

magazyn o rozwoju osobistym

# enneagram.pl nr 5

**Inne spojrzenie na  
narcyzm**

**Naukowa weryfikacja  
Enneagramu**

**Podstawy Analizy  
Transakcyjnej**





# Lustreczko powiedz przecie, kto jest najpiękniejszy w świecie?

## Inne spojrzenie na narcyzm

### *Złego dobre początki*

Narcyzm wywołuje bardzo różne skojarzenia i istnieje wiele podejść do definiowania narcyzmu. Przede wszystkim narcyzm niesie ze sobą negatywne skojarzenia, w powszechnym rozumieniu oznacza miłość do samego siebie. Narcyzm funkcjonuje w języku potocznym głównie dzięki popularności greckiego mitu o młodzieńcu, który ujrawszy swoje odbicie po raz pierwszy, zakochał się w sobie. Wraz z rozwojem psychologii pojęcie narcyzmu wyszło spod strzech i zyskało nowy wymiar – osobowości narcystycznej.

W oficjalnym podręczniku diagnostycznym dla psychologów osobowość narcystyczna znajduje się w jednej kategorii z takimi zaburzeniami, jak typ antyspołeczny (znany również jako psychopatia) czy typ osobowości z pogranicza (znany jako *borderline*). Istnieją konkretne kryteria diagnozy zaburzeń osobowości, według których można stwierdzić rodzaj zaburzenia jak narcyzm.

Oficjalne diagnozowanie zjawisk typu narcyzm, czy nawet autyzm, ma swoje wady, gdyż większość jednostek w społeczeństwie posiada zbiór cech osobowości, które zbliżają daną osobę do narcyzmu, jednak nie kwalifikują się do oficjalnej diagnozy. Innymi słowy, większość z nas nie będzie się kwalifikować do klinicznego rozpoznania narcyzmu, co nie oznacza, że jesteśmy wolni od trudności związanych z posiadaniem cech i zachowań charakterystycznych dla tego zaburzenia. Narcyzm, autyzm czy psychopatia są zjawiskami, które stosunkowo rzadko występują w czystej formie w społeczeństwie, jednakże istnieje grupa osób, które znajdują się na skali tego zjawiska, czyli reprezentują zbiór cech tych zaburzeń. Narcyzm jest częściej spotykany u mężczyzn niż kobiet, nieoficjalne proporcje płci to 80% mężczyzn do 20% kobiet.

Poza głównym nurtem psychologii część specjalistów wskazuje na istnienie bardziej ekstremalnego zaburzenia narcystycznego „Szkodliwego Narcyzmu” (z ang. *malignant narcissistic disorder*). Charakterystyka Szkodliwego Narcyzmu zawiera oficjalne kryteria osobowości narcystycznej, lecz rozszerza je o elementy paranoi, psychopatii i sadyzmu. Ten typ narcyzmu wyodrębniam, pisząc go przez duże N.

### **Częste objawy narcyzmu:**

- ▶ brak empatii,
- ▶ wyolbrzymione poczucie własnego znaczenia,
- ▶ wymaganie nadmiernego podziwu,
- ▶ arogancja i postawa wyniosła,
- ▶ przedmiotowe traktowanie innych osób.

W moich rozważaniach będę głównie odnosić się do narcyzmu zarówno w rozumieniu psychologicznym, jak i kulturowym, wychodząc z założenia, że narcyzm jest zjawiskiem powszechnym i ma negatywny wpływ na jakość życia wielu ludzi. Jedynie Szkodliwy Narcyzm będzie traktowany jako zjawisko odrębne, gdyż jest to ekstremum zjawiska samego w sobie ekstremalnego.

### ***Dwie strony tej samej monety: strona I***

Osoba z rozwiniętym Narcyzmem jest rodzajem społecznego drapieżnika, który dosłownie żywi się swoimi ofiarami i otoczeniem. Ludzie to dla Narcyza przedmioty i mięcho. Wchodząc w szpony Narcyza, stajesz się jego własnością, co objawia się zaborczością, chęcią wyłączności na twoją osobę oraz agresywną zazdrością. Narcyz przez duże N nie tylko nie posiada empatii, ale osiąga swoje cele praktykami sadystycznymi i psychopatycznymi. Co więcej, Narcyzowi wydaje się, że jest obiektem zazdrości w swoim otoczeniu, co przeradza się w paranoiczne lęki zagrożenia własnej osoby. Narcyz jest wyposażony we wszelkie narzędzia do kuszenia i zniewalania swoich ofiar: ma urok osobisty, charyzmę i umiejętność kameleona, aby początkowo być wszystkim tym, czego zapragniesz. Po etapie zauroczenia Narcyz oswaja swoje ofiary poprzez umiejętne manipulacje i szantaż w celu uzależnienia od siebie potencjalnej zdobyczy. Kiedy Narcyz zaczyna czuć, że ofiara jest uzależniona i bezwładna, lub gdy ofiara przejrzy na oczy, Narcyz dość szybko traci nią zainteresowanie i znajduje następne źródło adoracji własnej osoby. Aspekt adoracji jest kluczowy, gdyż relacje Narcyza z ludźmi są oparte na patologicznej potrzebie potwierdzenia, że jest się najdoskonalszym stworzeniem na Ziemi. To, co odróżnia prawdziwego Narcyza od np. kogoś zdiagnozowanego z osobowością narcystyczną, to na przykład fakt, iż Narcyz nigdy nie dojrzy swojego problemu i nie uzna, że istnieje cokolwiek wartego zmiany we własnej osobie. Co więcej, wszelkie sugestie niedoskonałości u Narcyza wywołują agresywne reakcje.

### ***Strona II***

Wiele z elementów narcyzmu jest powszechnych i u normalnych ludzi ujawnia się tylko w specyficznych sytuacjach lub relacjach. Każdy z nas rodzi się jako istota egoistyczna i narcystyczna, lecz z wiekiem uspołecznia się, rozwijając szereg własnych cech i potrzeb. Jeśli dochodzi do zaburzenia



rozwoju własnej tożsamości i utwierdzenia własnego poczucia wartości, jedną z możliwych dróg jest przyjęcie postawy narcystycznej jako kompensacji. Dana osoba może przejawiać podejście narcystyczne w kontakcie z płcią przeciwną lub odwrotnie z płcią własną, w zależności od tego, jakie braki wynikające z narcyzmu chce uzupełniać kosztem innych. Ujawnianie się narcyzmu może również dotyczyć jedynie relacji intymnych.

### ***Podatność na osoby narcystyczne***

Trudno wyodrębnić charakterystykę osób, które przyciągają do siebie osoby ze skłonnościami narcystycznymi. Zakres badań i rozważań skupia się głównie na sposobach radzenia sobie z narcyzami albo jak wrócić do normalności po związku z osobą narcystyczną. Wśród autorów i wolnomyślicieli słychać głosy, że ofiary narcyzmu to często ludzie o skłonnościach do przymilania się i koncentrowania własnej energii na zadowalaniu innych - z angielskiego to zjawisko nazywa się „*People Pleaser Syndrome*”.


Posiadanie tych cech w połączeniu z doświadczeniem w dzieciństwie patologii emocjonalnej ze strony rodziców (lub między rodzicami) może skłaniać do uzależnienia od osób z patologiczną emocjonalnością. Dobrym pytaniem, żeby sprawdzić własne podejście do miłości i emocji, jest: czy w głębi wydaje ci się, że ból i dramat są nieoderwalnymi aspektami miłości? Jeśli tak, możesz przyciągać osoby narcystyczne.

