

Jarosław JAGIEŁA \*

Zespół Badawczy Edukacyjnej Analizy Transakcyjnej  
Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

## Sztuka szpiegowskiej gry. Transakcyjne aspekty pracy służb specjalnych

### Streszczenie

Gry wywiadowcze odpowiadają wszelkiego rodzaju innym grom, które mają miejsce we współczesnym świecie. Analiza transakcyjna dostarcza określonego modelu gry interpersonalnej, opisywanej przy pomocy tzw. wzoru G. Utajony i zakamuflowany aspekt gry transakcyjnej oraz jej kolejne etapy dobrze odpowiadają procesowi werbunku, jaki towarzyszy pozyskiwaniu źródeł osobowych w pracy służb specjalnych.

**Słowa kluczowe:** gra, gra transakcyjna, gry służb specjalnych, wzór G, werbunek.

Czy lepszy byłem, czy gorszy  
Na grze mój żywot się kończy.  
*Daemones, Czesław Miłosz*

Pojęcie sztuki zawarte w tytule artykułu nie oznacza w tym wypadku ani uroku, ani piękna, ani tym bardziej obezwładniającego wdzięku szpiegowskiej profesji. Oznaczać jednak może mimo wszystko biegłość, zmyślność, pewną dozę kreatywności, a czasem nawet swego rodzaju finezji i wyrachowania. Profesor Mirosław Minkina – wybitny znawca służb specjalnych – w książce o znamienym tytule *Sztuka wywiadu w państwie współczesnym*, która ukazała się też nieprzypadkowo w jednoznacznie brzmiącej serii wydawniczej *Gry wywiadów*, o wywiadzie pisze tak: „Wydaje się, że można traktować tę formę aktywności społecznej jako sztukę, ponieważ jest to zarazem proces twórczy i szczególnego rodzaju umiejętność, w których na sukces składa się intuicja oraz instynkt w połączeniu z wiedzą i doświadczeniem opartym często na intuicji”<sup>1</sup>. Takie zatem

\* yarko1@go2.pl

<sup>1</sup> M. Minkina, *Sztuka wywiadu w państwie współczesnym*, Oficyna Wydawnicza RYTM, Warszawa 2014, s. 17.

rozumienie sztuki szpiegowskiego rzemiosła zawarte w na początku owego tekstu będzie nam tutaj towarzyszyć. O pracy oficerów operacyjnych wywiadu i ich niekonwencjonalnym działaniu autor pisze dalej tak: „Wymaga się od nich umiejętności dostosowania się do każdej sytuacji, instynktu, kreatywności, wyobraźni operacyjnej oraz wiarygodnego okłamywania”<sup>2</sup>. Właśnie o k ł a m y - w a n i a. Dlatego też z kolei Wojciech Chudy, jeden z etyków, odnosząc się do tego rodzaju profesji, nie pozostawia tu wątpliwości: „Spośród wszystkich zawodów chyba najbardziej na nazwę kłamcy zawodowego zasługuje człowiek parający się zawodem tajnego agenta, pracownika wywiadu, czyli po prostu szpieg”<sup>3</sup>.

Wspomniane kłamstwo jest też osią i spoiwem gier wywiadu, jakie często są prowadzone. I choć działań wywiadowczych doszukiwać się można z pewną dawką nadinterpretacji już nawet w Biblii (Jozue, 2, 1; Księga Liczb 13, 1–13)<sup>4</sup> czy w czasach starożytnych, to niejednokrotnie usiłuje się nas w ten sposób przekonać, iż towarzyszą one dziejom ludzkości niemal od zawsze. Towarzyszą, rzecz jasna, aż do chwili obecnej, gdzie jako uzasadnienie ich istnienia wskazuje się na realizm polityczny, względy międzynarodowe oraz bezsporny fakt istnienia tego rodzaju służb we wszystkich państwach współczesnego świata. Państwo pozbawione wywiadu staje się obecnie bezbronne, można powiedzieć, że jest zarówno ślepe, głuche, a być może też – pozbawione zdolności do analizy bieżącej sytuacji – bezrozumne. Łatwo uświadomić sobie choćby tylko to, co by się stało, gdyby w czasie wojny polsko-bolszewickiej w roku 1920 Polska pozbawiona była radiowywiadu, który – jak twierdzą niektórzy historycy – miał rozstrzygające znaczenie w czasie tego właśnie konfliktu zbrojnego.

Nie zmienia to jednak faktu, że szpiegostwo oznacza jedno z bardziej wątpliwych moralnie zajęć<sup>5</sup>. A powracając do Biblii, już kuszenie Adama przypomina typową sekwencję zdarzeń ze wszelkimi znamionami gry operacyjnej i podstępnego werbunku, którymi to działaniami zajmiemy się w dalszej części tekstu. Jeśli od wieków tajne działania i szpiegostwo mają miejsce, to tylko dlatego, że znajdują one uzasadnienie – w sposób mniej lub bardziej przekonujący – w nieodzowności oraz konieczności ich istnienia we współczesnym świecie. Świecie wciąż pełnym przemocy, wojen i podstępnych oraz tajnych działań operacyjnych mających wszelkie znamiona prowadzonych gier.

Celem prezentowanego tutaj artykułu jest ukazanie możliwości, jakie stwarza jedna z koncepcji psychologicznych w zakresie analizy zjawisk związanych

<sup>2</sup> Ibidem, s. 118.

<sup>3</sup> W. Chudy, *Kłamcy profesjonalni? Praca dyplomaty i szpiega w ujęciu etyki*, Wyd. Materius Media, Kraków 2004, s. 39.

<sup>4</sup> M. Minkina, *Sztuka wywiadu...*, op. cit., s. 48.

<sup>5</sup> Nie rozstrzygając z oczywistych względów w tym miejscu o moralności lub jej braku w przypadku działań wywiadowczych, warto wspomnieć niejako na marginesie, iż w starożytności uważano, że „ci, którzy dzierżą miecz” (posiadanie i zdobywanie informacji to wszak jeden z przejawów sprawowania władzy), winni zostać wyłączeni ze zgromadzeń publicznych, czyli na ten okres sprawowania rządów ze wspólnoty; „dzierżenie miecza” jako sprawowanie wszelkiej władzy stawało się bowiem działalnością wątpliwą moralnie.

z pracą operacyjną wywiadu. Na przykładzie rozpatrywania poszczególnych etapów werbunku osobowego źródła informacji będziemy chcieli prześledzić przebieg tego rodzaju działań z punktu widzenia zaangażowania psychologicznego podmiotów tego zdarzenia.

### Istota gry

Podjęmowanie różnego rodzaju gier towarzyszy ludziom, podobnie jak szpiegostwo, od zarania dziejów. Nie sposób w tak krótkim szkicu wskazać wszelkie ich przejawy. Nie pozostaje w tej sytuacji nic innego, jak odesłać zainteresowanego czytelnika do poświęconej temu zagadnieniu dostępnej literatury<sup>6</sup>. Powiedzmy jedynie, że wszelkiego rodzaju gry podlegają podobnym prawidłowościom. Towarzyszy im rywalizacja, współzawodnictwo lub, co najwyżej, konfrontacja między jej uczestnikami; natomiast w przypadkach współdziałania a nie rywalizacji, mamy do czynienia bardziej z pojęciem operacji niż gry<sup>7</sup>. Inną cechą gry jest fakt, że można w niej wyodrębnić kolejne posunięcia, kroki, etapy, czy oddzielne poczynania. Wreszcie gra zmierza do mniej lub bardziej konkretnego, ale zawsze określonego celu, jakim jest wygrana. W tym znaczeniu grą są zarówno relacje sprzedaży-kupna (np. kupno akcji na giełdzie to jedna z typowych gier), jak również współzawodnictwo w każdej dziedzinie, np. w pracy czy sporcie. Postępowanie sądowe to także teren udratyzowanej gry, jaka ma miejsce między oskarżycielem, którego atutem w tej konfrontacji jest zgromadzony materiał dowodowy, a obrońcą, którego zadanie sprowadza się głównie do podważenia i zakwestionowania owych dowodów lub argumentów. Polityka bezspornie bywa również grą. I gdy obserwujemy zmagania i konfrontacje polityków, łatwo można dostrzec tworzenie podstępnych machinacji wyrażające się choćby tylko słownymi gierkami<sup>8</sup>. Polityka – jak utrzymują niektórzy znawcy problemu – składa się z misji i gry. Gdy gra zaczyna dominować nad misją, skutki bywają nader widocznie. Jerzy Urban, rzecznik prasowy rządu w czasie stanu wojennego i po nim, tak posumował ten okres swojego życia: „To była wspaniała przygoda. Zająłem się walką polityczną, grą. Żyłem w obrębie spraw ważnych, mających swoją dramaturgię. Polityka nie interesowała

<sup>6</sup> Np. R. Caillois, *Gry i ludzie*, Oficyn Wydawnicza VOLUMEN, Warszawa 1997; M. Eigen, R. Winkler, *Gra*, PIW, Warszawa 1983; R.D. Luce, H. Raiffa, *Gry i decyzje*, PWN, Warszawa 1964 i szereg innych.

<sup>7</sup> W analizie transakcyjnej, której poświęcony jest ten tekst, pod pojęciem operacji rozumie się „Ciąg prostych społecznych transakcji, często o charakterze informacyjnym lub podejmowanych w ściśle określonym celu, nie będących grą”. J. Jagiela, *Słownik analizy transakcyjnej*, Wyd. AJD, Częstochowa 2012, s. 138.

