

ДИЗАЙН-МЫШЛЕНИЕ × ЖЕМАЛ ХАМИДУН

ТРАНСКРИПТ

Дизайн-мышление во фрилансе

04.01.2024 · Выступление для дизайнеров

- 00:00:00 Вспоминая себя в этом возрасте, я явно чем-то другим занимался. Вообще, где время достать, когда спать? Дайте мне прикоснуться к вашему кладу знаний. Тебе нужно копать, копать, копать. Я зачем трачу сейчас это мыслетопливо?
- 00:00:13 Я такой не совсем типичный фрилансер, как консультант-кассир работал. Озон ещё только книгами торговал, стучался к ним очень упорно. Коучу тоже нужен коуч. Я знаю, для решения, для ваших проблем. Всем добрый день.
- 00:00:32 Вы на канале Авторы своего развития, и мы продолжаем генерить пользу для тех людей, кто освоил супернавык учиться на чужих ошибках, на чужом опыте. И сегодня у нас в гостях Жемал Хамедун специалист в продуктивном росте, специалист в гибких методологиях. Но я попрошу, Жемал, тебя, наверное, представить себя с позиции пользы для тех, для кого ты работаешь, для твоих клиентов, и, может быть, было бы интересно какой-то твой путь такими широкими мазками, как ты к этой точке пришел. Да, да. Ну, спасибо, Вячеслав.
- 00:01:16 Я, наверное, тогда начну с такой небольшой предыстории, но вот некая финальная точка, где я сейчас нахожусь, ну не финальная, естественно по жизни, но текущий момент. Промежуточный. Да, промежуточный, да. Я развиваю свой стартап, marketplace товаров и услуг на рынке северо-западной Африки. Мы в принципе только недавно начали.
- 00:01:43 Я совсем вот недавно сюда переехал с ноября. Собственно здесь сейчас в Африке и нахожусь. А до этого вообще мой путь был такой: очень долгое время работал в ритейле. В принципе с этого начался такой основной карьерный путь. Я такой не совсем типичный, наверное, фрилансер в классическом смысле слова.
- 00:02:00 То есть, я всегда почти совмещал найм и что-то ещё для себя. Ну практически всегда так было, кроме может быть текущего момента. И начинал я с юлмарта, это был 1 из первых таких серьезных, на мой взгляд, онлайн ритейлеров в России. Тогда Ozon еще только книгами торговал, когда юлмарт начинал уже всерьез подходить к концепции marketplace, причем гибридного такого формата онлайн и оффлайн. Я в юлмарте работал 5 лет, он очень сильно меня взрастил, с точки зрения карьеры.
- 00:02:36 Начинал я вообще с обычного продавца-консультанта, и как консультант-кассир работал, потом вот дорос до руководителя розничного отдела. Ну а

завершал я карьеру руководителем сети магазинов. У меня было 8 магазинов по CFO. 1 из лучших точек во всем CFO. Но в какой-то момент в компании возник внутренний кризис.

00:03:01

Вот сейчас, к слову сказать, она, к сожалению, обанкротилась, но и у меня встал вопрос, что делать дальше. И я понял, проанализировал вообще рынок труда, посмотрел, куда весь мир движется, понял, что будущее за IT сферой. Это было, наверное, ну тогда это было где-то в районе 2015 года, ну а завершал я свою карьеру в Willmart в 2017, то есть в принципе не так уж и давно, но вот в тот момент я всерьез задумался, что же делать дальше. Я решил двигаться в IT сферу, но у меня такой бэкграунд был всегда более гуманитарное образование, менеджмент. И для меня встал серьезный вопрос, а вообще, который может быть и многих людей волнует, кто сейчас нас слушает.

00:03:48

Как же вообще попасть в IT? Вот с моим таким не IT-шным бэкграундом. Но я тогда не смотрел в сторону каких-то курсов и так далее. Это еще тоже не совсем так было сильно распиарено все. И я решил войти через бизнес-аналитику.

00:04:05

Я нашёл крупную консалтинговую компанию Accenture. Я в тот момент хорошо понимал, как работают бизнес-процессы, потому что во время работы в Willmart серьёзно погружался в логистику. Ну силу позиции я обязан был это все знать. Плюс занимался много аналитикой, анализировал большие объёмы информации и значит я там стучался к ним очень упорно, прошел несколько собеседований. Они меня взяли, причем взяли не на стажерскую позицию, а сразу предложили мне позицию ведущего аналитика по внедрению поддержки бизнес систем.

