

УДК 159.9+316.

ББК 88.4+88.5.

ОЦЕНКА РАЗЛИЧИЙ В СТРАТЕГИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ СУБЪЕКТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

С.Г. Плотников

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

E-mail: plotnikow@mail.ru

А.В. Шперлинь

Сибирский независимый институт

E-mail: abo-1969@mail.ru

В статье описаны результаты исследования, посвященного анализу влияния субъективного экономического благополучия на направленность экономического поведения личности. Установлено, что в зависимости от уровня субъективного экономического благополучия различаются стратегии экономического поведения, а также ценностно-мотивационные характеристики профессиональной деятельности личности. Рост уровня субъективного экономического благополучия сопровождается увеличением направленности на выбор более эффективных и конструктивных стратегий экономического поведения.

Ключевые слова: субъективное экономическое благополучие, стратегии экономического поведения, экономическая деятельность.

ESTIMATION OF DIFFERENCES IN ECONOMIC BEHAVIOR STRATEGIES SUBJECT TO LEVEL OF SUBJECTIVE ECONOMIC WELL-BEING

S.G. Plotnikov

Siberian Institute of Administration –
the branch of The Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration

E-mail: plotnikow@mail.ru

A.V. Shperlin'

Siberian Independent Institute

E-mail: abo-1969@mail.ru

The article presents findings of the investigation dedicated to analysis of impact of subjective economic well-being on directivity of economic behavior of personality. It is found that economic behavior strategies as well as valuation and motivational characteristics of professional activity of personality vary subject to level of subjective economic well-being. Rise in level of subjective economic well-being is accompanied by increase of directivity towards selection of more effective and constructive economic behavior strategies.

Key words: subjective economic well-being, economic behavior strategies, economic activity.

Вопросы, посвященные изучению взаимосвязи поведения человека в экономической сфере и его психологического благополучия, имеют особую актуальность в современном мире в связи с коренными изменениями социально-экономических условий человеческого существования, экономизацией и монетаризацией социального пространства с возрастанием влияния экономических факторов на жизнедеятельность личности. Рассмотрение роли экономического благополучия в детерминации экономической активности вызвано поиском факторов, не только определяющих направленность стратегий экономического поведения, но и дающих возможности для более успешной экономической адаптации человека к усложняющимся условиям окружающей среды, без потери им личной эффективности и снижения оценки общего качества жизни.

Отечественный исследователь В.А. Хащенко рассматривает субъективное экономическое благополучие как «базовый конструкт или (компонент) экономического сознания, который выражает личное отношение человека к своему актуальному и будущему материальному благосостоянию. Основными составляющими его психологического измерения выступают субъективные переживания человека, его чувственно-эмоциональные компоненты, ценностные аспекты отношения к материальной сфере и самому себе, обусловленные объективными обстоятельствами жизнедеятельности и его личными свойствами» [4, с. 43–44].

По нашему мнению, стиль поведения личности, включенной в экономическую деятельность, зависит от взаимодействия множества факторов. Значимая роль помимо экономических стимулов и соображений получения выгоды принадлежит при этом и другим переменным. Важное место среди них занимает отношение человека к своему материальному благосостоянию и оценка им собственного экономического положения.

Используемое при анализе деятельности человека как субъекта хозяйствования понятие экономического поведения чаще всего принято определять как рациональное поведение, направленное на получение определенной выгоды: «Экономическое поведение – поведение “экономического человека”, рассматриваемое в экономических теориях. Это рациональное поведение, регулируемое критерием получения максимально возможной в данной ситуации выгоды (превышение субъективно оцениваемых возможных доходов над затратами в стоимостном выражении)» [5, с. 63].

Согласно современному экономическому словарю, экономическое поведение понимается как поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора [3].

По мнению О.С. Дейнеки, «экономическим поведением обычно называют поведение, вызванное экономическими стимулами, и деятельность хозяйствующего субъекта» [1, с. 9].

