

مدرس حرفه‌ای

راهنمای مدرس‌ها برای ساخت کسب‌وکار آموزشی

گردآوری و تألیف: علیرضا لیلی زاده



قلب شما یه خورده بزرگتر از یه انسان معمولیه، اما نگران نباشید، علتش اینه که شما معلمی هستید.

هیچ حرفه‌ای شرافتمندتر از آموزش نیست. معلم بزرگ
هنرمند بزرگی است، با این تفاوت که محیط او پارچه نفاشی
نیست، روح انسان‌هاست.
تقدیم به پدر و مادرم که بزرگترین و با ارزش‌ترین معلم‌های
زندگی‌ام بودند و هستند.

فهرست مطالب

بخش اول: ذهنیت یادگیری

- فصل ۱: سه داستان + سه درس برای مدرس‌ها..... ۱۳
- فصل ۲: شیوه یادگیری سریع..... ۲۰
- فصل ۳: هفت ویژگی شخصیتی یک مدرس..... ۲۹

بخش دوم: تولید محتوا

- فصل ۴: ایده‌هایی برای تولید محتوا..... ۳۵
- فصل ۵: پنج گام طراحی یک آموزش حرفه‌ای..... ۴۵
- فصل ۶: محتوای متنی؛ مقاله و کتاب..... ۶۱
- فصل ۷: محتوای صوتی؛ پادکست..... ۷۹
- فصل ۸: محتوای ویدیویی؛ ساخت فیلم آموزشی..... ۸۹
- فصل ۹: نوسازی محتوا..... ۹۹
- فصل ۱۰: زیباسازی محتوا..... ۱۰۵

بخش سوم: ایجاد محیط یادگیری

- فصل ۱۱: طراحی بازی و فعالیت مشارکتی در کلاس درس..... ۱۱۳

بخش چهارم: بازاریابی محصولات آموزشی

- فصل ۱۲: طراحی برنامه بازاریابی..... ۱۲۷

مقدمه

برای اینکه بتوانم موضوع کتاب را به بهترین نحو توضیح دهم ابتدا می‌خواهم توجه شما را به داستان کلاغ و خرس جلب کنم:

کلاغ و خرس سوار هواپیما شدند. کلاغ قبل از شروع پرواز، سفارش چای می‌دهد. وقتی چای را می‌خورد، ته مانده آن را با فنجان پرتاب می‌کند کف هواپیما و مقداری از آن هم می‌پاشد روی شلوار مهماندار. مهماندار در کمال ادب می‌گوید «آقا کلاغه چرا این کارو کردی؟» کلاغ سرش را بالا می‌گیرد و می‌گوید «دلم خواست پرویم و پرو بازی در میارم.»

زمان پرواز هواپیما مهماندار همه صندلی‌ها را واری می‌کرد تا مطمئن شود که کمربندها بسته اند. به کلاغ که رسید، دید او کمربندش را نبسته است. مودبانه از کلاغ خواهش کرد «لطفاً کمربند را ببند.» کلاغ دوباره جواب داد: «نمی‌خوام ببندم» مهماندار پرسید: «چرا نمی‌بندی؟» گفت: «پرویم، پرو بازی در میارم.»

چند دقیقه می‌گذرد و هنوز هواپیما در مسیر اصلی قرار نگرفته بود که کلاغ دوباره سفارش نوشیدنی می‌دهد. وقتی نوشیدنی را می‌آورند، مقداری از آن را می‌خورد و بقیه‌اش را پرتاب می‌کند توی راهرو و دوباره مقداری از آن می‌پاشد روی لباس مسافران و مهماندار.

مهماندار با نزاکت تمام می‌پرسد: «آقا کلاغه، اینجا مسافر نشسته، چرا اینکارو می‌کنی؟» کلاغ جواب می‌دهد: «دلم خواست. پرو بازی به دیگه، پرو بازی در میارم.»

بعد از چند دقیقه کلاغ چرتش می‌گیرد. کمربندش را می‌بندد که راحت بخوابد. خرس که این ماجرا را تماشا کرده بود، به سرش می‌زند که او هم کمی تفریح کند و پرو بازی را امتحان کند. آقا خرسه مهماندار را صدا می‌کند و درخواست قهوه می‌دهد.

وقتی قهوه را می آورند، کمی از آن را می خورد و به تقلید از کلاغ ته مانده آن را پرت میکند توی صورت مهماندار. مهماندار با عصبانیت داد میزند: «چیکار می کنی آقا خرسه شوخیت گرفته؟» آقا خرسه باز به تقلید از کلاغ می گوید: «دلم خواست. پروویم، پروبازی درمیارم. پرروبازیه».

