

Чему и как учить в наше время?

Конспект лекции

(с) Алексей Крол, 2019, Mountain View, CA

Полная лекция - <https://alexeykrol.com/courses/how-to-teach/>

1) Введение	2
2) Термины и определения, концепции, уровень абстракции	5
3) Сеттинг задает смысл - Зачем мы чего-то достигаем внутри сеттинга? Ответы не сложные....	7
4) Варианты сеттингов	9
5) Точка на карте, где вы хотели бы, чтобы оказался ваш ребенок или вы сами...	10
6) Если вы хотите, чтобы ребёнок достиг уровня в корпорации	13
7) Какой фактор мы должны учесть, как один из самых серьезных?	15
8) Поговорить о специфике выбора направлений для тех, кому 40+.	16
9) Способен ваш ребенок конкурировать с китайцами на глобальном рынке труда через 10-15 лет?	17
10) Какой сеттинг вы выбираете для своего ребенка?	17
11) Теперь поговорим о профессии.	17
12) Отрасли и как всему этому правильно учиться?	19
13) Специфически направление, как обучение созданию игр	21
14) Промежуточный итог....	22
15) КАК УЧИТЬ ДЕТЕЙ?	26
16) Как учить зрелых?	29
17) Общие подходы	30
18) Как учить в эпоху неопределенности?	30

1) Введение

- Предпосылки лекции
 - Я живу в Кремниевой Долине, и отчетливо вижу что происходит. То, что здесь - будет у вас лет через 5-7. Только хуже... Все видят чудеса технологий, я вижу оборонную сторону...
 - Воспитанием детей занимаются преимущественно мамочки, хипстерского такого типа, которые страшно далеки от реали рынка, и опираются на откровения замшелых теток
 - Больше всего я окучиваю от Черниговской и плеяде ей подобных дам за 60, которые пишут популярные статьи, повторяющие устаревшие тезисы...
 - В педагогике доминируют неудачники, самые неспособные... Кейс работы в ПИРАО. Чтобы было понятно, кто двигал и двигает пед. Науку в русскоговорящем пространстве...
 - Однако реально педагогику никогда не двигали ученые, а только практики, которые скупно делились своими размышлениями....
- Мой опыт в педагогике и преподавании
 - 5 детей, 3 моих, 2 жены.... С младенчества и средний и подростковый возраст. Сейчас все взрослые - разумеется, все они - мои провалы как отца и учителя....
 - 40 лет практики и преподавания единоборств

- Взрослые, дети
- ДЦП ники, ампутанты, травматизм, интернатские, слабо слышащие, слепые и слабовидящие, ЗПР, умственно отсталые.... Немые и с дефектами речи...
- Возрастной диапазон от 5 до 70
- Неумеренно обучение собственных сотрудников разным информационным технологиям
- Последние 8 лет - бизнес-инкубатор, обучение бизнес девелопенту и разным бизнес трюкам
- Главное - хотя я всю жизнь кого-то чему-то учу, но в первую очередь я предприниматель, т.е. Зарабатываю деньги и запускаю проекты + кинопродюсер - более 50 спродюсированных проектов + практик воинских искусств. Преподавание никогда не было само целью, всегда было следствием... Как личность с сформировался под влиянием воинских искусств, а там - учить младших и учиться - основа всей практики...
- Бизнес, медиа, кино, наука и воинские искусства - мои главные предметы - никогда мне неинтересно было просто передавать абстрактные знания - только практика и нацеленность на результат...
- Поэтому я считаю все свою образовательную карьеру - неудачной и сплошные провалы... Сейчас принято говорить по другому, хвалиться, но мне плевать на то, что принято..
- Мои учителя в единоборствах

