

Особенности эмоциональной сферы и психотерапии финансистов в модальности транзактного анализа

Ольга Петровна
ТАРАСОВА

Место работы: психолог в модальности транзактивный анализ, коуч-тренер эмоционального развития руководителей бизнеса; кандидат экономических наук, член СОТА и ЕАТА; Москва, Россия.

e-mail: opkorolevich@gmail.com

мобильный телефон: +79151080515

telegram-канал: <https://t.me/emmunity>

ORCID: 0009-0008-8533-809X; ResearcherID: KUC-6125-2024



Olga Petrovna
TARASOVA

Place of work: psychologist in the modality of transactional analysis, coach-trainer of emotional development of business leaders; PhD in economics, member of SOTA and EATA; Moscow, Russia.

e-mail: opkorolevich@gmail.com

mobile: +79151080515

telegram-channel: <https://t.me/emmunity>

ORCID: 0009-0008-8533-809X; ResearcherID: KUC-6125-2024

Features of the Emotional Sphere and Psychotherapy of Financiers in the Modality of Transactional Analysis

Аннотация: Статья посвящена исследованию особенностей эмоциональной жизни личностей, выбирающих в качестве профессии финансовую деятельность. Статья содержит данные опроса среди 42 финансистов, который был проведен автором статьи, и таблицу личностных адаптаций, которые наиболее часто встречаются среди работников финансовой сферы (параноидная, антисоциальная, обсессивно-компульсивная). Также сформулированы специфические черты финансистов, формирующиеся в детстве под влиянием родительской системы, и деформации во взрослом возрасте, возникающие под влиянием профессиональной среды. Автор выявляет условия и закономерности для формирования личностных стилей финансистов и анализирует, как одни и те же черты и адаптационные механизмы могут привести к профессиональному успеху, с одной стороны, и неудаче в построении доверительных отношений, с другой. Автор отмечает основные потребности для гармоничного развития личности вне профессиональной сферы и предлагает рекомендации, которые могут поддержать людей, занятых в финансах, и помочь им в построении удовлетворяющих близких отношений.

Ключевые слова: транзактивный анализ, личностные адаптации, доверие, страх, финансовый рынок, фондовый рынок.

Abstract: The article covers the question of the features of the emotional life of individuals who choose financial activity as a profession. The article contains data from a survey among 42 financiers, which was conducted by the author of the article, and a table of personality adaptations that are most common among financial sector workers (Paranoid, Antisocial, Obsessive-Compulsive). The specific features of financiers that are formed both in childhood under the influence of the parental system and in adulthood under the influence of the professional environment are also formulated. The author identifies the conditions and patterns for the formation of personality styles of financiers and analyzes how the same traits and adaptation mechanisms can lead to professional success, on the one hand, and failure in building trusting relationships, on the other. The author notes the basic needs for harmonious personal development outside the professional sphere and offers recommendations that can support people involved in finance and help them build satisfying close relationships.

Keywords: transactional analysis, personality adaptations, trust, fear, financial market, stock market.

В современном мире тенденции развития экономической, политической, социальной и духовной сфер общества влияют на формирование каждой личности. Также опыт развития каждой личности оказывает влияние на выбор и развитие в той профессиональной среде, в которую человек погружается. Данное взаимовлияние в финансовой сфере — предмет исследования данной статьи, она призвана помочь психотерапевтам глубже понять и прочувствовать мир, в котором эмоционально живут финансисты.

Способность отвечать на вызовы среды является одним из условий выживания индивида. Хотя и нельзя отрицать тот факт, что в финансовую среду личность приходит с уже сформированным набором присущих ей знаний, навыков, интересов и способов адаптироваться, но затем и профессиональная среда влияет на развитие личности.

В моей частной практике в качестве психолога я обратила внимание на то, что существует специфика во взаимоотношениях с будущими и настоящими финансистами, как при построении терапевтических отношений в процессе психологического консультирования, так и в личных отношениях. Заметить эту специфику мне помогло мое первое образование (степень кандидата экономических наук по направлению «Финансы, денежное обращение и кредит»), многолетний опыт работы в крупнейших инвестиционных компаниях, а также научная и преподавательская деятельность в качестве доцента на кафедре финансового мониторинга и финансовых рынков в университете.