به محض شنیدن این جمله از دهان خرس، همه مهمانداران میریزن دورش و کشان کشان تا دم در هواپیما او را می برند که بیرون بیندازند. در همین حال، کلاغ از سر و صداهای زیاد بیدار می شود و می پرسد: «چی شده؟» خرس رو به کلاغ می گوید: «آقا کلاغه تو چند بار پروبازی درآوردی بهت سرویس دادند، ولی من فقط یک بار پررو بازی در آوردم حالا میخوان من رو از هواپیما پیاده کنند.» کلاغ که تازه از خواب بیدار شده بود رو به خرس گفت: «آخه خرس گنده، تو که بال نداری غلط می کنی تو آسمون پررو بازی دربیاری.»

نکته داستان را متوجه شدید؟ همیشه قبل از تقلید از دیگران منابع، توانمندی ها، دانش، امکانات، روابط، پول و... خود را به دقت ارزیابی کنید.

فرض کنید شما بعنوان مدرس تصمیم گرفته اید کسب و کار خود را توسعه دهید و برند شخصی خود را مطرح کنید. یکی از کارهایی که همه در این شرایط انجام می دهیم این است که رقبا و همکاران را به دقت زیر نظر می گیریم، یا حتی فرد یا افرادی را ذهن مان داریم و از آن ها الگو می گیریم. مثلا می بینیم که آن فرد، فرد موفق و شناخته شده ای است. این فرد چند وبینار/لایو رایگان برگزار کرده. پس چون فرد موفق است منم هم اگر وبینار/لایو برگزار کنم، احتمالا به زودی رشد خواهم کرد و به سطح این فرد یا بالاتر خواهم رسید.

ممکن است چنین کاری هم به اصطلاح «جواب» دهد. اما نه از روی استراتژی و برنامه بلکه صرفاً شانسی. مثل پرتاب گِل به دیوار. ما پرتاب‌های زیادی انجام می‌دهیم به این امید که برخی از گِل‌ها به دیوار بچسبند.

حالا فرض کنیم قبل از اینکه من از کسی بخواهم تقلید کنم چند سوال اساسی از خودم می‌پرسم:

- هدفم از این کار چیست؟
- چشم‌انداز من در کسب‌وکار چیست؟
- چه منابعی دارم (پول، زمان، انرژی، نیروی انسانی)؟
- مخاطبان من چه کسانی هستند؟
- این افراد در کجا هستند؟ شبکه‌های اجتماعی، سایت؟
- مخاطبانم در چه مرحله‌ای از سفر مشتری هستند؟ جذب؟ حفظ؟ فعال سازی؟ بیش فروشی؟

پس حالا که این سوالات را از خودم پرسیدم شرایط می‌تواند متفاوت شود، و کارهای و استراتژی‌های من هم متفاوت.

این کتاب تلاشی است برای اینکه از تقلیدهای کورکورانه دوری کنیم و قبل از هر اقدامی ابتدا شیوه کار و منابع خود را ارزیابی کنیم. تا با برداشتن قدم‌های اصولی، فکر شده و علمی، در عین حالی که برای دیگران به شکل مسولانه و موثری خلق ارزش می‌کنیم، کسب و کار آموزشی‌مان را بسازیم و ثروت آفرین شویم.

بخش‌های کتاب

بخش اول: خلق ذهنیت و شخصیت مدرس باورها، گرایش‌های ذهنی ما راجع به خودمان، تاثیری که بر دیگران می‌گذاریم.	بخش دوم: روش تولید محتوا فرآیند تولید محتوا، ساده سازی، زیباسازی و انتشار محتوا.
بخش سوم: ایجاد محیط یادگیری خلق محیطی مناسب و برآورده کننده نیازهای افراد برای یادگیری بهتر، بانگیزه‌تر و انجام کار باکیفیت	بخش چهارم: بازاریابی محصولات آموزشی چگونه محصولات آموزشی مان را بازاریابی کنیم.

خدمات آنلاین کتاب

از آنجایی که می‌خواستیم، محتوای کتاب **تعاملی** و دوطرفه باشد، و برای شما خواننده گرامی کتاب **یادگیری بهتر** اتفاق بیفتد، صفحه‌ای اختصاصی برای دانلود مستندات تکمیلی کتاب شامل فیلم‌ها، کاربرگ‌ها، صوت‌ها، چک لیست‌ها و... در نظر گرفته ایم. برای دسترسی به آن می‌توانید بارکد زیر را اسکن یا به آدرس اینترنتی زیر رفته و به محتوای فایل‌ها دسترسی پیدا کنید.



Nzkhushnod.ir/bmh

پیش گفتار

نقطه عطف زندگی آدم‌ها از یک جایی شروع می‌شود، معلوم نیست شاید یک ملاقات با یک شخص خاص، شاید شرکت در یک سمینار یا دوره آموزشی، خواندن کتاب، دیدن فیلم یا هر چیزی که باعث شود ما در اعماق وجود خود فرو رویم و با خود فکر کنیم که من دیگر نمی‌خواهم آن آدم قبلی باشم.

