

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИЙ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Соколова А. А.

Вологодский научный центр Российской академии наук, Вологда, Россия

E-mail: anastasia.alekseevna.ran@yandex.ru

Калачикова О. Н.

Вологодский научный центр Российской академии наук, Вологда, Россия

E-mail: onk82@yandex.ru

DOI: <https://doi.org/10.19181/demis.2021.1.4.3>

Для цитирования: Соколова А. А., Калачикова О. Н. Миграционные процессы в контексте теорий поведенческой экономики // ДЕМИС. Демографические исследования. 2021. Т. 1. № 4. С. 20–32. DOI: <https://doi.org/10.19181/demis.2021.1.4.3>.

Аннотация. Поведенческая экономика относительно новое явление в науке и тот факт, что некоторые исследования в этой области заслужили Нобелевскую премию, делают ее вклад значимым в рассмотрении не только экономических, но и миграционных процессов. Анализ источников показывает, что в отечественной литературе практически не встречается упоминаний о том, что миграционное поведение может быть объяснено с позиции тезисов поведенческой экономики. В данной работе мы рассматриваем несколько ключевых идей этого направления: теорию подталкивания, теорию перспектив, эволюционную теорию игр, когнитивные искажения и гедонистическую адаптацию. В данной статье мы выдвигаем гипотезу о том, что миграционные процессы могут быть не только объяснены с позиции поведенческой экономики, но также могут регулироваться при помощи инструментов данного направления. Поведенческая экономика может стать ключом к раскрытию динамики и истинных движущих сил миграционных процессов. Как показывает анализ информации по данному направлению, человек принимает решения основываясь не на законах логики и рационализма. Такие парадоксы, как когнитивные искажения и т. д. снижают эффективность действий индивида и дают стимул для научного сообщества к расширению числа эмпирических исследований миграционных процессов в рамках теорий поведенческой экономики.

Ключевые слова: миграционные процессы, поведенческая экономика, миграционное поведение, теория подталкивания, мысленная бухгалтерия, эффект наделенности, теория перспектив, миграция, когнитивные искажения, мигрант, эволюционная теория игр, гедонистическая адаптация.

Введение

Вторая волна депопуляции, начавшаяся в России в 2016 г., усугубленная пандемией COVID-19, лишь подтвердила актуальность оценки миграции как ресурса народосбережения страны и ее регионов. За 2020 г., по предварительной оценке, которую дает Росстат, численность населения страны сократилась на 510 тыс. человек. Данное сокращение является самым значительным за последнее десятилетие. На начало 2021 г., по предварительной оценке Росстата, численность населения страны составила 146,2 млн человек [1].

Рассмотрим потенциал современных теорий поведенческой экономики для изучения миграционных процессов. Миграционное поведение понимается как один из видов социального и демографического поведения. В общем смысле это совокупность действий и поступков, вызванных и взаимосвязанных с миграцией населения. В рамках теории трехстадийности миграционного процесса Л. Л. Рыбаковского показана значимость миграционного поведения населения. На I стадии формируются миграционные установки, начиная с момента появления желания, мыслей о возможном переезде и смене места жительства. II стадия характеризуется осуществившимся актом перемещения, а на III происходит адаптация поведения мигрантов (поведе-

ние мигрантов, направленное на приспособление к климатическим, социально-экономическим, политическим и другим условиям принимающей страны, региона) и их дальнейшая инклюзия в местах пребывания [2]. Механизм принятия решения о миграции рассматривается в русле взаимодействия объективного и субъективного, т. е. выносится на поведенческий уровень [3]. Решения о миграции принимаются в контексте личных потребностей и желаний, при этом возникает неопределенность в отношении результатов альтернативных вариантов поведения. Информация о будущем и его возможностях является неполной, и то, окажется ли миграция личным успехом или неудачей, зависит главным образом от обстоятельств, которые заранее неизвестны и не полностью находятся под контролем лица, принимающего решение о миграции [4].

Миграционное поведение целесообразно рассмотреть в контексте теорий поведенческой экономики, изучающей влияние поведенческих факторов на экономическое поведение и принятие экономических решений индивидами и организациями и последствия такого выбора [5].

В парадигме экономических наук все переменные ведут себя рационально, за исключением человека. Теоретическое понятие «*homo economicus*» очень удобно, поскольку позволяет учитывать человека как рациональную и последовательную переменную в уравнениях экономики. Однако это не отражает истинную природу поведения человека, поскольку «операционная система» человека состоит из более чем квадриллиона соединений нейронов, что позволяет нам быть многовариативными, непоследовательными и сложнопредсказуемыми. Биологический статус человека, как единицы различного рода общественных интеракций в большей мере поддается определению «*homo confusus*», или человек сомневающийся¹.

Нерациональное поведение человека в экономике стремится объяснить поведенческая экономика. Актуальность изучения теорий поведенческой экономики, которую можно отнести к междисциплинарным областям исследования, иллюстрирует еще и тот факт, что Нобелевскую премию по экономике не раз присуждали ученым, изучающим психологические аспекты экономического поведения индивидов (Д. Канеман в 2002 г., Р. Талер в 2017 г.). Использование экономико-психологических моделей дает возможность объяснить различные феномены индивидуального принятия тех или иных экономических решений [6], а также обладает большим потенциалом понимания миграционных процессов, происходящих в обществе. Кроме этого, методы поведенческой экономики могут применяться для оптимизации миграционной политики.

