

Миллионер без диплома. Как добиться успеха без традиционного образования

Отрывок из книги, вышедшей в издательстве «Манн, Иванов и Фербер»

Сегодня в России высшее образование получает большая часть выпускников школ. Однако дипломированные специалисты, напичканные теоретическими знаниями, оказываются не подготовлены к работе в реальных условиях. Знания, которые даются в традиционных высших учебных заведениях, не применимы в реальной жизни. Все успешные люди, описываемые в этой книге, решительно отказались от услуг действующей системы образования. Они создали успешные компании, сколотили состояния и помогли множеству других людей улучшить жизнь. Автор книги дерзко разрушает ставший незыблемым стереотип, будто бы успеха в жизни можно добиться, только если получишь высшее образование. Он анализирует изъяны традиционных форм обучения и предлагает альтернативу.

Вам внушили ложное убеждение. Вам говорили: если прилежно учиться в школе, поступить в хороший вуз и с успехом его окончить, то успех в жизни гарантирован. Возможно, так и было пятьдесят лет назад. Но сегодня все иначе. Если вы хотите добиться успеха в современном мире, следует заняться получением навыков, полезных в реальной жизни, и работать над выработкой таких качеств и навыков, которые позволят вам значительно опередить дипломированных отличников. И не важно, учились вы в университете или нет.

Конечно, в университете можно научиться множеству замечательных вещей, но они не имеют никакого отношения к успешной карьере или финансовому благополучию. Вы можете развить эрудицию, отточить навыки критического мышления, расширить свой кругозор, с восторгом окунувшись в богатое культурное и интеллектуальное наследие великих мыслителей. Все это достойные устремления. Но не стоит думать, что, сосредоточенно занимаясь всеми этими делами и получив в подтверждение диплом, вы можете рассчитывать на успешное трудоустройство с гарантией занятости на ближайшие сорок лет с последующим получением хорошей пенсии. Все больше людей (включая и тех, кто еще не получил высшего образования) начинают осознавать, что старый рецепт успешной карьеры больше недействителен. Пришла пора искать новые пути.

У людей среднего класса (и выше) индустриальной эпохи основное занятие в жизни в возрасте от 6 до 22 лет заключалось — если немного утрировать — в получении хороших оценок. Конечно, большое значение придавалось и другим занятиям, таким как спорт, например, или волонтерская работа, которые придают солидности автобиографии при поступлении в вуз. Но если спросить прямо, что, по мнению родителей, учителей, политиков и общества в целом, должно быть в центре внимания молодых людей от 6 до 22 лет, ответ будет простым — оценки.

Вы никогда не задумывались, насколько это нелепо? Как вообще кому-нибудь могло прийти в голову, что усердие в учебе служит необходимым и достаточным условием успеха в жизни? Почему мы убедили себя в том, что именно так правильно проводить лучшие шестнадцать лет своей жизни? Почему нужно тратить свою молодость — годы жизни с огромным потенциалом, полные энтузиазма, энергии, творчества и веселья, — на получение красивых бумажек, подтверждающих изучение определенной академической программы?

Сэр Кен Робинсон, автор книги «Призвание», посвятил много времени размышлению над этими вопросами. Основными идеями он поделился на конференции TED в лекции под названием «Кен Робинсон полагает, что школа убивает способности к творчеству» (ролик с записью этого выступления, кстати, просмотрело рекордное количество человек — более 14 миллионов). Сэр Робинсон говорит: «Если бы вы были инопланетянином, которому довелось беспристрастно оценивать систему земного образования, и желали понять ее предназначение, то, проанализировав, кому могут пригодиться все навыки, знания и привычки, передаваемые ею, вероятно, пришли бы к выводу, что цель всей образовательной системы — воспитать профессора из каждого ученика. Разве не так? Ведь только профессорам действительно нужно все, чем мы пичкаем учащихся на протяжении всего процесса обучения.

Я ничего не имею против профессоров, но мне кажется, не стоит делать из них некий золотой стандарт для всего рода человеческого. Это лишь одно из многих воплощений человеческого успеха».

Критик системы образования либертарианского толка Чарльз Мюррей описывает ситуацию несколько иначе: «Нам следует воспринимать образовательную систему наших вузов только как аналог узкоспециализированных программ по обучению поваров или автомехаников, то есть как этап подмастерья в таких профессиях, как нечто интересное только определенной группе людей, но отнюдь не всем подряд».