نقطه عطف زندگی من یک لحظه‌ای بود شبیه یک دایره توپر بزرگ که درون آن از دایره‌های زیادی تشکیل می‌شد. هر کدام از این دایره‌ها بصورت مستقل یک تغییر را در من بوجود آوردند. کتاب‌هایی که خواندم، آدم‌هایی که ملاقات کردم، سفرهایی که رفتم، گرسنگی‌ها، خستگی‌ها، ناراحتی‌ها، اشک‌ها و لبخندها.

اما هرچه که بود یک جایی تصمیم گرفتم که برای بهبود زندگی‌ام تغییر کنم. پس از فارغ التحصیلی از رشته مهندسی کامپیوتر، خسته از سال‌ها تحصیل بی‌وقفه در مدرسه و دانشگاه، می‌خواستم که توفقی در مسیر داشته باشم. نفسی چاق کنم، یا به قول معروف «اره‌ام را تیز کنم». شاید این همه مسیر را که پیموده‌ام گرچه اشتباه نبود اما دقیقاً منطبق بر توانمندی و علاقه و رسالت من هم نبود! بلافاصله بعد از فارغ التحصیلی‌ام در یک نمایندگی بیمه‌ای که برادرم مجوز فعالیت آن را گرفته بود مشغول به کار شدم. تقریباً میشود گفت که هیچ چیز نه از تخصص بیمه می‌دانستم و نه از مدیریت یک کسب و کار. یک راه کاملاً ناشناخته. هرچه که بود با فروش چند بیمه توانستم درآمدی کسب کنم و برایم بسیار لذت بخش بود. اما دیری نپایید که از خودم پرسیدم آیا این آن رسالتی است که برای آن به دنیا آمده‌ای؟ همان کاری است که می‌خواهی با تمام وجود انجام دهی؟ مثل یک نهر بهشتی که هرچه از آن بنوشی سیراب نمی‌شوی؟

گیج و سردرگم شده بودم. در مانده از جریان‌های مطالعم زندگی، یک انسان خوب کتابی را به من معرفی کرد و باعث شد جریان جدیدی در زندگی‌ام به وجود آید.

آن کتاب خوب بود یا من آماده تغییر شده بودم را نمی‌دانم یا شایدم هر دو. اما هر چه بود، قدم به قدم در مسیر رشد و شکوفایی قرار می‌گرفتم، انگار انقلابی در درونم رخ داده بود، بالاخر یک کسب‌وکار آموزشی را شروع کرد و بر روی ۲ کار مهم تمرکز کردم. آموزش دادن و آموزش دیدن. به سرعت هر چه تمام خطر می‌کردم و خودم را در مسیرهای جدید قرار دادم، برگزاری کلاس‌های حضوری، آنلاین، تهیه فیلم‌های آموزشی، ساخت پادکست و همین کتابی که شما در حال حاضر می‌خوانید نمونه‌ای از این فعالیت‌هایی بود که همه را برای اولین بار در زندگی‌ام انجام میدادم. اما مثل عسل برایم شیرین و لذت بخش بودند.

تجربه چندساله خودم در کسب و کارهای مختلف، چالش‌هایی که در زندگی گذراندم، تحصیلات آکادمیک در رشته کامپیوتر، مطالعه کتاب‌های مختلف، شرکت در دوره‌های آموزشی، همه و همه را جمع کردم تا این کتاب را آماده کنم و در اختیار شما بگذارم. خودم را نویسنده نمی‌دانم، بلکه اساس و بنیاد این کتاب ایده‌ها و درس‌های اساتید بزرگی هستند که آن‌ها را گلچین و گردآوری کرده‌ام. جمله‌ای منسوب به آیزاک نیوتن است که می‌گوید: «اگر دید وسیع‌تری داشته‌ام، چون بر شانه غول‌ها ایستاده‌ام».

امیدوارم از خواندن آن لذت ببرید و یادتان باشد ایده‌های جدید همیشه جذاب‌اند اما زمانی ما نتیجه خواهیم گرفت که این ایده‌ها را در عمل پیاده‌سازی کنیم. پس از مطالعه کتاب ممنون خواهیم شد که نظرات ارزشمند خود را برایم ارسال کنید. حتماً آن‌ها را بررسی خواهیم کرد و جواب‌تان را خواهیم داد.

دوستدار شما- علیرضا لیلی زاده

بهار ۱۴۰۱

مدرس حرفه‌ای کیست؟

منظور ما از مدرس حرفه‌ای کسی است که اولاً به حرفه آموزش بعنوان یک کسب‌وکار نگاه می‌کند، در کارش جدی است و این فعالیت را برای خلق ارزش و کسب درآمد دنبال می‌کند. دوماً با یادگیری، رشد و ارتقا خود سعی دارد که کارش را روز به روز با کیفیت‌تر ارائه دهد. اینگونه باعث می‌شود دیگران او را در کار خود حرفه‌ای و خبره بدانند.