Методология исследования

Теория подталкивания (*nudge theory*), или либертарианский патернализм, была изучена Р. Талером в качестве нового вида экономической политики и заключается в том, чтобы, не ограничивая выбор как таковой, с помощью мягких методов подталкивать индивида к принятию более «правильных» для него решений [7]. Убедительные исследования Р. Талера привели к распространению теории в другие сферы применения. Правительства все больше заинтересованы в использовании поведенческих идей в качестве дополнения или замены традиционных экономических рыча-

¹ Черниговская Т. В. Человек растерянный – *Homo Confusus* и новая цифровая реальность // Прямая речь. Лекторий [сайт]. URL: https://www.pryamaya.ru/tatyana_chernigovskaya_chelovek_rasteryannyy_omo_confusus_i_novaya_tsifrovaya_realnost (дата обращения: 04.09.2021).

гов для формирования поведения граждан и продвижения общественных приоритетов [8]. В ряде правительств по всему миру сформировались группы «подталкивания» (nudge units), представляющие собой группы экспертов по поведенческой экономике, разрабатывающие вмешательства, способные стимулировать желаемое поведение без ограничения выбора. Так, в 2010 г. в Великобритании было создано «подразделение по подталкиванию» (Behavioral Insights Team), аналогичные структуры были введены в Австралии, Германии, Голландии, США и других странах [9]. Согласно Р. Талеру и его коллегам, подталкивание не должно ограничивать свободу выбора индивида, а отказаться от предлагаемого выбора должно быть просто и не затратно [10].

Еще один нобелевский лауреат по экономике Д. Канеман вместе с А. Тверски разработали теорию перспектив. Это описательная теория выбора, которая стремится объяснить реальное поведение человека в ситуации риска и неопределенности. Считается, что именно данная теория легла в основу современной поведенческой экономики. Ключевой идеей теории перспектив является эффект контекста. Это означает, что люди измеряют полученную выгоду по сравнению с некоторой точкой отсчета и по-разному оценивают свои выигрыши и проигрыши. Д. Канеман и А. Тверски установили, что человек не способен оценить будущие доходы в абсолютном выражении; он оценивает их в сравнении с обычным уровнем доходов или с уровнем, который сложился. Более того, если человек последовательно принимает решения в условиях риска и неопределенности, то он оценивает выгоду и издержки от каждого шага, но ни разу не интегрирует их в единую выгоду или потерю и никогда не оценивает влияние всей последовательности решений на свое благосостояние.

Ученые пришли к выводу, что при одинаковом риске люди больше склонны к сохранению достигнутого финансового уровня, чем к его увеличению [11]. Этот феномен можно объяснить тем, что человеческая психика воспринимает не столько абсолютное значение накопленного богатства, сколько его изменение, причем радость от выигрыша меньше, чем горечь от поражения. Издержки всегда кажутся значительнее, чем эквивалентный доход. Основываясь на экспериментальных исследованиях, теория перспектив делает парадоксальный вывод: люди скорее готовы взять на себя больший риск, чтобы избежать издержек, чем получить дополнительную премию при большом риске [12]. Поэтому для людей первостепенно важно выбрать вариант с наибольшим уровнем психологической комфортности и только затем они учитывают выгодность [13].

Теория разделена на две стадии: редактирование (editing) и оценка (evaluation). На первой стадии различные выборы упорядочены вслед за некоторыми эвристическими наблюдениями, что делает оценочную фазу более простой. Оценки субъективной ценности потерь и выигрышей даются относительно некоторой точки отсчета. Функция субъективной ценности, которая проходит через эту точку, имеет S-образный вид. На данной функции на этапе редактирования расставляются альтернативы. В зоне убытков функция более круто уходит вниз. Эта асимметричность объясняется тем, что люди тяжелее воспринимают потери, чем радуются выигрышам (неприятие потери). Некоторые типы поведения, наблюдаемые в экономике, такие, как эффект расположения или обращение неприятие риска (стремление к риску) в случае выигрышей или потерь (называемое «эффектом отражения»), также могут быть объяснены на основе теории перспектив [11].

В результате своих экспериментальных исследований А. Тверски и Д. Канеман пришли к выводу о том, что нерациональное поведение, считающееся экономистами

девиантным и случайным, на самом деле намного более распространено, особенно когда речь заходит о принятии решений в условиях неопределенности. Более того, люди ошибаются неслучайным образом, нерациональное поведение может быть идентифицировано и предсказано с помощью психологических методов. Эксперименты доказали, что люди не могут рационально оценивать ни величины ожидаемых выгод или потерь, ни их вероятность. Знаменитая формула Д. Канемана, определяющая успешного бизнесмена, выглядит так: Успех в экономике = (Знания + Интуиция – Эмоции) [12].

Кроме того, на человека в процессе принятия экономических решений действует целый ряд когнитивных искажений. Мы предполагаем, что они имеют место и в процессе принятия решения о миграции. Так, американский психолог Э. Торндайк первым в истории описал эффект ореола или гало-эффект. При этом искажении человек судит о чем-либо, исходя из общего впечатления, а не из конкретных характеристик [14]. Гало-эффект действует и когда субъект принимает экономические решения.

Следующая группа когнитивных искажений затрагивает сферу рационального и нерационального принятия решений индивидом, и это рационализации после совершения покупки, принятие желаемого за действительное и эффект массового увлечения. Эти когнитивные искажения рассматривались в основном для объяснения поведения индивида на рынке, но мы можем предположить, что данные механизмы могут быть перенесены и на ситуации, связанные с миграционным поведением.

