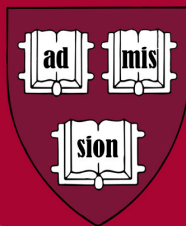
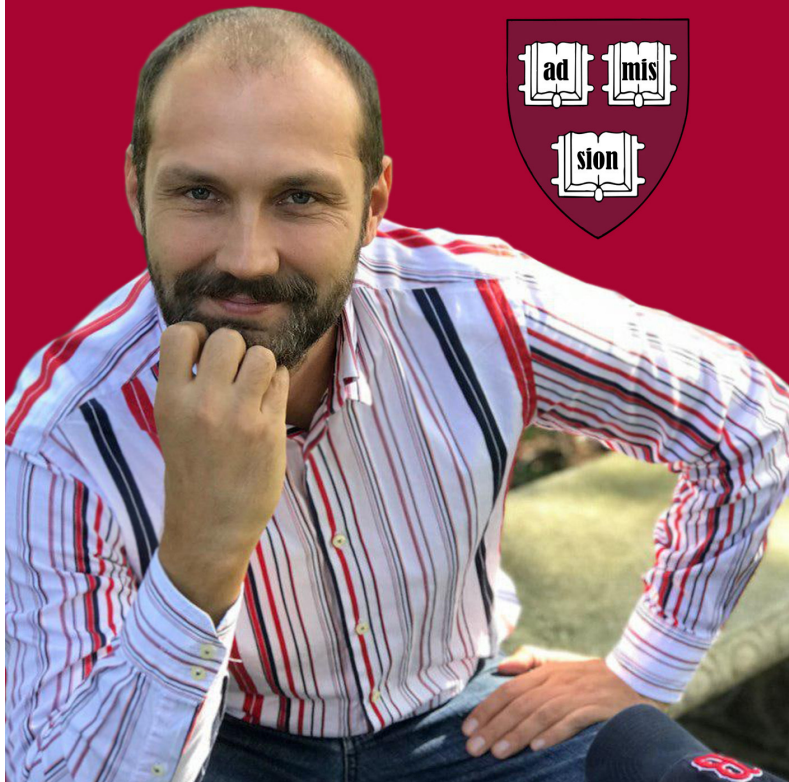


**Павел
Щедровицкий**

**Естественный
Отбор**



Павел Щедровицкий

Естественный отбор

Текст предоставлен правообладателем
2022

Аннотация

Эта книга, написанная Павлом Щедровицким, представляет собой пособие для готовящихся и поступающих в высшие учебные заведения США. В ней собраны знания, полученные в Гарвардской высшей школе образования (HGSE), приводится анализ работы со многими русскоязычными семьями, поступающими из разных стран и, прежде всего, самих Соединенных Штатов, России и Казахстана.

На протяжении уже более пяти лет Павел помогает абитуриентам подготовиться и поступить в высокоселективные университеты. Для тех, кто не может позволить себе индивидуальное сопровождение, ведет несколько социальных медиа, где публикует актуальную информацию об изменениях в индустрии англоязычного образования в мире.

Название книги – «Естественный отбор» – несет явную отсылку к теории эволюции Дарвина. Именно он доказал, что все мы, хотим того или нет, участвуем в процессе отбора, в котором выживает наиболее приспособленный (англ. – fittest).

Раскрытию процесса того самого «естественного отбора» в топовые университеты, описанного по шагам максимально простым языком, посвящена эта книга.

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение | 6 |
| Обо мне и американском образовании | 9 |
| 1. А зачем нужно учиться за рубежом? | 21 |
| 1.1. Первый российский опыт зарубежного образования | 22 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 25 |

Павел Щедровицкий

Естественный отбор

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Павел Щедровицкий, 2022

© Издание. Проект Livres, 2022

* * *

Люди не рождаются, а становятся теми, кто они есть.

Клод Гельвеций

Введение

Эта книга представляет собой пособие для готовящихся к поступлению в высшие учебные заведения США. В ней собраны знания, полученные мной в Гарвардской высшей школе образования (HGSE), приведен анализ работы со многими русскоязычными семьями, поступающими из разных стран (Казахстана, России, Украины и других) и, прежде всего, самих Соединенных Штатов.

Уже более пяти лет я помогаю абитуриентам подготовиться и поступить в высокоселективные университеты. Для тех, кто не может позволить себе индивидуальное сопровождение, я веду несколько открытых социальных медиа, где публикую актуальную информацию об изменениях в индустрии англоязычного образования в мире, ссылки на ресурсы и советы по самостоятельной подготовке к поступлению.