Эти критики считают, что классическое образование подойдет только тем, кто желает стать преподавателем или ученым. Так что, если у вас уже есть высшее образование, значит, вы продукт системы, культурные нормы которой предполагают, что для того, чтобы добиться успеха в жизни, нужно потратить шестнадцать лет жизни на академическое совершенствование.

Может, вы до сих пор не заметили, но это довольно глупая система. Ее глупость заключается в том, что если вы не хотите в дальнейшем работать в науке, то все, чему вас научат, за исключением базовых профессиональных знаний, не окажет никакого влияния на успех в сфере ваших профессиональных интересов. Развивая свой практический интеллект, вы, напротив, сделаете очень большое вложение в дальнейший успех.

В книге «Гении и аутсайдеры» вы ознакомитесь с интересной идеей Малкольма Гладуэлла, которая заключается в том, что развитие IQ выше определенного уровня (около 120 баллов, соответственно «выше среднего/умный», но гораздо ниже даже «умеренно одаренного») никак не связано с эффективностью в реальной жизни. Таким же образом дело обстоит и с оценками — оценки (над которыми мы усердно трудимся на протяжении шестнадцати лет) выше средних значений никак не соотносятся с высокими шансами на успех в жизни, большими достижениями или чувством самореализации.

Гладуэлл, например, сравнивает жизни двух человек, от рождения имевших очень высокие показатели умственного развития: Криса Лангана, «самого умного человека в Америке», чей IQ переваливает за 200, и Роберта Оппенгеймера, научного руководителя Манхэттенского проекта. Уровень их одаренности сопоставим, но один из них (Оппенгеймер) сделал выдающийся вклад в историю, а другой (Ланган) не может похвастаться ничем, кроме многочисленных попыток опубликовать свои изыскания.

В чем же разница между этими людьми? По мнению Гладуэлла, основное отличие заключается в том, что Оппенгеймер, в дополнение к своему высочайшему интеллекту, обладал весьма развитым практическим интеллектом, помогавшим ему правильно вести себя с людьми, от которых зависел его успех. Все эти мелочи — знать, что, кому, когда и как сказать ради получения наилучшего результата, — давались ему легко и непринужденно. Ланган же, напротив, был почти лишен этого качества. Поэтому его имя нам и не приходится часто слышать, когда речь заходит о существенных достижениях.

В своей книге Гладуэлл демонстрирует, что, после того как человек достигает определенного уровня логического мышления и базовой эрудиции, другие факторы берут на себя роль главенствующих в определении меры его успеха в жизни, а именно: креативность, инновационное мышление, практический и социальный интеллект. Важно отметить, что все эти качества формируются в условиях реальных жизненных ситуаций, а не в рамках формального обучения.

[...]

Если вы уже побывали в университетских стенах, то смогли лично убедиться в том, что в расписании отсутствует предмет под названием «Как применять свои знания на практике». И все-таки овладение практическими навыками — это не дополнительная опция к классическому образованию, а жизненно необходимое условие для каждого, кто хочет чего-то добиться.

[...]

Питер Тиль убежден, что индустрия высшего образования вот-вот последует по незавидному пути рынка недвижимости. Тиль — один из основателей платежного сервиса PayPal, проданного eBay за \$1,5 млрд. В 2004 году он, наделав немало шума в мире инвестиций, вложил \$500 тыс. в Facebook, став ее первым внешним инвестором. Сегодня доля талантливого инвестора в этой компании составляет миллиарды долларов. Как президент инвестиционного фонда Clarium Capital Тиль распоряжается активами на сумму свыше \$2 млрд.

В январе 2011 года я встретился с Питером в арендуемом им в красивейшем районе города Сан-Франциско

особняке — самом потрясающем объекте недвижимости, на который когда-либо ступала моя нога. Окна дома выходят прямо на Дворец изящных искусств.