مانند یک قهرمان المپیک که با تلاش فراوان، تمرین‌های مدام و مستمر، رژیم غذایی مناسب، مربی‌ها تراز اول خود را آماده رقابتی سخت می‌کند، یک مدرس هم سعی می‌کند با رعایت اصول کسب‌وکارهای آموزشی، و رشد شخصی خود، در این کار بسیار مهم و سخت خود را همیشه به‌روز و آماده نگه دارد. نتیجه یک کار حرفه‌ای و باکیفیت، آموزش عالی خواهد شد که مردم از آن استقبال خواهند کرد.

مخاطبان این کتاب؟

این کتاب برای مدرس‌ها، سخنرانان و فراتر از القاب و عناوین برای کسانی است که با آموزش دادن دیگران می‌خواهند تاثیرگذار باشند، ارزشی را برای مردم خلق کنند، ثروت آفرین باشند و کسب‌وکار آموزشی خود را رشد و توسعه

فصل ۱

سه داستان + سه درس برای مدرس‌ها

یکی از مهم‌ترین چیزهایی که معلم می‌تواند انجام دهد این است که شاگردانش را بعد ظهر طوری راهی منزلشان کند که آنان خود را کمی بیشتر از صبح دوست داشته باشند.
- ارنست ملیبی

داستان اول: تا آخرین لحظه دست از تلاش برندار

سال‌ها پیش و پس از فارغ التحصیلی از دانشگاه، با پیشنهاد برادرم در صنعت بیمه مشغول به فعالیت شدم. بیمه؟ هیچ چیز نمیدانستم، نه موارد فنی و تخصصی آن را، نه رشته‌های بیمه‌ای، نه مشتریان بیمه، فقط تنها چیزی که میدانستم این بود که می‌خواستم از اینکار درآمد کسب کنم و در این شغل دوام بیاورم. آن موقع شرکت بیمه‌ای که من فعالیت می‌کردم تقریباً هیچ آموزشی را به نمایندگان نمی‌داد. اگر می‌خواستم آموزش هم ببینم باید در موسسات ثبت نام می‌کردم که پولش را هم نداشتم. یک روز از خودم پرسیدم که چطور می‌توانم هم آموزش ببینم و هم پول دربیاورم؟ ذهنم چند راهکار را پیشنهاد داد. یادم آمد قبلاً در یک آموزشگاهی، دوره‌ای با موضوع فروش گذرانده بودم. با مدیر آن آموزشگاه ارتباط برقرار کردم و پس از چند جلسه مذاکره تصمیم بر این شد که دپارتمان بیمه آنجا را من بعهده بگیریم و کلاس‌های بیمه‌ای برگزار کنم. برای گام اول قرار شد که یک کلاس «بیمه مسئولیت» برگزار کنیم. من حتی اساتید خبره اینکار را نمی‌شناختم بنابراین در اینترنت جستجو کردم که معتبرترین دوره‌ای بیمه‌ای در سطح کشور کجا برگزار می‌شود و پس از جستجو، نام یک مدرس را به آن آموزشگاه دادم. آن‌ها هم با آن مدرس مذاکره کردند و قراردادی برای برگزاری یک کلاس یک روزه منعقد. حالا چالش بعدی من این بود که کلاس را چطور پر کنم؟ شروع کردم به بازاریابی دوره و تک تک شعبات بیمه‌ای می‌رفتم و پوستر کارگاه را بهشان میدادم. تا یک روز از یکی از مدیران یکی از شعبات بیمه تماس تلفنی با من داشت و گفت مدرسی که دعوت کرده‌اید یکی از دوستان من است و من او را بعنوان یک مدرس خوب و تراز اول میشناسم و خوشحالم فرصتی شده که برای آموزش به شهر ما بیاید. لذا پوستر کارگاه را برای کل نمایندگان میفرستم و تاکید می‌کنم که این کلاس را حتما شرکت کنند.

از شنیدن این همکاری بسیار خشنود شدم. فکر می‌کنم نیمی از ظرفیت کلاس به تنهایی توسط این مدیر پر شد. و شیشه همین اتفاق هم با یکی دیگر از شعبات بیمه‌ای افتاد و خلاصه کلاس ما به حدنصاب لازم رسید. روز برگزاری کارگاه قرار بود مدرس از تهران به اهواز پرواز کند و ۹ صبح کلاس شروع می‌شد.

صبح آن روز یک باران بسیار شدید شروع به وزیدن کرد و پروازهای تهران به اهواز یکی پس از دیگری بخاطر بارندگی و مه شدید لغو می‌شد. شرکت کنندگان کم‌کم یکی پس از دیگری در کلاس حاضر می‌شدند و مدرسی که هنوز حضورش قطعی نشده بود! حسابی نگران شده بودم. اگر این کلاس کنسل میشد، جواب شرکت کنندگان را چه میدادم؟ آیا برای دوره‌های بعد کسی دیگر به ما اعتماد می‌کند؟ اما واقعا ته دلم امیدوارم بودم. دقایقی بعد مدرس پیام داد: سوار هواپیما شدم و یک ساعت دیگر هواپیما مینشیند. در پوست خودم نمی‌گنجیدم. خلاصه مدرس را به کلاس آوردیم و کلاس را تشکیل دادیم و همه راضی بودند. و بعد از کلاس هم از شرکت کنندگان درخواست داشتیم که دوره پیشرفته آن را نیز برگزار کنیم.

