

УДК 159.922.7
ББК 88.8
Н21

「学力」の経済学 by 中室牧子
GAKURYOKU NO KEIZAIGAKU by Nakamuro Makiko

Nakamuro Makiko
THE ECONOMICS OF EDUCATION

Copyright © 2015 by Nakamuro Makiko
Original Japanese edition published by Discover 21, Inc., Tokyo, Japan
Russian edition is published by arrangement with Discover 21, Inc.

Накамура, Макико.

Н21 Как сделать, чтобы ребенок учился с удовольствием? Японские ответы на неразрешимые вопросы / Макико Накамура ; [пер с англ. Е.А. Рябовой]. — Москва : Эксмо, 2018. — 176 с. — (Популярные развивающие методики).

ISBN 978-5-699-99913-2

Оказывается, и японские родители озабочены вопросом, как стимулировать желание ребенка учиться. И они слышат от детей это вечное «не хочу» и «зачем мне это надо». Пока во всем мире спорят о современной школе, доцент Университета Кэйю Макико Накамура опубликовала исследование, которое получило настолько широкий резонанс, что неоднократно было представлено на японском телевидении с оценкой «книга, которую обязательно должен иметь на своем столе каждый японец». Те вопросы, которые волнуют родителей, получили в ней ответы на основе научного анализа. Люди могут обманывать, полагает автор, данные — нет. А то, что изложено в этой книге, способно изменить жизнь как родителей, так и самого школьника.

УДК 159.922.7
ББК 88.8

© Рябова Е.А., перевод
на русский язык, 2018
© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2018

ISBN 978-5-699-99913-2

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
одна книга до пяти



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо», 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*

international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.

E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:

Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 142701, Московская область, Ленинский р-н,
г. Видное, Белокаменное шоссе, д. 1. Телефон: +7 (495) 411-50-74. E-mail: reception@eksmo-sale.ru

Нижний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). E-mail: reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. E-mail: server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбурге. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).

E-mail: petrova.ea@ekat.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре.

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».

Телефон: +7(846)207-55-50. E-mail: RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. E-mail: info@rnd.eksmo.ru

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,

г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.

Режим работы: с 9-00 до 19-00. E-mail: rostov.mag@rnd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Держинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. E-mail: eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, д. 9А (ТЦ Перестройка+).

Телефон: +7 (3452) 21-53-96/97/98. E-mail: eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре

Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).

Республика Беларусь. ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж

Cash&Carry в г.Минске. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск,

пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.

Режим работы: с 10-00 до 22-00. E-mail: ekmoast@yandex.by

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровскийого, д. 3 «А».

Телефон: +7 (727) 251-59-90 (91.92). E-mail: RDC-Almatv@eksmo.kz



Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга
ПОПУЛЯРНЫЕ РАЗВИВАЮЩИЕ МЕТОДИКИ

Макико Накамура

КАК СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ РЕБЕНОК УЧИЛСЯ С УДОВОЛЬСТВИЕМ?

Японские ответы на неразрешимые вопросы

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Е. Олейник*
Художественный редактор *Д. Краснощекова*

В оформлении обложки использована иллюстрация:
Norwayblue / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндүрүшү: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-дүкен : www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибьютор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және енім бойынша арыз-талаптарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3-«а», литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

www.eksmo.ru/certification

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 05.07.2018. Формат 84x108^{1/32}.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 9,24.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-699-99913-2



9 785699 999132 >



В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
одна книга до пяти



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо», 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:

Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 142701, Московская область, Ленинский р-н,
г. Видное, Белокаменное шоссе, д. 1. Телефон: +7 (495) 411-50-74. E-mail: reception@eksmo-sale.ru

Нижний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). E-mail: reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. E-mail: server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбурге. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).
E-mail: petrova.ea@ekat.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре.
Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».
Телефон: +7(846)207-55-50. E-mail: RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. E-mail: info@rnd.eksmo.ru
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.
Режим работы: с 9-00 до 19-00. E-mail: rostov.mag@rnd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Держинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. E-mail: eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, д. 9А (ТЦ Перестройка+).
Телефон: +7 (3452) 21-53-96/97/98. E-mail: eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре

Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).

Республика Беларусь. ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж
Cash&Carry в г.Минске. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск,

пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.
Режим работы: с 10-00 до 22-00. E-mail: ekmoast@yandex.by

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3 «А».

