



Почему англичанки блокируют комплименты, или Простыми словами об экономическом образе мышления



Максим Котляров,
начальник управления магистратуры
и подготовки кадров высшей квалификации УГГУ,
профессор, доктор экономических наук

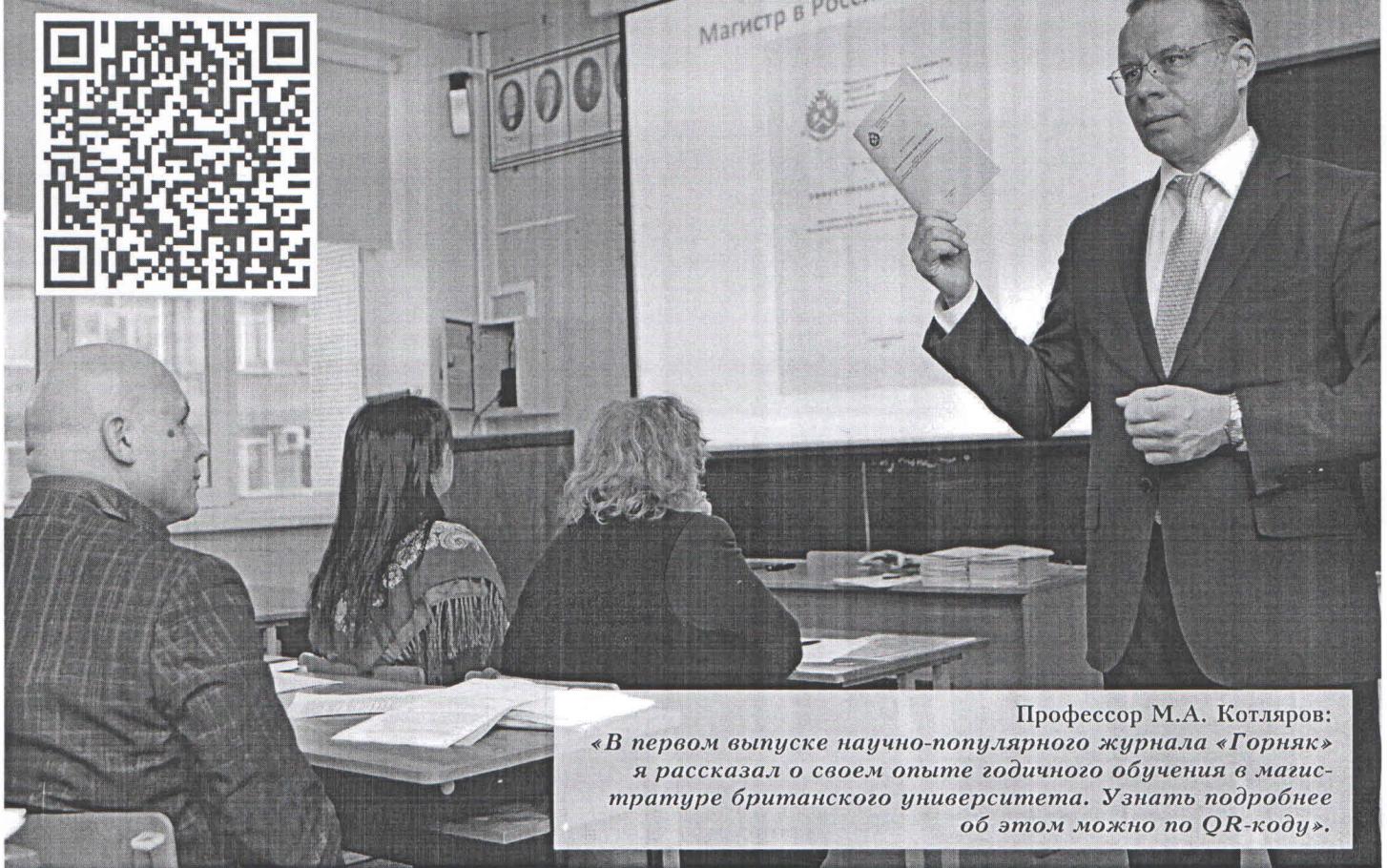


В первом выпуске научно-популярного журнала «Горняк» я рассказал о своем опыте годичного обучения в магистратуре британского университета. Уже в зрелом возрасте, будучи доктором наук и профессором, я на год уехал в Лондон и снова стал студентом. Об этом опыте повторять не буду, можете прочитать сами. Естественно, помимо обучения и исследований, я делал массу наблюдений за образом жизни, поведением, привычками англичан. Записей хватит на целую повесть. Одно из моих практических наблюдений заключалось в том, что у британцев, равно как и у всех выросших в этой системе воспитания и образования, развито экономическое мышление, которое им очень помогает в бытовых ситуациях. Я задумался, как можно передать российскому студенту знания об экономике, чтобы они не только пригодились для сдачи зачета или экзамена, но и помогли при принятии решений в практических ситуациях. Лучший способ – примеры из жизни. Итак, краткая версия лекции «Основы экономического мышления» ...

