

Деньги как вид рэкета, подогреваемого экономикой

Рена Сулейман кызы
ЗЕЙНАЛОВА

Место работы: клинический психолог; магистр психологии МГППУ; слушатель курса 202 TA (2023–2027); тьютор по развитию эмоционального интеллекта EACEIP (2020); степень эксперта по управлению проектами РМЕ® (Expert the Guide to the PMBOK 3-th Edition, 2008); аттестат ФСФР 1.0 специалиста по брокерской, дилерской деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами (2004); специалист по корпоративным финансам и инвестициям РЭУ им. Г.В. Плеханова (2000);

Россия, Москва; renok2@yandex.ru

ORCID: 0009-0003-9137-3100; ResearcherID: KBQ-9605-2024



Rena Suleiman kyzy
ZEINALOVA

Place of work: clinical psychologist; master of psychology (MSPPU); student of the course 202 TA (2023–2027);

tutor of emotional intelligence development EACEIP (2020); certified РМЕ® Expert the Guide to the PMBOK 3-th Edition (2008); certificate of the FFMS 1.0 specialist in brokerage, dealer and securities management activities (2004); Corporate Finance and Investment Specialist at the Plekhanov Russian University of Economics (2000);

Russia, Moscow; renok2@yandex.ru

ORCID: 0009-0003-9137-3100; ResearcherID: KBQ-9605-2024

Ирина Тимофеевна
НЕВЗОРОВА

Место работы: психолог, практикующий в методе транзактивный анализ (МГОПУ, 1997; МИП, 2023); коуч в транзактивном анализе (ICU, 2023), консультант по бизнес-процессам, степень MBA по стратегическому менеджменту (НОУ Институт «Мирбис», 2006);

Москва, Россия; irnevz@rambler.ru

ORCID: 0009-0001-0122-8029; ResearcherID: KBQ-1392-2024



Irina Timofeevna
NEVZOROVA

Place of work: psychologist, practicing in the modality of transactional analysis (MSRPU, 1997; MIP, 2023); Coach in Transactional Analysis (ICU, 2023), business process consultant, MBA degree in Strategic Management (Moscow International Higher Business School "MIRBIS", 2006);

Moscow, Russia; irnevz@rambler.ru

ORCID: 0009-0001-0122-8029; ResearcherID: KBQ-1392-2024

Money as a Type of Racket Fueled by the Economy

Аннотация: Данная статья является опытом обобщения экономических и психологических взглядов на смыслы денег в человеческой жизни. В статье представлен анализ некоторых экономических теорий, демонстрирующих глубокое проникновение понятия денег в различные аспекты жизни человека, а также представлен оригинальный взгляд авторов на то, как деньги могут становиться рэкетом, провоцирующим игры и определяющим роли и позиции человека в организации.

Авторы дают краткий очерк возникновения денег как средства обмена и трансформации смыслов, которыми люди стали наделять деньги в ходе развития человеческого общества, а также говорят о том, как стимульный голод, голод по признанию и голод по структуре, описанные Эриком Берном, связаны с поглаживаниями и признанием в виде денег. В статье рассматриваются работы Даниэля Канемана и Амоса Тверски о теории перспектив и когнитивных искажениях, связанных с деньгами, исследования о человеческом капитале Томаса Уильяма Шульца и Гэри Стенли Беккера и другие экономические труды.

Авторы анализируют, как исследования поведенческой экономики могут по-новому раскрыть смысл игр в организациях, какие личностные предпосылки способствуют рэкетному отношению к деньгам как к заменителю поглаживаний и признания, и почему люди могут воспринимать других людей как «средства производства».

Ключевые слова: деньги, обмен, капитал, человеческий капитал, инвестиции, потребности, власть, сценарии, поглаживания, средства производства, рэкет, транзактивный анализ, личностные адаптации, Ричард Эркин, Фанита Инглиш, Амос Тверски, Даниэль Канеман, Томас Уильям Шульц, Гэри Стенли Беккер, Эрик Берн.

Abstract: This article is an experience of generalizing economic and psychological views on the meaning of money in human life. The article presents an analysis of some economic theories demonstrating the deep penetration of the concept of money into various aspects of human life, as well as an original view of the authors on how money can become a racket that provokes games and determines the roles and positions of a person in an organization. The authors give a brief outline of the emergence of money as a medium of exchange and transformation of the meanings that people began to give money during the development of human society, and also talk about how stimulus hunger, hunger for recognition and hunger for structure, described by Eric Berne, are associated with stroking and recognition in the form of money. The article examines the work of Daniel Kahneman and Amos Tversky on the theory of perspectives and cognitive distortions related to money, research on human capital by Thomas William Schultz and Gary Stanley Becker, and other economic works. The authors analyze how behavioral economics research can reveal the meaning of games in organizations in a new way, what personal prerequisites contribute to a racketeering attitude towards money as a substitute for stroking and recognition, and why people may perceive other people as “means of production”.

Keywords: money, exchange, capital, human capital, investments, needs, power, life scripts, strokes, means of production, racket, transactional analysis, personality adaptations, Richard Erskine, Fanita English, Amos Tversky, Daniel Kahneman, Tomas William Schultz, Gary Stanley Becker, Eric Berne.

Признательность

Истинными соучастниками этой статьи стали наши тренеры Анне де Грааф (TSTA-O) и Траян Боссенмайер (TSTA-O). Их искренняя заинтересованность, вдумчивость и глубокие замечания помогли сделать эту статью лучше.

Зачем люди придумали деньги

Деньги как объект и понятие прошли почти такую же долгую историю, как и само человечество. Придумав деньги, человечество хотело упростить свою жизнь. Вся история развития человечества проходит по принципу поиска и нахождения способов улучшения/упрощения/облегчения тех или иных процессов жизнедеятельности. При этом история денег, как часть истории человечества, не свободна от закона диалектики о единстве и борьбе противоположностей.

Важнейшим частным случаем человеческой деятельности является обмен. Обмен — это добровольный акт, в ходе которого стороны отказываются от того, что ценят меньше, получая то, что ценят больше. Таким образом, в ходе обмена становится актуальной субъективная ценность объектов обмена для каждого из участников в конкретный момент времени. Обмен позволяет человеку получить то, чего у него нет, но в чем он нуждается. Иными словами, обмен является социальным способом удовлетворения потребностей. Альтернативами этому способу являются такие социальные акты, как насилие и изоляция.