К примеру, рационализация после совершения покупки включает в себя такой поведенческий паттерн, когда индивид постфактум начинает убеждать себя с помощью рациональных аргументов в том, что совершенная им необдуманная покупка была выгодным приобретением. Многие решения о покупке принимаются эмоционально, поэтому очень часто покупатель стремится оправдать свой выбор. Тем самым рациональность, отсутствующая априори, заменяется на некую подмену выбора, его легитимизацию в глазах индивида, осуществившего выбор [15]. Эффект массового увлечения – это тенденция делать (полагать, думать, считать) так, потому что другие люди делают так же. Этот эффект находит свое отражение в сфере человеческих инстинктов и сходен по механизму возникновения с эффектом толпы, то есть он отражает наше желание присоединиться к значимому большинству. Ошибка, связанная с авторитетом, – это склонность принимать решения на основе мнения эксперта по теме. В связи с этим человек делает выбор, основываясь не на своих предпочтениях и возможностях, а на представлениях лиц, которых он считает авторитетными [16]. Информация от эксперта не подвергается хоть сколько-нибудь значимому критическому анализу.

Также поведение мигрантов интересно проследить с позиции эволюционной теории игр (ЭТИ). Теория игр широко используется для описания и анализа поведения экономических агентов в микроэкономике, экономике общественного сектора, политэкономии и других разделах экономической теории. В свою очередь, эволюционная теория игр дает обоснование соответствия реального поведения экономических агентов принципам равновесия Дж. Нэша и исключения доминируемых стратегий. Она предлагает новое решение проблемы определения функций полезности участников при исследовании их социально-экономического поведения. Модель ЭТИ описывает процесс эндогенного формирования функций полезности для самовоспроизводящихся популяций. К самовоспроизводящимся популяциям относятся и человеческие, и животные, и искусственные, например, популяции самовоспроизводящихся автоматов [17].

Результаты и обсуждение

Теория подталкивания Р. Талера позволяет найти решения некоторых проблем в сфере миграции, а именно:

1. С точки зрения теории подталкивания можно объяснить миграционную мобильность населения во время первой стадии миграционного процесса. Методы теории Р. Талера могут быть применены при анализе факторов, «подталкивающих» индивида к решению о переезде.

2. Инструменты теории подталкивания могут быть использованы для направления миграционного потока в те области, которые характеризуются сильным миграционным оттоком.

3. Во время второй стадии миграционного процесса, когда был совершен акт переселения, очень важен этап постановки мигранта на учет. На законодательном уровне каждый мигрант (независимо от того, была ли это внутренняя или внешняя миграция) должен пройти через процедуру регистрации. Но на практике это далеко не всегда так. Согласно философии теории подталкивания, людей, которые не регистрируются на новом месте жительства, не нужно заставлять и применять какую-либо систему ограничений и наказаний, а нужно подталкивать их самих к правомерному поведению, к тому, чтобы они сами встали на учет в органах миграции.

4. На третьей стадии миграционного процесса теория подталкивания может сыграть ключевую роль в обеспечении приживаемости. Этот вопрос касается не только усвоения мигрантами обычаев и традиций принимающего общества, но также и формирования законопослушного поведения. Теневой бизнес, неуплата налогов являются серьезными факторами обеднения регионов. На региональном уровне, используя инструменты теории подталкивания, возможно увеличить поступления налогов в региональный бюджет. Можно предположить, что механизмы теории подталкивания будут работать и в сфере мотивации мигрантов к получению разного уровня образования, официального трудоустройства, что увеличит долю высококвалифицированных специалистов на рынке труда.

Также Р. Талер в своей теории вводит понятие «Мысленной бухгалтерии» (mental accounting), которая могла бы быть применима к I стадии миграционного процесса. Согласно этой концепции, у человека, принимающего экономические решения, в сознании присутствует несколько «счетов», на которых учитываются аргументы «за» или «против» принятия того или иного решения [18]. «Мысленная бухгалтерия» есть в голове у каждого индивидуума, и она включается в работу при мыслях о переезде. Мыслительная деятельность задействует целый банк данных, который формирует миграционные устремления: человек собирает информацию о том, что такое «хорошая жизнь», о том месте, куда он собирается переехать, какие выгоды и какие издержки можно понести в случае перемены места жительства и т. д. В связи с вышесказанным можно выдвинуть гипотезу о том, что наполняемость информацией прямо связана с миграционными устремлениями индивида. То есть, чем доступней информация о процессе миграции и чем она позитивнее окрашена, тем выше наши миграционные стремления.

Оседлый образ жизни можно попробовать объяснить с позиции двух эффектов, рассмотренных Р. Талером в своей теории. Первый – это «эффект наделенности», раннюю версию которого Талер излагал в той же работе и который был вскоре подробно исследован экспериментально. Людям свойственно ценить вещи, которые у них уже есть, существенно выше точно таких же, но которыми они пока не обла-

дают [19]. В рамках данного понятия мы можем предположить, что именно этот эффект может объяснить такую линию поведения, как оседлость. Человек, проживающий на одной территории много лет, «наделен» не только материальными вещами, но и нематериальными ценностями, которые порой могут играть для человека более значительный вес. Субъективные ценности индивида являются для него значимыми, он ими «наделен». Ему сложно променять их на возможные неосязаемые «выигрыши» от перемены места жительства в перспективе. Предположительно, дополняет этот эффект в контексте оседлого образа жизни динамическая непоследовательность и предпочтение настоящего потребления будущему. Можно так же выстроить гипотезу о том, что индивид предпочтет остаться на прежнем месте жительства в стабильных условиях, чем переехать на новое место, пускай даже с перспективой на больший заработок или улучшение жилищных условий.

Интересно отметить, что СМИ во всех проявлениях могут выступать в качестве мощного рычага формирования миграционного поведения в рамках концепций теории подталкивания. СМИ в данном случае могут выступать инструментом для того, чтобы регулировать миграционные процессы и направлять миграционные потоки именно в те регионы, которые нуждаются в этом больше всего.