00:04:35

Ну и собственно так начался мой путь в консалтинге. Это было очень интересно и очень сильно меня подтянуло в развитии тоже. Порядка 2 лет я там работал, и Оксанчер дал мне очень хорошую базу. Были разные проекты с зарубежным бизнесом, с российским бизнесом. Мы внедряли SAP в основном, по сути оцифровали предприятие.

00:05:01

В какой-то момент я просто немножко устал от цифр и понял, что мне нравится все, что связано с анализом, но анализом клиентского опыта. Тогда я узнал о методологии дизайна мышления, вообще о том в принципе, что существует некий продуктовый подход, Agile, ну вот в общих чертах про все это узнал, очень захотел в это погрузиться, ну и решил как бы найти альма-матер в России, кто вообще этот метод в Россию несет. Это был центр дизайна и мышления, и был, и есть. При центре дизайна и мышления есть также лаборатория Wonderful, которая занимается исследованиями. Я

пришел и говорю: ребята, я очень к вам хочу, я готов, бесплатно, платно, как угодно, только, значит, дайте мне прикоснуться к вашему к вашему кладезю знаний и им этот подход очень понравился в целом, да.

00:05:50

Нужны люди с горящими глазами, нужны всегда и везде, вот это 1 из моментов, который я так вот по жизни понял, что если тебя что-то драйвит, то ты приходишь и люди это считывают. Если ты хочешь куда-то попасть, даже если нет опыта, вполне реально это сделать. Главное, чтобы тебя действительно энергия шла к этому, такой внутренний драйв. И центр везения решения у тебя принял в каком качестве? Я сначала по сути пришел туда как исследователь, как василитатор.

00:06:22

То есть 2 роли у меня было, как василитатор воркшопов, потому что там получается такая гибридная модель Центр дизайна мышления это оно, она занимается образовательной деятельностью, а есть лаборатория Wonderful занимается исследованиями. По сути 1 и те же люди практически, и там, и там. Просто 1 ведут воркшопы в рамках Центра Зона мышления, а, значит, эти же люди занимаются исследованиями, когда приходит какой-то заказ на коммерческое исследование. Ну и вот, по сути, я на должность такого стажёра-исследователя попал, параллельно вел как фасилитатор воркшопа. Достаточно быстро там подрос и вот по сути там завершал я в какой-то момент, когда я уже вел проекты, как руководитель проектов, можно сказать, да.

00:07:09

И у меня был свой курс, я вот в тот момент по сути начал такой, первые мои шаги в сторону бизнес-тренерства, вот, они начались по факту там, Я еще в акцентшере, когда работал, отучился на бизнес-тренера, но не применял нигде эти навыки, а в центре дизайн мышления такая возможность появилась. У меня появился первый авторский курс дизайн мышления для ритейл индустрии, ну поскольку все время почти с ритейлом был связан. И там я провел какое-то количество потоков, на 1 из потоков ко мне пришел SEO федеральной сети Улыбка Радуги. Вот, им очень понравилась эта концепция опоры на клиентский опыт в развитии продуктов, то что мы транслировали как некую такую ключевую парадигму вообще, с которой центр медицины мышления работает, мы создавали клиентоцентричные решения и меня пригласили внедрить этот подход в сети Улыбка радуги. Вот, и я пришел туда, по сути, на позицию CPO, я работал напрямую с SEO, и мы полностью перестраивали e-com, который был в Улыбке радуги, по сути создавали онлайн-платформу.

00:08:17

Она существовала, у них был сайт, мобильное приложение, но наверное это мой главный такой кейс, кейс Sachs историей, в котором действительно я увидел, что мы вот там исследование делали, как в рамках лаборатории

Wonderful, но мы были как аутсорсеры, которые передавали результат исследования в виде отчетов, воркшопа, некой презентации. Но что происходило с этими данными дальше, это такой черный ящик, возьмут и внедрят их в компании, не внедрят, это было совершенно непонятно. Мне всегда было интересно, что же там вот за этим порогом происходит. И вот у меня появилась возможность войти и узнать действительно, что же там внутри происходит. Много очень набил там шишек, граблей насобирав, за 1 битую, 2 не битых дают.