Мы считаем, что экономическое поведение есть внешне проявленная форма человеческой деятельности в области экономических отношений, направленная на удовлетворение актуальных материальных потребностей личности и достижение его ведущих целей в экономической сфере. Один из ведущих мотивов экономического поведения – мотив, направленный на получение выгоды в результате осуществления экономической деятельности, указанные выгоды могут иметь как экономический (деньги, собственность

и т.д.), так и внеэкономический (психологическую удовлетворенность, социальный статус и т.д.) характер. Сходного мнения придерживается А.А. Максименко, определяя экономическое поведение как ограниченно рациональное и направленное на получение выгоды как в виде прибыли, так и в виде нематериальных активов [2]. По его мнению стратегии экономического поведения это способ человеческого бытия, основанный на системе ценностей и целей личности, реализация которого способствует эффективности человеческой жизни [2].

Конструктивными стратегиями экономического поведения мы считаем способы осуществления экономической деятельности, ведущие к повышению экономической эффективности и материального благосостояния в долгосрочной перспективе, не подразумевающие нарушения требований закона и общепринятых моральных норм. В свою очередь, деструктивные стратегии включают в себя противозаконное и морально-девиантное поведение и в долгосрочной перспективе приводят человека как субъекта хозяйственной деятельности к застою и регрессии в экономической сфере.

Цель настоящего исследования: анализ влияния субъективного экономического благополучия на направленность экономического поведения личности.

Гипотеза исследования:

1. Субъективное экономическое благополучие является фактором, определяющим направленность экономического поведения личности.

2. Рост уровня субъективного экономического благополучия сопровождается увеличением направленности на выбор более эффективных и конструктивных стратегий экономического поведения. В наибольшей степени склонность к выбору неэффективных и деструктивных стратегий экономического поведения свойственна лицам с низким уровнем субъективного экономического благополучия.

3. В зависимости от уровня субъективного экономического благополучия отличаются ценностно-мотивационные характеристики профессиональной деятельности личности, особенности трудового и экономического поведения, обусловленные значимостью денег, включая склонность к моральным девиациям как в личной жизни, так и в экономической сфере.

Организация исследования. Выборка. Исследование было проведено на выборке 214 взрослых респондентов, жителей города Новосибирска: сотрудников государственных и коммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей. Средний возраст респондентов 34,42 года. Среди опрошенных 76 мужчин (35,51 %) и 138 женщин (64,49 %), представляющих различные группы по уровню субъективного экономического благополучия.

Методики исследования. При обработке данных использовались ответы респондентов по следующим методикам:

1. Опросник «Стратегии экономического поведения» А.А. Максименко [2].

2. Опросник «Субъективное экономическое благополучие» В.А. Хаченко (далее опросник «СЭБ») [4]. Данная методика позволяет определить уровень субъективного экономического благополучия личности. Оценки респондентами своего экономического благополучия, распределившиеся после подсчета интегрального показателя между 22 пунктами опросника,

были разделены на три равные в процентном отношении категории: низкую, среднюю и высокую.

3. Комплекс из трех экспресс-методик А. Фернама и К. Рубинштейн, направленный на изучение монетарных стратегий в профессиональной и экономической деятельности [2].

Первая методика: «Что наиболее важно для ощущения успеха на работе?» А. Фернама (в адаптации А. А. Максименко) дает представление о ведущих мотивах профессиональной деятельности личности. Вторая: «Что наиболее важно, чтобы “делать” деньги?» К. Рубинштейн (в адаптации А. Фернама) иллюстрирует представления о наиболее важных субъективных качествах и объективных условиях для зарабатывания денег. Третья: «На что бы Вы решились ради денег?» А. Фернама (в адаптации А.А. Максименко) выявляет склонность к девиантному поведению, обусловленному значимостью денег. Первые две методики основаны на прямом ранжировании приведенных утверждений в соответствии с поставленными вопросами. Третья методика содержит девять утверждений, по которым необходимо выразить степень согласия по семибалльной шкале.

Методы анализа данных. Обработка и анализ данных проводились с помощью пакета статистических программ SPSS 7.5. При этом использовались методы описательной статистики, корреляционный анализ (расчет статистических коэффициентов корреляции Пирсона), методы дескриптивной статистики, однофакторный дисперсионный анализ – ANOVA.

Результаты исследования и их обсуждение. В соответствии с целью исследования были выделены группы лиц, различающихся по уровню субъективного экономического благополучия. В результате данного разделения респонденты распределились достаточно равномерно: к низкому и среднему уровням субъективного экономического благополучия относятся по 33,65 % респондентов и 32,71 % к высокому. Общее распределение респондентов в соответствии с уровнем субъективного экономического благополучия указано в табл. 1.

