

ДЖЕННИ АНДЕРСОН
ПОЛА ШУМАН

СТРАТЕГИЯ СЕМЕЙНОЙ ЖИЗНИ



и меньше ссориться



**Дженни Андерсон
Пола Шуман
Стратегия семейной
жизни. Как реже мыть
посуду, чаще заниматься
сексом и меньше ссориться**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8481029

*Стратегия семейной жизни: Как реже мыть посуду, чаще заниматься сексом и меньше ссориться / Дженни Андерсон, Пола Шуман: Альпина Паблишер; Москва; 2014
ISBN 978-5-9614-3417-0*

Аннотация

Устали от споров со своей второй половиной? Изнываете от домашних забот, взаимонепонимания, недостатка секса? Заметили, что ваш спутник жизни – совсем не тот человек, каким был в начале отношений? Прислушайтесь к советам Дженни Андерсон и Полы Шуман, которые считают, что «кратчайший путь к счастливому браку – экономика». В то время как многие люди полагают, что любовь и товарно-денежные отношения несовместимы, авторы этой книги уверены: каждый брак – это бизнес двоих людей, основанный на ограниченных ресурсах,

которые должны быть правильным образом распределены. К решению наиболее распространенных семейных проблем Андерсон и Шуман подходят, вооружившись экономическими законами. И на примерах из реальной жизни показывают, как разделение труда, спрос и предложение, выгоды и издержки и многие другие экономические явления – вплоть до мыльных пузырей! – могут влиять на атмосферу в семье. Эта мудрая, местами смешная, книга-исследование поможет вам использовать законы экономики в каждодневной жизни – и вернуть в дом мир и любовь.

Содержание

Введение	7
Почему именно экономика (а не ароматерапия, например)?	10
Почему мы решили написать эту книгу?	15
И что мы сделали?	17
Несколько слов о методологии	21
1. РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА, или Почему вы должны мыть посуду	22
Принцип, часть первая	22
Принцип, часть вторая	27
Пример № 1	32
Пример № 2	49
Пример № 3	64
Конец ознакомительного фрагмента.	66
Комментарии	

**Дженни Андерсон,
Пола Шуман
Стратегия семейной
жизни. Как реже мыть
посуду, чаще заниматься
сексом и меньше ссориться**

Переводчик *К. Артамонова*

Руководитель проекта *И. Гусинская*

Корректор *С. Мозалёва*

Компьютерная верстка *К. Свищёв*

Дизайн обложки *DesignDepot*

Арт-директор *С. Тимонов*

© 2011 by Paula Szuchman and Jenny Anderson

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО

«Альпина Паблишер», 2014

Все права защищены. Никакая часть электронной версии 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, для

частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

*** * ***

Прочитав эту книгу, вы:

- не только поймете, как уменьшить объем супружеских «работ», но и сможете превратить семейное общение в своего рода отдых от повседневных проблем;
- узнаете, как экономист у изголовья кровати спасет вас от celibата;
- осознаете, что экономика для гармоничных отношений часто полезнее психоанализа: ей нет дела до того, кто был прав в вашей последней ссоре или чья сегодня очередь выносить мусор. Напротив, она предложит вам беспристрастные и логические решения ваших запутанных, излишне эмоциональных семейных конфликтов.

Введение

Роберт, привлекательный 38-летний предприниматель из Сан-Франциско, прошлой ночью хотел заняться сексом. За последние две недели на него навалилась куча проблем: его компания по производству энергетических напитков потеряла крупного инвестора, директор по маркетингу сбежал от него к набирающим обороты конкурентам, а напоследок еще и поставщик секретного, экспортируемого с Бали, ингредиента его продукции решил заломить двойную цену на свой товар.

Джоан, жена Роберта, даже и подумать не могла о том, чтобы заниматься сексом. Она совершенно вымоталась. Ей пришлось весь день провисеть на телефоне, препираясь с несговорчивыми трейдерами из Нью-Йорка, из-за них она пропустила ланч, чуть не въехала в огромный Cadillac Escalade, спеша забрать детей с футбольной тренировки, и в очередной раз не успела оплатить кипу просроченных счетов. Теперь ей уже ничего не хотелось, только посмотреть повтор сериала «24 часа», съесть несколько зефирок в шоколаде и улечься спать.

Но, может, Джоан все-таки должна была бы согласиться на секс с Робертом?

Роберт ответил бы «да». Она ведь, как-никак, его жена – ей, вообще-то, положено исполнять супружеский долг.

Неужели он должен уговаривать собственную *жену* переспать с ним, особенно если учесть, что он и так весь на нервах и последний раз они делали это три недели назад? Как она не понимает, что ему это просто *необходимо*?

Подруги Джоан, если бы их кто-то спросил, сказали бы: «Ну вот еще!» Почему это она должна ублажать Роберта по первому требованию? Она ведь не наложница в его гареме. Ей нужно как-то ограничивать его притязания и прислушиваться к собственному либидо. В конце концов, у нее тоже был тяжелый день – разве не заметно?

Но существует и третий вариант ответа на этот вопрос – ответ экономиста. Экономист посоветовал бы Джоан охладить пыл своего негодования, перестать подсчитывать, кто тут больше устал и кто по чему больше изголодался, и провести элементарный анализ затрат и выгод: превышают ли потери в случае секса с Робертом – девять минут сна, третья зефирка – выигрыш в виде оргазма, довольного мужа, спокойной семейной жизни?¹

Мы предлагаем вашему вниманию «бракономику» (spousonomics) – науку о том, как при помощи экономического подхода свести к минимуму число конфликтов и по-

¹ На этот вопрос нет верного или неверного ответа – он зависит от многих факторов начиная с того, кто на этот вопрос отвечает, и заканчивая тем, какой нынче день по лунному календарю. Но если вам интересно узнать ответ Джоан, то он таков: нет, в данном случае предельные издержки *не* превышают дохода. Поэтому она согласилась на «спринтерский забег» после ужина, а потом мгновенно уснула, оставив Роберта наедине с грязной посудой. – *Прим. авт.*

лучить максимальную прибыль по самому главному вкладу в жизни – вашему браку.

Почему именно экономика (а не ароматерапия, например)?

Многие считают экономику скучной, сомнительной и не применимой к реальной жизни дисциплиной. И в чем-то они правы. Не зря говорят, что это «наука зловещая»². Экономисты и правда всегда славились своими мудреными трудами, полными непостижимых уравнений, букв греческого алфавита и слов типа «автаркия», «сатисфайсинг» или «монопсония»³. Но все это нужно им лишь для того, чтобы кроме них самих никто не догадался, о чем речь.

А по сути экономика намного проще, чем кажется. Она изучает то, как люди, компании и общества распределяют между собой свои скудные ресурсы. И, как ни удивительно, вы со своей второй половинкой постоянно пытаетесь разрешить точно такую же задачу: как распорядиться своими ограниченными средствами, временем, энергией и либидо так, чтобы все были довольны и ваш союз оставался нерушимым.

Только подумайте: вы, двое взрослых людей – амбициоз-

² Высказывание принадлежит британскому писателю, историку и философу Томасу Карлейлю (1795–1881). – *Прим. пер.*

³ Самообеспечение (автаркия), готовность не требовать больше достаточного (сатисфайсинг) и рынок с одним-единственным покупателем (монопсония). – *Прим. авт.*

ных, упрямых и подверженных постоянному стрессу, — пытаетесь жить под одной крышей и нести все в общую копилку, а может, и растить вместе детей, да еще, по возможности, радоваться тому, что весь остаток своей жизни вы проживете друг с другом. Это непросто. В сущности, ваш брак это бизнес — бизнес, который процветает в удачные периоды, но в остальное время больше напоминает утренний марафон после веселой ночи в баре. Здесь тоже приходится работать.

Причем работать во всех возможных направлениях.

Вам необходимо заниматься административной работой, чтобы создавать хоть какое-то подобие уютного «семейного очага», — а делать это в доме, где живут два самостоятельных индивида, невероятно сложно. Например, кто-то один привык прибирать за собой, а другой по всему дому оставляет следы своего присутствия: огрызок яблока на тумбочке, незаправленную постель, потную майку на спинке стула. Если у вас есть дети, кто-то должен следить за тем, чтобы они делали домашние задания, были одеты, накормлены и к семи вечера уложены в кровать, — а потом может как-то так неожиданно получиться, что этот «кто-то» вынужден проделывать это все без какой-либо помощи, потому как второй супруг решил перекусить с друзьями в кафе после работы, но «перекус» превратился в полноценный ужин, а потом плавно перешел в турнир по «пив-понгу»⁴ в местном баре.

⁴ Игра, в которой две команды по два человека выставляют на противоположных концах стола несколько стаканов с пивом в форме клина и по очереди ки-

Работа над собой также неизбежна, ведь вам приходится жить с другим человеком, а он не ваша точная копия, и значит, у него есть свои предпочтения и своя манера общения. Может, чтобы найти выход из конфликтной ситуации, она готова хоть три дня подряд вести с вами душевные разговоры – а вам было бы проще напихать камней во все карманы и прыгнуть с моста. Или, предположим, он любит турпоходы, а вы – оперу, и вот когда у вас выдаются свободные выходные, которые вы можете провести друг с другом, кому-то из вас придется уступить, а иначе вы оба останетесь дома смотреть телевизор.