Работа над настоящей статьей началась в 2018 году, когда я предложила знакомым представителям финансовой сферы пройти тест личностных адаптаций Джойнса в переводе А. Гороховской¹ (Джойнс, Стюарт, 2016). В тесте приняли участие 42 человека. Тогда у меня и родилась идея оформить исследование в статью об особенностях личностного стиля и эмоциональных трудностях финансистов. Благодаря ценной обратной связи на статью от М.С. Соковниной и Л.Ю. Шёхолм я преобразовала и дополнила исследование.

Как писал Л.Н. Толстой: «Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему». Так и в финансовой «семье»: у большого количества финансистов есть схожие особенности адаптации, помогающие им быть успешными в выбранной профессиональной среде, но, с другой стороны, каждый из них имеет свою индивидуальную историю и свои трудности при построении взаимоотношений.

Вызовы профессиональной среды оказываются очень знакомыми для людей, выбирающих финансовую деятельность, и успешно адаптироваться в ней

им помогает ранний опыт эмоционального развития. При взрослении дети адаптируются к окружающей среде: к родительской системе, обучающей системе, а затем и к профессиональной.

Чтобы лучше понять, как это — работать в финансовом мире, обозначу некоторые факты и особенности финансового рынка (я рассматриваю фондовый рынок как часть финансового):

- этот рынок является «кровеносной системой» экономики, передовым с точки зрения технологий и сверхчувствительным в том смысле, что в кризисные времена принимает на себя удар первым;
- финансовые кризисы 1998, 2008, 2014 годов, пандемия коронавируса, санкционное давление и другие пертурбации на рынках обострили подозрительность и недоверие к стабильности этой сферы;
- заключение сделок сопряжено с оценкой скрытых мотивов и финансовых интересов противоположной стороны: например, поиск причин продажи актива по цене «выше или ниже рынка»;
- фондовые рынки имеют в обращении различные финансовые инструменты, различающиеся по степени риска: от малорискованных до высокорискованных, однако принято считать, что гарантии государства в этой сфере минимальны (при этом чем выше риск, тем больше доходность);
- любая информация на фондовом рынке мгновенно отражается на котировках активов. Существует такое понятие, как инсайдерская информация, поэтому и отслеживание, и использование информации в этом секторе для успеха сложно переоценить, особенно в спекулятивных сделках;
- намерение предупредить и спрогнозировать движение цены активов для получения прибыли дает множество поводов для поиска скрытых причин колебаний цены в настоящем времени, и для прогнозирования применяется технический анализ на основе математических, статистических и графических методов;
- основная цель инвестора — получение прибыли; с одной стороны, эта цель способствует развитию коммуникации, с другой стороны, она же создает благоприятную почву для развития психологических защит и предопределяет наличие множества скрытых посланий, двусмысленных подтекстов и психологических игр;
- борьба и конкуренция — неотъемлемые факторы развития рыночной экономики в целом и финансового рынка в частности;

¹ Опросник доступен по ссылке: <https://psytests.org/ta/jpaq.html> (Просмотрено 24.04.2024).

- доверие партнерам по бизнесу имеет большое значение. Заслужить его, с учетом всех вышеперечисленных факторов, непросто, используются различные высокотехнологичные способы учета рисков финансовых инструментов (маржинальные сделки, сделки РЕПО, срочные сделки: сделки под залог активов, с правом обратного выкупа и т.д.). «Доверие, достоинство, доход» — так символично были определены ценности в девизе крупнейшей инвестиционной компании «Тройка Диалог».

Значительная скорость совершения операций, стремление к получению прибыли, высокая степень конкуренции — все это предъявляет высокие требования к людям из финансовой сферы. Они должны быть активными и сверхчувствительными к рискам. Жизненно важными становятся такие характеристики, как проницательность, навык прогнозирования, предпринимательская интуиция, готовность рисковать и договариваться, а также самообладание.

Так мы постепенно переходим к **выявлению специфических черт, присущих финансистам** под влиянием профессиональной среды.

Специфические черты и личностные адаптации, присущие финансистам

1. Превалирование логического мышления над чувствами, поведением и телесными реакциями.

На выбор профессии финансиста влияет множество факторов:

- экономическое положение в стране;
- сфера занятости родителей, особенно если они сами из финансовой сферы;
- уровень заработной платы — в финансовой сфере он один из самых высоких (Мануйлова, 2024);
- перспективы трудоустройства;
- личные предпочтения абитуриента.

