

РОБЕРТ ШИЛЛЕР

лауреат Нобелевской премии по экономике

НАРРАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА



НОВАЯ НАУКА
о влиянии вирусных историй
на экономические события

Роберт Шиллер
Нарративная экономика.
Новая наука о влиянии
вирусных историй на
экономические события
Серия «Top Economics Awards»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70313593

*Нарративная экономика. Новая наука о влиянии вирусных историй на экономические события: Эксмо; Москва; 2023
ISBN 978-5-04-199321-4*

Аннотация

Миром правят не деньги, а истории. О биткоине, который стоит тысячи долларов, потому что люди в него поверили. О компаниях-гигантах, которые «не могут» обанкротиться. О ценах на акции, которые «обязательно» обвалятся в следующем месяце.

Роберт Шиллер первым обратил внимание на то, что экономические модели на базе вирусных историй – нарративы – получаются более точными. И получил за это Нобелевскую премию. Согласно его теории, благодаря изучению историй, подкрепленных верой людей и принимающих форму «информационной эпидемии», можно строить более точные

прогнозы. Такие прогнозы способны подготовить человечество к экономическим потрясениям и уменьшить их потенциальный ущерб.

Именно об этом и рассказано в «Нарративной экономике».

Роберт Шиллер – американский экономист, профессор экономики Йельского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике за 2013 год, автор бестселлеров New York Times.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Предисловие к изданию 2020 года	8
Предисловие: что такое нарративная экономика	17
Что означает выражение «нарративная экономика»	21
Более точные прогнозы крупных событий в будущем	26
Моральный императив предвосхищения экономических событий	30
Джон Мейнард Кейнс: нарративный экономист	33
От «Иррационального оптимизма» к «Нарративной экономике»	35
Благодарности	38
Часть 1	42
Глава 1	42
Биткоин и спекулятивные пузыри	44
Биткоин и анархизм	48
Биткоин как нарратив, отражающий интересы людей	51
Биткоин и страх неравенства	52
Биткоин и будущее	55
Биткоин как символ причастности к мировой экономике	58

Глава 2	60
Эпидемиология и нарративы	64
История и нарративы	64
Аналитические методы в сфере социологии, антропологии, маркетинга, психоанализа и религиоведения	66
Литературоведение и нарративы	67
Нейробиология, нейролингвистика и нарративы	69
Совпадения как повод для проведения совместных исследований	71
Глава 3	72
Заражение, выздоровление и спад заболеваемости	75
Конец ознакомительного фрагмента.	81



Роберт Джеймс Шиллер
Нарративная экономика.
Новая наука о влиянии
вирусных историй на
экономические события

Robert J. Shiller

NARRATIVE ECONOMICS

How Stories Go Viral & Drive Major Economic Events

© 2019 by Robert J. Shiller

Preface to the paperback copyright © 2020 by Robert Shiller

© Калугин Е., перевод на русский язык, 2023

© ООО «Издательство «Эксмо», 2023

Предисловие к изданию 2020 года

С момента выхода книги в твердой обложке¹ мы стали свидетелями внезапной вспышки новой болезни, вызванной неизвестным до этого коронавирусом и получившей название COVID-19. И сегодня, когда я пишу эти строки, эпидемия распространилась уже по всему миру. Опыт нынешней пандемии делает идею эпидемий нарративов, о которых пойдет речь в этой книге, еще более наглядной. При всей трагичности COVID-19 являет собой пример необъяснимой силы эпидемий. Как болезней, так и нарративов. Трудно до конца понять, что такого особенного в геноме данного коронавируса, сделавшего его настолько заразным. То же самое можно сказать и о природе главных драйверов масштабных экономических событий. Но признание самого наличия в них вирусных явлений и соответствующий научный подход к их изучению могут помочь лучше их понять.

Мы знаем, что колебания и перепады в экономике в значительной степени вызваны завихрениями многочисленных эпидемий нарративов. В определенные моменты некоторые из этих эпидемий усиливаются и достигают своего пика, а некоторые затухают. И становится все более очевидным, что экономические прогнозисты должны исследовать эту реаль-

¹ Речь о зарубежном издании. – Прим. ред.

ность. Сегодняшние читатели уже отдают себе отчет в значимости повествования, в том, что люди все рассматривают через призму историй, через истории узнают об устройстве мира и на их основании принимают те или иные действия. Очевидно, что с точки зрения собственной идентичности, поиска ответов на вопросы «Кто я есть?» и «Что я делаю?» все они считают наиболее важными собственные жизненные истории. Но для вдохновения или понимания собственного места в мире изучают истории чужие.

Главный вывод этой книги: вирусные популярные нарративы, способные убедительно мотивировать людей принимать те или иные экономические решения, необходимо серьезно исследовать, а их временной жизненный цикл – отслеживать. И здесь экономисты вполне могли бы использовать наработки эпидемиологов. Когда в декабре 2019 года был выявлен первый случай заболевания COVID-19, эксперты в области общественного здравоохранения уже знали, как с помощью методов полимеразной цепной реакции с обратной транскрипцией определить, что это новый вариант семейства РНК-вирусов, как его можно выявлять с помощью соответствующей тест-системы. Они представляли себе модели заражения, у них были и оценочные показатели параметров этих моделей, благодаря которым можно было отследить возможные изменения в распространении заражения, разработать методы рациональной борьбы с эпидемией. Все это позволяло надеяться на успешный результат.

Однако если взглянуть на применяемые учеными-медиками модели заражения, то окажется, что их можно расширить, описав распространение экономических нарративов, и повысить эффективность экономической политики, направленной на преодоление нестабильности.

По всей вероятности, подобные методы неизвестны экономистам, практически ни одна из научных дисциплин не занимается изучением данного вопроса. В университете вы можете прослушать курс по истории экономической мысли, однако курсов, охватывающих тот же период после Второй мировой войны, становится все меньше и меньше². Даже курс истории экономической мысли, какую бы ценность она ни представляла, затрагивает лишь вершину айсберга экономических теорий и не исследует то, о чем думали миллионы простых граждан. История изучает трактаты об оптимальном вмешательстве государства на уровне рынков, а вовсе не то, как обычные люди изо дня в день принимают экономические решения, пребывая то в состоянии воодушевления, то в нерешительности.

Несколько десятилетий назад, в 1936 году, Джон Мейнард Кейнс в поразительной Главе 12 «Состояние долгосрочного ожидания» своего труда «Общая теория занятости, процента и денег»³ написал, что движущей силой экономики явля-

² Mark Blaug, No History of Ideas, Please, We're Economists, *Journal of Economic Perspectives* 15(1) (2001): 154–65.

³ Джон Мейнард Кейнс «Общая теория занятости, процента и денег». М.: «Экс-

ется нечто, называемое «духом жизнерадостности» (animal spirits), – «спонтанно возникающая решимость действовать, а не сидеть сложа руки». Но никто и никогда не занимался исследованием того, как именно этот «дух жизнерадостности» менялся с течением времени. Вместо этого теория Кейнса способствовала главным образом изучению количественных ожиданий.

При опросах респондентов исследователи просят оценить уровень инфляции, который они ожидают в течение следующего года, назвать ожидаемый уровень экономического роста в стране, и на основе полученных результатов рассчитывают индексы потребительского доверия. К 1970-м годам экономисты уже полностью определились с областью исследования ожиданий. Но похоже, что результаты этих исследований не отражают масштабы влияния меняющихся нарративов и не показывают, как и почему изменяются эти нарративы.

После публикации работы Кейнса в 1936 году выражение «дух жизнерадостности» не получило широкого распространения. Ни в одной из миллионов статей, имеющихся в базе ProQuest News & Newspapers, вплоть до 1958 года его имя не было связано с этим выражением. Затем снова последовал перерыв, и лишь в 1980-х годах, в самом начале развития такого научного направления, как поведенческая экономика, фамилия Кейнса стала ежегодно, хотя и не часто, упоми-

наться в публикациях. Экономисты предпочитали продолжать думать о людях как об аналитиках, подобных им самим, для которых важнее всего были цифры.

Экономист Барбара Бергманн в 1981 году писала:

«В течение почти 30 лет толкователи Кейнса много говорили о важности ожиданий. Однако математические модели, разработанные для прогнозирования, были далеки от того, чтобы четко описать формирование этих ожиданий или их влияние на поведение человека. На то были две веские причины. Во-первых, ни у кого не было четкого представления о том, как моделировать формирование ожиданий – сам Кейнс подчеркивал их непостоянство. Во-вторых, – и возможно, это самое главное – существовало твердое убеждение, что основная способность экономистов заключается в том, чтобы объяснять взаимодействие технологий, предпочтений и ресурсов на рынке. Переключение же внимания на ожидания, некие призрачные настроения было равносильно отказу от дорого доставшихся знаний и опыта анализа фундаментальных показателей»⁴.

Но настроения, о которых говорила Барбара Бергманн, в принципе можно проследить уже в силу того, что их выражают открыто. Изучение вербального обмена информацией между людьми позволяет увидеть мутации в их нарративах и проследить за меняющейся виральностью. Тем более сего-

⁴ Barbara Bergmann, *The Economics of Expectation*, *New York Times*, September 20, 1981, F3.

дня появилась возможность поиска по цифровым текстам, которая позволяет собирать реальную информацию о популярных нарративах.

В моем интервью для подкаста EconTalk о «Нарративной экономике» ведущий Расс Робертс сделал акцент на примере из данной книги (Глава 11 «Бережливость против демонстративного потребления») относительно нарратива Дональда Трампа, успешного инвестора, миллиардера, образчика экстравагантной жизни⁵. Я утверждал, что нарратив Трампа получил настолько широкую популярность, что возможно, повлиял на то, что люди стали вести себя более расточительно и меньше беспокоиться о том, что их будут критиковать за подобный «выпендрей». Робертс скептически отнесся к такому выводу. Он утверждал, что совокупный эффект нарратива Трампа мог быть прямо противоположным, и заявил, что будут «...те, кто захочет жить в хижинах, в лачугах и просто под навесами с соломенной крышей – потому что очень не любят президента Трампа. Они пойдут другим путем».

Возможно, он и прав. В этой книге я попытался обосновать свой главный аргумент: нарративы оказывают причинное влияние на экономическое поведение. Я опирался на отчеты о проведенных экспериментах в контролируемых усло-

⁵ Роберт Шиллер, интервью Рассу Робертсу, подкаст EconTalk, 6 декабря 2019 г., <https://www.econtalk.org/robert-shiller-on-narrative-economics/#audio-highlights>.

