

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Арьо Кламер

Странная наука экономика: приглашение к разговору¹



КЛАМЕР Арьо (Klamer, Arjo) — профессор экономики культуры в Университете им. Эразма Роттердамского в Роттердаме. Адрес: 3062 PA, Нидерланды, г. Роттердам, ул. Бургомистра Оудлаана, д. 50.

Email: klamer@fhk.eur.nl

Перевод с англ. Ирины Дягилевой.

Научн. ред. перевода — Данила Расков.

Публикуется с разрешения Издательства Института им. Е. Т. Гайдара.

В книге «Странная наука экономика: приглашение к разговору» Арьо Кламер продолжает тему, начатую им в монографии 1983 г. «Conversations with Economists» («Беседы с экономистами») [Klamer 1983], приобретшей впоследствии большую популярность. В представляемой книге автор намеревается объяснить читателям, кто такие экономисты и каков их мир. Кламер констатирует, что профессиональное сообщество экономистов не способно сегодня вести продуктивные диалоги. Данное обстоятельство обусловлено рядом причин, в том числе тем, что экономисты нередко придерживаются диаметрально противоположных взглядов на одни и те же вопросы. Не менее важную роль играет и склонность экономистов к построению формальных моделей, которая нивелирует их интерес к реалиям окружающего нас мира.

То, что разговор между экономистами оказывается невозможным, естественным образом, по мнению Кламера, влияет на замедление процесса накопления научного знания в экономике, поэтому автор книги предлагает нам поразмышлять об экономической науке, или о том, что делают экономисты, как о пространстве разговоров. Такой подход к пониманию экономической науки призван восстановить коммуникацию внутри профессионального сообщества экономистов, а также выстроить связи между экономистами и внешним миром, в том числе политическими кругами.

Журнал «Экономическая социология» публикует заключение «Peroratio: почему экономическая наука не такая уж и странная» («Peroratio: Why the Science of Economics Is Not All That Strange»). В нём Кламер подытоживает основные идеи книги и демонстрирует, каким образом метафора «разговора» способствует осознанию четырёх разрывов, с которыми сталкиваются экономисты: эпистемологического; риторического; с повседневностью; с политикой.

Ключевые слова: экономическая наука; академический дискурс; профессиональное сообщество экономистов; академическая культура; риторика; экономическое убеждение.

¹ *Источник:* Кламер А. (Готовится к изданию.) Странная наука экономика: приглашение к разговору. М.: Институт Гайдара. Перев. с англ.: Klamer A. 2007. *Speaking of Economics: How to Get in the Conversation*. Oxon; New York: Routledge.

Peroratio: почему экономическая наука не такая уж и странная

Давайте вернёмся к тем залам отеля, что заполнен шестью тысячами экономистов, и представим, что конференцию² поражает бедствие колоссального масштаба. Все эти экономические умы исчезают. Несколько дней газеты только и трубят о данном происшествии. А затем... Изменится ли мир? Будет ли нам не хватать этих экономистов? Воспользуются ли университеты (после подобающего траура и водружения первоклассных мемориальных досок) возможностью закрыть свои экономические факультеты или отдать их специалистам в области бизнеса и экономики (*business economics*)? Станут ли государственные структуры и подобные им организации без проблем заполнять образовавшиеся вакансии людьми с более практическим складом ума?

Если то, чем занимаются экономисты, настолько мало значит, как склонны думать некоторые читатели, нам следует всего этого ожидать. Если бы разговоры экономистов вносили такой небольшой вклад в другие разговоры, исчезновение этих шести тысяч экономистов стёрлось бы из памяти так же быстро, как Северная и Южная Америка забыла об инках. Но это вряд ли произойдёт. Экономисты слишком важны. Их разговоры, подпитывающие других, не могут быть оставлены без внимания и заброшены.