И, уже начиная с образовательного процесса в высшем учебном заведении, студентам предлагается делать упор на освоении определенных навыков, которые в дальнейшем будут необходимы для построения карьеры.

В образовательном стандарте по направлению «Финансы и кредит» (ФГОС 38.04.08 «Финансы и кредит», 2020) одной из первых областей решения задач будущих выпускников указана аналитическая область. А одной из первых универсальных компетенций — системное критическое мышление. Если взглянуть на это с точки зрения психологии, мы можем сделать вывод: для решения профессиональных задач мышление

у финансистов должно находиться в приоритете над чувствами, поведением, телесными реакциями.

2. Высокая скорость происходящих на финансовом рынке операций вызывает необходимость постоянного динамичного развития работников данной сферы.

Профессиональный стандарт в области финансов насчитывает 46 специальностей (Профессиональный стандарт 08 «Финансы и экономика», 2020), некоторые из них введены совсем недавно, например, специалист в области инновационных финансовых технологий. Постоянное развитие и умение жить на большой скорости необходимы для финансистов.

3. Масштаб операций на финансовом рынке влияет на внимание к деталям и перфекционизм финансистов, так как цена ошибки высока.

Вспоминается случай во время работы в инвестиционной компании, когда трейдер ошибся одним нулем в выставлении приказа на совершение сделки с низколиквидной ценной бумагой, что изменило котировки и повлияло на дальнейший ход торгов этим активом. Откатить назад и исправить ошибку в тот момент было невозможно, что повлекло за собой последствия для трейдера и расходы инвестиционной компании.

4. Высокие риски и высокая потенциальная доходность финансового рынка раскачивают амбиции финансистов, что усиливает связь профессионального успеха или неуспеха с самооценкой личности.

5. Основным институциональным фактором, способствующим развитию как рынков, так и отдельных людей, является доверие (основополагающий фактор для инвестиционной привлекательности экономики) при учете рисков для обеспечения безопасности. Таким образом, еще одна специфика влияния финансовой среды — **большое внимание вопросам безопасности и доверия**.

6. Эмоциональная устойчивость личности в данной сфере имеет также первостепенное значение, так как основное чувство, отвечающее за безопасность в условиях риска, — это страх, и способ контакта с этим чувством влияет на адаптацию сотрудников данной сферы. Как иллюстрация специфики происходящих процессов, распространена метафора новичка на фондовом рынке как «спички», которая без необходимых знаний, умений и способности адаптироваться быстро «сгорает» как экономически (теряет активы), так и психологически (эмоциональное выгорание) от потока информации, стимулов и скорости процессов.

7. Финансы — материальная сфера, и, несмотря на высокие технологии и потоки виртуальных активов, сама профессия создана для управления денежным

потоком с целью получения выгоды, поэтому **поиск и расчет материальной выгоды важны для финансистов.**

Таким образом, опора на логическое мышление, высокая скорость реакции, внимание к ошибкам, амбициозность, ценность доверия и безопасности, умение справляться со страхом во время высокорисковых операций, а также управленческий поиск выгоды — это характеристики, влияющие как на карьеру финансиста, так и на эмоциональное здоровье, способ отношения к себе, к другим людям и к миру.

Если мы сведем это в общую картину, то выясним, что в данной сфере обнаруживаются три личностных стиля, которые помогают финансистам успешно решать задачи и адаптироваться к среде. Личностный стиль — это стиль чувств, мыслей и поведения, то есть здоровый способ приспособиться к окружению и специфическим условиям развития финансовой среды.

Таблица 1. Личностные стили финансистов.

| Задача адаптации в финансовой среде | Личностный стиль | Основная потребность личности, проявляющей такой личностный стиль |
|---|--|---|
| Учет рисков, прогнозирование | «Блестящий скептик» (параноидная адаптация) | Доверительные отношения |
| Заключение выгодных сделок и принятие нестандартных предпринимательских решений | «Очаровательный манипулятор» (антисоциальная адаптация) | Безопасная доверительная привязанность |
| Способность выдерживать напряжение от круглосуточного поступления влияющих на результат работы новостей с различных мировых фондовых площадок | «Ответственный работоголик» (обсессивно-компульсивная адаптация) | Чувствовать себя в безопасности |

Данная таблица составлена автором статьи с опорой на работы Поля Вара (Ware, 1983), Вэнна Джойнса и Иана Стюарта (Джойнс, Стюарт, 2016).