виях вне реальной экономики. Они показали, что нарративы действительно влияют на принятие решений. Но эти исследования не показывают направление влияния ни одного из рассматриваемых экономических нарративов. Даже публичные выступления президента, находившегося постоянно в центре внимания, могли оказать на разных людей разное воздействие. С другой стороны, существует огромное количество работ по социологии, посвященных вопросам ролей и сценариев поведения, в которых говорится о том, что все мы стараемся подражать успешным людям вне зависимости от того, нравятся они нам или нет⁶. И все равно при оценке влияния образа жизни Трампа на потребительские расходы американцев присутствует некий элемент суждения. Но количество суждений здесь не важнее, чем, например, при оценке направления влияния процентных ставок на сбережительное поведение, что многие экономисты обычно считают вполне допустимым.

Эта книга не претендует на статус истины в последней инстанции в вопросе о нарративной экономике. Это лишь попытка определить предмет обсуждения, установить правдоподобность вирусных экономических нарративов и добавить экономике «гуманитарности». Гуманитарные науки отличаются от общепринятой социологии тем, что рассматривают

⁶ См., например, Roger Schank and Robert Abelson, *Scripts, Plans, Goals, and Understanding* (Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1977), обсуждаемое в Главе 4.

людей и их творения, включая произведения искусства, а также общественные явления с точки зрения цели, задач и наивысшего смысла их деятельности.

Как показывает опыт, для наилучшего понимания тех или иных экономических событий нам не обойтись без оценочных суждений об окружающих людях. Для более качественной оценки нам потребуются экономические знания и тщательная организация сбора необходимых данных. Добиться нужного сочетания средств здесь очень трудно. Большинство экономических спадов не столь ощутимы: уровень ВВП может снижаться всего на несколько процентных пунктов по сравнению с долгосрочной тенденцией. Во время типичной рецессии будет трудно установить причину небольших колебаний в расходах населения. Это проще делать, когда происходят такие масштабные события, как пандемия COVID-19, но они случаются не так часто. Потребуется время и значительные усилия, чтобы стать ближе к распутыванию загадки различных экономических нарративов, возникающих во время больших потрясений⁷.

В этой книге я утверждаю, что экономическую науку необходимо расширить за счет идей из других дисциплин. Первыми в этом списке стоят гуманитарные науки, такие как история и литература. Гуманитарии прекрасно понимают, что человеческий разум представляет собой нечто го-

⁷ См. Robert J. Shiller, Popular Economic Narratives Driving the Longest U.S. Expansion, 2009–19, *Journal of Policy Modeling* (2020).

раздо более сложное и непостижимое, чем любая машина, запрограммированная на вычисление оптимальных ожидаемых экономических величин. У такого более гуманитарного подхода к экономическим исследованиям есть еще и привлекательный побочный результат: исследуемые нарративы, сами по себе часто очень вдохновляющие, и создают благодатную почву для изучения механизмов их влияния на экономические события.

Предисловие: что такое нарративная экономика

Более полувека назад, когда мне было 19 лет и я учился в Мичиганском университете, мне в руки попала книжка Фредерика Льюиса Аллена *Only Yesterday: An Informal History of the 1920s* («Только вчера: Неофициальная история 1920-х годов») о преддверии биржевого краха 1929 года и начале Великой депрессии 1930-х годов. Это был бестселлер 1931 года. В книге не только описывалась атмосфера и масштабный спекулятивный бум «ревущих двадцатых», она пролила свет на причины Великой депрессии, ставшей крупнейшим кризисом в истории мировой экономики. Меня тогда поразило, как стремительно распространившиеся нарративы отразились на общем духе того времени. Аллен привел в качестве примера рассказ одного очевидца о том, что происходило в 1929 году, перед тем как фондовый рынок США достиг своего пика:

«За обеденным столом все делились невероятными рассказами об огромном состоянии, внезапно обрушившемся на голову человека: молодой банкир вложил весь свой небольшой капитал в *Niles-Vement-Pond* и теперь был обеспечен до конца жизни; вдова на полученные от удачного вложения в *Kennecott* деньги смогла купить большой загород-

ный дом. Тысячи других тоже заработали на спекуляциях, не имея ни малейшего представления о том, что представляет собой та или иная компания. Например, те, кто покупал акции Seaboard Air Line, считали, что инвестируют в авиационные бумаги. [Seaboard Air Line – железнодорожная компания, получившая название в XIX веке, когда airline означало просто кратчайший путь между двумя точками.]» (1)

Эти нарративы кажутся фантастическими, но они повторялись так часто, что их трудно было игнорировать. Так просто разбогатеть было невозможно, и наиболее разумные представители поколения 1920-х годов, должно быть, понимали это. Однако противоположный нарратив, который бы демонстрировал безрассудство схем быстрого обогащения, видимо, не получил такого же широкого распространения.

После прочтения книги Аллена у меня создалось впечатление, что траектория поведения фондового рынка и экономики, а также начало Великой депрессии должны быть связаны с историями, заблуждениями и более широкими нарративами того периода. Но экономисты никогда не воспринимали книгу Аллена всерьез, не принимали во внимание идею влияния именно «заразных» нарративов в своих математических моделях развития экономики. В основе же нарративной экономики лежит именно «заразность» тех или иных историй.

Говоря современным языком, истории невероятно успешных инвесторов, которые не были экспертами в области фи-

нансов, – «вирусные». Подобно эпидемии, они передаются от человека к человеку – при личных беседах, на вечеринках и тому подобных мероприятиях, по телефону, с помощью радио, газет и книг. ProQuest News & Newspapers (proquest.com), онлайн-сервис, позволяющий осуществлять поиск по газетным статьям и рекламным объявлениям, показывает, что выражение *go viral* («получить широкое распространение» или «стать вирусным») в различных вариациях впервые стало активно встречаться на страницах газет только в 2009 году и, как правило, относилось к историям, связанным с Интернетом. Родственное словосочетание «вирусный маркетинг» появилось чуть раньше, в 1991 году, в качестве названия небольшой компании в Нагпуре (Индия). Сегодня, как показывают результаты поискового запроса в ProQuest, выражение *going viral* стало очень популярным. Google Ngrams (books.google.com/ngrams), ресурс позволяющий пользователям искать слова и фразы в книгах, показывает для данного выражения аналогичную траекторию. С 2009 года стало популярным еще одно выражение – *trending now* («стать сегодняшним трендом»). Графики обоих выражений характеризуют период роста кривой инфицированных, когда эпидемия набирает обороты. В «выздоровляющем» обществе не слишком много уделяется внимания процессу забывания – последующему периоду снижения кривой инфицированных, хотя для экономических нарративов это, вероятно, будет столь же важной причиной измене-

ний в экономическом поведении.

Когда Аллен писал свою книгу, он, безусловно, думал об историях, которые становятся вирусными, хотя и не использовал этот термин. Он писал об «акценте на меняющемся состоянии общественного сознания и на порой незначительных событиях, которыми это сознание было занято» (2), но не облек свои размышления о заразительности нарративов в какую-нибудь законченную форму.

Нам необходимо сделать так, чтобы экономическая теория начала учитывать заразительность нарративов. В противном случае мы останемся слепы к совершенно реальному, осязаемому и очень важному механизму экономических изменений, важнейшему элементу экономического прогнозирования. Если мы не поймем, как распространяются популярные нарративы, то не сможем в полной мере понять и все изменения в экономике и экономическом поведении. Существует огромное количество медицинских работ, посвященных прогнозированию эпидемий, которые наглядно демонстрируют, что понимание их природы и связи с факторами заражения способно значительно повысить качество прогнозирования в сравнении с использованием исключительно статистических методов.

Что означает выражение «нарративная экономика»

Выражение «нарративная экономика» использовалось и прежде, хотя и редко. В «Словаре политической экономии» Инглиса Палгрейва (1894 г.) есть краткое упоминание о нарративной экономике (3), но этот термин Палгрейв, по-видимому, относил к методу исследования, представляющему собой собственное изложение исторических событий. Я же занимаюсь не представлением некоего своего нового нарратива, а изучением трактовок крупных экономических событий другими людьми – популярных нарративов, получивших широкое распространение в обществе. Используя термин «нарративная экономика», я имею в виду: (1) заражение идеями в форме историй при личном общении и (2) усилия людей по созданию новых заразительных историй или повышению степени их «прилипчивости». Прежде всего, я хочу изучить, как «заражение» нарративами влияет на экономические события.

Слово «нарратив» часто используют как синоним слова «история». В моем случае данный термин отражает особое современное определение, которое дает Оксфордский словарь английского языка: «Повествование или представление, используемое для объяснения или подтверждения мнения об обществе, периоде истории и т. п.». Я бы расширил это

определение, добавив, что это истории, не ограничивающиеся простым хронологическим описанием событий, связанных с человеческим фактором. Эти истории могут быть песней, анекдотом, теорией, объяснением или планом, обладающими эмоциональной резонансной составляющей, которыми легко поделиться с другими.

Мы можем думать о глобальной истории как о последовательности уникальных крупных событий, в ходе которых та или иная определенная небольшая история получает широкое распространение, часто (но не всегда) благодаря знаменитой или популярной персоне, а то и вымышленному персонажу, которые привлекают общее внимание и чья связь с данным нарративом только подогревает человеческий интерес.

Например, нарративы второй половины XX века описывали свободные рынки как «эффективные», из чего следовало, что любые действия государственных структур не способны сделать их лучше. Эти нарративы, в свою очередь, вызвали общественную реакцию, направленную против регулирования экономики. Безусловно, критиковать систему регулирования того времени было за что, но эта критика, как правило, не получала широкого распространения. Вирусным нарративам необходима известная персона и соответствующая история. В одном из таких нарративов поучаствовал киноактер Рональд Рейган, известный всем как остроумный и очаровательный ведущий очень популярного американского те-

лешоу General Electric Theater («Театр General Electric»). Он вел программу с 1953 по 1962 год. А потом занялся политикой и направил все свои усилия на поддержку свободного рынка. В 1980 году Рейган был избран президентом Соединенных Штатов. В 1984 году при переизбрании на второй срок он победил во всех штатах, кроме своего родного. Рейган использовал собственную известность для того, чтобы начать глобальную революцию по созданию максимально свободного рынка. Ее последствия – как положительные, так и отрицательные – оказывают влияние по сей день.

Чем сильнее человек ощущает личную связь с персонажем, звездой или собственно самой историей, тем сильнее будет «заражение». Например, нарратив, что Дональд Трамп – крутой, гениальный делец и человек, который сам сделал себя миллиардером, является центральным звеном экономического нарратива, который привел к его избранию президентом США в 2016 году, хотя тогда в это мало кто верил. Знаменитости порой сами придумывают собственные нарративы, как это было в случае с Трампом. Но зачастую имя знаменитости просто связывают со старым, более слабым нарративом, повышая тем самым его заразительность. Как в истории с человеком, который «сделал себя сам», многократно пересказанной и всякий раз с разной знаменитостью в главной роли.

