

LEGĂTURA DINTRE ANALIZA TRANZACȚIONALĂ ȘI TEORIA MATEMATICĂ A JOCURILOR

VANDRA ATTILA

Analiza tranzacțională (AT) și teoria matematică a jocurilor (TMJ) s-au dezvoltat independent ca două teorii disjuncte. Autorul demonstrează că conflictele umane trec prin mai multe etape: dilemă (jocul descris de TMJ ca Dilema prizonierului), competiție (jocul Lașule!) și război (jocul Licitația dolarului). Comutarea spre o compensare psihologică transformă conflictul care pornește a fi rațional în joc psihologic. Se poate trece prin formula G luând doar decizii raționale. Decizia comutării are loc sub influența a două motivații contrare cel al jocului rațional și cel dictat de script. Raportul celor două motivații dă posibilitatea unei clasificării jocurilor psihologice. Utilizarea modelelor din TMJ ne ajută nu numai în înțelegerea motivațiilor și prevenția jocurilor psihologice, dar dă și un model de urmat în tratarea conflictelor. Modelele TMJ aplicate pe modele din AT (mini-scenariu, TILT, etc.) ne ajută să înțelegem de ce sunt îngrădite anumite căi spre o relație OK-OK, sau de ce din dichotomia “atașament sau individuație?” singurul drum spre autonomia veritabilă duce obligatoriu prin punctul “neatașat și neindividuat” adică prin reclădirea relației pe principii total noi.

1. INTRODUCERE

1.1. Două teorii disjuncte?

Teoria Matematică a Jocurilor (TMJ) și Analiza Tranzacțională (AT) sau teoria psihologică au ca obiect de studiu jocurile. TMJ este parte a matematicii, o știință exactă, iar AT este o școală de psihologie și face parte din științele social-umaniste. Ambele științe au apărut în mijlocul secolului XX și s-au dezvoltat independent unul de celălalt. În literatură apar foarte puține referințe care includ ambele noțiuni. În 2006 autorul prezentului articol a găsit cu ajutorul motorului de căutare Google 0 referințe în limba română, 2 în limba maghiară, și 46 în limba engleză, care conțineau atât expresia TMJ cât și AT. Mai mult unele din ele avertizau asupra necesității diferențierii celor două noțiuni: jocul în sens TMJ respectiv în sens AT. Inclusiv Berne (1964) subliniază în introducerea Games People Play că AT nu s-a născut din TMJ. Aceeași subliniere se pot găsi și în alte surse bibliografice. (Monash University, 2006) În limba maghiară se folosesc chiar noțiuni diferite pentru „joc” („játék” în TMJ și „játzsma” în AT). Redactorii hu.Wikipedia (2007) chiar se opun utilizării noțiunii de „játzsmaelmélet” în TMJ pentru a sublinia că este vorba de noțiuni diferite, părere susținută și de Méré László (e-mail, 13 august 2007) cu toate că a salutat primul articol (Méré László, e-mail 13 februarie 2006) care făcea punte între cele două teorii (Vandra, 2006)

1.2. Definiții ale noțiunii de joc în AT și TMJ

Jocurile psihologice (JP) descrise de analiza tranzacțională sunt interacțiuni stereotipice repetitive cu un final previzibil, la finalul căruia *toți* participanții își încasează beneficiul sub forma unei experiențe negative, un sentiment parazit (racket). Scenariul JP pot fi descrise cu formula G (Berne, 1964)

Momeală + Stratagemă = Răspuns → Comutare → Derută → Beneficiu

Putem vorbi despre JP doar dacă:

- Sunt repetitive cu un scenariu și final bine stabilit
- Există o comutare, urmată de un moment de derută
- “Câștigul” este o experiență negativă, sub forma unui sentiment parazit.
- Este jucat în afara controlului Adultului, motivațiile NU sunt conștiente.
- Conține tranzacții ulterioare sau ascunse. (Parr, 2002)

Jocurile raționale (Jraț) studiate de TMJ sunt interacțiuni conflictuale, în care participanții sunt în competiție pentru obținerea unui câștig. Ele pot fi definite Jraț doar dacă:

- Miza este un câștig în adevăratul sens al cuvântului și se poate obține printr-un număr finit de pași.
- Există libertate de decizie.
- Finalul este necunoscut, nu este prestabilit.
- *Poate fi* jucat sub controlul Adultului

Asemănări între Jraț și JP:

- Descriu situații conflictuale
- Au reguli
- Au jucători
- Există un beneficiu, o miză.

Deosebiri dintre Jraț și JP.

- Motivațiile conștiente/inconștiente
- Beneficiul este un avantaj/experiență negativă
- Comportament rațional/irațional
- Libertate de decizii/scenariu prestabilit
- Final “deschis”/previzibil
- Utilizarea unor pași interziși de reguli în Jraț duce la degenerarea în alt joc, iar în JP la imposibilitatea continuării jocului.

1.3. Definiția câtorva noțiuni de bază în TMJ.

- Mutare sau pas: o acțiune bazată pe o decizie, o alegere
 - Mutare adaptivă (cooperativă): permite partenerului să-și atingă scopul în joc, mutare cu intenția de a coopera.
 - Mutare non-adaptivă (competitivă): mutare care îngreunează partenerului să-și atingă scopul.
- Strategie: succesiune de mutări în vederea obținerii unui câștig.
 - Strategie pură: o succesiune de pași repetitivi (AAAAAA, sau ABABABAB...., etc.)
 - Strategie mixtă: succesiune de pași nerepetitivi: (ex: ABAAABBA)
 - Strategie aleatoare: strategie care implică decizii bazate pe probabilitate (de exemplu aruncarea zarului)
- Rundă: a succesiune de mutări care se termină cu împărțirea câștigurilor.
- Joc cu sumă nulă: joc în care partenerii câștigă unul de la celălalt. ($\text{Câștig}_A = -\text{Câștig}_B$)
- Joc cu sumă nenulă: ambii parteneri pot câștiga sau să piardă.
- Jocuri sincron: mutările sunt făcute concomitent
- Jocuri asincron: jucătorii reacționează la mutările partenerului.
- Optim Pareto orice soluție a jocului care duce la suma maximă a câștigurilor. (pentru doi jucători: $\text{Câștig}_A + \text{Câștig}_B = \text{Maxim}$) Nu neapărat este și echitabil. (9+1 ar putea fi optim Pareto la fel ca și 5 + 5, suma lor fiind aceeași) Reprezintă interesul comun. (Figura 2)
- Echilibru Nash: o stare a echilibrului strategic, plecând de la care un jucător nu are nici un avantaj, schimbând de unul singur strategia. (Pot exista mai multe echilibre Nash într-un joc (de exemplu Lașule!). Jocurile tind să se stabilizeze într-un punct de echilibru Nash dacă jucătorii sunt raționali. (Figura 2)
- Strategie evolutiv stabila (SES) este o strategie caracterizată prin faptul că cel care se abate de la ea va fi „penalizat” de ceilalți, și își va diminua câștigul. Jocurile cu multe runde și mai ales cele care joacă fiecare împotriva celuilalt tind să se stabilizeze în puncte de SES. (Mérő, 1996, 1998, Popa, 2006, Centrul de Studii Strategice de Securitate, 2002)
- Jocuri cu paradox acele jocuri, în care interesul individual diferă de cel social, adică Optimul Pareto nu este și echilibru Nash.