Данная книга родилась как продолжение работы, которую я веду на общественных началах с целью познакомить русскоязычных студентов с возможностями американской системы высшего образования. Систематизируя свои знания и опыт, первоначально я создал обучающий вебинар для малообеспеченных абитуриентов, желающих самостоятельно поступить в высшие учебные заведения США, а позднее написал методическое пособие, которое легло в основу этой книги. Несмотря на прикладной характер издания, я пришел

к пониманию, что не смогу убрать из него высокий смысл системы отбора в топовые университеты, поскольку понимание его происхождения и принципов является неотъемлемой частью успешного поступления.

Название книги – «Естественный отбор» – имеет явную отсылку к теории эволюции Дарвина. Именно он доказал, что все мы, хотим того или нет, участвуем в процессе отбора, в котором выживает наиболее приспособленный (англ. – *fittest*). В контексте этой книги – приспособленный к определенным условиям и решению задач, актуальных на текущем этапе эволюции. И в «Гарвард»¹ поступит самый *fittest* – тот самый наиболее подходящий, соответствующий интересам, устремлениям, предпочтениям и планам развития «Гарварда».

Прочитав эту книгу, вы узнаете, что *fittest* для «Гарварда» – это прежде всего социально ответственный, инициативный, любознательный, кооперабельный, толерантный, деятельный, трудолюбивый, выносливый, коммуникабельный и вдумчивый абитуриент. Именно таких студентов «Гарвард» хочет видеть на своем кампусе. Настолько, что готов полностью оплачивать² их обучение. При определенных условиях, конечно.

¹ Здесь и далее, употребляя слово «Гарвард», я имею в виду собирательный образ высокоселективного университета США.

² Каждый пятый студент Гарварда, включая иностранцев, сейчас учится бесплатно.

Раскрытию процесса того самого «естественного отбора» в топовые университеты, описанного по шагам максимально простым языком, посвящена эта книга.

P. S. Для тех, кто предпочитает науке онтологический аргумент:

Бог всегда в деталях. И эти детали вы найдете в этой книге.

Обо мне и американском образовании

Прежде чем перейти к основному содержанию данной книги, немного расскажу о себе и своем опыте. Я руковожу международной консалтинговой командой по подготовке к поступлению в селективные высшие учебные заведения (вузы). Прежде всего, мы специализируемся на США, но у нас есть и очень успешные кейсы подготовки к поступлению в высокоселективные университеты всего мира³, например британский Оксбридж.

Иногда я называю свою компанию крафтовой⁴, тогда

3



<https://shchedrovitskiy.org/>

⁴ Crafted (англ.) – сделанный вручную. Бизнес называют крафтовым, когда он

как наши ученики чаще называют нас словом «лаборатория». Мне нравятся оба названия, потому что они отражают суть моей деятельности: заниматься подготовкой в высокоселективные университеты на потоке, по моему глубокому убеждению, невозможно. Масштабировать такой вид деятельности крайне сложно, так как каждый абитуриент уникален и требует индивидуального вдумчивого подхода. В моей компании на каждого абитуриента уходят многие месяцы, а иногда и годы работы целой команды из профессиональных тьюторов, психологов, аналитиков, стратегов (в этой роли работаю непосредственно я сам), которые готовят абитуриента к, пожалуй, главному конкурсу в его жизни.

Именно поэтому в моей истории поступивших нет «сотен и тысяч». Их пока всего несколько десятков. Отмечу, что мои студенты поступают в самые разные университеты и колледжи США: от Williams College до UCLA, от Colorado School of Mines до Duke University. В том числе среди моих учеников есть студенты суперпрестижных университетов Лиги Плюща⁵ (в частности, Harvard, Yale и Cornell), а также знаменитый Massachusetts Institute of Technology (MIT), который уже одиннадцать лет подряд занимает первую строчку

уникален и его невозможно масштабировать.

⁵ Лига Плюща – спортивная ассоциация частных университетов Северо-Востока США, название которой стало синонимом первоклассных учебных заведений США. В Лигу входят восемь всемирно известных университетов: Brown, Columbia, Cornell, Dartmouth, Harvard, Princeton, University of Pennsylvania и Yale.

ку мирового рэнкинга QS⁶. Для полноты в моем послужном списке на сегодня не хватает только Stanford, хотя я уже получал благодарные отзывы студентов, поступивших туда самостоятельно, в том числе используя мои советы и материалы, публикуемые мной в социальных сетях. Уверен, что полноценное поступление и в этот университет – лишь вопрос времени и планомерной работы.

