید: «چه ایده فوق‌العاده‌ای! بیایید برایش برنامه‌ریزی کنیم!»

شما باید این ویژگی را خاموش کنید! به او دستور بدهید:

- «بله قربان‌گو نباش و الکی از ایده‌های من تعریف نکن!»
- «نقاط ضعف و باگ‌های فکری من را به چالش بکش.»
- «با من پینگ‌پنگی (رفت و برگشتی) جلو بیا، نه اینکه یک طومار بنویسی و بروی!»



مرحله چهارم: قانون «اول بپرس، بعد جواب بده!»

چطور انتظار دارید یک پزشک بدون پرسیدن علائم شما نسخه بنویسد؟ همیشه در انتهای توضیحاتتان این جمله‌ی جادویی را بنویسید:

«قبل از اینکه هیچ راهکار یا جوابی بدهی، هر سوالی که فکر می‌کنی برای درک دقیق‌تر موقعیت من لازم داری از من بپرس (مثلاً ۵ تا سوال کلیدی بپرس)، و بعد از اینکه من جواب دادم، تحلیل و راهکارهایت را ارائه بده.»

همین یک جمله، کیفیت جواب‌هایی که می‌گیرید را ۱۰ برابر می‌کند!

مرحله پنجم: مهندسی شکل خروجی (قالب پاسخ را مشخص کنید)

به هوش مصنوعی بگویید جواب را در چه قالبی می‌خواهید. یکی از بهترین روش‌ها این است که بگویید:

«برای حل این مسئله، ۳ نوع راه‌حل مختلف به من پیشنهاد بده:

۱. راه‌حل سریع و کم‌هزینه (Quick Win)

۲. راه‌حل خلاقانه و متفاوت

۳. راه‌حل ریشه‌ای، استراتژیک و بلندمدت

و مزایا و ریسک‌های هر کدام را در یک جدول مقایسه کن.»

۴. مقایسه عینی: «پرامپت خسته‌کننده» در برابر «پرامپت حرفه‌ای»

بیایید در یک جدول ببینیم چطور یک تغییر کوچک در لحن صحبت با هوش مصنوعی، نتیجه را از زمین تا آسمان



عوض می‌کند:

موضوع	روش آماتور (خروجی: کلیشه‌ای و بی‌فایده)	روش حرفه‌ای و خمیری (خروجی: مشاور درجه یک)
تولید محتوا و فروش	«یه متن تبلیغاتی خوب برای پیج لباس زنانه بنویس که فروشم بره بالا.»	«تو یک کپی‌رایتر ارشد و متخصص روانشناسی فروش در اینستاگرام هستی. من یک مزون مانتوهای اداری شیک برای خانم‌های کارمند ۲۵ تا ۴۰ ساله دارم که دغدغه‌شان راحتی و رسمی بودن همزمان است. می‌خواهم برای کالکشن پاییزه استوری بگذارم. به‌قربان‌گو نباش؛ اول ۳ سوال کلیدی درباره محصول و قیمت از من بپرس و بعد ۳ سناریوی متفاوت (یکی احساسی، یکی چالشی و یکی مبتنی بر پیشنهاد ویژه) برایم بنویس.»
مشاوره و تصمیم‌گیری	«می‌خوام کارم رو ول کنم و کافه بزنم، به نظرت خوبه؟»	«تو یک بیزینس کوچ سخت‌گیر و مشاور سرمایه‌گذاری هستی که اصلاً تعارف نداری و به‌قربان‌گو نیستی. من کارمندم و ۵۰۰ میلیون تومان پس‌انداز دارم و می‌خواهم شغلم را رها کنم و یک کافه بیرون‌بر بزنم، اما تجربه‌ای در کافه‌داری ندارم. مثل یک مربی دلسوز اما منتقد، ریسک‌های پنهان این تصمیم را به رخم بکش، به صورت بینگ‌پنگی ۵ سوال اساسی از من بپرس تا ببینی واقعاً آماده‌ام یا نه، و در نهایت ۳ مسیر جایگزین و کم‌ریسک‌تر هم جلوی پایم بگذار.»
روانشناسی و	«چجوری به رئیسم بگم حقوقم رو	«تو یک روانشناس سازمانی و استاد مذاکره (به سبک



موضوع	روش آماتور (خروجی: کلیشه‌ای و بی‌فایده)	روش حرفه‌ای و خمیری (خروجی: مشاور درجه یک)
مذاکره	زیاد کنه؟»	کریس واس) هستی. من ۲ سال است در شرکتی کار می‌کنم و مسئولیت‌هایم دو برابر شده اما حقوقم ثابت مانده. مدیرم آدمی بسیار اقتصادی، عجول و نتیجه‌گراست. قبل از نوشتن دیالوگ، اگر ابهامی درباره دستاوردهای من داری بپرس. بعد ۳ استراتژی مذاکره مختلف به من بده و بیا با هم به صورت پینگ‌پنگی نقش‌بازی (Role-play) کنیم؛ تو نقش مدیرم را بازی کن و به من سخت بگیر تا تمرین کنم!»