### ***Znaki ostrzegawcze narcyzmu***

Po rozpoznaniu u siebie zwiększonego ryzyka na tego typu relacje można podjąć pewne kroki, by w porę rozpoznawać osobników ze skłonnościami narcystycznymi. Narcyz jest społecznym kameleonem i w różnych kontekstach wydaje się inną osobą, np. w pracy czy w domu. Narcyz fantazjuje na własny temat, np. o własnych dokonaniach czy zdolnościach, tzn. idealizuje swój obraz. Innym znakiem ostrzegawczym przed narcyzami jest obserwacja, że są oni hiperkrytyczni wobec innych – innymi słowy wytykają negatywne cechy innych i czuć od nich negatywną energię wobec otoczenia. Narcyzi nie przyznają się do błędów i nie przepraszają. Komunikacja w kontakcie z narcyzem bywa pełna sprzeczności, niedopowiedzeń i jest dezorientująca w najprostszych sprawach. Narcyzi wydają się

### **Cechy ludzi z syndromem People Pleaser Syndrome:**

- ▶ naiwność,
- ▶ toksyczna potrzeba bycia kochanym,
- ▶ lęk przed negatywnymi emocjami,
- ▶ niskie poczucie własnej wartości,
- ▶ łatwe uleganie sugestiom,
- ▶ brak osobistych granic,
- ▶ nadmierna sumienność,
- ▶ trudność mówienia „nie”,
- ▶ zewnętrzne poczucie umiejscowienia kontroli,
- ▶ niedojrzałość,
- ▶ nadmierny altruizm/filantropia,
- ▶ nadintelektualizowanie i racjonalizowanie cudzych złych czynów,
- ▶ emocjonalna zależność,
- ▶ uzależnienie od aprobaty.



„zbyt piękni, żeby byli prawdziwi” - mogą mieć kilka osobowości naraz i dostosowywać się do potrzeb otoczenia. Wywracają znaczenie własnych czynów i słów, dzięki manipulacji potrafią przysłowiowo odwrócić kota ogonem. Ilustracją tego zjawiska, spotykanego także poza wymiarem narcyzmu, jest na przykład powiedzenie przez właściciela psa, że jego czworonóg jedynie musnął pośladek i niechcący przedziurawił spodnie, podczas gdy w rzeczywistości był to zwykły agresywny atak psa. Narcyzi w ten sam sposób wybielają siebie. Po wejściu w związek narcyz chce jak najszybciej bardzo się zaangażować i byłby gotów zamieszkać razem z tobą po trzech miesiącach znajomości. Innym przykładem mogą być wzmianki o wspólnej przyszłości czy dzieciach we wczesnych etapach związku. Narcyza można rozpoznać po tym, jak traktuje osoby nieznajome, na przykład kelnera w restauracji. Podczas gdy narcyz może sprawiać wrażenie najmiłszego człowieka, osoby, wobec których nie ma większych konsekwencji w ich traktowaniu, będzie traktować z wyższością i pożalowaniem.

\*\*\*

Świadomość sygnałów rozpoznawczych narcyzów oraz zbadanie w sobie podatności na związki z osobami o skłonnościach narcystycznych są ważne, ponieważ wykaraskanie się ze związku z narcyzem jest zazwyczaj kosztowne emocjonalnie i psychicznie. Warto zagłębić się w temat narcyzmu, aby uniknąć toksycznych relacji w ogóle oraz zapamiętać: narcyz zawsze wychodzi zwycięski ze związku, bo od samego początku ma konkretny cel i związek jest uzależniony tylko od tego celu – potwierdzenia własnej doskonałości - podczas gdy niewinne ofiary niczego nie podejrzewają i dają się uzależnić od narcystycznych osobników.

*Kapar*



## Naukowa Weryfikacja Enneagramu

Enneagram jest nowoczesną syntezą kilku starożytnych szkół wiedzy, jednak wersja, którą posługujemy się dzisiaj, miała swoje początki w latach 60-tych XX wieku. Nie ma ścisłej teorii leżącej u podstaw Enneagramu, ani podwalin empirycznych dla wyłonienia tego systemu osobowości. Enneagram został opisany przez Oscara Ichazo, aby uporządkować zbiór psychologicznych zagadnień i ich odmiennych interpretacji. Można zaryzykować stwierdzenie, że Ichazo stworzył dzisiejszy Enneagram w sposób intuicyjny, zupełnie jak Carl Jung wyłonił dychotomiczny podział osobowości na Ekstrawertyków i Introwertyków.

Jak się okazało, wielu ludzi przy zetknięciu z Enneagramem autorstwa Ichazo potrafiło w nim znaleźć swój typ oraz odzwierciedlenie wewnętrznych mechanizmów, dzięki czemu Enneagram zyskał na popularności. Choć istnieje wiele publikacji na temat Enneagramu, nie ma wielu artykułów poświęconych empirycznej weryfikacji tej typologii osobowości. W wielu kręgach Enneagram nie jest traktowany jako poważny system osobowości, a wręcz jest odrzucany ze względu na brak badań potwierdzających teorię Enneagramu empirycznie. Ten artykuł ma na celu przybliżenie jednego z badań nad Enneagramem, które wzięło sobie za cel sprawdzenie Enneagramu według kryteriów powszechnie przyjętych dla psychologicznych testów.

Istnieją dwie drogi weryfikacji naukowej Enneagramu za pomocą metod statystycznych: wewnętrzna i zewnętrzna spójność.

### *Spójność Wewnętrzna*

Pierwsza metoda to zbadanie, czy cechy i założenia leżące u podstaw dziewięciu fundamentalnych typów są wystarczająco różne od siebie nawzajem. Innymi słowy, czy charakterystyka jednego typu jest na tyle odmienna od innego typu, by móc potwierdzić niezależność istnienia dziewięciu typów Enneagramu.

**Istnieją dwie drogi weryfikacji naukowej Enneagramu za pomocą metod statystycznych: wewnętrzna i zewnętrzna spójność.**

W celu zbadania wewnętrznej spójności Enneagramu można przetestować, czy aplikacja teorii w teście (w praktyce) przynosi zadowalające wyniki ze statystycznego i naukowego punktu widzenia. Pierwszym warunkiem pomyślnego badania Enneagramu oraz kwestionariusza na typ Enneagramu jest uznanie, że wynik kwestionariusza może wskazać tylko jeden typ. Drugim warunkiem jest możliwość przewidzenia pozytywnej odpowiedzi na pytanie odnośnie do np. Perfekcjonisty (Typ 1 w Enneagramie) w przypadku wcześniejszej pozytywnej odpowiedzi dotyczącej tego typu Enneagramu. Innymi słowy, będzie widoczna zależność w odpowiadaniu na pytania dotyczące konkretnego typu Enneagramu. W praktyce pozytywne odpowiedzi na pytania dotyczące pozostałych ośmiu typów będą przypadkowe i rozproszone, a także bez statystycznej wagi. Zgodność testu objawi się poprzez silną pozytywną korelację między pytaniami odnoszącymi się do danego typu. Przy idealnej korelacji odpowiedzi, tzn. gdy pozytywne odpowiedzi dotyczyłyby tylko jednego typu, wynik wyniósłby 1. Innymi słowy osoba rozwiązująca test odpowiedziałaby twierdząco na pytania przypisane przykładowo Perfekcjonście w 100%. Wyniki bliskie 1 oznaczają całkowitą zgodność, ale są praktycznie niespotykane w świecie statystyki, dlatego za silne oraz wiarygodne uznaje się korelacje powyżej 0.70 (Nunnally, Bernstein & Berge, 1967). Związki o średniej wadze odznaczają się korelacjami w granicach 0.45 – 0.70, natomiast związki o małej wadze są w granicach 0.20 – 0.45. Skala korelacji sięga od -1 do +1, negatywna wartość jest wskaźnikiem negatywnego związku między typami Enneagramu czy innymi obiektami korelacji. Im bliżej jednego z końców skali korelacji, tym bardziej można być pewnym związku między badanymi obiektami.

Najbardziej prominentnym badaniem empirycznym teorii Enneagramu jest publikacja pod tytułem „*The RisoHudson Enneagram Type Indicator (RHETI): Estimates of Reliability and Validity*” (Newgent, Parr, Newman 2002). Autorzy przetestowali Enneagram pod kątem spójności wewnętrznej i zewnętrznej za pomocą powszechnie uznanego i potwierdzonego kwestionariusza na typ Enneagramu RHETI, który rozwiązało 393 respondentów. Poniższa tabela podsumowuje wyniki testu na wewnętrzną spójność Enneagramu.



