

Taktike manipulacije u ljubavnim vezama, emocionalna inteligencija i privrženost ljubavnom partneru

Opat, Nikolina

Master's thesis / Diplomski rad

2017

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:162:910575>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-20**



Sveučilište u Zadru
Universitas Studiorum
Jadertina | 1396 | 2002 |

Repository / Repozitorij:

[University of Zadar Institutional Repository](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

Sveučilište u Zadru

Odjel za psihologiju

Diplomski sveučilišni studij psihologije (jednopedmetni)

Nikolina Opat

**Taktike manipulacije u ljubavnim vezama,
emocionalna inteligencija i privrženost ljubavnom
partneru**

Diplomski rad

Zadar, 2017.

Sveučilište u Zadru

Odjel za psihologiju

Diplomski sveučilišni studij psihologije (jednopedmetni)

Taktike manipulacije u ljubavnim vezama, emocionalna
inteligencija i privrženost ljubavnom partneru

Diplomski rad

Student/ica:

Nikolina Opat

Mentor/ica:

Dr.sc. Jelena Ombla

Zadar, 2017.



Izjava o akademskoj čestitosti

Ja, **Nikolina Opat**, ovime izjavljujem da je moj **diplomski** rad pod naslovom **Taktike manipulacije u ljubavnim vezama, emocionalna inteligencija i privrženost ljubavnom partneru** 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, 30. studenog 2017.

SADRŽAJ

1. UVOD	3
1.1. Interaktivni okvir ličnosti	5
1.1.1. Manipulacija – pozitivni ili negativni mehanizam?	6
1.1.2. Mjere manipulacije.....	7
1.2. Emocionalna inteligencija	11
1.2.1. Modeli emocionalne inteligencije	11
1.2.2. Mjere emocionalne inteligencije	14
1.2.3. Emocionalna manipulacija	15
1.3. Privrženost.....	17
1.3.1. Individualne razlike u privrženosti – stilovi i unutarnji radni modeli	20
1.3.2. Mjere privrženosti	23
1.4. Cilj istraživanja	24
1.5. Problemi i hipoteze.....	24
2. METODA.....	26
2.1. Sudionici	26
2.2. Postupak	27
2.3. Mjerni instrumenti.....	28
2.3.1. Upitnik općih podataka	28
2.3.2. Modificirana skala taktika manipulacije (prevedena i modificirana verzija <i>Tactics of manipulation</i> ; Buss, 1992)	28
2.3.3. Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK-45; Takšić, 2002).....	36
2.3.4. Modificirana skala emocionalne manipulacije (prevedena i modificirana verzija <i>Emotional manipulation Scale – EMS</i> ; Austin i sur., 2007)	37
2.3.5. Modificirani Brenannov Inventar iskustava u bliskim vezama (Kamenov i Jelić, 2003)	41
3. REZULTATI.....	42
4. RASPRAVA	52
5. OGRANIČENJA, PRIJEDLOZI ZA BUDUĆA ISTRAŽIVANJA I PRAKTIČNE MPLIKACIJE.....	58
6. ZAKLJUČCI.....	60
7. LITERATURA.....	61
8. PRILOZI	74

TAKTIKE MANIPULACIJE U LJUBAVNIM VEZAMA, EMOCIONALNA INTELIGENCIJA I PRIVRŽENOST LJUBAVNOM PARTNERU

SAŽETAK

Manipulacija je u svakodnevnom životu prisutna više nego većina ljudi primjećuje; od upravljanja neživim objektima, do namjernog utjecaja na ponašanje i emocije osoba s kojima ulazimo u odnose. Romantična veza predstavlja jedan od najvažnijih dugotrajnih odnosa u životu pojedinca. Pritom, da bi bliski partnerski odnos ostvarili, pojedinci prolaze proces odabira, privlačenja i zadržavanja partnera. Svaka od tih faza procesa otvara mogućnost korištenja strategija manipulacije za osiguranje uspješnosti. Kako se upotreba tih strategija može negativno odraziti na psihološku dobrobit romantičnih partnera, bitno je osigurati bolje razumijevanje pojma i korelata manipulacije. Cilj ovoga istraživanja bio je stoga ispitati odnos taktika manipulacije i emocionalne manipulacije s emocionalnom inteligencijom i dimenzijama privrženosti u romantičnoj vezi. Istraživanje je provedeno na 168 sudionika (53 para i 62 sudionice čiji partner nije sudjelovao), prosječne dobi 23 godine. U istraživanju su korišteni: upitnik općih podataka, Modificirana skala taktika manipulacije (*Tactics of manipulation*; Buss, 1992), Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK-45; Takšić, 2002), Modificirana skala emocionalne manipulacije (EMS; Austin i sur., 2007) te Modificirani Brenannov Inventar iskustava u bliskim vezama (Kamenov i Jelić, 2003). Rezultati su pokazali da je kod žena sklonost emocionalnoj manipulaciji u odnosima povezana sa spremnošću za korištenjem direktnih, kao i indirektnih taktika za podilaženje i prisilu u romantičnim odnosima. Također, izbjegavanje bliskosti u romantičnim odnosima negativno je povezano s korištenjem indirektnih taktika za prisilu, dok je anksioznost u romantičnim odnosima pozitivno povezana s korištenjem indirektnih taktika za podilaženje. Potvrđeno je da je tendencija muškaraca ka korištenju emocionalne manipulacije povezana s većim stupnjem emocionalne inteligencije. Pritom su emocionalno inteligentniji muškarci u svojim odnosima skloniji utjecanju na emocionalno stanje drugih, nego što su tome skloni manje emocionalno inteligentni muškarci i žene neovisno o emocionalnoj inteligenciji. Nadalje, rezultati ukazuju da se partneri koji se više razlikuju u emocionalnoj inteligenciji i anksioznosti, ujedno više razlikuju i u sklonosti korištenju indirektnih taktika za podilaženje, u odnosu na partnere koji su međusobno sličniji na tim varijablama.

Ključne riječi: taktike manipulacije, emocionalna manipulacija, emocionalna inteligencija, dimenzije privrženosti

MANIPULATION TACTICS IN ROMANTIC RELATIONSHIPS, EMOTIONAL INTELLIGENCE AND ATTACHMENT TO LOVE PARTNER

ABSTRACT

Manipulation is present in our everyday life more than most people notice; from managing of inanimate objects to deliberate influence on the behavior and emotions of people with whom we enter into relations. A romantic relationship represents one of the most important long term relationships in a person's life. Thereby to achieve a close partnership, individuals are undergoing the process of selection, attraction and retention of the partner. Each one of these phases opens an opportunity to use manipulation to ensure success. Since the use of manipulation may have a negative impact on the partners psychological well-being, it is of great relevance to provide a better understanding of the concept and correlates of manipulation. The aim of this study was therefore to explore the relationship of manipulation tactics and emotional manipulation with emotional intelligence and dimensions of attachment in romantic relationship. The study was conducted on 168 participants (53 pairs and 62 participants whose partners did not participate) with average age of 23 years. Scales used in the study were general information questionnaire, Modified Tactics of Manipulation Scale (Tactics of manipulation; Buss, 1992), Emotional Skills and Competence Questionnaire (ESCQ-45; Takšić, 2002), Modified Emotional Manipulation Scale (EMS; Austin et al., 2007) and Modified Brenann's Experiences in Close Relationships Inventory (Kamenov and Jelić, 2003). The results showed that females tendency to emotional manipulation in relationships is correlated with willingness to use direct and indirect tactics for humouring and coercion in romantic relationships. Moreover, avoidance of intimacy in romantic relationships negatively correlated with the use of indirect tactics of coercion, while anxiety positively correlated with the use of indirect tactics for humouring. The results also confirmed that males tendency to use emotional manipulation is corellated with a higher degree of emotional intelligence. In addition, men who scored higher on emotional intelligence are prone to managing the emotional state of others more than men who achieve lower scores on emotional intelligence and women, regardless of their emotional intelligence. Furthermore, the results indicate that partners who differ more in emotional intelligence and anxiety, differ more in their affinity to use indirect tactics for humouring, compared to partners who are more similar to each other on those variables.

Key words: manipulation tactics, emotional manipulation, emotional intelligence, attachment dimensions

1. UVOD

„Ljubav je najvažnija stvar u životu.“ Zvuči kao početak jednog dobrog romana, no prema istraživanju Freedmana (1978), Ryff (1989), Bowling (1995) i mnogih drugih nakon njih, upravo dobri odnosi s bliskim nam ljudima predstavljaju preduvjet sreći. Ostvarenje bliske i pouzdane veze u ljubavnom odnosu jedan je od načina zadovoljenja osnovnih ljudskih potreba, onih za ljubavlju i pripadanjem (Baumeister i Leary, 1995). Bitnim dijelom društvenog razvoja jedinke smatra se ulaženje u stalno i trajno partnerstvo dvoje ljudi koje može trajati dulji vremenski period, uključujući i cijeli životni vijek (Huang i Yu, 2000). Taj trajni odnos naziva se *romantičnom vezom*, a u literaturi je poznat i pod nazivima partnerski odnos, ljubavni odnos, intimni odnos, bliski odnos, bračni odnos, romantični odnos, partnerska ljubav i slično (Blažeka Kokorić, 2005; prema Blažeka Kokorić i Gabrić, 2009). Triangularna teorija Roberta Stenberga (1986) govori da ljubav ima tri komponente: prisnost, strast i obvezivanje. *Prisnost* je emocionalna komponenta koja podrazumijeva povezanost, toplu i nježnu komunikaciju, razumijevanje, izražavanje brige za tuđu dobrobit te želju da i partner izrazi recipročne osjećaje i ponašanja. *Strast* predstavlja tjelesnu i psihološko-uzbuđujuću komponentu koja uključuje fizičku privlačnost, želju za spolnim aktivnostima i romansom. Posljednja komponenta, *obvezivanje*, jest kognitivne prirode i odnosi se na odluku pojedinaca da vole jedan drugoga i dugoročno obvezivanje na održavanje te ljubavi. Koristeći različite kombinacije te tri komponente Sternberg (1986) je predložio i sedam tipova ljubavi: sviđanje, zanesenost (slijepa ljubav), isprazna, romantična, suosjećajna, prividna i savršena ljubav. Hatfield (1988) navodi da romantični odnos na početku ima odlike snažne strastvene ljubavi, koju odlikuje intenzivna seksualna privlačnost, no ona s vremenom opada na račun prisnosti i obvezivanja, te se dobiva obrazac partnerske ljubavi, tople, nježne, pune povjerenja i skrbi. Kod romantičnih veza je pritom bitno naglasiti kako njihovu dijadnu prirodu, tako i individualnu. Pojedinci unutar bliskog partnerskog odnosa kontinuirano utječu jedan na drugoga, no svaka individua može na različite načine doživljavati taj odnos (Collins, 2003). Kvaliteta veze govori o tome koliko se dobro partneri slažu i koliko su zapravo sretni u vezi. Dobra kvaliteta veze povezana je s dobrobiti partnera i mnogim drugim pozitivnim ishodima (Vaillant, 2012), poput zdravlja i zadovoljstva životom (Proulx, Helms i Buehler, 2007; Robles, Slatcher, Trombello i McGinn, 2014) na što ukazuje i pažnja koja se posvećuje toj temi u okviru terapijskih tretmana (Reynolds, Houlston i Coleman, 2014). Istraživanja su također ukazala da su viša emocionalna

inteligencija i koherentnost partnera povezane s boljom percepcijom intimne veze (Pokorski i Kuchewicz, 2012), a sličnost partnera u osobinama ličnosti (Botwin i sur., 1997) i osjećaj intimnosti (Hassebrauck i Fehr, 2002) s većim zadovoljstvom (bilo da se radi o supružnicima ili nevjenčanim partnerima).

Romantična veza je dinamičan proces i prolazi kroz određeni razvojni slijed: vrijeme početka, održavanja i raspada, no on ne mora biti diskontinuiran, već je vjerojatnije preklapanje tih elemenata (Byrne i Murnen, 1988; Kenrick i Trost, 1989; sve prema Huang i Yu, 2000). U svakoj romantičnoj vezi, partneri se s vremenom suoče s razlikom u mišljenjima, planovima, ciljevima i željama, i potrebno je potražiti kompromise. Odnosno, dolazi do dileme kako slijediti vlastite ciljeve i potrebe, pritom uvažavajući ciljeve i potrebe druge osobe (Kelley, 1977; prema Howard, Blumstein i Schwartz, 1986). Ipak, što kada partner ne želi nužno pristati na kompromis i traži način da dobije ono što želi?

Pregršt popularističke literature, uključujući i razne internetske stranice, govori o temi manipulativnog ponašanja partnera u romantičnoj vezi. Naslovi poput: „*30 prikrivenih taktika emocionalne manipulacije: Kako manipulatori preuzimaju kontrolu u bliskim odnosima*“ (Birch, 2015), „*U ovčjoj koži: Razumijevanje i nošenje s manipulativnim ljudima*“ (Simon, 2010), „*Tko vuče tvoje konce?: Kako prekinuti krug manipulacije i ponovo osigurati kontrolu nad svojim životom*“ (Braiker, 2004) itd., privlače velik broj ljudi jer nude načine prepoznavanja i razumijevanja manipulatora, uključujući naravno, savjete o izbjegavanju istog. Unatoč tome, mali dio te literature podlogu nalazi u znanstvenim istraživanjima kako bi ponudili znanstveno utemeljene i istražene koncepte te osigurali uistinu teorijski podržane tvrdnje i konstruktivne prijedloge.

Manipulacija je dosad dovođena u vezu sa spolom, osobinama ličnosti (Butković i Bratko, 2009; Buss, 1992; Buss i sur., 1987), genetskim faktorima (Butković i Bratko, 2007), svrhom i ciljem koji se želi postići (Buss i Shackelford, 1997), razlikama u moći i statusu osoba (Keshet i sur., 2006; Stahelski i Paynton, 1995), zadovoljstvom u vezi (npr. Aida i Falbo, 1991), i ostalim. U literaturi, međutim, nisu pronađena istraživanja koja dovode u vezu taktike manipulacije s oznakama privrženosti ili emocionalnom inteligencijom. Najbliže konstrukt emocionalne inteligencije bila je interpersonalna orijentacija čiji je odnos s taktikama manipulacije istražen kod Cataldi i Reardon (1996). U okviru toga istraživanja je utvrđeno da žene s višom interpersonalnom orijentacijom češće koriste taktike manipulacije, u odnosu na one s nižom interpersonalnom orijentacijom, dok kod muškaraca razlika nije pronađena. Kada je riječ o emocionalnoj inteligenciji, kao njena moguća negativna strana istražen je konstrukt *emocionalne manipulacije* (Austin, Farelly, Black i

Moore, 2007). Uzevši u obzir važnost teme manipulacije u romantičnim odnosima i interes ljudi za nju, bitno je provjeriti dosad neistražene veze između konstrukata taktika manipulacije, privrženosti i emocionalne inteligencije. U radu će se pritom osvrnuti i na konstrukt emocionalne manipulacije koji se pretpostavlja kao negativan aspekt emocionalne inteligencije, međutim ti su odnosi još prilično neistraženi.

1.1. Interaktivni okvir ličnosti

Sa stajališta interakcionizma, svako ponašanje je ishod kontinuirane i recipročne interakcije između osobe i situacije u kojoj se ona nalazi (Reynolds i sur., 2010). U evolucijskoj psihologiji spominju se tri osnovna načina na koje pojedinci, odnosno njihova ličnost, stupaju u interakciju sa socijalnom okolinom: selekcija, evokacija i manipulacija (Buss, 1987). Larsen i Buss (2008) u interakcijski okvir ličnosti dodaju i četvrti način - percepcije, koje predstavljaju načine na koje vidimo i interpretiramo svoju okolinu.

Selekcija se odnosi na odabir ulaska u određene socijalne situacije i izbjegavanje nepoželjnih. Što znači da osobe u svakodnevnom životu nisu izložene svim mogućim vrstama socijalnih situacija, već ih prilagođavaju svojim osobinama ličnosti (Buss, 1987). Selekcija se ne odnosi samo na velike odluke u životu osobe, nego ponekad na sasvim trivijalne, čak i nesvjesne. Samim time, socijalni izbori određuju socijalnu okolinu, usmjeravaju pojedinca na odabir jednoga puta, a izbjegavanje onog drugog. U taj izbor spadaju i romantični partneri, pri čemu se odabire socijalna okolina, mreža prijatelja i obitelji, štoviše i životni ishodi pojedinca. Istraživanja su pokazala da pojedinci biraju partnere koji posjeduju karakteristike smatrane društveno poželjnim, poput razumijevanja, ugodnosti, inteligencije, živosti, zabavnosti ili fizičke atraktivnosti (Li, Balley i Linsenmeier, 2002; Buss i Barnes, 1986) te osobine koje pojedinci sami smatraju poželjnim (Botwin, Buss i Shackelford, 1997), a preferiraju partnere koji su im slični po ličnosti (Buss, 2016). Bitno je naglasiti da je čak i prekid veze selekcija koja se događa kada partner nije ispunio upravo navedene uvjete.

S druge strane, *evokacija* se odnosi na slučajne i nenamjerne načine na koje karakteristike ličnosti pojedinca izazivaju reakcije kod drugih te načine na koje drugi evociraju reakcije kod samog pojedinca. Predstavlja akcije, strategije, reputacije i prinude stalno i predvidljivo izazivane od strane pojedinca, odnosno njegove ličnosti (Buss, 1987). Određene osobe stoga imaju tendenciju kod različitih ljudi izazivati predvidljiv set socijalnih

odgovora zbog svoga tipičnoga ponašanja. Jednako tako, određeni pojedinci mogu imati sklonost interpretirati različite situacije na slične načine (Larsen i Buss, 2008).

Posljednji mehanizam, *manipulacija*, uključuje sve načine na koje ljudi namjerno pokušavaju mijenjati ponašanje drugih. Odnosi se na mijenjanje, eksploataciju ili prizivanje promjena u okolini. Utjecaj je to s razlogom, svrhom ili ciljem, s kojim se korištene taktike usklađuju. Pojedinaac, dakle, neće koristiti iste taktike kako bi ostvario povišicu od šefa, nagovorio prijatelja da mu učini uslugu, majku da mu pričuva djecu ili dobio masažu od supružnika (Buss i sur., 1987).

1.1.1. Manipulacija – pozitivni ili negativni mehanizam?

Teorija povijesti života (Gadgil i Bossert, 1970) predlaže da su individualne razlike nastale kao reakcije na probleme aktivirane ključnim socijalnim ili okolinskim uvjetima. Odnosno, prirodna selekcija je oblikovala pojedince da se različitim socioekološkim uvjetima prilagode uzajamnim ili antagonističkim socijalnim strategijama (Figueredo i sur., 2006). Dapače, i nepoželjne osobine ličnosti, za koje se čini da imaju antisocijalne korelate, mogu biti adaptivne u pogledu osiguravanja rješenja za probleme preživljavanja ili produljenja vrste. Treba uzeti u obzir ipak da takav oblik ponašanja može biti adaptivan u samo kraćem vremenskom periodu (Buss, 2009).

Prema tome, termin manipulacije ne mora nužno imati negativno značenje, iako zle namjere nisu isključene (Larsen i Buss, 2008). Izraz je zapravo deskriptivan i može označavati jednostavnu manipulaciju neživim objektima sa svrhom, primjerice izgradnje kuće, pripremanja obroka i stvaranja odjeće ili nešto negativnije namjere, poput izrade oružja. Kako bilo, neki objekti kojima se nastoji manipulirati su živi i mogu uključivati predatore, plijen, ali i roditelje, djecu, partnere i ostale članove iste vrste (Buss, 1987). Iako manipulacija nad posljednjim, članovima vlastite vrste, zvuči okrutno, o njoj može ovisiti preživljavanje jedinke. O tome na primjer ovisi sposobnost pojedinca da pribavi resurse, pruži odgovarajuću roditeljsku skrb, uspostavi recipročne odnose s drugima u okolini, napreduje u hijerarhiji ili privuče i zadrži partnera. Dakle, prirodna selekcija favorizira ljude koji uspješno manipuliraju objektima u svojoj okolini (Buss i sur., 1987). Bitno je pritom istaknuti da se manipulacija razlikuje ovisno o tome želi li se njome potaknuti neko ponašanje (poticanje ponašanja) ili osobu navesti da s nekim ponašanjem završi (okončavanje ponašanja) (Larsen i Buss, 2008).

