

АРЬО КЛАМЕР  
СТРАННАЯ НАУКА  
ЭКОНОМИКА

ПРИГЛАШЕНИЕ К РАЗГОВОРУ

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
ИНСТИТУТА  
ГАЙДАРА



Smolny

Санкт-Петербургский  
государственный университет  
Vest College

Факультет  
социальных  
наук

НОВОЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
МЫШЛЕНИЕ

Arjo Klamer

# Speaking of Economics

How to get in the conversation

ROUTLEDGE  
LONDON · NEW YORK · 2007

Арьо Кламер

# Странная наука ЭКОНОМИКА

Приглашение к разговору

*Перевод с английского*  
Ирины Дягилевой  
*научный редактор перевода*  
Данила Расков

Smolny

Санкт-Петербургский  
государственный университет  
Saint Petersburg State University

Федеральный  
символический  
институт культуры



ИЗДАТЕЛЬСТВО  
ИНСТИТУТА  
ГАЙДАРА

МОСКВА · САНКТ-ПЕТЕРБУРГ · 2015

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

СЕРИИ «НОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ»

Автономов В. С. (НИУ ВШЭ), Ананьин О. И. (НИУ ВШЭ),  
Анашвили В. В. (РАНХиГС), Болдырев И. А. (Университет  
им. Гумбольдта, Берлин), Замань С. (Болонский университет),  
Кламер А. (Университет им. Эразма Роттердамского),  
Кудрин А. Л. (СПбГУ), Макклоски Д. (Университет Иллинойса,  
Чикаго), Мау В. А. (РАНХиГС), Нуреев Р. М. (НИУ ВШЭ),  
Погребняк А. А. (СПбГУ), Расков Д. Е. (СПбГУ),  
Широкорад Л. Д. (СПбГУ)

Кламер, А.

- К47 Странная наука экономика: приглашение к разговору [Текст] /  
пер. с англ. И. Дягилевой; науч. ред. перевода Д. Расков.—  
М.; СПб: Изд-во Института Гайдара; Издательство «Международ-  
ные отношения», Факультет свободных искусств и наук СПбГУ,  
2015.— 344 с. (Серия «Новое экономическое мышление»)

ISBN 978-5-93255-403-6

ISBN 978-5-7133-1494-1

В книге предлагается новый взгляд на профессию экономиста. Автор отстаивает ту точку зрения, что экономическая наука — это, прежде всего, дискурсивная практика или разговор. С этих позиций он рассматривает реальную практику привлечения внимания к собственным идеям, ведения споров, публикаций в журналах, проведения конференций, прохождения по конкурсу и других неизбежных атрибутов академической жизни экономистов. Книга написана простым языком и удачно сочетает критику и апологетику экономической науки.

Книга предназначена для студентов, преподавателей, журналистов, экономистов-практиков или сторонних наблюдателей, заинтересованных в разговоре об экономической науке.

УДК 330

ББК 65.02

© 2007 Arjo Klamer

© Издательство Института Гайдара, 2015

Все права сохранены. Никакая часть настоящей книги не может быть перепечатана, воспроизведена или использована в какой-либо форме или с помощью каких-либо электронных, механических или иных средств, ныне известных или изобретенных в будущем, включая фотокопирование и запись, или в каких-либо системах накопления, хранения и поиска информации без письменного одобрения издателей.

Перевод с англоязычного издания, опубликованного *Routledge*, членом *Taylor & Francis Group*

ISBN 978-5-93255-403-6

ISBN 978-5-7133-1494-1

Издательская серия  
**НОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ**  
Совместный проект Факультета свободных искусств  
и наук СПбГУ и Издательства Института Гайдара

Актуальная парадигма современной экономической науки остро нуждается в пересмотре. Налицо необходимость как в критическом переосмыслении основного течения экономической мысли, так и в представлении и оценке значимых альтернатив, которые могли бы реально обогатить мыслительный горизонт и методологический арсенал специалистов в области экономики.

В особенности это справедливо для тех областей, где экономическая логика встроена в социальный, политический и культурный контекст. Дело даже не столько в усовершенствовании уже имеющегося методологического аппарата, сколько во включении в предметную область экономической науки тех сюжетов, которые традиционно недооценивались (а то и вовсе игнорировались) профессиональными экономистами и тем самым оказывались в ведении философии, психологии, социологии, культурологии и других наук.

Принципиальная задача издательского проекта — способствовать фундаментальному переосмыслению оснований экономической науки, что в перспективе могло бы вывести экономическое мышление на качественно новый уровень. Проект включает три основных направления работы: истоки, контексты, перспективы. Выявление новых источников экономического знания связано с публикацией как книг авторов, чьи работы были несправедливо забыты, так и с представлением русскому читателю текстов, относящихся к неортодоксальной экономической мысли. Хочется верить, что привлечение внимания к этим текстам послужит импульсом к превращению экономической науки в подлинно гуманитарную дисциплину, трактующую хозяйственную жизнь человека в неразрывной связи с миром социальных институтов и культурных ценностей.

# Содержание

Данила Расков. О чем говорит Кламер:  
приглашение к чтению · viii

Предисловие к русскому изданию · xiii

Exordium: Вступая в разговор · 1

Благодарности. Тем, кто участвовал в разговоре · II

1. Странная дисциплина · 19

2. Экономическая наука — это разговор, или, точнее, про-  
странство разговоров · 42

3. Как стать ученой собакой, или Культура академического  
разговора · 78

4. Да им же просто нужно внимание! · 100

5. Хороший научный разговор (или вклад в него) правдив,  
осмыслен и обслуживает определенные интересы · 124

6. Искусство убеждения в среде экономистов:  
О риторике и тому подобном · 162

7. Почему разногласия между экономистами носят устой-  
чивый характер, почему экономистам нужно готовиться  
к различиям в их параллельных разговорах и разговорах  
в динамике, и почему им могут пригодиться знания о клас-  
сицизме, модернизме и постмодернизме · 209

8. Как и почему повседневные разговоры отличаются  
от академических, а также как и почему академические  
разговоры вступают в конфликт с политическими  
разговорами · 251

Peroratio. Почему экономическая наука не такая уж  
и странная · 285

Библиография · 296

Указатель имен · 302

Предметный указатель · 305

# Иллюстрации

## РИСУНКИ

- 1.1. Рынок · 28
- 4.1. Песочные часы внимания · 117
- 5.1. Вклад в разговор должен быть правдивым, осмысленным и обслуживать интересы · 137
- 5.2. Разрыв между умом, который стремится к познанию, и миром, являющимся объектом познания · 147
- 5.3. Лингвистический поворот подчеркнул роль языка в процессе познания · 150
- 5.4. Между сознанием и реальностью существует разрыв, как и между образом мысли разных людей · 158
- 6.1. Рынок · 185
- 6.2. Структура метафоры. Метафора состоит из переноса на главный субъект имени, принадлежащего вспомогательному субъекту · 188
- 6.3. Так что же представляет собой экономическая метафора? · 189
- 7.1. Что общего между этими изображениями? · 223
- 7.2. Модель IS/LM · 234
- 7.3. Квадрат и круг · 235
- 8.1. Экономисты живут на девятом этаже · 258

## ТАБЛИЦЫ

- 3.1. Восприятие успешности · 86
- 7.1. Двойственность модернизма · 236

## О чем говорит Кламер: приглашение к чтению

**С**ЛОЖНО однозначно ответить на вопрос: что представляет собой экономическая наука? На определенной дистанции, которая уводит от содержательного определения, можно обратиться к приписываемому Якобу Винеру определению: экономическая наука — это то, чем занимаются экономисты.

Арьо Кламер с 1983 года достаточно настойчиво предлагает уточнить то, чем же занимаются экономисты — они *вступают в разговор и разговаривают*. Разногласия в макроэкономике заставили Кламера обратиться к беседам и интервью с основными участниками спора — так появилась диссертация о дискурсивной практике, складывающейся вокруг популярной в то время новой классики. По мотивам диссертации вскоре появилась книга «Беседы с экономистами. Экономисты новой классики и их оппоненты рассуждают о текущей полемике в макроэкономике» (Кламер, 1983). Эта работа имеет важное значение для понимания публикуемой книги «Странная наука экономика: приглашение к разговору» (2007).

В предисловии полезно обсудить основные положения книг Кламера и представить более широкую рамку того направления мысли, которое можно обозначить как экономическая методология. Тем самым после ряда вводных замечаний и биографических сведений о Кламере охарактеризуем жанр экономической методологии и обсудим содержание двух книг Кламера.

В 1981 году в университете Дюка (США) Кламер защитил диссертацию «Новый классический дискурс: методологическое исследование экономики рациональных ожиданий». Тема часто подсказывает метод. Занявшись новой классикой в макроэкономике, Кламер был поражен трудностями перевода и коммуникации. Он сразу стал проводить по-

иск в логичном направлении — опрашивать самих участников спора, поскольку книги многих вопросов разъяснить не могли. Концепции рациональных ожиданий, нейтральности денег и эффективности государственной политики сразу обросли дополнительными смыслами и попали в более широкий семантический контекст. Позднее буквальный разговор во время бесед перерос в основную метафору для понимания экономической науки.

По материалам диссертации в 1983 году выходит его первая книга «Беседы с экономистами», которая открыла новый подход в осмыслении экономической теории. Одновременно и во многом независимо от Дональда Макклоски Кламер стал осваивать новую нишу, готовить экономистов к разговору о том, какова культура убеждения в экономической науке. Он предложил отказаться от метафор «корпус знаний», «зеркало реальности», «исследовательские программы», «идеология», «социальный процесс» в пользу метафоры разговора (*conversation*), или «пространства разговоров». Подобное видение принято отождествлять с *риторическим или дескриптивно-аналитическим подходом* в экономической методологии.

Сам Арьо Кламер ведет множество разговоров. Он возглавляет кафедру по экономике искусства и культуры в Университете им. Эразма Роттердамского, он активный участник академической жизни и общественных дискуссий. Кроме философии и методологии экономики он пишет об экономических аспектах политики в области культурного наследия, о валоризации в искусстве и ценностях в экономике, о культурном разнообразии и значении параллельных денег, которые придут на смену ослабевающему евро, а также о том, как правильно жить.

В апреле 2013 года на конференции «Экономическая культура: ценности и интересы» в Санкт-Петербургском государственном университете Арьо признался, что следующая его книга будет о том, как мудро поступать в жизни (*Doing the right thing*) — своеобразное возвращение к первоначальному пониманию экономики греками как искусству правильно жить. Его внешний вид и манера держаться не ассоциируются с типичными представлениями об экономисте: длинные волосы, элегантный костюм, ирония и легкая небрежность скорее более характерны для человека из сферы искусства, что в общем-то неслучайно, поскольку представление об экономике как о ритори-

ке и разговоре роднит этот тип экономической методологии с искусством.

Кламер не так много пишет. Обе книги, изданные на английском — «Беседы с экономистами» (1983) и «Странная наука экономика: приглашение к разговору» (2007) — посвящены экономической методологии и философии экономики. В совместной книге с Дэвидом Коландером «Формирование экономиста» (Colander, Klamer, 1990) авторы задались вопросом: если экономистами не рождаются, то как ими становятся? Кламер стал редактором ряда важных сборников. Вместе с Д. Макклоски и Р. Солоу выпустил книгу «Последствия экономической риторики» (Klamer, McCloskey, Solow, 1988). Как заведующий новой кафедры по экономике искусства и культуры подготовил интересное издание «Ценность культуры. О взаимосвязи между экономической наукой и искусством» (Klamer, 1996).

*Экономическая методология:  
о жанре книги*

Книга 2007 года может быть отнесена к экономической методологии, которая представляет собой философию науки в приложении к экономической теории, изучает природу допущений, типы аргументов и способы убеждения, формы объяснения и риторические стратегии, используемые в экономической науке (Boumans, Davis, 2010; Ананьин, 2005; Болдырев, 2011). Она отражает зрелое проявление той части экономической методологии, которую принято относить к *риторической* или *дескриптивно-аналитической*. Авторы этого направления уже не используют критерии научности, заимствованные из более строгих наук; они не считают свою работу нормативной или предписывающей как, к примеру, принцип фальсификации, используемый М. Блаугом (2004). В своем плюрализме они идут значительно дальше, чем Т. Кун или И. Лакатос. Дескриптивно-аналитическая методология интересуется тем, как в реальности формируются новые знания, как проводятся исследования на практике. В рамках данного направления укрепилось понимание культурно-исторической обусловленности самого знания и особой роли языка и риторики.

Риторический подход стал широко известен благодаря вкладу Д. Макклоски (1983, 1998). Риторика понимается

в данном контексте как искусство убеждения. С одной стороны, подход отсылает к античному пониманию риторики как искусству готового слова и определенным приемам красноречия. С другой — он отражает постмодернистские тенденции к плюрализму. Ранее методология главным образом обращалась к уровню логоса. Риторический подход стремится быть более комплексным. В поле его внимания попадает социальный контекст реальной жизни научного сообщества: распространение идей, организация рецензирования в журналах, распределение грантов и т. д. Представляет интерес, каким образом ученый убеждает других экономистов в собственной правоте. Кламер в своей книге продолжает данное направление.

Одно из центральных мест в таком подходе занимает изучение различных тропов, которые используются авторами. В частности, большое внимание уделяется *метафоре*. Экономика может уподобляться механизму либо организму. Широко известны такие уже стершиеся метафоры, введенные А. Смитом, как «экономический человек» или «невидимая рука». Мощнейшей метафорой современных экономистов является понятие «рынка», которое употребляется в переносном значении. Экономисты часто не просто выстраивают в определенную логику факты, но рассказывают истории, задействуют общие места и переносные значения, прибегают к авторитетам (см. подробнее: Расков, 2005).

### *Как вступил в разговор Кламер?*

Арьо Кламера без всяких преувеличений можно назвать первым экономистом, кто на новом уровне привлек внимание к проблеме коммуникации, языка и риторики в экономической теории. Как мы уже отмечали, свой подход он блестяще продемонстрировал в первой книге 1983 года: «Беседы с экономистами». Действительно, кажется достаточно странным, что макроэкономика как научное знание приводит к противоположным точкам зрения на большую часть вопросов экономической политики. Внутренняя логика и подбор фактов любого из направлений могут выглядеть вполне убедительно. Вместе с тем основные вопросы, которые ставил перед собой Кламер, были в новинку для экономистов: почему одна теория оказывается убедительнее другой? какие риторические приемы и стратегии используют макроэкономисты для того, чтобы убедить в сво-

ей правоте? Кламер четко заявляет, что «экономическая наука — это искусство убеждения» (Klamer, 1983, X).

В центре внимания книги — дискуссия вокруг новой классики в экономике. Эта школа в макроэкономике, которая иначе может быть охарактеризована как теория рациональных ожиданий. По большей части она связана с именами Роберта Лукаса и Томаса Саржента, которых первыми и опрашивает Кламер. С 1970-х они старались вернуть экономическую политику к классическим идеалам невмешательства государства в экономику (*laissez faire*), они полагали, что любая государственная политика нейтральна по отношению к реальным параметрам экономики, поскольку все субъекты приспосабливаются к изменениям и закладывают их в свою модель поведения. В рамках новой классики лишь нововведения могут оказывать серьезное воздействие на реальный выпуск.

Очевидно, что взгляды на экономическую политику представителей новой классики в корне отличались от кейнсианских. Если неокейнсианцы (Джеймс Тобин и Франко Модильяни) полагали, что вмешательство может стабилизировать экономику, монетаристы (Милтон Фридман, Карл Бруннер) признали с известными оговорками действенность государственной политики в краткосрочном периоде, то вышеназванные представители новой классики не признавали эффективности государственного вмешательства даже в краткосрочном периоде.

Каждая школа в макроэкономике имела свой золотой период. Неокейнсианцы, или приверженцы неоклассического синтеза, имели превосходство во время кейнсианской революции 1960-х годов. С помощью таких известных инструментов, как кривая Филлипса и модель IS-LM, неокейнсианцы показывали эффективность фискальной политики. В отличие от кейнсианцев, Джеймс Тобин и Франко Модильяни активно использовали неоклассическую теорию, прежде всего микроэкономическую и индивидуальную мотивацию для обоснования агрегированных функций инвестиций, сбережений и потребления. В частности, Тобин увидел, что положительный наклон кривой LM, которая показывает как складывается равновесие на денежном рынке, соответствует индивидуальной максимизации финансовых портфелей.

Гегемония неокейнсианцев просуществовала до начала 1970-х годов, когда произошел серьезный рост цен — доста-

точно вспомнить политику ОПЭК. Одновременный рост цен и безработицы не вписывался в прежние схемы. Посткейнсианцы стали призывать внимательнее читать Кейнса и придавать значение принципиальной неопределенности будущего. Марксисты (интервью с Дэвидом Гордоном) критиковали неоклассический синтез за нереалистичность и идеологизированность. Удачнее в плане убедительности оказались монетаристы (интервью с Карлом Бруннером) с идеями о нейтральности денег и естественном уровне безработицы.

Взаимоисключающие мнения по теоретическим и практическим вопросам макроэкономики заставили Кламера напрямую обратиться к участникам дискуссий за разъяснениями: «Каково их базовое видение мира, и как оно соотносится с их экономической теорией? Каков их взгляд на экономику как науку?.. Что происходит, когда они пытаются обсудить их несогласия?.. Мы должны узнать этих людей как личностей со взглядами, ценностями, чертами характера, а не только экономистов, использующих формальные модели... Давайте попробуем получить ответы (Klamer, 1983, 25)».

В мае 1982-го в отчете о разговоре в Чикагском университете с Робертом Лукасом ничто не ускользает от внимания Кламера: книги и бумаги в отличном порядке, чистый стол готов для записок. Сам разговор строится по примерно одинаковой схеме — научный путь, учителя, отношение к другим экономистам и их достижениям, о собственном вкладе, об экономической науке в ее отношении к политике и истине. Кламер пытался задавать и сложные вопросы, которые поднимали оппоненты. Для новой классики с ее идеями о нейтральности денег и вселили равновесного механизма цен к таким сложным вопросам может относиться объяснение Великой депрессии, роль неопределенности, отношение к критике Герберта Саймона, связь реалистичности ожиданий и убедительности выводов (тезис о позитивной экономике Фридмана).

Видно, что Лукасу нравится элегантный мир четкости математических моделей, когда многие гипотезы можно с известными оговорками протестировать эконометрически. По мнению Лукаса, государство — главный источник социального неравенства и со времен египетских фараонов еще мало что изменилось, чтение британского аристократа Кейнса он считает бессмысленным, поскольку многое в его книгах туманно, а иногда и нечестно (Klamer, 1983, 50–52).

Для воссоздания диалога типичны лаконичные ответы другого известного лидера новой классики — Томаса Саржента, который с 1971 года активно публиковался по вопросам рациональных ожиданий и принципам новой эконометрики в денежной макроэкономике. Диалог ведет Кламер:

— *Вы много говорите о неопределенности. Посткейнсианцы также имеют с ней дело.*

— *Я не настолько хорошо знаком с этим, чтобы комментировать. Я кое-что читал, но недостаточно.*

— *Существует ли проблема коммуникации в общении между вами и Полом Дэвидсоном<sup>1</sup>?*

— *Я думаю вы можете преувеличивать эти сдвиги в коммуникации. Теоретики, которые работают над проблемой неопределенности, находятся в активном взаимодействии.*

— *Но они полагают, что вы рассуждаете в терминах вероятностного распределения. Некоторые кейнсианцы полагают, что невозможно понять неопределенность в данных терминах.*

— *Мне нечего сказать об этом...*

— *Что вы можете сказать по поводу марксистов?*

— *Я читал их давным-давно. Недостаточно знаком с их идеями.*

(Klamer, 1983, 76).

Кламер не останавливается исключительно на историях успеха. Его интересует и те экономисты, которые изначально поддерживали идею рациональных ожиданий, но затем переключились на другие области исследования. В 1969 году Леонард Рэппинг (Leonard Rapping) публикует совместную с Лукасом статью «Реальные заработные платы, занятость и инфляция». Ищущий, энергичный, любящий историю юный экономист сначала находился под обаянием чикагской школы, в долгих беседах за кофе во время обучения в аспирантуре родилась вышеупомянутая статья с Лукасом. Далее Кламер описывает период разочарований, ломки и кризиса и постепенного обретения новой профессии. Рэппинг работал в военной корпорации RAND и со временем стал интересоваться войнами, которые не укладывались в оптимистическое видение чикагской школы, построенное на равновесии и рыночных процессах. Полу-

1. Пол Дэвидсон (1930 г. р.) — признанный лидер посткейнсианского направления в макроэкономике, его исследования посвящены внутренней и международной денежной экономике.

чив должность профессора, он стал интересоваться новыми для себя темами (война в Индо-Китае) и не находил ответа у экономистов. Интеллектуальный вакуум заставил его поменять место работы и обратиться к чтению радикальных экономистов. Шесть лет он ничего не писал, а только начитывал новую для себя литературу. За этот период он понял, что значит депрессия, потерял работу, семью и стандартную карьеру. По его собственному объяснению так на него повлияла война. Новую эру быстрых изменений он так описывает в контексте психологии:

Это время зеркал и пропаганды. Институты меняются стремительно; они меняются в непредсказуемых направлениях; система беспорядочна и неопределенна. В такие периоды люди руководствуются стадными инстинктами. Люди ведут себя как будто они находятся в ловушке; они бегут в одну сторону и обнаруживают, что дверь закрыта. Затем кто-нибудь кричит: «Бегите в другую сторону!», — и все бегут. Идет постоянный поиск выхода, но выхода нет. Это не вполне паника, но стадное поведение. Психология начинает преобладать в движении таких переменных, как обменный курс или процентная ставка.

(Klamer, 1983, 230).

Наиболее именитыми экономистами среди опрошенных Кламером неокейнсианцев старого поколения являются Лауреаты нобелевской премии 1981 года Джеймс Тобин и 1985 года (уже после интервью) Франко Модильяни, а также не нуждающийся в представлении Роберт Солоу. Первой же книгой, которую прочитал по экономике Тобин в Гарварде, стала «Общая теория» Кейнса. Теорию равновесия Тобину преподавали Пол Самуэльсон, Йозеф Шумпетер. В результате соединения этих двух позиций появился неокейнсианский взгляд. Менее радикальная позиция Тобина предполагает большую сдержанность в выводах, больше возможностей для компромисса. Новых классиков он критикует за нереалистичность предпосылок, излишнее увлечение сложной техникой моделирования и за невнятность советов в экономической политике, которые могут быть сведены к отказу государства от регулирования экономики, поскольку точные последствия трудно предсказать.

Жестче в своей критике Франко Модильяни: «Гипотеза макрорациональных ожиданий, как я ее обозначил, по всей видимости, говорит о том, что ожидания модели эконо-

миста должны совершенно соответствовать модели, которая содержит эти ожидания... Это мнение представляется мне милым абсурдом, я бы даже сказал оскорбительным (Klamer, 1983, 123)».

Вернемся к главному вопросу, который задает Кламер в своей книге: «В чем состоят различия в точках зрения макроэкономистов?» С рациональными ожиданиями как одной из возможных гипотез и нейтральностью денег представители различных форм кейнсианского подхода еще могут мириться, но действительно разделяет эти направления *вера в стабильность рынков*, которая отличала Милтона Фридмана. Новые классики с большим подозрением и недоверием относятся к любой экономической политике. Для неокейнсианцев ключевым, напротив, будет допущение о провалах рынка и необходимости стабилизировать и корректировать экономику в условиях возможности существования множественности равновесий. Радикальные экономисты склонны еще более драматизировать ситуацию и в качестве рецепта предлагать национальное планирование и демократический контроль за инвестициями. Кроме того, по-настоящему отличает новую классику новый язык, который диктует точность выражения в строгом соответствии с принципами микроэкономики. Именно эту работу проводили и неокейнсианцы, но не столь радикально. Для них остается неясным, как можно молниеносно приспособиться к новой ситуации, если заключен долгосрочный контракт или требуется время на обучение и понимание реально произошедших изменений. Кламеру удастся хорошо показать, что сама коммуникация между установившимися направлениями и радикальными (марксизм, посткейнсианство) практически отсутствует: слишком разные языки используются, с двух сторон не возникает желания продвигаться дальше абстрактной критики. Не менее важными, чем теория и эмпирика, оказываются эпистемологические аргументы, сам стиль размышлений и построения доказательств. Вера в рынок, рациональность, наличие равновесия разделяют представителей разных направлений.

Книга Кламера «Беседы экономистов» дает возможность самому читателю сделать выводы из тех интервью, которые автор провел с одиннадцатью экономистами. Активным участником всех разговоров был и он сам, то есть мы видим картину из мнений двенадцати экономистов с их разными представлениями о том, что составляет экономическую на-

уку, каковы критерии, как надо вести диалог, каким образом убеждать в собственной правоте. Кламер показывает, что даже в самых сложных технических вопросах могут использоваться философские аргументы, соображения здравого смысла, понятные для большинства. Одновременный выход книги Кламера о пространстве разговоров макроэкономистов и статьи Макклоски о риторике в экономической науке поставили важный вопрос о том, каким образом работают экономисты в дискурсивном плане. По мысли Кламера, такая работа помогает понять, что экономическая наука является увлекательной и не такой уж скучной.

### *Поговорим о переведенной книге*

Книга Кламера о профессии экономиста. В качестве ключевой метафоры Кламер предлагает использовать понятие разговора (*conversation*) или множество разговоров. Данное предложение лежит в той же плоскости, что и риторика Макклоски, дискурсивная практика Фуко, но имеет ряд своих особенностей. Разговор призван привлечь внимание и убедить, заинтересовать и выстроить границу. Сама наука в данном контексте представляется ритуальной практикой со своими языковыми кодами и социальными обрядами. Язык играет ключевую роль. Кламер не делает вид, будто лингвистического поворота не было. В этом новом контексте его интересует, как с помощью интроспекции, наблюдений и интервью понять, что происходит и по каким правилам работает то пространство, которое принято называть экономической наукой. Тут он тавтологически последователен: только разговор помогает по-настоящему понять смысл разговора.

Социальным развитием темы разговора служит странное действие под названием «конгресс» или «крупная конференция», когда на одной площадке собираются тысячи экономистов. Некоторые темы пользуются всеобщим вниманием, большая часть академического общения ограничивается весьма узкой группой специалистов, которые по большей части и не испытывают особого желания быть услышанными всеми. Архетип современной конференции, загадочный и отчасти бессмысленный характер которой описал Дэвид Лодж в романе «Мир тесен», отражает лишь одну из сторон происходящего. Туризм, удовольствия, связанные с путешествиями по другим странам, сочетаются

с самосовершенствованием и аскетической практикой подготовки докладов, чтения и комментирования чужих статей. Значимой частью конференции является изобилие социального общения. Здесь часто решаются важные вопросы о членстве в редколлегии журналов, обсуждение новых научных проектов, обкатываются замыслы по организации новых конференций, намечается сотрудничество, просыпаются симпатии. Исходя из подхода Кламера, становится очевидным, что это вовсе не такое уж странное пространство, хоть оно и может представляться таковым. Это значимая часть разговоров экономистов, человеческая часть: с осмотром достопримечательностей, дегустацией вин, интригами. Значит ли это, что ученому нельзя прожить без участия в данной части разговора. Разумеется, в каждом правиле есть свои многочисленные исключения.

Бытовое развитие метафоры разговора — это уличная жизнь. Кламер пишет о том, что даже банальная уличная жизнь подчиняется определенным правилам и не зная этих правил затруднительно вступить не только в научный, но и уличный разговор. Страна, в которой личная жизнь в большей степени выносится в пространство улицы — Италия как раз и фигурирует у Кламера. Находясь в научной стажировке для работы над книгой, Кламер обратил внимание, что в определенное время дня площадь пуста, только из окон, если прислушаться, раздается стук приборов о тарелки, но в другое время, ближе к вечеру, центральная площадь любого итальянского города, даже такого, где мало туристов, наполняется шумом и гомоном. Кламер объясняет, что в такой разговор ему трудно вступить, поскольку незримая нить коннотаций, возвращающая к прошлым разговорам, к известным анекдотам, в конце концов сам итальянский язык являются серьезным препятствием. В этом эпизоде Кламер продолжает линию удивления представителя северного народа перед южной жизнью с ее внешне бессмысленным времяпрепровождением и умением наслаждаться жизнью. Урок *dolce far niente* с трудом рационализировал даже Гете, который сознательно ехал в итальянское путешествие наслаждаться красотами и отбросить привычный образ мыслей. В мае 1787 года он смог разглядеть, что болтовня на улице лишь выглядит праздностью: «...все люди, которые, казалось, спокойно стояли или присели отдохнуть, на самом деле профессионально чем-то занимались (Гете, 1980, 166)».

Книга Кламера практически подходит к вопросу о том, как устроена экономическая наука. Академическая культура осваивается годами и зачастую воспринимается как нечто само собой разумеющееся. Пока она не интериоризируется, то остается внешней и сложной для освоения. Культурный код помогает быстро различать себе подобных. Кламер не раз подчеркивает отсутствие демократизма и эгалитарности этой культуры. Он полагает, что она скорее иерархична и аристократична. В этом мире важное значение имеют звания, рейтинги, репутация и другие формы символического капитала. Многие действия и шаги ориентированы на длительную перспективу и по форме напоминают жертву и дар.

Кламер назидателен и любит перечисления. Для удачного ведения разговора, по его мнению, нужно: быть предпринимателем, технически подкованным, членом различных ассоциаций, иметь рейтинг, уметь писать статьи и выступать, читать лекции, уметь воспылать страстью, любить науку, знать общие места, понятные для большинства, и объяснять доступно сложные вещи. Кламер перечисляет правила, по которым работает академическое сообщество: «серьезно относитесь к релевантной литературе, применяйте системный подход к анализу, будьте щедры на цитаты, не делайте отсылок к ненаучной литературе, придерживайтесь научного стиля письма, будьте объективны, сводите случайности к минимуму, обильно используйте сноски, будьте лаконичны, не будьте слишком оригинальны (оставляйтесь в границах разговора!), считайтесь с авторитетами, с готовностью беритесь за рецензирование, будьте хорошим коллегой и умейте распознавать обстоятельства, при которых определенные правила могут быть нарушены...».

Само владение этой культурой не гарантирует быть услышанным, лишь позволяет вступить в разговор. Большая часть статей никогда не цитируется, а возможно, даже и не читается. Звезды получают большую часть внимания. Чем более глубоко проработана та или иная тема, тем прочнее и богаче могут быть связи с небольшим кругом узких специалистов, которые ее разрабатывают. Все же обратить на себя внимание довольно непросто, часто это сопряжено с другими жертвами: упрощение, популяризация, переход в журналистский жанр, трата времени.

Говоря о внимании, Кламер употребляет рыночные метафоры, соглашаясь с тем, что можно говорить о существо-

вании рынка внимания. В данном случае уместно вспомнить исследование сетевого эффекта в интернете. Большая часть публикуемых статей оказывается в хвосте, а очень небольшая достигает звездной популярности. Звездность образует замкнутый круг, поскольку люди читают то, что известно и читают другие, и склонны верить в то, во что верят другие. Мимесис подкрепляет и закрепляет случайное внимание. Отчасти в науке, обращенной в сторону общества, также наблюдается такой эффект. Рынок как всеобщая сеть, как выюнок, опутывающий все отношения, может стать такой рабочей метафорой. В этом контексте любопытно, что и сам рынок может осмысляться как разговор. Так, Н. Больц в книге «Азбука медиа» замечает: «Рынок как разговор — это не преувеличение теоретика, а самопонимание интернет-экономики... Markets are conversations (рынки — это разговоры). Подлинный голос члена собственного сообщества вызывает больше доверия... Людей интересуют люди, человек верит (сетевому) соседу...» (Больц, 2011, 113).

Вместе с тем для Кламера очевиден разрушительный потенциал чисто рыночных методов оценки деятельности ученого и преподавателя, поскольку введение учета рейтинга цитирования меняет правила игры и стимулирует оппортунистическое поведение участников процесса. «Что будет, если деканы университета решат воспользоваться этим подходом и вознаграждать ученых пропорционально количеству внимания, которое привлекает их работа? — задается вопросом Кламер. — В этом случае игра цитирования станет весьма грязной. Кое-кто попытается сделать все, чтобы переломить ход игры в свою пользу». Причем если сами руководители оцениваются по рейтингу, то искусственное его раздувание идет им на пользу, то есть в такой ситуации в краткосрочном плане даже выгодно приплачивать за обман. Это одна из причин, почему Кламер весьма сдержанно относится к сопоставлению науки с рынком. Он скорее склонен видеть в академии аристократию.

Почему стоит читать книгу, и почему эта тема важна? Книга Кламера об экономической науке как разговоре читается легко; разгруженный и доверительный стиль повествования сочетается с ценными и обширными примечаниями и советами по литературе в конце каждой главы. Она не дает однозначного ответа на то, каковы должны быть индивидуальные стратегии, каковы зафиксированные правила, по ко-

торым живут и общаются ученые в экономической науке. Большая часть экономистов успевает хорошо освоить лишь один разговор. Необходимость переключиться с одного разговора на другой часто приводит к трагедиям. Скажем, необходимость после советской политической экономии переключиться на экономику стала крайне сложной задачей. Более способные могут освоить два разговора в параллельном режиме. Кроме того, параллельно существуют обыденный и политический разговор, которые активно используют экономические аргументы. Заявка Кламера создает впечатление, что он претендует на постмодернистский дискурс. Сам Кламер так не считает и признается, что его кредо — неоаристотелевский, неотрадиционалистский подход с возрождением интереса к ценностям и добродетелям в духе Аристотеля, Адама Смита и американских институционалистов.

\* \* \*

Вернемся к изначальному вопросу предисловия: О чем говорит Кламер? Ответ будет неизбежно тавтологичен. Кламер предлагает вовлечь нас в разговор о том, что экономическая наука — есть разговор, или пространство разговоров. Кламер неоднократно настаивает на этой метафоре. На каждой странице этот термин встречается в среднем три-четыре раза. Смысл привлечения внимания к дискурсивным практикам состоит в том, чтобы понять важность этого аспекта реальной научной практики. Кроме того, предлагая разговор о разговоре, экономисты покидают удобную изоляцию и в какой-то степени должны развернуться в сторону гуманитарных наук — философии, литературоведения; осознать конечные цели, подумать о ценностных основаниях и месте экономического знания в обществе. Разговор о разговоре раздвигает границу экономического. Безусловно, это маргинальная позиция, но в какой-то степени ее можно сравнить с позицией юродивого — его приходится слушать и терпеть, поскольку за его странными выходами часто скрывается правда, в которой общество боится себе признаться.

*Данила Расков*

- Ананьин О. И.* (2005) Структура экономико-теоретического знания. Методологический анализ. М.: Наука.
- Блауг М.* (2004) Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: Журнал Вопросы экономики.
- Болдырев И. А.* (2011) Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений // Журнал Новой экономической ассоциации. № 9. С. 47–70.
- Больш Н.* (2011) Алфавит медиа. М.: Европа.
- Гете И.* (1980) Из «итальянского путешествия» // Собрание сочинений. Том девятый. М.: Художественная литература. С. 5–242.
- Расков Д. Е.* (2005) Экономическая теория как риторика // Вестник СПбГУ. Серия «Экономика». № 3. С. 13–30.
- Boumans M. and J. Davis* (2010). *Economic methodology. Understanding economics as a science.* Palgrave MacMillan.
- Colander D. and A. Klammer* (1990). *The Making of an Economist.* Westview Press.
- Klammer A.* (1983). *Conversations with Economists. New Classical Economists and Their Opponents Speak out on the Current Controversy in Macroeconomics.* Savage: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Klammer A., McCloskey D. and R. Solow* (1988). *The Consequences of Economic Rhetoric.* Cambridge University Press.
- Klammer A.* (ed.) (1996). *The Value of Culture. On the Relationship between Economics and Arts.* Amsterdam: Amsterdam University Press.
- McCloskey D.* (1983). *The Rhetoric of Economics* // Journal of Economic Literature. Vol. 21. № 2. P. 481–517.
- McCloskey D.* (1998). *The Rhetoric of Economics. Second Edition.* The University of Wisconsin Press.

## Предисловие к русскому изданию

9 НОЯБРЯ (09-11) было важнее 11 сентября (11-09), по крайней мере для моего поколения. Девятого ноября пала Берлинская стена. Одиннадцатого сентября обрушились башни-близнецы в Нью-Йорке. В этот день погибло более 2 000 человек, и это заставило западных людей осознать, что их образ жизни вступает в конфликт с исламским фундаментализмом. Падение стены девятого ноября обошлось без жертв, но коренным образом изменило мир. Исчезла черта, разделявшая мир капитализма и мир коммунизма. Враг, живший по ту сторону, вдруг перестал существовать. Мы все вдруг стали руководствоваться одними и теми же соображениями, если перевести это на экономический язык.

9 ноября стало одной из причин, побудивших меня написать эту книгу. В то время меня интересовало, каково всем тем, кто всю свою жизнь преподавал марксистскую политическую экономику и проводил исследования, используя в качестве главного источника «Капитал», ведь им пришлось столь внезапно и столь безвозвратно овладеть другим экономическим языком. Как я узнал от коллег, преподававших в те времена в странах Восточного блока, им пришлось выкинуть все свои конспекты лекций и в сжатые сроки освоить неоклассическую экономическую теорию, которой суждено было стать их новой парадигмой. Не могу себе представить, что чувствовал бы я, если бы был вынужден совершить такую трансформацию. А как же моя честность? Как можно отречься от теории, которую я провозглашал истинной? Можно ли мне доверять после этого? Даже если бы я смог преодолеть эти моральные мучения, как мне освоить совершенно новый для меня подход с новыми концепциями, новыми методами и новыми моделями? Как это повлияло бы на мое чувство правды, мое чувство значимости и мое чувство самоуважения?

Эта книга может помочь осмыслить эти ощущения и опыт. Один из содержащихся в ней выводов заключается в том, что экономическая наука является не только набором претендующих на истинность постулатов, но и особым языком, который допускает одни способы выражения мысли, но препятствует другим. Для отражения этого феномена я использую термин «разговор». Экономисты марксистской школы не просто высказывают марксистские притязания на истинность, они делают это, прибегая к определенной манере речи, которую можно назвать марксистским разговором. Этот разговор совершенно иной, нежели, допустим, разговор неоклассиков или «австрийцев». А различия проявляются не только в утверждаемых тезисах, которые, безусловно, отличаются, но, что еще важнее, в используемых метафорах, нарративах, манере аргументации и топосах. Различия носят риторический характер, что я доказываю и демонстрирую.

Русским коллегам, которым пришлось сменить разговор, должно быть, было прекрасно известно о различиях и их последствиях. Если проводимый в этой книге анализ верен, то опыт переключения, должно быть, был тяжелым и болезненным. Смена метафоры дается нам нелегко. Смена разговора — это тяжелая работа; это все равно что освоить иностранный язык. Как правило, изменение затрагивает и социальную плоскость — вы вступаете в различные разговоры с другими людьми, например, с американскими и европейскими представителями основного течения экономической мысли, чьего общества вы до сих пор сторонились. Вот это изменение так изменение!

Студентам обычно ничего не известно о последствиях присоединения к тому или иному разговору. Они будут изучать неоклассику, потому что им ее преподают. Им не известно об альтернативах, о других разговорах, которые ведутся. Они будут верить, что существует только неоклассическая экономическая теория, что неоклассические модели истинны и что экономика занимается исключительно распределением ограниченных ресурсов. Их учат, что это и есть экономическая наука. Если бы они почитали дополнительную литературу, то обнаружили бы, что их вводят в заблуждение.

Еще меньше студентам известно о странностях практической стороны экономической науки. Они наблюдают своих преподавателей только в аудитории и не имеют ни ма-

лейшего представления о том, что те делают в остальное время, почему так часто бывают в отъезде и почему бывают столь рассеяны, когда студенты задают им вопросы о предстоящем экзамене («Это нужно выучить к экзамену?»). Если бы они прочитали эту книгу, то немного разобрались бы во всем этом. Глава 3, озаглавленная «Ученые собаки», поможет им понять, насколько странной в действительности является научная деятельность. Если изучающие экономику студенты рассчитывают заработать на том, что рассказывают им их преподаватели, вести успешный бизнес или усовершенствовать экономическую политику, они обнаружат, насколько они заблуждаются. Зачем же преподаватели заставляют их решать математические задачи и мыслить в категориях уравнений и моделей? На самом деле, в этом заключается практическая сторона разговора об экономической науке. Если вы хотите участвовать в этом разговоре — а ваши преподаватели исходят из того, что вы захотите — вам лучше освоить все эти вещи. Вы учитесь выражать свои мысли через уравнения и модели.

Вот еще один вывод, к которому позволяет прийти эта книга: вы можете испытать переход, аналогичный смене разговора в 1989 году, когда уходите из науки в бизнес или в государственную организацию. Сделав это, вы поймете, что там идет совершенно иной разговор. Нет ни уравнений, ни моделей. Люди в повседневной жизни употребляют другие метафоры и рассказывают другие истории (о чем говорится в главе 7). Термины меняют свое значение. Когда такие термины, как «рынок» и «деньги», используются в повседневной речи, они наполняются совершенно иным смыслом, нежели тот, который вкладывают в них экономисты. Нужно обладать особым мастерством, чтобы постоянно переключаться с одного разговора на другой, помнить о различиях в значениях и использовать правильные метафоры.

Проведенный в этой книге анализ может объяснить и то упорство, с каким некоторые ученые сопротивляются предлагаемой здесь точке зрения, и безразличие многих других. Причина заключается в их собственной риторике, включающей метафоры. Экономистам, привыкшим мыслить в категориях рационального выбора, максимизации в условиях ограничений и равновесия в условиях конкуренции, тяжело разобраться в «разговорах», «метафорах» и «топосах». Им чужд этот язык. И даже несмотря на то, что этот

анализ может объяснить всевозможные феномены, которые не получается объяснить в рамках традиционных подходов, потребность понять, например, что же произошло в 1989 году, не столь остра, чтобы кому-то захотелось пересмотреть свой разговор. Я думаю, понадобятся новые кризисы, чтобы изменить этот разговор. Возможно, еще одно событие наподобие 9 ноября.

Несмотря на то, что я писал эту книгу, держа в уме события 9 ноября, я почерпнул большинство моих примеров из западного опыта. Мне будет интересно узнать, каким образом российский опыт повлияет на содержащиеся здесь выводы или изменит их.

*Посвящается Марейке и Дейдре*



## Exordium: Вступая в разговор

ВСЕ ЗОЛОТОЕ ЗЫБКО

Новорожденный лист  
Не зелен — золотист.  
И первыми листьями,  
Как райскими цветами,  
Природа тешит нас:  
Но тешит только час.  
Ведь, как зари улыбка,  
Все золотое зыбко.

(Robert Frost, 1923; Роберт Фрост, 1999)

**Н**АД КАМЕННЫМИ джунглями американского мегаполиса возвышаются небоскребы, гордящиеся своими первоклассными конференц-отелями с парадными входами. К их подножию стекаются бесконечной вереницей такси, из которых высаживаются пассажиры. Очереди на регистрацию для участия в конференции становятся все длиннее. Фойе и гостиные быстро наполняются людьми. Здесь более 6000 гостей — все они экономисты. Шесть тысяч экономистов, собравшихся в одном месте, создают много шума, в основном исходящего от небольших и тесных групп. То тут, то там раздаются громкие, радостные приветствия. Многие стоят поодиночке с задумчивым или смущенным видом — или же они просто одни? Беседа — сейчас столь оживленная в барах и холлах — иссякнет за долго до официального открытия утром следующего дня. Сессии проходят в небольших аудиториях и огромных актовом залах. Люди спешат по коридорам и бегут по эскалаторам. Возле лифтов нетерпеливо ждут прибытия кабины хорошо одетые (молодые) мужчины и женщины. Их ждут на собеседование представители университетов, колледжей или международных организаций, которые ищут новых сотрудников. В огромном вестибюле выставлена продукция издательских домов. Добро пожаловать в мир экономистов.

Со стороны этот мир кажется несколько странным. Что все эти люди делают так далеко от дома, собравшись вместе в нескольких крупных отелях? Зачем проводить собеседования с соискателями, понятно. Как-никак, это действительно — собрать всех работодателей и соискателей в одном

месте, это напоминает реальный рынок с покупателями и продавцами — и это именно то, чего мы и ожидаем от экономистов. Зачем издательства устраивают выставки, тоже понятно, ведь они зарабатывают на экономистах. Но в чем смысл самих конференций? Человеку непосвященному будет трудно понять, что происходит. На сессиях обычно присутствует лишь несколько человек. Большинство присутствующих — это докладчики, участники дискуссии и председатель. Докладчики один за другим произносят свои монологи, за которыми следуют монологи участников дискуссии. Возможно, кто-то задаст пару вопросов. В основном на подобных мероприятиях царит натянутая атмосфера. «Ну, и в чем смысл?», — удивится сторонний наблюдатель. Кому и зачем нужны эти довольно аутичные обмены мнениями? Мероприятия в больших актовых залах ничуть не лучше, за исключением того, что их посещает больше народа. Более интересные и более оживленные разговоры в коридорах и фойе обычно не связаны с экономической наукой или экономикой. Здесь редко услышишь обсуждение последнего решения Федеральной резервной системы, гигантских дефицитов государственного бюджета, неминуемого финансового кризиса или устойчивой глубины бедности. Чаше это сплетни и болтовня. «Где сейчас [бывшая чикагская звезда]? Что делает?» Экономисты явно предпочитают обсуждать друг друга и самих себя.

Позднее, днем, номера отеля и актовые залы поменьше наполняются людьми, пришедшими на тот или иной прием. Экономические факультеты устраивают их для своих выпускников; издатели обхаживают авторов. Предлагается вполне достойное угощение. Вечером близлежащие рестораны и кафе заполняются группами не слишком эффектных людей. Они же, как-никак, экономисты, и некоторые даже не сняли с себя нагрудные значки с конференции. Ночью они спят так, как спят экономисты. (Экономисты образуют не слишком яркую, творческую, музыкальную или, если уж на то пошло, сексапильную толпу.)

Журналисты, жаждущие сенсаций, в растерянности. Мало что из обсуждаемого на сессиях касается актуальных и жизненных тем. Экономисты сейчас (по всей видимости) в основном говорят о математике, а это не слишком подходящий материал для статьи. И журналистам ничего не остается, как писать именно об этом — об отре-

шенности экономистов, о плачевном состоянии экономической науки, об отсутствии ответов на провокационные вопросы дня.

Те, кто посмелее, забредут на сессии альтернативных групп. Вот здесь собрались экономисты феминистской ориентации, там — методологи экономической науки. Им встретятся институционалисты, представители христианской экономической школы, экономисты-культурологи, эволюционные экономисты, представители австрийской экономической школы, экономисты-урбанисты, специалисты по статистике, экономисты, занимающиеся проблемами развития, финансовые экономисты, марксисты, посткейнсианцы, экономисты, использующие риторический метод, и т. д. Все они варятся в собственном соку. Непосвященным будет трудно осознать, что все они относятся к одной научной области. Услышав все это многоголосие, они также зададутся вопросом, кто же говорит правду. Ведь, так или иначе, все эти люди сами провозгласили себя учеными. Так где же истина? Или же все эти экономисты излагают разные версии истины? Кто поможет во всем этом разобраться?

Я пишу эту книгу, чтобы объяснить, кто такие экономисты и каков их мир. Чтобы показать, что подобная конференция является подлинным отражением экономической науки. Да-да, и болтовня, и модели, и математика, и эконометрика, и теории, и идеи, проистекающие из огромного массива литературы, созданного экономистами, — все это имеет самое непосредственное отношение к экономической науке. Для того чтобы постичь экономическую науку, нужно изучать книги и общаться с экономистами.

Эта книга стала результатом моих размышлений о том, чем же занимаются экономисты, что движет экономическую науку. Главная мысль: *об экономической науке следует думать как о разговоре, или, точнее, о пространстве разговоров.* Эта мысль может показаться странной, но станет намного ближе и понятнее, когда вы углубитесь в чтение. Если вы используете ее в качестве отправной точки, то увидите логику во многих — очень многих — вещах — и измените свое отношение к ним. Это и значение академической культуры, и риторика, и привлечение и проявление внимания, и второстепенная роль истины как критерия, и изменение разговора с течением времени, и расхождения между тем, что делают и говорят разные ученые, и тем, что

делают и говорят люди в повседневной жизни. Все это обретет для вас смысл.

Моя книга предназначена для разных категорий читателей:

- *Студенты, изучающие экономическую науку.* Я приступил к работе над этой книгой, когда начал преподавать экономическую науку примерно тысяче студентов-первокурсников в Университете Маастрихта. Я хотел показать вам, студенты, какими качествами нужно обладать, чтобы включиться в разговор экономистов. Недостаточно уметь решать наборы задач, получать хорошие оценки и быть в хороших отношениях с преподавателем. Все гораздо сложнее. И даже если вы решите, что беседа экономистов — это не ваша стезя, вы уже будете лучше разбираться в том, какие качества требуются участнику того разговора, который вам по душе.
- *Практикующие экономисты.* Будучи преподавателем, исследователем или советником по экономической политике, вы уже участвуете в этом разговоре. Без сомнения, вам немало о нем известно, возможно, даже больше, чем мне. Но у меня сложилось впечатление, что не все из вас дают себе труд серьезно задуматься о том мире, в котором вы живете. Вы можете, даже особо не задумываясь, «слышать голоса с неба и извлекать свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь писаки [методолога], сочинявшего несколько лет назад», и в этом случае мне предстоит нелегкая задача. Вы можете испытывать привязанность к иной картине нашего мира, верить, что то, чем вы занимаетесь, — серьезная наука, и приходиться в раздражение при виде столь бедной на уравнения и модели книги, как эта. Вы даже можете говорить, что это не экономическая наука, вообще не наука (ну конечно!) и что, соответственно, я не могу быть вашим коллегой.

Но хотя я и сомневаюсь, что нам есть что сказать друг другу, я бы хотел, чтобы вы хотя бы рассмотрели мои доводы — вдруг вы найдете в них рациональное зерно. Вы можете отождествлять себя с теми или иными характеристиками вашего мира и считать, что остальные идут вразрез с вашим собственным опытом. Но вы должны признать: нужно хорошо постараться, чтобы вступить

в разговор, и прикладывать постоянные усилия к тому, чтобы оставаться его участником, быть замеченным и получить высокую оценку своего нелегкого труда. Если вы еще не нашли свое место в мире экономистов, позвольте мне задать вам личный вопрос: чьих аплодисментов вы добиваетесь?

В ответе будет заключаться разгадка. Прочитав книгу, вы узнаете и о возможных последствиях.

- *Известные экономисты.* Вы — представитель малочисленной группы тех, кто работает в престижном университете, кого часто цитируют и кто разъезжает по миру, посещая конференции. Вы находитесь в самой гуще разговора. В течение моей профессиональной жизни мне доводилось беседовать с некоторыми из вас — подробнее см. книгу «Беседы с экономистами» (Klamer, 1983), интервью в журнале *Journal of Economic Perspectives* и некоторые видеозаписи. Многие из вас поделились своим мнением о том, что представляет собой экономическая наука, но, сказать по правде, эти мнения не были такими же подробными и продуманными, как ваши мнения в отношении теоретической оценки и моделирования экономики. Я надеюсь, вас не обидят эти слова. Кроме того, именно во взаимодействии с вами я и выработал свою точку зрения на вашу науку. Считайте это приглашением к продолжению и, возможно, некоторому изменению диалога.
- *Методологи и философы науки.* Я не забывал о вас ни на минуту. Как-никак, я довольно глубоко погружен в ваш разговор. Похоже, кое-кто из вас абсолютно не согласен со мной относительно того, как лучше всего изобразить и охарактеризовать экономическую науку. Считайте эту книгу попыткой развить аргументацию. Это призыв на время позабыть научные тезисы и рассмотреть разговоры как таковые (или дискурсивные практики, если вам так больше нравится). Прошу воспринимать это как упражнение в том, что Алан Яник называет практической философией, то есть попытку понять, как экономисты управляют со сложным миром науки. Ускали, я уже заранее согласен с тобой, что этот аргумент выдаст позицию реалиста, но его предназначение несколько шире, в чем, я надеюсь, ты сможешь убедиться. А акцент

на особой важности внимания, Марк<sup>1</sup>, необязательно означает, что я только этого и добиваюсь.

Но я бы не стал возражать против проявлений вашего внимания.

- *Коллеги, использующие риторический метод, специалисты по анализу дискурса и философы-практики.* Это книга написана в явном расчете на диалог с вами. Что тут можно еще сказать?
- *Экономисты австрийской школы, институционалисты, марксисты(-постмодернисты), феминисты и представители прочих гетеродоксальных направлений.* Вы все, как мне кажется, можете извлечь пользу из идеи о том, что экономическая наука представляет собой пространство разговоров. Знаю, вы захотите, чтобы я проявил более критическое отношение к ортодоксальной экономической науке и более решительно высказался в поддержку ваших подходов, чтобы я более откровенно объяснил, какую роль играет власть в нашей профессии и какое воздействие на практическую деятельность оказывает принадлежность к тому или иному полу. Приведите свои доводы. Что же касается критической грани данной книги, возможно, мой возраст делает меня менее склонным к разрушительной критике. Книга задумана как конструктивное предложение и в силу этого уже и так является достаточно критической, по крайней мере, мне так кажется.
- *Будущие поколения экономистов и философов.* Я всерьез полагаю, что эта книга может потерпеть фиаско, что мало кто из экономистов нынешнего поколения уделит ей серьезное внимание. Это может произойти потому, что книга призывает к смене метафоры в разговоре об экономической науке, а людям нелегко даются подобные изменения. Поэтому я возлагаю свои надежды на будущие поколения экономистов, которые меньше привязаны к той или иной метафоре и, соответственно, готовы использовать метафору, реально отражающую то, чем они занимаются. Как знать, возможно, нынешние студенты уже смогут воспринять эту идею.

---

1. Кламер обращается к известным методологам экономической науки Ускали Мяки (Mäki) и Марку Блаугу (Blaug).— *Примеч. ред.*

- *Другие представители научно-педагогического сообщества.* Стены, отделяющие одну дисциплину от другой, остаются толстыми, несмотря на весь шум вокруг междисциплинарной и мультидисциплинарной работы. И если уж нас разделяют не наши интересы и не предмет исследования, то тот факт, что мы участвуем в совершенно разных разговорах — по крайней мере, именно это отмечает данная книга. Многие из тех, кто читал черновики отдельных ее глав, указывали на то, что такой же анализ был бы справедлив и для других дисциплин, таких как ваша собственная. Это вполне может оказаться правдой. Причина, по которой я сосредоточил свое внимание на разговорах экономистов, заключается в том, что я знаю их лучше, чем любые другие. Конечно, мне будет очень приятно, если это не помешает нам вести разумную беседу о науке и научно-педагогическом сообществе. А вдруг подобный взгляд на наши миры приведет к смене приоритетов? Вдруг он заставит нас осознать, что мульти- и междисциплинарная работа имеет смысл только тогда, когда способна породить продолжительный разговор?

Вы угадали, что я по этому поводу думаю. А что думаете вы?

- *Журналисты.* Мне доводилось общаться со многими из вас, и я знаю, как вы порой переживаете, когда пытаетесь рассказать о том, чем занимаются экономисты, и объяснить их идеи доступным языком. Я извлек урок из вашего опыта и наблюдений и надеюсь, что вы узнаете их в дальнейшем повествовании. Как знать, возможно, все это поможет внести ясность в рассматриваемый вопрос.
- *Заинтересованные сторонние наблюдатели.* Вы не являетесь экономистом, но по роду своей деятельности или по иным причинам интересуетесь тем, чем занимаются экономисты, хотя и не желаете вступать в их ряды. Вы можете быть редактором книг с экономической тематикой, менеджером, политиком, нуждающимся в советах экономиста, или просто человеком, интересующимся экономической теорией. Какие-то главы данной книги не будут представлять для вас интереса, поскольку они посвящены тому, как включиться в беседу экономистов и задержаться в ней, а вам это не нужно. Но общий посыл должен помочь вам разобраться в том, что имен-

но делают экономисты и почему наука, которая сначала кажется настолько странной, настолько идущей вразрез с вашими ожиданиями, в конечном итоге оказывается не такой уж странной — *при условии что* вы используете правильную метафору для ее описания. Он также объясняет, почему вы вполне можете чувствовать себя чужим среди своих, человеком, которого не воспринимают всерьез. Это происходит не потому, что экономисты — непременно надменные и неприветливые люди (хотя это может быть и так); как вы увидите, проблема заключается в характере их разговоров.

- *Читатели по воле обстоятельств.* Вас не особенно интересует экономическая наука или те, кто ею занимается. Эта книга мало что может вам предложить. Но, допустим, вы состоите в браке или встречаетесь с экономистом. Тогда вы, возможно, поймете, что ваш партнер — не такой уж чудак, как вы думали, или почему он или она так часто беспокоится о репутации своих коллег или профессии в целом. И, возможно, узнав, какой это беспощадный мир, вы по-новому оцените своего партнера. А вот и еще один довод: вам никогда не приходилось краснеть за свои ограниченные познания в области экономики при общении с экономистами? А, может, вы думали, что это экономистам должно быть стыдно за свои глупые теории, не дающие ни точных прогнозов, ни конкретных результатов? Прочитайте эту книгу — особенно главу 8, — и вы поймете, что здесь некому и нечего стыдиться. Просто вы живете в разных мирах, или, лучше сказать, участвуете в разных разговорах.
- *Автор.* Следуя протоколу разговора, мы исключаем себя из процесса. Наука — это что-то совсем далекое, не имеющее к нам никакого отношения. Как покажет эта книга, многое из того, что делают экономисты, касается в первую очередь их самих, и что это и не странно, и не плохо. Для участия в научном разговоре нужны верные эмоции, а их у вас нет и не будет, если разговор не затрагивает вас лично. Таким образом, многое в этой книге касается лично меня. Я даже и не пытался исключить себя из разговора. Но моя цель заключалась не в том, чтобы побольше рассказать о себе, а в том, чтобы побудить вас к осознанию своего места, своей позиции в разговоре.

Могу ли я считаться экономистом? Этот вопрос мне задают постоянно: «Неужели вы и в самом деле экономист?». Да, я экономист в том смысле, что я имею докторскую степень в области экономической науки, возглавляю кафедру экономики культуры, пишу о культурных аспектах экономики разных стран и периодически комментирую экономические события в различных средствах массовой информации. Но я не тот экономист, который говорит языком моделей, игр, сложных систем и тому подобного. В прошлом я это делал, и я обладаю неплохими познаниями, например, в области эконометрики. Я бы сказал, что не участвую в этих разговорах. Однако экономическая наука богата и разнообразна, она состоит из множества разговоров, и в некоторых из них я чувствую себя как рыба в воде. Итак, да, я считаю себя экономистом, даже несмотря на то, что здесь пишу *об* экономистах.

Эта книга — очень личная (покажите мне книгу, которая не являлась бы таковой). Я должен был ее написать. Я вынашивал ее в себе более двадцати лет. И теперь пришло время запечатлеть мои мысли на бумаге. И даже если никто не обратит на них никакого внимания, эта книга утолит мое страстное желание объяснить мир, к которому я принадлежу.

## РАЗГОВОРНЫЙ СТИЛЬ РЕЧИ

Я использовал — как бы это лучше сказать — разговорный стиль речи. Первая причина того, почему я пытаюсь писать простым языком — мое стремление объяснить все как можно понятнее. Другая причина заключается в желании утвердить основную мысль: экономическая наука представляет собой разговор, или, точнее, пространство разговоров. Мы действительно взаимодействуем друг с другом вне зависимости от стиля изложения. Но все равно, этот стиль несколько необычен — ненаучен, как кто-то может пожаловаться. Но, опять же, еще Платон излагал философию Сократа в форме диалогов, и Лакатос поступил подобным же образом в своей работе «Доказательства и опровержения» (Lakatos, 1976; Лакатос, 1967). Они использовали разговорный стиль гораздо свободнее, чем это делаю здесь я.

Разговорный стиль также является попыткой привлечь ваше внимание. Хотя подобная книга имеет смысл только для тех, кто готов отойти от обычной рутины экономической науки, я предлагаю не дистанцироваться от нее слишком сильно. Я предпочитаю быть как можно ближе к жизненному миру экономистов, как сказали бы герменевты, то есть миру в том виде, в котором они его постигают. Я надеюсь, что этот подход окажется более действенным, нежели систематизации, столь часто встречающиеся в методологических трудах.

После того как вы осознаете разговорный характер вашего жизненного мира, возможно, вы начнете по-другому смотреть и на прочие явления в прочих мирах, например, на экономические явления. Именно это обычно и происходит при смене метафоры. Если вы спросите, что из этого следует — вопрос, неизбежно возникающий, когда вы уже наполовину соблазнились, — эта книга даст вам ключ к ответу. Но прежде чем вы до него доберетесь, давайте посмотрим, как будет далее разворачиваться повествование. Мы начнем с побудительной части, с рассмотрения всего того, что заставляет экономическую науку казаться странной, а то и вообще несусветной. После этого вы будете вынуждены продолжить чтение. По крайней мере, я на это надеюсь.

## Благодарности Тем, кто участвовал в разговоре

**В**СЕМ известно, что ни один автор не пишет книгу полностью самостоятельно. Авторы ведут диалог с другими людьми, и их книга имеет смысл только в контексте этого диалога. Более того, книга наподобие этой появляется в результате многочисленных бесед, и вряд ли я смогу припомнить их точное число. Я самовольно присваивал чужие идеи и наблюдения. Иногда я могу указать их источник, но чаще оказываюсь не в состоянии определить их происхождение. После того как я довольно много написал о потребности во внимании и был вполне доволен этим, как я считал, своим наблюдением, Олав Велтёйс, в то время еще студент магистратуры, скромно указал мне на то, что это он внушил мне эту идею в ходе одного из наших разговоров. Я совершенно забыл про этот разговор. Но, с другой стороны, я заметил, что кое-кто присвоил себе идеи, возникшие в разговоре со мной, не отдавая себе в этом отчета. Ничего не поделаешь. Как бы то ни было, авторство — это изобретение. А разговор первичен.

Я все же хочу отметить некоторых из тех, с кем мне когда-либо доводилось беседовать. Их слишком много, чтобы привести исчерпывающий список. Я надеюсь, что тот, кто будет искать свое имя, найдет его, а остальные поймут, в контекст какого именно разговора можно поместить создание этой книги. Возможно, я найду слишком далеко в перечислении всех этих разговоров, но я думаю о тех, кто сможет осилить только эту часть книги.

Йоп Клант был первым, кто показал мне, что можно серьезно рефлексировать над тем, чем занимаются экономисты. В то время я был еще студентом, и меня воодушевило его серьезное отношение к моей собственной персоне. Будучи моим научным руководителем, он призывал меня делать все по-своему, не так, как он. Как жаль, что его уже нет с нами, мне бы, несомненно, захотелось убедить его

в своей правоте. Благодаря Виму Дрихёйсу я освоил ремесло экономической науки на практике, в частности, научился создавать крупномасштабные эконометрические модели. Этот опыт и по сей день бывает мне полезен. Нил де Марчи вовлек меня в настоящие разговоры, которые касались не только экономической теории, Кейнса и всего такого, но и затрагивали личные темы. С тех самых пор я считаю само собой разумеющимся, что можно сочетать научное и личное, хотя и вынужден признать, что в научно-преподавательских кругах это встречается не слишком часто. Он также помог мне переключиться с осторожных экономистов-голландцев на более героических экономистов-американцев. В Университете Дюка я познакомился с Мартином Бронфенбрэннером, Роем Вайнтраубом, Бобом Тауэром, Кроуфурдом Гудвином и многими другими серьезными и добросовестными экономистами. Рой Вайнтрауб, в частности, научил меня, как превратить мой голландский (читайте, немецкий) стиль письма в ясную и доказательную манеру изложения, характерную для английской письменной речи; что еще важнее, он заставил меня отстаивать собственную позицию. Он с головой ушел в рутинную работу, выполняемую экономистами, формулирующими теорию общего равновесия. Наверное, он решит, что в своем рассказе я все смешал в одну кучу. Посмотрим.

Самое сильное влияние оказали студенты в Университете Дюка: в частности, Джанет Сиз, Роберт Фишер и Род Мэддок, особенно Джанет. Я ни с кем так усиленно не обсуждал экономическую науку и все на свете, как с ней. Наши бесконечные беседы помогли мне не только осознать свои мысли, но и правильно сформулировать их на английском языке. Мы с Нилом де Марчи организовали семинар по методологии, в котором также принимал участие Брюс Колдуэлл. Рано утром по субботам мы проводили специальные занятия со студентами, изучающими другие дисциплины. Я до сих пор помню эти дискуссии. Это был мой первый опыт междисциплинарного разговора. И не дайте мне забыть моих первых студентов, которые открыли мне, насколько странной кажется экономическая наука, когда сталкиваешься с ней впервые. Энтузиазм Энн Питчер окрылял, а Линда (чью фамилию я забыл) показала мне, как можно написать выпускную экзаменационную работу, используя одни лишь цитаты. И еще была одна последовательница Айн Рэнд — имея плохую память на имена, я совершенно

не помню, как ее звали, — она задала мне жару и заставила пересмотреть целый ряд моих твердых убеждений.

Итогом всех этих разговоров стала методологическая работа, посвященная экономической теории рациональных ожиданий, где я высказал мысль о том, что экономисты спорят, находясь на разных уровнях дискурса. Я действительно думал, что смогу превратить этот тезис в книгу. Как я заблуждался. Первыми, кто показал мне, насколько шире эта проблема, были Аллан Яник и Аласдар Макинтайр, работавшие в Колледже Уэллсли, куда я приехал преподавать. Они указали мне на литературу, о которой я и не подозревал. Уэллсли оказался интеллектуальной средой, стимулирующей развитие, весьма подходящей для разговоров об экономической науке и прочих дисциплинах. Я узнал много нового от Мишеля Гримо, французского ученого, который научил меня серьезно читать тексты. (Много лет спустя он остроумно ответил на мой вопрос о том, как он поживает: «Прекрасно, если не считать того, что я умираю». Через год его не стало.) С ним, Оуэном Фланаганом, философом, Мэрилин Сайдз, английским ученым, и Марти Броди, композитором, я обсуждал великие тексты. Именно в те времена я пережил свое интеллектуальное рождение. Поскольку Уэллсли — хороший либеральный гуманитарный колледж, его экономисты с их непредубежденным умом оказались для меня важным источником моих методологических исканий. Чип Кейс, Джим Грант, Род Моррисон, Джули Маттей, Брюс Нортон, Лен Николс, Дэвид Линдауэр, Сэнди Баум, Кэролайн Шоу Белл и другие были прекрасными собеседниками. И такими же прекрасными собеседниками были студенты, в частности, Сюзан Макдональд (которая до сих пор редактирует мои тексты), Дениз Гольдфарб, Пола ДеМасио и Ким, познакомившая меня с концепцией модернизма в своей работе, которую она написала для моих занятий.

Книга, которую я впоследствии все-таки написал вместо этой, потребовала от меня общения с известными экономистами. Ее название — «Беседы с экономистами» (Klamer, 1983) — не утратило своей актуальности. Я не могу претендовать на то, что нахожусь с ними в диалоге, но в те времена мне именно так и казалось. Позвольте мне в качестве исключения упомянуть Роба Кловера. Я хотел взять у него интервью для продолжения книги. Мы сидели во вращающемся ресторане, и он рассказывал мне, что стал занимать-

ся экономической наукой после того, как умер от инсульта его отец. Вдруг с него градом полил пот; я решил, что он задыхается, но это был инсульт. Позднее, когда он более-менее восстановился, мы продолжили наш разговор, но я так и не написал продолжение книги, и интервью осталось неопубликованным. Очень жаль, потому что он, безусловно, высказывает весьма любопытную и крайне важную точку зрения на экономическую науку. Он один из редких представителей этой профессии.

Именно в то время у меня появились и новые друзья-интеллектуалы. Спектр их политических воззрений простирался от австрийского экономиста Дона Лавуа несколько правого толка до постмодернистского марксиста Джека Амарильо несколько левого толка и Филадельфии Мировски, находящегося где-то посередине. Разговор с Доном прервался, когда он ушел в мир иной, слишком рано. Общение с этими людьми заставляет меня быть честным. То же самое можно сказать и о разговорах с представителями иных профессий, в частности, с Барендом ван Хёсденом, литературоведом, и различными философами, с которыми я периодически общаюсь.

Примерно в то же время я вступил в диалог с методологами экономической науки: Брюсом Колдуэллом, Уэйдом Хэндсом, Марком Блаугом, Ускали Мяки, Уорреном Самуэльсом и многими другими. Какое-то время я принадлежал к их интеллектуальному кругу. И сейчас мне интересно, как они воспримут эту книгу. Ускали, мой коллега по Университету имени Эразма Роттердамского, наверняка отыщет какие-нибудь несоответствия. А Марк Блауг, если будет в хорошем настроении, станет активно возражать.

Однако самым важным оказалось общение с историком экономической науки и чикагским экономистом до мозга костей — Дональдом Макклоски. Вайнтрауб показал мне работу Макклоски, посвященную риторике, как раз когда я заканчивал свою диссертацию. Я был практически готов бросить диссертацию, прочитав эту работу, поскольку в ней говорилось о том же самом и намного лучше. Когда я впервые с ним встретился — мы ехали по заснеженной дороге из аэропорта в Вермонте в Колледж Миддлбери — у нас завязался разговор об искусстве, экономической науке, риторике и множестве других вещей. Этот разговор продолжается и по сей день. Тогда же мы организовали конференцию и вместе с Робертом Солоу решили написать учебник (работа над которым совсем скоро, наконец-то,

будет завершена). Я перебрался в его университет в штате Айова, а она после смены пола стала работать на полставки в моем нынешнем университете; одна из моих дочерей носит ее имя — Дейдра. Я многим обязан и ей, и ее мягкому стилю письма и блестящему искусству вести разговор. Ей я посвящаю эту книгу.

В соавторстве с Дэйвом Коландером я написал книгу о нашей профессии — «Сотворение экономиста» (Klamer and Colander, 1987). Он продолжает служить для меня важным источником информации о том, какое место занимает эта профессия. В Айове я общался и с другими экономистами, но самым примечательным опытом стали семинары POROI<sup>2</sup>, на которых я узнал о риторике и о многом другом. Междисциплинарная среда вновь оказалась самой животворящей. Я даже узнал об учете деструктивных факторов и о поэзии в Викторианскую эпоху.

Заняв должность в Университете Джорджа Вашингтона, я оказался на квадратном километре площади, где сконцентрировано самое большое число экономистов в мире. МВФ, Всемирный банк, Федеральная резервная система и Казначейство — все они были там. Должно быть, это оказало на меня своего рода опьяняющий эффект. С коллегами, такими как Боб Гольдфарб, Джо Кордес, Брайан Булье, Тони Йезер, Брэдли, Стивен Смит и Боб Данн, равно как и со студентами (магистратуры), такими как Тим Леонард, Дженнифер Михан (в соавторстве с ними я написал статьи, послужившие основой для глав этой книги), было интересно беседовать на самые разные темы. Этот коллектив был далек от аутизма. Встретится ли мне где-либо еще такая же высокая степень коллегиальности?

Вернувшись в Голландию, я стал учиться у людей, находящихся за пределами экономического разговора. В ходе многочисленных симпозиумов, лекций и дебатов я узнавал о том, что значит быть неэкономистом. Я стал больше общаться с журналистами (хотя и начал этот диалог

---

2. Project on Rhetoric of Inquiry («Проект по риторике научных изысканий») — реализуемая Университетом Айовы междисциплинарная программа, исследующая накопление научных знаний и проведение профессиональных дискурсов посредством аргументации, чувствительность парадигм знания к общественно-политическому контексту и влияние способа представления результатов научной и профессиональной деятельности на реакцию аудитории. — *Примеч. пер.*

еще с Дэвидом Воршем в Бостоне), политиками и прочими «нормальными» людьми. Они, несомненно, повлияли на мои представления о мире, откуда я пришел. Вместе с Харри ван Даленом я написал статью о голландских экономистах и начал задумываться о роли внимания. Сотрудничество оказалось приятным и пробуждающим мысль, поэтому мы продолжаем работать вместе. Сейчас я занимаю должность на факультете искусства и культуры. Я испытываю двойственные чувства в связи с тем, что не принадлежу к экономическому факультету. Мне не хватает постоянно присутствия вокруг меня экономистов, но я наслаждаюсь обществом людей, которые занимаются социологией и историей искусств — Тона Беверса, Сюзанны Янсен, Беренда Яна Лангенберга, Ваутера де Ноя и других. Они могут быть удивлены, когда прочитают, чем я занимался последние несколько лет, поскольку это не имеет прямого отношения к экономике искусства. Эрику Преймбому это было хорошо известно, но он был моим внимательным и самым надежным помощником, который своей дисциплиной и организованностью компенсировал мою недисциплинированность. Тисия Херольд взяла на себя заботу о том, чтобы не давать мне делать слишком много вещей одновременно, что мне свойственно.

Моим самым важным источником является еженедельный семинар по экономике культуры. Каждую пятницу представители различных дисциплин собираются в моем кабинете, чтобы полтора часа обсуждать тот или иной текст. Вилфред Долфсма, Олав Велтёйс, Ирэн ван Ставерен, Барбара Круг, Ханс Аббинг, Дэвид Комбринк, П. В. Зейдхоф, Рик Долфейн, Анна Миньоса, Сюзана Грака, Виллем ван Схинкель, Сваломир Магала, Альмут Краусс, Симон Гудсмит, Гьялт де Граф, Брежье ван Экелен, Брежье ван Вунсель, Онно Баувместер, Софи Швейкер и многие другие сыграли в моей интеллектуальной жизни гораздо более важную роль, чем они могут себе представить. То же я могу сказать и о Йосе де Бёсе, политологе, и Хармене Вербрюгене, экономисте-экологе, с которыми я каждое воскресенье совершаю пробежки, в основном для того, чтобы иметь возможность разговаривать обо всем на свете и ни о чем в особенности. Они стали для меня важными спарринг-партнерами. Поскольку я уже закончил книгу, мы сменили тему разговора: теперь мы обсуждаем Академию Вита — новый университет, который я пытаюсь создать ради — да-да,

вы угадали — жизненно важных академических разговоров. Я могу лишь надеяться, что эта книга сыграет свою роль в этих разговорах.

Академический разговор обычно носит достаточно глобальный характер. Я размышляю о своем общении с Дэвидом Тросби (Австралия), Бруно Фраем (Швейцария), Франческо Люкой (Португалия), Михаэлем Хуттером (Германия) и Казуко Гото (Япония). Беседы с Бруно Фраем были особенно важны, поскольку некоторые наши интересы очевидным образом пересекаются, хотя я никогда не смог бы разделить весь его широкий круг интересов. Я обсуждал эту работу на семинарах и конференциях по всему миру — их слишком много, чтобы перечислить здесь.

Этот мой разговор опирается и на личные ресурсы. Это мой отец (священник, который не имел ни малейшего понятия, чем я занимаюсь, что не мешало ему этим восхищаться), моя мать, брат (который побудил меня к созданию «Бесед») и сестры, дети (Рене, Лукас, Анна и Роза), подруги и друзья. Все они оказали на меня то или иное влияние. И они не осудят меня за то, что я не буду вдаваться в детали. Я сделаю исключение лишь для одного человека, моей спутницы жизни.

Она, наверное, была и остается самым неудобным для меня собеседником, по крайней мере, когда речь заходит об экономической науке. Она не устает повторять, что у нее практический склад ума и что все эти академические разговоры кажутся ей праздною и довольно напыщенной болтовней. Когда я завожу разговор на интересующие меня темы, такие как эта книга, она обычно говорит: «Ну, и что ты имеешь в виду?», или «Я не понимаю», или «Какое это имеет значение?». А когда я пытаюсь говорить по существу и упоминаю о важности внимания и разговора, она закатывает глаза и восклицает: «Ну и ну, вот это новости! Послушай, психологи об этом уже все уши прожужжали. Люди нуждаются во внимании? Ты что, с Луны свалился?». И, если честно, все, что я могу сделать в этой ситуации, так это сначала рассмеяться. Потом ко мне приходит осознание того, что я люблю ее за эту прямооту и за то, что мы такие разные, а потом я с нетерпением жду предстоящего семинара, который оправдает то, о чем я пишу. Но все же именно она побуждает меня писать так, как я пишу — просто и максимально точно. И если вам нравится такая манера, то поблагодарите за это ее. Мне она нравится, поэтому я посвящаю эту книгу и ей тоже.

Я написал эту книгу в несколько приемов, в местах, далеких от суеты и суматохи повседневной жизни голландского профессора и отца четырех детей. Я начал ее писать в домике в стиле Тюдоров в Восточном Массачусетсе и благодарен за это Элиасу Халилу, я продолжал работать над ней в разных уголках Голландии, в частности, в доме Лука Хюльсмана, почетного профессора Университета имени Эразма Роттердамского (который тоже преподавал мне несколько мудрых уроков), и закончил ее в Катании на Сицилии, где люди гостеприимны, а еда выше всяких похвал. Вы увидите, что Италия и ее народ сыграют важную вспомогательную роль в том повествовании, которое вот-вот начнется. Каждый раз я отправлял свои черновики Сюзан Макдональд, и она превратила их в книгу, которую вы сейчас держите в руках. Я крайне признателен ей за преданность и старательность.

Стандарты предписывают мне освободить всех этих людей от ответственности за любые недочеты и ошибки, которые могут встретиться в этой книге. Это очевидно. Но они делят со мной ответственность и так или иначе являются частью разговора, в качестве которого и задумана эта книга.

Но мы общаемся не только с людьми. Существенная часть разговоров происходит в форме чтения и взаимодействия с текстами, статьями, книгами, газетами и журналами. Читателя принято знакомить с литературой, которой пользовался автор, посредством многочисленных цитат. Аласдар Макинтайр однажды сказал мне, что перестал использовать цитаты, поскольку источники и так должны быть понятны из текста. Я оставил ряд цитат из вежливости и желания быть полезным. В конце каждой главы я привожу наиболее важные для меня источники и библиографические данные, которыми читатель может воспользоваться для более глубокого изучения вопроса.

## 1. Странная дисциплина

### МАСШТАБНАЯ + ВАЖНАЯ = ЕСТЕСТВЕННЫЙ ВЫБОР?

**В**ЫБОР экономической науки в качестве академической дисциплины представляется вполне естественным делом. Что же еще изучать? Каждый год ее ряды пополняются тысячами новобранцев. Им становится известно, что многочисленные экономисты образуют очевидно сильную дисциплину, которая легко обгоняет по своему академическому статусу прочие социальные науки, такие как социология, психология и антропология. Они выясняют, что экономика является единственной социальной наукой, для которой существует собственная Нобелевская премия, и узнают, что экономисты хорошо представлены в правительстве, занимают высокопоставленные государственные посты, в том числе министров — членов правительства и президентов, и назначаются на руководящие должности, например, на должности генеральных и финансовых директоров, в крупных корпорациях. На экспертное мнение экономистов регулярно ссылаются средства массовой информации. При таком масштабе и уважении этот выбор должен быть совершенно естественным. Или кажется таковым.

Кроме того, экономическая наука представляется жизненно необходимой дисциплиной, поскольку обещает помочь разобраться в важных вопросах: почему одни страны имеют более эффективную экономику по сравнению с другими? как можно решить проблему безработицы и мировой бедности? как функционируют деньги? Моим экономическим героем был Ян Тинберген, голландский экономист, который получил Нобелевскую премию за разработки в области эконометрики. Он посвятил свою деятельность идеям социальной справедливости и мира во всем мире. Тинберген был не только идеалистом, но и серьезным ученым. В молодости я собирался пойти по его стопам. Какая награда, какое благо может сравниться с возможностью показать

политикам экономические средства, при помощи которых они смогут добиться более справедливых условий для всех?

Но и без столь возвышенных устремлений экономика требует внимания по причине глубокого проникновения в повседневную жизнь. Ей отводится значительная часть полос в ежедневных газетах, она определяет поведение политиков. Если нас не пугают медленным экономическим ростом, то предупреждают об инфляции. Дефициты бюджета, рецессии, повышения заработной платы, показатели производительности, уровни потребительского доверия — все это постоянно появляется в сводках новостей и влияет на нашу обычную, повседневную жизнь.

От экономики невозможно спрятаться. Она постоянно вмешивается в жизнь каждого из нас, хотим мы этого или нет. Художнику, декларирующему свое отвращение к ничтожной вещи, именуемой «деньги», приходится думать о том, как свести концы с концами. Винсент ван Гог полагался на щедрость своей семьи; другие художники обращаются за грантами. И то и другое представляет собой экономическое решение. Когда художники в своем кругу обсуждают, где продаются самые лучшие кисти, они занимаются экономикой. Медсестры, работающие в государственной больнице, которую вот-вот приватизируют, сталкиваются с экономикой, не имеющей, казалось бы, ничего общего с испытываемым ими страхом. Родители регулярно определяют размер вознаграждения за рутинную работу по дому, выполняемую их детьми. От этого попросту никуда не деться.

И все же люди хорошо умеют избегать экономистов и игнорировать их науку.

### НЕДОВЕРИЕ И НАСМЕШКИ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Я на личном опыте знаю, что экономистов считают не слишком приятной компанией. Если на светском мероприятии вас представляют как экономиста, разговор тут же увядает. «Как интересно», — говорит кто-то из вежливости. Чувствуя неловкость, я быстро добавляю, что еще занимаюсь философией. «А-а!». Искра одобрения. Обращаясь к своим невольным слушателям, я сообщаю, что изучаю мир искусства. «Как интересно!». Глаза загораются! Экономист

заговорил о том, о чем подобает говорить в обществе и что им интересно.

Странно, что экономист — с его знанием предмета, который управляет повседневной жизнью, который ежедневно появляется в газетах, который способен сокрушить самых влиятельных людей на земле, — не пользуется популярностью в обществе в качестве собеседника. Странно, что так много людей, читая газеты, привычно пропускают экономические статьи и выключают телевизор, если речь заходит об экономических вопросах. Странно видеть, насколько мала известность большинства экономистов. И хотя экономисты стараются сделать так, чтобы быть услышанными, их книги, за редким исключением, пылятся на полках книжных магазинов. (Я не имею в виду книги о бизнесе типа «Как...» — как стать лидером, как разработать концепцию, как сделать деньги из воздуха, — общая экономическая наука и экономика предпринимательства — это не одно и то же.)

Экономисты сталкиваются с вопиющим отсутствием интереса к своей работе. Осмелюсь рассуждать о новейшей экономической теории за обедом — и увидите в лучшем случае скуку. Супруга одного коллеги однажды вообще задремала за столом, пока мы болтали на экономические темы — она устала, но сомневаюсь, что она заснула бы, если бы мы говорили об искусстве. А применение экономической науки в прикладных целях чаще становится объектом насмешек, нежели разумного рассмотрения. В повестку дня одного из совещаний профессорско-преподавательского состава в колледже был включен вопрос о нехватке парковочных мест. Экономист предложил продавать их с аукциона — абсолютно разумное в нашем мире решение. Преподаватели английского языка, истории, естественных наук и так далее — некоторые из них были чрезвычайно творческими людьми — пришли в ужас. Экономист же был поражен экономической наивностью своих коллег.

Люди культуры, интересующиеся искусством, литературой и прочими культурными проявлениями, называют экономистов «обывателями», «рационалистами» и наделяют их уймой других эпитетов, призванных показать их недалекость. Они считают экономику и, соответственно, экономистов лишенными культуры. Возглавив кафедру экономики искусства и культуры в Роттердаме, я рискнул заняться изучением экономической стороны работы художников. Некоторые мнения об этой инициативе — не для печати.

Эта отрасль знания практически не нашла отражения в литературе. Про экономистов не пишут романы, а экономические темы замалчиваются. Есть, правда, исключения — «Робинзон Крузо» Дефо, «Тяжелые времена» Диккенса, «Гроздь гнева» и «И проиграли бой» Стейнбека и различные романы Синклера Льюиса, но исключения лишь подтверждают правило. Единственный историк экономической науки, выведенный в литературе, — невыразимо занудный муж Гедды Габлер Ибсена. Отказ от экономических тем в литературе переключается с порицанием денег в религиозных трудах и традициях, особенно христианских. В Новом Завете рассказывается о том, как Иисус выгнал торговцев из храма, о том, что «Не можете служить Богу и маммоне» (Мф. 6:24) и что «Легче верблюду пройти сквозь игольное ушко, чем богачу войти в царствие небесное» (Мф. 19:24). И пускай даже Библия скорее говорит о деньгах, чем, скажем, о любви, ее заветы не оставляют ни малейшей надежды тем, кто испытывает любовь к деньгам.

\* \* \*

За минувшие столетия религиозные обряды и толкование религиозных текстов несколько приспособились к интенсификации коммерческой жизни. Прочтение Библии Кальвином, например, делало упорный труд экономической нормой, а в накоплении богатства, по-видимому, усматривало благословение. Но хотя немало религиозных лидеров продемонстрировали ловкость в управлении своими финансовыми делами, церковь обычно дистанцируется от экономической стороны жизни. Это странно, учитывая, насколько экономика пропитывает повседневную жизнь.

### НЕДОВЕРИЕ И НАСМЕШКИ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

Самонадеянные экономисты способны выдержать насмешки людей культуры и рядовых людей. Конечно, было бы приятней почувствовать их уважение и восхищение, но, давайте начистоту, насколько лучше участь дантистов, бухгалтеров, инженеров и менеджеров? Я бы полагал, что экономическая наука дает больше пищи для ума, чем стоматология или бухгалтерский учет, и порождает более интересные разговоры за обеденным столом, если бы не убе-

дился в обратном. Я продолжаю тешить себя надеждой, что экономическая наука способна стать предметом непринужденного светского разговора, но прежде, чем это произойдет, необходимо понять множество вещей.