Абитуриенты, которым мы помогаем с подготовкой, являются преимущественно русскоговорящими (часто родители еще продолжают говорить по-русски, а студенты – уже нет). Я помогал ребятам, живущим в Австралии, Гонконге, Мексике, Сингапуре, странах Европы, Казахстане, Рос-



сии и Украине. Но больше всего абитуриентов у меня все же из США – страны, где этому важному и сложному отбору уделяют большое значение. Сейчас у меня формируется новая когорта учеников из полностью англоязычных семей, которые приходят по рекомендациям. Это очень приятно и подтверждает, что наша помощь имеет высокое качество и ценность в мировом масштабе.

Строго говоря, семьи из стран бывшего СССР практически не знакомы с таким родом деятельности, как помощь при поступлении. Когда я говорю, что являюсь дипломированным специалистом по американскому высшему образованию и консультирую по поступлению в вузы, немногие понимают, что это отдельная высококвалифицированная профессия и большой бизнес в США. Иногда наши земляки, особенно узнав о стоимости такой работы, ошибочно полагают, что я занимаюсь организацией протекции по поступлению. К сожалению, такие мысли возникают только от незнания того, как именно устроена система отбора и образования в США.

В Америке есть отдельная профессия college counselor, и на рынке представлено большое количество компаний и частных консультантов, которые помогают с подготовкой к поступлению. После прочтения данной книги вы поймете, почему в Соединенных Штатах сформировалась такая отрасль по подготовке в университеты, включающая ассоциации консультантов, штатных консультантов в школах, орга-

низацию конференций, проведение обзоров с рейтингами. Большим спросом пользуются книги бывших сотрудников приемных комиссий. Иницируются даже громкие судебные разбирательства о дискриминации при приеме и взятках спортивных тренеров: вся эта индустрия является частью огромной отрасли admissions американского высшего образования.

Чтобы было немного легче понять масштаб индустрии высшего образования в США, приведу несколько цифр. В Соединенных Штатах более 5000 высших учебных заведений (примерно 2000 из них рейтингуются) и примерно 19 миллионов студентов, из которых чуть менее миллиона – иностранцы. Совокупная выручка американских высших заведений в 2018–2019 годах составила 672 миллиарда долларов. Доля расходов на третичное (высшее и среднее профессиональное) образование в 2015 году составляла 2,58 %⁷

⁷ Данные взяты с официального сайта ОЭСР:

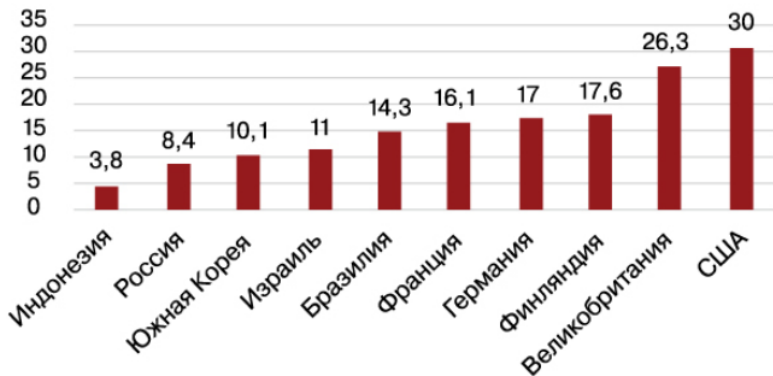
от ВВП, а расходы на высшее образование в пересчете на одного студента в 2015 году составили 30 000 долларов США. В то же время, например, в России такие расходы составили 8400 долларов⁸.



<https://stats.oecd.org>

⁸ Кузьминов Я. И., Юдкевич М.М. Университеты в России: как это работает. М.: Изд. Дом «Высшая школа экономики».

Расходы на третичное образование в России и других странах в 2015 году, тысяч долларов США на 1-го студента



В 2020 году бюджет университетов с мировым именем – Гарварда и МИТ – составил 5,4 и 3,76 миллиарда долларов соответственно. Для сравнения: бюджет на все образование в РФ в том же году составил около 13 миллиардов долларов.