00:09:12

Поэтому я когда пришел, несколько месяцев я погружался только в специфику, а потом я понял где основные дисфункции у нас расположены. Мы начали делать исследование, поняли большое количество клиентских проблем, там большие CJM нарисовали. Ну в общем очень классное исследование провели внутри и в принципе ответили на большое количество вопросов, поняли что надо делать. И когда мы начали приносить по сути продуктовым командам, у нас их было 3, значит приносить, как бы что вообще, что нужно, некие бэклоги сформировали, поняли, что они буксуют и не могут это просто себя принимать в достаточном объеме. И тогда я начал разбираться с тем, а как же там вообще устроена специфика разработки, почему они не могут, вот мы даем очень понятные, описаны там User Story и так далее.

00:10:09

Но вот что-то застревает внутри команд. И я понял, что ключевая причина это в том, что они, то есть у них нету такого упорядоченного подхода к работе. Они просто вот как бы вне циклов, вне каких-то целей метрик разрабатывают. И мы по сути начали внедрять Agile. Это была такая локальная Agile трансформация в рамках небольшой продуктовой группы, но она дала очень хороший эффект.

00:10:37

Мы по сути год к году выросли только по товарообороту в 5 раз относительно предыдущего периода, при том что это не только связано было с тем, что в целом e-com рос, e-com по России тогда вырос на 44 процента в среднем, а у нас был там впечатляющий рост. И по некоторым параметрам это были там рост по конверсиям на сотни, даже где-то там по-моему было на 800% в мобильном приложении. Очень много экспериментов делали, по сути вот там то, что диктует продуктивный подход, fail fast, и все остальное. Мы быстро тестировали, у нас были такие интересные варианты гипотез, когда мы решали продавать не только физические товары, хотя мы по сути онлайн магазин, бьюти и товаров для дома. Но мы решили попробовать продажи онлайн контента даже в какой-то момент.

00:11:35

Эта гипотеза тоже выстрелила интересно, там мы несколько курсов онлайн продали. В общем, там очень-очень классный кейс, но в какой-то момент Я

знаю, извини, перебыю, я слушаю тебя и понимаю, что всё твоё развитие до текущего момента связано с опытом, с набиванием каких-то шишек. Скажи, пожалуйста, а где в этой цепочке источник знания? Кто или что поставлял это знание? Потому что я не слышу в твоём рассказе каких-то организаций, курсов и тому подобного.

00:12:12

Да, но на самом деле в какой-то момент я начал вот просто как какой-то помешанный, в хорошем, наверное, смысле слова, учиться, поглощать знания. Вообще-то у меня вот так было, да, там до получения основного высшего образования, в принципе, я вот отучился на менеджмент, да, и потом, ну так вот глобально, как бы, я там не занимался самообразованием, книги, да, книги естественно. Вот я вот, что-то в онлайн. Но потом, когда у меня стали появляться очень прикладные задачи, условно меня взяли на позицию СЕРО, но у меня не было опыта СЕПИО, да, и это очень ответственная должность, да, там у меня были определенные коммиты перед генеральным директором, перед советом директоров, это был мой такой, ну, по сути первый опыт, да, вот в такого рода позиции, И когда я в лабораторию приходил, был большой запрос на знания, я начал во-первых посещать постоянно курс, у меня сейчас там сертификатов, они у меня раньше дома была на стене, так для синдрома самозванца, когда он возникает, я такой назад поглядываю, такой нет, я что-то все-таки знаю. Я прошел большое количество разных тренингов, сертификационных программ, но конечно основной, наверное, для меня вот источник знаний, это когда у меня есть какая-то задача, я не знаю как её решить, я вот из тех людей, которые так просто не оставляют, кто-то может сдать, кто-то пойдет по причине наименьшего сопротивления.

00:13:48

А я вот у меня такой склад характера, что я вот тоже говорю, что если у человека это есть, он точно может быть аналитиком, чего угодно. Потому что, когда ты анализируешь, тебе нужно копать, копать, копать, что-то раскапывать. И ну вот мне повезло, что я таким вот не знаю стал, хотя не знаю откуда это. Но если я чего-то не знаю, а мне нужно узнать, я раскопаю, разберусь, расковыряю какие-то потоки информации, найду какие-то видео, найду какие-то книги и в конечном итоге я для себя тему проясню. Ну вот так было по сути почти всегда, то есть я сталкивался с тем, что передо мной стоит какой-то вызов.

00:14:30

Я не знаю как его решить. Это в принципе нормально. Мы в большинстве случаев чего-то заранее не знаем. И у меня такой подход, что копить знания на всякий случай, ну как бы вот ходить, вот просто все в себя собирать, не очень работает, потому что непонятно где ты это знание применишь, вообще применишь ли, а мозг вот такая штука, он так устроен, что нужно всегда

иметь обоснование для себя самого. Я зачем трачу сейчас это мыслетопливо?