Любая пара сталкивается как с множеством бытовых проблем (то нужно достигнуть компромисса в вопросе о «подходящем» жилье, то высчитать, на чем лучше сэкономить, когда с деньгами возникла напряженка, то решить, не будет ли слишком жестоко по отношению к дочери – своему первенцу – назвать ее в честь тетушки Фло), так и с серьезными испытаниями. Порой приходится улыбаться друг другу после чудовищной ссоры, в которой вы оба наговорили много лишнего; мучиться от бессонницы, размышляя над тем, стоила ли ее новая работа переезда в другой город; позволять ли ему испытывать на детях свои методы воспитания; надо ли обходить острые углы, идти на мировую и закрывать на

дают со своего конца шарик пинг-понга в стаканы противников – если попали, соперники должны выпить содержимое этого стакана и убрать его со стола; естественно, побеждает та команда, у которой остались полные стаканы. – *Прим. пер.*

что-то глаза.

Выполнение этой работы требует от вас расходования тех ресурсов, о которых мы уже говорили. Вы должны находить свободное время, собирать по крупицам остатки энергии, разжигать в себе любовь, взвешивать потери, которые понесете, если уступите, и преимущества, которые получите, если продолжите настаивать на своем.

И здесь вам как раз могут пригодиться кое-какие познания в области экономики. Научившись рассуждать как экономист, вы не только поймете, как уменьшить объем супружеских «работ», но и сможете превратить семейное общение в своего рода *отдых* от повседневных проблем. Секрет прост: нужно а) поднять цену на эти заветные ресурсы и б) научиться их грамотно распределять. Стоит вам это сделать, как ваш союз начнет проносить вам куда больше радостей.

Мы верим в экономику, потому что для нее нет различия между полами, нет «правых» и «неправых», нет тех, кто умеет себя вести, и тех, кто не может нормально высказывать свои мысли. Она не станет вас воспитывать и не попытается провести с вами сеанс психоанализа. Ей нет дела до того, кто был прав в вашей последней ссоре или чья сегодня очередь щелкать пультом. Напротив, она готова предложить вам беспристрастные и логические решения ваших запутанных, алогичных и сверхэмоциональных семейных конфликтов.

В этой книге мы расскажем, как при помощи базовых экономических принципов извлекать максимум пользы из ва-

ших ресурсов. А это значит: чаще заниматься сексом, реже мыть посуду, эффективнее выяснять отношения, чаще заниматься сексом, легче переживать «неурожайные годы», успешнее договариваться, чаще заниматься сексом и – вы не поверите! – заставлять своего супруга делать то, чего он раньше никогда не делал, – прочищать засор в трубе, например. Или слушать.

Почему мы решили написать эту книгу?

Потому что без малого десять лет трудимся на благо газет *Wall Street Journal* и *New York Times* и привыкли воспринимать новости экономики и бизнеса как свое личное дело. Потому что мы освещали не один финансовый крах, высчитывали показатели ВВП, ломали голову над документами Комиссии по ценным бумагам и биржам, расшифровывали специальные сокращения типа TARP, RMBS или ABS CDO⁵, а также общались с такими корифеями экономики и финансов, как Тимоти Гайтнер, Генри Полсон, Ллойд Бланкфейн и Базз Олдрин⁶ (ну ладно, Базз, строго говоря, к финансовой сфере отношения не имеет – зато он летал на Луну!).

А еще потому, что однажды мы сами вышли замуж.

И стали вдруг сталкиваться с проблемами, о которых нам когда-то говорили наши «окольцованные» друзья, но которые мы либо не могли себе представить, либо не принимали

⁵ TARP – Troubled Asset Relief Program (Программа облегчения проблемных активов); RMBS – Residential mortgage-backed security (ценные бумаги, обеспеченные жилищной ипотекой); ABS CDO – Asset-Backed Security Collateralized Debt Obligations (вид ценных бумаг, обеспеченных активами, – облигации, обеспеченные долговыми обязательствами). – *Прим. пер.*

⁶ Тимоти Гайтнер и Генри Полсон – соответственно 75-й и 74-й министр финансов США; Ллойд Бланкфейн – председатель совета директоров Goldman Sachs; Базз Олдрин – астронавт NASA. – *Прим. пер.*

всерьез, наивно полагая, что нас они минуют. Например, как найти время друг для друга, когда вы оба работаете по 60 часов в неделю? Или как смириться с тем, что ты беременна и тебя тошнит... а у него все прекрасно? Как распределить работу по дому и оплату счетов без кровопролития? Как заставить себя пойти на уступки, если он сам виноват и первый начал? Как не испортить отношения с его мамой после того, как она официально стала твоей свекровью? Как согласиться не считать «слишком опасным» то, что связано с вашими детьми и мотоциклами? Как не дать угаснуть чувствам? Как не влезать в личное пространство друг друга? Как не подраться в машине?

Нам нужно было решать эти вопросы.

И что мы сделали?

Мы попытались рассмотреть ситуацию в двух ракурсах: сначала с точки зрения экономики, а потом – любви.

Что касается экономики, то мы пропадали в библиотеках, штудировали классику, спускали зарплаты на книжки с Amazon.com, не вылезали с Econosphere (да, это блог, посвященный экономике) и набрасывались на свежие исследования на любую тему, от механизмов стимулирования и теории игр до искусства заключать взаимовыгодные сделки. Мы с головой ушли в изучение разных школ экономической мысли, в том числе неоклассической (полагающей, что люди действуют разумно) и поведенческой (во многом идущей по стопам психологии и отказывающей нам в рациональности). Мы опросили десятки экономистов – в том числе и некоторых очень знаменитых – и вытянули из них все, что они думают как о своих исследованиях, так и об их применении в семейной жизни. (Представьте себе, никто из них даже не бросил трубку.) К нашему удивлению, все они оказались самыми что ни на есть романтиками и стали давать нам советы такого рода: не ставь свое счастье превыше счастья своего супруга; прежде чем начать перебранку, постарайся предположить, что он тебе ответит; не пытайся разделить домашние дела по принципу «тебе половина и мне половина» – пусть каждый делает то, что ему лучше удастся; чтобы добиться

от супруга желаемого, не забывай его поощрять; будь всегда готова уступить в споре; иногда лучше ложись спать злая, но не ссорься с мужем на ночь глядя.

Когда мы разобрались с экономикой, мы обратились к любви. Мы наняли профессионалов и попросили их провести Всесторонний, Новаторский и Очень Затратный Опрос супружеских пар, в рамках которого примерно тысяча человек со всей страны ответили на более чем 60 вопросов касательно преимуществ и недостатков семейной жизни. Мы спросили их, как они убеждают своих партнеров сделать то, чего те делать не хотят (ответ: занимаются с ними сексом); зачем они занимаются сексом, если им самим не хочется (ответ: чтобы заставить партнера сделать то, что они хотят); прибавили ли они в весе после свадьбы или похудели (ответ: растолстели); много ли денег откладывают (ответ: недостаточно) – и сколько хотели бы отложить (ответ: намного больше) – себе на безбедную старость.

А потом мы решили отправиться в турне по всей Америке, от побережья до побережья, и собрать информацию лично. Во имя науки мы пролетели тысячи миль, исколесили сотни дорог и напросились на чашечку кофе к семейными парам во всех возможных уголках нашей страны, от Нью-Йорка до Сан-Франциско и от Миннеаполиса до Майами. В Сиэтле мы посетили семинар, посвященный отношениям в браке, и поинтересовались у известных экспертов Джона Готтмана и Джулии Шварц-Готтман, как сохра-

нить крепкий союз (ответ в унисон: научиться преодолевать «досадные недоразумения»). Мы пообщались с банкирами, врачами, спортивными тренерами, писателями, агентами по недвижимости, комиками, юристами, учителями, архитекторами, директорами крупных компаний, инженерами, профессорами, рабочими-строителями, музыкантами, домохозяйками и «домохозяевами». Мы попросили сотни незнакомцев – как, впрочем, и ряд близких друзей – поделиться некоторыми интимными аспектами своей личной жизни. И, не без помощи угощения (и пива), они согласились!⁷

Под конец своих изысканий мы пришли к однозначному выводу: изучение экономики – кратчайший путь к супружескому счастью. К примеру, стоит освоить принцип разделения труда, как все споры на почве домашнего хозяйства прекращаются раз и навсегда. После свадьбы один из вас или вы оба начали вести себя более развязно, полагая, что снисходительность вашего супруга – нечто само собой разумеющееся? Скорее всего, виной тому моральный риск. Вам не удастся сдерживать свои обещания и строить совместные планы на будущее? А нужно всего-то научиться правильно делать межвременной выбор. Не удастся выйти из порочного круга взаимных обвинений, которыми вы засыпаете друг друга весь вечер? Отключите хоть на время свою боязнь потери. И

⁷ Проверенные средства раскрутить людей на разговоры об их браке: 1) пиво; 2) пицца; 3) суши; 4) поговорить с обоими партнерами по отдельности; 5) спросить, как они познакомились и что им друг в друге тогда понравилось; 6) дать денег. – *Прим. авт.*

займитесь сексом. Ох уж этот секс! Один из главных камней преткновения в супружеской жизни, закон спроса и предложения в действии.