Таблица 1

**Распределение респондентов по уровню субъективного
экономического благополучия**

Уровень субъективного экономического благополучия	Число опрошенных	% к итогу
Низкий	72	33,65
Средний	72	33,65
Высокий	70	32,71
Всего	214	100,00

Проведенный нами ранее факторный анализ опросника А.А. Максименко позволил выделить основные факторы, характеризующие стратегии экономического поведения личности.

Фактор 1 «Отношение к риску» ($\alpha = 0,77$). Фактор отношения личности к риску в экономической сфере. Направленность на избегание или склонность к экономическому риску. Осторожный при минимальном количестве

баллов по шкале или авантюрный при максимальном количестве тип экономического поведения.

Фактор 2 «Отношение к временной перспективе» ($\alpha = 0,72$). Данный фактор отражает временной горизонт планирования личности. Наличие при минимальном количестве баллов по шкале долгосрочных или при максимальном краткосрочных жизненных планов.

Фактор 3 «Отношение к нормам морали и закону» ($\alpha = 0,68$). Характеризует отношение личности к общепринятым моральным нормам и требованиям закона в процессе осуществления экономической деятельности. Склонность к законопослушному поведению и соблюдению моральных норм при минимальном количестве баллов по шкале и отрицание норм морали и девиантное поведение при максимальном.

Фактор 4 «Отношение к своей рабочей силе» ($\alpha = 0,67$). Отражает щадящее при максимальном количестве баллов по шкале или хищническое при минимальном количестве отношение к своей рабочей силе. Склонность к сбережению или расходованию своих усилий в экономической деятельности, активному или пассивному поведению в процессе труда.

Фактор 5 «Ориентация на деятельность» ($\alpha = 0,68$). Направленность личности на индивидуальные или общественные интересы в процессе осуществления экономической деятельности. Максимальное количество баллов по шкале отражает ориентацию на общественно-полезную деятельность, минимальное – ориентацию на личные интересы.

Фактор 6 «Наличие и ясность планов» ($\alpha = 0,63$). Фактор определенности личных целей отражает особенности восприятия жизненных перспектив и способы индивидуального планирования. Четкость и ясность планов при максимальном количестве баллов по шкале и смутность, неясность при минимальном.

По нашему мнению, уровень экономического благополучия личности оказывает влияние не только на отношение к материальным аспектам собственной жизни в целом, но и определяет направленность экономического поведения человека как субъекта хозяйствования. Мы считаем, что в силу неудовлетворенности материальными условиями своей жизни и негативной оценкой личного благополучия в экономической сфере лица с низким уровнем субъективного экономического благополучия гипотетически в большей степени предрасположены к выбору неэффективных и деструктивных стратегий экономического поведения. Соответственно рост экономического благополучия будет сопровождаться повышением склонности к позитивным способам осуществления экономической деятельности.

Об обоснованности такого предположения свидетельствуют данные корреляционного анализа, в ходе проведения которого была установлена отрицательная взаимосвязь между общим индексом субъективного экономического благополучия и факторами «отношение к временной перспективе» (значение коэффициента Пирсона $r_{xy} = -0,47$, при $p < 0,0001$) и «отношение к нормам морали и закону» ($r_{xy} = -0,34$, при $p < 0,0001$). Фактор «наличие и ясность планов» обнаруживает положительную связь с общим индексом субъективного экономического благополучия ($r_{xy} = 0,32$, при $p < 0,0001$).

В результате проведенного однофакторного дисперсионного анализа ANOVA были установлены различия в стратегиях экономического поведения между группами респондентов с различным уровнем субъективного экономического благополучия.

Таблица 2

Различия статистических показателей шкал методики А.А. Максименко, характеризующей стратегии экономического поведения в группах респондентов, с различным уровнем субъективного экономического благополучия

Уровень СЭБ	N	Стратегии экономического поведения											
		Отношение к риску		Отношение к временной перспективе		Отношение к нормам морали и закону		Отношение к своей рабочей силе		Ориентация на деятельность		Наличие и ясность планов	
		M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Низкий	72	31,13	10,08	38,07	9,23	42,18	9,03	20,92	6,24	39,31	8,86	36,79	8,48
Средний	72	31,33	10,48	31,54	9,18	41,60	7,66	22,31	7,58	38,86	8,60	37,92	8,93
Высокий	70	29,41	9,33	28,54	7,72	36,16	8,05	19,11	7,25	40,51	6,64	43,89	8,01
Всего	214	30,64	9,97	32,76	9,57	40,01	8,66	20,79	7,13	39,55	8,10	39,49	9,00

Примечание. Здесь и далее М – средние значения; SD – стандартные отклонения.