00:15:02

По факту ты действовал от задач, то есть возникал проект, какой-то кейс, и под него все-таки находились книги, курсы, люди. Скорее всего, если я правильно понимаю, опять же, поскольку часто звучит слово эксперимент, везло с компаниями, где, видимо, культура ошибок принята на таком хорошем уровне. Ну, возможно, это тоже, ну вот, например, там в Accenture, конечно, культура ошибок вшита в ДНК компании, но когда ты работаешь у клиента, да, там и это очень дорогой консалтинговый проект, я не знаю, там ты переводишь какой-нибудь пивоваренный завод на новую ERP-систему, там конечно цена ошибок высокая, да, или какая-нибудь горнодобывающая компания. Поэтому там мы, конечно, проходили больше такие внутренние обучения, но когда я по сути вышел вот в этот полёт, связанный с анализом клиентского опыта и придумывание каких-то клиент-центричных решений и вообще столкнуться с продуктовой парадигмой. Мне это очень зашло, потому что это очень жизненный подход.

00:16:18

Мы на самом деле по жизни так и учимся. Вот там ребенок, вот у меня там 2 дочери есть, он идет, что-то не знаю, коснулся горячего, получил опыт, запомнил, научился, в конечном счете ошибка это плохо или хорошо? Я наверное такого мнения придерживаюсь, что в целом ошибка из которой извлечен опыт и из которой ты получил какой-то, для себя сделал полезный вывод это не плохо, это хорошо, так ошибаться нормально, потому что опять же мы не знаем заранее, невозможно охватить весь спектр возможных ситуаций в жизни, чтобы там ко всему подготовиться. Поэтому у меня так вот в жизни складывалось довольно часто. Ну и вот там, собственно, мой карьерный путь, вот мы как раз подходим к этой финальной точке, после этого кейса такого позитивного и успешного внедрения Agile и клиентоцентричных методологий, по сути продуктового подхода.

00:17:24

Меня пригласили в Сбербанк, в офис трансформации, в центральный аппарат, и пригласили на позицию Agile Coach, то есть мы занимались по сути внедрением Agile, у нас таких экспертов там по всему сберу около 100 человек, ну и мы занимались внедрением на Agile-периметре, по сути это некий кусок организации, который как раз призван создавать новые продукты или улучшать какие-то текущие, так вот мы называли это change-периметр, потом это стало agile-периметром. Порядка 10 процентов компании по численности сотрудников, которая занимается постоянным экспериментированием и вот этим всем. Вот. После этого Я пошёл по факту к собственному проекту в Западной Африке. Если я правильно понимаю, то это переход в предпринимательство.

00:18:21

Да, у меня, я вот как бы при этом при всем, что вот я рассказывал, это такая основная дорога, а рядом всегда было какой-то такой предпринимательский опыт, но я на самом деле всегда боялся, но боялся, а почему, потому что семья и там всегда нужен какой-то стабильный денежный поток, и вот у меня такой всегда был внутренний страх, было желание как бы там уйти в свое, но вот это останавливало, то есть как бы хочется и какой-то стабильной части, и при этом возможности для быстрого роста. Я верю, что когда ты работаешь на свои цели и задачи, потенциально как бы ну рост может быть сильнее и выше. Хотя есть сторонники теории того, что долгосрочно в найме ты на хороших позициях при хорошем карьерном развитии ты можешь получить больший профит, чем в предпринимательстве. Потому что предпринимательство очень нелинейная история. Может как бы хорошо повести и там хороший результат получиться, да.

00:19:27

Ну и конечно же предпринимательство не только везение, да. Но там много очень аспектов разных, да, много есть предпринимателей, которые там вот возьмем какие-нибудь супер известные личности, там Трамп, да сколько он, 6 раз банкротился, да, вот, но потом не останавливался, продолжал. То есть у меня всегда был какой-то предпринимательский опыт, была строительная фирма небольшая, я занимался созданием онлайн-курсов и learning, параллельно основной деятельности рабочей. Ну и вот потом занимался тренингами, даже параллельно работая в Сбере. Вот я сейчас преподаю на Физтехе, преподаю в Уральском федеральном университете на магистратуре.

