

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.117+330.161

Кім О.О.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця;
докторант кафедри економічної теорії
та економічних методів управління
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ІНДИВІДУАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ДОБРОБУТУ

INDIVIDUAL WELL-BEING OPTIMIZATION STRATEGIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто біхевіористський та когнітивістський психологічні підходи до визначення економічної раціональності прийняття рішень. Розроблено психотипи індивідів на основі синтезу традиційного підходу повної раціональності та підходу обмеженої раціональності Г. Саймона. Показано відношення оптимізації цільової функції для кожного психотипу, вплив психотипів на індивідуальні стратегії добробуту. Визначено напрями оптимізації функції продуктивності відповідно до психотипів.

Ключові слова: психотип, біхевіоризм, когнітивізм, обмежена раціональність, мотивація, цільова функція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются биовиористский и когнитивистский психологические подходы к определению экономической рациональности принятия решений. Разработаны психотипы индивидов на основе синтеза традиционного подхода полной рациональности и подхода ограниченной рациональности Г. Саймона. Показаны отношения оптимизации целевой функции для каждого психотипа, влияние психотипов на индивидуальные стратегии благосостояния. Определены направления оптимизации функции производительности в соответствии с психотипами.

Ключевые слова: психотип, биовиоризм, когнитивизм, ограниченная рациональность, мотивация, целевая функция.

ANNOTATION

The article observes the behavioral and cognitive psychological approaches to the decision making economic rationality determination. The individual psycho types on the traditional complete rationality approach and the G. Simon limited rationality approach synthesis basis are developed. The optimization relations of objective function for each psycho type are shown. The influence of the psycho types on the individual strategies of well-being is shown. The directions of the productivity function in accordance to the psycho types are defined.

Keywords: psycho type, behaviorism, cognitive science, limited rationality, motivation, objective function.

Постановка проблеми. Однією з найбільш поширених тем для дискусій в економічній теорії є корисність та мотивація, тому в цьому дослідженні зроблено спробу поєднати підходи до визначення економічної мотивації через цільову функцію (або функцію корисності).

Цільова функція та її оптимізація (на відміну від максимізації функцій корисності та прибутку) надають більш широкі можливості для економічного аналізу економічної поведінки індивідів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цільова функція описується у традиціях кардиналістської та ординалістської теорій корисності [1, с. 307]. Психотипи, які сформульовані у цьому дослідженні, було сформульовано завдяки проф. Мізесу [2, с. 226], який, до речі, зазначав, що даремно категорія «економічної людини» відкидається як нереалістична; концепції становлення Гегеля як переходу від нестійкого занепокоєння до спокійної єдності [3, с. 150, 166], проф. Аузану, який також піднімає питання доцільності використання моделі «економічної людини» з протилежної точки зору [4, с. 13]. Ці моделі також переключаються із класифікацією проф. Парсонса [5, с. 230–232]. Психотипи у цій статті частково відповідають закону створення зв'язків Рікардо [2, с. 150], а також принципу Парето [6, с. 11, 35–39; 7, с. 23–24] та в певному сенсі вони можуть бути ідейними послідовниками австрійської школи [8, с. 94–96], які використовують економічні закони, «ефект Матфея» [9, с. 257–258; 10, с. 16–18], а з іншого боку – концепцію обмеженої раціональності та достатньої задоволеності проф. Саймона [11, с. 55–56].

Мета статті полягає у створенні нового підходу до аналізу економічної поведінки індивідів шляхом виділення психотипів економічної поведінки.

Методологія: концепція агрегованого ринку, психологічний підхід із позицій біхевіористського та когнітивістського напрямів психології.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для наукового завдання цього підрозділу не обов'язково здійснювати вибір між цими те-

ріями, але в наступному підрозділі ми будемо вимушені зробити його. На цьому етапі дослідження нас більше цікавить як саме індивід може досягти власної мети – оптимізації цільової функції (яка є екзогенною для цього випадку).

Раціональна індивідуальна цільова функція належить до психотипу, який ми назвемо ЕЛ1 та може бути оптимізована за допомогою декількох напрямів дій споживчої оптимізації, які описані в табл. 1.