Говоря здесь об обмене, основанном на неких ценностях для всех участников, и насилии, применяемом в интересах избранных, мы можем говорить о видах поведения, которые либо удовлетворяют реальные потребности человека, либо создают иллюзию

их удовлетворения. Обмен расширяет и углубляет разделение труда и специализацию, что, с одной стороны, умножает человеческие усилия, а, с другой, способствует накоплению капитала.

Слово «капитал» появилось в латинском языке и изначально означало главную, неделимую часть собственности. Впоследствии под капиталом стали понимать совокупность всех материальных благ, используемых для получения дополнительных благ, добавленной стоимости. Так, обмен как вид социального взаимодействия дает человеку больше возможностей, чем изолированное проживание. Обмен порождает сотрудничество, при котором люди также получают больше, чем применяя насилие и воюя. Имея в виду сотрудничество, которое невозможно без принятия партнерами друг друга, большая выгода, получаемая при обмене, появляется не только в экономическом плане, но также и в психологическом, поскольку позволяет удовлетворить один из видов психологического голода.

Эрик Берн писал, что в основе человеческого поведения лежат потребности. В терминах транзактного анализа мы стремимся удовлетворить 3 вида голода:

- голод (потребность) по стимулам;
- голод (потребность) по принятию (признанию);
- голод (потребность) по структуре (способу организации своего времени и социального взаимодействия в нем).

Человек получает признание от других людей через поглаживания. Поглаживания как единицы социального действия, получаемые человеком от других людей с момента его рождения, формируют и поддерживают его жизненную позицию. Поглаживания можно разделить на позитивные и негативные, условные и безусловные. Отсутствие каких-либо поглаживаний — это наиболее драматическая жизненная ситуация для любого человека. Закрепляя свою систему поглаживаний, человек формирует собственную жизненную

позицию, включающую представления о себе, других, мире, безопасности, структурировании времени, возможности доверия и правил обмена поглаживаниями. Отсутствие поглаживаний как бы исключает человека из социума и ставит под вопрос само его существование, порождая тревогу и депрессию. Попадая в то или иное человеческое сообщество, мы ожидаем от этого сообщества обратную связь в виде поглаживаний, которая скажет нам о том, как нас воспринимают в этом сообществе, как нам адаптировать свою жизненную позицию применительно к этому сообществу.

Таким образом, обмен как серия поглаживаний позволяет так структурировать время, что в ходе этого процесса ценности и сами партнеры получают принятие и признание. Этого не происходит при насилии или изоляции.

Появление денег как унифицированного посредника обменных операций явилось актом рационализации, упрощения/облегчения процесса обмена. С их появлением отпала необходимость поиска тех, кто согласен участвовать в длинных и нестабильных цепочках обмена. Для удовлетворения потребностей в материальных благах появилась возможность получать их быстрее через процессы покупки и продажи.

Казалось бы, смысл денег прост и понятен. Это универсальное средство обмена, являющееся таковым в силу известности этого факта и привычки к нему. Однако эта простота часто закрывает от нас факт новой трансформации мира. Обменные пропорции превратились в денежные цены. Таким образом, в связи с изменением роли и смысла денег для человека произошло (и до сих пор еще происходит) и преобразование их функций.

Во-первых, деньги начинают выполнять компенсаторно-терапевтическую функцию: с их помощью люди снижают тревогу, обеспечивают себе безопасность и повышают свою значимость. Во-вторых, экономические установки и ценностные ориентации личности делают ее активным субъектом в экономической и профессиональной деятельности страны. Было показано, что ценность денег для человека растет по мере экономического роста государства. Это может проявляться в положительном отношении к местной валюте, повышении ее авторитета. В-третьих, деньги играют роль индикатора положения человека среди других людей. В странах с растущей экономикой, например, в России, на первый план выходят социальное положение и статус, начинает расти значимость доходов и активов. В-четвертых, деньги отражают полезность и вещьность мира, вложенный труд, соответственно, начинают существенно влиять на содержание, способы и условия труда.

Каждый новый виток развития общества и совершенствования экономической науки придавал новый смысл деньгам и денежному обращению. Если обратиться к наиболее известным собирательным смыс-

лам, которые принято вкладывать в понятие «деньги», то это многообразие в нашей интерпретации может быть представлено следующим образом.

Таблица 1. Смыслы денег.

Смысл	Определение
Исторический	Всеобщий и всеми признанный эквивалент обмена для удовлетворения человеческих потребностей, изменяемый по мере развития общества
Функциональный	Универсальный инструмент для функционирования человека в социуме
Метрический	Измеритель рыночной цены товаров и услуг
Стоимостный	Материальная ценность с предсказательной стоимостью
Социальный	Универсальный, общепризнанный и высоколиквидный актив, определяющий место человека в обществе
Научный	Символ: знак + счетная единица
Психологический	Основа поведенческих моделей общества, являющаяся краеугольным камнем теорий о деньгах, экономике и финансах
Метафизический	Материальное воплощение переноса социальной и ментальной энергии человека

В рамках данной статьи нас более всего интересует психологический смысл, хотя и все остальные тоже достойны стать предметом исследований и дискуссий.

Деньги как способ «управления потребностями»

Обращаясь к изучению истории развития экономики и финансов, студенты экономических вузов неизбежно изучают истории возникновения и развития экономических школ и теорий, выдвинутых в разное время известными деятелями общества. Все экономические школы проводили исследования о поведении в различных сегментах общества и анализировали особенности процесса удовлетворения потребностей в каждом из этих сегментов.

От Томаса Мана (1571–1641) до Милтона Фридмана (1912–2006) и Даниэля Канемана (род. 1934), выводы, которые делались на основе исследований этих деятелей, сводились, по сути, к попытке ответить на один вопрос: как вычислить механизмы управления обществом через управление потребностями? Или в экономических терминах: как управлять спросом и предложением? И всегда стоимостной мерой выражения спроса и предложения, иначе — управления потребностями, — выступали деньги. Таким образом, деньги, как инструмент подобного «управления потребностями», становятся альтернативой поглаживаниям и измерителем признания. Мы можем задаться вопросом: возможно ли внешнее управление внутренними потребностями человека? Или стоит открыто признать манипулятивный характер идеи такого управления? И можно ли назвать такое денежное влияние именно управлением, учитывая тот манипулятивный флер, который носят такие механизмы влияния, как воздействие на спрос и предложение?