1.1.2. Mjere manipulacije

Jedan od pionira u istraživanju manipulacije, David M. Buss razvio je taksonomiju taktika manipulacije koristeći postupak imenovanja utjecaja i faktorsku analizu kako bi se dobila osnovna podjela taktika utjecaja (Buss, 1992; Buss i sur., 1987). U inicijalnom istraživanju (Buss i sur., 1987) sudionici su imenovali načine na koje partnere navode da učine što oni žele. Neovisni suci su odabirali najbolje primjere navedenih načina utjecaja za svaku kategoriju i zadržane su one s barem dva slaganja između sudaca. Listom dobivenih 35 taktika, podijeljenih u šest glavnih kategorija, stvoren je upitnik za samoprocjenu ili procjenu opažača, u dvije verzije: jedna oblikovana na način da ispituje načine poticanja ponašanja, a druga okončavanje. Šest osnovnih kategorija taktika manipulacije bile su: šarm, tretman šutnjom, prisila, razum, regresija i samoponižavanje¹. Pritom je taktika „razum“ bila najčešće korištena, što ne začuđuje jer uključuje društveno najprihvatljivije načine utjecaja (npr. „Objasnim joj/mu zašto želim da to učini“, „Pitam je/ga da to učini“). Taktika „šarm“ je korištena najčešće kod poticanja ponašanja, a „prisila“ i „tretman šutnjom“ kod okončavanja ponašanja. Kako su tada provjerene taktike manipulacije koje se koriste u romantičnoj vezi, u narednom istraživanju (Buss, 1992) su uključene i ostale vrste socijalnih odnosa, one s prijateljima i roditeljima. Ponovljena je procedura imenovanja načina utjecaja na uzorku studenata, uz zadržavanje nabrojanih radnji koje su bile u skladu s 35 taktika dobivenih prvim istraživanjem (Buss i sur., 1987). Novo konstruirani upitnik od 82 radnje je primijenjen na uzorku bračnih parova koji su izvještavali o odnosima sa supružnikom, majkom, ocem i prijateljem, te faktorskom analizom sveden na 42 taktike podijeljene u 12 osnovnih kategorija (u tom obliku je preuzet za ovaj rad). Otkriveno je dakle dodatnih šest glavnih kategorija taktika: pozivanje na odgovornost, usporedba s drugima, obećavanje ugone, novčana nagrada, grubost i reciprocitet². Za nekoliko njih je dobivena konzistentnost kroz različite vrste odnosa, no pokazalo se da postoji razlika između korištenja određenih taktika manipulacije s romantičnim partnerom i onih koje se koriste s prijateljima i roditeljima. Drugim riječima, vrsta odnosa moderira vrstu taktike koja se smatra najprirodnijom.

Istraživanja su provedena i na hrvatskom uzorku, konkretnije unutar obiteljskih odnosa (studenata, učenika i njihovih roditelja), gdje je dobivena višedimenzionalna

¹ Dodatna pojašnjenja taktika nalaze se u opisu mjernih instrumenata

² Također detaljno objašnjeno u opisu mjernih instrumenata

struktura taktika: direktne (npr. pokažem koliko bi to bilo zabavno, pitam, dajem razloge), indirektne za podilaženje (npr. obećam da ću nešto kupiti, ponizim se, ponudim nešto) i indirektne za prisiljavanje (ignoriram, vičem, kritiziram) (Butković, 2005; prema Butković i Bratko, 2007).

Procjene korištenja taktika dobivane su samoizvještajima, ponekad kombiniranima s izvještajima opažачa, no pokazalo se da je slaganje između njih općenito nisko, što znači da se percepcija taktika manipulacije razlikuje ovisno o izvoru informacije, osobi koja manipulira ili kojom se manipulira (Butković i Bratko, 2007; Buss, 1992). Kako uspješno privučeni partneri nisu uvijek uspješno zadržani, taktike manipulacije se koriste i u svrhu zadržavanja partnera. Buss i Shackelford (1997) su otkrili da u tom slučaju muškarci pretežito koriste pokoravanje, samoponižavanje (npr. popušta svim njenim željama ili obeća da će se promijeniti) i prijetnje drugim muškarcima, dok žene ponajviše koriste verbalne signale posjedovanja (npr. ukazivala bi drugima da je on njen) i okrutnost (prijetnje da će ga ostaviti, vikala bi na njega i sl.).

Dosadašnja istraživanja su ukazala na to da osobine ličnosti i spol osobe imaju ključnu ulogu u korištenju taktika manipulacije (Butković i Bratko, 2009; 2007; Buss, 1992; Buss i sur., 1987). Štoviše, razlike prema spolu su pronađene i na uzorku blizanaca što govori u prilog utjecaja socijalizacije (Butković, 2005; prema Buconjić, 2013). Kod Buconjić (2013) je povezanost osobina ličnosti s korištenim taktikama manipulacije pokazala stabilnost tijekom perioda od 6 mjeseci. Stabilnost se odnosila i na učestalost korištenja indirektnih taktika, dok se korištenje direktnih taktika smanjilo s vremenom. Dodatno, osobe koje su bile sklonije koristiti određene taktike manipulacije, sklonije su bile korištenju i svih drugih taktika, ali i izloženije primanju ostalih taktika manipulacije od strane partnera (Buss i sur., 1987). Osim toga, u obiteljskoj studiji Butković i Bratka (2007) potvrđen je utjecaj naslijeđa na korištene taktike. Različite vrste taktika manipulacije pokazivale su razlike u obiteljskoj sličnosti.

Ovdje valja spomenuti i nekoliko sličnih područja koja se bave načinima na koje ljudi oblikuju ili manipuliraju svojim okolinama. Jedno od tih područja uključuje istraživanja makijavelističke ličnosti, odnosno tipa ličnosti kojeg karakterizira korištenje manipulativne strategije socijalne interakcije uz potpuni nedostatak tradicionalnih vrijednosti i empatije (Larsen i Buss, 2008). Ono što je bitno naglasiti jest da će osobe visoko na makijavelizmu vrlo vjerojatno brzo pobjeći u drugi socijalni kontekst prije izlaganja opasnosti i posljedicama koje može donijeti toliko iskorištavanje svoje okoline. U slučaju romantičnih

odnosa, ti pojedinci neće odabirati ulazak u dugoročne ljubavne veze (Jonason, Luevano i Adams, 2012).

Drugo područje obuhvaća istraživanja *strategija utjecaja* ili *moći*. Iako se ona preklapaju s istraživanjem manipulacije, naglasak je kod njih prvenstveno stavljen na pojmu moći. Općenito, moć se može definirati kao kontrola resursa koja, onome tko ju ima, daje mogućnost primjene utjecaja kako bi se promijenilo ponašanje druge osobe. U dijadama stoga oba partnera istražuju granice svoje relativne moći pokušavajući na različite načine utjecati na partnera (Howard, Blumstein i Schwartz, 1986).

U okviru istraživanja strategija utjecaja, odnosno moći pronađene su nešto drugačije kategorije u odnosu na one koje ističe Buss (1992). Kratki pregled nekih od njih radi lakše usporedbe prikazan je u Tablici 1.1, izuzev onih koje koriste djeca u pokušaju utjecaja na roditelje ili vršnjake³.

³ Za pregled strategija utjecaja koje koriste djeca vidi Schwarzwald i Koslowsky, 1999; Palan i Wilkes, 1997; Cowan i Avants, 1988

Tablica 1.1 Pregled nekih strategija utjecaja/moći.

Autori	Godina	Strategije	Opis
French i Raven	1959	Moć nagrađivanja Moć prisile Legitimna moć Referentna moć Ekspertna moć + Informacijska moć (persuazija)	Model je doživio velike izmjene tijekom godina (Raven, 2008)
Marwell i Schmitt	1967	Korištenje materijalnih i verbalnih nagrada Korištenje prijjetnji Korištenje logike Poticanje neosobnih obvezivanja Poticanje osobnih obvezivanja	Pet dimenzija u podlozi 16 taktika utjecaja
Kipnis, Castell, Gergen i Mauch	1976	Autoritativne (jake) Akomodirajuće (slabe) Zavisne (slabe)	Snaga strategija povezana s uspjehom pokušaja utjecaja
Falbo	1977	Racionalne/Neracionalne Direktne/Indirektne	16 taktika utjecaja podijeljenih na dvije dimenzije
Falbo i Peplau	1980	1° Horizontalna dimenzija – „Direktnost“ (indirektni i direktni pol) 2° Vertikalna dimenzija - „Unilateralno vs. bilateralno“ (interaktivni i neovisni pol)	13 taktika u dvije dimenzije (1° npr. pozitivni, negativni afekt, aludiranje i povlačenje nasuprot pitanju, direktnom govorenju i pričanju) (2° npr. persuazija, pregovaranje, razum nasuprot laissez-faire, povlačenju)
Cody, McLaughlin i Jordan	1980	Direktne-racionalne Manipulacija (npr. laskanje) Razmjena Prijetnje	Četiri vrste strategija za dobivanje pokoravanja

Dosadašnjim istraživanjima utvrđena je povezanost taktika utjecaja s dobi i spolom pojedinaca koji strategije koriste i na kojima se one primjenjuju. Odnosno, žene i muškarci preferiraju korištenje različitih taktika, a usklađuju ih sa spolom i dobi osobe na koju nastoje utjecati. Dok žene favoriziraju osobne, indirektne i unilatelarne strategije (neovisne o kooperaciji partnera), muškarci više koriste direktne, bilateralne strategije (uključuju sudjelovanje partnera - interaktivne), prisilu i nagrade za suradnju (Offermann i Kearney, 1988; Gruber i White, 1986; Koberg, 1985; Cowan, Drinkard i MacGavin, 1984, Falbo i Peplau, 1980). Kada je riječ o statusu mete ili osobe koja utječe, više pozicionirane osobe koriste češće nagrade, prisile, legitimnu moć (naglašavaju da imaju pravo na to) te generalno bilateralne i direktne strategije, a oni s manje moći u odnosu koriste ponajviše indirektne i unilatelarne strategije (Sagrestano, 1992; Frost i Stahelski, 1988; Falbo i Peplau, 1980). Pogledom na bračne odnose, uočava se veće korištenje indirektnih strategija kod manje

zadovoljnih pojedinaca, a ako se partneri doživljavaju kao nejednaki u donošenju odluka u braku povećava se generalno korištenje taktika utjecaja (Zvonkovic, Schmiede i Hall, 1994; Aida i Falbo, 1991). Bitnim se pokazalo i očekivanje buduće interakcije, odnosno ukoliko osobe nastoje održati buduću suradnju ugodnom koriste općenito manje taktika utjecaja, te manje „čvrstih“ (prisiliti, zahtijevati) i više onih „mekih“ (pitati, zamoliti, predlagati) (Van Knippenberg i Steensma, 2003).

Uzevši u obzir činjenicu da su u Bussovu (1987) istraživanju parovi procijenjeni kao manje slični (odgovorima na pitanja poput: „Tko od vas ima više moći i kontrole u vezi?“, „Koliko dugo mislite da će trajati vaša veza?“, „Koliko ste slični Vi i Vaš partner?“ i sl.) izvještavali o većem korištenju manipulacije jedan nad drugim, bilo bi dobro istražiti mogu li razlike u razinama emocionalne inteligencije partnera također pridonijeti razlikama u percepciji korištenja taktika manipulacije.

1.2. Emocionalna inteligencija

Odnos kognicije i emocija fascinirao je stoljećima kako zapadnjačke filozofe, tako i psihologe (Pessoa, 2008). Ipak, dugo su vremena ta dva pojma odvajana kao opoziciona. Tek kroz posljednja tri desetljeća naglašava se interakcija sustava emocija i kognicije i stvara se pojam emocionalne inteligencije (Mayer i sur., 2011). Mayer i Salovey (1997; 1993) među prvima ukazuju na sposobnost prepoznavanja značenja emocionalnih uzoraka koji se odvijaju između osoba, situacija, cijelog društva ili unutar jedne osobe i na temelju njih se koristi razum i rješavaju problemi. Emocionalna inteligencija je prvotno definirana kao sposobnost praćenja svojih i tuđih emocija te upotreba tih informacija u razmišljanju i ponašanju (Salovey i Mayer, 1990), odnosno model je uključivao procjenu, izražavanje i regulaciju emocija kod sebe i drugih, te upotrebu emocija u adaptivne svrhe. Kako je tada nedostajalo razmišljanje o osjećajima, isto je dodano u revidiranome modelu (Mayer i Salovey, 1997).

1.2.1. Modeli emocionalne inteligencije

Kada je riječ o modelima emocionalne inteligencije, razlikuju se oni usmjereni na opću ili integrativnu sposobnost (mjere nekoliko različitih područja emocionalne inteligencije) i oni usmjereni na specifične sposobnosti emocionalne inteligencije (koncentriraju se na pojedinačne regije ili subregije emocionalne inteligencije) (Mayer i sur., 2011). Kao što je već spomenuto, Mayer i Salovey (1997) su predstavili 4-dimenzionalni

integrativni model. Četiri klase sposobnosti mogu se organizirati od nižih, molekularnih do viših, molarnih vještina. U nižim razinama su percepcija i procjena emocija. Nakon toga se odvija asimilacija osnovnih emocionalnih iskustava u mentalni život, koristeći ih za usmjeravanje pažnje, mišljenje i slično. Na trećoj razini je razumijevanje i promišljanje o emocijama, a svaka emocija pritom slijedi određena pravila. I naposljetku, na četvrtoj razini se nalazi upravljanje i regulacija emocijama (Mayer, Caruso i Salovey, 1999). Model operacionalizira emocionalnu inteligenciju kao inteligenciju, a kao takva je potvrđena kroz tri empirička kriterija inteligencije: konceptualni – emocionalna inteligencija reflektira mentalnu izvedbu (sposobnosti), ne samo preferirane načine ponašanja, a na mentalne probleme postoje ispravni ili pogrešni odgovori; korelacijski – mjerene sposobnosti emocionalne inteligencije su međusobno umjereno korelirane, te su u umjerenj korelaciji s ostalim mjerama mentalnih sposobnosti (verbalnom, g-faktorom); razvojni - apsolutna razina sposobnosti raste s dobi, odnosno od djetinjstva do ulaska u srednje odraslo doba (Mayer, Caruso i Salovey, 1999).

Osim dovođenja u vezu s generalnim sposobnostima inteligencije, često je ispitivana i povezanost s osobinama ličnosti, gdje se pokazalo kako je teško napraviti razliku između ta dva konstrukta (Van Rooy i Viswesvaran, 2004). Dapače, neki autori u svojoj definiciji emocionalne inteligencije nazivaju crtom ličnosti (Smith, Ciarrochi i Heaven, 2008; Petrides i Furnham, 2003) koja sadrži sposobnosti samoopažanja povezane s emocijama i dispozicije koje se mogu mjeriti instrumentima samoizvještaja. Modeli koji na taj način definiraju emocionalnu inteligenciju nazivaju se miješanim modelima iz razloga što se na emocionalnu inteligenciju gleda kao na miješanje različitih crta ličnosti (Mayer, Salovey i Caruso, 2008). Prema njima, široka područja vještina koja karakteriziraju visoko inteligentne pojedince su: prilagodljivost, asertivnost, procjena emocija, izražavanje emocija, upravljanje njima, impulzivnost, vještine u odnosima, samopoštovanje, samomotiviranje, socijalne kompetencije, upravljanje stresom, empatija, sreća i optimizam (Petrides, 2010). Nadalje, Bar-On (1997) je emocionalnu inteligenciju definirao kao područje nekognitivnih sposobnosti, kompetencija i vještina koje utječu na sposobnost pojedinca da se nosi sa zahtjevima i pritiscima iz okoline. S druge strane, Goleman (1995) emocionalno inteligentnog pojedinca opisuje kao onoga koji poznaje vlastite emocije, upravlja njima, motivira samoga sebe, prepoznaje emocije kod drugih i upravlja vezama. Treba napomenuti da osim navedenih postoje i drugi slični pristupi emocionalnoj inteligenciji (npr. model Tetta, Foxa i Wanga, 2005).

Uzevši u obzir da inteligencija, koja je danas široko prihvaćen pojam, i dalje ima velik broj definicija i ne postoji konsenzus oko njena jedinstvena definiranja ili toga koliko zapravo različitih vrsta inteligencije postoji (Mayer, Salovey i Caruso, 2008), ne čudi da se i emocionalna inteligencija opisuje na više načina. To je, međutim, dovelo do zaključaka nekih autora (npr. Locke, 2005) kako se radi o izmišljenom konstrukt s previše nejasnom definicijom. Do još veće zabune dolazi zbog različitih konceptualizacija emocionalne inteligencije kao seta međusobno povezanih sposobnosti s jedne strane (Salovey i Mayer, 1990) i kao eklektične mješavine crta ličnosti s druge (Tett, Fox i Wang, 2005; Boyatzis i Sala, 2004; Petrides i Furnham, 2001; Bar-On, 1997). Ipak, autori poput Pessoe (2008) i Phelps (2006) daju snažne argumente u korist kompleksnih kognitivno-emocionalnih ponašanja koja potječu iz dinamičkih interakcija neuralnih mreža. Odnosno, interakcija kognicije i emocija u reguliranju ponašanja dokazana je i na biološkoj razini.

Važnost emocionalne inteligencije počela se isticati knjigom Daniela Golemana (1995), koja je podigla veliku prašinu i rasprave o navedenom konstrukt, te istraživanjima o prediktivnoj valjanosti emocionalne inteligencije u području upravljanja ljudskim potencijalima, od poslovne izvedbe, stresa na poslu, odnosa sa kolegama do vođenja organizacije (npr. Rosete i Ciarrochi, 2005; Van Rooy i Viswesvaran, 2004; Nikolaou i Tsaousis, 2002; Tischler, Biberman i McKeage, 2002; Lopes i sur., 2006) te općenito, u svakodnevnom životu (npr. Ciarrochi, Forgas i Mayer, 2006; Brackett, Mayer i Warner, 2004; Ciarrochi, Forgas i Mayer, 2001). Neke od studija povezuju više razine emocionalne inteligencije s pozitivnim ishodima poput prosocijalnih ponašanja, roditeljske topline, pozitivnih odnosa s obitelji i s vršnjacima (Brackett i Salovey, 2006; Mayer, Caruso i Salovey, 1999; Rice, 1999), dok su niske razine emocionalne inteligencije povezane sa samodestruktivnim ponašanjima poput devijantnog ponašanja, korištenja alkohola, cigareta i droge (Brackett i Mayer, 2003; Riley i Schutte, 2003; Trinidad i Johnson, 2002), loših odnosa s prijateljima (Brackett, Mayer i Warner, 2004) i tako dalje.

Prema tome, na emocionalnu inteligenciju se može gledati kao na individualne razlike u identificiranju, izražavanju, reguliranju, razumijevanju i korištenju emocija (Petrides i Furnham, 2003). I dok određeni pojedinci vrlo lako mogu identificirati vlastite emocije, ali i one drugih ljudi, izraziti ih na socijalno prihvatljiv način ili izbjeći njihovo izražavanje ukoliko nisu primjerene te ih naposljetku koristiti za stvaranje boljih odnosa s drugima, neki ljudi u svemu tome nisu osobito uspješni (Van Rooy i Viswesvaran, 2004). Ipak, postoje dokazi da trening usmjeren na povećanje specifičnih emocionalnih kompetencija (osvještavanja vlastitih emocija, razumijevanja tuđih, ali i upravljanja istima)

može povisiti sposobnosti emocionalne inteligencije, a efekti treninga povećavaju se s brojem pohađanih satova (Crombie, Lombard i Noakes, 2011; Nelis i sur., 2011; Reuben, Sapienza i Zingales, 2009; Wing, Schutte i Byrne, 2006).

1.2.2. Mjere emocionalne inteligencije

Do danas su razvijene razne mjere emocionalne inteligencije, neke od njih mjere ju kao sposobnost, dok je ostalima određena kao crta ličnosti. Prvi test emocionalne inteligencije *Multifactor Emotional Intelligence Scale* – MEIS razvili su pioniri u tom području Mayer i suradnici (1999). Sastojala se od četiri šira područja koja su sadržavala 12 mjera sposobnosti, u skladu s modelom koji su Salovey i Mayer (1990) prethodno predstavili. Skala je revidirana i predstavljena pod nazivom *Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test* (MSCEIT; Mayer, Salovey i Caruso, 2002) te omogućuje mjerenje emocionalne inteligencije putem 141 čestice na temelju 4-dimenzionalnog modela (opažanje emocija i njihovo točno identificiranje, korištenje emocija u integraciji informacijskog sadržaja kako bi se donijele djelotvorne odluke, razumijevanje emocija i njihova informacijskog sadržaja, te upravljanje emocijama tj. generiranje ili kontrola emocija kako bi se ostvario određeni cilj). Četiri grane se grupiraju u dva područja: iskustvenu i stratešku emocionalnu inteligenciju (Reuben, Sapienza i Zingales, 2009). Inventar ima visoku test-retest pouzdanost, manje je podložan manipulaciji jer je temeljen na sposobnosti te je nepovezan s ostalim individualnim karakteristikama poput raspoloženja, kognitivnih vještina i osobina ličnosti (Mayer, Salovey i Caruso, 2008).

Jednako raširen Bar-Onov je Inventar emocionalnog kvocijenta (EQ-i). EQ-i sadrži 133 pitanja na koje se odgovara na skali s pet stupnjeva, mjereći time sposobnost i potencijal za izvedbu. U skladu s Bar-Onovim modelom, sastoji se od pet komponenata: intrapersonalne, interpersonalne, prilagodbe, općenitog raspoloženja i upravljanja stresom (Bar-On, Brown, Kirkcaldy i Thome, 2000).

Osim navedenih integrativnih mjera, postoje i testovi specifičnih sposobnosti emocionalne inteligencije. Među najčešćima su mjere sposobnosti razlikovanja emocionalnih facijalnih ekspresija (Mayer i sur., 2011) koje mjere testovi poput DANVA-e (*Diagnostic Analysis of Nonverbal Accuracy*, Pitterman i Nowicki, 2004; Nowicki i Duke, 1994) i JACBART-a (*Japanese and Caucasian Brief Affect Recognition Test*, Matsumoto i sur., 2000). Tu spadaju također razumijevanje i upravljanje emocijama, koje mjere STEU i

STEM (*Situational Test of Emotional Understanding; Situational Test of Emotion Management*, MacCann i Roberts, 2008).