00:20:14

Все, что связано с Agile, Casdev. Дизайн-мышлением, насколько я понимаю. Хотел бы сейчас зацепиться за дизайн-мышление и немножко с тобой поразмышлять, оттолкнуться от твоей личности. Да, да. Наши основные слушатели люди, так или иначе, занятые фрилансом.

00:20:36

Неважно, в каком качестве, то есть либо они не в армии, и для них фриланс это параллельно, либо это основная их деятельность, но так или иначе фриланс. И мы сейчас понимаем, что у некоего такого фрилансера-победителя, как его называют в 1 известном исследовании Высшей школы экономики, есть определенные скилы, которые позволяют ему быть победителем. И, понятное дело, что у него должны быть какие-то навыки по маркетингу, по продажам, и в этом смысле он не то чтобы должен быть таким хардовым продажником. То есть, ему нужен какой-то определенный набор и объем навыков. То же самое с маркетингом, то же самое с личным трендом, ещё с каким-то скиллами.

00:21:22

Скажи, пожалуйста, мы вот уже тут рассуждали в 1 из выпусков Соль и король о том, что продуктовый подход как будто бы в определенном объеме

тоже был бы суперценен тем людям, которые работают сами на себя во фрилансе. Дизайн мышления, вот как тебе кажется, давай просто порассуждаем, в каком объеме, в каком аспекте может нести пользу? Да, не очевидная вещь, не очевидная вещь. Это на самом деле я, ну да, как это, у меня здесь вот видишь доска, значит канбан доска. Казалось бы, это подход, который чаще всего используется, да, вот Спринты, скрам.

00:22:11

Но я вот её использую в обычной своей каждодневной деятельности, какие-то свои проекты там веду. То есть мы можем переиспользовать многие вещи, которые изначально ориентированы на какие-то бизнес подходы. В принципе дизайн мышление это по сути современный подход к организации деятельности. И ключевое там несколько этапов. От момента, когда зародилась идея, тебе нужно понять того человека или там ту персону, для которой ты эту идею создаешь.

00:22:41

Также и во фрилансе, мы для кого-то это делаем, наши клиенты это кто-то. По сути мы можем понять, не знаю, провести с ними интервью, но даже если сейчас вот просто на себя перекладывать, я как специалист, я должен хорошо понимать свою целевую аудиторию. И ещё, наверное, что очень хорошо ложится из дизайн мышления в целом, это быстрое прототипирование. То есть мы в рамках дизайн мышления стараемся, если мы говорим про некие коммерческие задачи и проекты, в рамках этого подхода, стараемся очень быстро создать какое-то решение на основе какой-то клиентской потребности, которую мы выявили в рамках вот этого исследования. И мы создаем быстрый прототип, быстро его тестируем и получаем какой-то фидбэк.

00:23:31

Точно также фрилансер, где бы он не работал, особенно начинающий, он может пообщаться со своими потенциальными клиентами, пользователями, выявить какие же у них есть проблемы и элементарно использовать это даже в своей просто коммуникации, да. То есть там прямая речь, да. Мы понимаем, что у клиентов такие-то проблемы и мы формулируем: у вас такие-то проблемы, мы знаем решение для, я знаю решение для ваших проблем, я делаю вот это, да. Поэтому это в принципе очень хорошо используемый подход, там и в рамках своей личной деятельности, и в рамках каких-то больших проектов. Я считаю, что дизайн, ну как бы дизайн-мыслитель это в целом такой майндсет, который мы можем себе взять, как и agile.

00:24:18

Да, agile это философия, это просто майндсет, а там уже внутри разные инструменты, подходы, фреймворки, это все такие более хардовые истории. Поэтому, наверное, ключевое, что можно себе взять в свою личную практику это создавать быстрые прототипы, и можно, например, заранее

протестировать интерес аудитории к какому-то виду работ, выложив описание этого вида работ, да, и посмотреть какой будет там спрос на это, и таким образом прощупывать, прощупывать свою нишу, потому что иногда можно прийти к каким-то неочевидным вещам, то есть там ну сейчас немножко чуть пофантазировать, если берем какую-то специализацию и эту специализацию, например, там так вот сейчас появились, вот у меня очень хороший пример в голову пришел, раньше были там курсы английского разные-разные, да, а сейчас там появились курсы английского для релоантов в IT, например. Ну казалось бы вроде тоже самое, но вот очень поняли запрос, появилась целая целевая аудитория, которая значит на это заточена, просто поменяли чуть-чуть. И продукт подточили, конечно же, да. Ну наверняка они тоже какие-то эксперименты делали, и вот родился там новый целый тренд на такие курсы.