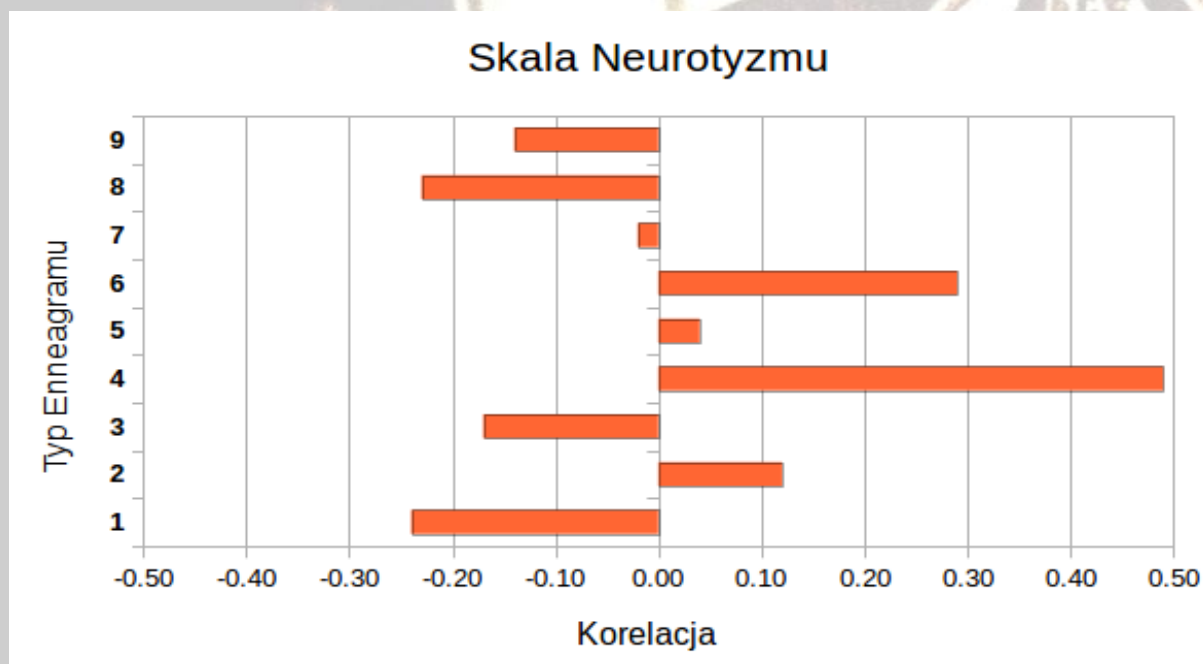
		Typ Enneagramu								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Typ Enneagramu	1	<b>0.73</b>	-0.49	0.25	-0.28	0.07	0.00	-0.35	-0.30	-0.25
	2		<b>0.82</b>	-0.30	-0.03	-0.57	-0.09	0.18	-0.16	0.11
	3			<b>0.56</b>	-0.18	0.07	-0.02	-0.35	0.16	-0.20
	4				<b>0.70</b>	0.27	0.16	-0.12	-0.50	0.04
	5					<b>0.56</b>	-0.17	0.07	0.00	-0.19
	6						<b>0.66</b>	-0.56	-0.34	0.27
	7							<b>0.80</b>	0.22	-0.24
	8								<b>0.75</b>	-0.64
	9									<b>0.79</b>

Wartości w tabeli przedstawiają korelacje pomiędzy wszystkimi typami. Wartości pogrubione oznaczają wewnętrzną korelację typów w kwestionariuszu RHETI i wewnętrzną spójność Enneagramu. Sześć na dziewięć typów odznacza się silną korelacją według powszechnych kryteriów statystycznych. Największa pozytywna zależność w odpowiedziach na pytania RHETI zachodziła w przypadku Dawców oraz Entuzjastów. Typy 3, 5 i 6 odznaczyły się pozytywną korelacją, ale o średniej wadze statystycznej (poniżej uznanego kryterium 0.70), dlatego są oznaczone kolorem czerwonym. Średnia arytmetyczna dla korelacji wszystkich typów wyniosła w przybliżeniu 0.70, co pozwala potwierdzić Enneagram jako wewnętrzną spójną teorię osobowości mimo niezadowolających wyników dla trzech typów. Wartości oznaczone kolorem niebieskim są ujemnymi korelacjami między odpowiedziami na pytania o dane typy w kwestionariuszu RHETI. Dla przykładu, korelacja między pytaniami dla typów 2 oraz 5 była negatywna (-0.57) o średniej wadze statystycznej, to znaczy, że im więcej ktoś zaznaczył twierdzących odpowiedzi dla typu 5, tym więcej zaznaczył odpowiedzi negatywnych dla typu 2 (i odwrotnie).

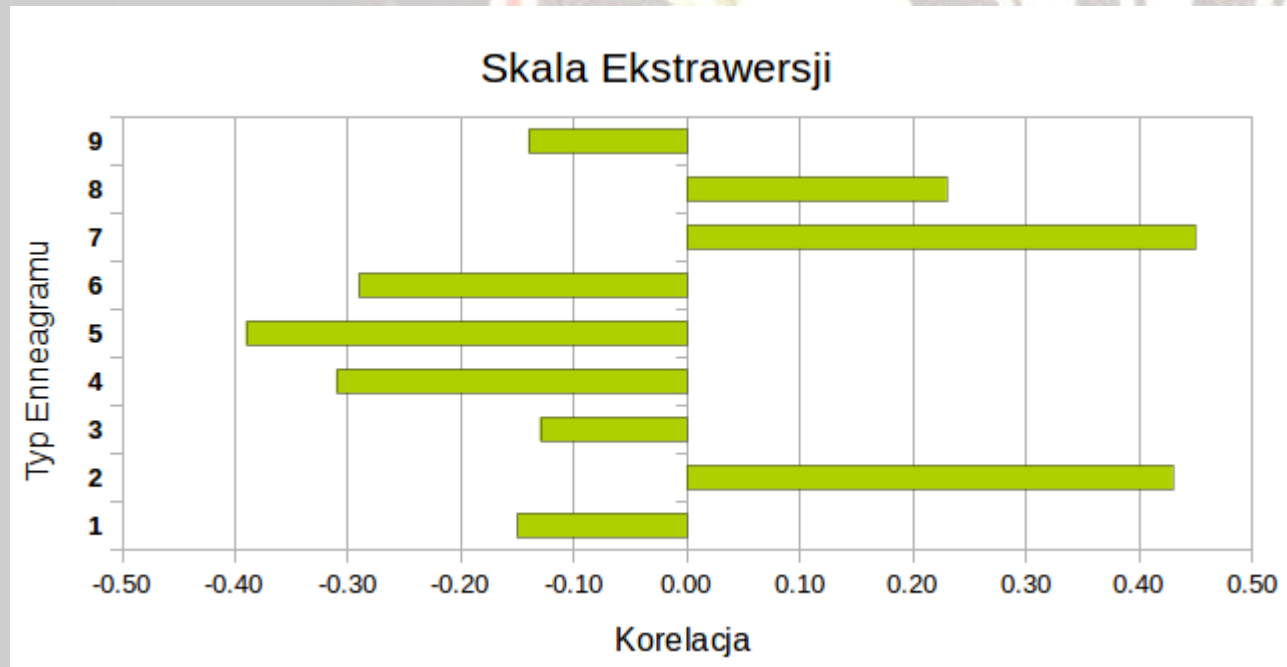


## Spójność Zewnętrzna

Druga metoda, spójność zewnętrzna, jest porównaniem wyników z testu na Enneagram względem innego testu osobowości. Bardzo popularnym systemem używanym do weryfikacji różnych teorii osobowości jest model Wielkiej Piątki. Weryfikacja Enneagramu względem modelu Wielkiej Piątki polega na sprawdzeniu, czy Neurotyzm, Ekstrawersja, Otwartość na Doświadczenia, Ugodowość i Sumiennność odpowiadają poszczególnym typom Enneagramu według ich charakterystyki w teorii Enneagramu. Wyżej cytowana publikacja Patricii Parr i jej kolegów uwzględniła także test na spójność zewnętrzną Enneagramu na podstawie RHETI względem testu na czynniki Wielkiej Piątki. Wyniki są obliczone jako korelacje pomiędzy tendencją do twierdzących odpowiedzi na pytania odnośnie do typu Enneagramu a jednym z czynników Wielkiej Piątki. Zasady odczytywania związków między typami a skalami Wielkiej Piątki są takie same, jak w przypadku korelacji wewnątrz Enneagramu. Poniższe wykresy prezentują korelacje poszczególnych czynników Wielkiej Piątki i dziewięciu typów Enneagramu. Przed prezentacją wyników należy się wyjaśnienie, że skale wewnątrz Wielkiej Piątki są dychotomiczne, tzn. negatywny wynik dla Ekstrawersji wskazuje na Introwersję, a ujemny wynik dla Neurotyzmu jego brak, i tak dalej.