<sup>8</sup> P. Wojtyra, *Przejawy gier transakcyjnych w relacjach politycznych. Na podstawie audycji radiowej „Śniadanie z Radiem Zet”*, niepublikowana praca magisterska, Instytut Pedagogiki Społecznej WSP, Częstochowa 2000.

mnie jako władza, tylko jako gra właśnie”<sup>9</sup>. O wojnie możemy też mówić jako jednej z najbardziej brzemiennej w skutki grze. Niektórzy nawet ironicznie twierdzą, że satysfakcja z jej prowadzenia jest wprost proporcjonalna do posiadanego stopnia wojskowego jej uczestników. Trudno się z tym nie zgodzić. Nie sposób nie wspomnieć jeszcze o wszelkiego typu grach dziecięcych oraz grach, jakie wykorzystuje się w dydaktyce jako działanie symulacyjne w biznesie, czy wojskowości. Czasem mówimy o tzw. „grze słów”, która towarzyszy niektórym wierszom, zabawom językowym lub kalamburom. Pojęcie gry w odniesieniu do sztuki aktorskiej wymyka się niejako wcześniej wymienionym regułom (rywalizacji, kolejnym ruchom oraz celowi), ale czy tak bardzo? Rzecz jest warta głębszej analizy, której nie będziemy tu czynić, tak jak nie zajmujemy się niewątpliwym faktem, iż dobór partnerski to mniej lub bardziej skrywana gra. Stąd w tym kontekście godzi się na koniec zacytować wymowny fragment ze sztuki *Fircyk w zalotach* Franciszka Zabłockiego – „Gra świat cały, więc żadnej w grze zdrożności nie ma”<sup>10</sup>.

### Gra transakcyjna

Gra transakcyjna to gra o charakterze psychologicznym, a precyzyjnej mówiąc, jest to gra charakterze interpersonalnym, czyli rozgrywka prowadzona między ludźmi. Najpełniejszy oraz najbardziej wyczerpujący dyskurs towarzyszący owym rozgrywkom odnaleźć można w jednej z koncepcji psychologicznych noszących nazwę analizy transakcyjnej (ang. *transactional analysis* – TA). Termin „transakcja” oznacza tu jednostkę komunikacji między ludźmi i składa się z bodźca transakcyjnego i reakcji transakcyjnej; przy czym reakcja transakcyjna może stać się ponownie bodźcem do uruchomienia kolejnej reakcji.

„Gra – pisze Eric Berne (1910–1970), twórca analizy transakcyjnej (AT) – to sekwencja ukrytych, powtarzalnych i podstępnych transakcji zmierzających do jasno określonych korzyści społecznych oraz psychologicznych. Skryt o ś ć oznacza tutaj, iż podmiot udaje, że robi coś, podczas gdy w istocie czyni coś zupełnie innego”<sup>11</sup>. Ten zakamuflowany i utajony aspekt gry dobrze koresponduje z działaniem służb specjalnych. Przełomowe w znaczeniu dla rozwoju i kształtowania się koncepcji AT nastąpił wraz z wydaniem jednej z pozycji poświęconych właśnie grom psychologicznym<sup>12</sup>, która w Stanach Zjednoczonych przez dłuższy czas zajmowała niekwestionowane pierwsze miejsce na liście bestsellerów książkowych. W sumie można powiedzieć, że gra jest serią posunięć

<sup>9</sup> „Rzeczpospolita”, nr 69 (6449) z 22–23 marca 2003 r., s. A 11.

<sup>10</sup> F. Zabłocki, *Fircyk w zalotach*, akt II, scena 1.

<sup>11</sup> E. Berne „*Dzień dobry*” ... i co dalej? *Psychologia ludzkiego przeznaczenia*, Wyd. REBIS, Poznań 2008, s. 43.

<sup>12</sup> Idem, *W co grają ludzie? Psychologia stosunków międzyludzkich*, PWN, Warszawa 1987.

z pozoru wiarygodnych, ale jednocześnie zakamuflowanych i uzupełniających się, ukrytych wzajemnie transakcji, zawierających pułapkę i prowadzących do uzyskania rozpoznawalnych oraz przewidywanych korzyści. Choć gry transakcyjne mają tak wiele wspólnego z każdym innym wspomnianym rodzajem gier, jakie ludzie uprawiają między sobą, to w ostatecznej konsekwencji nie są one zdarzeniami radosnymi i odprężającymi, jak np. sport, gry planszowe, czy szachy. Jest to w sumie podstępna konfrontacja, w której zaciekłość i zapamiętanie sięga czasem zenitu. Stąd też gry są stopniowalne (ang. *degrees of games*) i dzielą się na gry pierwszego stopnia (łagodne i społecznie akceptowane, np. drobna złośliwość, utarczka słowna, uszczypliwość itd.), gry drugiego stopnia (bardziej nasilone, zwodnicze i szorstkie, niepowodujące jednak nieodwracalnych szkód w relacjach społecznych, np. wymagają czasem przeproszenia kogoś, wyjaśnienia, poniesienia odpowiedzialności karnej czy administracyjnej itd.) oraz gry trzeciego stopnia (najbardziej intensywne, bezwzględne, a czasem też tragiczne, prowadzące często do nieodwracalnych skutków, np. rozwodu, śmierci, poważnych zranień, samobójstwa, choroby psychicznej itd.). Gry prowadzone przez służby specjalne należą bez wątpienia do dwóch ostatnich grup.

Zapis najważniejszych składowych gry umożliwia późniejszą jej analizę i jest określany jako **notacja gry** (ang. *game notation*). I tak: **tytuł** gry wyrażony bywa zazwyczaj w sposób potoczny np. „Moje lepsze niż twoje”, „Kopnij mnie!”, czy „Mam cię wreszcie, ty... (tu pada dość niecenzuralne słowo)” itd. **Teza** gry mówi o tym, co jest głównym jej przedmiotem i bywa określona na poziomie jawnym (społecznym) oraz ukrytym (psychologicznym). **Antyteza** natomiast uświadamia jej ukryty motyw i pokazuje w ten sposób, że mamy do czynienia właśnie z grą, a nie np. z operacją. Ujawnienie antytezy bywa najskuteczniejszym tzw. stoperem gry, czyli sposobem jej zatrzymania. **Cel** gry jest zamiarem, do jakiego dążą tego typu zabiegi. **Liczba graczy** wskazuje na jej dwustronność lub wielostronność. **Role** mówią o tym, kto w danym momencie występuje z pozycji tzw. transakcyjnego Prześladowcy, a kto Ofiary. **Dynamika gry** i jej aspekty psychopatologiczne służą wykazaniu rodzaju problemów psychologicznych graczy, swoistych instynktów i sił napędzających cały proces, wiadomo np., że problemy narcystyczne ujawniają się w grze: „Moje lepsze niż twoje”, masochistyczne: „Kopnij mnie!”, natomiast sadystyczne w rozgrywce „Mam cię wreszcie, ty...”, a histrioniczne w grze „Gwałt” itd. Odnotowanie **posunięć** ma wskazać minimalną liczbę bodźców i reakcji transakcyjnych. W praktyce posunięcia nierzadko bywają rozbudowane lub gra jest niejako „utkana” w inne transakcje, niebędące grą. Jest rzeczą charakterystyczną i łatwo obserwowalną, że posunięcia jałowe, nietrafione i nieefektywne ze względu na cel gry są eliminowane, pozostają zaś te, które najlepiej służą ostatecznemu finałowi. Można więc mówić o swoistej ekonomice posunięć. **Paradygmat** to z kolei posunięcia w grze tworzące jej strukturę. **Korzyści** z gry mają charakter rzeczowy, ale też psychologiczny, co w największym stopniu koncentruje uwagę analityków transakcji.

Dużą pomoc w rozpoznaniu gry oraz jej elementów stanowi tzw. „lista pytań o grę” (ang. *game checklist*). Zestaw tego rodzaju najprostszych pytań może wyglądać następująco. Co zdarza się wciąż i wciąż, pozostawiając cię z negatywnymi uczuciami? Jak to się zaczyna? Co zdarza się potem? A jeszcze potem? Jak to się kończy? Jak czujesz się, kiedy to się kończy? Jak mogą czuć się inne osoby? itd.

Kończąc ten krótki przegląd, wskaźmy dla ilustracji na przykład grupy tzw. gier biurokratycznych (ang. *bureaucratic games*), gdzie tezę stanowi uporczywe trzymanie się formalnych i sztywnych reguł, które mają na celu wywołanie u Ofiary (np. petenta) określonych reakcji, choćby tylko uczuć posłuszeństwa lub, co jest częstsze, zdenerwowania czy gniewu<sup>13</sup>. Typowa gra w tym wypadku nazywa się: „To okienko jest już zamknięte” (ang. *This Window Is Closed – TWIC*). W konsekwencji tej rozgrywki każdy, zarówno inicjator gry (nazywany w języku AT Agensem), jak również Ofiara (petent), otrzymuje przypisane sobie korzyści psychologiczne. Pierwszy przeświadczenie, że klienci są niegrzeczni, a nawet ordynarni i nie należy ich szanować oraz zbyt przejmować się nimi; drudzy mają okazję do narzekania na permanentną niesprawność i biurokrację urzędów czy innych instytucji, co potwierdza w ten sposób ich obraz świata.

