

# Содержание

Введение .....	7
<b>1 РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА, .....</b>	<b>15</b>
или <i>Почему вы должны мыть посуду</i>	
<b>2 НЕПРИЯТИЕ ПОТЕРЬ, .....</b>	<b>49</b>
или <i>Чем плохо доводить все до победного конца</i>	
<b>3 СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ, .....</b>	<b>83</b>
или <i>Как чаще заниматься сексом</i>	
<b>4 МОРАЛЬНЫЙ РИСК, .....</b>	<b>113</b>
или <i>Брак, который «слишком крут для неудачи»</i>	
<b>5 МОТИВАЦИЯ, .....</b>	<b>147</b>
или <i>Как заставить супруга делать то, что хотите вы</i>	
<b>6 ВЫГОДЫ И ИЗДЕРЖКИ, .....</b>	<b>177</b>
или <i>Искусство выходить из конфликта</i>	
<b>7 АСИММЕТРИЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, .....</b>	<b>207</b>
или <i>Зачем говорить партнеру все как есть</i>	
<b>8 МЕЖВРЕМЕННОЙ ВЫБОР, .....</b>	<b>235</b>
или <i>Как научиться быть хорошим... ну хоть иногда</i>	

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

<b>9</b>	<b>МЫЛЬНЫЕ ПУЗЫРИ,</b>	263
	<i>или Как продлить счастливые времена</i>	
<b>10</b>	<b>ТЕОРИЯ ИГР,</b>	301
	<i>или Как стратег Хрущев и мастер по разруливанию конфликтов Кеннеди помогут вашему семейному счастью</i>	
	<b>Благодарности</b>	329
	<b>Примечания</b>	333

## 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 жизнь — 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»<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 чём речь.

А по сути экономика намного проще, чем кажется. Она изучает то, как люди, компании и общества распределяют между собой свои скуд-

<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.*

<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.*

ные 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 растильть 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 ночки 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.

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

---

<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.

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 достичнуть компромисса в вопросе о «подходящем» жилье, то высчитывать, 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, размышая 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, сорбирать 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 половами, 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 *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 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» 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

<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.

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 выше счастья своего супруга; прежде чем начать перебранку, пострайся предположить, что он тебе ответит; не пытайся разделить домашние дела по принципу «тебе половина и мне половина» — пусть каждый делает то, что ему лучше удается; 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 делают 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, искали 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 Джуллии 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 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 удается сдерживать свои обещания и строить совместные планы на будущее? А нужно всего-то

<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.

научиться правильно делать межвременной выбор. Не удается 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 великолепных поступков или летопись переживаний. «Стратегия семейной жизни» — книга честная, не беспоковная, 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»).



## 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>8</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 на верх, к светящемуся логотипу нефтекомпании, какого-то мужика, чтобы он поменял табличку напротив надписи «Премиум» и, проезжая мимо, вы 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 супер-

<sup>8</sup> «ФБР: инспектор женских тел» (пер. с англ.). — Прим. пер.

маркета, а кассиру следует, помимо прочего, предлагать лотерейные билетики 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-сформителей, 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. 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.

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.

### 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>9</sup> 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.

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 развесивания 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.

<sup>9</sup> 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 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, сидячи 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

<b>Изделие</b>	<b>Португалия</b>	<b>Англия</b>
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 определенно 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**

<i>Изделие</i>	<i>Португалия</i>	<i>Англия</i>
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 «рифов», зачастую именно эти вопросы сеют раздор в наших семьях. Так не должно быть. И экономика знает, как этого избежать. Мы пред-

лагаем вам познакомиться с тремяарами, 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 супружеских, 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 удается, а «по справедливости». И справедливым, по их мнению, было разделение 50/50.

Они *все* поделили пополам. Открыли общий банковский счет, куда могли бы поступать прямиком 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 родствен-

ников, 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 хозяйствственный! 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 *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 *перестраиваться* 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 вытирая 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 «про-



**Рис. 1.** Стандартный список дел

стые», «более сложные» и «геморрой», чтобы Нэнси случайно не показалось, будто он разделывается 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.

Эрик боялся, как бы жена не села ему на шею. У него тоже был свой багаж неприятных воспоминаний: его бывшие подружки быстро проsekали, 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 Бикерсонов<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Герои комедийного радио- и телешоу The Bickersons — вечно препирающиеся супруги. — Прим. ред.