По мере развития поведенческой экономики (Kahneman, Tversky, 1979, 1992) было выявлено немало психологических эффектов (или феноменов), порождающих поведенческие закономерности. По мнению организационного психолога Ю. Семёнова (Семёнов, 2004, 2011), самыми предсказуемыми считались и продолжают считаться следующие.

- 1. Коерсивный эффект** — ограничения власти на денежный обмен и производство, обусловленные культурой, даже если обмен и производство денег могут принести выгоду.
- 2. Денежный консерватизм** — нежелание человека проводить какие бы то ни было денежные реформы, даже если эти реформы потенциально полезны.
- 3. Денежная иллюзия** — склонность к восприятию номинального, а не реального количества денег, например, пренебрежение инфляцией.
- 4. Иллюзия материальности денег** — отношение к деньгам как материальной ценности, и, как следствие, отношение к потребности в деньгах как к материальной потребности.
- 5. Эффект замалчивания** — убеждение в том, что «о деньгах не говорят», существенно затрудняющее изучение отношения людей к деньгам. Многие люди считают тему денег неприличной и воспринимают ее как нечто, что следует скрывать.
- 6. Денежное напряжение** — феномен эмоциональной насыщенности, характерной для отношения людей к деньгам, а также для отношений между людьми, когда дело касается финансовых вопросов.
- 7. Преимущественная ценность денег** — по сравнению с товарами определенной стоимости, деньги этой же стоимости считаются более ценным ресурсом.

Представленный перечень эффектов далеко не полный, и по мере изучения психологии денег потребуются еще немало серьезных исследований в этом направлении. Мы в данном случае обратили внимание на наиболее узнаваемые социальные феномены или стимулы голода, испытываемые человеком в повседневной жизни.

Если смотреть на перечисленные эффекты с точки зрения видов человеческих потребностей, то невольно задаешься вопросом: служат ли все эти феномены реальному удовлетворению этих потребностей? Нет ли впечатления, что где-то в них скрыта подмена чего-то важного и значимого для каждого человека чем-то чужеродным и манипулятивным?

Влияние денег и «денежные игры»

Согласно результатам многолетних исследований, которые были положены в основу знаменитой теории перспектив Даниэля Канемана и Амоса Тверски, любое упоминание денег или применение их как части какого-либо психологического эксперимента сильнее всего воздействует на поведение людей и их цели. Анализируя на основе человеческих поступков механизмы выбора для принятия решений в части экономических выгод, Канеман и Тверски экспериментально доказали нерациональность человеческого поведения в условиях такого выбора. Чем больше существует переменных для каждого из выборов, тем более дифференцированы точки бифуркации неприемлемости результатов выбранного решения.

Как это работает? Допустим, мы хотим что-то купить, определились с ценой и местом покупки. Но вдруг встречаем приятеля, который говорит нам, что за углом все то же самое стоит: а) не 100 рублей, а 98,5, б) не 100 рублей, а 85. Вопрос: в каком случае мы будем скорее склонны свернуть за угол? Выбор решения и поведение будут зависеть от многих факторов, но при любом выборе мы будем опираться не только, а, может быть, и не столько, на рациональный аспект, а на то, какие ощущения человек испытывает, представляя себе результат этого решения. Нерациональность выборов в пользу желаемых ощущений позволяет нам говорить, что денежное поведение человека становится одним из основных способов удовлетворения потребности в поглаживаниях.

Это очень хорошо согласуется с известным психофизиологическим законом Вебера-Фехнера, который гласит, что интенсивность ощущения прямо пропорциональна логарифму интенсивности раздражителя. Этот закон очень хорошо объясняет так называемый эффект фрейминга, сформулированный в теории перспектив Канемана и Тверски, согласно которому разная форма подачи одной и той же информации способна существенно изменить ее восприятие. На этом же эффекте фрейминга построены все маркетинговые и рекламные кампании, которые формируют у человека бессознательное впечатление, что в момент выбора в пользу того или иного товара/услуги он как минимум удовлетворит свою потребность в поглаживаниях, а как максимум получит признание от своего социального окружения при успехе выбора.

Мы действительно по-разному воспринимаем абсолютные и относительные цифры. Например, некоторые скидки могут быть выражены в рублях (в абсолютной величине), скажем, 5 или 50. А другие скидки могут быть выражены в процентах (в относительной величине), скажем, 5% или 50% от цены за товар. И то, как указана скидка, влияет на то, насколько боль-

шой она будет казаться потенциальному покупателю, даже если в абсолютном рублевом выражении скидка в обоих случаях одинакова.

В своем размышлении мы подошли к пониманию, что общество и каждый из нас наделяет деньги многообразием смыслов, мы придаем этим смыслам важность и значимость, при этом зачастую ведем себя нерационально в денежных вопросах и поддаемся когнитивным искажениям. Всё это делает нас априори своеобразными «игроками в деньги» — с обществом, государством и друг другом. Если верить Канеману, очень немногие закономерности в отношениях людей можно объяснить с точки зрения логики и здравого смысла, когда дело касается денег. В психологии денег это называется аномалиями или парадоксами.

Ричард Эрскин на основе теории рэкетных систем объясняет, как здравый смысл или аутентичное восприятие себя, других и мира подменяется удобными и кажущимися социально приемлемыми убеждениями, которые влекут за собой «нелогичное поведение» (Erskine, Zalcmán, 1979). Известно, что чувства являются первичным сигналом для появления действий. Фанита Инглиш, посвятившая много времени изучению основ формирования рэкета, описала, как в детстве под влиянием родителей неодобряемые, запрещенные для ребенка чувства «заменяются» на другие, одобряемые родителями или другими значимыми фигурами (English, 1976). Такое требование замены влечет за собой искажение идентификации чувств, отказ от осознания истинных чувств или отказ чувствовать вообще. Подмена представления о своих чувствах формирует соответствующие убеждения и поведенческие паттерны. Неподчинение родительским запретам несет для ребенка угрозу его экзистенциальной жизненной позиции и представлениям о выживании и принятии его в мире. Так, на основе искажений и отказов от своих истинных чувств формируются убеждения человека о том, кто он такой, каковы другие люди и каков этот мир. Необходимость выживания и получения одобрения в социуме заставляет человека «забыть» о своих аутентичных проявлениях, пользоваться «подменными» представлениями о своих чувствах и принимать «подменные» решения о своих действиях. Термин «рэкет» в ТА говорит прежде всего о таких подменах.