Две первые адаптации таблицы («Блестящий скептик» и «Очаровательный манипулятор») ребенок развивает в себе в очень раннем, младенческом возрасте, так как эти личностные стили предназначены «для выживания» в ситуации небезопасности, где не была сформирована надежная, доверительная и безопасная привязанность к родителям. Чтобы выживать в обстановке недоверия и страха, что потребности не будут удовлетворены, дети привыкают к чувству страха

и принимают его как данность, становятся сверхчувствительными и подозрительными («Блестящими скептиками»), а также учатся манипулировать, управлять, хитрить, изобретать новые способы удовлетворения потребности («Очаровательные манипуляторы»).

Результаты моего исследования по опроснику личностных адаптаций Джойнса, проведенного в 2018 году, подтверждают гипотезу, представленную в таблице 1. В исследовании приняли участие 42 финансиста, мужчины и женщины, возраста 28–45 лет со стажем работы от 8 до 20 лет в финансовой отрасли. 64% опрошенных имеют основную адаптацию для выживания «Блестящий скептик», у 12% основная адаптация — «Очаровательный манипулятор», остальные 24% — смешанные варианты и представители «Творческого мечтателя». Если говорить об адаптации «для одобрения», у 67% респондентов наиболее проявлена адаптация «Ответственный работоголик».

Особенности построения отношений

Среднее время, которое проводят работники в офисах инвестиционных компаний или занимаясь частными инвестициями, составляет 8–9 часов (продолжительность биржевых торгов), поэтому правила и ритуалы, принятые в финансовой среде, влияют на построение взаимоотношений с близкими людьми. С учетом этих требований, сфера чувств отодвигается на второй план, в связи с чем развиваются психосоматические реакции тела (хроническое напряжение, головные боли, панические атаки) и трудности в построении близких доверительных отношений. Надежные отношения невозможно построить без опоры на подлинные чувства и умения их выражать, обсуждать. Если финансист не развивает эмоциональное самознание, он становится уязвимым к реализации психологических игр и сценарных расплат.

Не вдаваясь в финансовую терминологию и нюансы, можно заметить, что недоверие и подозрительность, которые помогают выжить в данной среде, учитывать риски и защищать свои интересы, в крайней форме могут не только привести к развитию определенного личностного стиля, но и несут риски усугубления симптомов в случае обнаружения следов параноидного и антисоциального расстройств личности. Сам термин «паранойя» (от греческого «paranoos» — «сбитый с толку») говорит о том, что ясное в большинстве случаев мышление и развитая рациональность дают сбой, когда: 1) риск преувеличен, и чувство страха не позволяет принимать решения, 2) переоценен риск атаки на личность и ее взгляды, и из чувства страха усиливаются подозрительность, субъективность и желание преследовать людей, которым можно доверять, особенно вне профессиональной деятельности.

При этом постоянное наблюдение и поиск скрытых мотивов, расчет последствий и планирование на несколько шагов вперед выступают необходимыми профессиональными навыками и не могут быть проигнорированы личностью, занятой в данной сфере.

Одни и те же условия среды могут влиять на людей по-разному. Как и в детско-родительских отношениях, приоритетом является даже не среда, а то, какие решения принимает ребенок в ответ на стимулы и условия среды. Поэтому для нас важно, какие возможности выбора реакций видела личность при развитии способности адаптироваться к среде конкуренции и недоверия, а также проживать чувство страха в данных профессиональных условиях.

Без осознанного подхода к этим особенностям финансист оказывается в своеобразной ловушке. Внимательное отношение к доверию, готовность к выгодному риску и вкладыванию усилий в работу, опора на рациональное мышление и экономическую выгоду несут определенные преимущества в бизнесе, но играют злую шутку при построении близких взаимоотношений, где страх может «затапливать» естественную потребность расслабиться и безопасно доверять, а трудоголизм провоцирует избегание отношений вне работы.

Из опыта моей психологической практики я могу заключить, что клиенты, работающие в финансовой среде, зачастую не имеют или имеют мало опыта безопасной доверительной привязанности и испытывают сложности с тем, чтобы гибко выбирать между доверием и подозрительностью. «В жизни нет места надежным доверительным отношениям», — я встречалась с этим убеждением и в разговорах с бывшими коллегами-финансистами, и в своей практике консультирования. Это убеждение порождает страх и глубокое разочарование, и, как следствие, отношения нередко заменяются работой.