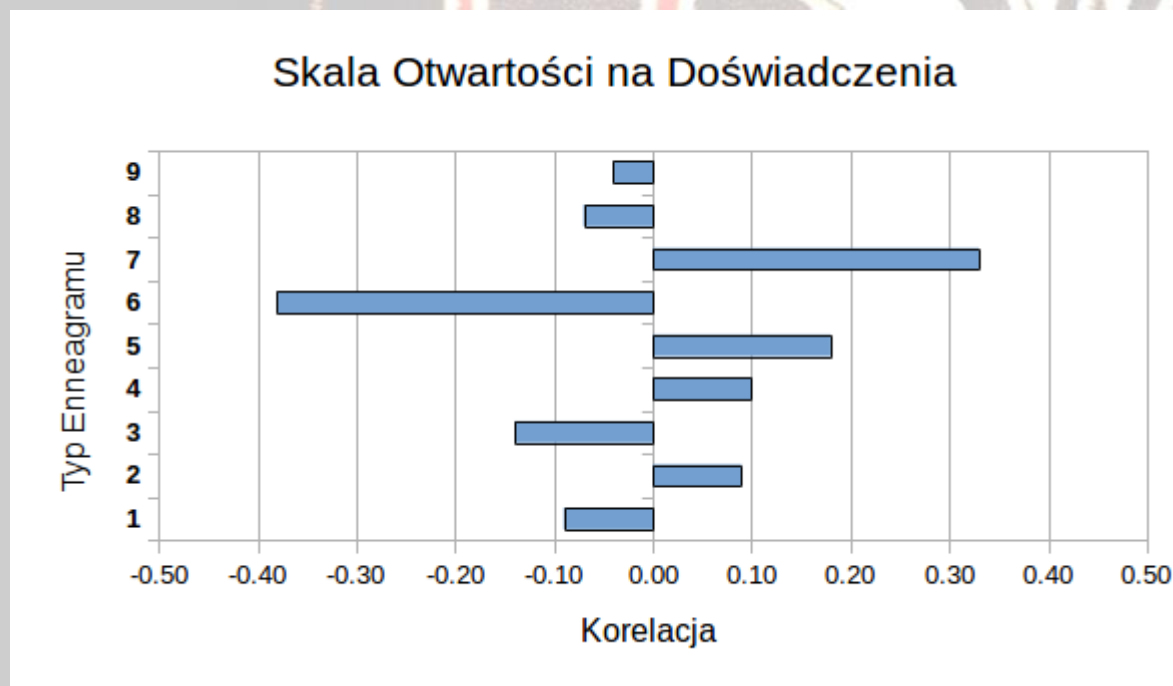
Pierwszy graf przedstawia korelację między typami Enneagramu a Skalą Neurotyzmu. Ze statystycznego punktu widzenia żadna korelacja nie ma na tyle wielkiej wagi, aby mówić o znaczącym związku. Tylko związek między typem 4 Enneagramu a Neurotyzmem jest o średniej sile statystycznej. Zaistnienie tego związku znajduje odzwierciedlenie w teorii Enneagramu i opisie typu 4.



Powyższy graf oddaje związki między typami Enneagramu a skalą Ekstrawersji w Wielkiej Piątce. Wyróżniającą się tendencją jest Introwertyzm wśród typów 4, 5 i 6. Pozytywny związek z Ekstrawersją o umiarkowanej wadze istnieje u trzech typów: 2, 7 i 8. Interpretacja pozostałych typów jest niemożliwa ze względu na zbyt niskie wartości korelacji. Wyniki korelacji w przypadku skali Ekstrawertyzmu także znajdują potwierdzenie w teoretycznych założeniach dla typów.

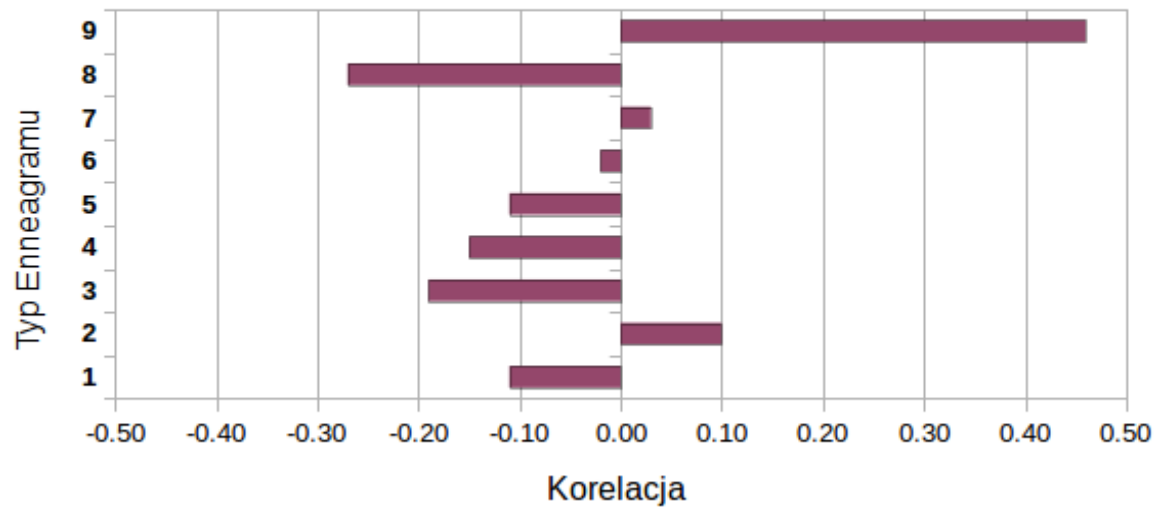


Poniższy wykres prezentuje wyniki korelacji typów Enneagramu względem skali Otwartości na Doświadczenia. Tylko dwa typy mają umiarkowanie znaczące związki w tej skali, typ 7 zwany Entuzjastą ma umiarkowanie pozytywny związek z Otwartością na Doświadczenia, natomiast typ 6 wykazał umiarkowaną tendencję do zachowawczości. Pozostałe korelacje są zbyt słabe by na ich podstawie wyróżnić jakąś tendencję. Podczas gdy dwie powyższe korelacje są zgodne z założeniami Enneagramu, wyniki dla typów 8 i 5 są zaprzeczeniem teorii Enneagramu, gdyż teoretycznie typ 8, scharakteryzowany jako najodważniejszy w Enneagramie, powinien wykazać większą otwartość niż typ 5, który ma raczej tendencję do chowania się za podwójną gardą.

