

Детали сессии:

Дата проведения:

Файл сессии:

Коуч:

Клиент:

Содержание сессии:				Комментарии ментора:
1	0:00:03	Коуч:	...тогда я начинаю. Хорошо. Здравствуйте, Михаил...	
2	0:00:06	Клиент:	Здравствуйте, Александра.	
3	0:00:08	Коуч:	Скажите, пожалуйста... сразу несколько организационных моментов – как вам лучше, удобнее, чтобы я обращалась, Михаил, - на ты, на вы?	
4	0:00:17	Клиент:	На ты.	
5	0:00:18	Коуч:	На ты... Хорошо, Михаил. Михаил, скажите сразу, пожалуйста, могу ли я фиксировать себе в блокнот, какие-то делать пометки, чтобы мне было удобнее разбирать сессию? Это первый вопрос. А второй – могу ли я записывать нашу сессию в целях образовательных, потом чтобы, если что, отправить наблюдателю на транскрипцию? Всё можно, да? Спасибо большое. Хорошо. Михаил, тогда расскажи, пожалуйста, с чем сегодня мы поработаем... ты поработаешь, а я по возможности помогу с этим? Какой запрос?	
6	0:00:53	Клиент:	Запрос, он созрел, когда мы начали сессию... Тема – это нейробиология обучения, если очень-очень в общем говорить. Что можно сделать в бытовом смысле, чтобы обучаться легче, с удовольствием и хорошо? При этом без зауми.	
7	0:01:20	Коуч:	Угу... Сейчас себе зафиксирую... Очень интересный запрос. А откуда он возник? Как он появился такой вот?	
8	0:01:38	Клиент:	Тема отдыха, она очень часто просвечивается в разговорах, часто... её часто упоминают, в основном для того чтобы дело шло, но мне кажется, что дело не только в балансе... Важно, чтобы особенности – где-то биоритмов, где-то гормонов, где-то характера использовались для того, чтобы информация, она как-то усваивалась и выплёскивалась 00:02:15 . И Дарина говорила о том, что ей удобнее всего, чтобы эта информация в форме концепта, в форме идей у неё проявлялась, что тогда ей хорошо, что тогда она кайфует. И в ходе этой сессии я вот где-то хотел бы для себя исследовать, понять, как мне комфортнее всего делать... сделать такую структуру, чтобы я увидел всё одновременно, а не по частям, поочерёдно. Как-то так.	
9	0:02:57	Коуч:	Угу. Угу, угу, угу... Хм... Такой вопрос у меня – а как...	

			каким будет лучший результат сегодняшней сессии, вот по истечении наших, там, тридцати минут?	
10	0:03:12	Клиент:	Угу. Найти для себя какие-то простые лайфхаки, простые способы, которые я наверняка знаю, которые где-то в голове есть, но я их, возможно, использую недостаточно. Самый простой способ, который я использую последние полгода – это чаще и больше спать. Офигенный способ (<i>смеётся</i>).	
11	0:03:40	Коуч:	Угу... Хорошо, Михаил... А критерии результата какими будут, что вот, да, запрос реализуется?	
12	0:03:56	Клиент:	Критерии хорошей сессии – это именно ненапряжные способы. Их очень много, нужно, действительно, просто выстроить. Вот классик в этой области, популяризатор науки – это Ася Казанцева... Она... её просили как-то высказаться об онлайн-обучении... работает/не работает, что к чему... она говорила, что один из плюсов очного образования – то, что тебе нужно всё равно дойти – в прямом смысле – до другой точки, до другого здания. И мозгам всё равно нужны моменты, когда они вообще ничего не делают. А я периодически всё равно имею обыкновение себя упрекать, что, вот, я занимаюсь на самом деле втыканием. Когда тот же Леонардо, великий изобретатель, получал втыки от герцога Миланского, который писал на него кляузы, что он, художник, работает 15 минут... даже не в день, а в течение двух дней, а в остальное время он там где-то гуляет, кормит птичек, делает какие-то чертежи, а мы ему жалования платим абсолютно за другие вещи.	
13	0:05:27	Коуч:	Угу.	
14	0:05:29	Клиент:	Он оставил после себя много трудов – ещё больше незаконченных трудов... 00:05:40 – 00:05:44 .	
15	0:05:50	Коуч:	Хорошо. А скажи, пожалуйста, какой для тебя... хм... идеальный способ жизни, работы и существования, вот чтобы ты чувствовал себя комфортно?	
16	0:06:04	Клиент:	Я думаю, что на данном этапе это тот вариант развития событий, при котором я хотя бы 30-40% от той информации, которую я усваиваю, чтобы я мог её или рассказать, или как-то использовать... То есть я много анализировал, много думал, и полторы тысячи страниц освоил полностью за выходные – да, бывают и такие дни, то есть большие объёмы информации... Я работать умею, люблю... Мне нравится находить взаимосвязи – такой себе интегратор. И, да, 00:06:52 вот через интегрирование, через нахождение способов, как эта информация может использоваться, вот обучение, оно гораздо легче. Угу... да.	
17	0:07:08	Коуч:	Угу... А на данном этапе как ты можешь облегчить своё обучение?	
18	0:07:28	Клиент:	Думаю, за счёт того, что постоянно вот задаваться вопросом, где можно использовать конкретную информацию, <i>с кем</i> задавать чаще, чем <i>как</i> . Потому что если задавать один и тот же вопрос в контексте	

