

Emocionalna inteligencija i taktike manipulacije u ljubavnim vezama

Bošković, Ana

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zadar / Sveučilište u Zadru**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:162:147434>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-01-01**



Sveučilište u Zadru
Universitas Studiorum
Jadertina | 1396 | 2002 |

Repository / Repozitorij:

[University of Zadar Institutional Repository](#)



Sveučilište u Zadru

Odjel za psihologiju

Sveučilišni jednopredmetni preddiplomski studij psihologije

Ana Bošković

**Emocionalna inteligencija i taktike manipulacije u
ljubavnim vezama**

Završni rad

Zadar, 2020.

Sveučilište u Zadru
Odjel za psihologiju
Sveučilišni jednopredmetni preddiplomski studij psihologije

Emocionalna inteligencija i taktike manipulacije u ljubavnim vezama

Završni rad

Student/ica:
Ana Bošković

Mentor/ica:
dr. sc. Marina Vidaković

Zadar, 2020.



Izjava o akademskoj čestitosti

Ja, **Ana Bošković**, ovime izjavljujem da je moj **završni** rad pod naslovom **Emocionalna inteligencija i taktike manipulacije u ljubavnim vezama** rezultat mojega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na izvore i radove navedene u bilješkama i popisu literature. Ni jedan dio mojega rada nije napisan na nedopušten način, odnosno nije prepisan iz necitiranih radova i ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem da ni jedan dio ovoga rada nije iskorišten u kojem drugom radu pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj, obrazovnoj ili inoj ustanovi.

Sadržaj mojega rada u potpunosti odgovara sadržaju obranjenoga i nakon obrane uređenoga rada.

Zadar, 1. rujna 2020.

SADRŽAJ

SAŽETAK.....	1
SUMMARY	2
1. UVOD	3
1.1. Emocionalna inteligencija.....	3
1.2. Manipulacija i taktike manipulacije.....	6
1.3. Romantična veza: kvaliteta veze, odrednice kvalitete i zadovoljstvo vezom	9
2. CILJ.....	11
3. PROBLEMI I HIPOTEZE.....	11
4. METODA	12
4.1. Sudionici.....	12
4.2. Mjerni instrumenti	13
4.2.1. Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK-45; Takšić, 2002).....	13
4.2.2. Modificirana skala taktika manipulacije (prevedena i modificirana verzija <i>Tactics of manipulation</i> ; Buss, 1992; Opat, 2017).....	14
4.3. Postupak.....	14
5. REZULTATI	15
6. RASPRAVA	19
6.1. Razlika između muškaraca i žena u emocionalnoj inteligenciji.....	19
6.2. Razlika između muškaraca i žena u korištenju taktika manipulacije.....	21
6.3. Povezanost emocionalne inteligencije s korištenjem određenih taktika manipulacije .	24
6.4. Nedostaci i prijedlozi za buduća istraživanja	26
7. ZAKLJUČAK.....	28
8. LITERATURA	29
9. PRILOZI.....	33

Emocionalna inteligencija i taktike manipulacije u ljubavnim vezama

SAŽETAK

Emocionalna inteligencija odnosi se na sposobnost procjene vlastitih i tuđih emocija, izražavanje i regulaciju emocija te upotrebu tih informacija u svrhu daljnjeg ponašanja. Visoka emocionalna inteligencija, između ostalog, pruža razumijevanje posljedica manipulativnog ponašanja. Uspješna interpersonalna manipulacija zahtjeva socijalne vještine, sposobnost razumijevanja osjećaja druge osobe te mogućnost predviđanja reakcije na određene emocionalne podražaje. Manipulacija za svrhu ima postizanje određenog cilja te je prisutna u svakodnevnom životu pojedinca, od manipuliranja neživim objektima do međuljudskih odnosa, kao što su održavanje veze ili zadržavanje partnera. Korištenje taktika manipulacije značajno je češće u ljubavnim odnosima u usporedbi s bilo kojom drugom vrstom odnosa, što ukazuje na specifičnost prirode i intenziteta ljubavnog odnosa. S obzirom da emocionalna inteligencija i manipulacija imaju značajnu ulogu u ljubavnim vezama, cilj ovog istraživanja bio je utvrditi povezanost tih dvaju konstrukata te ispitati razlikuju li se muškarci i žene u emocionalnoj inteligenciji i korištenju određenih taktika manipulacije. Konačni uzorak sastojao se od 73 žene te 38 muškaraca prosječne dobi 27,48 godina. Sudionici su ispunjavali Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK-45; Takšić, 2002) te Modificiranu skalu taktika manipulacije (prevedena i modificirana verzija *Tactics of manipulation*; Buss, 1992; Opat, 2017). Rezultati su pokazali da postoji značajna razlika u emocionalnoj inteligenciji te korištenju taktika manipulacije s obzirom na spol. Žene postižu više rezultate na upitniku emocionalne inteligencije u odnosu na muškarce. Također, žene u značajno većoj mjeri od muškaraca izjavljuju o korištenju indirektnih taktika za prisilu te direktnih taktika manipulacije, dok za indirektnu taktiku podilaženja nisu pronađene razlike s obzirom na spol. Naposljetku, utvrđena je značajna povezanost pojedinih subskala emocionalne inteligencije s taktikama manipulacije. Sposobnost uočavanja i razumijevanja emocija povezana je s korištenjem direktnih taktika, dok je sposobnost izražavanja i imenovanja emocija povezana s korištenjem indirektnih taktika za podilaženje.

Ključne riječi: emocionalna inteligencija, taktike manipulacije, ljubavne veze

Emotional intelligence and manipulation tactics in romantic relationships

SUMMARY

Emotional intelligence refers to the ability of assessing one's emotions and emotions of others, expressing and regulating emotions as well as using this information for the purpose of adjusting future behaviour. Also, high emotional intelligence helps to understand the consequences of manipulative behaviour. Manipulation, as a part of man's everyday life, regards one's intentional, although not necessarily conscious, employment of various tactics in order to attain a particular goal; it can be about manipulating inanimate objects or interpersonal relationships, so as to maintain a relationship or keep a partner. The use of manipulative tactics occurs far more often in romantic relationships in comparison to any other types of relationships, which indicates the specific nature and intensity of a romantic relationship. Since emotional intelligence and manipulation have significant roles in romantic relationships, the aim of this research was to establish the correlation of these two constructs and examine whether men and women differ in emotional intelligence and the use of particular tactics of manipulation. The final sample involved 73 women and 38 men with an average age of 27,48 years. The participants completed Emotional Skills and Competence Questionnaire (ESCQ-45; Takšić, 2002) as well as Modified Tactics of Manipulation Scale (translated and modified version of Tactics of Manipulation; Buss, 1992; Opat, 2017). The results showed a significant difference in emotional intelligence and the use of manipulation tactics when it comes to sex. Women achieve higher scores than men on the emotional competence questionnaire. Women also report far greater usage of indirect tactics for coercion and direct tactics of manipulation. There was no difference in sex regarding the use of indirect humouring tactics. Lastly, a significant correlation was established between particular subscales of emotional intelligence and manipulation tactics. The ability to perceive and understand emotions is associated with the use of direct tactics, while the ability to express and name emotions is associated with the use of indirect tactics for humouring.

Keywords: emotional intelligence, tactics of manipulation, romantic relationships

1. UVOD

1.1. Emocionalna inteligencija

Emocionalna inteligencija postala je središte interesa, kako u znanstvenim krugovima tako i u laičkoj javnosti, od objave istoimenog bestselera Davida Golemana 1995. godine (Bar-On, 2006). Unatoč povećanom interesu u posljednja dva desetljeća za ovo relativno novo i neistraženo područje, stručnjaci su proučavali navedeni konstrukt veći dio dvadesetog stoljeća, a povijesni korijeni šireg područja samog pojma mogu biti pronađeni još u 19. stoljeću (Bar-On, 2006). Izvorna definicija emocionalne inteligencije opisana je kao skup međusobno povezanih sposobnosti (Mayer, Salovey i Caruso, 2008; Salovey i Mayer, 1990). Salovey i Mayer (1990) u jednoj od prvih definicija konstrukta navode da je emocionalna inteligencija sposobnost procjene vlastitih i tuđih emocija, izražavanje i regulacija te upotreba tih informacija u svrhu daljnjeg razmišljanja i ponašanja. No drugi istraživači opisuju emocionalnu inteligenciju kao eklektičnu mješavinu osobina, kao što su sreća, samopoštovanje, optimizam i samoupravljanje (eng. self-management) te se kao takva ne temelji na sposobnostima (Bar-On, 2006; Petrides i Furnham, 2000; Petrides, Furnham i Mavroveli, 2007). Taj alternativni pristup konceptu emocionalne inteligencije doveo je do znatne zbunjenosti i nesporazuma o tome što emocionalna inteligencija jest i što bi trebala biti (Mayer, Salovey i Caruso, 2008). Različite konceptualizacije konstrukta dovele su i do podjele na modele koji pojam emocionalne inteligencije promatraju i mjere kao skup međusobno povezanih mentalnih sposobnosti te mješovite modele koji definiraju emocionalnu inteligenciju kao mješavinu crta ličnosti. Prema modelu Mayer i Saloveya (1997; prema Mayer, Salovey i Caruso, 2008) emocionalna inteligencija sastoji se od četiri razine sposobnosti. Sposobnosti i vještine pojedinca da točno percipira i procjenjuje emocije te ih uspješno izražava predstavljaju najnižu razinu. Druga razina jest asimilacija emocionalnog iskustva u mišljenje. Treću razinu predstavlja sposobnost razumijevanja emocija i promišljanje o njima. Posljednju, četvrtu razinu čini regulacija, odnosno upravljanje vlastitim emocijama. S druge strane, primjer mješovitog modela jest Bar-Onov (2006) model emocionalne inteligencije koji se sastoji od pet komponenti koje objedinjuju socijalnu i emocionalnu inteligenciju, a pružaju uvid u intrapersonalnu inteligenciju (uključuje svjesnost vlastitih osjećaja, lakoću izražavanja vlastitih misli i emocija te sposobnost samokontrole), interpersonalnu inteligenciju (uključuje međuljudske, društvene vještine, empatiju te osjećaj socijalne odgovornosti), prilagodljivost (sposobnost fleksibilnog suočavanja sa svakodnevnim problemima), upravljanje stresom te opće raspoloženje (kao što su sreća i

optimizam). Prema ovom modelu, emocionalnu inteligenciju čine međusobno povezane emocionalne i socijalne kompetencije i vještine koje određuju koliko učinkovito pojedinac može razumjeti i izraziti sebe, razumjeti druge i povezati se s njima te koliko se uspješno nosi sa svakodnevnim zahtjevima (Bar-On, 2006).