U Hrvatskoj se upotrebljava Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK-45; Takšić, 2002), konstruiran na temelju modela Mayera i Saloveya. Sastoji se od tri subskale: sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija (15 čestica), sposobnosti izražavanja i imenovanja emocija (14 čestica) te sposobnosti upravljanja emocijama (16 čestica). Isti upitnik je korišten i u ovome istraživanju, a nastao je kao skraćena verzija Upitnika emocionalne inteligencije – UEK-136 (Takšić, 1998). Osim njega, Takšić je sudjelovao u objavljivanju Testa opažanja emocionalnog sadržaja u slikama (TOES; Takšić, Arar i Molander, 2004) za procjenu individualnih razlika u sposobnosti uočavanja emocija i Testa rječnika emocija (TRE; Takšić, Harambašić i Velemir, 2004) s emocijama ili raspoloženjima kao podražajnim riječima na koje sudionici odabiru jedan od šest predloženih odgovora. Razvijen je i Test analize emocija (TAE; Kulenović, Balenović i Buško, 2000), kao test učinka namijenjen mjerenju sposobnosti emocionalne inteligencije. Sadrži 25 zadataka verbalnog tipa s predloženim odgovorima, a od ispitanika se očekuje da u zadanom kompleksnom afektivnom stanju (riječ koja uključuje simultano doživljavanje barem dva elementarna čuvstva) raspozna sastojke emocionalne mješavine. Pojedinac, na primjer, treba otkriti pojedina čuvstva unutar emocionalne složenice „zluradost“.

1.2.3. Emocionalna manipulacija

Emocionalna inteligencija se predstavlja kao set inter i intrapersonalnih sposobnosti koje su izuzetno pogodne, kako za pojedince koje ih posjeduju, tako i za one s kojima ti pojedinci ulaze u interakciju (Austin i sur., 2007). Taj zaključak je nedvojben kada se u obzir uzme pozamašan broj istraživanja koje ističu pozitivne aspekte emocionalne inteligencije i povezanost s pozitivnim životnim ishodima. Iako se od pojedinaca s visokom emocionalnom inteligencijom očekuje autentično iskazivanje emocija, nije isključena mogućnost da određeni pojedinci dobro baratanje vlastitim i emocijama drugih osoba koriste za ostvarivanje vlastitih želja i ciljeva. Ta ideja je dovela do pojma emocionalne manipulacije. Austin i suradnici (2007) nazvali su je mračnom stranom emocionalne inteligencije, a definira se kao sposobnost pojedinca da upravlja emocijama drugih u vlastitu korist (Grieve i Mahar, 2010). S obzirom da se u većini slučajeva pod pojmom emocionalne inteligencije misli na pozitivno djelovanje poput smirivanja uplašene ili uzrujane osobe, testovi emocionalne inteligencije najčešće uključuju prosocijalne mjere te sposobnosti. Stoga

termin emocionalne manipulacije nije ostavljen na teorijskim konceptualizacijama već je empirijski provjeren novokonstruiranom skalom Austin i suradnika (2007), *Emotional Manipulation Scale* - EMS. Skala je sastavljena od tri subskale: emocionalne manipulacije, slabih emocionalnih vještina i prikrivanja emocija. Istraživanja su ukazala na negativnu povezanost emocionalne inteligencije sa slabim emocionalnim vještinama, prikrivanjem emocija, primarnom i sekundarnom psihopatijom (Grieve i Mahar, 2010), te pozitivnu povezanost emocionalne manipulacije sa samo-nadziranjem (reprezentacijom), niskim razinama iskrenosti (Grieve, 2011), indirektnom agresijom, primarnom i sekundarnom psihopatijom (Grieve i Panebianco, 2013). Također, Austin i suradnici (2007) su pronašli da crta makijavelizma odgovara za 16% varijance u faktoru emocionalne manipulacije, dok je u istome istraživanju provjeravan i odnos s emocionalnom inteligencijom, ali značajne korelacije nisu pronađene. Zanimljivo je da su u drugim istraživanjima muškarci s visokom emocionalnom inteligencijom pokazivali veću sklonost korištenju emocionalne manipulacije (Grieve i Panebianco, 2013; Grieve i Mahar, 2010), dok je kod žena emocionalna inteligencija djelovala kao supresor za korištenje emocionalne manipulacije. Točnije, žene koje su postizale više rezultate na emocionalnoj inteligenciji nisu bile sklone korištenju emocionalne manipulacije.

Austin i O'Donnell (2013) su u okviru svog rada na emocionalnoj manipulaciji konstruirali i drugu skalu (*Managing the emotions of others scale* - MEOS) koja mjeri negativne načine upravljanja tuđim emocijama kao što je namjerno poticanje neugodnih osjećaja kod drugih. Skala sadrži 6 faktora: podizanje raspoloženja, odvrćanje, spuštanje raspoloženja, neautentičnost, prikrivanje emocija i loše emocionalne vještine. Naime, o korisnosti ove skale govore korelacije dobivene s emocionalnom inteligencijom. „Podizanje raspoloženja“ i „odvrćanje“ kao predstavnici prosocijalnih faktora, s emocionalnom inteligencijom su bili u pozitivnoj korelaciji, dok su „spuštanje raspoloženja“ i „neautentičnost“ bili snažno pozitivno povezani s mračnom trijadom i negativno s emocionalnom inteligencijom, s kojom je negativno povezano bilo i „prikrivanje emocija“ (Austin i O'Donnell, 2013).

Dosad je, prema tome, tematiziran odnos emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije, no postoji mogućnost da će osobe s različitim razinama emocionalne inteligencije koristiti, kako emocionalnu manipulaciju, tako i ostale taktike manipulacije s različitom učestalosti, upravo iz razloga poznavanja, odnosno nepoznavanja posljedica koje bi te taktike mogle imati. S te strane, bilo bi dobro provjeriti odnos između taktika manipulacije, emocionalne manipulacije i emocionalne inteligencije.

1.3. Privrženost

Odnos majke i djeteta oduvijek se smatrao bitnim za razvoj jedinke, no važnost te veze u prošlosti se ogledala prvenstveno u ovisnosti djeteta o majci kada se radi o osnovnim životnim potrebama (za hranom, zaštitom, i sl.). Premda je Sigmund Freud u svojoj psihoanalitičkoj teoriji započeo posvećivati pažnju dubokim unutarnjim, nesvjesnim procesima, koji svoje podrijetlo nalaze u uzorcima iz djetinjstva, tek su John Bowlby i Mary Ainsworth unaprijedili teoriju dodajući važnost relacije s objektom privrženosti i njen dugotrajni utjecaj na razvoj ličnosti (Mikulincer i Shaver, 2007). Bowlby (1958; 1969/1982) je prvi istaknuo važnost majke kao *objekta privrženosti* i formulirao osnovne postavke teorije privrženosti, pritom revolucionalizirajući mišljenje o povezanosti majke i djeteta te prekid iste kroz separaciju, deprivaciju i gubitak. Teoriju je proširila Ainsworth (1967) dodajući koncept objekta privrženosti kao *sigurne baze* od koje dijete kreće u daljnje istraživanje svijeta. Oblikovala je i koncept *responzivnosti*, odnosno osjetljivosti majke na signale djeteta i ulogu u razvijanju uzoraka privrženosti. Za razliku od Freudovih teorija, onu predloženu od strane Bowlbyja i Ainsworth bilo je moguće testirati i empirijski dokazati. Teorija je stoga tijekom vremena podložena brojnim znanstvenim provjerama i adaptacijama u radovima samih autora, te mnogih drugih nakon njih (Bretherton, 1992).

Privrženost se otad smatra jednom od najbitnijih okosnica bliskih odnosa, ne samo u periodu djetinjstva, već svim razvojnim fazama jedinke. Manifestira se u mislima i ponašanjima okrenutima prema stalnom traženju blizine poznate figure koja pruža utjehu u trenucima prijetnje, boli ili potrebe. Odnosno, traženje blizine i kontakta s objektom privrženosti koji je nježan, odan i pruža potporu prirodna je i funkcionalna ljudska osobina, zbog čega je gubitak takve blizine i kontakta izvor neugode i psihološke disfunkcije (Bowlby, 1979). Međutim, kada nema prisutne prijetnje, vrijeme se može, umjesto traženju utjehe, posvetiti drugim aktivnostima, poput istraživanju okoline, prikupljanju hrane ili parenju (Bowlby, 1969/1982).

Kod novorođenčeta, strategije bihevioralnog sustava privrženosti većim su dijelom urođene (poput plakanja kao znaka gladi, straha ili boli, pružanja ruku kada želi biti podignuto i držano), no dijete se razvija i stvara kompleksnije socijalne odnose, ponašanja postaju motivirana određenim ciljem, a sustav privrženosti postaje sve fleksibilniji, osjetljiviji na kontekst i vještiji (Mikulincer i Shaver, 2007). Prema tome, Gottman i Declaire (1998) navode da pojedinac koji je bio prigodno podržavan od strane objekata privrženosti u raznim situacijama, ima veću vjerojatnost razvijanja vještina potrebnih za uspješno zadovoljavanje

svojih potreba u narednim odnosima. Primjerice, primjereno izražavanje emocija i potreba te reguliranje istih u skladu s preferencijama i zahtjevima uloge u romantičnom odnosu.

Shaver, Hazan i Bradshaw (1988) su istakli konceptualnu paralelu romantične veze u odrasloj dobi s emocionalnom vezom koju novorođenče stvara s primarnim skrbnikom. Drugim riječima, obje vrste ljubavi uključuju vizualni kontakt, držanje, dodirivanje, milovanje, smiješenje, plakanje i pripijanje, kao želju za utjehom od strane partnera u odnosu (bilo roditelja, ljubavnog partnera ili supružnika) u slučaju neugode. Bowlby (1969/1982) je naveo mogućnost šireg spektra ponašanja usmjerenog na dobivanje pažnje, utjehe i zaštite od partnera. Neki od njih su: signaliziranje interesa za obnavljanjem ili zadržavanjem blizine, otvoreno pokazivanje negativnih emocija (poput straha, anksioznosti ili tuge), aktivnih pristupa tj. ponašanja koja rezultiraju većim fizičkim ili psihološkim kontaktom ili eksplicitnim zahtjevima za emocionalnom ili instrumentalnom potporom (Mikulincer i Shaver, 2007). Ipak, odrasli odnosi privrženosti uključuju ne samo primanje pažnje, već i davanje iste - recipročnost. Odnosno, uključuju sustav njegovanja, no jednako tako seksualni odnos i reprodukciju. Odrasli, kao i djeca, traže zaštitu, potporu i njegu kada su suočeni s osobnim izazovima i stresom (Collins i Ford, 2010). Stoga partner kao objekt privrženosti treba pružiti njegu, ljubav i razumijevanje partnerovih osjećaja i stavova te olakšati osobni razvoj i autonomiju. Da bi to bilo moguće, osobe moraju moći vidjeti sebe kao potporu i vezu kao sigurnu bazu, u kojoj se osjećaji i potrebe cijene, a istraživanje i autonomija potiču (Reis i Shaver, 1988; prema Gouvenia, Schulz i Costa, 2016).

U tom kontekstu, privrženost s primarnim skrbnicima uvelike utječe na emocionalnu kvalitetu ljubavnih odnosa u odrasloj dobi (Simpson, Collins, Tran i Haydon, 2007). Sigurna privrženost prema roditeljima potiče razvoj identiteta (Zimmermann i Becker-Stoll, 2002) i socijalnih vještina (Engels, Finkenauer, Meeus i Dekovic, 2001), koji utječu na kompetencije u romantičnim odnosima. Suprotno tome, inhibiranje istraživanja i individualnosti negativni su prediktori povjerenja. To znači da nametljivi roditelji i nedostatak poticanja autonomije onemogućuju stvaranje sigurne baze za pojedinca, rezultirajući s nemogućnosti razvoja intimnosti i povjerenja u druge (Avila, Cabral i Matos, 2012). Nesigurni pojedinci će zatim vjerojatnije koristiti destruktivne taktike, poput prisile ili verbalne agresije, tijekom konflikta s romantičnim partnerom (Feeney, Noller i Callan, 1994; Senchak i Leonard, 1992; Main, Kaplan i Cassidy, 1985), pokazivati manje nježnosti i empatije (Feeney, 1998) te izražavati više negativnih, a manje pozitivnih emocija ili ponašanja (Creasey i Ladd, 2005; Tucker i Anders, 1998; Guerrero, 1996).

Unatoč tome, kasniji odnosi mogu promijeniti stil privrženosti od originalnog oblika, što je potvrdio Feeney (2004) u svome istraživanju na mladim odraslima. S većim romantičnim učešćem, sudionici su pokazivali sve veću privrženost prema partneru i slabiju prema majki i prijateljima. Pritom je snaga privrženosti bila u funkciji godina sudionika i duljini trajanja te blizini romantičnog odnosa. Podršku istraživanje nalazi kod Davila, Karney i Bradbury (1999), gdje se tijekom prve dvije godine braka mogla primijetiti promjena u razini privrženosti jednog partnera zbog razine u sigurnosti privrženosti drugoga partnera. Na to je utjecaj imala i razina zadovoljstva brakom. Čak i prekid romantičnog odnosa može utjecati na promjenu u stilu privrženosti. To su dokazali Kirkpatrick i Hazan (1994) četverogodišnjim praćenjem sudionika, od kojih su oni, koji su prekidali vezu tijekom toga perioda, postajali manje sigurni, a oni koji su započeli vezu sigurnije privrženi.

Upravo je osjetljivost i responzivnost partnera u trenucima patnje i neugode uvjet za osjećaj povjerenja, sigurnosti i sreće, stabilnu vezu te bolje odnošenje prema ostalim ljudima (Mikulincer i Shaver, 2007). Ukoliko je partner nedostupan i neresponzivan, osoba postaje anksiozna, preokupirana, preosjetljiva na znakove ljubavi, odnosno njihovo izostajanje, te na odobravanje ili odbijanje. Nakon nekog vremena takva vrsta frustrirajućeg odnosa rezultira obrambenim distanciranjem od partnera, pa i nemogućnosti stvaranja dubokih emocionalnih odnosa s drugima kako bi se izbjegla bol ili neugoda (Hazan i Shaver, 1987). U slučaju separacije ili gubitka doživljava se ljutnja, anksioznost i tuga, a kod ponovnog ujedinjenja sreća i veselje (Shaver i sur., 1988).

Zanimljivo je da strategije privrženosti ne moraju nužno uključivati stvarno traženje blizine objekta privrženosti, već je dovoljno stvaranje mentalnih reprezentacija osoba koje uobičajeno pružaju utjehu i zaštitu - *simbolička bliskost*, te njihovo aktiviranje u stresnim situacijama kako bi se regulirali osjećaji ugroženosti (Mikulincer i Shaver, 2004). Točnije, pojedinac je u stanju smiriti se predstavljajući si načine na koje bi ga objekt privrženosti inače smirio. Taj ciklus iskustva prijetnje ili neugode - traženja zaštite i utjehe od strane objekta privrženosti - smanjenja stresa i osjećaj sigurnosti - te naposljetku, vraćanje drugim interesima i aktivnostima, predstavlja prototip uspješne regulacije emocija i interpersonalne blizine te zadržavanja stabilnih i vrijednih odnosa (Waters, Rodrigues i Ridgeway, 1998; prema Mikulincer i Shaver, 2004).

1.3.1. Individualne razlike u privrženosti – stilovi i unutarnji radni modeli

Prema Bowlbyju (1969/1982) sustav privrženosti zapravo uključuje kognitivne operacije i složena ponašanja usmjerena prema cilju, pri čemu je osoba sposobna ispraviti svoje ponašanje u svrhu produciranja što efektivnije sekvence akcija. Odnosno, na početku se radi o procesiranju informacija o odnosu osobe i okoline, nadzoru i procjeni prijetećih događaja te unutarnjeg stanja pojedinca. Nakon toga se nadzor i procjena usmjeravaju na objekt privrženosti i njegove odgovore na traženje blizine. Naposljetku, ocjenjuje se korisnost odabranih ponašanja u danome kontekstu kako bi se korigirale daljnje aktivnosti. Bowlby (1973) je pretpostavio da rana iskustva koje dijete stekne u interakciji s primarnim skrbnikom oblikuju sklonost traženju pomoći i ponašanja privrženosti. Istaknuo je važnost pohranjivanja bitnih podataka u obliku mentalnih reprezentacija transakcija osobe i okoline, čime se stvaraju *internalni (unutarnji) radni modeli* o sebi i drugima. Odnosno, na temelju rezultata prijašnjih potraživanja za blizinom s objektom privrženosti pojedinac poima sebe kao osobu koju je moguće ili nemoguće voljeti, a objekt privrženosti kao vrijednog ili nevrijednog povjerenja. Stvaraju se, dakle, reprezentacije vlastite sposobnosti i vrijednosti (radni model sebe samog) te osjetljivosti i odgovaranja drugih na potraživanja (radni model o drugima). Pritom se naglašava da se internalne reprezentacije, jednom oblikovane, teško mogu mijenjati i stoga utječu na sve odnose privrženosti tijekom života pojedinca (Downing, 2008).

Stil (obrazac) privrženosti je pojam uveden od strane Ainsworth kako bi opisala uzorke odgovora djeteta na separaciju od majke u strukturiranoj, laboratorijski uzrokovanoj proceduri za procjenu privrženosti kod jednogodišnje djece - *tehničari nepoznate situacije* (Ainsworth, Blehar, Waters i Wall, 2015). Uočeno je osam različitih uzoraka ponašanja, no podijeljeni su u tri glavne grupe: sigurno privrženi, anksiozno-ambivalenti i anksiozno-izbjegavajući.⁴

Hazan i Shaver (1987) slične uzorke prepoznaju u romantičnim vezama u odrasloj dobi. Oko 56% pojedinaca moglo se svrstati u siguran obrazac privrženosti, otprilike 24% osoba

⁴ Sigurno privržena djeca (otprilike 65% dojenčadi) koriste svoje majke kao sigurnu bazu, od koje nastavljaju istraživati okolinu. Nakon odvajanja ponašaju se prilično uznemireno i prestaju s istraživanjem uz jasno izraženo nezadovoljstvo, dok, čim se majka vrati, traže kontakt, blizinu ili barem interakciju s njome. Anksiozno-ambivalentna (oko 20%) – pokazuju znakove anksioznosti i prije odvajanja od majke, a nakon odvajanja uznemirenost postaje još veća. U fazi ponovnog ujedinjenja postaju ambivalentni, pritom tražeći kontakt s majkom i ujedno ga odbijajući. Anksiozno-izbjegavajući (10-15%) – značajno se razlikuju od prve dvije skupine činjenicom da rijetko budu uznemireni do razine plakanja u fazi separacije od majke, a kod njenog ponovnog vraćanja u prostoriju izbjegavaju traženje blizine ili je čak u potpunosti ignoriraju.

je bilo izbjegavajuće, a 20% anksiozno-ambivalentno privrženo. Stilovi privrženosti uvelike utječu na poimanje ljubavnih odnosa. Sigurni pojedinci veze pritom doživljavaju kao ugodne, sretno, pune povjerenja s mogućnosti prihvaćanja i davanja potpore partneru unatoč njegovim manama, dok pojedinci s izbjegavajućim stilom izražavaju strah od intimnosti, emocionalne uspone i padove te ljubomoru, koje doživljavaju i anksiozno-ambivalentni pojedinci, uz opsesivnost, ekstremnu seksualnu privlačnost, želju za recipročnošću i ujedinjenjem.

1990. godine Main i Solomon (prema Duschinsky i Solomon, 2017) dodaju četvrtu kategoriju identificiranu na dojenčadi - *dezorganizirano/dezorijentiranu*, koju karakteriziraju neuobičajena ponašanja i neobične fluktuacije između anksioznosti i izbjegavanja. Bartholomew i Horowitz (1991) provode istraživanje na uzorku odraslih pojedinaca i predstavljaju svoj model (prikazan na Slici 1) temeljen na Bowlbyjevima unutarnjih radnih modela, uz dodatnu četvrtu kategoriju.

Nastavno na to, sigurni pojedinci, zbog pozitivnog modela i sebe i ostalih imaju sposobnost razvijanja intimnih odnosa s niskim razinama izbjegavanja i visokim razinama povjerenja (Matos, 2002; prema Gouvenia i sur., 2016). Zaokupljene pojedince karakterizira negativni model sebe i pozitivni model drugih, zbog čega traže stalnu pažnju partnera, koja vodi do visoke anksioznosti i ovisnosti u vezi. Odbijajući stil privrženosti odlikuje pozitivni model sebe, no negativni model drugih. S obzirom da je nastao kao način nošenja sa stalnim odbijanjem objekta privrženosti, uočava se kao izbjegavanje intimnosti i niska razina anksioznosti u vezi. Slično tome, plašljivi pojedinci izbjegavaju intimnost u vezi, no osjećaju visoke razine anksioznosti zbog negativnog modela i sebe i ostalih, što rezultira ambivalentnim ponašanjem (Bartholomew i Horowitz, 1991; Matos, 2002; prema Gouvenia i sur., 2016).