			определённого круга людей, с которым ты привык иметь дело, то это может оказаться тупиковый вопрос.	
19	0:07:58	Коуч:	Угу... Если тебя вернуть к проговоренному, так всё же где можно использовать информацию?	
20	0:08:21	Клиент:	Как отдельный вариант – это создание новых вещей, частично это изобретательство, но не приходится к тому, чтобы изобрести изначально что-то сложное, а чтобы у людей, с которыми я работал, чтоб у них появилась возможность выстраивать цепочки, мозаики с нуля, которые к чему-то приводят. Вот если, например, юный химик, где с нуля осваиваются какие-то основы, и маленький человечек может выстроить какую-то свою цепь выводов, которая просто подорвёт школу, например. Есть цель, есть задача – что-то получается.	
21	0:09:05	Коуч:	Угу, угу, угу... А скажи, пожалуйста, чем бы ты... чем ты можешь быть полезен людям, что ты можешь дать?	
22	0:09:24	Клиент	Мне нравится исследовать картинку в общем, для того чтобы понять, какие у человека особенности, фишечки, и мне нравится раскапывать, как фишечки могут превратиться в изящную черту, которую человек или запоминает, или вспоминает с придыханием. Мне нравится восхищаться людьми, и я стараюсь это... из этого делать что-то большее, чем просто какая-то встреча, которая состоялась и имеет продолжительность.	
23	0:10:13	Коуч:	Тогда встречный вопрос – что тебя восхищает в людях?	
24	0:10:20	Клиент:	Их разность... Люди, которые со мной не соглашались, с моей картиной мира, потому что бунтарство, оно тоже может быть очень разным, даёт очень разные плоды в жизни людей. Кто-то рисует, кто-то песни поёт, кто-то статьи пишет, кто-то хлеб выпекает, в конце концов. И, когда высвобождаешь время у людей, люди сначала не знают, чем занять это время, а потом человек открывает нового себя для себя. Вот сейчас выходит ещё одна особенность – то, что мне понравилось бы, если бы то, где мы работали, мы бы могли освободить для себя время.	
25	0:11:37	Коуч:	Да, я хотела как раз на этом моменте, возможно, переключиться – может быть, какой-то другой запрос на пятнадцатой минутке нашего общения вырисовался? Как бы ты сейчас озвучил запрос к сессии?	
26	0:12:23	Клиент:	Я думаю, что получается такой плавный переход от темы обучения к теме, как делать коммуникацию более глубокой и имеющей обоюдный смысл.	
27	0:12:40	Коуч:	Хорошо. Михаил, а какая это коммуникация – более глубокая?	
28	0:12:47	Клиент:	Глубокая... как коммуникация, с мыслями о которой можно переспать ночь. Есть люди, опять же,	