У табл. 1 наведені умови виміру «ресурси – трансакційні витрати»: $R_{(1:3)}$ – наявні ресурси (R_1 – недостатнє забезпечення ресурсами, R_2 – достатнє забезпечення, R_3 – надлишкове забезпечення) та $TAC_{(1:2)}$ – розмір трансакційних витрат на споживання. Індивід, який знаходиться у цих умовах, намагатиметься максимізувати цільову функцію, але залежно від характеру цільової функції його дії розрізнятимуться. У табл. 1 наведено образ дій «економічної людини», яка намагається максимізувати корисність або прибуток за будь-яких обставин. Як видно з табл. 1, в умовах наявності недостатніх ресурсів та низьких трансакційних витрат (умови $R_1 TAC_1$) індивід типу ЕЛ1 намагатиметься збільшити власну корисність завдяки пошуку товарів з еквівалентними властивостями, але за нижчу ціну, збільшивши, таким чином, власний загальний добробут (споживання або кількість майна) завдяки ефекту доходу. В умовах $R_1 TAC_2$ індивід типу ЕЛ1 намагатиметься зменшити порції спожитих благ для збільшення власних граничних потреб так, щоб вирівняти зважені граничні потреби (або досягти стану байдужості у споживанні різних благ), максимізуючи, таким чином, власну загальну корисність. В умовах $R_2 TAC_1$ індивід типу ЕЛ1 оптимізуватиме власні потреби так, щоб використати наявні ресурси найбільш продуктивним чином для збільшення корисності від споживання або майна у власності цього індивіду. В умовах $R_2 TAC_2$ індивід типу ЕЛ1 оптимізуватиме власні трансакційні витрати шляхом прийняття певних алгоритмів для пошуку, вибору та укладення контрактів у придбанні благ таких, які мінімізують власні трансакційні витрати, водночас максимізуючи отриману корисність (*ceteris paribus* щодо власних дій цього індивіду). В умовах $R_2 TAC_1$ цей тип індивіда намагатиметься максимізувати власну споживчу функцію, включивши в її якнайбільше різноманітних благ, споживання яких раніше не було доступним. В умовах низьких трансакційних витрат подібна диверсифікація потреб має сенс, оскільки не макси-

мізує втрат індивіда, максимізуючи при цьому граничні корисності завдяки розширенню можливостей. Так, основним девізом індивідів, які належать (або бажають належати) до цього підтипу є «у житті необхідно спробувати все» – цей девіз є втіленням правила максимізації загальної корисності кардиналістської теорії корисності. В умовах $R_2 TAC_2$ індивід типу ЕЛ1 максимізує власну загальну корисність шляхом збільшення трансакційних витрат певним чином: цей індивід витрачає додаткові ресурси для автоматизації власних дій із відбору, контрактації та реалізації умов приватного або суспільного контракту шляхом залучення додаткових ресурсів до цього процесу, наприклад найму особистих робітників (водія, повара, покоївки, придбання послуг особистого консультанта у фінансових установах, сфері торгівлі тощо). Стратегія індивіду ЕЛ1 в умовах $R_2 TAC_2$ відповідає організаційній (ієрархічній) інтеграції, яка зменшує трансакційні витрати, але збільшує інтеракційні (тобто переводить певні трансакційні витрати в статус інтеракційних). Застосовувати наведені стратегії індивід ЕЛ1 (максимізатор) здатен як за припущення повної раціональності, так і в умовах обмеженої раціональності.

Наступним типом індивіду є тип, «що мінімізує занепокоєння» (МЗ1), який з'явився завдяки проф. Мізесу та концепції становлення Гегеля як переходу від нестійкого занепокоєння до спокійної єдності. Стратегії, які притаманні типу МЗ1, наведено в табл. 2.

Табл 2 містить стратегії моделі індивідуальної споживчої оптимізації МЗ1, яка полягає у мінімізації трансакційних витрат та розумному споживанні для задоволення власних потреб, зважаючи на зростання кількості та різноманітності потреб зі збільшенням ресурсів для їх задоволення, але без фанатичної пристрасті до збільшення обсягів споживання задля максимізації корисності. За умов $R_1 TAC_1$ індивід МЗ1 задовольнятиме потреби за їх появи, а за умов $R_1 TAC_2$ він створюватиме запаси за наявності можливостей. Мається на увазі товарні запаси базових благ, потреби в яких виникають із певною регулярністю, тому створення запасів істотно знижує трансакційні витрати, пов'язані з збільшенням частоти контрактації, а за зменшення частоти контрактації відбувається значна економія на масштабі. За умов $R_2 TAC_1$ індивід МЗ1 має можливості задовольняти власні потреби, незважаючи на трансакційні витрати (наприклад, користуватися послугами доставки їжі, не виходячи з дому, без додаткових витрат). Навпаки, за умов