* * *

Разговор является ресурсом. Люди, увлечённые футболом, извлекают выгоду из существования футбольного мира, включая все околофутбольные разговоры. Любителям романов полезен огромный пласт профессиональной литературы, написанной экспертами, которые в ней разбираются, её рецензируют и преподают. Люди, интересующиеся экономическими вопросами, сходным образом приобретают блага. Представьте себе, что такой человек оказался один в Мали, где, полагаю, мало экономистов, а экономические книги не доступны. Он будет лишён ресурса для хорошей экономической беседы. Даже если Мали и не извлечёт из этого пользы, всё же лучше, чтобы всё это там было. Выражаясь экономическим языком, разговор обладает альтернативной ценностью. Приятно знать, что для чтения имеются интересные книги, что люди серьёзно учатся и обсуждают темы, которыми вы можете когда-нибудь заинтересоваться, даже если прямо сейчас у вас нет времени или терпения принять участие в их разговоре. Он также обладает наследуемой ценностью, потому что наши дети могут обратиться к экономической литературе, дабы увидеть, как нынешние экономисты объясняли свой мир.

Итак, несмотря на ограниченную прогностическую ценность экономической науки, несмотря на разногласия между экономистами, несмотря на субоптимальную научность их работы и на непонятность их профессионального языка — эконоречи (*econospeak*), эта наука не кажется такой уж странной, *если вы рассматриваете её как разговор*. Подобное восприятие объясняет все особенности, в ином случае представляющиеся странными.

Эта плоскость разговоров имеет и практическое измерение. Позволяя обойтись без разработки абстрактной системы с упрощающими допущениями, сложными условными конструкциями и обобщающими тезисами, метафора «разговора» освещает то, что происходит здесь и сейчас. Опасность проживания на девятом этаже³ состоит в том, что потребность в универсализации идей берёт вверх над здравым смыслом. Но даже построение абстрактных моделей конкурентного равновесия требует

² Кламер начинает книгу с представления мира экономистов, для образного описания которого он использует метафору конференции. — *Примеч. ред.*

³ В главе 8 — «How and Why Everyday Conversations Differ from Academic Ones and How and Why Academic Conversations Clash with Political Ones» («Как и почему повседневные разговоры отличаются от академических, а также как и почему академические разговоры вступают в конфликт с политическими разговорами») — Кламер использует метафору высотного здания для подчёркивания разрыва академической экономической науки с повседневностью. — *Примеч. ред.*

практических навыков и долгих разговоров. Метафора «разговоров» имеет смысл постольку, поскольку может объяснить повседневную практику, особенно если мы выйдем за рамки одной лишь болтовни и примем во внимание институты, ценности, риторику и культуру, которые укрепляют и поддерживают разговор.

Но, возражают некоторые критики, экономисты похожи на аутистов, когда дело доходит до взаимодействия. Они обсуждают *свои* университеты, зарплаты, гранты и тому подобное, но редко, когда *свою* экономику. Когда они говорят об экономике, это принимает форму отвлечённых и технических монологов. Так как же мы можем рассуждать о разговорах? Эти критики обнаружили, как работает метафора, по крайней мере, в одном аспекте: она порождает значения, которые никак не связаны между собой, но ведь существуют и другие, увязанные друг с другом значения. Опыт критиков говорит о неэффективных коммуникациях, о конференциях, на которых не происходит обмена мнениями, о сотрудниках факультета, которые перестали разговаривать друг с другом, или о так называемой эконоречи, которая делает разумное сообщение бессмысленным для остального мира. Да, такое случается, но метафора «разговора» и не обязана буквально означать, что экономисты всё время разговаривают. Экономисты общаются, когда читают статьи и записывают модели, даже если они при этом ничего никому не говорят. Кроме того, по-настоящему аутичные экономисты — те, которые не печатаются и публично не представляют свои работы, — долго не протянут.

