

ВВЕДЕНИЕ

КАК С ПОМОЩЬЮ CRAIGSLIST УЗНАТЬ ИСТИННУЮ ЦЕННОСТЬ ДИПЛОМА

*или Почему практический интеллект
всегда лучше академических знаний*

Вам внущили 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.

Эта книга подскажет вам правильный путь.

Идет собеседование. Тридцатисемилетний выпускник Гарвардской бизнес-школы и недоучка из Университета Южной Калифорнии лет за двадцать, так и не получивший режиссерского диплома, сидят друг напротив друга. Зрелый специалист одет в классический костюм-тройку с желтым галстуком. Его молодой визави — в джинсах и свитере, и весь его внешний вид говорит о том, что он не удосужился побриться и причесаться перед встречей.

Собеседование проходит очень, очень плохо. На интервьюера не произвели никакого впечатления академические достижения кандидата, он разочарован скучным опытом работы, которого явно недостаточно для того, чтобы стать ценным сотрудником в энергично развивающемся стартапе.

Брайан Франклин, недоучившийся в театральном вузе молодой человек, решил поискать кого-то другого на должность администратора с окладом в 10 долларов в час — эту вакансию он несколько дней назад открыл на сайте Craigslist.

Брайан основал собственную студию звукового дизайна еще в колледже и, с головой уйдя в суету делового мира, так и не получил диплом. С тех пор его компания выполнила звуковое редактирование около трехсот художественных фильмов, включая такие блокбастеры, как «Гладиатор», «Последний самурай» и «Искусственный разум». В конце концов Брайан продал компанию, созданную им с нуля без помощи сторонних инвесторов, после того как Доди Дорн была номинирована на «Оскар» за лучший монтаж фильма «Помни», выполненного в данной студии. Продажа компании «принесла мне дом на Ломбард-стрит в Сан-Франциско», — с улыбкой отмечает Брайан.

И вот в 2002 году он начинал свой третий бизнес, сулящий отличную прибыль, и снова без капиталовложений со стороны. В этот раз Брайану нужен был помощник, поэтому он разместил объявление на Craigslist. «В течение следующих 24 часов, — сказал мне Брайан, — я получил около 200 писем. Большинство откликнувшихся имели диплом бакалавра, но было также немало магистров, несколько человек, только что вышедших из мест лишения свободы, парочка докторов наук и шестеро обладателей диплома МВА. Выпускник Гарвардской бизнес-школы меня заинтересовал, и я назначил ему встречу. Он был одним из десяти человек, с которыми я провел собеседование.

«Он пришел ко мне домой в деловом костюме. Я разговаривал с ним о сайте, на котором ему предстояло редактировать информацию, но его представления об интернете были уровня примерно 1999 года. Не смогу точно перечислить все узкопрофильные термины, которыми онсыпал, но, уверен, слово “ликвидность” звучало в его речи не раз. Я сказал ему:

— Послушайте, я ищу человека, который будет наполнять информацией сайт и заниматься обслуживанием покупателей. Мне нужно быть уверенным, что, когда позвонит клиент, о нем хорошо позаботятся.

— Да, конечно. Мне кажется, нужно применить стратегический подход к тому, как нам правильно организовать общение с клиентами...

Вот так и прошло собеседование. Кажется, он даже сказал что-то вроде: «Я вижу тут несколько несовместимых вариантов поведения, и выбирать нужно будет исходя из приоритетов. В течение первой недели работы я составлю матрицу приоритетов, чтобы соотносить

с ней свое поведение". У меня в голове сразу возникла эта картина: он составляет свою матрицу приоритетов, а я выполняю за него всю работу.

В итоге я нанял молодую афроамериканку. У нее не было даже школьного аттестата, но она была искренне заинтересована в работе и обладала практическим складом ума. Она отличноправлялась со своими обязанностями на протяжении последующих трех лет, несколько раз получала повышение и некоторое время управляла группой из трех человек».

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.

Предположим, в условиях рыночного спада вы предпочли бы быть Брайаном Франклином, а не выпускником Гарвардской школы бизнеса. Иными словами, вы хотели бы оказаться на месте человека, который дает объявления о поиске сотрудников во время рецессии, а не на месте безработного соискателя. Скажем, вы хотите быть тем, кто нанимает людей (для собственной компании или в качестве представителя крупной организации). Если такова ваша цель — увеличить шансы на профессиональный успех при любых экономических обстоятельствах, — какое же образование вам нужно?

Это основной вопрос книги, и на следующих страницах я попытаюсь дать на него ответ. Давайте попробуем начать прямо сейчас.

Почему именно Брайан был на месте работодателя в тот день, несмотря на отсутствие диплома о высшем образовании, и почему человек, обучавшийся по программе МВА в Гарварде, искал работу?

Я не знаком лично с тем кандидатом и могу только строить предположения относительно его судьбы. А вот история Брайана мне хорошо известна, потому что он мой близкий друг. В то время он уже

в течение целого десятилетия работал над приобретением знаний, необходимых ему для успеха: продажи, маркетинг, лидерство, финансы, учет, управление организацией — возглавляя собственный бизнес, созданный на личные сбережения. Другими словами, Брайан усердно трудился над развитием того, что большинство исследователей называют практическим интеллектом, то есть умением эффективно доводить дело до конца в реальных условиях. Часто такой способ обучения называют уличными университетами.