Таблиця 1
Напрями дій у завданні оптимізації цільової функції (ресурси – витрати ЕЛ1)

	R_1	R_2	R_3
TAC_1	Мінімізація витрат	Оптимізація потреб	Максимізація потреб
TAC_2	Мінімізація порцій	Оптимізація витрат	Максимізація витрат

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Напрями дій у завданні оптимізації цільової функції (ресурси – витрати МЗ1)

	R_1	R_2	R_3
TAC_1	Задоволення базових потреб за їх появою	Задоволення необхідних потреб за їх появою	Задоволення усіх потреб за їх появою
TAC_2	Створення запасів базових благ	Створення запасів необхідних благ	Створення запасів всіх потрібних благ

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Напрями дій у завданні оптимізації цільової функції (ресурси – витрати АС1)

	R_1	R_2	R_3
TAC_1	Задоволення базових потреб інших людей	Задоволення необхідних потреб інших людей	Задоволення усіх потреб інших людей
TAC_2	Те саме у меншій кількості	Те саме у меншій кількості	Те саме у меншій кількості

Джерело: складено автором

Таблиця 4

Напрями дій у завданні оптимізації цільової функції (ресурси – витрати АС2)

	R_1	R_2	R_3
TAC_1	Бартер зі збільшенням цінності	Нарощування та використання зв'язків	Створення маркетингових мереж
TAC_2	Торгівля із трансакційним ви- графшем	Створення клієнтської бази	Створення ієрархій

Джерело: складено автором

R_2TAC_2 трансакційні витрати занадто високі для користування такими послугами, й індивід віддає перевагу запасам необхідних товарів, які знижують його трансакційні витрати. В умовах R_3TAC_2 збільшується діапазон благ, які доступні за відносно низьких трансакційних витрат, і, таким чином, індивід мінімізує трансакційні витрати шляхом аутсорсінгу певних аспектів трансакційної діяльності. В умовах R_3TAC_3 трансакційні витрати значні, тому індивід моделі МЗ1 намагається мінімізувати ці витрати за допомогою відповідних інститутів та організацій, які спеціалізуються на зменшенні трансакційних витрат (наприклад, ініціює громадянський чи місцевий взаємообмін трансакційними послугами).

Наступна модель може бути охарактеризована як «альтруїст» – індивід, який вище оцінює неекономічні блага, ніж економічні. Відповідно до концепції суспільного устрою, а також закону створення зв'язків Рікардо, існує два підтипи «альтруїстів»: АС1 – справжній альтруїст та АС2 – егоїст під маскою альтруїсту. АС1 – індивід, який більшу оцінку дає свіжому повітрю або пташиній пісні, ніж економічним благам, тому він здатен здійснювати несподівані («іраціональні») трансакційні операції – віддавати матеріальні блага за «спасибі», допомагати людям безкорисно тощо, також він абсолютно необачливий, не створює ніяких стратегій і планів (табл. 3).

Виходячи з припущення необачливості АС1, він не зважає ані на ціни, ані на розмір трансакційних витрат, тому цей тип поводиться однаково за різних розмірів ТАС, витрачаючи власні ресурси на задоволення потреб інших. Таким чином, для типу АС1 притаманна «недиференційована стратегія» (якщо її, звісно,

можна назвати стратегією, наприклад, припустивши, що такими діями він бажає заслужити гідне місце в загробному житті) у відношенні до всіх оточуючих. Цільова функція, таким чином, може бути охарактеризована як «максимізація корисності оточуючих» з одним зауваженням: оскільки цей тип індивіда є абсолютно необачливим, він допомагає, незважаючи на корисність, але з огляду на необхідність.

АС2 – дуже обачливий індивід, який, «роблячи добро» іншим людям, створює власну систему залежності цих людей, утілює певний стратегічний задум у житті. Напрями оптимізаційних дій описано в табл. 4.