Поддержание своей жизненной позиции, ранних решений и убеждений о себе, других и мире заставляет человека выборочно закреплять воспоминания о своем опыте. Эрскин говорит о том, что фиксируются только те воспоминания, которые подкрепляют сформированные убеждения о своей жизненной позиции. Так работает рэкетная система. Рэкет, согласно теории транзактного анализа, представляет собой поведенческий комплекс бессознательных действий, которые, в соответствии с личностным сценарием, по-

зволяют манипулировать социумом и вызывают переживание рэкетных чувств.

Отличным примером трансформации потребностей служит исследованный американским экономистом Ричардом Талером (Thaler, 2016) эффект, когда человек, который страстно хочет продать что-то, по мере возрастания цены на этот товар перестает хотеть его продать — по разным причинам, в том числе и вполне рациональным (цена может вырасти дополнительно). Однако итоговое решение, продать или нет, вряд ли можно будет объяснить строгой математической или экономической выгодой. Талер назвал это «ментальным (психологическим) учетом» (mental accounting).

С позиции ментального учета, распределяя свои личные бюджеты, люди принимают вовсе не рациональные решения: например, на распродажах и по скидкам люди часто покупают то, чем потом не пользуются. И каждый из нас может проверить справедливость всего вышесказанного, если обратит внимание на собственное отношение к денежным вопросам и решениям, связанным с ними. А также мы можем спросить самих себя: какие свои истинные потребности мы можем подменять деньгами?

Могут ли люди быть капиталом?

Мы не случайно уделили так много внимания смысловой истории денег: она показывает, как тесно переплелась история развития человечества, его потребностей и их воплощений с историей развития денег. И эта тесная, а в каких-то случаях буквально неразрывная, связь все чаще начинает приводить к тому, что деньги становятся заместителем, подменой наших аутентичных потребностей, превращаясь из посредника при обмене в абсолютный атрибут счастья.

XX век ознаменовался для человечества бурным ростом экономик и распространением идей доступности богатства для каждого. Культ денег как единственного атрибута богатства, силы и власти начал быстро и широко распространяться в умах людей. Надо отдать должное экономистам: они заинтересовались ролью человека в экономических процессах намного раньше появления идей Зигмунда Фрейда и начала углубленного изучения личностных процессов.

Мы полагаем, что окончательному отождествлению человека и капитала способствовало развитие экономической теории человеческого капитала. С конца XVIII и до начала XX века происходило бурное развитие экономической мысли и осмысление роли человека в экономике. В этот период зародились и оформились идеи, крепко связавшие человека с понятием денег и материальной выгоды и заложившие основу современного представления о человеческом капи-

тале. Значительный вклад в развитие теории человеческого капитала внесли Л. Вальрас, Дж.М. Кларк, Ф. Лист, Дж. Мак-Куллоха, Г.Д. Маклеод, А. Маршалл, Дж.С. Милль, Ш. Сэй, И.Ф. Тюнен, И. Фишер, У. Фарра.

Окончательно идею человеческого капитала оформили лауреаты Нобелевской премии по экономике Томас Уильям Шульц (1979) и Гэри Стенли Беккер (1992) — американские ученые-экономисты. Основную идею концепции человеческого капитала Т.У. Шульц изложил в своей книге «Инвестиции в человеческий капитал» (Schultz, 1971). Он считал, что человеческий капитал — это дополнительный источник дохода, который создается с помощью знаний, навыков, способностей человека. Г.С. Беккер (Becker, 1993) в свою очередь рассматривал человеческий капитал в неразрывной связи с его обладателем, то есть работником. Под человеческим капиталом он понимал запас знаний работника, в процессе трудовой деятельности которого формируется прирост дохода. Из этого вытекает, что процесс производственного потребления человеческого капитала неотделим от его обладателя. Эти мысли, давшие огромный толчок развитию экономики, сыграли существенную роль в трансформации понятия денег в сознании людей. И эта трансформация в первую очередь касается представления о том, что деньги являются универсальным эквивалентом любых человеческих потребностей.

Прежде чем рассмотреть упомянутую трансформацию в восприятии денег, предлагаем поразмышлять, какие предпосылки могли способствовать ее возникновению и укреплению. Как нам видится, поле для активного переноса экономических процессов на человеческие взаимоотношения предоставляют такие понятия, как «самоидентичность» и «собственность».

Замечено, что очень часто люди расширяют границы личности до границ собственности, которой они владеют. Действительно, материальные предметы, являющиеся собственностью человека, очень многое говорят о своем владельце, можно сказать, несут отпечаток его личности. Привычка судить о масштабах личности по масштабам собственности человека зародилась с момента появления материального неравенства между членами общества. Если рассматривать данный аспект в рамках концепции о пяти стадиях социально-экономического развития общества, мы можем сказать следующее: по мере развития первобытно-общинного строя всё более обширные материальные блага распределялись между людьми со всё большей неравномерностью, пока не появился рабовладельческий строй, при котором уже сам человек мог быть материальным благом, собственностью другого человека. Так, границы личности рабовладельца могли быть расширены до количества всех его рабов, а последние, по сути, должны были вообще отказаться от своих личностей.

Использование имеющихся материальных благ для получения добавленной стоимости породило процесс инвестирования, а материальные ресурсы, используемые в процессе производства добавленной стоимости, стали называться средствами производства. Человечество накопило огромный опыт «овеществления» людей и приравнивания их к средствам производства за длительный период рабовладения. Идея человеческого капитала и приравнивание его к самому человеку, с одной стороны, выглядит намного гуманнее рабовладения, с другой стороны, допускает мысль об использовании человека как средства извлечения инвестиционного дохода. И если говорить о капитале, измеряемом в денежном выражении, то практика оценки человека и его личности посредством денег, пусть даже с применением новейших экономических идей, нивелирует различие между личностью и материальным, предметным миром.

Как накопленный человечеством опыт преклонения перед капиталом/деньгами становится «топливом» для появления рэкета? С момента рождения человек вступает в отношения с другими людьми. Потребность в отношениях является базовой потребностью для всех человеческих существ. Одним из важных умений, которые человеку необходимо приобрести за период взросления, является умение выстраивать и налаживать отношения. Развиваясь, отношения предусматривают все более близкий контакт, что в какой-то момент может перестать быть безопасным для участников этих отношений. Чем ближе контакт с другим человеком, тем больше уязвимость, тем выше угроза принятию и выживанию.