**Надо сделать — Эрик****Простое**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Закрасить потолок в спальне
- Повесить полки в гостиной и кухне

**Более сложное**

- Обклеить стены офиса гипсокартоном
- Повесить зеркало в ванной
- Повесить полки в кухне

**Геморрой**

- Соскоблить краску с входной двери, чтобы она нормально закрывалась
- Попчинить жалюзи на окнах в спальне
- Отмыть шкаф и двери в кухне
- Подкрутить дверцы кухонного шкафа
- Поменять 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 чехол для холла 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

Бесконечное сравнивание, кто тут больше перетрудился, — 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 запихивала 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.

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 ощущимое 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.

Таблица 3

**В день**

<i>Задание</i>	<i>Нэнси</i>	<i>Эрик</i>
Мытье посуды	20 минут	30 минут
Уборка	10 минут	60 минут
<b>Общее время</b>	<b>30 минут</b>	<b>90 минут</b>

Таблица 4

**В неделю**

<i>Задание, частота*</i>	<i>Нэнси</i>	<i>Эрик</i>
Мытье посуды, 3 раза	60 минут	90 минут
Уборка, 3 раза	30 минут	180 минут
<b>Общее время</b>	<b>90 минут</b>	<b>270 минут</b>

\* 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):

Таким образом, Нэнси сэкономит себе в неделю 30 минут, а Эрик — 90. С точки зрения их прежнего понятия о «равноправии»,

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
<b>Общее время</b>	<b>60 минут</b>	<b>180 минут</b>

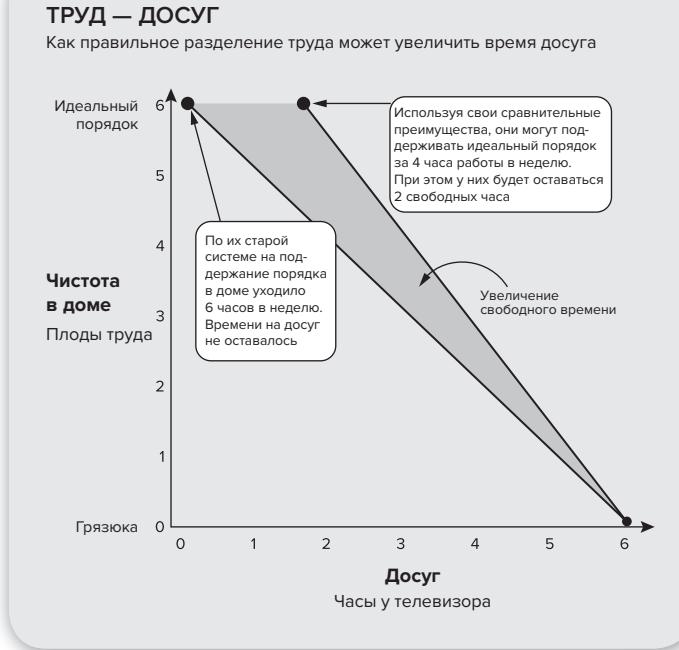
этую новую систему нельзя назвать «справедливой» — ведь чисто формально Эрику приходится работать больше, чем его жене. Но разве их старая система, при которой Эрик возился с этими делами три лишних часа, была «справедливее»? Эрик и Нэнси считали свое прежнее разделение труда удачным лишь потому, что 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].

Te 120 минут (или два часа) дополнительного времени, которые Эрик и Нэнси освободили на двоих, представляют 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.

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



**Рис. 3.** Что Нэнси и Эрик выигрывают от специализации

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»<sup>11</sup>, посидеть в саду на залате, заняться сексом. Короче, мораль сей басни такова: мойте посуду каждый день, и у вас будет больше секса. Спасибо вам, Давид Рикардо Глостерширский!

<sup>11</sup> 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 всячими бездельниками (либо и первыми и вторыми в одном лице) и считала «Иглз» бейсбольной командой.

Они жили в одном квартале, и каждое утро Эндрю заставал 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 шутливые 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 устранил всевозможные поломки, а Нора занималась стиркой, мыла ванную и разводила цветы на подоконниках.

В то время — или, как выражалась 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 заприметил 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 неожиданно перестала казаться им «романтичным гнездышком». Перспектива гулять с коляской по брускатым 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 учили, что с появлением детей объем домашней работы возрос в четыре раза. И что в итоге они получили новую систему разделения труда — основанную на спекуляции.

«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 вокруг домашних дел, — говорит