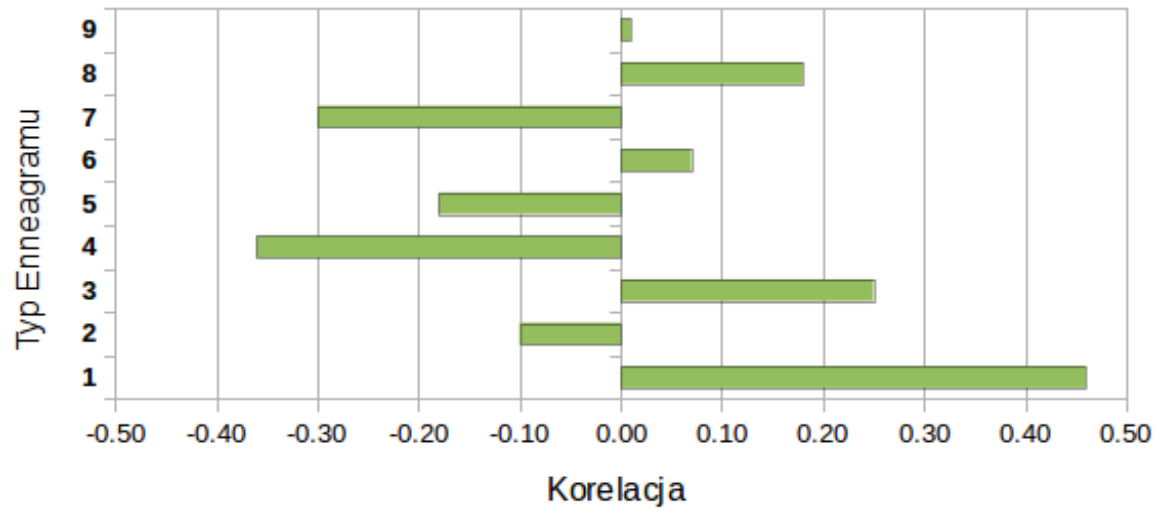


Następny graf przedstawia korelacje między typami Enneagramu a skalą Ugodowości. Ze względu na charakterystykę typów Enneagramu dwa najbardziej skrajne typy w pozytywnym i negatywnym sensie nie dziwią. Najsilniejszy związek z ugodowością ma typ 9 jako osobowość unikająca konfliktów pośród typów Enneagramu, podczas gdy najmniej ugodowym typem jest 8, który charakteryzuje się antagonizmem i wojowniczym podejściem do życia. Oba związki znajdują swoje odzwierciedlenie w teorii Enneagramu.

### Skala Ugodowości



### Skala Sumienności





Ostatni wykres obrazuje związki między Enneagramem a skalą Sumiennosci. Nie jest niespodzianką, że najwyżej w tej skali wypadł typ 1, którego dominującą cechą jest trzymanie się zasad i bycie fair. Drugi pozytywny związek może być jednak zaskakujący, gdyż typ 3 w Enneagramie jest uważany za zdolny do poświęcenia zasad, aby osiągnąć cel. Najmniej sumiennymi typami w Enneagramie okazały się typy 4 i 7. Te negatywne związki z sumiennością poniekąd znajdują potwierdzenie w charakterystyce tych typów, ponieważ są one najbardziej skoncentrowane na sobie.

### ***Problematyka badań i podsumowanie***

Powyższe badania i ich interpretacja nie pozostają bez pewnych problemów. Czytelnik powinien zauważyć, że Enneagram jest typologią osobowości, w której istnieją zależności i połączenia między typami, co może utrudniać naukową weryfikację teorii Enneagramu według przyjętych standardów. Przeszkoda w podjęciu próby dostosowania Enneagramu do powszechnych standardów polega na tym, że większość typologii osobowości jest kategoryczna, tzn. kategorie tych teorii nie są współzależne jak typy w Enneagramie. W efekcie utrudnia to teoretyczne wyodrębnienie typów i tym samym weryfikację wewnętrznej spójności. Enneagram jako system jest całością i w swoim okręgu zamyka wszystkie swoje składowe, podczas gdy inne typologie opierają się na wyodrębnionych elementach i pojęciach, które dopiero połączone składają się na system osobowości. W Enneagramie elementy teorii i typy są nierozzerwalne, dlatego w pojedynkę przestają mieć znaczenie. Co więcej, do zrozumienia swojego typu i zastosowania implikacji wynikających ze swojego typu potrzebne jest zapoznanie się ze wszystkimi innymi typami oraz połączeniami wewnątrz okręgu Enneagramu, co jest niespotykane w innych typologiach osobowości.

Pomimo tych przeszkód Enneagram broni się w konfrontacji z empirycznym badaniem. Statystycznie istnieje spójność typów Enneagramu oraz tendencje dla poszczególnych typów znajdujące w większości związków z Wielką Piątką odzwierciedlenie w teoretycznych podstawach.

W celu pewniejszych badań nad Enneagramem należałoby w przyszłości porównać dwa dobrze rozwinięte testy Enneagramu i ich spójność. Ze względu na dość częste błędne typowania w Enneagramie zmienne w przyszłych badaniach powinny być rozszerzone o doświadczenie z Enneagramem w miesiącach oraz samodzielne typowanie siebie przed rozwiązaniem testu, aby zweryfikować wiarygodność Enneagramu jako systemu do samopoznania oraz faktycznej teorii osobowości.

### ***Bibliografia:***

Newgent, R. A., Parr, P. E., Newman, I., & Higgins, K. K. (2004). The Riso-Hudson Enneagram Type Indicator: Estimates of Reliability and Validity. *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*, 36(4), 226.

Nunnally, J. C., Bernstein, I. H., & Berge, J. M. T. (1967). *Psychometric theory* (Vol. 226). New York: McGraw-Hill.

## Podstawy Analizy Transakcyjnej

Czy bylibyście w stanie uwierzyć, gdyby wam ktoś powiedział, że waszymi relacjami z innymi często rządzą skrypty - powtarzające się schematy i scenariusze kształtujące dynamikę związków z innymi ludźmi? Wydaje się to dość trudne do wyobrażenia, wszak każda relacja dwojga ludzi jest wyjątkowa i niepowtarzalna! Ludzki charakter i psychika są przecież zbyt skomplikowane, by móc zmieścić się w mało skomplikowanym schemacie i skrypcie? Czy rzeczywiście i do jakiego stopnia? Cóż, zobaczcie sami...

Skrypty to wyuczone modele zachowań i reakcji w relacjach międzyludzkich. Ich typologia i struktura zostały pierwotnie opisane przez amerykańskiego psychiatrę Eric'a Berne'a, który wynalazł także metodę terapeutyczną, by skutecznie radzić sobie ze skryptami. Mowa tu o Analizie Transakcyjnej (AT), która zawiera instrumenty pozwalające rozłożyć skrypty na czynniki pierwsze, dzięki czemu możliwe jest niwelowanie roli skryptów w relacjach międzyludzkich. Ten artykuł przedstawi podstawy Analizy Transakcyjnej.

### *Postawy = Stany Ego*

W Analizie Transakcyjnej wyróżniamy trzy podstawowe rodzaje osobistych postaw lub stanów Ego: Rodzic, Dziecko i Dorosły. Trzy schematy składają się razem na całą osobowość i są nierozłączne. Innymi słowy, każdy ma w sobie wszystkie trzy postawy, lecz w różnych konfiguracjach i o różnym oddziaływaniu.

Postawa Dorosłego reprezentuje postrzeganie świata i podejście do życia bez zniekształceń oraz "tu i teraz". Dorosły jest rozsądny, racjonalny, logiczny i nieulegający emocjom. Postawa Dorosłego charakteryzuje się takimi zachowaniami, jak analizowanie w celu rozwiązania problemu czy racjonalne podejmowanie decyzji. Osoby funkcjonujące w życiu z dominującą Postawą Dorosłego czerpią emocje ze stanu Ego Dziecka, opierają się na zakorzenionych wartościach w Postawie Rodzica, by na końcu testować je w rzeczywistości. Innymi słowy, osoba z Postawą Dorosłego rozpozna dochodzące do głosu

**Skrypty to wyuczone modele zachowań i reakcji w relacjach międzyludzkich.**

**W Analizie Transakcyjnej wyróżniamy trzy podstawowe rodzaje osobistych postaw lub stanów Ego: Rodzic, Dziecko i Dorosły.**



emocje, wesprze się wartościami, by rozważyć różne możliwości przed podjęciem decyzji, co powiedzieć lub jak się zachować. Przykładem postawy i uczucia Dorosłego jest gniew i zwrócenie uwagi widzowi w kinie, który umyślnie zasłania widok, a po odmowie kooperacji, zwrócenie się do obsługi kina.