În acest articol se vor studia doar jocuri doi contra doi.

2. DEGENERAREA CONFLICTELOR DIN PUNCTUL DE VEDERE AL TMJ

2.1. Cum începe un conflict?

Un conflict apare atunci, când există o încrucișare de interese, intenții, pretenții, sisteme de valori etc. care la prima vedere par că nu se pot realiza concomitent, par să se excludă reciproc. (Szekszárdi, 2002) În aceste situații se formează jocuri, a căror miză este satisfacerea pretențiilor. Dar ale cui? Aparent există doar două soluții, unul trebuie să renunțe în favoarea celuilalt. Comportamentele posibile ale jucătorilor față de pretențiile celuilalt (strategiile) se pot divide în *adaptive* („A” – se adaptează la pretențiile celuilalt, ajutându-l să-și satisfacă pretențiile, sau *non-adaptive* („N” – împiedicându-l prin comportamentul său pe celălalt, să-și atingă scopul). În realitate există $2*2=4$ soluții. (Figura 1)

(Literatura de specialitate utilizează expresiile strategie cooperativă respectiv competitivă. Autorul acestui articol este de părere, că atât cooperarea cât și competiția sunt activități care necesită două persoane. Nu poți coopera de exemplu dacă celălalt nu cooperează de asemenea și pentru competiție ai nevoie de partener. Strategia adaptivă este eventual intenția de a coopera).

Primul	Al doilea	
	Adaptiv	Non-adaptiv
Adaptiv	<i>Cooperare</i>	Primul pierde al doilea învinge
Non-adaptiv	Primul învinge al doilea pierde	Conflictul continuă

Figura 1 Tabelul soluțiilor unui conflict în formare.

Este cel mai avantajos să învingi, adică să-l convingi pe celălalt să renunțe în favoarea ta, apoi să cooperezi, și lupta pentru interesele tale pare încă mai avantajos decât să cedezi din start, pentru că păstrezi șansele de a-ți atinge scopul. Situația descrisă de acest tabel este descrisă de TMJ în jocul Dilema prizonierului.

2. 2. Dilema prizonierului

Autorii jocului: Merrill Flood și Merlin Drescher. Două persoane cu antecedente penale sunt prinse de poliție în timp ce fugeau de la locul unei crime. Poliția nu are dovezi, îi pun în celule diferite apoi primesc următoarea ofertă: “Dacă depui mărturie împotriva celuilalt, scapi, el primește 10 ani pușcărie, dacă el depune mărturie împotriva ta el scapă, și tu

primești 10 ani, dacă amândoi depuneți mărturie împotriva celuilalt, primiți câte 5 ani, iar dacă nici unul, găsim noi paragrafe, să vă înfundăm măcar 1-1 an. Măine așteptăm decizia voastră.” Amândoi au două opțiuni să tacă (comportament adaptiv), sau să depună mărturie (comportament non-adaptiv) (Méró, 1996, 1998, Rapoport & Chamnack, 1965) Să notăm $C_{I, XY}$ câștigul primului jucător și iar $C_{II, XY}$ câștigul celui de-al doilea jucător, în condițiile în care primul adoptă strategia X iar celălalt strategia Y. (Figura 2)

Primul	Al doilea	
	Adaptiv	Non-adaptiv
Adaptiv	-1, -1 ($C_{I, AA} = -1$ $C_{II, AA} = -1$) Optim Pareto	-10, 0 ($C_{I, AN} = -10$ $C_{II, AN} = 0$)
Non-adaptiv	0, -10 ($C_{I, NA} = 0$ $C_{II, NA} = -10$)	-5, -5 ($C_{I, NN} = -5$ $C_{II, NN} = -5$) Echilibru Nash

Figura 2 Tabelul de câștiguri al jocului original Dilema prizonierului. Valorile din căsuțe reprezintă ani de închisoare, o pierdere, din acest motiv sunt negative. În fiecare căsuță primul număr se referă la câștigul primului jucător al doilea număr câștigul celui de-al doilea.

Jocul este o capcană logică. **Echilibrul Nash** al jocului este situația în care ambii jucători sunt non-adaptivi, iar *optimul Pareto* este ca ambii să fie adaptivi.

Într-adevăr oricare ar fi strategia celui de-al doilea jucător, pentru primul jucător este mai avantajos să adopte strategie non-adaptivă (N). Dacă al doilea este adaptiv: $C_{I, NA} > C_{I, AA}$ ($0 > -1$) iar dacă este non-adaptiv: $C_{I, NN} > C_{I, AN}$ ($-5 > -10$) Deci interesul individual sugerează strategia non-adaptivă. Situația în care ambii jucători adoptă strategie N este un **echilibru Nash** al jocului (Figura 2) Nici unui jucător nu merită să se abată de la această strategie, pentru că pierde.

În suma cea mai mare a câștigurilor se obține dacă ambii sunt adaptivi. $C_{I, AA} + C_{II, AA} = \text{maxim } (-2)$

$$(-1) + (-1) = -2, > (0) + (-10) = -10, (-10) + (0) = -10, (-5) + (-5) = -10$$

Optimul Pareto este ca ambii să fie adaptivi, adică să coopereze. Jocul este un paradox, pentru că interesul individual sugerează altceva decât cel comun. Este un joc cu sumă nenulă, în care câștigurile „sunt plătite de o bancă” există doi jucători, dar patru interese diferite: al primului, celui de-al

doilea, (echilibrul Nash) interesul comun, (optimul Pareto) și interesul „băncii.” (ca ambii să piardă cel mai mult) Care ar fi comportamentul rațional? Ce decizia al lua o persoană în starea de eu de Adult?

Logica deci nu ajută... Psihologia sugerează: dacă poți avea încredere în celălalt merită să fii adaptiv, să încerci să cooperezi, dacă nu poți avea încredere în partener este mai sigur dacă ești non-adaptiv. **Cuvântul cheie** în dilema prizonierului este **încrederea reciprocă**. (Vandra, 2006).