Для понимания сути вышесказанного полезно вспомнить четыре разрыва, с которыми сталкиваются практикующие экономисты. Первый из них — это разрыв между сознанием самих экономистов и реальностью. Приходится как-то преодолевать этот эпистемологический разрыв или делать вид, что его преодолели. Это к разговору об истине. Более коварен второй разрыв, который разделяет сознание экономистов и сознание других людей. Преодоление этого риторического разрыва требует риторической смекалки, свежих решений, здравых суждений и этоса. Этот разрыв связан со смыслами, со способностью вызывать интерес. Третьим является разрыв с повседневной жизнью. Некоторых данный разрыв раздражает больше, чем остальные. Это тоже своего рода риторический разрыв, но на этот раз такой, который отделяет учёных от повседневных разговоров. Если учёные хотят быть нужными в повседневной жизни (а немало экономистов этого желают), они должны знать, как справляться с этим разрывом, то есть уметь выходить за пределы прямых трансляций и замедлять темп речи. И наконец, существует четвёртый разрыв — с политикой. Это серьёзно, потому что значительная часть экономической науки призвана непосредственно воздействовать на политику. Последние два из названных разрывов связаны с заинтересованностью экономической науки, её желанием оказывать воздействие на внешний мир.

Во всех случаях полезно осознавать, что речь идёт о разговорах. Именно общаясь, учёные улаживают разрыв с реальностью и риторический разрыв между собой. Что касается разрывов с повседневной и политической жизнью, то здесь происходит столкновение с проблемой существования разговоров иного типа.

Чтобы быть востребованной, метафора «разговора» должна иметь практический смысл и уметь объяснять, что необходимо для того, чтобы быть принятым в экономическую науку. Студенты поймут, что, для того чтобы считаться экономистом, нужно не только хорошо решать задачи и сдавать экзамены. Для того чтобы стать участником этого разговора, надо много работать и многое в себе менять.

Практикующие экономисты признают, что нужно прикладывать усилия для того, чтобы оставаться участником разговора. Даже отрицая погоню за вниманием — ведь могут практикующие экономисты оказаться скромными учёными, — профессионалы осознают, какую критически важную роль играет проявление и привлечение внимания в научных разговорах и насколько неравномерно это внимание распределяется. Они также узнают, что разговор обладает особой культурой коллегиальности перед

лицом конкурентного давления, обмена знаниями и вкладов участников в форме щедрого комментирования работы других, бесплатного рецензирования и академического предпринимательства. При том, что речь идёт об экономистах, разговоры которых вращаются вокруг концепции эгоистичного поведения.

Обращение к метафоре побуждает нас думать об экономической науке как о пространстве разговоров; продвижение к цели, возможно, станет чуть сложнее. В конце концов, немало экономистов настаивают на том, что существует только один разговор — научный, то есть тот, который опирается на использование математики, моделей и крепкой статистики. Они придерживаются бескомпромиссной позиции: «Альтернативы нет». Делайте, намекают они, и вы, как мы, будете в игре; в противном случае вы и не экономист, и, коли на то пошло, и не учёный. Настаивая на «пространстве разговоров», я хотел бы показать, что в экономической науке всегда одновременно ведутся разнообразные разговоры, и они со временем меняются. Это была главная мысль главы 7. Сторонников безальтернативного подхода я прошу поэтому на минуту покинуть девятый этаж, сесть в вертолёт и взглянуть на то, что происходит вокруг. Пускай они утверждают, будто только им известно, какова настоящая наука, в то время как другие, положившие жизнь на поиски ответа на данный вопрос, этого не знают. Я прошу взглянуть сторонников безальтернативной позиции (прочитать предыдущие главы) и увидеть, насколько зыбок эпистемологический фундамент, на который они хотят поместить свою науку. Я также призываю их пересмотреть точку зрения на свою область. Если критерием служит математическая изощрённость, то должны ли мы перестать считать Смита, Маршалла, Шумпетера, Беккера, Бьюкенена и Фридмана серьёзными экономистами? Таким образом, это деликатное приглашение отказаться от принципиального подхода — порой он становится таким мелочным — и повернуться лицом к реальности, которая многообразна и сложна.

Итак, пусть расцветает тысяча цветов? Нет, реальность слишком жестока для этого. Ресурсы скудны, а пространство внимания ограничено. Ни один факультет не сможет вместить все возможные разговоры. Некоторые будут сочтены более важными, более престижными или более интересными, чем другие. Так, марксиста не примут на работу, а с экономистом — представителем австрийской школы, помешанным на построении моделей, не заключат постоянный контракт. Поддержит ли факультет специалиста по истории экономической мысли или по теории игр, будет зависеть от того, каковы его позиции, кто находится у руля.