Значения, приведенные в табл. 2, свидетельствуют о наличии различий в стратегиях экономического поведения между респондентами с разным уровнем субъективного экономического благополучия. Различия по показателю «отношение к временной перспективе» ($F = 22,09$, при $p < 0,0001$) указывают на то, что чем ниже уровень субъективного экономического благополучия, тем более краткосрочны жизненные планы личности. С ростом уровня субъективного экономического благополучия увеличивается широта и долгосрочность планирования при осуществлении экономической деятельности.

С повышением уровня субъективного экономического благополучия возрастает склонность к законопослушному поведению и соблюдению моральных норм, различию по показателю «Отношение к нормам морали и закону» ($F = 11,40$, при $p < 0,0001$). Как и в предыдущем случае, значения по данному показателю возрастают линейно, предрасположенность к девиантному поведению в экономической сфере выше всего в группе респондентов с низким уровнем субъективного экономического благополучия.

Различия по показателю «Отношение к своей рабочей силе» ($F = 3,66$, при $p = 0,027$) имеют нелинейный характер, в наибольшей мере высокая степень трудовой активности, хищническое отношение к своей рабочей силе и склонность к максимальному расходованию своих усилий при осуществлении экономической деятельности свойственны респондентам с высоким уровнем субъективного экономического благополучия. При этом пассивность трудового поведения, экономия собственных усилий и щадящее отношение к своей рабочей силе в большей степени свойственны не опрошенным наименее удовлетворенным материальными аспектами своей жизни, а лицам со средним уровнем экономического благополучия.

Различия по показателю «Наличие и ясность планов» ($F = 14,26$, при $p < 0,0001$) указывают на то, что чем ниже уровень субъективного экономического благополучия, тем более смутными и неопределенными являются жизненные планы и цели респондентов. Учитывая линейный характер значений по данному фактору, можно предположить, что вместе с понижением уровня субъективного экономического благополучия будут возрастать хаотичность, непродуманность и иррациональность поведенческих стратегий личности в экономической сфере.

По факторам «Отношение к риску» и «Ориентация на деятельность» значимых различий не выявлено.

Указанные различия свидетельствуют о том, что лица с низким уровнем субъективного экономического благополучия в большей степени склонны к выбору неэффективных и деструктивных стратегий экономического поведения. Кроме того, необходимо отметить, что рост уровня субъективного экономического благополучия сопровождается увеличением направленности на выбор более эффективных и конструктивных стратегий экономического поведения.

Необходимо отметить, что влияние экономического благополучия на жизнедеятельность человека в области экономики не ограничивается вышеперечисленными особенностями. Мы предполагаем, что в зависимости от уровня субъективного экономического благополучия отличаются ценностно-мотивационные характеристики профессиональной деятельности личности, особенности трудового и экономического поведения, обусловленные значимостью денег, включая склонность к моральным девиациям как в личной жизни, так и в экономической сфере.

В результате проведенного однофакторного дисперсионного анализа ANOVA были установлены различия в монетарных стратегиях в профессиональной и экономической деятельности между группами респондентов с различным уровнем субъективного экономического благополучия (табл. 3–5).

Результаты методики, направленной на изучение ведущих мотивов профессиональной деятельности, свидетельствуют о том, что большие заработки, высокие доходы от работы наиболее значимы для лиц с низким и средним уровнем субъективного экономического благополучия, различия по показателю «Большие заработки, высокие доходы от работы» ($F = 3,50$, при $p = 0,032$). В отличие от опрошенных из указанных групп, успех в работе у респондентов с высоким уровнем субъективного экономического благополучия ассоциируется с достижением высокого профессионального мастерства, различия по показателю «Достижение высшего профессионального уровня, мастерства» ($F = 3,23$, при $p = 0,041$).