Takšić, Mohorić i Munjas (2006) navode kako je emocionalna inteligencija najbliža konceptima kristalizirane inteligencije jer se razvija tijekom života te raste s iskustvom pojedinca. Oni navode kako je osnova za pojavu konstrukta emocionalne inteligencije bila upravo Gardnerova podjela na interpersonalnu i intrapersonalnu inteligenciju. Gardner je (1982, prema Goleman, 1995) interpersonalnu inteligenciju, odnosno vještine definirao kao međuljudske vještine, odnosno sposobnost razumijevanja drugih; što ih motivira, kako funkcioniraju, kako s njima surađivati. U samom središtu interpersonalne inteligencije nalazi se sposobnost prikladnog reagiranja na raspoloženja, motivaciju, temperament i želje druge osobe. S druge strane, intrapersonalna inteligencija je ključ samospoznavanja, odnosno korelativna sposobnost stvaranja točnog, vjernog modela vlastite ličnosti i sposobnosti. Drugim riječima, takva vrsta inteligencije omogućava osobi da stvori točnu sliku o sebi, pristupi vlastitim osjećajima te privuče emocije koje će usmjeriti njezino ponašanje ka željenom cilju. Emocionalno inteligentni pojedinci mogu bolje izraziti svoje emocije te adekvatnije na njih odgovoriti zbog točnosti kojom ih percipiraju i doživljavaju. Stoga Salovey i Mayer (1990) zaključuju da je određeni minimalni nivo kompetencije u navedenim vještinama nužan za adekvatno socijalno funkcioniranje. Pojedinci koji posjeduju visok stupanj emocionalne inteligencije koriste svoje vještine kako bi vlastite emocije izrazili na socijalno prihvatljiv i prikladan način ili izbjegli izražavanje emocija ako ih smatraju neprikladnima u određenoj situaciji (Furnham i Petrides, 2003). Kao što je već rečeno, pojedinci visoko na emocionalnoj inteligenciji skloniji su češćem korištenju adaptivnih strategija suočavanja te se lakše prilagođavaju novonastalim situacijama i drugim ljudima. Na taj način pojedinci s visokim stupnjem emocionalne inteligencije uspijevaju održati bolje i kvalitetnije odnose s drugim pojedincima, u odnosu na pojedince s nižim razinama emocionalne inteligencije (Wollny, Jacobs i Pabel, 2020). Također, bitno je napomenuti kako su pronađene spolne razlike u emocionalnoj inteligenciji. Iako rezultati na tom području nisu jednoznačni, u većini istraživanja potvrđeno je da su žene te koje postižu više rezultate na skalama emocionalne inteligencije te interpersonalne orijentacije (Fernández-Berrocal, Cabello, Castillo i Extremera, 2012; Grayson, 2013; Katyal i Awasthi, 2005; Petrides i Furnham, 2000; Swap i Rubin, 1983). Ova razlika među spolovima mogla bi se objasniti razlikom u socijalizaciji rodnih uloga. Žene se od malena više potiču na obraćanje pažnje na vlastite osjećaje i osjećaje drugih ljudi te ih se

potiče na izražavanje emocija i odgovaranje na njih (Brody, 1985). Također, žene su više od muškaraca usmjerene na partnerske odnose i emocionalna povezanost s partnerom za njih je puno važnija nego muškarcima (Acitelli i Young, 1996).

Iako se konstrukt generalno tretira kao pozitivna vještina, istraživanja otkrivaju potencijalnu mračnu, neprikladnu i disfunkcionalnu stranu emocionalne inteligencije, a to je manipulacija. Velik broj istraživanja emocionalnu inteligenciju dovodio je u vezu s njenom mračnom stranom – emocionalnom manipulacijom te je kao takva najčešće bila povezana s osobinama mračne trijade – makijavelizmom, narcizmom i psihopatijom (Austin, Farrelly, Black i Moore, 2007; Nagler, Reiter, Furtner i Rauthmann, 2014; Petrides, Vernon, Schermer i Veselka, 2011). S obzirom na to da je ustanovljena značajna povezanost emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije te nadalje, značajna povezanost emocionalne manipulacije s ostalim taktikama manipulacije (Opat, 2017), može se zaključiti da je emocionalna inteligencija povezana s korištenjem određenih taktika manipulacije. Dok jedni smatraju da je upravo visoka emocionalna inteligencija preduvjet korištenja manipulativnih taktika (Bacon i Regan, 2016), drugi pak smatraju da emocionalno inteligentni pojedinci koriste svoja znanja i vještine kako bi izrazili svoje emocije na socijalno prihvatljiv način (Furnham i Petrides, 2003; Petrides, 2010). Sukladno potonjem, Swap i Rubin (1983) navode da su osobe niske interpersonalne orijentacije manje osjetljive na ponašanje partnera u vezi te manje zainteresirane za sami odnos. Štoviše, osobe niske interpersonalne orijentacije mogu težiti ostvarivanju vlastitih ciljeva ne uzimajući pritom u obzir partnera i njihovu vezu (Swap i Rubin, 1983).

U dosadašnjim istraživanjima emocionalna inteligencija najčešće se mjerila skalama samoprocjene. Operacionalizacija konstrukta emocionalne inteligencije kroz skale samoprocjene počiva na Bandurinoj pretpostavci da se ljudi uglavnom ponašaju u skladu sa svojim mišljenjima i stavovima (Takšić i sur., 2006). S obzirom na to da ljudi često nastoje podešavati svoje odgovore prema socijalno poželjnima te da sami često ne poznaju svoje emocije, kako bi se prevladali ti nedostaci, istraživači su razvili objektivne testove uratka koji sadrže zadatke točnih odgovora u socio-emocionalnim situacijama. Međutim, problem je što je vrlo teško konstruirati zadatke koji se mogu bodovati prema nekom objektivnom i jedinstvenom kriteriju jer je emocionalno iskustvo samo po sebi poprilično subjektivno i razlikuje se od čovjeka do čovjeka (Petrides, Furnham i Mavroveli, 2007).

1.2. Manipulacija i taktike manipulacije

Visoka emocionalna inteligencija omogućava razumijevanje posljedica manipulativnog ponašanja (Bacon i Regan, 2017), a razlike u emocionalnoj inteligenciji (sposobnosti razumijevanja i upravljanja emocijama te načinu ophođenja prema drugima) stvaraju predispoziciju za upotrebu određenih taktika i vrsta manipulacije (Petrides, 2010).

Iako se manipulacija pretežito percipira kao antisocijalno i nepoželjno ponašanje, ona u stvari može biti način vrlo prilagođenog ponašanja. Općenito govoreći, prirodna selekcija favorizira ljude koji uspješno manipuliraju predmetima u svojoj okolini (Buss, 1987). Predmeti kojima se manipulira mogu biti neživi, kao što su sirovine koje služe za izradu skloništa, alata, odjeće ili oružja, ali isto tako mogu biti i živi, od grabežljivca i plijena pa sve do različitih međuljudskih odnosa; prijatelj, roditelj, suparnik ili saveznik (Buss, Gomes, Higgins i Lauterbach 1987). Manipulacija je od posebne važnosti među vrstama koje žive u grupi, kao što je slučaj s ljudskom vrstom. Ljudima kojima nedostaje sposobnost manipulacije, ne može se pribaviti roditeljska skrb, ne mogu steći resurse, uzdići se na hijerarhijskoj ljestvici ili privući prijatelje. S druge strane, pojedinci koji su uspješno manipulirali pripadnicima iste vrste, stvorili su potomke. Oni koji nisu, kojima su nedostajale takve vještine, nisu (p)ostali ničijim precima (Buss i sur., 1987). S obzirom na to da manipulacija zahtijeva razumijevanje te upravljanje vlastitim i tuđim emocijama, vjerojatno je da će uspješni manipulatori posjedovati više razine emocionalne inteligencije, odnosno pojedinac koji posjeduje visoke razine emocionalne inteligencije koristit će vlastitu emocionalnu inteligenciju kako bi „čitao“ emocije drugih ljudi te upravljao njima u svrhu utjecaja i promjene njihova ponašanja s ciljem zadovoljenja vlastitih potreba i interesa (Bacon i Regan, 2016). Emocionalne vještine koriste se na strateški i manipulativan način kako bi osoba na određen način utjecala na tuđe emocije te zadovoljila vlastite potrebe i postigla željeni ishod (Austin, Farrelly, Black i Moore, 2007; Mayer i Salovey, 1993).

Manipulacija predstavlja jednu od tri glavne komponente interakcijskog okvira ličnosti, odnosno načina na koji pojedinci stupaju u interakciju u različitim socijalnim sredinama te služi kao sredstvo kojim pojedinci namjerno (iako ne nužno svjesno) utječu, mijenjaju ili oblikuju ponašanje drugih ljudi i socijalne okoline (Buss, 1992). Uspješna interpersonalna manipulacija zahtjeva socijalne vještine, sposobnost razumijevanja osjećaja druge osobe te mogućnost predviđanja reakcije na određene emocionalne podražaje (Bacon i Regan, 2016). Empatija također može olakšati uspješnu interpersonalnu manipulaciju koja zatim vodi do postignuća pragmatičnih ciljeva, ali i socijalnih, kao što je održavanje veze ili zadržavanje ljubavnog

partnera (Bacon i Regan, 2016). Takav senzibilitet može potaknuti pojedince na zadovoljavanje emocionalnih potreba na društveno neprihvatljiv način. Primjerice, ismijavanjem tjeraju druge da se osjećaju loše, maltretiraju ih ili iskazuju indirektnu agresiju (Bacon i Regan, 2016). Važno je naglasiti da je uspješna emocionalna manipulacija prikrivena, odnosno ako je psihološka šteta drugoj osobi već učinjena na socijalno vješt način, manipulator koji je učinio štetu učinit će sve da izgleda kao da nikad nije postojala zla namjera s njegove strane (Björqvist, Österman i Lagerspetz, 1994). No treba imati u vidu da je takav oblik ponašanja uglavnom adaptivan samo za kraći vremenski period (Buss, 1987) te da rezultati na tom području također nisu jednoznačni. S obzirom na to da su pojedinci s višom emocionalnom inteligencijom vještiji i sposobniji u upravljanju emocijama te bi iz tog razloga bili uspješniji i u samom korištenju (prekrivenih) taktika manipulacije, Fitness (2001, prema Opat, 2017) smatra da, zbog svojih vještina efektivnog upravljanja emocijama i emocionalnim pregovorima u odnosima, nemaju potrebu za prekrivanjem istih. Iako bi se stoga moglo zaključiti da se pojedinci visoko na skali emocionalne inteligencije manje služe prekrivenim taktikama manipulacije kako bi dobili ono što žele, to ne isključuje korištenje direktnih i otvorenih taktika. Isto tako, emocionalna inteligencija nije jedini čimbenik koji igra ulogu u sklonosti korištenju određenih taktika manipulacije.

Prvi korak u razumijevanju manipulacije je identificiranje i imenovanje različitih taktika u kojima se pojedinci koriste određenim psihološkim mehanizmima kako bi utjecali i mijenjali ponašanja drugih (Buss i sur., 1987). Pri tome je važno napomenuti da pojedinac koristi različite taktike u različitim odnosima, od poslovnog, prijateljskog do roditeljskog i partnerskog odnosa (Buss i sur., 1987). Mnogobrojna istraživanja bavila su se manipulacijom u romantičnim, obiteljskim i prijateljskim odnosima (Buss, Gomes, Higgins i Lauterbach, 1987; Buss, 1992; Butković i Bratko, 2007). Buss i suradnici (1987) identificirali su šest taktika manipulacije u romantičnim vezama: šarm, tretman šutnjom, prisila, razum, regresija i ponižavanje. Šarm se kao taktika manipulacije najčešće koristi kako bi se potaknulo neko ponašanje, odnosno kako bi druga osoba učinila nešto što želimo, dok su se taktike prisile i tretman šutnjom najčešće korištene taktike prekida i okončavanja nekog neželjenog ponašanja druge osobe. Pritom je bitno naglasiti da su osobe koje su sklone korištenju određene taktike manipulacije, generalno sklonije korištenju i ostalih taktika manipulacije (Buss i sur., 1987).