Телефон: +7 (727) 251-59-90 (91.92). E-mail: RDC-Almatv@eksmo.kz



Из этой книги вы узнаете:

- Можно ли поощрять успехи в учебе с помощью вознаграждения?
- Подходят ли для вознаграждения деньги?
- Вредны ли для детей телевизор и компьютерные игры?
- Хвалить или не хвалить за учебу?
- Что можно сделать, чтобы ребенок учился лучше?

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ

Наука против традиционных представлений	11
Экзамены и умирающие бабушки	13

ГЛАВА 1

Сила примера

Научные данные и личный опыт. 100 миллионов специалистов	19
Средний доход в семьях студентов Токийского университета	20
Какая формулировка 111 раз повторена в американском законе?	22
О чем говорят экономисты	23
Эксперименты в области образования	26
Эксперименты и образовательная политика	27

ГЛАВА 2

Можно ли поощрять детей с помощью вознаграждения?

«Морковка перед осликом»	31
За что награждать?	34

Как сделать, чтобы ребенок учился с удовольствием?

Научить учиться	38
Лишает ли вознаграждение радости от процесса учебы?	39
Подходят ли для вознаграждения деньги?	40
Экономический расчет правильного вознаграждения	41
Хвалить или не хвалить?	42
Уверенность в себе — не причина, а результат	45
Как хвалить ребенка?	48
Вредны ли телевизор и компьютерные игры?	51
Вместе с родителями	54
Влияние друзей	58
Плохие друзья — дорога к бедности	64
Когда делать инвестиции в образование?	66
Важность обучения дошкольников	69

ГЛАВА 3

Так ли важна учеба?

Некогнитивные способности и успех

Что дала детям программа дошкольного обучения? ...	77
Что такое некогнитивные способности?	78
Важные некогнитивные способности. Самоконтроль ..	81
Важные некогнитивные способности. Упорство	82
Метод тренировки некогнитивных способностей	83
Воспитание и доходы в будущем	85
Что важнее?	86

Содержание

ГЛАВА 4

Эффективно ли обучение в маленьких классах?

35 человек или 40?	91
Эффективность и затраты	93
Информация — это деньги	95
Маленькие классы и доходы в будущем	98
Японские данные	100
Расходы на образование и бюджетные ограничения .	101
Нельзя зависеть от результатов тестов	103
Что показывает рейтинг успеваемости школьников .	106
«Равенство» приводит к расслоению	109
О детской бедности	113
Равенство внутри поколения и неравенство между поколениями	115
К чему стремятся японские специалисты?	116
Оценка «третьей стороны»	117

ГЛАВА 5

Что такое хороший учитель?

Они меняют нашу жизнь	123
Преподаватели — это фундамент образования	124
Награда для учителя	128
Кому нужны семинары для преподавателей?	131
С лицензией и без	132
Почему в Японии не развиваются исследования?	135

Как сделать, чтобы ребенок учился с удовольствием?

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Зачем нужны эксперименты?	138
Как сравнить яблоко и апельсин	140
Контрфактическое мышление	142
Другие типы экспериментов	144
Эксперимент для образовательной политики	146
Проблемы сравнительных экспериментов	148
В заключение	152
Справочная литература	155

ПРЕДИСЛОВИЕ

Наука против традиционных представлений

Скажу сразу: у автора этой книги своих детей нет. Я веду курс экономики в университете, преподавателем стала не так давно и не обладаю какими-то особыми знаниями в педагогике.

И все же ко мне часто обращаются родители, школьные учителя и чиновники от образования. Они задают такие вопросы:

Можно ли поощрять детей с помощью вознаграждения?

Нужно ли хвалить детей?

Вредны ли детям компьютерные игры?

Почему об этом спрашивают меня, человека без родительского опыта, со сравнительно короткой карьерой преподавателя?

Потому что я ученый и моя специализация — экономика образования. Это прикладная отрасль, которая рассматривает образование с точки зрения теории экономики

Как сделать, чтобы ребенок учился с удовольствием?

и анализирует его с помощью экономических инструментов. Я работаю с большим объемом данных, поэтому мне порой открываются вещи, которые ставят в тупик родителей и учителей.

На днях я смотрела телепередачу, в которой гости — специалисты в области образования и педагоги — практически в один голос утверждали:

- Нельзя поощрять детей вознаграждениями.
- Нужно воспитывать с помощью похвалы.
- Компьютерные игры вызывают агрессию.