00:25:47

Вот, ну и так можно почти в каждой сфере найти, каждый фрилансер, наверное, может для себя что-то такое ценное взять из этого. Что мы можем порекомендовать в качестве? Ну знаешь, как мы в команде шутим, каждом аспекте профессиональной деятельности есть такая своя Библия. В таком подходе это Александр Остевальвальдер, Остервальдер с его книгой. В дизайн-мышлении что мы можем посоветовать в качестве такого фундамента?

00:26:16

Да, ну, ты знаешь, мне нравится книга, вот, Придумай, сделай, сломай, а я сейчас секундочку буквально, знаешь, этот момент, когда физически. Вот, значит, есть такие книжки, это книга, которая была создана в рамках подхода к дизайну мышлению. Здесь много внутри разных там каких-то канвасов, инструментов, в целом что-то из этого можно себе в свою практику взять. Есть продолжение этой книги, тоже недавно появилось, значит тоже при соавторстве с центром дизайна мышления были созданы здесь канвасы, разные упражнения, и вот такая классная книга Придумай, сделай, сломай. И повтори, не только придумай, сделай, сломай.

00:27:12

Не останавливаемся на полемике, повторяем. Да, это хорошие книжки, но есть еще конечно же разные, есть от компании IDEO книга, В целом, если ввести, погуглить книги по дизайну и мышлению, есть достаточно большое количество литературы. Ну, давай просто, чтобы зафиналить эту тему, правильно ли понимаю, что подходы дизайн-мышления могут сэкономить определенное количество и объем ресурсов, которые мы затрачиваем временные, финансовые, да? Да, все. И оказание услуг кому бы то ни было?

00:27:49

При оказании услуг кому бы то ни было, при придумывании любых идей, которые есть. По сути это ведь к нам пришло из такого промышленного дизайна, мы если любой объект возьмем, вот мышка, например, она в

рамках промышленного дизайна приобрела вот такую форму, и над ней дизайнеры трудились. Почему именно такая? А над ней много экспериментировали, я уверен, то есть определяли, что форма должна быть такой, какой она ляжет в руку. И в принципе этот подход применим вообще к чему угодно.

00:28:20

Да, мы у нас рождается идея, мы придумываем какое-то решение, тестируем его, проверяем работает, не работает, что-то меняем и так пока не достигнем некоего эталонного варианта. Супер! Спасибо, зафиксировали. Надеюсь, рекомендации тоже принесут определенную пользу нашим зрителям, слушателям. Возвращаемся к тебе, как и обещал.

00:28:46

Расскажи, пожалуйста, достаточно интенсивно твоя карьера развивается. Сейчас ты в шаге от появления компании на достаточно, как мы шутили перед началом, жарком, во всех смыслах, рынке. Как построен твой процесс профессионального и личного развития? Как ты с какой-то периодичностью его организуешь? Какие-то люди тебя сопровождают в нем?

00:29:15

Или ты в достаточной степени самоходный? Может быть, какие-то практики известные используешь? У меня какое-то время был коуч, как говорится с шуткой, коучу тоже нужен коуч, он мне в какое-то время помог сделать определенный рывок, когда я был в тупике, находился для себя. Лайф-коуч был или? Да, это больше был лайф-коуч, да.

00:29:46

Я сам тоже как коуч иногда работаю, но последнее время на это почти нет временного ресурса, но для такого жертвования времени в хорошем смысле, в рамках такой бесплатной поддержки, я иногда помогаю как ментор студентам. У нас есть такой Физтех Союз, и там молодые талантливые студенты приходят иногда в поисках ментора, я там числюсь ментором и вот веду нескольких студентов, помогаю. То есть ты откликаешься безвозвратно, просто как миссия такая? По сути да, да, но это такой ограниченный кусочек времени, тоже это всегда такой некий мейдж, ментор менти, должны совпасть. Вот ко мне постучалось несколько ребят, мы с ними начали работать, они очень молодые, амбициозные, крутые, вот очень вообще здорово смотреть на ребят 20-22 года, которые в таком возрасте уже имеют собственный бизнес, какие-то амбиции очень серьезные.