Нарративная экономика показывает, как популярные истории со временем видоизменяются, оказывая влияние на

экономические результаты, вызывая не только рецессии и депрессии, но и другие значительные экономические явления. Идея о том, что цены на жилье могут только расти, связана с историями о богатых риелторах-спекулянтах, которые показывают по телевидению. Идея о том, что золото – самый надежный вариант инвестиций, – с историями о войне и депрессии. Эти нарративы обладают заразительностью даже в случае со слабой привязкой к какой-либо знаменитости.

В конечном счете нарративы являются основными векторами быстрых изменений в культуре и экономическом поведении (4). Иногда нарративы накладываются на какие-нибудь кратковременные повальные увлечения. И тогда знающие свое дело маркетологи и промоутеры начинают их развивать, извлекая из этого собственную выгоду.

Наряду с массовыми, существуют и профессиональные нарративы, распространяемые в различных сообществах интеллектуалов, которые несут в себе сложные идеи, влияющие на социальное поведение уже в более широком смысле.

Согласно одному из таких профессиональных нарративов – теории случайных блужданий⁸ – котировки на фондовом рынке учитывают всю информацию, и рассчитывать на то, что вы сможете обыграть рынок, бессмысленно. В этом нар-

⁸ Теория случайных блужданий – теория, в соответствии с которой изменения стоимости ценных бумаг колеблются случайным образом вокруг своей объективной цены. – *Прим. ред.*

ративе есть доля истины, как и в большинстве профессиональных нарративов, хотя сегодня вы можете найти работы, доказывающие, что в этой теории есть и определенные недостатки.

Иногда профессиональные нарративы становятся массовыми, но общественность при этом часто их искажает. Например, согласно одному такому искаженному нарративу стратегия «покупать и держать» – лучшее инвестиционное решение для местного фондового рынка. Этот нарратив противоречит профессиональным канонам, несмотря на популярность идеи о том, что он результат научных исследований. Подобно интерпретации случайных блужданий, некоторые искаженные нарративы оказывают экономическое влияние на целые поколения.

Как и при любой другой исторической реконструкции, мы не можем вернуться в прошлое и записать на диктофон то, что говорили создатели и распространители того или иного нарратива. Поэтому нам приходится полагаться на косвенные источники информации. А вот траекторию современных нарративов мы вполне можем уловить благодаря социальным сетям и таким инструментам, как Google Ngrams.

Более точные прогнозы крупных событий в будущем

Большинство современных экономистов склонны считать, что массовые нарративы – «не их сфера». Если вы проявите упорство и достанете их своими расспросами, они могут предложить вам проконсультироваться на других университетских факультетах, например журналистики или социологии. Но ученым в этих областях зачастую бывает трудно ступить на территорию экономической теории. Таким образом, между изучением нарративов и их влиянием на экономические события остается разрыв.

Никто из экономистов не смог заранее дать более или менее правдоподобный прогноз глобального влияния Великой депрессии 1930-х годов, и лишь немногие предсказали пик жилищного бума в США в 2005 году, как, собственно, и «Великую рецессию» и «мировой финансовый кризис» 2007–2009 годов. Ряд экономистов в конце 1920-х годов утверждали, что в 1930-х годах уровень экономического процветания достигнет новых высот, в то время как другие доказывали прямо противоположное – грядет высокий уровень безработицы вследствие замены человека машинами. Но, кажется, не было ни одного публичного экономического прогноза относительно случившегося – десятилетия очень высокого уровня безработицы, а затем возвращения к нормальной

жизни.

С давних пор экономисты, занимающиеся исследованием данных, преуспели в создании абстрактных теоретических моделей и анализе краткосрочной экономической информации. Они могут точно спрогнозировать макроэкономические изменения на пару кварталов вперед, но сделанные ими же за последние полвека годовые прогнозы в общем и целом особой ценности не представляют. При оценке вероятности отрицательного ежеквартального роста ВВП США через год их прогнозы никоим образом не были связаны с фактическими последующими отрицательными темпами роста (5). Согласно исследованию Fathom Consulting, начиная с 1988 года Международный валютный фонд в своем отчете World Economic Outlook («Перспективы мировой экономики») предрек 469 рецессий в 194 странах (определяется как снижение ВВП страны в течение года). И только в 17 случаях он спрогнозировал спад в экономике в предшествовавшем году. 47 раз они предсказывали рецессии, которые так и не произошли (6).

Можно подумать, что такое предсказание очень сильно смахивает на прогноз погоды, точность которого ограничена разве что несколькими днями. Но люди при принятии экономических решений, как правило, думают на годы вперед. Они планируют, в какую школу отдать детей, а затем в какой вуз им лучше поступать или как взять ипотечный кредит с рассрочкой на 30 лет. Поэтому вполне естественно предпо-

ложить, что нам иногда стоит знать, чего следует ожидать в ближайшие годы – экономического подъема или спада.

Возможно, экономические прогнозисты делают все, что в их силах. Но те или иные экономические события без видимых на то причин происходят вновь и вновь, и складывается впечатление, что пришло время подумать, как можно было бы кардинально улучшить качество экономической теории.

Редко можно встретить экономиста, который профессионально интерпретирует прошлое или прогнозирует будущее. Все продолжают цитировать какого-нибудь бизнесмена или журналиста. Но чтобы понять ситуацию в экономике в комплексе, нам необходимо принять во внимание множество противоречивых популярных нарративов и идей, имеющих отношение к экономическим решениям вне зависимости от того, верны или ошибочны эти идеи.

Критические высказывания в адрес традиционных подходов к макроэкономическим исследованиям появились не сегодня. Еще в 1947 году в известной статье *Measurement without Theory* («Измерения без теории») экономист Тьяллинг Купманс раскритиковал тогдашний стандартный подход, предусматривавший рассмотрение исключительно статистических свойств данных временных рядов, таких как ВВП или процентные ставки, при поиске опережающих индикаторов для составления прогнозов. Он задался вопросом, а есть ли теории, в основе которых лежат реальные наблюде-

ния за базовым поведением человека:

«Доказательная база этих экономических теорий отличается от наблюдений, полученных во временных рядах: знания мотивов привычек потребителей и целей коммерческих предприятий, ориентированных на получение прибыли, основанного на собственных наблюдениях и результатах опросов или выводах из наблюдаемых действий отдельных лиц, – короче говоря, более или менее систематизированного знания поведения человека и его мотивов» (7).

Одним словом, по мнению Купманса, традиционные экономические подходы не учитывают роль общественных убеждений в больших экономических событиях, другими словами – нарративов. Если экономисты будут учитывать в своих объяснениях экономических событий еще и массовые нарративы, то при прогнозировании будущего они будут острее ощущать подобные факторы влияния. И таким образом, благодаря им политики, принимающие стратегические государственные решения, получают более совершенные инструменты для прогнозирования и реагирования. Мои рассуждения в этой книге сводятся к тому, что экономисты могут вывести свою науку на новый уровень, развивая, внедряя в нее такую составляющую, как нарративная экономика. Следующие главы закладывают основу для ее объединения с наукой ради создания более жизнеспособной теории экономики.

Моральный императив предвосхищения экономических событий

В конечном счете цель прогнозирования состоит в том, чтобы уже сегодня вмешаться в процесс, для того чтобы, чтобы изменить его будущие результаты на благо общества. В своем обращении к Американской экономической ассоциации в 1969 году ее президент Кеннет Ю. Боулдинг (еще один преподаватель, повлиявший на меня во время учебы в Мичиганском университете) заявил, что теорию экономики следует отнести к «моральным» наукам, поскольку она связана с человеческой мыслью и идеалами. Его возмущала доктрина, которую можно было бы назвать «непорочным представлением о кривой безразличия», подразумевавшей, что вкусовые предпочтения уже заданы и мы не можем исследовать процесс их формирования: «Эта доктрина рассчитана скорее “на птицу”, чьи вкусы в значительной степени заданы генетически, и поэтому их можно рассматривать как константу динамики птичьих сообществ» (8).

Теория экономики, по словам Боулдинга, «создает мир, который она исследует» (9). Как правило, мы хотим не предсказывать, а предупреждать события. Нам никогда не придет в голову заниматься простым прогнозированием катастро-

фы; мы безусловно хотим предпринять действия, которые бы ее предотвратили.

Сообщения в газетах о действиях центрального банка, таких как регулярное повышение или понижение процентной ставки, как бы являются отражением предположения, что величина и время этих действий имеют бóльшую важность, чем слова и истории, которые их сопровождают. Ирвинг Кристал в своей работе 1977 года так выразил мнение типичного экономиста, игнорирующего опросы общественного мнения, призванные измерить уровень деловой уверенности:

«Все это в высшей степени глупо. Деловая уверенность, представляемая как готовность инвестировать в новые заводы и оборудование, – это явление не психологического, а экономического порядка. Важно то, что делают г-н Картер и г-н Бернс, а не то, что они говорят. Джон Мейнард Кейнс, возможно, верил – и некоторые из его учеников, очевидно, до сих пор верят, – что на склонность к инвестированию влияет высокий или низкий уровень “духа жизнерадостности” в деловой среде. Но экономисты-кейнсианцы всегда были плохого мнения об умственных способностях бизнесменов, которых они считают капризными детьми, нуждающимися в отеческой опеке... Именно перспективность выгодных инвестиций влияет на уровень деловой уверенности. Это и ничего больше – не то, что говорит президент, не то, что говорят представители исполнительной власти или кто-либо

еще» (10).

Кристалл не выделяет какие-то экономические факторы, действующие независимо от историй и вызывающие экономические кризисы. Вместе с тем он намекает на политизацию экономики, утверждая, что экономисты принижают умственные способности бизнесменов, когда стараются описать их поведение как недостаточное стремление к оптимизации бизнес-результатов. Многие экономисты поняли, что выгодно льстить бизнесменам, чья поддержка активно влияет на их карьерный рост. Описание экономики, где все определяют исключительно абстрактные экономические факторы, предполагает, что экономика работает в моральном вакууме, а какая-либо критика ее руководителей отсутствует.