- Георгий Сергеевич Синицкий - карате
- Валерий Васильевич Мартынов - Вини Чун
- Сергей Соловейчик - дзюдо
- Михаил Робко - Система, если кто в курсе...
- Мое отношение к профессиональным педагогам - двойственное
 - С одной стороны безмерно уважаю за их тяжкий труд и самоотверженность
 - С другой стороны критикую за консерватизм, узколобость, страх - страшно далеки они от жизни, калечат детей и ответственны за все происходящее в СНГ... У всех неоднозначных личностей были учителя....
- Перед моими глазами 4 кейса
 - Виктория Потапова
 - Киберспорт
 - <https://eksmo.ru/book/kibersport-ITD924147/>
 - Кейс борцов в 90-х...
 - Володя Перепонов
- Все, что я сегодня буду говорить - абсолютно личный взгляд, я почти ничего не читаю на эти темы, мне скучно... Наверное зря))) Я не навязываю мнение, я стараюсь всегда показать ЛОГИКУ и обосновать почему именно так... Если кого интересует, что моего можно почитать на все эти темы: <https://medium.com/krol-institute>. <https://medium.com/project-based-learning-framework> и <https://www.linkedin.com/in/alexkrol/>
- Цель лекции - дать подход, способ, который позволяет вам самим осознанно выбирать направление своего роста и обучение. И задавать вектор детям.

- Предпосылки
- Концепции
- Логика подхода

2) Термины и определения, концепции, уровень абстракции

- Кто может сфокусировать коротко - что такое обучение?
 - Все неверно, все проще....
 - Обучение это повторение кейсов с постепенным усложнением и повышением неопределенности....
 - Низкая определенность - это обучение арифметике, грамоте...
 - Приведите пример предмета обучения с высокой неопределенностью...
 - Бизнес
 - Наука
 - Война
 - Политика
 - Ключевое слово повторение - если вы способны заставить не мытьем. Так как катаньем повторять ученика достаточное время - он научиться 100:
 - Вы знаете в чем неуспешность учителя?
 - Нет... неуспешность в том, что учителя не способен удержать и мотивировать студента на постоянное обучение и преодоление препятствий с постепенным усложнением
- Плохой ученик тот, который бросил. Кто в этом виноват? Всегда учитель.
- Ключ в том, чтобы ученики не прекращали регулярных усилий с постепенным усложнением и повышением неопределенности....

- Школа и ВУЗ это рабство, поэтому учителя и педагоги следят за формально успеваемостью
 - Вы жизни - ученик просто уходит, клиент уходит, прекращает усилия, значит ничего больше не будет.. Не смогли вовлечь, не смогли удержать....
- Все педагогические методики - это вранье. Если ученик учится, вы можете его научить по любому. Если он ушел - никакая методика не имеет значения.
- Почему повторение - это самое важное? Кто способен объяснить механизм?
 - Ок....
 - Кто понимаем механизм обучения с точки зрения нейрофизиологии?
- Обучение = пластическое изменение = учитываем инерционность и устойчивость изменений - устойчивость навыка...
- Сеттинг - ключевой термин, более общий и корректный, чем касты... Что это такое? Уровень абстракции и почему это важное понятие....Сеттинг, в который мы попадаем задает обстоятельства, законы, смыслы, миссии и цели, правила, а также позицию с которой мы начинаем..Самое главное сеттинг задает несколько уровней смыслов, миссий и целей, которые мы должны пройти, если хотим хотя бы выжить в условиях сеттинга...
- Также у нас есть стартовая роль, набор знаний, навыков, ресурсов, здоровья, связей... то, что мы имеем, когда первый раз входим в сеттинг...
- По ходу вы все поймете...

- Сценарии будущего, которое нас ожидает - это внешнее
- Мы понимаем чему и как учить, если понимаем, что любое обучение это способ выжить и преуспеть в некоем сеттинге... в некоем мире, среде, обстановке, наборе правил...
 - Пример с походом в горы
 - Поездка на дачу
 - Поездка на пляж
 - Поездка в страну типа США
 - Командировка в зону боевых действий или Афганистан

3) **Сеттинг задает смысл - Зачем мы чего-то достигаем внутри сеттинга? Ответы не сложные....**

- Если мы попали в сеттинг, то хотим обрести счастье через стяжание ценностей и избавление от угроз.... Набор ценностей и угроз может отличаться от разных сеттингом....
- Если мы не способны достигнуть минимальных целей, то наша жизнь внутри сеттинга превращается в кошмар или в определенных случаях мы просто не выживаем - физически умираем... Это нижняя граница...
- Верхняя границы определяется уровнем субъективного счастья... К счастью, уже давно есть общее определение, что такое счастье....
 - И что же такое счастье....?
 - Какие вы наивные плюшевые мишки.... Вы все ошибаетесь....
 - Счастье это субъективное ощущение, вызываемое правильным чередованием нейромедиаторов - серотонина, дофамина, эндорфина, окситоцина и кортизола, а также в определенных ситуациях адреналина, тестостерона