Međutim, raznolikost taktika koje se koriste u drugim odnosima (s roditeljima, prijateljima, poslovnim partnerima) može biti značajno veća. S obzirom na mnoštvo ciljeva prema kojima su pojedinci usmjereni i odnosa unutar kojih se nalaze, taktike manipulacije kojima se služe u pojedinim situacijama i odnosima, mogu se drastično razlikovati (Buss i sur., 1987). Unatoč

činjenici da postoji određena dosljednost i konzistentnost u korištenju taktika manipulacije u različitim socijalnim odnosima, postoji određena razlika u njihovu korištenju ovisno o tome radi li se o ljubavnom odnosu, prijateljskom ili odnosu s roditeljima. Među romantičnim partnerima i supružnicima zabilježeno je značajno veće korištenje svih taktika manipulacije u usporedbi s bilo kojim drugim odnosom, u kojima se najčešće koristi jedna vrsta taktike (ovisno o vrsti odnosa o kojoj se radi) (Buss, 1992). Međutim, može se primijetiti nekoliko glavnih odrednica koje se odnose na relativnu upotrebu različitih taktika u različitim odnosima. Primjerice, prisila, šarm i regresija češće se koriste u supružničkim, ljubavnim odnosima nego u odnosima s prijateljima ili roditeljima (Buss, 1992). Ono što je bitno za spomenuti, a tiče se upravo bračnih odnosa, jest da su manje zadovoljni pojedinci skloniji korištenju indirektnih strategija manipulacije u odnosu na partnere koji su više zadovoljni svojim brakom (Aida i Falbo, 1991).

Nadalje, u dosadašnjim istraživanjima ustanovljene su značajne razlike u vrstama, ali i učestalosti korištenja određenih taktika manipulacija s obzirom na spol (Bacon i Regan, 2016; Buss i sur., 1987; Butković i Bratko, 2009; Cataldi i Reardon, 1996). Rezultati istraživanja ukazuju na to da žene značajno više koriste taktike manipulacije od muškaraca te su sklonije korištenju „prikrivenih“ (indirektnih) taktika u odnosu na muškarce, koji više preferiraju direktne metode (Bacon i Regan, 2016; Falbo i Peplau, 1980). Butković i Bratko (2009) utvrdili su da su, među parovima blizanaca, žene te koje koriste taktike manipulacije (indirektne taktike za prisilu i direktne taktike) u značajno većoj mjeri od muškaraca. Buss i suradnici (1987) navode kako žene značajno više koriste manipulativne taktike regresije u odnosu na muškarce, kod kojih sklonost nijednoj manipulativnoj taktici nije značajno izražena. Nadalje, Cataldi i Reardon (1996) ispitivali su odnos interpersonalne orijentacije i korištenja taktika manipulacije u bliskim muško-ženskim odnosima (neovisno je li riječ o romantičnoj vezi ili prijateljstvu) te su utvrdili da pojedinci visoke interpersonalne orijentacije izvještavaju o češćoj upotrebi taktike „razuma“, koja prema Bussovoj (1992) taksonomiji spada u direktne taktike. Također, smatrali su da se muškarci i žene razlikuju s obzirom na korištenje različitih taktika i na učestalost korištenja istih te su utvrdili da žene s višom interpersonalnom orijentacijom češće koriste taktike manipulacije u odnosu na žene s nižom interpersonalnom orijentacijom te u odnosu na muškarce (kod kojih nije pronađena razlika u korištenju taktika s obzirom na interpersonalnu orijentaciju). Dobivene nalaze objasnili su relativnim nedostatkom moći i socijalnog statusa koji žene imaju u društvu, a koji posljedično može dovesti do češće upotrebe manipulacije kako bi taj nedostatak nadoknadile.

Dakle, očito je da mnogo čimbenika može imati ulogu u tome koje taktike i koliko često će pojedinac koristiti kako bi ostvario ono što želi; bilo da se radi o emocionalnoj inteligenciji, spolu, vrsti odnosa, zadovoljstvu određenim odnosom, osobinama ličnosti ili socijalnom statusu koji osoba ima u društvu. Sve navedeno može igrati ulogu u potrebi za korištenjem određenih taktika. No ono što je bitno za izdvojiti i naglasiti jest da sveukupno korištenje manipulativnih taktika prednjači u supružničkom odnosu (u odnosu na sve druge vrste odnosa), što ukazuje na specifičnost ljubavnih odnosa (Buss i suradnici, 1987). S obzirom da su u ovom istraživanju sudjelovale osobe koje su u ljubavnom odnosu, u nastavku teksta ukratko će biti opisane neke od karakteristika romantičnih veza.

1.3. Romantična veza: kvaliteta veze, odrednice kvalitete i zadovoljstvo vezom

Stvaranje i održavanje dugoročne romantične veze važna je razvojna zadaća u ranoj odrasloj dobi (Wollny, Jacobs i Pabel, 2020). Biti u stabilnoj, visokokvalitetnoj romantičnoj vezi, po svoj prilici, unapređuje dobrobit i zdravlje pojedinca (Robles, Slatcher, Trombello i McGinn, 2014). Kvaliteta veze odnosi se na to koliko se dobro partneri slažu i koliko su sretni u vezi (Opat, 2017), stoga se čini važnim identificirati mehanizme koji doprinose kvaliteti i stabilnosti romantičnih odnosa. Prema Busby, Christensen, Crane i Larson (1995) kvaliteta odnosa obuhvaća tri dimenzije: sporazum (konsenzus), zadovoljstvo i povezanost (koheziju). Sporazum se odnosi na visoku učestalost postizanja dogovora i kompromisa među partnerima. Zadovoljstvo se odnosi na nisku učestalost rasprava o razdvajanju te visoku učestalost međusobnog povjerenja i dijeljenja pozitivnih misli o vezi. Povezanost ili kohezija odnosi se na osjećaj povezanosti među partnerima, ali i učestalost zajedničkih aktivnosti. Odnos koji obilježavaju sve tri navedene karakteristike smatra se iznimno kvalitetnim odnosom (Busby, Christensen, Crane i Larson, 1995). Drugim riječima, dobar odnos sastoji se od visoke razine posvećenosti, zadovoljstva, intimnosti i stabilnosti (Sidhu, Bhalla i Ali, 2019).

Općenito govoreći, socijalne interakcije često su popraćene emocijama te su pod njihovim snažnim utjecajem, što naglašava važnost osjećaja većini ljudi. Emocije, zauzvrat, snažno djeluju na daljnje ponašanje utječući na bihevioralne sklonosti i njihove motivacijske temelje (Scherer, 2005; Schröder-Abe i Schutz). Romantične veze predstavljaju ključnu domenu socijalne prilagodbe zato što uključuju intimnost i emocionalnu uključenost, što znači da emocionalne sposobnosti igraju važnu ulogu u romantičnim vezama (Brackett, Warner i Bosco, 2005). Emocionalne sposobnosti smatraju se važnima za socijalnu interakciju zato što emocije imaju komunikacijske i socijalne funkcije, sadržavaju i prenose informacije o razmišljanjima i

namjerama pojedinca te socijalnim susretima (Brackett, Warner i Bosco, 2005). Nadalje, upravljanje emocijama uglavnom je povezano s kvalitetom odnosa. Uz svjesnost o emocijama, regulacija emocija pomaže partnerima u izgradnji kvalitete samog odnosa na način da bolje zauzmu i razumiju perspektivu jedni drugih (Sidhu, Bhalla i Ali, 2019). Partner koji je svjestan svojih osjećaja može bolje razumjeti emocije drugog partnera, a ta svjesnost dodatno pridonosi učinkovitom upravljanju emocijama (Sidhu, Bhalla i Ali, 2019).

Također, osobine ličnosti kod oba partnera, poput neuroticizma (Malouff, Thorsteinsson, Schutte, Bhullar i Rooke, 2010), mogu doprinijeti kvaliteti i razvoju partnerskog odnosa (Wollny, Jacobs i Pabel, 2020). Emocionalna inteligencija često je dovođena u vezu s osobinama ličnosti te se pokazalo da je teško razlikovati sam konstrukt emocionalne inteligencije od osobina ličnosti, čemu ide u prilog i činjenica da je mnogi autori smatraju crtom ličnosti (Freudenthaler, Neubauer, Gabler, Scherl i Rindermann, 2008; Malouff, Schutte i Thorsteinsson, 2014; Petrides, 2010; Petrides i Furnham, 2000; Petrides, Vernon, Schermer i Veselka, 2011). Stoga se može zaključiti da kao takva, emocionalna inteligencija igra značajnu ulogu u kvaliteti ljubavne veze. Iako su teoretičari u više navrata naglašavali kako bi emocionalna inteligencija trebala biti povezana s kvalitetom veze, malo je empirijskih istraživanja sistematično ispitivalo emocionalnu inteligenciju u romantičnoj vezi uzimajući pritom u obzir samu prirodu dijadnog odnosa (Schröder-Abe i Schütz, 2011). Malouff, Schutte i Thorsteinsson (2014) utvrdili su da je osobina emocionalne inteligencije pozitivno povezana s kvalitetom veze. Također, emocionalna inteligencija pozitivno je povezana sa zadovoljstvom, bliskošću te posvećenosti kao odrednicama kvalitete ljubavne veze (Schröder-Abe i Schütz, 2011). S obzirom na važnost promjene perspektive u socijalnim interakcijama i bliskim odnosima, kao i intrapersonalnim te interpesonalnim procesima, čini se vjerojatnim da promjena perspektive može djelovati kao posrednik mogućih učinaka emocionalne inteligencije na kvalitetu veze. Na primjer, točno percipiranje emocija u drugih može pomoći ispravnijem percipiranju partnerovih potreba i uvjerenja te rezultirati boljim i učinkovitijim zauzimanjem perspektive partnera. Istraživanja su pokazala da ako jedan partner posjeduje više razine emocionalne inteligencije, drugi je partner sposobniji zauzeti njegovu ili njezinu perspektivu, što zauzvrat vodi većem zadovoljstvu i kod drugog partnera (Brackett, Warner i Bosco, 2005; Schröder-Abe i Schütz, 2011; Sidhu, Bhalla i Ali, 2019). Dakle, ne samo da su osobe s višom emocionalnom inteligencijom same sretnije svojim vezama, već i njihovi partneri također izvještavaju o većem zadovoljstvu vezom te većem osjećaju bliskosti.

Emocionalno inteligentniji parovi mogu učinkovitije komunicirati, rješavati sukobe te bolje regulirati svoje emocije, olakšavajući na taj način pronalaženje kompromisa u rješavanju

problema (Zeidner i Kaluda, 2008). Kao što je već rečeno, osobe koje posjeduju više razine emocionalne inteligencije ujedno su vještije u komunikaciji i konstruktivnom rješavanju sukoba, ali i pokazivanja ljubavi partneru (Zeidner i Kaluda, 2008). Veća emocionalna inteligencija vodi do učinkovitijih strategija nošenja s nesuglasicama, što nadalje vodi do slabljenja tendencije manipulativnog ponašanja te manje konflikata i posljedično, većeg zadovoljstva vezom (Fitness, 2001; prema Brackett, Warner i Bosco, 2005). Stoga se jasno može zaključiti da emocionalna inteligencija i manipulacija igraju ključnu ulogu u ljubavnim vezama (Brackett, Warner i Bosco, 2005).