Мы полагаем, что результатом наших усердий стала книга о семейных отношениях, не похожая ни на какие другие. «Бракономика» не сентиментальна. Мы не настаиваем на том, чтобы вы смотрели супругу в глаза до тех пор, пока у вас обоих не хлынут слезы раскаяния. Мы не просим вас вести протокол вспышек гнева, дневник великодушных поступков или летопись переживаний. «Стратегия семейной жизни» – книга честная, не бестолковая, предлагающая реальные решения. Она действительно помогает. Она предназначена для всех тех, кто хотел бы сделать свой брачный союз более крепким, счастливым и интересным и на пути к своей цели не отказался бы узнать, что такое «отрицательный наклон кривой совокупного спроса» и чем так хорош зануда по фамилии Шумпетер.

Несколько слов о методологии

Все примеры, которые мы приводим в этой книге, взяты из реальной жизни. Но имена, даты и некоторые детали были изменены. Как вы понимаете, сотни людей поделились с нами очень ценной личной информацией, и, поскольку мы не хотели вызвать волну разводов и ссор между друзьями, мы пообещали сохранить их анонимность. Однако своим собственным мужьям мы ничего такого не обещали, поэтому они не раз будут упоминаться в книге в качестве «наглядного примера». К счастью, наши супруги быстро освоили «бракономику» на практике и, проведя анализ выгод и издержек, решили, что гораздо выгоднее не портить нам настроение (то есть если не помогать, то хотя бы не мешать нам писать эту книгу), чем хранить в тайне свои индивидуальные особенности (то есть свои забавные «пунктики»).

1. РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА, или Почему вы должны мыть посуду

Принцип, часть первая

Кто что должен делать?

Это один из первых вопросов, на который должны ответить и члены правительства, и руководители гигантских концернов, и владельцы автозаправок, если они хотят, чтобы у них что-то получилось.

Возьмем, к примеру, ближайшую к вам автозаправку. Ее бы не существовало, если бы водители бетономешалок не привезли бетон, который не уложили бы рабочие, – а потом другие рабочие не построили бы маленький супермаркет, в котором теперь кассир в зеленой жилетке пробивает вам шоколадные батончики, привезенные парнем в футболке с надписью «FBI: Female Body Inspector»⁸. Еще там есть те, кто закачивает бензин в подземные резервуары, и те, кто заливает его в бак вашей машины. А также надо вспомнить о крановщике, который поднимает вверх, к светящемуся логотипу нефтекомпании, какого-то мужика, чтобы он поменял табличку напротив надписи «Премимум» и, проезжая мимо, вы

⁸ «ФБР: инспектор женских тел» (пер. с англ.). – *Прим. пер.*

заранее могли решить, готовы ли вы отдать за литр высококлассного бензина ту сумму, которую они там выставили.

Каждый из них выполняет свою работу, и все их усилия в конечном итоге направлены на одно: обеспечить функционирование и, если повезет, коммерческую успешность этой автозаправки. Парень, который заправляет машины, должен делать это аккуратно, а не бросать шланг и разливать бензин по асфальту, также как крановщик обязан соблюдать осторожность, чтобы ненароком не проделать дыру в крыше супермаркета, а кассиру следует, помимо прочего, предлагать лотерейные билетки и мило объяснять посетителям, как доехать до ближайшей забегаловки.

Вот это и есть «разделение труда» – тот самый принцип, на котором держится вся экономика.

Оглянитесь вокруг. Мебель в вашем доме, куриная грудка без костей, которую вы едите на ужин, ваша машина и одежда – все это существует благодаря разделению труда. Даже книга, которую вы сейчас держите в руках, была создана силами лесозаготовителей, производителей чернил, операторов печатных машин, изготовителей клея, художников-оформителей, придирчивых редакторов, талантливых авторов, людей в строгих костюмах, которые выписывают чеки, и группы издателей-толстосумов, которые платят зарплаты этим выписывальщикам чеков. Сами талантливые авторы никогда в жизни не смогли бы завалить дерево или выплатить кому-то зарплату, тем более самим себе. Возмож-

но, производители чернил и могли бы научиться делать клей, но на это им потребовалось бы какое-то время, да и клей у них, вероятно, получился бы не такой качественный... В общем, вы поняли нашу мысль.

Чем конкретнее задачи работников, тем успешнее общее дело, – эта идея далеко не оригинальна. Наверняка еще пещерные люди превозносили одних охотников за умение метко бросать копье, а других за мастерство в сдирании шкур и разделывании бизона. Но в наше время эту концепцию принято приписывать Адаму Смиту, отцу современной экономики.

В 1776 г. Смит опубликовал свой фундаментальный труд «Исследование о природе и причинах богатства народов». Помимо множества прозорливых идей, которые по сей день являются базисом экономической теории, Смит высказал следующее утверждение: секрет преуспевания государства не в деньгах, а в труде – точнее, в разделении труда, основанном на специализации.

Чтобы доказать это предположение, он привел в пример производство булавок: когда каждое из 18 необходимых для изготовления булавки действий выполняется определенным, ответственным лишь за эту операцию работником, в итоге булавок производится в день больше, чем если бы один человек проделывал всю работу от начала и до конца. По подсчетам Смита выходило, что при разделении труда десять работников могут сделать 48 000 булавок в день, – и, вероятно,

лишь около десяти в случае отсутствия специализации. Гораздо быстрее, когда «один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки...». И так далее.

Адам Смит: очень умный человек, о котором надо знать



Родился в 1723 г. в Шотландии. Был философом, профессором, преподавателем и заядлым холостяком. Жил с мамой. Часто разговаривал сам с собой. Ввел термин «невидимая рука», объясняющий, почему рынку изначально свойственны целесообразность и саморегулирование. Хотя Смит ни разу не был

женат, он выступал в роли эдакого «доктора Фила»⁹ своего времени: многие из его глубокомысленных наблюдений подтверждают парадоксальную природу любви. К примеру, он полагал, что все мы вовлечены в непрекращающуюся борьбу наших страстей с одной стороны и невозмутимого «беспристрастного наблюдателя» с другой. Или что нашими поступками одновременно руководят эгоизм и бескорыстие – то есть, говоря иначе, желание улучшить свое положение и сделать доброе дело для кого-то другого. Примерно как если бы вы хотели по дороге домой заехать за цветами для жены, а в итоге просидели в офисе допоздна, чтобы произвести впечатление на своего босса.

Сейчас, когда мы покупаем в Канзасе iPod, который собрали в Китае из деталей, сделанных в Японии и на Филиппинах, или сидим в офисе, где есть работники для развешивания картинок по стенкам и работники для мытья туалетов, необходимость специализации кажется нам очевидной. Но до тех пор, пока за дело не взялся Адам Смит, никто не догадался заявить о преимуществах коллективного труда, разделенного на отдельные функции, и предложить заманчивую идею распределить эти функции по всему миру.

⁹ Американский психолог Филип Макгроу, ведущий телевизионной программы «Доктор Фил» (Dr. Phil), автор серии книг по психологии отношений. – *Прим. пер.*

Принцип, часть вторая

А теперь возвращаемся к вопросу о том, кто что должен делать. Изложенный выше принцип разделения труда – лишь часть ответа на него. Он предполагает, что работу от начала и до конца не должен проделывать один и тот же человек и что каждому нужна своя специализация. Но он не объясняет нам, *как* решить, кому лучше поручить развешивать картины, а кому – заправлять машины или какая страна должна производить для iPod дисплеи, а какая – жесткие диски. За помощью в решении этой проблемы мы обратимся к Давиду Рикардо, который через 40 лет после выхода «Исследования о природе и причинах богатства народов» Смита выдвинул так называемую теорию сравнительных преимуществ.

Согласно этой теории, браться за любое посильное задание не имеет смысла – надо делать то дело, с которым вы справляетесь *лучше, чем со всеми остальными*. (См.: недолгая бейсбольная карьера баскетболиста Майкла Джордана.) Или, как сказал бы экономист, важна не ваша *абсолютная* способность к созданию товаров и услуг, а ваше умение производить данный товар или данную услугу *относительно* вашей способности к производству всех других товаров и услуг. То есть в данном случае речь идет о вашем «сравнительном преимуществе».

Сравнительное преимущество – основа свободной торгов-

ли. Смысл в следующем: вместо того чтобы каждая страна в отдельности производила все, что нужно ее народу, она может специализироваться на тех товарах и услугах, которые получаются у нее сравнительно лучше, и торговать ими с другими государствами. Специализация той или иной страны может быть обусловлена самыми разными причинами. Например, на ее территории могут добывать дефицитные ресурсы – такие как нефть в Саудовской Аравии. Или в ней, как в Китае, могут проживать миллионы человек, готовых за гроши собирать плазменные телевизоры. Или могут быть уникальные погодные условия – как в Испании, с ее продуваемыми всеми ветрами равнинами и развитой ветроэнергетикой. Или она может быть расположена в богом забытом месте: так, в Новой Зеландии случился туристический бум после событий 11 сентября – путешественники хотели оказаться в таком месте, куда не сунутся никакие террористы^[1].

Для Давида Рикардо, который размышлял о сравнительных преимуществах, сидючи в своем поместье в Глостершире в далеком 1817-м, ветрогенераторы и плазменные телевизоры были чем-то из области фантастики. Его теория опиралась на более тривиальные примеры: торговлю вином и одеждой между Англией и Португалией. Рикардо утверждал, что, даже если Португалия и то и другое производит быстрее, в ее интересах специализироваться только на одном товаре (с которым она справляется относительно лучше), а другой ввозить из Англии.

Будьте внимательны – сейчас мы объясним вам, почему обмен товарами приносит большую выгоду. Для начала посмотрите (таблица 1), сколько времени (гипотетически) уходит у Англии и Португалии на то, чтобы изготовить одну бутылку вина и один предмет одежды (дамские панталоны), когда каждая страна делает это только для себя и не участвует в торговле.