Питер жестом обвел свою поистине грандиозную гостиную. «Дом, в котором я живу, очень красив. На его строительство у хозяев ушло больше семи лет. Но по истечении семи лет владельцы решили не въезжать в особняк. За этот период их жизнь довольно сильно изменилась. А уж что будет с ними через двадцать лет, предсказать практически невозможно. Многие люди совершили весьма серьезную ошибку при покупке недвижимости: они принимали решение об ипотеке, сравнивая расходы на нее с расходами на аренду. Но если при аренде недвижимости всегда остается широкий выбор, при покупке он значительно сужается. Следовательно, покупка должна обходиться гораздо дешевле аренды — как компенсация за потерю тех вариантов, от которых добровольно отказываешься».

Питер — он, кстати, окончил юридический факультет в Стэнфорде, — усматривает в этой ситуации прямую аналогию с инвестициями в образование в высших учебных заведениях. «Возьмите, например, те направления, выбрав которые сегодня, можно считать свои инвестиции более-менее рентабельными. Поверьте, это будут наименее интересные и невостребованные специальности. Курсы для младшего медперсонала и инженерные специальности — вот два чуть ли не единственных решения в области профессионального обучения, которые нельзя с полным основанием отнести к высокочастотным и бесполезным. Выбрав их, вы соглашаетесь провести множество вечеров пятницы в библиотеке за зубрежкой формул органической химии или решением технических задач.

Даже в тех редких случаях, когда учебу в колледже можно считать рентабельными инвестициями, это действительно так только при условии, что вы пойдете учиться дальше и работать по раз и навсегда выбранной специальности. Медицинское училище, потом медицинский институт, потом ординатура — ваши вложения можно считать успешными только при условии, что вы действительно хотите быть врачом до конца дней своих. Однако в этом случае вы в самом начале жизненного пути, еще восемнадцатилетним юнцом, на всю оставшуюся жизнь ограничиваете свой выбор до одного.

На самом раннем этапе вы безоговорочно отказываетесь от очень многих альтернатив, и чтобы это отречение хоть как-то оправдывало себя, вознаграждение должно быть значительно больше. Но об этом люди, как правило, забывают. Вот что говорили себе многие впоследствии пострадавшие в период бума на рынке недвижимости 2005 года:

«Ну да, этот дом стоит миллион долларов, и, возможно, сегодня его цена великовата. Намного дешевле было бы снять жилье, а оставшиеся деньги потратить на что-нибудь другое... Но лет через двадцать это приобретение, без сомнения, будет очень выгодным». На первый взгляд это действительно так. Однако в такой формулировке изначально кроется одна весьма серьезная ошибка: человек не может точно знать, что с ним произойдет в течение следующих двух десятков лет. Таким образом, экономические резоны при выборе профессии врача или инженера, то есть тех немногих специальностей, инвестировать в которые действительно имеет смысл, должны быть неизмеримо более весомыми, чем все остальные. Если же вы всего лишь тяготеете к этому делу, мне вас жаль, ибо, выбирая такой путь, вы на всю оставшуюся жизнь отказываетесь от возможности изменить что-либо в своей будущей карьере — или просто зря тратите деньги».

Чтобы хоть частично решить серьезные проблемы в сфере современного высшего образования, Питер основал организацию Thiel Fellowship («Братство Тиля»). Братство готово выдать награду в \$100 тыс. любому перспективному предпринимателю в возрасте до 20 лет, если тот откажется от идеи продолжить учебу и сразу откроет свое дело. Объявив о данной программе в 2010 году, Питер поднял волну интереса по всей стране. В пресс-релизе говорилось: «Компании Facebook, SpaceX, Halcyon Molecular, а также ряд поистине революционных технологий были созданы людьми, отказавшимися от дальнейшего образования по той причине, что у них были идеи, которые не могли ждать, пока они получат дипломы. Наше братство призывает наиболее умную и перспективную молодежь тоже не откладывать реализацию своих идей в долгий ящик».

Как и следовало ожидать, люди, до мозга костей зараженные идеологией «каждый-ребенок-должен-получить-высшее-образование-иначе-он-непременно-станет-мусорщиком», отреагировали на это предложение всплеском праведного гнева. Например, Джейкоб Вайсберг, глава и главный редактор Slate Group, одного из подразделений Financial Times, в статье в журнале Slate назвал эту программу «ужасающей» и «отвратительной». Он обвинил Тиля в том, что тот подстрекает молодежь «отказаться от интеллектуального развития в самом начале взрослой жизни». А о его программе сказал, что считает ее четким показателем тенденции «отвлечения молодого поколения от стремления к знаниям ради самих знаний и от уважения к ценностям среднего класса».