Наверное, вводной информации об индустрии американского образования и college counselor достаточно. Теперь расскажу подробнее, как лично я пришел в эту профессию. Прежде всего, надо сказать, что сфере образования уделялось особое место в семье, в которой я родился и вырос. Мой отец – педагог, уделяющий существенную часть своей профессиональной, исследовательской и научной деятельности вопросам образования и развития личности; моя мама –

психолог, специализирующийся на семейной и подростковой психологии. Мой дед Георгий Петрович Щедровицкий, известный советский философ, уделял особое внимание образованию и педагогической практике. Считается, что его образовательные семинары, в профессиональном кругу носившие название «организационно-деятельностные игры», посетило, по некоторым оценкам, более 200 000 человек. Да, именно мой дедушка создал протокоучинговую систему для высшего управленческого персонала в Советском Союзе! Уникальность этой системы была в том, что она, по сути, разбирала на атомы систему принятия решений в голове руководителя и приводила ее в состояние, пригодное для достижения поставленных целей. Вероятно, с детства впитав основы рационального подхода – движения из точки А в точку Б, – я могу легко объяснять материал и помогать моим абитуриентам достигать таких сложных целей, как поступление в суперселективные университеты.

Сам я окончил самую обычную школу, точнее сказать, три школы последовательно, в Москве. В 1999 году выпустился из Высшей Школы Экономики – тогда это был малоизвестный нишевый вуз, и на курсе было чуть более ста человек. После учебы, получив опыт участия в консалтинговых проектах, я создал свою компанию, специализировавшуюся на кадровом аудите и организационном проектировании. Но довольно скоро, что было достаточно типичной траекторией развития карьеры в те времена, перешел в штат в круп-

ной компании в сфере энергетики. За примерно десять лет я сделал успешную карьеру в сфере управления персоналом, руководил данным направлением в крупнейшей частной энергетической компании. Впоследствии некоторое время работал руководителем HR крупнейшей частной нефтяной компании, которая, де-факто являясь двуязычной, вернула меня в англоговорящий мир. Благодаря ей я и столкнулся с прогрессивными практиками и подходами англосаксонского мира, которые очень меня заинтересовали. Я стал все больше времени уделять самообразованию на английском языке, в том числе в сферах работы с людьми и образования.

Большой удачей для меня стало участие в управлении проектом развития Сколковского института науки и технологий, создаваемого в партнерстве с Massachusetts Institute of Technology (MIT, МТИ). Будучи сопредседателем Управляющего совета партнерства Фонда Сколково и МТИ, я много времени проводил за изучением темы организации университета настоящего и будущего, обсуждая с его лучшими представителями современного высшего образования. Эта работа захватила меня: я стал все больше времени уделять изучению современных высших учебных заведений. Более того, благодаря профессиональным возможностям мне посчастливилось посетить большое количество признанных и развивающихся университетов мира. Этот путь естественным образом привел меня к необходимости получения си-

темных знаний о современном англоязычном высшем образовании.

Следуя за своим интересом, я поступил на две программы высшего образования: магистратуру Гарварда (США) и докторантуру Университета Бас (Великобритания) – обе по специальности высшее образование (higher education). Именно в Гарварде началась моя, как позже оказалась, системная практика в оказании помощи семьям и абитуриентам при поступлении. Дело в том, что ко мне и раньше, со времен начала моей работы с МТИ, обращались знакомые и знакомые знакомых с просьбой объяснить, как работает система отбора, и помочь в этом процессе их детям. Поэтому, когда в Гарварде у меня возникла возможность взять курс по admissions (так называется сфера, посвященная отбору и привлечению студентов), я с радостью этим воспользовался. Этот курс дал мне глубокие системные знания в этой сфере, и дело не только в наивысшем качестве гарвардской профессуры, но и в том, что моими однокурсниками были молодые профессионалы в этой отрасли из самого Гарварда, Принстона, Брауна и прочих именитых университетов США. Пожалуй, именно однокурсники и плотная работа с ними над темой, в которой они хорошо разбирались, и стала моментом моего профессионального становления в этой области. Неудивительно, что одна из моих выпускных работ в Гарварде была посвящена admissions, а именно – принципам отбора и формирования того, что в США называют «общностью студен-

ТОВ».

Погрузившись в тему admissions, я был поражен тем, насколько она глубока и насколько велика отрасль консалтинга, с ней связанная. Более того, я узнал, что поступление в тот или иной колледж⁹ считается одним из самых важных событий в жизни американцев. И самое для меня удивительное: несмотря на то, что подавляющее число родителей когда-то сами проходили этот путь, считается нормой привлекать к такому важному проекту профессионального консультанта для их детей. На собственном опыте я осознал, что тема поступления в американские высшие заведения, несмотря на популярность американского образования во всем мире, почти непонятна для иностранцев. Из этого понимания родились мои просветительские проекты, призванные на русском языке рассказать о работе американской системы отбора и обучения в вузах США.