Можно предположить, что собеседник Брайана с дипломом Гарвардской бизнес-школы тоже изучал маркетинг, продажи, учет и менеджмент, но — рискну высказать догадку — делал это в отрыве от действительности. Исключительно на теоретическом уровне. Ему приходилось без устали заучивать термины и концепции, чтобы получить проходной бал на следующей контрольной, но эти знания мало применимы в реальной деловой жизни.

По-своему оба этих человека очень хорошо образованы, но у одного из них акцент в образовании делался (как можно догадаться) на теоретическом аспекте, который так красиво и в таком большом количестве подают в университетах. Образование другого (прошедшее, что очень важно, по собственной инициативе вне стен учебной аудитории) состояло по большей части из практики. Первый обучался теоретически, в рамках формальной системы образования, по книгам, второй получал реальный опыт на передовой предпринимательства, часто с риском для своей компании и для себя лично. Образование первого проходило в самом престижном заведении страны, а второго — в мире настоящего и беспощадного бизнеса. В итоге один из них получил книжные знания, а другой — практические навыки.

Как вам кажется, кому из этих двоих легче живется во времена «затянутых поясов»? А кому — в условиях экономического подъема?

Бесконечный спор между сторонниками практического и академического интеллекта, книжных знаний и уличных университетов не утихает уже много лет, но все согласны в том, что ключевую роль в определении наших склонностей играет социальная среда: родители, родственники, друзья, учителя, кумиры и политики — все они подталкивают нас в том или ином направлении.

В известной сцене из фильма «Выпускник»*, персонаж Дастина Хоффмана Бенджамин, новоиспеченный выпускник, получает незабываемый совет насчет своей дальнейшей карьеры от друга своей

* Фильм вышел на экраны в 1967 г. Прим. ред.

семьи на вечеринке возле бассейна, устроенной в честь выпускного Бенджамина. «Я хочу сказать тебе только одно слово. Всего лишь одно слово... Ты меня слушаешь?» — спрашивает друг семьи.

Бенджамин утвердительно кивает.

«Пластик».

Если бы сегодня нас попросили одним словом назвать все, что нужно для успешной карьеры, многие сказали бы: «Образование». Либо, если бы у нас было десять слов, то совет звучал бы так: «Прилежно учись в школе, поступи в хороший вуз, получи диплом». Но в последнее время, подобно совету из фильма, эта схема так же быстро теряет актуальность и перестает соответствовать реальному положению вещей. Если желаете лично убедиться в том, сколь мало значит диплом о высшем образовании, просто разместите объявление о приеме на низкооплачиваемую работу.

Я сам неоднократно нанимал людей для выполнения разных мелких работ, вроде переноски груза, вывоза мусора или чистки гаража. Как и в случае с Брайаном, на подобные вакансии откликается очень много людей с высшим образованием, независимо от того, насколько непривлекательная или низкооплачиваемая работа предлагается. Все эти люди с дипломами и лицензиями потратили уйму времени и денег на то, что им без устали советовали родители и общество — на документ, подтверждающий уровень их профессионального образования. Но экономический спад начала 2000-х годов заставил многих обладателей дипломов престижных учебных заведений и ученых степеней выстроиться в очередь за низкооплачиваемой работой наравне с бывшими преступниками и бомжами.

Неужели мы не можем посоветовать ничего лучше следующему поколению? Неужели ничего не изменилось и, подобно совету о пластике, устарели и наши взгляды, и мы не можем предложить молодежи ничего более подходящего?

■ ЧТО ДЛЯ ВАС ВАЖНЕЕ — ДИПЛОМ ИЛИ УСПЕХ?

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** (Technology, Entertainment and Design) в лекции под названием «Кен Робинсон полагает, что школа убивает способности к творчеству»*** (ролик с записью этого выступления, кстати, просмотрело рекордное количество человек — более 13 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»¹.

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,

* Робинсон К. Призвание. Как найти то, для чего вы созданы и жить в своей стихии. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010; этой же теме посвящена еще одна книга автора Образование против таланта — М. : М. Манн, Иванов и Фербер, 2012. Прим. ред.

** Проводятся с 1984 г. одной некоммерческой организацией в США. Изначально было задуман как ток-шоу в виде лекций на темы технологий, развлечения и дизайна. Прим. ред.

*** Видеозапись этого выступления с русскими субтитрами можно посмотреть: <http://mann-ivanov-ferber.ru/books/paperbook/Out-of-Our-Minds/> Прим. ред.

интересное только определенной группе людей, но отнюдь не всем подряд»².

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 дальний 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»³) 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 самореализации⁴.

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 изыскания⁵.

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

* Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего? — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.

** Проект США по разработке ядерного оружия, в ходе которого были сознаны три атомные бомбы. Две из них были сброшены на Хиросиму и Нагасаки в 1945 г. Прим. ред.

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.

Эта книга создавалась как руководство по развитию всех этих важных в жизни практических навыков. Я сосредоточу свое внимание на семи важнейших навыках, играющих ключевую роль для успеха в профессиональной жизни и карьерного роста. Эти навыки вовсе не позиционируются как альтернатива высшему образованию. В конце концов, классическое высшее образование по определению не предназначено для обучения практическим навыкам. Оно создано не для этого, а для того, чтобы развивать понимание мира, знакомить учащихся с глубокими и красивыми идеями, прививать им высокие этические и философские идеалы, обучать аналитическому видению мира и приобщать их к сокровищам человеческого гения.