Normele sociale (legile, regulile bunei cuviințe) nu soluționează dilema prizonierului, ci îi dă doar altă formă. („Pot să am încredere că celălalt va respecta normele?”) (Mérő, 1996, 1998)

Majoritatea conflictelor încep cu o situație analogă cu dilema prizonierului. Orice situație de joc, în care se reproduce următoarea ordine a câștigurilor pentru ambii parteneri: $C_{N,A} > C_{A,A} > C_{N,N} > C_{A,N}$ poate fi considerată dilema prizonierului. Valorile absolute ale câștigurilor nu contează, doar raportul dintre ele. În relații de durată aceste situații se repetă zilnic de zeci, chiar sute de ori. (Vandra, 2006).

Din tabel se poate observa că câștigă ce care-și convinge adversarul să fie adaptiv. Dar cum? Situația de joc exclude comunicarea. (Mérő, 1996, 1998) În jocul repetitiv acest lucru este posibil prin faptul că un comportament non-adaptiv poate fi „răzbunată” în următoarea rundă. În jocul repetitiv o strategie trebuie să țină cont și de consecințe. Este nevoie de o strategie *împotriva* căruia cea mai avantajoasă contra-strategie să fie cooperarea. Această strategie a fost descoperită de Anatole Rapoport (Rapoport & Chamach, 1965) și a fost numită Tit for Tat (TFT): *în prima rundă cooperează, în următoarele runde face ce a făcut adversarul în runda anterioară*. Dacă adversarul se comportă rațional, se ajunge la un comportament reciproc adaptiv, adică la cooperare pe termen lung. Iar cooperarea este optimul Pareto al jocului. Împotriva unui adversar rațional în condițiile încrederii reciproce interesul individual coincide cu cel comun.

Strategia TFT este o strategie evolutiv stabilă (SES) în jocul repetitiv. Cel care se abate de la ea într-un mediu în care ceilalți joacă TFT riscă să piardă. Din această cauză în cursul evoluției s-a ajuns ca oamenii să se comporte aproximativ TFT. Dezavantajul TFT este că este de ajuns o mică neînțelegere și se ajunge la un comportament reciproc non-adaptiv din care nu se poate ieși. (Mérő, 1996, 1998)

Caracteristic pentru strategia Tit for Tat este că *nu învinge nici un adversar*, adversarii TFT obțin rezultate cel puțin egale, totuși ajunge la cele mai bune rezultate în competiții „toți joacă împotriva tuturor.” Adică câștigă mai mult. (Mérő, 1996, 1998)

A câștiga ≠ a învinge!!!

A câștiga = a aduna cât mai multe avantaje nete (câștiguri brute - investiție) indiferent de rezultatul adversarului.

A învinge = a-l răpune pe adversar într-o confruntare directă, a câștiga mai mult decât el, indiferent de investiția făcută.

Se poate învinge fără a câștiga și se poate câștiga fără a învinge. Cele două noțiuni de multe ori sunt confundate și în literatură (Vandra, 2006)

Din analiza dilemei prizonierului rezultă că există trei tipuri de soluții ale conflictelor.

1. cu doi câștigători (cooperare)
2. cu un învingător și un perdant (jocuri raționale) și
3. cu doi perdanți (jocuri psihologice)

Kelley & Thibaut.(1978), au prevăzut pe cale teoretică, apoi au confirmat și pe cale experimentală că caracterul asimetric (unul câștigă mai mult ca celălalt) al jocului duce la scăderea tendinței de cooperare. Atât cel care este în avantaj cât și cel în dezavantaj are tendință crescută spre a nu coopera.

Câteva concluzii referitoare la soluționarea conflictelor ce rezultă din analiza dilemei prizonierului:

- Este practic o decizie luată la începutul fiecărui conflict fără consultarea adversarului. Dar deciziile se bazează pe analiza comportamentelor anterioare ale adversarului.

- Eficiența se poate mări prin mărirea gradului de încredere al adversarului („Poți avea încredere în mine, nu doresc să te înving!”), dar trebuie transmis și mesajul „Nu mă poți învinge, nu mă las!”

- Sunt necesare eforturi pentru a face jocul simetric.

- Punctul slab al strategiei Tit for Tat este că ajunge a mică neînțelegere și degenerază într-o non-adaptare continuă (Echilibrul Nash) din care nu se poate ieși.

- Nu există strategie prin care se poate evita ca o parte din conflicte să ajungă în non-adaptare reciprocă, într-o competiție, adică să degenereze în alt joc, cunoscut în TMJ sub numele de „Lașule!” (Vandra, 2006)

2.3. Jocul Lașule!

Ideea jocului provine dintr-un film american din 1959: “Revoltă fără motiv”. În film tineri din Los Angeles se provocau la “duel”, și porneau unul spre celălalt în mașini închiriate. Cel care ieșea din calea celuilalt încercând să-și salveze viața pierdea duelul, era etichetat “Chicken” adică “Lașul” și devenea ținta disprețului celorlalți (Mérő, 1996, 1998) (Figura 3)

Primul	Al doilea	
	Adaptiv cedează	Non-adaptiv continuă
Adaptiv cedează	+2, +2 (remiză) Optimul Pareto	-5, +5 Al doilea învinge Echilibru Nash
Non-adaptiv continuă	+5, -5 (Primul învinge) Echilibru Nash	-2*n, -2*n Competiția continuă Pericolul tot crește

Figura 3: Tabelul de câștiguri în locul Lașule. Cum jocul evoluează valoarea lui „n” crește. Dacă n ar fi 1 sau 2 jocul ar părea dilema prizonierului, numai că competiția continuă. Valorile din tabel sunt arbitrare, este important doar ordinea priorităților dintre ele. (a învinge > remiza > pierderea > continuarea jocului)

Aparent Lașule! este un joc dilema prizonierului în care jucătorii în fiecare moment al jocului iau o nouă decizie de a continua sau nu jocul. Dar continuarea jocului este tot mai periculoasă, pericolul pe parcurs se multiplică. Probabilitatea părăsirii jocului în același moment fără comunicare (cooperarea) este aproape imposibilă. Soluțiile se reduc la a învinge sau a fi învins. Această concluzie este susținută și de faptul, că jocul are două puncte de echilibru Nash (Mérő, 1998) cele două soluții învingător-învins (N-A, +5 > +2 pentru primul, și -5 > -2*n pentru al doilea, respectiv A-N -5 > -2*n pentru primul și +5 > +2 pentru al doilea)

Rațional ar fi să cedezi, dar este valabil și pentru celălalt. Continuând “încă un pic” îți dai șansa să învingi. Ar fi desconsiderarea propriilor interese să nu iei în calcul că cedând ușor vei deveni vulnerabil și vei pierde toate jocurile Lașule! din viitor. Este deci rațional să continui... Adultul rațional, care dorește să câștige nu are șanse în fața Copilului care poate fi irațional, și care dorește să învingă. Controlul este cedat Copilului. Copii sunt artiști ai acestui joc. Câștigă majoritatea jocurilor Lașule! împotriva părinților (Mérő, 1996, 1998)

În acest joc învinge cel *care-și convinge adversarul*, că este suficient de irațional să continue jocul “până la coliziune.” Nu cel care *este* irațional! **Cuvintele cheie** în jocul Lașule! sunt **încrederea de sine și teama**. Cine se teme sau are mai mult de pierdut rămâne învins. Asimetria este o noțiune cheie în acest joc. Asimetria poate fi de situație (miză diferită, asimetrie de norme, etc.), sau de natură psihologică (scripturi diferite).