Сперва я создал телеграм-канал, посвященный непосредственно подготовке и поступлению в американские университеты; позднее – инстаграм¹⁰ для родителей, посвященный американскому высшему образованию и подготовке детей в американские колледжи и университеты. Просветительская деятельность, которую я веду в социальных сетях, за-

⁹ Американцы традиционно называют учебное заведение, в котором получают первое высшее образование (бакалавриат, undergraduate), словом «колледж», даже если речь идет о Stanford University.

¹⁰ Соцсеть, признанная в России экстремистской.

нимает существенную часть моего времени. Я вижу в этом свою миссию: рассказать широкой общественности на русском языке о возможностях, которые таит для них, вероятно, лучшая в мире система образования. Закономерной вершиной этой работы и стала эта книга.

1. А зачем нужно учиться за рубежом?

И нужно ли вообще? Этот вопрос я задаю самым первым, когда ко мне приходят за помощью. Признаюсь, часто этот вопрос ставит людей в тупик. Ну как же? Все хотят, и я хочу!

Действительно, мода, престиж и статус играют не последнюю роль при выборе зарубежного вуза. Но немногие признаются в том, что их привела ко мне мода или похожие цели, которые они стесняются озвучить. К сожалению, это только усложняет процесс выбора правильного высшего учебного заведения.

Но перед тем, как я перейду к ответу на вопрос «Зачем вам нужно учиться за границей?», предлагаю небольшой экскурс в историю появления моды на зарубежное образование в России.

1.1. Первый российский опыт зарубежного образования

Принято считать, что интерес к европейскому образованию в России зародился при Петре Великом. Однако еще задолго до влияния реформатора всея Руси пришло понимание того, что экономическое развитие страны во многом зависит от специалистов с европейским образованием. Одним из наших первых соотечественников, получивших западный диплом, был первопечатник Иван Федоров: он учился в Краковском университете, где в 1530-е годы получил степень бакалавра.

Еще в начале XVII века по велению царя Бориса Годунова дети московского боярства отправлялись на обучение за рубеж. Годунов, стремясь создать новую династию после смерти последнего из Рюриковичей, понимал, сколь важно опираться на просвещенных царедворцев, способных вывести страну из кризиса, порожденного опричниной Ивана Грозного. Таким образом в 1602 году по инициативе Годунова был открыт путь к европейскому образованию: восемнадцать боярских сыновей отправились в университеты Лондона, Парижа и Любека. В Англии юношей распределили между четырьмя лучшими учебными заведениями. Это были: Кембридж, Оксфорд, Итон и Винчестер. Однако власть Годуновых пала, наступило Смутное время, а первые

русские студенты увлеклись «заморщиной» и не вернулись на родину.

К идее пользы европейского просвещения для России вновь вернулся Петр I. Желая вывести Россию на международную арену как сильного игрока, он придавал колоссальное значение образованию: в нашу страну не только приглашали иностранных специалистов, но и молодежь из числа дворянских детей с конца XVII века отправлялась на обучение за рубеж. В первую очередь аристократических отпрысков направляли в Англию, Францию, Голландию, Пруссию, Италию за техническими знаниями: полагалось постигать основы кораблестроения, астрономии, артиллерии и фортификации. Но также для царя представляли интерес медицина, архитектура, изящные искусства.

Петр, неоднократно бывая в Европе, и сам стремился обогатиться новыми знаниями: он посещал университеты и лаборатории, встречался с ведущими учеными своего времени, в частности, с великим Исааком Ньютоном – физиком, астрономом, философом, преподававшим в Тринити-колледже.

Несмотря на то что государство оплачивало обучение студентов за рубежом, родители зачастую не хотели отрывать детей от сердца и отправлять их в неизвестную, чуждую им Европу. Тогда Петр I запретил дворянским неучам жеманиться: начиная с 1714 года священникам не разрешалось проводить обряд венчания без свидетельства об образова-

нии. Петр I лично экзаменовал студентов, вернувшихся после обучения за рубежом: вопросы молодым специалистам задавал каверзные, стремясь точно определить, кто именно из выпускников достоин занять ключевые должности в обновленной России.

Таким образом, идея зарубежного европейского образования получила существенное развитие именно в петровскую эпоху. Но не только получение инновационных знаний и технологий обуславливало получение образования за границей. Политические и экономические связи существенным и определяющим образом повлияли на доминирование определенных стран в импорте образования.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.