Уважаемые студенты!
Сегодня мы попытаемся ответить на три вопроса и заодно разберемся, что такое экономическое мышление. Вот эти вопросы:

- 1) Почему англичанин скорее извинится, чем обругает вас, если вы наступите ему на ногу?
- 2) Почему многие англичанки вежливо отклоняют комплименты?
- 3) Для чего нам необходим экономический образ мышления?

Если уже сама постановка вопросов повергла вас в шок, то ни в коем случае не читайте дальше!



Профессор М.А. Котляров:
«В первом выпуске научно-популярного журнала «Горняк»
я рассказал о своем опыте годичного обучения в маги-
стратуре британского университета. Узнать подробнее
об этом можно по QR-коду».

Что такое блага?

Блага – это все, что удовлетворяет наши потребности, которые могут быть очень разными. По мере взросления мы осознаем, что бывают блага доступные и бесплатные: например, воздух для дыхания, красивые виды природы для любования, которыми могут пользоваться все желающие без ограничений. Бывают блага общедоступные, но уже не совсем бесплатные: какие-никакие дороги, охрана общественно-го порядка, национальная оборона. А бывают и такие блага, которые можно получить только в результате прямого обмена на нечто ценное, что есть у тебя. Тут мы окончательно понимаем, что общедоступное является бесплатным, но не особо ценным для нас, а то, что ценно, требует ресурсов, чтобы получить к нему доступ. Важнейшая веха нашего взросления, не связанная с биологическими этапами развития, – это понимание того, что безграничные потребности ограничиваются доступными ресурсами, и даже если ресурсов много, все равно приходится делать выбор.

Экономика – это наука о том, как и почему люди делают выбор благ в условиях ограниченных ресурсов. Только представьте: вся ваша ежедневная жизнь, разбитая на временные отрезки, ваши действия или бездействие – это результат вашего выбора, в процессе которого пришлось отказаться от чего-то другого. Пойти в музыкальную школу – не пойти в футбольисты; купить телефон – не купить костюм; поехать в Турцию – не поехать в Грецию. Не считайте сейчас, что дорого, а что дешево. Пока просто осознайте, что даже при огромных возможностях – всегда одно вместо другого.

То, от чего мы отказались, называется «альтернативными издержками». Человек с экономическим мышлением постоянно оценивает не только прямые затраты на получение благ, но и то, от чего он отказался, чтобы получить то или иное благо. Зачем это делать? Чтобы оценить варианты и принять решение. Получается, что знания об экономике помогают нам принимать обоснованные решения.

Анализ выгод и издержек

Что такое *верное решение* для экономиста? Это такое решение, в результате принятия которого выгоды превысили издержки. Что такое проблема для экономиста? Это ситуация, в которой издержки всех видов превысили выгоды. Если сейчас просто поговорить с кем-то минут тридцать (вложить ограниченный ресурс – время), то это время нельзя потратить на что-то другое. Если с кем-то поругаться, то издержки начинают увеличиваться. Если поругаться с более печальными последствиями, то можно упустить еще больше других выгод.

Если в метро тебе наступили на ногу и извинились, а ты это принял, то, по сути, стороны пришли к стремительному соглашению не вкладывать ресурсы в последующие разбирательства. Если англичанин, которому наступили на ногу, вдруг извинился первым и пошел дальше, он подсознательно заблокировал растрату ресурсов и упущеные выгоды. Значит, издержки на



наказание грубияна с учетом упущеных выгод выше его удовлетворения от наказания обидчика. И так во всех ситуациях ведется подсознательный подсчет: «издержки — выгоды», «издержки — выгоды». Они не сошли с ума и не столь корыстны, они не плохие и не хорошие. Это просто их генетический механизм принятия решений.

Нам, россиянам, ведущим не один век дискуссию о нашем особенном менталитете, этот опыт можно взять на заметку хотя бы для принятия существенных решений в жизни. Выгоды балансируются издержками. Собрался принимать решение — оцени выгоды и издержки, не забыв, от чего придется отказаться.

Ежедневная жизнь и отношения как цепочки сделок

Каждый день мы совершаем множество явных и неявных, письменных и устных сделок. С явными все понятно: купили абонемент, продали старую мебель и т.п. Однако в нашей жизни есть еще и масса неочевидных сделок, в которых мы потребляем общественные блага. Вышли на чистый или не очень тротуар, выехали на автомобиле из гаража — стали потребителями блага — общественного пространства. Если человек мыслит в системе «выгоды — издержки», то он понимает, что блага ограничены, следовательно, его выгоды создают для кого-то издержки, и наоборот. Вышел с собакой и не убрал за ней (то, что не убрали за собакой, в экономике называется «внешним эффектом» или «экстерналией») — переложил издержки на других, но получил выгоду — счастье от дружбы с собакой. Пустил табачный дым на других людей — создал негативный внешний эффект; заплатил штраф за курение в общественном месте — компенсировал обществу понесенные издержки.