Таблица 1

Только для себя

<i>Изделие</i>	<i>Португалия</i>	<i>Англия</i>
1 пара дамских панталон	20 минут	30 минут
1 бутылка вина	10 минут	60 минут
Общее время	30 минут	90 минут

Увидев, насколько быстрее Португалия справляется с обеими задачами, вы решили, что она должна все делать сама, правильно? Неправильно.

И вот почему.

Сама по себе Португалия тратит полчаса на изготовление бутылки вина и пары панталон, а Англия тратит на то же самое полтора часа.

Но давайте посмотрим, что будет, если они решат торговать друг с другом (таблица 2). Португалия теперь будет делать не одну, а две бутылки вина – раз уж с вином она справ-

ляется относительно быстрее, чем с панталонами, да и виноград у нее повсюду растет. А Англия будет делать две пары панталон, так как овец у нее определено больше, чем виноградарей. И они будут меняться: бутылка вина за панталон. ... И тут вдруг окажется, что Португалия получает и то и другое всего за 20 минут работы. А Англия тратит на эти изделия не полтора часа, а час^[2].

Таблица 2

Для себя и на продажу

<i>Изделие</i>	<i>Португалия</i>	<i>Англия</i>
2 пары дамских панталон	Не производит	60 минут
2 бутылки вина	20 минут	Не производит
Общее время	20 минут	60 минут

Прямо как в сказке. Но только это не сказка. Это математика. Хотя, конечно, очень-очень примитивная математика: мы не берем в расчет другие товары, которые производят эти страны, и цены, которые они могут установить на свою продукцию в условиях открытого рынка. Также надо признать, что англичане за ту же плату трудятся больше часов, чем португальцы. Но все же факт остается фактом: с введением торговли объем работ обеих стран *относительно* сократился.

Рассуждения Рикардо доказывают универсальную истину: грамотная торговля приносит огромную выгоду, а попытки

все сделать самому (или же разделить работу с кем-то пополам) приводят лишь к неразумной трате времени и сил.

И теперь мы вплотную подходим к тому, о чем, как вам, наверное, кажется, уже давно пора заговорить, – к вашему браку. Представьте себе, что ваш брак – это бизнес, который ведут два деловых партнера. Причем вы не только работаете вместе на благо общего дела, но также торгуете между собой различными услугами, в число которых входят домашние дела. Как вам распределить обязанности? Чьей специализацией должна стать закупка апельсинового сока, а чьей – мытье окон? Кто должен позаботиться о том, чтобы одежда была выстирана, выглажена и уложена стопочками в шкаф, а кто должен накрыть обеденный стол? Как бы мы ни хотели уберечь свою любовную лодку от бытовых «рифов», зачастую именно эти вопросы сеют раздор в наших семьях. Так не должно быть. И экономика знает, как этого избежать. Мы предлагаем вам познакомиться с тремя парами, которые чуть было не распались из-за, казалось бы, совершенно пустяковых дел – а точнее, из-за абсолютно неверного к ним подхода.

Ошибка одной пары в том, что они решили обойтись без какой-либо специализации и все разделить поровну. Другая пара не смогла правильно определить сравнительные преимущества каждого из супругов, а третья неожиданно столкнулась с тем, что специализация неустойчива и должна изменяться, как меняется сам их брак.

Пример № 1

Стороны: Эрик и Нэнси

Когда Эрик и Нэнси полюбили друг друга и решили заключить свой торговый союз длиною в жизнь, они слыхом не слыхивали о Давиде Рикардо. Они ничего не знали о теории сравнительных преимуществ, и если бы кто-то из знакомых заговорил при них о чем-то подобном, зазевали бы от скуки. Эрик работал фотографом в кулинарном глянце, а Нэнси создавала линию подростковой одежды для одной крупной сети, бутики которой можно встретить в любом торговом центре по всей Америке. Они оба были людьми скорее творческого, чем экономического склада.

И все же экономика – плохая экономика – вторглась в их жизнь. Сами того не осознавая, они стали примером того, как неудачное разделение труда может испортить отношения у практически идеальной пары. А все потому, что Эрик и Нэнси распределили дела не по принципу, кому что лучше удастся, а «по справедливости». И справедливым, по их мнению, было разделение 50/50.

Они *все* поделили пополам. Открыли общий банковский счет, куда могли бы поступать прямым ходом их примерно равные зарплаты, и каждый месяц переводили с него равные суммы денег на свои личные счета, чтобы каждый мог распорядиться своей долей по собственному усмотрению. Заве-

ли собачонку по имени Му Шу и по очереди ее выгуливали. Если готовил Эрик, Нэнси мыла посуду. Если готовила Нэнси, посуду мыл Эрик. Они постоянно чередовали обязанности: кто сегодня стирает и гладит белье, кто оплачивает счета, кто отвечает на звонки родственников, кто выносит мусор, – все было распределено по дням. За Эриком было мытье ванной на втором этаже дома. Нэнси отвечала за ванную на первом этаже.

В глазах посторонних людей Эрик и Нэнси с их «справедливой» системой выглядели гармоничной, современной парой. Друзья дивились, как им удается разрушать стереотипы: *«Эрик умеет обращаться со шваброй! Нэнси так ему доверяет! Он такой хозяйственный! А она сама ездит в магазин стройматериалов!»*

Только вот была одна загвоздка: Эрик и Нэнси не были счастливы.

Проблема: брак 50/50

Вот вам задачка: назовите успешную компанию, все сотрудники которой в равный период времени выполняют равный объем работы за равную оплату.

Ну как, все еще думаете?

Конечно, ведь за исключением разве что сборочных конвейеров такого нигде не увидишь.

В гастрономе, куда вы ходите за покупками, в банке, который переводит вам деньги, на сайте, где вы читаете ново-

сти, – везде налицо разделение труда. Сотрудники выполняют различные функции, каждая из которых требует особых навыков и заслуживает большего или меньшего денежного вознаграждения. Облигационные трейдеры знают рынок ценных бумаг вдоль и поперек, а биржевые более компетентны в игре на бирже. Одни торгуют рекламными местами в *Wall Street Journal*, а другие пишут для этой газеты статьи – и ни одни, ни другие не имеют точного представления о работе друг друга.

Представьте, что бы случилось, если бы рекламщики начали тратить половину своего рабочего времени на написание статей, а журналисты – на продажу рекламных мест. Ну, чтобы все были на равных. Какой бы был хаос!

Специализация работает и на уровне мировой экономики. Какие-то страны выращивают бананы, какие-то собирают машины, какие-то шьют маечки.

Эта же логика применима к семейной жизни. Стремление Эрика и Нэнси к «равноправию» и породило того монстра, который теперь рушит их семью. Похоже, бывают ситуации, когда можно *перестараться* с уравниловкой.

Например, когда грязное белье уже вываливается из битком набитой корзины, а раздраженная Нэнси говорит Эрику, занятому поиском в Интернете оборудования для своей фотокамеры: «Я занималась стиркой в прошлый раз – теперь твоя очередь».

Или когда, нарезая лук для таджина с ягненком, Эрик

вдруг бросает взгляд на Нэнси, которая сидит на диване и смотрит сериал «Закон и порядок», и думает: «А почему это я должен тратить столько времени на всякие изыски, если она каждый раз готовит только макароны с сыром?»

Или когда к ним на ужин собираются родители Нэнси, а они весь день выясняют, можно ли посчитать проделанную Эриком уборку офиса «работой по дому» и приравнять ее к осуществленному Нэнси мытью полов, если офис, по словам Нэнси, «не наша общая территория».

Вот так они и жили. Каждый все время оценивал объем работы, выполненной другим, сравнивал высоту «столбиков» на своей воображаемой диаграмме и ратовал за справедливость всякий раз, когда разница между ними доходила до – какой кошмар! – соотношения 40/60.

– Мы препирались по любому поводу, – призналась Нэнси. – Могли часами выяснять, кто больше сделал и кому теперь надо «нагонять». Удивительно, как при таком раскладе мы хоть с какими-то делами управлялись.

– Дошло до того, что, если я вытирал пыль, а Нэнси красила ногти, я бросал тряпку и шел проверять электронную почту – лишь бы не пришлось сделать больше, чем она, – рассказал Эрик.

На двери в кухню они повесили два списка дел, по списку на каждого, и часто проверяли по ним друг друга – чтобы никто не смухлевал.

Как вы видите по «стандартному списку дел» (рисунок

1), составленному Нэнси, даже распечатывание писем считалось отдельной обязанностью. Более того, когда Нэнси посчитала, сколько времени у нее уходит на проверку почты, она решила поручить Эрику заправлять постель – а то иначе выходило не поровну.

Эрик решил не отставать и придумал «дополнительный список дел» (рисунок 2), куда вошли не постоянные, а однократные обязанности – более трудоемкие дела, на которые нужно было отдельно найти время. Ему казалось, что он поступил очень умно, разделив свои дела на «простые», «более сложные» и «геморрой», чтобы Нэнси случайно не показалось, будто он разделяется только со всякими пустяками.