00:30:52

Я вспоминаю себя в этом возрасте, я явно чем-то другим занимался. Поэтому, если вам 20 лет или 22, серьёзно, это очень классный возраст для того, чтобы. Да и любой возраст классный, мне 35, он тоже классный. Но когда вы осознали какой-то для себя путь, направление, какую-то цель или хотя бы хотите осознать в рамках этого возраста, это очень здорово, раньше начать, потому что когда мне было там 20-22, я не понимал вообще куда

двигаться, я просто так как-то жил по накатанной, не было цели, не было наставника. Сейчас у молодых ребят часто такая возможность есть, есть возможность получить наставничество.

00:31:39

Если говорить про меня, вот я больше самоходный, потому что вот как-то так не знаю, по жизни сложилось, что я вот как-то так сам шел, но у меня есть друзья, партнеры опытные, к которым я могу иногда прийти, там посоветоваться с ними, да, как поступить лучше, да. Сейчас вот этот marketplace мы тоже развиваем вместе с моим партнером, одноклассником с Физтех магистратуры. Я вот закончил буквально совсем недавно, в прошлом году магистратуру по специализации Технологическое предпринимательство. Собственно, как раз теперь я по специальности работаю, начал развивать свой стартап. Поэтому да, у меня такой подход, если прямо конкретно ответить, то в целом у меня есть определенные цели, я себе пишу, у меня там есть такая специальная записная книжечка по цели, значит я себе пишу долгосрочные там год- 3 цели с точки зрения саморазвития, образования, какой skillset мне нужен и там мой текущий уровень, да, и уровень, к которому я должен прийти через какое-то время.

00:32:48

И тогда, понимая вот этот разрыв, я пытаюсь понять, чего мне не хватает, чтобы заполнить этот разрыв, да. Это могут быть и книги, и курсы какие-то образовательные, может быть это, там не знаю, надо что-то поделаться, да там, просто какой-то опыт получить. Ну вот примерно так я подхожу именно к саморазвитию, Ну а дальше дело, вопрос как бы выделение времени на это, это на самом деле самое сложное, потому что когда я на Физтехе учился, я несколько раз реально чуть не сдался, и там в какой-то момент я просто ну не выдерживал ритм, очень серьезное образование и тяжело, особенно если совмещаешь это с работой, есть семья, вообще где время достать, когда спать. Сейчас по лайтове у меня режим, сейчас нет такого, такой гонки, но все равно главный вопрос это регулярное выделение времени, поэтому наверное такая рекомендация, если кто-то слушает, поделайте себе в календарике обязательно время на обучение, это могут быть какие-то утренние часы, в общем любое время, вам реально комфортно, когда вы в тонусе, его прямо букируйте себе, даже если работодатель позволяет, если во время работы, тогда это тоже может помогать нам росту ваших компетенций, да, и это можно и в рабочее время наверняка использовать. Мы живем сейчас такое время, что время на обучение или на какое-то развитие нужно его также планировать строго, как и на обед.

00:34:23

Просто обед как будто бы для всех очевидная история, а развитие не очевидное. Но вот быстро сейчас пересобираются профессиональные скилсеты, как в нашей сфере это называется, набор компетенций необходимых говорит о том, что прямо так же часто, как ты обедаешь, нужно

и что-то поглощать с точки зрения новых знаний, практик. Это, конечно. Профессии очень быстро меняются, особенно сейчас, сейчас какая-то, ее пока еще не так сильно заметно, хотя если там глубоко в IT погружен, то это сразу же уже видно. И все, что связано с генеративными нейросетями, ну на мой взгляд это вот, и не только на мой, я скорее даже больше транслирую позицию известных экспертов, что это революция сродни изобретению интернета, и сейчас многие будут профессии пересобираться.

00:35:20

Я кстати говоря пошёл на онлайн курс по генеративным нейросетям, ну по крайней мере, чтобы погрузиться немножко в эту тему на уровне ну хотя бы вот такого уверенного пользователя. То есть, мы как пользователи компьютера зачастую не знаем, что там внутри. Ну как бы знаем видюха, процессор, оперативка, как оно там всё работает, как эти там потоки данных передаются. Большинство людей не знает. Но хорошо могут пользоваться компьютером.