Следует признать, в сетованиях господина Вайсберга заметны буквально все традиционные заблуждения в отношении высшего образования, о которых мы говорили в этой книге. А самое вопиющее — только в колледже или университете молодой человек может продолжить свое интеллектуальное развитие.

Кстати, сам Вайсберг открыто признает, что учеба в колледже на самом деле представляет собой процесс приобретения «знаний ради самих знаний». В унисон ему «подпевает» критик процитированной выше статьи в *New York Times*, посвященной Кортни Мунне. В комментарии на сайте *Times* он, в частности, отмечает: «Зато благодаря высшему образованию Мунна узнала, что предлагает университет молодому человеку: инструменты, нужные для понимания мира и общества. И все у нее будет хорошо, хоть расплатиться по студенческому кредиту [97 тысяч долларов], конечно, будет непросто».

Поверьте, я обеими руками поддерживаю стремление к знаниям ради самих знаний и овладение инструментами для лучшего понимания мира и общества. Чтобы в этом убедиться, достаточно взглянуть на мои книжные полки, забитые книгами по философии, психологии, политике, духовному развитию, поэзией, различными биографиями и всевозможной научно-популярной литературой. Разве смогли бы Джейкоб Вайсберг и его единомышленник-комментатор с сайта *Times*, глядя мне в глаза, искренне сказать, что нашим детям действительно нужно тратить \$100-200 тыс. и с учетом процентов на кредит накапливать к началу взрослой жизни огромные долги только для того, чтобы приобретать «знания ради знаний» и получать доступ «к инструментам, облегчающим понимание общества»? Разве нельзя проявлять любовь и стремление к знаниям менее дорогостоящими способами, не предполагающими накопления долгов, — например, читая книги самостоятельно после работы и по выходным или записавшись на заочные онлайн-учебные курсы?

Когда уважаемый комментатор *Slate* называет «ужасающей» и «отвратительной» перспективу получения молодым человеком \$100 тыс. на несколько лет для занятий предпринимательством — вместо перспективы влезть в долги примерно на такую же сумму, — я не могу отделаться от мысли, что в нашей сфере образования сбылись мрачные оруэлловские предсказания и теперь иметь долги считается истинной свободой».

И наконец, самая очевидная ошибка мистера Вайсберга. По его утверждению, поощрение талантливой молодежи к предпринимательской деятельности с первых шагов во взрослой жизни ведет к потере «уважения к ценностям среднего класса». В традиционной американской политической культуре даже предположение, что кто-то не уважает ценности среднего класса, означает моментальное прекращение дальнейшей дискуссии. По сути, это эквивалент громкого испускания газов во время теледебатов в прямом эфире. Да можно ли вообще ставить под сомнение ценности среднего класса?!

В сущности, можно. Ценности среднего класса — это квинтэссенция образа мыслей наемного работника; именно эти ценности завели в экономический тупик много современных молодых людей: выполняй приказы, делай все, что настоятельно рекомендуют родители, учителя, общество и политики, будь частью толпы, не высывайся, не будь слишком смелым и решительным, не плыви против течения. Просто делайте, что вам говорят — и интересная и прибыльная работа со всевозможными государственными и корпоративными льготами и привилегиями вам обеспечена. Гарантия занятости сделает приятной и защищенной вашу профессиональную жизнь, а потом вы уйдете на заслуженный обеспеченный отдых. Так вот, возможно, этот комплект ценностей вполне годился для молодежи 1950-х годов, но не для нашего времени.

В ходе беседы я спросил Питера Тила, почему он решил платить перспективным молодым людям за то, чтобы они держались подальше от университетов. Он ответил: «Мы с друзьями довольно долго думали, что можно сделать для стимулирования новаторства и предпринимательства. Наше решение базировалось на убеждении, что если человеку в голову приходит по-настоящему ценная идея, самое правильное — сразу попробовать ее реализовать. Ибо к этому невозможно подготовиться — нельзя научить быть предпринимателем.