## Wzór G

Zaproponowana przez E. Berne’a formuła gry, określana też jako wzór G (ang. *formula G, game formula*), wskazuje sekwencję zdarzeń budujących ten rodzaj interakcji międzyludzkiej, o jakiej mówimy. Wzór przyjmuje postać poniższego zapisu:

$$F + H = R \rightarrow P \rightarrow K \rightarrow Z$$

gdzie:

F – fortel, podstęp, sztuczka, zaczepka, kant (ang. *con*);

H – haczyk (ang. *gimmick*);

R – reakcja (ang. *response*);

P – przełącznik (ang. *switch*);

K – konsternacja (ang. *crossu*);

Z – zapłata (ang. *payoff*).

Berne pisze o tym tak: „Jeśli sekwencja transakcji nie ma wszystkich powyższych cech, nie jest grą. A zatem gra musi być transakcją ukrytą, czyniącą użytek z fortelu, który wykorzystuje haczyk; następnie dochodzi do przełącznika, konsternacji i zapłaty [...]. F + H oznacza, iż za pomocą fortelu ktoś zostaje schwytyany na haczyk. Po tej reakcji (R) gracz uruchamia przełącznik. Następuje

<sup>13</sup> H. Mossman, *Games Bureaucrats Play: TWIC*, „Transactional Analysis Journal” 1981, vol. 11, No. 2, s. 171–172; P. Wojdowski, *Special Games Bureaucrats Play*, „Transactional Analysis Journal” 1978, vol. 8, No. 1, s. 56–59.



chwila konsternacji (K), a później gracze odbierają swoje zapłaty<sup>14</sup>. Z czasem pojęcie gry transakcyjnej, jak również i sam wzór G zaczął odbiegać od klasycznej postaci. My jednak pozostaniemy przy powyższej tradycyjnej formule<sup>15</sup>.

Dodajmy jeszcze, że choć analiza transakcyjna powstała w pierwotnym zamysle jako nowy nurt psychoterapii, głównie psychoterapii grupowej<sup>16</sup>, to jednak z czasem koncepcja ta zyskała bardzo wiele zastosowań i to w dziedzinach wydawałoby się odległych od początkowego przeznaczenia. Dostrzeżono m.in. użyteczność i praktyczne znaczenie AT w usprawnianiu funkcjonowania różnorodnych struktur społecznych i organizacyjnych firm czy korporacji<sup>17</sup>. To także niezwykle użyteczne narzędzie w przypadku *counsellingu* czy *coachingu* oraz różnych form treningu psychologicznego<sup>18</sup>. Edukacyjny wymiar analizy transakcyjnej odnosi się głównie do aplikacji pedagogicznych, ale także znajduje swoje zastosowanie w kształceniu i szkoleniu osób, które nie mają wykształcenia psychologicznego.

Zaskoczenie może budzić fakt, że AT znalazła tak szeroki zakres implementacji. Poczynając od analizy różnorodnych relacji międzyludzkich i zawodowych, międzynarodowych czy międzykulturowych, po przygotowanie sportowe, dietetykę (reguły kontroli wagi ciała), literaturoznawstwo (analiza dzieł literackich), teatrologię (interpretacja sztuk teatralnych), duszpasterstwo (relacje z wiernymi) i jeszcze wiele innych. Natomiast, co warto w tym momencie zaznaczyć, nieznanne są jak dotąd zastosowania AT w kontekście pracy służb specjalnych (np. szkoleń z zastosowaniem omawianej koncepcji).

## Gry służb specjalnych

Pojęcie gry odpowiadające wzorowi G dostrzec można w różnych aspektach pracy służb specjalnych. Pojawia się zatem termin „gra operacyjna”, która daleka jest od jednoznaczności; z czasem pojęcie to zmieniało swoje znaczenie i zakres pojęciowy.

Odwołajmy się do niedawnej przeszłości i przytoczmy definicję gry operacyjnej z instrukcji poświęconej pracy operacyjnej rodzimej SB, gdzie stanowi

<sup>14</sup> E. Berne „*Dzień dobry*”...i co dalej?, op. cit. s. 43

<sup>15</sup> Dla przykładu grę transakcyjną definiuje się też jako proces robienia czegoś, co jest motywowane osiągnięciem ukrytego celu, odbywa się poza świadomością stanu Ja-Dorosły, nie da się rozpoznać dopóki uczestnicy nie zmienią swojego zachowania, a każdy z nich wychodzi z gry z poczuciem zakłopotania i jest skłonny do obwiniania drugiej strony, [w:] V. Joines, *Similarities and Differences in Rackets and Games*, „*Transactional Analysis Journal*” 1982, vol. 12, No. 4, s. 280–283.

<sup>16</sup> E. Berne *Transactional Analysis in Psychotherapy*, Crove Press Inc., New York 1961.

<sup>17</sup> E. Szymanowska, M. Sękowska, *Analiza transakcyjna w zarządzaniu*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2000.

<sup>18</sup> J. Hay, *Analiza transakcyjna dla trenerów*, Grupa Doradczo-Szkoleniowa TRANSMISJA, Kraków 2010.

ona: „kompleksową metodę polegającą na oddziaływaniu przez Służbę Bezpieczeństwa na przeciwnika za pomocą pozorowanych czynności, w bezpośrednim z nim kontakcie i przy wykorzystaniu sprawdzonych i dyspozycyjnych tajnych współpracowników dla osiągnięcia znaczącej przewagi strategicznej. Istotą gry operacyjnej jest brak orientacji przeciwnika o jej prowadzeniu. Stosowana jest wyłącznie w ramach sprawy operacyjnego rozpracowania”<sup>19</sup>. Mówiąc najprościej, gra operacyjna sprowadza się do zainspirowania pewnego rodzaju intrygi z wykorzystaniem pozyskanego agenta lub agentów. Jedną z największych i najważniejszych gier operacyjnych polskiego komunistycznego aparatu bezpieczeństwa jest prowadzona w latach 1948–1952 operacja pod kryptonimem „Cezary”. Była ona wymierzona w ludzi pozostałych struktur konspiracyjnych i w środowiska emigracji politycznej (wraz z wciągnięciem do tej gry wywiadu angielskiego i amerykańskiego) przez utworzenie fikcyjnej, złożonej z agentów, tzw. V Komendy WiN<sup>20</sup>.

Pominiemy w tym miejscu różne typologie, aspekty, konteksty tego rodzaju działań opatrzone mianem gry wywiadowczej, jak np. gra operacyjna jednostronna, gra operacyjna dwustronna, zawiązanie gry operacyjnej, kamuflaż, legenda, dezintegracja, dezinformacja ofensywna, dezinformacja defensywna, podstawa werbunku i sam werbunek<sup>21</sup>. Pozwoli nam to na skupienie się na ujawnieniu gry transakcyjnej właśnie na przykładzie tego ostatniego przejawu gry, jakim jest werbunek (źródłostów niem. *Werbung* – staranie się o panne), czyli „[...] prowadzenie agentów, polega na typowaniu, werbowaniu, szkoleniu, kierowaniu i stawianiu zadań agentom przez specjalnie wyszkolony w tym zakresie personel”, na co zwraca uwagę Mirosław Minkiny<sup>22</sup>. Werbunek służy zdobyciu rozpoznania poprzez źródła osobowe (określane w słowniku NATO jako *Human Intelligence* – HUMINT)<sup>23</sup>.

Pomijamy również w naszej analizie tzw. działania pozainformacyjne wywiadu (sabotaż, dywersja, tworzenie oraz wspieranie oddziałów partyzanckich i terrorystycznych itd.), choć i tutaj jakże często ujawniają się prawidłowości związane z prowadzeniem gier transakcyjnych. Podobnie jak w tzw. działaniach

<sup>19</sup> F. Musiał, *Podręcznik bezpieczeństwa. Teoria pracy operacyjnej Służby Bezpieczeństwa w świetle wydawnictw resortowych Ministerstwa Spraw Wewnętrznych PRL (1970–1989)*, Instytut Pamięci Narodowej – Komisja Ścigania Zbrodni przeciwko Narodowi Polskiemu, Wydawnictwo „Societas Vistulana”, Kraków 2007, s. 317.

<sup>20</sup> W. Frazik, *Operacja „Cezary” – prowokacyjna V Komenda WiN*, [w:] *A kto chce być sługą...*, red. F. Musiał, J. Szarek, Instytut Pamięci Narodowej, Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków 2009, s. 35–44; W. Frazik, *Operacja „Cezary” – prowokacyjna V Komenda WiN*, „Biuletyn Instytutu Pamięci Narodowej” 2008, nr 1–2, s. 84–85.; J. Łabędzki, M. Stróżyński, *Z doświadczeń pracownika operacyjnego SB. Sprawa kryptonim „Cezary”*, Departament Szkolenia i Doskonalenia Zawodowego MSW, Warszawa 1972.

<sup>21</sup> F. Musiał, *Podręcznik bezpieczeństwa...*, op. cit., s. 327–353.

<sup>22</sup> M. Minkina, *Sztuka wywiadu*, op. cit., s. 149.

<sup>23</sup> Ibidem, s. 177.



inspirujących (np. dezinformacja), polegających na aktywnym budowaniu sytuacji, która ma podlegać podjęciu samej gry<sup>24</sup>.