در برگزاری یک رویداد آموزشی عواملی مختلفی دخیل هستند. اما یک مدرس یا یک برگزارکننده این ذهنیت را می‌بایست برای خود بسازد که تا لحظه آخرین دست از تلاش برنخواهم داشت و امیدوارنه کار خود را دنبال کند. هر لحظه ممکن است عواملی که پیش بینی نشده اتفاق بیفتد. ما نمی‌توانیم کنترل صد در صد همه چیز را داشته باشیم. و می‌بایست منابع خود و از همه مهمتر ذهن‌مان را برای چنین وقایع پیش بینی نشده‌ای آماده کنیم. در آخر کلاس بازخوردهای خوب شاگردان تمامی خستگی را تن‌تان بیرون خواهد کرد.

داستان دوم: رمز موفقیت یک مدرس: فروتنی

راديو، با قهرمان سابق تنیس جهان مصاحبه ای داشت. مصاحبه کننده از او می پرسد: «آیا درست است که قهرمانان، قهرمان به دنیا می آیند؟ یعنی استعداد فوق العاده ای دارند و در هر کاری متمتاز عمل می کنند؟ و آیا در مورد شما این صادق است؟» او پاسخ می دهد: «خیر، گرچه وقتی کوچک بودم، مربیان استعداد را در من ردیابی کرده بودند و توصیه می کردند که جدی اش بگیرم، ولی بچه هایی بودند که به صورت سرشتی و ذاتی، نابغه و تیزهوش بودند. به همین علت، من برای این که احساس ناامیدی نکنم، در کودک همیشه با دخترها تمرین می کردم یا با آن ها مسابقه می دادم تا برنده میدان باشم، وگرنه از پس پسرهای با استعداد بر نمی آمدم.»

مصاحبه کننده: «خب الآن آن پسرهای مستعد و نابغه کجایند؟ چه شدند؟»

قهرمان: «خب آن ها توانستند به قهرمانی برسند، اگر چه استعداد و نبوغش را داشتند، ولی چیز مهم دیگری که لازمه موفقیت بود، نداشتند.»

مصاحبه کننده: «آن چیست که آن ها نداشتند؟»

قهرمان: باید شور و شوق به دست آوردن چیزی را داشته باشی،

باید به اندازه کافی بخواهی که آن را بدست بیاوری.»

مصاحبه کننده: «رمز موفقیت این است که عمیقا بخواهی و اشتیاق داشته باشی؟»

قهرمان: «نه چیزی دیگری لازم است و آن انضباط یا دیسپلین است. مهم نیست چقدر استعداد و نبوغ داری، باید انضباط داشته باشی تا استعدادت را پرورش بدهی و تقویت کنی. به این معنا که باید امور پیرامونت را اولویت بندی کنی و به طور موقت، از بسیاری چیزهایی که برایت جذابیت دارند، چشم بپوشی.»

مصاحبه کننده: «رمز موفقیت این است؟»

قهرمان: «نه، یک چیز مهم دیگر هم وجود دارد که از هر دو اصل پیشین مهم‌تر است؛ نیاز به **فروتنی**. مهم نیست چقدر خوب آماده‌ای و با مهارتی، باید فروتن باشی تا با میل، به مربی‌ات گوش بدهی، توصیه‌هایش را جدی بگیری، احتمالات جدید را آزمون کنی و بپذیری که همه چیز را نمی‌دانی. باز خورد و فیدبک همانند غذا برای قهرمان است و به وسیله آن رشد و تغذیه می‌شود.»

برای تبدیل شدن به یک مدرس حرفه‌ای باید هر روز زمانی را به یادگیری اختصاص دهیم. اولین گام در یادگیری مطالب جدید این است موقتا مطالب قبلی را فراموش و ذهن خود را پذیرای موضوعات جدید کنیم. انسان‌ها در برابر یادگیری مقاومت دارند چرا که مگر ما طوری تکامل یافته که حالت موجود را حفظ کند و یادگیری و آموزش دیدن یعنی اینکه موقتا حاشیه امن خود را ترک کنیم. و مگر هم همیشه در برابر تغییر مقاومت می‌کند. یک مدرس حرفه‌ای دائم التحصیل است. مرتبط در حال یادگیری، مطالعه، تحقیق و بررسی است. آن‌ها مطالب جدید و به روزی برای ارائه دارند. هم‌زمان که شاگردان‌شان رشد می‌کنند خودشان هم رشد می‌کنند.