Без сомнения, если вы делаете что-то принципиально новое, чего никто еще никогда не делал, вряд ли стоит даже пытаться подыскать хорошую учебную программу, которая поможет в этом деле. Я вовсе не хочу сказать, что формальное образование совершенно несовместимо с подготовкой к предпринимательству, но не думаю, что оно готовит людей к этой деятельности каким-то действительно интересным, заслуживающим внимания способом. Высшее образование необходимо, если вы хотите стать юристом, врачом, профессором. А предпринимателю оно необязательно.

Меня по-настоящему беспокоит то, что за последние несколько десятилетий положение дел в системе высшего образования сильно изменилось: сегодня этот путь стал значительно более вредным и губительным для молодежи, чем раньше. В наши дни такой выбор обходится значительно дороже, и молодые люди в самом

начале взрослой жизни влезают в непомерные долги.

Обучение в хорошем частном колледже стоит около четверти миллиона долларов. Учеба в государственном вузе обходится дешевле, но из-за постоянной политики экономии и урезания бюджета цены тут растут еще быстрее, чем в частном секторе. Кроме того, получив диплом университета с задолженностью в \$100 тыс., вы серьезно ограничиваете себе свободу выбора. Чтобы расплатиться, обязательно нужно устроиться на высокооплачиваемую работу, лучше в крупной стабильной компании, а о предпринимательстве на долгое время придется забыть. Придется забыть и о некоммерческой, неприбыльной деятельности, несмотря на то что эти интересные занятия приносят пользу и вам, и обществу. Но не приносят хороших барышей. Иными словами, если молодой человек после колледжа или университета вступает во взрослую жизнь с огромным долгом, у него нет практически никакого выбора.

Надо признать, данная ситуация заметно отличается от существовавшей в 1970-х и 1980-х, когда высшее образование было, по сути, бесплатным. Нечто вроде веселой вечеринки длиной в четыре года, после которой можно было заняться каким-нибудь делом, совсем не тем, которому учился. Возможно, некоторым молодым людям и тогда стоило после школы не поступать в колледж, а сразу заняться бизнесом. Но вы хотя бы не платили так много денег за совершенно ненужную учебу. Сегодня это легкомыслие обходится несравненно дороже.

Кстати, наша программа имеет и более широкую цель — инициировать дискуссию о роли высшего образования в современном обществе и заставить людей задуматься над этим вопросом. Я отнюдь не считаю, что молодежи ни в коем случае не следует поступать в колледжи и университеты. И вовсе не думаю, что все должны идти в предприниматели. Но, по-моему, учитывая огромные расходы на образование, настало время хорошенько поразмыслить над тем, что происходит в этой области, — и чем раньше мы это сделаем, тем лучше.

Самое странное, на мой взгляд, что образование, по сути, превратилось в жизненный путь, позволяющий людям вообще не думать.

Я знаю, о чем говорю, ибо основываюсь на собственном опыте. В свое время и я не отказался от идеи получить высшее образование. Вырос я в Северной Калифорнии и базовый университетский курс проходил в Стэнфорде, после чего поступил на факультет права в том же университете. Итого — семь лет учебы после школы. Я вовсе не сожалею об этих годах: за это время я многому научился, завел множество друзей. Однако я действительно сожалею о том, что решение мое было абсолютно автоматическим. Если бы мне пришлось принимать его опять, без сомнения, стоило бы подойти к этому делу намного серьезнее. Тогда же я и вовсе ничего не обдумывал. Решение получить высшее образование принималось на автопилоте, без малейшего учета того, чего я на самом деле жду от жизни.

К примеру, практически все люди, добившиеся большого успеха, и особенно предприниматели, владеют навыком создания эффективной команды; они прекрасно знают, как работать с людьми. А ведь этому не учат ни в одном колледже или университете.

Возможно, вы научитесь кое-чему, если вас выбрали капитаном спортивной команды или другой университетской группы, в противном случае будете вынуждены играть в одиночку. И в школе, и в колледже все построено на соперничестве: каждый играет против всех.