Те, у кого экономический менталитет развит, знают, что выгоды всегда балансируются издержками. Еще они знают, что сделки бывают несимметричны-

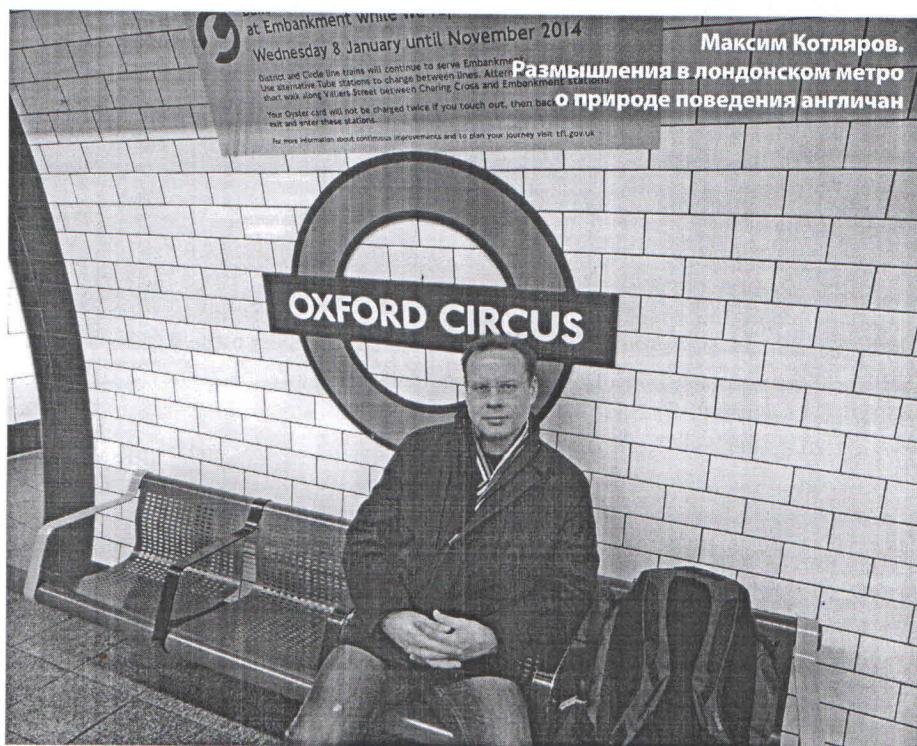
ми, а обмены — неравноценными. Например, ситуация, когда человек понес реальные издержки (потратил время) в обмен на неявные выгоды (кого-то долго слушал без особого удовольствия). В такой контрактной системе у людей, естественно, вырабатываются привычки и закрепляются рефлексы.

Во время обучения в Англии я дополнительно посещал факультатив по развитию академической речи и письма. Как-то у нашей преподавательницы Дебры, весьма стильной и изящной женщины, был столь же стильно повязан шарфик. Ну я на перемене и сказал что-то хорошее про эту деталь. Она: «Да что Вы, это не так...». И так несколько раз. Наши скажут, что это просто кокетство. Но не торопитесь, не только это. Когда в другой раз я инстинктивно бросился помочь dame приподнять чемодан на лестнице, она очень вежливо, но категорически отказалась. Это феминизм, скажут наши. Снова не торопитесь.

И вот на одном из уроков Дебры, когда это было вполне уместно, я спросил, почему многие женщины прямо-таки блокируют комплименты и мелкую помощь. И она, уверен, даже не вспомнив, про ту историю с шарфом, спокойно проком-

ментировала примерно так: «Ну, конечно, это очень приятно, ведь мы женщины!». (Здесь важно предупредить об одной особенности английского языка и одновременно их ментальности. Что бы ни говорил англичанин, — это имеет мало значения, пока он не добрался до слова «но» (but) или «однако» (however). Так, я однажды попался, когда мой первый вариант магистерской диссертации расхваливал научный руководитель, пока не сказал «однако».) А Дебра продолжила: «Однако если мы блокируем похвалы и комплименты, значит, мы просто не хотим брать никаких встречных обязательств и отвечать на эту любезность или оказанную услугу. Хотя вроде это все и мелочи, но как-то само собой получается...». Такие вот проявления экономического мышления на уровне рефлексов.