Warto też przy okazji pamiętać, iż istota gry w kontekście działalności wywiadowczej nie sprowadza się tylko do pracy operacyjnej i werbunkowej, ale ujawnia się dla przykładu również w dziedzinie kryptologii. Ci, którzy projektują szyfry, starają się stworzyć takie systemy zabezpieczenia, które uniemożliwią przeciwnikowi odczytanie ukrytych dzięki szyfrowi informacji. Z kolei strona przeciwna robi wszystko, aby „złamać szyfr”, tj. znaleźć zasadę według której został on skonstruowany. Najlepszym i najbardziej skutecznym sposobem dekryptaży – tak jak w każdej opisywanej przez nas grze transakcyjnej – jest znalezienie słabego punktu danego szyfru lub zaszyfrowanego tekstu (np. pojawiających się czasem pomyłek, słów które muszą wystąpić itd.).

Wracając do werbunku, trzeba stwierdzić, że formy i metody tego typu działań zmieniają się i pewnie dalej będą się zmieniały, w zależności od epoki i kontekstu historycznego. Czasem nabierają charakteru jawnej przemocy i szantażu, innym razem wykazywały formę psychologicznej, subtelnej gry. Dla przykładu w czasach PRL-u werbunek wobec księży przybierał niejednokrotnie wyrafinowaną psychologicznie postać. Jeden z badaczy IPN pisze o nowych sposobach pozyskiwania współpracowników po odwilży 1956 r. tak: „Projekt wprowadzał zmodyfikowaną, niejako «zmiękczoną» taktykę werbunku, który nie miał być konfrontacją i zmuszaniem duchownego do współpracy, ale raczej rzeczową rozmową pozwalającą u z g o d n i ć [podkr. J.J.] wspólną płaszczyznę działania funkcjonariusza i pozyskiwanego. Po raz pierwszy zatem starano się wprowadzić jako taktykę werbunku metodę p r z e k o n y w a n i a [podkr. J.J.] duchownych o ich wspólnych interesach i celach np. na drodze zawodowej – dzięki pomocy udzielonej UB”<sup>25</sup>. Dodajmy jeszcze, że odstąpiono od wymogu odbierania pisemnej zgody i zobowiązania do współpracy. Na jednym z resortowych szkoleń Stanisław Florek, ówczesny naczelnik wydziału VI WdsBP, przekonywał: „O tym, czy dany osobnik jest zawerbowany (pozyskany), świadczą informacje uzyskane od niego, a nie fakt pisemnego czy ustnego zdeklarowania się do współpracy”<sup>26</sup>. Jak przyznał jeden z byłych funkcjonariuszy SB w czasie luźnej rozmowy: „Nie słyszałem, by ktoś, kto odchodził z firmy, miał jakiegokolwiek trudności ze znalezieniem pracy. Jak ktoś potrafił zwerbować księdza, to wszędzie sobie da radę”.

Jak trafnie zauważa Anna Zasuń, na pierwszym planie w działaniach pracownika tajnych służb, obok oczywistego kontekstu sytuacyjnego, uwidacznia

<sup>24</sup> Rosyjskie służby specjalne określają tego rodzaju działania poza granicami swojego kraju jako *активномирорыеп редпятя*, co można tłumaczyć jako „aktywne przedsięwzięcia”.

<sup>25</sup> F. Musiał, „Kupczenie uczuciami”. *Metody werbunku duchownych w pierwszej dekadzie PRL-u*, [w:] *W służbie komuny*, red. F. Musiał, J. Szarek, Instytut Pamięci Narodowej, Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków, s. 2008, s. 36–37.

<sup>26</sup> Ibidem, s. 39.

się osobowość jednostki, którą autorka definiuje jako „syndrom szpiega”<sup>27</sup>. W przypadku podejmowanego werbunku znaczenie dyspozycji psychologicznych, w szczególności umiejętności podjęcia gry transakcyjnej, ale też rozpoznanie i przeciwdziałanie grom podejmowanym przez przeciwnika<sup>28</sup>, nabiera szczególnego charakteru. Prześledźmy zatem kolejne kroki werbunku na podstawie wzoru G, z którym mogliśmy zapoznać się wcześniej.

### Intryga, czyli budowanie fortelu

Gra transakcyjna zaczyna się zawsze od sfingowania pułapki, zbudowania fortelu, czy wymyślenia triku (bo tak też czasem nazywa się ten etap gry)<sup>29</sup>. Można uznać za fakt bezsporny, że w służbach specjalnych stworzeniu fortelu służy dezinformacja, czyli gra pozorów, nazywana przez służby rosyjskie *maskirowką*, natomiast ich amerykańscy i angielscy odpowiednicy nazywają ją „przechytrzeniem”, czyli *double-cross*. Można w tym kontekście wyliczać cały szereg różnego rodzaju działań tego typu, nie wyczerpując całości zagadnienia, np. intoksykacja (negowanie oczywistych faktów, odwracanie ich znaczenia itd.), manipulacja informacjami (wykorzystuje się tylko te, które są przydatne, co prowadzi do fałszywych wniosków), zmiana motywów i okoliczności (aby były korzystne tylko dla jednej strony), sugerowanie interpretacji (choćby tylko przez odpowiedni dobór słów) i szereg jeszcze innych.

Służby werbują agentów – pisze na swoim blogu Henryk Piecuch, były oficer zwiadu WOP z czasów PRL-u – i otrzymują najistotniejsze materiały za pomocą przekupstwa, szantażu, zmyślnego blefu (np. pozyskiwanie agentów pod tzw. obcą flagą), a niekiedy torturując ofiarę, co czasami prowadzi do „utrupienia” delikwenta. Niezwykle rzadko w grę wchodzi działalność z tzw. motywów patriotycznych lub ideologicznych. Aczkolwiek bywają takie przypadki. „Rzadko, bo rzadko, ale bywają”<sup>30</sup>. Warto jednak w tym miejscu sięgnąć po odpowiednie dane, aby przekonać się, że proporcje w tym zakresie zmieniają się w zależności od epoki historycznej. W latach 40. ubiegłego wieku większość (70–80%) agentów była werbowana przez UB przy pomocy szantażu i i materiałów kompromitujących, ale na początku lat 80. takie przypadki stanowiły znikomy procent: w roku 1981 – 2,3%, czy w roku 1982 – 3%; w latach 70. i 80.

<sup>27</sup> A. Zasuń, „Syndrom szpiega” w *świecie wybranych koncepcji psychologicznych*, „Res Politicæ” 2013, t. 5, s. 167.

<sup>28</sup> Jeden z rozdziałów książki poświęconej grom transakcyjnych nieprzypadkowo został nazwany: *Jak nie grać (lub grać i przy tym się nie dać)*, [w:] J. Jagieła, *Gry psychologiczne w szkole*, Oficyna Wydawnicza Nauczycieli, Kielce 2004, s. 173–190.

<sup>29</sup> R. Rogoll, *Aby być sobą. Wprowadzenie do analizy transakcyjnej*, PWN, Warszawa 2013, s. 76.

<sup>30</sup> Źródło: <http://www.piecuch.pl/> [dostęp: 2.11.2014].

dominowała natomiast chęć zrobienia kariery i zdobycia pieniędzy<sup>31</sup>. „Dane te stoją w wyraźnej sprzeczności z rozpowszechnionym do tej pory obrazem złamanego i zaszczutego człowieka, który zostaje konfidentem jedynie pod brutalnym naciskiem czy przy użyciu przez bezpiekę szantażu. Złamanych lub szantażowanych zastępowali w ostatnich dekadach PRL coraz częściej głównie ambitni karierowicze”<sup>32</sup> – pisze Henryk Głębocki.

Zatem częstym środkiem pozyskania agenta są pieniądze. Nabiera to jednak czasem charakteru bardzo specyficznej gry. Odwołajmy się do przypadku amerykańskiego Żyda Jaya Pollarda, który na początku lat 80. ubiegłego wieku sam zgłosił Mossadowi swoje usługi. W czasie jednego z tajnych spotkań z oficerem prowadzącym otrzymał drogi pierścionek dla swojej żony oraz zapewnienie o stałych wpłatach pieniężnych na konto w banku szwajcarskim. Była to jednak pułapka, z której nie zdawał sobie sprawy. Jego oficer prowadzący nie powiedział mu rzecz jasna, że: „[...] pierścionek z diamentami i gotówka należą do klasycznych chwytów, mających na celu usidlenie tajnego agenta i utrzymanie go w sidłach. Szpieg, który mówi swoim kontrolerom, że działa z własnej woli – z pobudek ideowych i miłości do kraju, dla którego pracuje, albo ze ślepej nienawiści do kraju, na szkodę działa – może się przestraszyć lub zmienić zdanie. Jako ochotnik może uważać, że wolno mu się wycofać w dowolnym momencie”<sup>33</sup>. Uzasadnienie jest zatem bardzo jasne i proste, a brzmi ono tak, że: „Płatny agent nie może tego zrobić. Czuje się zobowiązany wykonywać to, czego od niego oczekują. Istnieje jeszcze możliwość szantażu. Werbujący mogą zawsze wpędzić go w kłopoty, posługując się dowodami, że otrzymał pieniądze. Dzięki zawarciu nieformalnego kontraktu mocodawca zyskuje pewność co do lojalności agenta”<sup>34</sup>.

Jeszcze innym rodzajem pułapek bywają sytuacje intymne związane z życiem seksualnym i zdobyte w ten sposób kompromitujące materiały. Polega to często na podsunięciu komuś atrakcyjnej kochanki. Zabieg ten był określany jako *honey trap*, czyli „słodka pułapka”<sup>35</sup>. W podobny sposób pozyskiwała szpiegów NRD-owska służba bezpieczeństwa STASI. Akcja ta nosiła enigmatyczny kryptonim „Romeo” i sprowadzała się do tego, że przystojni agenci komunistycznej tajnej policji uwodzili samotne i niejednokrotnie mało atrakcyjne sekretarki z zachodniej części Niemiec (były one często zatrudnione w centralnych urzędach bońskiej administracji), po to, aby w konsekwencji stały się informa-

<sup>31</sup> H. Głębocki, *Policja tajna przy robocie. Z dziejów państwa policyjnego w PRL*, Wydawnictwo ARKANA, Kraków 2005, s. 122.