Динамику разговора нельзя изменить произвольно. Возможно, кризис случится, когда студенты перестанут выбирать экономические курсы, потому что в них слишком много математики, слишком много абстракций и слишком мало истории. Поток поступающих в магистратуру иссякнет. Тогда динамика, возможно, изменится. Либо это произойдёт постольку, поскольку молодые экономисты пытаются что-то делать иначе, не столь эзотерическим образом, как, например, инициаторы постаутичного подхода во Франции. Так произошло и в 1930-е гг., когда Самуэльсон, Тобин и Солоу, молодые бунтовщики, изменили ход разговора. Не исключено, что ситуация изменится под воздействием внешних сил. И экономисты осознают, что если они по-прежнему не справляются с разрывами между их миром и повседневной и политической реальностью, им нужно изменить свою ориентацию и, возможно, свои вопросы и объекты исследования. Мир хочет знать, что происходит: жизнеспособна ли Большая Европа? Стоит ли мир на пороге изменений ввиду глобализации? Приведёт ли цифровая революция к революции в науке и способе её организации (сделав университеты виртуальными)? Станет ли Китай самой мощной экономической державой? Важна ли культура? Эффективна ли приватизация?.. Новый Кейнс, очередной Хайек, Фридман, Маркс или Смит, слово за вами!

Немало читателей этой книги оказались разочарованными. Они ожидали критериев для оценки разговоров и не смогли их найти на предшествующих страницах. Мне не хочется их огорчать, но лучше

уж реалистично и честно смотреть на реальность разговора. Как указывалось в главе 6 — «The Art of Economic Persuasion: About Rhetoric and All That» («Искусство убеждения в среде экономистов»), — не существует критериев, которые можно утвердить вне рамок разговора. Истинность, например, как критерий не подходит, равно как и все другие нормы и правила, которые предлагались методологами и практикующими учёными. Нет никаких абсолютов, чтобы утверждать, что одни теории и разговоры верны, а другие — нет.

Поскольку не существует абсолютных критериев, которые студенты могли бы заучить наизусть, участникам разговора приходится формировать собственное суждение и собственный вкус. Они на практике поймут, какие допущения приемлемы, какая модель получит высокую оценку, какая методика будет одобрена рецензентами. Участие в разговоре требует правильного суждения. Хорошие экономисты выносят хорошие суждения; блестящие экономисты выносят блестящие суждения. Это веское основание, чтобы учиться у них. Занятие экономической наукой — это подлинное искусство. Как сказал бы Аристотель, оно объединяет добродетели «поэзиса» (знание того, как правильно что-то делать, например, модели и тесты) и «фронезиса» (практическое суждение).

Поскольку истина — идеал слишком неуловимый, учёным лучше осознать, что в реальности они довольствуются чем-то меньшим — устойчивостью (как предложил бы Дьюи) или разумным аргументом, который выдерживает испытание всевозможной критикой (как считают Тулмин и Яник). Вклад в разговор никогда не будет совершенным или идеальным. Модель всегда можно усовершенствовать, тестирование всегда можно расширить, включив в него новые данные и используя ещё более продвинутое методики. Но мы довольствуемся чем-то, что хорошо в достаточной мере. Затем двигаемся дальше.

Найдутся и читатели, которые предположат, что столь мягкий подход к рассмотрению практики экономической науки ослабляет и нейтрализует критику. Вы дали нам мало возможностей, скажут они, чтобы заявить об ошибочности некоторых теорий. Но такой подход к прочтению предшествующих глав неплодотворен, либо у меня не получилось объяснить свою мысль. Отдав предпочтение общению перед постулатами и осознав, что цель разговоров — не гонка за истиной, но содержательность и значимость, мы обнаруживаем и другое: разговоры уязвимы, когда им не удаётся стать значимыми или их считают интересными не в том отношении, в котором нужно. Позвольте мне пояснить данную мысль.