- Вопрос в том, что выделение этих нейромедиаторов, т.е. Возникновение того, что мы называем ощущения провоцируется различными событиями, 1% которых происходит в объективном, окружающем нас сеттинге, а 99% во внутреннем мире нашей психики, в нашем сознании, наших фантазиях и картине мира...
- Мы счастливы, когда достигаем желаемого и избегаем неприятного
- Мы несчастливы, когда не получаем желаемого и не можем избежать неизбежного....
- Уровни внутри сеттинга/ касты в книге Теория Каст и Ролей. Обратите внимание - я не фокусируюсь ни на профессии, ни на стране, ни на отрасли, а только на уровне в социально пирамиде...
 - Высшие касты
 - Олигарх
 - Государственный чиновник
 - Силовик
 - Бизнесмен, предприниматель
 - Средние касты
 - Рантье
 - Топ-менеджер
 - Медиа персона, селебритис, актер, спортсмен, писатель, режиссер, художник, сценарист
 - Предприниматель
 - Профессионал/ креативный класс/ спрос на рынке/ выбор места работы/ особые условия/ формирование резервов
 - Рабы

- Малый и микро-бизнес, самозанятое лицо, фриленсер
- Полицейский, следователь.... Налоговик, работник гос. Структур, контрольных органов, регуляторов
- Наемный специалист, менеджер среднего звена - более или менее легко заменить
- Солдат/ контрактник
- Процессный работяга, придаток бизнес процесса, продавец в ритейле, работник на складе, рабочий на конвейере, ресепшионист

4) Варианты сеттингов

- Сеттинга статуса
 - Владелец/ совладелец - зависит от себя
 - Наемный/ зависит от акционеров
- Отраслевые сеттинги
 - Технологии, наука:, искусственный интеллект, данные, биотехнологии, финтекс и финансы
 - Медицина, продолжительность жизни
 - Производство товаров потребления, мебели, всего, что нас окружает, одежда, орг. Техника, гаджеты...
 - Автопром, производство средств транспорта...
 - Производство оборудования
 - Добыча ресурсов
 - Производство еды, строй-материалов, сельское хозяйство...
 - Строительство, логистика, ритейл
 - Муниципальное и гос. управление
 - Медиа и развлечение...
 - Образование

- Профессиональные сеттинги
 - Менеджмент общий и высший
 - Финансы, учет
 - Маркетинг, автоматизация маркетинга, реклама
 - Продажи
 - ПР
 - Операции и логистика, процессы, обслуживание
 - Информационные технологии
 - Разработки и исследования
 - Управление персоналом
 - Безопасность
- Региональный сеттинг
 - Страна
 - Столица/ провинция/ деревня/ пустыня

5) Точка на карте, где вы хотели бы, чтобы оказался ваш ребенок или вы сами...

- Уровень касты
- Статус
- Отрасль
- Профессию
- Регион
- Динамика и состояние сеттингов/ классификация океанов - здесь хорошо подходит... при выборе отрасли и профессии старта....
 - Новые рынки. Они характеризуются непредсказуемой реакцией потребителей (нечеткими потребительскими предпочтениями), неопределенной емкостью рынка,

трудноопределимой структурой конкурентного окружения и его вероятными действиями, а также отсутствием уверенности в том, какие технологии будут доминировать на данном рынке. Возможности сегментирования нового рынка ограничены, часто здесь господствуют небольшие молодые компании-первопроходцы, обладающие очевидными конкурентными преимуществами перед своими последователями.

- Растущие рынки. Процесс сегментирования и выбора целевых сегментов облегчается: становятся очевидными различные способы использования товара и характеристики потребителей. Ситуация становится умеренно неопределенной, имеется достаточно информации о факторах, влияющих на размер и структуру отрасли. Считается, что динамично растущие рынки наиболее привлекательны, сюда приходят крупные компании, которые лишают преимуществ первопроходцев. Небольшие компании уходят в рыночные ниши (узкие специализированные рыночные сегменты). Преуспевают те, кто проводит агрессивную конкурентную политику. Выбор целевых рынков определяется следующими факторами: компетенциями и ресурсами компании, конкурентным окружением, прогнозируемым потенциалом рынка, наличием барьеров для конкурентов, степенью рыночного сегментирования.
- Зрелые рынки. Рынок имеет четкую структуру, отражающую как предпочтения потребителей, так и состав участников рынка. Бурное развитие или стремительный упадок маловероятны. Рыночное сегментирование имеет большое значение, привлекательность рынка снижается. Потребители более требовательны и ориентируются на торговые марки, участникам рынка приходится активно заниматься