А большинство преуспевающих компаний состоят не из одного человека, а как минимум из небольшой группы людей с разной подготовкой и разными навыками. Один из самых трудных и важных аспектов любого бизнеса заключается в том, чтобы заставить людей эффективно действовать сообща. И не в такой четко организованной игре, как, например, футбол, но и в такой «бесконечной игре», как создание бизнеса. [Здесь Питер Тиль ссылается на известную книгу Джеймса Карса *Finite and Infinite Games: A Vision of Life as Play and Possibility* («Конечные и бесконечные игры»). Ее автор проводит четкое различие между «конечными» играми, то есть играми по определенным правилам, с точным временем начала и конечной целью, с конкретными игроками, победителями и проигравшими, и «бесконечными», в которых правила постоянно меняются по мере приближения к финалу. Так вот, и Карс, и Тиль единодушно согласны в том, что большинство важнейших целей в жизни, к которым мы стремимся, имеют отношение к бесконечным, а не к конечным играм.] А это одна из тех задач, выполнению которых наша основанная на гиперконкуренции система образования учит, мягко говоря, не слишком эффективно.

Люди постоянно используют в отношении бизнеса всевозможные дарвинистские метафоры: то ты в той или иной экосистеме, то борешься за выживание с другими представителями своего биологического вида, и

беспокоишься о том, сколько пространства отвоевал, достаточно ли велико твое пастбище, и т.п. Такой подход изначально ошибочен и неправомерен, потому что, в отличие от живых организмов, компании не являются унитарными объектами.

Эти сложные «существа» состоят из множества разных людей, и заставить их отдельные части эффективно работать сообща — одно из важнейших условий успеха любого бизнеса. Тем не менее тому, как вместе с другими людьми трудиться над одним проектом, порой на протяжении нескольких лет, не учат ни в школе, ни в высших учебных заведениях. Иногда студенты занимаются похожим делом, выполняя вместе с другими учащимися короткие одноразовые домашние задания. Но в академической среде такой метод обычно не считается функциональным, поэтому над совместными проектами студенты обычно трудятся не в полную силу, не считая их серьезными, хотя очень многое в нашем сложном мире важно делать именно по принципу групповых проектов. Просто это выходит за рамки стандартной гиперконкурентной индивидуалистической академической парадигмы».

По мнению Тилиа, наша система образования поощряет молодежь к своего рода конформизму, который он считает проклятием новаторства, предпринимательства и создания новых рабочих мест. «Любая настоящему великая компания в той или иной мере ведет себя непохоже на других. Даже если у вас есть чрезвычайно вдохновляющая идея, это вовсе не значит, что другие люди будут с вами согласны.

Всем известно, что, если вы пытаетесь сделать нечто новое, чего прежде никто никогда не делал, если вы первым подумали о необычном подходе или методе и первым стали над ним работать, окружающие крайне редко посчитают ваши усилия респектабельными, благоразумными и вообще кому-нибудь нужными. Современная система образования чрезмерно тяготеет ко всему респектабельному и благоразумному и боится нового и уникального — всего, что делается впервые. В этом заключается основная разница между деятельностью ради смысла и ради статуса. Статус приобретается при четком выполнении конкретных правил. Получите диплом, найдите работу, сделайте то или другое — и приобретете желаемый статус. Такова надежно укрепившаяся иерархическая система нашего общества.

Однако на самом деле смысл жизни людей определяется вовсе не высококонкурентной социальной динамикой. И образование в лучших своих проявлениях тоже. Но не в худших. К сожалению, наше формальное образование постепенно превратилось в систему, очень сильно ориентированную на статус. Несколько месяцев назад я беседовал со студентами одной бизнес-школы и спросил их в высшей мере дружелюбно, как бы между прочим: «Среди вас есть те, кто учится здесь только ради диплома, или все — ради приобретения новых нужных знаний?» Оказалось, что на 100% все молодые люди ходят в бизнес-школу исключительно ради бумажки.

Согласитесь, учиться ради статуса — неправильно, и это всем известно. Мне ситуация в системе образования напоминает о волшебнике из страны Оз, прячущемся за занавесом. Я считаю, что наше формальное образование стало слишком ориентированным на статус и на удивление далеким от того, что интересует людей, желающих добиться в жизни успеха и оказать на окружающий мир позитивное влияние. И положение вещей серьезно обостряется тем, что наше общество становится все более и более прогнозируемым.

Многие родители отправляют своих детей учиться игре на фортепьяно, в спортивные секции или в другие кружки — ради того чтобы подготовить их к тесту на проверку академических способностей.