Гораздо сложнее мириться с недоверием и насмешками, с которыми сталкиваются экономисты в политическом мире. В конце концов, существенная часть работы экономистов призвана воздействовать на меры политики, а понимание государственного устройства является краеугольным камнем экономической мысли. Пренебрежение мнением экономистов не всегда очевидно. Экономистов регулярно приглашают консультировать тех, кто принимает решения: при президенте США создан Совет экономических консультантов, правительства европейских стран опираются на деятельность институтов экономических исследований, экономисты играют заметную роль в центральных банках. Но все же экономические рекомендации практически никогда не претворяются в жизнь в своем первоначальном виде, а зачастую и игнорируются. Нередки и насмешки. Будучи выведен из себя экономистами, которые начинали спор с фразы «С другой стороны...», Гарри Трумэн однажды воскликнул: «Дайте мне одностороннего экономиста!»<sup>1</sup>

Ученые-экономисты жалуются на свою ограниченную роль в общественных обсуждениях. Широко известный Пол Кругман выразил свое расстройство тем, что «роль экономиста, который беспокоится о мерах политики, подчас незavidна: можно потратить годы на разработку сложных теорий или тщательную проверку гипотез, а затем увидеть, как политики вновь и вновь обращаются к идеям, которые, как вам казалось, дискредитировали себя много десятилетий, а то и столетий тому назад, или делают заявления, идущие вразрез с фактами» (Krugman, 1994: 292).

Алан Ауэрбах, ученый-экономист с опытом политической деятельности в Объединенном комитете по налогообложению, с полным правом отмечает: (а) «более короткий временной горизонт» в Вашингтоне по сравнению с научным сообществом, «где идеи предлагаются и отверга-

---

1. Я не имею в виду прогнозирование состояния экономики, которое, по общему признанию, неподвластно экономистам; экономическая наука в политике призвана искать способы улучшения условий человеческого существования в части трудовых отношений, бедности, налогообложения и пр.

ются с частотой, превышающей периодичность визитов в Вашингтон за время моей работы», (б) важную роль юристов и (в) непропорциональное количество времени, потраченное на вопросы, влияющие на конкретных налогоплательщиков, по сравнению с более широкими вопросами, волнующими ученого-экономиста (Auerbach, 1992: 239). Стюарт Айзенштат, который был советником президента Картера, жалуется, что экономисты и политики «слишком часто напоминают корабли, проходящие в ночи, когда ни один не понимает сигналы, подаваемые другим» (Eizenstat, 1992: 71).

\* \* \*

Даже если допустить, что эти наблюдения справедливы лишь отчасти, они указывают на удивительное явление. Экономическая наука является дисциплиной, которая считается королевой общественных наук, вводные курсы по экономике в американских колледжах ежегодно прослушивает миллион студентов (из которых 30 000 выбирают экономическую науку в качестве профилирующего предмета), а число представителей экономической профессии только в США достигает 130 тысяч. Из 17 500 докторов наук многие занимают посты президентов (в Мексике), министров — членов правительства, руководителей предприятий и чиновников Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка. Каждый год одному из членов этого сообщества вручают Нобелевскую премию, что обеспечивает дисциплине научную достоверность. И все же ее авторитет в политической дискуссии подорван недоверием, а способность влиять на процесс принятия решений ставится под сомнение.

### СТРАННОСТЬ ПРЕДМЕТА

Люди часто не понимают, о чем мы говорим. «Эти экономисты сами не знают, о чем говорят», — будет беспечно утверждать бизнесмен. Они считают странной нашу манеру изъясняться. И они не видят смысла или практической ценности в том, чем мы занимаемся. «Если они такие умные, то почему же они такие бедные?» — вот архетипический американский вопрос, который заставляет умолкнуть практически всех экономистов (учитывая скромность их

автомобилей и домов). Бизнесмен, за дочерью которого я когда-то ухаживал, не считал меня перспективной партией. Все время витая в облаках, я, конечно же, не смог бы обеспечить ей тот уровень жизни, к которому она привыкла. (Как он был прав!) В то же время меня удивляло, что этот человек, при всей его успешности, совершенно ничего не понимал в экономической науке. Не считая отдельных общеизвестных фрагментов знаний, он был совершенно безграмотен. Наука экономики была для этого практика пустым звуком. О чем это говорит?

Когда я сообщаю студентам-первокурсникам, что экономическая наука — это не наука о деньгах или о том, как их заработать, они начинают беспокоиться. Когда я говорю им, что они не приобретут никаких практических навыков, их энтузиазм тает на глазах. И, конечно, они задают неизбежный вопрос: так зачем же тогда нужна экономическая наука? Мой ответ необыкновенно туманен; таким он пока и должен быть. Я что-то объясняю им про образ мышления — экономический образ мышления; говорю, что они получают угол зрения, который поможет им понять экономику. И вижу в их глазах лишь каплю прежнего интереса, не больше. И только когда я наношу решительный удар, показав им кривую производственных возможностей, они вновь настраиваются на рабочий лад. Студенты всегда проявляют внимание к темам, которые выглядят так, как будто могут снова повстречаться им на экзамене.

Когда студенты слышат определение экономической науки — исследование выбора и распределения ограниченных ресурсов, — они слишком далеки от этого (или слишком ошарашены этим), чтобы возражать. Им, рассчитывающим узнать об экономике и разобраться в экономической прессе, рассуждения о выборе и распределении ресурсов кажутся какой-то глупостью. Они хотят понять, как ведут себя бизнесмены, почему экономика стран переживает подъемы и спады, как растет экономика и как функционируют деньги. Какое отношение это имеет к распределению ограниченных ресурсов? А выбор — бизнесмены сталкиваются с ситуациями выбора, с которыми мы все более-менее знакомы, но чтобы «выбор» определял предмет экономической науки..? Это не может быть правильным.

Если студенты в ходе освоения курсов экономической науки займут и сохранят критическую позицию, они заметят, насколько редки отсылки к реальной экономике.

Вначале преподаватели могут щедро делиться сведениями об экономике «реального мира», поскольку это действенный способ пробудить в студентах интерес и заманить их в мир экономики. Однако можно — в некоторых учебных заведениях чаще, чем в других, и у некоторых преподавателей чаще, чем у других, — переходить от одного курса экономики к другому, изучать модели, уравнения и концепции и биться над решением все более сложных задач, даже не упоминая об экономических институтах. Чем дальше они углубляются в экономическую науку, тем более абстрактными и далекими от реальной экономики становятся занятия. Экономическая наука все больше становится наукой в себе, а не наукой об экономике. Студенты больше узнают о науке экономики, а не о мире экономики<sup>2</sup>.

Опросив студентов магистратуры в самых престижных учебных заведениях США (Klamer and Colander, 1987, 1990), мы обнаружили, что студенты считают знание математики и способность решать задачи гораздо более важными для карьеры экономиста, чем знание экономики<sup>3</sup>. Шестьдесят восемь процентов опрошенных вообще считали знание реальной экономики второстепенным делом. Вдумайтесь, как это странно. Ведь это профессия, посвященная изучению экономики, а самых талантливых студентов сковывают математическими абстракциями выбора и распределения ограниченных ресурсов. Когда что-то случается в реальной экономике, они не знают, как это описать.

Это не единственная странность, которую новички усматривают в экономической науке. Станным кажется и то,

- 
2. Группа французских студентов начала движение протеста против основных программ экономических учебных дисциплин, которые они считают аутичными ([www.raecon.net](http://www.raecon.net)). Они возражают против отсутствия экономической истории, недостаточного внимания к истории экономической мысли и пренебрежения включением в программу обучения курсов, посвященных экономическим институтам. Они жалуются, что значительная часть учебного времени тратится на моделирование, решение уравнений и проведение регрессионного анализа, но они практически ничего не узнают о том, как на самом деле функционирует экономика. Они выступают за постаутичную экономическую науку, то есть за такую науку, которая делает экономику понятной для неэкономистов.
  3. Это исследование призывало представителей дисциплины критически подойти к программе обучения в магистратуре и аспирантуре. Следствием этого, как кажется, стало усиление ориентации на математическую грамотность поступающих.

как мы говорим. Я всегда предупреждаю моих студентов, что экономическая наука для них наподобие иностранного языка, Я свободно излагаю свои мысли при помощи того, что я называю *эконоречью* (*econospeak*), но им не следует обольщаться — для того чтобы ее освоить, нужно много практиковаться. «Сдвиг кривой спроса» — это не то же самое, что «движение вдоль кривой спроса», а экономисты рассуждают об эластичностях, рациональном выборе, внешних эффектах, общественных благах, мультипликаторах доходов, трансакционных издержках, равновесии Нэша и производном спросе с такой же легкостью, как о погоде. Они обмениваются понятными только им шутками, используя эконоречь, чтобы похвастаться, насколько хорошо они ею владеют. Я овладел ею в полной мере только после того, как стал ее преподавать. Как и любой иностранной язык, она требует практики, еще раз практики и снова практики.

Однако не стоит использовать эконоречь в беседе с неэкономистами. Термины часто вызывают у людей неприятные или неправильные ассоциации и выводят их из состояния душевного равновесия. Когда я хочу выяснить отношения и начинаю рассуждать о таких понятиях, как функции полезности, ограничения и рациональный выбор, которые поймет и даже высоко оценит в качестве аргумента любой экономист, моя подруга может счесть это убедительным доказательством того, что мы все-таки не подходим друг другу.

Странно и то, как экономисты изображают рынок. Упомнянув о продуктах, спросе, предложении и цене, преподаватель за несколько секунд (самое большее) нарисует картинку, показанную на рисунке 1.1. «Это рынок», — говорит преподаватель. «Что за ерунда», — думает студент. Где же орудия в зале фондовой биржи люди? Где же городские базары? Как бы они ни представляли себе «рынок», это представление никак не соответствует графику из четырех линий. Скептики — вполне справедливо — протестуют. «Не торопитесь возражать», — скажет преподаватель (это вежливый способ попросить замолчать и слушать). На доске появляются все новые и новые линии, и, поскольку вероятность встречи с ними на экзамене представляется весьма высокой, времени на споры не остается. Индоктринация происходит быстро и вероломно. Студенты настолько осваиваются с этими кривыми, называя тем или иным термином каждую точку на графике и объясняя динамику каждого измене-

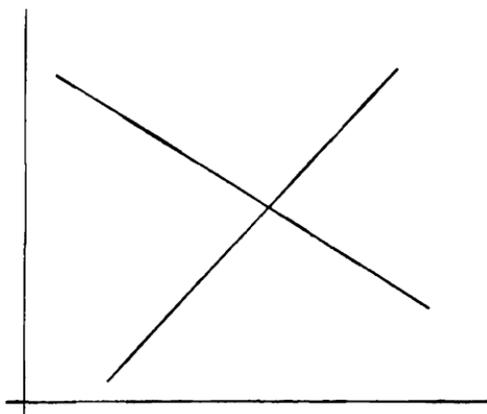


РИСУНОК 1.1. Рынок

ния в терминах «движения вдоль кривой», «сдвига кривой вправо», «точки равновесия», «неэластичной кривой», что изображение действительно начинает восприниматься как рынок. Почему бы и нет? На нем есть и цены, и продукты, и возможность выбора. К этому моменту им уже нужен кто-то посторонний, например, родитель, чтобы напомнить о странности и нереалистичности этого изображения. Некоторые из нас все же стремятся сделать так, чтобы студенты постоянно воспринимали график критически (с точки зрения реального мира), но я сомневаюсь в плодотворности этих усилий. Форма возобладала над содержанием.

После графиков и используемых на них обозначений наступает черед уравнений. Студентам, соответственно, приходится согласиться с очередным «рынком»:

$$Q_s = f(P, Q_e, w/p, A, r, \varepsilon) + b$$

$$\text{и } Q_d = f(P, Y, Y_e, r, \varepsilon).$$

Это математическое изображение рынка, воспринимаемое экономистами несколько более серьезно, чем график (который, на самом деле, нужен только для проведения обряда инициации первокурсников, наподобие модели атома Резерфорда для начинающих изучать физику). Здравомыслящий человек удивится, как эта абстракция может отразить все сложности такой вещи, как рынок, но экономистов она вполне устраивает.

Пройдет какое-то время, студенты, изучающие экономическую науку, привыкнут мыслить в категориях моделей, и основополагающий обряд посвящения будет завершен. Достаточно большое число экономистов не могут думать без модели и требуют того же от любого человека, высказывающего интересные экономические идеи. Однажды я пытался доказать совершенно разумную идею о том, что торговля обусловлена различиями в знаниях. Реакция моего преподавателя была такой: «Это любопытно, но где же ваша модель? Давайте вернемся к этому разговору, когда у вас будет модель». Использование моделей — это неперемное условие академической эконоречи. Странно, но именно вокруг этого и вращается вся экономическая наука. Если, конечно, считать ее наукой.

### СТРАННОСТЬ НАУКИ

Не то чтобы экономистов задевало подобное порицание и недопонимание. Мысль о том, что «здесь что-то не так», не находит отклика в стенах академических учреждений и на международных конференциях. В большинстве своем экономисты, по-видимому, довольны своей дисциплиной, и она даже льстит их самолюбию, поскольку они считают ее выше любой другой социальной науки. Они с легкостью отметают критику. Когда студенты и другие непосвященные жалуются, что теория рационального выбора и абстрактные модели далеки от реальности, экономисты обычно ссылаются на научный характер своей дисциплины. «Экономическая наука — это наука, и, как любая другая наука, оперирует нереалистичными допущениями и абстрактными моделями». Или так: «В естественных науках тоже используется непонятный язык для описания реального мира». «Разумеется, ведь это наука; если вы обращаетесь к нам за рекомендациями, вам придется принять наш научный анализ как данность, если только вы не собираетесь погрузиться в наш научный поиск». Это должно заставить критика замолчать, не так ли?

Но если экономическая наука и является наукой, то довольно странной. Настоящие ученые подвергают теории эмпирической проверке, отвергают те, которые не подтвердились, и продолжают работать над теми, которые оказались состоятельными. Экономисты пытаются делать то же

самое, проводя регрессионный анализ с использованием огромных массивов данных. Но хотя они и получают эмпирические результаты, невозможно точно определить набор эмпирических критериев, которые опровергают теорию и заставляют ее отклонить. Эмпирические данные могут позволить отдать предпочтение одной теории перед другой, но если экономист верит в свою гипотезу, то он может — скорее всего, даже и без злого умысла — подобрать такие данные, которые лучше подходят для его модели. Никакие эмпирические данные не являются решающими. В экономической науке нет ничего подобного экспериментам Морли, которые послужили основой для теории относительности Эйнштейна. Если эмпирическое исследование не в состоянии опровергнуть экономические теории, то какая же это наука?

Эмпирический провал экономики как науки этим не исчерпывается. Несмотря на большой объем исследований, экономисты не могут, как физики, получить набор эмпирических результатов, которые являются взаимозаменяемыми. Экономисты не могут говорить о стандартной эластичности спроса на электроэнергию по цене. Экономисты не могут оценить воздействие на инвестиции изменения процентной ставки на 1 процент, несмотря на всю его значимость и количество времени, потраченное на его эмпирическую проверку. Как автор учебника, я считаю самым главным, что можно сообщить об эмпирических исследованиях в экономике, то, что экономисты проводят их в больших количествах. На что же тогда направлены все эти усилия в области эмпирических исследований?

Отличительной чертой «настоящей» науки является надежный, воспроизводимый и прогнозируемый результат, а экономисты известны своей неспособностью прогнозировать изменения в реальной экономике. Они не замечают начала экономического спада и нередко бывают удивлены сильным ростом экономики вскоре после того, как предскажут его замедление. Экономистам плохо удаются прогнозы динамики курса доллара или процентной ставки. Не спрашивайте их про фондовый рынок — откуда им об этом знать. По правде сказать, точное прогнозирование стало делом второстепенным. Некоторые научно-исследовательские институты продолжают составлять прогнозы для общественного потребления, обычно на основе масштабных эконометрических моделей, но в научных кругах

эту работу не воспринимают всерьез. Столь часто оказывавшийся неактуальным и ненужным, научный расцвет масштабных моделей, на которые герой моей юности Ян Тинберген возлагал все свои надежды, миновал. И очередная странность — прогнозирование внешнего мира не является навыком, которому обучают студентов, но это именно то, чего ожидает внешний мир.

## ПОСТОЯННЫЕ РАЗНОГЛАСИЯ

Сомнительный статус экономики как науки отчасти связан с неослабевающими конфликтами между экономистами. В войне между учеными-естественниками по поводу, скажем, холодного ядерного синтеза или теории относительности решающий эксперимент является смертельным оружием. У экономистов нет такого оружия. Они образуют враждебные группировки, одни превосходят другие по одной только численности, но всегда уязвимы по отношению к более молодой и сильной группе, которая удачно спланировала наступление. Некоторые из более сильных армий крайне малочисленны, но живут вечно (марксисты); компании некоторых теряют свой научный запал после обретения политического влияния (Лаффер и прочие сторонники теории предложения); другие создают много шума и кипят энтузиазмом, но у них мало боеприпасов (последователи Нельсона и Уинтера). В одно время господствуют две или, может, три. Чем больше армия и чем дольше она способна сражаться (кейнсианцы, представители неоклассической школы), тем больше она запоминается. Знаменитые лидеры, как правило, получают образование в элитных учебных заведениях. В экономической науке армии, подогревающие эти бесчисленные конфликтующие группировки, обычно именуется «научными школами», и, пожалуй, самым известным учебным заведением является Чикагский университет. (Массачусетский технологический институт, Стэнфорд и некоторые члены Лиги плюща будут с этим спорить).

Представьте, как же трудно решить, кому доверить преподавание экономической науки в этих престижных учебных заведениях. Порой разгораются нешуточные споры: нескольким членам профессорско-преподавательского состава нужно прийти к единому мнению, а их представления

о том, чему учить и что считать научным или правильным, значительно расходятся. Некоторые ведут себя совершенно как подростки. «Еще один марксист здесь появится только через мой труп!» «Какого черта нам нужен еще один теоретик игр?» «Этот парень просто циркач. Это даже не экономика!» Но это странно: если бы экономика была настоящей наукой, разве разум не взял бы верх над подобными перепалками?

Интервью с главными приверженцами различных школ, опубликованные в книге «Беседы с экономистами» (Klamer, 1983), показали, как рассуждают эти экономисты и что их мотивирует. Они высветили и различия между ними. Роберт Лукас, главная фигура неоклассической экономической теории (который впоследствии получит Нобелевскую премию), серьезный и обаятельный, увлеченно рассказывал о том, как он проводит научные исследования. «Что бы вы сделали, если бы были членом Совета экономических консультантов?», — спросил я, усматривая в этом вопросе логическую связь с его теориями и возражениями против вмешательства государства в экономику. «Подал бы в отставку», — совершенно серьезно ответил он. Его студенты позднее вспоминали, как он попросту игнорировал советников по вопросам экономической политики, выходцев из Лиги плюща с Восточного побережья, которые постоянно ездили в Вашингтон. «Здесь в Чикаго, — (якобы) заверял он их, — мы серьезно относимся к экономической науке». Иными словами, консультирование лиц, принимающих решения о мерах политики, является занятием, недостойным серьезного экономиста.

Другой экономический лагерь являл собой совершенно иную картину. Джеймс Тобин (советник по вопросам экономической политики, выходец из Лиги плюща с Восточного побережья) уже был лауреатом Нобелевской премии, когда я брал у него интервью. Истинный джентльмен, он тихим голосом рассказывал о своей жизни и о своем кейнсианском подходе к экономической науке. При всем уважении, через некоторое время я начал беспокоиться, что интервью получается таким гладким, таким заранее «отрепетированным», что не принесет в книгу ничего нового. Тогда я задал вопрос о критике Лукаса. Тобин стал говорить намного громче и быстрее (при расшифровке пленки мне пришлось убавить звук). Он не утратил здравомыслия и благовоспитанности, но тон его выдавал возмущение

Лукасом и его сторонниками, тем, как они дискредитируют разумное кейнсианское экономическое учение. Боб Солоу вмешался в спор со своим ныне довольно известным комментарием:

Предположим, что кто-то сидит сейчас на вашем месте и заявляет мне, что он Наполеон Бонапарт. Последнее, что я хотел бы сделать в этой ситуации — это принять участие в технической дискуссии о тактике кавалерийского боя в сражении под Аустерлицем. Если я сделаю это, то с молчаливого согласия окажусь втянутым в эту игру в Наполеона. А Боб Лукас и Том Сарджент только и мечтают развязать техническую дискуссию, потому что в этом случае вы молчаливо соглашаетесь с их фундаментальными допущениями; ваше внимание отвлечено от изначальной слабости всей теории. Поскольку я считаю эту фундаментальную основу смехотворной, я и реагирую на нее как на смехотворную, то есть смеюсь над ней, чтобы не попасть в ловушку серьезного отношения и переключения на технические вопросы.

(Klamer, 1983: 146)

Как странно. Как это возможно, чтобы очень умные люди, представляющие одну и ту же научную дисциплину, не понимали друг друга? Почему они идут на обострение конфликта, вместо того чтобы собраться вместе и урегулировать существующие разногласия? А ведь два приведенных выше примера относятся к основным течениям экономической науки, мейнстриму! Менее значительные школы еще дальше отстоят друг от друга и меньше взаимодействуют между собой. Даже братья и сестры могут иметь диаметрально противоположные экономические взгляды. В экономических кругах хорошо известны американцы Роберт и Дэвид Гордон, сыновья родителей-экономистов. Один из братьев придерживался традиционных взглядов на экономику, а другой был марксистом (Дэвид умер в 1996 году в возрасте 51 года). Они существовали в абсолютно параллельных мирах. Они читали разную литературу, общались с разными людьми, имели крайне полярные взгляды даже на экономику той страны, в которой вместе выросли. Сколь бы близки они ни были как братья, Дэвид говорил мне, что они «никогда не обсуждали экономическую теорию» (Klamer, 1983). Они просто приняли для себя тот факт, что это невозможно. Как странно для науки, не говоря уже о братьях.

Я был поражен этими разногласиями на заре моего обучения в Амстердамском университете в 1970-х годах. Вся отрасль в то время делилась на кейнсианцев, монетаристов и посткейнсианцев. Посткейнсианцев любили в университете, а монетаристов — нет; эпоха кейнсианства подходила к закату. Перед Милтоном Фридманом, лидером монетаристов, частенько захлопывались академические двери. Один из наших преподавателей-кейнсианцев, который читал нам теорию денег, один раз даже отказался принять у студента работу, посвященную идеям Фридмана. «Бред сивой кобылы», — вот как отозвался об этой работе преподаватель. Между тем наши посткейнсианцы ставили под сомнение его экономическое учение. Мы вели увлекательные споры, но я был озадачен. Как можно называть это наукой?

\* \* \*

Экономические трения не всегда возникают из-за конкретного теоретического направления; собственно говоря, страсти сильнее всего разгораются там, где спор заходит о самой дисциплине. У экономистов совершенно расходятся представления о том, что составляет науку экономики. Для экономиста больнее всего слышать, что его работа лишена научного характера. «То, чем вы занимаетесь — это не экономическая наука», — сильное заявление, способное уничтожить честно проделанную работу. Первичные исследования представляются совершенно разумной основой для моделирования реального мира, но их редко воспринимают всерьез. Работая над книгой «К разговору о ценах: символическое значение цен на рынке современного искусства» (Velthuis, 2005), Олав Велтёйс начал построение своей теории с опроса людей на арт-рынке о том, как они оценивают свои картины. Ведь это совершенно логично! Тем не менее подобный подход, скорее всего, будет отвергнут как «ненаучный» или «не имеющий отношения к экономической науке». Хотя он и процветает под эгидой социэкономии.

Ориентация современной эконоречи на математические инструменты многим непосвященным кажется странной. Посвященные же настаивают на том, что это часть их научного багажа. Но неужели действительно нужно быть математиком, чтобы считаться ученым-экономистом? Если это так, то Адам Смит или Джон Мейнард Кейнс уже давно были бы признаны профнепригодными. Они были бы

сочтены слишком многословными, слишком неточными, слишком ненаучными. Им было бы затруднительно спорить с нынешними экономистами, даже если бы они стояли на одних идеологических позициях. Существуют и исключения: в частности, австрийские экономисты выступают против теоретизации с использованием все более сложных моделей. Дейдра Макклоски поддерживает интуитивно-понятный, вербальный метод убеждения, характерный для так называемой старой доброй чикагской школы (к числу ее выдающихся представителей относятся Рональд Коуз, Джордж Стиглер и Милтон Фридман). Когда эта старочикагская банда все еще находилась в Чикаго у руля власти, «обеденные» экономические разговоры вращались вокруг реального мира. Вопрос «А как вам эта новая государственная политика [которая, по-видимому, оказала реальное воздействие и в которую они, конечно же, не верили] ...» служил толчком для бурной дискуссии. Цель заключалась в том, чтобы нанести еще один удар по мифу о полезности вмешательства государства в экономику. Обед с представителями «новой» чикагской школы (под руководством Роберта Лукаса) проходит в обсуждении более технических вопросов, таких как компьютерные программы или эффективность новых математических методов. Пускай политическая идеология, по существу, осталась той же, но манера аргументации претерпела столь значительные изменения, что экономисты старой доброй чикагской школы, такие как Макклоски, чувствуют себя неуютно на собственной территории.

Макклоски является самым яростным критиком новой чикагской школы, которую она презрительно называет на французский манер «Nouvelle»<sup>4</sup>. Она противится научной механике кейнсианского экономического учения — возне с моделями, преследующей цель определения мер экономической политики — и неистово возражает против того, что она называет «экономикой классной доски». Она считает математические игры новой чикагской школы математикой ради математики. Она указывает на изъяны во всех экономических учениях, где статистическую значимость часто ошибочно принимают за теоретическую значимость. На семинаре в Институте Тинбергена она выступила с кри-

4. Nouveaux (франц.) — новый, молодой, свежий. — *Примеч. пер.*

тикой статистической значимости, ненадлежащего использования статистики, которое, как представляется, преобладает в эконометрической литературе (McCloskey and Ziliak, 1996). Это было через год после того, как она сменила пол. (Дейдра раньше была Дональдом Макклоски — ну как после этого можно утверждать, что экономисты неинтересные люди?). Она держала аудиторию за яйца, фигурально выражаясь. Один из экономистов-мужчин попробовал было протестовать, но она подготовилась и продемонстрировала ущербность статистики в его собственной работе. В заключение своей речи, стоя перед аудиторией, по-женски скрестив руки на груди и слегка наклонившись вперед, она произнесла медленно и категорично: «Послушайте, вы, мальчики, все еще резвитесь в песочнице. Пора уже повзрослеть!» Только при ее нынешнем, безошибочно женском, облике и прежней жизни в качестве мужчины ей могла сойти с рук подобная манера аргументации. И все же, как бы усердно ни внимали «мальчики» столь разящей критике, она не произвела практически никакого эффекта. Макклоски и Зилиак (McCloskey and Ziliak, 2004) сообщили, что с момента опубликования их предыдущей статьи проблема только усилилась.

Так или иначе, критика не возымела практически никакого действия. Скорее, наоборот, представители основных течений экономической науки все больше верят в использование сложных инструментов математики и статистики. Это может казаться странным, в зависимости от того, с какой точки зрения на это смотреть.

## ЭКОНОМИСТЫ — ТОЖЕ ЛЮДИ

Разногласия все усиливаются, а социальный контекст, в котором они проявляются, становится все менее утонченным. Джордж Стиглер (1911–1991), экономист старой доброй чикагской школы, так же сыпал колкими шутками, как и Солоу. У обоих было прекрасное, чтобы не сказать убийственное, чувство юмора. Однажды экономист из Массачусетского технологического института представлял в Чикаго работу, посвященную эффективной заработной плате — смельчак, ведь чикагцы не склонны поддерживать идеи о несовершенстве рынка труда. Бедняга начал с того, что простодушно спросил, как ему лучше выступать — стоя или

ся за столом. «Учитывая характер работы, — небрежно обронил Стиглер, — я бы делал это, сидя под столом».

Эмоции, питающие столь язвительные комментарии, не всегда имеют знак минус. Восклицания «Ух ты!», «Здорово!», «Отлично!», «Мне это по душе!», «Как интересно!» никак не вяжутся с образом бесстрастного и отрешенного ученого, но достаточно типичны для экономистов-теоретиков.

Будучи людьми эмоциональными, экономисты любят посплетничать. Когда встречаются экономисты, их разговор обычно проходит три стадии. Первая тема — это другие экономисты. Кто из профессоров получил постоянный контракт с университетом (*tenure*<sup>5</sup>), кто развелся, кто сменил профессию? У кого вышла стычка с другим экономистом? Какой-какой аванс выплатили за учебник?! — вот наиболее актуальные вопросы, и их, как правило, обсуждают подолгу. (Только представьте, сколько часов было потрачено на неэкономические сплетни о том, что Макклоски сменил пол.) Затем начинается обсуждение того, кто над чем трудится. Профессиональный разговор. Взаимная оценка работы. И здесь важно не оступиться. Случайно вырвавшаяся фраза «Да она сама не знает, что делает» тут же станет известна всем. Для ученых экономисты слишком любят делиться информацией, им необычайно важно, чтобы их выслушали. Редко когда новая теория держится в секрете. Как и все остальные люди, экономисты жаждут одобрения и гордятся своей работой. Только после того, как с этими двумя упомянутыми темами покончено, экономисты могут завести разговор об экономике. Да и то делают это очень осторожно. Экономисты, занимающиеся научно-педагогической работой — с таким жаром рассуждающие об экономике, стоя на кафедре, — не любят обсуждать экономику реального мира во время светского общения с коллегами. Экономисты, работающие, например, в Федеральной резервной системе или МВФ, более общительны, но, опять же, именно за это им и платят — за то, чтобы они постоянно писали и читали о событиях в реальной экономике.

---

5. Университеты США и Канады проводят конкурс на позицию профессора на условиях пожизненного найма (*tenure*), без права увольнения администрации. — *Примеч. пер.*

То, что сплетни стоят на первом месте, доказывает, что экономистам ничто человеческое не чуждо. Они страдают от краха семейных отношений, отмечают дни рождения, ищут профессионального одобрения, сочувствуют неудачам и аплодируют победам. Для лауреатов Нобелевской премии организуются торжества. Конференции дают возможность поделиться находками и лучше узнать друг друга. Попросту говоря, они тоже люди. И поэтому у них есть свои влиятельные круги, и они втайне судят друг о друге, особенно в университетской среде, по членству в университетских организациях, авторитетности конкретной научной школы и по тому, что говорят об их работе в научном сообществе. Возможно, в науке сплетни и неуместны, но в экономической науке они оказывают решающее влияние.

#### СТРАННОЕ ОТСУТВИЕ РЕФЛЕКСИИ

Учитывая все те вопросы к экономической науке, которые мы только что озвучили, не нуждается ли она в полном пересмотре? Экономисты так не считают. Они выказывают поразительное отсутствие интереса к истории и истокам своей собственной дисциплины. В расписании занятий престижных университетов все меньше и меньше часов отводится истории экономических учений. Вы вправе усомниться в том, что социальная наука могла настолько оторваться от своих корней, не утратив при этом важных знаний. Допущение о том, что только уцелевшие фрагменты работы имеют ценность, верно лишь в том случае, если неудачные гипотезы опровергаются раз и навсегда. Но это не так. Кроме того, можно было бы ожидать, что каждая уважающая себя дисциплина ценит свое прошлое, учится на ошибках и извлекает пользу из осведомленности о важных, хотя и устаревших, идеях. Большинство экономистов даже не пытаются изобразить заинтересованность. Например, мало кто из молодых макроэкономистов знаком с работами основателей этого направления Кнута Викселля и Дж. М. Кейнса.

Странной представляется и обособленность методологии экономической науки. Немало известных экономистов опубликовали свои работы в этой области, наибольшую известность получила книга Милтона Фридмана «Эссе о по-

зитивной экономической науке» (Friedman, 1953). Большинство практикующих экономистов устраивает работа Фридмана, и они не считают нужным (и их не понуждают) быть в курсе полемики, ведущейся вокруг экономической методологии в настоящее время. В результате процветает неграмотность в методологических вопросах, особенно среди более молодых экономистов. Они высокомерно отменяют методологические труды как ненаучные, не имея ни малейшего понятия о том, чему те посвящены. Они обычно изъясняются в стиле учебников по естественно-научным дисциплинам XIX века и при этом принимают в университетах решения о грантах, назначениях и увольнениях, которые тормозят развитие перспективных кадров в экономической науке.

Равным образом озадачивает и отсутствие серьезных исследований о воздействии экономической науки на собственное поведение. Экономисты исследовали все возможные области человеческой деятельности, кроме своей собственной. Логично было бы предположить, что люди, способные «научно» рассуждать о «рациональности» брака и самоубийства, могли бы захотеть найти научное обоснование и рациональности собственных действий. Во многих научных исследованиях в заключении приводятся важные выводы для экономической политики, но я не знаю ни одной работы, которая бы прослеживала воздействие на решения о мерах политики, по крайней мере, ни одной, имеющей характер серьезного научного исследования<sup>6</sup>. Экономисты цитируют непочтительное замечание Кейнса о том, что «[б]езумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писателя, сочинявшего несколько лет назад» (Keynes, 1936: 383; Кейнс, 2012), и, таким образом, избавляют себя от дальнейшего самоанализа.

---

6. Существуют работы, посвященные роли экономистов в политической жизни и функционировании государственных учреждений (см.: Coats, 1993). Их основная слабость заключается в сомнительном предположении, что присутствие экономистов равносильно воздействию экономических знаний. Доктора экономических наук, такие как президент Мексики Карлос Салинас и премьер-министр Греции Андреас Папандреу, вполне могут на какое-то время позабыть о своих академических знаниях и начать рассуждать как политики. Исследование указывает на то, что это переключение неизбежно и что существует риторический разрыв между академической и политической сферами.

И в конечном итоге мы имеем колоссальные трудозатраты, умных людей, политические последствия, серьезных ученых — и все же представители дисциплины не понимают, нужны они или нет.

### ПОЧЕМУ ЖЕ ТОГДА ИМЕННО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА?

Неутомимые молодые экономисты, стремящиеся освоить эту профессию, пишут работы, которые не будут опубликованы, а если и будут, то не будут прочитаны, и для этого жертвуют домом и семьей. Если вы окажетесь на крупной конференции, такой как заседания Американской экономической ассоциации (которые проводятся сразу после Нового года и на которых присутствуют 6000 экономистов), то убедитесь в этом сами. Вы увидите в программе всевозможные тематические секции и обнаружите, что большинство из них проходят в небольших залах в присутствии всего нескольких человек. Если вам повезет, ваш доклад включат в программу, а если вы получите существенные комментарии от участника дискуссии или слушателей, то считайте, что вам крайне повезло. Но скорее вы окажетесь безымянным участником толпы, посещающей одну из более крупных секций, где выступают известные экономисты. Кто-то может спросить: почему же многие так хотят стать экономистами, если так сложно обнаружить связанные с этим преимущества? В самом деле, я трачу свое время на написание этой книги, тогда как — и мы об этом говорили — вряд ли можно рассчитывать, что книгу об экономической науке будут читать, на это можно только надеяться. Что же руководит моими действиями?

Возможно, все дело именно в надежде. Если непопулярность, особенности языка, сомнения в научности, несовпадение взглядов, сплетни, отсутствие рефлексии — все эти свойства порождают странность экономической науки как дисциплины, они же и заставляют меня надеяться разобраться в ней. Противоречия побуждают меня предложить концепцию, оправдывающую странность экономической науки. То есть фактически доказать отсутствие в ней какой бы то ни было странности.

## Дополнительная литература

Существует самостоятельный жанр литературы, посвященный экономической науке и практике. Эти работы могут носить откровенно критический, заступнический или хвалебный характер. К этому жанру относятся достаточно большое количество лекций лауреатов Нобелевской премии и президентских речей. Я назову лишь некоторые:

R. H. Coase. *Essays on Economics and Economists* (University of Chicago Press, 1994).

David Colander. *Why Aren't Economists as Important as Garbage-men? Essays on the State of Economics* (M. E. Sharpe, 1991) and *The Lost Art of Economics: Essays on Economics and the Economics Profession* (Edgar Elgar, 2001).

George Stigler. *The Economist as Preacher and other Essays* (University of Chicago Press, 1982).

Benjamin Ward. *What's Wrong with Economics* (Basic Books, 1972).

Порой экономисты пишут автобиографии. Их чтение помогает осознать, что экономисты — обычные люди. Познакомьтесь, например, вот с этими:

John Stuart Mill. *Autobiography* (Cambridge University Press, 2004 [1873]).

Herbert Simon. *Models of My Life* (Basic Books, 1991).

Charles Kindleberger. *The Life of an Economist* (Basil Blackwell, 1991).

Milton and Rose D. Friedman. *Two Lucky People: Memoirs* (University of Chicago Press, 1998).

А по различным иным — прелюбопытнейшим — причинам рекомендую прочитать: Deidre McCloskey. *Crossing* (University of Chicago Press, 2000).

Результаты опроса, упоминавшиеся в настоящей главе, приведены в книге: *The Making of an Economist*, которую я написал в соавторстве с Дэвидом Коландером (Klamer and Colander, Westview Press, 1990).

## 2. Экономическая наука — это разговор, или, точнее, пространство разговоров

### О СТРАННОСТИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

**В**НЕСЕМ ясность: в странностях экономической науки и тех, кто ею занимается, не всегда стоит винить экономистов. Скорее, странными представляются ожидания, которые люди (такие, как вы?) возлагают на экономическую науку и экономистов. Короче говоря, странной является не экономическая наука, а вы, обвиняющие ее в странности, ведь вы не можете (или не хотите) смириться с тем, что образ реального экономиста (склочного, любящего сплетни, многословного, туманно изъясняющегося и, наконец, даже вызывающего интерес) далек от того образа, который сложился в вашем собственном сознании. Но, как скажет вам любой психолог, люди воспринимают дисциплину сквозь призму личных интересов, концепций и образов. Экономическая наука не вписывается в большинство привычных представлений о том, какой должна быть наука. Практическая деятельность экономистов не вписывается в большинство привычных представлений о том, чем они должны заниматься. Но эти идеи исходят от окружающих, возможно, даже от вас, а не из самой научной дисциплины.

Если вы представляете себе науку как холодную и суровую дисциплину с величественными математическими формулами и строгими экспериментами, которые способны стопроцентно опровергнуть ту или иную гипотезу, то экономическая наука действительно является странной. Но сможете ли вы найти что-то похожее на вашу науку? Возможно, она существует лишь в вашем сознании? Или вы почерпнули эти представления из источников, которые никогда не подвергали сомнению? Если вы считаете ученых разумными и отстраненными исследователями реальности, экономисты просто обязаны показаться странными с их эмоциями, предпочтениями, обвинениями и злоупо-

треблениями. Если вы придерживаетесь той точки зрения, что наука целиком построена на логике и фактах и, следовательно, заключается в поиске Истины, то вас, определенно, ждет большой сюрприз, когда вы столкнетесь с экономистами.

Перед нами стоит задача рассказать об экономистах, отдав должное тому, что они делают. Цель данной книги — объяснить поведение экономистов, не заходя при этом слишком далеко, чтобы вы не переняли их образ мышления и, соответственно, не утратили критического отношения. Я хочу объяснить их поведение, не вдаваясь в сложные философские рассуждения, но все же оставить зацепки для дальнейших изысканий.

### ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ОБРАЗ

Лемма: Экономическая наука — это разговор, или, точнее, пространство разговоров, а экономисты являются экономистами потому, что беседуют с другими экономистами. Специалист по теории игр является специалистом по теории игр потому, что ведет разговор с другими специалистами по теории игр. Специалист в области эконометрики участвует в разговоре с другими такими же специалистами. Экономисты феминистического направления ведут свои собственные разговоры, как и экономисты-методологи. И так далее.

Я хочу поговорить об этой метафоре, потому что она является квинтэссенцией главного тезиса: «экономическая наука — это разговор». Не в буквальном смысле, хотя, признаюсь, поскольку я работаю с этой метафорой, мне кажется, что экономисты все время ведут разговоры, официальные и неформальные, научные и литературные, явные и молчаливые. К числу этих разговоров относится и светская болтовня, что следует учитывать, когда пытаешься разобраться, чем же занимаются экономисты. Сплетня выполняет такую критически важную функцию, как передача мнений о других экономистах, о том, на кого и на что следует обращать внимание. И, конечно, под разговором здесь понимается и то, что экономисты пишут, и то, что они читают. Он включает математические обоснования и все разворачивающиеся вокруг них обсуждения. Разговор — это и проводимые экономистами регрессии, и их беседы.

Проблема заключается в том, что, если вы хотите стать экономистом, вам нужно вести разговор с другими экономистами, а для этого недостаточно одного лишь желания. В экономическую беседу нельзя вступить по желанию, как в разговор о погоде. Для этого требуется набор навыков, владение эконоречью, наличие одного или пары дипломов, серьезные знания (в терминах эконоречи — «человеческий капитал») и изрядная доля уверенности в себе.

Для того чтобы пояснить, что такое беседа, позвольте мне вспомнить опыт, пережитый в Италии. Я вышел из моей гостиницы на окраине Болоньи в два часа пополудни. Побродив по небольшим улочкам, я попал на большую площадь. Там было тихо. Я увидел горстку туристов, стаю голубей. Итальянцы отдыхали, дремали после одного из своих знаменитых обедов, или вернулись к работе. Где бы они ни были, но точно не тут; они временно уступили площадь голубям и туристам вроде меня. Я побрел назад в свой номер, чтобы продолжить работу над книгой.

Я решил вернуться туда вечером. Приближаясь к площади по узким улочкам, я слышал нарастающий шум. Когда площадь открылась моим глазам, я увидел, что картина совершенно переменялась. Я не верил своим глазам! Место, столь пустынное еще несколько часов назад, теперь бурлило людьми. Большинство стояли, разбившись на группы, и разговаривали. Группа мужчин яростно спорила, насколько я понял, о спорте. Два парня кричали друг на друга, отчаянно жестикулируя, как обыкновенно делают итальянцы, и спорили так, как будто от исхода этого спора зависела их жизнь. Я заметил, как много они выражают при помощи рук. Женщины образовали отдельные группы и вели свои собственные разговоры. Было и несколько смешанных групп. Некоторые девушки прогуливались туда-сюда, делая вид, что не замечают молодых людей, отирающихся возле фонтанов, — иногда молчаливые разговоры бывают самыми напряженными.

Все эти люди вели друг с другом беседу. Я хотел присоединиться к ним, обсудить политику, сообщить свое мнение о футбольной команде Болоньи. Но, даже если не считать плохого знания итальянского, я понимал, что не смогу этого сделать. Каждая группа имела свою историю, в которую я не был посвящен, они ссылались на предыдущие разговоры, припоминали анекдоты, которые были для меня пу-

стым звуком. Даже если бы мне удалось затесаться в одну из групп, меня бы немедленно вычислили. Я не умею разговаривать при помощи рук. Обладая северным темпераментом, я не могу взвинтить себя до такого состояния, в каком находились они. В любом случае я не являлся участником ни одной из бесед, происходящих на площади.

## КАК ВСТУПИТЬ В РАЗГОВОР

У меня было аналогичное ощущение, когда я впервые попал на конференцию экономистов, посвященную истории экономической мысли. Я узнал довольно многих из присутствовавших там экономистов, потому что читал их работы и даже понимал, о чем они писали. Но я чувствовал себя посторонним. Меня никто не знал, а прибиться к какой-нибудь из групп, толпящихся возле стойки регистрации, я стеснялся. Я почувствовал себя еще более чужим, когда до меня донеслись их разговоры: они говорили о том, что делают другие экономисты, что было на предыдущей конференции, рассказывали анекдоты.

Теперь я знаю, что они пересказывали друг другу сплетни, вели светскую болтовню — ту разновидность разговора, к которой не готовят в аспирантуре (сплетни про преподавателей не в счет). Чувство отверженности еще сильнее у людей, не учившихся в аспирантуре, но заинтересованных в экономике. Они не знают имена экономистов в толпе, не имеют представления об их работах. Если они попытаются смешаться с толпой, экономисты немедленно их вычислят. Более пожилые могут отреагировать вежливо, даже сочувственно, однако вытеснят таких людей из разговора, воспользовавшись тем или иным социальным приемом. Самый эффективный способ — не замечать их.

Круг раскроется более охотно для тех, кто имеет докторскую степень, если они представятся и назовут тему своей диссертации. Такая информация необходима для «первичного размещения» в разговоре. Я до сих пор помню, как выросла моя самооценка, когда Боб Коутс, известный и уважаемый специалист по истории экономической мысли, захотел вступить со мной в диалог и серьезно поговорить о моей диссертации. Пусть даже так, но для того, чтобы почувствовать себя одним из них, участником разговора, нужно время.

Включение вашего доклада в программу конференции — возможность рассказать о своей работе и получить комментарии от других экономистов — необходимое условие участия в разговоре, но необязательно достаточное. По крайней мере, вы сможете сказать себе, что кто-то прочитал вашу работу (или же вы это допускаете). После вашего выступления люди подойдут к вам, чтобы получить экземпляр доклада, и, если вам посчастливится, захотят о нем поговорить. Но не рассчитывайте на что-то большее, чем пара вежливых замечаний. Поздравьте себя, если кто-то категорически с вами не согласен и устраивает шум. Это привлечет внимание к вашей работе. К сожалению, подобная конфронтация встречается крайне редко. Кодекс академического разговора на конференции предписывает либо высказывать одобрение, либо сохранять молчание.

В свое время мне серьезно помог успех моей книги «Беседы с экономистами» (Klamer, 1983). (Обратите внимание, что моя предрасположенность к терминам «разговор», «беседа» возникла еще тогда.) После этого мне уже не всегда нужно было представляться, и я получил негласное дозволение спрашивать других, кто они такие и над чем работают. Я стал участником разговора.

Удачная попытка присоединиться к разговору не означает, что вы вступили в беседу экономистов в целом. Сомневаюсь, что найдется много людей, которые с полным правом могут так заявить о себе. Возможно, Боб Солоу, да еще несколько выдающихся экономистов, имеющих широкий круг интересов. Но даже они почувствуют себя не в своей тарелке, если разговор переключится, к примеру, на продвинутую эконометрику или теорию игр. Экономист живет в постоянной тревоге, связанной с необходимостью участия в правильном разговоре. Одновременно ведется множество разных разговоров. Для того чтобы оставаться хорошим собеседником, требуется работа, и, как правило, тяжелая работа.

Что касается горячих тем, нужно изо всех сил стараться не отстать. Вас должны постоянно приглашать на достойные конференции и симпозиумы; вы должны иметь возможность представлять свои работы на правильных семинарах, вас должны цитировать, вы должны переписываться по электронной почте с другими «крутыми пер-

цами»; короче говоря, вы обязаны активно участвовать в актуальной дискуссии. Малоизвестные экономисты могут попытаться внести свою лепту, но будут проигнорированы, если им не удалось привлечь к себе внимание, и их не воспримут всерьез, — они не смогут включиться в разговор. А если они захотят представить свои работы на серьезных семинарах, им просто будет отказано. Количество сессий ограничено, и организаторы выбирают только тех, кто уже беседует на горячие темы. Ряд известных экономистов из числа тех, кто постарше (с вашего позволения, я не стану называть их имена) испытывают большое огорчение в связи с тем, что поток приглашений начал иссякать. Они чувствуют, что их оставляют за бортом. И ведь так оно и есть.

Мир экономической науки может быть безжалостным. «Твой успех длится ровно столько, сколько длится успех твоей последней работы», — говорят в Чикаго. Одна коллега однажды написала хорошую работу об экономике городов, которая ввела ее в круг экономистов-урбанистов. Она переключилась на другую тему исследования и обнаружила, что быстро теряет умение вести серьезные разговоры об экономике городов. Она прочитала один из свежих обзоров и увидела, что ее работы перестали упоминаться. Она решила, что сама во всем виновата и задала вопрос, можно ли исправить ситуацию и, если можно, то как. В результате она выбрала лучший из возможных вариантов: продолжить разрабатывать новую тему исследования и вступить в разговор, в котором она получила бы достойную оценку.

Скептик: Какое все это имеет отношение к науке? Да вы просто горстка снобов-недоучек, которые озабочены только тем, чтобы казаться самыми крутыми, самыми популярными, самыми цитируемыми. Я не могу воспринимать все это всерьез.

Ответ: Не делайте поспешных выводов. Будьте реалистичны. Именно в этом и заключается наука. Еще Кейнс сравнивал ее с конкурсом красоты. Чем бы вы ни занимались, участие или неучастие в разговоре — это крайне важный вопрос. Он определяет, чьи труды являются выдающимися и чьи идеи получают распространение. Он также отчасти объясняет странность экономической дисциплины как науки.

## ЕСЛИ ВДУМАТЬСЯ В ПОНЯТИЕ РАЗГОВОРА

Я упорно и настойчиво использую понятие «разговор». Оно обозначает дискретное взаимодействие. Повторю еще раз, экономическая наука — это разговор, или, точнее, пространство разговоров. Экономисты принадлежат к разным школам, и можно считать, что каждая школа образует отдельный разговор. Недостатком термина «разговор» являются его коннотации в обиходной речи. Для того чтобы этого избежать, возможно, было бы лучше говорить о «дискурсивных практиках» — термин, которым пользовались Фуко, Хабермас и многие другие. Он звучит более серьезно и поэтому кажется более подходящим для описания работы ученого. Но, как и Ричард Рорти в его работе «Философия и зеркало природы» (Rorty, 1979; Рорти, 1997), я предпочитаю «разговор» (*conversation*). Меня привлекает этимология этого слова.

Корень слова означает «сводить вместе». Слово *conversation* имеет три значения: «разговор, беседа», «образ жизни» и «частое посещение какого-либо места». Слово использовалось для передачи дополнительных значений действий «жить или проживать в каком-то месте» и, что еще интереснее, «знаться или общаться с другими». Сообщая значения этого слова, Оксфордский английский словарь цитирует Томаса Шелтона: «You know a man by the conversation he keeps» («Человека видно по тому, с кем он водится»). В этом узусе слово *conversation* выступает синонимом слова «компания», как в книге Уэйна Бута «Компания, которой мы дорожим» (Booth, 1988). Быть участником разговора — значит быть в компании с определенным кругом людей. По крайней мере, я так считаю. Мне также нравится термин «разговор», потому что он не вызывает мыслей о герметичности; разговор течет, а будучи ограничен какими-либо рамками, становится расплывчатым.

Слово *conversation* также означает «занятость объектом изучения или отождествление себя с объектом изучения как с чем-то хорошо знакомым». Фрэнсис Бэкон называл разговором чтение книг. И это значение также прекрасно вписывается в выстраиваемую картину — под разговором мы подразумеваем не только общение людей, но и книги, которые они читают. Мне нравится знакомиться с библиотеками

людей, у которых я бываю в гостях (при условии, что они мне это разрешают). Я многое узнал о Дейдре Макклоски, когда увидел лежащие перед ней на столе книги на греческом, латыни и сборники поэзии, а рядом — книги по философии. Позади нее громоздились стопки книг по истории экономической науки; в смежной комнате находились прочие экономические книги<sup>1</sup>. Ее библиотека — отражение ее призыва к экономистам вступить в человеческий разговор, вести разговор с великими книгами, особенно с поэзией, сделать эти знания своим достоянием<sup>2</sup>.

Книжный шкаф Джона Хикса (экономиста — лауреата Нобелевской премии, который был одним из авторов современной микроэкономической теории) повествует совсем о другом. Я навестил его за несколько лет до его смерти в его английском загородном доме. Он сидел в кабинете, в красном кресле. Книжный шкаф в основном был заполнен старыми книгами (очень старыми, судя по переплетам). Те немногие новые книги, которые я заметил, были изданы его собственным издателем — Oxford University Press. Его шкаф свидетельствовал о том, что он не следит за литературой. Последующий диалог лишь это подтвердил: этот человек был участником разговоров, которые закончились несколько десятков лет тому назад.

Позднее, в его гостиной, я опознал в нем преподавателя Оксфорда по книжным шкафам, заполненным книгами по истории, биографиями и поэзией. Насколько отличаются от них книжные шкафы современных экономистов! Они редко когда являются обладателями большого количества книг, если только не имеют того или иного хобби или не интересуются гетеродоксальными течениями экономической мысли. Основной объем занимают журналы, среди которых попадаются отдельные учебники. Экономисты, как правило, не читают книг; они читают статьи из научных журналов. А это кое-что говорит о том, какие разговоры они ведут.

Слово *conversation* также обозначает «половые сношения». Заключительная статья в словаре относится к обиходным значениям слова: «устный обмен ощущениями,

---

1. Это было в то время, когда она еще жила и работала в Айове. В Чикаго книги располагались несколько иначе, при этом поэтических сборников и прочих неэкономических книг стало больше.

2. См., например, вводное эссе в: Klamer et al. (1988).

наблюдениями, мнениями, идеями». Оно также может обозначать встречу или собрание. Я хочу заострить внимание на тех значениях слова *conversation*, которые были приведены ранее — особенно принадлежность к компании, взаимодействие, общение и образ жизни.

### СРАВНЕНИЕ С ДРУГИМИ МЕТАФОРАМИ

«Экономическая наука — это разговор» — одна из возможных метафор, позволяющих понять, чем занимаются экономисты. Эта метафора перекликается с риторикой экономической науки Макклоски, коммуникативной рациональностью Хабермаса и дискурсом или дискурсивными стратегиями Фуко. В центре внимания находится язык, при помощи которого экономисты формулируют свои теории, предлагают риторические приемы, реконструируют факты<sup>3</sup> и рекламируют работы<sup>4</sup>. Изменение разговора о науке в целом породило эту разновидность метафор, которая известна как «лингвистический поворот». Конечно, не все участники разговоров о науке и, в частности, об экономической науке поддержали эту идею.

Я ожидаю, что метафора «экономическая наука — это разговор» встретит большое сопротивление. У нее, в конце концов, есть вполне достойные конкуренты на традиционной арене. Давайте же рассмотрим их и сравним метафору «экономическая наука — это разговор» с метафорами, которые твердо намерены продолжать использовать некоторые читатели (и это, безусловно, их право).

#### *Экономическая наука как «корпус накопленных знаний»*

«Корпус накопленных знаний» — это распространенный взгляд на экономическую науку, судя по тому, как рассуждают о ней многие экономисты. В центре этой метафоры стоят результаты экономических исследований. Проведен гигантский объем исследований, предложены мириады гипотез, вроде бы проверена масса эмпирических данных. Согласно этой метафоре значение имеют лишь те гипотезы,

3. См., например: Latour and Woolgar (1979), Latour (1987).

4. См., например: Knorr Cetina (1981).

которые прошли так называемую эмпирическую проверку. Они представляют собой *результаты и данные* и составляют «корпус накопленных знаний».

Эта метафора достаточно сильна, чтобы пользоваться огромной популярностью у практикующих экономистов. Она оправдывает выборочное чтение современных статей, поскольку они, предположительно, содержат ту часть корпуса накопленных знаний, которую стоит сохранять. Беспольные знания списываются за ненадобностью. Прочь, история экономической мысли! Метафора вселяет надежду на то, что по мере развития экономической науки накопление ею знаний становится еще чище с точки зрения истинности и правильности.

Эту метафору нельзя считать абсолютно неправильной, поскольку любая метафора искажает реальность, сравнивая ее с тем, чем она не является. Такова ее природа. Но эта метафора является небезупречной и достаточно бесполезной, если используется в качестве отправной точки для дальнейших исследований. Философы науки уже сделали эту метафору своей добычей. Они уже давно развенчали ее, разбили на куски и отбросили. (Очевидно, экономистам нужно какое-то время, чтобы догнать философов.) Поскольку затоптанная насмерть метафора являла собой недостаточно убедительное зрелище, философы указали на ошибки первого и второго порядка: гипотезы, добавленные к корпусу накопленных знаний, могут оказаться ложными (ошибки первого порядка), а отброшенные гипотезы могут оказаться верными (ошибки второго порядка). Что еще важнее, как указал Т. С. Кун (Kuhn, 1970 [1962]; Кун, 1975), весь корпус знаний целиком может устареть в случае изменения парадигмы. Давно отброшенные куски знаний приходится восстанавливать, чтобы вновь включиться в разговор. Эта метафора не отдает должное процессу, при помощи которого наука движется вперед.

Кроме того, эта метафора никак не объясняет нам странности экономической науки. Она не допускает устойчивых разногласий и сосуществования сильно отличающихся друг от друга школ мысли. И она совершенно умалчивает о странной зависимости между корпусом экономических знаний и его ежедневном применении политиками, бизнесменами и домохозяйками. Короче говоря, эта метафора представляет собой стерильное устройство, которое не работает за пределами разговора экономистов. Предлагаю о ней забыть.

*Экономическая наука  
как «логика и зеркало»*

Еще один способ изобразить экономическую науку — это представить ее как логическую структуру положений, логику, которая является зеркальным отражением объясняемой реальности<sup>5</sup>. Эта метафора преобладала до наступления лингвистического этапа в философии науки. Она требует наличия аналитического ножа, который отрезает все несущественное, все социальные аспекты, всю постороннюю активность, сводя продукт ученых-экономистов к системе положений, то есть к теории или модели.

Метафоры логики и зеркала оказались полезны, поскольку они предлагают, помимо прочего, критерии для разграничения научных и ненаучных утверждений. «Логика» требует логической непротиворечивости различных частей модели — удел дедуктивного метода. «Зеркало» предполагает соответствие между моделью и реальностью — удел индуктивного метода. Это оказывает двойное воздействие. При появлении данных индукция ведет к допущениям. Посредством дедукции вырабатываются гипотезы. «Зеркальная» часть метафоры требует исследовать соответствие отражения реальному миру. Если мы готовы согласиться с тем, что факты отражают реальность (рискованное предприятие, если говорить об экономической науке и многих других научных областях), то тогда экономическая теория будет научной, если ее прогнозы согласуются с фактами.

Эта метафора выглядит достаточно простой и кажется убедительной. Увы, и она имеет серьезные недостатки. Ее роль вплоть до совсем недавнего времени заключалась в стимулировании глубокого исследования того, что представляет собой наука в целом и экономическая наука в частности. Она вызывала бесконечные споры: является ли экономика эмпирической наукой или же нет? (Австрийские экономисты, например, утверждают, что нет.) Можно ли доказать экономические теории эмпирическим путем (надежда позитивистов)? или же так их можно только опровергнуть<sup>6</sup>? Достаточно ли использовать в качестве критерия

---

5. Зеркало — это характеристика Порти.

6. См.: Popper (1959, 1962), Klant (1985) и Blaug (1990 [1982]).

точность прогнозов (Friedman, 1953)? Или же и допущения также должны быть реалистичными (Samuelson, 1963, 1964)?

Эта метафора породила всевозможные проблемы<sup>7</sup>. Опровержение того или иного положения зависит от трех вещей: качество фактов, выбор статистических методов и вспомогательные гипотезы, использованные для того, чтобы сделать возможной эмпирическую проверку. Но экономические факты конструируются (например, благодаря опросам) и могут быть недостоверными. Эконометрические методики постоянно развиваются и могут быть неадекватными или чувствительными к фактору времени. Добавьте к этому вспомогательные гипотезы, которые нужны экономистам для того, чтобы обеспечить возможность проверки их моделей, и вы начнете понимать, что опровержение никогда не может быть окончательным. Об этом говорит и знаменитый тезис Дюэма—Куайна (Duhem—Quine thesis): ошибочность вспомогательных гипотез (например, что такой-то опрос точно оценивает уровень безработицы) может привести к опровержению главной гипотезы, в то время как на самом деле она верна. Соответственно, исследовательская работа, основанная на принципах логики и зеркального отражения, указывает лишь на наличие целого ряда основополагающих факторов неопределенности в экономической науке.

*Экономическая наука  
как «исследовательская программа»  
или как «реализм»*

Все же экономисты-методологи не хотят отказываться от этой метафоры и продолжают рассматривать экономическую науку как серию логически связанных положений, дополненную серией эмпирических проверок. С годами этот взгляд усложнился. Философы науки, в частности, Лакатос (Lakatos, 1970; Лакатос, 1995), предложили нам рассматривать целые исследовательские программы. Продолжение исследовательской программы будет иметь смысл, пока она прогрессирует как теоретически, так и эмпирически. Это предложение породило много разговоров. Некоторые из моих сокурсников провели реконструкции исследова-

---

7. Чтобы увидеть, какое разочарование она вызвала, прочитайте: Hands. *Reflection without Rules* (2001).

тельских программ Лакатоса в эконометрике<sup>8</sup>. (Я собирался сделать то же самое, но на полдороге, если можно так выразиться, переключился на метафору и начал исследовать экономическую науку как дискурс.)

Реалисты, в частности, Ускали Мяки, настаивают на критерии непротиворечивости: они хотят, чтобы мы признали и серьезно воспринимали онтологический статус экономических теорий. Критические реалисты, подобные Тони Лоусону, призывают к тому же, но объявляют эконометрическую работу недостоверной и оказывающей искажающий эффект. Мне нравится разговаривать с ними, потому что они подвергают сомнению мою метафору, сравнивающую экономическую науку с разговором, особенно в том, что она может быть всеобъясняющей и точной<sup>9</sup>. Их разговор притягивает студентов, привлеченных их строгим подходом и сложными философскими умозаключениями.

Даже если не принимать во внимание исключительную ориентацию на логические свойства экономических теорий, нормативный характер методологического разговора ставит меня в тупик. Как точно подметил Рорти (Rorty, 1979; Рорти, 1997), те, кто его практикует, выполняют в этой области знания роль правителей-философов, которые, возвышаясь над остальными, судят о том, чей вклад может считаться наукой, а чей нет. Они спешат установить правила и принципы, которым должны следовать ученые-практики. Они советуют ученым выбирать среди альтернативных теорий, применяя методологические правила собственного сочинения. Последователи Лакатоса, например, хотят заставить нас поверить в то, что ученые действуют рационально только тогда, когда придерживаются прогрессивной исследовательской программы. Получается, что ученые, которые сохраняют верность дегенеративной исследовательской программе (каковой, по мнению Лакатоса, является марксизм), ведут себя иррационально.

Такие разговоры об экономической науке приводят к обвинениям и порицанию. Когда Марк Блауг (Blaug, 1980) жаловался, произнеся свою ставшую ныне знаменитой фразу, что экономисты «играют в теннис с опущенной сеткой», поскольку избегают признания ошибочности своих теорий, он советовал ученым придерживаться правил, которые он,

---

8. См.: Maddock (1983) и Fisher (1986).

9. Позднее мы еще поговорим об этом.

философ, для них придумал. Мяки порицает тех, кто безоговорочно и решительно не прибегает к критериям истинности и непротиворечивости (см., например: Мaki, 1995). Ученый, который сдается, видя то или иное несоответствие, ученый, который не проводит масштабных эмпирических исследований и не подвергает свои теории строгим проверкам, по мнению приверженцев метафоры логики и зеркала, не является настоящим ученым.

Но не следует ли вспомнить о практической стороне экономической науки и принять во внимание то, что в действительности говорят и делают сами практики? Мне будет гораздо приятней наблюдать за игрой экономистов и пытаться разобраться в том, что они делают, чем слушать философов, выступающих с высокой кафедры. Да, метафора разговора включает в себя и суждения, но они должны иметь под собой более веские основания, чем простая самоуверенность.

*Экономическая наука  
как «идеология»*

Преподаватель макроэкономики как-то раз признался студенту, что эта область являет собой сплошную идеологию, политику, выстроенную из эмпирических данных и теорий. Поскольку этим студентом был я, а он был моим преподавателем, его признание произвело большое впечатление. Этот вердикт имел и более широкий резонанс, поскольку экономисты марксистского толка говорили то же самое о том, что они называли «ортодоксальной экономической теорией». В ней мои друзья-марксисты усмотрели утверждение — если не оправдание — капиталистического способа производства с его предполагаемой эксплуатацией, с его вопиющими несправедливостями и склонностью к кризисам. Ортодоксальные экономисты просто не хотели видеть правды. Соответственно, ортодоксальные экономисты были заняты идеологией, а не наукой; настоящая экономическая наука была уделом марксистов. Ортодоксальные экономисты оплатили той же монетой, назвав марксистскую экономику идеологически окрашенной и ненаучной. Они предположили, что экономисты-марксисты хотели исказить истину только для того, чтобы продвинуть дело революции.

Эта метафора никогда не была мне близка. Возможно, приятно назвать конкретную ветвь экономической науки

идеологией, поскольку за этим кроется следующий подтекст: если чье-то поведение является идеологически мотивированным, то все остальные этим не страдают. И здесь разговору приходит конец. Что я могу сказать, если мой собеседник объявил все, что я говорю, идеологией? Мне нужно признаться, что моя совесть не чиста, покаяться? Все это бесполезно, и я вынужден вернуться к уюту близких мне разговоров, осознавая, что в них меня, по крайней мере, поймут и воспримут всерьез.

Однако эта метафора может служить объяснением той грызни и яростных разногласий, которые наблюдаются среди экономистов. Она согласуется с эмпирической и прогностической слабостью экономической науки. Если эмпирические проверки действительно отсеивают хорошие теории, то и плохие теории долго не продержатся. Мы бы уже давным-давно обнаружили, что неоклассическая экономическая школа была лишь оправданием капитализма, а марксизм — лжекритикой той же самой системы. Но, нет, идеологии продолжают жить в форме разговоров. Для того чтобы это осмыслить, нам нужно уточнить, какие убеждения дают пищу для конкретного разговора, и, возможно, нам нужно понять, как меняются убеждения под воздействием происходящего. Мы также хотим не упускать из виду интересы, которые обслуживает разговор экономистов, и то, как этот разговор может влиять на другие сферы, в частности, на политические и деловые разговоры. Признавая все это, я утверждаю, что метафора идеологии является слишком статичной, слишком абсолютной и, следовательно, слишком герметичной, чтобы способствовать продолжению разговора об экономической науке<sup>10</sup>.

*Экономическая наука  
как «товар, продаваемый на рынке»*

Кто-то предпочитает видеть в науке экономику, и, что удивительно, к их числу относятся не только экономисты. А почему бы и нет? Почему нельзя себе представить рынок экономических идей и экономистов, стремящихся к достижению какого-либо максимума — будь то истина, денежные

---

10. Литература, в которой фигурирует данная метафора, вполне соответствует марксистской традиции. Впервые я натолкнулся на нее в небольшой книге Джоан Робинсон «Economic Philosophy» (Robinson, 1962).

средства или доходы — в рамках определенных ограничений? Подумайте об издержках и выгодах проведения исследовательского проекта, о компромиссе между славой и состоянием, с которым могут столкнуться ученые, о рынке внимания с повышенным спросом и ограниченным предложением и так далее. Список областей применения бесконечен. Как и все остальное, наука имеет экономическое измерение, так почему бы ни развить эту мысль?

Что интересно, экономисты оказались не склонны продвигать метафору, которая описывала бы их собственное поведение. Это кое-что да значит. Экономисты не стесняются обсуждать самые интимные вопросы — отношения полов, брак, детей, используя экономические термины, но когда дело доходит до вопроса о том, чем они занимаются как ученые, большинство перескакивают на другой, более удобный для них разговор — другую, более удобную метафору. Это наводит на мысль о том, что здесь что-то не так.

Я считаю себя в достаточной мере экономистом для того, чтобы признавать экономический аспект в том, чем мы занимаемся как ученые. Экономика финансирования, репутации и доходов обрамляет, по меньшей мере, часть наших разговоров. Дефицит средств может помешать продолжению той или иной исследовательской программы, а доступность средств послужить стимулом для того, чтобы взяться за разработку какой-либо конкретной темы исследования. Бюджетные процедуры университетов, без сомнения, имеют значение, равно как и политика исследовательских фондов.

Однако эта метафора неверно описывает опыт, переживаемый людьми, которые занимаются наукой. Сравните занятия наукой с любовными отношениями, дружеским общением, исполнением религиозных обрядов и художественным творчеством. Даже если бы рыночные категории цены, предложения и спроса и были бы так или иначе применимы, они бы исказили и даже разрушили тот опыт, который мы переживаем, занимаясь подобными вещами. Они священны, в них не может быть ничего пошлого. Есть и проблемы практического толка, такие как определение продукта, который должен получить оценку на рынке науки. Экономическая наука не может и не должна приносить реальные результаты, которые можно продавать. Экономическая наука важна, но метафора рынка недостаточно важна для того, чтобы оправдать использование рыночной терминологии для ее описания.

*Экономическая наука  
как «социальный процесс»*

Последняя альтернатива — это метафора социального процесса, началом использования которой можно считать работу Томаса Куна (хотя Роберт К. Мертон и опередил его). Изучающие науку, а также достаточно большое число ученых, стали рассматривать научную деятельность в социальном преломлении. Вместо того чтобы сводить всю науку исключительно к логике, они увидели, что ученые, включая экономистов, путешествуют группами. Поскольку эти группы редко находятся в едином физическом пространстве, Диана Крейн (Crane, 1972) предположила, что они образуют «невидимые коллегии». Эта метафора разительным образом меняет самовосприятие по сравнению с первыми тремя метафорическими характеристиками экономической науки, а один из ее основных эффектов заключается в том, что она делает относительной роль «науки» в науке. Она учитывает человеческий фактор, на странность которого мы обратили внимание в первой главе — роль статуса, позорная конкуренция за бюджет, внимание и признание, а также роль конвенций и социальных институтов: научных ассоциаций, преподавательских коллективов и так далее. Неудивительно, что многим ученым нравится эта метафора. Она рассказывает им о том, что они на самом деле чувствуют. Но также и неудивительно, что многие другие ее ненавидят, поскольку она развенчивает миф о науке, а следовательно, и миф об ученом.

Метафора социального процесса имеет много общего с метафорой разговора, поскольку представляет собой возможное направление исследования пространства разговоров. Социальный процесс мог бы помочь объяснить некоторые из странностей экономической науки. Но я утверждаю, что не все, в частности, не общение. Я предпочитаю «разговор», потому что он привлекает внимание к лингвистическим аспектам того, что делают экономисты. Например, можно читать и интерпретировать разговоры в текстах. Если мы изучим различия между их динамикой и ограниченным характером, различия в конфликтах и смешениях, которые наблюдаются на их границах, то сможем узнать больше, чем позволит социальный процесс науки. Но, опять же, нам нужно учитывать социальный аспект, чтобы разобраться в разговоре.

*Обратно к началу: разговор*

Те, кто знаком с моими предыдущими работами, могли ожидать, что я буду пользоваться метафорой «экономическая наука как риторика». Хотя я по-прежнему считаю, что очень многое можно узнать, изучая риторику экономической науки, я несколько устал от того, как работает эта метафора и от вызываемых ею коннотаций.

Метафора риторики освободила меня от тисков других метафор: корпуса накопленных знаний, логики и зеркала. Она извлекла на свет множество полезных вещей, таких как метафоры и нарративы экономической науки. Однако меня беспокоил агрессивный характер этой метафоры. Думать об экономической науке как о риторике — значит, думать об экономистах как об ораторах, занятых убеждением, — характеристика, заставляющая меня испытывать неловкость. Экономисты не стоят на сцене, пытаюсь изменить умонастроения аудитории. Собственно говоря, а есть ли у них аудитория? Коллег не убедишь. Ученые не любят, когда их убеждают. Они определенно не хотят, чтобы им читали лекции. Метафора слишком уж подчеркивает разрыв, который существует между лектором и аудиторией. Этот разрыв наводит на мысль обо всех (риторических) приемах, которые вынужден применять лектор, чтобы его ликвидировать и достучаться до своей аудитории. Хотя я продолжаю видеть этот разрыв, — разве может быть иначе, если твое дело — это распространить идеи? — я не хочу придавать ему слишком большое значение.

Таким образом, я предпочитаю метафору разговора. Поиск разговорных общностей — это не процесс убеждения, а, скорее, попытка так выразить свои идеи, чтобы их услышали. Разговор подчеркивает кооперацию, обмен идеями, отождествление себя с другими. В то же время он указывает на истоки различий, напряжения и конфликта, поскольку разговор одного необязательно является разговором другого.

Как говорила мне Макклоски, «разговор» подразумевает сочетание риторики — ораторского искусства — с герменевтикой — искусством слушания и чтения. Мое предложение, соответственно, согласуется с давней традицией, которую она, я и другие желаем соблюдать.

В прошлом я также использовал выражение «экономическая наука как курс», но термин «разговор» носит менее формальный характер и вызывает ассоциации

с компанией и сообществом. Как и дискурс, разговор увязан с лингвистическим поворотом, который несколько десятилетий назад приняли размышления о науке, однако он в большей степени, чем дискурс, заставляет задуматься о социальных аспектах научной деятельности. Вести разговор можно не только с людьми, но и с традициями и литературой. Читая Аристотеля или Смита, я веду разговор с этими великими умами. Их миры просачиваются в мое сознание, и я вижу, где они соединяются, включаю их в мою систему координат. Затем я могу опробовать эти новые разговоры на коллегах и студентах. Разговор бесценен, а идеям требуется среда для обретения осмысленности и развития.

### ПРИРОДА НАУЧНОГО РАЗГОВОРА

Одно дело — знать о необходимости участия в разговоре для того, чтобы заниматься тем, чем мы занимаемся, и совсем другое — знать, как этот разговор функционирует. Нам не нужно проводить обширные исследования, чтобы понять, что разговор — это сложный механизм и что ни один разговор не похож на другой. Так чем же вызваны различия в разговорах? И что заставляет их работать?

Разговор задает определенные рамки тому, что мы можем сказать. Это важный исходный тезис. Многие из тех, кому я приводил свои доводы, считают, что в разговоре «все дозволено» — анархический лозунг философа Пола Фейерабенда, который преобразуется во «все, но только не это!» Разговор без самодисциплины не имеет смысла. Есть ряд критериев, которые необходимо соблюдать, и различные правила, которые необходимо выполнять, чтобы оставаться участником надлежащего разговора. В беседе с женой мне лучше отказаться от той манеры, в которой я общаюсь с вами сейчас. Если я буду выражаться по-научному или претендовать на ученость, это не сработает. Точно так же в этой книге я не могу излагать свои мысли так, как делаю это в разговоре с женой. И риторика, и герменевтика — все другое.

Научные разговоры оказывают особенно сильное ограничительное воздействие, потому что они так упорядочены — вам нужно хорошо потрудиться, чтобы стать участником одного из этих разговоров. Давайте же рассмотрим некоторые составляющие такого научного разговора, каким является экономическая наука.

### *Институциональные ограничения разговора*

Хотя многие разговоры можно вести где угодно и когда угодно, экономические разговоры нашли надежное укрытие в академической среде. Так было не всегда. Адам Смит вел научный разговор, будучи таможенником; Уильям Джевонс был государственным служащим; Карл Маркс вел научный разговор благодаря щедрой поддержке, оказываемой его другом-промышленником Энгельсом; Эйнштейн служил клерком в патентном бюро. Сегодня я не могу представить себе ни одного выдающегося, активного экономиста, который не был бы профессором университета. Вместе с университетом появляются и всевозможные институты, которые облегчают, но также и ограничивают экономический разговор. Среди них выделим следующие.

#### *Физическое окружение*

Хотя все университеты существуют в физических пространствах своих зданий, лабораторий, компьютерных залов, библиотек, спортзалов и кафетериев, некоторые из них в большей степени способствуют интеллектуальным разговорам, чем другие. Довольно многие университеты представляют собой безлюдные места со строгой и неприветливой архитектурой, которая отбивает у ученых охоту встречаться. Другие, такие как Университет Дюка (где я защищал диссертацию PhD<sup>11</sup>) и Колледж Уэллсли (где я преподавал), имеют почти что идиллическую обстановку и позволяют научному сообществу цвести пышным цветом. Университеты крупных мегаполисов отличаются от университетов в небольших городах: урбанистическая обстановка осложняет контроль за разговором и усиливает разрозненность людей. Чикагский университет в Гайд-парке, Массачусетский технологический университет и Гарвардский университет в Кембридже, Принстонский университет в Принстоне, колледжи Оксфордского университета в Оксфорде — все они имеют относительно уединенные территории с примечательной архитектурой. Это способствует формированию в них насыщенной научной среды, которая, в свою очередь,

---

11. Доктор философии (лат. *Philosophiæ Doctor*, PhD) — ученая степень, присуждаемая в некоторых, особенно англоязычных, странах. Квалификационной работой соискателя степени является докторская диссертация (англ. *PhD Thesis*). — *Примеч. пер.*

может служить объяснением их выдающейся роли в экономическом разговоре. (Представители администрации — обратите на это внимание!)

### *Экономические ограничения*

Для того чтобы оставаться участником разговора, вам нужно держаться за рабочее место в таком университете. Шансы участвовать в экономическом разговоре без связи с тем или иным университетом практически нулевые. Хотя ваше финансовое положение в принципе немаловажно, оно приобретает большое значение, когда речь заходит о финансировании исследований, необходимых для участия в разговоре, который и заставляет проводить эти исследования. Деканы дают прибавку к жалованью только достойным и, соответственно, крайне востребованным университетским работникам. Если вашей целью являются высокие доходы, то вы стоите перед трудным выбором. Хотя предоставление консультаций или написание учебника могут обеспечить весьма неплохие деньги, они также могут навредить вашему месту в научном разговоре, поскольку коллеги с недоверием относятся к научной работе, проводимой ради денег. Погнавшись за быстрыми деньгами, вы можете обнаружить себя попросту исключенным из научного разговора. Насколько я вижу, такие вещи происходят постоянно. Одни уважаемые коллеги отказываются от участия в конференциях из-за работы по контракту; других не допускают потому, что они «перестали делать что-то интересное». Это и моя собственная проблема. Следует ли мне, чтобы заработать больше денег, взяться за исследование нарратива в роттердамском порту, если это займет много времени, отвлечет меня от написания этой книги и, возможно, не принесет особой пользы моему портфелю научных заслуг? Книга, подобная этой, не заставит коммерческие организации обратиться ко мне за услугами, много на ней не заработаешь, но благодаря ей меня могут пригласить на некоторые семинары и конференции.

### *Научные стандарты*

Для того чтобы получить или сохранить работу, вам нужно показать, что вы способны и готовы следовать стандартам академического сообщества. Большинство из них носит неявный характер. Не существует брошюры, описы-

вающей, какие критерии следует соблюдать, чтобы участвовать в экономическом разговоре. И недостаточно просто знать, что нужно быть организованным, следовать принципам логики, иметь представление о статистике, учитывать критерии статистической значимости и так далее. Важнее оказываются более призрачные критерии: нужно читать правильную литературу, оказывать знаки внимания авторитетам в вашей области, иметь научный стиль письма (то есть писать так, как принято, например использовать вместо «вы» научное «мы», столь часто встречающееся в этой книге) и, что сложнее всего, представлять интерес для других участников. Бакалавров этому не учат. Только когда вы работаете над диссертацией, посещаете семинары и конференции и много общаетесь с посвященными людьми, вы уясняете для себя эти стандарты. В рамках мониторинга и контроля, приобретающего в университетах все возрастающее значение, вы будете впоследствии сверяться с этими стандартами, оценивая работу целеустремленных коллег.

#### *Технологические ограничения и возможности*

Когда-то давным-давно экономисты общались посредством книг и памфлетов, которые можно было найти в библиотеках. Ближе к концу XIX века — в то же самое время, когда вновь созданные кафедры начали ограничивать экономический разговор, — главным оплотом письменных коммуникаций стали журналы. Вместо написания длинных монографий работа экономистов стала сводиться к написанию коротких статей. Следовательно, длина аргумента превратилась в серьезное ограничение, и экономистам приходится решать мучительную проблему: «Как уместить свои мысли на десяти-двадцати страницах?»

Компьютер представляет собой еще один важный технологический фактор. Когда Ян Тинберген занимался эконометрикой, у него был только механический калькулятор и ему требовались помощники, чтобы проводить дальнейшие вычисления вручную. Мне пришлось научиться работать с *ponskaarten* (известными в США как «перфокарты»). Теперь, когда исследователи могут проводить свои вычисления при помощи компьютеров, качество и сложность проводимых эмпирических исследований повысились. Компьютер также увеличил и наши возможности по написанию работ. Я писал свою диссертацию на печат-

ной машинке стоимостью 129 долларов, делая множество зачеркиваний и используя белую замазку для удаления многочисленных ошибок. Я знаю коллег, которые продолжали писать свои черновики вручную в желтых блокнотах, но большинство из нас бьют по клавишам и вносят данные в свою цифровую память. Вот что думает о роли компьютера Пол Самуэльсон, старый мастер экономического ремесла:

Мне следовало бы завидовать новому поколению, выросшему с компьютером, но я этого не делаю. Никто из известных мне молодых людей не сидит праздно перед монитором, импровизируя и экспериментируя так, как это делает композитор за пианино. Для этого должно появляться все больше возможностей. Но пока, по моим наблюдениям, компьютер в основном является черным ящиком, в который исследователи закладывают сырые входные данные и из которого извлекают различные обобщающие показатели и модели. Не имея возможности посмотреть, что происходит внутри, исследователь имеет меньше интуитивного понимания данных, чем это было в старые плохие времена.

(Samuelson, 1992: 245)

Что это — ворчание старика, которому трудно угнаться за временем? Или же голос мудрости? Приход цифровых технологий повлияет на используемые нами способы хранения и извлечения наших общих знаний. Изменится роль библиотек, равно как и роль журналов. Электронная почта уже увеличила интенсивность неформального общения между участниками разговора, однако сложно сказать, каким образом она изменила сам разговор. Я знаю как минимум одного коллегу, который выполняет свою самую важную работу при помощи электронной почты; он больше не утруждает себя публикацией статей в журналах (но у него, опять же, есть постоянный контракт с университетом).

### *Социальные ограничения разговора*

В центре научной работы находятся люди, группы, товарищества и сообщества. Это социальная деятельность. Вам хочется верить, что наука — это логика, факты и истина, и многие ученые и философы будут убеждать вас в этом, но вы ошибаетесь. Раскройте глаза, и вы увидите, как люди спорят, считают, измеряют, думают, пишут, размышляют

и делают все то, что нужно, помимо логики и фактов, чтобы заниматься такой наукой, как экономическая. Это означает, в частности, следующее.

Как говорил Аристотель, люди — это общественные животные, и ученые тоже. Вопреки распространенному мнению, научная работа — занятие не для отшельников. Значительную часть работы можно провести в одиночку, но ее квинтэссенция проявляется в разговоре, а это значит, что нужно общаться, заводить друзей, знакомиться с нужными людьми, иметь сеть контактов и так далее. Экономисты любого масштаба тратят много времени на беседы и неформальное общение с другими экономистами. Те, кто стремится получить Нобелевскую премию, регулярно появляются в шведских кругах. Экономисты, которые не в состоянии это делать, смогут остаться участником разговора только при условии компенсации в форме выдающихся письменных работ. Социально-продвинутые экономисты могут быть вполне успешными, даже если количество или качество их исследовательской работы оставляет желать лучшего.

*Преподавательские коллективы, невидимые сети, ассоциации*

Вашим ближайшим окружением являются преподаватели университета, где вы работаете. Это ваши непосредственные коллеги; вы будете регулярно общаться с ними на работе, за обедом и во время семинаров — если вам повезет. Вполне может статься, что ни один из коллег не будет специализироваться в вашей области, а если и найдется еще один специалист, то вы будете недолюбливать друг друга. Это не обязательно мешает вам вести собственный разговор. Университет может платить вам зарплату, а преподавательский коллектив составлять ваш непосредственный круг общения, но значимое для ученого сообщество — это сеть (зачастую международная) тех, кто участвует в его собственном разговоре, своего рода «невидимая коллегия». Докторантам нужно это уяснить. Любовь преподавателей — это прекрасно, успешное преподавание приносит удовлетворение, но задача аспирантов — сделать так, чтобы их заметили авторитеты в их области. Как и им, вам нужно практиковаться: рисковать, выступать на конференциях, представлять свои статьи в журналы. Неважно, что вас игнорируют или не ценят «дома», если вас замечают и ценят в соответствующей сети.

Членство в ассоциациях — это способ сообщить о вашей причастности. Большинство ассоциаций не проводят ни-

какого отсева, поэтому вы не получите никакого исключительного статуса в результате такого членства. Однако ассоциации обычно организуют конференции, на которых вы сможете узнать, чем занимаются другие специалисты в вашей области, и где вас, возможно, заметят.

### *Игра привлечения и проявления внимания*

Став участником разговора, вы должны отдавать должное остальным участникам. Цитируйте, цитируйте к месту и цитируйте правильно. Используйте сноски, чтобы показать свое знание литературы. Имейте в виду, что ваши читатели проверят, не допустили ли вы ошибок при цитировании и, конечно же, процитировали ли вы их самих. Слишком много цитирований — это лучше, чем слишком мало. (Этот текст не может служить удачным примером — для разнообразия я сократил число цитирований.) Если вас цитируют — значит, вашу работу воспринимают всерьез. Большинство из нас редко когда могут этим похвастаться. Между прочим, распределение внимания в нашем мире характеризуется крайней асимметричностью. Мало кто из нас получает достаточно внимания, а большинство и вовсе его не получает. Это суровый мир.