نادانی بیش از دانش موجب اعتماد به نفس خواهد شد.
-چالرز داروین-

داستان سوم: برداشت نادرست از توانایی و ناتوانی

ملانصرالدین همواره به عنوان مردی خیرخواه، صادق و رک‌گو معروف بود که همیشه راه‌حل‌های بدیعی برای مشکلات پیچیده دارد. ملا کمی لکنت داشت و قد کوتاه بود. از این رو بسیاری او را آدمی معمولی می‌پنداشتند. البته داشتن تفاوت‌های اساسی با دیگران برای خیلی‌ها احساسی کهنتری، شک و خجالت می‌شود.

ولی برای ملا اینگونه نبود. در زمان او بین ایرانیان و ترکان بر سر مسائل مرزی اختلاف بود و بین مردمان دو کشور کینه و دشمنی وجود داشت. اگرچه تعارضات آنقدرها نبود که باهم جنگ کنند، ولی همواره جایی برای دامن زدن به این کینه و دشمنی بود. از اینرو حاکم ایران تصمیم گرفت که خطر جنگ را کاهش داده و بریا نجات مردمش از خرابی‌ها ناشی از جنگ احتمالی، اقدامات پیشگیرانه انجام دهد، لذا ملا را به عنوان سفیر خود به ترکستان فرستاد.

وقتی ملا به ترکستان رسید به او اجازه دادند که به حضور امپراتور ترکستان برود. وقتی ملا وارد شد دید که حاکم بر تخت مجلل در تالاری بزرگ نشسته است. ملا با ادب تمام در مقابل تخت خم شد و ادای احترام کرد و آنگاه برخاست و ایستاد. امپراتور نگاهی تحقیرآمیز به ملا انداخت و گفت: در ایران آدمی بلندقامت‌تر و رشیدتر از تو نبود که تو را به سفارت فرستادند؟

ملا در جواب گفت: «عالیجناب به سلامت باشند، در ایران نیز همانند کشور شما هم آدم‌های بلند قامت هستند و هم کوتاه قد، هم قوی جثه و هم ریز نقش همانند من. ولی حاکم ما با توجه به نوع مشکلات، آدم‌ها را انتخاب می‌کند. چون مشکلی که قرار است بین کشور ما و شما حل و فصل شود بسیار کوچک و پیش پا افتاده است، لذا من را برا به این ماموریت برگزیده اند. وقتی پای مشکلات جدی‌تر در میان باشد حتما ایرانیان آدم قوی‌تر و بلند قامت‌تری را برای رحل آن خواهند فرستاد.»

هیچگاه توانایی، دانش و مهارت خود را نباید دست کم بگیریمو باور غلطی وجود دراد و آن این است که «دانش/مهارت قدیمی شده یا کاربرد ندارد، یا اگر رائه دهم استقبال نخواهد شد».

این‌ها همه تفسیرها و برداشتهای ما هستند و نه لزوماً واقعیت. اجازه دهید یک مثال بزنم: یکی تاز ساده‌ترین کارهایی که یک شخص می‌تواند انجام دهد چیست؟ مثلاً «آب خوردن»، آیا این موضوع دیگر نیاز به آموزش دادن دارد؟

حال بیایید چند مورد را در باره نوشیدن آب بررسی کنیم:

- تاثیر نوشیدن آب خیلی سر/گرم بر سلامت
- چه میزان در طول روز باید آب بنوشیم
- با غذای مان باید آب میل کنیم یا خیر؟
- نشسته آب بخوریم یا ایستاده
- لیوان آب مایهتر است از چه موادی ساخته شده باشد
- روز آب بخوریم یا شب

پس همانطور که می‌بینید، کار ساده‌ای مثل نوشیدن آب هم می‌تواند این همه نکته داشته باشد که برای دیگران مفید است. دانش و مهارت شما می‌تواند واقعا با ارزش باید به شرط آنکه آن را به عمل درآورد و به دیگران عرضه کنید.

همین الان توانایی خود را روی یک برگه کاغذ بنویسید. بنویسید که چه مهارت‌ها و توانایی‌هایی دارید و چه آموزش‌هایی می‌توانید ارائه کنید که برای دیگران نیز مفید باشد (بدون آنکه راجع به خودمان پیش داوری کنیم).

آموزش‌هایی که می‌توانم ارائه دهم	دانش / توانایی / مهارت‌های من

چگونه سریع تر یاد بگیریم

فصل ۲

ما نمی‌توانیم چیزی به مردم بیاموزیم. فقط می‌توانیم کمشکان کنیم آن را در درون خود کشف کنند.

- گالیه

روش «سریع‌تر» در مطالعه و یادگیری

شیوه سریع‌تر از این بخش‌ها تشکیل شده‌است: فراموش کنید، عمل کنید، وضعیت روحی، تدریس کنید، وارد کنید، مرور کنید. در ادامه مفصل درباره‌اش توضیح داده‌ام.