Postawę Dziecka kształtują doświadczenia z dzieciństwa, są to uczucia, doświadczenia i wyuczone zachowania, które wciąż obijają się echem w dojrzałym człowieku. Wpływy z dzieciństwa mogą być niewinne, gdy dochodzą do głosu w sytuacjach bezpiecznych i komfortowych. Przykładem jest wręcz dziecięca frywolność i spontaniczność wśród grupy przyjaciół. Jednakże zdarza się, iż wpływ Stanu Ego Dziecka zakrzywia widzenie świata i zastępuje Postawę Dorosłego. Dzieje się tak w sytuacjach mało komfortowych, gdy reakcja w stosunku do "tu i teraz" jest określana przez emocje, myślenie i zachowanie głęboko zakorzenione z czasów dzieciństwa. Innymi słowy, reakcja "tu i teraz" jest skopiowaną reakcją z okresu dzieciństwa. Przykładem uaktywnienia się Stanu Ego Dziecka jest sytuacja, gdy dorosły mężczyzna czeka w domu na żonę, która się spóźnia; po 10 minutach mężczyzna odczuwa lęk w związku z niewytłumaczoną absencją partnerki – jest to ten sam lęk, który odczuwał jako czterolatek, gdy jego mama spóźniała się, by odebrać go z przedszkola.

Stany Ego Dziecka dzielą się na dwie podstawowe Postawy: Dziecko Naturalne oraz Dziecko Przystosowane. Dziecko Naturalne charakteryzują luz, otwartość, kreatywność, wewnętrzna autentyczność i zwiększona ekspresyjność. Ta postawa odpowiada za bezpośrednie doświadczanie świata bez potrzeby przystosowania się i tłumienia siebie w interakcji ze światem i innymi ludźmi. Postawa Dziecka Przystosowanego to odzwierciedlenie przystosowania się do nauk opiekunów oraz zespół skopiowanych reakcji i zachowań dorosłych obecnych w okresie dorastania. Dziecko Przystosowane to ta część każdego z nas, która w trakcie rozwoju musiała się zaadaptować do wymogów otoczenia na rzecz zrezygnowania z luznego i bezmyślnego postępowania. Stany Ego Dziecka Przystosowanego i Naturalnego mogą mieć pozytywne, jak i negatywne manifestacje w zależności od kontekstu, wszak czasem wewnątrz luz nie jest najlepszym zachowaniem, jak i samoograniczenie się nie jest zawsze najlepszą reakcją.

Postawa Rodzica to zbiór myśli, uczuć i zachowań wyuczonych przez naśladowanie własnych rodziców lub opiekunów. Stan Ego Rodzica to pozostałości nie własnych odczuć i zachowań jako dziecka, lecz całkowicie przejęte reakcje, zachowania i stany emocjonalne od rodziców. Dla przykładu wróćmy do martwiącego się spóźnieniem żony męża. Jego matka, gdy był berbeciem, krzyczała na

niego i wymyślała mu, gdy ten martwił się i denerwował przez późne odbiory z przedszkola, co przyczyniło się do rozwinięcia negatywnego afektu względem spóźniania się. Teraz, gdy sam odbiera swojego syna, a jego syn denerwuje się przez spóźnianie się, mężczyzna krzyczy na swego syna, że jest mazgajem i głuptasem. Mężczyzna reaguje dokładnie tak, jak jego matka w analogicznej sytuacji i wchodzi w postawę Krytycznego Rodzica. Jeśli reakcja na "tu i teraz" jest wejściem w skórę własnych rodziców, mamy do czynienia z uaktywnieniem Postawy Rodzica.

Postawy Rodzica i Dziecka, w odróżnieniu od Stanu Ego Dorosłego, charakteryzują się impulsywnością i natychmiastowością. Mogą one dominować, jeśli w danym kontekście i sytuacji reakcja omija Postawę Dorosłego, czyli racjonalność i rozsądek. Każdy z nas może mieć wachlarz różnych reakcji, tzn. że na przykład przy krytyce jedna osoba może reagować emocjonalnie uruchamiając Stan Ego Dziecka, ale ta sama osoba może mieć dominującą Postawę Dorosłego, tzn. być rozsądna i świadoma, gdy zostanie poproszona o pomoc. Podsumowując, Stany Ego są uniwersalne, ale funkcjonują różnie w indywidualnych przypadkach. Co więcej, każdy z nas może przyjmować inne postawy w podobnych sytuacjach (np. krytyka) w zależności od tego, KTO i w JAKI sposób krytykę do nas kieruje.

### **Transakcje**

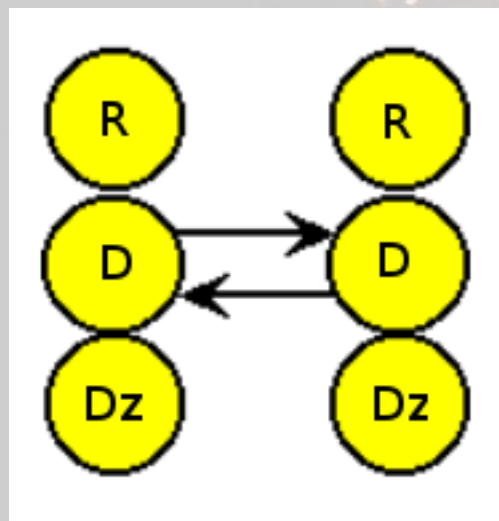
Analiza Transakcyjna dosłownie ujmuje interakcje między ludźmi jako realne wymiany i transakcje. Podstawowym punktem wyjścia teorii jest to, że każdy odczuwa potrzebę uwagi i intymności, a dla zaspokojenia tych potrzeb wchodzi w relacje z innymi ludźmi, używając wszystkich Stanów Ego. Podstawowe potrzeby, o których mowa, towarzyszą nam od lat niemowlęcych aż do śmierci. Niemowlęta bez uwagi i fizycznej intymności chorują, a bez odpowiedniej stymulacji nawet umierają. Z czasem zaspokajanie potrzeb przybiera bardziej skomplikowane formy i podstawowe potrzeby mogą być zaspokajane także werbalnie czy poprzez współpracę. Dialogi, gesty i złożone wymiany międzyludzkie, które służą zaspokojeniu wcześniej wspomnianych potrzeb, są przełożone na konkretne i policzalne **jednostki**. W rodzinie, pracy i wśród przyjaciół, każdy jest nastawiony na otrzymywanie *glasków* (z ang. *strokes*), które są walutą transakcji - *glaski* można dawać, jak i otrzymywać. Według Berne'a *glask* jest jednostką uznania. Inni autorzy definiowali *glaski* jako "jednostki uwagi prowadzące do osiągnięcia stymulacji przez daną osobę".

**Każdy z nas może przyjmować inne postawy w podobnych sytuacjach (np. krytyka) w zależności od tego, KTO i w JAKI sposób krytykę do nas kieruje.**

**Dialogi, gesty i złożone wymiany międzyludzkie, które służą zaspokojeniu różnych potrzeb, są przekładane na konkretne i policzalne jednostki, tzw. *glaski*.**



Transakcje, czyli wymiany *głasków*, odbywają się między dwiema lub większą liczbą osób. Gdy obie strony posługują się **adekwatnymi** postawami, mamy do czynienia z Transakcją Uzupełniającą.



Np., **Osoba1** mówi: -Czy mógłbyś podać mi sól?

**Osoba2** odpowiada: -Jasne, a gdzie ją ostatnio widziałeś?

-Przepraszam, ale nie pamiętam.

-Nie ma sprawy, zaraz poszukam.

W tej transakcji obie strony używają Postaw Dorosłych. **O1** oczekiwała pomocy, a **O2** pozytywnie odpowiedziała, udzielając pomocy. W języku AT, **O1** poprosiła o głask, a **O2** go dała.

Graf po lewej obrazuje przebieg Transakcji Uzupełniającej.

