

**А.А. Управителей**

Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург

## **Ежегодная конференция Общества по развитию поведенческой экономики (SABE) 2020**

Ежегодная конференция Общества по развитию поведенческой экономики (SABE) прошла с 22 по 26 июля 2020 г. Эта крупнейшая мировая конференция поведенческих экономистов в этом году впервые должна была пройти в России, на базе НИУ ВШЭ, однако из-за вспышки коронавируса COVID-19 мероприятие было перенесено в онлайн-режим. На 30 секциях прозвучал 121 доклад, а также три ключевых лекции. На конференции выступили 118 исследователей, имеющих аффилиацию в университетах и исследовательских организациях 30 стран мира.

Конференцию открыла секция исследований в области экономики труда. Первым прозвучал доклад **Таксаорн Пхучонгправеч** (Chulalongkorn University, Таиланд). Она экспериментально исследовала проблемы трудоустройства бывших заключенных и доказала, что работодатели неохотно берут кандидатов, имеющих судимость, однако пластическая операция по улучшению внешности значительно повышает шансы на трудоустройство благодаря премии за красоту.

На секции предпочтений по времени наибольший отклик вызвал доклад **Эяла Лахава** (College of Management Academic Studies, Израиль) об эффективности программы социальной реинтеграции демобилизовавшихся из армии Израиля. Был обнаружен побочный эффект такой программы – из-за сильной ориентации программы на необходимость принятия решений о будущем у участников ослабевает ощущение социальной поддержки. Поэтому, считает Лахав, необходимо давать участникам не только информацию о возможном трудоустройстве, но также учить их социальной гибкости, умению создавать дружелюбное, принимающее и поддерживающее социальное окружение.

Ключевой лекцией первого дня конференции стало выступление **Мари Клэр Виллевалль** (L'Université de Lyon, Франция), по-

священное обучению и научению социальным нормам. Она подчеркнула важность изучения механизма передачи социальных норм таким образом, что он становится основой экономической стабильности в обществе. Автор исследовала два вида передачи норм: либо от родителя к ребенку, либо от сверстников. Были проведены два эксперимента – полевой и лабораторный. В целом был сделан следующий вывод: социальные стимулы представляют большую важность не только для регулирования соответствия социальным нормам, но также для процессов обучения и научения этим нормам.

На секции о взаимосвязи поведения и рыночных механизмов докладчик **Марко Стимоло** (Università degli Studi della Campania Luigi Vanvitelli, Италия) поделился результатами исследования, посвященного экспериментальному лабораторному анализу эффективности государственных субсидий и сотрудничеству компаний в программах научных исследований и разработок. Данные показали, что субсидии подталкивают компании к развитию и сотрудничеству в этой сфере, однако те, кто участвует в программах сотрудничества с другими компаниями, склонны инвестировать меньше.

На секции по подталкиванию **Элейн Мари Греч** (University of Malta, Мальта) поделилась результатами исследования эффективности геймификации физической активности. Исследователь поставила вопрос, какой дизайн игры будет более эффективным: соревновательный, кооперативный и кооперативно-соревновательный. Данные об активности снимались с фитнес-браслетов участников эксперимента, длившегося четыре недели, в виде числа пройденных шагов. Группа с кооперативно-соревновательным алгоритмом игры (команда против команды) показала наибольший рост физической активности по итогам второй недели – впрочем, к концу четвертой недели все группы снизили активность по сравнению

с началом эксперимента. Однако все участники отметили рост удовлетворенности жизнью и ощущение счастья. Наибольший рост был отмечен у тех, у кого геймификация была сделана в алгоритме соревнования.

На ключевой лекции второго дня **Симон Гэхтер** (University of Nottingham, Великобритания) представил доклад о том, почему люди следуют правилам. Этот вопрос, конечно, исследуется самыми разными социальными учеными уже немало лет, однако автору удалось предложить новый взгляд на эту проблему. Он обратил внимание на то, что люди следуют правилам даже в случае отсутствия стимулов, внешних эффектов и влияния других людей. Следование правилам управляется нормативными и эмпирическими ожиданиями от соответствия своего поведения правилам.

На сессии предпочтений и мотивации **Юсинь Су** (Claremont Graduate University, США) рассказал об исследовании эффективности просоциальных стимулов – ситуаций, когда работодатель в качестве награды за достижения работника перечисляет средства в благотворительный фонд. Такие стимулы могут помогать работникам чувствовать большее удовлетворение от жизни и работы, а компаниям – повышать продуктивность и получать налоговые вычеты. Результаты эксперимента показали, что при достижении самостоятельно поставленных целей просоциальные стимулы могут быть эквивалентно эффективными денежным наградам, что может активно применяться фирмами при мотивации сотрудников.

Третий день конференции начался с секции по онлайн-экспериментам. В своем докладе **Кинг-Кинг Ли** (Shenzhen University, Китай) поделился результатами исследования принятия финансовых решений, а именно займа денег молодежью. Было обнаружено, что немалая часть тех, кто берет деньги в долг, характеризуют себя как людей с низким самоконтролем. В среднем они занимают в месяц 36% своего месячного дохода. Около 67% процентов заемщиков не знают ставки процента по своим кредитам. На их поведение сильно влияет уровень финансовой грамотности и предпочтения по времени.