MODEL O SEBI (ovisnost / anksioznost)

		Pozitivan (niska)	Negativan (visoka)
MODEL O DRUGIMA (izbjegavanje)	Pozitivan (nisko)	SIGURNI TIP Ugoda s intimnošću i autonomijom	ZAOKUPLJENI TIP Zaokupljenost odnosima
	Negativan (visoko)	ODBIJAJUĆI TIP Odbijanje intimnosti Suprotnost ovisnosti	PLAŠLJIVI TIP Strah od intimnosti Izbjegavanje društva

Slika 1. Dvodimenzionalni model tipova privrženosti u odrasloj dobi (Bartholomew i Horowitz, 1991)

Zanimljive nalaze pružaju istraživanja Kirkpatrick i Davis (1994) te Brennana i Shavera (1995) gdje je dobiveno kako, bez obzira na poželjnost osobina sigurno privrženih pojedinaca (npr. otvoreniji su, pažljiviji, predaniji), ljudi ipak biraju partnere koji svojim stilom privrženosti potvrđuju njihova temeljna očekivanja i vjerovanja o sebi i drugima. S druge strane, Collins (1996) i Mikulincer (1988) navode da nesigurno privržene odrasle osobe svom partneru pripisuju negativne namjere u slučaju hipotetskih scenarija u kojima ne znaju gdje se partner nalazi, odnosno pripisuju događaje koji uništavaju povjerenje u vezi. U tim slučajevima sigurno privrženi pojedinci biraju pozitivnije scenarije ili događaje koji grade povjerenje. Collins i Feeney (2000) su pronašli da stilovi privrženosti imaju moderatorski utjecaj na vezu između iskustva stresa i traženja potpore od romantičnog partnera. Novije istraživanje Doumas, Pearson, Elgin i McKinley (2008) je ukazalo i na moguće opasnije posljedice, odnosno značajno veći rizik za pojavu muškog i ženskog nasilja ukoliko muškarac ima izbjegavajući, a žena anksiozno-ambivalentni stil privrženosti.

Dakle, u pravilu su ljudi sa sigurnim stilom privrženosti u ljubavnim vezama sretniji i zadovoljniji, veze su im duljeg trajanja, odnos bliži (Blažeka Kokorić i Gabrić, 2009; Mayseless i Scharf, 2007; Collins i Sroufe, 1999), a partnerima iskazuju više povjerenja, predanosti i međuovisnosti te poklanjaju više pažnje, koju i sami onda očekuju (Kirkpatrick i Davis, 1994). Također, svoje partnere doživljavaju kao sigurnu bazu, a kada su u stresu imaju veću sklonost traženja podrške od svojih partnera i u obrnutim okolnostima podršku pružiti (Crowell, Fraley i Shaver, 1999). Upravo suprotno ponašanje nesigurno privrženih pojedinaca dovodi do nesigurnosti u ljubavnim odnosima, gdje time sami održavaju začarani krug osjećaja da se ne mogu osloniti na osobe u intimnim odnosima.

1.3.2. Mjere privrženosti

Za razliku od spomenute tehnike koja se koristi kod djece, za pristupanje individualnim razlikama u stilovima privrženosti kod odraslih osoba koriste se mjere samoizvještaja. Neke od njih mjere privrženost u terminima kategorija (poput one Hazan i Shavera, 1987), ostale u terminima dimenzija u podlozi tih kategorija (poput Bartholomew i Horowitz, 1991; Brennan, Clark i Shaver, 1998). Danas je prihvaćenije zahvaćanje privrženosti kod odraslih pomoću dvije dimenzije, anksioznosti/ovisnosti i izbjegavanja. Jedan od prvih istraživača koji je čestice Hazan i Shavera pretočio u upitnik s odgovorima na skali Likertova tipa bio je Simpson (1990). Iz toga kasnije nastaje i AAQ (*Adult Attachment Questionnaire*; Simpson, Rholes i Phillips, 1996) s mjerama dimenzija anksioznosti i izbjegavanja kod privrženosti. Osim njega, razvijeni su AAS (*Adult Attachment Scale*; Collins i Read, 1990), ASQ (*Attachment Style Questionnaire*; Feeney, Noller i Hanrahan, 1994,) i RQ (*Relationship Questionnaire*; Bartholomew i Horowitz, 1991) sastavljen tako da opisuje četiri tipa, odnosno kategorije privrženosti (sigurni, plašljivi, odbijajući i zaokupljeni), a na ispitaniku je da odabere opis koji mu najbolje pristaje. Jednako je formuliran bio i upitnik Hazan i Shavera (1987), izuzev jedne kategorije (sadržavao je sigurni, anksiozni i izbjegavajući tip). 1994. godine Griffin i Bartholomew razvijaju RSQ (*Relationship Styles Questionnaire*), s 30 čestica baziranih na RQ prototipima čime je osobu moguće smjestiti u dvodimenzionalnome prostoru unutar kojeg se nalaze tipovi privrženosti. Potrebno je dodati i Inventar iskustava u bliskim vezama - ECR (*Experiences in Close Relationships*; Brennan i sur., 1998) iz razloga što su u njemu faktorskom analizom uklopljene čestice s raznih dotad poznatih mjera privrženosti, čineći dvije skale s 18 čestica – jedna za anksioznost, druga za izbjegavanje. Valjanost te skale dokazana je u brojnim studijama, u kombinaciji s eksperimentalnim i bihevioralnim metodama istraživanja, a modificirana verzija ECR skale, primjenjiva na hrvatskom uzorku, korištena je i u ovome radu.

Istraživanja privrženosti su ukazala na negativna očekivanja koje pojedinci imaju od partnera (npr. Mikulincer, 1988; Collins, 1996) ili veći rizik od nasilja kod određenih kombinacija stilova privrženosti partnera (Doumas i sur., 2008), što može biti povezano s vrstama i učestalosti taktika manipulacije koje pojedinci koriste kako bi partnera držali pod kontrolom. Začuđuje stoga, da nije pronađeno istraživanje koje konstrukte privrženosti i manipulacije dovodi u vezu.

1.4. Cilj istraživanja

Iako pojam manipulacije nije nov, štoviše, kroz evoluciju su samo pojedinci s dobrom sposobnosti manipulacije, bilo predmetima ili ljudima, imali mogućnost preživljavanja, broj istraživanja koji uključuju taj pojam je relativno malen. U literaturi se nalazi nešto veći broj studija koja koriste pojam strategija moći (npr. Keshet i sur., 2006; Van Knippenberg i Steensma, 2003; Stahelski i Paynton, 1995; Sagrestano, 1992; Cowan i sur., 1984) dok su ona provedena u svrhu otkrivanja odnosa taktika manipulacije, kako ih je predstavio Buss (1992), s drugim konstruktima rjeđa. Dapače, pregledom literature nije pronađeno istraživanje koje ispituje odnos taktika manipulacije, emocionalne inteligencije i privrženosti, ne samo u romantičnom, već i ostalim vrstama odnosa. Osim toga, psihometrijska svojstva Bussove skale taktika manipulacija (1992) na hrvatskom su uzorku provjerena samo u okviru istraživanja obiteljskih interakcija (Butković i Bratko, 2007; Butković, 2005; prema Butković i Bratko, 2007), dok za Skalu emocionalne manipulacije Austin i suradnika (2007) na domaćem uzorku još nisu provjerena. Cilj ovoga rada je stoga proširiti razumijevanje pojma manipulacije u okviru ljubavnih odnosa, razmatrajući odnos taktika manipulacije i emocionalne manipulacije s emocionalnom inteligencijom i dimenzijama privrženosti kod ljubavnih partnera. Pritom je nužan preduvjet bio provjeriti psihometrijsku strukturu prevedenih verzija skala taktika manipulacije (*Tactics of manipulation*; Buss, 1992) i emocionalne manipulacije (*Emotional manipulation Scale – EMS*; Austin i sur., 2007).

1.5. Problemi i hipoteze

Problemi:

1. Utvrditi odnos između upotrebe različitih taktika manipulacije te emocionalne manipulacije i privrženosti u romantičnim odnosima.
2. a) Utvrditi odnos emocionalne manipulacije i emocionalne inteligencije.
b) Ispitati razlike u emocionalnoj manipulaciji između muškaraca i žena, s obzirom na stupanj emocionalne inteligencije.
3. Utvrditi postoje li razlike među partnerima u emocionalnoj manipulaciji i taktikama manipulacije s obzirom na njihovu razliku (distanču) u emocionalnoj inteligenciji i privrženosti.

4. Ispitati postoje li razlike u samoizvještajima i izvještajima partnera u procjenama taktika manipulacije kod parova čije se sposobnosti opažanja, procjene, regulacije i izražavanja emocija među sobom više razlikuju, u odnosu na partnere koji su međusobno sličniji u emocionalnoj inteligenciji.

Hipoteze:

- 1.1. Budući da emocionalna manipulacija i taktike manipulacije uključuju namjerno upravljanje ili mijenjanje, bilo ponašanja ili emocija drugih u vlastitu korist, očekuje se pozitivna povezanost između svih taktika manipulacije i emocionalne manipulacije.
- 1.2. Uzevši u obzir opise sigurnih i nesigurnih stilova privrženosti temeljenih na dimenzijama anksioznosti i izbjegavanja:
 - a) kod pojedinaca koji su u romantičnim odnosima skloniji izbjegavanju emocionalnosti i blizine, pretjeranoj potrebi za naglašavanjem autonomije te generalnom nepovjerenju, može se očekivati izbjegavanje korištenja manipulacije. Odnosno, za pretpostaviti je da će dimenzija izbjegavanja biti negativno povezana s korištenjem svih vrsta taktika manipulacije.
 - b) kod pojedinaca koji su u romantičnim odnosima skloniji pretjeranoj emocionalnosti, sumnji u vlastitu vrijednost, potrebi za tuđim prihvaćanjem i blizinom, može se očekivati da će kroz korištenje manipulacije pokušati osigurati željenu blizinu i kontakt s partnerom. Odnosno, za očekivati je pozitivnu povezanost dimenzija anksioznosti s korištenjem svih vrsta taktika manipulacije.
2. Oslanjajući se na dosadašnje studije (Grieve i Panebianco, 2013; Grieve i Mahar, 2010) koje su ukazale na to da više razine emocionalne inteligencije doprinose emocionalnoj manipulaciji kod muškaraca, dok kod žena djeluju kao supresor:
 - a) može se očekivati da će kod muškaraca emocionalna inteligencija biti pozitivno povezana s emocionalnom manipulacijom, dok će kod žena taj odnos biti negativan.
 - b) može se očekivati da će emocionalno inteligentniji muškarci izvještavati o većoj upotrebi emocionalne manipulacije u odnosu na muškarce koji postižu niže rezultate na emocionalnoj inteligenciji te u odnosu na žene bez obzira na stupanj emocionalne inteligencije.

3. Neki autori (Feeney, Noller i Callan, 1994; Senchak i Leonard, 1992; Main, Kaplan i Cassidy, 1985) su već ukazali na različite taktike rješavanja sukoba kod nesigurnih i sigurnih pojedinaca. S druge strane, razlike u emocionalnoj inteligenciji, prema Petridesu (2010) znače razlike u sposobnostima razumijevanja i upravljanja emocijama i vještinama ophođenja s drugima. Za pretpostaviti je stoga da će se partneri koji se više razlikuju u emocionalnoj inteligenciji te razinama anksioznosti i izbjegavanja, ujedno razlikovati i u korištenju emocionalne manipulacije i taktika manipulacije, u odnosu na parove koji su sličniji na navedenim varijablama.
4. a) Kod parova gdje je distanca (razlika) u sposobnostima upravljanja vlastitim i razumijevanja tuđih emocija veća, može se očekivati razlika u samoizvještenim taktikama i procjeni koju je dao partner.
b) Kod parova gdje je distanca (razlika) u sposobnostima upravljanja vlastitim i razumijevanja tuđih emocija manja, ne očekuju se razlike u samoizvještajima o taktikama i procjeni partnera.

2. METODA

2.1. Sudionici

U prvoj fazi predistraživanja sudjelovalo je 315 osoba (275 žena, 40 muškaraca), s rasponom dobi od 18 do 40 godina ($M=22.68$, $SD=3.06$). Uvjet za sudjelovanje u istraživanju bio je da su osobe trenutno u romantičnoj vezi ili su imale iskustvo s romantičnom vezom, na koju se stoga odnose njihovi odgovori. Prosjek trajanja veze sudionika iznosio je 28.9 mjeseci, a ocjena važnosti iste u prosjeku 4.63 (od maksimalnih 5). Iako su prvotno istraživanju pristupile 323 osobe, zbog nepotpunih podataka ili nekorektnog ispunjavanja upitnika iz daljnjih analiza su izbačeni podaci osmero sudionika.

U drugoj fazi predistraživanja sudjelovao je 281 sudionik (248 žena, 33 muškarca) raspona dobi od 18 do 43 godine ($M=22.56$, $SD=3.51$). Prosjek trajanja veze bio je gotovo identičan prvome istraživanju, 28.8 mjeseci, dok je značajnost veze za sudionike iznosila 4.67 (od maksimalnih 5).

Glavno istraživanje je provedeno na prigodnom uzorku od 168 sudionika koje čini 115 žena (68,45%) i 53 muškarca (31,55%) u dobi od 18 do 38 godina ($M=25.32$, $SD=4.25$). Svi sudionici su u trenutku ispunjavanja upitnika bili u romantičnoj vezi čije se trajanje kretalo od 10 do 103 mjeseca. Pritom su veći dio uzorka činili parovi - njih 53

(106 partnera). Partneri su se međusobno razlikovali u dobi ($M_z=25.98$; $SD_z=3.76$; $M_m=27.87$; $SD_m=4.51$; $t(104)=-2.34$; $p<.02$), dok u značajnosti ljubavne veze za partnere razlika nije bilo ($t(104)=0.19$; $p>.05$). Muškarci su u prosjeku svoju ljubavnu vezu smatrali vrlo bitnom, s ocjenom 4.74 ($SD=0.49$) od mogućih 5, dok su njenu važnost partnerice označavale gotovo jednako, s prosjekom od 4.75 ($SD=0.52$). Preostale sudionice, čiji romantični partneri nisu sudjelovali u istraživanju, značajnost svoje veze ocijenile su s 4.77 ($SD=0.46$). Kada je riječ o mjestu u kojem su proveli većinu svoga života, 62 sudionice (53.91%) su kazale da je to grad, u odnosu na 53 (46.09%) koje su živjele većinom u manjem naselju ili selu. Kod muških sudionika njih 29 (54.72%) navelo je grad, a 24 (45.28%) manje naselje ili selo kao mjesto gdje su proveli većinu života.

2.2. Postupak

Prikupljanje podataka u predistraživanju provedeno je u dva navrata, za što su konstruirane papir-olovka te online forme upitnika (korištenjem web aplikacije Google Docs). Osnovni sociodemografski podaci ispitani su s po jednom česticom o dobi, spolu, trajanju veze i značajnosti iste, nakon čega su slijedile upute, čestice skala taktika manipulacije te emocionalne manipulacije. Prva faza predistraživanja provedena je s ciljem uvida u vrste taktika koje domaći sudionici koriste, kako bi se čestice upitnika prilagodile u skladu s dobivenim rezultatima. Prikupljanje podataka trajalo je od 07. lipnja do 26. srpnja 2016. godine. Pritom je za papir-olovka forme upitnika primijenjena tehnika snježne grude (4% sudionika), dok su online upitnici (96% sudionika) distribuirani putem društvene mreže Facebook i stranice Istraži Me (www.istrazime.com). Drugi dio predistraživanja je proveden iz razloga provjere faktorske strukture mjere taktika manipulacije na uzorku hrvatskih sudionika. Prikupljanje podataka je provedeno isključivo online upitnikom distribuiranim na različitim grupama na društvenoj mreži Facebook, u razdoblju od 20. ožujka do 28. travnja 2017. godine. Sudjelovanje je bilo dobrovoljno i anonimno, u prosječnom trajanju oko 10 minuta. Format odgovora i upute u online upitnicima bili su prilagođeni spolu sudionika, kojeg je bilo potrebno navesti na početku istraživanja.

Glavno istraživanje je provedeno u razdoblju od srpnja do listopada 2017. godine. Sudionicima je pristupljeno na dva načina: parovima - direktnim obraćanjem i dijeljenjem omotnica s upitnicima, uz uputu o potrebi odvojenog ispunjavanja gdje partneri nemaju uvida u međusobne odgovore; ostalim sudionicama – putem objave elektronskog oblika upitnika na Internet stranici Facebook. Svi sudionici su obaviješteni da će podaci biti

analizirani na grupnoj razini te su njihovi odgovori u potpunosti anonimni, zbog čega se očekuje da prilikom popunjavanja budu iskreni. Iz istoga razloga parovi su ispunjene upitnike vraćali u neoznačenim omotnicama kako istraživač ne bi imao uvid u identitet osoba prilikom analize. Da bi se parovi mogli identificirati partneri su pri vrhu prve stranice upitnika trebali upisati šifru prema vlastitom dogovoru. Za popunjavanje upitnika u prosjeku je bilo potrebno izdvojiti oko 15-20 minuta.

2.3. Mjerni instrumenti

U istraživanju su primijenjeni Upitnik općih podataka, Modificirana skala taktika manipulacije (prevedena i modificirana verzija *Tactics of manipulation*; Buss, 1992), Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK-45; Takšić, 2002), Modificirana skala emocionalne manipulacije (prevedena i modificirana verzija *Emotional manipulation Scale* – EMS; Austin i sur., 2007), Modificirani Brenannov Inventar iskustava u bliskim vezama (Kamenov i Jelić, 2003).

2.3.1. Upitnik općih podataka

Sudionici su odgovarali na pitanja koja se odnose na demografske značajke (spol, dob i mjesto u kojem su proveli većinu svoga života) te trenutnu romantičnu vezu - njeno trajanje izraženo u mjesecima i značajnost veze za pojedinca na skali od 5 stupnjeva (1 – uopće nije značajna, 5 – vrlo značajna).

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

Skala taktika manipulacije je instrument kojim se ispituje sklonost ispitanika da koristi strategije manipulacije nad drugim pojedincem kako bi postigao određene ciljeve. Buss (1992) je originalnoj skali Bussa i suradnika (1987) sa šest taktika manipulacije dodao njih još šest, što je tada činilo instrument s podjelom na osnovnih 12 taktika manipulacije raspoređenih na 42 čestice: *šarm* (npr. “Dajem joj komplimente kako bi to učinila”), *razlog* (“Objasnim mu zašto želim da to učini”), *prisila* (“Vičem na nju da to učini”), *tretman tišinom* (“Šutim dok ne pristane na to”), *ponižavanje* (“Ponizim sebe kako bi ona to učinila”), *regresija* (“Durim se dok to ne učini”), *pozivanje na odgovornost* (“Navedem ga da se obveže učiniti to”), *recipročnost* (“Učinim nešto zauzvat tako da on to napravi”), *novčana nagrada* (“Obećam da ću joj kupiti nešto ako to učini”), *socijalno uspoređivanje*

(“Usporedim ga s nekim tko bi to učinio”), *induciranje užitka* (“Kažem mu da će uživati u tome”) i *grubost* (“Udarim je da bi to učinila”). U skalu su u ovom istraživanju dodane i tri kontrolne tvrdnje, kao oblik ne-manipulativnog ponašanja: “Zamolim je da to uradi”, “Kažem joj da to učini” i “Predložim da bi ona to trebala učiniti”. Time se skala u konačnici sastojala od 45 čestica. Podjela taktika manipulacije iz instrumenata Bussa (1992) te Bussa i suradnika (1987) prevedena je na hrvatski jezik i provjerena na hrvatskom uzorku u sklopu predistraživanja. Time je sugerirano skraćivanje izvornog instrumenta i drugačija psihometrijska struktura skale te je dobivena nova, Modificirana skala taktika manipulacija.

U prvoj fazi predistraživanja procjenjivana je frekvencija uporabe taktika s ciljem uvida u raspon taktika koje hrvatski sudionici koriste, te izbacivanja iz instrumenata onih o čijoj upotrebi ne izvještavaju. Zadatak sudionika je stoga bio da označi koje od navedenih taktika manipulacije je dosad u svome romantičnome odnosu koristio, kako bi partner učinio ono što od njega traži.

U drugoj fazi predistraživanja cilj je bio provjeriti faktorsku strukturu mjere taktika manipulacije na uzorku hrvatskih sudionika. Stoga su isti trebali ocijeniti kolika je vjerojatnost da općenito koriste neku od ponuđenih taktika kada nešto žele od svoga partnera, tako da odrede tu vjerojatnost na skali procjene od sedam stupnjeva (pri čemu 1 označava *nikada*, dok 7 označava *najvjerojatnije* korištenje upravo te taktike). Jednaki zadatak imali su sudionici u glavnome istraživanju.

Rezultati prve faze predistraživanja ukazali su na učestalost korištenja pojedinih taktika manipulacije među sudionicima, a dobivene frekvencije prikazane su u Tablici 2.1. Vidljivo je da su neke strategije veoma učestale (npr. Objasnim joj zašto želim da to učini; s učestalosti 80.7%), dok se neke gotovo i ne koriste (npr. Ponizim je da bi to učinila; s učestalosti od 0.9%), što govori o potrebi za modificiranjem skale, odnosno mogućem izbacivanju nekih tvrdnji iz upitnika.