Індивід типу АС2 зі сфери споживання створює власний бізнес, завжди використовує закон створення зв'язків Рікардо, а також принцип Парето. У певному сенсі цей індивід – ідейний послідовник австрійської школи, який використовує економічні закони, але робить це не відкрито, як індивід типу ЕЛ1, а чужими руками, створюючи необхідні умови для власного збагачення. Цільова функція цього індивіда є схожою на цільову функцію типу ЕЛ1 із модифікацією: для досягнення власних цілей активно використовується каталактика, а стратегії відрізняються складною та заплутаною структурою і створенням та зміненням зовнішніх умов, використовуючи особисті зв'язки. Таким чином, виходячи з табл. 4, образ дій індивіда типу АС2 такий: за умов R_1TAC_1 індивід типу АС2 намагається використати недостатні ресурси так, щоб отримати найбільшу корисність через трансакційну (каталактичну) діяльність, використовуючи механізми бартерного обміну. Відмінність у цінності одного й того самого блага в очах різних індивідів досить легко перетворити на власний вигравш, здій-

снівши ланцюжок обмінних операцій, в якому вузлові моменти – це трансакційні операції з іншими суб'єктами щодо передачі їм бажаних благ, цінність яких у даний момент є максимальною. Таким чином, споживацький вигравш концентрується у цього індивіда, необхідно лише його монетизувати (або перетворити на відповідні потрібні блага). В умовах R_1TAC_2 указаний тип індивіду виконує подібні ж дії, але спеціалізується на використанні механізмів непрямого обміну, які відрізняються від бартерних. Для отримання вигравшу в цих умовах необхідно надавати додаткові послуги контрагентам або використовувати асиметричну інформацію. В умовах R_2TAC_1 індивід АС2 використовує нові можливості для нарощення міжособистісних зв'язків та використанні «корисних знайомств». Індивіди цього типу користуються правилом вибору знайомств та друзів, згідно з яким необхідно обертатися в колі, вищому за себе, щоб запустити «ефект Матфея». В умовах R_2TAC_2 індивід типу АС2 обов'язково створює власну клієнтську базу, яка є необхідним елементом подальшого зростання доходів та майна. В умовах R_3TAC_1 індивід цього типу створює мережевий бізнес, а в умовах R_3TAC_2 – ієрархічну структуру. Таким чином, загальною характеристикою індивіду типу АС2 є каталактична спрямованість – максимізація цільової функції через трансакційні механізми або через інтеракційні взаємодії.

Завершує наш поточний розгляд моделей індивідів певним чином біхевіористська модель (на відміну від більшою мірою когнітивістських попередніх моделей), яка склалася під впливом проф. Саймона – модель індивіда, який прагне достатньої задоволеності – ДЗ1. Ця модель характеризується спрямованістю до задоволення нагальних потреб, які, виникаючи, спонукають індивіда до дій із задоволення цих потреб. Хоча може здатися, що моделі МЗ1 та ДЗ1 є дещо схожими або навіть спорідненими, у подальшому дослідженні ми намагатимемося показати їх відмінні риси. Напрями оптимізаційних дій моделі ДЗ1 наведено в табл. 5.

Як видно з типів поведінки, наведених табл. 5, модель ДЗ1 спрямована лише на споживання, з відсутніми мотивами для стратегічного або тактичного планування. В умовах R_1TAC_1 модель ДЗ1 докладає надмірних зусиль для задоволення власних потреб, які перевищують ресурси цього індивіду. При цьому варто зазначити, що якщо в процесі пошуку інфор-

мації цей індивід відчує іншу потребу та переключиться на цю потребу, він із необхідністю витратить власні ресурси на задоволення цієї побічної потреби, незважаючи на досягнення попередньої мети. В умовах R_1TAC_2 індивід, що відповідає моделі ДЗ1, шукає компроміс між задоволенням від блага та обтяженням від трансакційної діяльності з високими трансакційними витратами. В умовах R_2TAC_1 індивід, який належить до моделі ДЗ1 легко досягає задоволеності та не вимушений оптимізувати власну діяльність. В умовах R_2TAC_2 індивід, що розглядається, вимушений робити вибір, подібний до такого самого принципового вибору в умовах R_1TAC_2 , але можна припустити, що його вибір більшою мірою буде відданий на користь задоволення потреб, вищих за порядком, ніж в умовах R_1TAC_2 . Оскільки максимізація є принципово відсутньою в моделі ДЗ1, умови R_3TAC_1 та R_3TAC_2 не розглядаються (при цьому не заперечується теоретична можливість їх присутності у гібридних та похідних моделях).