управлением брендами. Жесткая конкуренция за долю рынка, несколько доминирующих компаний составляют ядро рынка, снижается прибыльность, усиливается влияние на рынок каналов распределения. Высокие барьеры на вход, поэтому для входа на рынок используются слияния и поглощения. Конкурентными преимуществами становятся снижение себестоимости, селективный подход к выбору целевых рынков и дифференциация товарного ассортимента. В каждом целевом сегменте могут возникнуть и возможности, и угрозы. Нередко приходится проводить реструктуризацию компаний, корректировать стратегии позиционирования.

- “Золотая лихорадка. Окна возможностей - краткосрочная тема с ограниченным периодом возможности. Низкие пороги входа, нет стабильных и устойчивых репутационных институтов, быстрые процессы, легкость привлечения ресурсов и капиталов. Экстремально высокая маржа на вложенные затраты. Пример - ICO/блокчейн в 2017 году
- Добавляем срок - когда вы хотите достигнуть цели, добавляем возраст...
 - Для детей это может быть от 15 до 25 лет
 - Для взрослых это может быть от 5 до 1 года... Время критичный ресурс для взрослых...
- Добавляем место жительства, образование, набор профессиональных навыков... Текущий статус. Мы сразу получаем точку старта
- Имея точку старта и точку финиша, мы примерно видим через какие сеттинга нам надо пройти, чтобы от точки старта прийти к точке финиша... Проблема в том, что мы не всегда можем попасть на высший уровень, пока не пройдем промежуточные...

Мы подходим самому важному - мы имеем дорожную карту, и только теперь можем сравнить те ресурсы и навыки, которые есть сейчас, и те, которых не хватает....

- Знания
- Опыт
- Навыки
- Связи
- Деньги
- Здоровье
- Жилье
- Проф. Репутация....
- Сравнение

6) Если вы хотите, чтобы ребёнок достиг уровня в корпорации

- Наемный специалист, менеджер среднего звена - более или менее легко заменить
 - Надо выбрать отрасль/ профессию учитывая
 - Спрос/ Возможности/ Конкуренцию
 - Субъективное желание
 - Возраст и субъективные факторы
 - Развивать
 - квалификацию в данной профессии
 - навык устройства на работу
 - Навык строить отношения с шефом и сотрудников
 - навык понимать когда надо перейти на другую работу с выгодой
 - Личностные качества

- Неконфликтность
- Неконфликтность
- Улыбаться всем
- Профессионал/ креативный класс/ спрос на рынке/ выбор места работы/ особые условия/ формирование резервов (трудно заменить) то к предыдущему набору надо добавить навыки
 - Развития личного Бренда на рынке труда
 - Нетворкинг и установление связей
 - Торговли/ продажи
 - Личностные качества
 - Неконфликтность
 - Умение стоять на своем
- Топ-менеджер, то к то к предыдущему набору надо добавить навыки
 - Менеджмента
 - Навык находить союзников и определять врагов
 - Навык создавать союзы и партнерствовать
 - Навык находить проекты с возможностями
 - Навык строить отношения с высшим менеджментом
 - Навык внутренней политики
 - Готовность уйти из профессии
 - Личностные качества

- Неконфликтность
- Умение стоять на своем
- Брать риск
- Не бросать, идти до конца
- Самостоятельно организовывать себя и управлять временем
- Преодолевать фрустрация и препятствия
- Не жаловаться
- Преодолевать страх
- Работать с неопределенностью
- Лидерство

7) Какой фактор мы должны учесть, как один из самых серьезных?

Конкуренция тем выше, чем выше должность, зарплата, перспектива...