Домашние дела

Эрик

Продукты

(по очереди каждые две недели): закупка, доставка

Стирка (еженедельно):

личные вещи, постельное белье / полотенца

Вывоз мусора (еженедельно)

Машина:

помывка (ежемесячно), текущий ремонт (ежемесячно)

Раковина и пол в кухне

(мыть и отбеливать – ежедневно)

Нэнси

Продукты

(по очереди каждые две недели): закупка, доставка

Стирка (еженедельно):

личные вещи

Уборка пыли / мытье полов (еженедельно)

Туалет/раковины (через день)

Кухонный стол / горелки на плите

(протирают и чистят – ежедневно)

Почта: распечатывать и сортировать

(ежедневно)

Посуда:

мыть и разбирать (ежедневно)

Кровать (застилать ежедневно)



Рис. 1. Стандартный список дел

Надо сделать — Эрик

Простое

- ~~Зачистить стены в гостиной~~
- ~~Покрасить кухню в белый цвет~~

Более сложное

- Обклеить стены офиса гипсокартоном
- ~~Повесить картину в гостиной~~
- Повесить полки в кухне

Геморрой

- Соскоблить краску с входной двери, чтобы она нормально закрывалась
- Починить жалюзи на окнах в спальне
- Отмыть шкаф и двери в кухне
- Подкрутить дверцы кухонного шкафа
- Менять ручки на дверцах и ящиках кухонного шкафа

Надо сделать — Нэнси

- Покрасить большое зеркало
- Покрасить ножки у кофейного столика
- Заказать полки для ванной и кухни
- ~~Купить шторы для кухни и спальни~~
- Заказать люстру и лампы для гостиной
- Купить гипсокартон и клей
- Купить дверной упор для веранды
- Купить клей для большого зеркала
- Роспись стены в гостиной

Рис. 2. Дополнительный список дел

В какой-то степени Эрик и Нэнси понимали, что они – как бы это помягче сказать – «размениваются по мелочам», но их паранойя раз за разом брала верх над здравым смыслом. Нэнси очень боялась превратиться в типичную «домохозяйку», обслуживающую своего мужа, – такую же, какой была ее мать. Что мать в итоге получила? Больную спину и мужа, который никогда не говорит спасибо.

Эрик боялся, как бы жена не села ему на шею. У него тоже

был свой багаж неприятных воспоминаний: его бывшие подруги быстро просекали, с каким мягким и покладистым парнем имеют дело, и начинали им верховодить. Нэнси была не такая, но Эрик уже ничего не мог с собой поделать: ему казалось, что он должен на каждом шагу отстаивать свою независимость.

Но вот куда привели их благие намерения: Эрик и Нэнси превратились в Бикерсонов¹⁰.

Бесконечное сравнение, кто тут больше перетруился, – не единственная проблема этого «брака 50/50». Еще одним раздражающим фактором было то, что супруги подходили к одним и тем же делам с разной степенью энтузиазма. К примеру, Эрик терпеть не мог выгуливать собаку. Подбирать собачьи какашки – что может быть противнее? А Нэнси считала, что в прогулках с собакой есть что-то медитативное, успокаивающее. Зато Эрик всегда с радостью брался за стирку: ему нравилось сортировать белье, раскладывая на кучки темное и светлое. А Нэнси, не долго думая, все вместе закидывала в бак, чем ужасно бесила Эрика.

Так почему же Нэнси все равно занималась стиркой, а Эрик все равно гулял с собакой?

Если бы вы прямо их об этом спросили, они бы не смогли дать вразумительного ответа. Мы сами попробовали это выяснить, и вот что они нам сказали.

¹⁰ Герои комедийного радио– и телешоу The Bickersons – вечно препирающиеся супруги. – *Прим. ред.*

Нэнси: «Эрик просто не хочет признать, что в прогулках с собакой есть и приятные стороны. Более того, он, видимо, считает, что когда-нибудь мне надоест его нытье, я махну рукой и стану выгуливать Му Шу сама. Черта с два. Как заводить собаку, так он с радостью, а как заботиться о ней – так ему все не нравится? Очень интересно».

Эрик: «Разобрать белье – это две минуты. Две минуты! Но нет. Она ни за что этого не сделает. Она как будто специально *демонстрирует* мне, что лучше бы я сам занимался стиркой. Ишь чего захотела».

Когда-то Эрик и Нэнси считали себя «партнерами», думали, что соединят свои жизни, примут интересы друг друга и создадут прочный союз. Но со временем они перестали вести себя как партнеры и превратились в счетоводов. Значит, с экономикой в их союзе было плохо.

Выход: специализация и сравнительные преимущества

Эрику и Нэнси следовало бы обратиться к экономическим основам брака. Многие столетия брак существовал благодаря специализации. Мужья и жены занимались тем, в чем они имели ощутимое сравнительное преимущество. Мужья пропадали в неизвестных далях и распивали джин с вермутом, жены специализировались на кастрюлях и управлении собственным гневом. Какие уж тут споры о том, чья сегодня очередь стирать белье, если мужья целыми днями мотались где-

то «по делам» и не могли отличить стиральную доску от шахматной?

Но за последние 50 лет рыночная экономика значительно изменилась – а вслед за ней стал меняться и институт брака. Технические инновации – стиральные машины, например, – избавили женщин от необходимости целыми днями заниматься стиркой. В магазинах появилась готовая одежда, а значит, отпала потребность шить самой. Замороженные блюда и микроволновые печи в разы ускорили и упростили процесс приготовления еды. Женщины дружно влились в трудящийся класс, вынудив мужчин приобщиться к домашним делам. Теперь мужьям приходится порой и обеды варить, и подгузники менять.

Семья, по мнению экономистов Бетси Стивенсон и Джастина Уолферса, стала постепенно превращаться «из союза для совместного производства в союз ради совместного потребления»^[3]. Если раньше мужчина и женщина соединяли свои жизни по необходимости, то теперь они делают это по желанию. «Главное в современном браке – это любовь и товарищество, – пишут Стивенсон и Уолферс. – Большинство занятий, составляющих нашу жизнь, кажутся нам ярче и интереснее, если мы делим их с кем-то еще, – это касается и таких простых удовольствий, как совместный поход в кино или общее хобби, и социальных контактов, например посещения одной и той же церкви, и наконец совместного воспитания детей. Возвращаясь к экономической терминологии,

скажем: главное в семье сегодня – взаимодополняемость потребления, то есть наличие дел, которые не просто приносят удовольствие, а приносят больше удовольствия, если ими заниматься вместе с супругом/супругой».

Так значит, мы женимся, чтобы получать удовольствие. И мы его получаем! Иногда. Но кроме него нам достается масса хлопот – а у нас, в отличие от наших предков, уже нет четкого представления о том, как их делить. Кто должен заниматься домом, детьми, счетами, всеми остальными семейными делами – кто вообще чем должен заниматься? Над всей нашей семейной жизнью повисает огромный знак вопроса. И в нашем прогрессивном обществе появляется очень много таких Эриков и Нэнси, которые грызутся из-за немытой посуды.

Если вам кажется, что скандалы на бытовой почве устраивают только очень мелочные люди, вы глубоко заблуждаетесь. В 2007 г. исследовательский центр Pew Research Center провел опрос на тему «Что самое важное в браке?». Наиболее популярным ответом стала «верность», за ней последовал «секс». Что ж, все логично. Но вот на третьей строчке, выше «детей», «денег» и «религии», оказалось «общее хозяйство»^[4].

Еще одно недавнее исследование дало схожий результат. Согласно опросу, проведенному компанией Boston Consulting Group среди работающих женщин в 2009 г., вторым наиболее распространенным поводом для семейных

ссор стало домашнее хозяйство. Оно уступило деньгам, но опередило секс, работу и воспитание детей. Когда мы проводили свой собственный Всесторонний, Новаторский и Очень Затратный Опрос супружеских пар, 73 % участвовавших в нем женщин сообщили нам, что они выполняют более половины всей работы по дому, в то время как среди мужчин с таким же заявлением выступило лишь 40 % (пожалуй, надо отдать должное мужской честности). И мотивация при этом у представителей разных полов была разная. Среди женщин самым популярным объяснением было: «Если это не сделаю я, не сделает никто», – а среди мужчин: «Мне хочется быть хорошим мужем».

Немного настораживает то, что у женщин в этом вопросе проявляется комплекс жертвы, в то время как мужчины всего лишь хотят быть полезными. Но мы сейчас не об этом. Суть в том, что Эрик и Нэнси не единственная пара в мире, которая занимается счетоводством. И, хотелось бы верить, не единственная пара, которой удалось найти правильный выход.

«Я понимал, что, если мы хотим и дальше жить вместе, – сказал нам Эрик, – мы должны перестать соревноваться».

Чтобы сделать это, они прибегли к помощи одной из древнейших экономических концепций – разделению труда по принципу сравнительных преимуществ.

Двое супругов, как и две страны, обмениваются между собой товарами и услугами – при этом каждый из них обладает

своим набором возможностей и предпочтений. Выяснив, кто из них имеет сравнительное преимущество в том или ином деле – от выгула собаки до ухода за комнатными растениями, – Эрик и Нэнси могут решить, кому из них на чем следует специализироваться. И тогда, возможно (хотя не факт!), им удастся разрядить атмосферу.

К примеру, Нэнси быстрее и качественнее справляется с мытьем посуды и уборкой дома. Она более внимательна, и стоит ей войти в комнату, как там, словно по мановению волшебной палочки, воцаряется порядок. Не то чтобы Нэнси очень гордилась этим своим талантом, но она всегда знала, что он у нее есть. И Эрик тоже это замечал. Говоря экономическим языком, у Нэнси было абсолютное преимущество во всем, что касалось посуды и уборки.