Індивідуальна цільова функція може бути інтерпретована одночасно як результат і як мотив (результати розрахунків із використанням цільової функції водночас формують аттрактор для діяльності у двох його сенсах: як певний стан, у якому суб'єкт бажає опинитися, та як певна процедура визначення алгоритму дій цього суб'єкту), створюючи певний образ мислення та дій даного суб'єкту.

Крім оптимізації цільової функції та споживчої функції індивіди, які належать до різних психологічних типів, здатні застосовувати різні стратегічні та тактичні дії у вимірі продуктивної (виробничої) оптимізації. Під продуктивною (виробничою) оптимізацією ми розуміємо вдосконалення власного образу дій та/або технологічної структури для вдосконалення власної продуктивної функції, або окремих її елементів для підвищення кількості та якості благ, що виробляються.

Для аналізу стратегічних дій у вимірі продуктивної оптимізації використаємо таблицю ефективності – результативності, яка висвітлить можливі напрями дій вищезгаданих психотипів (табл. 6).

Оптимізація продуктивної функції психотипу ЕЛ1 відбувається згідно з таким критерієм оптимізації: максимізація показника, який максимізує дохід за алгоритмом, який призводить до максимізації цього показника у процесі оптимізації. Таким чином, оптимізація продук-

Таблиця 5
Напрями дій у завданні оптимізації цільової функції (ресурси–витрати ДЗ1)

	R_1	R_2	R_3
TAC_1	Надмірні зусилля задля підвищення рівня споживання	Задоволеність і відсутність мотивації	н/р
TAC_2	Пошук компромісів у трансакціях	Забезпечення достатнього рівня споживання, незважаючи на трансакційні витрати	н/р

Джерело: складено автором

Таблиця 6
Напрями дій у завданні оптимізації
функції продуктивності
(ефективність-результативність)

	Res ₁	Res ₂	Res ₃
EF ₁	A	B	C
EF ₂	D	E	F
EF ₃	G	H	I

Джерело: складено автором

тивної функції психотипу ЕЛ1 відбувається за алгоритмом (рис. 1):

Як видно з рис. 1, оптимізація психотипу ЕЛ1 відбувається в алгоритмі спочатку максимізації результативності, яке потім завершується максимізацією ефективності (що відповідає критерію максимізації показника доходу індивіду в процесі оптимізації). Перша та друга стадії оптимізації характеризуються екстенсивним зростанням, а третя та четверта – інтенсивним.

Продуктивна оптимізація психотипу МЗ1 відбуватиметься шляхом задоволення критерію мінімізації занепокоєності, тому алгоритм оптимізації має відповідати не максимізації, а більшою мірою оптимальному розвитку з більш гармонійним підвищенням результативності та ефективності. У цьому разі обрана стратегія «якісного розвитку слідом за кількісним зростанням», тому кожна сходинка кількісного зростання результативності тягне за собою якісний розвиток ефективності продуктивного процесу, а зростання доходів стає більш збалансованим. Кожна стадія розвитку характеризується гармонійним (перша та третя – екстенсивним, а друга і четверта – інтенсивним зростанням). Алгоритм оптимізації продуктивної функції зображено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, продуктивна оптимізація психотипу МЗ1 відрізняється меншою ресурсомісткістю та більшою технологічною місткістю впродовж процесу оптимізації. Незважаючи на

те що стратегія АВСFI надає більші можливості щодо швидкого зростання доходів, аніж стратегія АВЕFI, остання відрізняється більшими можливостями в кар'єрному зростанні, що робить цю стратегію більш привабливою у довгостроковій перспективі.

Стратегії продуктивної оптимізації психотипів АС1 та АС2 схожі між собою за алгоритмом утілення, оскільки за зовнішніми ознаками ці психотипи мало відрізняються один від одного. Насправді, одним із найголовніших завдань індивіда, який належить до психотипу АС2, є якнайкраще та якнайдовше маскуванню під психотип АС1, отримуючи соціальну підтримку, яка еквівалентна за таку саму, яку отримують індивіди типу АС1. Алгоритм стратегії оптимізації продуктивної функції типів АС1 та АС2 зображено на рис. 3.