- Конкуренция в профессии
- Конкуренция за должность
- Конкуренция за продвижение в компании
- Конкуренция за внимание руководства
- Конкуренция за участие в перспективном проекте
- Если работа в международной компании, то конкуренция с другими нациями
- Конкуренция с другим полом
- Конкуренция с молодыми
- Конкуренция со зрелыми

- Конкуренция с контакторами, когда работу могут поручить не вам, а кому-то вне компании
- Конкуренция с ИИ
- Проблема в том, что вы должны находить баланс
 - Между сотрудничеством и конкуренцией
 - Между лояльностью компании и тем, чтобы смотреть по сторонам
 - Между желанием погрузиться в работу и необходимостью общаться и строить отношения с руководством
 - Между желанием свободы и необходимостью подчиняться правилам
- Несколько вопросов...
 - Вы обратили внимание, что я за час ничего не сказал о конкретных профессиях?
 - Вы понимаете, что профессия важна, но это только точка входа. Это то, что необходимо, но недостаточно.

8) Поговорить о специфике выбора направлений для тех, кому 40+.

Они имеют меньше времени и один серьезный минус. Как правило для них мало доступна опция - строить большую карьеру в корпорации. У меня есть специальная лекция на эту тему, поэтому я не буду на этом останавливаться. Добавлю, что для тех, кому 40+ ПРИХОДИТСЯ рассматривать вариант предпринимательства. И не от хорошей жизни или желания роста. А скорее, чтобы не снизить уровень качества жизни... Это сильно меняет набор навыков...

- Группа профессиональных навыков
 - квалификацию бизнес профессии
- Группа бизнес навыков

- Умение выбрать нишу, учитывая
 - Спрос/ Возможности/ Конкуренцию
 - Субъективное желание
 - Возраст и субъективные факторы
 - Нетворкинг и установление связей
 - Бизнес девелопмент и продукт девелопмент
 - Маркетинг и лидген, автоматизация маркетинга
 - Торговли/ продажи
 - Основы финансового учета
 - Основы менеджмента и построение процессов
 - Подбор и прием на работу, партнерства
 - Менеджмент
 - Привлечение инвестиций
 - Личностные качества
 - Брать риск
 - Не бросать, идти до конца
 - Самостоятельно организовывать себя и управлять временем
 - Преодолевать фрустрация и препятствия
 - Не жаловаться
 - Преодолевать страх
 - Работать с неопределенностью
- 9) Способен ваш ребенок конкурировать с китайцами на глобальном рынке труда через 10-15 лет?**
- 10) Какой сеттинг вы выбираете для своего ребенка?**
- 11) Теперь поговорим о профессии.**
- Специализации - все перечисленные и еще десятки тысяч

- Менеджмент общий и высший
- Финансы, учет
- Маркетинг
- Продажи
- ПР
- Операции и логистика, процессы, обслуживание
- Информационные технологии
- Разработки и исследования
- Управление персоналом
- Безопасность
- Базис с учетом текущих трендов, то, что нужно уметь ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ. Это MUST - я не буду объяснять почему это МАСТ, потому, что я об этом только и пишу и ровно об этом все мои лекции....
 - Технологии
 - Программирование и интеграция, работа с сервисами
 - Алгоритмы
 - Программирование
 - WEB
 - Мобильная разработка
 - Нейронные сети и глубокое обучение
 - Автоматизация маркетинги и продаж, автоматизация процессов
 - Контент

- Маркетинговые и игровые механики
- Создание контента, копирайтинг, работа с сервисами и инструмента
 - Тексты
 - Графика
 - Видео
 - Звук
- Бизнес девелопмент, модели прибыли в разных направлениях, привлечение команды, основы предпринимательства и фондрайзинга

12) Отрасли и как всему этому правильно учиться?

- 1 тезис - эпоха, когда было много разных отраслей ушла в прошлое...
- 2 тезис - сейчас есть все компании делятся на те, которые СТАНОВЯТСЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ в любых отраслях и те компании, которые УМРУТ. Промежуточных вариантов не будет или это будут очень нишевые или лакшери варианты.
- 3 - разделения на гуманитариев и технарей нет - это в прошлом. Хотите роста - нужен и технический и гуманитарный бэкграунд.
- Динамика и состояние сеттингов/ классификация океанов - здесь хорошо подходит... при выборе отрасли и профессии старта....
 - Новые рынки. Они характеризуются непредсказуемой реакцией потребителей (нечеткими потребительскими предпочтениями), неопределенной емкостью рынка, трудноопределимой структурой конкурентного окружения и его вероятными действиями, а также отсутствием уверенности в том, какие технологии будут доминировать на данном рынке. Возможности сегментирования нового рынка ограничены,

часто здесь господствуют небольшие молодые компании-первопроходцы, обладающие очевидными конкурентными преимуществами перед своими последователями.