Как ни странно, на посуду и уборку у Нэнси и Эрика уходит столько же времени, сколько у Португалии и Англии уходит на вино и панталоны (таблицы 3 и 4). Так уж совпало.

Итак, если Нэнси настолько быстрее справляется с обеими операциями, которые проводятся у нее в доме шесть раз в неделю, имеет ли смысл выполнять их на пару с Эриком? Вряд ли – равно как и заниматься этими делами в одиночку, пока Эрик плюет в потолок.

В день

Задание	Нэнси	Эрик
Мытье посуды	20 минут	30 минут
Уборка	10 минут	60 минут
Общее время	30 минут	90 минут

В неделю

Задание, частота*	Нэнси	Эрик
Мытье посуды, 3 раза	60 минут	90 минут
Уборка, 3 раза	30 минут	180 минут
Общее время	90 минут	270 минут

* С учетом того, что по воскресеньям все домашние хлопоты отменяются

А вот выстроить систему, основанную на теории сравнительных преимуществ, имеет смысл. В данном случае Нэнси имеет сравнительное преимущество в уборке, а Эрик – в мытье посуды.

Если каждый из них специализируется только на одной задаче, Нэнси будет убирать в доме все шесть дней в неделю, а Эрик соответственно будет мыть посуду. И схема получится вот такая (таблица 5):

Обмен на основе сравнительных преимуществ

<i>Задание, частота</i>	<i>Нэнси</i>	<i>Эрик</i>
Мытье посуды, 6 раз в неделю	Не занимается	180 минут
Уборка, 6 раз в неделю	60 минут	Не занимается
Общее время	60 минут	180 минут

Таким образом, Нэнси сэкономит себе в неделю 30 минут, а Эрик – 90. С точки зрения их прежнего понятия о «равноправии», эту новую систему нельзя назвать «справедливой» – ведь чисто формально Эрику приходится работать больше, чем его жене. Но разве их старая система, при которой Эрик возился с этими делами три лишних часа, была «справедливее»? Эрик и Нэнси считали свое прежнее разделение труда удачным лишь потому, что оно не позволяло взвалить всю домашнюю работу на кого-то одного. Хотя при этом оно лишало их драгоценных месяцев жизни.

«У сравнительных преимуществ есть одно чудесное свойство: нет такого человека, который бы ими не обладал, – говорит экономист Лорен Ландсбург. – У каждого есть что предложить другому, и от этого обмена, как ни странно, выигрывают оба. Даже тот, кто отстает от партнера по всем параметрам, может быть в чем-то полезен»^[5].

Те 120 минут (или два часа) дополнительного времени, которые Эрик и Нэнси освободили на двоих, представляя собой их общий дополнительный доход, полученный за

счет специализации. Построим для наглядности простенький график (рисунок 3). Типичный график «труд – досуг» иллюстрирует соотношение базовых экономических понятий: чем больше вы работаете (труд), тем больше получаете денег, но тем меньше у вас остается свободного времени (досуг). И наоборот, чем больше вы сидите на диване, тем меньше времени вы посвящаете работе и тем меньше денег получаете. Все просто. Объективно. И старо как мир.

ТРУД — ДОСУГ

Как правильное разделение труда может увеличить время досуга

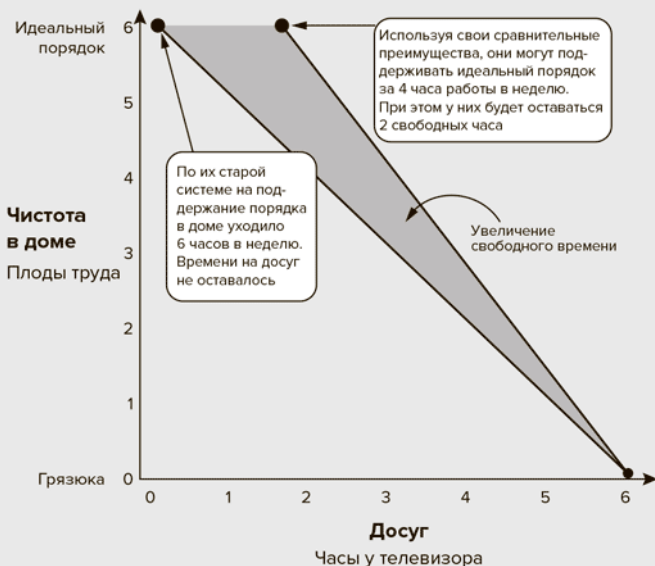


Рис. 3. Что Нэнси и Эрик выигрывают от специализации

Традиционно на графике такого типа ось ординат (вертикальная линия) показывает доход, который вы получаете от своей работы, а ось абсцисс (горизонтальная линия) — свободное время, которое у вас остается. В нашем случае целью труда является не зарплата, а поддержание дома в чистоте на

протяжении недели (ну, может, с «идеальным порядком» мы переборщили, но вы поняли, о чем речь: никаких залежей пыли и гор немытой посуды в раковине). «Досугом», как вы понимаете, является свободное время Эрика и Нэнси. Следовательно, чем дольше они занимаются уборкой, тем меньше времени они сидят у телевизора.

Без учета сравнительных преимуществ Эрику и Нэнси приходилось тратить каждую секунду своего свободного времени на поддержание идеального порядка в доме и у них не оставалось никакой возможности просто посмотреть телевизор. Если бы они поступились своими принципами и стали убирать в доме менее тщательно, они могли бы сэкономить себе время на отдых, но в доме тогда была бы только относительная чистота.

Но если бы они решили распределить дела, основываясь на сравнительных преимуществах, у них в доме царил бы идеальный порядок и при этом у них бы оставалось два часа на телевизор.

Причем не забывайте, что освободившееся время можно тратить не только на просмотр телепередач. Можно посвятить его другим приятным делам: поиграть во «Властелин разума»¹¹, посидеть в саду на закате, заняться сексом. Короче, мораль сей басни такова: мойте посуду каждый день, и у вас будет больше секса. Спасибо вам, Давид Рикардо Глостерширский!

¹¹ Настольная игра (англ. Mastermind). – *Прим. ред.*

Пример № 2

Стороны: Нора и Эндрю

А что если в семейной жизни происходят изменения и некогда идеальная система разделения труда неожиданно перестает работать?

Гармонию в доме Норы и Эндрю нарушили дети. Эта пара познакомилась в двадцать с небольшим лет – тогда они оба жили в Филадельфии и были теми самыми «притягивающимися противоположностями». Эндрю родился в западной Пенсильвании и ни разу не покидал границы своего штата. Детство Норы прошло в постоянных разъездах, несколько лет она провела за океаном. Эндрю был рукастым парнем, болел в местных спортбарах за футбольный клуб «Филадельфия Иглз» и каждые выходные гулял с компанией бывших одноклассников. Нора владела французским и немецким, дружила с художниками или всякими бездельниками (либо и первыми и вторыми в одном лице) и считала «Иглз» бейсбольной командой.

Они жили в одном квартале, и каждое утро Эндрю заставлял Нору в местном мини-маркете, где она брала кофе и газету. Она ему понравилась, и он начал здороваться с ней – потом они заговорили о погоде, и наконец он предложил ей сходить куда-нибудь вместе.

На одном из первых свиданий Эндрю спросил Нору, как

она проводит время со своими друзьями. Она ответила, что часто встречается с ними в кафе («Это было в начале 90-х, – поясняет Нора. – Еще до того, как появился Starbucks»), на что Эндрю сказал, что никогда не бывал в кафе, но с удовольствием посидел бы там с ней. Такое признание повергло Нору в шок – хотя в нем было и что-то очень милое.

– Поначалу я думала: «Откуда он вообще взялся, такой чудной?» – вспоминает Нора. – Но мне нравилась его искренность: он никогда не пытался что-то из себя изображать, не стеснялся своей наивности. Его жизненный опыт отличался от моего, но с Эндрю все равно было интересно – он от природы очень любознательный человек, всегда открытый чему-то новому.

Но главным аргументом в пользу Эндрю стало для Норы его умение обращаться с детьми – все говорило о том, что из него выйдет прекрасный отец.

– Я видела, как увлеченно он играет со своими племянниками, сколько в нем задора, – рассказывает Нора. – Они так заразительно веселились, устраивали шуточные баталии посреди комнаты. Мне это ужасно нравилось.

Эндрю тоже казалось, что из Норы получится чудесная мама, и он надеялся, что когда-нибудь у них будет такая же дружная семья, в какой вырос он сам.

– Нора всегда была девушкой независимой (этим она меня и покорила), но в крайность не впадала, – рассказывает он. – Она тоже хотела создать семью и жить ее интересами.

Первые три года супружеской жизни они оба работали: он – авиационным аналитиком, она – веб-программистом. У себя дома они ввели по-настоящему эффективную систему разделения труда – систему, основанную примерно на тех же идеях, что и теория сравнительных преимуществ.

К примеру, продукты всегда покупала Нора, потому что она считала себя более сведущей в вопросах цены и качества, – зато аккуратист Эндрю охотно следил за чистотой полов и состоянием бытовой техники. Нора планировала их совместные «выходы в свет», а Эндрю поддерживал связь с родственниками с обеих сторон. Некоторые обязанности они поделили традиционно, «по половому признаку»: Эндрю выносил мусор и устранял всевозможные поломки, а Нора занималась стиркой, мыла ванную и разводила цветы на подоконниках.