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. И эта книга поможет вам их приобрести. Но вернемся к этому несколько позже, а сейчас позвольте рассказать вам немного о том, кто я такой и почему решил написать эту книгу.

■ ШОКИРУЮЩЕЕ ОТКРЫТИЕ

Примерно два года назад, в возрасте тридцати двух лет, я пришел к пониманию, что ни один пенни моего дохода хоть сколько-нибудь не был связан с предметами, изучаемыми в колледже. Это открытие меня потрясло.

Я неплохо зарабатывал как копирайтер отдела рекламы, работая фрилансером, и моему графику завидовали все мои знакомые, которые целый день просиживали в офисе и получали условленную зарплату (я же никогда не появлялся на работе раньше 10:30 и всегда располагал временем, чтобы покататься на роликах в Проспект-парке в Бруклине в солнечные будние деньки). Кто-то, возможно, скажет, что я научился писать толковые тексты в колледже, на самом деле мне пришлось отучаться от напыщенного академического стиля, почитаемого в учебных заведениях, чтобы научиться писать тексты, способные продать продукт, и заработать тем самым немного денег. И самое важное, я прилично зарабатывал (около 75 тысяч долларов за работу копирайтера и еще кое-что благодаря писательским изысканиям; в общей сложности мой доход держался на уровне 100 тысяч долларов в год) не только потому, что я был хорош в своем деле. Платили мне хорошо, потому что я научился правильно продвигать и продавать свои услуги. Очень много первоклассных специалистов живут очень скромно, потому что не умеют продавать свой талант. Думаете, маркетингу и продажам меня научили в Университете Брауна? Вообще-то, во время учебы я написал не одно эссе, порицая капиталистическую систему, которая сама и порождает необходимость в рекламе и маркетинге (за большинство из них, кстати, я получил высший бал).

И карьерой дело не ограничивалось. Впервые за долгие годы у меня удачно складывалась личная жизнь. Я был обручен с Дженой и абсолютно погружен в наши с ней глубокие, полноценные и полные любви отношения после целого десятилетия беспорядочных связей и недопонимания противоположного пола. Разумеется, все это произошло неслучайно: я научился правильно строить отношения и быть хорошим партнером, посетил множество семинаров на эту тему, постоянно читал книги с советами; и так продолжалось до тех пор, пока я не почувствовал в себе перемены.

Кроме того, я стал чувствовать себя здоровым человеком, чего не случалось со мной с тех пор, как я поступил в колледж. Все эти бесконечные вечеринки (началось это именно с колледжа) наряду с плохим питанием привели к ряду проблем со здоровьем на третьем десятке. Пытаясь справиться с симптомами депрессии, постоянного утомления и резких перепадов настроения, я посетил дюжину врачей и других специалистов. Ничего не изменилось до тех пор, пока я не стал гораздо пристальнее следить за своим питанием и контролировать режим дня. Только после этого я стал чувствовать себя

бодрым и жизнерадостным, словно вернулся в детство. Иными словами, впервые во взрослом возрасте я по-настоящему любил свою жизнь. И в личных отношениях, и в профессиональной деятельности у меня было именно то, чего я хотел. И вот, проведя учет всего, что имел на тот момент, я понял: прилежание и усердие в колледже — да и сама учеба — не имели отношения к моей самореализации, удовлетворенности жизнью и успеху. Абсолютно никакого отношения. Я узнал очень много о том, как сделать жизнь успешной и счастливой. Но почти все, что знал об этом, изучил в процессе самообразования, в реальном мире, за пределами лекционных залов, потратив на это немалую часть третьего десятка своих лет.

И вот тогда я стал задумываться, каким же должно быть образование, призванное обучить тому, как добиться успеха в жизни. При этом успех в данном контексте можно понимать как угодно: успех в карьере, благосостояние, семья, духовное развитие, ощущение цели и смысла, хорошее здоровье, принесение пользы обществу или в любом другом значении. Каким должно быть образование, которое помогает людям осуществить все эти реальные цели и не утруждать себя изучением бессмысленного хлама, который не поможет им стать счастливыми или сделать счастливыми других людей? Разумеется, такое образование не имело бы ничего общего с тем, чему учит существующая система. Если вас интересует такое обучение, придется взяться за него самостоятельно, вне стен колледжа и без реального наставника — им станете для себя вы сами, ведь ни один профессор университета не имеет ученой степени для ведения подобных курсов. Так я и решил написать книгу, посвятив ее простым вопросам: чему действительно стоит учиться, чтобы стать успешным в жизни? Как и где этому можно научиться? Ответить на эти вопросы можно разными способами, я решил сделать это на примере историй успешных людей вроде Брайана Франклина, который так и не получил диплома.

Впервые эта идея пришла мне в голову, когда мои отношения с Дженой стали более серьезными; сейчас она стала моей женой. Джена на год младше меня, и у нее нет высшего образования. Но за третье десятилетие своей жизни, она накопила намного больше, чем я, несмотря на то, что разница в образовании явно в мою пользу. Чему научилась Джена в процессе самообразования? Что позволило ей добиться успеха и чему меня не научили в колледже?