فراموش کنید

مهم‌ترین عامل برای داشتن تمرکز زیاد، فراموش کردن چیزی است که موجب حواس‌پرتی‌تان می‌شود. سه چیز را باید (حداقل موقتی) فراموش کنید. اولی را همین الان هم می‌دانید. در زمان یادگیری چیزی جدید، معمولاً فرض می‌کنیم بیش‌از آنچه واقعاً درک می‌کنیم، از موضوع می‌دانیم، سر راه توانایی ما برای جذب اطلاعات جدید قرار می‌گیرد. دلیل یادگیری سریع‌تر بچه‌ها این است که آنها ظروفي خالی هستند و خودشان می‌دانند که چیزی نمی‌دانند. برخی از کسانی که ادعا می‌کنند بیست سال سابقه دارند در واقع فقط یکسال سابقه دارند که بیست مرتبه تکرارش کرده‌اند. برای اینکه فراتر از احساس محدودیت‌های امروztان بیاموزید، دوست‌دارم موقتاً آنچه را درباره موضوعی می‌دانید، فراموش. به یاد داشته‌باشید ذهن شما در واقع ماند چترنجات است و فقط اگر بازش کنید عمل می‌کند.

دوم این‌که فراموش کنید چه چیزی ضروری یا مهم است. برخلاف باور عمومی مغز شما چند وظیفه را همزمان انجام نمی‌دهد. اگر با جان‌ودل در محل حاضرنباشید یادگرفتن همراه با حواس‌پرتی برای‌تان کاری دشوار خواهدبود.

همان‌طور که این کتاب را می‌خوانید، ذهنتان ناگزیر وارد وادی‌های دیگر می‌شود و آن وادی مهم است، اما ضروری نیست. پس سعی نکنید فراموشش کنید. آنچه در مقابلش مقاومت کنید، بیشتر پافشاری خواهد کرد. در عوض، دفترچه‌ای را نزدیک خود نگه دارید و آن تفکر یا ایده را با نوشتنش ثبت و ضبط کنید. بنابراین می‌توانید آن را موقت رها کنید تا پس از پایان کار فعلی به سراغش بروید.



تمرین

عمل کنید

آموزش‌های سنتی به بسیاری از افراد آموخته‌اند که یادگیری تجربه‌ای انفعالی است. باید ساکت در کلاس بنشینید با دوست‌تان صحبت نکنید و اطلاعات را فقط مصرف کنید. اما یادگیری عملی برای تماشا کردن نیست. مغز انسان آن قدر که با خلق چیزهای جدید یاد می‌گیرد، با مصرف کردن چیزی نمی‌آموزد. با علم به این موضوع، دوست دارم از خود بپرسید چطور می‌توانید در یادگیری فعال‌تر شوید.

پیشنهاد می‌کنم ایده‌های اصلی را مشخص کنید اما به کسانی تبدیل نشوید که دیوانه‌های لایت‌کردن هستند و صفحات کتاب‌شان در تاریکی میدرخشند. اگر همه چیز را مهم فرض کنید، هیچ چیز مهم نخواهد بود. هرچه فعال‌تر باشید بهتر و سریع‌تر یاد خواهید گرفت.

وضعیت روحی

یادگیری کاملاً وابسته به وضعیت روحی افراد است. وضعیت روحی شما در واقع تصویرکنونی احساساتتان است. این وضعیت تحت تأثیر افکار شما و فیزیک بدن‌تان قرار دارد. داشتن یا نداشتن احساس به موضوعی مشخص در موقعیتی مشخص بر فرایند یادگیری تأثیر می‌گذارد و در نهایت نتایج را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

درواقع وقتی احساسی را به اطلاعات پیوند می‌دهید، راحت تر می‌توانید اطلاعات را به خاطر آورید. حدس می‌زنم حتما آهنگ، عطر یا غذایی هست که شما را به دوران کودکی‌تان باز می‌گرداند. اطلاعات به همراه احساسات به ایجاد خاطرات بلندمدت کمک می‌کند. عکس این موضوع هم صحیح است. حالت روحی معمولتان در مدرسه چه بود؟ وقتی این را از افراد می‌پرسم، اکثراً می‌گویند «کسالت!» به احتمال زیاد، شما هم می‌توانید با این گفته ارتباط برقرار کنید.

اگر انرژی احساسی‌تان در مدرسه کم بوده است، عجیب نیست که جدول تناوبی را فراموش کرده باشید. با این حال، وقتی کنترل حالت ذهن و بدن خود را به دست می‌گیرید می‌توانید تجربه‌ی یادگیری را از کسالت به هیجان، کنجکاوی و حتی شادی تغییر دهید. جهت دستیابی به این مهم باید سعی کنید نحوه‌ی حرکت بدن خود را در محیط یادگیری تغییر دهید یا پیش از نشستن برای یادگیری، حالات روحی مختلف خود را برانگیزید. حالت بدن یا شیوه‌ی تنفس خود را تغییر دهید. طوری بنشینید یا بایستید که اگر بسیار پر انرژی و هیجان زده بودید، می‌نشستید؛ از آنچه قرار است یادگیرید و به شما سود برساند و اینکه چه کاری با دانش جدیدتان خواهید کرد، هیجان زده شوید. به خاطر داشته باشید، یادگیری کاملاً به حالت روحی شما بستگی دارد. آگاهانه حالات هیجان و لذت و کنجکاوی را انتخاب کنید.