00:35:44

Я думаю здесь примерно такая же история, не нужно глубоко прямо быть погружённым с точки зрения алгоритмов, и как всё это там внутри устроено, но хотя бы на общем уровне это стоит понимать, потому что оттуда тоже сейчас можно очень много интересных бизнес идей для своих проектов использовать, в том числе и фрилансеры могут это применять в своей работе. Я все-таки сторонник версии того, что это не убьет многие профессии, но просто эти профессии станут операторами как бы этой машины, ну когда пересоберутся, просто все равно кто-то должен будет давать команду, какой-то запрос машине, Поэтому да, конечно, какая-то часть профессии оптимизируются, может быть их станет меньше и они станут немножко с другими с точки зрения вот этого skillset, но я думаю что это открывает также большое количество возможностей для развития. Ну и пока что кто-то должен верифицировать все равно эти результаты в искусстве. Пока что да. Я знаешь, пока мы далеко не убежали, хотел осветить еще пару инструментов, пару ролей, про которые ты рассуждал, про коучей и менторов.

00:36:59

Мы понимаем, как раз это вечный разговор, в чем отличие, и куча людей вообще не понимает. Для них это все куча слов, которые об 1 и том же. Но, на самом деле, тут такую метафору в команде обсуждали, что по факту, если представить, что ты как человек стоишь перед болотом, то ментор это тот, кто стоит с другой стороны болота и подсказывает тебе, что я только что переходил в это болото, смотри, вот эта кочка вот та и вот та, вот та, вот они твердые, поэтому прыгай с этой на ту и, соответственно, доберешься до меня. А коучинг стоит рядышком с тобой и говорит: Слушай, есть такая практика классная по перепрыгиваниям с этой кочки на эту, Вот здесь тебе нужно проползти, а тут зацепись за ветку и перепрыгни. То есть, по факту,

коуч владеет такими инструментами, которые тоже могут помочь тебе пройти этот путь.

00:37:48

И, конечно же, для того, чтобы тебе перебраться через болото, очень здорово, когда у тебя есть коуч и ментор. Здесь все зависит от возможностей, и, на самом деле, коучи, наверное, практически никогда не бывают бесплатными, если только у тебя не состоялся какой-то уникальный match, и все-таки коуч это прежде, чем профессия. В менторстве все-таки чистая история, когда, как ты рассказываешь, тебе отзывается идея команды или человека, с которой он пришел, и, в общем, ты можешь просто за эту идею с какими-то смыслами вписаться в то, чтобы сопроводить человека в этом пути. Похоже? Да, похоже.

00:38:33

Я, наверное, добавлю, что, поскольку я в 2 ролях участвую, и на программе ICF, международная федерация коучинга, как этот подход транслируется в коучинге? Коуч не дает советов коуч помогает по сути как некое зеркало работает иногда да через вопросы помогает человеку осознать и понять этот путь там через болото да зачастую даже не подсказывая куда наступать, потому что на самом деле коуч не знает куда наступать. И задает вопросы. Задает вопросы, да, очень правильные и нужные в определенный момент времени, да там есть методология работы, естественно там большое количество инструментов в рамках коучинга коучем используется, но это все настолько незаметно, по сути это чаще всего происходит как некая беседа, в рамках которой человек, коучи это называется, тот человек, который рассказывает, он что-то рассказывает, а коуч задает вопросы, и у человека происходят какие-то озарения, осознания, ценные ценные инсайты. Ментор же он может и должен чаще всего давать советы, потому что в принципе ключевое к чему к нему приходят, за неким бэкграундом.

00:39:59

У ментора есть опыт определенный, и он этим опытом делится, но ключевую работу и в том и в другом случае делает человек, который пришел к обоим этим людям, потому что ментор может подсказать куда двигаться, может иногда нужными контактами помочь, еще чем-то, но в целом ключевая работа она всегда на стороне того человека, который пришел с запросом. Поэтому если вы думаете, что там нахождение коуча элемента это такая волшебная таблетка, которая поможет сразу же решить все проблемы, нет. Ну то есть люди помогут вам либо увидеть что-то, либо какие-то новые, новые направления для себя найти, для развития, но за вас не сделают. Вот поэтому, конечно, важно осознавать, что в первую очередь ответственность она вот тут. Друзья, мы на этой позитивной ноте завершаем нашу сегодняшнюю встречу Мы с Жималом будем жить с надеждой, что хотя бы 1 инструмент, о котором мы здесь размышляли, сослужит вам пользу Обязательно оставим ссылки на жемала То есть, если кому-то откликнулось

то, о чем он рассказывал, можно будет лично обратиться И подписывайтесь на канал, потому что буквально через неделю выйдет новый выпуск еще, опять же, с пользой Спасибо огромное, Жмал, тебе желаю как предпринимателю скорейшего продакт-маркет-фит вашим продуктам.

00:41:41

Лучшее пожелание, да. И до встречи. Спасибо. Спасибо большое. Пока.