Почти 90 процентов людей, у которых я брал интервью для книги, — миллионеры; состояние некоторых исчисляется миллиардами

долларов. Некоторые из них известны широкой публике, но большинство — нет. Я также решил включить в книгу историю таких людей, как моя жена Джена (они составили примерно 10% всех рассказанных историй), которые не могут похвастаться шестизначными банковскими счетами (пока!), но вполне способны достичь этого, и которые добились успеха во многих других сферах жизни и сделали значительный вклад в развитие общества.

Для справки, сам я не миллионер, я окончил Университет Брауна в 1999 году. Меня нельзя считать примером миллионеров-самоучек, подобно другим людям из этой книги, но я немалому у них научился. Здесь я подробно описываю, какие перемены произошли в моей жизни, когда я воспользовался советами, полученными от этих людей, чтобы продемонстрировать их универсальность и пользу для всех, включая и тех, кто не владеет миллионами и имеет диплом о высшем образовании.

Все миллионеры и успешные люди, описываемые в моей книге, решительно отказались от услуг действующей системы образования и, благодаря самообразованию, создали успешные компании, сколотили состояния и помогли множеству других людей улучшить жизнь; некоторые даже изменили мир. Именно у них вы будете перенимать опыт. Они могут рассказать многое, что поможет вам приобрести важные практические навыки, которые в свою очередь позволят добиться успеха в мире постоянно видоизменяющейся и вечно преобразующейся экономики наших дней. Они подскажут вам, как получить «образование миллионеров», то есть реальные умения, присущие всем миллионерам и сыгравшие важную роль в их становлении и успехе. Их советы применимы к жизни, независимо от вашего возраста и образования. В современном мире самообразование и профессиональное развитие не прекращается никогда, и эта книга укажет вам путь на бескрайних просторах возможностей для самосовершенствования, которые преподносит нам XXI век.

Героям этой книги действительно есть, что рассказать о правильном образовании в условиях цифрового, глобализированного мира и экономики без границ. Многие понятия былых лет сегодня нужно проверить на пригодность, обновить или отбросить. И в первую очередь это касается наших представлений об образовании.

Мы, американцы, просто одержимы успехом и с готовностью хватаем любую книгу, обещающую просвещение в этом вопросе и ссылающуюся на успешных людей в надежде воспроизвести их достижения.

Но до сего дня мало кто затрагивал проблему настолько очевидную, когда речь идет об успехе (если о ней и говорят, то шепотом, как будто это грязный секрет): большую часть навыков, необходимых для успеха, вам придется освоить самостоятельно, вне стен школы и университета.

Я — убежденный приверженец идеи постоянного обучения. Мало что меня интересует так же сильно, как чтение и освоение новых навыков. Однако яркие примеры успеха людей, описанных в моей книге, показывают, что образование и академическая успешность — очень разные вещи. Мы часто смешиваем эти понятия в ущерб себе, своему будущему, нашей экономике и культуре. Образование необходимо для достижения успеха, чего нельзя сказать о хороших оценках. Как сказал Марк Твен, «я никогда не позволял учебным заведениям мешать моему образованию»⁶. (Твен покинул школу в возрасте одиннадцати лет, чтобы стать помощником печатника в типографии.)

Лейтмотивом всех рассказанных историй служит то, что, хотя в университете можно узнать много замечательных вещей, успех в жизни не зависит от оценок в дипломе. Он зависит от вашего энтузиазма, инициативы, настойчивости, умения создавать и продвигать хорошие идеи, харизмы и способности умело маневрировать в паутине социальных и деловых отношений с людьми, то есть всего того, что можно назвать практическим интеллектом, и абсолютной, безграничной веры в то, что рано или поздно, вопреки любым препятствиям, вас ждет триумф.

Хотя получение образования нельзя считать пустой тратой времени, в университете вас не научат тому, о чем говорится в моей книге, — а без этих знаний вы не добьетесь успеха в бизнесе и в жизни. Неважно, есть ли у вас диплом, вы обязаны овладеть этими навыками и мировоззрением и обзавестись такими привычками, чтобы по-настоящему преуспеть в своем деле. В условиях современной экономики определяющим фактором успеха станут не абстрактные, академические заученные знания, а реальные навыки успеха, описанные в данной книге, и то, как скоро вы приступите к их применению.

Эта книга — о практическом образовании. О житейской мудрости. О том, что необходимо усвоить, чтобы стать успешным, и как сделать это самостоятельно, не прибегая к традиционному образованию. Моя книга — о навыках, умениях и концепциях, которые вам понадобятся, чтобы сделать что-нибудь стоящее.

Вероятно, даже при наличии диплома вы хотели бы улучшить свою жизнь. Предположим, вы врач или адвокат, в таком случае вы просто не могли бы заниматься своим делом без профессионального образования; однако навыки успеха дадут новый толчок вашей карьере. И их вам точно не преподавали. Если диплома у вас еще нет и вы размышляете, нужен ли он вам вообще, — эта книга поможет сделать выбор. Если сейчас вы получаете высшее образование или твердо решили довести это дело до конца, книга поможет извлечь из него максимум пользы. Она также подскажет, что из учебной программы пригодится, а на что бесполезно тратить время, потому что некоторые знания не помогут вам осуществить свои мечты.