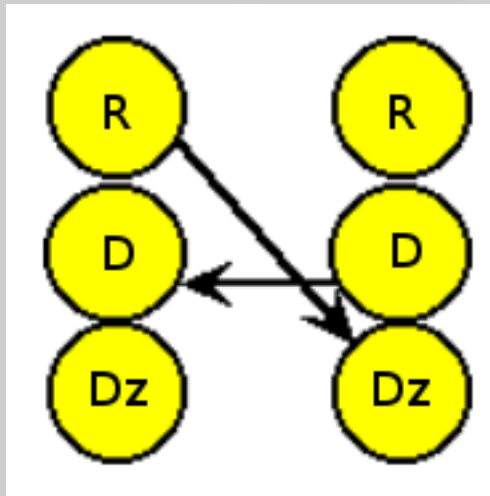
R = Postawa Rodzica

D = Postawa Dorosłego

Dz = Postawa Dziecka

Transakcja Skrzyżowana jest kolejnym rodzajem wymiany. Dochodzi do niej, gdy Postawa zaadresowana do **Osoby2** przez **Osobę1** spotyka się z nieadekwatnym Stanem Ego u **Osoby2**. W innym ujęciu, **Osoba1** przemawia jako Rodzic do Dziecka (**Osoba2**), a **Osoba2** reaguje Postawą Dorosłego. Oto scenariusz odzwierciedlający Transakcję Skrzyżowaną:

Gdy obie strony posługują się adekwatnymi postawami, mamy do czynienia z Transakcją Uzupełniającą. W transakcji skrzyżowanej następuje reakcja z nieadekwatnego Stanu Ego i złamanie prawidłowej komunikacji.

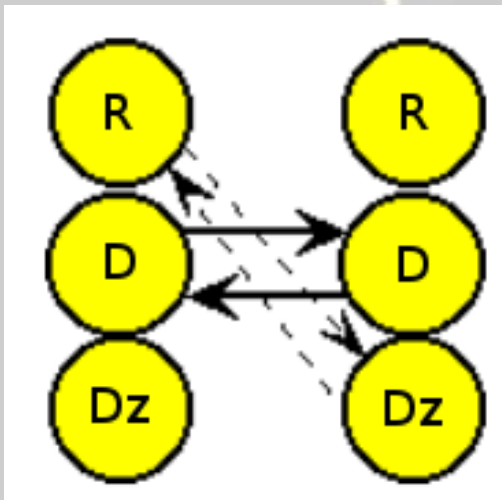


**Osoba1:** -Proszę, posprzątaj swoje zabawki przed obiadem.

**Osoba2:** -Nie będziesz mi rozkazywać.

Przez skrzyżowanie transakcji następuje załamanie prawidłowej komunikacji. Dalszy rozwój sytuacji zależy od **Osoby1**, scenariusz może się powtarzać w nieskończoność, tzn. **O1** będzie wychodzić z Postawy Rodzica, a **O2** będzie reagować jak Dorosły – w ten sposób zrodzi się konflikt i transakcja będzie Zablokowana. Alternatywnie, **O1** może zmienić postawę na Dorosłego, wtedy dalsza wymiana byłaby Transakcją Uzupełniającą, jeśli **O2** zostałaby w Postawie Dorosłego. Ostatecznie **O1** może wejść w Stan Ego Dziecka, reagując emocjonalnie. Dalszy rozwój transakcji zależy z kolei od reakcji **O2**.

Ostatnim rodzajem transakcji jest Transakcja Ukryta. W odróżnieniu od poprzednich przykładów Transakcja Ukryta odbywa się na dwóch poziomach. Poziom jawny jest wyrażony słowami, poziom ukryty jest poza świadomością stron transakcji. Na poziom ukryty składają się ton głosu, gesty i inne środki komunikacji niewerbalnej. Do zobrazowania tej transakcji powróćmy do pierwszego scenariusza z solą:



**O1:** -Czy mógłbyś podać mi sól?!

**O2:** -Nie jestem twoim służącym.

**O1:** -Dlaczego nie odstawiasz jej na miejsce?

Wyobraźmy sobie, że pierwsze zdanie zostało wypowiedziane tonem rozkazującym z nutką krytycyzmu. Na dodatek **O1** wymachiwała palcem w stronę **O2**, niczym rodzic do dziecka. **O2** cedzi przez zaciśnięte zęby swoją odpowiedź z wyrzutem. Werbalnie prośba o sól brzmi rozsądnie, lecz w zabarwieniu tonem rozkazującym, a nie proszącym, jest komunikacją Rodzic-Dziecko. **O2** odbiera komunikat negatywnie i daje emocjom dojść do głosu (przez uaktywniającą się Postawę Dziecka), w rezultacie reakcja jest pasywno-agresywna, choć werbalnie brzmi jak zwyczajna odmowa i oznajmienie.

**Transakcja Ukryta odbywa się na dwóch poziomach. Poziom jawny jest wyrażony słowami. Na poziom ukryty składają się ton głosu, gesty i inne środki komunikacji niewerbalnej.**



Powyższe modele transakcji mają charakter ogólny. Analiza transakcji staje się bardziej interesująca, gdy przyjrzymy się podtypom Postaw (Rodzic Krytyczny, Dziecko Przystosowane, itp.) uczestniczących w wymianach międzyludzkich.

Dla przypomnienia, transakcje mają na celu zaspokojenie osobistych potrzeb uznania i intymności. Należy tu napomknąć, iż powierzchownie transakcja między ludźmi może mieć trywialny cel, jak podanie soli. W rzeczywistości długotrwałym i mniej widocznym celem jest spełnienie potrzeby uznania, czyli innym słowy rozpoznania własnych potrzeb przez drugą osobę. Te potrzeby mogą być zaspokajane na różne sposoby, np. poprzez Transakcję Uzupełniającą, która na pierwszy rzut oka wygląda bezproblemowo. Niestety, nie każda Transakcja Uzupełniająca doprowadza do celu w produktywny i pokojowy sposób.

### ***Skrypty, gry i mambo džambo***

Po zapoznaniu się z podstawowymi konceptami w AT jak Postawy, *glaski*, czy rodzaje transakcji, czas na zebranie wszystkich informacji w bardziej przyjazną formę. Jak to wszystko układa się w całość? Rozumienie Stanów Ego i rodzajów transakcji jest ważne, gdyż bez ich znajomości, problematyczne będzie zagłębienie się w gry międzyludzkie – bardziej skomplikowane formy transakcji. Przed przejściem do najbardziej interesującej strony AT musimy przebrnąć przez jeszcze jeden element. Mowa o zyciowym skrypcie, który silnie oddziałuje na rodzaje Gier i Postaw, w jakie angażuje się jednostka.

### ***Skrypt***

Skrypt to inaczej nieświadomy zyciowy plan i postawa, które są wynikiem nieświadomie podjętych w dzieciństwie decyzji na podstawie interpretacji zdarzeń zewnętrznych oraz stanów wewnętrznych. Jako dzieci staramy się nadać otoczeniu sens i wpasować się w życie wokół nas. Dużą częścią tego procesu jest nawiązywanie relacji z innymi ludźmi. We wczesnym dzieciństwie polega to głównie na akceptacji u najbliższych. Rodzice, dziadkowie, rodzeństwo, a nawet nianie, wysyłali nam sygnały, jak otrzymywać *glaski* i to te sygnały – to jak je odbieraliśmy – wpływały na stosunek do nas

**Powierzchnie transakcja między ludźmi może mieć trywialny cel, jak podanie soli. W rzeczywistości długotrwałym i mniej widocznym celem jest spełnienie potrzeby uznania.**

samych oraz do osób odgrywających przy tym jakąś rolę. Indywidualna interpretacja zależy od otoczenia, ale także własnych uwarunkowań, takich jak osobowość czy sposób przetwarzania emocji. Innymi słowy, osoby wystawione na te same czynniki zewnętrzne mogą wykształcić różne skrypty i postawy życiowe.

W procesie kształtowania się skryptu każdy wypracowuje postawy życiowe, które są zewnętrznymi pozycjami wobec siebie i innych. Pytania, według których identyfikuje się postawy, to: czy ja jestem OK? oraz: czy inni są OK? Postawa życiowa może występować w czterech formach, w zależności od odpowiedzi na te dwa pytania:

1. Ja nie jestem OK, ty nie jesteś OK.
2. Ja nie jestem OK, ty jesteś OK.
3. Ja jestem OK, ty nie jesteś OK.
4. Ja jestem OK, ty jesteś OK.

Większość z nas przychodzi na świat z postawą numer 4, jeśli proces dorastania odbędzie się bez większych wybojów, to jest duża szansa, że to podejście do życia się nie zmieni.

