

Время для историй

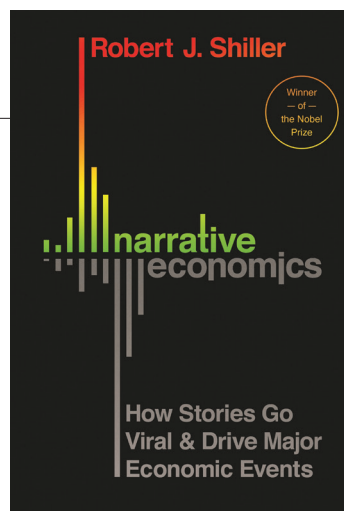
«ФАКТАМ НЕТ ДЕЛА ДО ВАШИХ ЭМОЦИЙ» — это выражение, распространенное в социальных сетях, часто используется, как ни странно, теми, кто имеет в лучшем случае минимальное представление об истории. В этой книге Роберт Шиллер стремится убедить нас в обратном: экономические факты формируются именно под воздействием наших эмоций. Эти эмоции, в свою очередь, определяются тем, что он называет экономическими нарративами, или повествованиями, — захватывающими историями, которые способны влиять на то, как люди принимают экономические решения.

В последнее время появилось множество экономических работ, посвященных тому, как восприятие может влиять на результаты и наоборот.

Но Шиллер утверждает, что сила нарратива и шире, и глубже, чем готова это признать современная экономика. Мы не сможем понять, а в случае будущего — предсказать, такие события, как Великая депрессия или сокращение подоходных налогов в 1980-е годы, без понимания тех сюжетов, которые лежат в их основе. Его тезис в некотором смысле можно расценивать как отпор последней группе нобелевских лауреатов. Они, сторонники рандомизированного метода, утверждают (что, конечно же, в данном случае будет несправедливым упрощением), что строгий научный подход устраняет необходимость «рассказывать истории» и способен четко определить причинно-следственное воздействие в приведенной форме конкретных мер политики, невзирая на бытующие ожидания или убеждения.

Сила нарратива и шире, и глубже, чем готова это признать современная экономика.

Однако, и это серьезная оговорка, именно подход Шиллера к причинно-следственной связи подводит его. Он занимательно описывает культ бережливости во время Великой депрессии и то, как это привело к проникновению джинсов и пазлов в массы. Но утверждение, что «безумная природа явлений... помогает объяснить продолжительность и тяжесть Депрессии», представляется, мягко говоря, преувеличением. Книга пестрит подобными примерами. Салфетка Арта Лаффера и шутки Рональда Рейгана (не говоря о рассказе Астрид Линдгрэн) «вызвали в обществе настойчивые требования о снижении нало-



Robert J. Shiller

Narrative Economics: How Stories Go Viral & Drive Major Economic Events

Princeton University Press,
Princeton, NJ, 2019, 377 pp., \$27.95

гов»; нарратив, представленный Джорджем Бушем после терактов 11 сентября, положил конец рецессии 2001 года.

Но почему мы должны верить, что эти истории действительно привели к приписываемым им экономическим событиям, а не были их следствием или всего лишь их наглядной и интересной иллюстрацией? Примечательно почти полное отсутствие ссылок на эмпирические данные и каких-либо упоминаний последних работ, например посвященных политической неопределенности.

Вместо этого сами мнения Шиллера относительно важности нарратива представляются основанными на его вере в конкретную гипотезу о том, как и почему люди принимают экономические решения. «В конечном счете масса людей, решения которых вызывают колебания в экономике, не отличается особой информированностью... и тем не менее их решения определяют совокупную экономическую активность. Значит дело должно быть в том, что эти решения определяются привлекающими внимание нарративами».

«Должно» — это утверждение, а не результат анализа. Неудивительно, что без такого анализа автору не удастся убедительно сформулировать перечень исследовательских задач. Можно приветствовать его призыв к экономистам обращаться к другим дисциплинам, включая исследования качественных социальных аспектов, а не только эпидемиологию. Но я силюсь понять, каким образом тезис Шиллера может быть обращен в поддающиеся проверке гипотезы и, особенно, как он надеется, в механизмы прогнозирования и предотвращения экономических спадов или кризисов. **ФР**

ДЖОНАТАН ПОРТЕС — профессор экономики и государственной политики, Кингс Колледж, Лондон.