2. CILJ

Cilj ovog istraživanja je utvrditi spolne razlike u emocionalnoj inteligenciji i sklonosti korištenju određenih taktika manipulacije te utvrditi povezanost emocionalne inteligencije s korištenjem određenih taktika manipulacije.

3. PROBLEMI I HIPOTEZE

Problem 1: Utvrditi postoje li razlike između muškaraca i žena: **a)** u emocionalnoj inteligenciji te **b)** korištenju određenih taktika manipulacije.

Hipoteza 1. a) S obzirom da je većina dosadašnjih istraživanja utvrdila da žene postižu veće rezultate od muškaraca na testovima emocionalne inteligencije i interpersonalne orijentacije (Fernández-Berrocal, Cabello, Castillo i Extremera, 2012; Grayson, 2013; Katyal i Awasthi, 2005; Swap i Rubin, 1983), očekuje da se će žene imati više razine emocionalne inteligencije u odnosu na muškarce.

Hipoteza 1. b) Dosadašnjim istraživanjima utvrđeno je da žene koriste taktike manipulacije u značajno većoj mjeri od muškaraca (Bacon i Regan, 2016; Buss i sur., 1987; Butković i Bratko, 2009; Cowan, Drinkard i MacGavin, 1984) te da su sklonije korištenju indirektnih i unilaterlalnih taktika u odnosu na muškarce koji su skloniji direktnim taktikama (Falbo i Peplau, 1980). Stoga se očekuje da će žene generalno biti sklonije korištenju manipulativnih taktika u odnosu na muškarce te da će žene više koristiti indirektnu taktiku podilaženja i prisile u odnosu na muškarce, koji će biti skloniji korištenju direktnih taktika.

Problem 2: Utvrditi postoji li povezanost emocionalne inteligencije i korištenja određenih taktika manipulacije.

Hipoteza 2: Dosadašnjim istraživanjima utvrđena je značajna povezanost emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije te statistički značajna povezanost emocionalne manipulacije s ostalim taktikama manipulacije (Opat, 2017), stoga je logično očekivati povezanost emocionalne inteligencije i taktika manipulacije. S obzirom da visoka emocionalna inteligencija pruža razumijevanje posljedica manipulativnog ponašanja (Bacon i Regan, 2016), a razlike u emocionalnoj inteligenciji stvaraju predispoziciju za upotrebu određenih taktika i vrsta manipulacije (Petrides, 2010), očekuje se pozitivna povezanost emocionalne inteligencije i taktika manipulacije.

4. METODA

4.1. Sudionici

U konačnom uzorku sudjelovalo je 111 ispitanika, 38 muškaraca te 73 žena mlađe odrasle dobi, u rasponu dobi od 19 do 41 godinu ($M=27,48$, $SD=4,934$). U istraživanju su sudjelovale osobe koje su se nalazile u ljubavnom odnosu (vezi ili braku) najmanje 3 mjeseca ($M=57,78$, $SD=47,263$), što je ujedno bio i uvjet da bi osoba mogla sudjelovati u istraživanju. Prosjek trajanja veze sudionika iznosio je 57,78 mjeseci ($SD=47,263$). Trajanje najkraće veze iznosilo je 4 mjeseca, dok je trajanje najduže veze iznosilo 252 mjeseca. Od ukupno 111 sudionika, u trenutku istraživanja 28,6 % bili su studenti, a 61,6 % zaposleni. Što se statusa veze tiče, 39,3% sudionika nalazilo se u vezi bez sustanarstva, 32,1% u braku sa sustanarstvom, 14,3% vezi sa sustanarstvom, 8% zarukama sa sustanarstvom, 4,5 % zarukama bez sustanarstva te 1,8 % bilo je u braku bez sustanarstva. Ocjena važnosti trenutne veze za sudionika (od 1-nije mi uopće važna do 5-u potpunosti mi je važna) u prosjeku je iznosila 4,84; od toga 83,9 % sudionika navodi da im je trenutna veza u potpunosti važna, 14,3 % sudionika navodi da im je uglavnom važna, a samo jedna osoba navodi da joj trenutna veza nije ni važna ni nevažna. Naposljetku, prosjek zadovoljstva vezom, na skali procjene od 1 do 7, iznosio je 6,24 ($SD=1,055$).

4.2. Mjerni instrumenti

U istraživanju je korišten *Upitnik općih podataka* u kojem su sudionici odgovarali na pitanja koja se odnose na spol, dob, studij, posao te pitanja koja se odnose na romantičnu vezu: trenutni status veze (veza sa/bez sustanarstva, zaruke sa/bez sustanarstva, brak sa/bez sustanarstva), važnost trenutne veze za pojedinca (na skali od 1- uopće mi nije važna do 5- u potpunosti mi je važna) te naposljetku, trajanje veze izraženo u mjesecima. Nadalje, za ispitivanje emocionalne inteligencije korišten je već spomenuti *Upitnik emocionalne kompetentnosti* (UEK-45; Takšić, 2002), dok je za ispitivanje taktika manipulacije korištena *Modificirana skala taktika manipulacije* (modificirana i prevedena verzija *Tactics of manipulation*; Buss, 1992; Opat, 2017).

4.2.1. Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK-45; Takšić, 2002)

UEK-45 je samoizvještajna mjera emocionalne inteligencije te skraćena verzija *Upitnika emocionalne inteligencije* (UEK-136; Takšić, 1998) konstruiranog prema uzoru na model Mayera i Saloveya iz 1997 (Takšić i sur., 2006). UEK-45, korišten u ovom istraživanju, sastoji se od tri subskale koje su podijeljene prema sposobnostima: 1) uočavanja i razumijevanja emocija (15 čestica; npr. „Prema izrazu lica mogu prepoznati nečija osjećanja.“ ili „Primijetim kada netko prikriva svoje prave osjećaje.“), 2) izražavanja i imenovanja emocija (14 čestica; npr. „Gotovo uvijek mogu riječima opisati svoje osjećaje i emocije.“) te 3) regulacije i upravljanja emocijama (16 čestica; npr. „Kada sam s osobom koja me cijeni, pazim kako se ponašam.“ ili „Kada sam dobro raspoložen, teško me je oneraspoložiti.“). Zadatak ispitanika je da na skali od 1 („uopće se ne slažem“) do 5 („u potpunosti se slažem“) označi koliko se slaže s pojedinom tvrdnjom, odnosno koliko se pojedina tvrdnja odnosi na njega samog. Rezultat se, osim na pojedinim subskalama, može izraziti i kao ukupna mjera emocionalne inteligencije i kompetencije gdje veći rezultat ukazuje na veću emocionalnu inteligenciju, odnosno veći stupanj emocionalne kompetentnosti. Unutarnja pouzdanost subskala u ovom istraživanju kreće se između 0,75 (za skalu sposobnosti regulacije i upravljanja emocijama) i 0,92 (za skalu sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija). Za kraj je bitno napomenuti da između navedenih subskala postoji umjerena pozitivna korelacija 0,47-0,51.

4.2.2. Modificirana skala taktika manipulacije (prevedena i modificirana verzija *Tactics of manipulation*; Buss, 1992; Opat, 2017)

Modificirana skala taktike manipulacije (Opat, 2017) zapravo je prevedena i skraćena verzija Skale taktika manipulacije (Buss, 1992) kojom se ispituje sklonost korištenju određenih taktika manipulacije u različitim odnosima sa svrhom postizanja određenih ciljeva. Modificiranu verziju upitnika Opat (2017) je prilagodila korištenju na hrvatskom uzorku. Skala se sastoji od tri subskale: 1) indirektna taktika za prisilu (npr. „Zahtijevam da to učini.“ ili „Durim se dok to ne učini.“), 2) direktna taktika (npr. „Objasnim joj/mu zašto želim da to učini.“ ili „Zamolim je/ga da to uradi.“) te indirektna taktika za podilaženje (npr. „Kažem da ću joj/mu učiniti uslugu ako to napravi.“ ili „Dajem joj/mu komplimente kako bi to učinila/o.“). Zadatak ispitanika je ocijeniti vjerojatnost korištenja ponuđene taktike na skali procjene od 1 (nikada) do 7 (najvjerojatnije). Ukupan rezultat na svakoj pojedinoj skali računa se kao prosjek koje je ispitanik dao na pojedinim česticama, pri čemu veći rezultat upućuje na veću sklonost i učestalost korištenja određene taktike. Koeficijenti unutarnje pouzdanosti (Cronbach alpha) za pojedine skale taktika manipulacije iznosili su: indirektna taktika za prisilu 0,88, direktna taktika 0,87 te indirektna taktika za podilaženje 0,86.

4.3. Postupak

Ispitivanje je provedeno *online* metodom, a samo prikupljanje ispitanika provedeno je metodom snježne grude. Na početku istraživanja navedeno je da je svrha istraživanja ispitati neke aspekte funkcioniranja u bliskim vezama (kako naslov ne bi naveo sudionike na socijalno poželjne odgovore) te je naglašeno da je sudjelovanje u istraživanju dobrovoljno i u potpunosti anonimno. Unutar samog upitnika, na početku svakog posebnog dijela navedena je posebna uputa kako bi se ispitanicima što točnije pojasnilo što trebaju činiti kako bi se izbjegle greške u odgovorima.

5. REZULTATI

Deskriptivni podaci prikazani u Tablici 1 pružaju uvid u parametre korištenih skala za ukupne rezultate svih sudionika u istraživanju. Uzorak se sastojao od 111 sudionika, a statistička obrada izvršena je u programu Statistica 13. Kako bi se opravdala mogućnost korištenja parametrijskih statističkih postupaka, provjerene su normalnosti distribucija rezultata na Upitniku emocionalne inteligencije te Skali taktika manipulacije. Rezultati Kolmogorov-Smirnov testa ukazuju da se rezultati na svim subskalama emocionalne inteligencije distribuiraju normalno. Isti je slučaj i sa taktikama manipulacije, osim skale direktnih taktika na kojoj je distribucija rezultata pozitivno asimetrična. No, prema Klineu (2011) vrijednosti indeksa asimetričnosti kreću se od -3 do +3, a vrijednosti indeksa spljoštenosti od -10 do +10. Kao što se može vidjeti u Tablici 1, indeksi spljoštenosti i asimetričnosti na svim skalama nalaze se unutar propisanih vrijednosti te se parametar normalnosti, za svaku pojedinu skalu, može smatrati zadovoljenim, a time i korištenje parametrijske statistike.