### *Научное предпринимательство*

Если вы недостаточно хороши для того, чтобы верховодить в игре, или вам не хватает энергии для того, чтобы бежать впереди, всегда есть возможность отличиться, получая гранты, организуя конференции и сводя вместе группы экономистов. Вы становитесь наподобие популярного ведущего шоу, приглашая к себе в гости звезд, создавая новые ассоциации, учреждая научно-исследовательские институты — иными словами, вы становитесь предпринимателем от науки. Для успеха вам нужно владеть приемами риторики, чтобы убеждать коллег-экономистов в необходимости участия в ваших предприятиях, и социальными навыками, чтобы договариваться с университетами, исследовательскими центрами и аналогичными организациями.

### *Преподавание*

Разговоры будут продолжительными, только если они регулярно получают новые импульсы. Для этого нам нужно учить людей тому, как вступить в разговор и завладеть инициативой — еще одна причина, по которой экономисты

сконцентрированы в университетах. Подумайте о преподавании в магистратуре и аспирантуре (*graduate school*<sup>12</sup>) как об общественно-полезной деятельности, а о новобранцах — как о звене, связывающем нас с будущим, — это уважительная причина для того, чтобы учить молодых ученых на совесть. Бакалавры — это другое дело. Нельзя ожидать, что многие из них всерьез рассчитывают стать частью экономического разговора. Мы нуждаемся в них как в источнике доходов, однако многим из нас трудно мотивировать себя на такого рода преподавание. Но как бы это ни было неприятно, кто-то же должен этим заниматься. К счастью, некоторые из нас любят учить бакалавров (к их числу отношусь и я) и неплохо с этим справляются (здесь мнения расходятся). Однако те, кто преподают в бакалавриате, редко выходят на передний край своего научного разговора — еще один компромисс, с которым сталкивается экономист.

### Научная культура

Принадлежность к миру экономистов отличается от принадлежности к любому другому миру. Обычно вы отчетливо ощущаете, что попали в него, и так же отчетливо ощущаете, как вас из него вытесняют. Находясь внутри этого мира, вы учитесь предпочитать одни знания другим. Вы учитесь ценить умные аргументы, владение определенными методиками, научный статус и звездность; вы учитесь уважать авторитеты, знакомитесь с правильной литературой и с нужными людьми. Проходя через аспирантуру, люди учатся корректировать свои ожидания и надежды, которые они связывают с этим миром (и некоторые из этих уроков болезненны), как было замечено Дэвидом

---

12. *Graduate school* — второй этап высшего образования в США для студентов, прошедших первый этап и получивших первую ученую степень — бакалавра (*bachelor's degree*). Первой ступенью *graduate school* является получение степени магистра (*master's degree*). Обычно это двухгодичная программа, рассчитанная на узкую специализацию в конкретной области. Продолжительность образования на второй ступени *graduate school* занимает от трех до шести лет. Такое образование предусматривает получение степени доктора наук (*doctorate degree* или *PhD*, также встречается и другое название — *postgraduate degree*). Встречавшийся в книге Кламера термин *graduate school* (буквально — «последипломное образование») переводился на русский язык как «магистратура», «аспирантура» или «магистратура и аспирантура» в зависимости от контекста. — *Примеч. пер.*

Коландером и мной в нашем совместном исследовании (Klamer and Colander 1987, 1990). Годы, проведенные в аспирантуре, имеют огромное значение: именно в это время вам приходится ассимилировать культуру мира экономистов и выработать габитус, позволяющий вам функционировать в этом мире.

Частью этого габитуса является чувство коллективизма: если к вам обращаются с просьбой дать рецензию на статью, вы соглашаетесь, даже если не получаете за это ни денег, ни почестей. Вы будете выступать в качестве участника панельных дискуссий на конференциях, руководить сессиями, редактировать журналы, организовывать конференции и делать все, что требуется для поддержания разговора. Сообщество ожидает от вас добровольной, щедрой и безропотной самоотдачи. Вашу статью называют вкладом, ведь ожидается, что вы должны добровольно делиться вашими результатами, идеями и инновациями с сообществом ученых. Способность отдавать и делиться — такой же неотъемлемый атрибут научной культуры, как и насмешки, сплетни и демонстрация силы.

### *Научные страсти и эмоции*

Несмотря на жесткую конкуренцию, никто не должен выносить оппоненту мозг. Ходят слухи, что однажды какой-то китайский ученый подчеркнул наличие разногласий, ударив коллегу своим ботинком, но в нашей культуре такое просто немыслимо. Вы можете прийти в возбужденное состояние, разозлиться, время от времени презрительно усмехаться и отпускать язвительные замечания, но никогда не переходите на личности, будучи на публике, иначе пострадает ваша репутация. (При этом переходить на личности в приватной обстановке вполне допустимо.) Общее правило таково: контролируйте свои эмоции и критикуйте без злобы, даже если оспаривается ваша собственная работа.

Это может быть трудно: научная работа полна эмоций. Разум без страсти не даст результата. Как подчеркивал Майкл Полани, страсти играют критически важную роль в научной работе (Polanyi, 1962 [1958]; Полани, 1985). Он особо отмечал эвристические страсти, эмоции интуиции, которые подсказывают нам, в каком направлении следует продолжать исследование, и сообщают, что мы на верном пути. Я испытываю их, когда читаю что-то, что меня отталкивает или, наоборот, подтверждает мысль, с которой

я ношусь. Настоящие ученые то и дело приходят в сильное возбуждение. Когда я выбираю кандидатов для аспирантуры, я пытаюсь рассмотреть в них нужные страсти. Они в конечном итоге важнее для успеха, чем хорошая успеваемость или толковый план исследования.

### Границы

Каждый разговор имеет свои пределы. *Нельзя* говорить все, что угодно. Перейдите на личности, проявите чрезмерную политизированность, и вас могут бойкотировать. Неправильно употребите термин, используйте неверную методику или задайте неудачный вопрос, и вам могут запретить участвовать в разговоре. И не всегда ясно, что именно сочтут «неправильным». Поскольку границы разговора настолько размыты, «неправильный» вопрос может оказаться революционным и получить широкое одобрение. Дискуссионная работа может раздвинуть границы разговора. Но, как бы там ни было, сплоченное научное сообщество охраняет границы своего разговора, проверяя или рецензируя публикации в своих журналах и применяя крайне селективный и критический подход при найме преподавателей и заключении постоянных контрактов с членами своего коллектива<sup>13</sup>.

Схватки на пограничных территориях являются неотъемлемой частью процесса разговора. Когда люди своими исследованиями ставят под сомнение существующее положение дел или пытаются сменить тему или изменить сам разговор, они стремятся изменить границы. Постоянные участники будут защищать их, развенчивая вызов как не относящийся к сфере «экономической науки» или, что еще хуже, как «ненаучный». Борьба за постоянный контракт с университетом часто является борьбой за границы дисциплины. Вопрос заключается в том, вполне ли вписывается работа соискателя в рамки разговора или же выходит за них. Экономист я или нет? Некоторые коллеги яростно отказывали мне в этом статусе из-за той работы, которой я занимаюсь в настоящее время. Она стала причиной того, что со мной не захотели заключить постоянный кон-

---

13. В большинстве европейских университетов с профессором сразу же заключается постоянный контракт; в американских университетах он заключается спустя шесть лет при условии демонстрации надлежащих навыков и пригодности.

тракт в одном месте и заключили такой контракт в другом месте. Границы имеют значение, даже если они не очень четко очерчены.

### *Дисциплинарные и риторические ограничения разговора*

Не считая социальных и институциональных ограничений, научный разговор вращается вокруг письма, обсуждения, измерения, вычислений, экспериментов, словом, всего того, что в совокупности называется «исследованиями». Как ученые мы должны выдавать статьи, и это означает, что мы должны писать. Когда мы представляем свои статьи на конференции, мы должны говорить. Занятие наукой подразумевает проведение большого количества бесед, в том числе множества неформальных. Невозможно участвовать в разговоре, не овладев соответствующими приемами, не умея аргументировать, не будучи знакомым с релевантной литературой и не зная, что делают другие. Необходимо хорошо понимать риторические фигуры речи, встречающиеся в разговоре. Некоторые элементы связывают и ограничивают экономический разговор. Рассмотрим среди них следующие.

#### *Научно-исследовательские программы*

Разговор обычно имеет определенное направление и следует определенной эвристике. Участникам неоклассической исследовательской программы необходимо учитывать базовый набор допущений (например, поведенческое допущение о максимизации в условиях ограничений), следовать определенной положительной эвристике (такой как поиск конкурентного равновесного решения) и знать, какие концепции, аргументы и методы выходят за рамки науки (терминология заимствована у Лакатоса (Lakatos, 1970; Лакатос, 1995)). Они не станут проводить опрос изучаемых агентов рынка, не станут рассматривать их эмоции или отношения (это прерогатива психологии и социологии), а также не станут учитывать аспекты власти и культуры (это, опять же, не является частью экономической аргументации). Они захотят увековечить свой вклад в разговор, используя правильную терминологию, правильные допущения и правильные методы и следуя правильной эвристике — всему этому их учили в аспирантуре.

### *Спектр аргументов*

Существует множество аргументов в защиту того или иного утверждения или тезиса, и выбор наиболее подходящего из них может зависеть от характера разговора. Каждый аргумент имеет свои собственные требования. Теоретическим аргументом в экономической науке обычно является построение модели. Моделирование — это то, чем занимаются экономисты и что у них хорошо получается. Владение продвинутыми математическими методами представляет собой обязательное условие. Эмпирические аргументы требуют применения статистических методов, таких как анализ временных рядов и калибровка. Эконометрика — еще одна область, и она требует иного разговора, нежели экономическая теория. Когда вам бросают вызов, или вы оказываетесь втянутым в пограничные споры, требуется хорошее знание методологических аргументов, то есть рассуждения о том, что такое наука и как следует проводить научные исследования. Если вам бросил вызов кто-то, находящийся за пределами мира науки, например, ваша мать, вы сможете сослаться на научную миссию и значение поиска истины. (Вы можете использовать те же аргументы и в разговоре с политиками и бизнесменами. Не используйте их при общении с коллегами — вряд ли вы захотите прослыть нечестным человеком.)

### *Средства и ограничения риторики*

Повторюсь, наука не сводится исключительно к логике и фактам. Научный разговор подпитывает воображение; его держат на плаву и не дают ему иссякнуть всевозможные смыслы, которые приписывают ему участники. Результаты совместного осмысления значения принимают форму метафор и нарративов. Для того чтобы участвовать в разговоре, вам нужно понимать его основные метафоры и знать, как применять его нарратив.

Одна из основных тем новостей — внешняя торговля. Говоря о ней, политики и обыватели склонны оперировать терминами «мы против них». «Нам нужно защитить свое сельское хозяйство от недобросовестной конкуренции *иностраных* производителей». «Чтобы состязаться с ними, нам нужно быть сильными». Такой разговор напоминает военные действия. Соответственно, мы располагаем механизмами «защиты» и даже «мести», как если бы торговля была игрой с нулевой суммой, в которой *их* победа означает *наше* поражение.

В экономическом разговоре вы быстро позабудете метафору войны и связанный с ней нарратив. Вы научитесь думать в терминах механики, словно мировая экономика представляет собой систему рынков, которые, если их оставить в покое, двигаются к точке равновесия. Используемые экономистами абстрактные метафоры заставят вас позабыть о войнах и о победах или поражениях в них. Нарратив описывает торговлю, которая выгодна всем, и утрату благосостояния в результате применения защитных мер.

Риторика экономической науки отличается от всего того, к чему привык внешний мир. Это важно, поскольку для кого-то меняет восприятие мира, интерпретацию новостей в средствах массовой информации и даже образ жизни. Метафоры и нарративы экономической науки определяют мышление и речь экономистов. Риторика не является чем-то поверхностным: недостаточно просто ее знать или уметь манипулировать людьми с ее помощью. Прохождение аспирантуры — лишь одно из необходимых условий для того, чтобы овладеть ею. Риторика, действительно обладающая силой воздействия, характеризуется большой глубиной. В самом деле, освоение риторики экономического разговора так глубоко захватывает, что отгораживает вас от остального мира. Люди могут вас не понимать, злиться или расстраиваться, отказываться от общения с вами — и вы не будете понимать почему. Ведь ваши коллеги прекрасно вас понимают.

Докторам экономических наук (economic PhDs), собирающимся занять высокие посты в государственных органах или коммерческих организациях, нужно проверить свой интеллектуальный багаж, стоя перед входом. Их риторика не сработает, она проиграет риторике юристов и финансистов. Даже в университете экономистам приходится сдерживаться в разговоре. Рациональное поведение и оценка стоимости человеческой жизни не вписываются в менталитет коллег, изучающих, скажем, литературу; экономист рискует заработать себе репутацию бесчувственного, асоциального и опасного человека. Кое-кому из моих коллег-экономистов еще предстоит это понять.

### *Приобретение правильного этоса*

Начинающий ученый не может просто так раскритиковать господствующую теорию и заявить свою собственную альтернативу. Никто из тех, кто так поступает, не будет вос-

принят всерьез. На заре своей научной карьеры я совершил подобную ошибку и теперь о ней сожалею. (Какая наглость! Как я мог?) Как скажет вам любой оратор, нужно обладать этосом, чтобы вас услышали. Этос означает «характер» и указывает на ваш статус или авторитет в разговоре. Авторитет имеет значение: когда говорит Роберт Солоу, экономисты слушают. Он может глупо шутить, даже допускать ошибки, но люди отвечают вниманием. Учитывая его статус, его ошибки могут быть особенно интересны.

### *Знание своих топосов*

Топосы — это общие места, к которым прибегают в дискуссиях. Их существует великое множество, и поскольку они по определению общеизвестны, вам полезно их знать, чтобы стоять на своем в разговоре. Думайте о них как о возможности срезать угол, как о словах, которые являются сигналом к продолжению дискуссии. Когда ставится под сомнение реалистичность допущений, топосом является цитата из Милтона Фридмана: «реалистичность допущений не имеет значения». (И больше можно уже не распространяться на эту тему. Смысл в том, что вас услышали и вы можете двигаться дальше.) Когда выходит работа критика, вы можете одержать над ним победу, воспользовавшись топосом «это не экономическая наука» или «это ненаучно». И не нужно вдаваться в подробности. Когда политики игнорируют ваши рекомендации, достаточно вспомнить о топосе «невежественных политиков». Когда вас спрашивают о практической пользе ваших абстрактных исследований, вы можете отделаться топосом «Какая разница? Главное, что мне за это платят».

Но будьте осторожны. Топосы, которые помогают в одном разговоре, могут не возыметь действия в другом. Ваши коллеги-экономисты, возможно, рассмеются, когда вы предложите воспринимать моральную проблему как проблему максимизации в условиях ограничений. Неэкономисты же могут подумать, что вы не в себе. Ведь они являются участниками другого разговора.

### *Ну и что?*

Моя привычка заканчивать разговор этим вопросом коренится в ощущениях, которые остаются после большинства лекций и семинаров: «Все это прекрасно, то, что вы говорите, но что это меняет? Для чего все это нужно?»

Разновидностью этого вопроса является вопрос о «последствиях в части мер политики». Насколько я понимаю этот вопрос, он касается практических последствий того или иного аргумента или интересов, которым он служит. Люди хотят знать, как этот аргумент влияет на то, чем они занимаются.

Ответом на вопрос является возможность объяснить большинство странностей экономической науки. Все несурьезности, упомянутые в предыдущей главе, теперь становятся гораздо понятней:

- *Грызня между экономистами и постоянные разногласия.* Их источником являются различия в их разговорах. Я мало что сказал об этих различиях, но понятие разговора в совокупности с понятием риторики позволяют легко в них разобраться. Экономисты феминистического толка особенно сильно восстают против «мейнстрима», потому что постоянно пытаются изменить его метафоры и нарратив. То же самое можно сказать и о представителях австрийской школы. Но и внутри основных течений существуют разногласия в связи с разными представлениями о том, что такое настоящая наука.
- *Значимость экономической науки и неадекватность экономистов.* Хотя экономическую науку и нетрудно признать значимой, но адекватность экономистов может вызывать сомнения из-за их манеры речи. Их риторика не находит понимания у неэкономистов. В итоге многие их идеи и результаты работы распространяются не столь быстро и легко, как бы они хотели, и их этос оказывает ограниченное воздействие на общественное мнение.
- *Сомнительный научный характер экономической науки.* Научный аппарат экономической науки с точки зрения метафор «корпуса накопленных знаний» и «логики и зеркала» является сомнительным. Если же взять за основу метафору социального процесса или, еще лучше, разговора, то он выглядит более убедительным. Экономическая наука является наукой, поскольку экономисты осуществляют свою деятельность в рамках великолепных научных институтов с использованием проверенных научных стандартов. Научное содержание разговора может вызывать беспокойство, но вместо того, чтобы заикливаться на его ненаучном характере, возможно,

стоит просто признать желание изменить его или вообще принять участие в другом разговоре. Дискуссия о том, что такое настоящая наука в любом случае бесплодна.

- *Эконоречь.* Как бы ни раздражала эконоречь, следует признать, что любая группа, усиленно занимающаяся тем или иным вопросом, обычно вырабатывает свой внутренний язык. Он есть у врачей, он есть у компьютерщиков, у музыкантов, так почему бы и экономистам не иметь своего языка? Язык экономистов для непрофессионалов все равно, что язык физиков. Экономистам приходится контролировать себя и использовать топорсы и риторику того разговора, на который они хотят повлиять. Если вы хотите стать участником другого разговора, то нужно освоить его язык.
- *Экономисты — тоже люди.* Конечно! Разговор — это достояние людей. Экономический разговор не исключение. Так почему экономисты порой не могут позволить себе быть эмоциональными, приходиться в ярость и высмеивать других? Почему следует ожидать, что экономисты будут совершенно чужды эгоизма, неотступно объективны и будут обладать всеми остальными качествами, приписываемыми ученым? Экономистов, как и всех прочих, волнуют доходы, репутация и личная жизнь.
- *Отсутствие рефлексии.* Я нахожу странным, что экономисты так мало размышляют о том, что они делают, и что они так сильно сопротивляются рефлексии с использованием собственной экономической терминологии. Должно быть, это особенность их разговора. Возможно, потребность в рефлексии отсутствует ввиду того, что этот разговор не вызывает у них никакого беспокойства. Правда, я все равно озадачен. Но учитывая, что вы, читатель, по-прежнему со мной, желание рефлексии все же присутствует.
- *Неясная мотивация.* Метафора разговора не может сразу же открыть нам, почему экономисты занимаются тем, чем они занимаются. Почему они продолжают публиковать статьи, которые никто не читает? Почему они продолжают разговор, хотя у них нет ни малейшего понятия, нужен ли он кому-нибудь? Я и сам удивляюсь. Возможно, наградой является само участие в разговоре.

### Дополнительная литература

Метафора разговора не относится к числу актуальных тем в литературе. Ричард Рорти использует ее в своей авторитетной книге «Философия и зеркало природы» (Rorty, 1979; Рорти, 1997), как и Георг Гадамер в книге «Истина и метод» (Gadamer, 1982; Гадамер, 1988). Я также черпал вдохновение в таких работах, как статья Jane Tompkins «Me and My Shadow» в сборнике *Gender and Theory: Dialogues on Feminist Criticism* под редакцией Linda Kaufmann (Basil Blackwell, 1989), в которой она критикует конкуренцию, сильно ослабляющую научный разговор.

Если вы хотите поближе познакомиться с дискурсивными практиками, вам лучше начать с классики:

Michel Foucault. *The Archeology of Knowledge and the Discourse on Language* (Pantheon Books, 1972) (Фуко, 2004).

Jurgen Habermas. *On the Pragmatics of Communication* (MIT Press, 1998).

Thomas S. Kuhn. *The Structure of Scientific Revolutions* (University of Chicago Press, 1970 [1962]) (Кун, 1975). Это классика. Здесь вы найдете введение понятия «парадигма» в дискуссию.

Интерес также представляет: Kuhn. *The Essential Tension* (University of Chicago Press, 1977).

Для того чтобы получить представление об исследовательской программе, почитайте работу Imre Lakatos в *The Methodology of Scientific Research Programmes Philosophical Papers*, Vol. 1, под редакцией J. Worrall и G. Curie (Cambridge University Press, 1978).

Пошатнуть ваши традиционные взгляды на науку может Paul Feyerabend. *Against Method* (NBL, 1975) (Фейерабенд, 1986).

Классикой риторики, безусловно, является *The Rhetoric of Economics* (University of Wisconsin Press, 1983, 1998 [1985]), автор — Deirdre N. McCloskey.

О социологии науки я советую почитать:

Robert K. Merton в *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations* под редакцией N. W. Storer (University of Chicago Press, 1973).

Karin Knorr Cetina. *The Manufacture of Knowledge: An Essay on the Constructivist and Contextual Nature of Science* (Pergamon, 1981).

Bruno Latour. *Science in Action* (Harvard University Press, 1987) (Латур, 2013).

Социологические исследования мира экономической науки встречаются довольно редко. См., например, A. W. Coats. *The Sociology of Science: Its Application to Economics // The Sociology and Professionalization of Economics: British and American Economic Essays*, Vol. II / ed. by A. W. Coats (Routledge, 1993).

Чтобы быстро ознакомиться с любой из этих тем (кроме темы разговора), попросите в библиотеке *The Handbook of Economic Methodology* / ed. by John B. Davids, D. Wade Hands, Uskali Maki (Edward Elgar, 1998).

Я также рекомендую почитать: Diana Crane. *Invisible Colleges: Diffusion of Knowledge in Scientific Communities* (University of Chicago Press, 1972).

### 3. Как стать ученой собакой, или Культура академического разговора

#### РАЗГОВОР И ФУНКЦИЯ

**О** ЧЕЛОВЕКЕ судят по его разговору», — писал Томас Шелтон. Можем ли мы пойти еще дальше и заявить, что в этом разговоре отражается вся наша *сущность*? Что именно разговор делает нас теми, кем мы являемся? Когда вы беседуете со мной, я становлюсь экономистом-культурологом, ученым, преподавателем, писателем, отцом, христианином и всем тем, о чем я говорю. Ром Харре, психолог, отмечает, что «о разговоре следует думать как о создании социального мира по аналогии с тем, как причинно-следственная связь создает мир физический» (Harré, 1983: 65). Во время депрессии, когда разговор невозможен, происходит утрата собственного «я» и восприятия окружающего мира. Действительно, как бы мы могли воспринимать мир вне разговора?

Образ Робинзона Крузо напоминает нам об определенном разговоре. (Мы часто ссылаемся на *Крузо* в экономической беседе. Хотя мало кто из экономистов на самом деле читал эту книгу, он стал своеобразным топосом, образцом «человека калькулирующего». И это все, что нужно знать о романе.) Дефо забросил Крузо на остров на несколько лет, оторвал его от естественной среды обитания и после долгих лет одиночества даровал ему общение с другим человеческим существом, которого Крузо спас от котла людоедов. Поначалу их с Пятницей мало что объединяло: у них не было ни общего языка, ни литературы; одним словом, не было разговора. Но под давлением обстоятельств (и для налаживания совместного существования) появился новый разговор — товарищей по несчастью.

За все годы, проведенные на острове, Крузо не имел возможности вести собственный разговор или говорить на родном языке и не общался ни с кем из представителей родной культуры. И все же, когда на остров наконец высадились европейцы, он сразу же обратился к ним на пор-

тугальском, испанском и английском — языках, которыми он владел до кораблекрушения. Он также вырос как личность, смог примириться с отцом и с Богом (с литературной точки зрения это *воспитательный роман*). Невероятно? Да, невероятно. В реальности человек, послуживший прототипом для героя Дефо, к тому моменту, когда его обнаружили, совершенно одичал, не мог говорить на родном английском языке и боялся цивилизованных людей. В конечном итоге он поселился в выкопанной им самим пещере где-то в Шотландии, оказавшись не в состоянии возобновить общение с людьми.

Для того чтобы жить по-человечески, мы обязаны разговаривать. Конечно, мы всегда участвуем в тех или иных разговорах, но я хочу сосредоточиться на разговоре, который делает людей учеными-экономистами. Он трудноуловим, его нельзя потрогать или четко определить. Никто не может сказать: *вот* что это такое, *вот* что нужно, чтобы принять в нем участие, а *вот* что значит участие в нем — но я все-таки рискну.

Как и тогда, на итальянской площади, наблюдение за людьми, ведущими беседу, заставляет меня гадать, кто они такие. Мои размышления по поводу экономического разговора начались с книги о кейнсианской экономике, которую мне дали почитать, когда я учился в старших классах<sup>1</sup>. Я не имел ни малейшего понятия о том, что я читаю: в то время экономическая наука не входила в школьную программу. Но я знал, что существуют деньги, заинтересовался ролью денег в жизни и поэтому хотел в этом разобраться. Я не обсуждал книгу с друзьями, да и не мог этого сделать, поскольку они также не имели обо всем этом никакого представления. Но я узнал, что есть нечто, называемое экономической наукой, и это выглядело чертовски серьезно. Адам Смит не мог бы испытать ничего подобного, ведь при его жизни научного экономического разговора еще не существовало.

---

1. Автором был Ян Пен. Он остроумен и эрудирован, у него хороший слог, он играет джаз и рисует. (Одна из его картин красовалась на обложке программы конференции Американской экономической ассоциации.) Я благодарен ему не только за первый опыт, связанный с прочтением прекрасной книги об экономике, но и за содействие в получении моего нынешнего места работы.

Затем я познакомился с Яном Тинбергеном и был поражен этим человеком и его идеалами. Решение мировых проблем при помощи эконометрики представлялось достойным делом. Я сразу же решил изучать эконометрику — в Нидерландах это разрешено. То, что случилось потом, не очень понятно. Я не вполне осознавал результаты моей учебы или, возможно, был не в состоянии о них размышлять. Я ходил с одного занятия на другое вместе с остальными, изучал линейную алгебру, статистику, микро- и макроэкономику, не зная, для чего все это нужно, что я могу со всем этим делать, и добавляет ли это что-нибудь к моему пониманию роли денег. На самом деле в те годы роль денег практически не обсуждалась. Идеалы Тинбергена не вошли в моду, и я не спешил ими делиться.

Что имело значение, так это люди, с которыми я общался: преподаватели и особенно студенты-однокурсники. Я довольно быстро обнаружил, что мы создаем свой собственный мирок, со своими собственными интересами и шутками. Я увидел это особенно отчетливо, когда не смог поделиться своим новым опытом со старыми друзьями, изучавшими другие предметы. В старших классах школы мы, по крайней мере, читали одни и те же книги; теперь книги были совершенно разными, и у нас было меньше общих тем для обсуждения. Что еще более важно, разговор специалистов по эконометрике не способствовал романтическим отношениям и интимности, а мне этого не хватало. Единственный способ решить эту проблему для меня заключался в том, чтобы время от времени покидать мир эконометрики и пытаться вести другие разговоры. В те времена студенческие братства еще не получили распространения, поэтому это требовало серьезных усилий. Я организовал студенческий клуб, искал товарищей в мире искусства и сохранял близкие отношения с моими школьными друзьями.

Хотя я и осваивал разговор, который мог сделать меня специалистом по эконометрике, я не ощущал себя таковым. У меня не было чувства, что я выполняю миссию — эконометрическую миссию Тинбергена. Некоторые из нас попытались изменить разговор, предусмотренный программой эконометрики, выбрав вместо нее больше курсов по экономической науке, но с треском провалились. Нельзя изменить разговор, не обладая правильным этосом! Я переключился на экономическую науку, участвовал в разработке

крупной эконометрической модели в качестве ассистента, меня наняли, чтобы я выполнил оценку денежной массы Нидерландов за сорок лет, но я по-прежнему не испытывал чувства удовлетворения. Все это было не совсем мое. Меня стала привлекать экономическая методология, и я продолжил ею заниматься в докторантуре в Университете Дюка.

Я пишу это не для того, чтобы придать книге личностную окраску, а для того, чтобы показать, что, как правило, нельзя просто так постучаться в дверь экономического разговора и войти. Экономистами становятся по воле судьбы столь же часто, как и намеренно. Кеннет Боулдинг пришел к экономической науке через химию. Джон Хикс сначала хотел изучать историю; Роберт Лукас и Роберт Солоу разделяли этот интерес, но остановились на экономической науке. В 1930-е годы многие пришли сюда из технических наук или физики (в частности, Тинберген и Купманс). В наши дни естественные науки и математика оказываются прекрасным питомником для экономистов. Сколько экономистов, столько и историй, и большинство из них рассказывают о том, как люди забредают в экономическую науку случайно, не будучи вполне уверены в том, что их ждет. Они остаются, потому что таково их желание или же, как любят говорить многие экономисты, потому что ничего лучше не пришло им в голову. Но все становятся полноценными экономистами, вступая в разговор экономистов.

## ВВЕДЕНИЕ ПОНЯТИЯ КУЛЬТУРЫ

Можно ли стать итальянцем? Нужно не только подать декларацию и получить паспорт; не только уважать итальянские обычаи и толпиться на площадях. Вы можете освоить язык жестов, бегло говорить по-итальянски и предпочитать итальянскую еду любой другой, но если вы не итальянец, это обязательно проявится. И вы всегда будете помнить о своем иностранном происхождении. Чтобы быть итальянцем, нужно быть итальянцем настолько, чтобы не чувствовать себя итальянцем до тех пор, пока вам на это не укажут. Это культура. Я осознал, что значит быть голландцем, только пожив среди американцев. Культура для человека — как вода для рыбы: мы вспоминаем о ней только тогда, когда бываем ее лишены. Культура настолько задела в нас, что мы ее не ощущаем. Аналогичным образом

ученому-экономисту нужно настолько вращаться в академическую культуру и ассимилировать ее, чтобы перестать ее замечать.

Люди с научным складом ума захотят уточнить, что я называю «культурой». И здесь я должен заявить протест: у слов «рациональность» или «рынок» много разнообразных значений, но в компании экономистов никто не попросит дать определение. Когда же вы говорите или пишете о культуре, все вокруг осаждают вас просьбами указать точное значение. Экономисты проявляют особую осторожность, так как культура (пока) не является частью их разговора. Она не упоминается в экономических справочниках, не содержится в обширном «Словаре экономики Палгрейва» (Palgrave Dictionary of Economics), ее нет в «Справочнике экономической методологии» (Handbook of Economic Methodology). Таким образом, вводить понятие культуры в экономический разговор — дело рискованное.

Но, несмотря на все риски, это необходимо. Такая спорная концепция, как культура, помогает пролить свет на разговор ученых-экономистов. Культура — это перевод информации в область подсознания, способность искусственно вызывать определенные эмоции и чувства. Клиффорд Гирц, антрополог, называет культуру «глубокой игрой» (Geertz, 1973; Гирц, 2004). Когда балийцы проводят петушинные бои (его знаменитый пример), они воспроизводят целый ряд обычаев, ценностей, эмоций, легенд и чувств, даже необязательно осознавая это. Сторонние наблюдатели могут выучить элементы этой игры, но она слишком глубока, чтобы они могли играть, не чувствуя при этом никакой фальши.

Поэтому я рискну предложить свое определение: культура отражает убеждения, обычаи, ценности, эмоции, легенды и чувства, которые разделяет каждый член группы (балийцы, итальянцы, ученые-экономисты) и, что важнее всего, по которым он различает себе подобных. Способность отличаться — великая вещь: итальянцы весьма отличаются от неитальянцев, а экономисты-ученые весьма отличаются от социологов, бизнесменов и экономистов, не принадлежащих к миру науки. Однако определение должно иметь практическую ценность. Зачем нам понадобилось вводить понятие культуры в этой книге?

Применительно к разговору в том смысле, в котором его употребляю я, просто напрашивается идея культуры. Помимо повседневногo разговора, болтовни в кафе или за ужи-

ном, разговор обозначает способ бытия. Уметь достучаться до тех, с кем общается ученый-экономист, — значит быть в этой культуре и обладать способностью вести глубокую игру так, чтобы тебя не разоблачили. Участвовать в экономическом разговоре — это все равно что существовать в мире или, как любят говорить социологи, действовать в поле. Концепции миров и полей прекрасно подходят для того, чтобы изобразить академическую экономическую науку как свод культурных норм, но я предпочитаю концепцию разговора, отражающую речевую деятельность в мире или в поле. Культура экономической науки отчетливо проявляется в соответствующем разговоре. Человек несведущий просто потеряется в ее неожиданной глубокой игре, и к этому нельзя подготовиться, потому об этом мало что известно.

Познакомиться с культурой достаточно просто. Хорошие преподаватели вводных курсов экономики делают все возможное, чтобы вызвать интерес к предмету. Они ссылаются на подлинные экономические события и пытаются показать, как можно применить абстрактные экономические концепции к реальной экономике. Но «заражение» культурой экономической науки происходит при работе над диссертацией, когда зачастую наблюдается переосмысление жизненных планов и изучение негласных правил разговора становится необходимым и обязательным условием. На этом фоне до вас докатываются шоки и волны новой культуры.

В конце 1980-х мы с Дэвидом Коландером провели серию интервью со студентами аспирантуры. В их тоне отчетливо сквозило разочарование. Некоторые признались, что уже отказались от планов стать советниками по вопросам экономической политики, потому что сочли это пустой тратой времени. Иные перестали читать литературу по другим предметам, таким как психология, философия и так далее, потому что это тоже казалось им пустой тратой времени. Общая любознательность в их новом окружении не ценилась. Для некоторых этот опыт оказался весьма болезненным. Вот как живо описал его один из студентов-первокурсников Гарварда:

Мне кажется, что первый год должен во многом сформировать наш дальнейший профессиональный путь как экономистов. Меня это очень беспокоит. Нас приобщают к чему-то, но никто из преподавателей, похоже, не знает, к чему именно, они знают лишь то, что сами прошли пять лет тому на-

зад. Это как промывание мозгов. Наверное, вы слышали истории о промывании мозгов в корейскую войну. Вам не дают спать, вас подвергают крайнему стрессу, забрасывают противоречивыми обвинениями — и в итоге вы готовы согласиться с чем угодно. К середине семестра вы уже совершенно податливы. Вы записываете все, что можете, и стараетесь это понять. Если вы будете держать голову над водой, то выживете. Но вы не знаете, где вы находитесь — все интеллектуальные ориентиры потеряны.

(Klamer and Colander, 1990: 94)

Безусловно, этот студент необыкновенно хорошо осознавал, что происходит, и сумел необыкновенно красноречиво это выразить. Но, кажется, его сокурсники были согласны с его наблюдениями. Они одобрительно рассмеялись при упоминании о промывке мозгов.

Хотя я и не смог бы настолько точно описать свой собственный путь, я сочувственно отношусь к его рассказу. Я не выбирал экономическую науку, это она меня выбрала. Я не выстраивал разговор, это он выстроил меня. И поскольку он уже так много мог предложить, имел столько богатых и глубоких традиций и столько людей, столько умных, блестящих людей уже развивали и формировали этот разговор, наполняя бесчисленные журналы и книги своими идеями, разве не было бы большой самонадеянностью вообразить, что мое появление что-то изменит? Разве я имел свободу выбора и возможность вести разговор на свой вкус? Как выразился этот гарвардский студент, разговор одолел и поглотил меня. Но я окреп и приобрел свой этос, и поэтому идея предложить новый разговор уже не кажется столь глупой.

Опыт аспирантуры — это не столько «наука как знание», сколько «наука как практика»<sup>2</sup>. Изучение результатов, выводов и методов отнимает время, но сущность этого опыта заключается в чтении, слушании, разговорах, написании работ, общении, встречах с преподавателями, посещении семинаров, демонстрации навыков и знаний, проявлении надлежащих намерений и так далее. Именно научная практика, а не научные знания, рождает экономистов и перекраивает их взгляд на мир. Они незаметно заводят разговор с единомышленниками и выходят из диалога со многими другими — социологами, специалистами по экономике

---

2. Данное разграничение заимствовано у Пикеринга (Pickering, 1992).

предпринимательства, психологами, учеными-естественниками, инженерами, историками и всеми остальными, кто в свое время мог представлять для них интерес. И в какой-то неизвестный им самим момент времени они адаптируются, обрастают культурой экономической науки, вбирают ее в свою нервную систему.

Формируя представления о мире, мы осуществляем вмешательство, как утверждал философ Ян Хакинг в одной из своих книг (Hacking, 1983; Хакинг, 1998). Преподаватели экономики осуществляют вмешательство, заставляя проводить большое количество исследований, и при этом они ожидают полного приспособления к их собственному «габитусу»<sup>3</sup> и игнорирования габитуса всех остальных. Это необязательно неправильно — я делаю то же самое, желая приобщить других к концепции экономической науки как разговора. Вместе с тем знать об этом вмешательстве полезно: это заставляет нас рассматривать науку как практическую деятельность, а научную практику как культуру.

## УЧЕНЫЕ СОБАКИ

Взгляд на научное сообщество экономистов как на отдельную культуру помогает выйти за его границы. Только глядя со стороны, замечаешь его странность, непохожесть и неожиданные черты. Мы спросили: «Что нужно для того, чтобы стать успешным экономистом?» и предложили разные варианты ответа. Ответы студентов аспирантуры элитных университетов представлены в таблице 3.1.

Массовая пресса радостно ухватилась за эти результаты и придала их широкой огласке. Как эти начинающие экономисты могут быть безразличны к реальному миру? Они сошли с ума? Журналисты усмотрели в этом прекрасную возможность устроить экономической науке порку. Вывод был очевиден: если экономическая наука не имеет отношения к реальному миру, то экономисты не особо и нужны.

Однако люди посвященные восприняли эти результаты совершенно по-иному. На их взгляд, студенты поняли, что имеет значение в разговоре и что нужно для поддержания

---

3. Концепция социолога Пьера Бурдьё, который говорит о габитусе академической жизни, подразумевая под этим те качества, которые мы склонны проявлять в академическом пространстве.

ТАБЛИЦА 3.1. Восприятие успешности

	Очень важно	Умеренно важно	Неважно	Не знаю
Прекрасное знание математики	65	32	3	1
Глубокие знания в одной конкретной области	57	41	2	0
Ум как способность решать задачи	37	42	19	2
Умение налаживать отношения с выдающимися профессорами	26	60	16	9
Заинтересованность в эмпирических исследованиях и умение их проводить	16	50	23	1
Широкое знание экономической литературы	10	41	43	5
Глубокое знание экономики	3	22	68	7

этого крайне важного разговора. Практические соображения, такие как последнее решение Федеральной резервной системы или глобализация, отвлекают от главного, на них не остается ни времени, ни сил, по крайней мере, в начале профессионального пути.

Несмотря на то, что студенты ухватили сущность разговора, они казались сбитыми с толку. Они пришли в надежде стать советниками по экономической политике, общественными деятелями, преподавателями, исследователями или даже интеллектуалами, и в процессе утратили это желание. Позитивный настрой привел к тому, что они прекрасно проявили себя в научных кругах, стали Профессиональными учеными. Профессиональный ученый странным образом отличается от прочих прошедших серьезную теоретическую подготовку, например, врачей или юристов, ведь врачи и юристы учат работать в интересах людей, находящихся за пределами их собственной сферы деятельности. Профессиональных ученых учат развлекать, поражать и пугать других Профессиональных ученых. Их цель заключается в том, чтобы преподавать на лучших экономических кафедрах, публиковаться в лучших журналах и выступать на важнейших конференциях. Дополнительная деятельность, такая как написание учебников, предоставление консультаций, выработка рекомендаций по мерам экономической политики и выступление перед широкой

публикой, угрожает их академическому статусу. Внимание сообщества направлено внутрь него самого.

В то время когда проводилось это исследование, у меня был молодой, довольно невоспитанный кокер-спаниель. Я записал его на занятия по послушанию. То, с чем я там столкнулся, оказалось сродни интровертному, избегающему общения академическому сообществу. Первым сюрпризом стало то, что Фиттипальди пришлось пройти «бакалавриат» (его включили в группу новичков; очевидно, существовало и что-то вроде «магистратуры послушания»). На этих занятиях меня поразило количество заданий, которые не были направлены на достижение простых и реальных целей — научить его идти рядом, прибегать по моей команде, не кусать людей.

Когда я наблюдал за тем, что происходит в группе более продвинутых, мне пришло в голову, что нас готовят именно к этому, к следующей ступени, а та в свою очередь является подготовкой к участию в собачьих выставках. Фиттипальди учили быть Профессиональной ученой собакой, то есть собакой, которая развлекает, поражает и пугает владельцев и собак ученого собачьего мира. Поскольку у нас не было таких амбиций, мы отказались от разговора о собачьих выставках. Фиттипальди, как подтверждают многие, так и остался невоспитанной собакой.

Около половины студентов магистратуры не бросают занятий. Они проходят обряд посвящения, осваивают риторику и делают все, чтобы стать учеными, не задавая лишних вопросов. Читая академические журналы, они замечают, что все похвалы достаются теоретическим и техническим статьям. Наблюдая, как ведут себя на лекциях, семинарах и в личном общении их преподаватели, часто сами лишь недавно закончившие аспирантуру, они начинают имитировать их поведение. Они слушают анекдоты и распространяют сплетни. И большинство становится Профессиональными учеными собаками... то есть Профессиональными учеными.

## РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ АКАДЕМИЧЕСКОЙ И НЕАКАДЕМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ

Если вы становитесь ученым-экономистом, вы неизбежно становитесь человеком науки. Ученые-экономисты имеют общую культуру, отличающуюся от культуры экономи-

стов, работающих в банках, государственных учреждениях или исследовательских центрах. Различается и сам образ жизни — жизнь в университете совсем не похожа на жизнь в офисах производственных компаний или бюрократических организаций. Это проявляется в том дискомфорте, который испытывают люди, сменившие одну сферу деятельности на другую.

Некоторые различия между учеными-экономистами и экономистами-практиками лежат на поверхности. Прогулка по зданию университета (где царят шум и суматоха, повсюду развешаны объявления, а преподавателей лишь изредка удастся застать в их захламленных кабинетах) отличается от прогулки по зданию банка или государственного учреждения (где господствует более спокойная, более чопорная обстановка, а все служащие дисциплинированно сидят по кабинетам). Ученые имеют более свободный график работы. Преподаватели в основном работают дома (или же говорят, что работают). Многих не застать в связи с отъездом на конференцию (или же так думают их секретари). Отпуска берутся произвольно. За двадцать пять лет преподавания в университете я ни разу ни с кем не согласовывал график отпусков. Мыслимо ли такое для сотрудника банка или государственного служащего?

Академическая свобода имеет и свою цену. Молодые преподаватели могут мучительно переживать одиночество своего академического существования. Это одна из причин, почему некоторые отказываются от научной карьеры, предпочтя живую командную работу уединенным изысканиям. Ученый напоминает индивидуального предпринимателя. Несмотря на совместные обеды и разговоры с коллегами, ему трудно поделиться с ними промежуточными итогами своей работы. Один мой коллега прекрасно владеет математическими методами сетевого анализа. Никто вокруг не понимает, чем он занимается, включая меня самого. Время от времени он общается с парочкой зарубежных единомышленников, но большую часть времени работает один.

Под поверхностным слоем скрываются ценности, отношения и установки, составляющие академическую жизнь. Габитус — это больше, чем просто привычка; в терминологии Бурдьё, это скорее интериоризация внешнего. Только когда в доме появляется чужой, ученые, у которых соблюдение правил поведения доведено до автоматизма, начинают

о них задумываться. Когда в среде специалистов по теории игр обсуждается математическое открытие, посвященные не станут напоминать о важности эмоций. Никто не цитирует газетные статьи, даже если они имеют самое прямое отношение к делу. Реакцией на нарушение габитуса обычно является неловкое молчание.

Ученые действительно легко вычисляют посторонних. В одном из университетов города Вашингтона, округ Колумбия, политические экономисты («предприниматели от политики», как называет их Пол Кругман) время от времени проводили семинары. В их культуре ценится политическое влияние, упоминание в газетах и признание со стороны широкой публики. Смещение этой культуры с университетской аудиторией оказалось довольно нелепым. После вежливой презентации последовали на первый взгляд невинные вопросы, в итоге вылившиеся в то, в чем сильны ученые: формулирование проблем, едкие замечания и критика единственно ради развлечения. «Вы используете не вполне приемлемые статистические методы». «[Ученый-экономист], которого вы, наверное, не знаете, доказал совсем обратное тому, что вы здесь утверждаете». «Рациональные ожидания опровергают вашу гипотезу». Бедняга! Аргументы, которые так хорошо действовали на влиятельных политиков, в присутствии этих непонятных научных сотрудников рассеиваются как дым. Он начинает со смущением осознавать, что не располагает данными, не следил за литературой и не имеет никакого представления о том, что говорят коллеги-экономисты.

Когда ученые представляют свою работу в среде политиков, они встречают столь же теплый прием. Там никого не волнуют технические хитросплетения анализа, зато все хотят знать его практическую ценность. «Для чего нам это нужно? Как это влияет на процентную ставку, безработицу, справедливость, всеобщий мир?» Добросовестные ученые и те, кто заботится о своей репутации в научном мире, не станут продолжать дискуссию. Они будут с тоской вспоминать научное сообщество, где их выступления вызывают интерес и производят впечатление.

Практики не имеют ни малейшего понятия о том, как работают ученые. «Всего несколько часов преподавания в неделю, и вы жалуетесь на занятость?» Этого не понимают даже многие ученые. Источником недоразумения служит аудитория, аплодисменты которой они хотят со-

рвать и перед которой стремятся отчитаться о проделанной работе. Многие ошибочно считают, что они действительно работают для того, чтобы произвести впечатление на ближайшее окружение: на декана или коллег по кафедре, либо, если университет небольшой, на весь профессорско-преподавательский состав. Но мнение тех, кто оказался рядом в силу обстоятельств, необязательно отражает калибр работы. Да, университет платит зарплату, да, старшие коллеги принимают решения о заключении постоянных контрактов, да, похвала приятна, однако референтная группа зачастую находится совершенно в другом месте. Концепция «невидимой коллегии» Дианы Крейн здесь весьма уместна, поскольку предполагает существование мира без стен, рассеянного по всему земному шару. Коллинз (Collins, 1998; Коллинз, 2002) использует более модный термин «сеть». Но как это ни назови, сообщество людей, объединенных конкретной областью научных интересов, окажется важнее сообщества людей, которых объединяют физические пространства коридоров и кафе. Сообщество в целом, члены которого приходят и уходят, определяет судьбу ученого, принимая решения о том, публиковать или не публиковать его статьи, цитировать ли его труды и, соответственно, разрешить ли ему участвовать в разговоре. Постоянный контракт, зарплата и мнения местных коллег во многом зависят от того, как ученый проявляет себя в этом разговоре.

Желание всем угодить заставляет балансировать между различными рисками. Служебные обязанности в своем учебном заведении важны, но их выполнение может наносить ущерб деятельности в научном сообществе. Преподавание и членство в университетских комитетах может отнимать столько времени, что его совершенно не останется на написание и публикацию работ. С другой стороны, трудоемкие исследования могут стать причиной пренебрежения своими обязанностями в университете — студенты будут жаловаться, а коллеги возмущаться тем, что им приходится взваливать на себя все бремя «домашних» обязанностей тех, кто все время разъезжает по конференциям. Вообще говоря, лучше рисковать последним. Для ученого лучше испортить отношения со студентами и уклоняться от надлежащего выполнения служебных обязанностей, чем быть не замеченным научным сообществом.

## ОБЩНОСТЬ УЧЕНЫХ

Если отдельный ученый является частью сообщества, разделяет его ценности и установки, значит, у него есть много общего с коллегами-учеными. Это особенно бросается в глаза в среде ученых-экономистов, которые ведут между собой особый разговор. Их устное и письменное творчество представляет собой вклад в общий разговор. Научный этикет требует признания авторства посредством цитирования, но сам вклад является общим достоянием, доступным для любого. Вне зависимости от того, насколько эгоистичным, самовлюбленным и аутичным может быть отдельно взятый ученый, он обязан признавать общинную природу дискурса, в котором участвует.

Этот порядок отражается в языке. Статью, которую напишет ученый, называют «вкладом», он «рад» «поделиться» своими последними выводами с участниками семинаров. И, действительно, большинство «стремится» поделиться. Общность разговора порождает такие ценности, как коллегиальность и взаимность. Я хорошо помню свою первую попытку опубликовать работу. Редакторы вернули мне статью на доработку, попросив учесть замечания рецензентов, а когда они упомянули о необходимости внести кое-какие технические дополнения, я впал в панику. Я робко подошел к Джиму Гранту, нашему университетскому специалисту по эконометрике. Он сказал: «Ну, конечно, нет проблем!». Он пожертвовал целый день на то, чтобы прочитать работу, и еще полдня на то, чтобы вместе со мной внести исправления. Я уже достаточно хорошо знал академический кодекс поведения, чтобы понимать: максимум, что я могу сделать в ответ — сказать ему большое спасибо и выразить благодарность в сноске. О денежной компенсации не могло быть и речи. Намек на нее был бы воспринят как оскорбление. Подобные помыслы были бы признаком вероломства. Его помощь была даром, даже необязательно мне, его коллеге, а научному разговору. После этого я уже знал, как следует поступать, если коллега обращается ко мне за помощью.

Дар — это средство поддержать то общее, что есть у вас с другими людьми<sup>4</sup>. Ученые все время дарят. И им отвеча-

---

4. Первое упоминание об этом явлении я нашел у Хэгстрема (Hagstrom, 1965).

ют взаимностью. Мне много помогали, и я много помогал, и иногда моя помощь, как мне хочется думать, была важна. Я также тесно сотрудничал с коллегами, которые, как я позднее заметил, неосознанно присвоили себе некоторые из моих идей. Я уверен, что многое из того, о чем я здесь пишу, я почерпнул у них, также неосознанно. Это все вклад в общее дело. Идеи тоже являются дарами.

Дарение этим не ограничивается. Я потратил много времени на организацию конференций, проведение семинаров, подготовку комментариев, консультирование диссертантов и рецензирование статей для журналов. Только редактируя книги для издательств, я получаю какую-то символическую плату, обычно в форме книг. Многие коллеги делают намного больше. Удивляет и трогает то чувство коллективизма, которое проявляют так много ученых. Редактирование журналов, например, это тяжелая и подчас неблагодарная работа. Через столы редакторов перетекает бесконечный поток бумаг. Редакторы отправляют их рецензентам, а потом вымаливают у них комментарии, которые, по-видимому, никогда не представляются в срок. Им приходится иметь дело с отчаянием тех, перед кем стоит дилемма: быть опубликованными или погибнуть. Они получают в пять-десять раз больше статей, чем могут опубликовать, и поэтому всегда разбивают какому-нибудь бедняге сердце. Они легко наживают себе врагов. Но это их дар сообществу, учитывая ту скудную прибыль в виде репутации и грошей, которые они получают. То же самое можно сказать и об ученых, входящих в советы ассоциаций или, еще хуже, организующих конференции крупных ассоциаций.

Слава и репутация требуют мзды, и в результате дарение подарков иногда приходится отложить. Известных людей заваливают просьбами представить работу на семинаре, прочитать лекцию студентам, написать рекомендацию кандидату на получение постоянного контракта и так далее. Ежедневно они получают гору бумаг и писем с просьбой дать ответ. Большинство из них научились выкручиваться: «Спасибо за Вашу статью. Она вызывает интерес. Похоже, Вы затронули важный вопрос. Как только у меня появится время, я внимательно ее изучу». Но их привычку могут изобличить. Как-то раз одна моя коллега беседовала с посетителем о статье, которую тот принес с собой. Какое-то время они что-то обсуждали, она выразила заинтересованность его идеями. Когда посетитель собрался уходить, моя коллега

была ошарашена его вопросом о том, не прислать ли ей еще один экземпляр. С некоторым смущением она поняла, что во время беседы она неосмотрительно выкинула его статью в мусорную корзину, как обычно поступала со всеми статьями, которые представляли ей на рассмотрение.

Статус ученого подразумевает постоянное обогащение и развитие сообщества и разговора, общих ценностей научного мира. Экономисты, которые рассматривают дарение как рыночный обмен, упускают из вида главное. Репутационный эффект — это своего рода вознаграждение, однако совершенно несоразмерное проделанной работе. Подлинной наградой является радость от осознания себя частью общего процесса накопления знаний и внесения вклада в этот процесс. Рэндалл Коллинз, социолог, указывает на эмоциональные подъемы, которые время от времени переживают ученые. Возбуждение наступает, предполагает Коллинз, когда ученый чувствует, что имеет дело с чем-то, что важнее отдельно взятой личности, с чем-то, что может обеспечить существенный вклад в общий диалог. Таким образом, участие в научном разговоре требует жертв, но обратной стороной медали является эмоциональный подъем, делающий работу ученых осмысленной и целенаправленной.

## НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ НАУЧНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Академический габитус предполагает академический подход и утверждение неявных академических ценностей. Новички усваивают менее понятные правила посредством практических упражнений. Я осмелюсь озвучить здесь некоторые ценности: серьезно относитесь к релевантной литературе, применяйте системный подход к анализу, будьте щедры на цитаты, не делайте отсылок к ненаучной литературе, придерживайтесь научного стиля письма, будьте объективны, сводите случайности к минимуму, обильно используйте сноски, будьте лаконичны, не будьте слишком оригинальны (оставайтесь в границах разговора!), считайтесь с авторитетами, с готовностью беритесь за рецензирование, будьте хорошим коллегой и умейте распознавать обстоятельства, при которых определенные правила могут быть нарушены (как в этой книге).

Некоторые ценности таят в себе противоречия. Предполагается, что ученые должны быть беспристрастными,

объективными и лишены эмоций. И все же их интересует (и не без оснований) их собственная карьера, и они яростно защищают свои исследования от критических нападков. Политическая борьба в университетах провоцирует эмоциональную аргументацию. Научная карьера требует активной саморекламы; каждому ученому нужно и хочется, чтобы его услышали. Как и все остальные, ученые горячо рассуждают о политике. Насколько объективны могут быть ученые, когда их мотивы неразрывно связаны с вопросами, лежащими вне научной плоскости? Эмоции нужны для того, чтобы порождать, обсуждать и иногда яростно отстаивать важные идеи. Без них ученые не могли бы делать свою работу. Как более тонко подметил Майкл Полани (Polanyi, 1962 [1958]; Полани, 1985), без страсти не бывает хорошей науки.

Академический подход также славится своей непредвзятостью. Ученые утверждают, что они открыты для критики и избегают любых догм. Что на практике? Критику высмеивают или игнорируют. Догматизм и выстраивание линий обороны процветают. Догматический настрой душит творчество — еще одну ценность, почитаемую в научной среде. Судить о том, насколько научный разговор открыт для творчества — это рискованное дело. Немного воображения не помешает, но чрезмерное отдаление от общепризнанной платформы попросту выбрасывает вас из разговора. Творческий вклад обременителен. Обращаться к нему — значит признавать, что он может оказаться правильным, считать его перспективным. Поэтому вводить новые идеи в разговор лучше постепенно.

В теории ученые-экономисты поддерживают идеи равенства и демократии. В реальности ученые-экономисты проповедуют преимущество силы. Они конкурируют за высокие должности, финансирование, полосы газет и места на конференциях. Они проводят дискриминацию в пользу единомышленников и препятствуют появлению инакомыслящих. Установка на эгалитаризм и демократию является таким же утонченным обманом, как и установка на объективность и незаинтересованность. Обостренная способность чувствовать достойных воплощается в быстрых и безжалостных решениях о том, кто попадет в свет прожекторов. В действительности научное сообщество представляет собой аристократию, во главе которой стоят те, кого считают самыми лучшими.

## ОБОСНОВАНИЕ РАЗГОВОРА

Когда миру науки угрожает внешний враг, солидарность ученых проявляется сильнее всего. Все ученые выступают единым фронтом, если политики или бизнесмены подвергают сомнению необходимость финансирования учебных заведений или значимость того, чем они занимаются. И они защищают свои интересы со всей страстью и красноречием. Вспомним солидарность американских академических кругов в эпоху маккартизма. Страстность выдает уязвимость: трудно защищаться от обвинений в том, что их интересуют только их собственные жалкие интеллектуальные потуги и что их занятия приносят мало пользы обществу в целом. Как оправдать двухтысячную статью о «Макбете»? Даже экономисты уязвимы, поскольку лишь малая толика их работы находит очевидное применение в политике или бизнесе. Так зачем тогда это нужно?

Как любой связный разговор, разговор экономический требует легитимации и обоснования перед лицом критиков и скептиков. Ученым-экономистам нужно время от времени убеждать себя и других в значимости того, чем они занимаются, и в этом им помогают три топоса. Один из них относится к области сакрального или трансцендентального: «Мы делаем это в поисках Истины». Поиски Священного Грааля? Ну, да, в своем роде. Они могут не иметь ни малейшего представления о том, что считать истиной, или так никогда и не добиться своей цели. Но это придает религиозную осмысленность их работе. И хотя я не осмеливаюсь утверждать, что мне известна окончательная и непреложная истина (хотя я и претендую на это своей аргументацией, не так ли?), я верю в это. Я придерживаюсь это обоснование для особых случаев, например, таких, когда диссертант испытывает экзистенциальные сомнения по поводу своих планов стать ученым или когда я веду кампанию в поддержку нового учебного заведения. Каждому сообществу нужна своя религия: научное общество боготворит Истину.

Социальное оправдание — еще один топос, к которому можно прибегнуть, когда вас донимают вопросами. Ученые-экономисты тогда апеллируют к чему-то, имеющему социальную значимость, в частности, к просветительской миссии, важности социальной политики, борьбе с бедностью и неравенством (Тинберген), возможности воздей-

ствовать на финансовые рынки (Блэк-Шоулз) и аукционные рынки (единственный результат теории игр). В этих случаях экономический разговор приобретает положительное и стройное звучание в рамках социального разговора. Каждый ученый может воспользоваться топосом социального обоснования. «Для чего нужно исследовать вселенную?» — как-то раз спросила студентка своего преподавателя астрономии. Что можно сказать на это? Сначала тот забормотал что-то невнятное, но потом нашелся: «Некоторым из разработанных нами приборов нашлось полезное применение в медицине». Правдивый или нет, разумный или нет, но аргумент устроил всех. Социальные обоснования эквивалентны заявлениям компаний о корпоративной ответственности. Нам всем нужны аргументы для обоснования своих разговоров.

И еще существуют личные обоснования. «Я нахожу это интересным». «Мои родители хотели, чтобы я этим занимался». «Я не придумал ничего лучшего». «Это дает возможность платить по счетам». Личные обоснования занимают особенно важное место в мире искусства. Здесь явно устали от таких аргументов, как «красота», «политическое звучание» и «изменение мира». Сгодится и простое: «Я нахожу это интересным». Экономисты обычно более циничны и расчетливы даже по своим собственным меркам: «Это дает мне средства к существованию» или «Я много в это вложил, поэтому ничего не остается, как продолжать». Я теряюсь, когда коллеги или аспиранты используют топос дохода. «Вы не можете заниматься [академической] экономической наукой ради денег», — говорю им я. Я пытаюсь возвать к их общей заинтересованности в продолжении разговора. Хотя использовать личные обоснования вполне допустимо, это должно быть нечто большее, чем деньги или средства к существованию. Это должен быть образ жизни.

## НУ И ЧТО?

А вот что: разногласия, споры, общая история; то есть разговоры, которые делают «нас» учеными-экономистами, — и являются тем, без чего обходятся «они», — подтверждают тезис о «культуре». При осмыслении феномена культуры я делал основной акцент на обосновании разграничения ака-

демической и неакадемической культуры, а не на обосновании культуры экономистов так таковой, не включающей ученых-социологов, антропологов, физиков и так далее. Этот аргумент будет использован позднее, когда я буду говорить о риторике экономистов, уникальных особенностях их разговора. Люди, которые смотрят на все через призму рационального, эгоцентричного, индивидуального поведения и представляют себе мир как одну сложную механическую систему, в «глубокой игре», несомненно, будут проявлять себя иначе, чем те, кого заботит социальная власть, человеческая культура или физические явления.

Применение понятия «культура» к научной среде имеет практический смысл. Оно помогает учитывать различия и позволяет несведущему человеку сориентироваться в некоторых любопытных обычаях. Оно помогает понять, что для участия в экономическом разговоре необходимо соблюсти множество условий и что это участие подразумевает изменение убеждений или даже человеческой сущности. Требуются годы обучения и практики, чтобы примириться со странными противоречиями академической культуры, но, когда это удастся, можно всерьез заявлять об объективности и при этом с энтузиазмом бороться за статус, не испытывая никаких двойственных чувств.

Никто так остро не переживает преодоление разрыва между академической и неакадемической культурой, как выходцы из рабочего класса. По их собственным свидетельствам, они никогда не перестают ощущать шаткость своих позиций, что делает их существование в науке неловким и амбивалентным. Принадлежность к миру, столь далекому от мира их детства, заставляет их чувствовать свою исключительность, но они по-прежнему воспринимают себя как «странники в раю»<sup>5</sup>. Они не могут не думать о противоречиях академической культуры, и нередко их научная деятельность заканчивается разочарованием, расстройством или озлоблением. Некоторые признаются в своем страхе быть разоблаченными, подобном страхе, который испытывают люди, сменившие пол. Вывод: культуру нельзя приобрести по желанию.

---

5. Эта фраза заимствована у Джейка Райана и Чарльза Сэкри, двух ученых — выходцев из рабочего класса, которые собрали серию эссе, написанных попутчиками, и сделали из них книгу, вышедшую под этим названием (Ryan and Sackrey, 1984).

Вы до сих пор не убеждены, что академическая культура — совершенно особое явление? Почитайте романы Дэвида Лоджа. Его проза передает опыт академического существования так живо, как не сможет ни одна научная работа. «Мир тесен» (который не стоит читать в конференционных перерывах) повествует о Моррисе Заппе, известном английском профессоре (удивительно напоминающем реально существующего Стэнли Фиша), который все время таскается с одной научной конференции на другую. Этот забавный рассказ об абсурдности происходящего может заставить кого-то пересмотреть свои научные амбиции. «Академический обмен» — сатирическое произведение, рассказывающее о различиях между американскими и британскими учебными заведениями. «Хорошая работа» противопоставляет университетского работника и бизнесмена; только любовь помогает этим двум персонажам преодолеть культурные предубеждения. Будь то реализм или пародия, но книга говорит: «Люди науки отличаются от других». Прочитав эту главу, не отвечайте: «Да, они более образованные».

### Дополнительная литература

Чтобы получить представление о том, что же такое академическая культура, прочитайте романы David Lodge, в частности, *Small World* (Secker and Warburg, 1984) (Лодж, 2004а), *Changing Places* (Secker and Warburg, 1975; Лодж, 2000), *Nice Work* (Secker and Warburg, 1988) (Лодж, 2004б) и *Thinks...* (Secker and Warburg, 2001) (Лодж, 2003).

Имеет смысл ознакомиться и с (авто)биографиями. В предыдущей главе я упомянул несколько подобных работ, написанных экономистами. Особый интерес представляет автобиография Richard Feynman — *Surely You're Joking, Mr. Feynman: Adventures of a Curious Character* (Norton, 1985) (Фейнман, 2008). И есть несколько хороших биографических книг об экономистах, в частности, трехтомник, посвященный Джону Мейнарду Кейнсу (Viking, 1983, 1992, 2000), автор Robert Skidelsky (Скидельски, 2005). Я также рекомендую Bruce Caldwell's *Hayek's Challenge: An Intellectual Biography of F.A. Hayek* (University of Chicago Press, 2004).

Интересны и исследования отдельных эпизодов в развитии наук, например, *The Double Helix: A Personal Account of the Discovery of the Structure of DNA* (Norton, 1969), автор J. D. Watson. Дополнительную информацию о результатах опроса студентов магистратуры можно найти в *The*

*Making of an Economist* (Westview Press, 1990), авторы Arjo Klamer и David Colander. Если вы хотите почитать работы Гирца о культуре и глубокой игре, начните с *The Interpretation of Cultures: Selected Essays* (Basic Books, 1973) (Гирц, 2005). И, наконец, существует довольно много работ, посвященных академическому подходу. Назову лишь две: Randall Collins, *The Sociology of Philosophies: A Global Theory of Intellectual Change* (Harvard University Press, 1998) (Коллинз, 2002) и Frederick Grinnell, *The Scientific Attitude* (Westview Press Collins, 1987).

## 4. Да им же просто нужно внимание!<sup>1</sup>

### САМОЕ ГЛАВНОЕ

Многие из вас приведут аргументы, по которым не следует обращать внимание на количество цитирований. Существуют модные поветрия; самоцитирование; тайный сговор; уничижительное цитирование; подкуп редакторов и рецензентов; лесть студентов; а также поскольку есть сюжеты, которые сразу поймут лишь очень немногие. Но почему же тогда ваша работа не стала модным поветрием? Почему вы не увеличиваете число своих публикаций и не цитируете в них себя самого? Почему ваш сговор не оправдал себя? Почему вы не становитесь редактором? Почему ваших студентов не заботит ваше благосостояние? И почему вы раз за разом не пишете на непонятные темы?

(Leamer, 1981)

**Е**СЛИ вас озадачило то, что было предложено в предыдущих главах — считать экономическую науку разговором, а ученых-экономистов — самостоятельной культурой, то готовьтесь испытать еще большее смятение. В разговоре экономистов самым главным является внимание — как привлечение, так и проявление внимания. В мире, живущем под знаменами «истины» с большой буквы, в мире, где основным достоинством является строжайшее соблюдение принципа «незаинтересованности», мы явно сбились с пути истинного. И все же самое главное — это внимание.

Что известно тем, кто размышляет: «А, наука экономики — может, это мое жизненное кредо»? Что было известно мне? Немного. Никто не поведал мне о требованиях, которые нужно соблюдать, чтобы вступить в разговор. И, конечно же, никто даже не намекнул, что его главным горючим является внимание. В самом деле, я уже почти два десят-

---

1. Эта глава своим появлением во многом обязана исследованиям, проведенным совместно с Харри ван Даленом (Klamer and van Dalen, 2002, 2005). Если вам понравится эта глава, то в этом и его заслуга.

ка лет был погружен в разговор, когда на меня снизошло озарение о необходимости внимания. Я так поздно это обнаружил, потому что об этом ничего не говорилось в литературе, утешаю я себя. В конце концов, ни одна книга о науке, ни одна статья, посвященная методологии или философии науки, не называла внимание краеугольным камнем занятия наукой, по крайней мере, по моим сведениям. Ни один разговор не рассматривает внимание, по крайней мере, в явной форме. Возможно, ученые стыдятся этого? Примириться с этим, должно быть, нелегко. Но после осознания этого уже невозможно не замечать, что львиная доля того, чем занимаются ученые, связана с привлечением и проявлением внимания.

### ЗАНЯТЫЕ И ЗАТЕРЯННЫЕ

На заре моей научной карьеры я полагал, что профессора навсегда прикованы к своим кабинетам или лабораториям, где проводят кропотливые исследования в поисках истины. Они беспристрастны и непритязательны в своей работе. В реальности профессора оказываются людьми, которые озабочены собственной персоной. Они любят поговорить о своей работе, предлагают почитать свои труды и цитируют себя при каждой возможности. Кроме того, профессора ведут достаточно насыщенную жизнь за пределами лабораторий и кабинетов. Особенно известные профессора — они все время мотаются по миру, посещая конференции, читая лекции и консультируя важных людей. При этом они публикуют статью за статьей. И вы считаете, что все это ради истины? Осмелюсь не согласиться. Они жаждут внимания. Все очень просто. Они пишут статьи, читают лекции, участвуют в конференциях и предоставляют консультации, чтобы привлечь к себе внимание. Иначе они его не получат. А без внимания как ученые они ничто. Внимание — это спасательный круг, доказательство существования, то, без чего ученые совершенно не могут обойтись.

Аспиранты всеми силами стремятся завладеть вниманием своего научного руководителя и с его помощью завершить работу над диссертацией. Лично меня волновало только внимание моего научного руководителя, не считая эпизодических любовных увлечений. После этого подвига, диссертации, наступил черед первой публикации. Я все еще

помню свои ощущения в момент, когда получил этот журнал — вот же они, мои собственные слова, напечатаны черным по белому! И все, абсолютно все могут их прочитать! Интересно, что станут говорить люди? Не слишком много, как оказалось. Я испытал еще большее волнение, когда взял в руки свою первую книгу. В книге «Беседы с экономистами» (Klamer, 1983) я запечатлел всю свою умственную работу, оставалось только ждать, когда ее прочтут. Как я ошибался, полагая, что она проложила мне путь в научный разговор.

Одно дело — написать диссертацию, другое — опубликовать ее, но быть *замеченным* — это явление совершенно иного порядка. Мне и в голову не приходило, что остальные участники разговора могут не заметить мою книгу. Но как же иначе? Как читатель я должен был понять это раньше. Полки книжных магазинов, стопки книг в университетской библиотеке и каталоги издательств изобилуют работами других авторов, жаждущих внимания. Как можно заметить отдельную книгу или статью, когда вокруг так много других?

О важности внимания повествует история одного моего сокурсника. Исполненный амбиций и энтузиазма, он постоянно донимал меня своими новейшими идеями, будучи убежден, что все современные экономические теории по той или иной причине неверны. Он придумает грандиозную новую схему: его ждет Нобелевская премия. Когда он писал диссертацию, то заверял меня, что она совершит подлинный переворот. Она просто обязана преобразить экономическую науку. Через несколько месяцев он заскочил ко мне, чтобы похвастаться договором с издательством. Его диссертация будет опубликована! Он сделал это! Ура!

Его книгу действительно опубликовали. Я получил один экземпляр, а его мать выложила свой экземпляр на кофейный столик (где он, скорее всего, и пребывает до сих пор). Было продано нескольких сотен экземпляров (по видимости, основными покупателями были библиотеки), никаких критических статей не последовало. Я наблюдал за тем, как он постепенно впадает в уныние, а его профессиональная деятельность увядает. Через несколько лет он сделался юристом.

Мне повезло больше. Книга «Беседы с экономистами» привлекла внимание Дэвида Уорша из *Boston Globe*. Леонард Силк из *New York Times* посвятил ей две полосы. *BusinessWeek* включил ее в число десяти лучших публикаций. Журнал

*Fortune* удостоил ее двухстраничным хвалебным отзывом. Были рецензии. И были разговоры. Несколько раз я случайно слышал, как люди обсуждают «Беседы», один раз прямо на улице в Нью-Йорке. «А вы читали „Беседы“ этого парня, Кламера?» — могли спросить меня люди. Но, сколь бы велико ни было внимание, которое привлекла к себе книга, оно меркло в сравнении с разговорами вокруг Роберта Солоу, Амартии Сена, Пола Кругмана, Джона Стиглица и некоторых других. Меня узнают, но это не идет ни в какое сравнение с тем эффектом, который производят в этом разговоре их имена. (За пределами этого разговора ситуация несколько иная: громче звучат имена Гэлбрейта, Фридмана и ряда других ученых. Имя Туроу тоже некогда гремело). Знаменитости работают под несмолкающий гул внимания. Моя научная жизнь в сравнении с ними тиха.

### ЧТО ТАКОЕ ВНИМАНИЕ?

Слово *attention* (внимание. — *Примеч. пер.*) происходит от латинского *attendere*, обозначающего акт сосредоточения ума или сознания на каком-либо явлении. Тезаурус Роже дает следующие значения этого слова: «психическая вовлеченность, восприимчивость, забота», «концентрация ментальной деятельности на чем-либо; заботливость, чуткость». Каждое мгновение мозг получает множество импульсов, как мой и ваш мозг в эту самую секунду. Сосредоточение ума на одном из них и есть феномен внимания. Лишь немногие импульсы порождают такие мозговые волны, которые становятся заметными, то есть заставляют задуматься о конкретном импульсе. В этом случае мозг реагирует на стимул, то есть проявляет внимание. Как и следовало ожидать, внимание принимает различные формы и имеет разные степени интенсивности. Красное платье, мелькнувшее в толпе, сегодня может остаться едва замеченным; завтра же по какой-то причине оно может завладеть вашим сознанием.

Психологи, конечно же, пытаются разобраться в том, как все это работает, почему мы обращаем внимание на некоторые вещи и пропускаем или игнорируем так много других импульсов<sup>2</sup>. Их интересуют когнитивные проблемы, с кото-

2. См.: Berlyne (1960) и Kahneman (1973).

рыми сталкиваются люди. Концепция внимания помогает обозначить загадочную взаимосвязь между стимулами, которые получает человеческий организм, и его психическим состоянием. Люди получают одинаковые стимулы, но одни обращают на них внимание, а другие ведут себя как ни в чем не бывало. Чем это можно объяснить?

Рекламодатели входят в число тех, кто хотел бы знать ответ. Как обратить внимание людей на новый продукт, когда столько вещей борются за их внимание? Маркетологи, например, знают, как трудно переключить внимание людей с какого-либо предмета, уже вызвавшего их интерес. Болельщики команды, играющей в финале, практически не обращают внимания на рекламу, прерывающую трансляцию. Они слишком возбуждены, чтобы замечать ее или позволить своим мыслям отвлечься на что-то другое<sup>3</sup>. Рекламодатели борются за внимание, пытаются удивить шуткой или несуразностью, или появлением Бритни Спирс (это поп-звезда современности, для тех, кому это имя незнакомо). Но что-то чересчур необычное не всегда срабатывает. В спектре внимания в основном остается обычное: то, что мы знаем, и то, что соглашается замечать наш мозг. Если я начну здесь писать на суахили, мозг, без сомнения, заметит это, но вскоре перестанет обращать на это внимание. Суахили — это слишком необычно.

Усилие — это еще одно важное условие внимания<sup>4</sup>. Наше внимание усиливается, когда мы прилагаем к этому усилие. Усилие влияет на интенсивность внимания. Если вы прочитаете пьесу перед походом в театр, узнаете об обстоятельствах ее создания, ознакомитесь с рецензиями и так далее, то вы увидите в ней несоизмеримо больше, чем если бы смотрели ее несведущими и неподготовленными. К этому моменту, надеюсь, вы уже достаточно намучаетесь с «разговором» и «вниманием», чтобы заметить их вездесущность, даже не напрягая для этого мозг. Они уже знакомы вам и уже завладели вашим вниманием.

---

3. Исследования, проведенные в отрасли коммунальных услуг, указывают на скачки напряжения при показе рекламных роликов в ходе трансляции, к примеру, Суперкубка, приковывающего к себе внимание. Только в это время люди вспоминают о чувстве голода (открывают холодильник, включают микроволновую печь) и о различных позывах, связанных с использованием воды.

4. См.: Kahneman (1973).

Внимание — не то же самое, что информация, хотя мои коллеги иногда приравнивают одно к другому. Это, скорее, выбор определенных данных из всего объема поступающей к нам информации. Информация просто лежит пластом, она всего лишь находится в свободном доступе. Если вы не проявите внимания к зависимости между ростом денежной массы и инфляцией, вы и не узнаете о ней, не осознаете ее, не увидите ее — даже читая газеты, пестрящие статьями об этом. Вы просто будете читать, пропуская эти знаки. Для меня та музыка, в которой так хорошо разбираются мои дети — просто досадный шум, настолько я занят этой книгой. Они же воспринимают свои книги лишь как неприятно утомляющую домашнюю работу, на которой им так трудно сконцентрировать внимание, когда включена музыка.

Напряженное внимание — вот что характеризует научную жизнь. Превратившийся в философа химик Майкл Полани пишет об этом так (Polanyi, 1962 [1958]: 127; Пола-ни, 1985):

Одержимость проблемой в сущности есть главная пружина любой творческой активности. Когда ученики в шутку спросили И. П. Павлова, что им делать, чтобы стать «такими же, как он», он ответил им вполне серьезно, что для этого они должны, вставая по утрам, иметь перед собой свою проблему, завтракать с ней, с ней же идти в лабораторию, там до и после обеда тоже удерживать ее перед собой, спать ложиться с этой проблемой в уме и сны видеть также о ней.

Он продолжает:

Именно такая погруженность в свою проблему дает гению его вошедшую в пословицы способность — неустанно трудиться. Но и наша способность успешно реорганизовать свои мысли и в течение часов поиска и потом, в часы отдыха, возникает в результате нашей интенсивной погруженности в задачу.

(Ibid.; там же)

Кстати, мне надо показать это моей жене. Возможно, тогда она поймет. И мне нужно заставить прочитать это моих докторантов, которые думают, что научную жизнь можно вписать в нормальный график работы.

Это напряженное внимание, которого требует научная работа, является причиной аутизма столь многих ученых. Они углубляются в себя — и должны это сделать — для того, чтобы

сосредоточить свое внимание на какой-либо проблеме, сконцентрироваться на том, что действительно важно в их исследовании, и тем самым зарабатывают заслуженную репутацию рассеянных людей. Они слишком заняты своими мыслями, чтобы уделять внимание другим разговорам, которые разворачиваются вокруг них, что делает их никуда не годными собеседниками в неакадемической обстановке. Ученый, глубоко и напряженно изучающий, скажем, «эволюционные игры», склонен рассматривать через их призму всю информацию, которая к нему попадает. Когда супруга говорит ему о том, что у детей проблемы в школе, он пытается доказать, что это можно объяснить теорией эволюционных игр. К сожалению, супруга, скорее всего, не разделяет эту точку зрения и решит, что он просто занят своими проблемами. И это действительно так. Все дело тут в разной фокусировке или нахождении в разных пространствах внимания.

Фокусировка внимания показывает, чем я сейчас занят. Я сфокусирован на экране моего компьютера. Стол усеян книгами, статьями, блокнотами и бумагами. (Эти слова появляются на свет не без усилий, даже если кажется, что это не так.) Я замечаю книгу Полани, книги Макклоски, Перельмана, Тулмина, Фуко, Хабермаса, статьи Аллана Дженика, Бурдьё. И больше я практически ничего не замечаю. В этом вся суть. Я могу писать только тогда, когда абстрагируюсь не только от своих детей (принося им свои извинения!), студентов и университетских обязанностей, но и практически от всего остального. А как же все многочисленные труды, посвященные моей теме? Я должен проверить их все, но я не могу. И не хочу. Лучше я выберу несколько книг, несколько статей и буду работать с ними. Я принимаю решение вести беседу с некоторым ограниченным числом умов и тем самым исключаю всех остальных.

Соответственно, я стремлюсь получать и дарить внимание, как и вы. Нам необходимо внимание, и равным образом мы не можем жить, не проявляя его. Идеи существуют потому, что люди уделяют им внимание, читают о них, говорят о них и, что важнее всего, пишут о них. Когда я проявляю внимание к сочинениям Макклоски, посвященным риторике, я утверждаю их существование; когда я пишу о них, я иду еще дальше, привлекая к ним внимание других при условии, что другие уделяют внимание моим сочинениям. Проявление и привлечение внимания — это механизм, при помощи которого разговор живет и развивается.

## ВНИМАНИЕ И РАЗГОВОР

Разговор — это проявление внимания. Вместо того чтобы думать о внимании как о чем-то, происходящем в головах у людей, как побуждают нас делать психологи, я предлагаю вам подумать о внимании как о свойстве разговора. Идеи привлекают внимание только тогда, когда высказываются в рамках разговора. Разговоры, таким образом, представляют собой пространства внимания. Благодаря ведущимся разговорам о теории игр идея повторяющихся игр обрела пространство для привлечения внимания. Вне такого разговора она иссякнет. Идея умирает, когда люди перестают о ней говорить. Она покидает пространство внимания, обеспечиваемое разговором.

Это важно. Допустим, у вас возникла блестящая идея о том, что возврат к золотому стандарту решит все экономические проблемы мира. К этому моменту вы уже осознали, что вам нужно привлечь внимание к вашей идее. Вряд ли это поможет делу, если вы станете самовольно останавливать людей на улице и излагать им вашу идею. Ваши шансы привлечь внимание подобным образом равны шансам пообщаться с группой мужчин, беседующих на итальянской площади. Вам нужен какой-то другой разговор, разговор, к которому вы можете подключиться, в котором ваша идея имеет смысл, а люди, участвующие в общении, готовы уделить ей внимание. Итак, вам нужно стать участником разговора или нескольких разговоров, чтобы посвятить других в вашу идею и дать ей шанс материализоваться. Заинтересуйте экономистов, и у вас появится [слабая] надежда, что эта беседа просочится в разговоры лиц, разрабатывающих меры экономической политики.

Отсутствие внимания к идее означает, что о ней никто не говорит и не пишет. Написание статьи или обнародование идеи не означает, что вы привлекли к ней внимание. Привлеките внимание редактора — тогда рецензенты будут вынуждены уделить вам внимание, но этим все может и закончиться. Даже если кто-то даст себе труд прочитать статью, он может не захотеть ее цитировать. Формами внимания являются беседа в научном сообществе, цитирование, награды, ярлыки, новые условия. Частота проявления соответствующей формы указывает на интенсивность внимания. Как я это себе представляю, внимание в науке определяет-

ся интенсивностью, с которой любой плод научного воображения (аргумент, статья, ученый, исследовательская программа, труды, дисциплина) распространяется в научном сообществе. Внимание проявляется в разговоре.

Борьба за внимание для большинства из нас является жестокой игрой. Мы говорим друг другу, что академическая жизнь — это вопрос «публикации или смерти». Но на самом деле это вопрос «привлечения внимания или смерти». Даже если мы публикуемся, все равно есть шансы изголодаться по вниманию. Это подтверждает и статистика научных публикаций.

### БЕЗЖАЛОСТНЫЕ ФАКТЫ

Одно из проявлений суровой реальности заключается в избытке идей, статей, книг, ученых, исследовательских программ и дисциплин, жаждущих внимания. Другое — в крайне асимметричном распределении внимания. Победители в борьбе за внимание забирают себе практически все.

Каждый год выходит примерно 165 000 научных периодических изданий, выпускаемых 80 000 издательств и охватывающих 969 предметных областей от антропологии до зоологии<sup>5</sup>. Какая кошмарная задача для библиотечкарей! Как им удастся хранить все эти публикации? Конечно, не каждое периодическое издание так значимо и так научно, как хотелось бы. Некоторые журналы балансируют на грани с научно-популярными изданиями: они просто распространяют и популяризуют идеи (и их не стоит цитировать, если вас беспокоит ваш этос ученого). Из 165 000 периодических изданий 12 600 журналов значатся как рецензируемые журналы (титул «рецензируемые» означает, что специалисты проверили и одобрили содержание статей). Авторитетный Институт научной информации сводит в таблицу цитирования из статей, опубликованных в 7000 журналах из 12 600, для того чтобы оценить воздействие как журнала, так и отдельной статьи. Таким образом, эти 7000 журналов можно считать ядром научного разговора.

---

5. Эти цифры и цифры, которые встретятся далее, относятся к 1999 году. Основным источником является Institute for Scientific Information, Philadelphia, Journal Citation Reports, 2000.

Эти цифры делают невозможной реализацию амбиции любой ренессансной личности преуспеть во всех дисциплинах. Имеющееся изобилие вынуждает выбирать дисциплину. Так, если вы решили сосредоточиться на экономической науке, количество журналов сократится примерно до 164. Но даже и эти журналы ежегодно предлагают экономистам ознакомиться с 6500 статьями — невыполнимая задача.

При этом численность изданий продолжает расти. К общей массе каждый год добавляются новые журналы, как мне кажется, коррелирующие с увеличением числа ученых-экономистов. Их ряды пополняются людьми, жаждущими получить свою долю внимания и, соответственно, жаждущими публиковаться. Их творчеству требуется отдушина; чем больше нужно отдушин, тем больше становится журналов. Каждый новый журнал, каждая дополнительная статья, каждый новый член племени усиливает конкуренцию и создает дилемму: чему уделять внимание, а что игнорировать. Как заметил Герберт Саймон, «богатство информации порождает бедность внимания» (Simon, 1971: 40).

Распределение внимания крайне асимметрично. Львиная доля статей страдает от скудости внимания, лишь несколько жемчужин заполняют пространство внимания. Для начала, 80% всех журналов оказывают на разговор ничтожное воздействие. Публикуемые в них статьи редко цитируются. Среднестатистическая статья цитируется, возможно, пару раз (самоцитирование не в счет). По оценкам, 40% статей никогда не цитируются, что фактически делает их несуществующими. Лишь немногие статьи цитируются заметное количество раз (более 100 в год). Это классика, обязательная литература, статьи, которые должен прочитать любой, кто хочет остаться участником разговора.

Институт научной информации измеряет воздействие статьи по количеству цитирований, которое она получает за период, составляющий два года с момента публикации. Используя этот показатель, они определили, что первая десятка медицинских журналов публикует всего 28% всех медицинских статей, но при этом занимает 77% пространства внимания. В экономической науке распределение не столь асимметрично; но, все равно, первая десятка журналов (включая *American Economic Review*, *Econometrica*, *Journal of Political Economy*, *Journal of Economic Literature* и *The Economic Journal*) публикует 16% всех статей и занимает 36% про-

странства внимания. С увеличением числа людей, соперничающих за пространство, шансы опубликовать статью в этих престижных журналах — и, соответственно, шансы привлечь серьезное внимание — в последние три десятилетия стабильно уменьшаются (Couré, 2000).

Если вам все же удалось опубликовать вашу статью в самом главном журнале, каковым является *American Economic Review* (AER), успех не гарантирован. Было подсчитано, что только 1,8% авторов, публикуемых в AER, могут похвастаться тем, что их статья стала классикой<sup>6</sup>. В конечном итоге только 0,1% из сотен тысяч статей и книг, публикуемых каждый год, привлекает к себе значительное внимание (Garfield, 1990). Большинство проведенных исследований вне зависимости от того, опубликованы они или же нет, остаются незамеченными. Я предлагаю здесь правило «один из десяти»: из всех вышедших статей, книг, фильмов и песен заметят только одну или один из десяти. Среди них основное внимание будет приковано только к одной или одному из десяти. Соответственно, только одну из каждой сотни статей ждет успех. Это правило основано на аппроксимации (Гарфилд полагает, что это всего одна из 1000 статей), но оно выполняется.