А между тем образование могло бы быть намного более креативным и больше основываться на самообучении. Человек должен сказать себе: «Меня очень интересует этот вид деятельности, и я собираюсь сделать все, чтобы узнать о нем как можно больше и как можно большему научиться». Лучшие компании тоже служат центрами самообразования. Впрочем, пока мы можем только рисовать в своем воображении формальное образование, полностью совместимое с предпринимательством. По целому ряду причин нашему обществу до этого очень далеко.

В последние десятилетия расходы на высшее образование стремительно растут, а чтобы эти инвестиции начали приносить дивиденды, требуется все больше времени. И то это произойдет только при условии, если вы выбрали область деятельности, в которой дипломы пока еще ценятся.

При этом я убежден, что решение изучать большинство профилирующих дисциплин в колледже — кроме медицинского, инженерного и некоторых естественных наук — следует отнести к категории не инвестиционных, а потребительских. Как уже говорилось, это своего рода вечеринка длиной в четыре года. [На самом деле не четыре, а пять, ибо средняя длительность обучения в высшем учебном заведении сегодня составляет пять лет.] Что ж, многим представителям современной молодежи именно это и нужно. Если

человек готов четыре года подряд непрерывно веселиться, наверное, стоит дать ему такую возможность.

Однако, к большому сожалению, данная ситуация очень уж сильно напоминает безумие, наблюдавшееся в последнее десятилетие на рынке недвижимости. Люди уверенно говорили о покупке домов как об удачных инвестициях. В реальности же покупка огромного дома с гигантским плавательным бассейном и множеством свободных комнат, очевидно, тоже представляет собой не что иное, как чисто потребительское решение, притом далеко не самое удачное. И мне представляется, затраты на формальное образование во многих случаях тоже следует относить к обычным издержкам потребления, а не к инвестициям».

Надо сказать, в момент нашей беседы с Питером Тилем моя работа над книгой подходила к концу, и вдруг, к моему удивлению, он вспомнил о той же сцене из фильма «Выпускник», о которой я писал в самом начале. В частности, Питер сказал: «В 1967 году на экраны вышел фильм «Выпускник». В нем совсем молодому парню дают совет, что будущее за пластиком. Для 1967 года это был действительно хороший совет. Если бы тогда герой ему последовал, то 1970-х и 1980-х жил бы безбедно. В то время этот совет почти стопроцентно гарантировал успех в карьере.

В сущности, на протяжении многих десятилетий США оставались очень стабильной страной, где нужно было только вовремя встать на четко определенный, контролируемый и предсказуемый курс. Такая стратегия отлично работала. Теперь все иначе. Сегодня нужны навыки, которые можно быстро и эффективно адаптировать, приспосабливать к нашему в высшей степени хаотичному миру.

Те, кто в конце 1960-х годов выбрал проверенную и стабильную карьеру, не бросал колледж и не уезжал в поисках себя в индийский ашрам; кто делал что следовало, например занимался «пластиком», — тот достигал в профессиональной жизни больших высот. Общество тогда было в высшей степени стабильным, а конкуренция в этих областях деятельности не слишком велика.

Сегодня ситуация прямо противоположная. Все стараются найти в жизни как можно более прогнозируемое и безопасное занятие, а между тем в течение следующих нескольких десятилетий мир будет становиться все более безумным, хаотичным и непредсказуемым.

Поэтому выбирать следует вовсе не прогнозируемое дело, а такое, где можно постоянно меняться и приспосабливаться. Такое различие обусловлено особенностями двух поколений: беби-бумеров и поколения Миллениум (его еще называют поколением Y).

Беби-бумеры были не такими, как все, еще во времена, когда это было неправильной стратегией. А представители поколения Миллениум, напротив, слишком большие конформисты, и сегодня их стратегию тоже нельзя назвать эффективной. Мы живем во времена перемен, и всем нам необходимо умение адаптироваться к постоянно меняющимся условиям».

С моей точки зрения, мысль Питера Тила невероятно важна и очень созвучна главной идее книги. Сегодня о будущем бизнеса, карьеры и труда вообще достоверно известно только одно, а именно то, что его ни в коем случае не назовешь предсказуемым. Единственное, в чем мы можем быть уверены, так это в полной неопределенности нашего будущего.