Tablica 1 Prikaz deskriptivnih podataka pojedinih subskala na cijelom uzorku (N=111)

	M	SD	Min	Max	Asimetrija	Spljoštenost	α
Emocionalna inteligencija	3,79	0,422	2,53	4,91	0,13	0,54	0,93
Uočavanje i razumijevanje emocija	3,71	0,574	2	5	0,18	0,17	0,92
Izražavanje i imenovanje emocija	3,71	0,597	2,14	5	-0,11	-0,03	0,89
Regulacija i upravljanje emocijama	3,94	0,378	3	4,88	0,04	-0,31	0,75

Indirektne taktike za prisilu	2,66	1,133	1	5,3	0,26	-0,77	0,88
Direktne taktike	5,23	1,232	1	7	-1,33	2,34	0,87
Indirektne taktike za podilaženje	3,02	1,293	1	6	0,13	-1,03	0,86

Napomena: M = aritmetička sredina; SD = standardna devijacija; α = Cronbach-alpha test

Prvi problem bio je ispitati postojanje razlike između muškaraca i žena u emocionalnoj inteligenciji te je t-testom za nezavisne uzorke utvrđeno da su žene postigle statistički značajno više rezultate na Upitniku emocionalne kompetentnosti od muškaraca (Tablica 2), odnosno utvrđena je statistički značajna razlika između muškaraca i žena na skali sposobnosti izražavanja i imenovanja emocija. Žene imaju značajno veću sposobnost izražavanja i imenovanja emocija u odnosu na muškarce (Tablica 2).

Tablica 2 Prikaz rezultata t-testa za nezavisne uzorke za ispitivanje razlika između muškaraca i žena u ukupnoj mjeri emocionalne inteligencije te na pojedinim subskalama emocionalne inteligencije (N=111)

	Žene	Muškarci	t-test	df	p
Emocionalna inteligencija	3,85	3,67	2,21	109	0,03*
Uočavanje i razumijevanje	3,77	3,59	1,54	109	0,13
Izražavanje i imenovanje	3,81	3,52	2,55	109	0,01*
Regulacija i upravljanje	3,97	3,88	1,22	109	0,23

Napomena: df = stupnjevi slobode; * $p < .05$; ** $p < .01$

Drugi dio prvog problema bio je utvrditi postoje li razlike između muškaraca i žena u korištenju određenih taktika manipulacije. Razlike su ispitane t-testovima za nezavisne uzorke te je utvrđena statistički značajna razlika između muškaraca i žena u korištenju prisile te direktnih taktika. Žene značajno više od muškaraca koriste prisilu (Tablica 3) te direktne taktike (Tablica 3). No nije utvrđena statistički značajna razlika u korištenju indirektnih taktika za podilaženje između muškaraca i žena (Tablica 3), odnosno muškarci i žene podjednako koriste indirektnu taktiku za podilaženje.

Tablica 3 Prikaz rezultata t-testova za nezavisne uzorke za ispitivanje razlika između muškaraca i žena u korištenju pojedinih taktika manipulacije (N=111)

	Žene	Muškarci	t-test	df	p
Indirektne taktike za prisilu	2,84	2,31	2,42	109	0,02*
Direktne taktike	5,43	4,85	2,38	109	0,02*
Indirektne taktike za podilaženje	3,12	2,84	1,09	109	0,28

Napomena: df = stupnjevi slobode; * $p < .05$; ** $p < .01$

Drugi problem bio je utvrditi postoji li povezanost emocionalne inteligencije i korištenja određenih taktika manipulacije. Nije utvrđena povezanost ukupne mjere emocionalne inteligencije ni sa jednom od taktika manipulacije (Prilog 1), ali budući da su utvrđene spolne razlike u emocionalnoj inteligenciji te pojedinim taktikama manipulacije, sve daljnje analize provedene su na poduzorku muškaraca i žena (Tablica 4).

Kod žena je utvrđena statistički značajna pozitivna povezanost sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija s direktnim taktikama, dok je kod muškaraca utvrđena statistički značajna negativna povezanost sposobnosti izražavanja i imenovanja emocija s indirektnim taktikama podilaženja (Tablica 4). Drugim riječima, žene koje imaju više razvijenu sposobnost uočavanja i razumijevanja emocija u većoj mjeri koriste direktne taktike, dok muškarci koji imaju razvijeniju sposobnost izražavanja i imenovanja emocija u manjoj mjeri koriste taktike

za podilaženje. Sposobnost regulacije i upravljanja emocija nije ni u kojem smjeru povezana ni sa jednom od taktika manipulacije.

Tablica 4 Prikaz rezultata korelacije za ispitivanje povezanosti pojedinih sposobnosti emocionalne inteligencije s pojedinim taktikama manipulacije kod ženskih (N=73) i muških (N=38) ispitanika

		Indirektne taktike za prisilu	Direktne taktike	Indirektne taktike za podilaženje
Uočavanje i				
razumijevanje emocija	Žene	-0,03	0,30*	0,19
	Muškarci	-0,25	-0,03	-0,26
Izražavanje i				
imenovanje emocija	Žene	-0,01	0,02	-0,19
	Muškarci	-0,07	-0,01	-0,38*
Regulacija i				
upravljanje emocijama	Žene	0,03	0,11	0,03
	Muškarci	-0,27	0,04	-0,31

Napomena: * $p < .05$; ** $p < .01$

6. RASPRAVA

Emocionalna inteligencija u posljednja dva desetljeća postaje središte interesa znanstvenih krugova, ali i laičke javnosti. Unatoč povećanom interesu koji se javio zadnjih dvadeset godina, stručnjaci su proučavali ovaj konstrukt veći dio dvadesetog stoljeća (Bar-On, 2006). Iako je odnos emocija i kognicije stoljećima fascinirao zapadnjačke filozofe i psihologe, dugo vremena su se ta dva pojma smatrala opozicionima (Pessoa, 2008). Tek se posljednja tri desetljeća počinje naglašavati interakcija tih dvaju sustava te se stvara pojam emocionalne inteligencije (Mayer, Salovey, Caruso i Cherkasskiy, 2011). Emocionalna inteligencija je bitna jer omogućava razumijevanje posljedica manipulativnog ponašanja (Bacon i Regan, 2017), a razlike u emocionalnoj inteligenciji pridonose upotrebi određenih taktika manipulacije (Petrides, 2010). Taktike manipulacije služe kao sredstvo kojim pojedinci namjerno, iako ne nužno svjesno, utječu, mijenjaju ili oblikuju ponašanje drugih ljudi i socijalne okoline (Buss, 1992) te ih pojedinci značajno više koriste u ljubavnom, nego bilo kojem drugom, odnosu (Buss i sur, 1987), što ukazuje na specifičnost prirode i intenziteta takvog odnosa. Mnogobrojna istraživanja bavila su se manipulacijom u romantičnim, obiteljskim i prijateljskim odnosima te razlikom između spolova u korištenju određenih taktika manipulacije. Također, mnoga istraživanja proučavala su emocionalnu inteligenciju, njene mehanizme te razlike među spolovima. No u literaturi su rijetka istraživanja koja su povezala ta dva konstrukta; emocionalnu inteligenciju s korištenjem određenih taktika manipulacije, a posebice u ljubavnim odnosima. S obzirom da emocionalna inteligencija i manipulacija imaju značajnu ulogu u ljubavnim vezama, cilj ovog istraživanja bio je utvrditi povezanost tih dvaju konstrukata te ispitati razlikuju li se muškarci i žene u emocionalnoj inteligenciji i korištenju određenih taktika manipulacije.

6.1. Razlika između muškaraca i žena u emocionalnoj inteligenciji

Prvi problem bio je ispitati razliku između muškaraca i žena u emocionalnoj inteligenciji te je utvrđena značajna razlika u korist žena. Točnije, analize na pojedinim subskalama pokazale su da je kod žena značajno veća sposobnost izražavanja i imenovanja emocija u odnosu na muškarce. Dobiveni rezultati u skladu su s mnogim istraživanjima koja su potvrdila pretpostavku da su žene emocionalno ekspresivnije od muškaraca te da postižu značajno više rezultate na mjerama emocionalne inteligencije od muškaraca (Brody, 1985; Brackett, Mayer i Warner, 2004; Cabello, Sorrel, Fernández-Pinto, Extremera i Fernández-Berrocal, 2016;

Fernández-Berrocal, Cabello, Castillo i Extremera, 2012; Grayson, 2013; Katyal i Awasthi, 2005; Van Rooy, Alonso i Viswesvaran, 2005). Budući da se emocionalna inteligencija prvenstveno bavi upravljanjem i izražavanjem emocija te socijalnim vještinama, objašnjenja dosadašnjih nalaza navode da su žene sklonije emocionalnijim i prisnijim odnosima u odnosu na muškarce te bi stoga njihova emocionalna inteligencija trebala biti veća (Brackett, Warner i Bosco, 2005; Brody, 1985). Veća emocionalna inteligencija u žena mogla bi biti posljedica društva koje muškarce i žene odgaja i socijalizira na dva sasvim različita načina (Brackett, Warner i Bosco, 2005). Brody (1985) navodi kako su žene više od muškaraca potaknute da paze, izražavaju i odgovaraju na emocije.

Nadalje, s evolucijskog gledišta, Brody (1985) navodi kako su za razumijevanje spolnih razlika u emocionalnom razvoju od iznimne važnosti bile funkcije preživljavanja. Žene su primarno bile odgovorne za odgajanje djece, dok su muškarci bili odgovorni za prikupljanje i lov hrane. Dok je lov zahtijevao komunikaciju među vršnjacima koji su bili na relativno sličnim razinama fizičkog, kognitivnog i društvenog razvoja, odgoj djece, s druge strane, zahtijeva komunikaciju između razvojno (tjelesno, socijalno i kognitivno) naprednijeg njegovatelja u odnosu na kognitivno i društveno nezrelo te fizički ranjivo dijete.

Neki istraživači objašnjenje pronalaze u biološkim i fiziološkim uzrocima, odnosno moždanim hemisferama koje posreduju različitim aspektima emocionalnog funkcioniranja. Primjerice, desna hemisfera posreduje u prepoznavanju lica te spontanim aspektima emocionalnog funkcioniranja (Buck, 1982; Ekman i Oster, 1979, prema Brody, 1985), dok je lijeva hemisfera uključena u više kognitivnih i analitičkih aspekata emocionalnog funkcioniranja (Buck, 1982). Prema nekim istraživačima, emocionalni razvoj žena posredovan je intuitivnom desnom hemisferom, dok se muškarci više oslanjaju na analitičke podatke lijeve hemisfere (Buck, 1982; Brody, 1985). Zbog značenja i važnosti koje se pridaje emocionalnim procesima i osjetljivosti žena, vještine emocionalnog funkcioniranja i prepoznavanja emocija kod žena mogu biti neovisne o razini kognitivnih sposobnosti, dok umanjivanje značajnosti emocionalnih procesa i osjetljivosti kod muškaraca osigurava da samo muškarci s bolje razvijenim kognitivnim vještinama nauče prepoznavati i razlikovati emocionalne znakove (Brody, 1985). Baron-Cohen (2002) sugerira da bi navedene razlike između muškaraca i žena mogle biti posljedica "ekstremne teorije o autizmu muškog mozga" (eng. extreme male brain theory of autism) prema kojoj su muškarci skloniji sistematizaciji; razvrstavanju i grupiranju događaja i osjećaja, dok su žene sklonije empatiji te će češće i primjerenije koristiti emocije u odnosu na muškarce. Taj zaključak potkrepljuje i opsežna literatura koja pokazuje da su žene sposobnije dešifrirati neverbalne emocionalne informacije (Hall, 1978), imaju veću sposobnost emocionalnog

razumijevanja i osjetljivije su na emocije drugih (Hall i Schmid Mast, 2008) te su ekspresivnije u izražavanju svojih emocija i pokazuju veće razine interpersonalne kompetencije (Brody, 1985; Hargie, 1997).