В отличие от близких отношений, в которых присутствует опасность оказаться чрезвычайно уязвимым, отношения с деньгами, сделками, клиентами и коллегами имеют понятные границы и правила, а также позволяют не соприкоснуться со страхом близости тем, кто получил очень травматичный опыт привязанности. Это говорит о том, что профессиональная среда, страх близких отношений при блокировании чувств и, естественно, повышенная тревожность помогают оставаться внутри этого замкнутого круга травмы. Внутренний Ребенок не надеется на получение иного опыта и построение удовлетворяющих отношений с другим человеком, наоборот: он боится использования и брошенности, боится ситуации уязвимости. Без проживания и отпускания раннего травматичного опыта, без осознания ранних паттернов финансовая среда может быть воспринята личностью как закрепляющая убеждения о небезопасности мира и человеческих отношений.

Особенности терапевтического процесса

К психотерапевту финансисты обычно приходят в двух случаях: либо при наступлении значительной сценарной расплаты, когда появляется мотивация для получения поддержки в области чувств и телесных реакций, либо же достойная оплата труда и постоянное развитие пробуждают интерес к познанию себя и психологических тонкостей отношений.

Транзактный анализ благоприятно и с интересом воспринимается финансистами во время бесед и в консультировании, так как в данном методе используется ясная терминология, и некоторые понятия близки финансовому миру: например, термин «транзакция» употребляется как «перевод» и «сделка» для финансистов и как «единица человеческого контакта» — для психологов. Также привлекают основанные на контракте и запросе клиента взаимоотношения с консультантом и четкая непротиворечивая структура теории, что для сильного практичного мышления данной личности чрезвычайно важно. Такие люди ценят надежность, силу и уважительную честность.

Чаще всего изначальный способ установления контакта приемлем либо через мышление, так как это «открытая дверь» для «Блестящих скептиков» и «Ответственных работоголиков», либо через поведение — «открытую дверь» для «Очаровательных манипуляторов». Для всех трех адаптаций «дверь-цель» — это чувства (Ware, 1983). Особенная важность и ценность для этих клиентов — помочь установить им контакт с чувствами, так как именно здесь кроются основные ресурсы для желаемых изменений, благодаря которым можно освободиться от страха, печали и боли, почувствовать себя живыми и целостными.

Терапевту важно останавливать отыгрывающее поведение клиента, но учитывать при этом сопротивление, основанное на наплыве чувств, страхе доверять и тенденции из-за этого очаровывать и манипулировать. При этом важно в терапевтическом процессе относиться к клиенту с уважением и стабильной верой в то, что Внутренний Ребенок клиента — живой и сильный, но ему очень трудно проявить уязвимость, и он не всегда открыто осознает, насколько сильно хочет поддержки, и насколько он устал быть изолированным от чувств на протяжении жизни, в том числе на работе.

Особенное место в структуре эго-состояний рассматриваемой личности занимает Критикующий Родитель. Содержащиеся в этой части личности нереалистичные завышенные ожидания по отношению к себе являются важной причиной внутренних психологических конфликтов. Внутренний Ребенок переживает

чувство страха и небезопасности. Напряжение между Родителем и Ребенком способствует формированию модели «войти и выйти» из контакта («move-in/move-out»): устанавливая с кем-то контакт сегодня, они прекращают его завтра. Как отмечает Д.И. Шустов: «Когда они боятся, они стараются напугать других, вместо того, чтобы самим испытывать свое собственное чувство страха» (Шустов, 2020, с. 289). Однако в связи с этим основная и самая желанная внутренняя потребность таких клиентов — доверительные отношения — так и не реализуется. Удовлетворению этой потребности препятствуют психологические неосознанные защиты из драйверов и запретов.

Драйверы «Будь сильным» и «Будь совершенным», полученные от родительских фигур, затем культивируются и взращиваются в финансовой профессиональной сфере. С помощью драйвера «Будь сильным» личность блокирует чувства, а через драйвер «Будь совершенным» стремится к достижению результатов «быстрее, выше, сильнее» ценой выстраивания поверхностных, не близких отношений и эмоционального выгорания. Со временем, при постоянном риске в профессиональной жизни ощущение страха ослабевает, однако эмоциональное напряжение неизбежно переносится на отношения с близкими. И «Будь совершенным» зачастую не дает возможности расслабиться, показать уязвимость и получить те заботу и близость, о которых такие люди втайне мечтают.