În conflictele cotidiene jocul Lașule! este faza în care cei doi aflați în conflict conștientizează, că nici unul nu are de gând să cedeze în favoarea celuilalt, adică unul a aruncat mânușa, iar celălalt a ridicat-o. Poate să

dureze o fracțiune de secundă, sau ani de zile, până când unul cedează, sau încalcă regulile, și conflictul intră într-o nouă fază.

Câteva concluzii referitoare la soluționarea conflictelor zilnice ce rezultă din analiza jocului Lașule!

- Aparent este joc de sumă nulă, ce atrage după sine gândirea dichotomică.
- Este rațional ca Adultul să cedeze controlul Copilului irațional. (Jocul este un paradox).
- Trebuie să știi să joci acest joc, altfel ajungi să-ți pierzi toate conflictele cotidiene. Este rațional să accepți măcar o parte din provocări. Dacă ai acceptat să joci, trebuie să fii perseverent ca să nu pierzi din vedere scopul jocului.
- În jocul repetitiv triumful alternativ poate fi considerată o formă a cooperării.
- Comunicarea pare o iluzie din cauza lipsei de încredere. O informație în care nu poți avea încredere are valoare informativă 0. De parcă nici nu ar exista.
- Comunicarea reală poate exista în pauzele dintre runde, sau în momentele în care ambii realizează că nu pot învinge.
- Adversarului trebuie transmis mesajul: „Nu mă poți învinge, dar sunt gata să cooperez cu tine!”

2.4. Licitarea dolarului.

În jocul Lașule! asimetria poate decide învingătorul. Apare necesitatea asimetrizării jocului. Cel care simte că pierde, are tendința de a încălca regulile jocului, apelând la „arme” ilicite cum ar fi șantajul sentimental. Jocul a devenit asimetric și cel șantajat dacă nu ridică mână și nu procedează la fel, riscă să piardă. Pare rațional să „supraliciteze” cu alt șantaj. Începe o competiție de șantaje ca o licitație. Jocul este cunoscut în TMJ sub numele de Licitarea dolarului.

Jocul a fost inventat de Shubik (1971). Se licitează un dolar. Există trei reguli:

1. Licitarea începe la 1 cent.
2. Miza se poate mări doar cu 1 cenți, nici mai mult nici mai puțin.
3. Plătește nu numai cel care câștigă licitația și ia dolarul, ci și penultimul licitator.

Sloganul jocului este “Am investit prea mult să cedez.” (“Too much invested to quit”). În medie licitația se termină în medie la 3,5 dolari, și chiar și cel care învinge, pierde... (Uneori se continuă până la zeci de

dolari). (Mérő, 1996, 1998) Este un joc cu final perdant-perdant.(Vandra, 2006)

Pare mai rațional, să licitezi 1,01 dolar, cu speranța că vei învinge și vei lua dolarul și pierzi doar 1 cent, decât să cedezi și să pierzi 0,99 dolari. Dar cu aceeași logică celălalt va licita 1,02 dolari... *Fiecare pas pare rațional, dar comportamentul global este irațional.* Comportamentul este rațional într-o lume în care desconsideri opțiunile viitoare ale celuilalt.

Jocul este forma asincron a jocului Lașule! Din cauza caracterului asincron remiză nu există. Cel care are ultimul cuvânt învinge. (Figura 4)

Primul	Al doilea	
	Adaptiv cedează	Non-adaptiv continuă
Adaptiv cedează	Exclusă!!!	Al doilea învinge Amândoi pierd Echilibru Nash
Non-adaptiv continuă	Primul învinge Amândoi pierd Echilibru Nash	Licitația continuă Jocul se degenerează

Figura 4. Tabelul de câștiguri al Licitației dolarului. Ordinea avantajelor este identică cu a jocului Lașule! cu excepția faptului că remiza este exclusă, cineva oricum a avut ultimul cuvânt.

În viața cotidiană “licitațiile” sunt câte un șantaj sentimental.

Există trei tipuri de șantajști sentimentali:

- Persecutorul (Pedepsitorul)– Părinte Normativ negativ (“Ești rău!”)
- Salvatorul (Mituitorul) – Părinte Grijuliu negativ (“Îți dau ... dacă tu...”)
- Victima (Suferindul) – Copil Adaptat negativ (“Ajută-mă!” “Uite ce mi-ai făcut...”) (clasificarea lui Forward & Frasier (1997) (***, 2007) adaptat de autorul prezentului articol după principiile AT)

Rolurile de șantajști sunt complementare. De exemplu cu cât mai intens pedepsește Persecutorul, cu atât mai eficient suferă Victima. De obicei combatanții atacă imaginea de sine a celuilalt. Reușește să rămână în joc doar care reușește să-și protejeze propria imagine de sine. Cuvântul cheie în acest joc este **imaginea de sine.** (Vandra, 2006)

Apar deci personajele din *Triunghiul Dramatic.* (Karpman, 2001) Fiecare după scriptul personal își poate alege “un stil” preferat. Forrest, (2007) Fiecare șantajează în stilul personal preferat, dar cine va avea ultimul cuvânt? Din cauza capcanei jocului licitațiile dolarului din viața cotidiană

uneori se termină la tribunal, la poliție, în spital, sau la morgă... Nu mai este sport, este un război. Capcana jocului atrage jucătorii în comportament inetic. Se poate menține în joc doar cel care desconsideră caracterul inetic al propriului comportament, apare deci etica dublă, raționalizarea (autojustificarea) (Festinger, 1957) Aronson, 1999/1972) a cărei consecință este lega gafei ireversibile (cu cât o gafă este mai mare , cu atât crește mai mult probabilitatea repetării sale).

Câteva concluzii referitoare la soluționarea conflictelor zilnice ce rezultă din analiza licitației dolarului:

- Este irațional să joci acest joc, dar este irațional să cedezi în fiecare joc de acest gen. Deci și cel mai rațional om va ajunge uneori să joace acest joc.
- Cine va încerca să joace rațional în acest joc va pierde. Doar Copilul irațional și iresponsabil are șanse în acest joc.
- Cel care propune un compromis își arată slăbiciunea și riscă să piardă.
- Cu cât „pasul” licitației este mai mare, cu atât șansa degenerării este mai mare.
- Cu cât pasul este mai mic, cu atât jocul se aseamănă mai mult cu jocul Lașule!
- Cel care va reuși să „țină pasul pe loc”, acordă o șansă cooperării, dar riscă...
- Este o dilemă: “Să continui jocul și să pierd și mai mult sau să salvez ce se mai poate salva?”