Делая небольшой исторический экскурс, мы можем вспомнить такое беспрецедентное событие в российской истории, как освоение целины, которое сильно повлияло на миграционную ситуацию в стране. В результате этого государственного курса в СССР началось масштабное перемещение масс населения в целинные районы Сибири и Казахстана. Большая часть переселенцев прибывала в северные области Казахстана, где механический прирост населения составил с 1939 по 1959 гг. 83%. Население Целиноградской области с 1953 по 1955 гг. увеличилось в 96 раз, Кустанайской области – в 26 раз [20]. Исходя из вышеизложенного, мы можем заключить, что проводимая со стороны государства комплексная пропаганда способствовала «подталкиванию» молодого трудоспособного населения к переезду в малообжитые регионы СССР в купе с экономическим стимулированием. Из чего мы можем сделать вывод о том, что инструменты теории подталкивания могут эффективно регулировать миграционные процессы.

Если мы будем рассматривать миграцию в контексте теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски, то именно переселение является тем самым риском и источником неопределенности для индивида. В таком случае эффект контекста служит основанием для оседлого образа жизни, в том числе в отдаленных, полупустых селах, в городах с низким уровнем благосостояния и т. д. То есть, человек более толерантен к «плохой» политике местных властей, он терпит неудобства, но не уезжает, потому что в этом городе у него есть свои ценности: дом, работа, социальные связи. Они стабильны и приносят ему, говоря языком экономики, определенный «доход», имеют свою субъективную ценность для индивида. Именно поэтому данный индивид будет избегать риска, даже несмотря на то, что условия в другом городе могут быть намного лучше, чем там, где человек живет сейчас.

В связи с этим утверждением, мы можем выдвинуть гипотезу о том, что первоочередной движущей силой для принятия решения о миграции будет являться психологический комфорт, чувство защищенности и принятия (что не обладает признаками очевидного экономического «выигрыша»), а не высокий уровень оплаты труда и наличие вакансий на рынке труда. Безусловно, эти факторы тоже имеют значительный вес, но в данном утверждении важен именно момент ранжирования.

В условиях, когда существуют риски, находят свое отражение определенные когнитивные искажения, которые затрагивают сферу принятия решений: неприятие риска, предпочтение нулевого риска, эффект псевдоуверенности [21]. Предположительно, именно эти три когнитивных искажения могут объяснить некоторые особенности миграционного поведения в обществе, например, тенденцию к оседлому образу жизни. Можно предположить, что перемена места жительства может увеличить «выигрыш» индивида в экономическом контексте. Однако вышеперечисленные когнитивные искажения на этапе формирования намерения к переезду перечеркивают саму возможность миграции.

На III стадии миграционного процесса важно, как будут выстраиваться отношения между мигрантами и коренными жителями и будет ли успешной адаптация и их интеграция в обществе. Отношения между мигрантами и не мигрантами могут складываться под влиянием когнитивных искажений. Под когнитивными искажениями (biases) понимают систематические ошибки в мышлении, связанные с влиянием на суждения заранее сформировавшихся у субъекта установок. Их источник – эволюционно сложившееся ментальное поведение [13].

Гало-эффект, описанный Э. Торндайком, может оказывать отрицательное влияние на отношение коренных жителей к мигрантам. Коренные жители начинают перекладывать какие-то частные негативные характеристики, к примеру, одного мигранта на всех мигрантов в целом. Такое восприятие приводит к неприязненному отношению к приезжим в обществе, может быть следствием конфликтов и в целом снижает уровень интеграции мигрантов в обществе. Мигранты обособляются и создают свои диаспоры, что минимизирует их вовлеченность в жизнь коренных жителей, делает их культуру культурой аутсайдеров. Предположим, что для минимизации отрицательных последствий гало-эффекта, можно предложить использование этого же эффекта, но с целью создания образа «хорошего» мигранта. СМИ могут продемонстрировать образ мигранта, который образован, занимается высококвалифицированным трудом, является примерным семьянином и т. д. Так, частные демонстрации такого положительного образа мигранта в СМИ укоренятся в сознании людей и будут автоматически распространяться на всех мигрантов в целом. Успешная интеграция мигрантов в общественную жизнь создает не только благоприятный климат в обществе, уменьшает количество различного рода конфликтов, но также улучшает экономические показатели региона и страны в целом.

Образ мышления, схожий с рационализацией после совершения покупки, может проявлять мигрант, который, переехав на новое место жительства, не смог получить того, к чему стремился. Он начинает рационализировать свой выбор и искать плюсы от своего поступка. Именно это когнитивное искажение, предположительно, может быть причиной безвозвратной миграции. Индивид старается рационализировать свое миграционное решение, которое привело не к «выигрышу», а к издержкам и не переезжает обратно. Если в данной ситуации присоединится еще одно когнитивное искажение (например, связанное с рисками), то мы можем предположить, что индивид не решится возвратиться на старое место жительства, поскольку он будет стремиться минимизировать риски, даже несмотря на то, что он будет находиться в ситуации постоянных издержек.

Эффект массового увлечения может быть первопричиной перемещения жителей из сел в города, из маленьких провинциальных городов в областные центры и города-миллионники. Эта тенденция существует и так, но объясняется она толь-

ко с позиции того, что в крупных городах – выше зарплаты, больше рабочих мест и т. п. Пропуская данное когнитивное искажение через призму миграционного поведения, можно предположить, что первопричиной переезда (помимо заявленных выше) может быть простое объяснение: потому что все так делают, потому что так принято (например, принято за «хорошей жизнью» ехать в большие города, принято после школы уезжать в ВУЗы, которые котируются выше).

Ошибка, связанная с авторитетом, может объяснять частные случаи миграции определенных возрастных групп у мигрантов. Например, когда индивид переезжает в другой город, основываясь на истории «авторитета» (т. е. значимой для данного лица фигуры), который смог устроить «лучшую» жизнь в другом городе. Именно эта когнитивная ошибка может играть значительную роль в формировании мыслей о миграции у подростков и молодых людей, так как у них еще формируется личная идентичность, у них есть желание ориентироваться на некий обобщенный эталон взрослости, что в свою очередь связано с копированием, подражанием поведению взрослых. Именно утечка будущих молодых специалистов является очень актуальной проблемой для экономики регионов.