Такая книга очень пригодилась бы мне, прочти ее я перед поступлением в колледж. Я сэкономил бы деньги, время, избежал бы постоянных стрессов и переживаний в ходе образования. Я бы более ясно увидел свой путь. Кроме того, извлек бы из нее много пользы, прочти я ее сразу после получения диплома, когда мне было 22 года. Возможно, я избежал бы многих бесцельных блужданий в течение десятилетия моей жизни. На самом деле я был бы рад ее прочитать даже сейчас, в возрасте 34 лет, пройдя немалый путь в своей карьере. Но такой книги не существовало, и мне пришлось ее создать. Ведь я до сих пор продолжаю учиться, даже с большим рвением, чем раньше.

И если хоть кто-нибудь из читателей в возрасте семнадцати, восемнадцати, девятнадцати, двадцати двух лет и даже старше получит от книги такое вдохновение, какое получил бы я в том же возрасте, значит, я написал ее не напрасно.

■ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ ПОХОЖА НА КАССЕТНЫЙ МАГНИТОФОН (МОЖЕТ, ПРЕДПОЧТЕТЕ НОУТБУК С WI-FI-СОЕДИНЕНИЕМ?)

И без того спорная взаимосвязь академического успеха и реальных достижений в жизни стала еще более сомнительной тогда, когда я писал эту книгу, по мере того как набирала обороты рецессия 2008–2010 годов. Пока я придавал своим мыслям письменную форму, вышла целая серия статей, в которых американцы высказывали возмущение невозможностью зарабатывать достаточно денег, несмотря на свое дорогостоящее образование.

Раньше все было просто: отдаете четыре года жизни (больше, если учитывать и старшие классы), вкладываете тысячи долларов в обучение (порой используя кредитные программы) и отказываетесь от реальной работы на время учебы, а потом гарантированно находите достойную работу, и вы обеспечены до конца своих дней. Люди, которые начали действовать по этой схеме четыре или пять лет назад, сегодня осознают, что она работает только наполовину: действительно, в течение четырех лет необходимо учиться, отказываясь от работы, и потратить кучу денег на оплату образования. Однако ожидаемой отдачи в виде гарантированного рабочего места с хорошим окладом эта стратегия уже не приносит.

Статья в New York Times под названием «Просроченный выигрышный билет» была посвящена целой волне выпускников юридических факультетов, многие из которых взяли кредиты на тысячи долларов, но не смогли найти себе работу. Тем же, кому посчастливилось найти или сохранить рабочее место в нелегкие для их профессии времена, «стало труднее поддерживать прежний уровень чувства собственной значимости в условиях, когда большая часть твоих контрактов напоминает дела, достойные низкооплачиваемых адвокатишек из Банглора, а клиенты, подающие на развод, предпочтут заниматься этим самостоятельно, при помощи книги “Развод для чайников” и тематических сайтов»⁷. Перспективы мрачные не только для того что сокращенных специалистов с отличным образованием, но и для новоиспеченных выпускников. В наше время обслуживающий вас в кафе официант, вполне вероятно, потратил четыре года на изучение литературы или маркетинга в солидном учебном заведении. Вполне возможно, он до сих пор не выплатил кредит на оплату этого обучения, и все это ради того, чтобы поэтично и с достойной лучших предпринимателей деловой смекалкой наливать вам кофе.

Еще одна статья в New York Times «Разыскивается работа. Людия» рассказывает о близнецах Кэти и Кэри Берри, которые в течение 17 месяцев после окончания университета Руджерса постоянно получали отказы, пытаясь найти работу. В сумме за это время они попробовали устроиться более чем на 150 вакансий: в журнале для диабетиков, рекламе жевательной резинки со вкусом зеленого чая, на сайте, посвященном настольным играм, проверять правдивость информации в компании Scholastic Books, редактировать раздел о детях знаменитостей на сайте People.com. Но нигде им не улыбнулась удача. Больше года они не получали даже приглашений на

собеседование. Очевидно, в Нью-Йорке невозможно получить даже достойный отказ⁸.

Скорее всего, кризис на рынке труда несколько поутихнет к тому моменту, когда эта книга выйдет в свет, однако все больше и больше людей разных возрастов начинают терять веру в пригодность традиционных методов достижения успеха. На протяжении всего предыдущего столетия крупные бюрократические организации препятствовали социальной мобильности населения от школы до выхода на пенсию. Чтобы быть успешным и обрести вес в обществе, нужно было хорошо учиться в школе, поступить в вуз, устроиться на работу в корпорации и медленно подниматься вверх по карьерной лестнице. Сейчас широко распространено понимание того, что последняя часть этой схемы — устройство на низшую должность и постепенный рост в служебной иерархии бюрократического образца — более не актуальна. И на то есть две причины.

Во-первых, понятия стабильной работы больше не существует, это подтвердит любой из недавно сокращенных сотрудников. В течение жизни вам придется сменить немало рабочих мест, начальников, коллег и подчиненных, и даже видов деятельности. Поэтому место, где вы получите свой первый опыт работы, пожалуй, единственная вещь, которую действительно проще получить с дипломом: однако и это не имеет большого значения. Портфолио ваших реальных достижений и полученных результатов работы выходит на первое место.

Во-вторых, интернет, мобильные телефоны и почти бесплатная связь на любом расстоянии создали огромный простор для гибких, независимых специалистов. Этой тенденции во многом способствовали миллионы голодных высокообразованных молодых людей в Индии, Китае, Восточной Европе, Филиппинах и многих других уголках земного шара, которые готовы выполнять работу низших звеньев производственной цепи крупных корпораций за гроши. Эти неожиданные конкуренты побудили многих западных специалистов по-новому взглянуть на вещи и заняться созданием таких профессиональных услуг, которые нельзя было бы получить при помощи аутсорсинга в странах третьего мира или при помощи простеньких компьютерных программ.