- Растущие рынки. Процесс сегментирования и выбора целевых сегментов облегчается: становятся очевидными различные способы использования товара и характеристики потребителей. Ситуация становится умеренно неопределенной, имеется достаточно информации о факторах, влияющих на размер и структуру отрасли. Считается, что динамично растущие рынки наиболее привлекательны, сюда приходят крупные компании, которые лишают преимуществ первопроходцев. Небольшие компании уходят в рыночные ниши (узкие специализированные рыночные сегменты). Преуспевают те, кто проводит агрессивную конкурентную политику. Выбор целевых рынков определяется следующими факторами: компетенциями и ресурсами компании, конкурентным окружением, прогнозируемым потенциалом рынка, наличием барьеров для конкурентов, степенью рыночного сегментирования.
- Зрелые рынки. Рынок имеет четкую структуру, отражающую как предпочтения потребителей, так и состав участников рынка. Бурное развитие или стремительный упадок маловероятны. Рыночное сегментирование имеет большое значение, привлекательность рынка снижается. Потребители более требовательны и ориентируются на торговые марки, участникам рынка приходится активно заниматься управлением брендами. Жесткая конкуренция за долю рынка, несколько доминирующих компаний составляют ядро рынка, снижается прибыльность, усиливается влияние на рынок каналов распределения. Высокие барьеры на вход, поэтому

для входа на рынок используются слияния и поглощения. Конкурентными преимуществами становятся снижение себестоимости, селективный подход к выбору целевых рынков и дифференциация товарного ассортимента. В каждом целевом сегменте могут возникнуть и возможности, и угрозы. Нередко приходится проводить реструктуризацию компаний, корректировать стратегии позиционирования.

- “Золотая лихорадка. Окна возможностей - краткосрочная тема с ограниченным периодом возможности. Низкие пороги входа, нет стабильных и устойчивых репутационных институтов, быстрые процессы, легкость привлечения ресурсов и капиталов. Экстремально высокая маржа на вложенные затраты. Пример - ICO/блокчейн в 2017 году
- У меня есть несколько лекций, в которых я указал на развивающиеся сегменты, которые будут все больше втягивать людей. Это мета - отрасли.
 - Игры и медиа, развлечение - несколько лекций - лекция
 - Образование и работа, рабочие места, рабочая среда - лекции и статьи...
 - Автоматизация маркетинга и процессов во всех направлениях - лекции
 - Разработка 3D устройств, IoT и разных приспособлений
 - Разработка прикладного ПО и Искусственный интеллект в управлении, обработке данных и т.п., безопасность и т.п.
 - Здоровье и продление жизни.- Healthcare
 - Здоровая еда/ производство еды

13) Специфически направление, как обучение созданию игр

- В игры играет сейчас 2,5 млрд. Человек и это число стремительно увеличивается....
- Современные игры это. Т.е. Делая игры вы обучаетесь ВСЕМ МЕТА НАВЫКАМ
 - Творчество
 - Технологии
 - Менеджмент
 - Маркетинг и бизнес
 - Искусственный интеллект
- Если вы играете в игры, особенно определенного типа, кооперативно-соревновательные, то не существует лучших симуляторов, где вы прокачиваете все важнейшие личностные качества
 - Брать риск
 - Не бросать, идти до конца
 - Самостоятельно организовывать себя и управлять временем
 - Преодолевать фрустрация и препятствия
 - Не жаловаться
 - Преодолевать страх
 - Работать с неопределенностью
 - Находить партнеров
 - Работать в команде
 - Развивать лидерские качества
- Если у кого-то есть предубеждения против игр по незнанию, то послушайте мои лекции, и ваша картина мира изменится навсегда...

14) Промежуточный итог....