Svi ovi nalazi i teorijska objašnjenja mogu pomoći objasniti zašto žene postižu više rezultate na testovima emocionalne inteligencije od muškaraca, uključujući i MSCEIT za koji je bitno napomenuti da je objektivna, a ne samoizvještajna mjera emocionalne inteligencije (Fernández-Berrocal, Cabello, Castillo i Extremera, 2012).

6.2. Razlika između muškaraca i žena u korištenju taktika manipulacije

Drugi dio prvog problema bio je utvrditi koriste li žene uistinu više taktika manipulacije u odnosu na muškarce. Dosadašnjim istraživanjima, koja su se bavila spolnim razlikama u korištenju taktika manipulacije, utvrđeno je da su žene generalno sklonije korištenju taktika manipulacije u odnosu na muškarce (Bacon i Regan, 2016; Butković i Bratko, 2009; Buss i sur., 1987). S obzirom na nalaze Falbo i Peplau (1980) pretpostavljalo se da će žene biti sklonije indirektnim taktikama, dok će muškarci biti skloniji direktnim taktikama. Međutim, ovim istraživanjem utvrđeno je da žene značajno više u odnosu na muškarce koriste indirektne taktike za prisilu te direktne taktike, dok za indirektne taktike podilaženja nije utvrđena razlika u spolu. Kako bi se objasnilo postojanje utvrđene razlike između spolova, ponuđeno je nekoliko objašnjenja. Butković i Bratko (2009) istraživali su korištenje taktika manipulacije na parovima blizanaca te su utvrdili da žene generalno više koriste manipulaciju u odnosu na muškarce, a pritom su najviše sklone korištenju indirektnih taktika za prisilu i direktnih taktika, dok kod indirektnih taktika za podilaženje nije bilo razlike, odnosno podjednako su ih koristili i muškarci i žene, što je u skladu s rezultatima koji su dobiveni u ovom istraživanju. Isto tako, Buss i suradnici (1987) navode kako kod muškaraca sklonost niti jednoj manipulativnoj taktici nije značajno izražena, ali su žene svejedno sklonije korištenju svih manipulativnih taktika. Rezultati su objašnjeni time da su žene koje su sklone korištenju određene taktike manipulacije, ujedno sklonije i korištenju ostalih taktika (Buss i sur., 1987; Butković i Bratko, 2009). Sukladno tome, u istraživanju Opat (2017) utvrđena je povezanost emocionalne manipulacije s ostalim taktikama manipulacije kod žena, dok kod muškaraca navedena povezanost nije utvrđena. Dakle, žene koje su sklone upravljanju emocionalnim stanjem druge osobe, sklone su koristiti i ostale taktike manipulacije kako bi ostvarile cilj, dok za muškarce isto ne vrijedi (Opat, 2017).

Buss (1992) naglašava kako vrsta odnosa utječe na vrstu taktike kojom će se pojedinac u određenom odnosu koristiti kako bi dobio ono što želi. U svom istraživanju navodi kako se u supružničkim odnosima taktike manipulacije koriste značajno učestalije u usporedbi s drugim vrstama socijalnih odnosa (roditeljima i prijateljima), što također treba uzeti u obzir s obzirom da je i u ovom istraživanju ispitivano korištenje taktika manipulacije isključivo u ljubavnim odnosima. Također treba naglasiti da su mnoga istraživanja utvrdila značajne korelacije manipulativnog ponašanja s određenim crtama ličnosti (Austin i O'Donnell, 2013; Cataldi i Reardon, 1996, Steil i Weltman, 1992) te se stoga ne smije zanemariti ni činjenica da sklonost korištenju manipulativnih tehnika ima osnovu i u strukturi osobnosti pojedinca (Opat Jozić i Ombla, 2019).

Nadalje, jedno od objašnjenja povezano je s moći i statusom unutar odnosa. Smatra se da žene u većoj mjeri koriste različite taktike upravo zbog toga što imaju manju moć u odnosima s muškarcima te je na taj način nastoje nadoknaditi (Butković i Bratko, 2009). Cataldi i Reardon (1996) navode kako osjetljivost na socijalni kontekst, odnosno relativni nedostatak moći žena u društvu može biti razlog učestalije upotrebe taktika manipulacije kako bi taj nedostatak nadoknadile. Njihovo istraživanje utvrdilo je da su one žene koje su bile osjetljivije na socijalni kontekst ujedno izvještavale i o češćoj upotrebi manipulativnih tehnika u odnosu na muškarce te u odnosu na žene koje su bile manje osjetljive na socijalni kontekst. Nemoćni pojedinci imaju veću potrebu utjecati na svoj socijalni kontekst kako bi postigli određeni cilj te je vjerojatnije da će se pritom koristiti taktikama manipulacije nego što će to činiti moćni pojedinci (Cataldi i Reardon, 1996).

S druge strane, Butković i Bratko (2009) smatraju da su žene i muškarci socijalizirani na dva različita načina što vodi tome da na drugačije načine koriste taktike manipulacije. Žene su socijalizirane na način da češće posežu za taktikama manipulacije, dok su muškarci socijalizirani da rjeđe posežu za njima. S obzirom da je istraživanje provedeno na parovima blizanaca za koje se može pretpostaviti da su zasigurno bliži po moći u usporedbi s drugim vrstama odnosa, smatraju da je opravdanije za pretpostaviti da su spolne razlike u taktikama manipulacije jednostavno posljedica različite socijalizacije, a ne statusa i moći.

Što se svake pojedine taktike manipulacije tiče, direktne taktike smatraju se finim taktikama koje su jasne, razumne i nekonfliktne (Steil i Weltman, 1992). Određeni cilj nastoji se ostvariti zamolbom ili izazivanjem pozitivnih emocija kod druge osobe te se stoga direktne taktike generalno više koriste u odnosima sa suprotnim spolom (Butković i Bratko, 2009), što je u skladu s nalazima ovog istraživanja, ako se uzme u obzir da se radilo o heteroseksualnim parovima.

S druge strane, indirektne taktike za prisilu predstavljaju poprilično grube načine manipulacije, ali zahtijevaju visoku emocionalnu uključenost u odnos nego što to zahtijevaju druge taktike (Opat, 2017). Također, ako se uzme u obzir da su žene sklonije emocionalnijim i prisnijim odnosima u usporedbi s muškarcima (Brackett, Warner i Bosco, 2005; Brody, 1985) te da su više usmjerene na partnerske odnose i da je emocionalna povezanost s partnerom za njih puno važnija (Acitelli i Young, 1996), logično je zaključiti da će one posezati za taktikama prisile značajno češće od muškaraca. Steil i Weltman (1992) navode kako se indirektne unilateralne taktike češće koriste u prisnim i obiteljskim odnosima te njihovo korištenje podrazumijeva jednosmjerna ponašanja poput durenja, zanovijetanja i tretmana šutnjom, a koja sadržajno odgovaraju indirektnim taktikama za prisilu (Opat Jozić i Ombla, 2019). Nadalje, jedno od objašnjenja jest da visoka emocionalna inteligencija kod žena pruža razumijevanje posljedica manipulativnog djelovanja te im stoga dopušta da ciljano odabiru određene akcije koje će im donijeti priželjkivane rezultate (Bacon i Regan, 2016). Ono što je zanimljivo kada je riječ o taktikama prisile, u istraživanju koje je provela Opat (2017) muškarci su izvještavali kako ih žene koriste značajno više od njih samih.

Naposljetku, indirektne bilateralne taktike temelje se na razmjeni i uvjeravanju te sadržajno odgovaraju indirektnim taktikama za podilaženje koje uključuju udovoljavanje i „kupovanje“ partnera, bilo šarmom i komplimentima ili pak uslugama, kako bi se postigao određeni cilj (Opat, 2017). S obzirom da nisu ustanovljene značajne razlike između spolova u korištenju navedene taktike, jedno od mogućih objašnjenja mogao bi biti navod Steila i Weltmana (1992) o češćem korištenju taktike podilaženja u formalnim i poslovnim odnosima, što bi objasnilo činjenicu zašto se u ljubavnim vezama one manje koriste od ostalih taktika. Cowan, Drinkard i MacGavin (1984) navode da, kada su muškarci i žene dovoljno stari i zreli za intimne odnose, bilateralne strategije (indirektne taktike podilaženja) slabe te postaju manje učinkovite. Partneri nauče mijenjati svoje strategije kako bi ih prilagodili moći i statusu svojih ciljeva i osobe, točnije odnosa unutar kojeg se nalaze.

Također, jedno od objašnjenja mogla bi biti socijalna poželjnost odgovora. Moguće je da ispitanici umanjuju svoja priznanja o korištenju taktika podilaženja zbog svjesnosti o nepoželjnosti istih, odnosno srama zbog njihova korištenja ili uopće nisu svjesni njihova korištenja. Treba uzeti u obzir da provedeni upitnik taktika manipulacije nije objektivna mjera, već samoizvještajna mjera (što je uvijek podložno subjektivnosti) te da je broj žena u ovom istraživanju ipak bio veći od broja muškaraca.

6.3. Povezanost emocionalne inteligencije s korištenjem određenih taktika manipulacije

Oduvijek se smatralo da emocionalno inteligentni pojedinci mogu bolje izraziti svoje emocije te adekvatnije na njih odgovoriti zbog točnosti kojom ih percipiraju i doživljavaju (Salovey i Mayer, 1990). Emocionalna inteligencija neizbježno vodi ka učinkovitijoj komunikaciji u socijalnim interakcijama s partnerom (Schröder-Abé i Schütz, 2011) te olakšava ljudima da učinkovitije sudjeluju u delikatnim emocionalnim pregovorima i razrješavanju sukoba (Fitness, 2001, prema Bracket, Warner i Bosco, 2005). Neki istraživači navode kako visoko emocionalno inteligentne osobe koriste svoje sposobnosti kako bi vlastite emocije izrazili na socijalno primjeren način ili izbjegli izražavanje ako ih ne smatraju primjerenima (Petrides i Furnham, 2003), dok osobe s niskom interpersonalnom orijentacijom mogu težiti ostvarivanju vlastitih ciljeva ne uzimajući pritom u obzir partnera i njihov odnos (Rubin i Brown, 1975). Drugi pak smatraju da su pojedinci s višom emocionalnom inteligencijom vještiji i sposobniji u upravljanju emocijama te bi iz tog razloga trebali biti uspješniji i u samom korištenju taktika manipulacije (Fitness, 2001, prema Opat, 2017). Drugim riječima, uspješna interpersonalna manipulacija zahtjeva sposobnost razumijevanja osjećaja druge osobe te mogućnost predviđanja reakcije na određene emocionalne podražaje, a empatija može olakšati manipulaciju kako bi se postigli određeni socijalni ciljevi, kao što su održavanje veze ili zadržavanje ljubavnog partnera (Bacon i Regan, 2016). S obzirom da je utvrđena značajna povezanost emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije te značajna povezanost emocionalne manipulacije s ostalim taktikama manipulacije (Opat, 2017), očekivala se i povezanost emocionalne inteligencije s taktikama manipulacije. Međutim, u ovom istraživanju nije utvrđena navedena povezanost. Dobivene su gotovo nulte korelacije između različitih taktika manipulativnog ponašanja te ukupnog rezultata na testu emocionalne inteligencije, što upućuje na određenu nezavisnost emocionalne inteligencije od sklonosti korištenju određenih taktika manipulacije (Opat Jozić i Ombla, 2019). No treba uzeti u obzir način operacionalizacije konstrukata instrumentima koji su korišteni u istraživanju. Naime, emocionalna inteligencija obuhvaća jasno prepoznavanje, izražavanje i upravljanje vlastitim emocijama (naglasak na vlastitim), dok manipulativno ponašanje obuhvaća izazivanje određenih emocionalnih reakcija ili ponašanja kod drugih osoba (Opat Jozić i Ombla, 2019). Također, razlog dobivenih rezultata može biti i preklapanje izjava o emocionalnoj inteligenciji s određenim osobinama ličnosti, zbog čega se gubi prava mjera emocionalne inteligencije (Takšić i sur., 2006).