Все больше американцев осознают, что необязательно работать традиционные восемь часов, чтобы быть полноценным членом общества, делать что-то полезное и зарабатывать деньги. Миллионы мелких предпринимателей, программистов, дизайнеров, независимых

консультантов, писателей и всевозможных фрилансеров вносят существенный вклад в развитие общества (создавая при этом четыре из десяти новых рабочих мест), не имея стандартного графика работы в офисе.

До последнего десятилетия начало пути в любой карьере — медицине, юриспруденции, инженерном деле или работе на солидную корпорацию — было возможно только после прохождения своеобразного «фейс-контроля», на котором обязательно было представить документ о формальном образовании. Возможностей обойти эти требования было мало. Однако времена меняются. Хотя многие традиционные профессии все еще требуют прохождения программы обучения, сами эти профессии перестали быть единственными (и уж тем более самыми желанными) маршрутами к общественному признанию, материальному обогащению и возможности менять мир.

Появляется новый вид американцев, и они создают новые возможности. Для них американская мечта по-прежнему включает в себя счастливую семейную жизнь, дом и финансовое благополучие. Но в ней нет места традиционной работе в офисе, куда нужно отправляться каждое утро. Они хотят работать самостоятельно, создавая ценность на своих условиях, например с помощью ноутбука, подключенного к интернету через wi-fi. Эти люди читают книги Тима Ферриса «Как работать по 4 часа в неделю и при этом не торчать в офисе «от звонка до звонка», жить где угодно и богатеть»*, а также Escape from Cubicle Nation: From Corporate Prisoner to Thriving Entrepreneur («Избавление от офисного рабства») Памелы Слим и Career Renegade: How to Make a Great Living Doing What You Love («Отказ от карьеры») Джонатана Филдса.

Даниель Пинк в своей книге «Нация свободных агентов»** описывает целую волну микропредпринимательства и независимых работников, называя их «самостоятельными работниками сферы интеллектуального труда, бизнесменами-домосидцами, фрилансерами, инфопредпринимателями, независимыми профессионалами, работниками по вызову и специалистами-одиночками»⁹.

Все эти новые возможности открыты для каждого, кто захочет пойти таким путем. Не нужно никаких формальностей, дипломов,

* Феррис Т. Как работать по 4 часа в неделю и при этом не торчать в офисе «от звонка до звонка», жить где угодно и богатеть. — М.: Добрая книга, 2012.

** Пинк Д. Нация свободных агентов. — М.: Секрет фирмы, 2005.

сертификатов, чтобы встать в один ряд с другими, и все это благодаря технологиям. Как пишет Пинк, в истории нашей страны уже было время до Индустриальной революции, когда каждый человек был независимым работником: мясником, пекарем, изготавителем свечей. В те времена работать на себя имело смысл, так как люди могли купить и хранить в своем доме все, что могло им понадобиться. Однако, по мнению Пинка, «крупные организации обрели власть только тогда, когда эти вещи — орудия производства, если использовать терминологию Карла Маркса, — стали слишком дорогими... Капитал и труд, ранее понятия столь тесно взаимосвязанные, что их трудно было различить, стали различными. Капиталисты владели инструментами, а работники получали скромное вознаграждение за кучи денег, которые с их помощью производили машины»¹⁰.

Пинк утверждает, что за последнее десятилетие в одной отрасли экономики, так называемой сфере умственного труда, произошли столь грандиозные перемены, что их можно было бы сравнить с переходом от аграрной экономики к индустриальной. Для таких работников в странах развитого мира орудия производства стали до смешного доступными, и снова некоторые специалисты смогли владеть всем необходимым. Больше их успех не зависит от начальства и огромных организаций. Они могут покинуть крупные компании и стать ремесленниками нового времени, подобно пресловутым мясникам, пекарям и плотникам былых лет, — это называется феноменом цифрового предпринимательства.

Пинк называет все это цифровым марксизмом. В эпоху дешевых компьютеров, беспроводных карманных устройств и повсеместного доступа к глобальной сети коммуникаций работникам вновь под силу владеть собственными средствами производства¹¹. И все больше их (особенно молодежь, выросшая уже в эпоху вездесущего интернета) предпочитает работать самостоительно при помощи самоучителей и ноутбука в сумке, послав к черту традиционную систему трудоустройства «работодатель—наемный работник». Все эти люди, работающие на себя, начинают осознавать еще одну важную вещь: для них нет никакого смысла в формальном образовании, дипломы просто не котируются в новой экономической реальности. В новых условиях никого не интересует, какой колледж вы окончили, главное — чтобы вы хорошо выполняли свою работу. Я не утверждаю, что такое явление распространено повсеместно. Но все однозначно

к тому идет. Как говорится в одном фантастическом произведении Уильяма Гибсона* «Будущее уже здесь. Просто пока оно неравномерно распределено».

Образование все еще необходимо для того, чтобы научиться делать отличную работу и получать хорошие деньги. Но, выходит, то образование, которое на самом деле помогает зарабатывать деньги, — это самообразование в области практического интеллекта и приобретение навыков, которым не обучают в обычных заведениях.