			которые проходят мимо, но иногда возникает желание взаимного вовлечения в ситуацию. Особенно когда видишь талант человека в чём-то, и внутренне как-то, интуитивно, абстрактно всё равно понимаешь, что есть за что зацепиться. Тогда возникает определённый азарт, который помогает этот талант 00:13:50 .	
29	0:14:08	Коуч:	А как ты считаешь – такой вопрос – когда ты коммуницируешь с людьми, что они ощущают в этот момент, имея тебя как собеседника рядом?	
30	0:14:26	Клиент:	Я думаю, что иногда это бывает чувство смутения, потому что непонимание логики, что я делаю и зачем я делаю. Но из того, что можно осилить – на будущее – это состыковка одних людей с другими. Потому что категории... 00:14:53 я точно не отношу, и всё хорошо я делать не могу. В то же время склад характера достаточно интровертичный, и иногда мне легче было бы просто сойти и сказать: «Живите с Богом! Я посижу где-то в уголке, а потом к вам присоединюсь». И... общаться с одним человеком, с двумя, максимум с тремя за раз мне было бы гораздо легче, чем общаться с большой компанией. Потому что много информации, много мыслей – а я привык, что я 00:15:35 собеседника, если такая возможность есть.	
31	0:15:49	Коуч:	Полюбопытствовать хочу – а для чего тебе вот эта вот состыковка одних людей с другими? Что ты в этом видишь?	
32	0:16:10	Клиент:	Я вижу возможность совершенства расширения граней того, что человек может довести с начала до конца, и за счёт этого расширяется картинка мира. Не в контексте взять что-то и довести до конца или не довести до конца, а в том контексте, что... человек начинает делать вещи лучше, как-то круче, тщательнее, и за счёт этого вот возникает внутренняя возможность просто восхититься этим человеком дополнительно. Что-то на грани эстетики и прагматизма.	
33	0:17:25	Коуч:	Пытаюсь понять, знаешь, твою вот глобальную миссию во всём этом – соединение людей, там, нахождение между эстетикой и прагматизмом чего-то общего... ты в этом во всём где? Вот твоя какая-то мессийность – для чего тебе это?	
34	0:17:55	Клиент:	Лучше понимать, как работают вещи. Лучше понимать, как работают люди, коммуникация. Потому что очень много вещей, они могут перейти из категории теории в практическую категорию. Вот есть даже книжки – «Квантовая физика для 00:18:16 ».	
35	0:18:20	Коуч:	«Квантовый воин» я сейчас читаю (<i>смеётся</i>).	
36	0:18:26	Клиент:	И... становится понятно зачем – становится возможным любое как .	
37	0:18:40	Коуч:	Угу... А ты уже разобрался со своими зачем и как ?	
38	0:18:47	Клиент:	У меня в течение нескольких лет было такое хобби – в Киеве... в основном да, в Киеве проходят отборы	

			<p>на конкурсы, на олимпиады проектного характера, там, для старшекласников, для студентов младших курсов, и... когда я был школьником, я в этой тусовке варился. Потом шесть лет выполнял функцию судьи 00:19:15 соревнований – полезно, чтоб в голове не застаивалась информация, и обогащаешь так свою картину мира. Дополнительную какую-то информацию в бэкграунд, чтобы было понятно, что с одной стороны это где-то философская категория, а где-то это очень так практичная и, может быть, дисциплинарная. Несмотря на то, что из программистов я ушёл, всё равно вот желание того, чтобы вещи работали, а не просто оставались где-то... где-то в столе – какие-то недописанные статьи, стихи, какие-то наработки, чтоб они приобретали цвет и их кто-то видел. Потому что по прошествии лет... вот что есть такого... по Одесской области это был проект посуды, которую делали из листьев. Плагиат плагиатом, но 00:20:30. Мальчик, который делал экзоскелеты. Плагиат плагиатом – не настолько, но частично... но всё равно какую-то капитализацию, как стартап, он обрёл. Финансовое вознаграждение создатель получил. Какое-то количество людей, то есть минимальный 00:20:59, помог 00:21:00. И если раньше оценка... вот это, что проекты, они обязательно должны быть уникальными, что это обязательно должно иметь смысл, а так оно прекращается на этапе написания статьи, вот... хочется, чтобы и у себя было больше способов... что можно сделать простого, ясного, чтобы нечто воплотилось? Так и другим... как стиль жизни. И это весело. Вот, да, пока рассказывал, видишь, немножко выкристаллизовалось.</p>	
39	0:21:55	Коуч:	А что ты можешь сделать в своей жизни простого и ясного, чтобы всё было так, как нужно?	
40	0:22:17	Клиент:	Вот что в этом плане я взял у Дарины – это как минимум возможность в мелочах очень узкоспециализированно и очень нишево менять образовательные моменты, то есть для маленькой группки людей – для тех, кому оно надо. Если говорить о более взрослом сегменте, то это умение использовать свою уникальность, при этом не в манере учить жизни, а именно в моменте... в том моменте, что человек может найти, где эти странности, его или её, могут использоваться. Это где-то совместное исследование, которое помогает и самому более чётко, точно понимать свою аудиторию. Пожалуй, это то, что я делаю не всегда осознанно, но подсознательно 00:23:19 .	
41	0:23:22	Коуч:	Угу... А скажи, пожалуйста, используешь ли ты свою уникальность в повседневной жизни?	
42	0:23:34	Клиент:	Ну, скорее да... не хватает этой... не всегда хватает в этом постоянства, чтобы это было действительно как привычка, потому что...	