И говорю я об этом вовсе не в каком-то псевдодуховном поэтическом смысле, а как о неумолимом объективном факте. Специалистам в области теории систем уже не одно десятилетие известно, что чем сложнее система (физическая или биологическая система, социальная сеть, организация или экономика в целом), тем труднее прогнозировать ее поведение. Чем больше компонентов входит в систему (людей, компаний) и чем теснее взаимосвязь между ними, (дешевая транспортировка в масштабах земного шара, глобальные СМИ и интернет), тем бесполезнее любые прогнозы относительно того, как эта система будет вести себя в будущем.

Почему же повышение уровня сложности изначально ведет к большей непредсказуемости? По очень простой причине. Чем более взаимосвязанной становится любая система, например глобальная экономика, тем заметнее изменения в одной ее части сказываются на всей системе в целом. Например, 11 сентября 2001 года девятнадцать террористов, разожгли целый костер событий, в том числе глобальный экономический кризис и две страшные войны. А вот другой, более позитивный, пример: несколько пареньков основали в комнате общежития Гарвардского университета (в котором, кстати, так и не доучились) предприятие, за несколько лет резко изменившее способ коммуникации и общения во всем мире.

Мы все живем в глобальном взаимосвязанном мире. Перемены в одной его части тут же сказываются на всей системе. Так что будьте готовы к множеству новых шоков, сюрпризов, помех, глобальных реорганизаций и

абсолютно непредсказуемых перемен (как позитивных, так и негативных).

Самое мудрое, что можно сделать сегодня, чтобы обеспечить себе успех в карьере, — это сосредоточиться на приобретении навыков и привычек, полезных в широком диапазоне рыночных обстоятельств и экономических реалий, которые позволят вам вновь и вновь становиться на ноги и адаптироваться к любым переменам, сдвигам, шокам, кризисам и новым возможностям, возникающим на вашем пути.

Иными словами, нам всем необходимо культивировать гибкость и устойчивость к внешним воздействиям. У меня почти нет сомнений, что многие критики обвинят меня как автора книги в том, что я вознамерился свести образование к уровню банальной «профессионально-технической подготовки». Но это совсем не так. По сути, в ней рекомендуется нечто прямо противоположное. В процессе профессиональной подготовки человека готовят к работе по одной конкретной специальности, невзирая на то что многие профессии через пять-десять лет могут бесследно исчезнуть! А советы из этой книги готовят вас к успеху на любом карьерном пути, даже на тех, о существовании которых мы сегодня и не помышляем. Вам дается полностью адаптируемый набор персональных и профессиональных навыков для жизни в реальном мире, применимый в любых рыночных условиях, на любом экономическом ландшафте, в любых личных обстоятельствах. И я очень надеюсь, что вложил вам в руки ключ к двери, ведущей к экономической и карьерной гибкости. Если и можно быть сегодня в чем-то уверенным, то только в том, что гибкость, устойчивость и способность приспосабливаться очень пригодятся всем, кто действительно хочет выжить и обеспечить себе процветание в бурях перемен (как деструктивных, так и конструктивных), которые, без сомнения, не заставят себя ждать.

К сожалению, система образования в нынешнем ее виде, от детсадов до последипломного образования, не имеет ничего общего с гибкостью, устойчивостью и адаптивностью. Она обучает узкому набору академических и аналитических навыков, по большей мере не связанных с практическими реалиями жизни, вдалбливает их в наши головы часами, днями, неделями, месяцами и годами. Конечно, аналитические навыки нужны для успеха в изменчивом мире, но это далеко не все. Успех, счастье, новаторство, достижения и лидерство зависят от целого диапазона человеческих умений, большинству из которых не учат ни в школе, ни в высшем учебном заведении.

Автор: Майкл Эллсберг © Частный корреспондент ОБРАЗОВАНИЕ, МИР 👁 5023 24.07.2013, 20:22 📌 582

URL: <https://babr24.com/?ADE=116929> Bytes: 34608 / 34572 Версия для печати Скачать PDF

[👍 Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[\[email protected\]](#)

Автор текста: **Майкл
Эллсберг.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: [\[email protected\]](#)

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [\[email protected\]](#)

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: [\[email protected\]](#)

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта:

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта:

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта:

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта:

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта:

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта:

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)