Я спросил Брайана, где он приобрел больше знаний — в школе или из личного опыта при открытии своего стартапа. «Что за вопрос, — ответил он, — это все равно, что сравнивать питательную ценность обеда из семи блюд, приготовленного поваром мирового класса, и жевательного драже». Надеюсь, вы предпочитаете обед из семи блюд, приготовленный первоклассным специалистом по питанию, а не драже.

Эта книга даст вам руководство по получению основных навыков для достижения успеха — тех навыков, которых не получишь в университете, но которые очень пригодились миллионерам, опрошенным мной в процессе создания данной книги.

Обычная программа обучения в американском колледже включает в себя тридцать два курса — по четыре предмета в семестре на протяжении восьми семестров. Предметы в «системе образования миллионеров» разделены на семь основных направлений, в которых вам предстоит совершенствоваться всю свою жизнь. Их можно и даже нужно совмещать с обычным формальным образованием. Впрочем, есть несколько весьма существенных отличий.

* Американский писатель-фантаст (род. 1948). Считается основателем стиля киберпанк.
Прим. ред.

В традиционном учебном заведении все курсы:

Абстрактны, несмотря на то что могут быть довольно интересными и познавательными. Очень малая часть их содержания окажется полезной для достижения ваших целей и решения проблем.

В системе образования миллионеров все курсы:

Практичны. Содержание предметов непосредственно связано с теми проблемами и задачами, с которыми вы столкнетесь в дальнейшей жизни. Освоение учебного материала поможет вам достичь своих целей в карьере и личной жизни, а не просто получить хорошие оценки.

Направлены на получение хороших оценок. В типичной учебной программе акцент делается на получение уровня знаний, соответствующего определенным нормам, абсолютно не связанным с деятельностью вне учебной программы. Говоря высокопарным языком университетских преподавателей, оценки стали самоцелью, превратились в фетиш, в замещение реальности. Кому они нужны?

Сосредоточены на вашем успехе и вашей жизни. В них нет места оценкам, их роль будет исполнять то, чего вы добились в жизни. Если вы получили такую работу, какую хотели, — вы успешно справляетесь с обучением. Если ваш маленький бизнес начинает приносить огромную прибыль, поздравляем: вы сдали экзамен на отлично! Если парень (или девушка) вашей мечты ответил «да», когда вы пригласили его (ее) на свидание или сделали предложение, вам поставили зачет. Прогресс в учебе можно отследить по реальным достижениям — и никаких абстрактных цифр и рейтингов.

Ваши успехи оценивают посторонние люди, которым на вас по большому счету наплевать. Возможно, у преподавателя, читающего свой предмет, очень четкие критерии справедливой и объективной оценки. Но ведь не он будет принимать вас на работу. Или покупать ваш продукт. Или вкладывать деньги в ваше предприятие. Или вести переговоры о сроке выполнения заказа.

Ваши успехи оцениваются реальными людьми в реальном мире В качестве оценок выступают ваши достижения в реальном мире и они отображают мнение тех людей, с которыми вы взаимодействуете и которым есть что терять, если ваша затея провалится. Вы все время будете получать обратную связь от ваших друзей, родственников и клиентов.

В традиционном учебном заведении все курсы:

(Хотя у меня есть парочка историй на эту тему.) Мнение педагога о том, в каком направлении вам стоит расти, подобно мнению о тактике ведения боя, высказанному одним из людей благородного происхождения, наблюдающих за ходом сражения с высокого холма неподалеку.

Ограничены по времени. В контексте всей вашей жизни четыре месяца обучения одному предмету в сопоставлении с подлинной учебой подобны бургеру, в суматохе проглоченному в машине по пути на работу, в противовес полноценному обеду. За четыре месяца можно освоить немало, но действительно важные умения необходимо постоянно совершенствовать на протяжении всей жизни. Так почему же мы посвящаем все свое время изучению в вузах непонятной подборки предметов, мало связанных с реальной жизнью, не говоря уже о том, что большинство молодых людей в этом возрасте гораздо больше интересуются сексом и выпивкой?

В системе образования миллионеров все курсы:

В основном это будет действительно ценная информация, а не абстрактные рассуждения.

Ограничены лишь временем вашей жизни. (Эта книга лишь указывает путь, а не определяет его конечную цель.) Добро пожаловать на курсы длиною в жизнь. Вы никогда их не окончите. И вам ни к чему пытаться втиснуть все, что нужно знать, в четыре коротких года. Вы будете получать удовольствие и пользу от обучения на протяжении всей жизни с комфортной для вас скоростью, без судорожной зурбажки перед итоговыми экзаменами, не отказываясь от возможной работы и не нуждаясь в крупных займах на оплату такой программы. Воспользуйтесь моими материалами как отправной точкой, но знайте, что большую часть учебного материала вам придется искать самостоятельно и при помощи тех наставников, которых выберете вы. И так будет продолжаться до последнего дня.

Итак, барабанная дробь... Вот они — предметы, входящие в программу образования миллионеров.

Навык успеха № 1. Как придать значение вашей работе и заставить людей считаться с вашим мнением, или Как привносить изменения в мир без риска обанкротиться.

Навык успеха № 2. Как найти подходящих наставников и учителей, связаться с нужными людьми и создать эффективную сеть знакомств.

Навык успеха № 3. Что успешный человек должен знать о маркетинге, и как этому научиться.