3. TRANSFORMAREA CONFLICTULUI ÎN JOC PSIHOLAGIC

3.1. Jocul psihologic de gradul 1: Jocul (dilema) pompierului.

Legea competiției și a războiului este că în final va exista un învingător și un învins. Învingătorul va avea imaginea de sine șifonată. Dar chiar și cel care învinge pierde. Pe deasupra acuza adversarului (“Totul este din cauza ta!”) și faptul că capcana jocului îl împinge la comportamente antisociale șifonează imaginea de sine a ambilor jucători. Încrederea reciprocă s-a pierdut, încrederea de sine de asemenea, imaginea de sine este la pământ, dar ceva-ceva se mai poate salva din el...

În tensiunea crescândă a conflictului jocul devine tot mai periculos. Jucătorul trebuie să-și pună întrebarea: să continui sau să încerc să-mi salvez imaginea de sine? Dilema poate fi modelată cu o situație pe care autorul acestui articol îl numește jocul pompierului. (Vandra, 2006)

Într-o cabană, departe de lume, s-a spart o lampă de petrol, și casa a luat foc. Care este comportamentul rațional, să te lupți cu flăcările, riscând să pierzi totul sau merită să faci o *comutare* și să lași casa pradă flăcărilor, dar să salvezi ceea ce se poate salva? Te vei bucura că ai reușit să salvezi din cabană tot ceea ce reprezenta valoare mare?

Cum șansa de a-și atinge scopul propus scade “pompierele”, aflat într-un conflict cotidian, intră într-o dilemă: “Să lupt în continuare sau să fac o comutare să-mi salvez imaginea de sine?” Cum timpul trece, compensarea psihologică devine tot mai atractivă, și de la un moment dat jucătorul îl va percepe “mai importantă” decât miza conflictului original. În acel moment apare comutarea.

Dar cum se poate salva imaginea de sine? Există mai multe posibilități, toate sunt raționalizări și toate depind de script. Unii preferă să transfere responsabilitatea ca un Persecutor, (“Tu ești devină!”) alții să-și să cedeze și să-și ierte adversarul necondiționat devenind Salvatori (“Fie cum vrei tu, vezi, eu sunt om bun!”) alții se auto-învinuiesc, dar fără a-și asuma responsabilitatea (“Eu sunt vinovatul, dar n-am ce face așa sunt eu...”)
pozând în postura de Victimă. Fiecare are o poartă de ieșire preferată din conflict și câștigul psihologic preferat. Doar trebuie să-l desconsidere pe celălalt, pe sine și/sau opțiunile sale. Jocul pentru obținerea compensării psihologice este un joc fără adversar, pe care se poate câștiga garantat, “doar” trebuie să se perceapă Victimă, deci să sufere. Suferința nu este deci un scop în sine, ci doar un instrument de a-și salva imaginea de sine. (Vandra, 2006)

Merită să intri în conflict și să depui efort să-ți aperi interesele? Da! Este rațional să depui efort ca să-ți salvezi imaginea de sine? Da! Ambele sunt comportamente raționale. Este rațional să-l provoci pe celălalt, ca apoi să fi nevoit să-ți salvezi imaginea de sine cu orice preț? NU!!!! Este un comportament complet irațional. Comportamentul irațional este compus doar din pași raționali! Alt paradox. (Vandra, 2006) Putem trage concluzia, că noțiunea de “iraționalitate” trebuie înlocuită cu cel de “raționalitate limitată.” Un jucător este rațional în lumea sa desconsiderată.

Comutarea surprinde adversarul (derută), care nu are altă posibilitate decât de a se refugia și el într-o compensare psihologică.

Incluzând comutarea avem completată formula G:

Momeală (Dilema Prizonierului) + Stratagemă (Lașule!) → Răspuns (Licitația dolarului) → Comutare → Derută → Beneficiu psihologic (negativ)

În acest moment: controlul este cedat Copilului, se face efort de obține un câștig psihologic, jucătorii suferă, au raționalitate limitată, fug de responsabilitate, au apărut personajele din Triunghiul Dramatic și avem

formula G completată. Și s-a ajuns aici luând *doar decizii raționale*. Scriptul a fost necesar doar pentru a decide *stilul* de șantaj, (nu faptul!), și *stilul* de preferat de compensare psihologică, (fiind în funcție de pozițiile de viață. O compensare psihologică, care întărește convingerile din script, va fi preferată uneia care o contrazice). Scriptul nu este necesar ca să se facă o comutare ci doar pentru a decide *ce fel de comutare* se va face.

Decizia comutării nu are loc deci sub motivații *doar* din script, ci sub influența a două motivații contrare: de a-și atinge scopul și de a-salva imaginea de sine. primul este motivația de a obține câștigul Jraț, al doilea de a obține beneficiul psihologic. În obținerea beneficiului psihologic ambii jucători se comportă non-adaptiv, și fiindcă ambii “câștigă” este un echilibru Nash a jocului. Dacă se repetă jocul probabilitatea repetării jocului cu aceeași scenariu crește, mai ales, dacă “compensările sunt complementare. (unul “Eu sunt OK, tu nu ești OK”, celălalt “Eu nu sunt OK, tu ești OK”)

3.2. Jocul psihologic de gradul II: Jocul cu miză dublă

Într-o relație simetrică JRaț se poate desfășura cu final variabil. “A învinge cu schimbul” poate fi perceput ca o înțelegere tacită, o formă a cooperării. Compensația este “Nu-i nimic mă revanșez data viitoare!” (Jraț). Într-o relație asimetrică, cel în dezavantaj va pierde repetat și dorința sa de a se refugia în compensare psihologică va apare tot mai timpuriu. La un moment dat această motivație apare deja din momentul de start al jocului. Jucătorul se va face asigura din start să aibă cale de refugiu în compensare psihologică. Dacă în jocul pompierului motivațiile contrare au existat doar în apropierea comutării, în următoarea fază sunt prezente din start. Jocul *din start* are două mize: “Sau înving, sau știu cum să-mi apăr imaginea de sine!” Însă jucătorul încă dorește să-și atingă scopul. Dar dacă nu, nici o pagubă, are compensare psihologică! Însă încă mai poate fi “mituit” să renunțe la comutare dacă este lăsat să învingă.

3.3. Jocul psihologic de gradul III: Jocul psihologic propriu zis

Câștigul psihologic poate deveni un scop în sine, când miza Jraț devine doar un pretext pentru obținerea beneficiului psihologic. Jucătorul devine dependent de câștigul psihologic ca de un drog, la care nu poate renunța. El nu va mai accepta să “câștige” pentru a renunța la compensare psihologică. Dacă i se oferă să învingă, nu acceptă, sau va provoca alt joc. Apare dependența. Are nevoie de partener cu care să o joace. Un partener care își găsește și el “câștig” în joc, și va “coopera” cu el în menținerea jocului. Și cine caută găsește... Avem deci toate caracteristicile jocului psihologic. Am ajuns pe “meleagurile AT...” “

4. IEȘIREA DIN CAPCANA JOCULUI PSIHOLOGIC

4.1. Bătălia sexelor

În JP jucătorii se tem cel mai mult de situația în care nu numai că sunt învinși, dar nici măcar nu pot obține nici măcar compensarea psihologică.