Немало экономистов, например, вовлечены в разговор, который ведётся вокруг теории игр, и зарабатывают этим на жизнь. Но кто говорит, что все должны делать одно и то же? Забудьте об истинности этой теории и о её научных притязаниях и претензиях. Эти критерии никого ни к чему не обязывают. Люди могут счесть разговор неинтересным, не очень значимым, потому что он слишком математический, слишком абстрактный, или использует допущения, которые кажутся бессмысленными. Или люди могут поставить под сомнение интересы, обслуживаемые этим разговором. Возможно, они сочтут его чересчур своекорыстным, чересчур бедным на идеи, которые будут иметь значение для других разговоров, в частности, политических. Соответственно, при использовании метафоры разговоров открывается пространство для серьёзной критики. И помните: экономическая наука — это целое пространство разговоров. Может быть, для вас более приемлемы, более значимы и более привлекательны другие разговоры? Так ищите их! Лишь таким может быть мой ответ.

Аналогичным образом люди могут сопротивляться диктату того, как следует заниматься экономической наукой, какой разговор является нормой. Не все экономисты должны быть теоретиками. Если теоретический разговор им не по душе, есть и другие возможности. Присоединение к разговору — это экзистенциальное решение, имейте это в виду; не относитесь к этому легкомысленно. Участие в одном разговоре вместо другого может быть огромной ошибкой. Слишком часто я слышу от коллег, как разо-

чарованы они тем разговором, в котором участвуют. Они хотели бы сменить разговор, но им не хватает смелости. Мне известно, как трудно даётся смена разговора и с какими высокими издержками это сопряжено. Именно об этом и свидетельствует метафора «разговора». Но зачем же доводить себя до крайности, рисковать утратить всякий смысл жизни? Ведь жизнь коротка.

Крайне существенная разница, относится ли мыслитель к своим проблемам лично, видя в них свою судьбу, свою нужду и даже своё величайшее счастье, или «безлично»: именно, умея лишь ощупывать их и схватывать щупальцами холодной, любопытной мысли [Nietzsche 2001]⁴.

Кроме того, Ницше писал: «Воля к системе есть недостаток честности»⁵.

Чьих аплодисментов вы добиваетесь?

Независимо от того, к какому разговору люди планируют присоединиться — неоклассических экономистов, специалистов по теории игр, экспериментальных экономистов, бихевиористов, австрийцев, марксистов-постмодернистов, феминистов, экономических историков, — у них также остаётся ряд альтернативных возможностей, каждая из которых подразумевает совершенно иную жизнь. Чтобы понять, что им больше всего подходит, помимо учёта их талантов, предпочтений и ценностей, они могут спросить себя, чьих аплодисментов они добиваются. В ответе и заключается разгадка.

Разговор чистой теории

Людям понравится этот разговор, если они любят рассуждать отвлечённо, их привлекает исследование систем, они ценят эстетику аргументов и любят совершенствовать методики, не заботясь об их практическом применении. Их не беспокоит, что их матери и супруги не имеют ни малейшего представления о том, что они делают, и могут поделиться своими идеями лишь с небольшой группой единомышленников. Возможно, их привлекает статус, который сегодня приписывается этому разговору. Чьих аплодисментов они добиваются? Возможно, их посещают мысли о Нобелевской премии или о том, что история их рассудит, но обычно они довольствуются оценкой работы со стороны других участников этого же разговора. (Они не против того, чтобы быть учёными собаками из главы 3, которая называется «What it Takes to be an Academic Dog or The Culture of the Academic Conversation» — «Как стать учёной собакой, или Культура академического разговора».)

Разговор преподавателей экономики

Вместо того чтобы направить свою энергию на исследования, участники разговора предпочитают учить бакалавров. Они любят обсуждать со студентами экономические идеи и с удовольствием наблюдают, как те превращаются в экономистов. Именно их аплодисментов они и добиваются.