Джон Мейнард Кейнс: нарративный экономист

Несмотря на игнорирование Кристолом опросов общественного мнения, некоторые из наиболее известных экономических прогнозов в мировой истории в значительной степени основаны на наблюдениях за нарративами и опасениях по поводу их последствий. В своей книге *Economic Consequences of the Peace* («Экономические последствия мира»), вышедшей в 1919 году, экономист из Кембриджа Джон Мейнард Кейнс предсказал, что наложенные на Германию непосильные репарации Версальского договора, положившего конец Первой мировой войне, очень сильно ее озлобят. Кейнс был не единственным, кто пришел к такому выводу по окончании войны. Например, пацифистка Джейн Аддамс возглавила кампанию сострадания к побежденным немцам (11). Но Кейнс связал свой аргумент с доказательствами экономической реальности. Германия действительно была не в состоянии выплатить репарации, и он был прав относительно опасности принуждения Германии. Кейнс предсказал, что немцы, скорее всего, негативно воспримут репарации и связанный с ними пункт в договоре, утверждавший, что Германия виновна в военных преступлениях. Проницательность Кейнса служит примером нарративной экономики, поскольку он фокусирует свое внимание на том, как люди

интерпретируют историю с Версальским договором с учетом их экономических условий. Это был еще и прогноз будущей войны, сделанный на фоне «дешевой мелодрамы» о внешней политике 1919 года:

«Если мы стремимся разорить, довести до обнищания Центральную Европу, то, смею утверждать, расплата не заставит себя ждать. И тогда ничто на свете не сможет надолго оттянуть приход сил реакции и отчаянные конвульсии революции, в сравнении с которыми ужасы последней войны покажутся чепухой и которая, вне зависимости от того, кто выйдет из нее победителем, уничтожит цивилизацию и весь прогресс, достигнутый нашим поколением» (12).

Кейнс был прав: на фоне затянувшегося гнева 20 лет спустя началась Вторая мировая война, унесшая 62 миллиона жизней. Его предостережение было основано на теории экономики и связано с чувством экономической меры. Но Кейнс говорил не о чистой теории экономики, как мы ее понимаем сегодня. Его слова «расплата» и «отчаянные конвульсии революции» предполагают нарративы, основанные на моральных устоях, и, таким образом, раскрывают более глубокий смысл наших действий.

От «Иррационального оптимизма» к «Нарративной экономике»

Данная книга – краеугольный камень моих размышлений на протяжении большей части жизни. В ее основе лежат результаты многолетней работы – моей и моих коллег, в первую очередь, Джорджа Акерлофа (13), кульминацией которой стали мое выступление «Нарративная экономика» перед членами Американской экономической ассоциации в 2017 году и Маршалловские лекции, которые я прочитал в Кембриджском университете в 2018 году. В этой книге я попытался обобщить высказанные тогда идеи, связать их с эпидемиологией (наукой, занимающейся изучением распространения болезней) и озвучить точку зрения о том, что мысли-вирусы ответственны за многие из изменений, которые мы наблюдаем в экономике. «История» нашего времени и нашей личной жизни постоянно меняется, а вместе с ней меняется и наше поведение.

Рассуждения о нарративной экономике, представленные в этой книге, согласуются с последними достижениями в области информационных технологий и социальных медиа, потому что это именно те каналы, по которым истории, оказывающие огромное влияние на экономическое поведение, распространяются по миру и становятся вирусными за миллисекунды. Вместе с тем в этой книге рассматриваются и

длительные временные периоды, когда информация распространялась намного медленнее, а для ее передачи использовались исключительно телефон, телеграф и газеты, доставлявшиеся читателям грузовиками и поездами.

Книга состоит из четырех частей. В Части I представлены базовые концепции, в основе которых лежат результаты исследований в совершенно разных областях – от медицины до истории, и приводятся два примера нарративов, знакомых многим читателям: о биткойне, повальное «заболевание» которым началось в 2009 году, и о кривой Лаффера⁹, получившей широкое распространение в основном в 1970-х и 1980-х годах. В Части II представлен список предложений, которые помогут направить наши размышления об экономических нарративах в правильное русло и избежать ошибок. Например, многие люди не осознают, что многолетние нарративы могут мутировать и, пережив процесс обновления, некогда убедительные в прошлом истории вновь обретают силу. В Части III рассматриваются девять многолетних нарративов, которые доказали свою способность влиять на важные экономические решения, скажем, о доверии окружающих, умеренности или негарантированной занятости. Часть IV – это взгляд в будущее, в ней я делюсь размышлениями о том, куда могут завести нас сегодняшние нарративы и ка-

⁹ Кривая Лаффера – графическое отображение зависимости между налоговыми поступлениями и налоговыми ставками. Концепция кривой подразумевает наличие оптимального уровня налогообложения, при котором налоговые поступления достигают максимума. – *Прим. ред.*

кие исследования в будущем могли бы улучшить их понимание. После Части IV следует Приложение, в котором представлен анализ нарративов в привязке к медицинской теории распространения эпидемических заболеваний.

Благодарности

Мое выступление «Нарративная экономика» перед членами Американской экономической ассоциации (АЭА) в 2017 году было опубликовано в апрельском номере журнала ассоциации *American Economic Review*. Многие отрывки из этого выступления, зачастую с некоторыми изменениями, вошли в данную работу.

На эту книгу сильно повлияли две предыдущие, которые я написал в соавторстве с Джорджем Акерлофом: «*Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма» (2009 г.) и «Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана» (2015 г.). Сильное влияние оказала также книга Джорджа Акерлофа, написанная в соавторстве с Рэйчел Крэнтон, «Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны» (2011 г.). Во всех этих книгах подчеркивается, какую важную роль играют нарративы. Совместная работа с Джорджем очень расширила мое мировоззрение.

Исследования, лежащие в основе этой книги, проводились на протяжении десятилетий. Я признателен за многолетнюю поддержку Национальному научному фонду США, Фонду экономических исследований Коулза при Йельском

университете, Фонду Смита Ричардсона, Фонду Whitebox, Йельской школе менеджмента и Йельскому университету за исследовательские стипендии Джеймса Тобина.

Благодарю участников семинаров, на которых я представлял более ранние версии своего будущего доклада перед АЭА, в частности Маршалловских лекций в Кембриджском университете и семинаров в Банке Англии, в Тулузской школе экономики, Тулузском институте перспективных исследований и на экономическом факультете Йельского университета. Особая благодарность Брюсу Акерману, Сантошу Анаголу, Бобу Беттендорфу, Бруно Бизе, Лоуренсу Блэку, Жану-Франсуа Боннефону, Майклу Бордо, Стэнли Коэну, Дональду Коксу, Роберту Диманду, Уильяму Гетцманну, Эмили Гордону, Дэвиду Хиршлейферу, Фаруку Дживраджу, Дасолу Киму, Рэйчел Крэнтон, Арунасу Кроткусу, Наоми Ламоро, Терри Лебсу, Рамзи Макмаллену, Питеру Руссо, Полу Сибрайту, Джону Шиллеру, Томасу Зиферту и Шеридану Титману.

Питер Догерти, который в 2017 году ушел с поста директора издания *Princeton University Press*, но по сей день остается его редактором, на протяжении двадцати лет помогал мне развиваться. Он направлял меня на моем писательском пути, и это неоценимый вклад. И сейчас, покинув пост руководителя *Princeton University Press*, он уже в качестве редактора по-прежнему помогает мне.

Спасибо за помощь в исследованиях Логану Бендеру, Эн-

дрю Броду, Лори Кэмерон Крейгхед, Джейдену Грэму, Хань Цзиньшань, Льюису Хо, Якубу Мадею, Амели Рюппель, Николасу Верле, Сяо Лихуа и Майклу Зангер-Тишлеру. Я также в большом долгу перед другими студентами Йельского университета за их комментарии и предложения: Бренданом Костелло, Франческо Филиппуччи, Келли Гудман, Патриком Гринфилдом, Кришной Рамешу, Прити Шринивасаном и Гаренсом Старачи.

Мой неутомимый помощник в Йельском университете Бонни Блейк прочла и отредактировала рукопись. Также следует выразить большую признательность моему очень основательному и внимательному к деталям редактору Стивену Риголоси.

Некоторые идеи этой книги – результат написания более 200 газетных колонок. По количеству слов это эквивалентно двум таким книгам. С 2003 года я регулярно пишу колонки для *Project Syndicate*; они публикуются в газетах по всему миру, в основном за пределами США. Это помогло мне расширить собственное мировоззрение и избежать чрезмерной ориентированности на США. С 2007 года я являюсь обозревателем раздела *Sunday Business* в *New York Times*. Выражаю искреннюю благодарность моим редакторам в этих изданиях – Анджею Рапачинскому (*Project Syndicate*) и Джеффу Сомеру (*New York Times*), которые уделяют мне много внимания.

Наконец, я благодарю Вирджинию Шиллер, мою жену, с

которой мы вместе уже 43 года, за ее постоянную поддержку и вдохновение.

Часть 1

Истоки нарративной экономики

Глава 1

Нарративы биткоина

В книге рассматриваются основы новой теории экономических изменений. Помимо стандартного набора факторов, управляющих экономикой, она учитывает некоторые новые элементы, такие как воздействие популярных историй, распространяющихся подобно вирусам через сарафанное радио, СМИ и соцсети. Зачастую популярные в общественных массах идеи в значительной степени влияют на принимаемые людьми решения о том, как и куда инвестировать средства, сколько тратить или какие делать сбережения, стоит ли поступать в колледж или лучше устроиться на определенную работу.

Нарративная экономика как учение о получивших широкое распространение в обществе суждениях, влияющих на экономическое поведение, может помочь точнее прогнозировать экономические изменения и подготовиться к ним. Кроме того, эти знания могут пригодиться для трансформации экономических

институтов и разработки экономической политики.

Чтобы лучше понять, о чем пойдет речь далее, рассмотрим один из популярных нарративов, о котором много говорят в последнее время. Биткоин, первый среди тысяч криптовалют, выпускаемых в частном порядке, спровоцировал активное обсуждение на всех уровнях, породил в людях энтузиазм и стал катализатором предпринимательской активности. Если принять во внимание, что биткоин рассматривают по большей части в контексте его рыночной стоимости, а не фактической возможности применения в торговле, дискуссии вокруг этой самой примечательной криптовалюты в истории, становятся материалом для изучения в рамках нарративной экономики (мы подробнее рассмотрим это в Главе 3).

Экономический нарратив представляет собой «вирусную» историю, которая вполне способна повлиять на принимаемые людьми экономические решения: нанять ли нового работника или подождать более подходящего момента, пойти на большой риск или быть более осмотрительным в бизнесе, начать свой бизнес-проект или же вложить средства в волатильный спекулятивный актив.

Экономические нарративы, как правило, не слишком очевидны, поэтому для того, чтобы их обнаружить, мы должны оценивать их потенциальную способность влиять на экономическое поведение. История биткоина – пример успешного

воплощения в жизнь экономического нарратива, поскольку она стала поистине вирусной и привела к значительным экономическим изменениям в большей части мира. Эта история не только придала энтузиазма предпринимателям, но и, по крайней мере на некоторое время, укрепила индекс доверия в деловых кругах.

Биткоин и спекулятивные пузыри

Нарратив биткоина включает в себя истории о вдохновленных молодых космополитах, противопоставляемых равнодушным чиновникам, истории о богатстве, неравенстве, передовых информационных технологиях, рассказываемые на особом непонятном жаргоне. Эпидемия биткоина в ходе своего развития не раз становилась сюрпризом для большинства людей.