Для людей такого типа характерно **приказание «Не доверяй»**, поэтому при консультировании вопрос конфиденциальности стоит в самом строгом приоритете. **Запрет «Не будь близким»** проявляется в страхе близости и позитивных чувств в связи с травмой отвержения. В процессе контакта со значимыми людьми внезапно всплывают и актуализируются такие **приказания**, как: **«Не чувствуй»**, **«Не будь ребенком»**, **«Не получай удовольствия»**.

Для преодоления запретов и ослабления драйверов необходима глубокая и последовательная терапевтическая работа, отношения с близкими, в которых финансисты смогут шаг за шагом проходить страх близости и находить непрерывное искреннее подтверждение, что забота о ком-то и близость, хотя и пугают, но не разрушают.

Что может помочь построению доверительных отношений?

1. Создание безопасной и надежной обстановки, без сюрпризов.
2. Предоставление времени для формирования доверия.
3. Заботливая конфронтация для осознания риска причинить вред себе, другим или сойти с ума при игнорировании своих потребностей и чувств.

4. Проверка предположений по поводу поведения других людей с помощью вопросов из Взрослого эго-состояния, чтобы понять, где страх атаки, преследования и вреда преувеличен.
5. Поддержка в том, чтобы перестать быть суровыми, чрезмерно критикующими и контролирующими по отношению к себе и другим; принятие и забота о Внутреннем Ребенке.

Заключение

Таким образом, основные потребности для гармоничного развития личности, занятой в финансовой сфере, — это развитие чувства доверия, принятие моментов уязвимости и проживание чувств страха и печали в надежной устойчивой обстановке. Именно безопасной обстановки лишен был Внутренний Ребенок финансистов в детстве, именно поэтому они чувствуют себя «как дома» в финансовой среде, именно поэтому они имеют эмоциональные трудности в удовлетворении такой естественной человеческой потребности в близких отношениях. Более ясное понимание условий и предпосылок, в которых развиваются финансисты, предоставляет реальную возможность изменений качества их жизни за пределами профессиональной сферы.

В заключение хочется отметить, что для психотерапевтов понимание тонкостей консультирования финансистов важно в контексте построения терапевтического альянса, а также для предотвращения эмоционального выгорания и достижения большей профессиональной насмотренности и глубины работы.

Список литературы

1. Джойнс, В., Стюарт, И. (2016) Личностные адаптации. Новое пособие по пониманию человека в психотерапии. СПб.: Метанойя.
2. Мак-Вильямс, Н. (2003) Психоаналитическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе / Пер. с англ. М.: Независимая фирма «Класс».
3. Мануйлова, А. (2024) Росстат показал размеры зарплатного неравенства // Газета «Коммерсантъ» №61/П от 08.04.2024. С. 2. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6633921> (Просмотрено: 24.04.2024).
4. Профессиональный стандарт 08 «Финансы и экономика» // Приложение к федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования, утвержденному приказом Минобрнауки РФ от 12.08.2020 г. №954. URL: <https://fgosvo.ru/docs/index/2/8> (Просмотрено: 24.04.2024).

5. Шустов, Д.И. (2020) Руководство по клиническому транзактному анализу. М.: «Когито-Центр».
 6. ФГОС 38.04.08 «Финансы и кредит» (2020) // Приказ Минобрнауки РФ от 12.08.2020 г. №991 об утверждении федерального государственного стандарта высшего образования. URL: <https://fgos.ru/fgos/fgos-38-04-08-finansy-i-kredit-991> (Просмотрено: 24.04.2024).
 7. Goulding, R., Goulding, M. (1976) Injunctions, Decisions, and Redecisions // Transactional Analysis Journal. 6 (1). pp. 41–48.
 8. Stewart, I. (2002) Personality Adaptations: A New Guide to Human Understanding in Psychotherapy and Counseling. Nottingham and Chapel Hill: Life Space Publ.
 9. Kahler, T. (1975) Drivers: The Key to the Process of Scripts // Transactional Analysis Bulletin. 5 (3). pp. 280–284.
 10. Ware, P. (1983) Personality Adaptations: Doors to Therapy // Transactional Analysis Journal. 13 (1). pp. 11–19.
-