No u ovom istraživanju provedene su dodatne analize po subskalama emocionalne inteligencije te je utvrđena značajna pozitivna povezanost sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija s

direktnim taktikama te negativna povezanost sposobnosti izražavanja i imenovanja emocija s indirektnim taktikama podilaženja. Pritom je bitno naglasiti da je daljnjom analizom utvrđeno da se pozitivna povezanost sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija s direktnim taktikama odnosila na žene, dok se negativna povezanost sposobnosti izražavanja i imenovanja emocija s indirektnim taktikama podilaženja odnosila na muški dio ispitanika. Odnosno, žene koje su bolje u uočavanju i razumijevanju emocija u većoj mjeri koriste direktne taktike. S druge strane, muškarci koji su bolji u izražavanju i imenovanju emocija manje koriste taktike za podilaženje. S obzirom da su Cataldi i Reardon (1996) u svom istraživanju utvrdili da pojedinci visoke interpersonalne orijentacije izvještavaju o češćoj upotrebi taktike „razuma“, koja prema Bussovoj (1992) taksonomiji spada u direktne taktike, može se zaključiti, s određenom zadržkom, da su žene s visoko razvijenom sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija sklonije korištenju direktnih taktika. Moguće je da kod žena veća sposobnost poznavanja i upravljanja vlastitim osjećajima te iščitavanja osjećaja drugih djeluje kao supresor za korištenje „prikrivenih“ taktika manipulacije (Grieve i Mahar, 2010). Objašnjenje se može pronaći i u moralnom idealizmu, što bi u ovom slučaju značilo da visoko inteligentne žene (točnije, žene s razvijenijom sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija) više vjeruju u moralnu ispravnost postupaka u odnosu na žene s nižom emocionalnom inteligencijom te u odnosu na muškarce (Grieve i Mahar, 2010). Kao što je već spomenuto kod taktika manipulacije, podloga različitosti može biti u socijalizaciji; žene su tijekom života poticane ka izražavanju topline, ugodnosti i suosjećanja, dok se od muškaraca u većoj mjeri očekuje nezavisnost, asertivnost pa čak i agresivnost (Parson i Bales, 1955). Stoga je razumljivo da će emocionalno inteligentnije žene prvo odvagati psihičku štetu koju bi svojim postupcima mogle nanijeti drugoj osobi te se zbog toga odlučiti na manje korištenje manipulacije (Opat, 2017), odnosno empatija (uočavanje i razumijevanje emocija) služi kao određena vrsta zaštitnog faktora od nanošenja štete drugima putem indirektnih taktika.

Nadalje, Opat (2017) navodi da se veća upotreba taktika podilaženja može shvatiti kao kompenzacija nekompatibilnosti u razumijevanju međusobnih emocionalnih stanja i izbjegavanja mogućih sukoba s partnerom. S obzirom da je sposobnost izražavanja emocija negativno povezana s indirektnim taktikama podilaženja, može se zaključiti da visoko razvijena sposobnost izražavanja i imenovanja emocija općenito omogućava partnerima da na primjeren način izraze svoje emocije te tako izbjegnu moguće sukobe. Sposobnost vještog komuniciranja vlastitih emocija onemogućuje pojedincima (kod kojih je ta sposobnost visoko razvijena) da koriste inferiorne taktike i podčinjavanje kako bi izrazili i dobili ono što žele, dok će muškarci koji nisu vješti u izražavanju svojih emocija drugim načinima (šarmom ili komplimentima)

pokušati postići određeni cilj. Naposljetku, anksiozni pojedinci više napora ulažu u podilaženje kako bi ostvarili blizinu s partnerom te udovoljili partnerovim željama (Opat, 2017). S obzirom da su samoizvještajne mjere emocionalne inteligencije negativno povezane s razinama depresije i anksioznosti (Fernández-Berrocal, Alcaide, Extremera i Pizzaro, 2006), a istraživanja pokazuju da su muškarci manje anksiozni od žena (Lewinsohn, Gotlib, Lewinsohn, Seeley i Allen, 1998; McLean, Asnaani, Litz i Hoffman, 2011), moglo bi se zaključiti da muškarci koji imaju visoko razvijenu sposobnost izražavanja i imenovanja emocija imaju manje izraženu potrebu za korištenjem indirektnih taktika za podilaženje kako bi ostvarili bliskost u vezi te udovoljavali partnerovim željama kako bi postigli određeni cilj.

6.4. Nedostaci i prijedlozi za buduća istraživanja

Ovaj rad dakako ima i prednosti, ali i ograničenja i nedostataka iz kojih proizlaze prijedlozi za buduća istraživanja. Jedan od nedostataka ovog istraživanja povezan je s načinom ispitivanja emocionalne inteligencije i taktika manipulacije, a to je subjektivnost samoizvještajnih mjera. Naime, u nekim situacijama ljudi nastoje prilagoditi ili iskriviti svoje odgovore, a često ljudi ni ne poznaju toliko dobro svoje emocije ili se one jednostavno preklapaju s određenim osobinama ličnosti (Takšić i sur., 2006). Također, izvještaji sudionika o korištenju određenih taktika podložni su svjesnom, ali i nesvjesnom iskrivljavanju. Pitanje je koliko sudionici točno izvještavaju o taktikama koje koriste, a koliko su uopće i svjesni onoga što koriste (Butković i Bratko, 2009). S druge strane, objektivne mjere postavljaju potencijalno veći problem za ispitivanje ovih konstrukata. Iako u objektivnim testovima emocionalne inteligencije, kao što je već spomenuti MSCEIT, postoje „točna“ rješenja, Takšić i sur. (2006) navode kako upravo pronalaženje točnog odgovora predstavlja najveći metodološki problem. Objektivne mjere taktika manipulacije pak ne postoje, već ih je moguće ispitati ili izvještajima partnera (što opet dovodi do subjektivnosti) ili metodom opažanja. Međutim, metoda opažanja parova ne može biti kvalitativno ostvarena bez određene razine intimnosti ili suživota istraživača s parom kojeg se opaža, a spoznaja pojedinaca o tome da ih se promatra mijenja spontanost i iskrenost ponašanja. Stoga, samoizvještajne mjere, iako imaju svojih nedostataka, i dalje predstavljaju najefikasnije rješenje (posebice što se tiče taktika manipulacije).

Nadalje, prikupljanje podataka putem interneta. Primarni nedostatak jest prisustvo istraživača kojim se podrazumijeva nemogućnost kontrole nad prikupljanjem podataka; istraživač ne može znati hoće li mu osoba koju je zamolio doista ispuniti upitnik te na koji način je osoba

ispunjavala upitnik (ispitanici su možda nepromišljeno odgovarali kako bi što prije završili s popunjavanjem upitnika ili im možda neka pitanja nisu bila jasna, a nije bilo istraživača da im pojašni). Stoga treba uzeti u obzir da takva situacija utječe na valjanost podataka.

No *online* metoda dakako ima i određene prednosti. Manje vremena je potrebno da se prikupi veći broj podataka, brža je i efikasnija od metode papir-olovka. Također, velika je mogućnost da će motivacija imati značajnu ulogu u rješavanju te će osoba dobrovoljno popuniti upitnik preko računala, nego kada je „prisiljena“ prisustvom istraživača.

Unatoč mogućnosti da se *online* metodom sakupi veći broj ispitanika, treba imati na umu da je broj ispitanika u ovom istraživanju i dalje mali te bi buduća istraživanja svakako trebala uključivati veći broj sudionika. Povezano s tim, u istraživanju je sudjelovao premali broj muških ispitanika u odnosu na žene, što utječe na valjanost podataka te je nužno da buduća istraživanja imaju podjednak broj muškaraca i žena kako bi se povećala sama valjanost, interpretabilnost rezultata te mogućnost generalizacije. U skladu s prethodno navedenim, bilo bi zanimljivo ispitati dijadnu prirodu samog odnosa, kao što je učinjeno u istraživanju Opat (2017) te uz to uključiti sve subskele emocionalne inteligencije i to na izvornoj verziji upitnika UEK-136, kako bi se stekao što detaljniji uvid u pojedine razlike i povezanosti.

Naposljetku, treba imati na umu da su istraživanja taktika manipulacije (te povezanosti emocionalne inteligencije s različitim taktikama manipulacije) na hrvatskom uzorku bila iznimno rijetka, a rezultati o korištenju određenih taktika različiti od podataka dobivenih u stranim istraživanjima (Opat Jozić i Ombla, 2019). Stoga se postavlja pitanje: mogu li se ovi rezultati, dobiveni isključivo na hrvatskom uzorku ljubavnih parova, primijeniti i na druga društva i kulturne okvire (Cabello i suradnici, 2016)? Također, u literaturi nije pronađeno istraživanje koje je povezal o pojedine sposobnosti emocionalne inteligencije s pojedinim taktikama manipulacije te se sva navedena objašnjenja trebaju uzeti s određenom zadržkom. Područje emocionalne inteligencije (posebice pojedinih sposobnosti) te taktika manipulacije još je dosta neistraženo. Iako su oba konstrukta poprilično rasprostranjena u popularnoj literaturi i medijima, još uvijek je premali broj istraživanja koji je povezo ta dva konstrukta te bi svakako bilo korisno i poželjno provesti više istraživanja na tu temu i dovesti ih u vezu s drugim konstruktima (kao što su ličnost, zadovoljstvo životom, samopouzdanje ili čak psihopatologija) kako bi se steklo dublje i kvalitetnije razumijevanje emocionalne inteligencije i manipulacije te čimbenika koji utječu na njihovo funkcioniranje.

7. ZAKLJUČAK

1. a) Utvrđena je statistički značajna razlika u emocionalnoj inteligenciji, odnosno sposobnosti izražavanja i imenovanja emocija između muškaraca i žena. Žene pokazuju veću sposobnost izražavanja i imenovanja emocija u odnosu na muškarce.

1. b) Utvrđena je statistički značajna razlika između muškaraca i žena u korištenju određenih taktika manipulacije. Žene češće od muškaraca koriste indirektne taktike za prisilu te direktne taktike. No razlika između muškaraca i žena u korištenju indirektnih taktika za podilaženje nije utvrđena.

2. Utvrđena je statistički značajna povezanost određenih subskala emocionalne inteligencije s pojedinim taktikama manipulacije. Sposobnost uočavanja i razumijevanja emocija značajno je povezana s korištenjem direktnih taktika, dok je sposobnost izražavanja i imenovanja emocija značajno povezana s korištenjem indirektnih taktika za podilaženje.