Люди были удивлены, когда впервые услышали о биткоине. Но и в дальнейшем на фоне растущего не по дням, а по часам интереса к новой криптовалюте поводов для удивления не становилось меньше. На определенном этапе общий объем биткоинов в стоимостном выражении превысил 300 млрд долл. США. Однако даже апологеты биткоина охотно соглашались с тем, что последний обладает ценностью лишь в том случае, если люди признают за ним эту ценность.

Как же так получилось, что общий объем биткоинов всего

за несколько лет вырос с 0 до 300 миллиардов долларов?

История биткоина берет начало в 2008 году, когда на адреса электронной почты пользователей согласно определенному списку рассылки пришел документ за подписью Сатоши Накамото под названием «Биткоин: децентрализованная электронная денежная система». В 2009 году на базе идей, изложенных в той статье, была создана первая криптовалюта, получившая название Bitcoin (биткоин). Криптовалюты представляют собой элементы публичных реестров, управляемых при помощи компьютеров, и могут использоваться в качестве денежных единиц до тех пор, пока люди признают их платежным средством и используют при совершении покупок и продаж. В основе идеи криптовалют лежит впечатляющая математическая теория. Но она никоим образом не объясняет, почему люди признали криптовалюты столь ценными и почему поверили в то, что и другие люди признают за ними эту ценность.

Противники криптовалют часто называют приписываемую биткоину ценность не более чем эффектом спекулятивного пузыря. По словам легендарного инвестора Уоррена Баффетта, «это азартная игра» (1). Критики находят во всей этой истории сходство с тюльпановой лихорадкой 1630-х годов в Нидерландах, когда из-за манипуляций спекулянтов цены на луковицы тюльпанов взлетели так высоко, что одна луковица по стоимости могла равняться целому дому. Таким образом, биткоин стал столь ценен сегодня благода-

ря шумихе, которая возникла вокруг него. Для того чтобы биткойн получил столь ошеломляющую популярность, сам этот феномен должен был в определенной степени заинтересовать людей, и они начали бы искать нестандартные способы приобретения этой валюты.

С точки зрения сторонников биткойна, форменным оскорблением являются разговоры о том, что история его возникновения это история создания спекулятивного пузыря. Сторонники этой криптовалюты часто отмечают, что поддержка идеи биткойна со стороны широких масс не отличается от поддержки ими множества других вещей и концепций. К примеру, на протяжении тысячелетий в обществе чрезвычайно высоко ценится золото, однако если бы люди начали использовать в качестве платежного средства какой-либо иной материал, ценность золота в глазах общественности значительно уменьшилась бы. Золото ценно для людей в первую очередь потому, что они осознают, что оно ценно для других. Кроме того, в своей книге *Famous First Bubbles* («Первые широко известные пузыри»), выпущенной в 2000 году, Питер Гарбер отмечает, что пузыри могут существовать на протяжении продолжительного периода времени. Даже по прошествии многих лет, прошедших со времен тюльпановой лихорадки XVII века, редкие и наиболее красивые сорта тюльпанов ценятся очень высоко, пусть и не до такой крайности, как прежде. В некотором смысле тюльпановая лихорадка продолжается по сей день, правда, в значи-

тельно менее выраженной форме. С биткоином может выйти схожая история. Однако стоимость биткоина весьма нестабильна. Как пишет в своей статье *Wall Street Journal*, был момент, когда при отсутствии каких-либо очевидных причин стоимость биткоина в долларах США выросла на 40 % всего за 40 часов (2). Подобная волатильность служит подтверждением «эпидемического» влияния экономических нарративов, что может приводить к непредсказуемым скачкам цен.

В этой книге я не стану пытаться разъяснить технологию работы биткоина, отмечу лишь, что его появлению предшествовали десятилетия исследовательской работы. Немногие люди, которые торгуют биткоинами, понимают, как работает эта технология. Когда я встречаю приверженцев биткоина, я часто прошу их объяснить лежащие в основе этой технологии концепции и теории, вроде дерева Меркла или алгоритма цифровых подписей на основе эллиптических кривых, или описать биткоин как баланс операций по загрузке и выстраиванию очередности с ограниченной пропускной способностью (3). Как правило, ответом мне служит непонимающий взгляд собеседника. Таким образом, глубокое понимание теоретических обоснований как минимум не самое важное в функционировании нарративов. Достаточно обладать базовыми знаниями в области разработок, предложенных высококвалифицированными математиками и информатиками.

Нарративная экономика зачастую позволяет выявить по-

разительные взаимосвязи. Так, если обратить взор в глубины истории, мы можем отследить истоки эмоций, подобных тем, что сегодня стоят за эпидемией биткоина, в зарождавшейся в XIX веке анархистской идеологии.

Биткоин и анархизм

Согласно данным Google Ngrams, по запросу «анархист» или «анархизм», анархистское движение, которое выступало против государственного управления в любой форме, зародилось в 1880 году и постепенно разрасталось. Однако сам этот термин появился на несколько десятилетий раньше в работах Пьера-Жозефа Прудона и ряда других философов.

В 1840 году Прудон так описывал анархизм: «Если вами управляют, это означает, что за вами следят, вас проверяют, шпионят за вами, направляют вас, руководят вами при помощи законов, нумеруют, регулируют, регистрируют, зомбируют вас, проповедают вам, вас контролируют, проверяют, оценивают, осуждают, вами командуют существа, у которых нет ни права, ни соответствующей мудрости, ни добродетели, необходимых для этого» (4).

Слова Прудона, очевидно, были адресованы людям, разочаровавшимся в действиях властей, либо обвиняющим их в препятствовании самореализации граждан. Масштабов эпидемии анархизм достиг лишь примерно 40 лет спустя. Однако и по сей день эта идеология жива и сохраняет свои

позиции. Так, на веб-сайте Bitcoin.org опубликована цитата анархиста Стерлина Луджана, датированная 2016 годом: «Биткоин служит катализатором распространения анархистских воззрений мирным путем и отражает стремление людей к свободе. Создание этой технологии стало ответной реакцией на коррумпированность органов власти и финансовых институтов. Однако создана она была не только с целью усовершенствования функционирования финансовой системы. В действительности предполагалось, что биткоин будет служить чем-то вроде валютного оружия, станет криптовалютой, которая поможет подорвать позиции власти» (5).

Большинство сторонников биткоина, вероятно, не выражают свой энтузиазм в форме столь резких высказываний, и все же эта цитата отражает суть этой идеи. У некоторых людей, обеспокоенных собственным местом и ролью в обществе, сильный эмоциональный отклик вызывает концепция как криптовалют, так и блокчейнов, представляющих собой системы учета криптовалют, работоспособность которых поддерживается демократическим путем и анонимно большим количеством пользователей. Блокчейны, как предполагает концепция, не подлежат какому-либо государственному регулированию. История биткоина в данном случае особенно показательна, поскольку служит своего рода противовесом антианархистской пропаганде прошлого, изображавшей анархистов безумцами, бросающими бомбы, чье видение развития общества может привести лишь к хаосу и

разгулу жестокости.

Биткоин представляет собой поистине «вирусный» контрнарратив, поскольку является примером впечатляющего изобретения, которое в будущем будет способствовать развитию свободного анархистского сообщества.

Термин «хакерская этика» – еще один символ подобного анархизма. В 1991 году, еще до глобального распространения сети Интернет, социолог Эндрю Росс писал, что хакерская этика – термин, впервые сформулированный в 1950-е годы студентами Массачусетского технологического института, занимавшимися разработкой системы, допускающей предоставление доступа большому количеству пользователей, – в своих принципах равного доступа людей к информации и поддержки децентрализованных технологий является либертарианской и криптоанархистской (6).

В книге *The Hacker Ethic and the Spirit of the Information Age* («Хакерская этика и дух информационной эры»), вышедшей в 2001 году, Пекка Химанен писал об этике «страстных программистов» (7). Многих из нас удивляет, что в эпоху интернета люди выражают желание и готовность работать, используя новые технологии, причем осуществлять свою деятельность они готовы в новых условиях, не полагаясь на государство, стандартные способы получения прибыли и помощь юристов. К примеру, электронные энциклопедии, в частности Wikipedia, вовлекают большое количество ано-

нимных пользователей в совместную работу по созданию потрясающего хранилища информации. Другая история успеха принадлежит операционной системе Linux, которая является ПО с открытым кодом и распространяется бесплатно.

Однако среди иных примеров «вирусных» экономических нарративов биткоин стоит особняком. Концепция биткоина предполагает быстрое распространение этой технологии в массах. Кроме того, она легко вбирает в себя анархистские настроения. Именно поэтому, разумеется, многие из нас слышали о биткоине. Отчасти это история о спекуляции, отчасти – о чуде. Обычные люди, не являющиеся специалистами в этой сфере, могут принять участие в реализации концепции, почувствовать себя вовлеченными в этот процесс и даже формировать свою идентичность вокруг биткоина. Особенно привлекают людей истории о несметных богатствах, которые часто ассоциируются с этим нарративом.

Биткоин как нарратив, отражающий интересы людей

Биткоин является мотивирующим нарративом, привлекающим космополитов по всему миру, а также тех, кто стремится присоединиться к этой социальной группе, и тех, кто интересуется новейшими технологиями. Как в случае с прочими экономическими нарративами, в истории биткоина имеется свой выдающийся персонаж – Сатоши Накамото,

личность которого представляет интерес для широких масс. Нет человека, который мог бы утверждать, что когда-либо лично видел Сатоши Накамото, и этот факт лишь добавляет романтики таинственной истории создания биткоина. Один из первых соразработчиков биткоина рассказывал, что с Сатоши они общались только по электронной почте и никогда не встречались лично (8). На сайте Bitcoin.org указано лишь, что «Сатоши покинул проект в конце 2010 года, не раскрыв каких-либо значимых деталей своей жизни».

Люди любят тайны, любят разгадывать загадки: в литературе даже существует особый жанр, который весьма популярен. История биткоина делала новые таинственные повороты много раз, особенно в те моменты, когда отважные детективы выявляли человека, который мог бы быть Накамото. Благодаря интригующим историям-загадкам, получавшим широкую огласку, интерес к биткоину взлетел до небес, чего, не будь этой таинственности, вероятно, не случилось бы.

Биткоин и страх неравенства

История биткоина, пронизанная духом анархизма и скрывающая тайну Сатоши Накамото, связана также со стремлением людей к экономической самостоятельности. В XXI веке экономическое неравенство в развитых странах резко возросло, многие люди почувствовали себя беспомощными и

ощутили потребность в большем контроле над финансовой стороной собственной жизни. Впервые цена биткоина взлетела в 2011 году в период протестов «Захвати Уолл-стрит», которые прошли под лозунгом «Нас 99 %». Протесты были организованы активистами общественной организации Adbusters, которые хотели, чтобы их идеи подхватили и другие. Поскольку согласно принципам биткоина монеты анонимны и не подлежат государственному контролю, управлению и надзору, его концепция предполагает стремление человека к расширению собственных возможностей.