Tablica 2.1 Prikaz učestalosti korištenja pojedinih taktika manipulacije (N=315)

Čestice	f	%
1. Zahtijevam da to učini.	31	9.8%
2. Kritiziram nju/njega ako to ne učini.	60	18.9%
3. Vičem na nju/njega da to učini.	21	6.6%
4. Navedem ju/ga da se obveže učiniti to.	31	13.3%
5. Dajem joj/njemu vremenski rok da to učini.	42	13.3%
6. Durim se dok to ne učini.	78	24.7%
7. Namrgođen/a sam dok to ne učini.	70	22.2%
8. Zanovijetam dok to ne učini.	86	27.2%
9. Kažem da ću joj/mu učiniti uslugu ako to napravi.	110	34.8%
10. Učinim nešto zauzvrat tako da on/a to napravi.	137	43.4%
11. Obećam da ću idući puta ja učiniti što on/a želi.	140	44.3%
12. Odustanem od nečega tako da on/a učini ovo.	30	9.5%
13. Ponizim sebe kako bi on/a to učinio/la.	14	4.4%
14. Dopustim da budem ponižen/a tako da on/a to učini.	9	2.8%
15. Pravim se da sam bolestan/na kako bi to učinio/la.	15	4.7%
16. Udarim je/njega da bi to učinila/o.	7	2.2%
17. Natuknem mogućnost fizičke povrede ako to ne učini.	9	2.8%
18. Kažem da ću ju/ga ostaviti ako to ne učini.	9	2.8%
19. Lažem da bi to učinio/la.	15	4.7%
20. Ponizim je/njega da bi to učinila/o.	3	0.9%
21. Koristim trikove kako bi učinio/la što želim.	58	18.4%
22. Postupim nasilno kako bi to učinio/la.	7	2.2%
23. Ne dam joj/mu novac dok to ne učini.	4	1.3%
24. Prijetim da joj/mu neću više davati novac ako to ne učini.	5	1.6%
25. Dajem joj/mu komplimente kako bi to učinila/o.	88	27.9%
26. Ponašam se šarmantno kako bi to učinila/o.	146	46.2%
27. Objasnim joj/mu zašto želim da to učini.	255	80.7%
28. Iznosim razloge zbog kojih bi to trebao/la učiniti.	229	72.5%
29. Ukažem na sve dobre stvari koje bi mogle proizaći iz toga.	228	72.2%
30. Ignoriram je/ga dok ne pristane na to.	24	7.6%
31. Šutim dok ne pristane na to.	33	10.4%
32. Ne odgovaram joj/mu dok ne pristane na to.	19	6.0%
33. Kažem joj/mu da će uživati u tome.	117	37.0%
34. Pokažem joj/mu koliko je to zabavno.	162	51.3%
35. Usporedim je/ga s nekim tko bi to učinio.	53	16.8%
36. Kažem joj/mu da bi drugi partneri to učinili.	37	11.7%
37. Kažem joj/mu da to svi čine.	31	9.8%
38. Kažem joj/mu da će izgledati glupo ako to ne učini.	14	4.4%
39. Obećam da ću joj/mu kupiti nešto ako to učini.	23	7.3%
40. Dajem joj/mu malene poklone prije nego ju/ga pitam da to uradi.	14	4.4%
41. Ponudim joj novac da to učini.	9	2.8%
42. Pitam je/ga da to učini.	243	76.9%
43. Zamolim je/ga da to uradi.	270	85.4%
44. Kažem mu/joj da to učini.	123	39%
45. Predložim da bi on/ona to trebao/la učiniti.	155	49.1%

Napomena: f – frekvencija, % - postotak

Iz daljnjih analiza izbačene su čestice koje se odnose na taktike manipulacije partnerom za koje je utvrđeno da su im ljudi najmanje skloni, odnosno tvrdnje koje je označilo manje od 10% sudionika (čestice pod rednim brojem 3, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 30, 32, 38, 39, 40, 41).

S ciljem provjere faktorske strukture skale u drugom dijelu predistraživanja procjenjivala se vjerojatnost korištenja taktika na kontinuiranoj ljestvici od 7 stupnjeva. Statistička obrada podataka izvršena je pomoću programa STATISTICA 13. U svrhu provedbe konfirmatorne analize korišten je program Mplus 6.12 (Muthén i Muthén, 1998-2012).

Podaci dobiveni drugim dijelom predistraživanja ($N=281$) poslužili su kao ulazna matrica za analizu glavnih komponenta s varimax rotacijom. Na temelju Kaiser-Guttmanova kriterija i Cattellova scree testa, predložene su 3 latentne varijable kao najbolje objašnjenje za podatke. Pritom je izbačena i tvrdnja pod rednim brojem 4 iz razloga zadržavanja samo onih čestice koje imaju odgovarajuće zasićenje zadanim faktorima, te prihvatljive povezanosti između čestica i povezanosti s ukupnim rezultatom na subskali kojoj pripadaju.

Broj čestica je dakle s 45 reduciran na 26 čestica (10 čestica koje mjere prvi faktor, 8 čestica drugi, te 8 čestica treći faktor). Tako predložena faktorska struktura provjerena je konfirmatornom faktorskom analizom u programu Mplus 6.12 (Muthén i Muthén, 1998-2012). Kao ulazna matrica je korištena matrica sa sirovim podacima za preostalih 26 varijabli, a procjene parametara su izvršene uz pomoć algoritma maksimalne vjerojatnosti - MLR (eng. *Robust maximum likelihood estimation method*). Kako bi se provjerilo slaganje modela s podacima dobivenima u istraživanju korišteni su apsolutni i inkrementalni indeksi pristajanja, odnosno hi-kvadrat (χ^2) test, omjer hi-kvadrata i broja stupnjeva slobode (χ^2/df), CFI (eng. *Comparative Fit Index*), TLI (eng. *Tucker-Lewis Index*), RMSEA (eng. *Root Mean Square Error Approximation*) i SRMR (*Standardized Root Mean Square*). Pritom bi za dobro pristajanje modela podacima vrijednost χ^2/df trebala iznositi manje od 3, vrijednosti CFI i TLI iznad .90 ili poželjnije .95, RMSEA jednake ili manje vrijednosti od .06, te SRMR jednak ili manji od .08 (Hu i Bentler, 1999). Hi-kvadrat test upućuje na dobro pristajanje modela podacima ukoliko je statistički neznačajan. No, prilikom većeg broja ispitanika hi-kvadrat obično biva statistički značajan, čak i ako model dobro pristaje podacima (Barett, 2007), zbog čega je preporučeno izračunavanje relativnog hi-kvadrata, točnije, njegova podjela s brojem stupnjeva slobode (χ^2/df).

Dobiveni indeksi pristajanja bili su sljedeći: $\chi^2=816.59$, $p<.01$, $df=296$, $\chi^2/df=2.75$, CFI=.83, TLI=.81, RMSEA=.079 (C.I. .073-.086), SRMR=.072. Uzevši u obzir prije navedene kriterije, vidljivo je da model ne pristaje najbolje podacima. Stoga su, u skladu s indeksima modifikacije, uvedene korelacije reziduala sadržajno sličnih čestica (npr. “Pitam je da to učini” i “Zamolim je da to uradi”), što je dovelo do neznatnog poboljšanja u stupnju slaganja modela s podacima. Indeksi pristajanja tada su iznosili: $\chi^2=645.82$, $p<.01$, $df=292$, $\chi^2/df=2.21$, CFI=.88, TLI=.87, RMSEA=.066 (C.I. .059-.072), SRMR=.069. Vrijednosti χ^2/df , RMSEA i SRMR kreću se u prihvatljivim rasponima, dok se inkrementalni indeksi slaganja (CFI i TLI) i dalje nalaze nešto ispod poželjne vrijednosti od .90. Pritom treba imati na umu kako su adekvatne vrijednosti predložene od Hua i Bentlera (1999) ovisne o samim specifikacijama pojedinog modela, stupnjevim slobode, normalitetu, veličini uzorka, pa čak i samoj vrsti podataka (Chen, Curran, Bollen, Kirby i Paxton, 2008; Yu, 2002). Neki autori navode i da su te predložene vrijednosti previše restriktivne za mnoge vrste modela (Nye, Drasgow i Nye, 2010; Marsh, Hau i Wen, 2004) te je potrebno sagledati prediktivnu valjanost teorijski relevantnih kriterija kod prihvaćanja nekog modela (Barett, 2006). Kod razmatranja pristajanja modela bitno je zato istaknuti da su Steil i Weltman (1992) istraživanjem strategija utjecaja u kontekstu odnosa u kući i na poslu također dobile trofaktorsku strukturu strategija. Dodatno, u kontekstu istraživanja obiteljskih interakcija na domaćem uzorku (Butković i Bratko, 2007; Butković, 2005; prema Butković i Bratko, 2007) dobivena je struktura s tri latentne varijable (indirektne taktike za prisilu, direktne taktike te indirektne taktike za podilaženje) uz zadržane 23 čestice iz originalne Bussove skale. Uzevši u obzir navedene nalaze, pretpostavljena trofaktorska struktura taktika manipulacija prihvaćena je kao odgovarajući model za podatke u ovome istraživanju. Odnosno, provedenom konfirmatornom faktorskom analizom predložena je nova, Modificirana skala taktika manipulacije koja sadrži 26 čestica raspoređenih na tri faktora: indirektne taktike za prisilu (10 čestica), direktne taktike (8 čestica) i indirektne taktike za podilaženje (8 čestica). Sadržajno, dobiveni faktori odgovaraju onima koje navode Butković (2005; prema Butković i Bratko, 2007) te Butković i Bratko (2007), zbog čega su zadržani nazivi koje isti autori predlažu. Tako modificirana skala taktika manipulacije korištena je u glavnome istraživanju. Faktorska zasićenja pojedinih indikatora pripadajućim latentnim konstruktima zajedno s interkorelacijama latentnih konstrukata u modelu prikazani su u Tablici 2.2.

Tablica 2.2 Rezultati konfirmatorne faktorske analize Bussove skale taktika manipulacije (N=281)

Čestice	Standardizirana faktorska zasićenja		
Faktor 1. Indirektne taktike za prisilu			
1. Zahtijevam da to učini.	.63		
2. Kritiziram nju/njega ako to ne učini.	.63		
3. Dajem joj/njemu vremenski rok da to učini.	.53		
4. Durim se dok to ne učini.	.78		
5. Namrgođen/a sam dok to ne učini.	.85		
6. Zanovijetam dok to ne učini.	.74		
7. Šutim dok ne pristane na to.	.65		
8. Usporedim je/ga s nekim tko bi to učinio.	.59		
9. Kažem joj/mu da bi drugi partneri to učinili.	.58		
10. Kažem joj/mu da to svi čine.	.65		
Faktor 2. Direktno taktike			
11. Objasnim joj/mu zašto želim da to učini.	.72		
12. Iznosim razloge zbog kojih bi to trebao/la učiniti.	.82		
13. Ukažem na sve dobre stvari koje bi mogle proizaći iz toga.	.71		
14. Pokažem joj/mu koliko je to zabavno.	.67		
15. Pitam je/ga da to učini.	.68		
16. Zamolim je/ga da to uradi.	.64		
17. Kažem mu/joj da to učini.	.58		
18. Predložim da bi on/ona to trebao/la učiniti.	.72		
Faktor 3. Indirektne taktike za podilaženje			
19. Kažem da ću joj/mu učiniti uslugu ako to napravi.	.71		
20. Učinim nešto zauzvrat tako da on/a to napravi.	.74		
21. Obećam da ću idući puta ja učiniti što on/a želi.	.70		
22. Odustanem od nečega tako da on/a učini ovo.	.56		
23. Koristim trikove kako bi učinio/la što želim.	.49		
24. Dajem joj/mu komplimente kako bi to učinila/o.	.62		
25. Ponašam se šarmantno kako bi to učinila/o.	.63		
26. Kažem joj/mu da će uživati u tome.	.59		
Interkorelacije latentnih faktora u modelu			
Faktori	1.	2.	3.
1.	-		
2.	.54	-	
3.	.59	.69	-

Napomena: sva faktorska zasićenja i korelacije među latentnim faktorima značajne su uz $p < .001$

Deskriptivni parametri Modificirane skale taktika manipulacije prikazani su u Tablici 2.3. Kolmogorov-Smirnovljevim testom ispitan je normalitet distribucija tri dobivena latentna konstrukta i utvrđeno kako distribucije prva dva faktora značajno odstupaju od normalne ($p < .01$). Pritom rezultati na skali Indirektnih taktika za prisilu imaju tendenciju grupiranja oko manjih vrijednosti tj. distribucija je pozitivno asimetrična i šiljasta, dok je distribucija rezultata na skali Direktnih taktika negativno asimetrična i spljoštena. Ipak, Field (2013) naglašava kako tim testom i mala odstupanja kod većeg broja ispitanika imaju tendenciju statističke značajnosti. Stoga je preporučljivo uvijek provjeriti indekse asimetričnosti i spljoštenosti. Kline (2011) navodi da vrijednosti indeksa asimetričnosti od ± 3 , te vrijednosti indeksa spljoštenosti od ± 10 ukazuju na ozbiljno odstupanje distribucije od normalne. Kako se indeksi spljoštenosti i asimetričnosti subskala taktika manipulacije ne razlikuju mnogo od nulte i nalaze se unutar prihvatljivih raspona (što je vidljivo u tablici) parametar normalnosti se može smatrati zadovoljenim.

Tablica 2.3 Prikaz deskriptivnih parametara modificirane skale manipulacije

	<i>N</i>	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	r_I	<i>D</i>	Indeks asimet.	Indeks spljošt.
1. Indirektne taktike za prisilu	281	10	21.22	10.72	.89	.46	.16**	1.05	.61
2. Direktne taktike	281	8	38.27	11.36	.89	.50	.12**	-.57	-.64
3. Indirektne taktike za podilaženje	281	8	24.63	9.85	.85	.42	.08	.42	-.37
Cijela skala	281	26	83.92	26.52	.93	.34	.06	.05	-.60

Faktor	Redni broj čestice	r_{it}	α_{id}
1.			
	1.	.57	.89
	2.	.62	.88
	3.	.52	.89
	4.	.70	.88
	5.	.78	.87
	6.	.66	.88
	7.	.61	.88
	8.	.61	.88
	9.	.61	.88
	10.	.63	.88
2.			
	11.	.69	.87
	12.	.74	.86
	13.	.67	.87
	14.	.62	.87
	15.	.70	.87
	16.	.65	.87
	17.	.54	.88
	18.	.67	.87
3.			
	19.	.63	.83
	20.	.64	.83
	21.	.60	.83
	22.	.53	.84
	23.	.47	.85
	24.	.63	.83
	25.	.64	.83
	26.	.57	.83

Napomena: *N*= broj ispitanika, *n*= broj čestica, *M*= aritmetička sredina, *SD*= standardna devijacija, α = Cronbachov koeficijent unutarnje konzistencije r_I = povezanost između čestica, *d*= Kolmogorov-Smirnov test; r_{it} = povezanost čestice s ukupnim rezultatom na subskali, α_{id} = Cronbach alpha subskale ako se čestica ukloni; ** $p < .01$

Subskale taktika manipulacije su u istraživanju Bussa (1992) imale koeficijente unutarnje pouzdanosti u rasponu od .49 do .85 za samoizvještaje sudionika, te od .60 do .89 za izvještaje partnera. U ovome su istraživanju koeficijenti pouzdanosti tipa unutarnje konzistencije (Cronbach alpha) upućivali na zadovoljavajuće visoku pouzdanost u rasponu od .85 do .89, te .93 za cijelu skalu u predistraživanju, dok su se u glavnom istraživanju koeficijenti unutarnje konzistencije za samoizvještaje kretali između .80 i .87, a za izvještaje partnera između .82 i .89.

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

UEK-45 je skraćena verzija Upitnika emocionalne inteligencije (UEK-136; Takšić, 1998) - samoizvještajne mjere emocionalne inteligencije, koja se sastoji od 136 čestica raspoređenih u 16 subskala, konstruiranih po uzoru na model Mayera i Saloveya (1999). Iz razloga praktičnosti i mogućnosti primjene u vremenski ograničenim uvjetima, stvorene su dvije kraće verzije upitnika s 45 (UEK-45) i 15 (UEK-15) čestica. UEK-45 sadrži tri subskale čija je struktura potvrđena konfirmatornom faktorskom analizom. Namjera im je procjenjivanje *sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija* (15 čestica; npr. „Kada vidim kako se netko osjeća, obično znam što mu se dogodilo”), *sposobnosti izražavanja i imenovanja emocija* (14 čestica; npr. „Mogu dobro izraziti svoje emocije”) te *sposobnosti upravljanja emocijama* (16 čestica; npr. „Kada sam s osobom koja me cijeni, pazim kako se ponašam“). UEK-45 je tijekom godina preveden na engleski, švedski, finski, portugalski, španjolski, japanski, slovenski, francuski, kineski, hindu i talijanski jezik. Samo do 2005. godine je pomoću njega ispitano više od 7000 ispitanika različite dobi i spola, zbog čega je iste godine organiziran i poseban Simpozij o njegovim rezultatima u nekoliko zemalja (ESCQ-45; Takšić, Mohorić i Munjas, 2006).

Zadatak ispitanika je da na skali od 1 (uopće ne) do 5 (u potpunosti da) označe koliko se pojedina tvrdnja odnosi na njih. Veći rezultat označava veći stupanj razvijenosti emocionalne kompetentnosti.

Psihometrijske osobine testa su uglavnom dobre. U različitim studijama hrvatskih verzija UEK-45 unutarnja pouzdanost subskala iznosila je između .81 i .90 za skalu uočavanja i razumijevanja emocija, za skalu izražavanja i imenovanja emocija između .78 i .88, dok su se vrijednosti za skalu upravljanja emocijama kretale od .67 do .78. Između subskala dobivena je umjerena pozitivna korelacija (.31-.51) zbog čega se ukupan rezultat na svim skalama može koristiti kao mjera opće emocionalne kompetentnosti, s

pouzdanosti između .88 i .92 (Takšić, Mohorović i Duran, 2009; Takšić, Mohorić i Munjas, 2006). U ovom istraživanju je koeficijent unutarnje konzistencije bio visok i iznosi .95 za cijelu skalu te je ukupan rezultat korišten kao mjera emocionalne kompetentnosti.

2.3.4. Modificirana skala emocionalne manipulacije (prevedena i modificirana verzija *Emotional manipulation Scale* – EMS; Austin i sur., 2007)

Modificirana skala emocionalne manipulacije je skraćena verzija originalne EMS skale provjerene na domaćem uzorku. Originalna skala sadrži 25 tvrdnji kojima se ispituje sklonost ispitanika da upravlja raspoloženjem ili emocionalnim stanjem druge osobe. Sastoji se od tri subskale: *emocionalne manipulacije* (16 čestica; npr. „Znam kako dvoje ljudi okrenuti jedno protiv drugoga“), *slabih emocionalnih vještina* (5 čestica; npr. „Nisam previše dobar u motiviranju ljudi“) i *prikrivanja emocija* (4 čestice; npr. „Obično skrivam svoje osjećaje kada me netko uzruja ili naljuti“). Od ispitanika se traži da na skali od 1 (u potpunosti da) do 5 (uopće ne) označe koliko se pojedina tvrdnja odnosi na njih. Rezultati na subskalama se boduju odvojeno. S obzirom na to da subskale mjere različite facete može ih se također koristiti zasebno u skladu s potrebama istraživanja. Na skali emocionalne manipulacije sve tvrdnje, osim posljednje (16.), u pozitivnoj su korelaciji s ukupnim rezultatom, stoga se ona obrnuto boduje. Viši rezultat pritom označava veću sklonost emocionalnoj manipulaciji.

Autori skale prvotnim su analizama razmatrali 6-faktorsku strukturu, no zbog neinterpretabilnosti takve forme je zadržan oblik s tri latentne varijable. Kako bi se potvrdila faktorska struktura skale i na domaćem uzorku, u sklopu predistraživanja je provedena konfirmatorna faktorska analiza, a dobiveni indeksi pristajanja bili su sljedeći $\chi^2=771.56$, $p<.01$, $df=272$, $\chi^2/df=2.84$, $CFI=.82$, $TLI=.81$, $RMSEA=.075$ (C.I. .069–.081) i $SRMR=.087$. Prema već spomenutim kriterijima Hu i Bentlera (1999) dobiveni indeksi pristajanja nisu zadovoljavajući zbog čega je urađena modifikacija modela. Rezultati dobiveni u ovom istraživanju potvrđuju one Austin i suradnika (2007), gdje čestice pod rednim brojevima 11, 12, 13, 14, 15, 16, 21 i 22 imaju niska zasićenja pripadajućim faktorima ili su zasićene s više faktora. Navedene čestice su stoga izbačene iz daljnjih analiza. Iz istoga razloga neki su autori (Abell i sur., 2016; Grive i Panebianco, 2013; Grive, 2011;) u svojim istraživanjima već koristili tako skraćenu Skalu emocionalne manipulacije. Modifikacijom modela došlo je do znatnog poboljšanja parametara i novi indeksi pristajanja

ukazuju na dobro pristajanje modela podacima te iznose: $\chi^2 = 275.59$, $p < .01$, $df = 116$, $\chi^2/df = 2.38$, $CFI = .91$, $TLI = .90$, $RMSEA = .065$ (C.I. .055–.075) i $SRMR = .059$. U konačnici, potvrđena je trofaktorska struktura skale čija su faktorska zasićenja pojedinih indikatora pripadajućim faktorima i interkorelacije latentnih varijabli prikazani u Tablici 2.4. Nova, Modificirana skala emocionalne manipulacije, prema tome, sadrži 17 čestica raspoređenih na tri faktora: emocionalna manipulacija (10 čestica), slabe emocionalne vještine (4 čestice) i prikrivanje emocija (3 čestice). U glavnome je istraživanju, međutim, korištena samo subskala emocionalne manipulacije koja opisuje generalne strategije emocionalne manipulacije.