Итак, распределение цитирований характеризуется высокой асимметричностью. Если мы воспринимаем цитирование как внимание, то мы также можем считать, что распределение внимания крайне асимметрично<sup>7</sup>. В том, что касается внимания, мир науки чрезвычайно несправедлив. Распределение богатства в самой коррумпированной стране не будет настолько асимметричным. В науке победитель получает практически все. Большинству не сопутствует удача. Даже удачливые, успешные ученые вынуждены учитывать фактор внимания. Общеизвестно, что успешные ученые публикуют свои работы чаще других, но своей известностью они обязаны лишь некоторым из своих статей. Основной корпус их трудов будет не замечен или проигнорирован (Simonton, 1984, 1988). Добро пожаловать в суровую реальность научного мира.

---

6. См.: Durden and Ellis (1993).

7. Эта зависимость не является строгой. В особенности классика цитируется в статьях без серьезного рассмотрения ее содержания.

## ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ НАУКА ИГРОЙ В РАСТОЧИТЕЛЬНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ?

Когда американский журнал *Newsweek* выяснил, что половина научных статей ни разу не цитируется в течение пяти лет после публикации, он осудил пустую трату денег на исследования. Он сделал вывод, что «почти половина научной работы в этой стране лишена смысла», и даже назвал ученых «с их верой в дарованное богом право на доллары налогоплательщиков» «живущими на пособия королевами в белых халатах» (апрель 1991 года). Такую реакцию можно понять, если ожидать, что наука — это поиск истины, а истина говорит сама за себя. Если же вы понимаете, что смысл игры заключается в привлечении внимания, то будете более снисходительны. Непроизводительные траты встречаются и в мире кино, литературы, изобразительных искусств и музыки. Лишь небольшое количество написанных картин находит своего покупателя, а из них лишь крошечная часть привлечет к себе значительное внимание. Большинство фильмов никогда не попадают в прокат в местном кинотеатре, большинство книг остаются незамеченными. То же самое можно сказать и о товарной продукции: лишь небольшое количество всех новых товаров попадет на полки магазинов, а из них лишь крошечная часть задержится там надолго.

Просить ученых ограничить свое производство победителями — все равно что просить футболистов показывать лишь лучшие образцы своей игры<sup>8</sup>. Это предложение абсурдно. Все передачи являются частью игры, включая нерезультативные; болельщик понимает это и ценит борьбу, которая разворачивается на поле, вне зависимости от того, забивается ли в результате гол или нет. Так называемые непроизводительные траты являются частью игры. И поскольку научные исследования в конечном итоге служат во благо всему человечеству, представляется разумным рассматривать соответствующие затраты в сопоставлении с мировым доходом. Давайте попробуем. Прямые затраты, отражением которых является стоимость периодических изданий, составляют от 1000 до 8000 долларов за статью. Если условно оценить затраченное ученым вре-

---

8. Выражаю благодарность Баренду ван Хёсдену, который высказал это шутовское предложение в своей диссертации (Barend van Heusden, 1994).

мя в 20 000 долларов, затраты библиотек в 8 000 долларов, а затраты редакторов и рецензентов в 4 000 долларов, максимальные совокупные затраты на одну статью составят 40 000 долларов. Умножив это на 720 382 статей, публикуемых в 7 000 основных журналах, получим общий итог 28,8 миллиардов долларов. Совокупный мировой доход в 1999 году составил 41 344 миллиардов долларов. Соответственно, все научные исследования обходятся не более чем в 0,0007% мирового дохода (см.: Odlyzko, 1997).

Возможно, непроизводительных затрат слишком много? Но урезать их опасно. Невозможно точно предсказать, какая игра, какая книга, какая продукция, какая статья окажется чрезвычайно значимой. Джордж Акерлоф, например, с большим трудом добился того, чтобы его статью «Рынок „лимонов“» (Akerlof, 1970; Акерлоф, 1994) приняли к публикации, но позднее она стала классикой, удостоившись Нобелевской премии. Поэтому опубликование многочисленных статей, в том числе сомнительного достоинства, противостоит непредсказуемости успеха. Издатели рискуют, отвергая рукописи; они могут отвергнуть еще один «Рынок „лимонов“». Крупнейшие киностудии делают то же самое, надеясь на «темную лошадку» (помните первого «Роки»?). И для них это хорошая стратегия: один хит окупит множество посредственных фильмов.

## РАЗДУВАНИЕ КОЛИЧЕСТВА СТАТЕЙ И АСИММЕТРИЧНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВНИМАНИЯ

### *Существует ли рынок внимания?*

Вы можете сказать, что асимметричное распределение внимания — это нечестно. Это несправедливо по отношению к полчищам ученых, которые стараются изо всех сил, но все же не получают никакой отдачи от своих усилий. Если бы это происходило на рынке труда, мы бы, скорее всего, попросили правительство вмешаться и перераспределить часть ресурсов от богатых к бедным. Но как мы можем это сделать в данном случае? Нельзя же подойти к Полу Кругману и попросить его не принимать приглашения или меньше писать, чтобы дать другим возможность получить свой кусок пирога.

Франк, немецкий экономист, использует метафору рынка, чтобы объяснить асимметричное распределение внимания (Frank, 1999, 2000). И хотя предложение оценивать труд ученых с точки зрения цен и продуктов вызывает у меня скепсис, все же оно не совсем беспочвенно. Франк утверждает, что внимание — это основной ресурс при производстве знаний и что доход в форме внимания — это фактор, который мотивирует ученых сильнее всего.

Логика здесь такая. Внимание или признание призвано компенсировать отказ от денежного дохода (ведь ученые могли бы зарабатывать больше, если бы проводили исследования для коммерческих организаций). Внимание благотворно сказывается на их самооценке и приносит им чувство удовлетворения. Соответственно — и здесь вмешивается экономическая эвристика — ученые стремятся максимизировать объем внимания, которое они привлекают. Этим объясняется та бешеная активность, которую они проявляют, разъезжая по конференциям, мотаясь с лекциями и создавая огромное количество статей. Чем больше их известность, тем больше они пишут статей. (Как и кинопродюсеры, они знают: если хочешь оставаться в лидерах, нужно продолжать много писать, чтобы противостоять непредсказуемости внимания.) Вся эта деятельность составляет *спрос на внимание*.

Та же самая когорта ученых обеспечивает и предложение внимания. У них есть стимул проявлять внимание к статьям, которые могут способствовать улучшению их собственной работы и повысить их собственные шансы привлечь внимание. Например, этот мой текст окажется более удачным, если я прочитал нужные книги и в состоянии процитировать нужные источники, поскольку тогда вы решите, что я знаю, о чем пишу. Чтение нужных статей также играет важную роль в общении с другими экономистами. Ученых ценят за способность указать коллегам на труды, имеющие отношение к рассматриваемому вопросу, и продемонстрировать свое знание литературы. Они не хотят, чтобы им слишком часто приходилось говорить, что они не знают статью, на которую ссылаются другие, поэтому у них есть стимул проявлять внимание к тому, что делают другие. Франк представляет себе рынок научного внимания как функционирующий в замкнутом мире, что отличает его, допустим, от рынка внимания к кинофильмам, где спрос и предложение может формировать любой желающий.

Франк считает, что эти рынки одинаково эффективны: успеха добиваются лучшие статьи (фильмы). Продюсеры могут считать фильм великолепным, но последнее слово остается за рынком: сколько людей готово заплатить, чтобы посмотреть именно этот фильм среди всех прочих, стремящихся привлечь к себе их внимание? Точно так же ученый может считать свою работу откровением, но в конкурентной борьбе с многочисленными другими работами ее подлинная ценность определяется тем количеством внимания, которое ей готовы уделить другие ученые. Количество цитирований, которое она получает, примерно соответствует ее ценности. Рынок решает: быть или не быть.

Если мы соглашаемся с этой логикой, то соглашаемся и с тем, что асимметричное распределение внимания является эффективным исходом, и встаем перед классической проблемой Смита: приводит ли «свободный» рынок внимания к оптимальным результатам? Франк и сам сомневается в этом. Он признает, что количество внимания, привлеченного статьей, трудно измерить. В отличие от реального рынка, на этом рынке не существует очевидной цены. Количество цитирований не может считаться удовлетворительным показателем. Даже если миллион студентов прочитает статью, цитирований может быть ничтожно мало.

У меня остается чувство неудовлетворенности, которое может вызвать такое большое количество экономических рассуждений. Анализ сквозь призму рынка выглядит стройным и представляется вполне разумным. Но он может привести и к отрицательным последствиям. Что будет, если деканы университета решат воспользоваться этим подходом и вознаграждать ученых пропорционально количеству внимания, который привлекает их работа? В этом случае игра цитирования станет весьма грязной. Кое-кто попытается сделать все, чтобы переломить ход игры в свою пользу. «Эй, [кто бы вы ни были], если вы цитируете меня, я буду цитировать вас». Система станет ничуть не лучше. Если мы все начнем делать друг друга соавторами, через шесть месяцев у всех нас будут резюме с 40 000 пунктами профессиональных достижений!

Кроме того, этому описанию рынка не хватает качественного измерения. Ученые увлеченно играют в эту игру не только ради внимания — как рвались сообщить так много коллег, когда я излагал им аргументацию Франка. Есть

еще и внутренняя мотивация<sup>9</sup>, и одержимость, и чувство локтя, и возможность общаться с единомышленниками. Все это само по себе является наградой. Метафора рынка порождает цинизм, то, чем так много экономистов уже сыты по горло. Так нельзя ли нам объяснить асимметричность распределения и раздувание количества статей как-то иначе?

### *Победители получают все?*

Полезным дополнением может служить теория суперзвезд. И у научных дисциплин есть свои Томы Хэнксы и Джулии Робертс. Они — победители, получающие все, купающиеся во внимании, о котором толпа может только мечтать. Экономист Шервин Розен во многом объяснил этот феномен в 1981 году, утверждая, что исходные различия в даровании, сколь бы малы они ни были, как правило, усиливаются по мере увеличения размера рынка или размера аудитории, потребляющей услугу или идею. Паваротти может быть лишь слегка лучше тенора, который ближе всех к нему по вокальным данным, однако на мировом рынке он привлекает к себе непомерно больше внимания. Паваротти собирает толпы, которые не пошли бы слушать практически не уступающего ему певца. Чем больше рынок, тем более звездные на нем звезды. Соответственно, звездность обусловлена не столько талантом, сколько размером рынка. Поскольку рынок внимания в экономической науке расширяется, его звезды становятся еще крупнее.

Это мнение, по-видимому, имеет под собой основания. Оно соответствует «эффекту Матфея» в науке, сформулированному социологом Робертом Мертоном (Robert Merton, 1968): «всякому имеющему дастся». Согласно Евангелию от Матфея, «Ибо всякому имеющему дастся и приумножится, а у неимеющего отнимется и то, что имеет» (Мф. 25:29). Это несправедливо, но именно так все и происходит. Организаторы конференций знают, что если им удастся заманить суперзвезду, то это, как магнит, привлечет всеобщее внимание. Все захотят услышать его или ее мнение, и неважно, каким оно будет.

Равное распределение внимания было бы более справед-

---

9. См.: Frey (1997).

ливым, но так просто не бывает. Наше фактическое пространство внимания является конечным, и поэтому мы способны обращать внимание лишь на ограниченное число статей, ученых и дисциплин. Я бы хотел обращать больше внимания на философов, психологов, социологов и антропологов, но у меня нет ни времени, ни такой познавательной способности, чтобы следить за ними всеми. Мне приходится фокусировать внимание. Кроме того, у меня есть стимул фокусировать внимание на тех же статьях и именах, что и мои коллеги. Если все мое окружение говорит о статьях Бурдьё и Делёза, мне тоже имеет смысл их прочитать (хотя меня несколько раздражает их французская манера письма). Общее внимание к чему-либо характеризуется более высокой эффективностью. Процесс можно проиллюстрировать при помощи песочных часов (рис. 4.1). Все ученые, собравшиеся в верхней части, находятся в огромном и деятельном пространстве «привлечения внимания», в нижней части — в столь же огромном пространстве «проявления внимания». Фактический обмен вниманием ограничен шириной воронки. Те, кто смогут преодолеть горлышко воронки, будут вознаграждены, получив в свое полное распоряжение все пространство проявления внимания — сценарий «победитель получает все». Наверху никогда не прекращается кипучая деятельность тех, кто хочет получить возможность пройти сквозь воронку. Ученый всегда способен делать еще больше и работать еще усерднее. В результате верхняя часть песочных часов все больше наполняется прошениями о внимании, что обычно проявляется в увеличении числа публикаций.

Если рассматривать ситуацию с этой точки зрения, то она выглядит безнадежной. Очень немногие получают практически все внимание, которое только можно получить, а остальные могут лишь проявлять внимание. Однако этот рассказ практически не объясняет то, как люди становятся суперзвездами и как остальные справляются с асимметричностью распределения. Тут еще есть о чем поговорить.

### *Разговор и объединение в группы*

Чего не хватает предыдущим рассказам — так это понятия разговора. Являясь учеными, мы занимаемся тем, что создаем нечто общее, разговор, в который мы все вносим свой вклад и в ходе которого мы делимся своими исследова-



РИСУНОК 4.1. Песочные часы внимания

ниями, теориями, моделями, концепциями и историями. Звездность представляет собой опасность для разговора, потому что подрывает понятие общего достоинства. Система «победитель получает все» заставляет других чувствовать себя отсеянными и недооцененными. В конце концов, звезда является звездой благодаря всем тем, кто внес свой вклад в разговор, сделавший ее звездой. Поэтому ученые ожидают определенной скромности от своих знаменитых коллег. В звездность лучше играть на домашнем поле, иначе вы рискуете подвергнуться остракизму коллег-преподавателей и насмешкам аспирантов. Звездам приходится каждый раз доказывать, на что они способны, что уравнивает их с людьми, только что закончившими аспирантуру (по крайней мере, это так задумано). Дух равенства лучше подходит для сохранения чувства общности.

Более того, звезды сами отчаянно нуждаются в разговоре: без него их существование было бы бессмысленным. Им нужны ресурсы разговора и нужно знать, что делают другие. Им нужны организаторы конференций, чтобы выступать, и редакторы научных журналов, чтобы публиковать свои работы. Им нужны талантливые исследователи, которые способны критически оценить их работу и готовы оспорить их идеи. Им нужно дружеское общение с людьми, с которыми они могут поделиться всеми подробностями разговора, и им нужен постоянно растущий спектр взаимодействия для увеличения пространства

внимания, которое они могут занять. Таким образом, звезды обычно ведут себя как добропорядочные граждане. Исключения существуют, но звезды, неохотно участвующие в общем разговоре, рискуют заработать себе плохую репутацию. (Вспоминаю звезду, три раза подряд отклонившую приглашение на конференцию Американской экономической ассоциации. Возможно, больше его никогда и не пригласят.)

Рэндалл Коллинз подчеркивает важность объединения в группы в научной среде. Когда появилась возможность рассылать печатные научные статьи целевой аудитории, мы могли вообразить, что у ученых отпадет потребность встречаться. Но вместо этого ученые все время ищут общества друг друга. Коллинз провел обширное исследование того, как формировались важнейшие философские школы или сообщества, в частности, неоконфуцианство, немецкие идеалисты (Кант) и Венский кружок. Он обнаружил, что основные философские школы (то есть те, которые пережили свое время и попали в учебники) сформировались за ограниченный промежуток времени (не более тридцати лет) и в пределах ограниченного сообщества. Все именно так, как и можно было ожидать, если думать о пространстве внимания. Согласно Коллинзу, «социальная структура интеллектуального мира... — это продолжающаяся борьба между цепочками людей, заряженных эмоциональной энергией и обладающих культурным капиталом, за заполнение малого числа центров внимания» (Collins, 1998: 14; Коллинз, 2002: 61). Объединение в группы во время частных и профессиональных собраний, на университетских кафедрах, семинарах и лекциях помогает сфокусировать внимание и сформировать общий эмоциональный настрой и интеллектуальную энергию. Ученые нуждаются в обществе себе подобных.

Проведенное Коллинзом исследование «центров внимания» в динамике добавляет еще одно интересное наблюдение: основные философские школы неизбежно соперничают с другими школами, но всегда не более чем с двумя. Это открытие Коллинз называет «законом малых чисел». Кажется, что три соперничающие школы — это максимум того, с чем могут справиться философы. Большое количество соперничающих позиций вызовет слишком большое рассеяние внимания и размоет фокус разговора до состояния фрагментации и последующего распада. Вследствие

этого отдельные личности имеют мало шансов на выигрыш в этой борьбе. Как правило, вы добьетесь большего, если станете призывать к вниманию, будучи частью группы, то есть наклеите на себя какой-нибудь ярлык, например, ярлык новой классической экономической теории, эволюционной теории игр или экономической теории ограниченной рациональности. Это позволяет другим определить вашей работе место в своем пространстве внимания.

Объединение в группы принимает самые разнообразные формы. Оно началось с образования университетов, которые способствовали отделению академической научной деятельности от всей прочей познавательной деятельности. К концу XIX века была осознана потребность выделить экономическую науку как отдельную дисциплину, имеющую собственные кафедры в университетах. Экономисты начали образовывать собственные ассоциации и организовывать собственные конференции. По мере роста числа экономистов мы наблюдаем стратификацию, помогающую ограничить пространство внимания. Я пользуюсь классификацией Коллинза (*ibid.*, 43; там же, 96):

- Научные «звезды» (малые абсолютные числа);
- Внутреннее ядро — высокопродуктивные авторы (1–2% от текущей совокупности ученых);
- Внешнее ядро (20% от текущей совокупности);
- Транзиенты — авторы с малочисленными публикациями или авторы разовых работ (75–80% от текущей совокупности);
- Публика и те, кто, возможно, будет рекрутирован в науку (в 10–100 раз превышают величину текущей совокупности).

Критерием для этой стратификации является выходной продукт членов сообщества. Самые продуктивные члены образуют ядро. Вы найдете их в больших количествах на лучших кафедрах экономики (в Гарварде, Массачусетском технологическом институте, Стэнфорде, Принстоне, возможно, в Лондонской школе экономики). Они постоянно общаются друг с другом — по электронной почте, обмениваются статьями, сотрудничают, посещают профильные конференции и семинары. Внешнее ядро образуют все экономисты, которые работают на кафедрах второго эшелона, регулярно публикуются и составляют аудиторию на про-

фильных конференциях. Они могут взаимодействовать с ядром, но менее интенсивно, чем тем, кто находятся внутри ядра. Транзистенты приходят и уходят. Они обычно работают на кафедрах второго и третьего эшелона, иногда публикуются (но не в основных научных журналах) и взаимодействуют с ядром лишь эпизодически и поверхностно. Публика состоит из аспирантов и всех тех экономистов, которые интересуются научной работой, но не могут или не хотят вносить свой вклад в форме публикаций. Это они образуют большие толпы на крупнейших конференциях. Они обеспечивают звезд и ядро вниманием, в котором те нуждаются, ничего не прося взамен.

Процесс объединения в группы на этом не заканчивается. Если вы не являетесь звездой или членом внутреннего ядра, стратификация чересчур обширна для того, чтобы требовать к себе внимания. Представители внешнего ядра решают эту проблему за счет специализации и организации собственных пространств внимания. Они создают субполя, такие как феминистическая экономика, урбанистическая экономика или экономика культуры. Они образуют свои собственные ассоциации, издают специализированные журналы и организуют конференции, посвященные их области специализации.

Мне особенно хорошо знаком пример экономики культуры. Даже несмотря на то, что ряд выдающихся экономистов-культурологов, в частности, Уильям Баумоль и Марк Блауг, публиковались в известных журналах, менее видные представители этого направления не смогли привлечь к себе внимание ведущих журналов. Поэтому они основали свою собственную ассоциацию, которая выпускает информационный бюллетень, каждые два года проводит конференции, издает журнал *Journal of Cultural Economics* и пытается включить публикуемые там статьи в индекс цитирования по социальным наукам (SSCI), для того чтобы отсылки к ним принимались во внимание. (Вы уже знаете, как это жизненно важно.) Преимуществом объединения в группы внутри внешнего ядра является фокусирование внимания достаточно четко определенной группы на предмете их специализации. Оно также служит флагом для привлечения людей извне. У исследователей и аспирантов, интересующихся экономикой искусства и культуры, теперь есть место, где они могут беседовать и проявлять внимание.

Объединение в группы является условием, обеспечивающим управляемость процессом поиска и привлечения внимания. Как мы уже видели, звезды появляются при наличии множества людей, готовых проявлять внимание, и они, в свою очередь, раздувают это внимание, делаясь им с другими участниками разговора. Звезды, таким образом, являются феноменом больших пространств внимания. Небольшие группы плохо переносят наличие звезд и более равномерно распространяют внимание среди своих членов. Уменьшение размера группы, таким образом, является эффективной ответной реакцией на асимметричное распределение внимания.

Объединение в группы также помогает объяснить раздувание количества публикаций и цитирований. Каждая группа генерирует собственное цитирование. Те, кто пишут для *Journal of Cultural Economics*, ссылаются на другие статьи, опубликованные в этом же журнале (самоцитирование журнала отличается высокими показателями). Поэтому, даже если эти статьи больше нигде не цитируют, эти цитирования добавляются к суммарному значению (при условии, что журнал входит в SSCI). Как правило, статьи в специализированных журналах содержат отсылки к статьям в основных журналах, но не наоборот. *Journal of Cultural Economics* и прочие специализированные журналы не слишком хорошо представлены в ядре. Они образуют свое собственное пространство внимания.

## КАК ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ

Из этого можно сделать следующий вывод: если уж вы не попали в ядро, вам лучше всего присоединиться к одной или нескольким специализированным группам или создать свою собственную. Вам нужно обязательно идти под тем или иным флагом. Пускай вас узнают как экономиста-культуролога, марксиста, представителя исторической школы, феминизма или любой другой экономической школы, какую только можно себе вообразить. Большинство экономистов захотят отбросить вашу работу как горячую картофелину, но они бы все равно это сделали. Эта стратегия — лучший план, чтобы встретиться с единомышленниками, которые состоят в той же группе и весьма охотно поделятся с вами вниманием. Получается, что если вы успе-

лите внимание их работе, то и они уделят внимание вашей. Своего рода улучшение по Парето.

Однако, попав в группу, не расслабляйтесь. Вы быстро потеряете внимание, если будете употреблять не те имена, читать не те статьи и применять ненаучный подход, не будете держаться за свою академическую работу, появляться на конференциях, не сможете опубликовать свои статьи и так далее. Вы должны знать, как оставаться в пространстве внимания вашей группы.

Возможно, вам повезет, и вы придумаете запоминающееся название, на которое все станут ссылаться. Я надеюсь, что термин «разговор» запомнится и эта книга станет источником для цитирования. И неважно, понравится она людям или же нет. Даже если все сообщество сочтет метафору разговора ужасной, люди могут продолжать ссылаться на эту работу всякий раз, когда они захотят сорвать на чем-нибудь свою злость. Но, опять же, метафора может остаться просто незамеченной. И тут ей придет конец.

## НУ И ЧТО?

Нужно ли мне добавлять что-то еще? Даже если внимание не является единственной наградой, которой добиваемся мы, ученые, она, определенно, влияет на мир, в котором мы существуем. И переход на цифровые технологии, который происходит в наши дни, этого не изменит. Кажется, что имея возможность размещать работы в Интернете, вы можете преодолеть все барьеры, которые создают люди науки для того, чтобы помешать вашему участию в их разговоре. Это дает надежду на более справедливый мир, обеспечивающий более равное право доступа. Забудьте про это. Как и после появления печатных книг, ученые найдут столько же причин образовывать группы в оцифрованном мире, сколько они находят сейчас. Все дело в пространстве внимания. Скорее, следует ожидать, что ученые будут более внимательны к потребности объединяться в группы ввиду возросшего изобилия, сопряженного с переходом на цифровые технологии. В сети просто слишком много информации. Поэтому нам придется производить еще более строгий отбор, чем сейчас. Привратникам науки придется стать строже, группам — крепче, а сообществам — теснее. Воистину, самое главное — это внимание.

### Дополнительная литература

Эта глава основана на двух работах, которые я написал в соавторстве с Harry van Dalen: «Attention and the Art of Scientific Publishing» // *Journal of Economic Methodology*. 9: 289–315; и «Is There Such a Thing Called Scientific Waste?» // *Tinbergen Institute Discussion Paper*: Т1 2005–005/1.

В указанных выше работах содержатся дополнительные источники. Самый важный из них — Randall Collins *The Sociology of Philosophies: A Global Theory of Intellectual Change* (Harvard University Press, 1998) (Коллинз, 2002). Особенно полезно прочитать первые три главы.

Ставшая классикой работа об экономике «звезд» — Sherwin Rosen «The Economics of Superstars» // *American Economic Review*, 71: 845–858. Интерес представляет и Robert Frank and P.J. Cook *The Winner-Take-All Society* (Free Press, 1995).

Цитированию и смежным темам посвящена обширная литература. См., например, Arthur M. Diamond «What is a Citation Worth?» // *Journal of Human Resources*. 21, 200–215, и Robert K. Merton «The Matthew Effect in Science» // *Science*, 159: 56–63.

## 5. Хороший научный разговор (или вклад в него) правдив, осмыслен и обслуживает определенные интересы

### КАК РЕАГИРОВАТЬ НА БЕСКОМПРОМИССНЫЙ И ЛЕГКОМЫСЛЕННЫЙ ПОДХОД К НАУКЕ

«**Т**АК КАК ЖЕ насчет истины? Разве наука живет не одним только поиском истины? Достаточно болтовни о разговоре, культуре, внимании... я хочу услышать про истину!» Когда случаются подобные всплески эмоций, в них слышится раздражение. А они неизменно и неизбежно случаются. В моих исканиях мне часто доводится слышать мнение о науке и научной практике, развенчанное в предыдущих трех главах. В конце концов, наука должна же быть как-то оторвана от разговора, чтобы быть прочнее, солиднее и, наконец, честнее. Запуск космического корабля на Луну — это ведь не просто болтовня, не так ли? Он должен быть продуктом истинной науки.

Раздражение метафорой разговора легко перерастает в возмущение и даже в осуждение: «Мы [экономисты] занимаемся наукой, а наука может обойтись и без всей этой ерунды» и «Когда же вы собираетесь заняться серьезной экономической наукой?»<sup>1</sup>. Перевожу: наука — вещь серьезная, а разговор — нет. «Как насчет серьезного разговора в научной обстановке?» — хочется парировать мне. Но, боюсь, с этими принципиальными экономистами бесполезно спорить. «Наука — это наука, а не разговор». В философской литературе эти экономисты были бы классифицированы как «позитивисты». Чтобы не спутать этот термин с понятием «оптимисты», назовем их «бескомпромиссными» учеными. Для них наука — это вопрос логики, фактов, гипотез и эмпирических проверок. Те, кто не подписывается под этими догматами, могут попросту выйти из разго-

---

1. Именно такой совет дал Фрэнк Хан после длинного обсуждения состояния экономики, во время которого мы затронули тему ошибочности и глупости этой дисциплины.

вора (читайте: они не заслуживают постоянного контракта с университетом, не будут публиковаться в важных журналах и не получают приглашения на конференции). Вот почему они заслуживают ярлыка «бескомпромиссные».

Другая разновидность реакции на упоминание об истине проявляется во вздохах и признаниях вроде «истины не существует», «наука — это вопрос веры», «все субъективно», «истина — это просто идея, вымысел». Особенно подвержены этому студенты. Как я подозреваю, в старших классах школы их учили, что каждое мнение (например, их собственное) о тексте имеет право на существование и, соответственно, все убеждения стоят друг друга. (Я и сам внес свою лепту в формирование подобного менталитета. Чтобы донести глубокую философскую мысль, я учил своих детей, что мы ничего не знаем наверняка. Они ловко воспользовались этим: «Ты не знаешь наверняка, что мне полезно есть овощи, поэтому передай мне чипсы», вынуждая меня отыграть назад: «Возможно, это и так, но чтобы овощи были съедены».) Я признаю, что делая акцент на понятии метафоры, я могу создавать впечатление человека, придерживающегося мнения, что ничего нельзя знать наверняка и что любое знание субъективно. Но я совсем так не считаю, что и надеюсь доказать. Однако люди, которые действительно рассуждают подобным образом, фигурируют в философской литературе под флагом релятивистов. (Относительно того, что относительно). Назовем этих людей «легкомысленными» учеными: они воспринимают науку такой, какой она кажется.

Мне не близка ни одна из этих позиций. Бескомпромиссные экономисты могут раздумывать о странности, с их точки зрения, практической стороны такой науки, как экономическая наука, с ее разногласиями, неубедительными эмпирическими проверками, отсутствием твердо установленных фактов и уклонением от законов реальности. Возможно, они хотят учесть возможность того, что наука не является такой бескомпромиссной, какой они ее видят, что речь идет о чем-то большем, чем просто логика и факты. Возможно. Однако отказ от веры в бескомпромиссную науку, основанную на Истине, не приводит к легкомысленному отношению автоматически. Даже если строго объективного знания не существует, знание необязательно становится субъективным. Люди не могут верить во все что угодно. Они не могут взвинтить цены вдвое и рассчитывать,

что люди будут по-прежнему послушно брести в их магазины. Они могут не верить в законы притяжения, но почти наверняка упадут, если шагнут с балкона.

Аналогичным образом, в разговоре люди не могут безнаказанно говорить все, что им вздумается. Если они считают, что у них есть веские основания отрицать Холокост, мне кажется, им придется увертываться от удара, упоминая о них в большинстве разговоров. Когда люди подчиняются правилам разговора в той или иной дисциплине, например, в экономической науке, они не могут утверждать, что замораживание арендной платы поможет тем, кто ищет дешевую аренду, или заговорить о реинкарнации. Если они поступят подобным образом, то их, несомненно, исключат из разговора и, скорее всего, им укажут на дверь. Как уже должно быть ясно, для того чтобы поделиться своей идеей с другими, нужно участвовать в их разговоре. А разговоры — научные разговоры в особенности — ограничивают вас в том, что вы хотите сказать и как вы это хотите сказать. Точно так же, как итальянцы исключают меня из социальных разговоров на площадях, экономисты проверят вклад в их научный разговор и наложат запрет на любую пустую болтовню. Бескомпромиссный ученый, соблазнившись идеей субъективности любого знания, быстро обнаружит, что оно по крайней мере, социально субъективно. Для того чтобы поделиться субъективным знанием с другими, нужно подчиниться дисциплине разговора, в котором вы хотите участвовать. Жизнь не так проста и наивна, как некоторые воображают.

#### А КАК НАСЧЕТ НАУЧНЫХ СТАНДАРТОВ? ПЕРЕЙДЕМ К ПРАКТИКЕ!

«Итак, скажите нам, что делает разговор научным?» Бескомпромиссные ученые несговорчивы и упрямы. «Как мы определим, верна ли теория или же нет?» Похоже, они добиваются каких-то ясно очерченных, однозначных стандартов, которые отделяют научное от ненаучного, а истинные утверждения от ложных. О, если бы у нас были такие стандарты! — они бы показали, является ли эта книга более правдивой и научной, чем любая другая из прочтенных вами книг! Покажите истину, и спор прекратится.

Давайте поговорим о практической стороне экономической науки и об изучении экономической науки. Выдают ли

где-нибудь студентам карточку размером девять на тринадцать, на которой перечислены такие стандарты?<sup>2</sup> Конечно, нет. Они изучают всевозможные процедуры, многие из которых не вполне ясны. Они строят модели и решают их, занимаются математикой, выполняют регрессии, проводят эксперименты; короче говоря, они постигают экономическую науку на практике. Вводный курс весьма насыщен и отнимает много времени; задачи сложны, математика похожа на кошмар. Студенты пробираются вперед, следуют указаниям своих преподавателей, а позднее, дойдя до защиты диссертации на степень доктора философии (PhD), почти в отчаянии пытаются «довести до ума» модель и эконометрику, чтобы добиться одобрения комиссии. Еще позднее, при публикации статей, они сделают все возможное, чтобы заручиться согласием рецензентов. Этот путь ведет к участию в разговоре. Если же задать им вопрос об истине, студенты подумают: «Положа руку на сердце, могу ли я себе позволить задумываться об этом?». Научные правила и нормы? «Конечно, это то, с чем согласны рецензенты». Экономическая наука — это дисциплина.

Дисциплина проявляется в непрерывной и неизбежной оценке. Практикующие экономисты постоянно оценивают модели, критерии, допущения, методы, аргументы и даже друг друга. Они говорят: «Мне очень нравится эта статья» или «Мне все равно, что там пишет Ф...». Оценка принимает конкретные формы, когда практикам не хочется рассуждать о той или иной статье, заниматься ею, и они поручают ее анализ своим студентам. Качество их внимания — вот что имеет значение. И, как указывалось в предыдущей главе, большинство идей вообще остаются без внимания. Почему редакции научных журналов отвергают большинство представленных статей и публикуют лишь жалкую горстку — только ли из-за того, что их содержание далеко от истины? Спуститесь на землю, говорят они. Отбор — это часть игры. Поделитесь своей идеей модели, и вы быстро поймете, одобряют ее или же нет. Дело в следующем: вместо того чтобы применять стандарты, экономисты-практики оценивают вклад в свой разговор, используя целый ряд критериев. И обычно они не могут объяснить, что это за критерии.

---

2. Методика использования карточек девять на тринадцать — это любимое выражение Дейдры Макклоски.

Для того чтобы присоединиться к разговору, необходимо научиться оценивать как свой собственный вклад, так и достижения других, а это нелегкая задача. Это напоминает выставление оценок студентам за их работы — опытный профессор более-менее знает, какую оценку поставить, но объяснить, за что — вот в чем сложность. «Это не слишком глубокий аргумент», — может сказать один экономист другому (или профессор студенту). «Что вы имеете в виду?» «Модель мало что дает!» «?!» «Прочитайте мою статью и, возможно, вы поймете, что я имею в виду». Оценка размыта, часто не выражена словами и, на первый взгляд, произвольна. Вы учитесь этому на практике.

Однако будьте готовы к необходимости обосновывать вашу обычную практику. Если вас загонит в угол какой-нибудь упрямый студент или вы столкнетесь с противодействием со стороны настойчивого политика, намеренного изоблечить в вас лжеученого, вам придется прибегнуть к аргументам, которые вы копили по дороге. Возможно, тогда вы захотите сказать, что экономическая наука столь же близка к естественным наукам, как и любая другая, что нереалистичность допущений не имеет значения, если теории предсказывают ход событий, и что недостаточная точность прогнозов — это вопрос времени. Произнося все эти вещи, полезно напустить на себя ученый вид — отрешенный, важный, упрямый, даже если это не воздаст должное вашей практике.

## НАДЕЖДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Откажитесь от метафор науки как «зеркала и логики» и «корпуса накопленных знаний», к которым настоятельно призывают метаразговоры; прекратите рассматривать утверждения, высказывания и предложения как провозвестники истины; перестаньте видеть силу в отдельной личности и начните думать в категориях разговора, а, точнее, пространства разговоров. Я обещаю вам, что на горизонте забрежжат обнадеживающие перспективы.

Вдохновение может прийти от философов, таких как Ричард Рорти, Аристотель, Людвиг Витгенштейн как автор «Философских исследований» («Логико-философский трактат» поместил его в лагерь Венского кружка, но «Ис-

следования» доказали, что со временем он его перерос), немецкий философ герменевтики Георг Гадамер и американские прагматики Чарльз Пирс и Джон Дьюи. Есть и другие, но нам нужно с чего-то начать. Они все призывают нас выйти за рамки отдельных утверждений, увидеть, что не все сводится к логике и фактам, и принять во внимание все то, что обсуждают ученые в контексте разговоров или дискурсивных практик, как некоторые предпочитают их называть.

Во время господства Общепринятого представления идеи прагматика Чарльза Пирса (1839–1914) были похоронены, однако после возврата к дискурсу и разговору их снова извлекли на свет. Он переориентирует внимание со знающего индивидуума на сообщество ученых; истина — это тот общий знаменатель, к которому они приходят после напряженных исследований, яростных споров и длительных размышлений. Таким образом, истина — это спорный вопрос. Пирс также говорит об убеждениях, которые перерастают в привычку. Его прагматический подход заключается в том, что правда или вера ученого должна быть на что-то годна, должна побуждать к тому или иному действию. Говоря его собственными словами: «Рациональная цель слова или другого выражения лежит исключительно в его мыслимом влиянии на жизненное поведение» (Peirce, 1966 [1878]: 121; Пирс, 2000). Делает ли это истину относительной? Это вопрос угла зрения. Сообщество ученых оценивает каждую работу по тому, вносит ли она определенный вклад в разговор. Его члены сначала определяют, стоит ли работа их совместного внимания (а мы уже говорили о том, как слабы шансы на это), а затем подвергают ее тщательной проверке, обсуждают и, возможно, ссылаются на нее или используют ее в своих трудах.

Как сказал бы Рорти, ценность работы не определяется в столкновении с фактами или реальным миром (как считают приверженцы эмпирического подхода) или логикой (на чем настаивают рационалисты), а проявляется в социальных ситуациях. Наука, соответственно, является не солипсистским явлением, при котором ученые, один за другим, обнаруживают истину, а насквозь социальным. Как ученый я нахожусь в зависимости от разговора, в котором участвую. Имеет ли этот конкретный вклад хоть какую-либо ценность — решать не мне; не будут это определять и те немногие, но неизбежно встречающиеся люди, которые любезно сообщат мне, что эта книга перевернула всю их жизнь. Верховным судьей будет разговор, в котором она

обсуждается. Дисциплине присущ инстинкт самосохранения. Когда сообщество ученых дает слабину при отборе работ, оно рискует своей репутацией и может оттолкнуть новые светлые умы от участия в разговоре.

Философы будут первыми, кто укажет на то, что Пирс — не Дьюи, а Рорти — последователь скорее Дьюи, чем Пирса. Прагматические доводы остаются в силе: истина устанавливается в процессе осмысления сообществом ученых. Но для разговора значение имеет не только истина. Для оценки вклада работы в разговор и самих разговоров требуется что-то еще.

### НУЖНЫ ЛИ ФИЛОСОФСТВОВАНИЯ?

Рой Вайнтрауб, научный руководитель моей диссертации (Ph.D.) и экономист, который переключился с теории общего равновесия на историю экономической мысли, настаивал бы на том, что философская дискуссия вокруг истины и всего такого не оказывает никакого воздействия на то, чем занимаются экономисты. Он перенял это у Стэнли Фиша, литературного критика, ученого-юриста и преподавателя риторики. В 1984 году мы с Макклоски пригласили Фиша на конференцию в Колледж Уэллсли, чтобы он рассказал нам, экономистам, о риторике и прочих подобных вещах. «Оставьте эту идею, — последовал ответ. — Продолжайте делать то, что вы делаете, и не забивайте себе голову всякой чепухой». Коллеги-методологи могут воспротивиться этому мнению, но отсутствие интереса к тому, чем они занимаются, со стороны практиков, указывает на правоту Вайнтрауба и Фиша. (И, опять же, велико ли воздействие академического экономического разговора на экономическую политику и бизнес?) Но пусть даже так, все же разговоры влияют друг на друга. И рефлексии вокруг разговоров тоже могут иметь значение.

### ИСТИНА, ЗНАЧЕНИЯ И ИНТЕРЕСЫ

Вклад в разговор напоминает брошенный в пруд камень. Он вызовет небольшие круги на поверхности воды, которые будут увеличиваться, а затем исчезнут. Какой-то камень вызывает более сильную рябь, чем другие. Зачастую

ваш камень вообще не вызывает никакой реакции. Но есть и исключения. «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнса (Keynes, 1936; Кейнс, 2012) породила значительное волнение. Статья Солоу об экономическом росте тоже вызвала волны, хотя им и понадобилось какое-то время, чтобы достигнуть берега. Волны вызвал и труд Джорджа Акерлофа об асимметричной информации. Ни одна из этих работ не вызвала волны просто потому, что открыла правду. Что же сыграло решающую роль в каждом случае?

Отгадка кроется в значениях, в значимых взаимосвязях, которые устанавливает данная работа, в ценностях, к которым она апеллирует, в ассоциациях, которые она вызывает. А также в интересах, в цели, которой он служит, в мерах, к которым он призывает. Истина — это другой аспект, иногда более, а иногда менее важный, чем два других. Задаваемые вопросы и, соответственно, вопросы, которые должны быть заданы, таковы:

- Насколько значима, насколько интересна эта работа? Затем:
- Какие интересы она обслуживает, то есть каково ее воздействие на исследования или экономическую политику? И, конечно:
- Насколько она близка к истине или достоверна (а иногда — насколько честен ее автор)?

Как это практично! В чем состоит вклад в разговор, ведущийся на семинаре? Допустим, я отмечаю, что в комнате тринадцать человек. Если только среди нас нет верящих в привидения, то любой сможет быстро оценить, истинное это высказывание или ложное, но это, к сожалению, неактуально. Вопрос, скорее, заключается в том, что я имел в виду на самом деле. Означает ли наличие тринадцати человек, что невозможно будет выслушать всех? Расстроен ли я низкой посещаемостью? В достаточной ли мере представлено «ядро» группы этими тринадцатью людьми? Эти вопросы проясняют значение моего замечания, поскольку оно тоже призвано обслуживать те или иные интересы. Чего я намереваюсь добиться этим комментарием? Хочу ли я, чтобы на семинар приходило больше народу, или прошу людей хорошенько подумать, прежде чем приходить снова? Тогда комментарий обслуживает интересы

**ВРЕЗКА 5.1. История эпистемологии в анекдоте**

Американские интеллектуалы в качестве метафоры часто используют бейсбол. Эта игра может рассказать о том, как развивалась эпистемология. Нужно понимать, что в бейсболе ампаир (судья), стоя позади кетчера, решает, попала ли подача в страйк-зону (то есть мяч пролетает над домом на нужной высоте) или же нужно засчитать штрафные очки — болы (если мяч летит слишком далеко, высоко или низко).

Трое судей в баре спорят о том, кто из них лучше. Первый, позитивист или традиционалист, гордо заявляет: «Я объявляю то, что и есть на самом деле». Второй, модернист, говорит: «Я объявляю то, что я вижу». А третий, наш постмодернистский судья, заявляет: «Да вообще ничего и нет, пока я это не объявлю!».

семинара. Или же я предваряю философское высказывание в интересах стимулирования философского изыска-ния? Один и тот же комментарий может иметь множество разных значений и обслуживать один или несколько интересов. Все это участники должны взвесить, прежде чем они смогут определить, каков вклад моего комментария. Все это не слишком логично и при этом достаточно сложно.

В этом контексте полезно вспомнить теорию речевых актов, выдвинутую философом Джоном Л. Остином и разработанную такими философами, как Джон Серль и Юрген Хабермас. Остин заметил, что предложения выполняют

**ВРЕЗКА 5.2 Притча**

Если вас донимают люди, желающие знать, что есть корень всего сущего, где скрывается истина, или вы сами мучаетесь этим вопросом, вот притча, которую можно припомнить в этой связи. (Первым ее рассказал Уильям Джеймс; я ее услышал от Дейдры Макклоски, которая рассказывает ее не в пример лучше, чем я могу это сделать на этих страницах):

Как-то раз к дзэн-мастеру пришел человек. Он хотел задать мастеру вопрос. «В чем твой вопрос?» «Ну, вот, мы ходим по земле, чувствуем твердую землю под нашими ногами. Но на чем же тогда держится земля?». «Все просто, друг, землю держит на своих плечах слон». Человек кивнул и по-

У судьи-традиционалиста нет поводов для сомнений. Судья-модернист признает, что он не может наверняка знать ситуацию и его решение может оказаться ошибочным. Судья-постмодернист прав в том смысле, что если он не объявит никакого решения, игра остановится. Но это не означает, что он может объявлять все, что ему заблагорассудится. Несколько неудачных решений, и он сам покинет игру. Судьи выполняют свои функции в контексте бейсбольного разговора, а это напряженный и ответственный разговор. Каждое решение будут оценивать и обсуждать тысячи, если не миллионы, зрителей. За судьей, объявляющим решение, во все глаза наблюдают другие судьи. Решения о подачах могут приниматься на основе твердого критерия истины, но они всенепременно подвержены воздействию серьезных ограничений.

разные перформативные функции; они являются речевыми актами. Перформативность, как правило, не ограничивается описанием реальности. Когда я говорю: «Убирайтесь отсюда!», я не утверждаю некую истину, но намереваюсь добиться именно того, что и озвучиваю: «Убирайтесь отсюда!». Он назвал такой речевой акт перлокутивным актом. Локутивный акт подразумевает констатацию какого-то факта, например: «В этой комнате тринадцать человек». Если речевой акт совершается с намерением сообщить что-то еще (например, что тринадцать — это очень мало), он называется иллокутивным актом. Речевой акт, подобный за-

шел прочь. На следующее утро он вернулся, чтобы задать мастеру еще один вопрос. «Что ты хочешь спросить?» «Ну, вот, мы ходим по земле, которую держит на своих плечах слон. Но на чем же тогда стоит слон?» «Все просто, друг, — ответил дзэн-мастер, — слон стоит на гигантской черепахе». Человек кивнул и пошел прочь, но на следующее утро он снова был здесь. Он желал знать, на чем стоит черепаха. «Все просто, приятель, — терпеливо отвечал мастер. — Ты ходишь по земле, которую держит слон, который стоит на гигантской черепахе, которая стоит на гигантском слоне». Через час человек вернулся с еще одним вопросом. «Но на чем же тогда стоит слон?» Теперь уже дзэн-мастер немного забеспокоился. И поэтому ответил: «А дальше там одни сплошные слоны».

мечанию о том, что в комнате находится тринадцать человек, часто сочетает в себе все три функции. И, несмотря на то, что вы можете вполне грамотно строить вашу речь и без знания того, как называются ваши речевые акты, важно понимать, что не все, что мы говорим, следует оценивать, руководствуясь исключительно критерием истинности. Есть и что-то еще.

Как только вы это осознаете, все сразу станет на свои места. Претендовать на истину, оценивая стихотворение, будет самонадеянностью, если не наглостью — как будто бы все прочие мнения и толкования неверны и, следовательно, лишены смысла. Не слишком отличаются и обсуждения взаимоотношений. Мы проводим ассоциации, размышляем, спорим о том, что на самом деле имели в виду другие. Подразумевая, что речь идет об истинной любви, истинной дружбе, мы просто выясняем отношения. Бесспорно, временами истина вопиет, когда, например, вы застаете вашу половину с вашим лучшим другом в недвусмысленной ситуации или когда принимаете одного художника за другого. Пусть даже так, однако любая «истина» — это вопрос толкования.

Кроме того, истина не занимает центрального места в научном разговоре. Истина не является верховным судьей в спорах и не служит главным ориентиром в научных изысканиях. В обществе экономистов вопрос об истинности практически никогда и не встает. Редко когда кто-нибудь спросит: «Неужели это действительно так?» В научной среде не принято претендовать на знание истины. Вы скорее можете сказать, что добились «интересного результата», «правдоподобного исхода» или «более плодотворного подхода». Экономисты могут заявить, что их теории верны, а теории других — ошибочны, но горе тому, кто осмелится претендовать на точность прогноза. Вот это уже будет настоящей оплошностью. Практически все участники научного разговора знают, что истина неуловима, что новые результаты могут доказать ошибочность прежних, что теории развиваются и претерпевают изменения, что неопределенность встречается на каждом шагу. Как заметил философ науки Пол Фейерабенд в своем очерке «Против методологического принуждения», «Что же касается слова „истина“, то на данном этапе мы можем лишь отметить, что оно, безусловно, волнует людей, но ничего большего не дает» (Feuerabend, 1975: 230; Фейерабенд, 1986: 380).

Соответственно, хотя, глядя со стороны, всегда трудно определить, какие работы вызовут волны внимания, а какие нет, или насколько эти волны будут высоки, мы можем сказать, что эффективные работы будут выполнять, по Остину, и локутивную, и иллюкутивную, и перлокутивную функцию и, следовательно, просто обязаны быть правдивыми, осмысленными и представляющими интерес. Позвольте мне пояснить.

### *Правдивость*

Правдивость вклада в разговор — будь то утверждение, предложение, целая теория, артикуляционное движение, констатация факта или что-то еще — имеет значение. В некоторых ситуациях она оказывается важнее, чем в других. Это вопрос реалистичности. Правдивость здесь выступает как синоним истинности в смысле логической непротиворечивости, правильности вычислений и надлежащих умозаключений, а также в смысле увязки с некоторой реальностью. Но правдивое высказывание не говорит само за себя и не убеждает само по себе; здесь нужно что-то еще.

### *Осмысленность*

Вклад порождает всевозможные значения. Это вопрос герменевтики. Значения — это более-менее свободные связи высказывания, утверждения, положения, эмоции, концепции, текста (и так далее) с другими высказываниями, утверждениями, эмоциями, концепциями, текстами (и так далее). Истина или ее воплощение — это лишь одно из значений. Другие могут одержать верх. Когда один экономист упоминает «равновесие Нэша», другие экономисты могут думать о других вещах: о его логическом определении, о связанных с ним спорах или об удивительной жизни Нэша (он сошел с ума, стал лауреатом Нобелевской премии, и про него был снят фильм, удостоившийся Оскара). Значения складываются из ассоциаций. Вклад в разговор должен быть осмысленным, чтобы его услышали и приняли. Вот почему ученые все время занимаются толкованием и почему так важно, чтобы они сочли вашу работу интересной. Они не просто пытаются определить истинность вашего вклада, но, что еще важнее, они пытаются истолковать,

что он означает в контексте продолжающегося разговора, как он соотносится с другими достижениями, соответствующим ли хоть примерно его значения господствующим убеждениям и так далее.

### *Способность представлять интерес*

Работа должна обслуживать определенные интересы или вдохновлять на какое-либо действие или несколько действий. Это прагматический вопрос. Вы можете сказать, что перформативность работы должна проявляться определенным образом. Это делает ее скорее представляющей интерес, чем интересной. Работа представляет интерес, когда:

- Она подпитывает разговор, предлагая новые исследования и дополнительные аргументы, обеспечивая новую эвристику или разрешая проблему, стоявшую на пути прогресса.
- Она оказывает воздействие на другие разговоры, в частности, связанные с мерами политики, вопросами управления, фондовым рынком, журналистикой, домашними хозяйствами, профсоюзами.
- Она способствует сохранению общности, ценностей, которые разделяют в научном сообществе и за его пределами (как происходит в случае, когда аргумент поддерживает идею справедливости или когда Рорти выступает за усиление солидарности и терпимости). Когда же предлагаемые вами ценности вступают в конфликт с существующими ценностями, ваша работа может вызвать волны оппозиции и сопротивления. (Гэри Беккер привлек к себе значительное внимание, поскольку многие приняли близко к сердцу его тотальный экономический взгляд на вещи.)
- Она обслуживает личные и институциональные интересы, например, помогает найти деньги для проведения исследования, вызывает чувство личного удовлетворения и тому подобное.

Люди, не участвующие в вашем разговоре, мало разбираются в том, что делает работу интересной и представляющей интерес. Когда ученые-компьютерщики воодушевляются такими понятиями, как «наследование» и «композиция», люди посторонние только пожимают плечами. Для посвя-

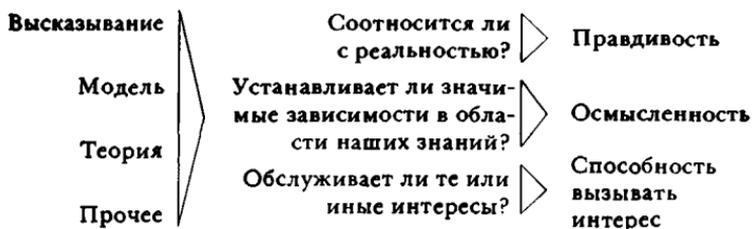


РИСУНОК 5.1. Вклад в разговор должен быть правдивым, осмысленным и обслуживать интересы

щенных эти понятия исполнены всевозможных значений. Они могут вспоминать драматические взлеты и падения, размышлять о возможностях и чувствовать значимость их обсуждения для внешнего мира. Насколько оно интересно, в какой мере представляет интерес и насколько оно полезно — все это выходит за пределы понимания непосвященных, включая тех, кто ошибочно считает себя выше других и верит, что может время от времени вступать в такой разговор и судить о его сущности. Точно так же, находясь вовне, практически невозможно измерить, какое значение имеет новое сочинение о кооперативных играх. Непосвященного могут оттолкнуть чудовищно нереалистичные допущения, используемые при анализе, но посвященные могут считать, что оно оказывает глубокое воздействие, и, соответственно, приходят в восторг, обсуждая его.

Работы должны представлять интерес (рисунок 5.1). Вспомним Пирса (с. 129 выше): значимость того, что мы говорим, проявляется через воздействие на реальное жизненное поведение. Вот почему экономическая аргументация часто завершается описанием последствий для мер политики и почему научно-исследовательские фонды хотят знать социальную релевантность того, что они финансируют. Часто заявленные претензии приукрашивают действительность. Экономисты претендуют на важность своих аргументов для проводимой политики, хотя и знают, как ничтожно мала вероятность того, что они будут замечены лицами, определяющими политику. В течение длительного времени методологи уверяли, что их дискуссия окажет непосредственное воздействие на практику экономистов.

Теперь мы знаем, что это в высшей степени сомнительно (см. врезку 5.3). Все считают, что научные интересы в области физики приводят к изобретениям, а в области медицины — укрепляют систему здравоохранения. Однако на деле проходят годы, прежде чем воздействие начинает проявляться, и, даже если это случается, то зачастую косвенным образом и бессистемно.

### ОДНО ИЗ СЛЕДСТВИЙ: КАК КРИТИКОВАТЬ

Поскольку вклад в науку должен быть не только правдивым, но и интересным и представляющим интерес, критика может обрушиться по всем трем направлениям. Если вы хотите раскритиковать конкретный разговор, допустим, разговор марксистов или представителей неоклассической школы, вы можете попытаться оспорить достоверность их утверждений. То, что капитализм живет, а норма прибыли не снижается, вы можете использовать для дискредитации марксистского экономического учения. Или же вы можете указать на кризисы

#### ВРЕЗКА 5.3. Наука как дворовая игра

В США распространена дворовая игра в баскетбол. Собравшиеся во дворе формируют команды: двое по очереди отбирают себе в команду игроков. Другой способ — каждый выполняет штрафной бросок. Первые пять человек, попавшие в корзину, образуют первую команду, вторые пять — вторую команду. Оставшиеся образуют третью команду, которая сыграет с победителем первой игры. (Правила несколько странные: получается, что лучшие игроки, как правило, собираются в одной команде, которая может выигрывать до бесконечности.) Перед началом игры участники договариваются о базовых правилах, например, о том, что «проигравший получает фору» (мяч получает команда, набравшая меньше очков). Большинство правил, однако, являются негласными. Например, если вас против вас сфолили, вы должны сами объявить об этом. На поле нет судьи. Обычно к таким объявлениям прислушиваются, но если кто-то злоупотребляет этим правилом, люди комментируют, спорят, приходят в ярость и даже затевают драку.

Представьте, что экономисты играют в дворовую игру. Такие люди, как методологи, наблюдают за игрой. И здесь мы

в капиталистических системах, чтобы подорвать неоклассическую экономическую школу. Как бы правдивы ни были ваши утверждения, правда — это еще не все, что имеет значение.

Вместо того чтобы разоблачать разговор или вклад в него как ложный, вы можете усомниться в его осмысленности. Вклад может не устанавливать значимые связи, может вступать в противоречие с важными ценностями или просто быть для вас неинтересным. Когда я спросил сэра Джона Хикса, как он воспринимает понятие «конфликт», он пришел в раздражение и пробормотал, что не имеет с этим ничего общего (Klamer, 1989). Тем самым он дал понять, что марксистский дискурс не мог бы его заинтересовать вне зависимости от значения истинности. Аналогичным образом, некоторым людям может быть неинтересно говорить о человеке так, словно это компьютер, или об экономике стран так, словно это теория игр. В первом случае потенциальный участник проявляет мало интереса к абстрактному дискурсу о нервных системах; в последнем случае он вряд ли сочтет захватывающим любой неоклассический разговор.

Еще один способ критики разговора или вклада в разговор заключается в том, чтобы направить ваши стрелы на об-

видим отличие. Некоторые из методологов кричат на игроков, указывают им, как надо играть. Они, в конце концов, знают правила, потому что являются философами и могут отличить удачный бросок от неудачного. Временами создается впечатление, что они хотят прыгать и участвовать в игре в качестве судей. Однако игроки не обращают на них никакого внимания. Они продолжают всю дорогу нарушать правила, и, кажется, им совершенно все равно. Только когда один из них останавливается и предлагает то или иное правило, они замечают это, как это происходит, например, когда Милтон Фридман говорит, что важны точные прогнозы, а не реалистичные допущения. Тогда другие игроки вступают в дискуссию и выдвигают аргументы. Соответственно, игра что-то меняет. Игроки ищут аргументы, когда случается спор. («Эй, послушайте, реализм допущений не имеет значения, разве вы не знаете? Поехали дальше!» «Подождите-подождите, Самуэльсон указывал, что он имеет значение». «Да ладно, брось, продолжаем игру».)

Тем временем методологи увлеченно критикуют слова участников и снова кричат им, что они ошибаются, что Фридман не это имел в виду, что на самом деле правила совсем другие. Но игроки не слышат и не беспокоятся.

Интересно, как это характеризует игру экономистов и методологов. Очевидно, что последние вовлечены в игру, которая практически не имеет отношения к игре, в которую играют экономисты. Это не означает, что она не имеет права на существование. Бесконечные разговоры о такой игре, как баскетбол, и вокруг нее могут не оказывать никакого влияния на ход игры, но, безусловно, важны. Игра имела бы мало смысла без всех этих бесед. Методологические обсуждения могут быть не столь важны для научной деятельности, но без них наука немыслима.

После обращения к дискурсу студенты, изучающие экономическую науку, стали скромнее и тщательно исследуют игры, в которые играют экономисты, не торопясь выносить суждения. Они могут лишь надеяться, что игроки будут учиться на таких исследованиях, вдохновляться ими или же смогут понять, что повторяют обсуждения или даже ошибки предыдущих игроков.

Считайте философа вашим психотерапевтом. Рорти не знает, что делают экономисты, как и остальные процитирован-

служиваемые им интересы. Критически настроенные друзья, такие как Джон Амарильо, укажут на то, что в этой книге я проявляю излишнюю доброту и мягкость. Почему бы не поговорить о влиятельных кругах и превосходящих силах? Почему не признать, что некоторые разговоры, к примеру, современный неоклассический разговор, подавляют, вытесняют и заставляют умолкнуть прочие разговоры? Они хотят, чтобы я донес до читателя мысль об ограниченности доступа к разговору. На что я отвечаю: «да-да, но...». С точки зрения гетеродоксальных экономистов, каковыми являются институционалисты, марксисты, посткейнсианцы, экономисты-феминисты и экономисты-культурологи вроде меня, неоклассический разговор преобладает до степени подавления. Его приверженцы заботятся о том, чтобы их интересы обслуживались. В 2003 году один из редких оплотов гетеродоксальных экономических учений, Университет Нотр-Дам, открестился от них, чтобы сделать свою экономическую кафедру более традиционной. Но, хотя все это действительно имеет место, я хочу подчеркнуть, что речь идет не только о борьбе за истину: экономисты-неоклассики передают отчетливые послания и действительно умеют обслуживать свои интересы. Я не хочу так резко на них набрасываться. Они тоже должны чувствовать себя комфортно, читая эту книгу. Ведь это в моих интересах.

ные выше авторы. (Они все стоят за линией поля, если вообще присутствуют на игре.) Но, опять же, вы же не ожидаете, что ваш психотерапевт будет проживать вашу жизнь за вас. Вы бы не захотели этого, если бы вы знали, что они творят с собственной жизнью. Пусть так, все же они могут помочь вам разобраться в собственной жизни, вооружить вас полезными концепциями и заставить вас не бежать от проблем, растерянности и сомнений. (Доктор Фил: «Мы все мучаемся сомнениями. Но мы все же хотим продолжать жить, не так ли?».) Философия науки служит источником для экономистов, которые хотят понять, что они делают, зачем вообще нужна эта наука. Она помогает до некоторой степени сбить спесь с бескомпромиссных ученых. (Доктор Фил: «Вы слегка высокомерны, не так ли? Но вы же не хотите этого, правда? Поэтому, ради всего святого, смените тон».) А легкомысленные ученые получают стимул более серьезно относиться к социальному характеру разговора.

## НУ И ЧТО?

Для того чтобы оценить разговор, подобный общению ученых-экономистов, полезно на время забыть о логике и фактах. Ошибается и бескомпромиссный и легкомысленный экономист. Я предлагаю и тому и другому рассмотреть возможность использования метафоры разговора. Она несколько смягчит первого (по крайней мере, таково мое предположение) и заставит проявить внимание второго. Метафора разговора побуждает нас осознать, что достижения должны быть не только правдивыми, но и осмысленными и представляющими интерес. Когда вы признаете важность значения того, что вы говорите, вы поймете, зачем вам нужно погрузиться в разговор, ведь только тогда вы сможете оценить нюансы и уточненные значения, порождаемые общими усилиями в процессе разговора. Вы также поймете, почему ученые хотят претендовать своей работой на большее, чем открывается трезвому наблюдателю. Ученые тоже хотят верить, что их работа на что-нибудь сойдется и за пределами того разговора, в котором они участ-

3. Филлип Кэлвин «Фил» Макгроу — американский психолог, писатель, ведущий популярной телевизионной программы «Доктор Фил».

*Примеч. пер.*

**ВРЕЗКА 5.4. Высказывания всегда являются позитивными и нормативными**

Каждый студент, изучающий экономическую науку, сталкивается с разграничением позитивных и нормативных высказываний. Позитивные высказывания, по идее, описывают то, что есть; нормативные высказывания описывают то, что должно быть. Ученым «надлежит» придерживаться позитивных высказываний — по крайней мере, так учат студентов. Предыдущее обсуждение показывает, что это невозможно. Даже самое эмпирическое и, следовательно, позитивное высказывание о количестве людей в комнате подразумевает «долженствование» (должно быть меньше/больше людей), которое и является целью высказывания или обслуживаемым им интересом, действием, к которому оно призывает.

Математическое уравнение определенно кажется научным и объективным (оно не обязано быть позитивным, поскольку может и не являться эмпирическим высказыванием), но для студента-первокурсника, не знающего формул, приобретает и нормативный подтекст («Если ты не можешь выучить математику, тебе здесь нечего делать»). Математическое письмо напоминает про научные ценности строгого, абстрактного и, как правило, прибегающего к упрощению рассуждения. Оно не лишено оценочных суждений.

Поэтому разграничение позитивной и нормативной сферы нельзя истолковывать как намек на то, что научная практика должна быть свободна от оценочных суждений. Каждое действие, каждое изречение передает или отражает ту или иную ценность, такую как научная ценность. Разграничение сообщает нам нечто иное. Разграничивая позитивную и нормативную сферу, мы хотим подчеркнуть необходимость со-

вуют. Некоторые могут подчеркивать научную ценность; другие станут говорить о таких ценностях, как справедливость, свобода, эмансипация. Рорти говорит о созидательном начале и терапевтическом значении участия в научном разговоре. Я был бы просто счастлив, если бы дискурс, подобный этому, действительно привел бы к реализации именно этих ценностей.

блюдения правил экономического разговора в максимально возможной степени. Разграничение, таким образом, само носит нормативный характер! Мы говорим своим студентам и друг другу:

Не позволяйте проблемам других разговоров вмешиваться в экономическую науку. Не привносите в нее те ценности, на которые вы опираетесь в вашей политической, художественной, религиозной или личной деятельности; держитесь как можно дальше от религиозных, политических и личных смыслов и интересов. И когда кто-то ставит под сомнение рассматриваемую теорию по причине того, что она не понравится партии, крупному бизнесу или профсоюзу, будьте на чеку. Разграничение между позитивной и нормативной сферой тут же даст отпор такому вмешательству.

Поддерживайте чистоту экономического разговора! В пользу этого подхода говорит многое. Я делюсь всеми этими соображениями со своими студентами, особенно с теми, кто приходит с сильной верой в свободный (несправедливый, жестокий, идеальный, любой другой) мир. Но я хотел бы сказать то же самое и тем, кто приходит с твердым убеждением, что математическое моделирование — единственно правильный путь к истине. «Не будьте такими нормативными, — хотел бы сказать я. — Не думайте, что нам обязательно нужно привносить сюда ценности, методы и идеи математической дисциплины. Будьте непредвзяты и посмотрите, что может предложить экономический разговор». В конечном итоге нам всем приходится устанавливать нормы; нам всем приходится принимать ту или иную точку зрения, будь то точка зрения на экономический разговор, свободный рынок, допущение о рациональном поведении или что-то совсем иное.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

Это приложение может оказаться полезным для тех, кто не знаком с философскими и методологическими дискуссиями о знании, истине и научных стандартах.

### *Подслушанный разговор философов и методологов*

Экономисты учатся представлять свою дисциплину в научном свете. И неважно, чем они занимаются на самом деле. Введения к учебникам по экономике пестрят такими тер-

минами, как «индукция», «дедукция», «фальсификация» и «позитивные и нормативные высказывания». Что касается разграничения позитивного и нормативного, экономисты хотят сказать, что наука должна основываться на позитивных высказываниях, то есть высказываниях о мире, каков он есть. Нормативных высказываний — то есть высказываний о мире, каким он должен быть — следует избегать и не допускать. В конечном итоге наука должна быть свободна от оценочных суждений (ученые, оценивающие свой вклад в разговор, не в счет). Эта нелюбовь к нормативным высказываниям не мешает бескомпромиссным ученым вспоминать научные термины, когда им нужно поддержать свой имидж.

Приверженцы строгости не изобретали собственный образ науки. С их жесткими взглядами на науку, эти люди практического склада, которые считают себя не подверженными никакому интеллектуальному воздействию, в действительности являются рабами какого-нибудь философа прошлого<sup>4</sup>. Беседы о том, что составляет и что не составляет науку — индукция, дедукция, эмпирика и тому подобное, — это удел философов. Библиотечные полки ломятся от книг по данной теме. Ей посвящен, помимо прочих, и журнал *Journal of Economic Methodology*. Многочисленные известные экономисты внесли свой вклад в эти метадискуссии («мета» по-гречески означает «после», ср. метафизика). Джон Нейвилл Кейнс, например, установил разграничение между позитивными и нормативными высказываниями; Милтон Фридман утверждал, что реалистичность допущений не имеет значения (на что Пол Самуэльсон ответил, что разгадка заключается в практическом применении теоретических понятий); Дейдра Макклоски требовала внимания к риторике дисциплины; Марк Блауг убеждал экономистов более серьезно относиться к эмпирической проверке их теорий.

*Подслушанный разговор философов науки  
и (экономических) методологов*

Как появилась идея науки и научного знания? Идея «науки» возникла не так давно, меньше чем триста лет назад. Идея о том, что экономика может быть предметом научно-

---

4. Перифразируя Джона Мейнарда Кейнса.

го исследования, зародилась еще позже, около двухсот лет тому назад. Она восходит к опубликованному в 1776 году сочинению Адама Смита «Богатство народов». Понятие научного исследования в то время прямо противостояло авторитету церкви. Людям, у которых был Бог в качестве всемогущего и всезнающего Сущего, не нужно было задаваться никакими вопросами. Все, что от них требовалось — это с открытым сердцем, отвергнув все предубеждения, наблюдать за тем, что еще уготовил Господь для этого мира. Для верующих людей истина — *veritas divina*, имеет божественное происхождение. Такая истина говорит сама за себя. Знания приходят через изучение священных книг, таких как Библия, Талмуд, Коран или Веды, а также через молитву и медитацию. Просветленные видят отчетливо, как Будда (у которого не было образа Бога, как в иудео-христианской и мусульманской традиции). С зарождением науки наши предки перестали многого ждать от боговдохновения и отправились добывать знания самостоятельно. За такое святотатство некоторые были отправлены на костер или отлучены от церкви.

Первые намеки на современную научную осведомленность появились в XVI веке. Повествуя об этом, философы привычно зывают к духу Фрэнсиса Бэкона и Рене Декарта. Бэкон (1561–1626) убеждал современников на время забыть священные книги и читать «Книгу природы». Утверждая, что мы вполне можем раскрыть глаза и посмотреть вокруг, чтобы получить знание из окружающего мира, Бэкон заложил основу эмпирического и экспериментального научного подхода.

Рене Декарт — второй неизбежный герой повествования, и не зря. Его книгу «Рассуждение о методе» (Descartes, 1968 [1637]; Декарт, 1953) до сих пор интересно читать. Он рассказывает о том, как учился в иезуитском колледже, как читал Аристотеля и других древних философов (отмечая, что «сообщаться с жившими в прежние века все равно что путешествовать»)<sup>5</sup>, о том, какую любовь питал к математике, а затем вспоминает свой опыт, пережитый в Германии «во время войны». В то время он был в армии. Сидя в тесной комнате, «отапливаемой большой печью... где я имел полную свободу предаваться своим мыслям», он попытался определить, что — из всего массива знаний, приобретенных

---

5. Курсив автора.

им за годы обучения — он знал точно, и обнаружил, что может отбросить все, кроме одного: *cogito, ergo sum*.

«Я мыслю, следовательно, я существую» — бесспорно, самое знаменитое изречение во всей философии. Метод, который Декарт впоследствии разработал и отчасти реализовал, представлял собой дедукцию прочих утверждений из того, что он знал точно. Этот метод используется в математике: начинают с аксиом — утверждений, очевидно истинных, а затем выводят прочие утверждения, которые, по законам логики, тоже должны быть истинными. Знание — это принадлежность ума, заключил Декарт, а ум (душа) — это самостоятельная субстанция, отличная от тела. Так в мир пришла проблема души и тела. Поскольку между нами (мыслящими) и материальным миром существует разрыв, можем ли мы быть уверены, что в наших мыслях мир предстает таким, каким он является на самом деле (рис. 5.2)? Согласно Декарту, все зависит от разума.

Поскольку Декарт подчеркивал роль разума, философы называют его рационалистом. Бэкон является эмпириком, поскольку он считал источником наших знаний наблюдение. Оба способствовали зарождению эпистемологии — отрасли философии, в центре внимания которой находятся вопросы о знании, в частности, «Откуда мы знаем?» и «Откуда мы знаем, что мы знаем?». Древние философы уже протоптали сюда тропу. Сократ в текстах Платона указывал на проблему знания в мифе о пещере: мы, люди, как узники в пещере, обречены наблюдать мир в форме теней, отбрасываемых огнем на расположенную перед нами стену пещеры — мы не можем увидеть ничего больше. Аристотель стал предтечей Бэкона, поскольку он часто указывал на реальность в своем восприятии. Но прошли столетия, прежде чем Бэкон и Декарт смогли предупредить нас об ответственности за познание. Бэкон велел нам использовать наши органы чувств, а Декарт — наш мозг.

Мы различаем их рационалистическую и эмпирическую нити в канве современной практики. Подумайте, к примеру, об экономистах, которые любят работать с данными и пропагандируют измерения без теории. Их можно назвать эмпириками в традициях Бэкона. Теоретики — те экономисты, которые надеются познать мир через подробные математические модели с аксиомами, леммами и тому подобным — действуют в духе Декарта. Отметим, что нарратив пробивает себе дорогу к такому взгляду на науку, ко-

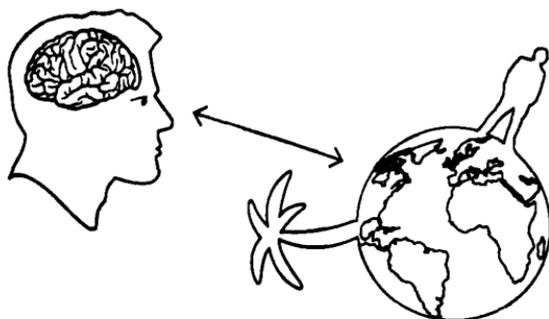


РИСУНОК 5.2. Разрыв между умом, который стремится к познанию, и миром, являющимся объектом познания

торый устраивает принципиального экономиста. В этом можно усмотреть упоминавшуюся в главе 2 метафору Рорти, который рассматривал знание как «зеркало и логику». Бэкон был сторонником зеркала, а Декарт — логики. В какой-то момент понадобилось объединить их в одну систему мышления: на сцену вышел Иммануил Кант.

Кант — это философ философов, читать его непросто. Для нас важна его знаменитая максима: «Мысли без содержания пусты, созерцания без понятий слепы». Иными словами, ученому нужен как эмпиризм Бэкона, так и рационализм Декарта. Некоторые суждения истинны по законам логики — их он назвал аналитическими суждениями; истинность того, что он назвал синтетическими суждениями, условна, находясь в зависимости от того, о чем свидетельствуют факты. Ученые пользуются и теми и другими.

Все становится сложнее, когда он исследует истинность синтетических и аналитических суждений и вводит понятие суждений, которые верны априори. Кант считает, что человеческий ум вооружен некоторыми категориями времени и пространства, которые истинны, даже если логически это не вывести. Экономисты позже поставят этот аргумент на службу своим потребностям, утверждая, что некоторые из используемых ими допущений, в частности, допущение об агентах, движимых собственными интересами, верны априори. Самое главное с точки зрения нарратива заключается в том, что науке требуются как получен-

ные логическим или математическим путем теоретические выводы, так и соотнесение их с фактами. Мы видим здесь тот образ науки, который пропагандируют бескомпромиссные ученые.

Смелый взгляд на науку и на производимое ею знание достиг своей кульминации во взглядах группы философов, образовавшейся в 1920-е годы. Поскольку они находились в Вене, то получили название «Венский кружок». Еще их называют логическими позитивистами, поскольку они упорно настаивают на том, что наука должна сводиться к категориям, которые можно наблюдать и которые следуют законам логики. Наука, так сказать, должна базироваться на логике и фактах. В этом мы угадываем те прочные основы, на которых, по мнению принципиальных экономистов, зиждется их дисциплина.

В Венском кружке велись напряженные, сложные и захватывающие философские споры. Вам нужно вступить в эту беседу, чтобы оценить такую книгу, как «Логико-философский трактат» Людвиг Витгенштейна, который, хотя и не являлся непосредственным членом кружка, был блестящим австрийским философом, оказавшим значительное воздействие на их взгляды. Основная часть дискуссии в «Трактате» сосредоточена на роли языка. Философы-предшественники указывали на разрыв между душой и материальным миром и интересовались, каким образом люди собираются его преодолеть. Представители логического позитивизма указывали на то, что мостом между ними является язык; все, что, как нам кажется, мы знаем, мы облакаем в форму предложений, высказываний или утверждений. Теперь мы говорим, что их идеи озаменовали собой лингвистический поворот в эпистемологии (рис. 5.3). Аналитический подход к философии, который стал развиваться вслед за этим, требует внимания к хитросплетениям языка, к вопросам представления, значения и так далее. Что означает слово «желтый»? Как получается, что оно означает именно это, то есть желтый цвет? Анализ может стать чрезвычайно сложным. Проблемы носили весьма затейливый характер, как, например, когда они пытались понять, как мы можем наблюдать то, что не поддается наблюдению. У физиков есть их силы, относительность и цепи; а что есть у экономистов? Предпочтения, силы спроса и предложения, эластичность и многое другое, что нельзя наблюдать непосредственно. Вы когда-нибудь видели силы со стороны

спроса? Эластичность? Представители логического позитивизма решали, помимо прочего, и такие вопросы. В еще одном исследовании Рассел и Уайтхед попытались доказать, что математика целиком построена на логике, что доказательство важно, если логика является основой любого дедуктивного рассуждения (их попытка не увенчалась успехом). Я мог бы продолжать. Суть в том, что эти люди всерьез хотели добраться до основ познания.

Бескомпромиссным ученым идея основ и привилегированного положения науки должна прийтись по душе. Ведь именно этому обязан своим распространением логический позитивизм. Любые высказывания, утверждения или предложения, которые нельзя подтвердить фактами, настаивали они, либо выведены аналитическим (то есть логическим) путем, либо лишены смысла. Вы можете заявлять: «Я люблю тебя», «Бог существует», «На коврике сидит кошка» или «Когда цена возрастает, объем спроса снижается»; вопрос в том, есть ли факты, подтверждающие это заявление. Всерьез можно относиться только к позитивным и логическим высказываниям.

Эти философы оказали глубокое влияние, настолько глубокое, что потом почти полвека их образ мышления был общепринятым представлением. В него были внесены и некоторые коррективы. Важную роль сыграло вмешательство Карла Поппера, еще одного австрийца, который, в конце концов, осел в Лондоне. В 1934 году он написал свой *magnus opus*, *Logik der Forschung* (переведенный в 1959 году [на английский язык. — Примеч. пер.] и в переводе получивший название *The Logic of Scientific Discovery* — «Логика научного открытия» (Popper, 1959; Поппер, 2004a)), но прошло достаточно много времени, прежде чем его взгляды стали популярны. Я узнал об этом от своего учителя, методолога Йопа Кланта, и из работ Теренса Хатчисона, еще одного методолога экономической науки. Среди экономистов-методологов они считались последователями Поппера, и большинству экономистов тоже уготовано было стать таковыми, догадывались они об этом или же нет.

Поппер сделал общепринятое представление чуть скромнее. Он вспомнил про «проблему индукции», которую сформулировал Дэвид Юм (современник и друг Адама Смита). Она заключалась в том, что мы никогда не сможем доказать общее высказывание путем наблюдений. Заявив, что «Все лебеди белые», вы можете ходить и наблюдать



РИСУНОК 5.3. Лингвистический поворот подчеркнул роль языка в процессе познания

лебедей до тех пор, пока вам не надоест исследовать озеро, но вы никогда не можете быть уверены в том, что вам не повстречается черный лебедь. Поэтому Поппер предложил заменить критерий верифицируемости критерием фальсифицируемости: высказывание считается научным, если можно его опровергнуть, то есть доказать его необоснованность, при помощи фактов. Экономистам понравился этот критерий. Проведя регрессию, они уже никогда в жизни не напишут: «Проверка подтвердила [верифицировала] теорию», а удовольствуются более скромным: «Проверка не смогла опровергнуть теорию». Бескомпромиссному ученому не может повредить капля скромности.

Вклад Поппера не ограничился введением критерия фальсифицируемости. Он также сформулировал гипотетически-дедуктивный метод, который ученый-экономист в наши дни осваивает практически интуитивно. Вы больше не занимаетесь активным сбором данных для проведения исследования, вместо этого вы пытаетесь придумать модель какого-либо явления, допустим, важности политического союза для валютного союза. Из своей модели вы выводите гипотезу, например, о том, что валютный союз не будет успешным без политического союза. А затем вы подвергаете свою модель самым строгим из возможных проверок, чтобы понять, можно ли опровергнуть эту гипотезу. Если

этого сделать не удалось, значит, вы внесли свой вклад в экономическую науку. Действительно ли все так и происходит — это другой вопрос. В реальности вы можете начать с гипотезы, разработать подходящую модель и, возможно, провести ряд эмпирических проверок, чтобы оценить достоверность модели. Поппер не позволял никаких отступлений от этой процедуры. Он утверждал, что научный прогресс рождается только в процессе предположений и опровержений. Этот принцип являет собой прекрасный совет студентам, которым предстоит написание дипломной или курсовой работы: будьте смелее; выскажите предположение, с которым люди могут не согласиться или которое чем-то удивляет, а затем сделайте все возможное, чтобы его опровергнуть или оспорить. Если вам не удастся опровергнуть ваше предположение, значит, вы действительно продвинули наши знания на шаг вперед.

Вы заметили, как сюда затесался нормативный аспект? Философы Общепринятого представления четко знали, что является наукой, а что нет. Наука была зеркалом и логикой. Поппер хотел видеть больше предположений и больше целостности, ожидая, что ученые будут прикладывать все возможные усилия к тому, чтобы опровергнуть свои предположения — речь идет не о легковесных подтверждениях, а о действительно серьезных проверках. Он хотел, чтобы наука могла дать отпор догматическому, тоталитарному и квазинаучному мышлению, такому, как в марксизме и во фрейдистской психологии.

Экономисты-методологи взяли этот принцип на вооружение в своих разговорах об экономической науке. Когда в середине 1970-х годов я попытался вступить в их разговор, они вели поиски правил, которые сделали бы экономическое учение наукой. Методологи, в частности, Йоп Клант и Марк Блауг (а несколько позже — Дэниел Хаусман и Александр Розенберг), хотели снабдить экономистов четкими стандартами, позволяющими отличить экономическую науку от экономической лженауки и выбрать лучшую из альтернативных теорий. Идея заключалась в том, что наука — это рациональная деятельность, а разногласия разрешаются путем применения некоторого объективного стандарта. На этой стадии метаразговора ученые-прагматики должны были чувствовать себя обнадеженными.

Когда я приступил к работе над диссертацией в конце 1970-х годов, все внимание было привлечено к Лакато-

су и его понятию исследовательской программы. Можете считать Лакатоса Поппером с историческим уклоном. Понятие исследовательской программы предполагало, что надлежащими объектами изучения являются не отдельные положения или теории, а конstellляции положений и теорий. Лакатос назвал такую конstellляцию исследовательской программой. Опровержение отдельного положения не означает, что нужно полностью отказаться от всей исследовательской программы. Скорее, исследователи найдут способы изменить теорию таким образом, чтобы иметь возможность придерживаться исходных допущений, к которым они привыкли и которые образуют основное ядро программы. Основное ядро неоклассического экономического учения могло бы использовать в качестве исходного допущения, объясняющего поведение, условную максимизацию. Ничто не убедит исследователей, действующих в рамках этой программы, отказаться от основного ядра вне зависимости от поступающих данных. Исследовательская программа будет устойчивой до тех пор, пока ее теоретическое содержание будет прогрессировать, а эмпирическая работа — добавлять подтверждения без особо большого количества опровержений. Все это представлялось в высшей степени разумным, и ряд моих сокурсников принялись доказывать, что исследовательская программа Лакатоса точно описывает то, что происходит с экономической наукой. Сначала я хотел сделать то же самое (на примере нового классического экономического учения), но отказался от этой идеи, когда мне пришло в голову, что разговор философов претерпевал изменения, что Общепринятое представление пошатнулось и что дискуссия оставила Поппера и Лакатоса позади, совершив дискурсивный поворот. Внимание переключилось с логики научной аргументации на научный дискурс, то есть все то, что делают ученые, чтобы сообщить о своих находках, концепциях и идеях.

#### БЕСКОМПРОМИССНАЯ НАУКА ТЕРЯЕТ ТОЧКУ ОПОРЫ

В метаобласти в целом сомнения по поводу логических и фактических оснований науки проявились намного раньше, когда Эйнштейн предложил свою теорию относительности. В связи с этой переориентацией понятий времени

и пространства как философам, так и ученым стало ясно, что многое из того, что считалось истинным, было истинным лишь с некоторой натяжкой. Прошло какое-то время, прежде чем эти сомнения проникли в Общепринятое представление. Томас Кун довел процесс до конца в 1962 году в своей работе «Структура научных революций». Он ввел понятие парадигмы, чтобы показать, что ученые работают в системе допущений, примеров, методов и убеждений и что эта система может нарушаться или устаревать при появлении новой парадигмы. Согласно Куну, научное знание прогрессирует, проходя череду небольших революций, которые время от времени выливаются в значительные революции. Он использовал примеры из физики.

Неудивительно, что теория Куна наделала шуму. Если революции происходят в физике, то они должны происходить и в науке, имеющей менее твердые основания, такой как экономическая теория. Революции не приносят удовольствия, по крайней мере, тем, кому приходится в процессе переживать революционные изменения. Сама возможность их возникновения заставляет любого нормального ученого поежиться. Только представьте — вы изучали теорию равновесия вкупе с условной максимизацией и посвятили всю свою профессиональную жизнь разработке этой парадигмы. Затем вдруг что-то произошло, появились и одержали верх новые идеи, условная максимизация развенчана как неплодотворное и неточное отражение экономического поведения, и все ваши студенты примкнули к победившей стороне. Одним махом вся литература, которую вы знали, все результаты, все методы, все заметки, все лекции — все устарело. И вы устарели как ученый. Не считая переобучения, ваша лучшая альтернатива заключается в том, чтобы отойти от дел и удивляться, на что была годна ваша экономическая наука. Какой унижительный опыт! Но это случается. Это случилось в 1950-е годы, когда господствующей парадигмой стало кейнсианское экономическое учение, и в 1980-е годы, когда победила теория игр; это случилось с восточноевропейскими экономистами, когда разрушение Берлинской стены ознаменовало конец марксистской экономической школы, которую они изучали и развивали. При каждой революции экономистам приходилось полностью отвергать всю прежнюю литературу и изучать новую только для того, чтобы остаться участником разговора.

Тем временем Общепринятое представление терпело все новые удары, исходившие изнутри. Его тщательно выстроенная структура пошатнулась, а оптимизм в части возможности создания прочных основ научного знания испарился. Теорема Гёделя, где использовался аргумент о невозможности полного доказательства в рамках логической системы, подорвала веру в полностью логическую систему. Неприятным для эмпирических наук, включая экономическую науку, оказался и тезис Дюгема-Квайна, объявивший о невозможности опровержения той или иной теории: поскольку каждая эмпирическая проверка требует использования различных вспомогательных гипотез, в итоге вы не знаете, не послужила ли причиной опровержения какая-либо из них. Использованная эконометрика могла быть неверной; спецификация модели могла быть ошибочной. В проверке задействовано так много всего, что неправильным может оказаться какой угодно фактор. Следовательно, опровержение перестало быть достаточным критерием выбора среди альтернативных теорий. Исчез скелет строгой науки.