Значимые различия в представлениях о наиболее важных предпосылках для зарабатывания денег между респондентами с разным уровнем субъективного экономического благополучия выявлены по одному утверждению: «“Мозги”, талант, способности» ($F = 3,23$, при $p = 0,041$). Наибольшую важность таких личностных качеств, как талант и способности, для того чтобы «делать деньги» отмечают лица с высоким уровнем субъективного экономического благополучия.

Таблица 3

Различия статистических показателей методики «Что наиболее важно для ощущения успеха на работе» в группах респондентов, с различным уровнем субъективного экономического благополучия

Утверждение	Уровень субъективного экономического благополучия					
	Низкий (n = 72)		Средний (n = 72)		Высокий (n = 70)	
	M	SD	M	SD	M	SD
Работа по профессии, соответствующая способностям, знаниям, умениям	3,27	2,04	3,09	1,89	3,58	2,05
Полезность работы для общества	4,83	1,83	4,62	1,69	4,68	1,93
Слава, признание, уважение	4,39	1,33	4,51	1,53	3,96	1,71
Большие заработки, высокие доходы от работы*	2,83	1,63	2,80	1,91	3,5	1,75
Высокий пост, власть над другими людьми	5,12	2,07	5,30	1,99	4,81	1,98
Работа по профессии, которая пользуется наибольшим спросом, является престижной	4,15	1,89	4,09	1,84	4,75	1,75
Достижение высшего профессионального уровня, мастерства*	3,40	2,02	3,58	1,96	2,77	1,99

* Указаны наиболее значимые различия.

Таблица 4

Различия статистических показателей методики «Что наиболее важно для того чтобы «делать» деньги» в группах респондентов, с различным уровнем субъективного экономического благополучия

Утверждение	Уровень субъективного экономического благополучия					
	Низкий (n = 72)		Средний (n = 72)		Высокий (n = 70)	
	M	SD	M	SD	M	SD
Везение, удача	4,07	2,30	4,43	2,22	4,33	2,35
«Мозги», талант, способности*	3,14	1,94	3,05	2,30	2,34	1,85
Нужные связи, друзья	4,33	1,96	4,30	2,01	4,07	1,96
Жадность, скупость	8,97	1,61	9,14	1,32	9,08	1,57
Нечестность, непорядочность	9,35	0,75	8,88	1,57	8,78	1,83
Терпение, бережливость	6,44	1,84	6,26	2,21	6,53	1,88
Риск, авантюра	6,33	2,01	5,61	1,94	6,34	1,85
Трудолюбие, усердие	3,94	2,28	4,76	2,50	4,63	2,12
Образование	4,58	2,25	5,00	2,31	5,10	2,29
Желание, амбиции	3,90	2,41	3,44	2,36	3,66	2,11

* Указаны наиболее значимые различия.

Таблица 5

Различия статистических показателей методики «На что бы Вы решились ради денег» в группах респондентов, с различным уровнем субъективного экономического благополучия

Утверждение	Уровень субъективного экономического благополучия					
	Низкий ($n = 72$)		Средний ($n = 72$)		Высокий ($n = 70$)	
	М	SD	М	SD	М	SD
Жениться (выйти замуж) по расчету*	2,33	1,70	1,80	1,27	1,6	1,16
Иметь сексуальный контакт с незнакомым человеком (один раз)	1,91	1,60	1,81	1,41	1,63	1,32
Обмануть бизнес-компаньона	1,96	1,47	2,04	1,41	1,66	1,06
Украсть что-либо*	2,18	1,63	2,07	1,61	1,54	1,07
Расстаться с супругом (ой), boy (girl)-friendom	1,72	1,46	1,50	0,96	1,31	0,87
Уехать в другую страну*	5,15	1,99	4,90	1,80	4,28	2,22
Выполнять работу, которая мне не нравится*	5,53	1,61	5,32	1,59	4,60	1,78
Дать взятку	4,01	2,45	4,40	2,42	3,86	2,08
Получить взятку	3,76	2,33	4,05	2,34	3,56	2,10

* Указаны наиболее значимые различия.