Теория игр вводит понятие эволюционно устойчивой стратегии. Применительно к миграционному поведению можно рассмотреть механизм этого явления на некоем абстрактном примере. Популяция мигрантов внедряется в популяцию коренного населения. Популяция коренного населения находится в некотором равновесном состоянии, в которую внедряется часть «чужаков» (на взгляд коренного населения) с распределением по определенным стратегиям поведения. Тогда, если распределение эволюционно устойчиво, то внедрявшаяся группа не сможет закрепиться в популяции, так как ее средняя приспособленность ниже приспособленности исходной стратегии, которая реализует определенную стратегию поведения. Мы можем предположить, что стратегия в данной модели – это определенное поведение мигрантов, которое может быть направлено, к примеру, на ассимиляцию или на диссимиляцию в обществе коренных жителей. Выигрыш от выбора определенной стратегии мигрантом будет зависеть от выигрышей на стадии игры, а также и от состояния популяции коренного населения, то есть пропорции людей, принимающих n возможных вариантов поведения. Стратегии поведения мигрантов, ведущие к выигрышам, превышающим средний выигрыш собственного населения, со временем увеличивают их долю принятия среди индивидов собственного населения. Стратегии, которые работают хуже среднего, со временем вымирают. Следовательно, в данной ситуации мы имеем дело с ролью отбора по аналогии с естественным отбором. Успешное поведение имеет тенденцию со временем распространяться среди населения, в то время как неудачное поведение исчезает [22].

Для построения модели игры нам для начала нужно определить, что же является в данном случае выигрышем, то есть той конечной целью, к которой стремится индивидум. Некоторые авторы предполагают, что конечной целью может быть интеграция в обществе коренных жителей, экономическое благополучие, свобода, лучшее образование и медицинское обслуживание [23]. Проблема состоит в том, что выигрыш – понятие субъективное и персонифицированное. Стремления индивида затрагивают фундаментальные ценностные конструкты, которые формируются под воздействием социальных, культурных и психологических факторов. Назревает явная необходимость в структурировании и визуализации движущей силы мигрантов – возможно, представить эти данные в виде пирамиды миграционных устремлений

или же в виде некоторого ценностного среза. Даже если такую пирамиду получится построить, нужно учитывать тот факт, что она будет динамична, то есть устремления мигрантов будут меняться после миграции, и пирамида, скорее всего, будет иметь видоизмененный характер.

Но мигрантов может настигнуть еще одно явление, которое заставляет испытывать их состояние депривации в новом обществе. Гедонистическая адаптация или гедонистическая беговая дорожка (hedonic treadmill) – процесс, который изучался М. Чайкой и М. Воткнехтом в контексте миграционного поведения. Суть этого явления заключается в том, что у мигрантов на моменте планирования переезда есть определенные стремления и желания, которые они хотят реализовать на новом месте жительства. У каждого человека в сознании существует определенная «точка счастья», достигнув которой он адаптируется к такому состоянию, этого ему становится мало, и он начинает хотеть большего. Он ставит себе новые и новые координаты «точки счастья», тем самым превращая свою жизнь в бесконечную беговую дорожку. Человек все время мчится за «мнимым счастьем» и не чувствует себя счастливым по-настоящему. Именно из-за этого эффекта мигранты в новом обществе чувствуют себя не счастливыми и не удовлетворенными даже при условии, что они достигли тех намеченных результатов, которые планировали до переезда [24].

Заключение

В итоге мы можем систематизировать полученные выводы, опираясь на трехступенчатую теорию миграционного процесса:

1. На первом этапе миграционного процесса для нас будет актуально исследование эволюционной теории игр, которая позволит построить модель миграционного поведения с целью объяснения алгоритма принятия решений и в качестве прогноза динамики миграционных потоков и возможности их контроля.

Применительно к этому же этапу мы можем, используя теорию подталкивания Р. Талера, разработать ряд инструментальных процедур для мониторинга миграционных установок. В рамках данной теории было бы интересно отследить механизм работы «мысленной бухгалтерии» мигранта на стадии планирования перемены места жительства.

2. На второй стадии миграционного процесса, когда мигрант уже совершил непосредственный акт переезда, необходим качественный миграционный учет. Возможна разработка и реализация (при содействии Главного управления по вопросам миграции МВД России) опросника, который будет выдаваться мигрантам при регистрации их на новом месте пребывания с целью изучения их мотивационно-ценностной сферы. Эта процедура будет эффективной с точки зрения оценки перспектив интеграции мигрантов в общество принимающей стороны. Успешно интегрированный мигрант «полезнее» для экономики места пребывания, поскольку он имеет возможность работать эффективнее, он не нарушает общественный порядок и т. д. Было бы интересно сделать некий мотивационно-ценностный срез мигранта и оценить распределение мотивов и ценностей у разных групп мигрантов (внутренних и внешних). Необходимо дать определение понятиям «выигрыш» и «проигрыш» в контексте вопроса миграции. Выигрыш – не всегда улучшение материального положения мигранта, как показывают теории поведенческой экономики. В качестве положительного результата миграционной деятельности могут выступать сугубо субъективные вещи.

3. На третьей стадии миграционного процесса имеет смысл рассмотреть когнитивные искажения в процессе адаптации. Когнитивные искажения, которые часто используются для объяснения, к примеру, покупательной деятельности индивида, требуют апробации на популяции мигрантов с целью выявления их влияния на миграционные процессы. Также мы предполагаем, что возможно использовать эффект от когнитивных искажений для формирования положительного образа мигранта, для дальнейшей интеграции мигрантов в обществе. На этой же стадии вновь можно использовать эволюционную теорию игр для того, чтобы проанализировать стратегии поведения мигрантов, которые они используют при адаптации в новом месте жительства.