Tablica 2.4 Rezultati konfirmatorne faktorske analize Skale emocionalne manipulacije (N=315)

Čestice	Standardizirana faktorska zasićenja		
Faktor 1. Emocionalna manipulacija			
1. Znam kako osramotiti nekoga da se nakon toga prestane ponašati na određeni način.	.65		
2. Znam kako uznemiriti drugu osobu.	.72		
3. Znam kako dvoje ljudi okrenuti jedno protiv drugoga.	.74		
4. Kako bih spriječio/la nekoga da nešto opet učini znam ga potaknuti da se osjeća posramljeno zbog toga što je učinio.	.64		
5. Znam kako manipulirati članovima svoje uže obitelji i prijateljima.	.74		
6. Znam koristiti svoje emocionalne vještine kako bih druge potaknuo da se osjećaju krivima.	.76		
7. Mogu osobe učiniti tjeskobnima tako da se ponašaju na određeni način.	.76		
8. Mogu nekome udijeliti kompliment kako bih dospio/jela na njegovu „dobru listu“.	.53		
9. Dobar sam u uvjeravanju ljudi tako da je vjerojatnije da će se složiti s onime što ja kažem.	.64		
10. Ponekad se pretvaram da sam ljut/a više nego što zapravo jesam kako bih drugu osobu naveo/la da se ponaša drugačije u budućnosti.	.48		
Faktor 2. Slabe emocionalne vještine			
11. Nisam previše dobar/ra u motiviranju ljudi.	.69		
12. Osjećam da mi nedostaje emocionalnih vještina.	.68		
13. Nisam previše dobar/ra u mijenjanju nečijeg raspoloženja, čak ni ako je vjerojatnije da će se tada ponašati onako kako ja to želim.	.68		
14. Nisam previše dobar/ra u davanju pozitivnih poticaja drugima.	.68		
Faktor 3. Prikriivanje emocija			
15. Obično skrivam svoje osjećaje kada me netko uzruja ili naljuti.	.85		
16. Obično od drugih skrivam osjećaje kad se osjećam ljuto ili jadno.	.91		
17. Ne vjerujem da će mi pomoći ako otkrijem svoje probleme drugima – radije ih zadržavam „u sebi“.	.64		
Interkorelacije latentnih faktora u modelu			
Faktori	1.	2.	3.
1.	-		
2.	-.16*	-	
3.	-.01	.37**	-

Napomena: * $p < .05$; ** $p < .001$

Deskriptivni parametri Modificirane skale emocionalne manipulacije prikazani su u Tablici 5. Normalitet distribucija tri dobivene latentne varijable ispitan je Kolmogorov-Smirnovljevim testom, čime je utvrđeno kako distribucije sva tri faktora značajno odstupaju

od normalne ($p < .05$; $p < .01$). Rezultati na skalama emocionalne manipulacije i slabih emocionalnih vještina se, prema tome, grupiraju oko manjih vrijednosti, čime su distribucije pozitivno asimetrične, premda za prvu subskalnu spljoštena, a drugu šiljasta. S druge strane, distribucija rezultata na subskali prikrivanja emocija je negativno asimetrična i spljoštena, odnosno, rezultati imaju tendenciju grupiranja oko viših vrijednosti. Ipak, vrijednosti se ne razlikuju mnogo od nulte i prema Klineu (2011), ovi rezultati se nalaze unutar prihvatljivih raspona (od ± 3 za indeks asimetričnosti i ± 10 za indeks spljoštenosti) te ne ukazuju na ozbiljno odstupanje distribucije od normalne.

Tablica 2.5 Prikaz deskriptivnih parametara Skale emocionalne manipulacije

	<i>N</i>	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	r_t	<i>d</i>	Indeks asimet.	Indeks spljošt.
1. Emocionalna manipulacija	315	10	25.73	8.64	.89	.45	.09*	0.39	-0.29
2. Slabe emocionalne vještine	315	4	9.31	3.37	.77	.46	.10**	0.52	0.17
3. Prikrivanje emocija	315	3	8.79	3.31	.83	.64	.09**	-0.07	-0.79
Cijela skala	315	17	43.84	9.82	.79	.19	.03	0.25	0.45

Faktor	Redni broj čestice	r_{it}	α_{id}
1.	18.	.60	.88
	19.	.69	.87
	20.	.69	.87
	21.	.61	.88
	22.	.68	.87
	23.	.71	.87
	24.	.71	.87
	25.	.50	.89
	26.	.62	.88
	27.	.46	.89
2.	28.	.58	.71
	29.	.56	.73
	30.	.57	.72
	31.	.59	.71
3.	32.	.73	.73
	33.	.77	.69
	34.	.59	.83

Napomena: *N*= broj ispitanika, *n*= broj čestica, *M*= aritmetička sredina, *SD*= standardna devijacija, α = Cronbachov koeficijent unutarnje konzistencije r_t = povezanost između čestica, *d*= Kolmogorov-Smirnov test; r_{it} = povezanost čestice s ukupnim rezultatom na subskali, α_{id} = Cronbach alpha subskale ako se čestica ukloni; * $p < .05$; ** $p < .01$

Unutarnja konzistencija subskala slabih emocionalnih vještina u istraživanju autora skale (Austin i sur., 2007) iznosila je .66, a subskale prikrivanja emocija .73, dok su u ovome istraživanju, modifikacijom instrumenta, dobiveni koeficijenti unutarnje konzistencije iznosili .77 za slabe emocionalne vještine i 83. prikrivanje emocija. Unutarnja pouzdanost subskale emocionalne manipulacije se kroz istraživanja kretala od .87 do .93 (Abell i sur., 2016; Grive i Panebianco, 2013; Grive, 2011; Grieve i Mahar, 2010; Austin i sur., 2007), dok je u ovome istraživanju iznosila .89.

2.3.5. Modificirani Brenannov Inventar iskustava u bliskim vezama (Kamenov i Jelić, 2003)

Inventar iskustava u bliskim vezama je skraćeni i prilagođeni oblik skale Brennana i suradnika (1998) kojeg su prilagodile Kamenov i Jelić (2003). Nakon skraćivanja instrumenta provedena je faktorska analiza glavnih komponenata s varimax rotacijom, čime su potvrđena dva faktora, odnosno dimenzije, *izbjegavanja* i *anksioznosti* (svaka određena s 9 čestica) koje različitim kombiniranjem daju četiri tipa privrženosti (sigurnu, zaokupljenu, odbijajuću i plašljivu). Iako je skraćena verzija instrumenta, autorice navode da su zadržane gotovo sve karakteristike originalne skale, uz zadovoljavajuću konstruktnu valjanost. Skalu je prilagođena primjeni u tri različita tipa bliskih odnosa: partnerskom (romantičnom), prijateljskom i obiteljskom. U ovome je radu primijenjena Skala privrženosti ljubavnom partneru.

Zadatak ispitanika je da izraze svoj stupanj slaganja sa svakom od ponuđenih čestica na ljestvici od 1 (uopće se ne slažem) do 7 (u potpunosti se slažem). Rezultati se određuju zasebno za dvije dimenzije, uz potrebu obrnutog bodovanja čestica pod rednim brojem 9, 13 i 17. Mogući raspon rezultata iznosi od 9 do 63 za svaku ljestvicu, uz medijan na razini 36, prema kojem se onda određuju visoko/nisko anksiozni/izbjegavajući pojedinci. Zatim se vrši kategorizacija u jedan od četiri tipa privrženosti ovisno o rezultatima na dimenzijama anksioznosti i izbjegavanja.

Primjenom skale na domaćim uzorcima unutarnja konzistencija skale se kretala od .82 do .87 za dimenziju anksioznosti te od .86 do .90 za dimenziju izbjegavanja (Kamenov i Jelić, 2003). U ovome je istraživanju α koeficijent unutarnje povezanosti iznosio .83 za dimenziju izbjegavanja i .87 za dimenziju anksioznosti.

3. REZULTATI

Statistička obrada podataka izvršena je pomoću programa Statistica 13. U tablicama 1-4 nalaze se deskriptivni parametri korištenih skala, odvojeno za sve sudionike i poduzorke muškaraca i žena.

Tablica 1 Prikaz deskriptivnih parametara cijelog uzorka na pojedinim skalama ($N=168$)

Skala	<i>M</i>	<i>SD</i>	Raspon rezultata	<i>d</i>	Indeks asimet.	Indeks spljošt.
Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK)	160.33	23.91	79-201	.08	-0.76	0.48
Skala emocionalne manipulacije	25.13	6.79	10-41	.06	0.04	-0.55
Skala taktika manipulacije						
Samoizvještaji						
Indirektne taktike za prisilu	24.45	10.56	10-62	.12*	0.77	0.27
Direktne taktike	38.68	9.81	10-56	.08	-0.48	-0.27
Indirektne taktike za podilaženje	27.67	9.50	8-52	.07	0.18	-0.59
Izvještaji partnera						
Indirektne taktike za prisilu	22.73	11.75	10-63	.14**	1.12	0.87
Direktne taktike	39.42	9.63	10-56	.11*	-0.82	0.66
Indirektne taktike za podilaženje	26.75	10.10	8-54	.06	0.16	-0.52
Inventar iskustava u bliskim vezama						
Skala izbjegavanja	21.28	9.51	9-49	.13	0.95	0.29
Skala anksioznosti	28.61	12.08	9-56	.09	0.39	-0.74

Napomena: *M*= aritmetička sredina; *SD*= standardna devijacija; *d*= Kolmogorov-Smirnov test; * $p<.05$; ** $p<.01$

Tablica 2 Prikaz deskriptivnih parametara uzorka ženskih sudionika na primijenjenim skalama (N=115)

Skala	<i>M</i>	<i>SD</i>	Raspon rezultata	<i>d</i>	Indeks asimet.	Indeks spljošt.
Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK)	159.44	23.52	91-201	.07	-0.56	0.04
Skala emocionalne manipulacije	24.53	6.78	10-41	.05	-0.05	-0.51
Skala taktika manipulacije						
Samoizvještaji						
Indirektne taktike za prisilu	25.21	11.14	10-62	.10	0.71	0.15
Direktne taktike	38.98	9.46	15-56	.11	-0.50	-0.43
Indirektne taktike za podilaženje	26.97	9.42	9-48	.10	0.28	-0.69
Izvještaji partnera						
Indirektne taktike za prisilu	21.21	11.44	10-63	.16**	1.30	1.53
Direktne taktike	40.11	10.02	10-56	.14*	-0.88	0.55
Indirektne taktike za podilaženje	26.11	10.64	8-54	.08	0.26	-0.60
Inventar iskustava u bliskim vezama						
Skala izbjegavanja	21.30	10.26	9-49	.16**	0.99	0.21
Skala anksioznosti	29.87	12.38	10-56	.12*	0.30	-0.85

Napomena: *M*= aritmetička sredina; *SD*= standardna devijacija; *d*= Kolmogorov-Smirnov test; **p*<.05; ***p*<.01

Tablica 3 Prikaz deskriptivnih parametara uzorka muških sudionika na primijenjenim skalama (N=53)

Skala	<i>M</i>	<i>SD</i>	Raspon rezultata	<i>d</i>	Indeks asimet.	Indeks spljošt.
Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK)	162.25	24.86	79-200	.12	-1.19	1.69
Skala emocionalne manipulacije	26.64	6.70	13-39	.13	0.27	-0.91
Skala taktika manipulacije						
Samoizvještaji						
Indirektne taktike za prisilu	22.79	9.07	10-55	.14	0.75	0.05
Direktne taktike	38.04	10.58	10-69	.07	-0.43	-0.05
Indirektne taktike za podilaženje	29.19	9.59	8-52	.06	-0.04	-0.15
Izvještaji partnera						
Indirektne taktike za prisilu	26.04	11.85	10-57	.14	0.90	0.30
Direktne taktike	37.91	8.63	13-56	.10	-0.88	1.49
Indirektne taktike za podilaženje	28.13	8.74	8-46	.06	-0.01	-0.15
Inventar iskustava u bliskim vezama						
Skala izbjegavanja	21.25	7.72	9-38	.11	0.61	-0.45
Skala anksioznosti	25.89	11.04	9-53	.13	0.57	-0.38

Napomena: *M*= aritmetička sredina; *SD*= standardna devijacija; *d*= Kolmogorov-Smirnov test

Tablica 4 Prikaz deskriptivnih parametara ženskih sudionika iz uzorka parova na primijenjenim skalama ($N=53$)

Skala	<i>M</i>	<i>SD</i>	Raspon rezultata	<i>d</i>	Indeks asimet.	Indeks spljošt.
Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK)	161.72	20.78	95-195	.10	-0.75	1.43
Skala emocionalne manipulacije	23.89	7.87	10-41	.10	0.23	-0.84
Skala taktika manipulacije						
Samoizvještaji						
Indirektne taktike za prisilu	26.04	10.46	10-55	.12	0.77	0.15
Direktne taktike	38.55	8.94	16-56	.06	-0.27	-0.27
Indirektne taktike za podilaženje	28.02	8.98	12-48	.10	0.43	-0.59
Izvještaji partnera						
Indirektne taktike za prisilu	20.36	10.60	10-63	.16	1.62	3.85
Direktne taktike	37.43	10.60	10-54	.14	-0.73	0.19
Indirektne taktike za podilaženje	25.49	11.34	8-54	.10	0.50	-0.46
Inventar iskustava u bliskim vezama						
Skala izbjegavanja	21.89	10.08	9-49	.16	0.63	-0.50
Skala anksioznosti	28.94	11.85	9-52	.11	0.10	-1.29

Napomena: *M*= aritmetička sredina; *SD*= standardna devijacija; *d*= Kolmogorov-Smirnov test

Iz tablica su vidljiva odstupanja distribucija nekih skala od normalnih distribucija. Pri čemu rezultati ukazuju da ispitanici generalno procjenjuju svoje sposobnosti emocionalne inteligencije kao dosta dobre, odnosno rezultati i muškaraca i žena naginju prema višim vrijednostima. S druge strane, rezultati parova na emocionalnoj manipulaciji pokazuju pomak prema nižim vrijednostima. Takvi rezultati nisu iznenađujući s obzirom da se radi o vrsti manipulacije s veoma negativnom konotacijom, te se očekuje da ju većina ispitanika ne koristi često. Pomak rezultata ispitanika na indirektnim taktikama za prisilu (kako samoizvještaja, tako i izvještaja partnera) u smjeru je nižih vrijednosti, što ne čudi s obzirom da se radi o taktikama koje su „grublje“ u odnosu na ostale i može se očekivati manja učestalost njihova korištenja. Pritom žene postižu nešto više rezultate na taktikama prisile, u odnosu na muškarce, no ta se razlika kod samoizvještaja nije pokazala statistički značajnom ($t(104)=1.71$; $p>.05$). Međutim, kada se u obzir uzmu izvještaji partnera, razlika u korištenju taktika prisile se pokazuje značajnom ($t(104)=2.60$; $p<.05$). Odnosno, muškarci izjavljuju da žene značajno više, u odnosu na njih koriste indirektne taktike za prisilu. Što govori da žene možda nisu spremne priznati stvarnu količinu upotrebe tih strategija. S druge strane, kod direktnih taktika rezultati su pomaknuti prema višim vrijednostima. Dodatno tome, prosjek korištenja, kao i izvještaja o partnerovu korištenju, obje vrste indirektnih

taktika je niži u odnosu na direktne taktike. Time se ističe poželjnost korištenja direktnih taktika, što zbog racionalnijeg pristupa koje one omogućuju (pitati, zamoliti, objasniti), što zbog socijalne prihvatljivosti takvih strategija. Također, kod svih sudionika je vidljiv i pomak rezultata prema nižim vrijednostima na skalama izbjegavanja i anksioznosti. Kako se radi o sudionicima koji uspijevaju održati bliski partnerski odnos, za pretpostaviti je da većina spada u sigurno privržene, odnosno da rezultati na izbjegavanju i anksioznosti imaju pomak prema nižim vrijednostima. Premda, kada se u obzir uzmu rezultati muškaraca i svih žena u istraživanju, žene izvještavaju o većoj anksioznosti u odnosu na muškarce ($t(166)=2.00; p<.05$).

Iako su prema Kolmogorov-Smirnovljevom testu neka od ovih odstupanja statistički značajna, vrijednosti indeksa asimetričnosti se nalaze unutar graničnih ± 3 , a vrijednosti indeksa spljoštenosti unutar preporučenih ± 10 (Kline, 2011) te ne ukazuju na ozbiljno odstupanje distribucije od normalne. Stoga su u daljnjim analizama korištene parametrijske metode.

Bitno je spomenuti i da je izbjegavanje kod žena negativno povezano s ocjenama važnosti romantične veze (tablica u prilogu; Prilog 1). Odnosno, žene koje nastoje izbjegavati uspostavljanje bliskosti s romantičnim partnerom, svoju vezu ocjenjuju kao manje bitnu. Ovaj podatak ne čudi s obzirom da je osjećaj intimnosti dokazano povezan s većim zadovoljstvom u vezi (Hassebrauck i Fehr, 2002) i ukoliko osoba izbjegava stjecanje bliskosti i povjerenja u partnera, neće ni osjećati zadovoljstvo u tom odnosu.

3.1. Utvrđivanje odnosa između upotrebe različitih taktika manipulacije te emocionalne manipulacije i privrženosti u romantičnim odnosima

Prvi korak u istraživanju bio je provjeriti povezanost taktika manipulacije s emocionalnom manipulacijom i dimenzijama privrženosti. Iz toga su razloga izračunati Pearsonovi koeficijenti korelacije, prikazani u Tablici 5.

Tablica 5 Matrica interkorelacija ispitivanih varijabli kod cijelog uzorka

	EI	EM	Samoizvještaji			Izvještaji partnera			Izbj	Anx
			ITPR	DT	ITPO	ITPR	DT	ITPO		
EI	-									
EM	-.01	-								
ITPR	.03	.24*	-							
SI DT	.06	.34**	.32**	-						
ITPO	.06	.25*	.35**	.33**	-					
ITPR	-.01	.16*	.14	-.02	.22*	-				
IP DT	.11	.08	.01	.23*	.02	.24*	-			
ITPO	-.05	.13	.09	.05	.20*	.41**	.47**	-		
Izbj	-.11	.02	-.29**	.02	.05	.16*	.04	.10	-	
Anx	-.07	.06	.05	-.06	.36**	.26**	.02	.19*	.19*	-

Napomena: $N=168$; EI= emocionalna inteligencija, EM= emocionalna manipulacija;; ITPR= indirektna taktika za prisilu; DT= direktne taktike; ITPO= indirektna taktika za podilaženje; SI= samoizvještaji; IP= izvještaji partnera; Izbj= izbjegavanje; Anx= anksioznost; * $p<.05$; ** $p<.001$

Dobiveni koeficijenti korelacije ukazuju na značajnu povezanost emocionalne manipulacije sa svim taktikama manipulacije (od $r=.24$ do $r=.34$), što govori u prilog pretpostavkama da pojedinci skloni upotrebi emocionalne manipulacije, skloni su jednako tako i upotrebi ostalih taktika manipulacije, i obrnuto. Isto vrijedi i za pojedine taktike manipulacije koje su također međusobno statistički značajno povezane (od $r=.32$ do $r=.35$). Na temelju korelacija dimenzija privrženosti s taktikama manipulacije, vidljivo je da je izbjegavanje zbližavanja u romantičnim odnosima negativno povezano s korištenjem indirektnih taktika za prisilu ($r=-.29$). Suprotno tome, traženje zbližavanja, odnosno anksioznost u romantičnim odnosima, pozitivno je povezana s korištenjem indirektnih taktika za podilaženje ($r=.36$).