Другая идея, лежащая в основе рассматриваемого нарратива, способствовавшая взлету популярности биткоина и других криптовалют, состоит в том, что компьютеры получают все больший контроль над жизнью человека. В XXI веке появились виртуальные помощники вроде Alexa от Amazon, Siri от Apple и Tmall Genie от Alibaba, которые распознают речь и сгенерированным человеческим голосом дают логичные и грамотные ответы на вопросы. Кроме того, в связи с появлением беспилотных легковых автомобилей, грузовиков, поездов и кораблей в ближайшем будущем, вероятно, без работы останется огромное количество водителей грузовиков и иных транспортных средств, зарабатывающих таким образом на жизнь.

Со времен промышленной революции людей пугала мысль о механизированных орудиях труда, сегодня же подобные страхи отражает нарратив о том, что «наши

жизни захватывают технологии».

За этим луддитским нарративом (к рассмотрению которого мы подойдем в Главе 13) стоит навязчивый страх перед машинами, способными заменить живых работников. Не то чтобы человек боялся однажды, придя на работу, узнать, что компания покупает новый компьютер, который впредь будет выполнять его функции. Происходящие изменения не столь стремительны, но они неотвратимы и масштабны. Дело скорее в том, что по мере того, как компьютеры начинают решать все большее количество задач, вы можете обнаружить, что работодатель все меньше заинтересован в вашем присутствии на рабочем месте. Он отказывается повышать оплату вашего труда, не стимулирует вас оставаться в компании и не нанимает новых сотрудников. В конечном счете он просто забывает о вас. Страх оказаться ненужным затрагивает само существование человека.

У человека сегодня нет выбора. Компьютеры могут освоить новые задачи и выполнять их на много порядков быстрее. Казалось бы, призывы к правительству с просьбами о финансировании образования людей с целью ослабления негативных последствий от потери ими работы вполне оправданы. Однако в долгосрочной перспективе люди едва ли смогут выйти из этого противостояния победителями.

Миллионы студентов по всему миру задаются вопросом: действительно ли получаемое ими образование поможет найти путь к успеху? Результатом этого – пусть и косвенным

– становится растущая популярность генерируемых при помощи новейших технологических разработок криптовалют вроде биткоина, которые дают хотя бы призрачную надежду на то, что человек сможет выйти победителем в битве с компьютерами.

Биткоин и будущее

Об алгоритме цифровой подписи, лежащем в основе технологии биткоина и позволяющем идентифицировать его владельца, благодаря чему украсть биткоин крайне сложно, заговорили еще в начале 1990-х годов. Однако масштаб этих обсуждений несравним с масштабом «эпидемии» самого биткоина. В базе данных ProQuest News & Newspapers есть лишь одна статья, в которой встречается словосочетание «алгоритм цифровой подписи на основе эллиптических кривых». Фраза «алгоритм цифровой подписи» встречается лишь в пяти статьях из этой базы. В 1977 году был создан исходный криптографический алгоритм – алгоритм цифровой подписи Ривеста-Шамира-Адельмана, – положивший начало революции биткоина. В архиве ProQuest находим 26 статей, в которых упоминается алгоритм цифровой подписи Ривеста-Шамира-Адельмана. По количеству упоминаний эти понятия не идут ни в какое сравнение со словом «биткоин», которое встречается более чем в 15 тысячах статей.

Это различие, судя по всему, объясняется повышенным

интересом людей к идее биткоина. Словосочетание «алгоритм цифровой подписи» напоминает некий термин, который студент должен попытаться запомнить к экзамену: что-то о технологиях, сложное и скучное. А про биткоин можно рассказать много разного. В частности, это истории о том, как инвесторы, торгующие биткоинами, разбогатели исключительно благодаря тому, что шагали в ногу с прогрессом. Биткоин – это история о «будущем». Это броское название легко запомнить, а разговор на эту тему с энтузиазмом поддержат на любом мероприятии. Словом, биткоин – это настоящая находка.

Зачастую люди покупают биткоины потому, что стремятся стать частью чего-то впечатляющего, сверхсовременного, и готовы учиться на собственном опыте. Эта мотивация особенно сильна благодаря широкому обсуждению идеи о том, что недалек тот час, когда компьютеры смогут выполнять работу за многих из нас. Но работу за всех людей компьютеры выполнять не смогут. Кто-то должен их контролировать, и поэтому сегодня распространяется нарратив о том, что люди, занятые в сфере новейших технологий, останутся в выигрыше. Однако лишь немногие могут чувствовать себя защищенными, даже осознавая, что окажутся на стороне победителей. Образование в области компьютерных технологий на сегодняшний день не является залогом карьерного успеха. Может сложиться так, что вам придется выполнять скучную работу рядового программиста или же вы вообще не сумеете

найти никакой работы.

Желание людей попасть в наиболее доходную часть бизнеса в сфере новейших технологий, где царствует биткоин, весьма популярно благодаря многочисленным историям об инвесторах, которым удалось добиться успеха собственными силами. Биткоин-энтузиасты, вероятно, полагают, что, экспериментируя с этой криптовалютой, они сумеют сблизиться с людьми, которые станут победителями в условиях нового мироустройства, узнают, как добиться успеха и впоследствии удерживать свои позиции. Присоединиться к этой новой реальности очень просто: нужно лишь купить немного биткоинов.

Более того, чтобы покупать биткоины, не нужно понимать, как работает эта система. Сегодня биткоин и иные криптовалюты можно купить в вендинговых аппаратах в магазинах у дома. Этот лозунг – «стань частью будущего» – в совокупности с регулярными новостными сообщениями о грандиозных скачках стоимости биткоина повышает ценность криптовалют в глазах людей. Вследствие этого происходят скачки стоимости биткоина в национальных валютах, и эти ценовые изменения оказываются настолько значительными, что привлекают всеобщее внимание.

Биткоин как символ причастности к мировой экономике

Нам с вами довелось жить в особый для истории человечества переходный период, когда немалая часть наиболее успешных людей во всем мире считает себя частью масштабной космополитической культуры. Все чаще национальные государства оказываются неподходящей площадкой для реализации наших целей. У биткоина нет национальной принадлежности, благодаря чему эта криптовалюта по сути является демократической и международной. Паннациональный нарратив криптовалюты предполагает, что ни одно правительство мира не может контролировать или ограничивать ее функционирование. Традиционные же бумажные денежные знаки, на которых, как правило, изображены известные государственные деятели, наоборот, служат выразителями устаревшей идеи государственности, а это для неудачников. Бумажные деньги – это что-то вроде национального флага: они тоже являются символом одной нации. Биткоин-кошелек же делает своего владельца гражданином мира и позволяет ощущать себя психологически свободным от привычного для нас чувства принадлежности к определенной группе.

Так как же мы можем объяснить популярность биткоина? В конечном счете люди интересуются

биткоином именно потому, что им заинтересовались другие. Люди хотят узнавать все больше о биткоине, поскольку, по их мнению, это интересно и другим людям.

Поразительная на первый взгляд популярность биткоина в действительности вполне оправдана, если рассматривать базовые принципы нарративов, выявленные исследователями, которые размышляли об особенностях мыслительного процесса человека, ходе исторического развития и аналитических моделях обратной связи. Об этих выдающихся мыслителях и их идеях мы будем говорить в следующей главе. При этом большинство этих людей не были экономистами и не имели соответствующего профессионального образования.

Глава 2

В поисках совпадений

Размышляя о нарративной экономике, мне пришлось углубиться в изучение совпадений. Само это понятие – совпадения, – введенное в употребление в 1840 году философом науки Уильямом Уэвеллом, а затем в 1994 году подхваченное биологом Э. О. Уилсоном, означает единство знаний различных дисциплин, в первую очередь естественнонаучных и гуманитарных. Различные подходы к получению знаний весьма полезны для понимания реальной ситуации в экономике и социального влияния на нее, а также внезапных и неожиданных изменений в этой сфере. Необходимость различных подходов становится очевидной, когда есть понимание, что участниками экономической жизни являются живые, мыслящие люди, которые объясняют свои действия влиянием историй и связанных с ними эмоций и идей. Таким образом, нарративная экономика требует внедрения концепций, применяемых в исследовательской деятельности большинства университетских кафедр.

Научные дисциплины, к несчастью, становятся все более узкоспециализированными. Исследователь не может обладать всем объемом существующих научных знаний. Поэтому возникает идея о том, что ему следует специализироваться, ограничив область своих

изысканий таким образом, чтобы иметь все основания утверждать, что по конкретно обозначенному вопросу он обладает всем объемом знаний. Такова реальность, в которой вынуждены работать университетские исследователи. Однако такое стремление зачастую приводит к сверхспециализации.

Когда экономисты стремятся понять суть наиболее значимых для истории экономических событий, они редко сосредотачивают внимание на нарративах, сопровождавших ход этих событий. На рис. 2.1 можно видеть, сколь велико отставание экономики от прочих научных дисциплин в оценке важности нарративов.

В то время как другие научные дисциплины начинают придавать нарративам все большую значимость, сфера экономики и финансов все еще плетется в хвосте, за исключением эмпирической экономики, где в отдельных случаях ученые применяют более широкий подход к исследованию (1).

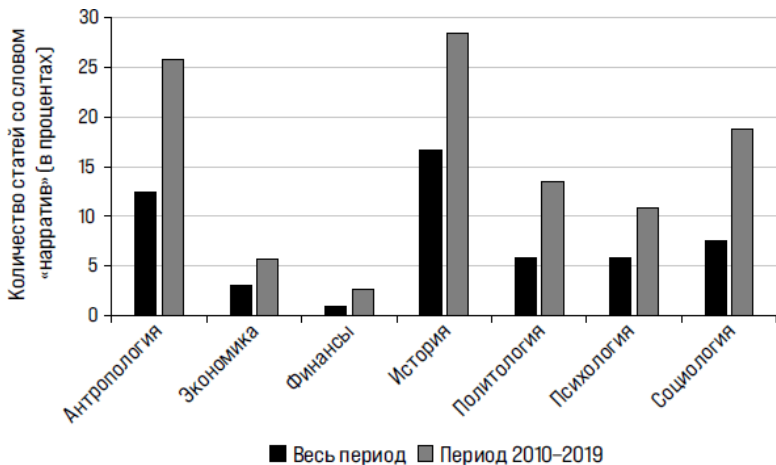


Рис. 2.1. Количество статей, в которых использовано слово «нарратив», в процентном отношении к общему количеству статей по научным дисциплинам. В последние годы во всех сферах научных исследований наблюдается рост интереса к нарративам, однако экономика и финансы находятся в сравнении с прочими в числе отстающих.