Prin comutare triumful capătă gust amar. „Gustul amar” este echivalent cu o pierdere în sens TMJ. În acest joc cu două feluri de mize se poate câștiga în două feluri: prin cooperare (Jraț) și prin beneficiu psihologic (JP). Nu se pot obține ambele beneficii. În cooperare câștigă amândoi, în JP obțin amândoi beneficiul psihologic. Situația creată și decizia este modelată de jocul cunoscut în TMJ sub denumirea de bătălia sexelor. (Figura 5)

Ileana și Gheorghe doresc neapărat să petreacă seara împreună. Neștiind de intenția celui alt Gheorghe cumpără două bilete la meci, Ileana două la operă. Vorbind la telefon ajung doar să constate intenția diferită a celui alt, când unul din telefoane se descarcă. Unde să se ducă? Decât să petreacă seara separat mai bine se ducă acasă. Dar el ar prefera la meci, ea la operă... (Mérő, 1996, 1998, Poundstone, 2006) Jocul poate fi modelat prin următorul tabel (Figura 5):

El	Ea	
	Adaptiv (meci)	Non-adaptiv (operă)
Adaptiv (operă)	0,0 (merg acasă dezamăgiți)	2, 4 (Se duc la operă) Echilibru Nash
Non-adaptiv (meci)	4,2 (Se duc la meci) Echilibru Nash	0,0 (merg acasă dezamăgiți)

Figura 5: Tabelul de câștiguri al bătăliei sexelor. Valorile sunt arbitrare, sugerând, că doar atunci există soluții avantajoase, comportamentul este asimetric, adică dacă unul și numai unul este adaptiv. Jocul are două echilibre Nash, dar diferit de avantajoase.

Presupunând că prima seară s-au întâlnit de exemplu la meci, ea, dacă ar dori să meargă a doua seară la operă, cum ar putea proceda fără comunicare, pentru că pentru el “împreună la meci” este cea mai avantajoasă soluție? (Să nu uităm, analogia este făcută cu jocurile psihologice, unde lipsa de încredere este atât e mare, încât comunicarea nu are valoare, de parcă nici nu ar exista. „Prin comunicare se poate rezolva”

este un idealism). O schimbare unilaterală a strategiei ar duce probabil la “din cauza ta nu am petrecut seara împreună!” Chiar “împreună la operă” ar reprezenta o renunțare, și ar duce la împotrivire. Conform TMJ comportamentul unui jucător este rațional, dacă implică creșterea câștigului său. Pare rațional să nu schimbi strategia. Alt paradox.

Pentru conflictele cotidiene situația creată ar putea fi descrisă cu următoarea analogie: a pretinde unei persoane să iasă din JP echivalează cu a-i pretinde unei persoane aflate pe pragul înecului, să se scufunde și să înoate câțiva metri sub apă, ca să se salveze de la înec. Poate ar încerca, dar ar și scoate repede capul din apă panicat: “Am încercat, dar nu pot...”

Există doar o singură soluție pentru Ileana să-l convingă pe Gheorghe în jocul repetitiv să-și schimbe comportamentul: să schimbe unilateral strategia, asumându-și responsabilitatea pentru actul ei, să intre în competiție cu el, până el cedează și vine la operă. Dar este o acțiune riscantă. Doar un Adult responsabil este în stare să ia o asemenea decizie.

4.2. Antiteza

Antiteza este un comportament caracteristic de Adult, care încalcă regulile comportamentului stereotipic din JP și în aceste condiții jocul nu poate fi continuat. (Berne, 1964) Cel care îl aplică refuză să fie partener în joc. El va fi perceput ca un Persecutor de către cel care dorește să continue jocul. „Adultul” se comportă adaptiv față de miza Jraț, dar non-adaptiv față de ideea de a fi învins și față de compensarea psihologică. Apare un conflict, care are miza: “Jucăm, sau nu jucăm JP?” Este un Jraț, care poate lua drumul degenerării descrise anterior, finalizat prin compensare psihologică (“Am încercat totul dar...” “Și pentru acesta tu ești de vină!” etc.) “Jucătorul” își va provoca adversarul să continue jocul încercând să-l transforme în Victimă. Fiind în starea de Copil, iresponsabil, are toate atuurile față de Adultul care refuză să joace. *Nu ajunge să blochezi drumul spre câștigul psihologic, este necesară și o compensare.* Miza aparentă a conflictului (cel de tip material) este cel mai la îndemână. Riscul este că propunerea va fi percepută ca o mituire, un șantaj sentimental (salvare).

O dată ce jucătorul a acceptat ca o alternativă *posibilă* miza materială, jocul a devenit de miză dublă. Dacă alternativa este *de dorit*, deja este jocul pompierului. Dacă *renunță la câștigul psihologic, în favoarea celui material*, se revine la Jraț, la licitația dolarului. Dacă cel care aplică antiteza nu supralicitează, ci doar stă ferm pe poziție, propunând o soluție echitabilă, la un moment dat *licitația se oprește* și se regenerează competiția loială, jocul Lașule! Când jucătorul *a renunțat la dorința de a învinge* am ajuns în dilema prizonierului și *soluția OK-OK (cooperarea reală) devine*

posibilă. Cine se grăbește întârzie. Propunerea unei soluții de cooperare bazată pe contract de Adult-Adult într-o fază prea timpurie duce la nerespectarea contractului, reluarea jocului și îngreunarea aplicării ulterioare a antitezei.

4.3. Degenerarea unui conflict pe un exemplu concret

Maria și Ion sunt tineri căsătoriți, au multe lucruri în comun, de exemplu amândouă le place cafeaua servită la pat.

Dilema prizonierului

Dar cine se scoală s-o servească? Amândoi pot fi adaptivi (se scoală) sau non-adaptivi, (așteptă să fie serviți). Cum să se comporte? Câteva zile cel care s-a trezit primul a făcut cafeaua, sau s-au sculat împreună. Dar într-o zi concomitent au ajuns la concluzia să aștepte ca celălalt să se scoale...

Lașule

A început un concurs de stat în pat. Nici unul nu ceda. Timpul trecea, statul în pat a devenit o povară... Ea n-a mai suportat:

Licitația dolarului

„Fă te rog cafeaua!” „Dacă mă iubești o faci tu!” „Să înțeleg, că tu nu mă iubești?” „Eu am făcut-o și ieri!” Ea a început să-l gâdile. El a început să-l împingă jos din pat. Ea a început să dea cu pumnul în el, dar numai din joacă. „Să știi, că nici eu nu-ți fac cafeaua, dacă nu o faci acum!” „Nu fii scârbos” Era ca o licitație, până unde se va ajunge?