3.2.1. Utvrđivanje odnosa emocionalne manipulacije i emocionalne inteligencije

Da bi se moglo odgovoriti na drugi problem u ovome istraživanju Pearsonovi koeficijenti korelacije izračunati su za uzorak svih ženskih sudionika te uzorak muških i ženskih sudionika iz parova (Tablice 6-8).⁵

⁵ Deskriptivni parametri i korelacije varijabli iz uzorka parova nalaze se u prilogu

Tablica 6 Matrica interkorelacija ispitivanih varijabli kod uzorka žena

	EI	EM	Samoizvještaji			Izvještaji partnera			Izbj	Anx
			ITPR	DT	ITPO	ITPR	DT	ITPO		
EI	-									
EM	-.17	-								
ITPR	.06	.33**	-							
SI DT	.04	.43**	.31**	-						
ITPO	.05	.34**	.32**	.31**	-					
ITPR	-.06	.12	.08	-.10	.18	-				
IP DT	.08	.08	.01	.13	-.02	.33**	-			
ITPO	-.05	.16	.14	.08	.23*	.42**	.46**	-		
Izbj	-.11	-.05	-.35**	.01	.06	.12	.07	.10	-	
Anx	-.10	.17	.02	-.07	.43**	.35**	.03	.26*	.19*	-

Napomena: $N= 115$; EI= emocionalna inteligencija, EM= emocionalna manipulacija;; ITPR= indirektne taktike za prisilu; DT= direktne taktike; ITPO= indirektne taktike za podilaženje; SI= samoizvještaji; IP= izvještaji partnera; Izbj= izbjegavanje; Anx= anksioznost; * $p<.05$; ** $p<.001$

Tablica 7 Vrijednosti Pearsonovih koeficijenata korelacije ispitivanih varijabli kod ženskih sudionika iz uzorka parova

	EI	EM	Samoizvještaji			Izvještaji partnera			Izbj	Anx
			ITPR	DT	ITPO	ITPR	DT	ITPO		
EI	-									
EM	-.22	-								
ITPR	.02	.40**	-							
SI DT	.02	.36*	.32*	-						
ITPO	.05	.45**	.55**	.19	-					
ITPR	-.10	.22	.28*	.03	.43*	-				
IP DT	.09	.20	.13	.47**	.24	.38*	-			
ITPO	-.00	.44**	.24	.02	.53**	.52**	.54**	-		
Izbj	-.27*	.02	-.26	-.04	-.04	.30*	-.00	.02	-	
Anx	.18	.17	.21	-.06	.43*	.45*	.17	.29*	.21	-

Napomena: $N= 53$; EI= emocionalna inteligencija, EM= emocionalna manipulacija;; ITPR= indirektne taktike za prisilu; DT= direktne taktike; ITPO= indirektne taktike za podilaženje; SI= samoizvještaji; IP= izvještaji partnera; Izbj= izbjegavanje; Anx= anksioznost; * $p<.05$; ** $p<.001$

Tablica 8 Vrijednosti Pearsonovih koeficijenata korelacije ispitivanih varijabli kod muških sudionika

		EI	EM	Samoizvještaji			Izvještaji partnera			Izbj	Anx
				ITPR	DT	ITPO	ITPR	DT	ITPO		
	EI	-									
	EM	.33*	-								
SI	ITPR	-.01	.06	-							
	DT	.11	.19	.35*	-						
	ITPO	.06	.03	.50**	.40*	-					
IP	ITPR	.06	.17	.38*	.16	.26	-				
	DT	.20	.15	-.05	.45**	.14	.12	-			
	ITPO	-.08	.02	-.04	.37*	.09	.36*	.53**	-		
	Izbj	-.13	.26	-.09	.05	.05	.28*	-.03	.09	-	
	Anx	.01	-.14	.08	-.08	.27*	.18	-.08	.07	.18	-

Napomena: $N= 53$; EI= emocionalna inteligencija, EM= emocionalna manipulacija;; ITPR= indirektne taktike za prisilu; DT= direktne taktike; ITPO= indirektne taktike za podilaženje; SI= samoizvještaji; IP= izvještaji partnera; Izbj= izbjegavanje; Anx= anksioznost; * $p<.05$; ** $p<.001$

Osim već spomenutih korelacija, na uzorku muških sudionika dobivena je statistički značajna korelacija između emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije ($r=.33$). Odnosno, u skladu s očekivanjima, muškarci koji postižu više rezultate na emocionalnoj inteligenciji, skloniji su upotrebi emocionalne manipulacije. Na uzorku žena je vidljiva tendencija ka negativnom odnosu emocionalne manipulacije i emocionalne inteligencije, no ta veza se nije pokazala statistički značajnom.

Kod muškaraca pritom nema povezanosti emocionalne manipulacije s ostalim taktikama manipulacije dok su kod žena statistički značajne povezanosti utvrđene. Dakle, žene sklone upravljanju emocionalnim stanjem osobe kako bi ostvarile neki cilj više koriste i ostale taktike manipulacije, dok za muškarce isto ne vrijedi.

3.2.2. Ispitivanje razlika u emocionalnoj manipulaciji između muškaraca i žena, s obzirom na stupanj emocionalne inteligencije

Kako bi se ispitala razlike u sklonosti korištenju emocionalne manipulacije između muškaraca i žena, s obzirom na stupanj emocionalne inteligencije, potrebno je bilo prije samih analiza formirati kategorije emocionalne inteligencije. Sudionici su stoga podijeljeni na one više i niže na emocionalnoj inteligenciji u skladu s rezultatima postignutima na Upitniku emocionalne kompetentnosti. Posebno za uzorke žena i muškaraca izračunat je medijan rezultata, te su sudionici iznad medijana svrstani u skupinu „više na emocionalnoj

inteligenciji“, a oni ispod razine medijana u skupinu „niže na emocionalnoj inteligenciji“. Testiranje razlika između dobivenih skupina je nakon toga urađeno t-testom za nezavisne uzorke (vidi Tablicu 9).

Tablica 9 Prikaz rezultata t-testa za nezavisne uzorke za razlike u emocionalnoj manipulaciji između muškaraca koji su više i niže na emocionalnoj inteligenciji te muškaraca koji su više i žena koje su više i niže na emocionalnoj inteligenciji

	Više na EI (N=26)			Niže na EI (N=27)		
	M	SD	T	M	SD	T
Muškarci EM	29.00	6.30		24.37	6.38	2.66*
Žene EM	22.92	8.56	2.91*			
Muškarci više na EI (N=26)	29.00	6.30				
Žene niže na EI (N=27)	24.81	7.18	2.25*			

Napomena: EM= emocionalna manipulacija; EI= emocionalna inteligencija; SD =standardna devijacija, t= t-test; *p=.01

Rezultati t-testa ukazuju na postojanje značajnih razlika u korištenju emocionalne manipulacije između emocionalno inteligentnijih muškaraca i muškaraca kod kojih je ova sposobnost manje razvijena ($t(51)=2.66$; $p<.01$). te žena ($t(52)=2.91$; $p<.01$); ($t(52)=2.25$; $p<.01$). Točnije, muškarci koji postižu više rezultate na emocionalnoj inteligenciji u svojim su odnosima skloniji utjecanju na emocionalno stanje drugih kako bi postigli željene ciljeve, nego što su tome skloni muškarci koji postižu niže rezultate na emocionalnoj inteligenciji i žene neovisno o rezultatu emocionalne inteligencije.

3.3. Ispitivanje razlike među partnerima u emocionalnoj manipulaciji i taktikama manipulacije s obzirom na njihovu razliku (distancu) u emocionalnoj inteligenciji i privrženosti

Da bi se moglo odgovoriti i na treći postavljeni problem izračunati su dijadni indeksi razlika u emocionalnoj inteligenciji i dimenzijama privrženosti pojedinačno za svaki par. Budući da se radi o podacima romantičnih parova (dijada), u obradi im je pristupljeno u skladu s prijedlozima za analizu dijadnih podataka koje daju Kenny, Kashy i Cook (2006). Moguća su bila dva pristupa: *mjere sličnosti*, koje polaze od pretpostavke o apsolutnom neslaganju među članovima dijade i mjeri se odstupanje od tog neslaganje, te *mjere razlika*, s pretpostavkom o apsolutnom slaganju među članovima dijade, gdje se mjeri odstupanje od

toga slaganja. S obzirom na to da se u ovome problemu nastoji ispitati postoje li razlike između partnera u korištenju taktika manipulacije i emocionalne manipulacije s obzirom na veće ili manje odstupanjem u razinama emocionalne inteligencije i privrženosti, logičan odabir bila je mjera razlike. Od predloženih mjera koje uključuju: diskrepancu, d^2 i distancu, u skladu sa savjetom Kenny i suradnika (2006) odabrana je posljednja jer omogućuje bolju specijalnu interpretaciju rezultata članova dijade (odnosno profila sličnosti). Distanca predstavlja kvadratni korijen sume kvadriranih razlika, matematički izraženo kao:

$$\text{Distanca} = \text{sqr}t[(x_{a1}-x_{b1})^2 + (x_{a2}-x_{b2})^2 + (x_{a3}-x_{b3})^2 + \dots (x_{an}-x_{bn})^2]$$

x_a = rezultat prvog člana dijade
 x_b = rezultat drugog člana dijade.

Prema tome, za svaki par u uzorku izračunata je razlika među odgovorima na emocionalnoj inteligenciji, dimenziji izbjegavanja te anksioznosti. Razlika je zatim kvadrirana, sve kvadrirane razlike su zbrojene te je izračunat korijen sume tih razlika, koji predstavlja dijadni indeks distance. Manja vrijednost distance pritom upućuje na manju distancu u emocionalnoj inteligenciji ili dimenzijama privrženosti između partnera. Nakon izračuna distanci za svaki pojedini par, partneri su prema medijanu rezultata podijeljeni u kategorije „veće neslaganje“ i „manje neslaganje“ na emocionalnoj inteligenciji, izbjegavanju i anksioznosti. Nakon toga je pristupljeno izračunima t-testova prikazanim u tablici 10.

Tablica 10 Rezultati t-testa za nezavisne uzorke za ispitivanje razlika u korištenju taktika manipulacije i emocionalne manipulacije između partnera u različitim kategorijama prema dijadnom indeksu razlike u emocionalnoj inteligenciji i dimenzijama privrženosti

	Stupanj neslaganja	Indirektne taktike za prisilu			Direktne taktike			Indirektne taktike za podilaženje			Emocionalna manipulacija		
		M	SD	t	M	SD	t	M	SD	t	M	SD	t
EI	Veće (N=26)	9.62	8.13	-0.94	10.08	8.04	0.72	14.88	6.98	2.15*	9.31	5.71	1.35
	Manje (N=27)	11.63	7.45		8.56	7.39		10.11	9.04		7.26	5.36	
Izbj	Veće (N=25)	8.56	7.71	-1.88	8.76	7.18	-0.48	13.84	8.62	1.14	8.96	5.91	0.86
	Manje (N=28)	12.52	7.49		9.79	8.20		11.21	8.10		7.64	5.30	
Anx	Veće (N=26)	10.77	8.39	0.12	8.27	8.45	-0.96	15.73	8.83	3.01**	9.23	5.85	1.24
	Manje (N=27)	10.52	6.66		10.30	6.87		9.30	6.65		7.33	5.25	

Napomena: EI= emocionalna inteligencija; Izbj= izbjegavanje; Anx= anksioznost; M =aritmetička sredina; SD= standardna devijacija; t= t-test; * $p<.05$; ** $p<.01$

Dobivene su razlike u samoizvještajima o indirektnim taktikama za podilaženje između partnera koji se međusobno više razlikuju u emocionalnoj inteligenciji ($t(51)=2.15$; $p<.05$) i anksioznosti ($t(51)=3.01$; $p<.01$), u odnosu na partnere koji se međusobno manje

razlikuju u emocionalnoj inteligenciji i anksioznosti. Drugim riječima, partneri koji se više razlikuju u emocionalnoj inteligenciji i anksioznosti, ujedno se više razlikuju i u korištenju indirektnih taktika za podilaženje, u odnosu na partnere čiji su rezultati na tim skalama sličniji.

3.4. Ispitivanje razlika u samoizvještajima i izvještajima partnera u procjenama taktika manipulacije kod parova koji se međusobno više ili manje razlikuju u emocionalnoj inteligenciji

Kako bi se ispitale razlike u samoizvještajima i izvještajima partnera o taktikama manipulacije, s obzirom na razlike u emocionalnoj inteligenciji, partneri su prvo, u skladu s medijanom rezultata distanci na emocionalnoj inteligenciji, podijeljeni u grupe čije neslaganje u emocionalnoj inteligenciji je visoko i one čije neslaganje je nisko. Nakon toga je pristupljeno izračunima t-testova za ispitivanje razlika između samoizvještaja i izvještaja partnera s obzirom na dobivene kategorije (tablica 11).

Tablica 11 Prikaz rezultata t-testa za nezavisne uzorke za razlike u samoizvještajima i izvještajima partnera o korištenih taktikama manipulacije između partnera u različitim kategorijama prema dijadnom indeksu razlike emocionalne inteligencije

	Visoko neslaganje u EI (N=52)				Nisko neslaganje u EI (N=54)			
	M	SD	t	P	M	SD	t	p
Indirektne taktike za prisilu								
Samoizvještaji	22.31	9.26			26.44	10.11		
Izvještaji partnera	23.10	11.86	-.38	.71	23.19	11.15	1.59	.11
Direktne taktike								
Samoizvještaji	36.54	9.44			39.98	9.83		
Izvještaji partnera	37.15	10.28	-.32	.75	38.17	9.01	1.00	.32
Indirektne taktike za podilaženje								
Samoizvještaji	28.10	9.90			29.09	8.67		
Izvještaji partnera	26.08	10.90	0.99	.33	27.46	9.36	0.94	.35

Napomena: EI= emocionalna inteligencija; M=aritmetička sredina; SD= standardna devijacija, t= t-test; p= statistička značajnost

Iz tablice je vidljivo da nije pronađena statistički značajna razlika između samoizvještaja i izvještaja partnera o korištenju taktika manipulacije, niti kod parova čije neslaganje na emocionalnoj inteligenciji je visoko, niti kod parova čije je neslaganje na istoj skali nisko.

4. RASPRAVA

U mladenačkoj i odrasloj dobi potreba za ljubavlju i pripadanjem ostvaruje se ponajviše kroz ljubavni odnos. Zapadna društva su stoga pretrpana knjigama, serijama, filmovima, magazinima i ostalim medijima koja važnost pronalaženja ljubavi i ostvarivanja veze naglašavaju svakoga dana (Fletcher, 2002). Nerijetko se bave i temama loših odnosa i postupanja partnera koja se ne bi smjela tolerirati, između ostalih i manipulacije (npr. Birch, 2015; Simon, 2010; Braiker, 2004). Međutim, većina savjeta je temeljena na zaključcima pojedinca, odnosno iskustvu autora, a nedostaje zaključaka donošenih na temelju znanstvenih provjera, kako bi pojedinci koji traže pomoć u prepoznavanju manipulativnog ponašanja svoga partnera, istu mogli zaista i dobiti. U razvoju romantične veze, od zavođenja, uspostavljanja veze, zadržavanja partnera, prilagodbe na stresove i promjene koje bliski partnerski odnos nosi, jedna od najznačajnijih osobina su stilovi privrženosti partnera. Pritom svaki od partnera u vezu ulazi s vlastitim potrebama za ljubavi, intimnosti, nježnosti, prihvaćanjem, razumijevanjem, osjećajem sigurnosti, ali i autonomijom (Mikulincer i Shaver, 2007). Kod različitih stilova privrženosti ove se potrebe uvelike razlikuju i mogu dovesti do konflikata i time pokušaja uspostavljanja načina na koje će se partnera nagnati kako bi ipak postupio u skladu sa željama pojedinca – korištenjem taktika manipulacije ili emocionalne manipulacije. Dodatno, u svakom odnosu je uključena i određena razina i vrsta emocija. Sposobnost razumijevanja i upravljanja njima u trenucima kada se od partnera nešto želi može biti od važnosti u donošenju odluka kako će se ti ciljevi postići. Stoga je moguće da emocionalna inteligencija ima važnu ulogu u korištenju taktika manipulacije. Međutim, odnos taktika manipulacije s dimenzijama privrženosti i emocionalnom inteligencijom dosad nije bio istraživani, kao ni odnos emocionalne manipulacije i privrženosti, dok su rezultati istraživanja odnosa emocionalne manipulacije i emocionalne inteligencije bili nekonzistentni. Cilj ovoga rada je zato bio omogućiti bolje razumijevanje pojma manipulacije, razmatrajući odnos taktika manipulacije i emocionalne manipulacije s emocionalnom inteligencijom i obrascima privrženosti kod ljubavnih partnera.

4.1. Utvrđivanje odnosa između upotrebe različitih taktika manipulacije te emocionalne manipulacije i privrženosti u romantičnim odnosima

Istraživanja taktika manipulacije u Hrvatskoj su dosad bila izrazito rijetka, a rezultati o rasponu taktika bili su drugačiji u odnosu na one dobivene u stranim istraživanjima. Pritom su se autori orijentali na obiteljske (Butković i Bratko, 2009; Butković i Bratko, 2007,

Butković, 2005; prema Buconjić, 2013) i prijateljske odnose (Buconjić, 2013). S druge strane, istraživanja emocionalne manipulacije na domaćem uzorku nisu pronađena. Pretpostavljeno je ipak kako je logično za očekivati pozitivnu korelaciju između te dvije varijable uzevši u obzir da i taktike manipulacije i emocionalna manipulacija za cilj imaju namjerno upravljanje ili mijenjanje ponašanja ili emocija drugih u vlastitu korist. Rezultati su međutim ukazali na pozitivne korelacije svih taktika manipulacije i emocionalne manipulacije kod uzorka ženskih sudionika (Tablice 6 i 7), dok kod uzorka muških sudionika (Tablica 8) značajnih korelacija nije bilo. Dosadašnja su istraživanja ukazala na razliku u korištenju taktika manipulacija između muškaraca i žena, bilo u učestalosti ili vrstama taktike (npr. Butković i Bratko, 2009; Buss, 1992; Buss i sur., 1987). U ovom slučaju razlog bi mogao biti u razlikama u socijalizaciji žena i muškaraca. Kao što su Cataldi i Reardon (1996) otkrili istraživanjem taktika manipulacije između osoba više i niže na interpersonalnoj orijentaciji (osjetljivosti na socijalni kontekst), relativni nedostatak moći kojeg žene imaju u odnosu na muškarce u društvu može dovesti do veće upotrebe taktika manipulacije kako bi taj nedostatak nadoknadile. Dapače, žene koje su bile više osjetljive na socijalni kontekst, izvještavale su o najčešćoj upotrebi manipulacije, u odnosu na muškarce generalno i žene manje osjetljive na socijalni kontekst. Nadalje, Butković i Bratko (2009) su u istraživanju parova blizanaca također pronašli da žene koriste taktike manipulacije više od muškaraca i to se ponajviše odnosi na indirektno taktike za prisilu i direktne taktike. Žene su koristile i više taktika manipulacije prema ženama, u odnosu na muškarce prema muškarcima. Ipak, rezultati ovog istraživanja upućuju na to da nije nužno da žene općenito koriste više svih vrsta taktika u odnosu na muškarce (što je vidljivo i iz deskriptivnih parametara u Tablicama 2, 3 i 4, gdje muškarci na nekim taktikama imaju više rezultate od žena), već one žene koje koriste više određene taktike manipulacije, više koriste i sve ostale, uključujući i emocionalnu manipulaciju. S druge strane, muškarci ostaju dosljedni u korištenju određenih taktika, bilo emocionalne manipulacije, bilo drugih taktika. U skladu je to s rezultatima Bussa i suradnika (1987) koji su dobili da osobe sklonije korištenju određene taktike manipulacije, sklonije su korištenju i svih drugih taktika. Treba napomenuti ipak da, kada je riječ o taktikama prisile, muškarci su izjavljivali da ih žene koriste značajno više, u odnosu na njih. Što znači kako je moguće da žene malo umanjuju svoje rezultate na tim taktikama, baš iz razloga socijalne nepoželjnosti istih.

Kao što je već spomenuto, stilovi privrženosti partnera oblikuju mnoge procese u vezi, od postignute intimnosti, stabilnosti, predanosti, traženja i pružanja potpore partneru, konflikata do ljubomore, i mnogih drugih procesa (Collins i Ford, 2010; Collins i Feeney,

2000; Feeney, 1999). Anksiozni pojedinci pritom pokazuju niže razine zadovoljstva u interakciji s romantičnim partnerom (Tucker i Anders, 1998), a postoji i veća vjerojatnost da će izražavati ojađenost i tako koristiti manje uspješne taktike raspravljanja tijekom većih neslaganja s partnerom (Campbell, Simpson, Boldry i Kashy, 2005; Guerrero, 1996; Simpson, Rholes i Phillips, 1996). S druge strane, pojedinci s izbjegavajućim stilom privrženosti uspostavljaju manje kontakta očima, pokazuju manje zainteresiranosti, ugodnosti i obzirivosti prema partneru (Guerrero, 1996), niže razine pozitivnog ponašanja (poput smijeha, smiješenja, fizičkog kontakta i sl.) (Creasey i Ladd, 2005; Tucker i Anders, 1998) te generalno manje izražajno ponašanje (Le Poire, Shepard i Duggan, 1999). Iz svega navedenog, moglo se očekivati da će se pojedinci visoko na dimenzijama izbjegavanja bliskosti izbjegavati korištenje strategija manipulacije, dok će anksiozni pojedinci upravo kroz korištenje taktika manipulacije nastojati ostvariti željenu blizinu s partnerom. Rezultati istraživanja, odnosno korelacije dimenzija privrženosti s taktikama manipulacije (Tablica 5) samo su djelomično potvrdile hipotezu. Pokazalo se da je izbjegavanje u romantičnim odnosima negativno povezano s korištenjem indirektnih taktika za prisilu, dok je anksioznost pozitivno povezana s korištenjem indirektnih taktika za podilaženje. Moguće je da se razlog takvim rezultatima nalazi u činjenici da taktike za prisilu predstavljaju prilično grube načine manipuliranja, ali jednako tako zahtijevaju visoku emocionalnu involviranost u odnos (npr. „Kritiziram je/ga dok to ne učini“, „Usporedim je/ga s nekim tko bi to učinio“, „Štitim dok ne pristane na to“), veću nego što to zahtijevaju druge taktike. Stoga je nastojanje da se održi distanca u odnosu negativno korelirano s korištenjem tih strategija. Collins i Feeney (2000) su istakli da anksiozno privrženi pojedinci u slučaju stresa potporu traže najčešće putem durenja ili indirektnog naslućivanja, što opisuje indirektno taktike za prisilu. Potvrda tome u ovome radu ipak nije dobivena. Moguće je da visoko anksiozni pojedinci, koje odlikuje nisko samopouzdanje i ovisnost o prihvaćanju od strane drugih (Bartholomew i Horowitz, 1991; Hazan i Shaver, 1987) umanjuju izvještaje o korištenju tih strategija iz razloga socijalne poželjnosti odgovora, ili jednostavno nisu svjesni njihova korištenja. Taktike o čijem većem korištenju pritom izvještavaju, indirektno taktike za podilaženje, uključuju postizanje željenih ciljeva putem udovoljavanja i „kupovanja“ partnera (šarmom, komplimentima, uslugama ili indiciranjem užitka). Veće korištenje te vrste manipulacije je logično s obzirom da se radi o pojedincima koji nastoje osigurati pažnju i blizinu partnera, te su u stalnom strahu od njihova gubitka. Anksiozni pojedinci zato koriste strategije ugađanja partnerima kako bi osigurali njihovo odobravanje i na taj način dobili ono što žele.