<sup>32</sup> H. Głębocki, *Uniwersytety pod lupą SB*, [w:] F. Musiał, J. Szarek, *Agentura w akcji*, Instytut Pamięci Narodowej, Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków 2007, s. 169.

<sup>33</sup> D. Raviv, Y. Melman, *...A każdy szpieg to książę. Pełna historia wywiadu izraelskiego*, KiW, Warszawa 1993, s. 360.

<sup>34</sup> Ibidem, s. 360; podobnie na ten temat: D. Raviv, Y. Melman, *Szpiedzy Mossadu i tajne wojny Izraela*, Wydawnictwo Czarne, Wołowiec 2014, s. 355.

<sup>35</sup> W. Suworow, *Oczyszczenie*, Wydawnictwo Adamski i Bieliński, Warszawa 2004, s. 85.

torkami. Dr Georg Herbstritt pracownik naukowy Urzędu Gaucka w Berlinie, autor książki *Obywatele RFN w służbie szpiegowskiej NRD*, odnotował – jak twierdzi<sup>36</sup> – kilka tuzinów takich przypadków. Był to więc rodzaj emocjonalnego podstępu, w jakie wpadały naiwne i zaangażowane uczuciowo kobiety.

Jednak nie zawsze ten rodzaj pułapek okazuje się skuteczny. W jednym z opracowań przeczytać możemy taki oto dość zabawny fakt: „Do innych technik radzieckich należało posługiwanie się ukrytymi kamerami, filmującymi upatrzone cele rekrutacji w trakcie aktów miłosnych i wykorzystywanie filmów do szantażu. Według historii krążącej wśród izraelskich i innych dyplomatów prezydent Indonezji Sukarno został uwikłany w aferę z podstawioną przez KGB przynętą, ale kiedy zgłosili się doń radzieccy agenci i pokazali odnośne fotografie, ten nic sobie z tego nie robił. Jak opowiadają, wskazał nonszalancko na wybrane fotografie ze słowami: *Zróbcie mi sześć odbitek tego i dwanaście tamtego*”<sup>37</sup>. Jest to dowód na to, w jaki sposób czasem tylko można poradzić sobie z tego rodzaju pułapką i wyrwać się z rąk „łapsów”, jak pogardliwie nazywa się niekiedy oficerów werbunkowych.

Istotną sprawą bywa też wykreowanie pewnego pozytywnego klimatu psychologicznego w czasie werbunku. „Pożądane było, aby podczas niej wytworzyła się między kandydatem na TW a funkcjonariuszem odpowiednia więź – poczucie bliskości, a nawet sympatii” – czytamy na temat działań Służby Bezpieczeństwa<sup>38</sup>. W oczywisty sposób takie działanie wymaga odpowiednich kwalifikacji psychologicznych. Jedną z nich jest umiejętność rozpoznawania słabych stron osoby, która ma być zwerbowana.

### Haki, czyli słabość kandydata

W jednym z filmów szpiegowskich bohater stwierdza: „Każdy ma jakiś słaby punkt – trzeba go znaleźć i wykorzystać”<sup>39</sup>. Wspomnianą sentencję można uznać za kwintesencję drugiego etapu prowadzonej gry werbunkowej. Termin „zbieranie haków” tak bardzo utrwalił się już w świadomości społecznej, że nie wymaga uzasadnienia. O jakie słabości jednak w przypadku służb specjalnych może chodzić? Dość precyzyjnego i konkretnego katalogu dostarcza nam tu ponownie cytowany Mirosław Minkina. Warto, jak myślę, przytoczyć poniższy

<sup>36</sup> *Dziedzictwo STASI (rozmowa Ewy Małkowskiej z dr. Georgiem Herbstrittem pracownikiem naukowym Urzędu Gaucka w Berlinie)*, „Arcana” 2008, nr 3–4 (81–82), s. 129–135.

<sup>37</sup> A. Ettinger, *Blind Jump: The Story of Yeshayahu (Shaik) Dan*, Zmora Bitan, Tel Awiw 1989, s. 3; za: D. Raviv, Y. Melman, ... *A każdy szpieg to książę*, op. cit, s. 130.

<sup>38</sup> T. Gackowski, *SB wokół dziennikarzy. Stefan Kisielewski i Jerzy Suszko – przyjaźń w czasach PRL*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych. Instytut Dziennikarstwa, Warszawa 2013, s. 60.

<sup>39</sup> *Mission: Impossible*, film sensacyjny, USA, 1996.

wykaz. „Doświadczenia pracy z agenturą wskazują, że werbunkowi sprzyjają następujące cechy osobowości potencjalnego agenta:

- niestabilność emocjonalna,
- niska samoocena,
- rozczarowanie co do swoich umiejętności i możliwości,
- duży poziom niezadowolenia ze swojego stanu zawodowego i materialnego,
- skłonność do kłamstwa,
- niezdyscyplinowanie,
- nieuporządkowanie,
- nieodpowiedzialność,
- tchórzostwo,
- zawiść,
- skrajny egoizm,
- poszukiwanie radości i zapomnienia w narkotykach,
- poszukiwanie innych silnych wrażeń,
- samochwalstwo,
- dążenie do pokazywania swojego znaczenia,
- nieumiejętność przewidywania konsekwencji swoich czynów,
- zawyżona ocena własnego «ja», możliwość manipulowania innymi ludźmi i różnymi sytuacjami<sup>40</sup>.

Dość często przywołuje się w różnych opracowaniach skracanie powyższej listy (np. w przypadku CIA) do akronimu MICE, czyli M – *money* (pieniądze), I – *ideology* (ideologia), C – *coercion* (przymus), E – *ego*. Nasza rodzima SB w przypadku szukania haczyków na księży ujmowała to jeszcze bardziej lapidarnie: „worek – korek – i rozporek”, to jest „pieniądze – alkohol – i sprawy obyczajowe<sup>41</sup>. Podobnie myślały na ten temat również służby specjalne II RP, gdzie zalecano, aby werbujący posiadał wiedzę z zakresu psychologicznych prawidłowości pracy operacyjnej i dostosowywał swoje postępowanie do profilu osobowości. Dodawano, że nie bez znaczenia są tu także alkohol i podstawione przez wywiad kobiety<sup>42</sup>. Analizując pracę polskiego kontrwywiadu w okresie międzywojennym, Andrzej Krzak wskazuje na sposoby, przy pomocy których sowiecki wywiad pozyskiwał szpiegów w tym okresie. Jedną z udanych akcji zdekonspirowania radzieckich agentów była sprawa P. Demkowskiego oraz braci Okuliczów. Autor pisze tak: „Działalność Demkowskiego prawdopodobnie wpływała z braku samorealizacji i poczucia zawodu wobec przełożonych, zaś w przypadku Okuliczów mieliśmy do czynienia ze świadomym szpiegostwem

<sup>40</sup> M. Minkina, *Sztuka wywiadu...*, op. cit., s. 122–123.

<sup>41</sup> Szerzej na ten temat w książkach: R. Graczyk, *SB – haki – możliwości obrony*, [w:] *Agentura w akcji*, red. F. Musiał, J. Szarek, IPN – Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków 2007; F. Musiał, *Metoda stopniowego werbunku duchownych (z podręcznika SB)*, [w:] *Agentura w akcji*, red. F. Musiał, J. Szarek, IPN – Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków 2007.

<sup>42</sup> Za: M. Minkina, *Sztuka wywiadu...*, op. cit., s. 123.

z pobudek finansowych, bezwzględny podporządkowaniem się regułom gry wywiadowczej oraz wykorzystywaniem słabości ludzkich do realizacji określonych celów<sup>43</sup>. Służby specjalne II RP, jak już powiedziano, zwracały uwagę na psychologiczne kwalifikacje oficerów wywiadu. I można przyjąć, że wielu w wypadkach tak się działo, choćby na przykładzie jednego z najbardziej znanych polskich asów wywiadu okresu międzywojennego, jakim był rotmistrz Jerzy von Sosnowski<sup>44</sup>. Jego działalność Marian Zacharski opisuje w następujący sposób: „Był świetnym psychologiem i doskonale rozpoznawał ludzkie słabości, bardziej lub mniej ukryte potrzeby, marzenia etc. Po znalezieniu kandydatek przekonywał je do zdrady poprzez wykorzystywanie ich słabości do pieniędzy, drogich strojów, alkoholu lub zamiłowania do hazardu, albo też wiązał je ze sobą orgiami seksualnymi, w których niektóre z kandydatek wręcz uwielbiały uczestniczyć”<sup>45</sup>.

Można jednak snuć rozważania na temat tego, o jakie umiejętności psychologiczne mogłoby tu chodzić. Pozwolę sobie na pewną sugestię. Otóż wydaje się, że nieodzownym elementem owych kwalifikacji winna być umiejętność rozpoznawania typowego stylu charakterologicznego osoby pozyskiwanej (w przypadku AT mowa jest o tzw. adaptacji osobowości)<sup>46</sup>. Nie wdając się w szerokie wprowadzenie i uzasadnienie dla takiego przekonania, powiedzmy jedynie, iż każda z poszczególnych adaptacji osobowości ma swój specyficzny deficyt, który można też nazwać podstawową niezaspokojoną potrzebą.