Вступая в производственные отношения, трудно избежать угрозы уязвимости и восприятия других людей как источника опасности для привычного существования. «Овеществление» людей в производственных отношениях кажется лучшим способом защиты от такой уязвимости, и такое «овеществление» является ничем иным как рэкетом, подменой истинного восприятия на то, которое соответствует выбранной жизненной позиции. Следуя описанию Фаниты Инглиш, такой рэкет можно отнести к типу II (b) — «властный» (English, 1976). Понятие денег, расширенное до понятия капитала, как уже говорилось выше, является лучшим инструментом такой подмены.

Экономическая основа теорий капитала и собственности и накопленное тысячелетним опытом приращения богатства уважение к деньгам позволяют социально приемлемо рационализировать «денежный рэкет», который в свою очередь надежно защищает уязвимое «Я» от ранних переживаний боли и отвержения. Мы полагаем, что «денежный рэкет» является не просто результатом передачи семейного сценария следующим поколениям. Мы готовы предположить, что для многих стран это является распространенным

общекультурным сценарием. Так человек может «подготовить» себя к вступлению в производственные отношения.

Личность как объект, подобный деньгам. Путь к рэкету

Понятие собственности как объекта владения порождает также вопрос власти, вопрос влияния. Собственник распространяет свою власть на все объекты своей собственности. Если он использует свою собственность в качестве средств производства, то последние находятся в его безраздельном и абсолютном управлении, в эксплуатации. Средства производства, рассматриваемые как материальные объекты, по определению не могут иметь эмоций, взглядов, суждений, собственной воли и способности принимать решения. Средства производства принято рассматривать исключительно с позиции их функциональности и эксплуатационных характеристик.

С момента внедрения способа оценки капиталов, материальных благ, включая средства производства, через их денежное выражение, деньги начали становиться универсальным эквивалентом не только обмена материальными ценностями, но и оценки личности. Организации как производственные единицы, таким образом, являются главным местом, где универсальная функция денег ярче всего начала проявлять себя в человеческих взаимоотношениях.

Квинтин Л. Холдемэн в своей статье «Симбиотическая цепь» (Holdeman, 1989) говорит о том, что лидеры организаций, максимально концентрирующие все властные полномочия в своих руках, выполняют роль столпа, как основы симбиотических цепей внутренних иерархических связей в организации. По мнению Холдемэна, столп является олицетворением власти и привилегий, сосредоточившим в своих руках всю ответственность по принятию решений. Одновременно можно наблюдать отщепление его эго-состояния Ребенка, что порождает у такого человека дефицит поглаживаний и, как следствие, недостаток принятия.

Мы полагаем, что при всем значимом влиянии на экономику, идея человеческого капитала как объекта инвестиций и некоторые личностные особенности собственников организаций, склонных вступать в симбиоз с использованием Детских эго-состояний других людей (нижестоящих работников организаций), способствуют расширению понятия денег в сознании людей до универсального средства удовлетворения всех человеческих потребностей. Рассматривая наемных сотрудников как объект инвестиций, лидеры предприятий порой ведут себя со своими сотрудниками так, как если бы управляли деньгами, а не людьми. Используя деньги в качестве рэкета, можно позволить себе

больше свободы в отношении власти, обосновать для себя игнорирование границ личности или отказаться от своих истинных потребностей.

Рэкетная система, сформированная человеком в детстве, не позволяет ему удовлетворять свои потребности естественным способом. Опыт отказа от аутентичности дает дорогу использованию рэкета и игр, которые в свою очередь способствуют реализации жизненного сценария человека. Рассмотрим, как возникает денежный рэкет в жизни организаций.

Так же, как и люди, организации имеют свой сценарий жизни. Роза Крауш в своей статье «Организационные сценарии» (Krausz, 1993) говорит о том, что сценарий организаций проявляется в четырех важных аспектах идеологии: идеологии работы, идеологии времени, идеологии людей и идеологии денег. В этих идеологиях проявляется то, как в каждой конкретной организации относятся к работе, времени, людям и деньгам.

Касаясь идеологии денег, Крауш рассуждает о том, что поведенческие проявления людей, работающих в организации, во многом зависят от того, относятся ли в этой организации к деньгам как к самоцели или как к средству достижения цели. В некоторых организациях отношение к деньгам настолько неопределенно, что их не считают ни целью, ни средством. Мы предполагаем, что отношение к людям и отношение к деньгам во многом определяют отношения к работе и ко времени. Мы считаем, что, если деньги выступают рэкетом применительно к отношениям с людьми и формируют межличностные отношения на основе «денежного обращения», мы можем наблюдать в организациях ситуацию, когда «денежный рэкет» является основной движущей силой сценария организации.

Устраиваясь на работу, претендент на рабочее место заключает с работодателем трудовой контракт, который, по сути, закрепляет договоренности о правах и обязанностях сторон, где каждая из сторон принимает на себя обязательства способствовать удовлетворению потребностей другой стороны (обязанности) и соглашается соблюдать границы (права). Однако часто ли мы слышим на собеседованиях с соискателями, претендующими на рабочие места, о психологических потребностях, сопутствующих заключению трудового контракта? В большинстве случаев речь на собеседовании идет о размере заработной платы и иных измеряемых деньгами льготах и бенефитах в виде медицинских страховок, оплачиваемых больничных, отпусков и т.д. Именно этими, измеряемыми в деньгах категориями работник очень часто обозначает свои потребности. Заключая трудовой контракт, работник и работодатель могут ограничиваться обсуждением параметров денежно измеряемых условий такого контракта, полагая что этого достаточно для исключения любых видов социального голода. Трудовой контракт, формализован-

ный и положенный на бумагу в виде документа, остается единственным напрямую обсуждаемым контрактом между работником и работодателем, где никоим образом не отражены правила, ожидания, потребности и условия их межличностного контакта и взаимодействия.

Можно ли унифицировать наши психологические потребности до одной-единственной категории — денег и/или получения благ, измеряемых деньгами? Подразумевается, что, соблюдая условия трудового контракта, которые отвечают потребностям как работника, так и работодателя, стороны обеспечивают себе длительное и эффективное взаимодействие. Однако практика работы HR-служб организаций показывает, что большинство случаев расторжения трудового договора не обусловлено нарушением условий, касающихся финансовой составляющей. Но если стороны приняли решение разорвать контракт, то это означает как минимум наличие неразрешенных противоречий между ними.