Через все стадии миграционного процесса проходит явление гедонистической адаптации, что наводит на размышления о поиске «точки счастья» и у мигрантов в целом, побуждает изучить вопрос уровня счастья мигранта, в особенности проследить его в динамике: от процесса принятия решения о миграции до процесса вовлечения его в общество принимающей стороны.

Тезисы теории подталкивания дают широкое поле для разработки ряда эффективных процедур, которые способствовали бы более эффективной адаптации мигрантов. В связи с этим, мы видим огромный потенциал в разработке комплекса мероприятий по успешной адаптации и интеграции мигрантов и стимуляции к правомерному поведению.

Список литературы

1. Рязанцев С. В., Иванова А. Е., Архангельский В. Н. Усиление депопуляции в России в контексте пандемии COVID-19: Региональные особенности // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. 2021. Т. 14. № 2. С. 7–20. DOI: <https://doi.org/10.17213/2075-2067-2021-2-7-20>.
2. Сарылар С. А., Максимова Г. М. Миграционное поведение: стратегии и практики социальной интеграции, специфика адаптивного поведения мигрантов в Азиатском приграничье России // Society and Security Insights. 2020. Т. 3. № 1. С. 37–48. DOI: [https://doi.org/10.14258/ssi\(2020\)1-02](https://doi.org/10.14258/ssi(2020)1-02).
3. Рыбаковский Л. Л. Миграция населения: учебное пособие для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 480 с. ISBN: 978-5-534-11727-1.
4. Carling J., Czaika M., Bivand Erdal M. Translating Migration Theory into Empirical Propositions. QuantMig Project Deliverable, 1. Southampton: University of Southampton, 2020. 28 p.
5. Захарова Ю. В. Поведенческие аспекты принятия решений в эпоху цифровизации // Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Брянск: Брянский государственный инженерно-технологический университет, 2018. С. 181–183.
6. Маркелов А. Ю. Влияние склонности к риску на результаты экономической активности в условиях совершенной экономики: результаты экспериментального исследования // Системогенез учебной и профессиональной деятельности. Материалы VIII всероссийской научно-практической конференции. Под ред. Ю. П. Поваренкова. – Ярославль: Ярославский государственный педагогический университет им. К. Д. Ушинского, 2018. С. 244–247.
7. Паниди К. А. Нобелевская премия по экономике – 2017: вклад Ричарда Талера // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2017. Т. 21. № 4. С. 702–720.
8. Benartzi S., Beshears J., Milkman K. L., Sunstein C. R., Thaler R. H., Shankar M., Tucker-Ray W., Congdon W. J., Galing S. Should Governments Invest More in Nudging? Psychological Science. 2017. Vol. 28. No. 8. Pp. 1041–1055. DOI: <https://doi.org/10.1177/0956797617702501>.
9. Afif Z., Islan W. W., Calvo-Gonzalez O., Dalton A. G. Behavioral Science Around the World: Profiles of 10 Countries. Washington D.C.: World Bank Group, 2019. 161 p.
10. Kallbekken S., Sælen H. ‘Nudging’ hotel guests to reduce food waste as a win-win environmental measure. Economics Letters. 2013. Vol. 119. No. 3. Pp. 325–327. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econ>

let.2013.03.019.

11. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision Making under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 2. Pp. 263–292. DOI: <https://doi.org/10.2307/1914185>.

12. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития: монография / под ред. Г. П. Журавлевой, Н. В. Манохиной, В. В. Смагиной; ТРО ВЭО России, ФГБОУ ВО «Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова», Научная школа «Экономическая теория» в РЭУ им. Г. В. Плеханова. – М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. – 340 с. ISBN: 978-5-00078-086-2.

13. *Дружинин В. Н.* Экспериментальная психология: учебник. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 320 с. ISBN: 978-5-8046-0176-9.

14. *Хаджиев И. В., Ананченко И. В.* Влияние когнитивных искажений на разработку пользовательских интерфейсов // Научная дискуссия современной молодежи: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Пенза: Наука и Просвещение, 2016. С. 47–49.

15. *Cohen J. B., Goldberg M. E.* The Dissonance Model in Post-Decision Product Evaluation. *Journal of Marketing Research*. 1970. Vol. 7. No. 3. Pp. 315–321. DOI: <https://doi.org/10.1177/002224377000700305>.

16. *Sanna L. J., Schwarz N.* Integrating Temporal Biases: The Interplay of Focal Thoughts and Accessibility Experiences. *Psychological Science*. 2004. Vol. 15. No. 7. Pp. 474–481. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2004.00704.x>.

17. *Васин А. А.* Эволюционная теория игр и экономика. Часть I. Принципы оптимальности и модели динамики поведения // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. № 3–4. С. 10–27.

18. *Белянин А. В.* Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5–25. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-1-5-25>.

19. *Thaler R. H., Shefrin H. M.* An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*. 1981. Vol. 89. No. 2. Pp. 392–406. DOI: <https://doi.org/10.1086/260971>.

20. *Буктугутова Р. С., Жанаева Г. К.* Демографические последствия освоения целинных и залежных земель в Казахстане (некоторые аспекты) // Наука и реальность. 2021. № 2(6). С. 154–157.

21. *Каишова Э. Р., Рыжкова М. В.* Когнитивные искажения и их влияние на поведение индивида // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2015. № 2(30). С. 15–26. DOI: <https://doi.org/10.17223/19988648/30/2>.