To najczęściej ewidentny haczyk w takiej rozgrywce. Dla przykładu, gdy mowa o adaptacji schizoidalnej, jest to poczucie bezpieczeństwa i prawo do istnienia, paranoidalna zasadza się z kolei na zaufaniu, oralna na różnego rodzaju niezaspokojonych potrzebach, symbiotyczna na poszukiwaniu więzi, antyspołeczna na różnych przejawach szeroko rozumianej agresywności i dążeniu do władzy nad innymi itd. Nie wyczerpując pełnego zakresu typowych deficytów adaptacji osobowości, wspomnijmy jeszcze o adaptacji narcystycznej, której istota zmierza do nadmiernej koncentracji na swoim ego. Oto przykład zaczerpnięty z służb specjalnych. Edward Lucas<sup>47</sup>, autor książki poświęconej Edwardowi Snowdenowi<sup>48</sup>, który ujawnił 1,7 mln tajnych dokumentów dyplomacji Stanów Zjednoczonych, stwierdza w jednym z wywiadów: „Według jednego z byłych analityków NSA stanowił on [Snowden] idealny cel dla rosyjskich służb. Zapewne zauważyły one, że ma narcystyczną osobowość. W świecie szpiegow-

<sup>43</sup> A. Krzak, *Kontrwywiad II Rzeczypospolitej przeciwko radzieckim służbom specjalnym 1921–1939*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 267.

<sup>44</sup> H. Ćwięk, *Rotmistrz Sosnowski. As wywiadu Drugiej Rzeczypospolitej*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2010.

<sup>45</sup> M. Zacharski, *Operacja Reichswehra. Kulisy wywiadu II RP*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2013, s. 843.

<sup>46</sup> J. Jagieła, *Słownik...*, op. cit.

<sup>47</sup> Wybitny znawca Rosji, redaktor „The Economist”, autor książek *Podstęp*, *Operacja Snowden*.

<sup>48</sup> E. Lucas, *Operacja Snowden*, Kurhaus Publishing, [b.m.w.] 2014.



skim istnieją cztery sposoby, aby kogoś zwerbować. Trzeba mu zaoferować pieniądze, odwołać się do ideologii, zastosować przymus lub polectać jego ego. Najczęściej skuteczna okazuje się oczywiście mieszanka wszystkich czterech. Myślę, że w przypadku Snowdena ego mogło odgrywać olbrzymią rolę<sup>49</sup>. Dalej autor umawia inny casus: „W przypadku pana Schrödera sądzę, że werbując go, skupiono się głównie na ego. Niektórzy psycholodzy twierdzą, że Rosjanie wykorzystali to, iż Schröder dorastał bez ojca, i sprawili, że Putin nawiązał z nim ojcowskie relacje<sup>50</sup>. Tak więc każdy z haczyków posiada swoją specyfikę, wynikającą z cech osobowości. „Normalni ludzie nie są zdrajcami<sup>51</sup> – stwierdził jeden z pracowników wywiadu, Dick White. Szuka się zatem ludzi psychicznie słabych, emocjonalnie niedojrzałych i odstających od reszty otoczenia, a także szukających zemsty, pragnących dla siebie czegoś konkretnego albo wymagowanego, osoby sfrustrowane zawodowo lub w życiu prywatnym, będące w kryzysie wieku średniego, dokonujące oceny swojego życia itd. „Człowiek zadowolony z życia nie zdradziłby swojego kraju<sup>52</sup> – jak ocenia psycholog CIA Wilhelm Marbes. Sam haczyk jednak nie wystarczy, musi się pojawić na niego specyficzna odpowiedź.

### Reakcja, czyli odpowiedź na zaczepkę

Druga część wzoru to ciąg wzajemnie warunkujących się i wpływających na siebie elementów. Rozpoczyna ją reakcja danej osoby, która stanowi odpowiedź na zaczepkę i zrzucony na nią haczyk. Mówiąc kolokwialnie: „rybka musi chwycić haczyk”, a chwyci go wtedy, gdy jest „głodna”. Dobrze ilustruje to poniższy cytat. „To wszystko zależy od oceny oficera wywiadu – czas od wytypowania do zwerbowania może być naprawdę krótki, jeśli mamy do czynienia z osobą «głodną», w sposób czytelny chętną do podjęcia współpracy. Ale może też trwać kilka miesięcy spokojnego, cierpliwego kultywowania, rozpoznawania wad i zalet kandydata. Trzeba również ustalić ponad wszelką wątpliwość, czy figurant ma rzeczywiście dostęp do istotnych tajemnic<sup>53</sup>.

Powracając do analizy transakcyjnej, warto zwrócić uwagę na słowo „głód”, które pojawia się w AT w kontekście potrzeb. Odwołanie do pojęcia głodu wynika z faktu, że potrzeby te funkcjonują rozwojowo najpierw na poziomie biologicznym, aby później mogły być niejako symbolizowane i pojawiły się również

<sup>49</sup> *Putin gotów użyć siły, Zachód nie*, wywiad Jacka Przybylskiego z Edwardem Lucasem, „Do Rzeczy” 2014, nr 43, s. 71.

<sup>50</sup> *Ibidem*, s. 72.

<sup>51</sup> G. Corera, *MI6. Tajna historia wywiadu jej królewskiej mości*, Wyd. AGORA S.A., Warszawa 2014, s. 216.

<sup>52</sup> *Ibidem*, s. 216.

<sup>53</sup> A. Górski, *Świat tajnych służb*, G+J, Gruner+Jahr Polska sp. z o.o., Warszawa 2012, s. 120–121.

na poziomie psychologicznym. Jest to **głód stymulacji** (ang. *stimulus hunger*), będący potrzebą doświadczenia bodźców i doznawania różnego rodzaju odczuć, **głód strukturalizacji czasu** (ang. *hunger for time structure*), będący chęcią uporządkowania otaczającej rzeczywistości, oraz **głód wsparcia** (ang. *recognition hunger*), wyrażający pragnienie akceptacji i uznania przez innych<sup>54</sup>.

Nieobecność reakcji to brak owych „głodów”, ale też możliwa (choć trudna do osiągnięcia) świadomość ich istnienia i niepoddanie się ukrytej presji. Stanowi to najbardziej skuteczną metodę ochrony przed grą. Kiedy jednak oficer wywiadu, tak jak wytrawny wędkarz, „nęci przynętą na haczyku” i trafi na „głodną rybę”, a haczyk chwyci, wówczas – często po krótszym lub dłuższym czasie – może nastąpić dramatyczna zmiana akcji.

### Przełącznik, czyli zmiana ról

Przypomnijmy za E. Berne’em, czym jest gra: „Wyłania się zatem pewien schemat zachowań właściwych dla gier. Po pierwsze mamy przynętę, która wydaje się zaspokajać czyjaś potrzebę, choć w rzeczywistości służy innym celom. Przynęta trafia w słaby punkt ofiary, ale gdy tylko ofiara zareaguje, następuje zmiana sytuacji: «prawdziwy cel» wychodzi na jaw i jak diabeł z pudełka wyskakuje niespodziewane zakończenie<sup>55</sup>”. Ten „diabeł wyskakujący nagle z pudełka” to mogąca mieć miejsce nagle zmiana sytuacji. Nie zawsze bowiem jest tak, że w prowadzonej grze służb specjalnych wszystko przebiega bezproblemowo, w z góry zaplanowany sposób, bez zakłóceń i ujawniających się przeszkód. Takim momentem może być choćby nieoczekiwana dekonspiracja agenta w otoczeniu, czy aresztowanie przez kontrwywiad państwa, na szkodę którego ów agent działał. Podobnie może się dzieć w sytuacji werbunku. Werbowana osoba może np. nagle sobie uświadomić, że wszystkie te z pozoru szczerze i niewinne zabiegi, które podejmowano wobec niej (prezenty, wyrazy uznania, bezinteresowne rzekomo pożyczki pieniędzy itd.), takimi w rzeczywistości nie były. Zmierzały natomiast do wykorzystania pozyskiwanej osoby, podstępnej jej użycia w jakimś celu lub w jakiejś sprawie. Że ten „dobrotliwy pan”, który jawił się jako życzliwy przyjaciel, wcale tak naprawdę nim nie jest. Jest natomiast cynicznym i wyrachowanym oficerem służb specjalnych realizującym powierzone mu cele. Dla wielu z reguły bardzo naiwnych osób bywa to szokiem. Zwykle mają one bowiem – mówiąc językiem AT – deficyty w swojej strukturze Ja-Dorosły, która w normalny sposób podpowiadałaby im w pewnej chwili np., iż niewiele jest rzeczy na tym świecie, które otrzymuje się za darmo, że wszystko ma swoją cenę, której wartość trzeba znać itd.

<sup>54</sup> J. Jagieła, *Słownik...*, op. cit., s. 76.

<sup>55</sup> E. Berne, *Seks i kochanie*, Książka i Wiedza, Warszawa 1994, s. 148.