- Когда вы зададите вопрос чему учиться, помните, что обучение, навыки, ваша личность это ПРОСТО ИНСТРУМЕНТ, РЕСУРС, который позволяет достигнуть счастья или избавиться от проблем и угроз...
- Все ваши цели, мечты, все что вы хотите иметь или от чего хотите избавиться привязаны к т.н. Сеттинга - обстоятельствах, в которых вы хотите ОКАЗАТЬСЯ....
- Поскольку вам надо пройти много этапов и промежуточных сеттингов, то на каждом уровне и этапе вы понимаете цели, критерии, правила, которым вы должны соответствовать
- Сеттинг жестко задает чему и как вы должны учиться, как менять и прокачивать свою личность...
- Ваши представления, иллюзии, жалобы, страхи не имеют никакого значения.
 - Если вы хотите чего-то достигнуть, вы должны учиться.
 - Если вы не учитесь, то скорее всего умрете в канаве и нищете... Ни дети, ни государство не будет о вас заботиться...
- Чтобы ответить на вопрос чему учиться - сначала выберите целевой сеттинг и определите свою точку старта.
- Навыки и качества личности, которые вам нужно прокачивать зависят от точки старта и точки финиша...
- При обучении - собственно профессиональные жесткие навыки - не более 10%, а остальное - мягкие навыки и качества характера, и это MUST
- При выборе пути надо ориентироваться на свои предрасположенности и искать отрасли с максимальным потенциалом развития

- Игры и медиа, развлечение - несколько лекций - лекция
- Образование и работа, рабочие места, рабочая среда - лекции и статьи...
- Автоматизация маркетинга и процессов во всех направлениях - лекции
- Разработка 3D устройств, IoT и разных приспособлений
- Разработка прикладного ПО и Искусственный интеллект в управлении, обработке данных и т.п., безопасность и т.п.
- Здоровье и продление жизни.- Healthcare
- Здоровая еда/ производство еды
- В независимости от выбранного пути разделения на гуманитариев и технарей нет - это в прошлом. Хотите роста - нужен и технический и гуманитарный бэкграунд.
- Вы можете осваивать любую специализацию, но есть базовый набор
 - Технологии
 - Программирование и интеграция, работа с сервисами
 - Алгоритмы
 - Программирование
 - WEB
 - Мобильная разработка
 - Нейронные сети и глубокое обучение
 - Автоматизация маркетинга и продаж, автоматизация процессов
 - Контент

- Маркетинговые и игровые механики
- Создание контента, копирайтинг, работа с сервисами и инструмента
 - Тексты
 - Графика
 - Видео
 - Звук
- Бизнес девелопмент, модели прибыли в разных направлениях, привлечение команды, основы предпринимательства и фондрайзинга
- Чтобы приобрести все навыки и воспитать личность - очень эффективно создавать игры, потом, что это
 - Развивающийся рынок
 - Современные игры это. Т.е. Делая игры вы обучаетесь ВСЕМ МЕТА НАВЫКАМ
 - Творчество
 - Технологии
 - Менеджмент
 - Маркетинг и бизнес
 - Искусственный интеллект
 - Если вы играете в игры, особенно определенного типа, кооперативно-соревновательные, то не существует лучших симуляторов, где вы прокачиваете все важнейшие личностные качества

- Брать риск
- Не бросать, идти до конца
- Самостоятельно организовывать себя и управлять временем
- Преодолевать фрустрация и препятствия
- Не жаловаться
- Преодолевать страх
- Работать с неопределенностью
- Находить партнеров
- Работать в команде
- Развивать лидерские качества

15) КАК УЧИТЬ ДЕТЕЙ?

- Перед моими глазами 4 кейса
 - Володя Перепонов
 - Виктория Потапова
 - Киберспорт
 - <https://eksmo.ru/book/kibersport-ITD924147/>
 - Кейс борцов в 90-х...
- Нет ни детей, ни взрослых - есть маленькие существа, которые мало могут и мало умеют, но которые живут в мире, где есть смертельные опасности, боль, фрустрация, преодоление.
- Но также есть любовь и обоюдная ответственность
- С детьми не надо обращаться как детьми, это ложная концепция
- Смысл воспитания - создать личность, которая будет уметь выживать, продолжать род, радоваться жизни и делать что-то полезное. Ответственность родителей и учителей именно в этом.