Многие из вас наверняка согласятся с этим мнением. Но я, ученый, говорю своим друзьям прямо противоположное (подробнее об этом будет рассказано в главе 2):

- Поощрять детей вознаграждением — это правильно.
- Воспитывать детей только при помощи похвалы — неправильно.
- Играя в компьютерные игры, дети не становятся агрессивными.

Я не собираюсь оспаривать утверждения участников передачи и тех, кто их разделяет. Однако их позиция чаще всего базируется на личном опыте и не имеет никаких научных доказательств.

Открытия в сфере образования и воспитания, основанные на экономическом анализе данных, гораздо досто-

вернее, чем рекомендации и разработки специалистов по образованию. Я как ученый не имею права не донести эту информацию до общества.

Цель этой книги — рассказать читателям, что нового открыла нам экономика образования.

Полагаю, что немногим понятна фраза «анализ массивов данных по образованию при помощи экономических инструментов». Поэтому, прежде чем приступить к основной части повествования, я расскажу вам об одном успешном эксперименте.

Экзамены и умирающие бабушки

С 2013 года я преподавала большим группам студентов — по 100, 200, а иногда и по 500 человек в потоке. В одной из групп у меня был назначен промежуточный экзамен. И вот в день экзамена от нескольких студентов пришли сообщения такого рода: «Скоропостижно скончалась моя бабушка. Я не могу прийти на экзамен. Прошу разрешить мне пересдачу в другой день».

**Люди могут обманывать, а данные — нет.
Анализ собранной информации и понимание того,
как устроено наше общество, способно кардинально
изменить нашу жизнь**

В этой группе училось 250 человек, и у 15 из них скончались бабушки. В другой группе, где нужно было сделать

Как сделать, чтобы ребенок учился с удовольствием?

презентацию на английском языке, статистика оказалась еще печальнее: почтили с миром бабушки почти у трети студентов.

В ответ на просьбу представить свидетельство о смерти или другие подтверждающие документы одни студенты принесли бумаги со старыми датами, а кто-то поведал душераздирающую историю гибели бабушки в теракте, сведения о котором засекречены. Но, несмотря на эти трагические события, мы сумели закончить учебный год.

В это же время мне попалась судьбоносная книга известного профессора психологии и поведенческой экономики Дэна Ариэли «The Honest Truth about Dishonesty» («Вся правда о неправде») ⁽²⁾. Вот, что пишет профессор Ариэли в главе «Некрологи бабушек».

«За годы преподавания я обратил внимания на одну закономерность. В конце семестра студенты один за другим приносят сообщения о смерти родственников. Особенно много этих сообщений появляется за неделю до экзамена и накануне сдачи реферата.

В среднем около 10 процентов моих студентов в первом семестре сообщали о смерти бабушки и просили разрешения сдать реферат позже».

Я была поражена — такой известный ученый, как Ариэли, столкнулся с тем же явлением! Далее автор рассказывает об исследовании, проведенном одним бесстрашным профессором биологии на тему «Причинно-следственные связи между экзаменами и скоропостижной смертью бабушек». Согласно анализу данных, которые

Предисловие

профессор собрал на своих курсах, вероятность летального исхода для бабушек накануне промежуточных экзаменов в 10 раз выше среднего показателя по году, а перед итоговыми экзаменами — в 19 раз. Кроме того, у студентов со средней успеваемостью этот показатель вырастает в 50 раз.

У меня профессиональная привычка собирать данные, в том числе по моим учащимся. Под впечатлением этой книги и на основании данных за прошлые годы я рассчитала процент смертности бабушек накануне промежуточных и итоговых экзаменов. После этого я сообщила своим студентам, что смертность бабушек на моем курсе необыкновенно высока. Я также указала, что с горестной потерей бабушки, как правило, сталкивались те студенты, которые на вопрос анкеты «Насколько заинтересованы вы были в предмете до начала курса», ответили: «не особенно» или «почти нет».

После этого разговора все бабушки моих студентов остались в живых.

Большинство моих курсов разработаны для практического анализа данных различных явлений, происходящих в обществе. В конце курса я говорю студентам: «Люди могут обманывать, а данные — нет. Анализ собранной информации и понимание того, как устроено наше общество, способно кардинально изменить нашу жизнь».