Навык успеха № 4. Что успешный человек должен знать о продажах, и как этому научиться.

Навык успеха № 5. Как эффективно инвестировать в успех, или Искусство бутстрэппинга*.

Навык успеха № 6. Превратите себя в бренд, или К черту реюме!

Навык успеха № 7. Предпринимательское мышление или образ мыслей наемного работника, или Как стать автором своей жизни.

Эти семь курсов, описанные в семи главах данной книги, сфокусированы на тех навыках, которые приносят успех в карьере, финансовом положении, работе и бизнесе. Конечно, чтобы в полной мере добиться успеха, нужно освоить много личных навыков практического характера. К ним относятся умение найти и поддерживать отношения, полные любви, поддерживать здоровье в хорошей форме и не терять своего внутреннего компаса во время хаоса. Можно быть миллионером в финансовом плане и полностью нищим — в духовном. Никакие деньги в мире не дадут покоя, если вы одиноки, больны и нелюбимы.

И все же я оставлю описание навыков личного успеха для другой книги, так как эта прежде всего делает акцент на успехе в мире бизнеса и карьеры. Вряд ли все необходимые навыки (даже если ограничиться профессиональной жизнью) можно свести к этим семи главным уменiem, но с их помощью можно далеко продвинуться на пути к успеху.

* *Бутстрэппинг* (букв. затягивание ремешков на обувь, затягивание поясов) — основание и развитие своего бизнеса при очень незначительном финансировании извне или при полном его отсутствии. *Прим. ред.*

Структура этой книги довольно проста. В начале каждой главы я привожу несколько историй успеха известных самоучек, которые применяют свои навыки с большим успехом. Затем описываю, как эти навыки пригодились лично мне. (Я не раздаю советов, не опробованных на личном опыте.) Затем, основываясь на опыте своих собеседников и своем собственном, даю несколько рекомендаций прикладного характера относительно того, как лучше всего обучиться этим умениям и как их применять в своей жизни.

Итак, я рад приветствовать вас в вашем путешествии в мир самообразования. Но прежде чем мы с головой окунемся в постижение навыков успеха, в интересах полной прозрачности и ясности мне хочется сделать несколько небольших заявлений.

■ ПЕРВОЕ: в книге представлены только мои взгляды; вполне вероятно, что многие из тех, у кого я брал интервью, их не разделяют

Чтобы быть предельно честным, необходимо отметить, что все мнения, даже если они кажутся противоречивыми, принадлежат только мне, и далеко не все из них понравились бы моим собеседникам. Люди, у которых я брал интервью, добровольно согласились поделиться своими историями успеха ради общего блага. Они согласились рассказать о своем опыте, потому что глубоко верят: независимо от обстоятельств, возраста и местонахождения, вы можете добиться большего, улучшить свою жизнь и помочь окружающим людям осуществить свои мечты и поставить перед собой новые цели.

Написать эту книгу было бы невозможно без участия очень многих людей, добившихся успеха в жизни без помощи стандартного образования. Все мои собеседники представляют собой довольно пеструю подборку одаренных людей с очень разными историями, их мнения отличаются по многим вопросам. Я искренне признателен им за участие и испытываю гордость от того, что именно мне предстоит поведать вам о тех озарениях, к которым они пришли, и рассказать их невероятные истории. Тем не менее, уверен, многие из опрошенных категорически не согласятся со мной по большинству вопросов или с мыслями, высказанными другими успешными людьми. Это говорит о том, как сильно все они отличаются друг от друга. Все эти люди рассказали мне о своих взглядах, я же только передаю их при помощи цитат или перефразируя их слова. Все написанное было ими проверено во избежание приписывания им чужих мыслей.

(Впрочем, я редактировал оригинальные стенограммы интервью ради экономии места и удобного чтения). Не стоит обобщать взгляды всех этих людей.

Я от всей души благодарю всех, кто дал мне интервью для этой книги.

■ **ВТОРОЕ: среди тех, у кого я брал интервью,
были как мои близкие друзья,
так и знакомые по бизнесу люди**

С большинством из тех, чьи интервью вы прочитаете, я не был знаком. Тем не менее некоторые из самых значимых людей, чьи истории я буду рассказывать, очень мне близки — например, я брал интервью у своей жены Джены. Другой очень ценный источник — Ибен Пэган, жених моей доброй подруги Анни Лалы — в их знакомстве я сыграл не последнюю роль.

Брайан Франклин, о котором вы уже знаете — о нем я еще не раз буду говорить, — один из моих лучших друзей. Он был шафером на моей свадьбе. Мне случалось сталкиваться с ним и по делу — и в качестве клиента, и в качестве продавца, и, возможно, нам предстоит сотрудничать в будущем.

Компания Institute of Integrative Nutrition принадлежит одному моему клиенту еще с тех пор, как я занимался копирайтингом, но с ним я уже не поддерживаю связи.

Если с кем-нибудь из людей, чьи истории описаны в книге, у меня был опыт личного или делового общения, я обязательно упоминаю об этом. Еще одна деталь: если в процессе интервью я чувствовал, что уже уместно обращаться к человеку по имени, то и в тексте называю его так же, в противном случае называю человека только по фамилии.

И ни в коем случае я не получал денежного вознаграждения за то, что привожу в пример конкретных людей. Это не бессовестная кампания по раскрутке.

Ну что ж, довольно разъяснений. Приступим к самому интересному...