В то время – или, как выразилась Нора, «в те благословенные дни» – они были стопроцентными городскими жителями: добирались до работы пешком или на велосипеде, считали машину излишней роскошью и с трудом верили, что за чертой города есть жизнь. Если у них заканчивался кофе или если на ночь глядя им вдруг приходила шальная мысль о большом ведерке мороженого, они всегда могли спуститься в мини-маркет – тот самый, где Эндрю впервые заметил Нору. Но когда Нора забеременела, они оба начали видеть городскую жизнь под совсем другим углом. Квартирка размером со шкаф на третьем этаже дома без лифта неожи-

данно перестала казаться им «романтичным гнездышком». Перспектива гулять с коляской по брусчатым мостовым тоже не представлялась особо заманчивой. А от мысли, что через несколько лет им придется выбирать между бесплатной районной школой (куда самому страшно прийти, не то что ребенка отдать) и платной частной (на которую по-хорошему надо бы начинать копить уже сейчас) становилось просто дурно. Да, они бы хотели, чтобы их дети как можно раньше влились в безумный ритм города, – но откуда взять столько сил, нервов и денег?

В итоге Эндрю и Нора поступили так же, как поступают очень многие: за шесть месяцев до рождения ребенка переехали в пригород. Они поселились в разваливающемся столетнем особнячке и принялись его реставрировать. Несмотря на свое положение и возрастающий день ото дня физический дискомфорт, Нора активно участвовала в ремонте – она по сей день очень гордится этим домом и считает его перестройку своим величайшим достижением.

Вскоре на свет появился их первенец, а через два года родились двое близнецов. Тогда Нора решила уйти с работы и полностью посвятить себя воспитанию детей. Эндрю зарабатывал достаточно, чтобы содержать семью, и был искренне рад тому, что с детьми будет сидеть их мама, а не какая-нибудь нянька.

Вот только на этот раз Эндрю и Нора как-то не подумали о том, есть ли у Норы сравнительное преимущество в заботе о

детях, достаточно ли у нее умения, терпения и желания. Они брали в расчет несколько иные факторы – такие как деньги (Эндрю получал больше, чем Нора, поэтому семье было выгоднее, чтобы он продолжал работать, а она сидела дома) и социальные нормы (оба выросли в семьях с традиционным укладом и привыкли считать, что мать лучше приспособлена для ухода за детьми, чем отец^[6]).

Ситуация усугубилась тем, что вскоре большая часть домашних обязанностей Эндрю легла на плечи Норы – казалось, что это логично: она же целыми днями сидит дома. Правда, при этом ни Эндрю, ни Нора не учли, что с появлением детей объем домашней работы возрос в четыре раза. И что в итоге они получили новую систему разделения труда – основанную на спекуляции.

ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ Спекуляция

Не самая лучшая затея. В финансовом плане «спекулянты» – это люди, которые хотят получить быструю прибыль («Резиновые браслетики Silly Bandz разлетаются как горячие пирожки? Давайте тоже их закупим, тысяч сто для начала!»). Проблема спекулянтов в том, что они не проводят муторные исследования рынка, не пытаются строить далеко идущие планы и вообще не опираются ни на какие факты. Они просто действуют «по ситуации», надеясь на успех. Такие вот оптимисты.

Вступление в брак – тоже своего рода спекуляция, причем очень крупная. У вас нет никаких оснований полагать, что ваше «вложение» окупится – чуть ли не половина таких «сделок» заканчивается полным провалом, – и все-таки вы надеетесь, убеждаете самих себя и доказываете всяким скептикам, что вы непременно попадете в удачливые 50 % и у вас все будет хорошо. Но тут есть одна загвоздка: единственный способ привести свой брак к успеху – это воспринимать его как долгосрочную инвестицию и продолжать верить в него, даже когда наступают тяжелые времена, доходы падают, а акционеры кипят от возмущения.

«Все мои подруги-домохозяйки жаловались, что, стоило им уйти с работы, как у них дома резко изменилась расстановка сил и начались бесконечные конфликты с мужем во-круг домашних дел, – говорит Нора. – То же самое и у нас. Эндрю зарабатывал нам на жизнь, платил по ипотеке. И хотя мы с ним никак это не обговаривали, как бы само собой разумелось, что отныне работой по дому должна заниматься я».

Теоретически Нора была не против такого расклада. Но между теорией и практикой возникли непреодолимые противоречия. Только-только Норе начинало казаться, что она неплохо справляется, как тут заболел кто-нибудь из детей или в школе вдруг отменяли занятия, и ее четко распланированный день летел коту под хвост. А значит, как только Эндрю переступал порог, она набрасывалась на него с пре-

тензиями.

«Я превратилась в сварливую, вечно недовольную тетку», – признается Нора.

Нора говорит, что буквально разрывалась на части, стараясь объять необъятное, и при этом ее старания почти все время оставались незамеченными. Детей нужно было покормить до того, как Эндрю вернется с работы, – а значит, Нора должна была готовить ужин два раза за вечер: один раз для них, второй – для мужа. Чуть ли не каждый день Нора закладывала в стиральную машину гору одежды, которую потом приходилось часами гладить и раскладывать по шкафам. Закупала продукты она теперь не на двоих, а на пятерых. От необходимости держать под контролем все семейные планы у нее пухла голова. Неделю за неделей у нее копились «отложенные на потом» дела, которые ей раз за разом что-то мешало сделать. Она только и успевала, что соскребать грязь с детских кроссовок и пришивать оторванные пуговицы. Не семейная жизнь, а домашнее рабство!

Проблема: фиаско рынка

Система, которую Эндрю и Нора установили без какого-либо предварительного согласования, поначалу опиралась на следующее положение: гипотетическая «стоимость» ухода за детьми и прочего домашнего труда Норы равна зарплате, которую Эндрю приносит в семью. Он зарабатывает –

она в обмен ведет хозяйство, и наоборот¹².

Но вскоре непосильный груз домашних дел начал ее давить — к тому же, скажем честно, в действительности объемы выполняемых ими работ были никак не сопоставимы. Их система товарного обмена (то есть их «рынок») оказалась на грани краха. Обращаясь к экономическим терминам, мы можем назвать эту ситуацию «фиаско рынка». Один из его признаков — постоянное недовольство Норы, ее превращение в «сварливую тетку».

Когда фиаско рынка происходит в реальности, экономисты порой говорят, что винить надо не рынок, а его отсутствие.

Стивен Ландсбург, преподаватель экономики из Университета Рочестера, приводит в пример фабрику, загрязняющую окружающую среду. В условиях свободного рынка, утверждает он, такая фабрика может безнаказанно выбрасывать в воздух ядовитые вещества, нанося вред окружающей среде и населению близлежащих районов. Но что дает ей эту возможность — сам свободный рынок или отсутствие на нем такого «товара», как воздух?^[7] Если воздух не имеет определенной ценности на рынке, за его «порчу» нельзя назначить штраф, — а значит, нельзя принудить владельцев фабрики использовать на производстве экологически чистое топливо.

¹² Конечно, это крайне упрощенная модель глубоких и полноценных отношений наших героев, которые в действительности испытывают друг к другу очень сильные чувства. Но мы в данном случае рассматриваем только самую суть. — *Прим. авт.*

Но стоит вывести воздух на рынок и назначить на него цену, как владельцы фабрики встанут перед выбором: либо не загрязнять окружающую среду, либо платить за тот вред, который они ей наносят. «Несостоятельность рынка проистекает из его недостаточности, – пишет Ландсбург. – Практически за любым экономическим крахом стоит (или, если быть точным, как раз-то “не стоит”) какой-то отсутствующий рынок».

Десять признаков фиаско семейного рынка

- Перегоревшие лампочки в кухне, которые уже почти два месяца «некому поменять».
- Ощущение, что вы с большей охотой пробежали бы кросс и сто раз отжались от пола, чем занялись сексом.
- Бутылка вина. На человека. Каждый вечер.
- Импровизированный барьер посреди кровати. И простыни, не стиранные с тех самых пор, как вас все-таки вынудили исполнить супружеский долг семь месяцев назад.
- Мучительные сомнения при ответе на такие жизненно важные вопросы, как «что приготовить на ужин?», «чем занять вечер пятницы?» и «стоит ли лечь спать в 21:30, или лучше в 21:45?».
- Обвисшие бока, дряблый живот и волосы на лобке такой длины, что хоть в косички заплетай.
- Непреодолимое желание сходить к стоматологу, и непременно в субботу.
- Острая необходимость читать в постели «Братьев

Карамазовых» – нет лучшей защиты от романтических поползновений, чем толстая книга.

- Неожиданно проснувшийся интерес к резьбе по дереву.
- Оцепенение души.

В семье Норы и Эндрю, как и во многих других семьях, не была установлена «цена» на воспитание детей. В свои «бездетные» годы наши герои легко определяли стоимость той или иной работы и честно обменивались услугами между собой, но появление на их семейном «рынке» новых обязанностей – по уходу за потомством – как будто прошло незамеченным. При создании своей нынешней системы разделения труда Нора и Эндрю просто не взяли их в расчет. Баланс был нарушен, и прежде идеальная семейная жизнь полетела под откос.

Выход: более эффективный рынок

У Норы и Эндрю было несколько вариантов. Первый: Нора снова выходит на работу, наняв няню. Второй: Нора выходит на работу, а Эндрю увольняется и сидит дома с детьми. Третий: Нора находит работу на полставки, Эндрю сделает то же самое, и они занимаются домашними делами по очереди. Однако все эти варианты предполагали сокращение семейных доходов. А ни Нору, ни Эндрю такой расклад не устраивал.