Różne czynniki mogą wpływać na wariację postaw. W przypadku doświadczania agresji w otoczeniu i złego traktowania najprawdopodobniejszą postawą jest „Ja jestem OK, ty nie jesteś OK”. Ta postawa jest często powiązana ze Stanem Ego Rodzic Krytyczny. Jak taka postawa będzie się przejawiać i jak może wpłynąć na uformowanie się skryptu? Jednym ze scenariuszy jest taki, że ta osoba będzie pełna gniewu skierowanego na innych, aby umocnić się w przekonaniu, iż inni nie są OK. Agresja i wrogość najczęściej będą wywoływać negatywne reakcje otoczenia, umacniając postawę, że wszystko/wszyscy dookoła są źli. Ponieważ gniew i agresja dominowały w relacjach z dzieciństwa, taka osoba będzie opierać swoje relacje na gniewie i agresji jako głównych środkach wyrazu i nawiązywania relacji intymnych (a co za tym idzie wymieniań *glasków*).

Jeśli komunikaty przekazywane dziecku będą zdominowane przez treści podważające poczucie własnej wartości i pewności siebie, dziecko może przyjąć postawę numer 2 „Ja nie jestem OK, ty jesteś OK”. Życiowy skrypt osoby w tej pozycji może wyglądać tak, że będzie się ona otaczać ludźmi, którzy będą wzmacniać poczucie „Ja nie jestem OK”.

**Skrypt to inaczej nieświadomy życiowy plan i postawa, które są wynikiem nieświadomie podjętych w dzieciństwie decyzji na podstawie interpretacji zdarzeń zewnętrznych oraz stanów wewnętrznych. Pytania, według których identyfikuje się postawy, to:**  
– czy ja jestem OK?  
**oraz:**  
– czy inni są OK?



W przypadku nałożenia się dwóch powyższych scenariuszy, dziecko może przyjąć pozycję numer 1 i realizować skrypt „Ja nie jestem OK, ty nie jesteś OK”. Ta postawa życiowa odznacza się brakiem zaufania do innych i pewności siebie. Bardzo częste jest poddawanie się oraz ogląd świata jako beznadziejnego miejsca.

### **Gry, z czym to się je?**

Doszliśmy do momentu, w którym wszystkie pojęcia wyjaśnione powyżej mogą się połączyć w większą całość. Na pierwszy rzut oka skrypty i transakcje nie mają aż tak wiele wspólnego. Nie zapominajmy o Stanach Ego! Teraz jest ostatni moment, aby sobie odświeżyć, o co w tym wszystkim chodziło, bo za chwilę wejdziemy na wyższy poziom wtajemniczenia w AT.

Wszystkie dotychczas omówione elementy mają wpływ na gry, w które gramy. Skrypty są ważnym punktem w Analizie Transakcyjnej dlatego, że są one punktem wyjściowym w interakcji z otoczeniem oraz pozycją startową w kontaktach z innymi ludźmi. Stany Ego są dynamicznymi postawami, w które wchodzimy, aby dostosować się do Stanów innych osób i uczestniczyć w grach. Gra to pokrętna wymiana *glasków* i ma powtarzający się charakter. Cel gier jest taki sam, jak prostych transakcji – uzyskanie *glasków*, spełnienie potrzeby uwagi i intymności. Różnica jest taka, że gra jest transakcją, w której korzyść (zaspokojenie) odnosi tylko jedna strona. Gra ma zawsze początek → środek → koniec i **wypłatę**. Wypłata jest ukrytą i ostateczną korzyścią, która motywuje osobę inicjującą grę.

Przykładem ukrytej korzyści może być utwierdzenie się we własnym skrypcie oraz skumulowanie *glasków*. Na przykład, osoba ze skrypcem „Ja jestem OK, ty nie jesteś OK” jest w relacji koleżeńskej i funkcjonuje z drugą osobą według tego scenariusza. Relacja ma różne cele, ale jednym z nich jest podtrzymywanie wizji, że ludzie są do niczego.

*Scenariusz dla gry może być następujący: dwie koleżanki robią zakupy, oddają się wirowi kupowania, dobrze się bawią, przymierzają różne ubrania, komplementują się, jak to dobrze wyglądają w tym i tamtym... do momentu, kiedy dziewczyna ze skrypcem „Ja jestem OK, ty nie jesteś OK” nie zacznie odczuwać dyskomfortu wyjścia poza skrypt, w którym czuje się bezpiecznie. Aby przywrócić status quo, zagra w niepozorną grę i zainicjuje pokrętną transakcję: zapyta o poradę swoją koleżankę,*

**Cel gier jest taki sam, jak prostych transakcji – uzyskanie *glasków*, spełnienie potrzeby uwagi i intymności. Różnica jest taka, że gra jest transakcją, w której korzyść (zaspokojenie) odnosi tylko jedna strona.**

lecz będzie odrzucać każdą propozycję i radę, cała sytuacja zakończy się wyrzutem, że koleżanka jest do niczego i nie umie pomóc (osoba inicjująca czuje się szczerze zawiedziona) – co ma na celu wtrącić koleżankę w pozycję „ty nie jesteś OK” w oczach osoby inicjującej.

Dwie strony wdały się w transakcję i jeśli obyłyby się bez blokowania transakcji, mówilibyśmy o transakcji uzupełniającej: jedna strona chciała porady i ją otrzymała, osoba dająca poradę może czuć się dobrze przez oferowaną pomoc – wszyscy są OK. Celem tej transakcji nie była jednak zwyczajna wymiana *głasków*, lecz wypełnienie życiowego skryptu oraz uzyskanie wielu porad (*głasków*) bez dawania niczego w zamian. W efekcie tylko koleżanka inicjująca grę uzyskała to, czego chciała i pokrętna transakcja była jednostronna. Powyższa gra nazywa się „Dlaczego ty nie? Tak, ale”.

Warto się pochylić nad rozpoznaniem swoich gier i gier inicjowanych przez najbliższych w celu poprawy jakości stosunków z otoczeniem. Inicjowanie gier to nic innego jak komunikowanie potrzeby uznania lub intymności, gdy te potrzeby nie są spełniane w normalny sposób. Eric Berne wskazuje, że w jego doświadczeniach z pacjentami pary inicjowały specyficzne gry, jeśli z jakiegoś powodu nie było między nimi fizycznej intymności. Dla przykładu, jeden z partnerów może wywołać kłótnię, sprowokować drugą stronę do krzyku, aby w ten sposób zimitować fizyczną bliskość i otrzymać uwagę. Rzecz jasna jedno nie może być substytutem drugiego, dlatego nie dojdzie do zaspokojenia potrzeby. Konsekwentnie, transakcja może się powtarzać (przez co zmieni się w grę) aż dojdzie do prawidłowego zaspokojenia danej potrzeby. Jak podaje Eric Berne, w skrajnych przypadkach inicjowanie gier może całkowicie zastąpić np. seks czy inne spełnianie potrzeb.

Istnieje o wiele więcej gier, które odzwierciedlają pokrętne interakcje międzyludzkie. Gry mogą być w grupie gier małżeńskich albo w grupie gier rodzinnych. Istnieją też takie gry, jak „Teraz cię mam, ty sukinsynu”, które można rozpoznać w różnego rodzaju kontaktach. Aby dowiedzieć się więcej na temat gier, należy poszukać takich książek, jak „W co grają ludzie?” (E. Berne) lub „Ja jestem OK, ty jesteś OK” (T. Harris).

Do Analizy Transakcyjnej istnieją także inne podejścia, przedstawione powyżej jest moim autorskim wyjaśnieniem. Po przyswojeniu sobie podstaw Analizy Transakcyjnej rozpoznawanie rodzajów transakcji oraz wyłapywanie tych transakcji, które są cykliczne i blokowane, nie powinny być trudne. Pierwszym krokiem do poprawy stosunków z bliskimi i szerszym otoczeniem jest próba spojrzenia na konfliktowe sytuacje przez pryzmat Analizy Transakcyjnej oraz ujrzenie własnych lub cudzych niespełnionych potrzeb.

**Inicjowanie gier to nic innego jak komunikowanie potrzeby uznania lub intymności, gdy te potrzeby nie są spełniane w normalny sposób.**