Источник: расчет выполнен автором на основе данных, представленных в базе JSTOR.

Большинство экономистов также не проявляют какого-либо интереса к огромным базам публикаций, с которыми они могли бы работать в ходе изучения нарративов. Если же они и используют тексты публикаций, то, как правило, делают это поверхностно, как бы между прочим и лишь для

того, чтобы сослаться на некую точку зрения, которую считают общепринятой и которую намерены раскритиковать в своих исследованиях. К тому же они редко отражают в своих работах популярность нарративов, нечасто сообщают о том, какие из историй представляют интерес для общественности. Отнюдь не всегда рассматривается влияние популярности нарративов на экономическое поведение людей. Да и само понятие «нарратив» обычно фигурирует лишь в публикациях неформатных или в популярных экономических журналах. Однако с учетом того, что зарождающаяся теория экономических нарративов обещает помочь точнее прогнозировать значимые экономические события, экономисты могут и должны уделять больше внимания изучению нарративов, применяя наработки исследователей в других научных областях, которые мы рассмотрим в данной главе. Эта глава является своего рода тренажером по поиску совпадений. Здесь мы рассмотрим, каким образом мыслители в различных научных областях использовали нарративы для получения новых знаний и в рамках своей сферы деятельности, и на пересечении нескольких научных дисциплин. Тем самым они создавали необходимую базу, на основе которой экономисты имеют возможность выстраивать более креативный подход к изучению нарративов.

Эпидемиология и нарративы

Медицинские институты на протяжении уже почти столетия внедряют методы математического моделирования для отображения масштабов распространения эпидемий болезней. Сегодня эта методика достаточно хорошо проработана и имеет все шансы на активное использование, в том числе в экономике. В рамках эпидемиологии была разработана не одна, а целый ряд моделей, рассчитанных на использование в различных условиях. Для тех, кто пожелает изучить эти математические модели подробнее, в конце книги имеется Приложение, в котором представлен анализ самих этих моделей и их потенциального применения в отношении экономических нарративов.

История и нарративы

Историки во все времена осознавали значимость нарративов. Однако, как отмечал историк Рамзи Макмаллен в своей книге *Feelings in History: Ancient and Modern* («Чувства в истории: древние и современные»), увидевшей свет в 2003 году, для глубокого понимания исторических событий необходимо разобраться, что было в головах тех, кто творил историю, то есть какие нарративы были наиболее значимыми для этих личностей.

Он не делает акцент на концепции нарративов как таковой. В беседе со мной он подчеркивал, что более верно говорить об этом понятии как о «стимуле, провоцирующем эмоциональную реакцию, однако соответствующего термина для обозначения этого понятия нет». По мнению Макмаллена, если мы хотим понять, чем вызваны поступки людей, следует изучить «условия и образы, которые на них влияют». К примеру, Рамзи Макмаллен утверждал, что невозможно понять, почему в США разразилась Гражданская война, если не погрузиться в изучение живых историй, подобных опубликованной в 1837 году редактором газеты города Алтон (штат Иллинойс) Е. П. Лавджоем, выступавшим за отмену рабства, новости о расстреле разъяренной толпы. У жителей Севера, выступавших за отмену рабовладельческого строя, эта памятная история вызвала настоящую ярость, которая копилась на протяжении долгих лет. И теперь эта ярость выплеснулась наружу. Если не принимать во внимание силу эмоционального воздействия соответствующих нарративов, дискуссии в рамках академического сообщества о том, в какой степени Гражданская война в США была спровоцирована именно стремлением искоренить рабство, не могут считаться завершенными.

Ныне покойный специалист в области экономической истории, Нобелевский лауреат Дуглас Норт в своей книге *Understanding the Process of Economic Change* («Понимание процесса экономических изменений») вторит убеждениям

Макмуллена, утверждая, что для развития экономических институтов особое значение имеет целенаправленность сознания людей, которая проявляется в форме возникающих в обществе нарративов.

Аналитические методы в сфере социологии, антропологии, маркетинга, психоанализа и религиоведения

За последние полвека в различных общественных науках сформировалось большое количество течений, сторонники которых подчеркивают важность исследования популярных в обществе нарративов. К ним в числе прочих относятся такие направления научной мысли, как нарративная психология (2), повествовательная социология (3), анализ нарративов в психоанализе (4), изучение нарративов в религиоведении (5), нарративная криминология (6), фольклористика (7), сарафанный маркетинг (8). Основная идея, объединяющая все эти течения, состоит в том, что большинство людей, если спросить их о целях или жизненной философии, практически ничего сказать не готовы. Но они охотно рассказывают личные истории, по которым можно судить об их истинных ценностях (9). Например, когда мы берем интервью у заключенных в тюрьме, мы обнаруживаем, что собеседники дают внятные ответы в тех случаях, когда их просят рассказать истории о сокамерниках. Причем говорят они не об их амо-

ральности, а скорее о некоей искаженной форме морали.

Другой пример: антрополог Уильям М. О'Барр и экономист Джон М. Конли побеседовали с директорами по инвестициям различных компаний об их бизнесе и обнаружили распространенную тенденцию. Она заключалась в том, что владельцы компаний охотно рассказывали истории о создании своего бизнеса и о его ценностях (10). Все эти истории в целом похожи и напоминают миф о сотворении мира, подобный тому, который, как заметил антрополог, рассказывали в древних племенах о происхождении человека. Центром истории является конкретный мужчина (реже женщина), благодаря исключительной дальновидности или смелости которого было основано племя – в нашем случае фирма. Нарратив в данном случае приобретает форму легенды об отце-основателе, значимость которой подтверждают многочисленные истории о текущих делах фирмы.

Литературоведение и нарративы

Размышляя о нарративах в экономике, экономисты часто сталкиваются с незнакомой многим из них сферой научных знаний – литературоведением. Некоторые теоретики литературы, вдохновленные отчасти идеями психоанализа вроде теории архетипов Карла Юнга (11) и теории фантазий Мелани Кляйн (12), обнаружили, что ряд базовых структур повествования постоянно повторяется, хотя имена действующ-

щих лиц и обстоятельства меняются. В связи с этим можно предположить, что человеческий мозг обладает некими «встроенными» рецепторами, реагирующими на определенные истории. Джон Кавелти в своей работе 1976 года классифицировал так называемые «формульные истории», присвоив выделенным им категориям названия вроде «жесткая детективная история» или «готический роман». Владимир Пропп в своей публикации 1984 года выделил 31 «функцию» народных сказок, абстрактно озаглавив эти категории «нарушением запрета», «злодейством и нуждой» и т. д. По мнению Роналда Б. Тобиаса, изложенному в его работе 1999 года, существует 20 основных сюжетов художественного произведения: «поиск, приключение, охота, спасение, побег, месть, загадка, соперничество, никчемный слабак, искушение, превращения, трансформация, созревание, любовь, запретная любовь, жертвенность, открытие, несчастный случай, вознесение и низвержение». Кристофер Букер в своей вышедшей в 2004 году книге выделяет семь базовых сюжетов: «победа над монстром, из грязи в князи, квест, путешествие и возвращение, комедия, трагедия и возрождение».

Теоретик литературы Мэри Клэгс в своей публикации 2006 года утверждает, что с точки зрения структуралистского подхода в литературоведении попытки классифицировать все основные сюжеты ведут к «чрезмерному упрощению и обезличиванию» (13). Отвергая классификации основных литературных сюжетов, предложенные другими ис-

следователями, она утверждает, что «по мнению структуралистов, именно мышление человека формирует механизмы, объединяющие отдельные элементы и правила в четко организованные системы» (14). В публикации 1992 года Питер Брукс пишет, что нарратология должна «изучать механизмы воздействия нарративов на нас как на читателей, создавая модели понимания, а также выявлять причины того, почему мы нуждаемся в таких моделях» (15). Правильно классифицированные нарративы, как отмечает Брукс, «оживляют процессы создания смыслов» и усиливают «стремление к пониманию истинных значений» (16). Таким образом, изучение нарративов естественным путем приводит нас к психоанализу.

Исследователь русской литературы Гэри Соул Морсон и экономист Мортон Шапиро в 2017 году выпустили совместную работу *Cents and Sensibility* («Центы и чувствительность»), в которой утверждают, что правильное восприятие великих романов, которое приводит нас к наиболее полному пониманию опыта человечества, может оказаться полезным при моделировании экономической жизни.

Нейробиология, нейролингвистика и нарративы

Нарратив представляет собой последовательность слов, поэтому необходимо также учитывать и лингвистические

принципы. У слов есть как очевидные прямые значения, так и различные коннотации. Кроме того, их могут использовать как метафору. Современная нейролингвистика исследует принципы функционирования и структуру участков мозга, которые отвечают за восприятие смысла нарративов (17).

«Заразительные» нарративы часто существуют в форме метафор. Иначе говоря, они выражают некую идею, механизм или цель, напрямую не упомянутые в истории. Мышление человека выстраивается вокруг метафор. К примеру, мы с легкостью включаем в свою речь военные метафоры. Мы говорим, что аргументация была «разгромной» или у нее были «слабые позиции». Человеческий мозг отмечает связь этих слов с военной тематикой, хотя и не всегда осознанно. Такие связи обогащают нашу речь, предлагая другие варианты выражения мысли.

В разговорах о «крахе» фондового рынка в памяти большинства людей всплывает история обвала фондового рынка США в 1929 году и его последствия. В 2003 году лингвист Джордж Лакофф и философ Марк Джонсон высказали идею о том, что метафоры не только делают письменную и устную речь ярче: они также задают направление нашему мышлению и влияют на выводы, которые мы делаем. Нейробиолог Ошин Вартамян в своей публикации 2012 года отмечал, что аналогии и метафоры «стабильно активизируют» соответствующие участки мозга, что можно наблюдать на снимках МРТ. Таким образом, мозг человека, судя по всему, за-

программирован реагировать на истории, которые заставляют нас мыслить аналогиями.

Совпадения как повод для проведения совместных исследований

В этой главе были кратко представлены удивительные по своему разнообразию подходы к пониманию ситуации с распространением нарративов. А это означает, что совместные исследования экономистов и специалистов из других областей имеют все шансы коренным образом изменить экономическую науку. Наиболее важны идеи и инсайты эпидемиологов, сумевших создать модели, благодаря которым удастся успешно прогнозировать ход распространения эпидемий различных заболеваний и находить эффективные способы борьбы с ними. В следующей главе мы разберемся, каким образом экономисты могут внедрить в свои исследования модели из эпидемиологии с целью повышения качества и точности собственных прогнозов. Сближение теории экономики и эпидемиологии станет первым в этой книге примером подобного слияния.