На сессии о помощи при принятии решения **Джулия Питерс** (Berlin International University of Applied Sciences, Германия) исследовала взаимоотношения клиентов банков с советниками, помогающими разобраться в услугах. Она определила, какой тип доверия доминирует у клиентов и у советников – рациональный, опытный или интуитивный и выделила их взаимосвязи. Так, низкий уровень доверия к банковским советникам коррелирует с рациональным типом доверия, а высокий – с интуитивным. Учет предпочитаемого типа доверия клиента может оптимизировать взаимоотношения между клиентом и консультантом.

На секции по поведенческой макроэкономике, посвященной памяти Джона Томера, большое внимание привлек доклад **Эдвина Ипа** (The University of Exeter, Великобритания), посвященный стабильности предпочтений по риску. Исследование проводилось в четырех развитых и трех развивающихся странах. Получены данные от 140 000 респондентов в течение 20 лет. Исследование показало, что в развитых странах предпочтения людей в области поведения в условиях риска являются стабильными, в то время как в развивающихся они менее стабильны и подвержены влиянию разнообразных социальных потрясений.

Автором ключевой лекции третьего дня, посвященной сотрудничеству внутри компании стал **Мартин Кохэр** (Institut für Höhere Studien, Австрия). Отличительной особенностью этого исследования является тот факт, что оно проводилось не на основе лабораторных экспериментов, а на данных, полученных от реальных компаний. Было обнаружено, что склонность к кооперации не ведет к финансовым вознаграждениям внутри компании, но дает такие бонусы как признание. И в целом устойчивая склонность к сотрудничеству в большей степени обусловлена внутренней мотивацией, а не финансовыми стимулами.

На сессии, посвященной равенству и дискриминации, прозвучал доклад о гендерном разрыве при оплате труда, который представила **Мэри Ригдон** (Rutgers University, США). Известно, что на каждый доллар, зара-

ботанный мужчиной, приходится лишь 80 центов, заработанных женщиной. Одной из причин такого явления называют меньшую склонность женщин к конкуренции. Впрочем, результаты прошлых исследований показывают, что высокая конкурентность требует от женщин разного рода издержек — так, многие мужчины негативно переживают тот факт, что их супруга зарабатывает больше. Было обнаружено, что стремление к конкуренции проявляется разными способами — могут иметь значение не только деньги, но также и возможность влияния, и когда женщинам дают возможность конкурировать за влияние, гендерный разрыв в заработной плате устраняется.

В четвертый день конференции на сессии о социальном имидже **Василиса Петрицева** (Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Германия) поделилась результатами исследования, касающегося частного феномена неприятия потерь. Этот эффект хорошо известен в сферах, связанных с деньгами, однако автор поставила себе задачу выяснить, распространяется ли неприятие потерь и на социальный имидж. Было обнаружено, что эффект неприятия потерь в этом ключе характерен лишь для людей, у которых уже есть сложившаяся хорошая репутация.

На сессии, посвященной предпочтениям, зависящим от контекста, **Нур Ялдиз** (Universitetet i Stavanger, Норвегия) представила доклад, о женщинах-руководителях. Часто от руководителей требуются черты характера, которые одобряются для мужчин, но не одобряются для женщин — соревновательность, напористость, склонность к риску. Имидж лидера влияет на имидж организации. Представленное исследование посвящено тому, какие вербальные стратегии используют женщины-лидеры для создания своего публичного имиджа, и отличаются ли они от стратегий мужчин-лидеров. Было обнаружено, что женщины-лидеры, по сравнению с мужчинами-лидерами применяют более мягкий доброжелательный стиль общения, но в то же время их тон более уверенный и амбициозный, чем в среднем у мужчин.

На сессии, посвященной актуальной теме, как пандемия коронавируса влияет на социальные нормы, **Чинзия Кастильони** (Universita Cattolica Del Sacro Cuore, Италия), представила доклад, посвященный сравнению отношения к налогам и пожертвованиям в пользу системы здравоохранения во время эпидемии коронавируса. Сбор данных проводился с 21 марта по 8 апреля 2020 г., в разгар эпидемии в Италии. Было обнаружено, что люди в значительно большей степени готовы платить, когда взнос позиционируется как добровольное пожертвование, а не единовременный обязательный налог.

Последняя секция конференции была посвящена исследованиям, проведенным методом лаборатории в поле. **Вальтер Кристиан** (Universität Vechta, Германия) рассказал о своем исследовании на рынке труда: он сравнил перспективы трудоустройства для женщин и мужчин на вакансиях ухода за детьми и обнаружил значительную дискриминацию мужчин — даже будучи более образованными, они имеют намного меньше шансов, чем женщины. Эта проблема дискриминации подлежит решению, поскольку и родители часто хотели бы видеть больше мужчин в этой сфере, и контакт только с женщинами может давать определенные эффекты в формировании ребенка.

Онлайн-режим данной конференции позволил дать новый взгляд на сообщество поведенческих экономистов. Если ранее не все желающие могли попасть на географически отдаленное мероприятие, то онлайн-режим предоставил относительно равные возможности участия.

Онлайн-режим конференции открыл совершенно новую возможность сохранения материалов конференции — в открытом доступе находится не только полная программа, но также и видеозаписи ключевых лекций<sup>1</sup>.

*Поступила в редакцию 20.10.2020*

*Received 20.10.2020*

<sup>1</sup> <https://www.hse.ru/data/2020/07/18/1597942171/Programme.pdf>, <https://sabe2020.hse.ru/speakers/>