С этим связана и так называемая проблема перегруженности фактов теорией. Когда экономисты говорят о «заработной плате» и «ценах», они ссылаются не на очевидные всем факты, а на факты, сконструированные при помощи методологии индексов. Методология индексов коварна и зависит от различных допущений. Насколько обоснованными тогда являются факты? И насколько надежны результаты проверки, основанной на этих сконструированных фактах? Можно заподозрить наличие порочного круга: ученые используют теории для определения фактов, а затем, наоборот, используют эти факты для проверки теорий.

Язык — посредник между мыслью и реальностью — также таит в себе проблемы. Установить значения слов сложно, а то и вообще невозможно. Французские философы, в частности Жак Деррида, создали себе имя на том, что указывали на сложности в наших текстах. Значения меняются. Такие термины, как «рынок», могут означать все что угодно. Некоторые люди подумают о спросе и предложении, а другие подумают о вальрасианском механизме равновесия; у большинства неэкономистов возникнут ассоциации с бизнесом, коммерческой деятельностью, приватизацией, конкуренцией, деньгами и прибылью, а также ориентацией на потребителя. Вот почему некоторые философы призыва-

ют на помощь метод герменевтики, побуждающий изучающих экономическую науку толковать значения, порожденные словами и текстами.

С герменевтикой связан и риторический подход. Когда в 1983 году Дейдра Макклоски охарактеризовала экономическую науку как риторику (хотя в то время она была еще Дональдсом), она шокировала своих коллег. Сама идея того, что они, ученые, занимались убеждением и для этого использовали широкий спектр риторических приемов — включая ненаучные, такие как метафоры и нарративы, — не увязывалась с беспристрастным, отстраненным и строгим образом. Пусть так, но доводы Макклоски ясно указали на повсеместное использование приемов риторики в научных трудах экономистов. В известном смысле то же самое утверждал и Милтон Фридман, когда говорил, что экономисты делают логические умозаключения так, «как будто реалистичность допущений не имеет значения». «Как будто» — это метафорическая фигура: рассуждение об одном явлении через призму другого.

Риторический подход требует внимания и к еще одному разрыву. Тогда как Платон и многие после него указывали на разрыв между нашими мыслями и реальностью, использование риторики указывает на разрыв между вами и мной. Я могу быть убежден, что экономисты ведут разговор, и могу привести сильные доводы в защиту этого тезиса; вы же можете неправильно меня понять, у вас могут возникнуть ассоциации, к которым я не стремился, или же вы можете видеть последствия более ясно, чем я. Существует великое множество причин, по которым может существовать этот разрыв. Мы с вами подходим к точке обмена с разным опытом, разными знаниями. Я не могу заставить вас думать точно так же, как думаю я, или установить запрет на возникновение у вас неправильных ассоциаций (при упоминании риторики вы думаете о «демагогии» или «всего лишь манере»). Риторический подход требует внимания к тому, что я использую избыточное количество приемов, пытаясь заставить вас видеть экономическую науку такой, какой ее вижу я. Но даже при этом значения, которые я вкладываю в слова, в процессе искажаются. Можно провести эксперимент по окончании лекции: попросите членов аудитории рассказать вам, что они узнали. Вы будете удивлены тем, что так много людей неправильно поняли главную мысль, что они выде-

**ВРЕЗКА 5.5. Факт — вещь упрямая**

Практически все факты, используемые экономистами, сконструированы путем опросов, предположений (например, «Сколько часов вы работали на прошлой неделе?») и вычислений. Экономисты жонглируют показателями экономического роста, как если бы это были факты, однако они зависят от различных решений и сложных процедур, которые выстраивались десятилетиями и по-прежнему остаются предметом споров и изменений. Лишь недавно экономисты смогли признать, что процедура определения индекса потребительских цен устарела; следовательно, инфляцию необходимо существенно скорректировать. Даже некоторые «факты», такие как цена на сахар, являются сомнительными. На какой сахар, в каком магазине, на какой территории наблюдается эта фактическая цена? Как делать поправку на различия в качестве? Включает ли сахар коричневый сахар, сахарный пе-

ляют совершенно разные вещи, лучше всего помнят анекдоты, и порой кажется, что они побывали на совершенно разных лекциях. Нелегко достичь стабилизации значений, учитывая зияющие пропасти между разными умами (рис. 5.4).

Бескомпромиссные экономисты предпочитают решать проблему нестабильных и различающихся значений слов при помощи математических формул. Но даже язык математики не является панацеей; это доказало множество философских и риторических исследований. Математика — это больше, чем логика. Ее доказательства носят риторический характер и тоже подвержены толкованию<sup>6</sup>. Существуют хорошие доказательства и плохие доказательства, и математики спорят о том, какие из них какие. Еще одна проблема математического языка заключается в том, что он ограничивает нас в способах выражения наших мыслей. Когда математическое выражение какого-либо феномена чрезмерно сложно, это не означает, что феномен не имеет права на существование. Я бы не стал игнорировать чувства, которые испытываю к моей жене, если бы их нельзя было выразить математически. Если считается, что фондовым

6. См.: Davis and Hersh (1987).

сок, кусковой сахар, пакетики с сахаром? Какую цену следует использовать исследователю? Исследователь должен соблюдать определенные процедуры сбора статистики цены на сахар в динамике. Эта статистика, тем не менее, представляет собой не только непосредственные наблюдения: она отражает также и интеллектуальные усилия (то есть суждения).

Хорошо известна проблема с измерением нормы рентабельности капитала. Экономисты могут определить эту норму, только если у них есть количественная оценка капитала, а для оценки требуется знать норму рентабельности (приравнивающей стоимость капитала к совокупной сумме дисконтированных будущих доходов). Та же проблема возникает и со всеми агрегированными цифрами, используемыми в экономической науке. Процедуры агрегирования не внушают доверия, но большинство практиков предпочитают не замечать проблем, чтобы не увязнуть в них. Да-да, ученый может быть чересчур честным.

рынком управляют эмоции, то очень плохо, когда математическая модель их не учитывает. Эти ограничения языка математики не охладили пыл приверженцев мейнстрима. Ориентация на формальные рассуждения, четко сформулированные модели, на леммы и доказательства стала сильнее, чем когда-либо прежде. Если эта практика обусловлена бескомпромиссным подходом к науке, то она утратила поддержку в метаразговоре.

Поддержка иссякает, судя по метаразговору экономистов-методологов. Марк Блауг продолжает выступать против излишнего формализма и слишком ограниченного применения эмпирического подхода в экономической науке, поскольку он, как и Поппер, желает остановить варваров у ворот. Однако он уже, похоже, отказался от первоначального замысла предложить экономистам пару-тройку готовых к употреблению стандартов. И ему тоже пришлось признать, что это была весьма амбициозная затея. Клант предвидел такую развязку в своей работе 1979 года «Правила игры» (переведена с голландского в 1985 году). Ни один экономист-методолог больше не станет утверждать, что ему известны основы, на которые может опереться строгая экономическая наука. Ускали Мяки продолжает вести кампанию в поддержку чистоты языка, четко определенных терминов, непротиворечивости аргументации и веры в то, что

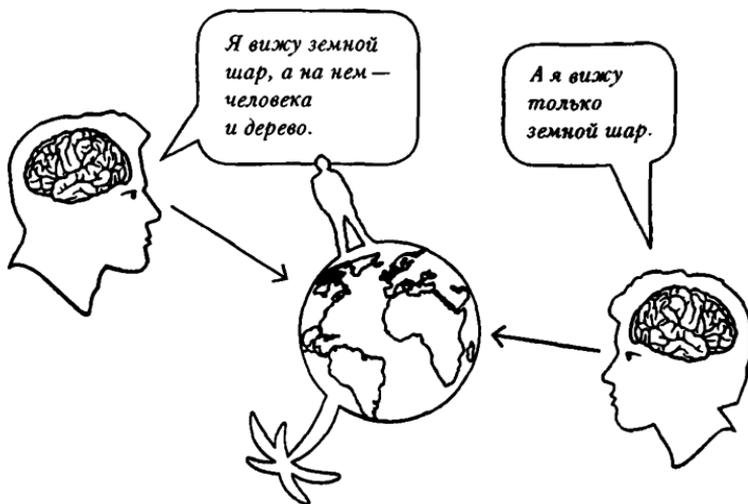


РИСУНОК 5.4. Между сознанием и реальностью существует разрыв, как и между образом мысли разных людей

все мы, как бы то ни было, научные реалисты. Даже если мы и вынуждены отказаться от надежды на обретение твердых основ, нам не нужно прибегать к разновидности инструментализма, то есть убеждению, что теории — это всего лишь инструменты для контроля и регулирования процессов, происходящих в физической и социальной жизни, и что их истинность неважна. После продолжительных дебатов я признал, что он прав: я тоже ссылаюсь на некую истину — как я буду подчеркивать ниже, — но мы оба согласны, что это не означает, что наука имеет прочный фундамент, а ученые следуют четким правилам. Уэйд Хэндс назвал свое масштабное исследование литературы метаразговоров «Рассуждением без правил» (Hands, 2011), чтобы подчеркнуть эту мысль. Просто не существует карточки девять на тринадцать, которая содержала бы все правила, позволяющие экономистам отличить верную теорию от ошибочной. «Царит плюрализм», считают, в том числе Брюс Колдуэлл и Шейла Доу. Бескомпромиссные ученые остались без поддержки.

Ричард Рорти, вкрадчивый американский философ, усугубил ситуацию своей книгой «Философия и зеркало природы» (Rorty, 1979; Рорти, 1997). Он развенчал, а затем растоптал метафору знания как зеркала природы. Нет никаких

причин верить в то, что материальный мир отражается в нашем сознании и передается тем языком, который мы используем для выражения того, что, как мы думаем, мы знаем. Соответственно, нет никаких причин верить в основы и потому отдавать предпочтение научным представлениям о реальности перед прочими. Нет никакого философского довода, чтобы считать знания, добытые при помощи науки, более истинными, чем те, которые мы получаем, читая поэзию или романы. Следовательно, у ученых нет причин обращаться к философам за однозначными ответами на свои вопросы о науке и знании. Если они хотят знать, как улучшить ситуацию в науке, им нужно изучать практику успешных наук и ученых.

Многие студенты, изучающие экономическую дисциплину как науку, поступили именно так. Вместо того чтобы, вцепившись в кресло философа, выносить суждения о практике экономической науки, такие специалисты, как Э. Рой Вайнтрауб, Фил Мировски, Эстер Мирьям Сент, Шейла Доу, Роберт Леонард, Дэйв Коландер и я сам (если позволите), обратились к исследованию того, что происходит на ниве экономической науки. Мы ходим в архивы, чтобы узнать, кто, что, кому и когда сказал. Мы пытаемся выяснить, почему сохраняются разногласия, почему английский Кембридж проиграл в так называемой полемике о капитале американскому Кембриджу (даже несмотря на наличие более веских аргументов), какое влияние оказали на развитие экономической теории в пятидесятые годы военные ведомства и что происходит в аспирантуре<sup>7</sup>. Эти исследования могут многое рассказать о научной деятельности ученых-экономистов, но не обеспечивают тех основ, за которые хотели бы уцепиться бескомпромиссные ученые, претендующие на обладание привилегированными знаниями и следование привилегированным процедурам.

В наши дни окно метанауки открыто настежь. Популярностью пользуется изучение социального окружения, в котором рождается наука. Латур и Вулгар, например, работают как антропологи, наблюдая за тем, что происходит в лабораториях. В предыдущей главе я упоминал впечатляющий труд Рэндалла Коллинза, который определил, в каких сетях появляются важнейшие вклады в разговоры

---

7. См.: Klamer and Colander (1990).

философов. Феминисты доказали дискриминацию по половому признаку в науке и выступили за феминистский подход к науке. Последователи Деррида, Делёза, Фуко и прочих упрямых французских ученых продолжают разбирать на части и переворачивать с ног на голову все утверждения, концепции и модели, порождаемые наукой. Другие надеются, что когнитивная наука и искусственный интеллект помогут разобраться в умственных процессах, которые, как считается, мы знаем. Одна группа даже пытается испробовать достоинства экономического подхода к работе ученых<sup>8</sup>. В конце концов, деньги имеют значение, и у экономистов тоже есть свои стимулы. Любого, кто хотел бы присоединиться к этим разговорам, ждет непаханое поле работы. Однако не следует ожидать однозначных ответов на вопрос о том, что делает экономическую науку наукой.

В то время как ученые, придерживающиеся строгого подхода, связаны по рукам и ногам, можно было бы ожидать, что на первый план выйдут легкомысленные ученые. И они выходят. Не то чтобы вы видели экономистов, шествующих под знаменами Фейерабенда, который получил известность благодаря своей борьбе «против метода» и за «вседозволенность». Экономисты как класс сохраняют трезвость ума и настаивают на применении того или иного подхода — желательного, математического, но вы можете заметить цинизм, просочившийся в эту профессию. Когда экономистов спрашивают, в чем смысл их исследований, слишком многие говорят что-то вроде: «Это занятно», «Это отвлекает меня от улицы», «Мне за это платят», «Какая разница?». Они не говорят «чтобы знать, как сделать мир лучше», «чтобы обосновать экономическую политику» или даже «чтобы понять, как устроен мир». Но не ожидайте подобных признаний, когда дисциплину ставят под сомнение, когда оспаривают альтернативный подход к экономической науке или когда нужно достать деньги для проведения исследования; перед лицом этих трудностей экономисты, даже легкомысленные, закаляются. Тогда они твердо уверены в том, что то, чем они занимаются, это наука, а все остальное — нет. В узком кругу, тем не менее, преобладают сомнения по поводу научной миссии. И они добавляют дисциплине странности.

---

8. См.: Mirowski and Sent (2002).

### Дополнительная литература

Я начал мое исследование с Klant, *The Rules of the Game: The Logical Structure of Economic Theories* (Cambridge University Press, 1985). Клант указал мне на раннюю работу Terence Hutchison, *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory* (Kelley, 1965 [1938]), книгу, которая до сих пор вызывает интерес. Blaug's *Methodology of Economics* (Cambridge University Press, 1992) (Блауг, 2004) представляет собой хорошее и доступное введение в область экономической методологии. Если вы не боитесь углубиться в вопрос и узнать об ограничениях, относящихся к этой области, почитайте Wade Hands's *Reflection without Rules: Economic Methodology and Contemporary Science Theory* (Cambridge University Press, 2001). (Обратите внимание на название и почувствуйте, какой большой путь мы прошли с тех пор, как Клант написал свою книгу в 1979 году.) Хорошую подборку работ, посвященной этой теме, можно найти в Bruce Caldwell's *Appraisal and Criticism in Economics: A Book of Readings* (Unwin Human, 1984), включая классику, такую как «Методология позитивной экономической науки» Фридмана, и статью о риторике, написанную Макклоски в 1983 году. Последние исследования ищите в *Journal of Economic Methodology* или *The Handbook of Economic Methodology* под редакцией John B. Davids, D. Wade Hands и Uskali Maki (Edward Elgar, 1998).

Философской литературы по данной теме написаны целые книжные шкафы. Я по-прежнему нахожу пользу в чтении Popper. Его работа *The Logic of Scientific Discovery* (Hutchison, 1959) (Поппер, 2004a) — это классика; более интересна его работа *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge* (Basic Books, 1962) (Поппер, 2004b). Richard Rorty's *Philosophy and the Mirror of Nature* (Princeton University Press, 1979) (Рорти, 1997) — это классика критики.

Классикой стала и Thomas S. Kuhn's *The Structure of Scientific Revolutions* (University of Chicago Press, 1970 [1962]) (Кун, 1975). Здесь вы найдете введение в понятие «парадигма». Интерес представляет и Kuhn's *The Essential Tension* (University of Chicago Press, 1977).

Понятию исследовательской программы посвящена книга Imre Lakatos *The Methodology of Scientific Research Programmes Philosophical Papers* (Vol. I) /ed. by J. Worrall, G. Curie (Cambridge University Press, 1978) (Лакатос, 1995).

Серьезно пошатнуть ваши традиционные представления о науке может Paul Feyerabend's *Against Method* (NLB, 1978) (Фейерабенд, 1986).

## 6. Искусство убеждения в среде экономистов: О риторике и тому подобном<sup>1</sup>

### ИСТИНА И УБЕЖДЕНИЕ

**И**СТИНА такова: мы изучаем экономическую науку, чтобы узнать, что могут предложить другие экономисты в том пространстве разговоров, которые ведутся в поисках истины. Студенты магистратуры и аспирантуры волей-неволей втягиваются в беседы экономистов. Они хотят знать правду, а им приходится писать курсовые и дипломные работы, а затем статьи и заявки на исследования. Вместо того чтобы задавать вопросы типа «Неужели это действительно правда?», они неожиданно для себя начинают спрашивать: «Заинтересует ли их моя работа?»; под «ними» подразумеваются преподаватели, а позднее коллеги, рецензенты, редакторы, другие исследователи, экономисты в целом и, как знать, даже эти ребята в Швеции. Вместо того чтобы жаждать волнующего чувства познания, студенты (и экономисты) жаждут хороших оценок, рецензируемых публикаций, постоянного контракта с университетом, грантов, приглашений на конференции, цитирований, славы и — почему бы и нет? — Нобелевской премии. В процессе они обнаруживают, как это все сложно, как редко принимают и цитируют работы, как неохотно «они» встречают ваши идеи. Поэтому они продолжают говорить, писать, снова говорить и писать еще больше. Когда же это, наконец, закончится? Когда же им откроется истина?

Метафора разговора намекала на это с самого начала: вступление в разговор, усвоение его культуры, знание того, как привлечь внимание, и проявление внимания к правдивости, осмысленности и характеру вашего вклада — все те темы, которые она до сих пор поднимала, — подразуме-

---

1. Примечание для читателя: Эта глава кажется длиннее остальных. Если вы пропустите врезки, ситуация изменится. Но, опять же, у меня были веские основания добавить врезки. Решайте сами.

вают общение. Ученые пускаются в бесконечный процесс общения с другими учеными. Все происходит именно так. Все именно так и должно происходить.

А если есть общение, то есть и непонимание. Это известно всем. Мы ощущаем последствия этого ежедневно. Мы идем своим путем, постоянно пытаюсь внедрить все то, что есть в нашем собственном сознании, в сознание других людей. Мы хотим передать то, что чувствуем, мы хотим, чтобы другие воспринимали мир так же, как мы, или пытаемся понять, чего от нас хотят другие. И часто мы терпим неудачу. «Моя мать меня не понимает». «Ты меня не слушаешь!» «Почему до этих студентов никак не доходит? Я же предельно понятно все объясняю!». Но ведь и мы с трудом понимаем людей или явления, которые к нам взывают. Я тоже могу быть несообразительным, не улавливать совершенно очевидные послания — мои студенты или, еще лучше, моя жена подтвердят это. Но это происходит не из-за отсутствия желания. Если бы только люди могли понимать друг друга!

Предполагалось, что наука должна решить эту проблему. Вооружившись логикой и фактами, мы сможем обмениваться друг с другом тождественными научными знаниями. Коммуникационные проблемы останутся в прошлом, по крайней мере, в области науки. Достижение согласия станет вопросом благоразумия и следования принципам логики. Декарт (1596–1650) и особенно Спиноза (1632–1677) усмотрели в методе геометрии средство формулирования универсально истинных выражений, то есть выражений, которые являются истинными для всех в любых исторических, географических или культурных координатах. Лейбниц (1646–1716) предпочитал математику как способ убедить или увериться в чем-то, как способ выразить универсальное знание. С тех пор математика всегда оставалась излюбленным языком ученых.

Но хотя мы обязаны логике и фактам большим количеством научных открытий, значительная часть наших разговоров и взаимодействия не вписывается в их рамки. Наука включает в себя и всевозможные виды деятельности, и институты, и людей, и разговоры. Научная практика говорит нам о том, что попросту существует слишком большая поливариантность, слишком много ситуативных значений и слишком большое расхождение интересов, чтобы логика была единственным проводником в царство истины. Существует еще и разговор во всей его полноте, или, точнее, пространство разговоров.

А что мы делаем, когда пишем или говорим с коллегами-экономистами? Мы применяем методы исследования, выстраиваем аргументы, ищем интересные концепции, цитируем верные источники, обосновываем методологию — и все это для... чего? Чтобы убедить слушателей и ликвидировать разрыв между человеческими умами. Короче говоря, мы прибегаем к риторике — и именно этим я и занимаюсь в настоящий момент, — готовы мы это признать или нет.

## ВВЕДЕНИЕ В РИТОРИКУ

В просторечии слово «риторика» имеет отрицательные коннотации. Когда выступление политика оценивается как «голая риторика», мы должны понимать, что речь идет о «форме» без «содержания». Риторика употребляется как синоним «надувательства» и «демагогии». Если вы прибегаете к риторике, предполагается, что вы используете различные приемы для манипулирования и одурачивания аудитории. Это риторика в ее отрицательном смысле. Используя риторическую фигуру преувеличения, вы можете выставить в невыгодном свете, осудить или высмеять все что угодно. Несомненно, демократия означает бесконечные обсуждения, анархия — бомбистов, капитализм — жажду наживы, а религия — войну. Добавьте сюда несколько красочных анекдотов, и аудитория готова поверить в такую (лже)характеристику. Людей можно убедить при помощи полуправды (демократия действительно подразумевает бесконечные обсуждения, но не только это) или даже лжи. Но выдержат ли аргументы проверку? Президент большой страны, возможно, сможет одурачить людей плохо обоснованными доводами, чтобы протолкнуть масштабную реформу системы социаль-

### ВРЕЗКА 6.1. Место риторики

Когда я уже практически закончил работать над диссертацией, посвященной аргументации в новой классической экономической теории (монетаризм вкупе с теорией рациональных ожиданий), мой научный руководитель, Рой Вайнтрауб, показал мне исследование известного специалиста по истории экономических учений Дейдры Макклоски, озаглавленное «Риторика экономической науки» (McCloskey, 1983). «Вот это

ного обеспечения или оправдать войну, но рискует проиграть на следующих выборах, когда правда вскроется. Можно обмануть людей один раз, но если разговор продолжается, он уже не может продолжать их обманывать. Я чуть было не сказал: «Правда побеждает». Мне следует сказать: «В конечном итоге побеждает правильная риторика».

Под риторикой понимается мастерство обращения со словами или иными средствами коммуникации. Жесты и выражения лица тоже выполняют риторическую функцию. «Риторика можно определить, — сказал Аристотель в своем одноименном трактате, — как способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». Итак, риторика — это способность, умение, которое в той или иной степени осваивает каждый из нас. Поскольку это способность, мы работаем над ее развитием. И она направлена на убеждение; это поиск способа донести до другого человека какую-то мысль, доходчиво объяснить идею, теорию или концепцию, заставить другого человека что-то сделать или во что-то поверить.

Если вдуматься, мы постоянно вынуждены прибегать к искусству риторики для достижения самых разных целей: чтобы убедить друзей пойти в кино, внушить любовь (может, это окажется под силу стихотворению? или просто взгляду?), убедить инспектора не выписывать штраф за превышение скорости или получить ту или иную должность. Именно убеждением занимаются на рынке, судя по болтовне, крикам, торгу и уговариванию, которыми сопровождаются рыночные операции. Убеждение определяет исход судебного процесса. Убеждением занята и наука. Идея, пришедшая вам в голову — это одно, а привлечение к ней внимания окружающих — это совсем другое. Ученый, соответственно, должен овладеть искусством риторики.

о том, что ты стараешься сделать», — добавил он. Я никогда не обращал на риторику никакого внимания, на самом деле даже не знал, что это такое, и, наверное, употреблял это слово в его отрицательном смысле, как и многие другие. И тут передо мной открылся совершенно новый мир. Я вдруг обнаружил все риторические приемы, которые использовали участники дебатов вокруг нейтральности денег и неэффективности вмешательства государства в экономику. (Я даже хотел забросить диссертацию, потому что Макклоски сумела

выразить все то же самое гораздо лучше меня и намного искусней в риторическом отношении. Вайнтрауб уговорил меня продолжать; как бы то ни было, я разработал эту тему, и она вполне тянула на диссертацию.) Впоследствии мы с Макклоски организовали конференцию (кульминацией которой стал вышедший в 1988 году очерк «Последствия экономической риторики» (Klamer et al., 1988)), а чуть позже конференция, проводимая в Айова-Сити, собрала за одним столом Клиффорда Гирца, Ричарда Рорти, Томаса Куна и многих других, видимым результатом чего стал выход в 1987 году работы «Риторика гуманитарных наук». Начали печататься журналы. Представители всех возможных дисциплин стали заниматься риторикой. Веками находившийся в загоне разговор о риторике возобновился.

Но процесс был нелегким. Разговор о риторике встретил сильное сопротивление как в экономических кругах, так и за их пределами. Философы-аналитики сочли этот подход тривиальным. Несмотря на сочувственное отношение, Ускали Мяки подверг аргумент Макклоски целому ряду аналитических тестов и нашел его недостаточным. Что интересно, его критика была опубликована в престижном журнале *Journal of Economic Literature* в 1995 году. (Не было ли у редакторов умысла маргинализировать эту идею?) Большинство экономистов просто не проявляли интереса к этой теме, а, сталкиваясь с риторикой в своей дисциплине, по-видимому, не понимали этого. «Мы занимаемся наукой, — настаивали бескомпромиссные экономисты, — а не риторикой». Но Макклоски, я и другие приверженцы идеи стояли на своем. «Вы используете метафоры. Вы используете риторические фигуры, чтобы что-то доказать».

Мысль о том, что риторика — это всего лишь манера изложения, оказалась пагубной. Источник этого заблуждения следует искать в далеком прошлом, в IV веке до нашей эры. Разыщите экземпляр сборника «Диалогов Платона» и откройте диалог «Горгий».

Вы увидите разговор — даже облеченный в соответствующую форму — между Сократом и Горгием, знаменитым оратором своего времени. Сначала Сократ заставляет Горгия признать, что все мы ищем истину и что истинное познание предмета зависит от сущности этого предмета. Горгий настаивает, что риторика — это искусство и существует сама по себе, вне зависимости от предмета. В разделе 457 он говорит:

«Оратор способен выступать против любого противника и по любому поводу так, что убедит толпу скорее всяко-

го другого; короче говоря, он достигнет всего, чего ни пожелает. Но вовсе не следует по этой причине отнимать славу ни у врача (хотя оратор и мог бы это сделать), ни у остальных знатоков своего дела».

Здесь Горгий намекает на то, что оратор похож на современного участника прений, обладающего необходимыми навыками для того, чтобы отстаивать и защищать любое положение. За или против смертной казни, в пользу максимизации полезности или наоборот — он будет яростно отстаивать свою позицию. Вполне понятно, что Сократ не мог с этим согласиться. Я бы тоже не согласился.

Сократ далее доказывает в последующих диалогах (с присоединившимися к разговору участниками), как важно следовать истине. В конечном итоге именно Горгий не отдает должное дисциплине риторики. Он дает понять, что оратор — это специалист, которого можно нанять для отстаивания позиции по любому вопросу и который способен звучать убедительно без глубокого знания этого вопроса. Горгий, в изображении Платона, опозорил доброе имя ораторов и софистов, к которым сам принадлежал. Риторика стала восприниматься как демагогия и софистика, как что-то сродни бессмысленной и даже лживой речи.

Если вы станете участником современного разговора о риторике, то заметите, что Платон и Сократ изображаются злодеями — возможно, несправедливо, о чем свидетельствует прочтение диалога с Горгием, а Аристотель героем.

Аристотель посвятил этой теме целый трактат. Но, тем не менее, Аристотель разделяет ответственность за маргинализацию риторики. Уже первое предложение направляет нас по неверному пути. «Риторика — искусство, соответствующее диалектике». Диалектика в его понимании — это искусство рассуждать правильно, и она отличается от аналитики, дисциплины логического и всеобъемлющего рассуждения. Диалектику мы угадываем в практике экономической науки, а риторику? Аристотель не рассматривал риторику как составляющую всего того, что делаем мы, люди; он считал, что она употребляется по особым случаям. Он различал три рода риторических речей — совещательные (как в политических речах), судебные (как в суде) и эпидейктические (как в панегириках на похоронах или хвалебных речах на свадьбах). Наука не предназначалась для того, чтобы стать царством риторики. Нам понадобилось двадцать три века, чтобы исправить столь неудачное начало.

Но все равно «Риторика» Аристотеля остается излюбленным объектом исследований. В ней содержится полезная информация о великом множестве риторических фигур, изобретении и композиции речи. И это первый трактат, посвященный психологии, в особенности эмоциям. Это важный момент, о котором следует помнить — в компании экономистов мы встречаем широкий спектр эмоций.

На протяжении следующих двадцати веков риторика оставалась оплотом классического образования. Вместе с логикой и грамматикой она составляет классический тривиум. Пренебрежительное отношение к ней Сократа и Платона все же не привело к летальному исходу. Многие последующие века студенты будут осваивать структуру, изобретение, стиль, правила произнесения и запоминания речи. Они будут изучать труды Цицерона, знаменитого римского оратора, и Квинтилиана.

Именно Цицерон предупреждал об опасности отделения риторики от такой дисциплины, как философия. Он обвинял Сократа в том, что тот послужил источником столь неправильного подхода. «Что стало бы с Сократом, если бы Платон не использовал его риторические навыки для сочинения своих диалогов?» — задает он риторический вопрос. Риторика — составляющая всего, что мы делаем. Цицерон говорил о «безусловно абсурдном, невыгодном и предосудительном разрыве между языком и мозгом, приводящем к тому, что одни преподаватели учат нас думать, а другие говорить». Нужно объединить мыслительный и речевой процесс, что доказывали софисты и что наглядно продемонстрировал Сократ.

Классическая традиция продержалась до XVIII века. Адам Смит еще писал об этом и преподавал этот предмет. Но становление научного духа с его стремлением к универсальным и однозначным истинам привело к гибели этой богатой тра-

## КАКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЕТ РИТОРИКА ДЛЯ НАС С ВАМИ?

Давайте на некоторое время оставим все недоверие и все сомнения, которые у нас вызывает риторика, и двинемся дальше, руководствуясь — временно — мыслью о том, что вся научная деятельность целиком носит риторический характер. Что это могло бы означать?

диции. Искусство риторики было объявлено второстепенным в отличие от качеств, направленных на поиск истины. Истина сама по себе красноречива — так решили и так было принято считать вплоть до недавнего времени. Мы еще поговорим об этом.

Последнее столетие ознаменовалось возрождением разговора о риторике. Присоединитесь к этому разговору, и вы встретитесь с именами Хаима Перельмана, Уэйна Бута, Стивена Тулмина, Кеннета Бёрка, Стэнли Фиша и прочих. В соавторстве с Ольбрехт-Тытекой бельгийский философ Перельман написал фолиант, озаглавленный «Новая риторика: трактат об аргументации» (Perelman and Olbrechts-Tyteca, 1969; Перельман, Ольбрехт-Тытека, 1987). Он начал интересоваться тем, каким образом мы рассуждаем о ценностях, и пришел к выводу, что любые рассуждения, в том числе научные, носят риторический характер. Логика и фактов никогда не будет достаточно, чтобы преодолеть пропасть между умами отдельных людей. Для того чтобы коммуникация была эффективной, то есть убедительной, необходимо использовать различные риторические фигуры. И с этим мы полностью согласны. Идея о научном дискурсе, который опирается исключительно на использование логики и отсылку к фактам, перестала казаться разумной. Мы уже шагнули вперед, нам известно гораздо больше. Нам известно, например, насколько сложна задача убеждения, как редко встречаются убедительные идеи.

Соответственно, риторика — это не просто умение ловко обращаться со словами. Осознавать риторическую плоскость того, чем занимаются ученые и, в частности, экономисты, — значит осознавать всю сложность передачи идей. Это заставляет нас думать о культуре разговора, о важности привлечения и проявления внимания.

*Любая научная деятельность  
насквозь пропитана риторикой*

К этому моменту уже должно быть ясно: наука — это не просто разработка модели, проведение эмпирических исследований, фиксирование результатов и отсылка статьи в научный журнал. Наука связана со вступлением в разговор, знанием того, что нужно, чтобы внести в него свой вклад и привлечь к нему внимание. «Наука создает прецедент написания работы с намерением, намерением убедить других

ученых, например, ученых-экономистов» (McCloskey, 1998 [1985]: 4). Если у вас возникла хорошая идея — это прекрасно, но мастерство заключается в придании этой идее такой формы, чтобы ее заметили. Даже самые известные экономисты обнаруживают, что внимание, которое привлекает корпус их трудов, ничтожно мало. Я это говорю не для того, чтобы отбить желание что-либо делать, а чтобы убедить в том, насколько важна риторика.

*Аргументация — движущая сила  
научного разговора*

Студентам обычно трудно это уяснить. Они любят обсуждать определения («Давайте сначала определим, что такое музей»), увлекаются опросами либо тонут в исторических описаниях, а когда их спрашивают: «Для чего? Аргументируйте», выглядят очень растерянными. «М-м, понимаете, это просто историческое описание». «Ну, хорошо, но почему мне нужно это читать? Что это доказывает?» Я часто ссылаюсь на работу Поппера «Предположения и опровержения» (Popper, 1962; Поппер, 2004) как на стимул к научной работе. Попробуйте выдвинуть смелую гипотезу, отстаивайте ее и проверьте, сможет ли она выдержать самую серьезную критику как теоретического, так и философского толка. Аргументация — сама по себе искусство.

*Научная работа — это научное действие,  
а действие — это по большей части риторика*

Разработка модели, сбор данных, построение регрессий или выполнение любой другой статистической операции — все это часть повседневной научной работы. Но этим она отнюдь не ограничивается. Как практикующие экономисты, мы оказываемся в потоках обсуждений с коллегами-экономистами во время обеда, на работе, возле аппарата для варки кофе, на семинарах, в ходе конференций, по электронной почте и телефону. В каждом случае нам нужно так или иначе проявить себя. Нам нужно находить слова, чтобы передать свою мысль, и нужно уметь услышать, что нам хотят сказать другие, включая намеки и скрытые послания. Даже сдержанные люди то и дело задаются вопросом: «Что бы подумали другие экономисты о том, что я пишу?». О ком бы ни шла речь, какой бы у человека ни был харак-

тер, ему придется уяснить, как следует вести себя на научной конференции как в качестве докладчика, так и в качестве участника.

*Научное письмо и научный разговор требуют риторических навыков композиции, инвенции (изобретения) и выражения*

С чего начать, где поместить леммы, как прикрыть слабые места, какую литературу цитировать, когда и как завершить речь — все это вопросы композиции и инвенции. У одних это получается лучше, чем у других. Название — это вопрос инвенции. Такое, на первый взгляд, глупое название, как «Лимоны», может стать классикой<sup>2</sup>. Мастерство выражения проявляется в презентации. И здесь тоже некоторые прекрасно себя проявляют, а другие ни на что не годны. Экономисты ожидают от экономистов спонтанности, а вот от философов ожидается дословное воспроизведение речи. Таким образом, риторические навыки экономиста отличаются от риторических навыков философа. Возможно, потому, что я стал экономистом, я предпочитаю выступать, держа перед собой в лучшем случае лишь отдельные заметки. Воспроизведение речи вскоре доводится до автоматизма, что обеспечивает возможность полета мысли как аудитории, так и докладчику. Однако в выступлениях без заранее подготовленного текста предложения обычно бывают менее удачно сформулированы, докладчики чаще допускают отступления от темы и труднее решить, чем закончить выступление.

«Но какое отношение все это имеет к истине? — можете удивиться вы. — Все это касается выражения и исполнения!». Я не спорю. Но что если вы выражаете свою «истину» таким образом, что никто не обращает на нее никакого внимания? Что если вы представляете свою «истину» математическим языком, в то время как ваша аудитория не зна-

---

2. Я имею в виду статью Джорджа Акерлофа, озаглавленную «Рынок „лимонов“» (Akerlof, 1970; Акерлоф, 1994). Ему с трудом удалось ее опубликовать; редакторы находили поднимаемую в ней тему тривиальной. Но в итоге она принесла ему Нобелевскую премию в 2001 году. Название, несомненно, послужило одним из источников непрекращающегося внимания к статье. Я также счел его удачным названием для учебного курса; оно интригует студентов.

ет математику или, еще хуже, ненавидит ее? Что если вы начинаете мямлить, теряетесь на середине своего выступления или просто не можете найти верных аргументов? Неужели вы думаете, что ваша «истина» устоит сама по себе?

*Эффектная риторика  
требует знания аудитории*

Это главная мысль риторического подхода. Кажется, что ученые пишут для вечности, то есть для универсальной аудитории. Разве, в конце концов, знание не должно быть универсальным? Возможно, но реальность такова, что ученые-экономисты пишут для других ученых-экономистов, теоретики игр пишут друг для друга, и каждой группе нужна своя особая риторика. Если ученый-экономист пишет для политиков или газеты, то ему лучше опустить уравнения, концепции решения, эластичности и все прочие вещи, с которыми так легко соглашаются коллеги. Если вы последуете этому совету, то можете завоевать внимание людей, не принадлежащих к миру науки, но рискуете потерять академическую аудиторию. Адаптация риторики под ауди-

**ВРЕЗКА 6.2. Как упорядочить речь**

(Вот чему я научился, осваивая риторику, и чему учу студентов.)

*Exordium* (вступление): В самом начале нужно ошеломить аудиторию, заставить ее обратить на вас внимание. Не начинайте со слов: «Эта работа посвящена ...», потому что при этих словах им сразу захочется отложить книгу или журнал в сторону. Скажите им, в чем заключается ваша главная мысль, или заинтригуйте их какой-либо проблемой, аномалией или загадкой.

*Narratio* (изложение существенных фактов): Кратко опишите контекст вашей аргументации, чтобы обосновать ее актуальность; приведите какие-либо данные в ее поддержку; упомяните о том, что говорили или писали по данной теме другие; сошлитесь на тот или иной авторитет.

*Probatio* (доказательство): заявите свою точку зрения; изложите свои доводы. Эта часть может включать теоретические, исторические и эмпирические аргументы (см. также врезку 6.3). Многие студенты склонны перечислять разнообразные

торию — одно из важнейших правил, которым нас учили Горгий, Аристотель и прочие великие ораторы. И это, конечно же, подразумевается метафорой разговора.

*Создание этоса и уважение к нему  
имеет значение*

Авторитет говорящего имеет значение: «этос» — это термин риторики. Получение докторской степени (PhD) — это обязательная отправная точка для тех, кто пытается создать этос в академическом разговоре. Работа над репутацией важна, хотя глубокое знание конкретной темы не гарантирует переключение внимания на вас с более известного — хотя и менее знающего — коллеги. Все дело в его этосе, а не только в превосходстве аргументов. Ученые прекрасно знают, кто и где защищал диссертацию, кто и где преподает. Должность редактора хорошего научного журнала может открыть перед вами двери; получение же Нобелевской премии откроет перед вами все двери. Некоторые приобретают этос, будучи доброжелательными и общительными, другим это лучше удастся, если они про-

мнения по рассматриваемому вопросу, а под конец, когда читатель уже утомлен, заявить о своей позиции. Сделайте все наоборот; начните с ваших собственных аргументов. Речь будет более эффективной, а аудитория — более чем восприимчива.

*Refutatio* (опровержение доводов оппонента): Развейте возможные возражения; воспользуйтесь случаем, чтобы углубить и усилить свою аргументацию. При этом в научных спорах принято признавать ограничения и изъяны своей аргументации. Ученую аудиторию обычно проще убедить, если сообщить ей о том, что вам известны проблемы и ограничения, присущие данной дискуссии.

*Peroratio* (заключение): Хорошая концовка может спасти унылую аргументацию. Можно придумать что-то более удачное, чем «Спасибо за внимание». Вполне уместна шутка (как и во вступлении); можно упомянуть о том, как много нового узнал читатель; обсуждение важных последствий вашей аргументации заставит его задуматься о вашей работе. Умейте правильно закончить. Я иногда забываю об этом, и обрываю речь внезапно, что оставляет у всех, включая меня самого, чувство неудовлетворенности.

являют упрямство. Точно так же как создание этоса требует усилий, его признание требует участия в разговоре. Способность оценить невнятное бормотанье гения — вот истинная награда.

*Манера аргументации подразумевает выбор  
риторических средств*

Фиксирование идеи в виде математической модели имеет свои риторические последствия, поскольку более-менее определяет аудиторию. Математика сообщает людям, плохо ее понимающим, что нужно было лучше учиться, и может сузить круг тем для обсуждения и анализа. Математическое моделирование обычно вызывает интерес к моделированию и его свойствам как таковым, так что разговор может быстро свестись к концепциям решения и теоремам существования или новым математическим методам. Выбор является риторическим, поскольку обслуживает интересы определенного разговора и тем самым отсекает остальные. Австрийские экономисты, например, проигнорируют подобную математическую аргументацию, ссылаясь на то, что она никак не способствует пониманию рынков и предпринимательства. Представители старой институциональной школы, ряд феминистов и довольно много марксистов будут утверждать, что анализ экономических процессов требует более качественных аргументов. Когда один экономист настаивает на том, чтобы модель была полностью выражена математическими средствами, а другому это не нужно, разговор заходит в тупик. Они обнаруживают, что говорят на разных языках.

**врезка 6.3. Культура имеет значение**

Любопытны стилистические различия в разных культурах. Особенно ярко они проявляются в устных выступлениях: американские ученые стараются говорить ярко и убедительно, итальянские ученые излишне многословны, французские ученые стремятся проявить основательность и, как правило, звучат туманно, голландские ученые слегка занудны, чтобы казаться серьезными, японские ученые несколько бессистемно демонстрируют новейшие тенденции, а финские ученые стараются сделать свою речь как можно более длин-

*Риторика подразумевает  
знание топосов*

Участие в разговоре требует знание общих мест, или топосов. Когда используемые экономистами допущения называют нереалистичными, они просто ссылаются на известную фразу Фридмана о том, что «реалистичность допущений не имеет значения». Они могут не знать, что это означает или какие из этого можно сделать философские выводы; они говорят это, чтобы получить поддержку своей аудитории. (Если с ними продолжают спорить, они пожимают плечами и продолжают свое объяснение.) Например, когда люди жалуются на загрязнение окружающей среды, экономист может сказать что-то типа «загрязнение нужно заложить в стоимость», поскольку это топос, которого и ждут от экономиста. Хорошие учителя имеют в запасе хорошую коллекцию топосов, делающих их речь гладкой и помогающих справляться с каверзными вопросами. Они определяют качество — и победителя — спора.

*Экономическая наука,  
как и любая другая наука,  
требует литературности*

Это главная мысль, которую пыталась донести Дейдра Мак-Клоски (McCloskey, 1983, 1990), призывая обратить внимание на риторику экономической науки. Она показала, что экономисты, как и поэты, используют метафоры и, как и новеллисты, рассказывают истории. Не каждый экономист был готов это услышать, поскольку идея, казалось,

ной и невыносимо скучной. (Моя предвзятость требует сделать некоторые исключения, в частности, для моего финского друга и коллеги Ускали Мяки.) Эти особенности не просто носят стилистический характер, но указывают на наличие разных разговоров. Очевидно, что недостаточно просто выучить язык, чтобы вести разговор с финнами, итальянцами или японцами.

Я выучился говорить на американском английском — языке общения ученых — и писать в англосаксонской традиции. Поэтому мое мнение необъективно. Но, пусть это и так, все же современным миром науки правит традиция.

подрывает научный статус экономической науки. Возражения были небезосновательны. Как бы то ни было, экономическая наука не похожа на поэзию, поскольку разговор экономистов совершенно не похож на разговор поэтов. Но, пусть так, Макклоски правильно указала на вездесущность метафор в экономической науке и на важное значение нарратива.

*Участие требует навыков убеждения  
и толкования*

Экономисты должны уметь критически читать текст и расшифровывать заключенное в нем послание. Риторическое чтение представляет собой нелегкую задачу и отнимает много времени. Но связанные с ним награды велики. Такое чтение не направлено на обзор главных аргументов, но сосредоточено на структуре и композиции текста, позволяющих определить, какое послание он содержит. Почему автор решил это именно таким образом? Что обнаруживает текст? Что он скрывает? Искусство толкования также известно как герменевтика. Авторы научных статей выигрывают от использования герменевтики. Они знают, как другие авторы строят свои тексты, и знают, что манера изложения, выбор риторических фигур, голос и композиция многое открывают. Они начинают тщательнее следить и за собственным стилем письма.

**ВРЕЗКА 6.4. Структура аргументации**

**Утверждение** — это смысл аргументации, то, что доказывается. Научное утверждение — это предположение, гипотеза или прогноз. Примеры:

- Меры бюджетной политики не оказывают воздействия на реальные экономические переменные, такие как уровень безработицы и темпы экономического роста.
- Приватизация предприятий коммунального хозяйства приведет к сокращению цен на электроэнергию.
- Вручение новогодних подарков приводит к потерям благосостояния, равным одной трети потерь благосостояния от уплаты подоходного налога.

*Аргументация — движущая сила научного разговора*

Одним из важных последствий восприятия риторики в разговоре является возможность оценить, насколько аргументированы позиции экономистов. И это вполне естественно: убеждение требует аргументации. Группа молодых социалистов, услышав, что рынки эффективно распределяют ресурсы и уж, конечно, гораздо более эффективно, чем государство, захочет услышать доводы в пользу столь нелепого утверждения. Ученые-экономисты, которым сообщили, что в мировых кризисах и в массовой бедности виновата рыночная система, требуют обоснования. Простое утверждение не пройдет; убедить могут только аргументы.

Аргументация нужна не только для научного дискурса. Если я хочу, чтобы мне повысили зарплату или чтобы моя подруга не рвала со мной отношения, мне придется вести спор. Вопрос в том, какие аргументы способны убедить. Пистолет, приставленный к виску, хорошо помогает в некоторых ситуациях, но, как правило, небезупречен в качестве аргумента; слезы могут быть эффективным аргументом в сфере личных отношений, но категорически не годятся в аудитории, где проходит научная конференция. В науке используется особая аргументация. Если я хочу в ней преуспеть, если я хочу, чтобы мои идеи услышали, я должен спорить по-научному и спорить правильно. Во врезке 6.4 представлены компоненты научной аргументации; приведенные примеры характерны для разговора экономистов.

- Метафора «разговора» лучше прочих используемых в настоящее время метафор.

*Основания обеспечивают утверждению первичное подкрепление.*

Они могут принимать различные формы: указание на парадоксальность (конфликт между существующей теорией и определенными данными), напоминание исторических тенденций для подкрепления утверждения, предоставление данных, взывание к здравому смыслу, цитирование авторитетов, отсылка к другим исследованиям. Например:

- Милтон Фридман поставил под сомнение эффективность мер бюджетной политики в долгосрочной перспективе, однако его аргументы все же опирались на адаптивные ожидания;

при рациональных ожиданиях результаты для кейнсианских мер экономической политики могут оказаться еще хуже.

- Приватизация других компаний обеспечила снижение цен и для потребителей.
- Кто-нибудь когда-нибудь получал в подарок то, что действительно хотел? Ненужность всех этих глупых и бесполезных подарков должна усиливать сокращение благосостояния.
- Экономическая наука выглядит необъяснимой дисциплиной, если рассматривать ее при помощи стандартных метафор.

**Обоснование** *представляет собой (теоретическое) доказательство утверждения.* Оно показывает, каким образом утверждение выводится из закономерности, положения, имеющего законоподобный характер, модели, законченной теории или общезначимого принципа. Обоснование обычно имеет форму высказывания «если..., то...», где «если» разъясняет общий принцип, модель или теорию, а также условия, при которых они действуют.

- Модель наподобие модели Лукаса с рациональными ожиданиями, эндогенной денежной массой и будущими поколениями.
- Эконометрическая модель, описывающая приватизированные и государственные компании, а также их потребительские цены.
- Модель, которая устанавливает функции полезности получателей подарков и содержит допущения о способности дарителей оценить эти функции полезности (где бабушки и дедушки имеют очень низкую способность к верной оценке).
- Разработка в этой книге полноценной концепции с «разговором в качестве основной метафоры» и такими дополнительными понятиями, как «культура», «внимание» и «риторика».

**Поддержка** *призвана обеспечить обоснованию надежность, достоверность, очевидность или подкрепить его эмпирическими данными.* Обычно она имеет вид эмпирической проверки, эмпирических результатов, примеров, исторических исследований или каких-либо наблюдений. В нашем случае:

- Оценив параметры модели и выполнив моделирование, мы подтвердили гипотезу о том, что...
- Регрессия и анализ уравнений показывают, что приватизация оказывает значительное воздействие на потребительские цены.

- Посмотрите, чем занимаются экономисты, вспомните свой собственный опыт, и вы увидите, насколько хорошо реальная практика экономистов вписывается в концепцию, изложенную в этой книге.

**Оговорки отражают ограничения и изъяны аргументации.** Поскольку обоснование содержит упрощенные допущения и зависит от определенных условий, не являющихся общезначимыми, а поддержка опирается на сомнительные данные, допускающие погрешность, аргументация не обладает безупречной логикой. Поэтому научная аргументация обычно содержит оговорки, например:

- Эмпирическая проверка не смогла опровергнуть наше исходное утверждение (то есть нам не удалось достоверно доказать истинность утверждения).
- Дальнейшие исследования должны подтвердить, что использование общих условий и менее ограничительных допущений приведет к тем же результатам.
- «Очевидно...», «вполне возможно...», «как минимум...», «на первый взгляд...».
- Следует признать, что необходимо дальнейшее развитие аргументации и получение надлежащих эмпирических подтверждений, однако, как представляется, метафора разговора чертовски хорошо описывает реальное положение дел.

**Опровержение используется для того, чтобы отместить возможные возражения, альтернативные утверждения и высказывания, противоречащие фактам.** Часто мишенью для научного опровержения служат альтернативные утверждения и аргументы. Опровержение рассматривает самую сильную альтернативу и показывает, почему представленные аргументы более убедительны. Например:

- Кейнсианская аргументация, настаивающая на жесткости цен и долгосрочных договорах, представляется неоправданной, если исходить из рационального поведения хозяйствующих субъектов.
- Кроме того, модели с жесткими ценами хуже проявляют себя при моделировании, чем модели с гибкими ценами.
- Когда реалист будет настаивать на том, что притязания на истинность в научном дискурсе в любом случае имеют решающее значение, я буду утверждать, что в таком случае мы не можем объяснить особенности, отмеченные в главе 1.

*Последствия сообщают о том, что актуальность аргументации выходит за пределы отстаиваемого утверждения.* Экономическая аргументация часто требует изложить последствия в части мер экономической политики, но также можно указать на возможности для дальнейшего исследования или последствия данной аргументации с точки зрения программы исследований. Например:

- Учитывая эти результаты, государству лучше придерживаться бюджетных правил, а не пытаться повлиять на экономику, проводя дискреционную политику.
- При применении использованных здесь эконометрических методов в других исследованиях результаты могут быть иными.
- Данный анализ показывает, что стандартная экономическая аргументация непротиворечива и ее нужно отвергнуть.
- Перестаньте думать об экономистах привычным образом, и вы увидите, насколько терапевтическим и созидательным является понятие разговора. Вы тоже можете сменить ваши экономические метафоры.

Вам нужно утверждение. Вы хотите быть в состоянии заявить, чему посвящена ваша работа. Это захотят узнать ваши коллеги-экономисты (или студенты). «В чем ваша главная идея?», — спросят они. Студенты обычно очень мучаются с этой критически важной частью аргументации. В конце концов, разве они обладают авторитетом, чтобы выдвигать экономические утверждения; да что им известно? Их сомнения оправданы. Для того чтобы найти «свое» утверждение, как правило, нужно время, а также чтение обширной литературы, проведение исследований и бесед с коллегами-экономистами. Докторанты часто берутся разрабатывать ту ли иную тему, потому что она кажется им интересной. «Мне хотелось бы понять, применима ли теория игр в случае приватизации». Лишь позднее, иногда в самом конце, они все-таки понимают, что их утверждение или главная идея их работы сводится примерно к следующему: «исход приватизации зависит от институционального контекста». Что я хочу сказать: без утверждения не бывает и аргументации.

Однако утверждение не может материализоваться из воздуха; его нужно поместить в рамки ведущегося разговора. Я обычно говорю моим докторантам: «Мотивируйте свою аргументацию; убедите меня, читателя, в том, что аргументация представляет интерес. Расскажите мне о проблеме, которую

вы пытаетесь решить, или об аномалии, которую вы обнаружили. Покажите тем или иным способом, что ваше утверждение оправдано». Мотивировка — это существенная составляющая убеждения. Я попытался сделать это в первой главе, обратив внимание читателя на особенности экономической науки, которые проявляются, если рассматривать ее с использованием общепринятых допущений и метафор. Они служат основанием для выдвижения утверждения.

Подлинно научная работа заключается в разработке обоснований. Обоснование — это результат теоретической работы. В стандартных экономических разговорах теорию принято формулировать в виде моделей, будь то модель общего равновесия, теоретико-игровая модель или любая другая модель, которая лучше всего выражает вашу идею. Экономисты любят, когда в качестве аргументации используется модель, особенно если она удовлетворяет экономическим критериям.

Качество обоснования, как правило, является решающим фактором. На конференции все внимание будет приковано именно к этому. Достоверны ли допущения? Правильно ли выбраны методы? Учтены ли дискуссии по данному вопросу? Является ли аргументация согласованной, относящейся к делу и интересной? Участие в разговоре — это единственный способ узнать, что именно ожидается от обоснования; но даже и гроссмейстеры допускали ошибки, и рецензенты отклоняли их работы. Вот почему важно проверять, как будут восприняты открытия коллегами-экономистами, представлять обоснования на конференциях и предлагать идеи для публикации в журналах.

Эти бесчисленные пробы и ошибки раскрывают важность научной риторики. Аудитория и легко возводимые ею стены непонимания неизбежны. Потому что использование теоретико-игровой модели в качестве способа аргументации имеет значение; имеет значение и то, насколько математически продвинутой является аргументация, на какие концепции она опирается и какие допущения ей необходимы. Допущение, которое выглядит правдоподобным в одном разговоре, в другом будет казаться смехотворным. Математические построения, которые произвели сильное впечатление на одной конференции, на другой могут быть оспорены.

Искусство убеждения состоит в знании того, какое требуется обоснование. Некоторые утверждения предполагают необходимость классификации или характеристики. Утверждение «Дети — как товары длительного пользования, и поэтому их

можно рассматривать как товары» требует обоснования, которое сначала показывает, что дети обладают характеристиками товаров длительного пользования, после чего можно определить спрос на детей и их предложение.

### *Помните о разрывах*

От всего этого можно просто отмахнуться, если придерживаться бескомпромиссного подхода к науке: аргументация — это вопрос логики. А если так, то обоснования являются согласованными, а доказательства — убедительными. Но аргументация предыдущей главы предупреждает нас о рисках, связанных с подобным ходом рассуждений. Существует множество разрывов. Есть разрывы в логике аргументации, и есть разрывы между разными людьми вроде вас и меня. Вот почему экономисты, как и юристы, используют широкий спектр аргументов и риторических приемов, некоторые из них логически не согласуются между собой или даже противоречат друг другу.

Полезно представить себя стоящим перед судом разума подобно тому, как адвокат стоит перед судом закона. Вы отстаиваете свою позицию перед коллегией присяжных, состоящей из ваших коллег. Представьте себе вашего оппонента, то есть позицию, которую вы хотите опровергнуть, а то и вовсе сравнить с землей. Единственный понятный момент во всей истории — это отсутствие у вас неопровержимых улики. Вы не можете выиграть дело при помощи голый логики. Вам нужно выстроить линию защиты. Каковы ваши обоснования? В чем заключается ваша поддержка? Как вы привлечете присяжных на свою сторону?

Скорее всего, вы будете оперировать в разных областях аргументации. Сначала вы будете отстаивать ваши допущения и структуру вашей модели в теоретическом поле. Затем вы можете перейти в техническую плоскость, развивая лем-

### ВРЕЗКА 6.5. Знайте ваши метафоры

Да-да, метафоры. Признаться честно, я не знал, что такое метафоры до тех пор, пока в 1983 году не прочитал статью Макклоски «Риторика экономической науки» (McCloskey, 1983). У меня никогда не было причин задумываться об этой риторической фигуре. Теперь я понимаю, что все время пользуюсь метафорами. Эта книга, как легко можно заметить, целиком

мы, разбираясь в процедурах решения и так далее. Это может произвести впечатление на тех присяжных, которые имеют скорее технический склад ума. Когда потребуется подкрепить аргументацию эмпирическими данными, вам придется подключить область эконометрики и статистики — совершенно самостоятельную область аргументации со своими собственными проблемами, допущениями, методиками и литературой. В случае если присяжные настроены враждебно, вы вынуждены позвать на помощь методологию. Именно здесь вы найдете доводы в пользу математического подхода, нестандартного допущения, эмпирической аргументации. (Правильно ли то, что вы использовали результаты обследования? Целесообразно ли применение метода Монте-Карло?) Непрофессионалам, включенным в состав коллегии присяжных, или студентам вы будете приводить аргументы из повседневной жизни, призывать на помощь здравый смысл. Для того чтобы звучать убедительно в царстве политиков или чиновников, вам нужно будет изобрести возможные последствия в части мер экономической политики.

Важно отметить, что эти области оторваны друг от друга. Разрывы между теоретической и эмпирической аргументацией не устранены, ваша идея может не иметь последствий с точки зрения мер политики, а методологические аргументы, по большей части, заключают в себе серьезные изъяны.

Соответственно, присяжным недостаточно руководствоваться строго логическими критериями. Им приходится взвешивать и оценивать всю палитру аргументов для того, чтобы определить, кто прав. Суждения должны быть вынесены и в отношении многочисленных пробелов в аргументации, для которых не существует непреложных правил. Единодушие встречается редко. Некоторым понравится ваша аргументация; на других она произведет меньшее впечатление. Искусство убеждения экономистов требует усилий.

посвящена замене метафоры экономической науки как корпуса накопленных знаний на метафору экономической науки как разговора. Утверждение, что экономическая наука представляет собой разговор, не означает, что экономисты в буквальном смысле разговаривают друг с другом, хотя это возможно. Метафора заставляет нас задуматься о некоторых вещах, о которых мы в ином случае и не подумали бы, а именно о риторике, метафоре, внимании и тому подобном.

Моя метафора соединяет две четко очерченные области — область экономической науки и область разговоров. Контраст заставляет нас задуматься о причинах неизбежного обращения к метафорам в мыслительном процессе. Мы пользуемся ими постоянно, в работе и в повседневной жизни. Об этом говорится в работе Лакоффа и Джонсона «Метафоры, которыми мы живем» (Lakoff and Johnson, 1980; Лакофф, Джонсон, 2004). «ВВП пошел вверх», — сообщают нам в газете. «Дела пошли в гору», — говорит друг. Как так «пошли»? Разве у ВВП и дел есть ноги? Что делают на бирже быки и медведи, если им самое место в зоопарке? Нужно ли нам вооружиться лопатой в попытке извлечь на божий свет самые потаенные мысли? А когда цены в регионе вздуты, разве товары обретают способность к воздухоплаванию?

Дети часто не понимают метафор. «Не лезь в бутылку», — сказал я своему шестилетнему сыну, когда он никак не мог успокоиться из-за какой-то ерунды. «Какую бутылку?» — недоуменно спросил он. Для того чтобы подружиться с метафорами, нужно получить некоторое образование. Рассмотрим самую известную экономическую метафору всех времени (рисунк 6.1). Она заставляет аудиторию думать о рынке в категориях этой диаграммы. Никто не говорит, что рынок — это и есть диаграмма в буквальном смысле. Цель в том, чтобы заставить нас задуматься о всевозможных процессах. Эта цель обслуживает эвристику, и, соответственно, метафора является эвристической (см. врезку 6.6).

Заявление о том, что образование — или брак, или преступная деятельность, или религия — это рынок, предлагает нам рынок в качестве метафоры. Это заставляет людей думать в категориях продукта, спроса на продукт, предложения продукта и цены на продукт. Если брак — это рынок, то размышления о нем будут вращаться вокруг стоимости привлекательных партнеров и готовности кандидатов платить за них. Экономисты проявляют максимум фантазии, развивая метафору рынка.

Они также любят расстраивать непосвященных, в частности, такими высказываниями: «человек — это рациональный калькулятор» или «дети — это товары длительного пользования». Конечно же, человек — существо эмоциональное, и мы привыкли думать о детях с большей нежностью. Но если метафора оправдывает себя в экономическом разговоре, то у нас нет причин отказываться от нее.

Даже упоминание «экономики» или «экономической науки» — это метафорическая речь. За каждым понятием сто-

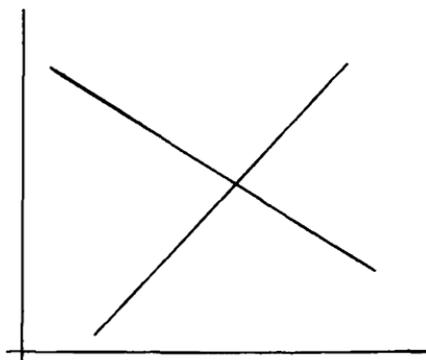


РИСУНОК 6.1. Рынок

ит целый комплекс явлений, от людей, совершающих покупки, до президентов, объявляющих войну. Понятия экономики и экономической науки появились недавно. (Мои дети все еще испытывают затруднения, когда нужно объяснить, чем занимается папа. «Работает на компьютере» в вокабуляре и синтаксисе моей пятилетней дочери превращается во фразу «Папа компьютерит!») «Economics» — это искусственная конструкция. Альфред Маршалл (1842–1924) придумал ее в то время, когда в обиходе был термин «политическая экономия». Тем самым он дал понять, что «экономическая наука» — это отдельная дисциплина, необязательно связанная с экономической политикой или политикой в целом. В результате появилось большое количество независимых экономических факультетов, а экономисты выделились в отдельную группу ученых. Изобретение нового слова для обозначения категории явлений называется катахрезой (см. глоссарий на с. 122).

Иные метафоры важнее, чем остальные. Экономистам нравится использовать, например, метафору острова для быстрого осмысления информационных проблем или, как я заметил, обращаться к экономической «науке» Робинзона Крузо. Если представлять себе эластичный шнур, размышляя о реакции спроса на изменение цены, это будет удачной метафорой эластичности, но не окажет решающего влияния. Экономист, упоминаящий ценовой механизм или механизм передачи воздействия, побуждает просчитывать изменения цен и процентных ставок. Об олигополистической конкуренции и о том, как возникают войны, теперь рассуждают в терминах «игр» — еще одной плодотворной метафоры. Незнание

этих метафор подразумевает исключение из рядового разговора экономистов (но необязательно исключение из разговора гетеродоксальных экономистов).

Знать все это полезно. Безусловно, многие поколения экономистов прекрасно обходились без метафор (но ведь и бизнесмены прекрасно обходятся без эластичностей, ценовых механизмов и игр). Однако им бы не помешало осознание метафор, которые они используют в мыслительном процессе. Почему?

Метафоры любопытны сами по себе. Разве не интересно знать, как много общеупотребительных выражений являются метафорическими? «Дела пошли в гору». «Он ходит как в воду опущенный». «Я чувствую себя таким подавленным». «Любовь — это путешествие». «Метафоры следуют непрерывной чередой».

Правильное толкование метафор — например, знание того, что можно отнести к «игре», а что нельзя, — обязательное и необходимое условие участия в экономическом разговоре. Припишите метафоре неверные значения или поймите ее буквально — и вы можете с тем же успехом кричать: «Я вне игры!»

Умение правильно употреблять метафоры тоже имеет значение. Экономисты, как бы они ни верили в человеческую нравственность, знают, что эта метафора не походит для обычного экономического разговора.

Метафоры незаменимы как инструменты, помогающие задуматься о таком сложном явлении, как экономическая наука. Удачная метафора определяет возможности — именно это и подтверждает метафора разговора в этой книге. Введение метафоры рынка в дискуссию по поводу здравоохранения (или культуры, или охраны окружающей среды) открывает новые углы зрения на проблему.

#### ВРЕЗКА 6.6. Как начать мыслить метафорами и думать о метафорах: краткое руководство

Аристотель дает метафоре следующее определение: «Метафора есть перенесение необычного имени или с рода на вид, или с вида на род, или с вида на вид, или по аналогии» («Об искусстве поэзии», 1457b). Более краткое определение я нашел в современной литературе: «выражение понятия из одной области через понятие из другой области».

Например, «время» — это понятие, относящееся к области таких явлений, как история, часы, прошлое и будущее.

Кроме того, метафоры позволяют закрыть многочисленные логические бреши, встречающиеся на пути к умозаключению. В самом деле, мыслить строго дедуктивно или строго индуктивно невозможно; основная часть мыслительного процесса осуществляется посредством метафор, то есть абдуктивно (см. врезку 6.5).

Все основные прорывы в экономической мысли стали результатом применения новых метафор. Вспомните кругооборот Кенэ (вдохновленный тем, что он узнал в свою бытность врачом), идею Смита о стоимости как воплощении труда, диаграмму спроса и предложения Маршалла, диаграмму IS/LM Хикса, рациональные ожидания Мута, игру фон Нойманна, время как экономическое благо Беккера и метафору когнитивных агентов Саймона.

Фридриху Ницше принадлежат знаменитые слова:

«Итак, что такое истина? Движущаяся толпа метафор, метонимий, антропоморфизмов, — короче, сумма человеческих отношений, которые были возвышены, перенесены и украшены поэзией и риторикой и после долгого употребления кажутся людям каноническими и обязательными: истины — иллюзии, о которых позабыли, что они таковы; метафоры, которые уже истрепались и стали чувственно бессильными; монеты, на которых стерлось изображение и на которые уже смотрят не как на монеты, а как на металл...

Это побуждение к образованию метафор — это основное побуждение человека, которого нельзя ни на минуту игнорировать, ибо этим самым мы игнорировали бы самого человека...»

(Nietzsche, 1999: 84–9; Ницше, 1997)

«Деньги» — понятие, относящееся к совершенно иной области, включающей такие явления, как валюта, монеты, банки, финансы, доход и богатство. «Время — деньги» — это метафора; нас побуждают думать о времени через призму денег.

Вопрос, который занимал и занимает философов и литературоведов, заключается в следующем: как работает метафора? Безусловно, время — это не деньги, и никто из нас не срывался с цепи. Эти утверждения, если воспринимать их буквально, являются ложными. Здесь бескомпромиссному ученому самое время броситься в атаку: «Метафоры неверны? Тогда пускай убираются восвосяси. Наука — это поиск истины!»

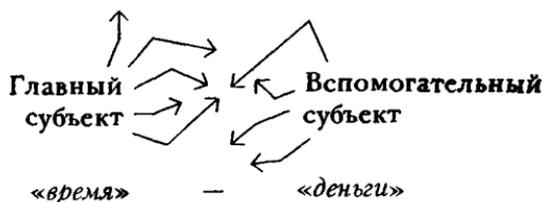


РИСУНОК 6.2. Структура метафоры. Метафора состоит из переноса на главный субъект имени, принадлежащего вспомогательному субъекту

Принципиальные философы предлагали преобразовывать метафоры в нормальные высказывания путем «перевода». «Время — деньги», допустим, означает «Время порождает альтернативные издержки». Последнее утверждение не имеет переносного смысла и может быть истинным или ложным.

Но дословный перевод не отдает метафоре должное. Роль метафор шире. Они передают и создают значения. Этимологически метафора означает «переносить» или «передавать». Это прекрасно знают поэты:

Он был мой север, юг, мой запад, мой восток,  
мой шестидневный труд, мой выходной восторг,  
слова и их мотив, местоимений сплав.

Любви, считал я, нет конца — я был неправ.

(Оден, «Часы останови», перевод И. Бродского)

Здесь поэт вызывает к жизни значения, образы и ассоциации, которые никогда не могло бы породить простое предложение. Несмотря на обширные исследования в области науки о значениях — семантики — и эпистемологии, мы не знаем, как на самом деле функционирует этот механизм. Наш мозг, похоже, работает не столь уж логично, как хотят изобразить люди, не терпящие компромиссов. Он перескакивает с предмета на предмет, устанавливает удивительные взаимосвязи и соответствия. Этот процесс стимулируют метафоры. Как указывают А. А. Ричардс и Макс Блэк, два столпа философии метафор, метафоры заставляют нас думать по определению, поскольку вынуждают соединять несопоставимые вещи.

Возьмем метафору «время — деньги». Блэк называет «время» главным субъектом, а «деньги» — вспомогательным субъектом метафоры (рисунок 6.2). По Ричардсу и Блеку мета-



РИСУНОК 6.3. Так что же представляет собой экономическая метафора? Главный и вспомогательный субъекты в метафоре «время — деньги» обладают множеством релевантных атрибутов и связанных концепций. Метафора предполагает одну связь, но оставляет возможность и для других связей

фора порождает взаимодействие значений, относящихся к области времени, со значениями, относящимися к области денег. Главное здесь именно взаимодействие, потому что метафора побуждает думать о времени через призму денег, а о деньгах — через призму времени. Метафора может обращать внимание, допустим, на временной аспект денежного бизнеса. Воздействие носит когнитивный характер. Способность увидеть во времени деньги влияет на наше представление о времени и на наше представление о деньгах.

Функционирование метафоры указывает на наличие логических разрывов в наших мыслительных процессах. Работая с метафорами, мы работаем с этими разрывами. Если говорить о метафоре «время — деньги», оба ее субъекта создают вокруг себя область из множества ассоциаций и атрибутов (рисунок 6.3).

Так каковы же искомые атрибуты и концепции, которые увязывает друг с другом метафора? Сама метафора не дает ответа. Метафора не командует; она предлагает. Метафора «время — деньги» могла бы означать, что «часы имеют цену» или что «календарь напоминает зеленую банкноту», но, конечно же, не подразумевает ни то, ни другое. Мы довольствуемся невероятной увязкой «течения времени» с «альтернативными издержками». Кто бы мог подумать? Но все же

именно так это и работает. Когда какой-нибудь сбитый с толку читатель позвонит мне, чтобы пуститься в длинное критическое рассмотрение данной книги, я забормочу что-то типа «время — деньги». И все будет понятно: мои альтернативные издержки от этого разговора слишком высоки, чтобы я мог его выслушать.

Но может быть и по-другому. Представьте себе буддистского монаха, сидящего на берегу реки и наблюдающего за ее течением. Вы пытаетесь рассказать ему, то что вы только что узнали о метафорах, а он отмечает тихо и спокойно, как могут только старые мудрые люди, что «время — деньги», а потом добавляет: «у меня много времени, значит, я богатый человек». Монах меняет значение этой метафоры, подчеркивая другую ассоциацию с деньгами, а именно связь денег с богатством. И вы понимаете: вместо того чтобы все время куда-то торопиться, буддистское прочтение призывает вас успокоиться и потратить все время на то, чтобы насладиться им как богатством.

Скрытый в метафорах творческий потенциал делает их неустойчивыми. Их значение зависит от контекста, в котором они используются. Это заставляет ученого нервничать. И именно поэтому многие выступают против использования метафор в языке. И все же теперь мы понимаем, что невозможно думать без метафор, особенно в такой дисциплине, как экономическая наука. Как продемонстрировала Макклоски, экономический дискурс целиком состоит из метафор, он просто пропитан ими. Обратите внимание на метафору!

Что особенно интересно, модели тоже представляют собой метафоры или, точнее, расширенные метафоры. Никто из экономистов не думает, что рынки в буквальном смысле являются системой уравнений, но многие усматривают пользу в том, чтобы представлять, «как будто» это так. Аристотель предлагал в этом случае говорить об аналогии, поскольку акцент делается не на переносе свойств из одной области в другую, а на отношениях.

### *Модель — аналогия — расширенная метафора*

Аналогия — это расширенная метафора, в которой отношения, принадлежащие одной области, переносятся на отношения другой области. Это признавал Уильям Джевонс, экономист: «аналогия указывает не на сходство между явлениями, а на сходство между отношениями явлений» (Jevons, 1958 [1874]; Джевонс, 2011). Сказать, что «атом — это солнеч-

ная система», значит говорить метафорически. Когда учитель развивает эту классическую метафору, рисуя на доске солнечную систему с солнцем и планетами, вращающимися по эллиптическим орбитам, он предлагает аналогию, которая отражает и делает явными некоторые, хотя и не все, «общепринятые ассоциации», на которые наводит метафора. Не все из этих соответствий окажутся уместными. Сила тяжести не привязывает электроны к ядру атома, как планеты к солнцу, а ядро атома не раскалено из-за термоядерной реакции. Аналогичным образом, спутники и астероиды солнечной системы не имеют очевидных соответствий в пределах атома. С другой стороны, неидеальное соответствие также может иметь свои достоинства, обеспечивая понимание, которого не позволяет добиться точное представление. Электроны не вращаются вокруг своей оси, как планеты, но такое их изображение дает лучшее из возможных объяснений момента импульса электрона и его магнитного поля. Экономические модели действуют сходным образом. Как бы там ни было, для начала следует признать их метафорическую природу.

Аналогия — это расширенная метафора; точнее, аналогия — это устойчивая и систематически разрабатываемая метафора. Экономическая модель — это аналогия.

### *Виды метафоры*

Существует множество различных классификаций метафор. К примеру, лексические (или мертвые) метафоры — это метафоры, которые перестали восприниматься в качестве таковых. (В умерщвлении метафор особенно преуспели экономисты, склонные воспринимать все буквально.) Когда я ограничиваюсь метафорами, используемыми в научном разговоре, например, в экономической науке, я предпочитаю классифицировать их по выполняемой функции. Такая классификация представляется наиболее полезной. Существует три вида метафор, по крайней мере, в моем списке:

*Педагогические метафоры* служат для прояснения и уточнения описания, и их можно опустить без ущерба для собственно аргументации. Хорошие учителя имеют в запасе много таких метафор. Чтобы дать представление об устойчивом равновесии, они рисуют чашу, на дне которой неизбежно останется вращающийся шарик. Мне нравится использовать в качестве метафоры для системы бухгалтерского учета ванну, иллюстрирующую, как выходящие потоки (деньги, утекающие в сливную трубу) и входящие потоки (осторожнее

со смесителем!) соотносятся с уровнем воды в ванне (остаток запасов). Студентов часто заставляют думать о паутинах, седлах и дольках арбуза. Их приучают думать как экономистов посредством метафор. Когда бескомпромиссные ученые настаивают на том, что можно обойтись и без метафор, они правы. Метафоры несущественны. Они виньетки, но важные виньетки, когда нужно убедить непосвященных. Сомневаюсь, что даже бескомпромиссный ученый-экономист сможет без них обойтись. Следующие два вида метафор, тем не менее, являются существенными. Научное мышление без них немыслимо.

*Эвристические метафоры* являются катализатором нашего мышления, побуждая исследователей взглянуть на то или иное явление по-новому. («Эвристика» — это ориентир мышления.) Бенджамин Франклин создал метафору «время — деньги», чтобы внушить молодым американцам мысль о необходимости тратить время эффективно; Гэри Беккер использовал ее в качестве путеводной звезды, исследуя экономику времени в своей знаменитой статье «Теория распределения времени» (Becker, 1965; Беккер, 1999). Эта метафора явно увязалась с его представлениями об экономическом поведении. Когда Альфред Маршалл нарисовал график спроса и предложения, он намеревался увязать теорию стоимости на основе предложения с теорией стоимости на основе спроса. Этот график оказался мощной эвристикой (в качестве ориентира мышления), помогающей экономистам и их студентам осмысливать такие события, как изменение цены или введение налога с продаж. В настоящее время экономическое мышление во многом направляет метафора игры. Человеческий капитал был еще одной мощной эвристической метафорой, а за ним последовали социальный, культурный, эмоциональный капитал и целая череда прочих капиталов. В целом, если говорить о современной экономической науке, метафора становится эвристической, когда она стимулирует построение системы аналогий. Эвристические метафоры остаются эвристическими до тех пор, пока пользователи воспринимают их в качестве таковых, в качестве отправной точки для анализа. «Хм, посмотрим, что мы можем об этом сказать... Давайте посмотрим на это как на рынок... Или же нам нужно взглянуть на это как на игру?»

*Ключевые метафоры* настолько пропитывают весь мыслительный процесс, что мышление без них невозможно. Они являются центральными концептуальными схемами, исполь-

зуемыми нами для истолкования мира, который либо непознаваем (сильная позиция по Ницше), либо по меньшей мере не познан. Для того чтобы что-то сказать о мире, мы должны его охарактеризовать. Но поскольку мы не можем в буквальном смысле знать характер природного и социального миров, мы прибегаем к фигуральному описанию. Метафоры, образующие наше мышление, залегают столь глубоко, что обычно мы их и не замечаем. Мы можем обратить на них внимание, только сталкиваясь с другими людьми, которые мыслят другими (ключевыми) метафорами. Сэр Джон Хикс (1904–1989) не любил понятие «конфликт» и предпочитал мыслить категориями запасов и потоков. Его ключевой метафорой был бухгалтерский учет.

Экономисты обычно воспринимают мир как совокупность рациональных индивидуумов, стремящихся получить максимальную выгоду и ищущих моменты обмена. Сочетание двух этих фигур — максимизирующие индивиды в моменты обмена — указывает на ключевую метафору стандартной экономической теории. (В конечном итоге, практически невозможно точно определить, что такое ключевая метафора.) Опять же, марксисты рассматривают мир иначе, скорее, с точки зрения классов, власти и борьбы. Психологи мало что усмотрят в любой из этих двух ключевых метафор. Они предпочитают думать об эмоциональных процессах, семейных связях и тому подобном.

Ключевые метафоры обычно служат основой для эвристических метафор и определяют, какие из них являются перспективными, а какие нет. «Время — деньги» оказалась для стандартной экономической теории мощной эвристической метафорой, поскольку она хорошо согласуется с ее ключевой метафорой. «Люди — эмоциональные существа» преуспеет гораздо меньше. Как бы уверены ни были психологи в важности эмоций для человеческого поведения, привычка думать о стремящихся к максимизации выгоды индивидуумах в моменты обмена сводит возможность плодотворного мыслительного процесса с использованием эмоций в анализе практически к нулю. Таким образом, помимо обычных исключений, они редко появляются в экономических журналах.

Различия в ключевых метафорах являются причиной основных разногласий, существующих внутри и снаружи экономической науки. Почти невозможно продолжать разговор с кем-то, кто мыслит в категориях другой ключевой метафоры, и любые попытки неизбежно ведут к разочарованию.

## ПРАВИЛЬНОЕ ПОНИМАНИЕ ИСТОРИЙ

Наконец, риторический подход раскрывает нам важность нарратива с точки зрения убеждения. Нарратив, то есть история, играет критически важную роль, хотя часто приглушенную или скрытую. Дейдра Макклоски, поэт в душе, испытала глубокое волнение, когда риторический подход помог ей увидеть метафоры во всем том, что говорят и делают экономисты. Поскольку она питала меньше симпатии к прозе (романы были не вполне в ее (и уж совсем не в его!) вкусе), ей потребовалось больше времени, чтобы увидеть нарратив во всем том, что делают экономисты. И все же спустя пять лет после выхода ее книги «Риторика экономической науки» (McCloskey, 1998 [1985]) она уравнила счет, посвятив нарративу в экономике свою работу «Если ты такой умный: демонстрация экономической квалификации» (McCloskey, 1990).

Рассказанный к месту анекдот, то есть короткая смешная история, обычно помогает удержать наше внимание. Достойная история захватывает нас, позволяет нам отождествить себя с действием и соединяет нас с изображаемой картиной. История вызывает у нас желание последовать примеру. Вот почему на конференции ученые (или, по правде говоря, математики) хотят понять основную линию повествования до того, как начнется представление самой работы. «Так о чем же ваша история?» — это стандартный и весьма оправданный вводный вопрос. Он заставляет докладчика назвать тему своей работой, описать мизансцену, основных героев, событие, вызывающее действие, развитие сюжета и развязку. «Итак, я начну с базовой неоклассической модели, введу допущение о технологическом шоке, применю новый алгоритм и докажу, что дискретные изменения в расходах государственного бюджета приводят к устойчивому воздействию на реальный объем производства». «Любопытно. А какова ваша аргументация?» Иногда достаточно рассказать сюжет: «Я хочу рассказать о том хаосе, в котором мы оказались, когда допустили некоторую степень взаимодействия в некооперативной игре».

Большинство экономистов в наши дни предпочитают истории механистические, абстрактные, лишенные интересных персонажей и имеющие невыразительный сюжет. («После всей проведенной работы последствия в части мер политики остаются неясны». «Последствия введения зоны

свободной торговли незначительны».) Иногда они побуждают к действиям, таким как снижение налогов, упразднение таможенных пошлин или реструктуризация институтов. Слушая истории, основанные на теоретико-игровых моделях, мы испытываем соблазн вздохнуть: «Вот если бы люди были чуточку понадежней!». Излюбленным героем является Мах У, как назвала это существо Макклоски («существо», потому что у Мах У нет пола, нет чувств, нет социального происхождения, нет друзей, нет коллег, нет нравственных убеждений и нет предыстории). Мах У — это механистический, стремящийся к максимизации полезности персонаж, вооруженный неустановленными предпочтениями и подверженный действию некоторых ограничений. Мах У может быть кем угодно — потребителем, работником, руководителем, компанией, политиком. Разве что это «существо» не может быть экономистом (по крайней мере, пока). Мах У прекрасно подходит для технического повествования, и любовь к нему оправдывает эмоциональное возбуждение в мире современной стандартной экономической теории.

При более тщательном рассмотрении понимаешь, что экономисты плетут более широкую канву повествования, которая выдает их отношение к жизни в целом и экономике в частности. Милтон Фридман рассказывает о мире, в котором государство является отрицательным персонажем, врагом, который все портит, а рынок — положительным героем. Это романтическая история, в которой маленькие люди вроде нас с вами будут торжествовать победу только при условии невмешательства государства. Она предостерегает нас от чрезмерно усердных бюрократов и политиков. Когда нарративом управляет государство, сюжет приобретает дурной поворот. Свободный рынок является синонимом волшебного мира. Действительно, это рассказ о свободе и безграничном индивидуализме.

Австрийская история похожа, но ее герои более человечны. Предпринимателей ждет успех, несмотря ни на что: индивидуумы действуют в условиях неопределенности и в любом случае одерживают победу. Этот рассказ поддерживает веру в творческое начало и силу воображения отдельной личности и укрепляет недоверие к бюрократическим системам. (Об этом рассказывается в книгах Айн Рэнд «Атлант расправил плечи» и «Источник».) Макклоски недавно сменила тон своего повествования, придав ему австрийский оттенок: она подчеркнула добродетели своих героев, в частности, буржуазные ценности.

У Роберта Солоу, Пола Самуэльсона, Джозефа Стиглица и прочих экономистов кейнсианского толка совершенно иной нарратив. По их версии, государство носит белые одежды; оно приходит на выручку, когда рынок дает сбой. Субъекты рынка еще более склонны к непредсказуемому поведению, чем в истории о свободе. Многие живут под угрозой быть раздавленными силами рынка. Это повесть о несправедливости, нестабильности и несовершенстве. Это тоже романтическая история (или по крайней мере была романтической в своей более ранней версии), поскольку здесь государство вмешивается (при поддержке рассказчика в лице экономиста-кейнсианца), чтобы наладить ход вещей, исправить несовершенство и несправедливость, стабилизировать состояние и тем самым сделать мир лучше. Последние десятилетия эта история стала выглядеть менее убедительно. У рассказчиков сделался менее триумфаторский тон, а белые одеяния государства, хотя и продолжают подчеркивать его целомудренную роль, несколько запятнались. История пока еще не является трагедией — то тут, то там мелькают лучи надежды, — однако она намекает, что экономисты мало что могут предложить. Неудивительно, что в экономических кругах популярнее история Фридмана.

Трагедия царит в сообществе радикальных экономистов и их мрачном мире фатума. Темные силы всегда готовы ввергнуть систему в пучину кризиса. Крупный бизнес — враг, государство из-за его альянса с крупным бизнесом

ВРЕЗКА 6.7. А как насчет историй? Как начать думать в категориях историй и об историях: краткое руководство

«Однажды, давным-давно...». Услышав эти слова, нас тянет откинуться назад и слушать. Обещание истории заставляет нас уступить. Мы выросли с историями. Наш мир наполняли волшебные сказки и истории, рассказываемые перед сном. «Злая мачеха дала Белоснежке съесть отравленное яблоко. Та погрузилась в глубокий сон. И знаете, что случилось дальше? Появился прекрасный принц. Он разбудил ее поцелуем, и они жили долго и счастливо». Нам нужны истории в детстве (мои дети предпочитали истории про мореплавателей или ковбоев и индейцев), и мы по-прежнему ищем их, став взрослыми. Люди ходят в театры, берут напрокат кинофильмы и читают детективные романы, чтобы получить свою порцию историй.

тоже находится под подозрением — это тема, общая с Милтоном Фридманом. Работники — хорошие парни, но враг всегда их притесняет. Работникам всегда нужно быть настороже. Благодаря своим элементам власти, борьбы, драматизма и трагедии, эта история заслуживает экономической Букеровской премии. Хорошие парни обречены на поражение, и, хорошо, возможно, они смогут добиться успеха после революции, но кто продолжает в это верить? Бизнесменам обычно нравится эта история до тех пор, пока они не узнают, что речь идет о радикальных экономистах или марксистах. Им импонируют темы власти и конфликта, которые практически отсутствуют в других историях.

Напротив, технические истории экономистов удивительно бесцветны и лишены драматизма. Они ироничны в том смысле, что наводят на глубокие размышления, сначала ставя серьезную проблему, а затем заключая, что она не так уж и важна. Как сказал Жан-Поль Сартр, «В иронии человек устраняет, в единстве одного и того же акта, то, что он полагает; он понуждает верить, чтобы не верили, он утверждает, чтобы отрицать, и отрицает, чтобы утверждать» (Сартр, 2000). Техническая история впечатляет, обещая что-то значительное, что-то научное, но лишь для того, чтобы в конце превратиться в еще одно скудное на результаты упражнение, требующее новых исследований, новой болтовни. Чересчур уж громко звучат слова: «Хочу, чтобы меня опубликовали».