Глава 3

Заражение, созвездия и слияния

Прежде чем приступить к изучению механизмов превращения нарративов в «вирусные» идеи, полезно разобраться, каким образом происходит заражение бактериями и вирусами. Эпидемиология располагает ценными знаниями, которые могут, в частности, помочь объяснить, каким образом получил столь широкое распространение биткойн (а также многие другие экономические нарративы).

Рассмотрим для начала болезни, вызванные реальными вирусами. Для примера возьмем масштабную эпидемию Эбола, разразившуюся в 2013–2015 годах на востоке Африки: в Гвинее, Либерии и Сьерра-Леоне. Эбола – вирусное заболевание, от которого не существует вакцины, нет единой методики лечения, а большинство заразившихся людей умирают. Вирус Эбола передается от человека к человеку через биологические жидкости. Контагиозность вируса можно снизить за счет госпитализации заболевших и введения карантина, а также соответствующего обращения с трупами умерших и соблюдения гигиенических норм при их погребении.

На рис. 3.1 изображен пример эпидемической кривой, отражающей распространение вируса Эбола среди населения страны (в данном случае Либерии). Обратите внимание, что

графическое отображение количества новых зарегистрированных случаев болезни имеет форму горба. Сначала эпидемия растет, а затем идет на спад. Период роста – этап, на котором темпы распространения вируса, то есть прироста инфицированных, превышают число выздоровевших и умерших. В период роста эпидемического процесса число вновь заразившихся вирусом возрастает быстрее, чем число выздоровевших или умерших. Когда эпидемия идет на спад ситуация меняется на противоположную: количество заболевших сокращается вследствие того, что все больше случаев болезни завершается выздоровлением либо смертью. В результате число заражений также стабильно идет на спад и эпидемия подходит к концу.

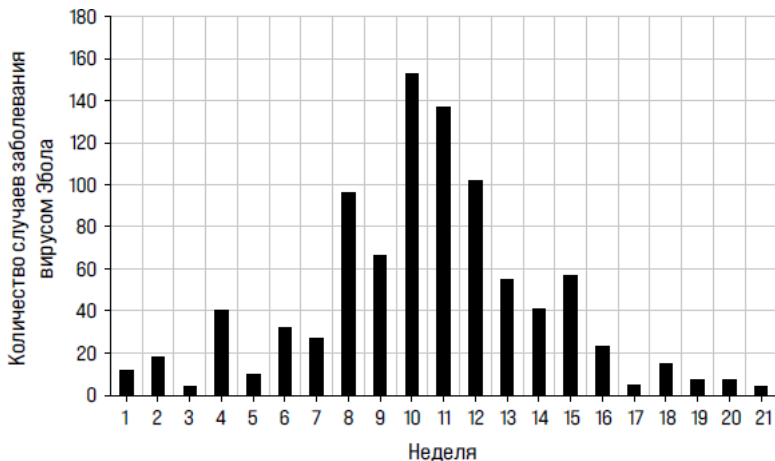


Рис. 3.1. Пример эпидемической кривой, отражающей количество новых зарегистрированных случаев заболевания вирусом Эбола по неделям в округе Лофа в Либерии за период с 8 июня по 1 ноября 2014 года.

Далее мы приведем многочисленные примеры экономических нарративов, популярность которых в цифровых базах данных также отображалась в виде кривой, по форме напоминающей горб. Источник: Центры по контролю и профилактике заболеваний США.

Некоторое время спустя после начала эпидемии количество заражений вирусом Эбола постепенно пошло на спад. В значительной степени этому способствовали героические усилия членов организации «Врачи без границ» (*Médecins Sans Frontières*), 100 с лишним других некоммерческих организаций и частных лиц, которые, рискуя жизнями, боролись с распространением заболевания. По оценкам Всемирной организации здравоохранения, риск подхватить вирус среди работников здравоохранения был в 21–22 раза выше, чем в иных группах населения. По данным за 2015 год, было зарегистрировано 815 подтвержденных и вероятных случаев заболевания среди медиков. Для большей части из них это закончилось смертельным исходом (1).

Заражение, выздоровление и спад заболеваемости

Ограничение контактов с больными людьми с целью снижения уровня заболеваемости едва ли можно назвать новаторским подходом к борьбе с болезнью. История карантинных восходит еще к 1377 году, когда в Венеции из-за вспышки чумы был введен 30-дневный запрет на допуск в город всех, кто прибывал морем, а позднее – 40-дневный запрет для приезжавших по суше (само слово «карантин» происходит от латинского *quarantine* – «сорок дней»). Мир видел также попытки намеренно спровоцировать рост заболеваемости в ходе ведения военных действий, как это произошло при осаде Каффы в 1346 году, когда осаждавшая сторона при помощи катапульт забрасывала трупы умерших от чумы в укрепленный город (2).

Другой механизм снижения уровня заболеваемости заключается в сокращении числа людей, восприимчивых к инфекции. С течением времени количество таких людей сокращается за счет того, что либо у переболевших вырабатывается иммунитет к инфекции, либо они умирают. Этот механизм, смоделированный в Приложении к данной книге, действует даже в том случае, когда медицинские работники не принимают участия в борьбе с болезнью, как это бывало в ходе эпидемий в прошлые века. В конечном счете эпидемии

сходили на нет прежде, чем инфекция охватывала абсолютно всех людей.

На этапе, когда общее число выздоровевших и умерших начинает превосходить число заболевших, болезнь исчезает не мгновенно. Уровень заражения не опускается до нулевой отметки. Общее число заболевших идет на спад постепенно и в определенный момент достигает нуля. На этом эпидемия заканчивается.

Сейчас мы говорим об усредненных показателях количества заражений и выздоровлений. Однако и количество заражений, и количество выздоровевших может значительно отличаться в зависимости от вида переносчика болезни. Лишь относительно небольшой процент суперраспространителей инфекций может заразить большое количество людей. Одним из таких суперраспространителей была, в частности, первый бессимптомный носитель брюшного тифа в США Мэри Маллон, известная как «Тифозная Мэри», которая около столетия назад на протяжении нескольких лет заразила тифом как минимум 122 человек (3). Говоря же о нарративах, нужно отметить, что большинство из нас, скорее всего, не проявляют большого интереса к вирусным концепциям на протяжении достаточно долгого времени. Поэтому эпидемии в данном случае едва ли могли бы возникнуть, если бы не было суперраспространителей. Благодаря этой небольшой части общества средний показатель заражения может оказаться значительно выше, чем был бы

в их отсутствие. Сегодня суперраспространители нарративов, возможно, руководствуются маркетинговыми стратегиями, применяя ускоренную аналитику данных, наподобие недавно внедренных разработок корпораций NVIDIA или Advanced Micro Devices, чего большинство из нас попросту не замечают. Поэтому наше восприятие заразности нарратива, основанное лишь на оценке собственного интереса к нему, не всегда оказывается корректным.

Как нарастание эпидемических процессов в конкретном месте и в конкретное время, так и их спад после достижения пика заболеваемости кажутся, как правило, чем-то непостижимым. На динамику заражений и выздоровлений влияют многочисленные факторы, однако зафиксировать эффект некоторых из них бывает порой непросто. К примеру, в качестве главной причины роста числа выздоровлений часто называют изменение погодных условий, и этот факт охотно фиксируют. Кроме того, спаду заболеваемости может способствовать ограничение контактов между людьми, но подтвердить документально этот фактор уже сложнее. Указанные факторы могут действовать в комплексе. К тому же изменения могут быть не всегда масштабными и очевидными.

Эта же модель применима и к эпидемиям экономических нарративов.

Заражение в этом случае происходит в результате взаимодействия людей, будь то живой диалог, телефонный разговор или общение в

социальной сети. Заражаются друг от друга информагентства и создатели ток-шоу, поскольку они отслеживают контент друг друга. Повторюсь, истинные причины эпидемии не всегда очевидны. К счастью, распространение экономических нарративов не приводит к реальным человеческим смертям, однако принципы функционирования эпидемий нарративов и медицинских заболеваний в целом одни и те же.

Под переменным параметром «суммарное количество выздоровевших и умерших», применяемым в медицине, в нашей экономической модели будет подразумеваться количество «выздоровевших» – потерявших интерес к нарративу или забывших о нем. Распространение экономических нарративов происходит по той же схеме, что и распространение болезни: сначала растет число зараженных, которые их распространяют, а затем об этих нарративах забывают и перестают активно обсуждать (4).

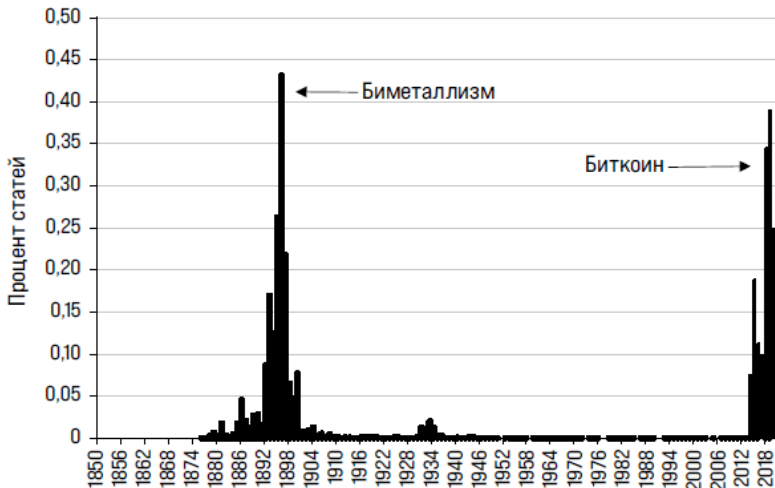


Рис. 3.2. Процент статей, в которых использовано слово «биметаллизм» или «биткоин», по годам в новостных ресурсах и газетах за период с 1850 по 2019 год. Показательно, что процесс протекания двух спровоцированных этими валютными инновациями эпидемий, разгоревшихся с разницей в сто лет, соответствует эпидемической кривой, изображенной на рис. 3.1.

Источник: подсчеты, выполненные автором данной книги, на основе данных ресурса ProQuest News & Newspapers.

Как в случае с эпидемиями болезней, так и при эпидемиях нарративов действует один и тот же принцип: для того чтобы вспыхнула эпидемия, количество заражений должно превышать количество выздоровлений. Например, когда в од-

ном городе сотни людей заразились вирусом Эбола, а в другом заражений практически не было зарегистрировано, один этот неприметный фактор мог бы объяснить, почему заболеваемость вирусом Эбола во втором городе оказалась ниже, чем в первом, где на начальном этапе эпидемии число новых случаев заболевания превысило число выздоровлений. Во втором городе эпидемии не было, поскольку количество заболевших не превысило количество выздоровевших.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.