در این لحظه چقدر با انگیزه و پرانرژی و متمرکز هستید؟ به وضعیت کنونی خود از ۱ تا ۱۰ امتیاز بدهید. حاضرید همین الان چه کاری بکنید که این عدد افزایش پیدا کند؟



تمرین

تدریس کنید

اگر دوست دارید منحنی یادگیری خود را حسابی بهبود دهید، با این هدف آموزش اطلاعات به فردی دیگر بیاموزید. اگر بدانید باید چیزی که یاد گرفته‌اید ارائه بدهید، با این هدف سراغ موضوع می‌روید که در آن کاملاً استاد شوید و بتوانید به شخصی دیگر توضیح بدهید بیشتر توجه خواهید کرد و احتمالاً یادداشت‌های تان دقیق‌تر خواهند بود. حتی شاید سوال‌هایی بهتر بکنید. وقتی چیزی را درس می‌دهید، دوبار آن را می‌آموزید: یک‌بار خودتان و بار دیگر از طریق آموزش به فردی دیگر.

یادگیری همیشه انفرادی نیست و ممکن است اجتماعی باشد. ممکن است از این کتاب بیشتر لذت ببرید اگر فردی را دعوت کنید همراه شما یاد بگیرد. یک نسخه از این کتاب را برای کسی بخرید یا بهتر از آن، باشگاه کتاب خوانی مدرسه حرفه‌ای را تشکیل دهید و هر هفته با هم دیدار کنید و ایده‌ها و مفاهیم این کتاب را با هم بررسی کنید. وقتی با یکی از دوستان یا گروهی از دوستان خاطره‌سازی می‌کنید، احتمالاً از یادگیری بیشتر لذت خواهید برد. کار کردن با فردی دیگر نه تنها به شما کمک می‌کند مسئولیت‌پذیر بمانید، بلکه شخصی را در اختیارتان می‌گذارد که این روش را با وی تمرین کنید.

برای خواندن این کتاب، دوستی را انتخاب کنید تا یکدیگر را وادار به درک و اجرا کنید. نام آن فرد (یا افراد) را یادداشت کنید.



تمرین

وارد کنید

ساده‌ترین و قدرتمندترین ابزار عملکرد شخصی چیست؟ تقویم شما. ما چیزهای مهم را در برنامه مان وارد می‌کنیم: جلسات کاری، گردهمایی اولیا مربیان، قرارهای دندان پزشکی، بردن پشمالو به دامپزشکی و... می‌دانید مردم چه چیزهایی را برنامه‌ریزی نمی‌کنند؟ رشد و توسعه ی فردی خود را. اگر در تقویم‌تان نیست، احتمالاً انجام نخواهد شد. به سادگی ممکن است روزتان را از دست بدهید و فراموشش کنید بدن یا ذهن‌تان را نرمش دهید.

تقویم‌تان را جلوی‌تان بگذارید و زمان لازم برای خواندن کتاب را در هفت‌روز آینده علامت بزنید. اسم این زمان را بگذارید من بی‌حدومرز، زمان‌نبوغ، آموزش مغز، صحبت با جیم یا هرچیز دیگری که به اندازه کافی تحریک‌کننده باشد و تضمین کند این تاریخ را در تقویم‌تان فراموش نمی‌کنید.



تمرین

مرور کنید

یکی از بهترین راه‌ها برای کاهش تأثیرات منحنی فراموشی، به‌خاطر آوردن آنچه آموخته‌اید، با تکرار فعالانه است. بهتر می‌توانید اطلاعات را با مرور کردن در جلسات مختلف در ذهن‌تان حفظ کنید. مرور چندباره‌ی مطالب در فواصل زمانی گوناگون، موجب افزایش توانایی مغز شما برای به‌خاطر آوردن می‌شود. جهت بهره‌بردن از این اصل، پیش از آغاز جلسه‌ی خواندن یک دقیقه زمان صرف کنید و فعالانه آنچه را در جلسه قبل آموخته‌اید، بازیابی کنید. مغز شما ارزش بیشتری به مطالب مرور شده می‌دهد و ذهن‌تان را برای مطالب بعدی آماده می‌کند.

قبل از هر بار شروع کردن به خواندن، چند دقیقه درباره‌ی آنچه از جلسه قبل به‌خاطر دارید، صحبت کنید یا بنویسید.



تمرین