Результаты третьей методики, использующей семибалльную шкалу для ответов, иллюстрируют степень выраженности девиантного поведения, осуществляемого ради денег. Значимые различия между респондентами с разным уровнем субъективного экономического благополучия по данной методике выявлены по четырем утверждениям: «Жениться (выйти замуж) по расчету» ($F = 5,20$, при $p = 0,006$); «Украсть что-либо» ($F = 3,82$, при $p = 0,023$); «Уехать в другую страну» ($F = 3,48$, при $p = 0,032$); «Выполнять работу, которая мне не нравится» ($F = 6,05$, при $p = 0,002$). Результаты однофакторного дисперсионного анализа показали, что в наименьшей степени склонность к моральным девиациям и нарушению общепринятых норм как в личной жизни, так и в экономической сфере свойственна лицам с наиболее высокой степенью экономического благополучия.

В отличие от них, респонденты, входящие в группы с низким и средним уровнем экономического благополучия, в большей степени готовы ради денег к выполнению работы, которая им не интересна и не нравится, к вступлению в брачные отношения исходя из материальных интересов, к эмиграции из страны по экономическим соображениям и более склонны к нарушению закона и правовых норм, в частности, установлено, что готовность украсть что-либо ради денег выше у лиц наименее благополучных в материальном отношении. Наличие указанных различий, а также линейный характер взаимосвязи повышения уровня субъективного экономического благополучия и снижения склонности к девиантному поведению в экономической сфере свидетельствуют о высокой степени значимости

оценки экономического благополучия в выборе монетарных стратегий поведения и способов осуществления экономической деятельности.

Выводы.

1. В ходе проведения исследования установлено, что субъективное экономическое благополучие является экономико-психологическим фактором, определяющим направленность экономического поведения человека как субъекта хозяйствования.

2. Рост уровня субъективного экономического благополучия сопровождается увеличением направленности на выбор более эффективных и конструктивных стратегий экономического поведения. Так, повышение уровня субъективного экономического благополучия сопровождается существенным и прогрессивным ростом позитивных значений по факторам «отношение к временной перспективе», «отношение к нормам морали и закону», «наличие и ясность планов» и нелинейным ростом значений по фактору «отношение к своей рабочей силе» опросника А.А. Максименко. В наибольшей степени склонность к выбору неэффективных и деструктивных стратегий экономического поведения свойственна лицам с низким уровнем субъективного экономического благополучия.

3. В зависимости от уровня субъективного экономического благополучия отличаются ценностно-мотивационные характеристики профессиональной деятельности личности, особенности трудового и экономического поведения, обусловленные значимостью денег, включая склонность к моральным девиациям как в личной жизни, так и в экономической сфере. Успех в работе у наиболее благополучных в материальном плане респондентов ассоциируется с достижением высокого профессионального мастерства, с понижением уровня субъективного экономического благополучия, повышается значимость высоких доходов от работы как мотива профессиональной деятельности. Чем выше уровень субъективного экономического благополучия, тем в большей степени значимы для респондентов способности и талант в качестве субъективных предпосылок для зарабатывания денег. В наименьшей степени склонность к моральным девиациям и нарушению общепринятых норм в личной жизни и экономической сфере свойственна лицам с наиболее высокой степенью экономического благополучия.

Литература

1. Дейнека О.С. Экономическая психология: учеб. пособие. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2000. 160 с.
2. Максименко А.А. Стратегии экономического поведения российской молодежи. Кострома: Изд-во ГОУ ВПО КГУ им. Н. А. Некрасова, 2006. 224 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М., 2007. 495 с.
4. Хащенко В.А. Психология экономического благополучия. М.: Институт психологии РАН, 2012. 426 с.
5. Экономическая психология / под ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2000. 512 с.

Bibliography

1. Dejneka O.S. Jekonomicheskaja psihologija: ucheb. posobie. SPb.: Izd-vo S.-Peterb. un-ta, 2000. 160 p.

2. *Maksimenko A.A.* Strategii jekonomicheskogo povedenija rossijskoj molodezhi. Kostroma: Izd-vo GOU VPO KGU im. N. A. Nekrasova, 2006. 224 p.
3. *Rajzberg B.A., Lozovskij L.Sh., Starodubceva E.B.* Sovremennyj jekonomicheskij slovar'. 5-e izd., pererab. i dop. M.: INFRA-M., 2007. 495 p.
4. *Hashhenko V.A.* Psihologija jekonomicheskogo blagopoluchija. M.: Institut psihologii RAN, 2012. 426 p.
5. Jekonomicheskaja psihologija / pod red. I.V. Andreevoj. SPb.: Piter, 2000. 512 p.