Журналисты разыскивают истории, а мы беремся за газету или включаем телевизор, чтобы найти там эти истории. Мы пересказываем друг другу то, что случилось. Истории и анекдоты, их более короткие версии, заполняют нашу жизнь. Животные не рассказывают историй. Ничего удивительного. Рассказывание историй — это человеческая деятельность. Как сформулировал Макинтайр: «Человек в своих действиях, на практике и в своих вымыслах представляет животное, которое повествует истории» (MacIntyre, 1981: 201; Макинтайр, 2000: 291–292). К человеку экономическому, *Homo economicus*, добавляется человек повествующий, *Homo fabulans*.

Исключением является наука. Или нас так приучили думать. Ну, конечно, истории — это выдумки, и им не место в мире науки. Наука — это поиск истины. А истина рождается через гипотезы и эмпирические исследования, а не через

истории. В науке решающее значение имеют логика и факты. Если ученые рассказывают историю наподобие истории о Робинзоне Крузо, то это исключительно ради наглядности и для украшения. Вот что такое история для науки. Ну, да, это история об ученых, не рассказывающих истории. В преувеличенном виде вот как все может происходить:

«Послушайте, когда ученые берутся за работу, они забывают о своих личных ценностях, они забывают, что любят поэзию и ценят хороший роман, и в своих поисках истины они применяют научные методы».

«Неужели? Неужели они действительно пытаются найти истину? И находят?»

Существует обширная литература о нарративе и историях — об их структуре, их конструкциях, их составных элементах, их значениях, их роли в политических и деловых процессах. Нарративу можно целиком посвятить интеллектуальную жизнь. Я проштудировал эту литературу, но не буду претендовать на звание эксперта (хотя мне и импонирует нарратив гуманитарных наук, который гласит, что если вы делаете заявления, не ознакомившись с литературой, то вам можно только посочувствовать).

История — это обиходный вариант нарратива. Последний четче структурирован и выглядит и звучит как упорядоченный и продуманный отчет о произошедшем. Истории — подчас фрагментарные, несогласованные и даже не имеющие сюжета — все же увязывают какие-то вещи между собой, сигнализируют людям о ролях и характерах и указывают на какие-то изменения, события. (Я часто говорю «история», имея в виду нарратив.) Вот некоторые аспекты, которые необходимо учитывать:

*У историй есть начало, середина и конец.* «Однажды, давным-давно...» представляет собой формулу, объявляющую начало сказки. Детектив может начаться с убийства, а жизнеописание обычно начинается с рождения. Затем что-то должно случиться. Вмешивается какой-то человек, кто-то умирает, разражается война или центральный банк объявляет о снижении процентной ставки. Событие инициирует изменение, обычно то или иное действие. А затем история движется к своему завершению, ведь должна же она где-то закончиться. Для сказки стандартной формулой является «и они жили долго и счастливо». В экономической аргументации концовкой истории может служить Q.E.D. («что и требовалось доказать»).

*Истории всегда являются конструкциями.* Это свойство может быть очевидным, но позвольте мне, тем не менее, его назвать. Мир не являет себя в историях; мы, люди, сами конструиру-

ем истории и навязываем их миру. Рассказчик решает, с чего начать, на каком действии сосредоточиться и чем закончить, и посредством таких решений выстраивает и сочиняет историю. Все эти решения представляют собой вмешательства.

*Истории имеют хотя бы примерный сюжет.* Истории — это не просто хроники; они являются толкованиями или по крайней мере их навязывают. Хроники — это перечисления событий, обычно диахронические, то есть во временной динамике. Несмотря на то, что выбор перечисляемых событий представляет своего рода их упорядочивание, истории подходят к событиям более глобально, указывая на те или иные связи между ними. Здесь имеется в виду сюжет, который трудно определить, но который показывает структуру и характер истории. При романтическом сюжете герой преодолевает все трудности; при трагическом сюжете герой в конце сдается или погибает. История с ироническим сюжетом — это история невыполненных обещаний. В последнем экономисты особенно преуспели.

*Истории оживают благодаря персонажам.* Протагонистами в истории являются ее герои; обычно они бывают положительными. Им противостоят антагонисты, которые, соответственно, обычно бывают злодеями. В мифах изображены прототипы персонажей, такие как Герой (Геракл), Трагический герой (Эдип), Странник, Жертва, Колдун и так далее. Когда люди, например, экономисты, рассказывают истории о себе, обратите внимание на то, какими они изображают себя (и других). Являются ли они Героями или Жертвами? Колдунами или Странниками? В рядовых историях действуют рядовые персонажи, такие как Предприниматель, Руководитель, Ученый, Психотерапевт, Домохозяйка, Рабочий и так далее. Как правило, такие персонажи предстают в виде стереотипов и выполняют предназначенные им роли. Предприниматель, к примеру, может быть изображен Героем (как в австрийской истории) или Злодеем (как в истории радикальных экономистов).

*Истории могут иметь темы.* Тема показывает, чему посвящена та или иная история. Темой детективного романа является убийство и его раскрытие. Темой экономической истории может быть *практическая* научная деятельность, техническое совершенство и хитроумие, неадекватные действия правительства, чудеса глобализации, да что угодно.

*Истории мотивируют больше, чем любая другая риторическая фигура.* Еврейский раввин любит поучать, рассказывая историю. Сказки повествуют о жизни и о существовании в жизни добра и зла. Трагические истории удерживают от каких-то

поступков, романтические — вдохновляют. «Истории заключают в себе смысл, то есть ценность», говоря словами Макклоски (McCloskey, 1990: 27). Экономисты рассказывают истории, чтобы подтолкнуть правительства к действиям или удержать их от каких-то действий. Нет ничего лучше хорошей истории, когда вы хотите чего-то добиться.

Мы рассказываем истории по целому ряду причин. Я выделил три функции, аналогичные функциям метафор:

*Педагогические истории* помогают пояснить теоретический аргумент. Мы рассказываем своим студентам о Робинзоне Крузо, чтобы объяснить нашу ориентацию на рациональный выбор и кривую производственных возможностей. Это хорошая история, имеющая мало общего с той, которую рассказал Даниэль Дефо (рассказ о человеке, ищущем примирения с отцом и с Богом). Хороший учитель имеет целый арсенал таких историй, оживляя ими ход занятий. Любую из них можно опустить без какого-либо ущерба для существа вопроса.

*Эвристические истории* нужны для того, чтобы направлять ход мысли или анализ. Лукас начал рассказывать о людях, живущих на острове, чтобы заставить нас задуматься о про-

В экономической науке значительная часть повествования сводится к соотношению с самим собой. Экономисты пишут работы, чтобы отождествить себя с другими экономистами. «У нас проблема, — заявляют они, — ведь мы не можем объяснить тот или иной феномен». То есть основным героем являются экономисты. Проблема у *них*, а не у разработчиков экономической политики, инвесторов, работников или простого народа. Их истории также могут противопоставлять их остальному миру. Кейнсианцы любят изображать себя этакими знатоками, персонажами, которые могут подсказать правительству, что делать. Чикагские экономисты, наоборот, ненавидят подобное повествование. «Мы не располагаем необходимыми знаниями, — утверждают они, — и поэтому не можем считать, что мы лучше всех знаем, что делать». Макклоски говорит о грехе Тинбергена, вспоминая великого голландца, который видел в экономической науке средство рационализировать экономическую политику. Она считает кейнсианских экономистов шарлатанами, предлагающими средство от всех болезней. Чикагские экономисты предпочитают историю об ученых-экономистах, которые живут в башне из слоновой кости,

блемах информации. Таунсенд и другие рассказали похожую историю, когда пытались объяснить расходование средств. Экономисты рассказывают эвристическую историю, когда хотят дать общее представление о своей работе. «Итак, работа в основном касается...», после чего звучит история.

*Ключевые истории* лежат в основе всего нашего мыслительного процесса. Эти истории редко звучат в явном виде. Вам нужно выделять их из того, что говорят люди. Это истории, которые помогают нам с вами разобраться в жизни и понять, как устроен наш мир. Для чикагских экономистов такой историей является история о свободных индивидуумах, которые наилучшим образом проявляют себя на рынках и которым постоянно угрожают темные силы государства. Возможно, эта история несколько глубже. Психоаналитик предположил бы, что это история о сыне, который пытается освободиться от авторитета отца, рассматривая рынок как материнскую фигуру, исполняющую все его желания. (Я позаимствовал эту трактовку у Сьюзен Фейнер, радикального экономиста.) История радикалов говорит о борьбе, власти и несправедливости — это более драматическая история, которая призывает к действию, даже революции.

не желая ни во что вмешиваться, и проводят все свое время в размышлениях о рынке и рациональности хозяйствующих субъектов. «Невмешательство в экономику» — вот их девиз.

Позвольте мне привести ряд причин, по которым нам нужно быть осведомленными об историях:

- Интересно знать, какие истории рассказывают экономисты, и быть в курсе различий между ними.
- Осведомленность об истории помогает понять аргументацию.
- Способность увидеть различия между историями помогает урегулировать причины разногласий, конфликтов и напряженности между экономистами. Например, многие разногласия обусловлены различиями в историях не об экономике, а об экономистах.
- Вы должны быть в состоянии изложить свою историю, когда будете представлять свою работу. Будьте готовы. И будьте предупреждены. Есть хорошие истории, а есть плохие, и то, какой получится ваша, может зависеть от вашей аудитории.

- Осознайте силу анекдота. Это особенно важно для вашего выступления и определенно помогает неформальному разговору в фойе, кафе и у стойки регистрации для участия в конференции.
- Шлифуйте свои истории, отработайте их — в вашей работе именно нарратив будет иметь наибольшую эмоциональную притягательность. Захватывающий нарратив окажется особенно важен, когда нужно будет призвать экономистов, политиков или студентов к активным действиям. Истории в большей степени, чем метафоры или любые аргументы, способны передать ощущение власти; если они хорошо рассказаны, то будут обладать эмоциональной силой.
- Люди, вероятно, не в состоянии мыслить без историй или чужих историй. Нам с вами нужна хорошая история, чтобы почувствовать прилив бодрости. Экономисты ничем от нас не отличаются.

## И ЧТО?

«No one said it would be easy» («Никто и не обещал, что будет легко». — *Примеч. пер.*), — крутятся у меня в голове слова из песни Шэрил Кроу. Да, жизнь непростая штука — и экономический разговор тоже. Те из вас, кто планирует присоединиться к этому разговору, должны испытывать некоторое отвращение при мысли обо всех тех риторических приемах, которые необходимо освоить. Но опять же, вспомните, что совершенно невозможно присоединиться к группе беседующих на итальянской площади, не будучи коренным итальянцем. Добиться, чтобы в вас признали экономиста, намного легче. Забавный английский акцент не мешает экономистам, если они владеют различными способами аргументации, знают свои метафоры и могут выстроить толковое повествование — да еще и одержимы правильными страстями. Но это опять-таки совсем другая история.

Красноречие без знания мелко и пусто; однако знание без красноречия немо и бессильно, не способно воздействовать на человеческие жизни.

(Вико)

## ГЛОССАРИЙ ОТДЕЛЬНЫХ ТЕРМИНОВ

**Аллегория.** Длинная или расширенная метафора, в которой главный субъект исходной метафоры отрезан или «позабыт». Примерами являются басни Лафонтена, «Скотный двор» Оруэлла и история про остров (Крузо), часто используемая представителями неоклассической школы. Расширение принимает форму нарратива и не носит системного характера. Аллегория более свойственна миру поэзии, так же как аналогия более свойственна миру науки.

**Аналогия.** Устойчивая и системно проработанная метафора, которая связывает одну систему отношений с другой. Как утверждает Джевонс в работе «Основы науки», «аналогия выражает сходство не между предметами, а между отношениями предметов» (Jevons, 1958 [1874]: 627; Джевонс, 2011). В то время как аллегии неустанно напоминают нам о своих метафорических истоках (и тем самым препятствуют буквальному прочтению), аналогии обычно менее милосердны к лежащей в их основе метафоре, которая легко забывается. Одной из самых известных аналогий является атом и Солнечная система. В экономической науке аналогия обычно принимает форму модели.

**Гипербола.** Фигура речи, которая опирается на умышленное преувеличение. Аристотель, вероятно, считает ее разновидностью метафоры (перенос из вида в род), цитируя: «Да, Одиссей совершил десятки тысяч дел добрых», где «десятки тысяч» означает «множество».

**Ирония.** Слова, которые говорят об одном, а обозначают совершенно противоположное, или странное несоответствие между фактическим и ожидаемым исходом.

**Катахреза.** Метафорическое использование существующих средств языка для восполнения пробела в вокабуляре. Именованное опоры стола «ножкой», а основания горы «подножием» в свое время было катахрестическим действием. Джон Мут обнаружил потребность в катахрезе, когда представил себе ожидания, соответствующие результатам своей модели. Для такого явления не было обозначения, поэтому он придумал термин «рациональные ожидания». (Это выражение также является метафорическим, поскольку ожиданиям, обычно считающимся продуктом эмоций, приписывается свойство, которое, как представляется, относится к иному набору явлений.) Катахреза постоянно

встречается в экономической науке — вспомните мультипликатор, человеческий капитал, кооперативные игры, калибровку, — и, поскольку название обычно заимствуется из неродственной области, метафора здесь тоже имеет место.

**Ключевая метафора.** Метафора, которая до такой степени задает основу для размышлений о своем главном субъекте, что этот главный субъект без нее уже и немислим. Обобщая, можно сказать, что это — концептуальная схема, используемая нами для того, чтобы охарактеризовать мир, который непознаваем или не познан. (Обратите внимание на то, что ключевые метафоры будут, как правило, порождать или подсказывать эвристические метафоры.)

**Метафора.** Выражение понятия из одной области через понятие из другой области. В метафоре «время — деньги» «время» и «деньги» являются понятиями из разных областей, но все же последнее используется для того, что сообщить нам кое-что о первом. Этимологически метафора означает «перенос» — языковой процесс, при котором свойства одного объекта (вспомогательный субъект) переносятся на другой (главный субъект). По мнению Ричардса и Блэка, два субъекта при этом взаимодействуют, образуя новое значение. Это переносное значение имеет когнитивную значимость, поскольку его нельзя добиться при помощи каких бы то ни было буквальных эквивалентов. Метафора — это самая плодотворная и мощная из всех фигуративных форм, поскольку, используя терминологию Макса Блэка, при соединении двух ранее не связанных друг с другом областей перечень возможных «общепринятых ассоциаций» становится неисчерпаем.

**Метонимия.** Фигура речи, при которой название подразумеваемого предмета заменяется названием какого-либо свойства или обстоятельства. Пример: «Букингемский дворец отверг все обвинения» или «Этому отделу не помешает новая кровь». «Предложение рабочей силы приспособливается к изменению ожидаемой заработной платы» — это метонимия, если речь идет об отдельных индивидуумах, а не о концепции сводного графика работы при заданном уровне заработной платы. Когда студент заявляет: «На выходных я прочел Барро», он делает метонимическую отсылку к статье. Возьмем такое предложение: «Рынок сегодня заплыл на неизведанную территорию». Вся

фраза целиком метафорична, учитывая совмещение плавания и рынка капитала. «Рынок» — это синекдоха индекса цен на определенные акции (допустим, индекса Доу Джонса для акций промышленных компаний), а «неизведанная территория» — метонимическое обозначение доселе не достигавшихся значений индекса.

**Модель.** Эксплицитно выраженная аналогия, а в экономической науке зачастую и формализованная. Для модели обычно характерна логика рассуждения «если..., то...».

**Педагогическая метафора.** Метафора, обычно используемая для пояснения трудной, хотя и без нее понятной, логической цепочки, основывающаяся на прозрачности сходства или соответствий между ее главным и вспомогательным субъектом. Примером является «схема кругового потока» в макроэкономике или выражение «время — деньги». Педагогическая метафора после истолкования уже выполнила свою функцию. Она не пригодна для систематического употребления, как эвристическая метафора.

**Поэтическая метафора.** Намеренное изменение языка для создания нового смысла и пробуждения эмоционального отношения в искусстве (Т. С. Элиот). Поэтические метафоры не предназначены для дальнейшего употребления по аналогии и обычно эксплуатируют нестабильность осмысленных связей между главным и вспомогательным субъектом.

**Прагматика.** Наука об употреблении языка.

**Риторика.** Искусство «находить способы убеждения относительно каждого предмета» (Аристотель). В современном определении риторика рассматривается как принадлежность всех стилей речи, включая научный. К числу риторических приемов относятся логические операции, метафоры, этос и нарратив.

**Силлогизм.** Логический аргумент, имеющий форму «если..., то...», с указанием всех условий, которые должны выполняться.

**Синекдоха** (от греч. «соотнесение»). Оборот, который возникает, когда мы заменяем целое частью (см. «род» и «вид» у Аристотеля) или наоборот. Пример: «утечка мозгов». «Техническое изменение» в производственной функции — это синекдоха в том смысле, что оно отражает все воздействия, не учтенные в заявленных факторах производства. Синекдоху, вероятно, лучше

всего рассматривать как разновидность метонимической речи.

**Сравнение.** Метафора, которая заведомо истинна, когда метафорическая зависимость эксплицитно выражена словами «подобно» или «как». Примеры: «время подобно деньгам» или «подумайте о ребенке как о товаре длительного пользования». Добавление «подобно» ослабляет метафору. Благодаря эксплицитному сравнению в обороте «время подобно деньгам» говорящий напоминает о сходствах, но одновременно предупреждает о различиях — как будто бы намекает, что не следует заходить в сравнении слишком далеко. Сравнения всегда заведомо истинны, поскольку между любыми двумя субъектами можно найти некое подобие или сходство. Метафора может отражать метафорическую истину, но в буквальном прочтении они практически никогда не бывают верны.

**Эвристическая метафора.** Метафора, действие которой заключается в стимулировании размышлений о главном субъекте посредством приписывания ему свойств или отношений вспомогательного субъекта. В экономической науке эвристическая метафора, скорее всего, разовьется и превратится в аналогию или модель, как произошло с метафорой «человеческого капитала» или «труда как рынка». Поскольку эвристические метафоры в буквальном смысле неверны, восприятие их в качестве истинных при рассуждении подразумевает, что экономические модели являются вымыслом.

**Энтимема.** Неполный силлогизм.

**Этос.** Характер человека, обычно докладчика. Этос докладчика влияет на содержание послания. Этос — важный риторический инструмент, хотя и не в чистом виде троп. Студенты, изучающие экономическую науку, быстро начинают распознавать этос, подобающий профессиональному экономисту: использование при письме безличных предложений, обращение к научному языку везде, где только возможно, и апелляция к надлежащим авторитетам. К числу последних относятся экономисты с приемлемым этосом (соответственно, не Джон Кеннет Гэлбрейт, а серьезные экономисты типа Роберта Лукаса).

## Дополнительная литература

Полезно начать с книги *The Rhetoric of Rhetoric: The Quest for Effective Communication* (Blackwell Publishing, 2004), автор Wayne Booth, и McCloskey's *Rhetoric of Economics* (University of Wisconsin Press, 1983, 1998 [1985]). Для того чтобы получить более полное представление о предмете, ознакомьтесь со сборником *Rhetoric of the Human Sciences* под редакцией John S. Nelson, Allan Megill, and Donald McCloskey (University of Wisconsin Press, 1987), который я вскользь упоминаю в своей книге. Он содержит интересную работу о риторике в математике — специально для тех, кому хочется верить, что по крайней мере математика выше риторики, — и мою статью о метафоре рационального индивидуума в неоклассической экономической теории. *Passion and Craft: Economists at Work* под редакцией Michael Szenberg (University of Michigan Press, 1999) содержит любопытные очерки о том, как работают экономисты. Для дальнейшего изучения аргументации и риторики в вашем распоряжении имеются целые библиотеки. Прочитайте *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation* (University of Notre Dame Press, 1969), авторы Perelman and Olbrechts-Tyteca (Перельман, Ольбрехт-Тытека, 1987), или менее объемную Perelman's *The Realm of Rhetoric* (University of Notre Dame Press, 1982).

Классификацию аргументов я взял из Toulmin's *Uses of Argument* (Cambridge University Press, 1958). Более доступным является учебник, который он написал в соавторстве с Alan Janik and Richard Rieke, *An Introduction to Reasoning* (Macmillan, 1979).

Для того чтобы получить дополнительную информацию о метафорах, вам сначала придется столкнуться с устрашающей горой литературы. В соавторстве с Tim Leonard я попытался осветить эту тему в статье под названием «So What's and Economic Metaphor?», опубликованной в *Natural Images of Economic Thought* под редакцией P. Mirowski (Cambridge University Press, 1994). См. также: D. A. Schön's «Generative Metaphor: A Perspective on Problemsetting in Social Policy» в *Metaphor and Thought* под редакцией A. Ortony (Cambridge University Press, 1979); M. B. Hesse's *Revolution and Reconstruction in the Philosophy of Science* (Indiana University Press, 1980); M. Black's *Models and Metaphors* (Cornell University Press, 1962); и *Metaphors We Live By* (University of Chicago Press, 1980), авторы Lakoff and Johnson.

Проблема разрывов между различными областями аргументации была стержнем моей диссертации. Ее сокра-

щенная (но для данных целей достаточная) версия появилась в *History of Political Economy*, «Levels of Discourse in New Classical Economics» (Duke University Press, Summer 1984: 263–90).

В работе *Keynes, Knowledge and Uncertainty* (Edward Elgar, 1995: 318–33) я подверг критическому рассмотрению статью Самуэльсона под названием «The Conception of Modernism in Economics: Samuelson versus Keynes». Также стоит посмотреть риторическую трактовку экономических текстов Макклоски в ее книге *Rhetoric of Economics* (University of Wisconsin Press, 1998 [1983]).

Предположение, что дискурсивная практика вращается вокруг ключевых элементов или обрамлена ими, не новость. В 1962 и 1970 годах именно это и имел в виду Томас Кун, вводя понятие «дисциплинарной матрицы», как и Имре Лакатос в 1970 году, утверждая, что «твердое ядро» неоспоримых допущений и составляет исследовательскую программу. И все же ни концептуальная основа Куна, ни концептуальная основа Лакатоса в явном виде не отражала метафорического характера структуры дискурса, то есть рассмотрения главной области через призму другой области. Более перспективными в этом отношении оказались Michel Foucault's *The Order of Things: An Archaeology of the Human Sciences* (Vintage, 1970) и *The Archaeology of Knowledge* (Pantheon, 1972), а также Stephen Pepper's *World Hypotheses* (University of California Press, 1942). Фуко и Пеппер оба предприняли серьезные попытки пролить свет на метафоры, служащие основой для дискурсивных практик.

Источником информации о силлогизмах является Peirce's «How to Make Our Ideas Clear» в *Charles S. Peirce, Selected Writings* (Doubleday, 1966 [1878]) (Пирс 2000).

Сьюзен Фейнер предлагает лучшее чтение, которое вы можете найти, если захотите отступить от дисциплины, исследовать приграничные территории и подслушать, о чем говорят в кругах феминистов и радикалов. У нее вы найдете интересные трактовки стандартной экономической теории. Сами хозяйствующие субъекты обычно не вполне понимают, что они делают. Мы рекомендуем ознакомиться с *Out of the Margins: Feminist Perspectives on Economics* (Routledge, 1995) под редакцией Susan Feiner, Notburga Ott, and Zafiriz Tzannatos.

## 7. Почему разногласия между экономистами носят устойчивый характер, почему экономистам нужно готовиться к различиям в их параллельных разговорах и разговорах в динамике и почему им могут пригодиться знания о классицизме, модернизме и постмодернизме

В САМОМ ДЕЛЕ, ПОЧЕМУ?

**Д**ВА УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТА встречаются в самолете, который держит курс на грандиозное годовое собрание Американской экономической ассоциации. Между ними завязывается обычная беседа. «А где вы преподаете?» «В [престижном американском университете на восточном побережье]». «Ну и как там?» «Прекрасно. С парой человек даже можно поговорить». «Вы счастливчик. Мне повезло меньше», — отвечает собеседник, хватаясь за возможность пуститься в рассказ о своей исследовательской работе. О какой-то модели из теории игр. Его коллега-экономист вежливо слушает, несколько раз кивает, но ничего не говорит в ответ. Очевидно, этот человек не из тех, кто может поддержать беседу. Разговор угасает, и они снова углубляются в свое чтение.

Как это примечательно. Каждый из огромного числа экономистов, присутствующих на этом собрании, — а ведь все они интересуются экономическими темами, все участвуют в разговоре, — способен найти себе лишь горстку собеседников. Сложность нахождения подходящих спарринг-партнеров была суровой реальностью моего дебюта в среде экономистов. Я ожидал интенсивного взаимодействия, горячего обмена мнениями, вызывающих интерес спектров общения. Как мало из этого сбылось. Порой я встречаю коллег-экономистов, с которыми могу поговорить по-настоящему. (Чтобы понять, кто они такие, прочитайте раздел, содержащий благодарности.) Я испытываю соблазн назвать экономистов аутистами, поскольку с большинством из них невозможно вести настоящий разговор. Но во мне говорит

огорчение. Как я теперь знаю, для сохранения дистанции есть веские причины.

Одной из причин является личностное несходство. Некоторые люди, на мой вкус, слишком назойливы (поверхностны, самоуверенны, отстранены). На пути встают различия в страстях и эмоциях. Мне приятнее всего общаться с выходцами из интеллектуального среднего класса с непредвзятым умом. Мне также нравится поговорить на личные темы, но в академической среде это, кажется, под запретом. (Опять же, прочитайте благодарности, чтобы найти несколько счастливых исключений.) Я достаточно наивно полагал, что личностные различия развеются перед лицом разума и логики. Но нет, они никуда не деваются. Экономисты же, в конце концов, люди.

Еще одна причина связана с характером разговора. Экономический разговор охватывает разнообразные предметы, вопросы, темы и методы исследования. В силу этого неразумно ожидать, что один экономист будет участвовать сразу в нескольких разговорах или что выбранные случайным образом экономисты будут участвовать в одном конкретном разговоре. Экономика преступлений (социального обеспечения, недвижимости, крупных финансовых операций) — все это безумно интересно для тех, кто занимается этими вопросами, но поскольку я не отношусь к их числу, я быстро выключаюсь из таких обсуждений. Аналогичным образом, не все коллеги-экономисты разделяют мой интерес к экономике искусства или к разговору экономистов.

Самая серьезная причина устойчивых разногласий и проблем с общением среди экономистов заключается в том, что экономисты ведут множество разговоров и разговаривать с участниками других разговоров затруднительно, а то и вообще невозможно. Беседы, скажем, экономистов-феминистов и закоренелых неоклассиков попросту слишком несхожи, чтобы между ними могло возникнуть взаимодействие. Они вызывают непонимание, раздражение, а иногда и злость. (Попытки прийти к общему знаменателю в большинстве случаев останутся незамеченными — игнорирование проблемы по-прежнему является самой эффективной риторической стратегией.) Одно из преимуществ осведомленности о риторике экономических разговоров заключается в способности предвидеть и признать различия. Преграды лежат в плоскости риторики; по крайней мере, именно здесь они проявляются.

Эта глава состоит из двух частей. Первая посвящена различиям между разговорами, которые ведутся параллельно. Знание этих различий имеет практическую ценность, по крайней мере если вы интересуетесь общением экономистов. Вторая часть, не столь полезная с практической точки зрения, касается различий, которые проявляются в динамике. Это может пригодиться, если вы интересуетесь историей экономических разговоров. Это также будет вам полезно, если вы проживете долгую жизнь, поскольку покажет, каким образом можно предвидеть (подчас радикальные) изменения в разговоре. В обеих частях при толковании экономических разговоров используются выводы о риторике, сделанные в предыдущей главе. Подсказка: думайте о метафоре и нарративе!

ЧАСТЬ 1. ОДНОВРЕМЕННО ВЕДЕТСЯ  
МНОЖЕСТВО РАЗГОВОРОВ,  
И ПЕРЕКЛЮЧИТЬСЯ С ОДНОГО НА ДРУГОЙ  
НЕ ТАК ПРОСТО, КАК КАЖЕТСЯ

Когда я попытался разобраться в губительных разногласиях между представителями новой классики и нового кейнсианства, я провел ряд бесед с их главными защитниками (Klamer, 1983)<sup>1</sup>. Личностные различия говорили о многом. Оживленный Роберт Солоу (склонный к сарказму), серьезный Роберт Лукас (всегда невозмутимый), разговорчивый Франко Модильяни (не стесняющийся саморекламы) и скромный Джеймс Тобин (желающий, чтобы интервью с ним было по крайней мере не короче, чем с Лукасом) быстро объяснили мне, насколько разительными были различия в их риторике.

После замечания Солоу, сравнившего Лукаса с лунатиком, который хотел увлечь его «в техническую дискуссию о тактике кавалерийского боя в сражении под Аустерлицем»

---

1. Новая классика в экономике — школа в макроэкономике, которая иначе может быть охарактеризована как теория рациональных ожиданий. Она связана с именами Роберта Лукаса и Томаса Саржента, которые в 1970-х гг. возвращают экономическую теорию к классическим идеалам невмешательства государства в экономику. — *Примеч. ред.*

(Klamer, 1983: 146), я подумал, что скажет Лукас, когда встретится с Солоу в следующий раз? Академический мир с неодобрением относится к критике оппонентов, но в данном случае критика могла быть оправданной. Лукас, скорее всего, ничего не сказал по этому поводу, ограничившись несколькими вежливыми ремарками. (Намного позже, когда я разговаривал с чикагскими студентами, они рассказали мне, насколько обидным было замечание Солоу, что, однако, не мешало им серьезно отнестись к его работе.) Шутка Солоу попала прямо в цель. Он, как и все остальные, прекрасно знает, что Лукас не лунатик, но представил дело так, *как будто* он им был. Манера речи Лукаса настолько отличается от манеры Солоу, что Солоу теряется, когда ему приходится вести с ним разговор, и, возможно, это сводит с ума его самого.

Давайте на минутку задумаемся об этом. Двое в высшей степени интеллигентных, прекрасно образованных, профессиональных ученых-экономистов не могут вести друг с другом осмысленный диалог. Очевидно, не различия в логике стоят на их пути. Причина их разногласий должна быть намного глубже.

## РИТОРИЧЕСКИЕ ПРЕГРАДЫ

Подумайте о риторике, и вы увидите различия. Вспомните уроки предыдущей главы, и вы заподозрите, что во всем виноваты разные *ключевые* метафоры и истории. Как уже говорилось, ключевые метафоры и истории определяют разговор. Став участниками разговора, без них мы не можем размышлять. А участниками разговора мы можем стать, только если понимаем, как пользоваться ключевыми метафорами и историями. Именно это и внушают в аспирантуре: как мыслить в категориях ключевой метафоры и разыгрывать ключевую историю, даже не отдавая себе в этом отчета. Это как езда на велосипеде: люди делают это, даже не задумываясь о том, как им это удастся. Мы можем быть настолько увлечены нашими собственными разговорами, что даже не в состоянии вообразить, что другие думают и говорят по-другому, что существуют и другие серьезные разговоры. Но все же это так.

Риторический разрыв проявляется, когда мы пытаемся увлечь людей, привыкших мыслить другими ключевыми метафорами и разыгрывать другие ключевые истории. То,

что они смогут нас понять, столь же маловероятно, как и то, что мы сможем их услышать. Любая попытка приведет к сумятице. Правило таково: участники господствующего разговора не могут отвлекаться на различия и помехи — они просто игнорируют альтернативы. Участники альтернативных разговоров, напротив, бывают озабочены отличиями своего разговора от господствующего. Результатом является минимальное взаимопроникновение разговоров. Риторические преграды попросту слишком велики.

Рассмотрим риторический раздел между разговором новой классики Лукаса и аргументацией нового кейнсианства Солоу. Лукас, по-видимому, мыслит категориями глубинной структуры, лежащей в основе сложности экономических явлений. Ему интересно выяснить, какие параметры имеет эта глубинная инвариантная структура. Частью этой глубинной структуры является представление о том, что хозяйствующие субъекты максимизируют объективные функции с учетом всевозможных ограничений. Соответственно, он мыслит так, *как будто* (*as if*) эта глубинная структура лежит в основе экономических процессов и *как будто* люди являются полностью рациональными агентами. «Как будто» указывает на ключевую метафору, которая формирует его мышление и мышление прочих экономистов, относящих себя к новой классике.

Ключевая метафора Лукаса сопровождается ключевой историей, которая побуждает к такому образу мысли и объясняет его. Желая исследовать глубинную структуру реальности, он выступает в роли серьезного ученого, которого не должны отвлекать практические соображения или политики. Это история о поиске Священного Грааля и противодействии всевозможным расхождениям. Это история, которую Лукас рассказывает убежденно. «Мы не отвлекаемся на то, что хотят от нас эти люди в Вашингтоне, — говорит он поступившим в магистратуру студентам в Чикаго. — Мы здесь серьезно относимся к экономической науке». Это намек на несерьезность других экономистов, таких как Роберт Солоу.

Новокейнсианский подход Солоу рассказывает нам историю, в которой экономическая наука преследует цель улучшения человеческой жизни, а экономисты выступают советниками по вопросам политики. В этой истории бесконечные путешествия между Вашингтоном и образовательными учреждениями являются положительным сигналом. Хорошо, когда экономисты советуют политикам, что делать.

В этом смысл всей их работы. Поскольку Солоу стремится взять под контроль явления реального мира, он менее ориентирован на ключевые метафоры новой классики в экономике. Он более прагматичен, и, чтобы получить релевантные результаты, он допускает использование реалистичных допущений, которые плохо согласуются с откровенно неоклассическим мышлением Лукаса. В разговоре Солоу имеет смысл аргумент, указывающий на несовершенство рынка и призывающий к вмешательству государства. Лукас хочет знать, что в глубинной структуре вызывает те явления, которые выглядят как несовершенство рынка, и ожидает, что полностью рациональное объяснение не оставит никаких возможностей для эффективного государственного вмешательства. Неудивительно, что новокейнсианский разговор Солоу больше по нраву тем, кто желает видеть в экономическом анализе инструмент экономической политики.

На первый взгляд, разница чисто стилистическая: стиль Лукаса более формальный, более математический, чем стиль Солоу. Но не обманывайте себя: форма аргумента выдает представления о том, какой должна быть наука. Придерживаясь формального подхода, Лукас выносит методологическое суждение о том, что составляет настоящую науку. Заботясь скорее о реалистичности модели, Солоу опровергает аргумент Лукаса. Для Солоу использование экономического анализа в интересах разработчиков экономической политики имеет решающее значение; для Лукаса — нет.

Если мы обратимся к разговору экономистов австрийской школы, то обнаружим еще более высокие риторические стены. Хотя австрийцы и имеют общую с Лукасом ключевую историю, в которой экономисты — это в первую очередь интеллектуалы, добывающиеся истины вне зависимости от того, к чему призывают политики, их ключевая метафора значительно отличается. Они, скорее, изображают людей как индивидуумов, стремящихся обрести самое лучшее в мире неопределенности. Вот почему им нравится размышлять о предпринимателях — людях, которые имеют предпринимательскую жилку, изобретательны и применяют творческий подход. Предприниматели — их герои. Лукасу и Солоу неведомы герои в экономике; им известны только анонимные экономические агенты. Австрийских экономистов вдохновляют органические представления о мире; их ключевая метафора выражена антропоморфическим языком и заставляет нас думать о людях,

испытывающих эмоции, подверженных воздействию факторов неопределенности и вооруженных лишь ограниченными знаниями. Ключевые метафоры Лукаса и Солоу, напротив, выражены в виде системы уравнений и вызывают в нашем воображении образы машин, людей-роботов, производящих вычисления, и математической системы. В этом смысле им обоим близок неоклассический взгляд на мир. Австрийцы не таковы.

В еще одном (совершенно) несхожем разговоре экономисты-феминисты делают половую принадлежность критически важной частью своей ключевой метафоры и производят впечатление сторонников мировоззрения, в котором пол играет немаловажную роль. Хотя феминисты могут стяжать себе некоторые симпатии в разговоре Солоу — в частности, благодаря аргументам о том, что женщинам систематически недоплачивают или что женщины сыграли решающую роль в развитии стран третьего мира, — их разговор натолкнется на стену непонимания со стороны экономистов, ведущих неоклассический разговор.

Визит к полкам, на которых стопками сложены научные экономические журналы, пролетает свет на различные разговоры, которые ведутся в настоящее время. В то время как журналы наподобие *Rethinking Marxism* и *Radical Political Economy* оперируют категориями класса, власти и борьбы, в журнале *American Economic Review* и прочих подлинно неоклассических журналах вы не найдете и упоминания о них. Существуют журналы для представителей новой институциональной экономической теории, экспериментальной экономики, поведенческой экономики, эконометрики, социальной и эволюционной экономики и так далее и тому подобное. Экономисты действительно сформировали целое пространство разговоров.

#### СМЕНА РАЗГОВОРА ДОСТОЙНА ОБСУЖДЕНИЯ

Большинство студентов вступают в разговор, не подозревая о последствиях. Они совершают неосознанный выбор, либо просто следуют за своими профессорами. При этом некоторым студентам не все равно, куда идти. Однажды я долго беседовал с одним талантливым студентом, легко справлявшимся с математическими задачами, которые должен

уметь решать каждый истинный приверженец неоклассической экономической школы, но тяготеющим к политической экономии в версии Майкла Пиоре и Самуэля Боулза<sup>2</sup> (и тот и другой — более-менее радикальные экономисты). Он хотел лучше познакомиться с экономикой культуры, которой занимался я. Он написал работу о каком-то аспекте трудовых отношений, пользуясь понятиями класса и конфликта. Но недостаток уверенности и беспокойство по поводу возможности поступления в хорошую аспирантуру изменили выбранный им курс. Когда я встретился с ним несколькими годами позже, он признался, что отказался от того, чем ему на самом деле хотелось заниматься, и заставил себя написать эконометрическую работу. Он в этом хорошо разбирался. Он почти оправдывался, как будто бы предал свои убеждения. В итоге он получил прекрасную позицию, но всякий раз, когда мы встречаемся, он заставляет меня чувствовать так, как будто я — его совесть. Он участвует в разговоре, но не от всего сердца.

Не раз мне доводилось слышать исповеди коллег-экономистов. Они говорят об ощущении потерянности, сомнениях в пользе того, чем они занимаются. Время от времени через это проходят все здравомыслящие люди — со мной это случается примерно раз в две недели. Но иногда мучения носят более серьезный характер: они разочаровались в академическом мире или в экономической науке. Или осознали, что характер их исследования не позволяет им задавать вопросы, которые их интересуют. В этом случае они, похоже, участвуют не в том разговоре. Я поднимаю этот вопрос с большой осторожностью, ведь если они посмотрят правде в глаза, их ждут тяжелые времена. Они не смогут легко сменить разговор. А если они бросят науку, что дальше? Если им нравится быть учеными, разве это что-то изменит? Когда экономисты-приверженцы неоклассической школы хотят присоединиться к разговору экономистов феминистического толка, им приходится отучить себя от множества глубоко укоренившихся стереотипов, относящихся к ключевым метафорам и историям этого разговора, и перенять манеру речи и образ мысли, свойственные разговору феминистов. Это тяжелая работа. Книга Дейдры Маккроски «Переходя черту» (McCloskey, 2000) показывает,

---

2. Боулз С. Микроэкономика: поведение, институты и эволюция. М.: Дело, 2011.

насколько это тяжело. Ее история не только о смене пола, но также и об изменении разговора на более непредвзятый, на разговор, который больше касается смысла, доблести и даже любви. Леонарду Раппингу — стоящему на переднем крае исследований в области новой классики, получающему крупные гранты, имеющему прочное положение в престижном университете, пользующемуся широкой известностью и явно принадлежащему к внутреннему ядру научного сообщества наряду с Бобом Лукасом — понадобилась война во Вьетнаме, чтобы переосмыслить какие-то вещи. У него возникли вопросы по поводу ее легитимности, и он осознал, что его образ мышления — его ключевые метафоры и истории — не помогают ему понять, что происходит. Он принял волевое решение и отказался от того, чем занимался. Вот как он рассказывает о том, что тогда случилось:

Это было ужасное время. Очень трудное. Никогда раньше я не испытывал депрессии. А тогда она настигла меня; я не мог ничего писать. Это был темный и мучительный период. Это было тяжело. Я боялся. Все, чему я научился, казалось несостоятельным в свете войны. Я заключил, что получил плохое образование и что мне нужно двигаться дальше в поисках истины. Я стал искать ответы в левой мысли и читал и размышлял об этой точке зрения. Но я бы никогда не принял снова экстремистскую идеологию. Для того чтобы вам было понятнее, представьте себе футболиста, который вдруг решил, что футбол не для него, и пробует себя в другой игре. Изменения оказались колоссальными. Я надолго лишился всех средств защиты. Я был уязвим в интеллектуальном плане. Я разорвал многочисленные дружеские отношения, которые завязал за 20 лет. Каждое мое движение сопровождалось обвинениями в непоследовательности и предательстве. Я был отлучен от «денежного потока». Я чувствовал себя парией.

(Klamer, 1983: 227)

Раппинг испытал на себе, что значит отказаться от разговора. Он не мог сразу же включиться в другой разговор и продолжал метаться до самой смерти. Трагическая история, не правда ли? Представьте себе, как чувствовали себя все эти экономисты в бывшем Советском Союзе, когда были вынуждены отказаться от своего марксистского разговора и примкнуть к рядам приверженцев неоклассической экономической школы после падения коммунистического ре-

жима. Все, чему они учились, утратило смысл и перестало вызывать интерес. Они могли выкидывать целые библиотеки и возвращаться в класс, чтобы осваивать совершенно новый экономический язык и новые методы исследования. Большинство из них сдались. Невозможно вот так просто начать думать другими ключевыми метафорами и разыгрывать другие ключевые истории. Для большинства из нас один разговор — максимум того, что мы можем осилить за свою жизнь.

### ЧТОБЫ ПОСЛАНИЕ ДОШЛО: РАЗЛИЧИЯ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ

В этой главе я хочу протрубить о различиях. Да будет вам известно о различных разговорах, введущихся в настоящее время: в этом и заключается послание. Людям может не понравиться классификация разговоров, которую я даю; они могут указать на то, что ключевые метафоры — это совсем не то, о чем я здесь рассуждаю. Я не обижусь. Ключевые метафоры никогда не проявляются явным образом. Вы не можете осведомиться у людей, какие ключевые метафоры формируют их мышление: они не смогут ответить. Но спросите их, что означают для них понятия «рациональность», «власть», «культура», «эмоция» и «конфликт», и вы быстро выясните, на каких позициях они стоят. Я спросил Джона Хикса незадолго до его смерти о понятии конфликта (Klamer, 1989). Нет, он ничего не смог сказать по этому поводу. Он казался раздраженным от того, что я вообще задал этот вопрос. Я ожидал такой реакции, ведь разве он, один из основателей современной неоклассической экономической школы, мог иметь хоть какое-то сродство с марксистским образом мышления? Но я был удивлен тем, что понятие рациональности тоже мало о чем ему говорило. Это утвердило мои подозрения, что он ближе к австрийцам, чем к неоклассикам, таким как Пол Самуэльсон. Когда я надавил на него, он признался, что предпочитает рассуждать как бухгалтер, думать с позиции баланса, запасов и потоков. Для него ключевой метафорой был бухгалтерский учет (см. также: Klamer and McCloskey, 1992). Причина, по которой он ощущал себя непонятым Полем Самуэльсоном, стала ясна: он пользовался в работе другой ключевой метафорой. Это показывает, что поиск отличий

от других разговоров помогает понять, в чем сущность разговора. В данном случае вы видите различия, которые делают эти разговоры несопоставимыми.

Я не устаю трубить о различиях, потому что послание не доходит до адресатов. По крайней мере, создается такое впечатление. Многие экономисты будут утверждать, что в действительности есть лишь один серьезный экономический разговор, и это центральный неоклассический разговор с его симпатией к сложной математике и эконометрике. Наглядным примером является книга «Руководство для молодого экономиста: как правильно писать и говорить об экономике» (Thomson, 2001). Но книга оказалась пособием, посвященным тому, как записывать идеи математическими средствами и как представлять математическую модель на семинаре. Она содержала следующие наставления: «Пишите так, чтобы читатель не заставлял себя продирается сквозь ваш текст», «Четко обозначайте конец каждого доказательства», «Используйте иллюстрации», «Следите за надстрочными и подстрочными знаками» и «Выбирайте мнемонические аббревиатуры для допущений и свойств». Нигде молодому экономисту не сообщают, что есть и другие разговоры, другие пути к экономической истине.

Когда Американская экономическая ассоциация в 1987 году начала издавать *Journal of Economic Perspectives*, дело обстояло так, как будто профессия вот-вот откроет свои границы для альтернативных точек зрения. Но с тех пор неоклассическое ядро, как видно, лишь укрепляется, а терпимость к другим позициям снижается. Экономисты, участвующие в других разговорах, выступают под гетеродоксальными знаменами, чтобы подчеркнуть доминирование ортодоксальности. Их вытесняют на окраины профессии, если они еще не там. Университет Нотр-Дам служил приютом для значительного контингента таких гетеродоксальных экономистов, но в 2002 году администрация решила сместить эту группировку на обочину и взяла в штат ортодоксальных экономистов, чтобы сделать ортодоксальное течение ядром своей программы для магистратуры и аспирантуры. Что-то подобное происходит и в филиале Университета Калифорнии в городе Риверсайд. Гетеродоксальные экономисты с трудом получают места в посредственных университетах и могут забыть о работе в ведущих университетах. Один разговор, как представляется, явно преобладает над остальными. Но я говорю «как представляется», потому что все относительно.

## ЧАСТЬ 2. РАЗГОВОРЫ СО ВРЕМЕНЕМ МЕНЯЮТСЯ — КТО СКАЗАЛ, ЧТО НЫНЕШНИЙ БУДЕТ ДЛИТЬСЯ ВЕЧНО?

Даже если какой-либо разговор преобладает над остальными и кажется неприкасаемым, находящиеся за его пределами убеждены (а находящиеся внутри осведомлены): ни один разговор не вечен. Разговоры со временем меняются и в конечном итоге разваливаются, чтобы уступить дорогу другому разговору. Это доказывают некоторые исторические эксперименты.

Сначала (еще раз) отправляйтесь к библиотечным полкам. Выберите давно издаваемый журнал, например, *Economic Journal* или *American Economic Review*, и возьмите номера, вышедшие с пятилетними интервалами. Разговор меняется на ваших глазах. Статьи конца XIX века — когда журналы только появились на свет — многоречивы и тягучи. Они содержат мало статистики и очень мало математических записей. Статьи первых десятилетий XX века страница за страницей дают статистику. В 1920-е и 1930-е годы расплодилось статьи на бухгалтерские темы. Затем зародился новый жанр, стоящий особняком, поскольку статьи в этом жанре коротки и содержат множество математических уравнений. В 1980-е и 1990-е годы этот жанр начинает доминировать. Статистические выкладки становятся редкостью. В 1990-е годы увеличивается доля статей, содержащих те или иные эконометрические тесты.

А теперь давайте вместе проведем второй эксперимент. На сей раз найдите книги Адама Смита, Милтона Фридмана и Роберта Лукаса. Все они восхваляют чудесные свойства свободного рынка и подчеркивают важность свободного выбора, предупреждая об опасностях, сопряженных с вмешательством государства, поэтому эти экономисты, как можно часто слышать, высказывают единую точку зрения: Адам Смит — это просто Милтон Фридман в парике, а Лукас — современная версия Фридмана. А теперь полистайте их книги. Что вы видите? Во-первых, книга Смита «Богатство народов» (Smith, 1987 [1776]); Смит, 2007) очень объемна. Этому парню явно потребовалось много страниц, чтобы донести свое послание о невмешательстве в экономику. И все эти страницы заполнены... словами. Вы напрасно будете

искать уравнения и только при внимательном прочтении обнаружите некоторую статистику. Взгляните пристальней, и вы увидите, как Смит отстаивает свою точку зрения при помощи анекдотов, разбросанных тут и там концепций и не слишком обширного анализа. Здесь нет моделей. А теперь взгляните на книгу Фридмана «Монетарная история» (Friedman, 1963; Фридман, 2007). Это тоже объемный труд, но в данном случае объем обусловлен большим количеством статистики. Фридман работал с цифрами, множеством цифр. Затем возьмите книгу Лукаса «Модели циклов деловой активности» (Lucas, 1987). Она довольно тонкая. И вот наконец и модели, одна за другой, все аккуратно сформулированные математическим языком. Возможно, у этих парней сходные идеи, но они ведут разные разговоры.

А значение имеет именно разговор, по крайней мере, если вы живете среди экономистов. В свое время Фридман был влиятельной фигурой в Чикаго, но та разновидность разговора, которую он предпочитал и продвигал, теперь называется «старой чикагской» экономической школой, поскольку ее вытеснила беседа новых чикагских экономистов: Роберта Лукаса и его когорты. Фридман перешел в Стэнфордский университет. Его все еще чтят в коридорах экономического факультета в Чикаго, но его способ заниматься экономической наукой безнадежно устарел. Все, против чего он выступал — экономическая теория общего равновесия Вальраса вместо экономической теории частичного равновесия Маршалла, тяжеловесное теоретизирование и моделирование, направленное на выявление глубинных структур, вместо прагматического моделирования, призванного обеспечить доказательство в ходе спора, — в конечном итоге возобладало. А что же Адам Смит? Представьте себе, что было бы, если бы он проснулся в наши дни, как Рип ван Винкль<sup>3</sup>. Он бы не имел ни малейшего понятия о том, что происходит. Математика показалась бы ему ахинеей, и он бы, скорее всего, превратился в историка или для начала занялся бы моральной философией, которая его интересовала. Все эти эксперименты показывают, насколько радикально изменился разговор.

---

3. Rip Van Winkle — легендарный персонаж новеллы (1819) В. Ирвинга (псевдоним: Дитрих Никербокер), который проснулся через 20 лет и не узнал предместья Нью-Йорка, где уже шла борьба за независимость. — *Примеч. ред.*

Мы могли бы на этом и закончить. Мы могли бы заключить вместе с бескомпромиссным экономистом, что новые чикагские экономисты, теория игр, поведенческая экономика и вся тяжеловесная математика и эконометрика — это просто кульминация длительного процесса. Куда уж как хорошо, а станет только еще лучше. Знания накапливаются; наука движется вперед. (Помните эту метафору из второй главы?) Но как же быть с другими разговорами, которые развиваются параллельно? Неужели они обязательно являются второстепенными, ложными, бессмысленными или ошибочными? Можем ли мы знать это наверняка? Мы уяснили, что никакие убедительные эмпирические проверки, никакие данные не доказывают окончательно и бесповоротно, что одна теория лучше другой. Кто-то вроде Милтона Фридмана будет сомневаться в том формализованном обороте, который принял разговор, как и многие другие. Ошибаются ли эти критики? Являются ли они ретроgrадами от науки, цепляющимися за старые времена? Или же есть что-то еще?

Я уверен, что есть что-то еще, что метафора разговора подсказывает другой взгляд на эти происходящие с течением времени изменения. В частности, я предполагаю, что изменения возникают потому, что оказываются нужны для объяснения происходящего в обществе в целом. Экономические разговоры не изменяются сами по себе.

## ВЫЙТИ ЗА РАМКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И УВИДЕТЬ ПАРАЛЛЕЛИ

Для того чтобы доказать вышесказанное, нам нужно выйти за границы дисциплины и сравнить и сопоставить то, что происходит в других дисциплинах или разговорах. Поскольку мне нравится размышлять об искусстве, а также слушать и смотреть на произведения искусства, я перехожу к рассмотрению именно этого разговора. Я мог бы с тем же успехом выбрать и другую научную дисциплину, такую как физика или математика, или увлечь вас в мир дизайна (например, автомобильного). Но искусство прекрасно справится с поставленной задачей.

Рассмотрим рисунок 7.1. Картинка слева вполне ясна — она изображает рынок. Справа — картина Пита Мондриана, знаменитого голландского художника, чьи работы можно встретить во всех лучших музеях современного искусства.

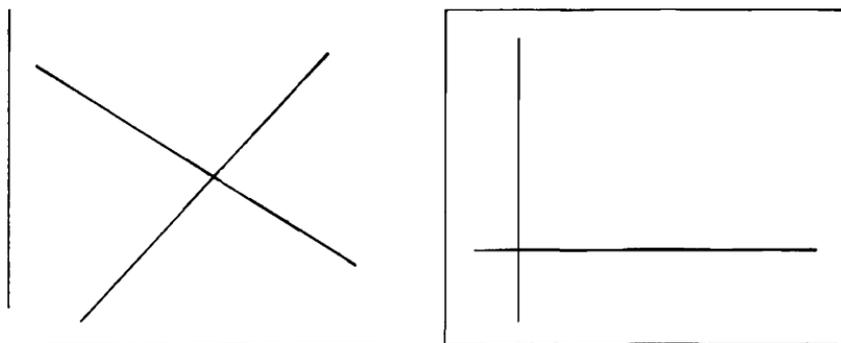


РИСУНОК 7.1. Что общего между этими изображениями?

Мондриан нарисовал эту картину в 1931 году. График спроса и предложения впервые появился в 1890 году в работе Альфреда Маршалла «Принципы экономической науки». Думаю, Маршалл немного слукавил, изобразив такое сложное явление, как рынок, в виде четырех линий. Вот почему он поместил изображение в сноску. Небольшой график скорее был своего рода педагогической хитростью, иллюстрирующей выполненную им увязку между двумя подходами к обмену стоимостью: гедонистическим подходом (основанным на понятии предельной полезности) и подходом, сфокусированным на издержках производства. В то время столь абстрактное изображение могло показаться дикостью. Как этим можно объяснить все, что происходит на рынке?

Прошли десятилетия, прежде чем график стал повсеместно использоваться в преподавании экономической науки благодаря Полу Самуэльсону, который сделал его центральной фигурой в своем первом учебнике по экономике (economics) 1947 года. Теперь студенты, постигающие экономическую теорию, воспринимают это изображение как нечто само собой разумеющееся. Они понимают абстрактную метафору и привыкли мыслить в категориях (серьезных) движений вдоль кривых и сдвигов кривых. Да кому нужно помнить, что все это далеко от реальности?

Поставьте тех же самых студентов перед картиной Мондриана, и вы услышите комментарии: «Ну и что в этом такого особенного?» «Моя младшая сестренка в детском саду лучше рисовала». «Ну и какой в этом смысл?» «Не пора ли

[зевок] пообедать?» И все же Мондриан сделал шаг, сходный с шагом Маршалла. Он тоже попытался изобразить сложную реальность наиболее абстрактным образом. И, как и Самуэльсон, Мондриан хотел избавиться от всего лишнего, от всех отсылок к реальным вещам, таким как человеческие фигуры. При помощи минимума формы и цвета, используя прямые (вертикальные и горизонтальные) линии, он попытался изобразить глубинную структуру реальности, которая для него носила духовный характер. Как и Самуэльсона, его вдохновляли открытия в области физики. Физики показали путь, выразив глубочайшую структуру физических материй и процессов в крайне абстрактных математических формулах. Они донесли до нас мысль о том, что если мы действительно хотим разобраться в том, что происходит, нам следует не описывать явления будничным языком, а прибегнуть к научному жаргону и воспользоваться абстрактным языком математики. Не только художники осознали это, но и ученые во всех дисциплинах. В их числе были и экономисты.

Экономическое письмо с использованием графиков и уравнений, таким образом, не появилось само по себе. Экономисты, такие как Самуэльсон, и Дебрё, и Эрроу, которые пропагандировали аксиоматический подход к экономической теории, были не одиноки в познании реальности через абстрактные представления. Их риторика перекликалась с тем, что происходило в других областях, в физике, математике, равно как и в искусстве. Я не хочу сказать, что Мондриан заставил Самуэльсона, Эрроу и Дебрё искать абстрактные формы. Возможно, они даже не знали о работах Мондриана. Скорее, поиск глубинных структур под тем, что лежит на поверхности, и пристрастие к абстракциям витали в воздухе. Если бы они представили свои математические и аксиоматические модели на десять лет раньше, экономисты, вероятно, просто проигнорировали бы их, поскольку в то время воображение будили статистические и исторические исследования, а абстрактное теоретизирование показалось бы абсурдным. Ситуация изменилась, когда пришло время и ученые в других дисциплинах стали делать аналогичные шаги, а искусство стало абстрактным. Вспомните, не истинность аргумента делает его убедительным, а смыслы и характер разговора, которые он порождает. В конце 1930-х годов абстрактное представление приобрело смысл. Оно было в духе времени (*Zeitgeist*). И оно стало направлять разговор экономистов.

*Этапы истории развития экономического разговора ознаменованы всевозможными «-измами»*

Я не высказываю здесь ничего оригинального (да и кто когда может этим похвастаться?). Многие ученые наблюдали и доказывали нечто подобное. Это тяготение к абстрактному получило название «*модернизм*». Этим словом обычно обозначают интеллектуальное воображение, которое — в западном мире — в XX веке стало господствующим. Принято считать, что ведущие представители мира искусства и науки были не согласны с *классицизмом* в том виде, в котором он торжествовал в XIX веке, и радикализировали идеи, которые начали просачиваться еще в эпоху Просвещения в XVII и XVIII веках. Многие полагают, что в свое время модернизм открыл путь для чего-то еще, для *позднего модернизма* и, возможно, *постмодернизма*. А классические элементы переживают второе рождение. В результате мы имеем несколько хаотичный и фрагментированный ландшафт.

Прежде чем рассказывать о пришествии модернизма в экономическую науку и его вытеснении поначалу некой разновидностью позднего модернизма, а затем, возможно, элементами постмодернизма, я хочу озвучить предостережение, которое услышал от своего друга Джека Амарилио, постмодерниста в душе и марксиста до мозга костей (см., например, Ruscio and Amargiglio, 2003). Джек предупреждает об опасности историй, подводящих итоги, в которых рассказывается о том, как модернизм победил классицизм, а постмодернизм победил модернизм. Проблема подобных версий в том, что они игнорируют модернистские и постмодернистские элементы, которые можно различить в общепризнанные классические периоды, и то, что классические и модернистские элементы продолжают действовать в период постмодернизма. Он предлагает говорить о постмодернистских моментах и о классических и модернистских моментах в признание того, что разные представления могут сосуществовать и что любые из указанных моментов можно опознать в любое время. Я предлагаю учесть это предостережение. В конце концов, оно согласуется с высказанным ранее аргументом о том, что в одной временной плоскости разворачиваются разные разговоры. О подведении итогов не может быть речи. *Panta ghei*<sup>4</sup>.

---

4. Все течет, все меняется — слова древнегреческого философа Гераклита. — *Примеч. пер.*

## ПРИХОД МОДЕРНИЗМА

Когда мы думаем о классицизме — противоядии от модернизма, — то представляем себе «Давида» Микеланджело, Парфенон или, на худой конец, любое здание с колоннами, куполами и величественными входами. Классическая экономическая наука вращалась вокруг стоимости: что определяет стоимость вещей? Физиократы считали, что стоимость создана Богом или природой; люди преобразовывали заданную стоимость материалов, таких как кожа, в полезные предметы, например, обувь. Классическое мышление направлено на поиск того, что правильно, а что неправильно, на определение сущности таких явлений, как экономика, с опорой на традицию, а значит, на ценности. Классическое сооружение наподобие Парфенона отражает принципы симметрии и обращается к вечности; классическая музыка объясняет гармонию и показывает тяготение к завершено-

## ВРЕЗКА 7.1. «Азбука»

*Классицизм* проявляется в форме классического изобразительного искусства, классической музыки, классической архитектуры и классической экономической теории. Он отражает поиск абсолютов: абсолютной истины, абсолютной красоты, абсолютного права. Он подразумевает уважение к авторитетам и традициям.

*Просвещение* представляло собой интеллектуальный проект XVI и XVII веков, зародившийся в основном во Франции и Шотландии. Его целью было возвышение разума как лучшего ресурса человечества. Оно ознаменовало собой начало демистификации и рационализации современной жизни.

*Современность (modernity)* — это эпоха инноваций, технологического прорыва, научного прогресса, механизации и индустриализации, начавшаяся примерно в XVIII веке.

*Модернизм* — господствующая форма научного и художественного выражения в XX веке. Его характеристиками являются озабоченность проблемой поиска выразительных средств, предрасположенность к абстрактному и формальному выражению неизменного, вера в правдивое изображение и один научный метод (положительная наука), метанарратив прогресса, либерализации и эмансипации, гуманистические ценности (см. также врезку 7.2).

сти. Классические мыслители и деятели искусства уповают на постоянное и абсолютное, например, на абсолютное добро и абсолютную красоту.

На протяжении всей истории человечества философы и художники восставали против классицизма. Монтень, французский мыслитель XVI века, подверг сомнению определенность классицизма и оспорил господствующие традиции. Мартин Лютер поступил так же, когда, по легенде, бросил вызов традиционному оплоту католической церкви, прибыв к двери замковой церкви в Виттенберге свои «Девяносто пять тезисов». Самым значительным, однако, был шаг французского философа Декарта, предпринятый им в начале семнадцатого века. Его *cogito ergo sum* (глава 5) пробудили к жизни Век разума. «Я мыслю, следовательно, я существую» — эти слова отодвинули на задний план Бога и Библию как источник знаний. Людям пришлось думать своей головой. Сократ предлагал что-то подобное двумя тысячелетиями раньше, но идея укоренилась благо-

---

*Поздняя современность (или поздний капитализм)* — это экономика, вращающаяся вокруг информации и знаний, массовой коммодификации и глобализации.

*Поздний (или высокий) модернизм* — это радикализация модернистского мышления, в частности, предрасположенность к минималистским и абстрактным выразительным средствам, но без метанарратива прогресса и эмансипации.

*Постсовременность* — это конец идеологий, понятие, в основе которого лежит творчество, инновации, коммуникации, Интернет, мультикультурные общества, мир без границ, всеобщий город, глобальные рынки.

*Постмодернизм* — это модернизм без своего метанарратива, модернизм и поздний модернизм без их строгости и абстракции. Его ключевыми понятиями являются плюрализм, фрагментация, деконструкция, стилизация, коллаж, моделирование и симулякр.

*Неотрадиционализм (или неоклассицизм, или современный артистелизм)* — это возвращение классических моментов, таких как интерес и уважение к традициям, но теперь с признанием их постоянных изменений. Это историческая перспектива, переоценка ценностей и достоинств, возрождение понятия нравственной и культурной экономики, акцент на составляющих добродетельной жизни и правильного общества.

---

даря Декарту. Просвещение обычно описывают как период, когда над интеллектуальным небосводом взошла звезда разума.

Несмотря на Просвещение, классические моменты в XIX веке остались в моде. Экономическая наука была дисциплиной для проповедников и историков, старающихся понять, как развиваются экономические процессы и каковы их морально-этические последствия. Дарвин стимулировал исторический образ мышления своей историей об эволюции. Многие экономисты стали думать об экономическом поведении в ракурсе борьбы за выживание.

Первые десятилетия XX века стали рубежом перемен. Появились новые образы, во многом напоминающие образы Декарта и эпохи Просвещения. Глубокое впечатление произвела физика с ее атомами, энергетическими силами, первым и вторым законами термодинамики и так далее. Импрессионисты хотели изображать реальность не такой, какой она казалась, а такой, какой мы видим ее на самом деле. Оглядываясь назад, мы сейчас видим, что первые десятилетия XX века ознаменовались приходом модернизма. Его признаки проявились со всей очевидностью в широком круге дисциплин. Рассел и Уайтхед попытались свести математику к разновидности логики; Мис ван дер Роэ проектировал прочные, строгие здания, где все элементарные горизонтальные и вертикальные линии были отчетливо различимы; Пикассо, Мондриан и Кандинский пришли к абстракционизму; на сцене появился кубизм; Шёнберг, Веберн и Берг предложили атональную музыку; Вульф, Пруст и Джойс исследовали подсознание. Именно в это время появился и Джон Мейнард Кейнс с его Блумсберийским кружком (*Bloomsbury Group*), члены которого делали все, что в их силах, чтобы освободиться от викторианской морали и захламленных гостиных.

В самом деле, то было время освобождения для этих интеллектуалов (Кейнс был вовлечен в страстную гомосексуальную связь) и время новых идей, новых движений, будущего — и прогресса. Последнее явственно ощущалось: современное искусство и современное общество призваны были способствовать освобождению личности и исправлению общества. Забудьте о церкви и прочих традиционных институтах. Художники и ученые в равной мере усматривали для себя критически важную роль в изменении общества к лучшему. Архитекторы, такие как Ле Корбюзье, мечтали

об уничтожении старых кварталов, для того чтобы строить на современный лад, обслуживая новый динамичный мир. Градостроитель Мозес воплотил свои идеи в Нью-Йорке, создав сеть автомагистралей и реализовав прочие крупные инфраструктурные проекты, все во имя прогресса. Современные русские художники, такие как Малевич, вообразили себя первопроходцами, которые поведут русский народ к новому, лучшему миру при коммунизме. (Им, однако, не удалось убедить Сталина, который предпочитал классический реализм в искусстве: они закончили свою жизнь в ссылке.)

За ними последовали экономисты. Кейнс не просто хотел понять, как работает экономика; он хотел ее исправить. Разговоры экономистов все больше и больше переклюкались на меры политики. С этой целью экономисты потрудились над бухгалтерией, чтобы предложить систему национальных счетов. Они начали экспериментировать с крупномасштабными математическими моделями, намереваясь использовать их в качестве инструментов экономической политики.

Вероятно, прельщенные ходом рассуждений, аналогичным тому, что используется в физике, в дисциплину пришли многочисленные новобранцы, имеющие за плечами опыт в области физики и технических наук. От последних они переняли инструментальный взгляд на экономическую теорию как научную дисциплину: теория должна была производить инструменты, которые политики могли бы использовать для борьбы с безработицей, смягчения воздействия фаз экономического цикла, сдерживания инфляции, сокращения бедности и неравенства доходов. Прежде экономисты имели твердые взгляды на такие предметы, как свободная торговля, но теперь им хотелось сделать политику научным предприятием. «Вы, политик, скажите нам, куда вы хотите прийти, и мы, современные экономисты, скажем вам, как прийти туда кратчайшим путем». Таково было послание таких людей, как Тинберген и Купманс (выходцев из физики). Некоторые экономисты пошли еще дальше и стали пропагандировать научное планирование всей экономики, как это делалось коммунистическими режимами в Советском Союзе, Китае и на Кубе.

Между тем экономический разговор становился все более и более абстрактным. Я обычно просил моих студентов прочитать статью Самуэльсона, написанную им в 1939 году

и озаглавленную «Взаимодействие между анализом мультипликатора и принципами акселератора» (Samuelson, 1939), когда мы проходили фазы экономического цикла, поскольку она содержит компактное объяснение модели экономического цикла, основанной на мультипликаторе и акселераторе. Когда я задумался о модернистских моментах в экономической науке, я вдруг увидел эту статью в новом свете и осознал, что не уловил ее основного послания. Вот как начинается статья: «Мало кто из экономистов стал бы отрицать, что анализ «мультипликатора» государственных расходов пролил некоторый свет на эту важную проблему». Шел 1939 год, большинство экономистов все еще сражались с экономической теорией Кейнса и его мультипликаторным анализом, и тут появился этот молодой экономист, еще работающий над своей диссертацией, и стал предлагать консенсус. Этому приему он научился, когда занимался физикой: выразить согласие, а затем показать, что есть и что-то еще. Он продолжает так (мои комментарии приведены в скобках): «Тем не менее, есть некоторые основания для опасений, что этот крайне упрощенный механизм [так говорит он, но большинство экономистов того времени смотрели на это по-другому] рискует превратиться в догму, угрожающую прогрессу [Боже упаси!] и затемняющую важные вспомогательные отношения [обратите внимание: здесь он намекает, что есть что-то скрытое от глаз, но требующее, чтобы его извлекли на свет]». Итак, Самуэльсон собирается показать, как достичь прогресса.

Говорят, что он написал эту статью после занятия, которое вел его профессор Алвин Хансен. Последний увяз в своем анализе, и его студент отреагировал на это таким образом. В статье цитируется Хансен. Изложив проблему Хансена, он продолжает: «Для того чтобы до некоторой степени [обратите внимание на слово «некоторой»] исправить ситуацию, профессор Хансен разработал новый алгоритм модели, который гениально объединяет [гениально!] мультипликаторный анализ с анализом принципа или *отношения акселерации* [выделено им]». Вы когда-нибудь встречали аспиранта, который бы так льстил своему профессору, прежде чем показать, насколько очевидно решение?

Затем он делает что-то странное, по крайней мере, так нам сейчас показалось бы. Описав эффекты мультиплика-

тора и акселератора (пока еще без уравнений), он выполняет ряд манипуляций, подставляя разные цифры и туда, и туда. Таким образом, он получает таблицы с рядами показателей национального дохода для различных сочетаний значений обоих эффектов. Один ряд показывает безупречный экономический цикл, другой — фрагментарный, следующий опять показывает стабильный рост. «К этому моменту исследователь уже близок к отчаянию». Читатель, привыкший работать с цифрами, отправлен в нокаут, висит на веревках и страстно мечтает найти выход. Самуэльсон предлагает его. Его решение заключается в «относительно простом алгебраическом анализе», который «позволяет нам соединить эти результаты». К этому моменту читатель уже готов принять что угодно. И тогда появляется модель, которую сейчас мы рассчитывали бы увидеть сразу. В те времена Самуэльсону казалось, что ему сначала нужно подготовить своих читателей. Он заканчивает дифференциальным уравнением, представляя решение в сноске, очевидно, чтобы угодить своим не настроенным на математику читателям. Далее следует аккуратная диаграмма, которая показывает, какие значения мультипликатора и акселератора дают обычный экономический цикл. В заключительном абзаце Самуэльсон допускает некоторые ограничения своей модели, которая, по его словам, остается упрощенной, однако призывает читателя последовать его примеру и признать, что математические методы представляют собой «механизм освобождения».

Соответственно, статья представляет собой методологический аргумент, то есть аргумент, показывающий, что такое научная экономическая теория. Забудьте об описательном анализе, бесконечной статистике, исторических и институциональных исследованиях; подлинный путь к истине — это аргументация, которая одновременно предостерегает от абдуктивных рассуждений и использует их путем применения математических моделей. Благодаря этому мы, экономисты, можем определить инвариантную структуру и, вооруженные этими знаниями, можем рассказать разработчикам экономической политики, что следует делать для достижения их целей. И это еще не все. Статья не только исключает отсылки к реальной экономике, она также пресекает отождествление с экономическими агентами, такими как инвесторы и потребители. Нигде в анализе читателя не просят представить себе, как бы действовал по-

требитель или инвестор. Анализ является крайне абстрактным; все внимание приковано исключительно к структуре модели. Никакого переключения внимания, никакого реалистического хлама. Это торжество простоты, как в картинах Мондриана.

Сначала я думал, что статья отбрасывает нарратив. В конце концов, здесь нет никаких героев наподобие потребителей или инвесторов, из чего же будет состоять сюжет? Но все же в статье заключена история, история о нас, экономистах. Статья прямо сразу начинается с нашей идентификации. Вы помните, что мало кто из нас стал бы возражать? Затем нас приглашают совершить путешествие. Сначала нам напоминают, что мы не желаем превращения анализа в «догму, угрожающую прогрессу», ведь мы стремимся к прогрессу, не так ли? Затем нам говорят, что у нас есть проблема, которую не смог разрешить даже профессор Хансен, один из нас. Мы хотим разрешить эту проблему, не так ли? Затем нас заставляют делать то, что нам привычно — заняться подсчетами — чтобы в конечном итоге почувствовать себя «близкими к отчаянию». Затем дается решение в форме «относительно простого алгебраического анализа». Можем ли мы сопротивляться? Если же у некоторых еще остались какие-либо сомнения, апофеоз приходит в виде пламенной концовки, обещающей нам освобождение посредством такого механизма, как математика. Освобождение от чего? Вы все еще осмеливаетесь спрашивать? Словом, эта очень короткая статья рассказывает нам важную историю о нас самих, о нашей дисциплине, о том, что мы должны делать как серьезные экономисты.

Я так подробно останавливаюсь на этой небольшой статье, чтобы убедить вас в том, насколько выдающиеся изменения предложил Самуэльсон в свое время, насколько модернистскими они были. Теперь они кажутся такими обычными, но в те времена дело обстояло совсем иначе. Прочувствуйте всю силу его убеждения, в том числе силу его методологического аргумента. И отметьте его нарратив, в котором единственным персонажем являемся мы, экономисты. Вы можете проследить этот нарратив в любой модернистской статье: какова бы ни была ее экономическая тема, это лишь повод, чтобы вновь и вновь возвращаться к разговору о нас, ученых-экономистах. Речь всегда идет о том, что это у нас есть проблема, и о том, что это мы

должны ее как-то решать. В заключении всегда приводится решение или результат — хотя в последнее время модно делать заключения об отсутствии решения. Это то, что в модернизме называется рефлексивностью, направленным внутрь взглядом. Тот же прием используют и художники. Сначала они отходят от своих тем (будь то люди, натюрморты или пейзажи), а затем возвращаются к ним вновь, чтобы сосредоточить на холсте все свое внимание и начать описывать процесс живописи, то, что их волнует как художников. Точно так же, как модернистская экономическая наука в первую очередь посвящена самой экономической науке и экономистам, так и модернистская живопись посвящена живописи и художникам.

**МОДЕРНИСТСКИЙ МОМЕНТ ГОСПОДСТВОВАЛ,  
НО СОХРАНЯЛИСЬ И ДРУГИЕ МОМЕНТЫ,  
ЧТО ОБЕСПЕЧИВАЛО ЖИВОПИСНЫЙ ПЕЙЗАЖ  
И УСТОЙЧИВЫЕ РАЗЛИЧИЯ**

В продолжение уже прозвучавших предупреждений я должен подчеркнуть, что дело не ограничивалось этим модернистским подходом к экономической науке. Хотя Самуэльсон и ему подобные, возможно, и создали платформу для высоколбой экономической науки, многие другие выдающиеся экономисты рассказывали другие истории. Кейнс, например, настаивал на том, что неопределенность является критически важным фактором экономических процессов, и поэтому сопротивлялся стратегии строгого моделирования Самуэльсона и строгому следованию эконометрическим методам, к которому призывал Тинберген. Хикс был сторонником экономической науки, которая принимает в расчет время, в то время как Кейнс, Шекл и Найт подчеркивали важность неопределенности, а Хайек писал об информации и знаниях. Продолжались и другие разговоры, в том числе разговор об истории экономической науки и институтах. Но, несмотря на это, экономика «классной доски», как назвала модернистскую экономическую теорию Самуэльсона Макклоски, быстро набрала высоту; она стала доминировать в преподавании экономической науки и превратилась в стандарт для журнальных статей. Только взгляните на то, что сделали с подробным

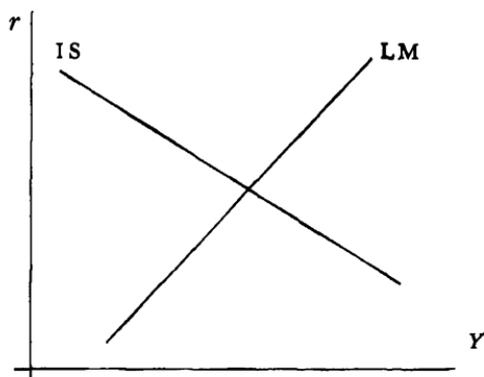


РИСУНОК 7.2. Модель IS/LM

анализом Кейнса Хикс и Хансен. Кейнсу понадобилась целая книга, чтобы изложить свою мысль. Хиксу и Хансену потребовалось всего несколько страниц, и они уместили всю свою теорию в одной диаграмме (рис. 7.2). Нужно ли говорить что-то еще?

### КВАДРАТ И КРУГ

Несмотря на то что такой взгляд на модернизм в экономической науке сначала казался довольно разумным, по крайней мере, мне, я не учел одной вещи. Меня сбива с толку, в частности, история Кейнса. Он казался честным модернистом, ведь он отвергнул традиционный подход и вылепил новую экономическую науку. И все же откуда взялось его внимание к неопределенности? И чем объяснить его увлечение вопросами личного свойства? Кейнс не казался настолько бескомпромиссным, насколько, как нам представляется, должен быть ученый-модернист. Я столкнулся с новыми проблемами, когда попытался провести параллель с искусством. Мондриан был достаточно формален и склонен к упрощению, но как насчет Ротко или Поллока? Их абстрактные полотна, казалось, были скорее навесны эмоциями, чем разумом. Вот так я пришел к мысли о контрасте между квадратом и кругом как одной из основных характеристик модернизма (рис. 7.3).



РИСУНОК 7.3. Квадрат и круг

Соответственно, модернизм требует дуализма в мышлении, требует, чтобы мы думали в двух мирах и даже жили в двух мирах. Как ученый, вы должны населять квадрат, то есть вы вынуждены мыслить в категориях квадрата. В научном мире вы должны быть объективны, то есть держать свои эмоции, свои ценности и все остальное, относящееся к царству круга, при себе. Однако в вашей личной жизни будет нарисован большой круг. Здесь вы больше преуспеете, если будете проявлять свои эмоции («Не будь таким рассудочным! Скажи мне, что ты *чувствуешь* в связи с нашим браком!»).

Двойственный характер модернизма проявляется повсюду. Взгляните на список (составленный на основе похожего списка, который любит использовать Дейдра Макклоски) на рис. 7.1.

Обратитесь к модернистской практике экономической науки, и вы заметите, что модернистская стратегия пытается вписать все в квадрат. Подходит все, что может уместиться в квадрате экономического анализа. Предпочтения — вещь субъективная и, следовательно, принадлежат кругу. Их допускают в квадрат только в качестве экзогенных переменных, то есть переменных, остающихся без объяснения. Недавно Гэри Беккер и соавторы попытались вписать предпочтения в квадрат, включив их в экономическую систему рационального выбора и инвестиций. (Предпочтения искусства, например, можно объяснить предыдущими

ТАБЛИЦА 7.1. Двойственность  
модернизма

Квадрат	Круг
Наука	Повседневная жизнь
Логика	Метафора
Дедукция	Абдукция
Ученый	Психотерапевт
Твердость	Мягкость
Мужественность	Женственность
Публичная сфера	Личная сфера
Руководитель	Лидер

инвестициями в потребление искусства.) Когнитивные процессы — обучение, творчество и тому подобное — останутся в круге до тех пор, пока их не сумеют сделать эндогенными в квадратном анализе.

Квадратной является и модернистская концепция науки, которая аналогична позитивизму, описанному в главе 5. Квадрат — это наука, которая развивается по строгим научным стандартам. Логика и факты являются квадратными. Идеологии, ценности, страсти и что-то неуловимое наподобие разговоров должны принадлежать к царству круга.

Соответственно, в модернистской науке квадрат одерживает верх и господствует над кругом. Модернистский ученый пытается изгнать круг из своего мышления. Модернистский художник, наоборот, может поднять во круг круга большой шум. Абстрактный экспрессионизм целиком направлен на то, чтобы выразить опыт в царстве круга, но абстрактными средствами. Если вспомнить о жизненном пути Кейнса, он, будучи вполне квадратным как ученый, вел буйную жизнь в царстве круга, общаясь с людьми искусства и делясь интимными чувствами с приятелями по Блумсберийскому кружку. Такая жизнь взывает к модернистскому воображению, только если обе параллельные жизни остаются именно такими: параллельными.

ПРОБЛЕМАТИКА ВРЕМЕННЫХ РАМОК  
МОДЕРНИЗМА

Внимательный читатель уже заметил некоторую размытость в указании сроков прихода модернизма. И правильно. Началось ли это все в XX веке, когда такие экономисты, как Леон Вальрас, начали придавать своей теории абстрактную форму математических моделей и пытаться моделировать свою экономическую науку по примеру физиков того времени, как указал Миrowski в своей книге «Больше тепла, чем света» (Mirowski, 1989)? Эти сроки могут быть обоснованными, поскольку именно в то время произошла промышленная революция и в жизни Запада появились машины. Это было началом современной эпохи, так почему бы и ни модернизма?

Большинство, однако, датируют приход модернизма первыми двумя десятилетиями XX века. Часто цитируют наблюдение Вирджинии Вульф, которая тоже являлась членом Блумсберийского кружка: «В декабре 1910 года или около того изменился человеческий характер» (Woolf, 1967). Вы замечаете в этой фразе лукавство, но все же наблюдение верное. В самом деле, примерно в то время появился современный танец (Вульф ссылалась на балет Дягилева и Нижинского), Кандинский создал свою первую абстрактную картину (в конце 1910 года), а Пикассо представил своих «Авиньонских девушек» (которых он нарисовал в 1907 году). Мондриан стал абстракционистом примерно тогда же.

Конечно, мы можем вернуться в еще более ранние времена и увидеть приход модернизма в градостроительстве, например, в Чикаго и Вене, в конце XIX века, указать на работу Вальраса 1874 года «Элементы чистой политической экономии» (Walras, 1874; Вальрас, 2000). Действительно, (помня предостережение Амарильо) мы можем различить моменты модернизма на протяжении всей истории. Пусть так, но первые десятилетия XX века были особенно насыщены проявлениями модернизма. В 1911 году Фредерик У. Тейлор опубликовал свою необычайно авторитетную книгу «Принципы научного менеджмента» (Taylor, 1911; Тейлор, 1991), а в 1913 году Форд ввел в эксплуатацию первую конвейерную линию. Жизнь менялась. Как отмечал Мондриан

в 1919 году: «Современный культурный человек постепенно отрывается от вещей природных и его жизнь становится все более и более абстрактной».

Экономистам понадобилось чуть больше времени, если не считать работ ранних модернистов. В их разговорах продолжали господствовать статистические, исторические и институциональные исследования. Лишь в 1930-е годы, с появлением нового поколения — в основном американцев и европейских иммигрантов, — произошел перелом. Они осознали модернистский дух времени, увлеклись математикой, стали писать краткие, в основном теоретические статьи, разработали научные статистические методы, которые продолжили свое существование под знаменами эконометрики, и объявили экономический разговор своей собственностью. Как позднее вспоминал Самуэльсон: «Да, 1932 год был удачным временем, чтобы пережить рождение в качестве экономиста. Спящая красавица политической экономики ждала пробуждающего к жизни поцелуя новых методов, новых парадигм, новых наемных работников и новых проблем» (Samuelson, 1985).

## МОДЕРНИЗМ КРАТКОЙ СТРОКОЙ

Прочитав много литературы, проведя много исследований и потратив много времени в размышлениях о модернизме, находясь внутри и за пределами разговора экономистов, я составил список характеристик, представленный во врезке 7.2.

## А ЗАТЕМ ПРИШЛА ПОРА ПОЗДНЕГО МОДЕРНИЗМА

Ажиотаж какое-то время продолжался. Когда я начал заниматься экономикой в начале 1970-х годов, он был все еще ощутим. Экономическая наука, как представлялось, имела огромное значение. От того, кто прав, кейнсианцы или монетаристы, зависели судьбы мира. Или же это марксисты с их критическим анализом капитализма претендовали на истину в последней инстанции? А как же насчет критики посткейнсианцев? Мы по-прежнему разыгрывали великий метанарратив эпохи Просвещения, воображая себя

новыми спасителями мира. При этом понималось, что для достижения этой цели нам нужно овладеть научными методами. Путем к истине стало моделирование. По крайней мере, именно так я воспринимал атмосферу того времени.

Медленно, но верно из профессии уходил оптимизм. Трудно сказать, когда и почему это случилось. Возможно, сказались опыт 1970-х и 1980-х годов — война во Вьетнаме, стагфляция, утрата веры в планирование и, соответственно, в кейнсианские меры. Возможно, все дело было в усилении неопределенности в пору позднего модернизма с ее закрытием заводов, в возрастающей важности информации, появлении цифровых технологий и с ними — компьютера. Быть может, мы чувствовали, что нас подвел научный метод. Люди читали Куна и улавливали посыл: наука тоже подвержена революциям; они начали осознавать, что научные знания могут порождать и такие ужасные вещи, как атомные бомбы и разрушение окружающей среды. Может, причина крылась в осведомленности о том, что ни утопический пыл, ни активное вмешательство в экономику ни к чему не привели. Произошло крушение иллюзий. Поколение, следующее за моим, казалось, разочаровалось в политике и освоило научную деятельность без амбиций и иллюзий, что они изменят мир.

И снова экономисты копировали то, что происходило в других областях. Чарльз Дженкс в своей небольшой книге «Что такое постмодернизм?» (Jencks, 1986) предлагает нам встать под знамена поп-арта, минимализма и архитектуры «позднего модерна», образчиком которой является Центр Помпиду. Во всех этих произведениях искусства вы уже не почувствуете утопического пыла ранних модернистов. Изображение банки супа «Кэмпбелл» Энди Уорхола стало одой повседневного и, казалось, не несло в себе никакого политического или эстетического послания. Минималистское искусство, вроде ящиков Дональда Джадда, было аскетичным до самодостаточности. Прощай, метанарратив модернистского искусства! Но все же методологическая ориентация на модернистские стратегии сохранилась. Вот описание позднего модернизма, данное Дженксом: «в архитектуре он прагматичен и технократичен по своей социальной идеологии, а с 1960-х годов доводит многие стилистические идеи и ценности модернизма до предела, чтобы реанимировать невыразительный (или клишированный) язык» (Jencks, 1986: 35). Поздние модернисты, по мнению Дженкса,

могли утратить изначальную веру модернистов, но все же практикуют многое из того, что проповедовали модернисты. Некоторые, в частности, Уорхол, пытаются популяризировать свой дискурс, но многие поздние модернисты, особенно минималисты и концептуалисты, продолжают работать для избранной, знающей аудитории. Эти художники конструируют «странные объекты», наполняют галерею песком, бросают в углу музейного зала кучу тряпок, то есть они делают то, что любителю трудно будет понять. «Мораль позднего модернизма состоит в... целостности изобретения и использования; подобно защите модернистской морали Клементом Гринбергом, произведение следует оценивать как герметичный, внутренне обусловленный мир, где смыслы соотносятся сами с собой» (Jencks, 1986: 35).