Разговор прикладных исследований

Вместо того чтобы преподавать или заниматься заумным и отвлечённым теоретизированием, эти люди предпочитают возиться с реальными задачами, изменениями, событиями. Их мотивируют практические и актуальные вопросы, им нравится проводить исследования, работать с данными и использовать любую теорию или модель, которая кажется подходящей. Вероятно, они более комфортно себя чувствуют в исследовательском отделе центрального банка, государственного агентства, экспертно-аналитического центра или даже коммерческой

⁴ Цит. по: Ницше Ф. 1990. Веселая наука. В издании: Ницше Ф. *Сочинения: В 2 т.* Т. 1. М.: Мысль; 665. — *Примеч. ред.*

⁵ Цит. по: Ницше Ф. 1990. Сумерки идолов, или Как философствуют молотом. В издании: Ницше Ф. *Сочинения: В 2 т.* Т. 2. М.: Мысль; 560. — *Примеч. ред.*

организации до тех пор, пока им позволяют вести исследовательскую работу. Они ищут не аплодисментов своих академических коллег; о Нобелевской премии даже не помышляют. Им хватает и уважения коллег, хотя признание их заслуг руководством не мешает.

Интеллектуальный разговор

Погоня за знаниями приоритетнее ограничений, накладываемых дисциплиной. Те, кто стремится быть участником этого разговора, будут иметь степень доктора экономических наук, но выйдут за границы дисциплины, чтобы вести диалог с другими представителями дисциплины, поступающими так же. На их книжных полках вы найдёте многообразие всевозможных книг, а их работы несут междисциплинарные черты. Такие люди могут добиваться аплодисментов со стороны великих интеллектуальных умов или просто довольствоваться приятными и пробуждающими мысль моментами, которые приносит с собой интеллектуальный разговор. Некоторые из них будут искать одобрения на интеллектуальном форуме и торжествовать при виде своей книги, выставленной на продажу в хорошем книжном магазине.

Разговор консультантов по экономической политике

Больше всего эти люди хотят влиять на процесс выработки экономической политики и быть к этому процессу как можно ближе. Они готовы отказаться от академических стандартов и заниматься быстрой и грязной работой, которая часто бывает востребована политической реальностью, и они будут корректировать свою риторику так, чтобы достучаться до политиков, которых они обслуживают. Они рады, когда видят свой вклад в политический разговор, в принятие поправки к закону или нового закона. Они добиваются аплодисментов политиков. Очень жаль, что их бывшие коллеги-учёные не способны оценить ту творческую работу, которой они занимаются.

Разговор предпринимателей от политики

Эти люди не просто хотят быть услышанными политиками, они также стремятся к публичной известности. Пренебрегая академическими суждениями, которым их учили в магистратуре, они составляют доклады, так, чтобы их могли осилить члены Конгресса и аппарат сотрудников, — с гладким стилем изложения, сырыми, но создающими сильный эффект цифрами, отточенными аргументами и просчитанными осторожными выводами. Если требуется опустить какие-либо аргументы и пожертвовать какими-либо нюансами, значит, так тому и быть. Им нравится быть в гуще общественной дискуссии, они обожают выступать с речами перед торговыми ассоциациями и пресс-клубами и, если у них есть соответствующие возможности и талант, будут писать книги со звонкими названиями типа «Труд наций», «Разбазаривая процветание» и «Экономическая ложь президента». Они желают снискать аплодисменты общественности — чем громче, тем лучше. В конце концов, кому вообще нужны эти ученые? И кому нужна Нобелевская премия? А прежде чем история нас рассудит и оценит наш вклад, нас уже не станет.

Разговор консультантов

Консультанты готовы пожертвовать академическим статусом ради того, чтобы продать свои умения тому, кто предложит наивысшую цену. Самое главное из таких умений — знать, чего хотят клиенты, и показать им, в чём их проблема. Отчёты таких консультантов нацелены на достижение незамедлительного эффекта. Аплодисменты, которых они добиваются, принимают форму крупных контрактов, заключаемых с довольными клиентами, и признания со стороны других консультантов.