Но у них был еще четвертый – и, как нам кажется, самый

лучший – вариант: оставить все, как есть, но отвести всем тем новым задачам, которые взяла на себя Нора, свое место на семейном рынке. То есть определить их стоимость и начать обменивать их на равноценные услуги со стороны Эндрю. К примеру, Нора считает, что за целую неделю готовки, стирки и глажки ей полагается хотя бы один свободный вечер – на то, чтобы сходить в кино или встретиться с друзьями (после рождения детей ей больше ни разу не удавалось сделать ни то ни другое). Значит, в этот вечер Эндрю должен отложить все свои дела, чтобы Нора могла оставить дом на него.

«Я должна была определиться с тем, чего мне хочется, – говорит Нора. – И, когда я об этом задумалась, оказалось, что мне не так уж и много надо. Всего лишь время от времени говорить: “Эндрю, в субботу я встречаюсь с теми-то, посиди, пожалуйста, с детьми”».

Ей было достаточно такой «платы» за ее труд в должности «заведующей домашним хозяйством». И, как выяснилось, Эндрю был вполне готов рассчитывать с ней таким образом. Наладив подобный обмен услугами, они повысили эффективность своей команды.

К слову, когда мы говорим об «эффективности», мы подразумеваем особое экономическое понятие, так называемую «эффективность (или оптимальность) по Парето». Она несколько отличается от нашего обыденного представления об эффективности. Оптимальная ситуация по Парето – это

ситуация, при которой нельзя улучшить что-то одно, не потеряв в чем-то другом. Возможно, она не идеальна, но в определенных обстоятельствах ничего эффективнее придумать нельзя. Если в своей системе вы можете улучшить положение кого-то одного, никак не испортив жизнь другому, значит, вы еще не достигли эффективности по Парето.

Представьте себе здоровенную пиццу, которую мы с вами решили поделить поровну на двоих: четыре кусочка вам и четыре мне. Я съела три кусочка, и в меня больше не лезет. А вы уже управились со своими четырьмя, но все еще не наелись. Должна ли я отдать вам свой оставшийся кусок? Согласно нашей «честной» системе мы теоретически должны были бы все поделить пополам и уже никак не нарушать первоначальное соглашение. Но это неэффективно. Потому что на практике у нас есть возможность улучшить ваше положение, не навредив мне: я могу отдать вам свой лишний кусочек. Если я не сделаю это, вы останетесь голодны, а я все равно не получу от него ни удовольствия, ни пользы. А если сделаю, мы достигнем эффективности по Парето.

**Вильфредо Парето: человек,
который любил кошек**



«Эффективность по Парето» получила свое название в честь итальянского экономиста Вильфредо Парето, жившего во второй половине XIX – начале XX вв. Он был одним из первопроходцев в области микроэкономики, но вот в вопросах личной жизни оказался не так уж прозорлив. Первая жена сбежала от него с их поваром^[8]. А второй жене пришлось уживаться в одном доме не только с ним, но и с более чем двумя дюжинами кошек^[9]. И вдохновляла Парето на его открытия вовсе не супруга, а эти самые кошки: гениальному итальянцу нравилось работать, усадив какую-нибудь из них себе на плечо.

К сожалению, семейные пары очень часто пренебрегают соображениями эффективности при разделении своих домашних обязанностей. Они цепляются за единожды установленную систему и не могут проявить гибкость даже тогда,

когда простые и не требующие особых жертв решения буквально лежат на поверхности.

Нора и Эндрю увязли именно в такой закостеневшей системе. В результате Нора выматывалась и злилась по любому поводу, а Эндрю не мог понять, что не так, и чувствовал себя вечно в чем-то виноватым.

«Я всегда был готов пойти ей навстречу, выполнить любую ее просьбу, но я никак не мог понять, чего она хочет. То она просит меня уложить ребенка, то говорит, чтобы я вышел из комнаты и не мешал ей делать все самой, – пожаловался нам Эндрю. – Так ты уж определись, дорогая!»

На самом деле ответ был прост и не имел к укладыванию детей никакого отношения: Норе нужно было свободное время, время «для себя».

«Пока я сижу дома, ни о каком “честном” делении 50/50 не может быть и речи, – признает Нора. – Но мы можем восстановить справедливость другим способом».

Для того чтобы все были довольны, не обязательно делить все поровну. Возможны любые другие соотношения: и 60/40, и 70/30, и даже 99/1 – все зависит от ситуации, людей и их готовности отложить калькулятор и научиться давать и брать столько, сколько действительно нужно, а не столько, сколько им *кажется* «правильным».

В бурном море семейных проблем эффективность по Парето может стать тем надежным маяком, который приведет вас к заветному «и жили они долго и счастливо (во всяком

случае до тех пор, пока судьба не подкинула им новую задачку – или еще одного ребенка)». Нора и Эндрю, так же как Эрик и Нэнси, воплотили в жизнь мечту любого экономиста: они смогли превратить «дефицитный ресурс» – в данном случае, свободное время для Норы – в источник своего благополучия.

Пример № 3

Стороны: Сэм и Эшли

Сэм и Эшли дружили пять лет, прежде чем начать «официально» встречаться.

«Прямо как в фильме “Когда Гарри встретил Салли”», – говорит Эшли.

А через несколько месяцев они уже заговорили о свадьбе. Чего тянуть, если они и так давно друг друга знают? Они вместе отправились в магазин и купили кольцо для помолвки и два подходящих к нему обручальных кольца. Потом Эшли предложила походить на «курсы для будущих супругов» – вдруг там что-то полезное расскажут. Они с Сэмом оба считали, что их брак будет не более чем логическим продолжением долгой дружбы и недолгих ухаживаний, но им было интересно послушать советы «экспертов».

Курсы оказались совершенно бесполезной затеей: «только зря время потратили», – сокрушается Сэм. Самым неприятным стало последнее занятие, на котором Сэм и Эшли завалили «тест на совместимость». Преподаватель заявил, что они оба выросли в ужасно неблагополучных семьях и теперь им самим вряд ли удастся создать нормальную семью, так что зря они решили жениться – для начала надо было бы пару лет пообщаться с психологом.

Тем не менее через неделю Сэм и Эшли стали мужем и

женой и скромно отметили это событие на заднем дворе у одного из своих друзей.

Эшли не раз слышала, что первый год брака самый тяжелый, но у них было все наоборот: «Мы были так счастливы. У нас каждый день был как праздник». Она вспоминает, что за первый год своей совместной жизни они с Сэмом повздорились всего один раз, но уже не может точно сказать, в чем была суть ссоры, — помнит только, как кинула в мужа туфлю, как Сэм вылетел из комнаты, хлопнув дверью, и как потом они обнимались, целовались и просили друг у друга прощения за испорченное настроение. Все остальное время они проводили так же, как и до свадьбы: ходили на концерты, вели душевные беседы в ресторанах, готовили вместе пасту, гуляли, смотрели выставленные на продажу дома и занимались сексом по несколько раз в неделю.

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.

Комментарии

1.

James Brooke, “New Zealand Finds Isolation Is an Asset,” New York Times, October 6, 2002.

2.

Мы стараемся объяснять все как можно проще, но экономисты произвели бы здесь еще один подсчет (который привел бы к тем же результатам): они бы прикинули альтернативные издержки обеих стран – то есть ту выгоду, которую каждая из них упустит, если будет производить только вино или только панталоны. Для Португалии, например, альтернативные издержки на одну пару панталон – это две бутылки вина. То есть, чтобы произвести одни панталоны, страна должна отказаться от производства двух бутылок вина. Для Англии альтернативные издержки на одну пару панталон – это всего лишь полбутылки вина. В то же время в Португалии альтернативная стоимость бутылки вина – это половина панталон, а в Англии – две пары. Очевидно, что в производстве панталон Англия бесспорный лидер.

3.

Стивенсон Б., Волферс Дж. Брак и рынок. URL: <http://www.inliberty.ru/library/study/306>.

4.

“As Marriage and Parenthood Drift Apart, Public Is Concerned About Social Impact,” Pew Research Center, July 2007, <http://pewresearch.org/assets/social/pdf/marriage.pdf>.

5.

Lauren F. Landsburg, “Comparative Advantage,” Library of Economics and Liberty, <http://www.econlib.org/library/Topics/Details/comparativeadvantage.html>.

6.

В своей работе «Mothers and Sons: Preference Development and Female Labor Force Dynamics» (Quarterly Journal of Economics 119, no. 4 [November 2004]: 1249–1299) экономисты Ракель Фернандес, Алессандра Фольи и Клаудия Оливетти пришли к выводу, что мужчины скорее женятся на работающих женщинах, если их собственные матери работали. Эти сведения подтверждает все большее число экономической литературы на тему воздействия ролевых моделей, в которой рассматривается влияние на детей и взрослых поведения людей, выступающих в качестве их ролевых моделей, включая учителей, политических деятелей и родителей.

7.

Ландсбург С. Экономист на диване. Экономическая наука и

повседневная жизнь. – М.: Издательство Института Гайдара, 2012. 304 с.

8.

Werner Stark, “In Search of the True Pareto,” *British Journal of Sociology* 14, no. 2 (June 1963): 103–112.

9.

Manon Michels Enaudi, “Pareto As I Knew Him,” *Atlantic Monthly*, <http://www.carloalberto.org/files/michels35.pdf>.