Дженкс говорил об изобразительных искусствах и архитектуре. Взгляните на экономическую науку, и вы увидите нечто похожее. Лукас, Барро и многие другие математически настроенные экономисты переняли научную эвристику Самуэльсона, Солоу и прочих кейнсианцев и обратили ее против сделанных кейнсианцами выводов. Их экономическая наука будет более строгой, более последовательной, более принципиальной, чем кейнсианская экономическая теория; и она перестанет обслуживать интересы разработчиков экономической политики. Все состряпанные кейнсианцами допущения об эффективной заработной плате, жестких ценах и так далее — необходимые для объяснения устойчивой макроэкономической несбалансированности — находились у этих ренегатов под запретом. Для того чтобы беседовать с Лиотаром, они довели «стилистические идеи и ценности модернизма до предела, чтобы реанимировать невыразительный (или клишированный) язык».

Важнее всего то, что поздние модернисты в рядах экономистов отказались от возвышенного метанарратива. Они занимаются наукой не для того, чтобы изменить мир или сделать его лучше. Наоборот, они ироничны до степени цинизма. Они твердо верят в свой научный подход, но вместе с тем отрицают его практическую значимость. В этом-то и кроется ирония — изо всех сил что-то утверждать и в то же время отрицать его ценность. Экономист эпохи позднего модерна наподобие Лукаса предпочитает не вступать в политические дискуссии. Поздние модернисты смеются над идеей плановой экономики и не доверяют коллегам-экономистам, которые советуют правительствам вмешивать-

ся в экономику утверждая, что экономисты не располагают достаточными знаниями и соответственно не могут знать, что следует делать. Они становятся циниками, когда говорят, что занимаются наукой «ради удовольствия», «ради денег», «потому что у меня это неплохо получается» или «потому что не нашлось ничего лучше».

Поздние модернисты также склонны к агностицизму в том, что касается истинности их теорий. Не то чтобы они признавали это открыто. Это проявляется в шутливых замечаниях, которые они отпускают. На семинаре, где я как-то раз оказался, докладчику указали на то, что ключевое допущение представляется нереалистичным. Докладчик ответил: «Вы, вероятно, правы, но какая разница, мы в любом случае обсуждаем гипотетическую ситуацию, а сама модель любопытна», и все засмеялись. Предельно честен был Фрэнк Хан, когда писал: «Я совершеннейший агностик в том, что касается конечной истинности экономической науки. Пока такая истина не будет безоговорочно установлена, я буду считать все непротиворечивые теории достойными внимания и уважения» (Hahn, 1984: 18). Когда я беседовал с ним несколькими годами позже, он посоветовал мне заняться серьезной экономической наукой, такой как та, которой занимается он. Ну, разве в этом нет иронии?

## АКТЫ ИСЧЕЗНОВЕНИЯ

В других областях много говорят о «схлопывании» модернизма. Особенно любят это утверждать постмодернисты. Они имеют в виду, что модернистские структуры не взрываются под воздействием внешней силы, а сжимаются по причине разрушительного воздействия изнутри. Они могут сослаться на усилия поздних модернистов. Можно утверждать, например, что Энди Уорхол стер границу между высоким искусством и массовым искусством, границу, на которой так настаивали модернисты. Минималисты довели модернистские стратегии до такого крайнего аскетизма, что отпугнули публику. В экономической науке, по-видимому, произошло что-то подобное. От усилий поздних модернистов она стала более аскетичной, более простой, более прагматичной и, как заявляли некоторые критики, более аутичной. Исчезли все характеристики (ранних) модернистских разговоров, представленные ниже.

## ВРЕЗКА 7.2. Восемь характеристик модернизма

*Проблематизация представления.* Внешность обманчива: реальность не такова, каковой кажется или представляется. Когда проявления обманчивы, представление реальности становится проблемой (ср. физика, Маркс, Фрейд).

*Исследование инвариантной структуры реальности при признании эфемерности ее проявлений.* Чтобы привлечь внимание к проблеме представления, некоторые модернисты пытаются выразить «преходящее, ускользающее, условное». Другие нацелены на исследование и определение основополагающей, инвариантной структуры, которая лежит в основе проявлений.

*Предрасположенность к формальному, упрощенному и аксиоматическому представлению.* Те, кто ищет инвариантность, предпочитают язык логики, геометрии и алгебры; господствующая эвристика предписывает разрабатывать формальные системы на основе минимального набора аксиом, по крайней мере часть которых характеризуют самые базовые элементы системы (частицы, индивидуумы, принимающие решения).

*Главенствующей корневой метафорой является машина.* Машина предполагает возможность совершенствования и контроля. По определению она отвечает идеалу улучшения жизни.

*Отрыв от истории.* Ориентация на свежие призывы освобождения от традиций. Будущее, а не прошлое, должно определять настоящее (ср. авангард, шок нового, бульдозер).

*Ориентация вовнутрь.* Самое главное — это среда. Референтной группой становятся посвященные, инсайдеры, то есть коллеги и компетентные критики. Основная часть работы модернистов является самореферентной и рефлексивной. Одним из следствий становится разделение на интеллектуалов и неинтеллектуалов, то есть разграничение академического ис-

### Тема человека

Хотя экономисты и любят рассказывать непосвященным (в том числе студентам), что их наука изучает выбор, который делают люди, в модернистских и поздних модернистских моделях нет людей, да и выбора тоже нет. Неоклассическая версия изображает  $Max U$  как бесполого,

куства (академической экономической науки) и массового искусства (популярной экономической науки). Еще одним следствием является профессионализация искусств и наук и создание отдельных кафедр в университетах для их преподавания.

*Квадрат и круг.* Модернизм существует и в квадрате, и в круге. Квадрат — это сфера науки, круг — психотерапии. Резкое разграничение квадрата и круга в модернистском сознании обусловлено исходной напряженностью в самом модернизме. Оно обозначает пролив, разделяющий гуманитарные и технические науки в современных образовательных учреждениях, а также профессиональную и личную жизнь в целом.

*Положительное отношение к метанарративу эпохи Просвещения.* Модернисты стремятся к преодолению исторических и культурных барьеров в поиске универсальной истины, мира или лучшей жизни, или всего сразу.

Вы можете делать с этим списком все, что вам заблагорассудится. Вы можете считать его модернистской уловкой, используемой для закрепления всего того, что составляет модернизм, или видеть в нем то, чем он и является — то есть просто список. Подвергните его критике и составьте более удачный список; используйте его для того, чтобы размышлять над своим собственным опытом и делать собственные умозаключения, или вовсе его игнорируйте. Но что бы вы ни делали, обратите внимание на то, насколько модернисты озабочены проблемой представления, сколько всего они вкладывают в квадратные рассуждения, насколько они привязаны к машиноподобным метафорам (как в механизме передачи воздействия и механизме ценообразования, расчётливом поведении), насколько они прагматичны, когда речь заходит об их методологии, и насколько идеалистичны в конце, когда представляют себе, как их научные усилия будут способствовать улучшению жизни. Вопрос: вы узнаете модерниста в себе? В своих учителях? Коллегах?

молчаливого, асоциального, бесстрастного калькулятора, настроенного на решение проблем максимизации в условиях заданных ограничений при помощи алгоритмов, требующих серьезных познаний в математике. Ранние модернисты, такие как Хикс и Самуэльсон, начали уничтожать психологическое наполнение хозяйствующих субъектов

(чтобы сократить площадь круга); теперь изображение хозяйствующего субъекта носит сугубо абстрактный характер и совершенно не похоже ни на одного из известных нам людей. Хозяйствующие субъекты стали математическими единицами. Им не приходится даже выбирать, если только не предполагается возможность выбора субоптимального результата. Мах  $U$  не мечется между приемлемыми альтернативами, как очень часто делаем мы; он не сталкивается с экзистенциальным выбором, он просто решает проблемы максимизации в условиях заданных ограничений.

### *Макроэкономика как предмет*

Ранние модернисты отделили макроэкономику от микроэкономики. Идея заключалась в том, что изучение экономики в целом требовало особых методов, таких как мультипликативный анализ и кривая Филлипса. Неоклассические экономисты воспользовались модернистскими методиками для того, чтобы показать, что макроэкономика — это не что иное, как увеличенная версия микроэкономики. Мы все еще преподаем микроэкономику как отдельный предмет, но если решение будут принимать поздние модернисты, эта практика прекратится.

### *Прогноз как цель*

Модернисты считали точность прогноза критерием серьезной научной теории. Поздние модернисты отказались от этого подхода. Они моделируют, проводят анализ временных рядов и оценивают параметры, но при этом не подвергают теории проверке.

### *Теория в эмпирической работе*

Это логическое продолжение описанного выше акта исчезновения. Отказавшись от попыток проверки теорий, многочисленные эмпирические исследования и вовсе обходятся без экономической теории. К примеру, можно анализировать временные ряды денежной массы и национального дохода, но не моделировать взаимодействие между ними. Точно так же можно проводить эксперименты, делая лишь туманную отсылку к теории экономической науки. Достаточно и перемалывания больших массивов числовых данных.

### *Эмпирическая поддержка теоретической работы*

Большинство статей уже совсем обходятся без эмпирической работы. Они представляют модель конкурентного равновесия или новую итерацию некооперативной игры, даже не беспокоясь об увязке с реальным миром или экономическими данными.

### *Исчезновение истории*

Хотя модернисты и интересовались историей своей дисциплины, а также экономической историей, этот интерес угасает. Как курс истории экономической мысли, так и курс экономической истории практически совсем исчез из программ магистратуры и аспирантуры. История забыта.

### *Исчезновение традиционных экономических тем, таких как рынки и меры государственной политики*

Все чаще попадаются статьи, рассматривающие неэкономические темы, такие как зависимость между числом аборт и преступностью, наркозависимость, брак. Непосвященный человек удивится тому, какое отношение все эти темы имеют к экономике. Не распадается ли сама экономическая наука как отдельная дисциплина, чтобы переродиться в социальную науку?

### *Исчезновение политических амбиций*

Модернистская статья обычно заканчивается декларированием последствий проведенного анализа для мер экономической политики. Это обыкновение исчезает. Экономической наукой все чаще занимаются ради нее самой.

## ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА?

Дэвид Руччио и Джек Амарильо в своей книге «Постмодернистские моменты в современной экономике» (Russio and Amariglio, 2003) усматривают в современной экономике постмодернистские «моменты». Они видят их в актах исчезновения, в частности, в децентрализации субъекта (как

они предпочитают называть исчезновение темы человека), утрате доверия к метанарративу прогресса и эмансипации и плюрализме экономических методов, формирующих современную экономическую науку. Так не вступили ли экономические разговоры в постмодернистскую фазу или, лучше сказать, не стали ли в них преобладать постмодернистские моменты? Призываю не соглашаться с оценкой Руччио и Амарильо. Чтобы объяснить почему, нам нужно рассмотреть сущность постмодернизма.

Вам когда-нибудь доводилось поверить в то, что кинофильмы реальнее, чем сама жизнь? Вы когда-нибудь считали Брюса Уиллиса, Шона Коннери или Харрисона Форда реальными героями? Вы перестали верить в совершенствование мира, в возможность уничтожения бедности и голода и очищения окружающей среды? Вы верите в мир без границ, конец национальных государств, мультикультурное общество, конец политики, конец истории, конец идеологий, фальшь жизни? Если вы ответили утвердительно на некоторые из этих вопросов, то вполне можете приписать себе постмодернистские настроения.

Постмодернистские архитекторы, к примеру, стараются расстроить стандарты модернистской архитектуры. Им нравится смешивать разные стили, допустим, комбинировать модернистские конструкции с классическими фасадами или добавлять колонны и избыточные декоративные элементы. Они наслаждаются странными зданиями, особенно если они временные или если происходит проседание кровли (Какая благодать!). Художники-постмодернисты отрицают особый статус искусства и устраивают перформансы в общественных местах без какого-либо заметного авторства, копируют старых мастеров и выдают то, что получилось, за подлинные полотна, размещают свои идеи в Интернете и делают саморазрушающиеся инсталляции. Выразительные средства постмодернизма разрушают границы, например, границы между искусством и неискусством, наукой и ненаукой, народами и этническими группами. Постмодернизм наводит нас на мысль о фрагментации, плюрализме, деконструктивизме, стилизации, симуляции и симулякрах (имитациях, которые выдаются за подлинники; см., например, Vaudrillard, 1988; Бодрийяр, 2013). Кроме того, постмодернизм носит антигуманистический характер, отрицая центральное место «эго» в универсуме, а также его автономию и целостность; он подчеркивает роль контек-

ста и текучести — все от чего-то зависит, все имеет значение лишь в контексте, все всегда меняется. В науке вы распознаете постмодернистские моменты в отрицании неизменной истины. Помните постмодернистского судью в главе 5: «Да вообще ничего и нет, пока я это не объявлю». Любое знание — это социальное построение; факты одновременно являются артефактами. Научное знание не имеет твердых основ и, следовательно, лишено привилегированного статуса. Видите ли, если в вашей душе остались хоть какие-то модернистские фибры, то постмодернистский мир будет казаться вам хаотичным, недисциплинированным, странным, раздражающим и оскорбительным.

Так насколько велико господство постмодернистских «моментов» в современной экономической науке? Я распознаю их в различных актах исчезновения, в очаровании теориями, не имеющими или почти не имеющими практического смысла, в теоретических упражнениях, выполняемых ради самой теории. Я распознаю их в либерализации неоклассических норм, идее о множественности «я» и игривом тоне некоторых статей (вы когда-нибудь задумывались о том, что такое неэффективность рождественских подарков?) Амарильо и Руччио также указывают на теоретизацию факторов неопределенности экономической жизни, как у Кейнса и Шекла. Кроме того, постмодернизм представляет собой модель теории игр, не имеющую решения, или же утверждение, что экономика слишком сложна, чтобы знать, как воздействовать на ее динамику. В современной экономической науке можно различить немало постмодернистских моментов.

Но все же я сомневаюсь, что постмодернистские моменты настолько доминируют, чтобы мы могли говорить о постмодернистском этапе экономической науки. Обратите, например, внимание на герметичную силу того, что гетеродоксальные экономисты называют ортодоксальной экономической наукой. Продолжает господствовать и ориентация на математическое моделирование; современная экономическая наука более чем когда-либо сосредоточена на методе, на аксиомах и леммах. Преобладает прагматический подход. Несмотря на существование *Journal of Economic Perspectives*, в экономической науке нет плюрализма мнений, по крайней мере по версии экономического истеблишмента. Никогда еще гетеродоксальные экономисты не были настолько обездолены. Если вы занимаетесь историей, политической экономией, радикальной экономикой,

институциональной экономикой, интерпретационной экономикой (занимающейся толкованием того, что говорят и делают хозяйствующие субъекты), у вас нет шансов получить место на обычной экономической кафедре. Вот такой вот плюрализм и кредо постмодернизма: «Пусть расцветает тысяча цветов».

Когда ортодоксальные экономисты утверждают, что их подход к экономике является научным, а все другие нет, я слышу голоса модернистов или поздних модернистов (в зависимости от того, верят ли они во вклад своей науки в человеческий прогресс или же нет). А если же они не столь откровенны, то проявляют свой (поздне)модернистский дух, не подпуская близко «сопляков» и нанимая лишь принципиальных экономистов, еще лучше разбирающихся в математике, чем они сами.

#### ТАК КАК ЭТО ВЛИЯЕТ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЗГОВОРЫ?

Честно сказать, текущее состояние вселяет тревогу. Хотя я и сомневаюсь, что всплеск постмодернистских настроений принесет пользу (меня уже пугают деконструктивистские перформансы, которые стали доминировать в литературоведении и философии), позднемодернистская экономическая наука далека от заинтересованности в выяснении и понимании экономических процессов. Курсы экономики не отвечают на главные вопросы студентов: «Куда идет общество?», «Каковы эффекты глобализации?», «Цифровая революция?» «Разрыв между богатыми и бедными частями мира?». Текущий разговор не располагает инструментарием, необходимым для рассмотрения этих вопросов, по крайней мере, не в аксиоматическом выражении. Когда представляется такая возможность, студенты делают выбор в пользу чего-то практического, например, экономики предпринимательства, или чего-то модного, например, коммуникаций или медиаисследований. В европейских университетах факультеты менеджмента вытесняют экономические факультеты. В американских университетах экономические факультеты все еще держатся, потому что многие не разрешают бакалаврам выбирать в качестве основного предмета деловое администрирование и им приходится выбирать общий курс экономики как следующую

по привлекательности альтернативу. Иностранцы, не испытывающие неприязни к математике, заполняют быстро увеличивающиеся квоты в бакалавриатах. Позднемодернистский разговор, кажется, сам себя выталкивает с рынка.

Мое постмодернистское восприятие достаточно развито для того, чтобы воздержаться от предсказаний. Что я знаю? Я знаю лишь то, что текущая ситуация не будет длиться вечно и что изменения неминуемы. Это легко сказать, ведь никакая текущая ситуация не длится вечно. Данная глава ясно дала это понять. Как знать, может быть, будущее будет наполнено теориями сложности и хаоса. Возможно, эконометрика устареет, поскольку продвинутые компьютерные программы станут выполнять эмпирическую работу за нас. Возможно, господствующим направлением станет поведенческая экономика, которая прикончит Мах U и его одержимость максимизацией в условиях заданных ограничений. Возможно, возродится интерес к истории. Кто знает?

Лично я верю в возрождение классических «моментов» в экономическом разговоре. Это будет означать переоценку значимости ценностей и добродетелей, традиций, интерпретационных подходов. Этот неоаристотелевский или неотрадиционалистский подход, как я люблю его называть, возвращает нас к Аристотелю, Адаму Смиту и классическим институционалистами, таким как Коммонс. Вы можете заметить несколько неоаристотелевских «моментов» в этом тексте, если будете их искать, но это неподходящее место для пропаганды другой экономической науки. Для этого нужна отдельная книга. Если вы осознаете, каким образом модернизм и его более поздние варианты проявились в разговорах экономистов и насколько относительно на самом деле был каждый подход, то я достиг своей цели.

### *Дополнительная литература*

Если вы хотите получить более подробную информацию о том, как менялся экономический разговор, воспользуйтесь различными источниками в богатой литературе, посвященной истории экономической мысли. Robert Heilbroner's *The Worldly Philosophers (Touchstone, 1953)* (Хайлбронер, 2008) остается классическим учебником. Если вы хотите копнуть глубже, полезно начать с комплексного исследования, такого как Blaug's *Economic Theory in Retrospect* (Cambridge University Press, 1997) (Блауг, 1994). Ничто не заме-

нит знакомства с первоисточниками. Прочитайте Adam Smith's *The Wealth of Nations* (Norton, 1987 [1776]) (Смит, 2007), и вы поймете, насколько отличается этот текст от того, что пишут сейчас. Почитайте Hicks's *Value and Capital* (Oxford University Press, 1975 [1939]) (Хикс, 1993) и Samuelson's *Foundations of Economic Analysis* (Harvard University Press, 1947) (Самуэльсон, 2002), и вы увидите становление современной экономической науки. *The General Theory of Employment, Interest and Money* Кейнса (Keynes) (Macmillan, 1936) поведает вам о том, почему его нельзя считать подлинно модернистским экономистом, как Самуэльсона.

Работы Phil Mirowski, в частности, *More Heat than Light* (Cambridge University Press, 1989) и *Machine Dreams* (Cambridge University Press, 2001) и E. Roy Weintraub's *How Economics Became a Mathematical Science* (Duke University Press, 2002) отправят вас к истокам модернистской экономической науки. Их тяжело читать, но оно того стоит.

Для общего введения в темы модернизма и позднего постмодернизма я рекомендую:

- Jean-François Lyotard's *The Postmodern Condition: A Report on Knowledge* (University of Minnesota Press, 1984) (Лиотар, 1998);  
 David Harvey's *The Condition of Postmodernity* (Basil Blackwell, 1990);  
 Charles Jencks's *Modern Movements in Architecture* (Anchor Press, 1973);  
 Charles Jencks's *What is Post-Modernism?* (St. Martin's Press, 1986);  
 Stephen Kern's *The Culture of Time and Space* (Cambridge University Press, 1983);  
 Anson Rabinbach's *The Human Motor* (Basic Books, 1990);  
 Carl E. Schorske's *Fin-de-Siècle Vienna* (Vintage Press, 1981);  
 Steven Connor's *Postmodernist Culture* (Basil Blackwell, 1989).

Есть много другой литературы, но эти книги являются хорошей отправной точкой.

Ruccio and Amariglio наиболее полно описывают модернистские и постмодернистские «моменты» в экономике в своей книге *Postmodern Moments in Modern Economics* (Princeton University Press, 2003). Они расскажут вам об отличиях между их и моим подходом. Deidre McCloskey рассматривает и критикует модернистскую экономическую науку в своей работе *Rhetoric of Economics* (University of Wisconsin Press, 1998 [1985]).

## 8. Как и почему повседневные разговоры отличаются от академических, а также как и почему академические разговоры вступают в конфликт с политическими разговорами

### РАЗРЫВЫ: ВВЕДЕНИЕ

**КАКУЮ** пользу приносят все эти модернистские и постмодернистские работы в области экономической науки? И какое дело до всего этого вам, неэкономистам? Мне импонируют такие вопросы — особенно с учетом того, что сами экономисты стали иронично и цинично высказываться о значимости своей науки. Если вера в пользу экономических моделей для выработки мер экономической политики сменилась верой в то, что экономистам лучше оставить свою дисциплину для себя, то вся польза от инвестиций в экономическую науку достанется... кому?

Вопросы и растерянность связаны с тем, что практикующие экономисты сталкиваются еще с двумя разрывами, помимо эпистемологического разрыва с реальностью и риторического разрыва с образом мысли других людей. Разрыв между академической экономической наукой и повседневной жизнью больше похож на каньон. Неэкономисты слишком быстро приходят в отчаяние от экономистов, а экономисты слишком быстро расстраиваются от тупости неэкономистов. Эмоции, порожденные этим разрывом, свидетельствуют о том, что он не до конца осознан. Он делает экономистов уязвимыми к вопросам об их значимости и полезности. Другой (смежный) разрыв относится к разнице между академической экономической наукой и политическим миром. И здесь тоже по обе стороны ключом бьют эмоции.

Обычный способ справиться с этими разрывами — игнорировать их; это излюбленный способ ученых. Но это не помогает наладить никакие мосты и не ликвидирует взаимное огорчение. Другой подход — рассердиться на противоположную сторону и обозвать ее глупой. Как мы увидим, это не самая замечательная стратегия. Еще одна — которой

буду придерживаться я — заключается в том, чтобы признать разрывы, попытаться понять причины их возникновения и осознать, что они неизбежны. И тогда уже, возможно, поискать способ с ними справиться.

### ПРОБЛЕМА ГЛУПОСТИ

Возмутитесь наличием разрыва, и вы попадете в «ловушку глупости» (спасибо Макклоски за это выражение). Обычные люди, стоящие по ту сторону разрыва с повседневностью, будут обвинять ученых-экономистов в глупости по причине их неспособности делать прогнозы, существующих между ними разногласий и непонятности их эконоречи. Они считают экономистов *weltfremd* — не от мира сего, чужими. Одним из последствий этого популярного взгляда является то, что журналисты сторонятся ученых-экономистов, когда им нужны комментарии по экономическим новостям. Они предпочитают побеседовать с «экономистами», работающими в инвестиционном банке или Белом доме, потому что те говорят об экономике без обиняков: «Она переживает взлет [падение]».

На противоположной стороне находятся экономисты, готовые ответить любезностью на любезность. Они высмеивают неученых экономистов, которые, отвечая на вопросы прессы, объясняют экономическую науку «на пальцах». Пол Кругман, ученый, который, на самом деле, довольно часто мелькает в популярных СМИ, говорит об экономистах «взлетов и падений» с упреком. Он не использует эти термины, очевидно, считая их довольно глупыми, определенно ненаучными и поэтому нечестными. Дейдра Макклоски возмущается тем, что она называет «эрзацем экономической науки», бытовой экономической наукой, которой обходятся (иногда вполне неплохо) неэкономисты (McCloskey, 1990). Особенно много претензий у нее к брокерам и экономистам-коммерсантам, которые утверждают, что могут «читать» экономику, в то время как сами знают, что не могут. «Они занимаются шарлатанством», — считает она. И можно услышать, как она удивляется, почему жертвой их обмана становятся разумные люди. Неужели они так глупы?

Огорчение ученых-экономистов проявляется особенно отчетливо после сокращения государственного бюджета.

Они жалуются на экономическую безграмотность Конгресса, иррациональность государственных программ, поверхностность процесса принятия решений, господствующую роль юристов (к которым прислушиваются гораздо чаще) и хроническое невнимание к экономическим аргументам. Кругман крайне возмущался склонностью политиков верить прорицателям и соглашаться на очередное надувательство, каковым, например, является экономика предложения, обещающая сокращение дефицита после радикального снижения налогов, или стратегическая торговля, призывающая к проведению торговой политики (безнадежных) интервенций. Точно так же, когда бизнесмены злятся на ученых-экономистов из-за туманности и неоднозначности их позиции, ученые-экономисты, в свою очередь, объявляют их невежественными, иррациональными, лишенными экономического чутья и не имеющими ни малейшего представления о базовых экономических принципах.

Время от времени экономисты и экономические журналы проводят опросы для того, чтобы проверить экономические знания политиков, бизнесменов и людей на улице. Результаты неизменно показывают, что все они слабо разбираются в экономических вопросах. Они не знают, как создаются деньги, насколько велик дефицит государственного бюджета и чем он отличается от государственного долга. Они не могут отличить дефицит государственного бюджета от дефицита платежного баланса, не имеют понятия об альтернативных издержках и путают производительность с производством. Они считают, что в торговле кто-то неизбежно проигрывает, что международная торговля — это война или конкурентная борьба между государствами, что крупный бизнес становится все крупнее и что голодное причмокивание, доносящееся со стороны азиатских стран, вызвано исчезновением рабочих мест на внутреннем рынке. В их среде пыльным цветом цветут и многие другие экономические нелепости.

Лекарством от этого, несомненно, является более глубокое преподавание основ экономической науки в школе, расширение набора абитуриентов на экономические отделения колледжей и более широкое освещение экономических вопросов в новостях — короче говоря, увеличение объема работы для экономистов. Если бы только люди больше прислушивались к экономистам.

И опять же, как вынуждены признать экономисты, процесс обучения не идет гладко. Даже проведя студентов через четыре семестра макро- и микроэкономики (и разных других экономических курсов), преподаватели обнаруживают, что многие из них просто не понимают, о чем идет речь. Как можно быть таким тупым? Между тем некоторые

### ВРЕЗКА 8.1. История

Кэролайн отправилась в магазин, чтобы купить стиральный порошок. На выходе ей встретился худощавый мужчина, которого она видела на какой-то вечеринке.

«Ты хочешь узнать, что ты только что сделала?»

«Не уверена, но, кажется, ты все равно собираешься мне это рассказать».

«Ты стала участником рыночной сделки; ты оперировала на рынке — что там они продают? — стирального порошка. К тому же ты максимизировала свои предпочтения при определенных ограничениях».

«Я ничего не максимизировала и не думаю, что меня что-то ограничивает. Я купила порошок».

«Я не это имею в виду. Подумай об этом с другой точки зрения — у тебя есть определенные предпочтения. Одни вещи тебе нравятся больше, чем другие, правильно?»

«Ну, да», — пробормотала Кэролайн, гадая, как закончить этот бесконечный разговор. «Ну, подумай, — терпеливо сказал мужчина, — учитывая эти предпочтения, для того чтобы понять, что ты сейчас сделала, требуется рассмотреть твои доходы и цену того, что ты купила».

«Хм, я никогда не думала об этом в таком разрезе», — ответила Кэролайн, уставившись на парня в кожаной куртке, который стоял поодаль и ковырялся в своей тележке, поэтому мог слышать их диалог. Воспользовавшись представившейся возможностью, парень откликнулся: «Эй, я тоже экономист. Зачем ты его слушаешь? Мы жертвы этого общества потребления — только взгляни на этот жуткий торговый центр, — закричал он, размахивая руками. — Как ты думаешь, что здесь происходит? Нами манипулируют люди, которые являются его собственниками».

Раздосадованный худощавый экономист удостоил его презрительным взглядом, но тут в разговор вмешался еще один стоящий рядом человек. «Ну, а как насчет ее социального происхождения — разве мы не должны учитывать среду, в которой

студенты удивляются, зачем нужны все эти модели, ведь они точно не помогают разобраться в том, что происходит в их жизни. Большинство бросают экономическую стезю, потому что, ведь правда, что может быть глупее?

Разрывы — нужно ли мне подчеркивать эту мысль? — вполне реальны.

она сформировалась? Делая допущение о неизменных предпочтениях, мы совершенно упускаем это из вида». «Правильно, — добавила женщина, — и еще надо подумать о ее психологическом состоянии. Здесь кроется и когнитивный вопрос». «Скажите, — повернулась она к Кэролайн, — почему вы купили большую упаковку?» «Потому что чем больше, тем дешевле, разве нет?» — робко ответила та, смущенная развернувшейся вокруг нее схваткой. «Но, понимаете, — продолжала женщина, — мы выяснили, что большинство людей не способны рассчитать оптимальную цену или просто этого не делают. Деление одного числа на другое представляет собой слишком сложную проблему, и поэтому они просто действуют в силу привычки». Она с вызовом посмотрела на худощавого мужчину. В ответ он (вежливо) заорал, чтобы перекрыть шум толпы: «Но это же информационная проблема! Люди достаточно быстро обучаются». Кожаная куртка закричала: «Как это наивно!»

Все заговорили одновременно. Кэролайн медленно пробилась сквозь толпу. «Я не имею ничего общего с этими людьми, — сказала она вслух, — и не хочу иметь».

эпилог

«Хорошая история, но не имеющая никакого отношения к делу, — сказал экономист. — Мы не собираемся объяснять поведение Кэролайн. Модель максимизации полезности — это, говоря словами Макклоски, лишь метафора. Мы используем ее потому, что она дает хорошие результаты».

«А как насчет психолога, социолога?»

«Не знаю, да меня это и не особенно волнует. Я не слежу за тем, что они делают. Мы занимаемся своим делом, а они пусть занимаются своим».

«Но разве вы не видите, что ваши слова непонятны? Вы не можете объяснить вашу идею».

«Это проблема трансляции. Если я буду говорить простым и понятным языком, люди поймут».

«А они поняли?»

«Может, мне стоит говорить помедленнее».

## РАЗРЫВ С ПОВСЕДНЕВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКОЙ

*Экономисты работают  
на девятом этаже*

Для того чтобы понять проблему глупости и увидеть, что представляет собой разрыв с повседневной экономической наукой, вернемся к метафоре «разговора» и его сестре «риторике». Все, что вам нужно увидеть — это то, что экономисты участвуют в разговоре, непохожем на разговоры, которые ведут другие. Различия не исключают взаимопонимания, но делают его практически недостижимым.

Решить проблему различий путем простой трансляции нельзя. «Люди меньше покупают, когда цена увеличивается» — это не то же самое, что запись « $\delta q / \delta p < 0$ ». Оценить последнее высказывание помогает математический склад ума. И в этом и заключается колоссальное различие. (Некоторые экономисты предпочли бы увидеть в этой книге набор уравнений, чтобы им было легче читать.) Разрывы носят риторический характер и разделяют два мира — и в социальном плане тоже. Это не проблема трансляции — отправки определенного объема информации на другую

**врезка 8.2. Проблема неловкости при получении Нобелевской премии за заслуги в области экономики (также известная как искажение при прямой трансляции)**

В крайне неловкой ситуации обычно оказывается новый лауреат Нобелевской премии, когда его спрашивают: «За что?». Вспоминаю Франко Модильяни в утренних новостях. Он был в пижаме, потому что в США новости выходят в эфир очень рано. Когда его спросили, что он изобрел, он пробормотал что-то вроде: «Ну... э-э... мне пришла в голову идея, что люди делают сбережения на будущее». Джеймс Тобин сообщил репортеру государственного радиоканала, что его великая идея заключалась в том, что люди, инвестируя свои деньги, «не складывают все яйца в одну корзину». Можно было услышать, как охнул репортер. «И это все?» «Да, более или менее, все», — ответил Тобин. Когда Джеймс Бьюкенен объяснил, что получил премию за идею о том,

сторону в удобоваримом виде — поскольку этот объем информации будет вырван из контекста и лишен значений, которые делали его настолько значимым в исходном разговоре. Когда экономисты говорят о рынках, они по другому, более комплексно, понимают эту концепцию (которая для них ассоциируется с общим равновесием, коэффициентами эластичности, условиями *ceteris paribus* («при прочих равных условиях»), оптимальностью Парето, условиями стабильности и так далее), не так, как рядовые люди. Последние будут думать о прибыли, свободе, жадности, крупном бизнесе и тому подобных вещах. Соответственно, важен сам разговор и то, что его единицы с трудом поддаются трансляции.

Для того чтобы понять академическую позицию и сделать так, чтобы она выглядела не столь глупой, полезно представить себе, что академическая экономическая наука находится на верхних этажах высотного здания. Оттуда мир выглядит по-другому; перспектива меняется, и разговор, соответственно, корректируется. Бесплезно судить об экономистах, находясь на первом этаже. Для того чтобы судить об этом разговоре, который ведется наверху, вам нужно стать его участником, а для этого требуется время, как минимум несколько лет, и желательно диплом магистра. Эта мысль проиллюстрирована на рис. 8.1.

---

что политики, как и все прочие, преследуют свои собственные интересы, Майк Ройко, ведущий рубрики, потребовал себе половину премии, потому что эта идея тоже приходила ему в голову.

Боб Солоу предвидел риск, связанный с прямой трансляцией идеи, за которую он получил Нобелевскую премию. Он объяснил по государственному радиоканалу, что его идея заключалась в том, что значительная часть экономического роста обусловлена технологическим прогрессом, однако, продолжил он, сложность заключалась в том, чтобы выразить это в виде экономической модели. Он рассказал историю о том, как он, ожидая приема у врача, перебирал разные формулы, и вдруг его озарило, как это можно сделать.

Прямые трансляции идей, удостоенных Нобелевской премии, звучат глупо. Чтобы сделать их значимыми, требуется контекст — контекст академического разговора, как попытался объяснить Солоу своим рассказом.

---

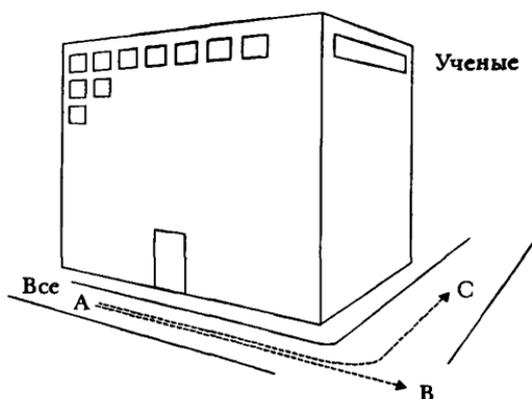


РИСУНОК 8.1. Экономисты живут на девятом этаже

Мы все живем на улице, и нам нужно из точки А добраться в точку В. Мы живем своей обычной жизнью. В основном мы прекрасно себя чувствуем по пути из А в В и неплохо существуем, просто беседуя с другими людьми, которые занимаются примерно тем же самым. Ученые тоже находятся вместе со всеми на улице, ведь они, как и все остальные, живут обычной жизнью. Но когда они занимаются своей наукой, то поднимаются на девятый этаж, подальше от суеты и гама повседневной жизни, чтобы вести там иной, научный разговор, удивляясь, как и почему жизнь на улице стала такова, какова она есть.

Из-за своей отвлеченности научный разговор не принесет непосредственной пользы тем, кто живет на улице. Героине нашей истории Кэролайн не нужно беспокоиться о том, что обсуждают там, наверху, на девятом этаже. Лишь когда обычные люди начинают задаваться вопросами «Почему?» и «Как так получилось?», их может заинтересовать мнение ученых. С девятого этажа все выглядит по-другому. Как знать, возможно, глядя вниз, люди поймут, что они могут с тем же успехом двигаться в точку С, а не в В или остаться в точке А. В этом случае научный разговор является для улицы источником, из которого можно черпать информацию. Конечно, ученые не расскажут им, как добраться до точки В. Пусть даже физики и знают, почему мы сохраняем равновесие при езде на велосипеде — мы не ба-

лансируем, а поворачиваем, чтобы сделать большой круг и позволить центробежной силе удерживать нас в вертикальном положении, — они понятия не имеют, как на самом деле кататься на велосипеде, если только сами не овладели этим умением на улице.

Улица требует *фронезиса*, практических знаний; девятый этаж обеспечивает теорию, абстрактные и зачастую общие знания. *София*, мудрость, остается прерогативой тех, кто способен объединить теорию и фронезис.

Я хочу сказать, что нельзя считать экономистов глупыми потому, что они не знают, как добраться из точки А в точку В, или не могут предсказать, что ожидает людей в точке С. Их разговор посвящен не тому, как заработать деньги, как управлять предприятием или экономикой, и не прогнозированию динамики процентных ставок и валютных курсов. Этот разговор также не является привилегированным в том смысле, что они заявляют уникальную претензию на истину, которая известна только им одним, экономистам. У них могут быть свои соображения относительно того, «почему», но, скорее всего, они не смогут показать, «как», будучи непрактичными, как большинство ученых.

Картинка с изображением девятого этажа помогает развеять ошибочные ожидания моих слушателей, когда я читаю лекцию научного содержания. Я не хочу, чтобы они думали, что я дам им, практикам, готовые ответы. Они могут знать намного лучше меня, как добраться из точки А в точку В, но, возможно, я подам им мысль, концепцию или идею, которая заставит их переоценить то, что они делают.

### *Неэкономисты тоже неглупы*

На земле, на другой стороне разрыва с повседневностью, мир выглядит иначе. Это жизненный мир человека, мир, как его ощущают обычные люди, живущие обычной жизнью. Им нужно добраться из точки А в точку В, и, хотя они могут делать это привычным и обыкновенным образом, время от времени они делают паузу, или их просят задуматься о том, что они делают.

Повседневной экономической наукой занимаются все, включая экономистов. Те, кто не изучал экономику (примерно 99,99999% человечества), могут пребывать в заблуждении, что им ничего не известно об экономической науке. Действительно, их повседневная экономическая теория

может быть простой, скрытой, едва выраженной, переменчивой, но она существует. Никто не может существовать без экономических убеждений.

Поинтересуйтесь, к примеру, реакцией ваших спутников на нищего, поджидающего вас на выходе из дорогого ресторана, и они откроют вам свою экономическую науку. Если реакция — раздраженное бормотание («Почему бы ему не заняться чем-нибудь вместо того, чтобы досаждать мне?»), то подразумеваемая теория — это вера в экономическую систему: «Рынок функционирует. Он предлагает возможности всем, кто готов за них хвататься». Реакция в виде чувства вины и смущения выдает убежденность либералов или кейнсианцев в несовершенстве рынка: «Рынок функционирует, но не всегда. Мы должны как-то решать проблему бедности». Радикальная реакция клеймит (капиталистическую) систему за то, что та порождает столь «возмутительное неравенство». Консервативная реакция тоже может быть направлена против системы, но мишенью является правительство, «создающее программы, которые глушат инициативу». Каждая из этих реакций перекликается с концепциями, которых придерживаются ученые-экономисты. Последние могут предложить гораздо больше в части аргументов, эмпирических проверок и численных данных, но основополагающие убеждения одни и те же. (Кстати, а как реагируете на нищего вы?)

Повседневная экономика проявляет себя повсюду. Когда повышается плата за парковку возле работы, люди размышляют над причинами. Что это — силовая игра, которую ведет работодатель? Отражение общего повышения цен? Или социально мотивированный шаг, призывающий к более широкому использованию общественного транспорта? Когда люди теряют работу, им нужно понять, почему это произошло. Кроется ли корень проблемы в них самих, в руководстве, президенте или иностранной конкуренции? Когда повышение по службе достается не сотруднице, а менее квалифицированному сотруднику, и она подает на компанию в суд, она понимает, что проблема шире, чем ее конкретная личность, и рыночная конкуренция ее не решит (в чем пытаются убедить ее некоторые ученые-экономисты). В каждом случае окончательный вердикт скажет нам о характере повседневной экономики.

Повседневная экономика ярче всего проявляется на рынках. Покупки и продажи подразумевают оценку рыночной

конъюнктуры. Для этого требуется применить ту или иную экономическую модель. Люди, приходящие на рынок жилья, формируют ожидания о процентных ставках и ценах на жилье на месяцы (или годы) вперед. Независимо от того, являются ли они серьезными экономистами или нет, им приходится размышлять над такими экономическими вопросами, как спрос и предложение, экономическая мощь региона («Когда иностранная конкуренция убьет промышленность региона, усилится безработица, спрос на жилье снизится, равно как и стоимость моего дома»), действия центрального банка («Будут ли они продолжать опускать краткосрочные процентные ставки, и если да, то повлияет ли это на долгосрочные ставки?»), динамику валютного рынка («Высокие ставки за рубежом могут привести к повышению ставок на внутреннем рынке») и так далее. Покупатели замороженного апельсинового сока применяют экономические знания, когда прикидывают, что заморозки во Флориде повысят его цену. Когда люди оценивают размер вознаграждения за работу, им приходится «читать» рынок. («Тридцать семь тысяч — это максимум того, что я могу предложить» или «Десять долларов в час — справедливая плата за уборку»). «Чтение» рынков — это источник средств к существованию для трейдеров на финансовых рынках. Основная часть операций объясняется разным прочтением рыночной конъюнктуры или разной повседневной экономикой.

Повседневная экономика обеспечивает выгодный бизнес. Брокеры продают свои оценки рынков («„Америтек“<sup>1</sup> станет победителем после того, как японцы загнутся»), равно как и экономические консультанты и советники. Продавцы зарабатывают себе на жизнь благодаря тому, что у каждого из них есть своя история в запасе. То же можно сказать и о предпринимателях, которые убеждают партнеров, венчурных капиталистов, банкиров, государственных чиновников и работников в том, что существует рынок с большими возможностями для получения прибыли. Ясно, что людям нужна та или иная логичная история, оправдывающая их дорогостоящие дома, их непомерные зарплаты и акции «Америтек» в их портфелях — и поэтому они готовы

---

1. Ameritech Corporation (ныне AT&T Teleholdings, Inc., входит в группу AT&T Inc.) — телекоммуникационная компания США, которая была одним из семи региональных операторов системы сотовой связи Bell. —

*Примеч. пер.*

платить тем, кто продаст им одну из версий повседневной экономики. Кэролайн (героиня нашей истории), несомненно, могла обосновать свое поведение в магазине; просто ее версия не совпадала с той, которую пытался продать ей экономист. Люди пытаются разобраться в своей жизни и делают это так, чтобы облегчить себе существование.

Даже экономисты не используют научные объяснения в повседневной жизни. Роберт Лукас, выдающийся экономист и пурист в своих теориях, признается, что оставляет эконоречь на пороге своего дома:

В моем доме мы не используем такие слова, как «предельный», каждый день. Я не считаю язык экономической науки полезным, когда нужно принимать индивидуальные решения. Кроме того, дома я не пользуюсь экономическими принципами. Я никогда не плачу моим детям за выполнение ими своих обязанностей. Я стараюсь апеллировать к семейной лояльности или использовать систему обмена; ты помогаешь мне, я помогу тебе».

(Klamer, 1983: 48)

Это становится понятным, когда мы начинаем лучше осознавать различия между научной и повседневной экономикой.

### *Отличия повседневной экономики*

#### *Другие метафоры и модели*

Когда экономисты просят студентов (которые все еще привязаны к повседневной экономике) изучить проблему безработицы, первое, что им приходит в голову — поискать в газетах статьи, имеющие отношение к делу. Когда их просят провести самостоятельное исследование, они, скорее всего, займутся сбором численных данных или станут изучать историю безработицы. Ученые-экономисты, наоборот, сначала постараются найти аспект проблемы, который не рассматривался в научной литературе, а затем построить модель или разработать эмпирическую проверку этого аспекта.

Различие здесь носит метафорический характер. Там, где экономисты-обыватели склонны «устанавливать» экономику, *как будто* это исторический процесс, ученые-экономисты обыкновенно думают об экономике так, *как будто* это

механическая или стохастическая система, которую можно выразить в виде диаграмм и математических уравнений.

Повседневная экономическая риторика, хотя и насыщена метафорами, не имеет явных моделей. Экономические журналы используют метафоры в основном для украшения и уточнения излагаемого материала. «Время — деньги», одна из многочисленных популярных метафор, не является моделью и, как известно экономистам, слишком расплывчата, чтобы ее можно было превратить в модель. В повседневном дискурсе модели считаются недопустимыми. Журналисты заявляют об этом при любой возможности, очевидно, чувствуя, что им следует отречься от этого (важнейшего) элемента академической риторики, чтобы продемонстрировать близость к читателю.

Я не имею в виду, что в повседневных дискуссиях на тему экономики совсем не используются модели. Бойнтон и Дайссенберг (Boynnton and Deissenberg, 1987) показывают, что модель неявно присутствует в журналистских отчетах и что ее можно выделить из бесконечных «историй». Они приходят к выводу, что «„неявная“ модель — та, которую большинство экономистов признали бы „канонической“» (там же: 135). Они имеют в виду, что неявная модель журналистов примерно соответствует гибридной кейнсианской модели, где располагаемый доход как основной двигатель потребления и инвестиций объясняется процентными ставками и текущим объемом производства. Несмотря на то, что эта модель может напоминать канон учебников вводного курса в экономическую науку, она далека от макроэкономических моделей, которые украшают страницы современных научных журналов. Журналистская модель в явном виде не отражает рациональность экономических агентов и совершенно игнорирует допущение о рациональных ожиданиях (стандартное для научных моделей), не говоря уже о сложных системах и равновесии Нэша. Кроме того, журналистские версии событий неточно передают причинно-следственную связь. Их теория обычно представлена в виде общего утверждения, например: «ввиду прогнозируемого роста дефицита федерального бюджета ожидается повышение процентных ставок». Условные конструкции встречаются редко. Мы можем сказать, что их теория носит схематичный или импрессионистский характер.

Представление информации имеет свои собственные модные тенденции и теоретические ошибки. Я различаю

несколько отчетливых углов зрения, с которых журналисты освещают экономические новости. (Хорошее задание для студентов: возьмите любую газетную статью, посвященную тому или иному экономическому вопросу, и определите, с какого угла зрения он рассматривается. Обоснуйте свой вариант ответа.)

Проведя серьезное исследование того, как ряд газет освещают экономические новости, я обнаружил доминирование *кейнсианского подхода* с акцентом на расходах (потребление, инвестиции, государственные расходы и чистый экспорт) и убеждением, что вмешательство государства оказывает воздействие на макроэкономические тенденции. Строгий кейнсианский угол зрения часто расширяется за счет включения психологического компонента, и в этом случае акцент делается на доверии потребителя, настроении торговых посредников или чувствах руководителя корпорации, то есть факторах, как правило, отсутствующих в научных моделях. Психология также преобладает и в отчетах о финансовых рынках, которые могут быть «бурными», «тревожными», «оптимистичными», «нервными» или «спокойными». Даже если научная риторика относит психологию к ненаучной сфере, повседневная риторика, похоже, полна ею. И в этом состоит существенное различие между ними.

*Монетаристский угол зрения* подчеркивает финансовые факторы, в частности, денежную массу. Он господствовал в конце 1970 — начале 1980-х годов: репортеры каждую пятницу дежурили у здания Федеральной резервной системы в районе 12 часов дня, чтобы перехватить свежие показатели денежной массы перед самым закрытием Уолл-Стрит. Есть и смежный угол зрения, выдвигающий на передний план финансовый сектор. В этом случае новостями правят финансовые показатели, а во главе — последние новости о фондовых рынках, процентных ставках и валютных курсах. Этот угол зрения внушает мало доверия академическим кругам, поскольку мало кто из экономистов считает финансовый сектор критически важным (обвал на Уолл-Стрит может не оказать практически никакого воздействия на реальную экономику), но он весьма способствует хорошим историям, так как исполнен драматизма и эмоций.

В 1980-е годы господствующим стал *угол зрения Wall Street Journal*. Питаемый появляющимися в журнале редакционными статьями, он концентрирует внимание на стороне предложения в экономике, то есть усилиях предпри-

нимателей (или их сокращении), стимулах для трудовой деятельности и сбережений, технологиях и важности сокращения налогов и бюджетных расходов. Кроме того, это угол зрения, восхваляющий рынки и изображающий государство злодеем в черной шляпе, антагонистом в историях о злоупотреблениях и излишествах — о сиденьях унитазов за 500 долларов и тому подобном. Распространенность этого взгляда проявляется в щедром внимании к руководителям корпораций, венчурным капиталистам и прочим лидерам делового мира. Предполагается, что поскольку именно они влияют на ход экономических событий, знание их чувств и мотиваций расскажет нам о том, в каком направлении развивается экономика.

Довольно значительное место в повседневной экономической науке занимает *аристотелевский угол зрения*. Я называю его так потому, что, подобно Аристотелю, экономисты-обыватели склонны воспринимать экономику как моральный порядок, в котором люди эгоистичны или заботливы, зарплаты справедливы или несправедливы (то есть заслуженны или не заслуженны), а страны живут хорошо или плохо. Но мораль может измениться. В 1980-е годы журналисты считали фантастические зарплаты руководителей корпораций признаком успеха и основанием для преклонения. На рубеже нынешнего столетия они воспользовались той же историей, чтобы рассказать о жадности и злоупотреблениях. Иногда газеты рассказывают, насколько хороша свободная торговля, как чудесно, что ЕС уничтожает барьеры, что было реализовано соглашение по НАФТА и что такие страны, как Китай, становятся важными торговыми партнерами. Однако, возможно, под давлением различных доводов за и против глобализма, чаще появляются критические статьи, ссылающиеся на такие вещи, как власть крупного бизнеса или судьба польских фермеров. Средства массовой информации вносят свой вклад в размышления о добре и зле в современной экономике. Экономисты могут пренебречь этими размышлениями, но обычные люди, которым нужно осмыслить мир, принимают их безоговорочно.

*В повседневной экономической науке больше нарратива, и он более драматичен*

Добро и зло лучше всего обсуждать и демонстрировать при помощи историй. А журналисты пишут их потому, что повседневная экономическая наука скорее вращается вокруг

историй, чем вокруг метафор. Экономисты-обыватели предпочитают думать категориями «что произошло, кто что сделал и почему», и именно это и пытаются отразить журнальные статьи. По словам Уильяма Бланделла из *Wall Street Journal*, все читатели повсеместно просят только одного: «Ради бога, сделайте, чтобы было интересно. Расскажите какую-нибудь историю» (Blundell, 1988: xii). Он перечисляет основные ингредиенты, из которых можно состряпать хорошую историю, в порядке их значимости: «(а) собаки, за которыми следуют другие симпатичные животные и воспитанные дети, (б) люди/действующие лица, (в) факты, (г) люди/наблюдатели, (д) цифры». Он предупреждает, что к наблюдателям (ученым-экономистам и экспертам по экономическим вопросам) нужно обращаться лишь эпизодически; герои историй подходят гораздо больше. Смысл в том, чтобы создать ощущение драмы.

Академические истории, напротив, совершенно лишены драматизма. В них нет героев, с которыми люди могли бы себя отождествлять. Они скучны для непосвященных. Их героями являются ученые-экономисты, которые, будучи обеспокоены той или иной аномалией, проводят сложный технический анализ и в конце обретают счастье, получив результат. Но посмотрите на сюжеты и персонажи повседневных нарративов: обвалы рынков, запятнанная репутация президентов, обманутые банками вкладчики, животные инстинкты предпринимателей, самоубийства состоятельных менеджеров, разоблачение серых кардиналов международного масштаба, утрата доверия потребителей, гнев профсоюзных лидеров, губительная инфляция, китайцы наступают американцам на пятки в экономической гонке, а европейцы бросают вызов американцам в последнем раунде торговой войны. В таких описаниях экономика предстает в виде человеческой драмы, в которой полно злодеев и героев. Действующие лица этой драмы-боевика влияют на ход событий, и поэтому логично обвинять в экономических бедах президентов (банкиров, профсоюзы, менеджеров, иностранцев). Напротив, в научных повествованиях нет злодеев и героев; они посвящены факторам несовершенства рынка и прочим системным ошибкам.

Повседневная экономическая наука антропоморфна, когда изображает экономику как набирающую силу, страдающую или восстанавливающуюся. Она часто визуализирует экономику как очень большое хозяйство, что делал и Ари-

стотель. Адам Смит тоже любил это сравнение, отмечая, к примеру: «То, что представляется разумным в образе действий любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства» (Smith, 1987 [1776]: 478; Смит, 2007). Смит и другие классические экономисты проводили явную аналогию, говоря о «политической экономике» в целом, видя в ней ее исконное значение: правило (*nomos*) дома (*oikos*). Маршалл, пытаясь сделать экономику научной дисциплиной, опустил прилагательное «политическая».

Тяготение к историям в повседневной экономике влечет за собой сдвиг в морали и стимулирует аристотелевский угол зрения. Когда студентов просят прокомментировать разницу между ставками заработной платы врача и медсестры, они неизбежно станут сравнивать обязанности и количество часов работы. Иными словами, они оценивают дифференциал заработной платы с точки зрения заслуг людей. Ученые-экономисты, напротив, лишают морального наполнения феномен разницы в заработной плате, обсуждая его с точки зрения спроса и предложения, инвестиций в человеческий капитал и, возможно, монополии медицинской профессии.

Из-за своей предрасположенности к драме повседневная экономика пестрит такими терминами, как конфликт, власть, война, эксплуатация. В повседневной экономической науке международная торговля превращается в войну; японцы и американцы вовлечены в экономический конфликт; меньшинства подвергаются эксплуатации; бизнес неразрывно связан с властью. Академический язык изгоняет или обезоруживает эти термины. Так, например, в неоклассической экономической теории до недавнего времени термин «конфликт» нельзя было использовать сколько-нибудь значимым образом. Ситуация изменилась с появлением теории игр, которая анализирует рациональные реакции на конфликтные ситуации. Разница, однако, состоит в том, что упоминание о конфликте в повседневной экономике призвано вызвать у аудитории гнев, в то время как в академической экономике он представляется любопытной теоретической проблемой.

Академическая версия повседневной экономики, лишенная ее драматизма, делает повседневную жизнь неинтересной. И, вероятно, невозможной. Людям нужны истории, чтобы обосновать свои действия. Даже экономистам

нужны истории, чтобы разобраться в том, что делают они сами. Соответственно, повседневная экономика обслуживает иную цель, нежели академическая экономика. Если мы на минуту забудем о цели последней, цель повседневной экономики состоит в том, чтобы придать осмысленность будничным действиям людей и мотивировать их поступать так, а не иначе. В своем «Собрании сочинений» Кейнс обращает внимание на следующее:

Чтобы не оказаться в положении буриданова осла, мы, таким образом, неизбежно опираемся на мотивы другого рода, которые не являются «рациональными» в смысле оценки последствий, но определяются привычками, инстинктами, предпочтениями, желаниями, волей и т. д.

(Keynes, 1978: 294)

А там, где правят привычки, инстинкты, предпочтения, желания и воля, повседневная экономика — это именно тот разговор, который и нужен. Он отражает не глупость, а здравый образ действий. Это не помешает людям говорить и делать глупости, но решение вести себя таким образом порождается контекстом повседневной экономики.

*Кто из вас без греха, первый брось камень<sup>2</sup>*

Когда другие действуют в другом мире и участвуют в другом разговоре, бесполезно называть их глупыми. Разве я могу называть итальянцев глупыми из-за того, что не смог разобраться в итальянском языке и итальянских обычаях? Я не настолько глуп. Я уверен, что итальянцы говорят глупости, коверкают собственный язык и не ведут себя так, как подобает римлянам, но мне следует намного глубже познакомиться с Италией и ее культурой, чтобы уверенно изобличать эти глупости. Если я найду ошибку в Windows, вправе ли я называть программистов Microsoft глупцами? Конечно же, нет. Я ничего не знаю об их сложностях или об уровне компетенции их программистов. А когда специалист в области теории игр представляет сложную игру, которую я не понимаю, я могу задавать вопросы об ее релевантности, но я не смогу оценить, насколько эта конкретная игра впи-

---

2. Иоанн-8: 7-8: о женщине взятой в прелюбодеянии. — Примеч. ред.

сывается в разговор об играх. Если я назову ее глупой, то это, скорее, будет признаком моего собственного невежества.

Да, возможно, аргументы, раздающиеся на уровне первого этажа, кажутся глупыми. Но на самом деле они могут оказаться действенными. Моя сестра, когда мы были еще детьми, отказывалась со мной спорить, когда я хотел что-то у нее взять. Как можно быть такой глупой, думал я? Но теперь я понимаю, насколько она была умна — она знала, что противостояние приведет к ее поражению, если она уступит моему требованию привести аргументы. Сохраняя молчание, она делала меня безоружным и защищала свои позиции. Теперь, когда я сажусь за семейный стол, вооруженный вескими аргументами, основанными на моем знании экономической науки, меня легко обескуражат кажущиеся иррациональными аргументы: «Но мои друзья зарабатывают еще больше», «Как ты высокомерен со своими глупыми экономическими аргументами», «Да кому нужна твоя экономическая наука?». Все, что остается — это отбросить экономическую аргументацию и выплеснуть свои эмоции. Так ты считаешь, что это глупо? А если это работает?

Конечно, в повседневной жизни люди все время говорят и делают глупости. Но для того, чтобы определить, что глупо, а что нет, мы должны опуститься до их уровня и рассуждать с учетом их контекста. Оставаясь на возвышении, можно попросту наделать много ошибок. И перед тем, как называть других глупыми, нужно вспомнить китайскую поговорку: любой, кто показывает на другого пальцем, показывает на себя сразу тремя пальцами.

## РАЗРЫВ С МИРОМ ПОЛИТИКИ

Как и предыдущий разрыв, этот разделяет два совершенно разных, несоизмеримых разговора. (По крайней мере, я так считаю.) На политической арене на карту ставятся другие интересы, используются другие метафоры и истории и действуют другие правила. Как и в случае разрыва с повседневностью, этот разрыв нельзя преодолеть при помощи более эффективной трансляции или более глубокого обучения. Экономическая политика — это просто слишком непохожий разговор в слишком непохожем мире.

Экономисты не привыкли рассматривать этот разрыв подобным образом. Одна из причин заключается в том, что

многие из нас всю жизнь жили с убеждением в необходимости преодоления разрыва *научным путем*. Нас сбила с толку механическая метафора, та самая, которая пришла вместе с модернистским образом науки. Соответственно, экономическая когорта была обучена рассматривать науку как инструментарий для улучшения жизни. Ученые должны были исследовать структуру, лежащую в основе реальности, чтобы отправить человека на Луну или изобрести лекарство от рака. Экономисты должны были действовать как инженеры, цель которых заключалась в том, чтобы рационализировать экономическую политику, которая в ином случае будет прихотливой и плохо обоснованной. Благодаря их объективному взгляду политики могли бы защитить себя от особых интересов и оппортунизма. Эта характеристика служила почвой для метанарратива об ученых, работающих во имя прогресса и освобождения. Именно так это изображал, наряду с прочими, Ян Тинберген, так это было представлено в учебниках и в этом ключе писались статьи. Политики, как предполагалось, сообщали о своих предпочтениях, и экономисты или специалисты по эконометрике показывали им, какие инструменты они могут использовать для достижения своих целей. При этом подразумевалось, что рациональные политики будут следовать этим рекомендациям. А это означало, что если они этого не делают, то они, должно быть, глупы. Какая изумительно тщеславная концепция!

Предупредительным сигналом должно было бы послужить отсутствие исследований, демонстрирующих эффективность экономистов на политической арене. Конечно, имелаась масса исследований о воздействии мер налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики, но не о том, насколько эффективно экономисты помогали преодолевать разрыв между экономической наукой и экономической политикой. Действительно, какова производительность экономистов? Насколько рациональны и эффективны проводимые ими исследования? Увеличивает ли предельную выгоду инвестирование дополнительного доллара или евро? В чем заключается эта выгода? Экономисты не знают, да и не занимались этим серьезно. Исключением стал эпизод, когда Клинтон назначил Лору Тайсон, постороннего для науки человека, председателем Совета экономических советников. Роберт Барро тогда провел регрессию между результатами экономической деятельности и каче-

ством экономических советников президента. Он обнаружил обратную зависимость и сделал вывод, что назначение Тайсон должно принести благо американской экономике (предсказание, которое, на удивление, сбылось). Потребность в серьезных исследованиях сохраняется. (Даже недавний интерес к экономике экономической науки оставляет за бортом важнейший вопрос об эффектах, которые оказывают экономические исследования на общество в целом и организации в частности.) Если экономисты готовы утверждать, что их знания что-то меняют, они должны быть в состоянии доказать, что при наличии хорошей экономической науки и хороших экономистов в производственной функции экономические показатели улучшатся. Забавно, что экономисты и их теории практически нигде не фигурируют в их собственных моделях. А если и фигурируют, как в моделях рациональных ожиданий, то только как данность. Очевидно, что сумма, инвестируемая страной в развитие экономической науки, никак не увязана с ее экономическими результатами. Странно, что экономисты допустили, чтобы был сделан такой вывод. Как они оправдывают свои усилия?

### *Проблема ошибочных метафор?*

Проблема заключается в метафорах, которые обычно используют экономисты. Стандартная метафора приравнивает знание к информации и представляет процесс принятия решений как задачу максимизации в условиях заданных ограничений, с информацией в качестве одного из ограничивающих факторов. Такая метафора не предупреждает нас о коммуникационных проблемах или о проблеме знания, поступающего в расплывчатых формах, которые трудно интерпретировать. Она не признает, что политический дискурс может иметь свои собственные кодексы, риторику, ценности и институты, которые очень отличаются от академических. При этом экономисты могут вполне сознательно не использовать эту метафору, когда речь заходит об их собственной деятельности.

То и дело экономистам все же приходится обосновывать то, чем они занимаются. В учебниках, например, или в разговоре. Интересно, что в этом случае они обычно прибегают к повседневной тактике, рассказывая анекдоты. Они будут ссылаться на применение уравнения Блэка на финансовых

рынках или важность теории игр при организации аукционов. Те, кому присуще чувство истории, укажут на отмену Британских хлебных законов по инициативе, в том числе, Смита, Рикардо и Мак-Куллоха. Самым знаменитым, конечно, является Кейнс, который, как считается, предложил решение проблемы Великой депрессии 1930-х годов в форме общественного строительства и прочих государственных расходов. Уолтер Хеллер любит подчеркивать, что эффективное сокращение налогов во времена президента Кеннеди зародилось в его кабинете, а Милтон Фридман может заявить права на денежно-кредитную политику, которую Пол Фолкер, председатель Федеральной резервной системы США, утвердил в 1979 году. Но все это анекдоты, и вряд ли они устоят перед научной проверкой.

Как признал Джордж Стиглер из Чикаго, хлебные законы, скорее всего, отменили бы и без экономистов, поскольку экономический курс претерпевал изменения, и эффективность законов резко снизилась. Общественное строительство уже было частью общепринятой государственной политики, когда Кейнс придумал ему экономическое обоснование. Кейзерлинг, активный экономист того времени, вспоминает, как «сенаторы, такие как Вагнер, Костиган и Лафолетт, неоднократно выносили на рассмотрение законопроекты об общественном строительстве, пока они не были утверждены в 1933 году, задолго до того, как Кейнс стал известным» (и, должен добавить я, за три года до выхода его книги «Общая теория»). Сам Кейзерлинг прочитал «Общую теорию», но не счел ее новшеством, поскольку «мы это делали», и добавил, что, как бы то ни было, университетские профессора не оказывают воздействия на экономическую политику. Они даже не присутствуют на прениях по экономическим вопросам. После встречи Кейнса с Франклином Рузвельтом, американским президентом, «он вышел с ощущением, что Рузвельт не понял ничего из того, что он говорил». До этого Кейнсу не удалось повлиять на экономические условия мирового соглашения после Первой мировой войны (что он блестяще описал в своей книге «Экономические последствия мира» (Keynes 1988), которая до сих пор достойна того, чтобы быть прочитанной). А позднее, когда он находился в зените своей карьеры, его план новой международной валютной системы был признан хуже плана менее известного американского экономиста, Харри Декстера Уайта. Вот так обстояло

дело с непосредственным влиянием величайших экономистов XX века.

Формула Блэка—Шоулза несколько поблекла после того, как зашаталось собственное финансовое предприятие Блэка (он был вынужден бросить науку, чтобы заработать на своем успехе). Аукционы действительно слишком сложны для нас, чтобы мы верили, что экономисты всегда смогут единолично их контролировать. Уолтер Хеллер может быть вполне прав в своих притязаниях, но он оставляет открытыми множество вопросов: как и почему именно он получил эту должность? почему президент последовал его совету, а не совету другого экономиста? как ему удалось доказать свою правоту, в то время как многие другие экономисты потерпели неудачу? какое значение имела личность Кеннеди и Джонсона? какую роль в то время играла политическая элита? Проблема кроется в причинно-следственной связи. Вы можете думать, что эта книга изменила ваш образ мысли, но тогда почему, спрашиваю я вас, она не оказала такого же воздействия на всех остальных? Не могут ли причины быть глубже, скрываться так глубоко в вашем сознании, что вы даже о них и не подозреваете? Моя работа может быть непосредственной, но не истинной причиной ваших действий. То же справедливо и в отношении причин политических решений. Эффект вмешательства одного или более экономистов, вероятно, скорее случаен, чем закономерен, поскольку нельзя утверждать, что в другой ситуации он будет таким же.

Еще один прием, позволяющий поддержать репутацию и самооценку экономистов — это отсылка к институтам и людям. Конечно, поступая подобным образом, экономисты снова отклоняются от своей научной риторики, поскольку отступают от своих обыкновенно абстрактных высказываний и обращаются к реальным институтам и мнениям экономистов, занимающих важные политические должности. Тот факт, что экономисты становятся министрами финансов (Ларри Саммерс), министрами иностранных дел (Джордж Шульц) или даже премьер-министрами (Салинас в Мексике, Андреас Папандреу в Греции), считается подтверждением их эффективности. Но это не подтверждено научными исследованиями. И, по их признанию, нахождение на политическом посту не позволяет применять львиную долю их экономических знаний, что фактически свидетельствует о том, что они являют-

ся участниками другого разговора. Многие отмечают, что все экономические знания, которые им нужны, сводятся к тому объему, который должны освоить студенты-первокурсники (хотя Отто Экштайн и добавил, что этот объем можно по-настоящему понять, только имея степень доктора экономических наук (PhD)). Все они скажут, что, поскольку на карту поставлено так много неэкономических вопросов и интересов, юристы-универсалы лучше приспособлены для коридоров власти, чем экономисты. Однажды я спросил Рика ван дер Плуга — успешного ученого-экономиста, который в течение одного срока занимал должность министра культуры в голландском кабинете министров, — не поощрял ли он применение экономических инструментов, таких как условная оценка. Ответом было «нет, ничего подобного и близко не было». На вопрос «Какое влияние по шкале от одного до десяти имели экономисты, которые разработали исходную налоговую программу сокращения налогов при Рейгане?», Мюррей Вейденбаум, экономист, занимавший должность советника президента Рейгана по экономическим вопросам, ответил: «Ничтожное». Соответственно, пребывание экономистов на высоких постах не гарантирует, что научные экономические знания пробьют себе дорогу в политическую дискуссию. Это далеко не так.

Уильям Аллен провел интервью со многими экономистами, чтобы узнать об их роли в правительстве, и пришел к следующему заключению:

Беседуя с экономистами, которые занимают или занимали посты в правительстве, видишь картину и получаешь впечатление, которые оказывают отрезвляющий эффект. Экономист в правительстве, как правило, не действует как независимый исследователь и аналитик... обычно тратит основную часть своего времени на исполнение полученных свыше указаний... осознает руководящую линию и цель тех административных верхов, которые составляют его основную аудиторию... использует в своей работе... арсенал методов, которые, несмотря на всю свою элегантность, утонченность и академическое обаяние, зачастую слишком трудоемки для того, чтобы рубить сплеча, и слишком эзотеричны с точки зрения данных, коллег и аудитории, и имеет мало оснований полагать, что его работа оказывает значительное воздействие на формирование политики.

Роберт Нельсон, которого цитировал Аллен в статье об экономистах как политических аналитиках, и сам был таким аналитиком. Когда он впоследствии ушел в науку — крайне необычный поступок для США, — он стал щедр на отрезвляющие советы, например: докторам экономических наук, соглашающимся занять пост в государственном агентстве, лучше проверить свой интеллектуальный багаж на входе; узнать, как работает бюрократия; научиться выдвигать аргументы так, чтобы их заметили. Здесь ведется совсем другая игра. Из опыта нескольких совещаний с политиками я усвоил, что продуманная, ответственная экономическая аргументация обычно влечет за собой следующий сценарий: в то время как я испытываю чувство удовлетворения от проведенного исчерпывающего анализа, раздается вежливое «спасибо», произнесенное председателем, и я замечаю, что дискуссия продолжается, как будто я ничего не говорил. Позднее зачитывается протокол, что-то в таком роде: «Кламер сделал интересное замечание, после которого бла-бла-бла». Содержание того, что я говорил, полностью утрачено. С тем же успехом я мог и не присутствовать на заседании.

По общему признанию, ученые-экономисты славятся своей неадекватностью на политической арене. Они не обладают правильным этосом; часто их считают занудными, высокомерными, склонными к абстрактному мышлению и уклончивым ответам. Экономисты, которые преуспевают, обычно имеют сомнительную докторскую степень и не пользуются авторитетом в научных кругах. На научном семинаре их легко можно уличить в ограниченности экономических знаний, но в коридорах власти они чудесно себя чувствуют. Часто имея за плечами опыт работы в экспертно-аналитических центрах (*think-tanks*), они знают, как общаться с политиками и их аппаратом, что хотят слышать люди и в какой форме и как приправить это верной эмоцией. Они быстро отвечают на вопросы прессы и знают, какие фразы обречены на успех. (В начале 1980-х годов я писал статью о Ларри Саммерсе для *New York Times*. Я позвонил Лестеру Туроу, чтобы узнать его мнение, но мне сказали, что его нет на месте. Я сообщил, что представляю *Times* — через пять-шесть секунд он был на другом конце провода, готовый ответить на любые вопросы. Редакторы не приняли статью, сочтя историю о Саммерсе неспособной «вызвать интерес». Саммерс затем стал Секретарем

Казначейства и президентом Гарвардского университета.) Пол Кругман называет этих экономистов «предпринимателями от политики» и видит в них «торговцев благосостоянием». Он не может сказать о них ничего хорошего. Но тем не менее они, по-видимому, играют важную роль. Если политики столь рациональны, что слушают этих торговцев благосостоянием, разве экономисты не должны быть в состоянии это моделировать? Как-никак устойчивое иррациональное поведение не находит себе места в экономических моделях.

Но экономисты так легко не сдаются. Они будут предлагать многочисленные неподтвержденные свидетельства значимости экономических исследований для политики. Они могут указывать на такие организации, как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк и Всемирную торговую организацию, которые все имеют в своем штате экономистов и все, несомненно, оказывают влияние на мировые события. Но остаются вопросы: каковы реальные механизмы передачи их воздействия и какова роль научных исследований? Возможно, они просто опираются на базовый бухгалтерский учет, а не на продвинутую экономическую теорию при предоставлении консультаций странам. А когда такие именитые ученые, как Джеффри Сакс и Джо Стиглиц, критикуют МВФ и Всемирный банк за неправильную ориентацию и ошибочность проводимой политики, у их защитников появляются основания для того, чтобы сделать паузу, пересмотреть вопрос об использовании этих организаций в качестве примера. В Нидерландах Центральное бюро планирования (ЦБП), выдумка Тинбергена, продолжает оказывать значительное влияние на политический процесс. Ни одна политическая партия не представляет свои планы экономического развития и ни одно правительство не реализует свои планы без отметки о согласовании с ЦБП. Поэтому в Нидерландах очень трудно доказать ненужность экономической науки. Но все же ЦБП работает с крупномасштабными эконометрическими моделями, к которым сегодняшние ученые-экономисты и близко бы не подошли. Кроме того, решения ЦБП нередко отменяют, особенно когда оно советует воздержаться от крупных инфраструктурных проектов. Поэтому даже в Нидерландах у экономистов периодически возникают основания недоумевать и удивляться, годны ли они для чего-либо.

Когда дело доходит до более технических вопросов — сооружения дамб, строительства железных дорог, введения в действие природоохранного законодательства и тому подобных вещей, — мы можем ожидать, что экономисты будут играть более заметную роль, и, действительно, так и происходит. Но они по-прежнему не уверены в том, как далеко простирается их влияние. Возможно, политики считаются с ними, когда те указывают на искомый результат, а в остальных случаях игнорируют. Экономисты не принимали никакого заметного участия в крупных экономических событиях. Никто из экономистов не был вовлечен в развал Советского Союза, и мало кто из них его предвидел. После падения коммунистического режима западные экономисты предложили странам с переходной экономикой свои услуги, но быстро обнаружили на своем месте юристов, которые, очевидно, внесли более конкретный вклад. А ЕС принял решение о введении евро до того, как ученые-экономисты серьезно задумались об этом. До 1992 года, когда Маастрихтским соглашением было предусмотрено введение евро, научная литература не освещала данный вопрос, за исключением ряда статей об оптимальной валютной зоне (которые все склонялись к мнению о вреде евро). Только после того, как этот факт свершился, посыпался шквал научных статей на эту тему. А потом наступила очередь Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА).

#### *Вытеснение ученых-экономистов: НАФТА*

Задание создать, разработать и реализовать НАФТА было официально поставлено 10 июня 1990 года, когда президент Соединенных Штатов Джордж Буш и президент Мексики Карлос Салинас (экономист из Гарварда) сделали совместное заявление в поддержку общих принципов торгового соглашения между США и Мексикой. Канада быстро присоединилась к этой программе. Экономисты чувствовали здесь себя полностью в своей тарелке. В конце концов, они продвигали идею свободной торговли еще со времен Адама Смита и накопили впечатляющую библиотеку научной литературы по данному вопросу. В августе 1991 года правительство США поручило Комитету по международной торговле (ИТС) изучить результаты последних экономических исследований, посвященных эффектам потенциальной Североамериканской зоны свободной торговли. ИТС заказал

двенадцать научных работ и представил их обзор в докладе, датированном маем 1992 года.

Все, кроме одной из двенадцати работ, представляли собой так называемые вычислимые модели общего равновесия. И хотя все они усматривали преимущества для всех трех стран (среди которых лидировала Мексика), довольно велико было и количество оговорок, в частности, о статичном характере модели, и допущений, включая гомогенность и неограниченную мобильность рабочей силы. Кроме того, эффекты были незначительными.

В 1992 году ИТС выслушал мнение 150 организаций и провел исследование для оценки воздействия на различные сектора. Итоговый доклад делал отсылку к ранее проведенным научным исследованиям — но это был последний раз, когда они фигурировали в дискуссии. Проблемой занялись экспертно-аналитические центры, а также группы с особыми интересами, такие как профсоюзы и экологические организации (единодушно выступавшие против НАФТА). Брукингский институт организовал конференцию по проблемам НАФТА, на которой высказались экономисты, настроенные по отношению к НАФТА критически. Уровень анализа перестал быть академическим, превратившись в импрессионистский и спорадический.

Доклад, опубликованный Институтом международной экономики, наверное, сильнее всего сказался на ходе дальнейших дебатов. Он был напечатан крупным шрифтом (чтобы членам Конгресса легче было читать?) и подсчитывал, что НАФТА принесла бы Соединенным Штатам 171000 новых рабочих мест. На любом научном семинаре этот результат (как минимум) разнесли бы в клочья. Но политики стали развивать эту мысль. Клинтон округлил цифру до 200000, и в этом виде она и просуществовала до конца дебатов. Ученые-экономисты все же пытались повлиять на ход событий, 300 из них подписали письмо-воззвание, включая всех здравствующих нобелевских лауреатов. Пол Кругман сделал официальное заявление о том, что с экономической точки зрения НАФТА не принесет значительных результатов.

Но все это не имело никакого значения. Судьба дебатов уже была в руках влиятельных кругов. Общественность, сначала настроенная в пользу НАФТА, теперь выступала резко против. В сентябре 1992 года 57% участвовавших в референдуме проголосовали против НАФТА, и только

33% поддержали эту идею. К марту 1993 года против высказывались уже 63%. Клинтон вступил в неравный бой. И он сделал это, не заручившись поддержкой экономистов. Несмотря на то, что журналисты и политики периодически цитировали письмо лауреатов, научные исследования были давно позабыты. Некоторые политики даже высказывали серьезные сомнения в честности экономистов, поддержавших соглашение якобы из-за того, что были «не готовы отстаивать свою позицию под угрозой потери работы».

Переломный момент наступил во время теледебатов между вице-президентом Элем Гором и Россом Перо, яростным противником НАФТА. Гор, который во всех прочих ситуациях выглядел нестигаемым, в дебатах проявил гибкость, а его самым эффективным оружием были атаки в стиле *ad hominem* (переход на личности), когда он вопрошал, какой интерес бизнесмену Перо в поражении НАФТА. Голодное причмокивание, доносившееся с юга, несколько поутихло. Клинтон и лидер республиканской партии в Сенате Боб Доул немедленно сменили риторику с экономических топосов на топосы американского самосознания. «Кто мы такие? — вот как стал звучать вопрос. — Что мы за страна, если мы голосуем против соглашения о свободной торговле?» Общие интересы возобладали над особыми. И несмотря на то, что до последней минуты исход оставался неясен, эмоциональные призывы решили судьбу дебатов. Соответственно, решающими оказались политические, а не экономические аргументы. Ученые-экономисты праздновали победу, заливая свои политические раны. Их вытеснили за пределы дебатов.

### *Экономистам находится место в совете политиков*

Из этих рассказов вырисовывается унылая картина. Но она становится такой, только если смотреть на все сквозь очки, которые обычно носят экономисты. Да, когда они ждут немедленного воздействия, примера, в котором данные научных исследований направляли бы разработку и реализацию мер политики, людей, которые слушали бы, что они говорят, экономисты, как правило, испытывают разочарование и даже становятся циниками. Но в жизни не все так просто — ни в науке, ни в быту и, конечно уж, ни на политической арене.

Процесс принятия решений — он и в повседневной жизни нелегок. Мало кто, если вообще кто-нибудь, из экономистов проводит развернутый анализ издержек и выгод, когда решает сменить работу, купить новый автомобиль, вступить в брак или завести еще одного ребенка. Как и все остальные, он станет слушать, что говорят другие, искать совета «экспертов», рассматривать альтернативы, испытывать некоторое беспокойство и в конечном итоге поступит так, как диктует ему привычка. Политики точно такие же. Как и экономисты, они не любят, когда им говорят, что делать; они не любят, когда их загоняют в угол докладом, и скептически относятся к любым цифрам, на которые им указывают. Когда им приходится что-то решать, они размышляют, анализируют различные факторы, предпочтения, интересы, а затем решают в любом случае голосовать, скажем, за НАФТА, несмотря на обеспокоенность своих избирателей. Даже если они утверждают, что исход дела решило замечание экономиста, их могли сделать восприимчивыми другие факторы.

Экономистам, безусловно, отведена определенная роль в политике. Как отмечает Стиглер, они важны как защитники благоразумия и эффективности. Голландские инженеры настаивают на строительстве таких прочных дамб, чтобы только у одного человека из 16 миллионов был шанс погибнуть в течение года. Экономисты должны обратить внимание на то, насколько высоки издержки, связанные с этой стратегией, и насколько произвольна такая цель. Когда политики хотят реализовать престижный проект, например, построить новый порт, экономисты обязаны указать на экономические издержки и выгоды. А когда политики хотят продолжать проект даже несмотря на то, что издержки выходят из-под контроля, ответственный экономист призывает на помощь концепцию невозвратных затрат.

Соответственно, для того чтобы передать, что происходит в политических процессах, я предлагаю метафору совета. Качество процесса определяется тем, выслушивают ли релевантные голоса на совете, и если да, то в какой мере. Когда правительству нужно принять важное политическое решение, оно поступает правильно, созывая совет и выслушивая мнения всех заинтересованных сторон. По многим вопросам — бюджетные решения, крупные инфраструктурные проекты, торговые соглашения и так далее — оно про-

сит высказаться экономистов и при этом поступает более правильно, если выслушивает многих экономистов. Но ни в коем случае правительству не следует ожидать, что разные экономисты будут иметь единое мнение, давать четкие ответы или представлять твердые доказательства, ибо экономическая наука и близко не стояла к чему-либо подобному. Правительству в этом случае следует позволить совету поразмышлять (контролируя при этом предпринимателей от экономической политики, склонных оттеснять ученых-экономистов), взвесить особые интересы и принять свое решение. Неприятный процесс, но разве не таков любой процесс принятия решений? Здесь важно услышать все многообразие экономических голосов.

*Экономическая наука слишком важна,  
чтобы оставаться уделом экономистов*

В любом случае глупо доказывать оторванность экономической науки от жизни, если, конечно, вы не пещерный человек. Болтовня в новостях, на телевидении, в политике и дома наполнена экономикой. Люди судят о политических деятелях по достигнутым экономическим показателям и ссылаются на рост ВВП, уровень безработицы и темпы инфляции. Политики (по крайней мере, в годы, предшествующие выходу этой книги) говорят о благодатях рынка и больше всего на свете любят приватизировать государственные компании и осуществлять либерализацию международной торговли. Дома люди обсуждают спрос и предложение и размышляют над тем, не стоит ли делать сбережения на случай сокращения пенсий. Им известно о рынках, о выгодах и издержках, и иногда они могут самостоятельно провести грубый анализ выгод и издержек. Предприятия ведут учет своих расходов, а руководители думают о невозвратных затратах и альтернативных издержках. Воздух вибрирует концепциями, идеями и фактами, которые проистекают из разговоров экономистов.

В голландских школах почти все учащиеся старших классов изучают экономику; в США эта практика тоже получает все более широкое распространение. Они узнают о ВВП, предельных издержках и выгодах, эластичности, альтернативных издержках и прочих жемчужинах экономических разговоров. То, что они не изучают психологию — хотя в жизни она им может пригодиться больше, чем экономи-

ка, — это повод для размышлений. Ведь, в конце концов, деньги зарабатывать намного проще, чем сохранять семью, воспитывать подростков и разбираться в себе. Но все равно экономика остается в сетке учебных предметов. Экономике посвящена отдельная колонка в газетах, и она неизбежно присутствует в новостях. Без экономистов, похоже, не обойтись.

Но воздействие не является непосредственным. Экономисты не дают населению информацию, данные или доказательства, чтобы они могли руководствоваться ими в своих действиях. Экономисты не говорят людям, что делать. Влияние происходит опосредованным образом, и его трудно проследить. Это как с компьютерами. Программисты — это отдельный мир. Они ведут сложные разговоры о классе, объектах, наследовании, делегировании, подтверждении — но в таком контексте, что вряд ли человек, находящийся за пределами этого мира, сможет их понять. Для многих из нас непривычен и их технический, абстрактный образ мышления. Но насколько велика значимость компьютера! И если уж мы не работаем на компьютере, то начинаем думать, как компьютер. Компьютер превратился в метафору, позволяющую понять устройство нашего мозга и даже понять экономику — пример того, что влияние (через посредство метафор), является не прямым, а опосредованным. Люди заимствуют экономические метафоры из разговоров экономистов, чтобы осмыслить свою жизнь, обосновать свои решения. Но они воспринимают метафору не так, как ее воспринимают участники (научного) экономического разговора. В процессе трансляции они меняют некоторые из ее значений и помещают ее в нарратив, который может вызвать оторопь у ученого-экономиста, но заставляет концепцию работать в контексте повседневной жизни.

Экономисты оказывают влияние на общественное мнение и другими способами. Когда Кейнс написал «Экономические последствия мира» (Keynes, 1988), было слишком поздно переделывать договор, который был губительным в экономическом отношении, поскольку вытягивал из проигравшей страны, Германии, больше, чем разумно можно было бы допустить без угрозы для восстановления ее экономики и экономики континентальной Европы. Только экономист мог это заметить, и он сделал это выразительным и поэтическим образом. Так, он закончил свою книгу следующими словами:

Испытанные нами волнения превосходят всякую меру терпения, и нам нужен отдых. Еще никогда в жизни нашего поколения универсальный элемент человеческой души не горел таким тусклым огнем.

Вот почему истинный голос нового поколения не сказал еще своего слова. И молчаливое мнение общества еще не родилось. Образованию этого общего мнения будущего я посвящаю мою книгу.

