

УДК 167.7, 338.22

ПЕРФОРМАТИВНОСТЬ В ДЕЙСТВИИ: ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА**Белозерова Анастасия Владимировна**Новосибирский государственный университет
anastasia.v.belozerova@gmail.com**Аннотация**

В статье обсуждается, как тезис о перформативности экономического знания в сочетании с теорией подталкивания может помочь в поисках выхода из экономического кризиса в России.

Ключевые слова: перформативность, теория подталкивания, кризис.

PERFORMATIVITY IN ACTION: WAYS OUT OF THE CRISIS**Anastasiia V. Belozerova**Novosibirsk State University
anastasia.v.belozerova@gmail.com**ABSTRACT**

The article discusses how the thesis of the performativity of economic knowledge in combination with the theory of nudging can help in the search for a way out of the economic crisis in Russia.

Key words: performativity, nudge theory, crises.

В последние годы экономика России пребывает во все более усугубляющемся кризисе: санкции, участие в военных конфликтах, падение курса рубля, падение реальных доходов населения и т.д. Коронавирусная инфекция лишь усугубила ситуацию. Можно ли использовать перформативность экономической теории для выхода из сложных экономических условий?

В экономическую теорию термин «перформативность» пришёл из теории речевых актов Дж. Л. Остина (1962): «Я предлагаю название перформативное предложение, или перформативное высказывание, или для краткости «перформатив»... Название происходит, от perform «исполнять, выполнять, делать, осуществлять» - обычного глагола, сочетающегося с существительным action - «действие».... высказывание является осуществлением действия: естественно предполагать, что в этом случае происходит не просто говорение» [2, 4]. Таким образом, Остин указывает, что функция языка не исчерпывается простым описанием, но выступает как форма социального действия, преобразующего реальность [6]. Иными словами высказывание типа: «Я прошу прощения»

уже означает действие. К перформативам относятся, например, клятвы, предупреждения, обещания, приказы и т.д.

Понимание перформативности как совершение, создание действительности, пришло в экономическую теорию благодаря работам М. Каллона [5]: по аналогии с языком, экономика выходит за рамки простого описания социального мира, она формирует его по своему образу. Ученые-экономисты (сюда мы относим широкий круг исследователей: эконометриков, маркетологов, финансистов и др.), IT-разработчики и другие специалисты создают технологии, инновационные подходы, описывают принципы работы бизнес-структур и т.д. Затем внедряются технологии, выстраиваются бизнес-процессы, становятся обыденностью стандартизированные процедуры производства, отчетности и аудита. Таким образом, экономическая реальность выстраивается из видения хозяйства и человека. Это видение может повлиять не только на отдельно взятый бизнес, отрасль, но и на экономическую ситуацию в стране.

Ясно, что мы не можем говорить о непосредственном влиянии экономического знания на существующую реальность. Как мы отмечали выше, медиаторами между теорией и практикой хозяйствования могут выступать учёные, но так же и экономические агенты, политические деятели. Их комплексное влияние на понимание экономической ситуации трудно переоценить. Как отмечает Б. Моффит: кризис становится кризисом только тогда, когда воспринимается как кризис [8]. Иными словами, «кризис» проникает в политическую, культурологическую и идеологическую повестку, заставляя участников рынка думать определённым образом, вести себя определённым образом. Следовательно, мы можем перейти из поля теоретического в поле практическое.

Как правило, проводимая политика по выводу экономики из кризиса встречает множество критики, требует больших денежных вложений и времени. Невозможно предложить масштабную, продуманную стратегию в рамках одной этой статьи. Однако мы считаем, что тезис о перформативности экономического знания прекрасно сочетается с теорией подталкивания (Nudge theory) Р. Таллера и К. Санстейна [9]. В рамках данной теории предлагается поощрять «правильное» поведение индивидуумов и целых групп с тем, чтобы влиять на принятие индивидуальных и групповых решений. Такое подталкивание не менее эффективно, чем силовое принуждение к действию или прямая рекомендация.

Россия может обратиться к большому опыту других стран. Меры государственного регулирования, основанные на поведенческих паттернах, применяются в более чем 150 странах [3], а в около 30 государствах созданы специальные структуры по поведенческому подталкиванию [7]. Например, в Великобритании была собрана дополнительная сумма налога (200 млн. фунтов) благодаря упоминанию в письмах должникам о том, что большинство жителей их района вовремя платят схожие налоги. Это удачный пример использования психологической особенности: люди с большим энтузиазмом реагируют, когда их сравнивают с окружающими, а не с теми, кто находится далеко [7]. В Дании эффективно показала себя практика вывешивания объявлений о том, что 85% студентов выключают свет, уходя последними из аудитории [7]. В результате студенты стали чаще выключать свет.