Когда с людьми обращаются как с деньгами

Находясь внутри организации, каждый ее член стремится занять свое место, принять свою роль и получить признание этого места и роли со стороны других членов организации. В определении своего места и своей роли нуждаются как лидеры, так и рядовые сотрудники. Если работодатель представляет, что заключил с работником инвестиционный договор, то лидер такой организации может начать относиться к работнику как к средству производства, ожидая от него вполне конкретной, измеряемой в деньгах доходности, производительности. Вложив деньги в качестве инвестиций, работодатель может начать думать, что автоматически получил права беспрепятственного пользования всеми функциями этого «средства производства», и он может начать транслировать работникам ожидание принятия ими его доминирующей властной роли и привилегированного вышестоящего места. Это положение «инвестора», ожидающего исключительно денежной доходности, дает иллюзию разрешения работодателю требовать «абсолютной отдачи», вложения абсолютно всех усилий со стороны работников для обеспечения «инвестору» ожидаемого уровня доходности в ожидаемые сроки.

При таком положении дел выдаваемый объем отрицательных поглаживаний со стороны лидера в виде требований или негативных оценок существенно превышает объем позитивных поглаживаний в сторону нижестоящих сотрудников. Тревога за судьбу инвестиций вызывает внутреннее раздражение лидера, которое он может постараться скрыть и одновременно ограничить выдачу каких-либо поглаживаний, полагая, что тем самым только способствует спокойной

рабочей обстановке. Ответом на такое поведение лидера может явиться как абсолютная пассивность работников в проявлении какой-либо инициативы, так и скрытые манипуляции, обман со стороны работников, а иногда и прямой саботаж.

Для снижения тревоги и обеспечения контроля за ходом дел лидер нуждается в достоверной информации о работе организации. Ему важнее процесс, чем состояния субъектов/участников этого процесса (людей, оборудования). Состояния работников, неудобные для лидера, выступают как нечто, угрожающее эффективности процессов. Он манифестирует отвержение эмоций, отказ от поглаживаний и замену поглаживаний отдачей от инвестиций, ожидая получения добавленной стоимости и прибыли.

В момент, когда организация сталкивается с неожиданным препятствием, форс-мажором, или когда ожидания лидеров не оправдываются, они страдают от недостатка обратной связи и оказываются перед кризисом принятия оперативных решений и ощущением собственного бессилия в управлении своими инвестициями. В эти моменты эго-состояние Ребенка лидера особенно остро нуждается во внешней поддержке, в поглаживаниях и принятии, но не может их получить. Будучи столпом симбиотической цепочки, он создал ситуацию, где другим членам организации, находящимся ниже его в иерархической пирамиде, позволено проявляться исключительно из позиции Адаптивного Ребенка, неспособного на инициативы, решения и идеи. Такая ситуация оказывает сильнейшее отрицательное давление на жизненную позицию лидера, заставляя его усиливать меры контроля в качестве обеспечения безопасности инвестиций. Нетрудно догадаться, в какую игру играет лидер, избегая профессиональной близости под маской рэкета денежных инвестиций. Это **игра в «Изъян» с твердым убеждением относительно своих сотрудников: «Они ни на что не способны без того, чтобы ими управляли».**

Придя в организацию, где работодатель считает себя денежным инвестором по отношению к работникам, работник очень быстро понимает, что его место и роль определяются через систему различий денежно определяемых условий трудовых контрактов работников. Работник также понимает, что деньгами определяется и его вклад в работу, и успех организации. Эта заранее установленная оценка вклада, ограниченная единственно размером денежных «инвестиций» работодателя в работников, задает работнику рамки вовлеченности, инициативности и способности рождать идеи. Роль «средства производства» сужает спектр трудовых проявлений работника, подталкивая его к пассивной позиции. Пассивная роль «средства производства», задача которого «давать отдачу» всеми возможными способами, порождает опасения за свою

безопасность, свое развитие и возможный внутренний конфликт между своим ожиданием и реальными местом и ролью в организации.

Если при таких ограничениях сотрудник все-таки принимает решение остаться в организации, то он вынужден приспособлять свою систему поглаживаний к условиям своей рабочей ситуации. Желая избежать негативных поглаживаний, он вынужден ограничивать свою активность. Для удовлетворения своей потребности в поглаживаниях работнику требуется перестать быть спонтанным и начать руководствоваться формальными правилами, которые превращают сами поглаживания в столь же формальные действия, не способствующие удовлетворению голода по принятию. **Условием существования в организации становится принятие своей роли в симбиотической цепочке, когда любой сотрудник, не являющийся столпом, должен чаще проявляться в состоянии Адаптивного Ребенка.**

Приняв существующие правила, работники также пытаются извлечь выгоду («прибыль») из такой ситуации и нередко увиливают от принятия на себя ответственности за выполнение рабочих задач, снижают свою вовлеченность в производственные процессы, что в итоге приводит к потере производительности. Так, **ответной игрой сотрудников низших иерархических этажей организации может стать игра «Нуждающийся», где бурная производственная деятельность является всего лишь имитацией ее, ненадежным фасадом.** При этом доверие в коллективе снижается, дистанция в контактах увеличивается, и случается, что манипуляции могут привести к тому, что большая часть рабочего времени расходуется не на деятельность, а на времяпрепровождение. Такое структурирование времени можно наблюдать даже на рабочих совещаниях, где обсуждение производственных задач вязнет в незначительных, формальных и мелких деталях.

Личностные предпосылки появления денежного рэкета

Как уже было сказано выше, для замещающего переноса смысла денег должны быть определенные личностные предпосылки. Само по себе представление о людях как о средствах производства, как об объектах инвестирования, является исключительно рациональным, убирающим любые эмоции из процессов человеческого взаимодействия. И эта рационализация позволяет предположить, что она является психологической защитой как от небезопасного мира, так и от собственных чувств. Кроме того, четкие и понятные механизмы экономического контроля выглядят, безусловно, очень привлекательными для использования их во всех сферах жизни, если контроль является для человека идеей фикс.