22. *Tuyts K., Nowe A., Lenaerts T., Manderick B.* An Evolutionary Game Theoretic Perspective on Learning in Multi-Agent Systems. *Synthese*. 2004. Vol. 139. No. 2. Pp. 297–330. DOI: <https://doi.org/10.1023/b:synt.0000024908.89191.fl>.

23. *De Haas H.* International Migration, Remittances and Development: Myths and Facts. *Third World Quarterly*. 2005. Vol. 26. No. 8. Pp. 1269–1284. DOI: <https://doi.org/10.1080/01436590500336757>.

24. *Czaika M., Vothknecht M.* Migration and Aspirations – Are Migrants Trapped on a Hedonic Treadmill? *IZA Journal of Migration*. 2014. Vol. 3. No. 1. DOI: <https://doi.org/10.1186/2193-9039-3-1>.

Сведения об авторах:

Соколова Анастасия Алексеевна, аспирант, младший научный сотрудник ФГБУН «Вологодский научный центр Российской академии наук», Вологда, Россия.

Контактная информация: e-mail: anastasia.alekseevna.ran@yandex.ru; ORCID ID: 0000-0001-5434-8094; РИНЦ Author ID: 1128805.

Калачикова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, заместитель директора по научной работе, заведующий Отделом исследования уровня и образа жизни населения, ведущий научный сотрудник ФГБУН «Вологодский научный центр Российской академии наук», Вологда, Россия.

Контактная информация: e-mail: onk82@yandex.ru; ORCID ID: 0000-0003-4681-4344; РИНЦ Author ID: 613291; Scopus Author ID: 55735257000; Web of Science Researcher ID: I-9562-2016.

Статья поступила в редакцию 02.08.2021; принята в печать 04.10.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

MIGRATION PROCESSES IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS THEORIES

Anastasia A. Sokolova

Vologda Research Center RAS, Vologda, Russia

E-mail: anastasia.alekseevna.ran@yandex.ru

Olga N. Kalachikova

Vologda Research Center RAS, Vologda, Russia

E-mail: onk82@yandex.ru

For citation: Anastasia A. Sokolova, Olga N. Kalachikova. Migration Processes in the Context of Behavioral Economics Theories. DEMIS. Demographic Research. 2021. Vol. 1. No 4. P. 20–32. DOI: <https://doi.org/10.19181/demis.2021.1.4.3>.

Abstract. The aim of this article is to investigate the connection between behavioral economy and migration processes. Behavioral economics is a relatively new phenomenon in science and the fact that some research in this area has earned the Nobel Prize makes its contribution significant in the consideration of economic processes. The analysis of sources shows that in the field of Russian studies there is practically no mention of the fact that migration behavior can be explained by the behavioral economics theses. In this article, we explore several key ideas in this area: nudge theory, prospect theory, evolutionary game theory, cognitive distortion, and hedonistic adaptation. In this article, we put forward a hypothesis that migration processes can not only be explained from the standpoint of behavioral economics but can also be regulated using the tools of this direction. Behavioral economics can be the key for discovering the dynamics and true motives of migration. The analysis of information in this area shows, that a person makes decisions mainly based not on the laws of logic and rationalism. Paradoxes such as cognitive biases, etc. reduce the effectiveness of an individual's actions and provide an incentive for the scientific community to expand the number of empirical studies of migration processes within the framework of behavioral economics theories.

Keywords: migration processes, behavioral economics, migration behavior, nudge theory, mental accounting, endowment effect, perspective theory, migration, cognitive distortions, migrant, evolutionary game theory, hedonic treadmill.

References

1. Ryazantsev S. V., Ivanova A. E., Arkhangelsky V. N. Increasing Depopulation in Russia in the Context of the COVID-19 Pandemic: Regional Features. *Bulletin of the South-Russian State Technical University (NPI)*. Series: Socio-Economic Sciences. 2021. Vol. 14. No. 2. Pp. 7–20. DOI: <https://doi.org/10.17213/2075-2067-2021-2-7-20>. (In Russ.)
2. Saryglar S. A., Maximova S. G. Migration Behavior: Strategies and Practices of Social Integration, Specifics of Adaptive Behavior of Migrants in the Asian Borderlands of Russia. *Society and Security Insights*. 2020. Vol. 3. No. 1. Pp. 37–48. DOI: [https://doi.org/10.14258/ssi\(2020\)1-02](https://doi.org/10.14258/ssi(2020)1-02). (In Russ.)
3. Rybakovsky L. L. *Migratsiya naseleniya* [Population migration]: textbook for universities. Moscow: Urait Publishing House, 2020. 480 p. ISBN: 978-5-534-11727-1. (In Russ.)
4. Carling J., Czaika M., Bivand Erdal M. *Translating Migration Theory into Empirical Propositions*. QuantMig Project Deliverable, 1. Southampton: University of Southampton, 2020. 28 p.
5. Zakharova Yu. V. Behavioral Aspects of Decision Making in the Digitalization Era. *Tsifrovoy region: opyt, kompetentsii, proyekty* [Digital region: experience, competencies, projects]. International Scientific and Practical Conference Proceedings. Bryansk: Bryansk State Engineering and Technological University, 2018. Pp. 181–183. (In Russ.)
6. Markelov A. Yu. Vliyaniye sklonnosti k risku na rezul'taty ekonomicheskoy aktivnosti v usloviyakh sovershennoy ekonomiki: rezul'taty eksperimental'nogo issledovaniya [Influence of the inclination to risk on the results of economic activity in a perfect economy: the results of experimental research]. *Sistemogenez uchebnoy i professional'noy deyatel'nosti* [Systemogenesis of educational and professional activity]. Materials of the VIII All-Russian Scientific and Practical Conference / Yu. P. Povarenkova (Ed.) Yaroslavl: Yaroslavl State Pedagogical University, 2018. Pp. 244–247. (In Russ.)
7. Panidi K. A. Nobel Prize in Economics – 2017: Richard Thaler's Contribution. *The HSE Economic Journal*. 2017. Vol. 21. No. 4. Pp. 702–720. (In Russ.)
8. Benartzi S., Beshears J., Milkman K. L., Sunstein C. R., Thaler R. H., Shankar M., Tucker-Ray W.,

Congdon W. J., Galing S. Should Governments Invest More in Nudging? *Psychological Science*. 2017. Vol. 28. No. 8. Pp. 1041–1055. DOI: <https://doi.org/10.1177/0956797617702501>.