- Ключевой момент - создание личности, а не навыки, ибо навыки и знания преходящи, а жизнь создает личность...
- Смерть и жизнь не разбирает возраста и не дает поблажек...
- Мы живем в мире, где нет свободы и мало ресурсов. Право несвободу надо уметь завоевывать, а ресурсы уметь добывать.
- Мы готовим ребенка к определенной роли
 - Простой вопрос - какой роли вы желаете ребенку
 - наемная серая мышка а найме?
 - Успешный предприниматель/ бизнес лидер/ топ менеджер?
 - Вот как здорово? А чему вы учите детей?
 - Профессиям и навыкам?
 - Или быть предпринимателем?
 - А учителя ваших детей? Кто они?
 - Наемные рабы
 - Или предприниматели?
 - Могут ли рабы сделать свободного человека?
- Роль идет от сеттинга? От того мира, который вы считаете достойным? Мы с этим разобрались...
 - А этот сеттинг ваши дети должны сами добыть?
 - Или кто-то им его даст? И с какого такого перепуга?
- Личность растет не когда мы учим профессии или ремеслу, а в другой ситуации... В какой? Какое главное удобрение для того, чтобы выросла мощная личность?
- Дети имеют совершенную волю и манипулируют родителями....
 - Если они жалуются, капризничают, то потому, что родители реагируют так, как нужно детям...
 - Почему дети не жалуются бревну или постороннему человеку?

- Что происходит, когда ребенок плачет, а вокруг никого нет?
- Некоторые думают, что если учить детей программированию, то они обязательно запустят успешный стартап. Это миф. Стартап запускают не успешные программисты, а голодные псы, которые едят гвозди и запивают кислотой...
- Воспитание детей начинается с правильного взгляда на жизнь, когда вы видите реальность, а не свои иллюзии. Кто видит реальность?
 - Бизнесмены, торговцы
 - Политики
 - Шоу мены
 - Менты и военные
 - Остальные не видят ничего, кроме своих мифов. Почему? В чем общность?
 - Реальность это ТОЛЬКО люди
 - Видеть реальность иметь дело с людьми, заставлять их делать то, что нужно вам
 - Те, кто знает реальность понимают к чему надо готовить своих детей... Мы описали этот сеттинг... Богатые люди могут попытаться передать бизнес и наследство, но толк будет, если они смогут сделать личность
- Фокус воспитания в балансе хладнокровия и любви
 - Хладнокровие, когда вы не мешаете ребенку получать опыт, преодолевать препятствия, ибо они и есть жизнь
 - Любовь не означает облегчение жизни. Любовь означает безусловное принятие любого опыта и поддержка. Те, кого любят способны преодолевать бОльшие препятствия и строить конструктивный отношения.

- Родители, как правило худшие педагоги, ибо нет пророка в своем отечестве, но их можно понять - у них нет времени, и они не знают, что и как делать. 99% родителей думают, что любовь = заботе - еда, одежда, здоровье.
- Для ребенка это не имеет никакого значения, он нуждается в человеке, который рядом может его поддержать.
- Любви надо учить, она не приходит сама.
- Главное качество в воспитании детей - честность с ними и с собой. Каждый раз вспомните, что там, куда пойдет ваш ребенок - никто его щадить не будет, и вся его боль и слабость на вашей совести.
- Инициация!

16) Как учить зрелых?

- Страх, много страхов и сомнений....
 - Мотивировать взрослых надо гораздо больше, чем детей.... У детей нет страха обучения, они не знают что это. У взрослых есть....
- Самолюбие, гордыня и опыт - закрытые мозги, попытки спорить вместо того, чтобы делать и слушать
 - Все привыкли считать, что в обучении есть место дискуссиям. Это бред. Дискуссии есть там, где есть неопределенность. В классических кейсах работает только повторение правильных паттернов.
 - Типичный пример бизнес и единоборства - сначала научитесь простое, потом будете импровизировать. Цена ошибки в бизнесе и воинских искусствах одна - смерть. Как говорится - когда все ваши оригинальные способы провести эксперимент провалились - прочитайте инструкцию.

- Трудности с фокусом, но иного рода...., чем у детей... У детей нормальное поведение называют СДВГ
 - У взрослых проблема - сфокусироваться + перестроить ежедневную рутину....
 - Помните - обучение - повторение....
- Взрослым надо повторять в 10 раз больше, чем детям, если речь идет о навыках... но взрослые лучше понимают концепция....
- Взрослые все равно ведут себя как дети, когда учатся - напуганы, дезориентированы, наивны - эмоциональная поддержка важна

17) Общие подходы

- Микро обучение - тренд и для детей и для взрослых...
- Правильная кривая обучения - сначала адаптация, потом обучение - почему? Чтобы не бросили.

18) Как учить в эпоху неопределенности?