

# Содержание

<b>Введение</b> .....	7
<b>1. Разделение труда,</b> .....	19
или Почему вы должны мыть посуду	
<b>2. Неприятие потерь,</b> .....	68
или Чем плохо доводить все до победного конца	
<b>3. Спрос и предложение,</b> .....	119
или Как чаще заниматься сексом	
<b>4. Моральный риск,</b> .....	164
или Брак, который «слишком крут для неудачи»	
<b>5. Мотивация,</b> .....	215
или Как заставить супруга делать то, что хотите вы	
<b>6. Выгоды и издержки,</b> .....	260
или Искусство выходить из конфликта	
<b>7. Асимметричность информации,</b> .....	305
или Зачем говорить партнеру все как есть	
<b>8. Межвременной выбор,</b> .....	346
или Как научиться быть хорошим... ну хоть иногда	

<b>9. Мыльные пузыри,</b> .....	386
или Как продлить счастливые времена	
<b>10. Теория игр,</b> .....	442
или Как стратег Хрущев и мастер по разруливанию конфликтов Кеннеди помогут вашему семейному счастью	
<b>Благодарности</b> .....	482
<b>Примечания</b> .....	487

## 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?<sup>1</sup>

Мы предлагаем вашему вниманию «бракономику» (spousonomics) — науку о том, как при помощи экономического подхода свести к минимуму число конфликтов и получить максимальную прибыль по самому главному вкладу в жизни — вашему браку.

---

<sup>1</sup> 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.*

## 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»<sup>2</sup>. Экономисты и правда всегда славились своими мудреными трудами, полными непостижимых уравнений, букв греческого алфавита и слов типа «автаркия», «сатисфайсинг» или «монопсония»<sup>3</sup>. 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 — амбициозных, упрямых и подверженных постоянному стрессу, — пытаетесь жить под одной крышей и нести все в общую копилку, а может, и растить вместе детей,

---

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

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

да еще, по возможности, радоваться тому, что весь остаток своей жизни вы проживете друг с другом. Это не просто. 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»<sup>4</sup> в местном баре.

---

<sup>4</sup> Игра, в которой две команды по два человека выставляют на противоположных концах стола несколько стаканов с пивом в форме клина и по очереди кидают 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.*

Работа над собой также неизбежна, ведь вам придется 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 задушевные 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 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 ваших 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 *The Wall Street Journal* и *The 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 CDO<sup>5</sup>, а также общались с такими корифеями экономики и финансов, как Тимоти Гайтнер, Генри Полсон, Ллойд Бланкфейн и Базз Олдрин<sup>6</sup> (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»

.....

<sup>5</sup> 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.*

<sup>6</sup> 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.*

друзья, но которые мы либо не могли себе представить, либо не принимали 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 сохранить 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!<sup>7</sup>

Под конец своих изысканий мы пришли к однозначному выводу: изучение экономики — кратчайший

.....

<sup>7</sup> 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.*

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 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»<sup>1</sup>. 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 наверх, к светящемуся логотипу нефтекомпании, какого-то мужика, чтобы он поменял табличку напротив надписи «Премиум» и, проезжая мимо, вы заранее могли решить, готовы ли вы

---

<sup>1</sup> «ФБР: инспектор женских тел» (пер. с англ.). — *Прим. пер.*

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 касиру 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, придирических 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. Возможно, производители чернил и могли бы научиться делать клей,

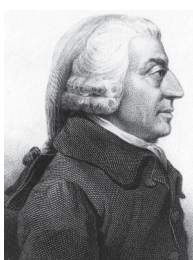


но на это им потребовалось бы какое-то время, да и клей у них, вероятно, получился бы не такой качественный... В общем, вы поняли нашу мысль.

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.

---

### **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»<sup>2</sup> своего времени: многие из его глубокомысленных наблюдений подтверждают парадоксальную природу любви. К при-

---

<sup>2</sup> Американский психолог Филип Макгроу, ведущий телевизионной программы «Доктор Фил» (Dr. Phil), автор серии книг по психологии отношений. — *Прим. пер.*

меру, 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.

---

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.

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.

## **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 торговли. 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

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

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 справляется 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 виноградников. И они будут меняться: бутылка вина за панталоны... 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

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

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 «риффов», 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 образом 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. Завели 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 новости, — 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 *The 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.

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.

## Домашние дела

### Эрик

#### Продукты

(по очереди каждые две недели): закупка, доставка

#### Стирка (еженедельно):

личные вещи, постельное белье / полотенца

#### Вывоз мусора (еженедельно)

#### Машина:

помывка (ежемесячно), мелких 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

Эрик боялся, как бы жена не села ему на шею. У него тоже был свой багаж неприятных воспоминаний: его бывшие подружки 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 поделывать: ему казалось, что он должен на каждом шагу отстаивать свою независимость.

Но вот куда привели их благие намерения: Эрик и Нэнси превратились в Бикерсонов<sup>3</sup>.

Бесконечное сравнение, кто тут больше перетрутился, — не единственная проблема этого «брака 50/50». Еще одним раздражающим фактором было то, что супруги подходили к одним и тем же делам с разной

---

<sup>3</sup> Герои комедийного радио- и телешоу The Bickersons — вечно препирающиеся супруги. — Прим. ред.