Jocul pompierului.

Și tu ce ești? - a ridicat el tonul. Acest ton era cu totul diferit de celelalte. Ea drept răspuns s-a sculat și n-a făcut cafeaua. Nici el. Dimineața nu au vorbit. La prânz deja erau pe cale să se împace.

Jocul cu miză dublă

Dar a venit mama lui în vizită. El a întrebat-o în glumă: „Cine trebuie să facă cafeaua?” Cum se aștepta, mama i-a luat imediat apărarea: „Și eu am făcut soțului meu o viață întreagă. Este obligația unei soții!” Jocul a devenit asimetric.

După acea scenă ea nu prea mai spera să obțină cafeaua în pat. El avea remușcări pentru scena de ieri, și a vrut să se scoale. Ea însă i-a pus întrebarea pe un ton tăios: „Faci cafeaua sau nu?” („Sau tu vei fi de vină pentru tot!”) El s-a răzgândit. „Dacă așa o ceri, nu o fac!” – i-a răspuns.

Joc psihologic propriu-zis

Toată ziua s-au certat. De la orice diferență de opinie ajungeau la tema cafelei. Dar cafeaua era doar un pretext să-și reverse fiecare nervii pe capul celuilalt.

Antiteză

S-au culcat cu spate la spate. Nici unul a putut dormi. El dimineța s-a făcut cafeaua și l-a adus la pat cu următoarele cuvinte: „Știu că îți place cafeaua servită la pat. Și mie îmi place. Mi-am dat seama că te-au deranjat cuvintele mamei. Ieri am avut de gând să fac cafeaua, dar nu mi-ai dat răgaz. Nu doresc să mă mai cert cu tine pe această temă, dar când mi se vorbește atât de imperativ prefer să refuz, chiar dacă inițial am avut intenția să fac așa cum mi s-a impus.” (Gest adaptiv, rupe lanțul de comportamente non-adaptive încalcă regulile JP, dar nu atacă și nu cedează). Apoi a ieșit din dormitor. Ea a fost atât de surprinsă, încât nu a știut să riposteze. Apoi nu a mai avut la cine. La început nici n-a vrut să bea nici din cafea. Încercând singură să-și verse nervii pe el, treptat și-a dat seama că nu găsește suficient motiv. (Treptat trece de la JP la jocul pompierului) Calmându-se, a început să-i accepte punctul de vedere. Dar cum să iasă cu basma curată? (dorește să rezolve conflictul dar încă vrea să învingă: licitația dolarului). Amândoi au fost cam tăcuți în acea zi. (Lașule! – Nu există licitație, dar cine cedează?) Seara la culcare și-a luat inima în dinți și i-a zis: „Nu mai vreau să ne certăm. Te iubesc.”(Dilema prizonierului, comportament adaptiv, după gestul lui, ea speră că el îi va urma exemplul). Apoi l-a îmbrățișat... (Cooperare) „Meciul” s-a terminat. Sau nu? (Vandra, 2006)

5. UTILITATE

5.1. Gradele dependenței

Berne a clasificat jocurile psihologice din punctul de vedere al intensității lor în jocuri de gradul I, gradul II. și gradul III. (Berne, 1964)

Raportul importanței celor două mize în percepția jucătorului la startul jocului ne dă o unealtă utilă în clasificarea JP. Practic acest raport este o măsură a dependenței față de JP.

Dependența are 3+1 grade. Să exemplificăm cu dependența față de alcool. În paranteză raportul dintre importanța mizei în Jraț și JP.

Grad 0 (non-dependență): Încercarea: gustă prima dată alcoolul. (JP =0)

Grad I. Plăcerea: Bea câteodată din plăcere, băuturi alese cu prietenii. Jraț > JP

Grad II. Obișnuința: Consumă zilnic alcool de orice fel, se îmbată frecvent, dar poate să facă efort să renunțe. Jraț ~JP

Grad III. Dependența propriu zisă: renunță la orice numai ca să poată bea. Jraț << JP.

Această clasificare este similară cu cea al lui Berne, dar între cele două nu există identitate, ci doar relație de analogie. (Vandra, 2006)

Clasificarea bazată pe raportul importanței motivațiilor ne dă posibilitatea de a defini un grad acut și unul cronic al JP. Gradul acut definește gradul rundei actuale, iar gradul cronic este media gradelor acute pe o perioadă mai lungă. Nu fiecare rundă se joacă la aceeași intensitate. Gradul acut este funcție a evenimentelor „aici și acum” cel cronic este independent de ele.

Dacă clasificăm JP după importanța relativă a mizelor, atunci trebuie să observăm, că intensitatea variază, și trebuie să definim un grad acut și unul cronic. De exemplu atunci, când soția vine acasă “montată” și în 5 minute găsește 6 motive pentru care soțul “și pentru asta este de vină” acuzându-l de parcă ar fi comis cel puțin o crimă, joacă “Și pentru acesta tu ești de vină!” la gradul III, deși în alte cazuri o face doar la gradul I. Dacă o analizăm pe termen lung putem afirma că în medie intensitatea jocului ei este de gradul II. Intensitatea acută a jocului sunt funcții ale evenimentelor “aici și acum” sau imediat premergătoare. Intensitatea cronică nu depinde de aceste evenimente, este doar o funcție aproape exclusiv a scriptului jucătorului.

5.2. Utilitatea modelului formei normale ale jocului din în analize AT

Modelul formei normale ale jocului, utilizat în TMJ în analizele Jraț este utilă și în analize AT. Analizele tabelor de câștiguri ne arată care sunt căile probabile de evoluție și care sunt „direcții interzise.” Aplicat coralogramei (Stewart & Joines, 2004/1987) ne arată de exemplu, că din situațiile „eu sunt OK, și tu nu ești OK”, nu există cale permisă spre relația OK-OK, drumul duce obligatoriu prin punctul „nimeni nu-i OK”, Persecutorul (Salvatorul) trebuie să-și asume responsabilitatea, să renunțe la „superioritate.” Doar plecând din puncte simetrice se poate clădi o cooperare. Din poziția de învingător nu există cale permisă spre cooperare. (Vezi Figura 1 și Figura 2)

Aplicat modelului TILT (Karpman, 2001) se poate deduce că din axa relațiilor patologice (independență (neangajare) versus atașament dependent) nu se poate ajunge la o relație sănătoasă, întâi este nevoie de a renunța la individualitate, respectiv la atașament, și doar din detașare protejată se poate clădi o relație sănătoasă, prin cooperare.

Detalierea acestor exemple depășesc cadrul acestui articol.