Оптимізаційний алгоритм психотипу АС1 повинен бути придатним для виконання відповідного оптимізаційного критерію щодо максимізації цільової функції оточуючих індивідів, що й виконується завдяки максимізації ефективності шляхом принесення в жертву власної результативності (оскільки власна цільова функція не пов'язана із задоволенням економічних потреб). Оптимізаційний алгоритм психотипу АС2, своєю чергою, не тільки маскується під АС1, а й використовує власну високу ефективність для демонстрації власного високого рівня порівняно до оточуючих, що вимушує (за певних обставин, стимулів та взаємовідносин у колективі) оточуючих виконувати роботу, яка більша за необхідну. Таким чином, виконується завдання контролю та керівництва.

Оптимізаційна функція психотипу ДЗ1 відповідає оптимізаційному критерію задоволеності, у тому числі задоволеності від власної діяльності та участі у колективі. Цей психотип є найбільш інертним (тому ми вважаємо його найбільшою мірою біхевіористським, аніж інші), тому цей тип зростає не повністю. Алго-



Рис. 1. Оптимізація продуктивної функції психотипу ЕЛ1



Рис. 2. Оптимізація продуктивної функції психотипу МЗ1



Рис. 3. Оптимізація продуктивної функції психотипів АС1, АС2

ритм стратегії оптимізації продуктивної функції типу ДЗ1 зображено на рис. 4.

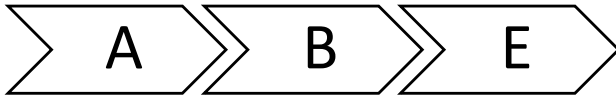


Рис. 4. Оптимізація продуктивної функції психотипу ДЗ1

Очевидно, що індивід, який належить до психотипу ДЗ1, вважаючи аттрактором стан, у якому його потреби задоволені, відмовляючись від максимізації як споживання, так і продуктивності, не проходить всі сходинки кар'єрного зростання, зосередившись на певному рівні кар'єри та доходу, який влаштовує цього індивіда. Таким чином, певна точка, яка близька до помірної забезпеченості такого індивіда (за аналогією до табл. 5 у вимірі споживчої оптимізації), якою представляється сектор Е табл. 6, і виступає аттрактором діяльності індивіда цього типу.

Висновки. У результаті дослідження створено систему психотипів, які визначають економічну поведінку індивідів у процесі прийняття рішень. У полі економічної діяльності індивіда відбуваються процеси мотивації, які також знаходяться в залежності від психотипу та визначають стратегію індивідуального добробуту.

У подальших дослідженнях планується виявити залежність між зовнішньою та внутрішньою мотивацією психотипів, а також вплив стилів менеджменту на формування економічної поведінки індивідів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. ; 4-е изд. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
2. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. Мизес ; пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск : Социум. – 2005. – 878 с.
3. Гегель Г.В.Ф. Наука логики : в 3-х т. Т. 1. / Г.В.Ф. Гегель. – М. : Мысль, 1970. – 501 с.
4. Аузан А. Институциональная экономика для чайников / А. Аузан. – М. : Фэшн Пресс, 2011. – 127 с.
5. Парсонс Т. О социальных системах / Т. Парсонс ; под ред. В.Ф. Чесноковой и С.А. Белановского. – М. : Академический Проект, 2002. – 832 с.
6. Трейси Б. Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управления собственным временем / Б. Трейси ; пер. с англ. А. Евтеева. – М. : СмартБук, 2007. – 79 с.
7. Трейси Б. Управляй своим временем и удвой результаты / Б. Трейси ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 64 с.
8. Кэллахан Дж. Экономика для обычных людей: Основы австрийской экономической школы / Дж. Кэллахан ; пер. с англ. под ред. Д. Волкова и А. Куряева. – Челябинск : Социум, 2006. – 240 с.
9. Мертон Р.К. Эффект Матфея в науке, II: Накопление преимуществ и символизм интеллектуальной собственности / Р.К. Мертон // THESIS. – 1993. – № 3. – С. 256–276.
10. Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры: Почему одним все, а другим ничего? / М. Гладуэлл [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://avidreaders.ru/download/genii-i-outsaydery-pochemu-odnim-vse.html?f=pdf>.
11. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении / Г.А. Саймон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH12%20Simon.pdf>.