43	0:23:49	Коуч:	Угу... А какими бы лайфхаками ты поделился с людьми, которые хотят в себе увидеть какую-то уникальность и как с ней работать?	
44	0:24:07	Клиент:	Ну, в первую очередь это постараться выделить какие-то повторяющиеся ритуалы в поведении или в коммуникации... И, исходя из этого, уже рассматривать, зачем делаешь, как делаешь, с кем... Потому что это можно рассматривать как-то с попыток приобрести чувство безопасности, это какие-то компенсации 00:24:46 , там, может быть, что-то больше... всё равно начинается с каких-то очень простых внутренних моментов. Потому что любовь к себе – это понятие настолько всеобъемлющее и касающееся всех, что, по-моему, чтоб до конца это прожить, тебе и жизни не хватит. Но это то, с чем можно внутренне работать и получать больше удовольствия от жизни.	
45	0:25:30	Коуч:	А что тебе приносит удовольствие от жизни?	
46	0:25:35	Клиент:	Создавать маленькие прикольные вещи. Когда удаётся что-то объяснить простыми словами, что человек очень долгое время не понимал.	
47	0:25:56	Коуч:	Классно! Ну, я, сори, подзависла немножко (<i>смеётся</i>), так сразу на свои какие-то моменты переключилась. Угу... Класс, класс, класс.	
48	0:26:09	Клиент:	Вот та же Zara сейчас уверенно оглядывается на советскую моду и даже 00:26:18 бабушек берёт использует для презентаций... А до этого была сетка из «Любовь и голуби».	
49	0:26:34	Коуч:	Точно, точно... Миш, смотрите... смотри, у нас тут остаётся немножко времени, там, минут пять, что мы можем, что бы ты хотел ещё за это время обсудить, чем поделиться, возможно?	
50	0:26:54	Клиент:	Я думаю, что пока что мы подходим к концу... мы не закончили, но подходим к концу, потому что, если мы не закончим, это будет ещё один такой большой виток какой-то... Возникла ещё такая мысль, что важно прорабатывать коммуникацию между поколением... здесь можно взять Гарика Корогодского с его «Бабушкиным фондом»... что-что?	
51	0:27:46	Коуч:	С его «Жизнелюбами»?	
52	0:27:47	Клиент:	Да. Да. Где-то у пожилых бывших управленцев или людей подобной категории... то есть люди, которые привыкли быть в движении, с определённым опытом, у которых есть чему научиться, чем поделиться, но которые по какой-то причине ушли из вот этой гонки – и не потому, что им захотелось, а потому, что так по какой-то причине сложились обстоятельства, у которых этот запал внутри и есть. Исходя из такого взаимодействия, где-то с маленькими людьми, которые хотят вот познавать, исследовать, где-то с подростками, можно... можно смотреть на мир совершенно по-другому. Пожалуй, да. На этой ноте я предлагаю остановиться.	

53	0:29:05	Коуч:	Хорошо. Хотела ещё один вопрос задать – как с сегодняшними проговоренными всеми моментами будешь работать? Возможно, что-то возьмёшь на вооружение и проработаешь, сделаешь что-то сегодня-завтра для реализации своего запроса о коммуникации глубокой?	
54	0:29:44	Клиент:	Вывод будет немножко неожиданный – я частично одолжу его у Дарины – это подумать, на что я могу нанять других людей, если я возьму у них часть (не уверена, что правильно расслышала слово) времени? Даже если проанализировать каких-то знакомых, друзей и так далее, что это может меня подтолкнуть к достаточно неожиданным выводам, и в том числе переоценке этими людьми своего времени и занятий.	
55	0:30:25	Коуч:	Угу... Да, интересно, интересно. И как тебе с этим пониманием, то, что из запроса у нас такой вот неожиданный вывод родился?	
56	0:30:52	Клиент:	Это в том числе комплимент твоему умению работать с информацией.	
57	0:30:57	Коуч:	Спасибо <i>(смеётся)</i> . Спасибо, Михаил! Мы всё-таки о тебе больше сегодня <i>(смеётся)</i> в этой данной сессии. Класс! Пряма такая сессия, для меня как будто была сессия... я сидела, думала, соображала, это всё анализировала – очень интересно. Можем заканчивать? Большое спасибо за беседу – такая она прямо философская, научная, коммуникативная! Класс. Большое спасибо. Я желаю, чтобы всё получилось, все придумки и задумки, потому что в коммуникации, я вот тоже думаю, насколько важна... интересное, не поверхностное, глубокое общение насколько важно... И хочется что-то создавать. Потому что я тоже с детьми работаю – как одно из направлений моей деятельности, я наблюдаю за тем, насколько они интересны, необычны и не такие, как мы, и с ними прям хочется общаться и как-то... чего-то да поучиться у них. Так что мне это прям супер... Всё. Спасибо большое.	
58	0:32:10	Клиент:	Тебе тоже – за дискурс.	
59	0:32:11	Коуч:	Спасибо большое. Тогда я отключаю... А, отключить запись можешь ты...	