Поддержанию собственного убеждения в успехе инвестиционной стратегии должно служить сопутствующее убеждение в возможности маневрирования, управления, манипулирования своими инвестициями. Это наводит на мысль о склонности людей, готовых рассматривать «человеческий капитал» как средство инвестиций, к такому структурированию времени, как деятельность. И тут человек оказывается в парадоксальной ситуации, когда использование механизма рационализации в качестве психологической защиты приводит к достаточно иррациональному поведению. Защищаясь от любых проявлений чувств и желая дистанционно контролировать все операции, связанные с этой деятельностью, не будучи эмоционально вовлеченными в нее, такие люди скорее будут стремиться избежать близости и организовать целую программу игр, позволяющих как поддерживать собственную систему денежного рэкета, так и с выгодой для себя вовлекать в нее других. **Можно предположить, что наиболее склонными к такому замещающему подходу могут оказаться представители параноидной и антисоциальной адаптации.**

В системе общественных связей деньги со временем всё больше становились универсальным эквивалентом любого обмена, приобретая за счет этого всё большую ценность в сознании людей. Ценность денег как универсального способа обмена создала предпосылки к восприятию их как универсального эквивалента обмена поглаживаниями. И если для активных людей эта идея позволила перенести процессы управления капиталами на процессы управления и манипулирования людьми, то для более пассивных представителей человечества деньги стали прикрытием для их отказа от ответственности и автономности. Магическое мышление Маленького Профессора оказалось способно наделять это понятие силой волшебной палочки, свойства и возможности которой передаются ее владельцу. Владелец денег (волшебной палочки), делясь ими с другими, стал восприниматься как супермен, который делится с окружающими своей силой и своими возможностями. **Деньги, как материальное, зримое воплощение силы, успеха, возможностей, а иногда и любви, счастья, радости, позволяют уходить от ответственности выбора, проявления инициативы и необходимости принятия собственных решений.** Такое представление о мире позволяет поддерживать сценарий Неудачника, а в некоторых случаях и сдерживать негативные чувства относительно себя и других, полагаясь на «божий», а точнее на денежный промысел и оправдывая тем самым собственное бессилие.

Так универсализация понятия денег оказалась «выгодным» способом упрощения человеческих взаимоотношений и способом, оправдывающим отказ от близости и осознанности.

Какими могли бы быть рабочие контракты

Возвращаясь к статистике причин увольнения сотрудников, мы видим, что, по данным исследований Роструда в России за 2022 год, самой частой причиной увольнения опрошенные называют неудовлетворенность оплатой труда — так ответили 22% респондентов (Грушко, 2022). И это не то же самое, что несоблюдение денежных условий трудового договора. Чаще всего это изменение отношения к размеру трудовых выплат в процессе работы в конкретной организации. Иными словами, те финансовые условия, которые устраивали сотрудника на момент его трудоустройства, перестали его устраивать к моменту принятия решения об увольнении.

Одновременно Роструд отмечает, что в том же 2022 году 38% работодателей увеличили свои затраты на фонд оплаты труда. Эксперты рынка труда объясняют эту тенденцию дефицитом кадров. При этом остается открытым вопрос, почему рост затрат на ФОТ не обеспечивает снижение уровня текучести персонала. И здесь, по мнению авторов настоящей статьи, ответ кроется в другом значимом показателе все тех же исследований Роструда. **16% участников исследований признали в качестве причины увольнения разногласия с руководством, т.е. наличие значимого конфликта между работником и работодателем, не связанного с деньгами.**

Еще более интересными выглядят результаты исследований, проведенных кадровой компанией UTEAM и облачной CRM-системой для рекрутинга Talantix 20 марта — 2 апреля 2024 года¹. По данным опроса, в котором участвовало 1712 респондентов трудоспособного возраста (18–55 лет), 56% опрошенных сотрудников компаний готовы поменять место работы из-за наличия токсичного руководителя, а 44% — из-за конфликтов с коллективом. Таким образом, очевидным становится повышение значимости фактора конфликтности отношений в рабочей среде. Эксперты в области кадрового менеджмента отмечают, что причины увольнений, связанные с отношениями, впервые заняли второе и третье место в рейтинге всех поводов для смены места работы. Согласно определению, конфликт (лат. «conflictus» — «столкнувшийся») — наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, происходящих в процессе социального взаимодействия, заключающийся в противодействии участников этого взаимодействия и обычно сопро-

вождающийся негативными эмоциями, выходящий за рамки общечеловеческих ценностей, правил и норм. Получается, что при всем желании закрыть деньгами все человеческие потребности, сделать это невозможно, — значит, универсальность денег в системе человеческих взаимоотношений сильно преувеличена. По крайней мере, объем разногласий и конфликтов в рабочих взаимоотношениях говорит именно об этом. И наличие порождаемых, но не всегда признаваемых в результате таких разногласий негативных эмоций только подтверждает наш вывод о подмене рабочей близости играми.

Клод Штайнер в своей работе «Обратная сторона власти. Прощание с Карнеги, или Революционное руководство для марионетки» (Штайнер, 2006) дает максимально полное и развернутое описание игр власти, используемых обеими сторонами процесса реализации власти. Мы утверждаем, что все эти игры, как в мягком, так и в силовом, жестком варианте, встречаются в современных организациях, где психологические потребности замещаются деньгами. Эти игры не всегда осознаваемы, но всегда приводят к конфликтам. Парадоксальным образом лидеры, так сильно стремящиеся к контролю и игнорирующие возможность разделения ответственности со своими сотрудниками ради успеха своих инвестиций и производительности, снижают эту самую производительность через потерю энергии в конфликтах. Мы полагаем, что не только психологический, но экономический эффект властных игр противоположен ожиданиям «денежных инвесторов». Мы видим возможности следующих экономических потерь при таком положении дел:

- потеря идей рядовых работников, которые могли бы принести дополнительные экономические выгоды. Идеи, как продукт творческой переработки опыта, как правило, возникают при мотивированном, активном вовлечении человека в деятельность;
- потеря возможности снижения затрат на подбор, адаптацию персонала и рост фонда оплаты труда за счет предложения реального удовлетворения социальных потребностей работников в близком рабочем контакте и социальных отношениях, вместо денежного рэкета;
- потеря возможности снижения затрат на контроль за счет вовлечения в процесс контроля всех сотрудников организации.

Роза Крауш (Krausz, 1993) выделяет те же 4 типа сценариев организации, какие в ТА выделяют для жизненных сценариев человека: сценарий Победителя, сценарий Не Проигравшего, сценарий Не Выигравшего и сценарий Неудачника. **Сценарий Победителя подразумевает отношение к деньгам как к средству, но не как к цели. Человеческий сценарий Победителя подразумевает отказ от рэкета и от игр.**

¹ Каждый второй россиянин готов уволиться из-за токсичного руководства (2024) Портал Audit-it.ru. 7 мая 2024 года. URL: <https://www.audit-it.ru/news/personnel/1101892.html> (Дата обращения: 13.07.2024); Мануйлова, А. (2024) Тише руководишь — дольше будешь // Коммерсант. 19.04.2024. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6651562> (Дата обращения: 13.07.2024).