Analiza transakcyjna podpowiada również, że w tym momencie następuje niejednokrotnie zmiana ról psychologicznych w tzw. Trójkącie Dramatycznym opracowanym przez Stephena Karpmana<sup>56</sup>. Wierzchołki tego modelu zbudowanego na planie trójkąta dotyczą trzech dopełniających się i występujących przemienne ról: Prześladowcy, Ofiary i Ratownika. **Prześladowca** (ang. *The Persecutor*) nie zawsze występuje z otwartą przyłbicą, natomiast z reguły działa na szkodę innych ludzi, np. poprzez różne zabiegi służące obniżaniu ich wartości, stawianiu im nierealistycznych lub zbyt wysokich wymagań, które egzekwuje w sposób niezwykle drobiazgowy. Często także wykorzystuje różne osoby bez wahania i skrupułów. **Ofiara** (ang. *The Victim*) jest – a czasem sprawia tylko takie wrażenie! – kimś niedocenianym lub kimś, kto bez pomocy innych nie da sobie rady, nie jest w stanie przetrwać w tym wrogim świecie. Wzbudza u innych jakże często nie tylko współczucie, ale też szczerą sympatię. Oficer służb specjalnych może czasem w sposób intencjonalny tworzyć tego typu wykreowany obraz siebie, wzbudzać takie lub podobne uczucia. Częściej jednak będzie chciał wchodzić w rolę **Ratownika** (ang. *The Rescuer*) skłonnego do pomocy, troski i wsparcia. W momencie gry sytuacja nagle się zmienia. Ktoś, kogo mieliśmy za Ofiarę lub przyjaznego nam Pomocnika, nieoczekiwanie okazuje się Prześladowcą.

Na marginesie dodajmy, że podobną grę, jako taktykę śledczą, stosuje się w postaci tzw. „dobrego i złego policjanta”, gdy ten współczujący i rozumiejący z pozoru śledczy okazuje się ni stąd, ni zowąd kimś zupełnie innym.

### Konsternacja, czyli możliwe zaskoczenie sytuacją

Nie zapominajmy, że gry, o jakich mowa, rozgrywają się na planie psychologicznym, towarzyszą im zatem zwykle ludzkie uczucia. Wcześniejszy etap w sposób oczywisty musi wywołać u osoby poddanej tego rodzaju ukrytej presji całą gamę sprzecznych i ambiwalentnych uczuć. Poczynając od osłupienia i zdziwienia, zmieszania i wstydu, po przygnębienie, złość, czy wręcz depresję. Iluzja, w której osoba dotąd tkwiła, odsłania swoją realną postać i zmusza do zmierzenia się z rzeczywistością taką, jaką jest w istocie, a nie taką, jaką chcielibyśmy, aby była (co wynikało ze stanu transakcyjnego osobowości Ja-Dziecko). Jest to doświadczenie bolesne i traumatyzujące, ale w swym ostatecznym rozrachunku ozdrowieńcze, pozbawia złudzeń i stwarza prawdziwy obraz rzeczywistości i samego siebie. I to może być ważna, ale jedna z niewielu korzyści z gier tego rodzaju.

<sup>56</sup> S. Karpman, *Drama Triangle Script Drama Analysis*, „Transactional Analysis Bulletin” 1968, vol. 7, No. 26, s. 39–43.

## Korzyści, czyli zapłata w grze

Gry wywiadu (werbunek, gry operacyjne) prowadzone są zawsze w określonym celu. W innym wypadku nie miałyby przecież sensu. Nieprzypadkowo ktoś, kto grę inicjuje (Agens), liczy na korzyść z jej podjęcia. E. Berne wymienia cały szereg korzyści, które ludzie odnoszą z podejmowanych gier transakcyjnych<sup>57</sup>. Nie wszystkie z tych korzyści przystają do zysków, jakie wiążą się z wywiadem. Wydaje się, że na pierwszy plan wybijają się korzyści społeczne, o których już wspominaliśmy, wynikające z działalności towarzyszącej funkcjonowaniu wszystkich państw współczesnego świata. Sprawujący władzę w tych państwach winni być (choć trzeba dostrzec, że nie zawsze tak się dzieje) głównymi i jedyne odbiorcami zysków z pracy wywiadu. Korzyści powinny też w ostatecznym rachunku tej specyficznej działalności ludzkiej trafiać do ogółu społeczeństwa.

Istnieją jednak również korzyści psychologiczne dla obu stron owej rozgrywki interpersonalnej. Myślę, że jedni i drudzy mogą niejednej ważnej rzeczy dowiedzieć się o sobie samych, o kondycji psychicznej, o swoich mocnych i słabych stronach charakterologicznych, czy wreszcie potwierdzić lub zaprzeczyć posiadanemu obrazowi świata i stosunkowi do innych ludzi. W analizie transakcyjnej określa się to specyficznym terminem „zagroda OK”<sup>58</sup> lub „osada OK”, która stanowi diagram w formie czworoboku oraz opis specyficznych operacji społecznych powiązanych z czterema pozycjami życiowymi<sup>59</sup>.

Jednak gdy mowa o korzyściach psychologicznych i zapłacie, jaka może się z tym wiązać, nie sposób nie wspomnieć, że czasem korzyści stają się ich zaprzeczeniem.

Gra wywiadowcza wskutek zanegowania naturalnych relacji, jakie występują, czy też powinny mieć miejsce między ludźmi, nieuchronnie odbija się na zdrowiu psychicznym jej uczestników.

James Rusbridger – znawca kulisów pracy służb specjalnych – pisze tak: „Ci, którzy pracują w wywiadzie, żyją w bardzo dziwnym świecie, wyzutym całkowicie z normalności, a bardzo często również z moralności [...]. Gra wywiadu jest mieszaniną powątpiewania, nadziei, uniesienia, rozczarowania i rozpacz [...]. Praca w sekretnym świecie wywiadu oznacza niezwykle silne napięcie, w jakim żyje się ustawicznie i to prowadzi często do różnych schorzeń psy-

<sup>57</sup> Są to korzyści biologiczne (np. utrzymywanie organizmu w aktywności), egzystencjalne (np. potwierdzenie obrazu świata zarówno uczestników), psychologiczne wewnętrzne (np. nieprzyżywanie pewnych przypisanych sobie uczuć), psychologiczne zewnętrzne (np. unikanie pewnych emocjonalnych sytuacji), społeczne wewnętrzne (np. strukturalizowanie w ten sposób swojego czasu, społeczne wewnętrzne (np. selekcja kontaktów z innymi), za: E. Berne, *W co grają ludzie?*..., op. cit., s. 52–54, 65–66.

<sup>58</sup> Nazywane też czasem „OK Kraal”, co ma nawiązywać do miejsca kowbojskich strzelanin na Dzikim Zachodzie.

<sup>59</sup> J. Jagieła, *Słownik...*, op. cit., s. 266.

chicznych, do paranoi i obsesji”<sup>60</sup>. Kończy swoje rozważania jednoznaczną konkluzją: „Mówi się często, że ten, kto pracuje w wywiadzie dłużej niż dziesięć lat, popada w obłąd”<sup>61</sup>. Werbunek, któremu poświęciliśmy większość uwagi w tym tekście, wydaje się stanowić niezwykle ważny aspekt pracy wywiadowczej. „Nie charakteryzując w tym miejscu motywów postępowania zwerbowanych źródeł (najczęściej są to pieniądze, ideologia, nacisk oraz potrzeba dowartościowania), praca z agentami stanowi istotę działania wywiadu osobowego”<sup>62</sup> – pisze Mirosław Minkina. A skoro tak, to warto poznać mechanizmy psychologiczne rządzące tego rodzaju działaniami, nie zawsze jawne i czytelne dla postronnego obserwatora. Wiedza, jaką można w ten sposób uzyskać, może przyczynić się nie tylko do podniesienia efektywności tego rodzaju aktywności, stać się przedmiotem szkoleń specjalistycznych, ale także ukazać nam nieznaną oblicze pracy operacyjnej wywiadu.

## Konkluzja

Niech za konkluzję posłuży przykład gry, o jakiej była mowa w książce Mariana Zacharskiego *Nazywam się Zacharski. Marian Zacharski. Wbrew regułom*<sup>63</sup>.

Można w niej niejako krok po kroku prześledzić wszystkie elementy gry transakcyjnej, o jakiej tu pisaliśmy. Poczynając od zbudowania fortelu wobec wytypowanego obiektu, aby nie rzec wprost Ofiary tej gry. Był nim William Bell, inżynier amerykańskiej firmy zbrojeniowej (Hughes Aircraft Corporation w El Segundo, Kalifornia). Opis misternie budowanego podstępu przez oficera PRL-owskiego wywiadu polegał m.in. na nawiązywaniu coraz to bliższych relacji towarzyskich mających w pewnych momentach wręcz znamiona przyjaźni, kolejne drobne z pozoru pożyczki pieniędzy i prezenty, działanie pod tzw. przykryciem (legendą), czyli nieujawnianie swojej prawdziwej tożsamości przez autora książki itd. Budowanie fortelu polegało również w sposób wielce profesjonalny na zmianie znaczenia słów, w tym celu, aby obniżyć wyrzuty sumienia Ofiary. Zatem nigdy nie pada sformułowanie, że ma on szpiegować dla obcego państwa i oczekuje się od niego zdrady własnej ojczyzny. Pojawiają się neutralne określenia, np. że przekazuje pewne informacje dla „ludzi z przemysłu” w Polsce, za co otrzymuje wynagrodzenie. Co to za ludzie? Czym tak naprawdę jest owe honorarium? Tego z pozoru William Bell nie wie i nie chce niejako wiedzieć. Typowy mechanizm obronny, który w psychologii nazywany jest zaprzeczaniem. Zaprzeczaniem swoim prawdziwym działaniami, swojej roli i rze-

<sup>60</sup> Za: K. Dubiński, I. Jurczenko, *Być szpiegiem*, Wydawnictwo MIK, Warszawa 1994, s. 90.