Их образ мышления сформировал правовую систему, равно как и правовые традиции, систему образования и черты личности. Как известно, у ангlosаксов прецедентное право. Проще говоря, его суть в том, что базовые нормы закона развивает судья, который выносит решение или приговор, руководствуясь моделями решений, вынесенных до него (прецедентами). Например, в 1958 году один магазин разме-



Максим Котляров.

Размышления в лондонском метро о природе поведения англичан



стил рекламную вывеску, которая частично оказалась над крышей соседнего дома, и судья назвал это вторжением на территорию соседа. Если в 2020 году кто-то запустит дрон над чужим домом, то современный судья при вынесении решения может применить аналогию 1958 года.

К чему я это рассказываю? А к тому, что не только у судей, но и у всех, кто живет в этой правовой системе, невольно развивается критическое мышление — необходимость аргументировать свои решения и действия. Один судья даже вошел в историю, сказав: «Закон — это аргументированное суждение» («Law is an argument»). В их образовательной системе не поймут и не примут выражение «преподаватель всегда прав», а в деловых отношениях не приемлют — «я так решил, и все». Нужны аргументы. В результате у них неплохо развивается способность оценивать плюсы и минусы того или иного решения, а значит, выгоды и издержки, что гораздо лучше помогает обосновать выбор.

Зачем это нашим студентам, ведь «мы не такие»...

Дело не в том, чтобы сформировать у наших студентов,

британский менталитет, а в России внедрить прецедентное право. Дело в том, что критическое мышление — это, по сути, экономическое мышление. Это удобный инструмент оценки выгод и издержек при принятии решений в самых различных сферах нашей жизни. Не будем лукавить, что вне зависимости от уровня развития страны и политической системы ежедневная жизнь всех людей: и россиян, и канадцев, и северокорейцев — это стремление добывать ресурсы, чтобы удовлетворить потребности, ежедневная борьба за ограниченные блага. Можно отрицать потребности, заменять блага на идеологические ценности, но экономическую логику не обмануть. Преимущество имеет тот, кто вступает в эту борьбу с настроенным экономическим мышлением. Спокойно изучив и признав правила этой большой игры, вы начнете понимать мотивы и действия других людей, ну и, конечно, свои. Доля ваших эффективных решений обязательно увеличится.

К сожалению, в нашей образовательной системе преподаватель часто ориентирован на передачу студентам того, что знает сам, и желательно, чтобы побольше и посложнее. Все правильно, без этого никуда.

Однако критерий успешного преподавания — в том, что будет знать и сможет применять студент даже после сдачи экзамена. «Сложно» не всегда означает «эффективно». Не стоит бояться простоты на первом этапе работы со студентом. Студент должен получить возможность от простых и понятных основ развить тему самостоятельно, а если чего-то не понял, то сделать обратные шаги, вернуться к основам и разобраться. Путь познания студента не должен идти через вход в дебри и дальше к новым дебрям.

Экономический образ мышления, базовые экономические знания должны стать сквозными универсальными навыками — такими же, как способность читать, писать и взаимодействовать с другими людьми. Неважно, чем вы занимаетесь: горным делом, охраной труда, геоинформатикой — в любом случае эффективность ваших занятий и профессионального выбора только увеличится, если подходить к решению проблем экономически.

Ну и напоследок: ваше экономическое мышление способно преобразовать не только вашу жизнь, но и пространство вокруг вас... ■

ПРАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР

Студент не посещает занятия. Экономическая природа этого явления

Исходная ситуация: студент не посещает занятия и появляется ближе к экзамену. Традиционная оценка такого поведения — безответственность, расслабленность, лень, какие-то другие занятия, не связанные с учебой...

Теперь разберем экономическую природу такого поведения. Исходим из допущений, что студент не болеет, не планирует бросать учебу, никаких негативных историй, связанных с ним, не происходило. Итак, с экономической точки зрения, не посещая занятия, студент делает выбор в пользу получения других благ (работа, свободное время — препровождение, отдых и т.п.) и готов принимать издержки, связанные с игнорированием учебного процесса. Процесс системного и равномерного по-

лучения знаний для него не является благом, ради которого можно пожертвовать тем, чем он занимается вместо учебы.

Казалось бы, очевидные вещи, только вывод мы обычно делаем односторонний — виноват студент. Однако в этой системе отношений две стороны — студент и университет в лице преподавателя, ведущего дисциплину. Студенту стоит задуматься об эффективности своей стратегии поведения, а преподавателю — о том, как превратить свои лекции и семинары в благо, в пользу которого студенты начнут делать осознанный выбор и жертвовать сиюминутными благами. Стоит задуматься о практической ценности передаваемых знаний, форме подачи, регулярности и системности контроля знаний, ведении постоянного рейтинга студента, мотивации обучающихся. Превратить занятие в экономическое благо, которое начнут выбирать, — вот одна из задач для современного преподавателя...