5.3. Concluzii

Jraț și JP tipice sunt două extreme a unui continuum. Limita dintre ele este greu de trasat. În cazul subiecților care se prezintă în cabinetul terapeutului, Jraț nu are semnificație deosebită. Însă, cum terapia avansează, și cum pacientul începe să depună eforturi de a evita propriul joc evenimentele “aici și acum” încep să aibă relevanță.

În formarea noilor colective, în relații noi, unde fiecare vine cu jocurile preferate pe care dorește să-l impună, respectiv în educație, unde jocurile nu sunt definitive încă, luarea în considerație a alternativelor raționale de a juca JP este o cale atractivă. Trebuie luat în considerare și faptul, că subiectul, care încearcă să evite propriile jocuri, este într-o situație mult defavorizată față de terapeut, prin faptul că este mult mai implicat personal. Pe de altă parte situația în care “exersează” evitarea jocului este mult diferită față de “cel de acasă”.

Faptul, că jocurile au o legitate privind degenerarea respectiv regenerarea cooperării reale, (nu în menținerea jocului) dau în mâna specialistului încă o unealtă, care le completează pe cele AT clasice.

Modelul pe care se analizează Jraț este util și în analize AT, cu două variabile (de exemplu atașament-individuație, OK – non-OK, etc.) dacă alegem adecvat sistemele de coordonate și valorile pentru o analogie cât mai bună.

BIBLIOGRAFIE

ARONSON, ELLIOTT, *Társas lény Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapeșt, (Traducere după *The Social Animal*, 1972), 1999.

BERNE, E., *Games People Play. The Psychology of Human Relationships*”, New York, Grove Press, 1964.

CENTRUL de STUDII STRATEGICE DE SECURITATE (2002), Studiul: *Conflicte asimetrice, Cerințe operaționale privind structura Armatei României*, p. 38, în HOMINIS 2001 (CD), București, 2002. Descărcat pe data de 17 XII. 2007. http://216.239.59.104/search?q=cache:3lZruL3OSQUJ:cssas.unap.ro/ro/pdf_studii/conflict_asimetrice.pdf+%22strategie+evolutiv+stabila%22&hl=hu&ct=clnk&cd=1&gl=ro&client=firefox-a

FESTINGER, L., *A Theory of Cognitive Dissonance and Consumer Behaviour*, Stanford University Press, Stanford, 1957.

FORREST, L. (2007) *The Faces of Victim*, descărcat pe data de 17. XII. 2007, http://www.lynnforrest.com/html/the_faces_of_victim.html

FORWARD, S., FRAZIER, D. , *Érzelmi zsarolás*, Édesvíz könyvkiadó, Budapest, 1997.

KARPMAN, K. (2001) TILT and structural pathology, descărcat la data de 17. XII. 2007. ITAA, <http://itaa-net.org/TAJNet/articles/kaplan-tilt.html>

KELLEY, H. H. & THIBAUT, J. W., *Interpersonal relations*, New York Wiley, 1978.

MÉRŐ, LÁZLÓ, *Mindenki másképp egyform*, Tericum, Budapest, 1996.

MÉRŐ, LÁZLÓ (1998): *Moral Calculations Game Theory, Logic, and Human Frailty* Copernicus, Descărcat pe data de 17. XII. 2007, http://216.239.59.104/search?q=cache:3lZruL3OSQUJ:cssas.unap.ro/ro/pdf_studii/confl_asimetrice.pdf+%22strategie+evolutiv+stabila%22&hl=hu&ct=clnk&cd=1&gl=ro&client=firefox-a

Monash University (2006): *Introduction to Game Theory Concepts*, Australia, retrieved on 17. XII. 2007. <http://216.239.59.104/search?q=cache:nIF2u6vtnWMJ:www.csse.monash.edu.au/courseware/cse468/2006/Lectures/CSE-468-03.pps+%22transactional+analysis%22+%22mathematical+game+theory%22+-Vandra&hl=hu&ct=clnk&cd=1&gl=ro&client=firefox-a>

PARR, JOHN, *Individuation, Attachment & Group Dynamics*, Revista de psihologie aplicată. Universitatea de Vest din Timișoara, 3/2002.

POPA, V. (2006), *Tehnologie și inteligență în conflictele militare* Centrul de studii strategice de apărare și securitate. Descărcat pe data de 17. XII. 2007 http://cssas.unap.ro/ro/pdf_carti/sesiune_aprilie_2006.pdf

POUNDSTONE, W. (2006), *Excerpts from Prisoner's Dilemma*, descărcat pe data de 12 februarie 2006 URL: <http://www.heretical.com/pound/chicken.html>

RAPAPORT, A. & CHAMMACH A., *The Prisoner's Dilemma*, University of Michigan Press, 1965.

SHUBIK, M., The Dollar Auction Game: A Paradox in Noncooperative Behaviour and Escalation. *Journal of conflict resolution* 15, 1971, p. 109-111.

STEWART, I. & V. JOINES, *TA aztăzi, o nouă introducere în analiza tranzacțională*, Timișoara, Mirton, 2004.

SZEKSÁRDI, J. , *Konfliktusok pedagógiája*, Veszprém: Veszprémi Egyetemi Könyvkiadó, 2002.

VANDRA, A. (2006) *The Link between the Mathematical Game Theory and Transactional Analysis: A New Way of Psychological Games Come into Being* *Europe's Journal of Psychology*, May, 12th 2006
[http://www.ejop.org/archives/2006/05/the link between 1.html](http://www.ejop.org/archives/2006/05/the_link_between_1.html)

Hu.Wikipedia (2007) *Játszma*. Descărcat pe data de 11. august 2007,
[http://hu.wikipedia.org/wiki/User vita:Vandraattila](http://hu.wikipedia.org/wiki/User_vita:Vandraattila)

*** (2007) *Emotional Blackmail*, descărcat pe data de 17. XII. 2007,
<http://www.angelfire.com/vt/rcwn/Pagefifteen.html>

The relationship between Mathematical Game Theory and Transactional Analysis

Abstract

Transactional Analysis (TA) and Mathematical Game Theory (MGT) have developed as two distinct theories. The author demonstrates, that human conflict has different pass through more stages: dilemma (Described by MGT as Prisoner's Dilemma), competition (Chicken! Game) and war (Dollar Auction Game) The switch to a psychological compensation transforms the conflict into a psychological game. A conflict can describe the formula G, players taking exclusively rational decisions. The decision of switch is taken under two contrary motivations: the first is a rational one, the script prescript the other. Making a comparison between the contrary motivations is a useful tool in classifying games. Using MGT models help specialists not only for understanding phenomena happens in psychological games, but also gives a useful model in conflict resolution. MGT models applied on TA models, help us to understand why some transformations are forbidden to OK-OK relationship and why the single functional way from the dichotomy of attachment or individuation the only way to healthy autonomy is through the protected detachment, by rebuilding the relationship.