Вероятно, могут быть использованы похожие приемы для поощрения нового типа поведения в условиях коронавирусной инфекции. Сотрудники наиболее пострадавших отраслей экономики нуждаются в получении новой работы и социальных гарантий. Видится необходимым формулировать сообщения по типу: «бесплатная

переквалификация специалистов ... отрасли в... занимает ..месяцев. ..% успешно находят новое место работы в течение ... недель».

Отметим, что россияне демонстрируют достаточно низкий уровень доверия к социальным институтам, «которые предназначены представлять, выражать и защищать интересы населения, а именно: политические представительские структуры власти (Госдума, Совет Федерации, имитационные политические партии), правоохранительные и судебные органы, все финансовые институты (банки, крупный бизнес)» [1]. Подобное отношение провоцирует нарушение правил поведения, рост заболеваемости и, как следствие, большие экономические проблемы. На наш взгляд, понимание перформативности экономического знания в купе с разработкой и применением поведенческих мер экономической политики может внести существенный вклад в изменении сложившейся ситуации.

Список литературы

1. Красильникова М. Общественные настроения в августе 2020 г. [Электронный ресурс] // Левада-центр. - 2020. - 21 сентября. URL: <https://www.levada.ru/2020/09/21/doverie-institutam/> (дата обращения: 27.12.2020).
2. Остин Дж.Л. Слово как действие [Электронный ресурс] // Новое в зарубежной лингвистике. URL: https://classes.ru/grammar/159.new-in-linguistics-17/source/worddocuments/_1.htm (дата обращения: 27.12.2020).
3. Файзуллаев А. Подталкивание: «мягкая» сила на пути к цели [Электронный ресурс] // gazeta.uz. - 2019. - 14 января. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2019/01/14/nudge/?fbclid=IwAR0CsWiZvwYy1OBoNdmovHOtKal55pxdtH0D6WMecOYhxL3cm3ftLiZ2t14> (дата обращения: 27.12.2020).
4. Austin J. L. How to do things with words. Oxford UP, New York, 1973.
5. Callon M. The Laws of the Markets. Oxford; Malden, MA: Blackwell Publishers, 1998.
6. Cavanaugh Jillian R. Performativity. Oxford Bibliographies in Anthropology, 2015. doi: 10.1093/obo/9780199766567-0114.
7. Keating Sarah The nation that thrived by 'nudging' its population [Электронный ресурс] // BBC. - 2018. - 20 February. URL: <https://www.bbc.com/future/article/20180220-the-nation-that-thrived-by-nudging-its-population> (дата обращения: 27.12.2020).
8. Moffitt B. How to Perform Crisis: A Model for Understanding the Key Role of Crisis in Contemporary Populism // Government and Opposition. - 2015. - Vol.50,N2. - P. 189-217. doi:10.1017/gov.2014.13.
9. [Thaler Richard H.; Sunstein Cass R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press, 2008.](#)

References

1. Krasilnikova M. Obshestvennye nastroeniya v avguste 2020 [Elektronnyi resurse] // Levada-centr. - 2020 -. 21 September. URL: <https://www.levada.ru/2020/09/21/doverie-institutam/> (accessed 27.12.2020).
2. Ostin J. L. Slovo kak deystvie [Elektronnyi resurse] // Novoe v zarubejnoi lingvistike URL: https://classes.ru/grammar/159.new-in-linguistics-17/source/worddocuments/_1.htm (accessed 27.12.2020).
3. Fayzulaev A. Podtalkivanie: "myagkaya" sila na puti k celi [Elektronnyi resurse] // gazeta.uz. - 2019. - 14 January. URL:

<https://www.gazeta.uz/ru/2019/01/14/nudge/?fbclid=IwAR0CsWiZvwYy1OBoNdmovH0tKal55pxdtH0D6WMecOYhxL3cm3ftLiZ2t14> (accessed 27.12.2020).

4. Austin J. L. How to do things with words. Oxford UP, New York, 1973.
5. Callon M. The Laws of the Markets. Oxford; Malden, MA: Blackwell Publishers, 1998.
6. Cavanaugh Jillian R. Performativity. Oxford Bibliographies in Anthropology, 2015. doi: 10.1093/obo/9780199766567-0114.
7. Keating Sarah The nation that thrived by 'nudging' its population [Elektronnyi resurce] // BBC. - 2018. - 20 February. URL: <https://www.bbc.com/future/article/20180220-the-nation-that-thrived-by-nudging-its-population> (accessed 27.12.2020).
8. Moffitt B. How to Perform Crisis: A Model for Understanding the Key Role of Crisis in Contemporary Populism // Government and Opposition. - 2015. - Vol.50, N2. - P. 189-217. doi:10.1017/gov.2014.13.
9. Thaler Richard H.; Sunstein Cass R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press, 2008.