Рассуждая о том, как должны вести себя люди в организации, реализующей сценарий Победителя, мы пришли к следующему выводу: **необходимо, чтобы у как можно большего числа людей в организации был личный сценарий Победителя.** Лидеры организаций пребывают в иллюзиях, полагая, что только их желания победы достаточно для развития счастливого сценария их организации. Большое число людей со сценариями Неудачника вряд ли способно привести к победе организацию, где они трудятся.

Можно предположить, что, пренебрегая возможностями людей по развитию организации за счет их вовлеченности и организационной самоидентичности, лидеру в лучшем случае удастся реализовать сценарий Не Проигравшего. При этом нередко ценой такого сценария является полное эмоциональное выгорание лидера и серьезные проявления психосоматики. Является ли сценарий Не Проигравшего лучшим результатом инвестиционной стратегии? Мы полагаем, что нет.

Заключение. Инвестиционное партнерство

В заключение мы позволим себе высказать довольно смелую мысль о том, что разделение социальных и денежных отношений в рамках организации является более эффективным, нежели отношение к людям как к средствам производства и восприятие работников через призму экономической теории человеческого капитала. Также мы полагаем, что дифференциация социального и финансового аспектов в работе организаций позволила бы бизнесу извлекать бóльшую прибыль.

Клод Штайнер в качестве альтернативы играм власти предлагает стратегию кооперации (Штайнер, 2006). Кооперация подразумевает равноправие и партнерство. Вслед за Штайнером, считавшим, что каждый человек может обладать властью, свободной от злоупотреблений и манипуляций, мы полагаем, что идея кооперации всех без исключения сотрудников организации позволит реализовать сценарий Победителя.

Штайнер говорил о том, что источниками такой свободной от манипуляций власти являются: равновесие, страсть, контроль, любовь, коммуникация, информация и трансцендентность. Мы в свою очередь полагаем, что следующие **семь принципов построения идеологии организации** позволят приблизить ее к сценарию Победителя:

- равноправие,
- вовлеченность,
- контроль,
- принятие,
- коммуникация,

- информация,
- восприимчивость.

Все начинается с равноправия — равного отношения к себе и к другим на правах рождения человеком. По сути, это отказ от любых рэкетов и игр, особенно в отношениях с людьми. Равноправие равносильно приглашению в совместность, вовлеченность и разделение контроля и ответственности. И если такое приглашение будет принято, то будет принят человек — как личность, как творческая и весомая единица, способная выстраивать коммуникацию сотрудничества, открытого обмена и использования информации, что сделает сотрудников организации более чуткими и восприимчивыми к изменениям, росту и развитию.

Не ставя под сомнение идею инвестирования, мы одновременно предлагаем рассматривать сотрудников организаций тоже в качестве инвесторов. Основатели бизнеса инвестируют деньги, сотрудники — идеи и трудовые усилия. Каждый инвестор ожидает определенной доходности от своих инвестиций. Но в отношениях инвестиционного партнерства участникам становится понятно, что от их совместных действий, как по управлению ресурсами в виде денег, энергии, трудовых усилий, так и от готовности договариваться, кооперироваться, вовлекаться, зависит их коллективный результат. А партнерские отношения, исключающие игры и подразумевающие рабочую близость, позволяют удовлетворять все виды социального голода.

Список литературы

1. Арриги, Д. (2006) Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени. Москва: Территория будущего.
2. Грушко, М. (2022) Россияне назвали главные причины для увольнения // Портал Lenta.ru, URL: <https://lenta.ru/news/2022/12/29/denegmalol/> (Дата обращения: 13.07.2024).
3. Каждый второй россиянин готов уволиться из-за токсичного руководства (2024) Портал Audit-it.ru. 7 мая 2024 года. URL: <https://www.audit-it.ru/news/personnel/1101892.html> (Дата обращения: 13.07.2024).
4. Кристиансен, К., Билунд, П. (2019) Транзактный анализ в бизнесе. 2-ое издание, переработанное. СПб.: Метанойя.
5. Климов, С.М. (2006) Ваш человеческий и социальный капитал // Портал Elitarium, URL: http://www.elitarium.ru/vash_chelovecheskij_i_socialnyj_kapital/ (Дата обращения: 13.07.2024).
6. Мануйлова, А. (2024) Тише руководишь — долше будешь // Коммерсант. 19.04.2024. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6651562> (Дата обращения: 13.07.2024).

7. Ротбард, М. (2004) Государство и деньги: Как государство завладело денежной системой общества. Челябинск: Социум.
8. Семёнов, М.Ю. (2004) Особенности отношения к деньгам людей с разным уровнем личностной зрелости // Диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук. Ярославль. 178 с.
9. Семёнов, М.Ю. (2011) Деньги и люди: Психология денег в России. Монография. Киев: Простобук.
10. Талер, Р., Санстейн, К. (2017) Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. М.: Манн, Иванов и Фербер.
11. Штайнер К. (2006) Обратная сторона власти. Прощание с Карнеги, или Революционное руководство для марионетки. М.: Прайм-Еврознак.
12. Becker, G.S. (1993) Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Third edition (originally published in 1964). Chicago and London: The University of Chicago Press.
13. Blinov, S. (2015) Real Money and Economic Growth // Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 67256. Available at: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/67256/> (Accessed: July 13, 2024).
14. English, F. (1976) Racketeering // Transactional Analysis Bulletin. 6 (1). pp. 78–81.
15. Erskine, R.G., Zalzman, M. J. (1979) The Racket System: A Model for Racket Analysis // Transactional Analysis Bulletin. 9 (1). pp. 51–59.
16. Holdeman, Q.L. (1989) The Symbiotic Chain // Transactional Analysis Journal. 19 (3). pp. 137–144.
17. Kahneman, D., Tversky, A. (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // Econometrica. 47 (2). pp. 263–291.
18. Krausz, Rosa R. (1993) Organizational Scripts // Transactional Analysis Journal. 23 (2). pp. 77–86.
19. Schultz, Theodor W. (1971) Investment in Human Capital: The Role of Education and Research. New York: Free Press Publisher.
20. Thaler, Richard H. (2016) Behavioral Economics: Past, Present and Future // American Economic Review. 106 (7). pp. 1577–1600.
21. Tversky, A., Kahneman, D. (1992) Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. 5. pp. 297–323.