8. LITERATURA

- Acitelli, L. K. i Young, A. M. (1996). Gender and thought in relationships. *Knowledge structures in close relationships: A social psychological approach*, 147-168.
- Aida, Y. i Falbo, T. (1991). Relationships between marital satisfaction, resources, and power strategies. *Sex roles*, 24(1-2), 43-56.
- Austin, E. J. i O'Donnell, M. M. (2013). Development and preliminary validation of a scale to assess managing the emotions of others. *Personality and Individual differences*, 55(7), 834-839.
- Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C. i Moore, H. (2007). Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side?. *Personality and individual differences*, 43(1), 179-189.
- Bacon, A. M. i Regan, L. (2016). Manipulative relational behaviour and delinquency: sex differences and links with emotional intelligence. *The Journal of Forensic Psychiatry & Psychology*, 27(3), 331-348.
- Baron-Cohen, S. (2002). The extreme male brain theory of autism. *Trends in cognitive sciences*, 6(6), 248-254.
- Bar-On, R. (2006). The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). *Psicothema*, 18, 13-25.
- Brackett, M. A., Mayer, J. D. i Warner, R. M. (2004). Emotional intelligence and its relation to everyday behaviour. *Personality and Individual differences*, 36(6), 1387-1402.
- Brackett, M. A., Warner, R. M. i Bosco, J. S. (2005). Emotional intelligence and relationship quality among couples. *Personal relationships*, 12(2), 197-212.
- Brody, L. R. (1985). Gender differences in emotional development: A review of theories and research. *Journal of personality*, 53(2), 102-149.
- Buck, R. (1982). Spontaneous and symbolic nonverbal behavior and the ontogeny of communication. In *Development of nonverbal behavior in children* (pp. 29-62). Springer, New York, NY.
- Busby, D. M., Christensen, C., Crane, D. R. i Larson, J. H. (1995). A revision of the Dyadic Adjustment Scale for use with distressed and nondistressed couples: Construct hierarchy and multidimensional scales. *Journal of Marital and family Therapy*, 21(3), 289-308.
- Buss, D. M. (1992). *Manipulation in Close Relationships: Five Personality Factors in Interactional Context*. *Journal of Personality*, 60(2), 477-499.
- Buss, D. M. (1987). Selection, evocation, and manipulation. *Journal of personality and social psychology*, 53(6), 1214.
- Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D. S. i Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of personality and social psychology*, 52(6), 1219.
- Butković, A. i Bratko, D. (2009). Spolne razlike u taktikama manipulacije – istraživanje parova blizanaca. *Suvremena psihologija*, 12(2), 271-281.

- Butković, A. i Bratko, D. (2007). Family study of manipulation tactics. *Personality and Individual Differences*, 43, 791–801.
- Cabello, R., Sorrel, M. A., Fernández-Pinto, I., Extremera, N. i Fernández-Berrocal, P. (2016). Age and gender differences in ability emotional intelligence in adults: A cross-sectional study. *Developmental psychology*, 52(9), 1486.
- Cataldi, A. E. i Reardon, R. (1996). Gender, interpersonal orientation, and manipulation tactic use in close relationships. *Sex roles*, 35(3-4), 205-218.
- Cowan, G., Drinkard, J. i MacGavin, L. (1984). The effects of target, age, and gender on use of power strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(6), 1391.
- Falbo, T. i Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of personality and social psychology*, 38(4), 618.
- Fernández-Berrocal, P., Alcaide, R., Extremera, N. i Pizarro, D. (2006). The role of emotional intelligence in anxiety and depression among adolescents. *Individual Differences Research*, 4(1).
- Fernández-Berrocal, P., Cabello, R., Castillo, R. i Extremera, N. (2012). Gender differences in emotional intelligence: The mediating effect of age. *Behavioral Psychology*, 20(1), 77-89.
- Freudenthaler, H. H., Neubauer, A. C., Gabler, P., Scherl, W. G. i Rindermann, H. (2008). Testing and validating the trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue) in a German-speaking sample. *Personality and Individual Differences*, 45(7), 673-678.
- Furnham, A. i Petrides, K. V. (2003). Trait emotional intelligence and happiness. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 31(8), 815-823.
- Goleman, D. (1995). *Emocionalna inteligencija*. Zagreb: Mozaik knjiga.
- Grayson, R. (2013). Emotional intelligence: A summary. *Retrieved on*.
- Grieve, R. i Mahar, D. (2010). The emotional manipulation-psychopathy nexus: Relationships with emotional intelligence, alexithymia and ethical position. *Personality and Individual Differences*, 48(1), 945–950.
- Hall, J. A. (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological bulletin*, 85(4), 845.
- Hall, J. A. i Schmid Mast, M. (2008). Are women always more interpersonally sensitive than men? Impact of goals and content domain. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(1), 144–155.
- Hargie, O. (1997). Training in communication skills: Research, theory and practice. *The handbook of communication skills*, 473-482.
- Katyal, S. i Awasthi, E. (2005). Gender differences in emotional intelligence among adolescents of Chandigarh. *Journal of Human Ecology*, 17(2), 153-155.
- Kline, R. B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling (5th ed.)*. New York: The Guilford Press.

- Lewinsohn, P. M., Gotlib, I. H., Lewinsohn, M., Seeley, J. R. i Allen, N. B. (1998). Gender differences in anxiety disorders and anxiety symptoms in adolescents. *Journal of abnormal psychology*, 107(1), 109.
- Malouff, J. M., Schutte, N. S. i Thorsteinsson, E. B. (2014). Trait emotional intelligence and romantic relationship satisfaction: A meta-analysis. *The American Journal of Family Therapy*, 42(1), 53-66.
- Malouff, J. M., Thorsteinsson, E. B., Schutte, N. S., Bhullar, N. i Rooke, S. E. (2010). The five-factor model of personality and relationship satisfaction of intimate partners: A meta-analysis. *Journal of Research in Personality*, 44(1), 124-127.
- Mayer, J. D. (2002). MSCEIT: Mayer-Salovey-Caruso emotional intelligence test. *Toronto, Canada: Multi-Health Systems*.
- Mayer, J. D. i Salovey, P. (1993). The intelligence of emotional intelligence.
- Mayer, J. D., Caruso, D. R. i Salovey, P. (1999). Emotional intelligence meets traditional standards for an intelligence. *Intelligence*, 27(4), 267-298.
- Mayer, J. D., Salovey, P. i Caruso, D. R. (2008). Emotional intelligence: New ability or eclectic traits?. *American psychologist*, 63(6), 503.
- Mayer, J. D., Salovey, P., Caruso, D. R. i Cherkasskiy, L. (2011). Emotional intelligence. U Sternberg, R. J. i Kaufman, S. B. (ur.), *The Cambridge handbook of intelligence* (str. 528-550). Cambridge: Cambridge University Press.
- McLean, C. P., Asnaani, A., Litz, B. T. i Hofmann, S. G. (2011). Gender differences in anxiety disorders: prevalence, course of illness, comorbidity and burden of illness. *Journal of psychiatric research*, 45(8), 1027-1035.
- Nagler, U. K., Reiter, K. J., Furtner, M. R. i Rauthmann, J. F. (2014). Is there a “dark intelligence”? Emotional intelligence is used by dark personalities to emotionally manipulate others. *Personality and Individual Differences*, 65, 47-52.
- Opat, N. (2017). *Taktike manipulacije u ljubavnim vezama, emocionalna inteligencija i privrženost ljubavnom partneru*. Diplomski rad. Zadar: Sveučilište u Zadru.
- Opat Jozić, N. i Ombla, J. (2019). Manipulacija ponašanjem romantičnog partnera: Provjera psihometrijskih karakteristika instrumenata. *Psiholgijske teme*, 28 (2), 313-332.
- Parson T. i Bales, R. F. (1955). Family, socialization and interaction process. *Glencoe: Free press of Glencoe*.
- Pessoa, L. (2008). On the relationship between emotion and cognition. *Nature reviews. Neuroscience*, 9(2), 148-158.
- Petrides, K. V. (2010). Trait emotional intelligence theory. *Industrial and Organizational Psychology*, 3(2), 136-139.
- Petrides, K. V. i Furnham, A. (2000). On the dimensional structure of emotional intelligence. *Personality and individual differences*, 29(2), 313-320.
- Petrides, K. V., Furnham, A. i Mavroveli, S. (2007). Trait emotional intelligence: Moving forward in the field of EI. *Emotional intelligence: Knowns and unknowns*, 151-166.

- Petrides, K. V., Vernon, P. A., Schermer, J. A. i Veselka, L. (2011). Trait emotional intelligence and the dark triad traits of personality. *Twin Research and Human Genetics*, 14(1), 35-41.
- Robles, T. F., Slatcher, R. B., Trombello, J. M. i McGinn, M. M. (2014). Marital quality and health: A meta-analytic review. *Psychological bulletin*, 140(1), 140.
- Salovey, P. i Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, cognition and personality*, 9(3), 185-211.
- Scherer, K. R. (2005). What are emotions? And how can they be measured?. *Social science information*, 44(4), 695-729.
- Schröder-Abé, M. i Schütz, A. (2011). Walking in each other's shoes: Perspective taking mediates effects of emotional intelligence on relationship quality. *European Journal of Personality*, 25(2), 155-169.
- Sidhu, A., Bhalla, P. i Ali, I. S. S. (2019). Impact of Emotional Intelligence on Quality of Romantic Relationships: Review Research.
- Steil, J. M. i Weltman, K. (1992). Influence strategies at home and at work: A study of sixty dual career couples. *Journal of Social and Personal Relationships*, 9(1), 65-88.
- Swap, W. C. i Rubin, J. Z. (1983). Measurement of interpersonal orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(1), 208.
- Takšić, V., Mohorić, T. i Munjas, R. (2006). Emocionalna inteligencija: teorija, operacionalizacija, primjena i povezanost s pozitivnom psihologijom. *Društvena istraživanja: časopis za opća društvena pitanja*, 15(4-5 (84-85)), 729-752.
- Van Rooy, D. L., Alonso, A. i Viswesvaran, C. (2005). Group differences in emotional intelligence scores: Theoretical and practical implications. *Personality and Individual Differences*, 38(3), 689-700.
- Wollny, A., Jacobs, I. i Pabel, L. (2020). Trait emotional intelligence and relationship satisfaction: the mediating role of dyadic coping. *The Journal of Psychology*, 154(1), 75-93.
- Zeidner, M. i Kaluda, I. (2008). Romantic love: What's emotional intelligence (EI) got to do with it?. *Personality and Individual Differences*, 44(8), 1684-1695.

9. PRILOZI

Prilog 1 Prikaz rezultata korelacije za ispitivanje povezanosti emocionalne inteligencije (i pojedinih sposobnosti emocionalne inteligencije) s pojedinim taktikama manipulacije na ukupnom uzorku (N=111)

	Indirektne taktike za prisilu	Direktne taktike	Indirektne taktike za podilaženje
Emocionalna inteligencija	-0,03	0,15	-0,09
Uočavanje i razumijevanje	-0,06	0,20*	0,07
Izražavanje i imenovanje	0,02	0,06	-0,22*
Regulacija i upravljanje	-0,05	0,10	-0,07

Napomena: * $p < .05$; ** $p < .01$