Прочие разговоры

Люди, имеющие ученую степень в области экономических наук, могут покинуть академическую стезю, отказаться от статуса экономистов и стать участниками других разговоров. Они могут стать юристами, журналистами, топ-менеджерами, теологами, политиками или посвятить все свое время воспитанию детей. Они могут поступить так из лучших побуждений, добываясь аплодисментов от тех, кто находится за пределами мира экономистов, разочаровавшись в академической жизни и экономическом разговоре или считая, что аплодисменты, на которые они могут претендовать в качестве экономистов, будут весьма скудны.

Все возможные разговоры перечисленным выше не ограничиваются. Существуют различные промежуточные формы. Подумайте о специализированных разговорах, например, об экономике города или экономике культуры, которые характеризуются меньшей степенью теоретизирования, в отличие от чисто теоретического разговора, но несут более умозрительный характер, чем разговор прикладных исследований. Если специалистам, покинувшим экономическую стезю, будут приятны аплодисменты этой подгруппы экономистов, значит, они нашли свою судьбу.

Приступая к созданию данной книги, я хотел разобраться в странной науке экономистов и людях, которые её образуют. Всё это сейчас становится ещё важнее. Если при чтении у вас то и дело возникали прозрения (*Aha Erlebnis*) или моменты узнавания и отождествления, либо чувство, что ваш опыт значительно отличается от описанного здесь, аргументация оказалась весьма успешной. Приживётся ли метафора «разговора» и вся сопутствующая ей аргументация, покажет время. Это будет зависеть от читателей. Разговоры — необычная форма деятельности.

Литература

Klamer A. 1983. *Conversations with Economists: New Classical Economists and Opponents Speak Out on the Current Controversy in Macroeconomics*. Totowa, NJ: Rowman and Allanheld.

Nietzsche F. 2001. *The Gay Science: Poetry and Love, Science and Music*. Cambridge: Cambridge University Press.

NEW TRANSLATIONS

Arjo Klamer

Speaking of Economics: How to Get in the Conversation (an excerpt)

KLAMER, Arjo —
Professor, Doctor,
Chair, Economics
of Art and Culture,
Erasmus Universiteit
Rotterdam. Address: 50
Burgemeester Oudlaan,
3062 PA Rotterdam,
The Netherlands.

Email: klamer@fhk.eur.nl

Abstract

In his book “Speaking of Economics: How to Get in the Conversation” Arjo Klamer continues the conversation about economics, initiated in his previous influential books, including “Conversations with Economists” [Klamer 1983]. “Speaking of Economics” aims to explain who economists are and what they do. Klamer claims that economists are not inclined to get into interaction. That is explained by a number of reasons. For instance, economists often hold different views on the same issues. In addition, economists apparently prefer to talk mathematics and statistics to real-world topics.

Economists’ fragmentation and disinclination to exchanges slows down the development of economics. Thus, the author proposes to consider economics, or the world of economists, as a conversation or a bunch of conversations. His approach to economics is aimed at shedding light on the necessity for interaction between different economists and bridging the gap between economists and other external worlds, including politics.

The Journal of Economic Sociology publishes the book’s conclusion “Peroratio: Why the Science of Economics Is Not All That Strange”, where Klamer summarizes the main ideas. He demonstrates that the metaphor helps to see the four gaps: epistemological; rhetorical; in everyday economics and in the world of politics.

Keywords: economics; academic conversation; economics profession; academic culture; rhetoric; economic persuasion.

References

Klamer A. (1983) *Conversations with Economists: New Classical Economists and Opponents Speak Out on the Current Controversy in Macroeconomics*, Totowa, NJ: Rowman and Allanheld.

Nietzsche F. (2001) *The Gay Science: Poetry and Love, Science and Music*, Cambridge: Cambridge University Press.

Received: October 24, 2014

Citation: Klamer A. (2014) Strannaya nauka ekonomika: priglashenie k razgovoru [Speaking of Economics: How to Get in the Conversation (an excerpt)]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya = Journal of Economic Sociology*, vol. 15, no 5, pp. 45–53. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/2014-15-5.html> (in Russian).