۵. قالب آماده (کپی کنید، جاهای خالی را پر کنید و لذت ببرید!)

اگر حوصله ندارید هر بار از صفر بنویسید، این متن آماده را در نوت گوشی یا کامپیوترتان ذخیره کنید و اول هر چت جدید برای هوش مصنوعی بفرستید:

«سلام! در این گفتگو می‌خواهم تو نقش یک [عنوان تخصص دقیق + میزان تجربه و سبک کاری] را

داشته باشی.

شرایط و پیش‌زمینه‌ی من این است: [توضیح کامل درباره خودتان، کسب‌وکارتان، مخاطبتان و منابعی که

دارید].

چالش یا هدف فعلی من این است: [مشکل یا خواسته‌ی اصلی].



قوانین گفتگوی ما:

۱. اصلاً به قربان‌گو نباش؛ اگر در حرف‌ها یا فرضیات من خطایی می‌بینی، صریح و منطقی به چالش بکش.

۲. با من به صورت پینگ‌پنگی (مرحله به مرحله) جلو بیا.

۳. همین الان هیچ راه‌حلی نده! اول هر سوالی که برای درک عمیق‌تر موقعیت من لازم داری بپرس. بعد از اینکه جواب دادم، برای حل مسئله‌ام ۳ نوع راه‌حل (کم‌ریسک، خلاقانه و استراتژیک) به همراه مزایا و معایب هر کدام ارائه بده.»

کلام آخر؛ هوش مصنوعی ابزار است، معمارش شماست!

یادمان باشد هوش مصنوعی قرار نیست جای ما فکر کند؛ قرار است سرعت و عمق فکر کردن ما را چند برابر کند. وقتی یاد بگیرید چطور این «خمیر هوشمند» را ورز بدهید، انگار یک هیئت‌مدیره از بهترین متخصصان دنیا را ۲۴ ساعته و رایگان در جیب خودتان دارید!

امیدوارم این راهنما دیدگاهتان را به دنیای هوش مصنوعی عوض کرده باشد و از همین امروز، جواب‌هایی بگیرید که خودتان هم شگفت‌زده شوید.

- این فایل برایتان جذاب بود؟ حتماً آن را برای دوستان، همکاران و کسانی که فکر می‌کنید هنوز با هوش مصنوعی مثل «جن چراغ جادو» رفتار می‌کنند بفرستید تا آن‌ها هم از جواب‌های کلیشه‌ای نجات پیدا کنند!
- سوالی دارید یا می‌خواهید هوش مصنوعی را وارد سیستم رشد کسب‌وکارتان کنید؟ اگر جایی گیر کردید، سوالی داشتید یا دوست داشتید ببینید چطور می‌توانید از هوش مصنوعی و استراتژی‌های نوین برای رشد واقعی بیزینس خودتان استفاده کنید، خوشحال می‌شوم با هم در ارتباط باشیم و گپ بزنیم.



FM

ادامه‌ی ماجرا

بیزینس کوچ و معمار رشد کسب‌وکار

این فقط یک راهنمای کوتاه بود!

نسخه‌ی کامل‌تر – با تمرین ۱۰ دقیقه‌ای، هفت اشتباه رایج، سه کاربرد عملی برای شغل و کسب‌وکار، و پرسش و پاسخ – روی سایت است. اگر جایی گیر کردید، زیر همان مقاله سؤال‌تان را بنویسید تا خودم جواب بدهم.

👉 خواندن نسخه‌ی کامل مقاله روی سایت (foadmash.com):

[foadmash.com / blog / how-to-talk-to-ai-prompt-writing-guide](https://foadmash.com/blog/how-to-talk-to-ai-prompt-writing-guide)

سه ابزار رایگان برای شروع (بدون ثبت‌نام)

۱. [تشخیص‌گر گلوگاه رشد کسب‌وکار](#)

در ۲ دقیقه بفهمید رشدتان دقیقاً کجا گیر کرده – بعد همان را به هوش مصنوعی بدهید.



۲. [ماشین حساب حقوق دیجیتال مارکتینگ](#)

بازهی حقوق بازار را ببینید – قبل از اینکه با هوش مصنوعی مذاکره را تمرین کنید.

۳. [همه‌ی ابزارها در یک صفحه](#)

در بخش ابزارهای سایت : [foadmash.com / tools](https://foadmash.com/tools)

اگر این فایل به کارتان آمد، برای یک دوست بفرستید؛ شاید او هم هنوز با «جن چراغ جادو» حرف می‌زند!

فواد مشایخی | foadmash.com

(طراح استراتژی، معماری رشد و سیستم‌سازی هوشمند کسب‌وکار)