<sup>61</sup> Ibidem, s. 91.

<sup>62</sup> M. Minkina, *Sztuka wywiadu...*, op. cit., s. 117.

<sup>63</sup> M. Zacharski, *Nazywam się Zacharski, Marian Zacharski. Wbrew regułom*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2009.

czywistej sytuacji. Wykorzystanymi licznymi haczykami w prowadzonej grze była bogata sylwetka charakterologiczna owego inżyniera, np. duża doza zadziwiającej naiwności, niewątpliwa hipokryzja, uzależnienie alkoholowe, a także pokąźny dług oraz konieczność spłaty dużych alimentów wobec byłej żony. Niebagatelną rolę odgrywała chęć zapewnienia dostatniego życia obecnej żonie, dużo od niego młodszego i atrakcyjnej. Zmiana w postaci transakcyjnego przełącznika w grze nastąpiła w momencie, gdy informacja o prowadzonej operacji wywiadowczej została przekazana najprawdopodobniej władzom Stanów Zjednoczonych przez Jerzego Korycińskiego, polskiego przedstawiciela przy ONZ, oraz następujące później w konsekwencji aresztowania. Konsternacji przeżywanej przez uczestników tej gry możemy się w dużym stopniu domyślać. Marian Zacharski, wcześniejszy transakcyjny Ratownik i hojny sponsor Ofiary, a tak naprawdę Prześladowca, w jednej chwili staje się w swoich oczach Ofiarą tego zdarzenia. Nie kryje zatem na kartach książki swojego rozczarowania, np. brutalnym postępowaniem FBI, złymi warunkami pobytu w więzieniu (zasądzono dożywocie, po kilku latach zgodzono się jednak na wymianę z zatrzymanymi w Polsce agentami amerykańskich służb), a także oczekiwaniem bardziej stanowczej i zdecydowanej pomocy w trudnej dla niego sytuacji ze strony polskich władz.

A korzyści? No cóż, tak naprawdę prawdziwym beneficjentem podjętej gry okazał się wywiad ZSRR, któremu przekazywano niezwykle obszerny materiał o charakterze naukowo-technicznym. Polska, ze względu na zapóźnienie technologiczne przemysłu zbrojeniowego, nie była w stanie „skonsumować” uzyskanych rezultatów, m.in. planów budowy unikalnego w tamtych czasach tzw. cichego radaru (LPIR).

W prowadzonej grze pojawia się jeszcze jeden ciekawy element, który skłonni bylibyśmy nazwać: „grą w grze” albo „podwójną grą” (takiego terminu używa się w służbach specjalnych). Gdy W.H. Bell został ostatecznie zdemaskowany i aresztowany, zaproponowano mu współpracę i udział w prowokacji – miał podstępnie nagrać rozmowę ze swoim oficerem prowadzącym i dostarczyć ją FBI – co stanowiło później podstawę do zbudowania aktu oskarżenia wobec Mariana Zacharskiego. Korzyści, jakie otrzymał z tego tytułu, były niebagatelne, wiązały się ze znacznym złagodzeniem kary (otrzymał wyrok 8 lat więzienia, z czego odsiedział tylko 4). Kolejny raz role psychologiczne w Trójkacie Dramatycznym zmieniły się, choć czy do końca? Po wyjściu z więzienia w roku 1986 amerykański inżynier zapił się na śmierć, dając w ten sposób dowód na to, że szpiegowska gra rzadko tylko prowadzi do satysfakcjonującej wygranej przez jej uczestników, a prawdziwi wygrani to polityczni beneficjenci skrywający się jakże często za biurkami rządowych urzędów i to nie zawsze w państwach przeznaczenia. Tak więc przeczytać można w jednej ze świetnych książek na ten temat: „Jeśli tajemniczy świat gier wywiadowczych porównać do teatru, to uzyskuje się równie bogate możliwości interpretacyjne. Oto zdarzają się na wywiadowczej scenie perfekcyjnie zbudowane spektakle – eposy i tragedie, których



aktorzy osiągają prawdziwy kunszt wykonawczy. Ale zdarzają się też farsy, a czasem zwykłe jarmarczne przedstawienia. Jak w rzeczywistym teatrze – wielka sztuka i zwykły kicz. Jedyne, co różni spektakle teatralne od szpiegowskich, to konsekwencje. Dla prawdziwych aktorów czeka aplauz lub gwizdy. Dla aktorów wywiadowczej sceny, niezależnie jak nieudolnie odgrywali swoją rolę – prawie zawsze – więzienna cela<sup>64</sup>. Sztuka szpiegowskiej gry wówczas nieodwołalnie się kończy.

## Bibliografia

- Berne E., *Transactional Analysis in Psychotherapy*, Grove Press, New York 1961.
- Berne E., *Games People Play At Christmas*, „Transactional Analysis Journal” 197, vol. 8, No. 4, s. 322–325.
- Berne E., *W co grają ludzie? Psychologia stosunków między ludzkich*, PWN, Warszawa 1987.
- Berne E., „Dzień dobry”...i co dalej? *Psychologia ludzkiego przeznaczenia*, Wyd. REBIS, Poznań 2008.
- Cameron D.C., *The Parliamentary Game: Robert's Rules Revisited*, „Transactional Analysis Journal” 1973, vol. 3, No. 3, s. 27–28.
- Cailliois R., *Gry i ludzie*, Oficyna Wydawnicza VOLUMEN, Warszawa 1997.
- Chudy W., *Kłamcy profesjonalni? Praca dyplomaty i szpiega w ujęciu etyki*, Wyd. Materius Media, Kraków 2004.
- Eigen M., Winkler R., *Gra*, PIW, Warszawa 1983.
- Harris T.A., *W zgodzie z sobą i z tobą. Praktyczny przewodnik po analizie transakcyjnej*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1987.
- Hay J., *Analiza Transakcyjna dla trenerów*, Grupa Doradczo-Szkoleniowa TRANSMISJA, Kraków 2010.
- Jagięła J., *Gry psychologiczne w szkole*, Oficyna Wydawnicza Nauczycieli, Kielce 2004.
- Jagięła J., *Słownik analizy transakcyjnej*, Wydawnictwo AJD, Częstochowa 2012.
- James M., Jongeward D., *Narodzić się, aby wygrać. Analiza transakcyjna na co dzień*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 1994.
- Kreyenberg J., *Machtspiele im Betrieb*, „Zeitschrift für Transaktions Analyse in Theorie und Praxis” 1999, No. 4, s. 185–199.
- Krzemiński I., *Co dzieje się między ludźmi?*, Wyd. Naukowe i Literackie OPEN, Wyd. Jacek Santorski & CO., Warszawa b.r.w., rozdz. 3 *Analiza transakcyjna Erica Berne'a, czyli w co ludzie grają (i dlaczego)?*, s. 84–122.

<sup>64</sup> K. Dubiński, I. Jurczenko, *Być szpiegiem*, op. cit., s. 208.

- Luce R.D., Raiffa H., *Gry i decyzje*, PWN, Warszawa 1964.
- Minkina M., *Sztuka wywiadu w państwie współczesnym*, Oficyna Wydawnicza RYTM, Warszawa 2014.
- Piecuch H., *Akcje specjalne*, Agencja Wydawnicza CB, Warszawa 1996.
- Rogoll R., *Aby być sobą. Wprowadzenie do analizy transakcyjnej*, PWN, Warszawa 1989, 2013.
- Summerton O., *Game Analysis in Two Planes*, „Transactional Analysis Journal” 1992, vol. 22, No. 4, s. 210–215.
- Summerton O., *The Game Pentagon*, „Transactional Analysis Journal” 1992, vol. 22, No. 2, s. 66–75.
- Summerton O., *Games in Organizations*, „Transactional Analysis Journal” 1993, vol. 23, nr 2, s. 87–103.
- Summerton O., *The Development of Game Analysis*, „Transactional Analysis Journal” 2000, vol. 30, No. 3, s. 207–218.
- Szymanowska E., Sękowska M., *Analiza transakcyjna w zarządzaniu*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2000.
- Wojtyra P., *Przejawy gier transakcyjnych w relacjach politycznych, Na podstawie audycji radiowej „Śniadanie z Radiem Zet”*, niepublikowana praca magisterska, Instytut Pedagogiki Społecznej, WSP, Częstochowa 2000.
- Woods K., *Projective Identification and Game Analysis*, „Transactional Analysis Journal” 1996, vol. 26, No. 3, s. 228–231.
- Woods K., *The Defensive Function of the Game Scenario*, „Transactional Analysis Journal” 2000, vol. 30, No. 1, s. 94–97.
- Zacharski M., *Nazywam się Zacharski, Marian Zacharski. Wbrew regułom*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2009.
- Zasuń A., „*Syndrom szpiega*” w świetle wybranych koncepcji psychologicznych, „Res Politicae” 2013, t. 5, s. 167–185.

## **Art spy game. Transactional aspects of the work of the special services**

### **Summary**

Games played by intelligence agencies do not differ from games played by various players in the contemporary world. Transactional analysis provides a specific model of an interpersonal game described by formula G. An ulterior and masked aspect of a transactional game together with its subsequent stages closely correspond to the recruitment process employed by intelligence agencies when they recruit new agents.

**Keywords:** game, transactional game, intelligence agencies' games, formula G, recruitment.