(Keynes, 1988 [1919]: 297–298)

Благодаря Кейнсу мы теперь, возможно, больше знаем. Те, кто интересуются причинами Второй мировой войны, могут обратиться к этой книге, потому что она помогает разобраться в том, что происходило в период между двумя мировыми войнами. Сделанные Кейнсом выводы, вероятно, также заставили союзные силы быть менее требовательными к экономике Германии во второй раз (после невообразимо более ужасных деяний) и даже стимулировать и поддерживать ее восстановление. Конечно, Кейнс не мог предвидеть таких последствий в своей не слишком академической полемике. В наши дни работы таких экономистов, как Пол Кругман, Джон Кеннет Гэлбрейт и Роберт Райх (хотя он и юрист по образованию), можно найти практически в каждом книжном магазине. Люди покупают их, чтобы чуть лучше понять мир, в котором живут. Это своего рода влияние. А что уж говорить о влиянии Карла Маркса? Несмотря на то, что его статус экономиста вызывает сомнения, его экономические труды не давали покоя нескольким миллиардам человек более чем столетия — достижение, которое, как мне кажется, смог повторить один только Адам Смит.

Смиту, Марксу и Кейнсу удалось повлиять на будничное мышление. Милтон Фридман, еще один удачливый защитник экономических идей в общественном пространстве, уверен, что пытаться убедить непосредственно политиков — пустая трата времени; самая лучшая стратегия — направить свои усилия на формирование общественного мнения. Если экономисты будут долбить про преимущества свободной торговли, плавающих валютных курсов или недостатки евро в средствах массовой информации, популярных изданиях и официальных выступлениях, идеи распространятся, и политики обратят на них внимание. Эта стратегия отличается от того, чему учили Тинберген и его современники,

но теперь, когда я больше знаю о том, как работают разговоры, в том числе в повседневной жизни и на политической арене, это представляется разумным.

Соответственно, разрыв между повседневными и политическими разговорами преодолевается, но не так, как того желали бы инженеры и инструменталисты из числа экономистов. Если мы думаем категориями разговора, это позволяет нам понять, что влияние различных разговоров трудно проследить и тяжело предсказать. Когда один разговор заимствует метафору у другого, значения этой метафоры, вероятнее всего, изменятся, а ее функция будет отличной от той, в которой она сформировалась. Такова человеческая жизнь.

### Дополнительная литература

Количество работ, посвященных различиям между академической и повседневной экономикой, невелико. Чтобы узнать, какой видит повседневную экономическую жизнь типичный экономист, прочитайте Landsburg, *The Armchair Economist: Economics and Everyday Life* (The Free Press, 1993). Книги Paul Krugman дают представление о контрасте между академической и политической экономикой; обратите особое внимание на *Peddling Prosperity* (Norton, 1994). Другими полезными источниками являются работа Robert Garnett's *What Do Economists Know? New Economics of Knowledge* (Routledge, 1999), которая содержит выполненное мной и Jennifer Meehan исследование дебатов по проблеме НАФТА, и несколько книг David Colander, в частности, *Educating Economists* (University of Michigan Press, 1992).

Для того чтобы получить представление об (ограниченной) роли экономистов в коридорах власти, я рекомендую статьи Robert Coats, в частности, содержащиеся в его книге *The Sociology and Professionalization of Economics: British and American Economic Essays*, Vol. II (Routledge, 1993); особенное внимание следует уделить статье «The Economics Profession and the Role of Economists in Government» в части III. См. также статью Robert Nelson 1987 года, озаглавленную «The Economics Profession and the Making of Public Policy» в *Journal of Economic Literature*, 25: 42–84. Она содержит много полезных источников.

## Peroratio

### Почему экономическая наука не такая уж и странная

Но давайте вернемся к тем залам отеля, что заполнены шестью тысячами экономистов, и представим, что конференцию поражает бедствие колоссального масштаба. Все эти экономические умы испаряются. Несколько дней газеты только об этом и трубят. А затем... Изменится ли мир? Будет ли нам не хватать этих экономистов? Воспользуются ли университеты (после подобающего траура и водружения первоклассных мемориальных досок) возможностью закрыть свои экономические факультеты или отдать их специалистам по экономике предпринимательства? Станут ли государственные структуры и подобные им организации без проблем заполнять образовавшиеся вакансии людьми с более практическим складом ума?

Если значение того, чем занимаются экономисты, столь мало как склонны думать некоторые читатели, нам следует всего этого ожидать. Если разговоры экономистов вносят такой небольшой вклад в другие разговоры, испарение этих шести тысяч экономистов было бы забыто так же быстро, как Северная и Южная Америка забыла об инках. Но этого не может произойти. Экономисты слишком важны. Их разговоры, подпитывающие других, не могут быть оставлены без внимания и брошены.

\* \* \*

Разговор — это источник. Когда люди любят футбол, они выигрывают от существования футбольного мира, включая все околоспортивные разговоры. Если люди любят романы, то выигрывают от огромного пласта литературы, созданной людьми, которые в них разбираются, их рецензируют и преподают. Когда люди интересуются экономическими вопросами, они точно так же выигрывают. Представьте себе, что такой человек оказался один в Мали (где, полагаю, мало экономистов, а экономические книги невозможно достать) — он утратит источник для хорошего экономического разговора.

Даже если Мали и не извлечет из этого пользы, все же лучше, чтобы все это там было. Выражаясь экономическим языком, разговор обладает ценностью альтернативы. Приятно знать, что для чтения имеются интересные книги, что люди серьезно учатся и обсуждают темы, которыми вы можете когда-нибудь заинтересоваться, даже если прямо сейчас у вас нет времени или терпения принять участие в их разговоре. Он также обладает наследуемой ценностью, потому что наши дети могут вернуться к экономической литературе, чтобы увидеть, как нынешние экономисты объясняли свой мир.

Итак, несмотря на ограниченную прогностическую ценность экономической науки, несмотря на разногласия между экономистами, несмотря на субоптимальную научность их работы и несмотря на непонятность эконоречи, эта наука не кажется такой уж странной, *если вы рассматриваете ее как разговор*. Подобное восприятие объясняет все особенности, в ином случае кажущиеся странными.

Эта плоскость разговоров имеет и практическую ценность. Не заставляя разрабатывать абстрактную систему с упрощающими допущениями, сложными условными конструкциями и обобщающими тезисами, эта метафора освещает то, что происходит здесь и сейчас. Опасность проживания на девятом этаже состоит в том, что потребность в универсализации идей берет верх над здравым смыслом. Но даже построение абстрактных моделей конкурентного равновесия требует практических навыков и долгих разговоров. Метафора разговоров имеет смысл постольку, поскольку может объяснить повседневную практику, особенно если мы выйдем за рамки одной лишь болтовни и примем во внимание институты, ценности, риторику и культуру, которые укрепляют и поддерживают разговор.

Но, как возражают некоторые критики, экономисты похожи на аутистов, когда они взаимодействуют с другими. Они обсуждают свои университеты, зарплаты, гранты и тому подобное — но редко когда свою экономику. А когда они говорят об экономике, то это принимает форму отвлеченных и технических монологов. Так как же мы можем говорить о разговорах? Эти критики обнаружили, как работает метафора, по крайней мере, в одном аспекте: она порождает значения, которые никак не связаны между собой, но ведь существуют и другие, увязанные друг с другом значения. Их опыт говорит о неэффективных коммуникациях, о конференциях, на которых не происходит обмена мнениями, о сотруд-

никах факультета, которые перестали разговаривать друг с другом, или об эконоречи, которая делает разумное сообщение бессмысленным для остального мира. Да, такое случается, но метафора и не обязана буквально означать, что экономисты все время разговаривают. Экономисты ведут разговор, когда читают статьи и записывают модели, даже если они при этом ничего никому не говорят. Кроме того, по-настоящему аутичные экономисты — те, которые не публикуют и не представляют свои работы — долго не протянут.

Чтобы понять эти вещи, полезно вспомнить четыре разрыва, с которыми сталкиваются практикующие экономисты. Первый — разрыв между их сознанием и реальностью. Им приходится как-то преодолевать этот эпистемологический разрыв или делать вид, что они его преодолели. Это к разговору об истине. Более коварен разрыв, который разделяет их сознание и сознание других. Преодоление этого риторического разрыва требует риторической смекалки, свежих решений, здравых суждений и этоса. Этот разрыв связан со смыслами, со способностью вызывать интерес. Далее имеется разрыв с повседневной жизнью. Некоторых этот разрыв раздражает больше, чем остальные. Это тоже своего рода риторический разрыв, но на этот раз такой, который отделяет ученых от повседневных разговоров. Если они хотят быть нужными в повседневной жизни — а немало экономистов этого хотят, — они должны знать, как справиться с этим разрывом, а это умение выходит за пределы прямых трансляций и замедления темпа речи. И наконец, существует разрыв с политикой. Это серьезно, потому что значительная часть экономической науки призвана непосредственно воздействовать на политику. Последние два разрыва связаны с заинтересованностью экономической науки, ее желанием оказывать воздействие на внешний мир.

Во всех случаях полезно осознавать, что речь идет о разговорах. Именно посредством разговора ученые улаживают разрыв с реальностью и риторические разрывы между собой. Что касается разрывов с повседневной и политической жизнью, то здесь они сталкиваются с проблемой существования иных разговоров.

Чтобы быть востребованной, метафора разговора должна иметь практический смысл. Она должна объяснять, что необходимо для того, чтобы быть принятым в экономическую науку. Студенты поймут, что для того, чтобы считаться экономистом, нужно не только хорошо решать задачи и сда-

вать экзамены. Для того чтобы стать участником этого разговора, нужно много работать и многое в себе менять.

Практикующие экономисты признают, что нужно прикладывать усилия для того, чтобы оставаться участником разговора. Даже если они будут отрицать погоню за вниманием — ведь они же могут оказаться скромными учеными, — они осознают, какую критически важную роль играет проявление и привлечение внимания в научных разговорах и насколько неравномерно это внимание распределяется. Они также узнают, что разговор обладает особой культурой коллегиальности перед лицом конкурентного давления, обмена знаниями и вкладов участников в форме щедрого комментирования работы других, бесплатного рецензирования и академического предпринимательства. Притом что речь идет об экономистах, разговоры которых вращаются вокруг концепции эгоистичного поведения.

Когда метафора побуждает нас думать об экономической науке как о пространстве разговоров, продвигаться, возможно, станет чуть сложнее. В конце концов, немало экономистов настаивают на том, что существует только один разговор — научный: это разговор, который опирается на использование математики, моделей и крепкой статистики. Они придерживаются бескомпромиссной позиции «Другой альтернативы нет». Делайте, как мы, намекают они, и вы будете в игре; в противном случае вы и не экономист, и, коли на то пошло, не ученый. Настаивая на «пространстве разговоров», я хотел бы показать, что в экономической науке всегда одновременно ведутся разнообразные разговоры и что эти разговоры со временем меняются. Это была главная мысль главы 7. Поэтому я прошу сторонников безальтернативного подхода на минуту покинуть девятый этаж, сесть в вертолет и взглянуть на то, что происходит вокруг. Пускай они говорят, что только они знают, что такое настоящая наука, в то время как другие (положившие жизнь на то, чтобы это узнать) этого не знают. Я прошу их взглянуть (и прочитать предыдущие главы) и увидеть, насколько зыбок эпистемологический фундамент, на который они хотят поместить свою науку. Я также призываю их пересмотреть точку зрения на свою область. Если критерием служит математическая изощренность, то должны ли мы перестать считать Смита, Маршалла, Шумпетера, Беккера, Бьюкенена и Фридмана серьезными экономистами? Таким образом, это мягкое приглашение отказаться от принци-

пиального подхода — порой он становится таким мелочным — и повернуться лицом к реальности, которая многообразна и сложна.

Итак, пусть расцветает тысяча цветов? Нет, реальность слишком жестока для этого. Ресурсы скудны, а пространство внимания ограничено. Кафедра не сможет вместить все возможные разговоры. Некоторые будут сочтены более важными, более престижными или более интересными, чем другие. Так, марксиста не примут на работу, а с экономистом — представителем австрийской школы, помешанным на построении моделей, не заключат постоянный контракт. Поддержит ли факультет специалиста по истории экономической мысли или по теории игр будет зависеть от того, каковы его позиции, кто находится у руля.

Динамику разговора нельзя изменить произвольно. Возможно, кризис случится, когда студенты перестанут выбирать экономические курсы, потому что в них слишком много математики, слишком много абстракций и слишком мало истории. Поток поступающих в магистратуру иссякнет. Такие изменения могут повлиять на динамику. Либо все может измениться потому, что молодые экономисты пытаются что-то делать иначе, не столь эзотерическим образом, как, например, инициаторы постаутичного подхода во Франции. Так произошло и в 1930-е годы, когда Самуэльсон, Тобин и Солоу, молодые бунтовщики, изменили ход разговора. Возможно, ситуация переменится под воздействием внешних сил. Экономисты могут осознать, что если они по-прежнему не справляются с разрывами между их миром и повседневной и политической реальностью, им нужно изменить свою ориентацию и, возможно, свои вопросы и объекты исследования. Мир хочет знать, что происходит: жизнеспособна ли Большая Европа? Стоит ли мир на пороге изменений ввиду глобализации? Приведет ли цифровая революция к революции в науке и способе ее организации (сделав университеты виртуальными)? Станет ли Китай самой мощной экономической державой? Важна ли культура? Эффективна ли приватизация?.. Новый Кейнс, очередной Хайек, Фридман, Маркс или Смит, слово за вами.

Немало читателей ушли разочарованными. Они ожидали критериев для оценки разговоров и не смогли их найти на предшествующих страницах. Мне не хочется их разочаровывать, но лучше уж реалистично и честно смотреть на реальность разговора. Как указывалось в главе 6, не су-

ществует критериев, которые можно утвердить вне рамок разговора. Истинность, например, как критерий не подходит, равно как и все другие нормы и правила, которые предлагались методологами и практикующими учеными. Нет никаких абсолютов, чтобы утверждать, что одни теории и разговоры верны, а другие нет.

Поскольку не существует абсолютных критериев, которые студенты могли бы заучить наизусть, участникам разговора приходится формировать собственное суждение и собственный вкус. Они на практике поймут, какие допущения приемлемы, какая модель получит высокую оценку, какая методика будет одобрена рецензентами. Участие в разговоре требует правильного суждения. Хорошие экономисты выносят хорошие суждения; блестящие экономисты выносят блестящие суждения. Это веское основание, чтобы учиться у них. Занятие экономической наукой — это подлинное искусство. Как сказал бы Аристотель, оно объединяет добродетели «поэзиса» (знание того, как правильно что-то делать, например, модели и тесты) и «фронезиса» (практическое суждение).

Поскольку истина — идеал слишком неуловимый, ученым лучше осознать, что в реальности они довольствуются чем-то меньшим: устойчивостью (как предложил бы Дьюи) или разумным аргументом, который выдерживает испытание всевозможной критикой (как считают Тулмин и Яник). Вклад в разговор никогда не будет совершенным или идеальным. Модель всегда можно усовершенствовать, тестирование всегда можно расширить, включив в него новые данные и используя еще более продвинутое методики. Но мы довольствуемся чем-то, что достаточно хорошо. Затем мы двигаемся дальше.

Другие читатели будут предполагать, что столь мягкий подход к рассмотрению практики экономической науки ослабляет и нейтрализует критику. Вы дали нам мало возможностей, говорят они, чтобы заявить об ошибочности некоторых теорий. Но нет, такой подход к прочтению предшествующих глав не воздаст им должное, либо мне не удалось объяснить свою мысль. Когда мы начинаем видеть разговоры вместо постулатов и когда осознаем, что разговоры должны не только гнаться за истиной, но и быть значимыми и интересными, становится ясно, что разговоры уязвимы, когда им не удастся стать значимыми или их считают интересными не в том отношении, в котором нужно. Позвольте мне пояснить.

Немало экономистов, например, вовлечены в разговор, который ведется вокруг теории игр, и зарабатывают этим на жизнь. Но кто говорит, что все должны делать одно и то же? Забудьте об истинности этой теории и об ее научных притязаниях и претензиях. Эти критерии никого не обязывают. Люди могут счесть разговор неинтересным, не очень значимым, потому что он слишком математический, слишком абстрактный или использует допущения, которые кажутся им бессмысленными. Или они могут поставить под сомнение интересы, обслуживаемые этим разговором. Возможно, они сочтут его чересчур своекорыстным, чересчур бедным на идеи, которые будут иметь значение для других разговоров, в частности, политических. Соответственно, при использовании метафоры разговоров открывается пространство для серьезной критики. И помните, экономическая наука — это целое пространство разговоров. Может быть, для вас более приемлемы, более значимы и более привлекательны другие разговоры. Так ищите их, скажу на это я.

Аналогичным образом люди могут сопротивляться диктату того, как следует заниматься экономической наукой, какой разговор является нормой. Не все экономисты должны быть теоретиками. Если теоретический разговор им не по душе, есть и другие возможности. Присоединение к разговору — это экзистенциальное решение, имейте это в виду; не относитесь к этому легкомысленно. Участие в одном разговоре вместо другого может быть огромной ошибкой. Слишком часто я слышу от коллег, как разочарованы они тем разговором, в котором участвуют. Они хотели бы сменить разговор, но им не хватает смелости. Мне известно, как трудно дается смена разговора и с какими высокими издержками это сопряжено — именно об этом и говорит метафора разговора, — но зачем же доводить себя до крайности, рисковать утратить всякий смысл жизни? Ведь жизнь коротка.

Крайне существенная разница, относится ли мыслитель к своим проблемам лично, видя в них свою судьбу, свою нужду и даже свое величайшее счастье, или «безлично»: именно умея лишь ощупывать их и схватывать щупальцами холодной, любопытной мысли.

(Nietzsche, 1999; Ницше, 1990: 665)

Ницше также писал: «Воля к системе есть недостаток честности».

## ЧЬИХ АПЛОДИСМЕНТОВ ВЫ ДОБИВАЕТЕСЬ?

Вне зависимости от того, к какому разговору люди планируют присоединиться — неоклассических экономистов, специалистов по теории игр, экспериментальных экономистов, бихейвиористов, австрийцев, марксистов-постмодернистов, феминистов, экономических историков, — у них все равно остается ряд других возможностей, каждая из которых подразумевает совершенно иную жизнь. Чтобы понять, что им больше всего подходит, помимо учета своих талантов, предпочтений и ценностей, они могут спросить себя, чьих аплодисментов они добиваются. В ответе и заключается разгадка.

Все возможные разговоры этим не ограничиваются. Существуют различные промежуточные формы. Подумайте

### *Разговор чистой теории*

Людям понравится этот разговор, если они любят рассуждать отвлеченно, их привлекает исследование систем, они ценят эстетику аргументов и любят совершенствовать методики, не заботясь об их практическом применении. Их не беспокоит, что их матери и супруги не имеют ни малейшего представления о том, что они делают, и что они могут поделиться своими идеями лишь с небольшой группой единомышленников. Возможно, их привлекает статус, который сегодня приписывается этому разговору. Чьих аплодисментов они добиваются? Возможно, их посещают мысли о Нобелевской премии или о том, что история их рассудит, но обычно они довольствуются оценкой их работы со стороны других участников этого же разговора. (Они не против того, чтобы быть учеными собаками из главы 3).

### *Разговор преподавателей экономики*

Вместо того чтобы направить свою энергию на исследования, участники этого разговора предпочитают учить бакалавров. Они любят обсуждать со студентами экономические идеи и с удовольствием наблюдают, как те превращаются в экономистов. Именно их аплодисментов они и добиваются.

о специализированных разговорах, например, об экономике городов или экономике культуры, которые характеризуются меньшей степенью теоретизирования, в отличие от чисто теоретического разговора, но носят более умозрительный характер, чем разговор прикладных исследований. Если им будут приятны аплодисменты этой подгруппы экономистов, значит, они нашли свою судьбу.

Когда я приступил к созданию этой книги, я хотел разобраться в этой странной науке экономистов и людях, которые ее образуют. Все это сейчас становится еще важнее. Если при прочтении предыдущих страниц у вас то и дело возникали *ага-переживания* или моменты узнавания и отождествления, либо чувство, что ваш опыт значительно отличается от описанного здесь, аргументация оказалась весьма успешной. Приживется ли метафора разговора и вся сопутствующая ей аргументация, покажет время. Это будет зависеть от читателей. Разговоры — это странная вещь.

#### *Разговор прикладных исследований*

Вместо того чтобы преподавать или заниматься заумным и отвлеченным теоретизированием, эти люди предпочитают возиться с реальными вещами, изменениями, событиями. Их мотивируют практические и актуальные вопросы, им нравится проводить исследования, работать с данными и использовать любую теорию или модель, которая кажется подходящей. Вероятно, они более комфортно себя чувствуют в исследовательском отделе центрального банка, государственного агентства, экспертно-аналитического центра или даже коммерческой организации до тех пор, пока им позволяют вести исследовательскую работу. Они ищут не аплодисментов своих академических коллег; о Нобелевской премии даже не помышляют. Им хватает и уважения коллег, хотя признание их заслуг руководством не помешает.

#### *Интеллектуальный разговор*

Погоня за знаниями приоритетнее ограничений, накладываемых дисциплиной. Те, кто стремится быть участником этого разговора, будут иметь степень доктора экономических наук, но выходят за границы дисциплины, чтобы вести диалог с другими представителями дисциплины, поступающими

так же. На их книжных полках вы найдете многообразие всевозможных книг, а их работы несут в себе междисциплинарные черты. Они могут добиваться аплодисментов со стороны великих интеллектуальных умов или просто довольствоваться приятными и пробуждающими мысль моментами, которые приносит с собой интеллектуальный разговор. Некоторые будут искать одобрения на интеллектуальном форуме и торжествовать при виде своей книги, выставленной на продажу в хорошем книжном магазине.

#### *Разговор консультантов по экономической политике*

Больше всего эти люди хотят влиять на процесс выработки экономической политики и быть к этому процессу как можно ближе. Они готовы отказаться от академических стандартов и заниматься быстрой и грязной работой, которая часто бывает востребована политической реальностью, и они будут корректировать свою риторику так, чтобы достучаться до политиков, которых они обслуживают. Они рады, когда видят свой вклад в политический разговор, в принятие поправки к закону или нового закона. Они добиваются аплодисментов политиков. Очень жаль, что их бывшие коллеги-ученые не способны оценить ту творческую работу, которой они занимаются.

#### *Разговор предпринимателей от политики*

Эти люди не просто хотят быть услышанными политиками, они также стремятся к публичной известности. Пренебрегая академическими суждениями, которым их учили в магистратуре, они составляют доклады, которые смогут осилить члены Конгресса и их аппарат сотрудников, с гладким стилем изложения, сырыми, но создающими сильный эффект цифрами, отточенными аргументами и просчитанными осторожными выводами. Если требуется опустить какие-либо аргументы и пожертвовать какими-либо нюансами, значит, так

тому и быть. Им нравится быть в гуще общественной дискуссии, они обожают выступать с речами перед торговыми ассоциациями и пресс-клубами и, если у них есть соответствующие возможности и талант, будут писать книги со звонкими названиями типа «Труд наций», «Разбазаривая процветание» и «Экономическая ложь президента». Они желают снизить аплодисменты общественности — чем громче, тем лучше. В конце концов, кому вообще нужны эти ученые? И кому нужна Нобелевская премия? А прежде чем история рассудит наш вклад, нас уже не станет.

### *Разговор консультантов*

Консультанты готовы пожертвовать своим академическим статусом ради того, чтобы продать свои умения тому, кто предложит наивысшую цену. Их самое главное умение — знать, чего хотят их клиенты, и показать им, в чем их проблема. Их отчеты нацелены на достижение незамедлительного эффекта. Аплодисменты, которых они добиваются, принимают форму крупных контрактов, заключаемых с довольными клиентами, и признания со стороны других консультантов.

### *Прочие разговоры*

Люди, имеющие ученую степень в области экономических наук, могут покинуть академическую стезю, отказаться от статуса экономистов и стать участниками других разговоров. Они могут стать юристами, журналистами, топ-менеджерами, теологами, политиками или посвятить все свое время воспитанию детей. Они могут поступить так из лучших побуждений, добиваясь аплодисментов от тех, кто находится за пределами мира экономистов, разочаровавшись в академической жизни и экономическом разговоре или считая, что аплодисменты, на которые они могут претендовать в качестве экономистов, будут весьма скудными.

# Библиография

- Акерлоф Дж. (1994) Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS*. Вып. 5. С. 91–104.
- Беккер Г. С. (1999). Теория распределения времени // Беккер Г. С. *Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса*. Т. 3 / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. С. 82–121.
- Блауг М. (1994). *Экономическая мысль в ретроспективе*. М.: Дело.
- Блауг М. (2004). *Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют* / Научн. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. М.: НП «Журнал Вопросы экономики».
- Бодрийяр Ж. (2013). *Симулякры и симуляция* / Пер. О. А. Печенкиной. Тула: Тульский полиграфист.
- Вальрас Л. (2000). *Элементы чистой политической экономии*. М.: Изограф.
- Гадамер Х. Г. (1988). *Истина и метод: основы философской герменевтики* / Общ. ред. и вступл. ст. Б. Н. Бессонова. М.: Прогресс.
- Декарт Р. (1953). *Рассуждение о методе с приложениями. Диоптрика, метеоры, геометрия*. М.: АН СССР.
- Джевонс У. С. (2011). *Основы науки. Трактат о логике и научном методе* / Пер. с англ. М. Антоновича. М.: Либроком.
- Гирц К. (2004). *Интерпретация культур*. М.: РОССПЭН.
- Кейнс Дж. М. (2013). *Общая теория занятости, процента и денег*. М.: ЗАО «Бизнеском».
- Коллинз Р. (2002). *Социология философий: глобальная теория интеллектуального изменения* / Пер. с англ. Н. С. Розова и Ю. Б. Вертгейм. Новосибирск: Сибирский Хронограф.
- Кун Т. (1975). *Структура научных революций*. М.: Прогресс.
- Лакатос И. (1967) *Доказательства и опровержения. Как доказываются теоремы*. / Пер. И. Н. Веселовского. М.: Наука.
- Лакатос И. (1995). *Фальсификация и методология научно-исследовательских программ*. М.: Медиум.
- Лакофф Д., Джонсон М. (2004). *Метафоры, которыми мы живем* / Пер. с англ. А. Баранова, А. Морозова. М.: ЛКИ.
- Латур Б. *Наука в действии: следуя за учеными и инженерами внутри сообщества* / Пер. с англ. К. Федоровой; научн. ред. С. Миллева. СПб.: Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2013.
- Лиотар Ж.-Ф. (1998). *Состояние постмодерна* / Пер. с фр. Н. А. Шматко. СПб.: Алетейя.
- Лодж Д. (2000). *Академический обмен. Повесть о двух кампусах* / Пер. О. Е. Макаровой. М.: Независимая газета.
- Лодж Д. (2003). *Думают...* / Пер. Д. Кротовой. М.: Эксмо, 2003.
- Лодж Д. (2004а). *Мир тесен* / Пер. О. Е. Макаровой. М.: Независимая газета.
- Лодж Д. (2004б). *Хорошая работа* / Пер. М. Ворсановой. М.: Независимая газета.

- Макинтайр А. (2000). *После добродетели: Исследования теории морали* / Пер. с англ. В. В. Целищева. М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга.
- Милль Дж. Ст. (1874). *Автобиография Дж. Ст. Милля* / Пер. с англ. под ред. Г. Е. Благосветлова. СПб: Типография В. Тушнова.
- Ницше Ф. (1990). *Веселая наука* // Ницше Ф. *Сочинения в 2 томах*. Т. 1. М.: Мысль.
- Ницше Ф. (1997). *Об истине и лжи во вненравственном смысле* // Ницше Ф. *О пользе и вреде истории для жизни. Сумерки кумиров. Утренняя заря*: Сборник. Мн.: Попурри.
- Пирс Ч. С. (2000). *Как сделать наши идеи ясными* // Пирс Ч. С. *Избранные философские произведения* / Пер. с англ. К. Голубович, К. Чухрукидзе, Т. Дмитриева. М.: Логос. С. 266–296.
- Перельман Х., Ольбрехт-Тытека Л. (1987). *Из книги «Новая риторика: трактат об аргументации»* // *Язык и моделирование социального взаимодействия* / Сост. В. М. Сергеева и П. Б. Паршина; общ. ред. В. В. Петрова. М.: Прогресс.
- Полани М. (1985). *Личностное знание: На пути к посткритической философии* / Пер. с англ. М. Б. Гнедовского, Н. М. Смирновой, Б. А. Старостиной. М.: Прогресс.
- Поппер К. (2004а). *Логика научного исследования* / Под общ. ред. В. Н. Садовского. М.: Республика.
- Поппер К. (2004б). *Предположения и опровержения: Рост научного знания* / Пер. с англ. А. Л. Никифорова, Г. А. Новичковой. М.: АСТ.
- Рорти Р. (1997). *Философия и зеркало природы* / Пер. с англ.; науч. ред. В. В. Целищев. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та.
- Самуэльсон П. (2002). *Основания экономического анализа*. СПб.: Экономическая школа.
- Сартр Ж.-П. (2000). *Бытие и ничто: Опыт феноменологической онтологии* / Пер. с фр., предисл., примеч. В. И. Колядко. М.: Республика.
- Скидельский Р. (2005). *Джон Мейнард Кейнс. 1883–1946. Экономист, философ, государственный деятель*. М.: Московская школа политических исследований.
- Смит А. (2007). *Исследование о природе и причинах богатства народов* / Пер. с англ. В. С. Афанасьева. М.: Эксмо.
- Тейлор Ф. У. (1991). *Принципы научного менеджмента*. М.: Контроллинг.
- Фейерабенд П. (1986). *Избранные труды по методологии науки* / Общ. ред. и авт. вступ. ст. И. С. Нарский. М.: Прогресс.
- Фейнман Р. (2008). *Вы, конечно, шутите, мистер Фейнман!* / Пер. С. Ильин. М.: КоЛибри.
- Фридман М., Шварц А. (2007). *Монетарная история Соединенных Штатов 1867–1960 гг.* К.: Ваклер.
- Фуко М. (1994). *Слова и вещи. Археология гуманитарных наук*. СПб.: А-сад.
- Фуко М. (2004). *Археология знания* / пер. с фр. М. Б. Раковой, А. Ю. Серебрянниковой; вступ. ст. А. С. Колесникова., СПб.: Университетская книга.
- Фрост Р. (1999). *Другая дорога: Стихотворения* / Сост., пер., пред. Г. Кружкова. М.: АРГО-РИСК; Прогресс.
- Хайлбронер Р. (2008). *Философы от мира сего*. М.: КоЛибри.
- Хакинг Я. (1998). *Представление и вмешательство. Введение в философию естественных наук* / Под ред. Е. А. Мамчур. М.: Логос.
- Хикс Дж. (1993). *Стоимость и капитал*. М.: Прогресс.

- Akerlof, G.A. (1970) «The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, 84: 488–500.
- Allen, W. (1977) «Economics, Economists, and Economic Policy: Modern American Experiences», *History of Political Economy*, 9: 48–88.
- Auerbach, A. J. (1992) «Taxes and Spending in the Age of Deficits: A View from Washington and Academe», *National Tax Journal*, 45: 239–242.
- Baudrillard, J. (1988) «Simulacra and Simulations», in M. Poster (ed.) *Jean Baudrillard, Selected Writings*, Stanford: Stanford University Press, pp. 166–84.
- Becker, G.A. (1965) «Theory of the Allocation of Time», *The Economic Journal*, 75 (299): 493–517.
- Berlyne, D.E. (1960) *Conflict, Arousal, and Curiosity*, New York: McGraw-Hill.
- Blaug, M. (1990 [1982]) *The Methodology of Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Blundell, W.E. (1988) *The Art and Craft of Feature Writing*, New York: Plume.
- Booth, W. (1988) *The Company We Keep: The Ethics of Fiction*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Boynton, G.R., and C. Deissenberg (1987) «Models of the Economy Implicit in the Public Discourse», *Policy Sciences*, 20: 129–51.
- Coats, A.W. (1993) *The Sociology and Professionalization of Economics: British and American Economic Essays*, Vol. II, London: Routledge.
- Collins, R. (1998) *The Sociology of Philosophies: A Global Theory of Intellectual Change*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coupe, T. (2000) *Statistics 101 for (Wannabee) Economists*, Brussels: Universite Libre de Bruxelles.
- Crane, D. (1972) *Invisible Colleges: Diffusion of Knowledge in Scientific Communities*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Davis, P.J. and Hersh, R. (1987) «Rhetoric and Mathematics», in John S. Nelson, Allan Megill, and Donald N. McCloskey (eds) *The Rhetoric of the Human Sciences*, Madison, WI: University of Wisconsin Press, pp. 53–68.
- Defoe, D. (1994) *Robinson Crusoe*, London: Penguin Books.
- Descartes, R. (1968 [1621]) *Discourse on Method and the Meditations*, Harmondsworth: Penguin Books.
- Durden, G.C. and Ellis, L.V. (1993) «A Method for Identifying the Most Influential Articles in an Academic Discipline», *Atlantic Economic Journal*, 21 (4): 1–10.
- Eizenstat, S.E. (1992) «Economists and White House Decisions», *Journal of Economic Perspectives*, 6 (3): 65–71.
- Feyerabend, P. (1975) *Against Method: Outline of an Anarchistic Theory of Knowledge*, London: NLB.
- Fisher, R.M. (1986) *The Logic of Economic Discovery: Neoclassical Economics and the Marginal Revolution*, Brighton: Wheatsheaf.
- Franck, G. (1999) «Scientific Communication: A Vanity Fair?», *Science*, 286: 53–55.
- (2000) «In Search of Attention», unpublished paper, Vienna.
- Frey, B.S. (1997) *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- (1963) *A Monetary History of the United States, 1867–1960*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Frost, R. (1923) *New Hampshire*, New York: Henry Holt.
- Garfield, E. (1990) «The Most Cited Papers of All Time, SCI 1945–1988», *Current Comments*, 7: 3–14.

- Geertz, C. (1973) *The Interpretation of Cultures: Selected Essays*, New York: Basic Books.
- Hacking, I. (1983) *Representing and Intervening: Introductory Topics in the Philosophy of Natural Science*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hagstrom, W.O. (1965) *The Scientific Community*, New York: Basic Books.
- Hahn, F. (1984) *Equilibrium and Macroeconomics*, Oxford: Blackwell.
- Hands, D.W. (2001) *Reflection without Rules: Economic Methodology and Contemporary Science Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Harre, R. (1983) *Personal Being: A Theory for Individual Psychology*, Oxford: Blackwell.
- van Heusden, B.P. (1994) *Why Literature? An Inquiry into the Nature of Literary Semiosis*, Groningen: RUG.
- Jencks, C.A. (1986) *What is Post-Modernism?*, New York: St. Martin's Press.
- Jevons, W.S. (1958 [1874]) *The Principles of Science: A Treatise on Logic and Scientific Method*, New York: Dover Publications.
- Kahneman, D. (1973) *Attention and Effort*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Keynes, J.M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan.
- (1978) *The Collected Writings*, Vol. 39, London: Macmillan.
- (1988 [1919]) *The Economic Consequences of the Peace*, London: Macmillan.
- Klamer, A. (1983) *Conversations with Economists*, Totowa, NJ: Rowman & Allanheld.
- (1989) «An Accountant Among Economists: Conversation with Sir John R. Hicks», *Journal of Economic Perspectives*, 3: 167–180.
- Klamer, A., and Colander, D.C. (1987) «The Making of an Economist», *Journal of Economic Perspectives*, 1 (2): 95–111.
- (1990) *The Making of an Economist: Studies in the History, Methods, and Boundaries of Economics*, Boulder, CO: Westview Press.
- Klamer, A., and van Dalen, H.P. (2002) «Attention and the Art of Scientific Publishing», *Journal of Economic Methodology*, 9: 289–315.
- (2005) «Is There Such a Thing called Scientific Waste?», unpublished discussion paper, Tinbergen Institute, the Netherlands.
- Klamer, A., and McCloskey, D.N. (1992) «Accounting as the Master Metaphor of Economics», *The European Accounting Review*, 1 (1): 145–60.
- Klamer, A., McCloskey, D.N., and Solow, R.M. (1988) *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Klant, J. (1985) *The Rules of the Game: The Logical Structure of Economic Theories*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Knorr Cetina, K. (1981) *The Manufacture of Knowledge: An Essay on the Constructivist and Contextual Nature of Science*, New York: Pergamon.
- Krugman, P.R. (1994) *Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, New York: Norton.
- Kuhn, T. (1970 [1962]) *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Lakatos, I. (1970) «Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes», in I. Lakatos and A. Musgrave (eds) *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge University Press: Cambridge, pp. 91–196.
- (1916) *Proofs and Refutations: The Logic of Mathematical Discovery*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lakoff, G., and Johnson, M. (1980) *Metaphors We Live By*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Latour, B. (1987) *Science in Action, How to Follow Scientists and Engineers through Society*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Latour, B., and Woolgar, S. (1979) *Laboratory Life: The Social Construction of Scientific Facts*, London: Sage Publications.
- Leamer, E. (1981) «The Hit Parade of Economic Articles», *Comparative Economic Systems*, 14: 3–54.
- Lucas, R. E. (1987) *Models of Business Cycles*, Maiden, MA: Blackwell Publishers.
- McCloskey, D.N. (1983) «The Rhetoric of Economics», *Journal of Economic Literature*, 21:481–517.
- (1990) *If You're so Smart: The Narrative of Economic Expertise*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- (1998 [1985]) *The Rhetoric of Economics*, Madison, WI: University of Wisconsin Press.
- (2000) *Crossing: A Memoir*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- McCloskey, D.N., and Ziliak, S.T. (1996) «The Standard Error of Regression», *Journal of Economic Literature*, 34 (1): 97–114.
- (2004) «Size Matters: The Standard Error of Regressions in the *American Economic Review*», *Journal of Socio-Economics*, 33: 527–516.
- MacIntyre, A. (1981) *After Virtue: A Study in Moral Theory*, London: Duckworth.
- Maddock, R. (1983) «Rational Expectations Macrotheory: A Lakatosian Reconstruction», working paper for *Economic History*; Canberra: Australian National University.
- Maki, U. (1995) «Diagnosing McCloskey», *Journal of Economic Literature*, 33: 1300–1318.
- Marshall, A. (1920) *Principles of Economics: An Introductory Volume*, London: Macmillan.
- Merton, R. K. (1968) «The Matthew Effect in Science», *Science*, 159: 56–63.
- Mirowski, P. (1989) *More Heat than Light: Economics as Social Physics; Physics as Nature's Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mirowski, P., and Sent, E.M. (2002) *Science Bought and Sold: Essays in the Economics of Science*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Nietzsche, F. (1999) *Philosophy and Truth — Selections from Nietzsche's Notebooks of the Early 1870 's* (edited by D. Breazeale), Amherst, MA: Humanity Books.
- Odlyzko, A. (1997) «The Economics of Electronic Journals», *First Monday* ([http://www.firstmonday.org/issues/issue2\\_8/odlyzko/index.html](http://www.firstmonday.org/issues/issue2_8/odlyzko/index.html)), 2 (8).
- Peirce, C.S. (1966 [1878]) «How to Make Our Ideas Clear», in P. P. Weiner (ed.) *Charles S. Peirce, Selected Writings*, New York: Dover Publications.
- Perelman, C., and L. Olbrechts-Tyteca (1969) *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*, Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press.
- Pickering, A. (ed.) (1992) *Science as Practice and Culture*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Polanyi, M. (1962 [1958]) *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Popper, K. (1959) *The Logic of Scientific Discovery*, London: Hutchinson & Co.
- (1962) *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge*, New York: Basic Books.
- Robinson, J. (1962) *Economic Philosophy: The New Thinker's Library*; London: Watts.
- Rorty, R. (1979) *Philosophy and the Mirror of Nature*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Ruccio, D.F., and Amariglio, J. (2003) *Postmodern Moments in Modern Economics*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Ryan, J., and Sackrey, C. (eds) (1984) *Strangers in Paradise: Academics from the Working Class*, Boston, MA: South End Press.
- Samuelson, P.A. (1939) «Interaction Between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration», *Review of Economic Statistics*, 21: 75–78.

- (1947) *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- (1963) *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, Vol. 1, Cambridge, MA: MIT Press.
- (1964) *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, Vol. 2, Cambridge, MA: MIT Press.
- (1985) Lecture at Trinity University ([http://www.trinity.edu/nobel/Samuelson\\_files/Samuelson%20web%20quotes.htm](http://www.trinity.edu/nobel/Samuelson_files/Samuelson%20web%20quotes.htm)).
- (1992) «My Life Philosophy: Policy Credos and Working Ways», in M. Szenberg (ed.) *Eminent Economists: Their Life Philosophies*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 236–247.
- Simon, H.A. (1971) «Designing Organizations for an Information-Rich World», in M. Greenberger (ed.) *Computers, Communications, and the Public Interest*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, pp. 37–53.
- Simonton, D.K. (1984) *Genius, Creativity, and Leadership: Historiometric Inquiries*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984.
- (1988) *Scientific Genius: A Psychology of Science*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, A. (1987 [1776]) «The Wealth of Nations», in R. Heilbroner (ed.) *The Essential Adam Smith*, New York: W. W. Norton.
- Taylor, F.W. (1911) *The Principles of Scientific Management*, New York: Harper.
- Thomson, W. (2001) *H Guide for the Young Economist: Writing and Speaking Effectively about Economics*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Velthuis, O. (2005) *Talking Prices: Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Walras, L. (1954) *Elements of Pure Economics*, London: Allen & Unwin.
- Woolf, V (1967) «Mr. Bennett and Mrs. Brown», in *Collected Essays*, Vol. I, New York: Harcourt, Brace and World.

## Указатель имен

- Аббинг Х. 16  
Айзенштат С. 24  
Акерлоф Дж. 112, 131, 171  
Аллен У. 274, 275  
Амарильо Дж. 14, 140, 225, 237, 245, 246  
Аристотель 65, 128, 146, 165, 167, 173, 186, 190, 203, 205, 290  
Ауэрбах А. 23  
  
Барро Р. 204, 240, 270  
Бауместер О. 16  
Баум С. 13  
Баумол У. 120  
Беверс Т. 16  
Беккер Г. 136, 187, 192, 235, 288  
Белл К. Шоу 13  
Берг А. 228  
Бёрк К. 169  
Бёсе Й. де 16  
Бланделл У. 266  
Блауг М. 54, 120, 144, 151, 157, 161, 249  
Блэк М. 188, 204, 271, 273,  
Бодрийяр Ж. 246  
Бойнтон Дж. 263  
Бонапарт Н. 33  
Боулз С. 216  
Броди М. 13  
Бронфенбрэннер М. 12  
Булье Б. 15  
Бурдьё П. 85, 88, 106, 116  
Бут У. 48, 169  
Буш Дж. 277  
Бьюкенен Дж. 256, 288  
Бэкон Ф. 48, 145, 146, 147  
  
Вагнер Р. 272  
Вайнтрауб Э. Р. 12, 14, 130, 159, 164, 166  
Вальрас Л. 221, 237  
Веберн А. 228  
Вейденбаум М. 274  
Велтёйс О. 11, 16, 34  
Вербрюгген Х. 16  
Вико Дж. 202  
Виксель К. 38  
Витгенштейн Л. 128, 148,  
Вульф В. 228, 237  
Вунсель Б. ван 16  
  
Гадамер Дж. 76, 129  
Гарфилд Э. 110  
Геракл 199  
Гирц К. 82, 99, 166  
Гог В. ван 20  
Гольдфарб Д. 13  
Гольдфарб Р. 15  
Гор А. 279  
Горгий 166, 167, 173  
Гордон Д. 33  
Гордон Р. 33  
Гото К. 17  
Грака С. 16  
Грант Дж. 13, 91  
Граф Г. де 16  
Гримо М. 13  
Гринберг К. 240  
Гудвин К. 12  
Гудсмит С. 16  
Гэлбрейт К. 103, 206, 283  
  
Дайссенберг К. 263  
Дален Х. ван 16, 100  
Данн Р. 15  
Дебрё Ж. 224  
Декарт Р. 145, 146, 147, 163, 227, 228  
  
Делёз Ж. 116, 160  
ДеМасио П. 13  
Деррида Ж. 154, 160  
Дефо Д. 22, 78, 79, 200  
Джадд Д. 239  
Джевокс У. 190, 203  
Дженкс Ч. 239, 240  
Джойс Дж. 228  
Джонсон Л. 273  
Джонсон М. 184  
Диккенс Ч. 22  
Долфейн Р. 16  
Долфсма В. 16  
Доу Ш. 158, 159  
Доул Р. 279  
Дрихёйс В. 12  
Дьюи Дж. 129, 130, 290  
Дягилев С. 237  
  
Зёйдхоф П. В. 16  
Зилиак С. 36  
  
Ибсен Г. 22  
Иисус 22  
  
Йезер Т. 15  
  
Кальвин Ж. 22  
Кандинский В. 228, 237  
Кант И. 118, 147  
Картер Дж. 24  
Квинтилиан 168  
Кейнс Дж. М. 12, 34, 38, 39, 47, 98, 131, 144, 228, 229, 230, 233, 234, 236, 247, 250, 268, 272, 282, 283, 289  
Кейнс Дж. Н. 144  
Кейзерлинг Л. 272  
Кейс Ч. 13  
Кеннеди Дж. Ф. 272, 273

- Кенэ Ф. 187  
 Колдуэлл Б. 14, 158  
 Кордес Дж. 15  
 Кламер А. 103, 275  
 Клант Й. 11, 149, 151, 157, 161  
 Клинтон У. 270, 278, 279  
 Кловвер Р. 13  
 Комбринк Д. 16  
 Коннери Ш. 246  
 Костиган Э. 272  
 Коуз Р. 35  
 Коутс А. У. 45  
 Краусс А. 16  
 Крейн Д. 58, 90  
 Кроу Ш. 202  
 Круг Б. 16  
 Кругман П. 23, 89, 103, 112, 252, 253, 276, 278, 283  
 Кун Т. 51, 58, 153, 166, 208, 239  
 Купманс Т. 81, 229
- Лавуа Д. 14  
 Лакатос И. 9, 53, 54, 70, 152, 161, 208  
 Лакофф Дж. 184  
 Лангенберг Б. 16  
 Латур Б. 76, 159  
 Лафолетт Р. 272  
 Лафонтен Ж. де 203  
 Лаффер А. 31  
 Лейбниц Г. 163  
 Леонард Р. 159  
 Леонард Т. 15  
 Линдауэр Д. 13  
 Лиотар Ж. 240, 250  
 Лодж Д. 98  
 Лоусон Т. 54  
 Лукас Р. 32, 33, 35, 81, 178, 200, 206, 211-215, 217, 220-221, 240, 262  
 Льюис С. 22  
 Люка Ф. 17  
 Лютер М. 227
- Магала С. 16  
 Макдональд С. Б. 18  
 Макинтайр А. 18, 197
- Маккლოსки Д. 14, 35-37, 49-50, 59, 95, 106, 127, 130, 132, 144, 155, 161, 164-166, 176, 190, 194-195, 200, 208, 233, 235, 252, 255  
 Мак-Куллох Дж. Р. 272  
 Малевич К. 229  
 Маркс К. 61, 242, 283, 289  
 Марчи Н. 12  
 Маршалл А. 185, 187, 192, 221, 223-224, 267, 287  
 Маттей Дж. 13  
 Микеланджело 226  
 Миньоса А. 16  
 Михан Дж. 15  
 Мировский Ф. 14, 159, 237  
 Модильяни Ф. 211, 256  
 Мозес Р. 229  
 Мондриан П. 222-224, 228, 232, 234, 237-238  
 Монтень 227  
 Моррисон Р. 13  
 Мут Дж. 187, 203  
 Мэддок Р. 12  
 Мяки У. 5, 14, 54-55, 157, 166, 175
- Найт Ф. 233  
 Нельсон Ричард 31  
 Нельсон Роберт 275  
 Нижинский В. 237  
 Николс Л. 13  
 Ницше Ф. 187, 193, 291  
 Ной В. 16  
 Нортон Б. 13
- Оден У. Х. 188  
 Ольбрехт-Тытека Л. 169, 207  
 Оруэлл Дж. 203  
 Остин Дж. 132, 135
- Паваротти Л. 115  
 Павлов И. 105  
 Папандреу А. 273  
 Парето 122, 257  
 Пеппер С. 208
- Перельман Х. 106, 169  
 Перо Р. 279  
 Пикассо П. 228, 237  
 Пиоринг А. 84  
 Пиоре М. 216  
 Пирс Ч. 129-130, 139, 208  
 Питчер Э. 12  
 Платон 9, 146, 155, 166-168  
 Плуг Р. ван дер 274  
 Полани М. 68, 94, 105-106  
 Поллок Дж. 234  
 Поппер К. 149-152, 157, 161, 170  
 Преймбом Э. 16  
 Пруст М. 228
- Райх Р. 283  
 Раппинг Л. 217  
 Рассел Б. 149, 228  
 Рейган Р. 274  
 Ричардс А. А. 188, 204  
 Робертс Дж. 115  
 Робинзон Крузо 22, 78, 185, 198, 200, 203  
 Розен Ш. 115  
 Розенберг А. 151  
 Ройко М. 257  
 Рорти Р. 48, 52, 54, 76, 128-130, 136, 140, 142, 158, 161, 166  
 Ротко М. 234  
 Роз М. ван дер 228  
 Рузвельт Ф. Д. 272  
 Руччио Д. 245-247  
 Рэнд А. 12, 195
- Сайдз М. 13  
 Саймон Х. 109, 187  
 Сакс Дж. 276  
 Салинас К. 39, 273, 277  
 Саммерс Л. 273, 275  
 Самуэльс У. 14  
 Самуэльсон П. 64, 139, 144, 196, 208, 218, 223-224, 230-233, 238, 240, 243, 250  
 Сарджент Т. 33  
 Сартр Ж.-П. 197  
 Сен А. 103

- Сент Э. М. 153  
 Серль Дж. 132  
 Сиз Дж. 12  
 Силк Л. 102  
 Скидельски Р. 98  
 Смит А. 34, 60-61, 79, 114, 145, 149, 168, 187, 220-221, 249-250, 267, 272, 277, 283, 288-289  
 Смит С. 15  
 Сократ 9, 146, 166-168, 228  
 Солоу Р. 14, 36, 46, 73, 81, 103, 131, 196, 211-215, 240, 257, 289  
 Спиноза Б. 163  
 Спирс Б. 104  
 Ставерен И. ван 16  
 Сталин И. 229  
 Стейнбек Дж. 22  
 Стиглер Дж. 35-37, 272, 280  
 Стиглиц Дж. 103, 276  
 Схинкель В. ван 16  
 Тайсон Л. 270-271  
 Таунсенд Р. 201  
 Тауэр Р. 12  
 Тейлор Ф. 237  
 Тинберген Я. 19, 63, 80-81, 95, 229, 233, 270, 276, 283  
 Тобин Дж. 32, 211, 256, 289  
 Трумэн Г. 23  
 Тулмин С. 106, 169, 290  
 Туроу Л. 103, 275  
 Уайт Х. Д. 272  
 Уайтхед А. 149, 228  
 Уиллис Б. 246  
 Уорхол Э. 239-241  
 Уорш Д. 102  
 Фейерабенд П. 60, 76, 134, 160-161  
 Фейнер С. 201, 208  
 Фейнман Р. 98  
 Фланеган О. 13  
 Фил, доктор 141  
 Фиш С. 98, 130, 169  
 Фишер Р. 12  
 Фолкер П. 272  
 Форд Г. 237  
 Форд Х. 246  
 Фрай Б. 17  
 Франк Г. 113-114  
 Франклин Б. 192  
 Фрейд З. 242  
 Фридман М. 34-35, 38-39, 73, 103, 139, 144, 155, 161, 175, 177, 195-197, 220-222, 272, 283, 288-289  
 Фрост Р. 1  
 Фуко М. 48, 50, 76, 106, 160, 208  
 Халил Э. 18  
 Хабермас Дж. 48, 50, 106, 132  
 Хакинг И. 85  
 Хан Ф. 124, 241  
 Хэндс Д. У. 14, 158  
 Хайек Ф. 233, 289  
 Хайлбронер Р. 249  
 Хансен А. 230, 232, 234  
 Харре Р. 53  
 Хатчисон Т. 149  
 Хаусман Д. 151  
 Хеллер У. 272-273  
 Херольд Т. 16  
 Хесден Б. ван 14, 111  
 Хикс Дж. 49, 81, 139, 187, 193, 218, 233-234, 243, 250  
 Хуттер М. 17  
 Хэнкс Т. 115  
 Хьюльсман Л. 18  
 Цицерон 168  
 Швейкер С. 16  
 Шекл Дж. 233  
 Шелтон Т. 48, 78  
 Шёнберг А. 228  
 Шульц Дж. 273  
 Шумпетер Й. 288  
 Эдип 199  
 Эйнштейн А. 30, 61, 152  
 Эжелен Б. ван 16  
 Экштайн О. 274  
 Элиот Т. С. 205  
 Энгельс Ф. 61  
 Эрроу К. 224  
 Юм Д. 149  
 Яник А. 5, 13, 290  
 Янсен С. 16  
 Berlyne D. 103  
 Connor S. 250  
 Cook P. 123  
 Coupé T. 110  
 Curie G. 76, 161  
 Davids J. 77, 161  
 Davis P. 156  
 Diamond A. 123  
 Durden G. 110  
 Ellis L. 298  
 Frank R. 123  
 Friedman R. 41  
 Garnett R. 284  
 Grinnell F. 99  
 Harré R. 78  
 Harvey D. 250  
 Hersh R. 156  
 Hesse M. 207  
 Kahneman D. 103-104  
 Kaufmann L. 76  
 Kern S. 250  
 Kindleberger C. 41  
 Knorr Cetina K. 50, 76  
 Landsburg S. 284  
 Leamer E. 100  
 Megill A. 207  
 Merton R. 76, 115, 123  
 Mill J. 41  
 Nelson J. 207, 284  
 Odlyzko A. 112  
 Ortony A. 207  
 Ott N. 208  
 Rabinbach A. 250  
 Rieke R. 207  
 Schön D. 207  
 Schorske C. 250  
 Simonon D. 110  
 Szenberg M. 207  
 Tompkins J. 76  
 Tzannatos Z. 208  
 Ward B. 41  
 Watson J. 98  
 Worrall J. 76, 161

# Предметный указатель

- австрийская история 195, 199  
австрийская философия 148–149  
австрийские экономисты 35, 52, 74, 174, 214–215, 218, 289, 292  
Академия Вита 16  
аллегория 203  
американский, типический вопрос 24  
американцы: модернизм и 238; молодые 192; международная торговля и 266–268  
американская культура 81, 279  
Американская экономическая ассоциация 40, 79, 118, 209, 219  
американские интеллектуалы 132  
американские президенты 23, 272–273  
американские университеты (колледжи) 24, 69, 209, 248  
американские ученые 95, 174  
американский английский 175  
«Америтек», компания 261  
аналогия 78, 186–191, 200–201, 203–206, 229, 267  
антропологи 82, 97, 116, 159  
антропология 19, 108  
аргумент 108, 128, 136; длина 63; теоретический 71; ценность 67  
аргументы 89, 127, 159, 164, 172–176; знание 70; математические 43, 71, 143, 146, 174, 181; методологические 71; спектр 71; направляющие споры 139; практические последствия 74; эмпирические 71  
аргументация 172–176; в новой классической экономической теории 164; и истина 95–96; как движущая сила разговора 170, 177; как риторический прием 155, 164; научная 152; непротиворечивость 157; структура 176–182; экономическая 27, 71, 138, 147; эмоциональная 94; Франка 114  
аристотелевский: нео- 227, 249; угол зрения 265  
аутичный (экономист) 26, 91, 105, 209, 241, 286–287; пост- 26, 289  
безальтернативный подход 288  
Белый дом 252  
бескомпромиссные ученые 124–126, 144, 153–160  
Библия 22, 145, 227  
бизнес 21, 95, 130, 143, 154, 189, 196, 253, 257, 261, 265–267, 281  
бизнесмены 24–25, 71, 82, 95, 98, 186, 197, 253  
Блэка-Шоулза, формула 96, 273  
Брукингский институт 278  
Бог 22, 79, 111, 145, 149, 200, 226–227  
Будда 145  
буддист 190  
вальрасианский механизм равновесия 154  
Вашингтон (округ Колумбия) 23–24, 32, 89, 213  
Веды 145  
Великая депрессия 272  
Венский кружок 118, 128, 148  
внимание 20, 26, 33, 46, 57–58, 66, 73, 87, 100–123, 127–128, 129, 136, 139, 141, 148, 152, 162, 165, 169–173, 178, 181, 183, 233–234, 242, 253, 264, 283, 288–289; асимметричное распределение 108–110, 114, 115–116; значения (слова attention) и определение 103–106; интенсивность 103–105; и разговор 107–108; рынок 112–115; центры 118  
война во Вьетнаме 217, 239  
Всемирный Банк 15, 24, 276  
Всемирная Торговая Организация 276  
вспомогательный субъект 188–189, 204–206  
габитус 68, 85, 88–89, 93

- газеты: Boston Globe 102; New York Times 102, 275; Wall Street Journal 264, 266
- Гарвардский университет 61, 119, 276, 277
- герменевтика 59, 135, 155, 176
- гетеродоксальная экономическая наука 6, 49, 219
- гетеродоксальные экономисты 140, 186, 219, 247
- гипербола 203
- гипотезы 42, 50–53, 89, 150–151, 154, 176, 178, 197
- гипотетически-дедуктивный метод 150
- главный субъект 188–189, 203–205
- глобализация 86, 199, 227, 248, 289
- государственная экономическая политика 35, 245
- государственное устройство, понимание 23
- государственные расходы 194, 230, 264–265, 272
- государственные служащие 61, 88
- государственный долг 253
- государство 195–197, 201, 265; вмешательство в экономику 32, 35, 195, 201, 214, 220, 239, 264; образы 88, 195–197, 265; как механизм распределения ресурсов 177
- дарение 91–92, 176
- деловое администрирование 248
- дефициты государственного бюджета 2, 20, 253, 263
- Джорджа Вашингтона, Университет 15
- дээн 132–133
- диалектика 167
- дискурсивный поворот 152; см. также *обращение к дискурсу*
- дискурсивные контексты 129
- дискурсивные практики 5, 76, 208
- дискурсивные стратегии 50
- Дьюэма-Куайна, тезис 53
- Дьюи, последователи 130
- естественные науки 21, 29, 81, 128
- журналы: American Economic Review 109–110, 215, 220; Business Week 102; Fortune 103; Journal of Cultural Economics 120–121; Journal of Economic Methodology 144; Journal of Economic Perspectives 5, 219; Journal of Political Economy 109; Econometrica 109; Economic Journal 109, 220; Economic Literature 109, 284; Newsweek 111; Radical Political Economy 215; Rethinking Marxism 215
- журналистика 136
- журналисты 2, 7, 15, 85, 197, 252, 263, 265, 279, 295
- звезды в науке 2, 66–67, 115–121
- игра: во внимание 66, 100–101, 111–112, 114–115, 122, 127; с нулевой суммой 71; спортивная 132–133, 138–141, 285; экономическая наука как 138–141, 185–187, 192, 194, 204, 268–269, 275
- игр, теория 43, 46, 89, 96, 106–107, 119, 139, 180, 209, 222, 247, 267–268, 272, 289, 291–292
- игры экономистов 33, 54, 66
- идеалы 80, 242–243, 290
- идеалисты 19, 118
- идеология 35; как проявление двойственного характера (пост) модернизма 227, 236, 239, 246; политическая 35; экономическая наука как 55–56; экстремистская 131
- изучающие науку 58, 159
- иллокутивный речевой акт 133
- индекс цитирования по социальным наукам (SSCI) 120
- Институт международной экономики 278
- Институт научной информации 108–109
- Институт Тинбергера 35
- ирония 197, 199, 203, 240–241, 251
- искусство 222, 224, 226, 227–228, 234, 236, 239–241, 243, 246, 290; академическое 242–243; аргументации 170; ораторское 59, 205; рассуждения 167; слушания 59; убеждения в среде экономистов 162–208; чтения 59; экономика 120, 210
- исследователи реальности 42
- истина 124–161; божественная 145; и Истина 43, 95; и непротиворечивость 54, 135; и убеждение 162–164, 168–169, 171–172; как спорный вопрос 129; критерии 143–

- 158; модернисты об 243; Ницше об 291; относительная 129, 131; поздние модернисты об 240–241; Хан об 241
- истинность 134–135, 139, 147, 163, 179, 224, 241, 290
- истории см. нарратив
- историки 21, 85, 221, 228; экономической науки 14, 22, 121, 161, 289, 292
- исторические аргументы 172
- исторические барьеры 243
- исторические исследования 178, 224, 231, 238
- исторические описания 170
- исторические тенденции 177
- исторические эксперименты 220–221
- исторический процесс, экономика как 262
- исторический уклон 152
- история 44, 49, 81, 98; экономической мысли 38, 45, 49, 130; эпистемологии 132–133; наука в 163; развития экономического разговора, этапы 225
- Калифорнии, Университет 219
- капитализм 56, 138, 164, 238, 260; поздний 227
- капиталист, венчурный 261, 265
- капиталистический способ производства 55
- катахреза 185, 203
- кейнсианцы 31, 34, 196, 200, 238, 240, 260; пост- 3, 34, 140, 238
- кейнсианская: аргументация 179; экономика 79; экономическая теория 240
- кейнсианский подход 264
- кейнсианские меры (экономической политики) 178, 239
- кейнсианское экономическое учение 33, 35, 153
- кейнсианство 33; новое 211, 213–214
- классицизм 209, 225–227; нео- 227, 242; см. также неоклассики
- классический: 168, 225–227, 246, 249; нео- 31, 56, 70, 138–140, 152, 164, 203, 207, 211, 215, 219, 242–243, 267; см. также неоклассики
- Комитет по международной торговле (ИТС) 277
- коммерческие организации 72, 113
- коммунизм 217–218, 229
- компьютеры 35, 63–64, 75, 106, 136, 139, 185, 239, 249, 282
- консервативная экономика 260
- культура 21, 89, 124, 288; академическая 3, 97–98, 100; люди 21–22; министр 274; научная 67–68, 87, 96–97; понятие 81–82, 178, 218; приобретение 97; разговор и 162, 169, 286; родная 78–79, 174, 268; человеческая 97; экономика 9, 16, 21, 120, 216, 293
- культурная экономика 227
- культурные барьеры 243
- культурные предубеждения 98
- культурный капитал 118, 192,
- культуролог: экономист- 3, 78, 120–121, 140
- Лакатоса, последователи 54
- легкомысленные ученые 124–126, 160
- логика 43, 58; в аналитике 167; в исследовательских программах 53–55; в науке 63–64, 71, 75, 124–130, 148, 151–152, 163, 182–183, 198, 141; в научном разговоре 135–136; и зеркало 52–53, 55, 128, 147, 151; истина и 144–148, 163; как проявление двойственного характера модернизма 235–236, 242; как часть классического тривиума 168; личностные различия и 211–212, 235–236; математика и 156, 149; метафоры и 187–189; риторика и 169, 205; силлогизм и 205; см. также *Венский кружок*
- логические позитивисты: см. *Венский кружок*
- локутивный речевой акт 133
- Лондонская школа экономики 119
- любовь 22, 57, 65, 98, 165, 186, 101, 144, 145
- Маастрихтский договор 277
- маккартизм 95
- марксизм 54, 55–56, 138–139, 153, 217–218
- марксисты 3, 6, 14, 31–32, 33, 55, 121, 138, 140, 174, 193, 225, 289, 292
- Маршалла, равновесие 221
- Массачусетский технологический институт (MIT) 31, 61, 119
- математическая наука 42

- математические инструменты, ориентация на 34  
 математические методы 35, 160  
 математические модели 26, 29, 146–148, 157, 174, 182–183, 219, 224, 229–232, 237, 247, 262–263, 288–290  
 математические навыки 71, 81, 86, 247, 256  
 математические утверждения, нормативные и позитивные 142–143  
 математический изоляционизм 88  
 математический разговор 219–222, 291  
 математический стиль 214  
 математика 127, 145–146, 149, 156–157, 163, 172, 174, 207, 219–222, 224, 228, 231–232, 238, 288–291; Чикагский университет и 35  
 математики 194  
 Матфея, эффект 115  
 МВФ см. Международный Валютный Фонд)  
 Международный Валютный Фонд (МВФ) 24, 276  
 Мексика 24, 273, 277–278  
 метанарратив см. *нарратив*  
 метафора: бейсбола 132–133; совета 280–281  
 метафоры: в повседневной экономике 262–263; и «как будто» 155; и экономическая наука как идеология 55–56; и экономическая наука как исследовательская программа 53–55; и экономическая наука как корпус накопленных знаний 50–51; и экономическая наука как логика и зеркало 52–53; и экономическая наука как социальный процесс 58; и экономическая наука как товар, продаваемый на рынке 56–57; и модернизм 236, 242–243; касающиеся науки 50–58; ключевые 192–193, 204, 212–218; лексические (мертвые) 191; Макклоски о 175–176, 182–183; о знаниях 271; определение и разработка понятия 182–193; педагогические 191–192; смена 6, 10, 284; сравнение с аналогией 190–191; см. также разговор, этимология, эвристика, логика, рынок  
 метафизика 144  
 метод: дедукции 52, 144, 146, 236; истина и 163–164; «против — « 160  
 методы: в аргументации 180–183; выходящие за рамки 70; герменевтики 155; изучения экономики 244; и изменение парадигм 153; исследования 218; математические 35, 143, 174, 231; научные 197–198, 226, 239; эконометрические 53, 237  
 методологи 143–144, 290; экономисты- 43, 53, 130, 137–138, 144–146, 149–151, 157  
 методология 183; индексов 154; карточка девять на тринадцать 127, 158; модернизм и 239, 243; науки 101; экономическая 38–39, 81, 161, 164  
 метонимия 204–205  
 мировая война: Вторая 283, Первая 272  
 модернизм 225–226, 233–239, 242–243, 250; поздний 225, 227, 238–240, 250; пост- 225, 227, 246, 247–248; ценности 239–240  
 модернистский 233, 235–236, 238–241, 244–247, 250, 270; поздние- 248; пост- 245–250  
 модерности 132–133, 234, 238–241, 244–245, 248; поздние 133, 239–241, 244, 248; пост- 6, 14, 244, 246, 292; ранние 238–239, 243–244  
 монетаризм 164  
 монетаристы 34, 238, 264  
 Морли, эксперименты 30  
 мультикультурное общество 227, 246  
 нарратив 71–72, 194–202, 205; в повседневной экономике 265–266, 282; ключевой 201; мета- 226, 227, 238, 240, 243, 246, 270; науки 197–198; педагогический 200; эвристический 200–201  
 НАФТА см. *Североамериканская зона свободной торговли*  
 невидимая коллегия 58, 65, 90  
 неоклассики 32, 56, 70, 138–140, 152, 207, 210, 215–219, 227, 244, 292  
 неотрадиционализм 227, 249,  
 Нобелевская премия 19, 24, 32, 38, 41, 49, 65, 102, 112, 135, 162, 171, 173, 256–257, 278, 292–293, 295

- нормативные высказывания 142–143, 144  
 Нотр-Дам, Университет 140, 219  
 Нэша, равновесие 27, 135, 263  
 обоснование 160, 262  
 обоснование (в аргументации) 178  
 обращение к дискурсу 140; см. также *дискурсивный поворот*  
 общее дело 91–92  
 Общепринятое представление 129, 149–152, 153–154  
 общность 91–93, 117, 136  
 Объединение в группы 116–121  
 Объединенный комитет по налогообложению 23  
 оговорки (в аргументации) 179  
 олигополистическая конкуренция 185  
 онтологический статус экономических теорий 54  
 опровержение (в аргументации) 173, 179  
 опровержение теорий 53, 151–152, 154; см. также *фальсифицируемость*  
 ортодоксальная экономическая наука 6, 55, 219, 247–248  
 основания (в аргументации) 177–178  
 Пирса, последователи 130  
 перлокутивный речевой акт 133  
 поддержка (в аргументации) 178–179  
 позитивные высказывания 142, 144, 149  
 Поппера, последователи 149  
 последствия (в аргументации) 180  
 поэзия 15, 49, 159, 176, 186, 187, 203  
 правительства европейских стран 23  
 правительственные структуры, экономисты в 1, 23–24, 32, 39, 72, 274–275, 213, 252–253, 274–275, 280–281, 285  
 правительство 260, 279–281; голландское 276; неадекватные действия 199; США 23, 277  
 прагматики 129, 151  
 предпринимательства, экономика 21, 248, 285  
 Премия Букера 197  
 Принстонский университет 61, 119  
 проблема глупости 251, 252–255, 257–259, 268–270  
 Просвещение 225, 226, 228, 238, 243  
 психологи 42, 85, 103, 107, 116, 193, 255, 17  
 психология 19, 70, 83, 151, 168, 264, 281  
 радикальная экономика 196–197, 201, 216, 247, 260  
 разговоры: границы 69–70; значения (слова *conversation*) 48–50; изменения 220–248; и культура 82–98; как метафора 43; научные: природа 60–73; повседневный и научный 256–269; политический и научный 269–284; различные экономические 292–295; смена 215–218; функция 78–81; см. также всю книгу  
 разрывы: введение 251; в мыслительных процессах 189; и катахреза 203–204; и «ловушка глупости» 252; и метафоры 187; и риторика 168, 252, 256; и экономическая наука 256; между аргументами 182–183, 207–208; между лектором и аудиторией 59; между умами: 146–147 (между умом и реальностью), 155–156, 163–164, 182, 252; между учеными и неучеными 97; резюме 287–291; эпистемологические 148, 251  
 рационализм 147  
 рационалисты 21, 129, 146–147  
 рациональная исследовательская программа 54  
 рациональная наука 151  
 рациональное поведение, допущение о 143, 179  
 рациональность (иррациональность) 39, 201, 218; в бизнесе 253; в государственной политике 253, 270, 276; в современной жизни 226; значение понятия 82; коммуникативная 50; ограниченная 119  
 рациональные агенты в экономике 179, 184, 193  
 рациональные (иррациональные) аргументы 270  
 рациональные ожидания 164, 178, 187  
 рациональные политики 270, 276  
 рациональные реакции 267  
 рациональный выбор 27, 29, 200, 236  
 реализм допущений 73, 128, 139, 144, 155, 175, 214

- математические инструменты, ориентация на 34  
 математические методы 35, 160  
 математические модели 26, 29, 146–148, 157, 174, 182–183, 219, 224, 229–232, 237, 247, 262–263, 288–290  
 математические навыки 71, 81, 86, 247, 256  
 математические утверждения, нормативные и позитивные 142–143  
 математический изоляционизм 88  
 математический разговор 219–222, 291  
 математический стиль 214  
 математика 127, 145–146, 149, 156–157, 163, 172, 174, 207, 219–222, 224, 228, 231–232, 238, 288–291; Чикагский университет и 35  
 математики 194  
 Матфея, эффект 115  
 МВФ см. *Международный Валютный Фонд*  
 Международный Валютный Фонд (МВФ) 24, 276  
 Мексика 24, 273, 277–278  
 метанарратив см. *нарратив*  
 метафора: бейсбола 132–133; совета 280–281  
 метафоры: в повседневной экономике 262–263; и «как будто» 155; и экономическая наука как идеология 55–56; и экономическая наука как исследовательская программа 53–55; и экономическая наука как корпус накопленных знаний 50–51; и экономическая наука как логика и зеркало 52–53; и экономическая наука как социальный процесс 58; и экономическая наука как товар, продаваемый на рынке 56–57; и модернизм 236, 242–243; касающиеся науки 50–58; ключевые 192–193, 204, 212–218; лексические (мертвые) 191; Макклоски о 175–176, 182–183; о знаниях 271; определение и разработка понятия 182–193; педагогические 191–192; смена 6, 10, 284; сравнение с аналогией 190–191; см. также разговор, этимология, эвристика, логика, рынок  
 метафизика 144  
 метод: дедукции 52, 144, 146, 236; истина и 163–164; «против —» 160  
 методы: в аргументации 180–183; выходящие за рамки 70; герменевтики 155; изучения экономики 244; и изменение парадигмы 153; исследования 218; математические 35, 143, 174, 231; научные 197–198, 226, 239; эконометрические 53, 237  
 методология 143–144, 290; экономисты- 43, 53, 130, 137–138, 144–146, 149–151, 157  
 методология 183; индексов 154; карточка девять на тринадцать 127, 158; модернизм и 239, 243; науки 101; экономическая 38–39, 81, 161, 164  
 метонимия 204–205  
 мировая война: Вторая 283, Первая 272  
 модернизм 225–226, 233–239, 242–243, 250; поздний 225, 227, 238–240, 250; пост- 225, 227, 246, 247–248; ценности 239–240  
 модернистский 233, 235–236, 238–241, 244–247, 250, 270; поздние- 248; пост- 245–250  
 модернисты 132–133, 234, 238–241, 244–245, 248; поздние 133, 239–241, 244, 248; пост- 6, 14, 244, 246, 292; ранние 238–239, 243–244  
 монетаризм 164  
 монетаристы 34, 238, 264  
 Морли, эксперименты 30  
 мультикультурное общество 227, 246  
 нарратив 71–72, 194–202, 205; в повседневной экономике 265–266, 282; ключевой 201; мета- 226, 227, 238, 240, 243, 246, 270; науки 197–198; педагогический 200; эвристический 200–201  
 НАФТА см. *Североамериканская зона свободной торговли*  
 невидимая коллегия 58, 65, 90  
 неоклассики 32, 56, 70, 138–140, 152, 207, 210, 215–219, 227, 244, 292  
 неотрадиционализм 227, 249,  
 Нобелевская премия 19, 24, 32, 38, 41, 49, 65, 102, 112, 135, 162, 171, 173, 256–257, 278, 292–293, 295

- нормативные высказывания 142–143, 144  
 Нотр-Дам, Университет 140, 219  
 Нэша, равновесие 27, 135, 263  
 обоснование 160, 262  
 обоснование (в аргументации) 178  
 обращение к дискурсу 140; см. также *дискурсивный поворот*  
 общее дело 91–92  
 Общепринятое представление 129, 149–152, 153–154  
 общность 91–93, 117, 136  
 объединение в группы 116–121  
 Объединенный комитет по налогообложению 23  
 оговорки (в аргументации) 179  
 олигополистическая конкуренция 185  
 онтологический статус экономических теорий 54  
 опровержение (в аргументации) 173, 179  
 опровержение теорий 53, 151–152, 154; см. также *фальсифицируемость*  
 ортодоксальная экономическая наука 6, 55, 219, 247–248  
 основания (в аргументации) 177–178  
 Пирса, последователи 130  
 перлокутивный речевой акт 133  
 поддержка (в аргументации) 178–179  
 позитивные высказывания 142, 144, 149  
 Поппера, последователи 149  
 последствия (в аргументации) 180  
 поэзия 15, 49, 159, 176, 186, 187, 203  
 правительства европейских стран 23  
 правительственные структуры, экономики в 1, 23–24, 32, 39, 72, 274–275, 213, 252–253, 274–275, 280–281, 285  
 правительство 260, 279–281; голландское 276; неадекватные действия 199; США 23, 277  
 прагматики 129, 151  
 предпринимательства, экономика 21, 248, 285  
 Премия Букера 197  
 Принстонский университет 61, 119  
 проблема глупости 251, 252–255, 257–259, 268–270  
 Просвещение 225, 226, 228, 238, 243  
 психологи 42, 85, 103, 107, 116, 193, 255, 17  
 психология 19, 70, 83, 151, 168, 264, 281  
 радикальная экономика 196–197, 201, 216, 247, 260  
 разговоры: границы 69–70; значения (слова *conversation*) 48–50; изменения 220–248; и культура 82–98; как метафора 43; научные: природа 60–73; повседневный и научный 256–269; политический и научный 269–284; различные экономические 292–295; смена 215–218; функция 78–81; см. также всю книгу  
 разрывы: введение 251; в мыслительных процессах 189; и катахреза 203–204; и «ловушка глупости» 252; и метафоры 187; и риторика 168, 252, 256; и экономическая наука 256; между аргументами 182–183, 207–208; между лектором и аудиторией 59; между умами: 146–147 (между умом и реальностью), 155–156, 163–164, 182, 252; между учеными и неучеными 97; резюме 287–291; эпистемологические 148, 251  
 рационализм 147  
 рационалисты 21, 129, 146–147  
 рациональная исследовательская программа 54  
 рациональная наука 151  
 рациональное поведение, допущение о 143, 179  
 рациональность (иррациональность) 39, 201, 218; в бизнесе 253; в государственной политике 253, 270, 276; в современной жизни 226; значение понятия 82; коммуникативная 50; ограниченная 119  
 рациональные агенты в экономике 179, 184, 193  
 рациональные (иррациональные) аргументы 270  
 рациональные ожидания 164, 178, 187  
 рациональные политики 270, 276  
 рациональные реакции 267  
 рациональный выбор 27, 29, 200, 236  
 реализм допущений 73, 128, 139, 144, 155, 175, 214

- реальный мир 26, 29, 34–35, 37, 52, 85–87, 214, 245
- Резерфорда, модель 28
- Ренессанс 109
- речевых актов, теория 132–134
- руководители корпораций 19, 264–265
- рынок: внимания 114; глобальный 227; искусства 34; метафора 113, 115, 184–186, 190, 192, 206; понятие 82, 154; труда 36, 112; убеждение и 165; фондовый 27, 30, 136, 156–157, 264; финансовый 96, 261, 264, 271–272; экономический 27–28, 72, 93, 143, 174, 177, 184–185, 195–196, 201, 214, 220, 245, 249, 254, 257, 260–261, 265–266, 281; экономическая наука как 56–57
- «Рынок „лимонов“», статья 112
- Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) 265, 277–279, 284
- сеть 65, 90, 118, 159
- силлогизм 205–206, 208
- синекдоха 205–206
- Смита, проблема 114
- Совет экономических советников 270–271
- современность 226; поздняя 227; пост- 227
- социологи 82–85, 93, 97, 115–116, 255
- социология 16, 19, 76–77
- сравнение 206
- страсти 34, 68–69, 94, 210, 228, 236 см. также эмоции
- студенты: аспирантуры и докторантуры 65, 83–85, 97–98, 101, 105, 117, 120, 162–163, 180; голландские 281; изучающие исследовательские программы 54, 152; изучающие экономическую науку 4, 25–29, 97, 80–81, 89–93, 100, 105–106, 113–114, 122, 126–127, 140, 142, 151–152, 191–192, 223, 248–249, 262, 267, 289; и разрывы 254–255; как непосвященные 242; французские 26; чикагские 212–213
- Стэнфордский университет 31, 119, 221
- Талмуд 145
- технологии: в (позднем) модернизме 226, 239; ограничения и возможности 63–64; экономический рост и 257, 265–266
- топосы 73, 75, 78, 95–96, 175, 279
- традиционные институты 228–229
- традиционалисты 132–133; см. также *неотрадиционализм*
- университетские обязанности 90, 106
- университеты см. школы
- Уолл-Стрит 264
- утверждение (в аргументации) 176–177
- Уэллсли, Колледж 13, 61, 130
- фальсифицируемость 144, 150–151; см. также *отвержение теорий*
- Федеральная резервная система 2, 15, 37, 86, 264, 272,
- феминисты в экономической науке 3, 6, 43, 74, 120, 140, 160, 174, 208, 210, 215, 216, 292
- физика 28, 138, 153, 222, 224, 228, 229, 230, 242
- физики 30, 75, 81, 97, 148, 237, 258
- физиократы 226
- физические явления 78, 97, 224
- физическое пространство 58, 61
- философия 20, 43, 49, 83, 248; аналитический подход к 148; герменевтика в 154–155; дискуссии в 130, 143–144; знаменитая 147; и риторика 168; критика в 170; литература в 124–125, 161; математика и 156; моральная 221; науки 52–53, 101, 128–130, 135–141; эпистемология в 146
- философские мысли 125
- философские школы 118
- философы 152, 227; австрийские 148; американские 158–159; -аналитики 166; бельгийские 169; древние 145–146; метафоры и 186–187; науки 5, 51, 53, 134, 144–152; немецкие 129; принципиальные 188; разговоры 152, 159; французские 227; см. также *Общепринятое представление, Венский кружок*
- фрейдизм 151
- хлебные законы 272
- художники 20, 222, 224, 227, 229, 233, 236, 246
- ценности 142–143, 169, 198, 226–227, 235, 249, 286; наследуемые 286; научные 93–94; модернизма 239–240; альтернативы 286

- цикл, экономический 229–231  
 Чикаго 237  
 чикагская «новая» школа 35, 221  
 чикагская «старая» школа 35  
 чикагские студенты 212–213  
 чикагские экономисты 200–201  
 Чикагский университет 31, 35, 46–47, 61, 213, 221  
 школы 26, 58, 61, 66–67, 118, 243, 285, 289; американские 26, 69, 248–249; в небольших городах 61; европейские 69, 248; мысли 31–34, 48, 51, 118; посредственные 219; престижные 5, 26, 31, 38, 219; и урбанистическая обстановка 61; экономические 48, 119, 292  
 эвристика 70, 136, 240, 242; экономическая 113  
 эвристические метафоры 184, 206–207, 192–193  
 эвристические истории 200–201
- эконоречь 27, 29, 34, 44, 75, 262, 286–287  
 эмоции 37, 42, 68–69, 115, 202, 210, 234–235; см. также *страсти*  
 энтимема 206  
 эпистемологический разрыв 251, 287  
 эпистемологический фундамент 288  
 эпистемология 132–133, 146, 148–149, 188  
 Эразма Роттердамского, Университет имени 14, 18  
 этимология: и метафора 188, 204; и разговор 48  
 Max U 195, 242–244, 249  
 Nouvelle 35  
 oikos 267  
 PhD (доктор философии) 9, 24, 39, 45, 61, 72, 127, 173, 274, 275, 293–294  
 SSCI см. *индекс цитирования по социальным наукам*

**АРЬО КЛАМЕР**  
**СТРАННАЯ НАУКА ЭКОНОМИКА**  
**Приглашение к разговору**

Главный редактор издательства Валерий Анашвили  
Научный редактор издательства Артем Смирнов  
Выпускающий редактор Елена Попова  
Корректор Наталия Селина  
Верстка Сергея Зиновьева

Издательство Института Гайдара  
125993, Москва, Газетный пер., д. 3-5, стр. 1



Подписано в печать 23.11.14.  
Формат 70×100/16. Тираж 2000 экз. Заказ 339  
Отпечатано способом ролевой струйной печати  
в филиале «Чеховский Печатный двор»  
ОАО «Первая образцовая типография». [www.chpd.ru](http://www.chpd.ru)  
Факс (496) 726-54-10  
142300, Чехов, ул. Полиграфистов, 1

# ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНСТИТУТА ГАЙДАРА

СПРАШИВАЙТЕ КНИГИ  
В МАГАЗИНАХ ВАШЕГО ГОРОДА

- МОСКВА** Академия, просп. Вернадского, 82, (499) 270-29-78  
«Москва» на Воздвиженке, ул. Воздвиженка, 4/7, стр. 1,  
(495) 629-64-83  
«Москва» на Тверской, ул. Тверская, 8, стр. 1,  
(495) 629-64-83, 797-87-17  
Библио-глобус, ул. Мясницкая, 6/3, стр. 1, (495) 781-19-00  
Московский Дом Книги, ул. Новый Арбат, 8,  
(495) 789-35-91  
Молодая гвардия, ул. Большая Полянка, 28,  
(495) 780-33-70  
Фаланстер, М. Гнездииковский пер., 12/27, стр. 3,  
(495) 629-88-21, 504-47-95 falanster@mail.ru  
Фаланстер на Винзаводе, 4-й Сыромятнический пер., 1,  
стр. 6, (495) 926-30-42  
Книжный клуб 36,6, ул. Бакунинская, 71, стр. 10,  
(495) 926-45-44  
Аргумент, МГУ, Ленинские горы, д. 1, сектор «Б»,  
(495) 939-42-95  
Науку — Всем, выставочный зал, Нахимовский просп.,  
56, (499) 724-25-45  
Дом педагогической книги,  
ул. Большая Дмитровка, 7/5, стр. 1  
ул. Кузнецкий Мост, 4/3, стр. 1, (495) 629-54-35, 692-65-95  
Дом Книги на Соколе, Ленинградский просп., 78,  
корп. 1, (499) 155-38-82  
Сеть Академкнига  
ул. Вавилова, 55/7, (499) 124-55-00  
Мичурицкий просп., 12, (499) 932-74-79  
Цветной б-р, 21, стр. 2, (499) 921-55-96  
Циолковский, ул. Б. Молчановка, 18, (495) 691-51-16,  
691-56-28  
У Кентавра, книжная лавка, ИОЦ «Гуманитарная  
книга», ул. Чайнова, 15 (РГГУ), (499) 973-43-01  
Буквышка, ул. Мясницкая, 20, (495) 628-29-60  
Додо, Багратионовский пр-д, 5 (ТРЦ «Филион»),  
+7-929-579-53-22

# АРЬО КЛАМЕР СТРАННАЯ НАУКА ЭКОНОМИКА

Если бы язык экономики характеризовался тем юмором, той мягкостью и тем гуманизмом, которыми пропитана эта замечательная книга Арьо Кламера! К счастью, я полагаю, «пространство разговоров», составляющее экономическую дисциплину, станет лучше – более терпимым к инакомыслящим, более открытым для непосвященных, более значимым для студентов и экономистов-практиков, – когда экономисты откликнутся на призыв Кламера и осознают, насколько странной в действительности является манера их речи. И что нужно для того, чтобы ее изменить.

*Дэвид Руччио,*  
Университет Нотр-Дам, США

Глубокий анализ того, как модернизм и его более поздние разновидности проявляются в экономическом разговоре, выполненный блестящим мастером разговорного жанра.

*Дэвид Коландер,*  
Колледж Миддлбери, США

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
ИНСТИТУТА  
ТАЙДАРА