9. Afif Z., Islan W. W., Calvo-Gonzalez O., Dalton A. G. *Behavioral Science Around the World: Profiles of 10 Countries*. Washington D.C.: World Bank Group, 2019. 161 p.

10. Kallbekken S., Sælen H. 'Nudging' Hotel Guests to Reduce Food Waste as a Win–Win Environmental Measure. *Economics Letters*. 2013. Vol. 119. No. 3. Pp. 325–327. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2013.03.019>.

11. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Making under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 2. Pp. 263–292. DOI: <https://doi.org/10.2307/1914185>.

12. *Behavioural economics: modern paradigm of economic development*: monograph / ed. by G. P. Zhuravleva, N. V. Manokhina, V. V. Smagina; TPO VEO Russia, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Plekhanov State University of Economics», Scientific school «Economic theory» in Plekhanov State University of Economics. Moscow; Tambov: Publishing House of TSU named after G. R. Derzhavin, 2016. 340 p. ISBN: 978-5-00078-086-2. (In Russ.)

13. Druzhinin V. N. *Eksperimental'naya psikhologiya* [Experimental psychology]: textbook. St. Petersburg: Piter Publishing House, 2008. 320 p. ISBN: 978-5-8046-0176-9. (In Russ.)

14. Khadzhev I. V., Anantchenko I. V. Influence of Cognitive Biases at User Interface Development. *Nauchnaya diskussiya sovremennoy molodozhi: aktual'nyye voprosy, dostizheniya i innovatsii* [Scientific discussion of modern youth: topical issues, achievements, and innovations]. International Scientific and Practical Conference Proceedings. Penza: Science and Education Publishing House, 2016. Pp. 47–49. (In Russ.)

15. Cohen J. B., Goldberg M. E. The Dissonance Model in Post-Decision Product Evaluation. *Journal of Marketing Research*. 1970. Vol. 7. No. 3. Pp. 315–321. DOI: <https://doi.org/10.1177/002224377000700305>.

16. Sanna L. J., Schwarz N. Integrating Temporal Biases: The Interplay of Focal Thoughts and Accessibility Experiences. *Psychological Science*. 2004. Vol. 15. No. 7. Pp. 474–481. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2004.00704.x>.

17. Vasin A. A. Evolutionary Game Theory and Economics. Part One. Optimality Principles and Models of Behavior Dynamics. *Journal of the New Economic Association*. 2009. No. 3–4. Pp. 10–27. (In Russ.)

18. Belyanin A. V. Richard Thaler and Behavioral Economics: From the Lab Experiments to the Practice of Nudging (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2017). *Voprosy Ekonomiki*. 2018. No. 1. Pp. 5–25. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-1-5-25>. (In Russ.)

19. Thaler R. H., Shefrin H. M. An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*. 1981. Vol. 89. No. 2. Pp. 392–406. DOI: <https://doi.org/10.1086/260971>.

20. Buktugutova R. S., Zhanaeva G. K. Demographic Consequences of the Development of Integrated and Residual Lands in Kazakhstan (Some Aspects). *Science & Reality*. 2021. No. 2(6). Pp. 154–157. (In Russ.)

21. Kashapova E. R., Ryzhkova M. V. Cognitive Biases and Their Impact on the Behavior of an Individual. *Tomsk State University Journal of Economics*. 2015. No. 2(30). Pp. 15–26. DOI: <https://doi.org/10.17223/19988648/30/2>. (In Russ.)

22. Tuyls K., Nowe A., Lenaerts T., Manderick B. An Evolutionary Game Theoretic Perspective on Learning in Multi-Agent Systems. *Synthese*. 2004. Vol. 139. No. 2. Pp. 297–330. DOI: <https://doi.org/10.1023/b:synt.0000024908.89191.fl>.

23. De Haas H. International Migration, Remittances and Development: Myths and Facts. *Third World Quarterly*. 2005. Vol. 26. No. 8. Pp. 1269–1284. DOI: <https://doi.org/10.1080/01436590500336757>.

24. Czaika M., Vothknecht M. Migration and Aspirations – Are Migrants Trapped on a Hedonic Treadmill? *IZA Journal of Migration*. 2014. Vol. 3. No. 1. DOI: <https://doi.org/10.1186/2193-9039-3-1>.

Bio note:

Anastasia A. Sokolova, Graduate Student, Junior Researcher, Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences, Vologda, Russia.

Contact information: e-mail: anastasia.alekseevna.ran@yandex.ru; ORCID ID: 0000-0001-5434-8094; RSCI Author ID: 1128805.

Olga N. Kalachikova, Candidate of Economic Sciences, Deputy Director for Research, Head Department for Research on the Living Standards and Lifestyle of the Population, Leading Researcher, Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences, Vologda, Russia.

Contact information: e-mail: onk82@yandex.ru; ORCID ID: 0000-0003-4681-4344; RSCI Author ID: 613291; Scopus Author ID: 5573257000; Web of Science Researcher ID: I-9562-2016.

Received on 02.08.2021; accepted for publication on 04.10.2021.

The authors have read and approved the final manuscript.