4.2. Ispitivanje razlika u emocionalnoj manipulaciji između muškaraca i žena, s obzirom na stupanj emocionalne inteligencije

Emocionalna manipulacija se smatra mračnom stranom emocionalne inteligencije (Austin i sur., 2007). Dosadašnje studije su tu tvrdnju ipak samo djelomično potvrdile. U nekim studijama povezanost emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije uopće nije dobivena (npr. Austin i sur., 2007), dok se u drugima (Grieve i Panebianco, 2013; Grieve i Mahar, 2010) pokazalo kako bitnu ulogu ima spol osobe. Naime, kada je riječ o muškarcima, dobiveno je da više razine emocionalne inteligencije doprinose emocionalnoj manipulaciji. Što znači, muškarci koji umiju prepoznati, razumjeti i upravljati emocijama, kako vlastitim, tako i onima drugih osoba, iskoristit će to u vlastitu korist. Kod žena s druge strane, veća sposobnost poznavanja i upravljanja vlastitim osjećajima te iščitavanja osjećaja drugih djeluje kao supresor za korištenje emocionalne manipulacije. Očekivana je stoga pozitivna korelacija emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije kod muškaraca, dok će ista kod žena biti negativna. Jednako tako je pretpostavljeno da će muškarci koji postižu više rezultate na emocionalnoj inteligenciji izvještavati o većoj upotrebi emocionalne manipulacije u odnosu na žene općenito te u odnosu na muškarce koji postižu niže rezultate na emocionalnoj inteligenciji. Prvi dio pretpostavke je samo djelomično potvrđen jer je koeficijent korelacije između emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije kod muškaraca uistinu bio pozitivnog smjera i statistički značajan (Tablica 8), dok je kod žena bila vidljiva tendencija ka negativnom odnosu, ali nije se pokazala statistički značajnom (Tablice 6 i 7). Rezultati ispitivanja razlika u emocionalnoj manipulaciji drugi dio pretpostavke su u potpunosti potvrdili. Muškarci visoko na emocionalnoj inteligenciji su uistinu pokazivali veću tendenciju korištenja emocionalne manipulacije u odnosu i na žene općenito i na muškarce niže na emocionalnoj inteligenciji. Objašnjenje Grieve i Mahar (2010) pronalaze, između ostalog, u moralnom idealizmu. Njihova studija je pokazala da žene vjeruju u moralno ispravne postupke više od muškaraca. Tome dodano, tijekom života žene su usmjeravane ka ekspresivnosti topline, suosjećanja i ugodnosti, dok se od muškaraca očekuje instrumentalnost, odnosno više asertivnosti, nezavisnosti i agresivnosti (Parsons i Bales, 1955). Ne bi trebalo čuditi onda da muškarci iskoriste svoje sposobnosti upravljanja emocijama drugih u svrhu postizanja ciljeva, dok žene prvo odvagnu štetu koja bi mogla nastati u psihičkom stanju druge osobe i odluče se na manje korištenje emocionalne manipulacije.

4.3. Ispitivanje razlike među partnerima u emocionalnoj manipulaciji i taktikama manipulacije s obzirom na njihovu razliku (distanču) u emocionalnoj inteligenciji i privrženosti

Kako je već spomenuto neki autori (Feeney, Noller i Callan, 1994; Senchak i Leonard, 1992; Main, Kaplan i Cassidy, 1985) su ukazali na različite taktike rješavanja sukoba kod nesigurnih i sigurnih pojedinaca. K tome, i u ovome radu je dobivena tendencija korištenja određenih taktika manipulacije s obzirom na dimenzije privrženosti. No što se događa kada se partneri međusobno razlikuju u privrženosti? Istraživanja Kirkpatricka i Davisa (1994), Brennan i Shavera (1995) te Collins i Read (1990) ukazala su na to da osobe, bez obzira na poželjnost osobina koje odlikuju sigurno privržene pojedince, partnere ipak radije biraju u skladu sa svojim temeljnim očekivanjima i vjerovanjima o sebi i drugima. Što znači da će partneri ponekad birati pojedince koji se uvelike razlikuju od njihovih razina anksioznosti ili izbjegavanja. Visoko anksiozne osobe su veoma nesigurne i umanjuju vlastitu vrijednost i sposobnosti, a druge vide u pozitivnom svijetlu, zbog čega je moguće da će tražiti partnera koji to potvrđuje. Odnosno, tražit će partnera visoko na izbjegavanju, koji druge evaluira negativno, a sebe pozitivno kako bi zadržao osjećaj nezavisnosti i neranjivosti. U ovom dijelu rada su zato istražene razlike u taktikama manipulacije i emocionalne manipulacije s obzirom na razlike partnera u razinama anksioznosti i izbjegavanja. Pritom su ispitane i razlike u taktikama manipulacije i emocionalne manipulacije s obzirom na razlike u emocionalnoj inteligenciji partnera. Prema Petridesu (2010) razlike u emocionalnoj inteligenciji znače razlike u sposobnostima razumijevanja i upravljanja emocijama te vještinama ophođenja s drugima, što otvara mogućnost razlikama u upotrebi emocionalnih i ostalim vrstama manipulacije.

Značajne razlike pronađene su samo u samoizvještajima o indirektnim taktikama za podilaženje, i to između partnera koji se više razlikuju u emocionalnoj inteligenciji i anksioznosti, u odnosu na partnere koji su u tim varijablama sličniji (Tablica 9). Kada se u obzir uzmu rezultati korelacija, postoji mogućnost da prilikom veće razlike u anksioznosti između partnera, anksiozniji partner koristi više taktika za podilaženje u odnosu na svog manje anksioznog partnera, nego što ih koristi anksiozniji partner u paru gdje je razlika između članova manja. Što bi značilo da kod veće razlike u potrebi za blizinom između članova para, anksiozniji partner ulaže još veće napore u podilaženje kako bi se ta blizina ostvarila i partner udovoljio njegovim željama. Isti odnos vrijedi i za partnere koji se međusobno više razlikuju u sposobnostima uočavanja, razumijevanja i upravljanja emocijama. Partneri koji se više razlikuju u stupnju emocionalne inteligencije ujedno se

više razlikuju u upotrebi indirektnih taktika za podilaženje, u odnosu na međusobno sličnije parove. U ovom slučaju bi se veća upotreba podilaženja (šarma, usluga, indiciranja užitka i sl.) jednog od partnera mogla shvatiti kao način kompenzacije nekompatibilnosti u razumijevanju međusobnih emocionalnih stanja i izbjegavanja mogućih sukoba.

4.4. Ispitivanje razlika u samoizvještajima i izvještajima partnera u procjenama taktika manipulacije kod parova koji se međusobno više ili manje razlikuju u emocionalnoj inteligenciji

Kroz literaturu se dosad provlačilo jedno zanimljivo pitanje: „Koliko je zapravo moguće slaganje između samoizvještaja i izvještaja o taktikama manipulacije kada će partneri vrlo vjerojatno primijetiti taktike korištene na njima samo kada su najmanje učinkovite?“ Iz tog razloga, slaganja samoizvještaja i izvještaja partnera o taktikama nikada nisu bila visoka (Butković i Bratko, 2007; Buss, 1992; Buss i sur., 1987). U ovome su istraživanju zato hipoteze formulirane drugačije. S obzirom da emocionalna inteligencija uključuje sposobnost dobrog opažanja vlastitih i tuđih emocija, ali i upravljanje njima, postoji vjerojatnost da će pojedinci više na emocionalnoj inteligenciji imati veće sposobnosti uspješnog (neprimjetnog) korištenja taktika manipulacija te veće sposobnosti uočavanja taktika kada ih partner koristi na njima, u odnosu na pojedince koji su niže na emocionalnoj inteligenciji. Zbog toga je očekivana razlika u samoizvještenim taktikama i procjeni koju je dao partner kada postoji velika razlika u emocionalnoj inteligenciji partnera. S druge strane, ako su partneri međusobno slični u razinama emocionalne inteligencije, nije očekivana razlika u samoizvještajima o taktikama i procjeni partnera jer se pretpostavlja jednaka sposobnost opažanja i (ne)primjetnog korištenja manipulacije. Izvještaji koje su osobe davale o sebi i oni njihovih partnera o korištenim taktikama manipulacije su se naravno razlikovali, ali rezultati t-testova su ukazali da te razlike s obzirom na razliku u emocionalnoj inteligenciji nisu statistički značajne (Tablica 11). Odnosno, rezultati su pokazali da značajne razlike u samoizvještajima i izvještajima partnera o taktikama manipulacije nema niti kod parova koji se više razlikuju u razinama emocionalne inteligencije, niti kod onih koji se manje razlikuju. Time je posljednja hipoteza odbačena. Ovdje je potrebno uzeti u obzir nalaze Petridesa i Furnhama (2003), koji govore da osobe visoko na emocionalnoj inteligenciji osim lakog identificiranja emocija, svoje sposobnosti koriste da bi vlastite emocije izrazili na socijalno primjeren način ili čak izbjegli izražavanje ako ih ne smatraju primjerenima te tako koriste svoje vještine za stvaranje boljih odnosa s drugima. Prema tome, iako bi možda pojedinci s većim

sposobnostima emocionalne inteligencije imali mogućnost korištenja taktika manipulacije uspješnije (prikriveno) od partnera, zbog svojih sposobnosti efektivnog upravljanja osjetljivim emocionalnim pregovorima u situacijama konflikta (Fitness, 2001) nemaju potrebe za prikriivanjem istih te nema značajne razlike između izvještaja partnera.

5. OGRANIČENJA, PRIJEDLOZI ZA BUDUĆA ISTRAŽIVANJA I PRAKTIČNE IMPLIKACIJE

Ovaj rad ima i nekoliko ograničenja koja bi, u svrhu boljih mogućnosti generalizacije rezultata u budućnosti, bilo dobro istaknuti. Jedno od njih odnosi se na prikupljanje većinskog dijela podataka putem interneta. Iako su podaci parova prikupljeni papir-olovka metodom, ostali sudionici su rješavali online verzije upitnika. Ova tehnika je omogućila prikupljanje većeg broja podataka u predistraživanju i pristup većem broju ljudi nego što bi to bilo moguće standardnim metodama, pružajući ispitanicima priliku da upitnik riješe u vremenu i prostoru koji njima odgovara. S druge strane, sudionici takvu vrstu istraživanja mogu shvatiti manje ozbiljno nego one koji uključuju direktnu interakciju istraživača i ispitanika, samim time mogu je i lakše odbaciti. Treba svejedno uzeti u obzir razvoj tehnologije i sve veći pristup različitih skupina unutar cjelokupne populacije internetu, zbog čega je moguće da će sve više istraživanja biti provođeno putem interneta (Petrović, 2014). Drugi problem predstavlja mali i prigodni broj parova u glavnome dijelu istraživanja. U budućnosti bi svakako bilo dobro ponoviti analize s većim brojem ispitanika i reprezentativnijim uzorkom, kako bi se provjerili dobiveni rezultati. Uvelike bi pridonijelo i istraživanje na uzorku adolescenata, s obzirom da oni predstavljaju rizičnu skupinu za moguće emocionalno nasilje u vezama. Pomnije analize korelata manipulacije kod adolescenata mogle bi pomoći u sprječavanju istog. Nadalje, problem koji i dalje ostaje prisutan kroz razne studije jest način ispitivanja varijabli. Samoprocjene i samoizvještaji su naravno podložni svjesnom, ali i nesvjesnom iskrivljavanju. Ovisno o tome koliko ispitanici uistinu poznaju sami sebe, koliko su zapravo iskreni i trude li se prilagoditi svoje odgovore u socijalno poželjnome smjeru, mogu varirati odgovori na mjerama samoprocjene (Butković i Bratko, 2009; Galić, Jernei i Prevendar, 2008). K tome, u ovome je radu korištena i mjera izvještaja o partnerovom korištenju taktika manipulacije, gdje je moguće da su se pojavile i određene distorzije u sjećanju. U narednim bi studijama zato bilo dobro koristiti mjere koje navedene distorzije umanjuju. Na primjer, korištenjem mjera emocionalne inteligencije poput MSCEIT-a (Mayer, Salovey i Caruso, 2002) ili TAE

(Kulenović, Balenović i Buško, 2000) koji uistinu predstavljaju mjere sposobnosti emocionalne inteligencije, a ne samo izvještavanje o svojim sposobnostima. U slučaju mjerenja manipulacije mogao bi biti korišten skup zadataka s konkretnim primjerima situacije, koji bi potaknuo ispitanika da izvijesti točnije o onome što bi u svakom pojedinom slučaju napravio kako bi postigao željeno ponašanje partnera, u odnosu na dosad korišteno zamišljanje situacije i izvještavanje o taktikama koje generalno koriste. Potrebno je istaknuti da su Austin i O'Donnell (2013) u okviru svog rada na emocionalnoj manipulaciji konstruirali i drugu skalu (*Managing the emotions of others scale*) – MEOS, koja mjeri negativne načine upravljanja tuđim emocijama preciznije u odnosu na EMS i sadrži 6 faktora: podizanje raspoloženja, odvrćanje, spuštanje raspoloženja, neautentičnost, prikrivanje emocija i loše emocionalne vještine. Bilo bi dobro provjeriti odnos te skale s taktikama manipulacije, oznakama privrženosti i emocionalnom inteligencijom na hrvatskom uzorku.

Unatoč navedenim ograničenjima, u okviru ovog rada je prvi put istražen odnos taktika manipulacije, emocionalne manipulacije, emocionalne inteligencije i privrženosti u bliskim odnosima općenito. Rad je pritom omogućio psihometrijsku provjeru instrumenata (*Tactics of manipulation*; Buss, 1992) i ponudio valjane mjere konstrukata koji nisu istraživani na hrvatskim uzorcima (*Emotional manipulation Scale – EMS*; Austin i sur., 2007). Jedna od prednosti u istraživanju je dakako i dijadni pristup istraženim konstruktima. Iako je dijada fundamentalna jedinica interpersonalnih odnosa i interakcija, čime je i većina fenomena istraživanih u socijalnim i bihevioralnim znanostima po definiciji dijadna, studije u tim područjima su češće svedene na individualne podatke. Dva člana dijade nisu jednostavno dvije nezavisne jedinice, već tijekom interakcije utječu jedan na drugoga (Kenny i sur., 2006). Kada se istražuje konstrukt unutar interpersonalnih odnosa, bitno je stoga uzeti u obzir podatke oba člana dijade, što je u ovome istraživanju i urađeno. Rezultati prikazani u radu imaju i neke praktične implikacije. Kelly (2011) i Ajduković i Ručević (2009) navode da psihičko ili emocionalno zlostavljanje predstavlja najčešći oblik zlostavljanja u romantičnim odnosima, a pojedinci ga često ne prepoznaju ili ga pogrešno interpretiraju. Naročito često je upravo u vezama adolescenata ili mlađih odraslih osoba. Nalaz o sklonosti muškaraca s većim sposobnostima prepoznavanja, razumijevanja i upravljanja emocija ka korištenju emocionalne manipulacije moguće je iskoristiti u terapijskim tretmanima ili edukacijama adolescenata o negativnim posljedicama emocionalne manipulacije. Činjenica da neki pojedinci mogu uspješno manipulirati tuđim emocijama, ne znači i da je isto opravdano koristiti kao način uspostavljanja kontrole nad

partnerom. Pritom se upravo visoka razina emocionalne inteligencije može dobro iskoristiti u tretmanu kako bi se pojedince podučilo usmjeravanju svojih sposobnosti u pozitivne ciljeve, prema razumijevanju partneričinih osjećaja i poticanje pozitivnih emocija.

6. ZAKLJUČCI

1. Kod žena je sklonost emocionalnoj manipulaciji u odnosima povezana sa spremnošću za korištenjem direktnih, kao i indirektnih taktika za podilaženje i prisilu u romantičnim odnosima.

Također, izbjegavanje bliskosti u romantičnim odnosima negativno je povezano s korištenjem indirektnih taktika za prisilu. S druge strane, anksioznost u romantičnoj vezi je pozitivno povezana s korištenjem indirektnih taktika za podilaženje.

2. Tendencija muškaraca ka korištenju emocionalne manipulacije povezana je s većim stupnjem emocionalne inteligencije. Potvrđeno je i da su muškarci koji postižu više rezultate na emocionalnoj inteligenciji u svojim odnosima skloniji utjecanju na emocionalno stanje drugih kako bi postigli željene ciljeve, nego što su tome skloni muškarci koji postižu niže rezultate na emocionalnoj inteligenciji i žene neovisno o emocionalnoj inteligenciji.
3. Partneri koji se više razlikuju u emocionalnoj inteligenciji i anksioznosti također se razlikuju više i u međusobnoj sklonosti korištenju indirektnih taktika za podilaženje, u odnosu na partnere koji su međusobno sličniji u emocionalnoj inteligenciji i anksioznosti.
4. Nema razlike u samoizvještajima i opažanjima partnera o taktikama manipulacije ni kod parova koji su međusobno sličniji u emocionalnoj inteligenciji niti kod parova koji su međusobno manje slični u emocionalnoj inteligenciji.

7. LITERATURA

- Aida, Y. i Falbo, T. (1991). Relationships between marital satisfaction, resources, and power strategies. *Sex Roles*, 24(1), 43-56.
- Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E. i Wall, S. N. (2015). *Patterns of attachment: A psychological study of the strange situation*. New York: Psychology Press.
- Ainsworth, M. D. S. (1967). *Infancy in Uganda: Infant care and the growth of love*. Oxford, Engleska: Johns Hopkins Press.
- Ajduković, M., i Ručević, S. (2009). Nasilje u vezama mladih. *Medicus*, 18(2), 217-225.
- Abell, L., Brewer, G., Qualter, P. i Austin, E. (2016). Machiavellianism, emotional manipulation, and friendship functions in women's friendships. *Personality and Individual Differences*, 88, 108-113.
- Austin, E. J. i O'Donnell, M. M. (2013). Development and preliminary validation of a scale to assess managing emotions of others. *Personality and Individual Differences*, 55, 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.
- Ávila, M., Cabral, J. i Matos, P. M. (2012). Identity in university students: The role of parental and romantic attachment. *Journal of adolescence*, 35(1), 133-142.
- Barrett, P. (2007). Structural equation modeling: Adjudging model fit. *Personality and Individual Differences*, 42, 815– 824.
- Bar-On, R. (1997). *The Emotional Quotient Inventory (EQ-i): Technical manual*. Toronto, Canada: Multi-Health Systems.
- Bar-On, R., Brown, J. M., Kirkcaldy, B. D. i Thome, E. P. (2000). Emotional expression and implications for occupational stress: an application of the Emotional Quotient Inventory (EQ-i). *Personality and individual differences*, 28(6), 1107-1118.
- Bartholomew, K. i Horowitz, L. M. (1991). Attachment styles among young adults: a test of a four-category model. *Journal of personality and social psychology*, 61(2), 226-244.
- Baumeister, R. F. i Leary, M. R. (1995). The need to belong: desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological bulletin*, 117(3), 497-529.

- Birch, A. (2015). *30 Covert Emotional Manipulation Tactics: How Manipulators Take Control in Personal Relationships*. Create Space Independent Publishing Platform.
- Blažeka Kokorić, S. i Gabrić, M. (2009). Razlike u ljubavnim vezama studenata sa sigurnim i nesigurnim stilovima privrženosti. *Ljetopis socijalnog rada*, 16(3), 551-572.
- Botwin, M. D., Buss, D. M. i Shackelford, T. K. (1997). Personality and mate preferences: Five factors in mate selection and marital satisfaction. *Journal of personality*, 65(1), 107-136.
- Bowlby, J. (1969/1982). *Attachment and loss: Vol. 1. Attachment*. New York: Basic Books.
- Bowlby, J. (1979). *The making and breaking of affectional bonds*. London: Tavistock.
- Bowlby, J. (1973). *Attachment and loss: Vol. 2. Separation: Anxiety and anger*. New York: Basic Books.
- Bowlby, J. (1958). The nature of the child's tie to his mother. *The International Journal of Psycho-Analysis*, 39, 1-23.
- Bowling, A. (1995). What things are important in people's lives? A survey of the public's judgements to inform scales of health related quality of life. *Social Science & Medicine*, 41(10), 1447-1462.
- Boyatzis, R. E. i Sala, F. (2004). The Emotional Competence Inventory (ECI). U G. Geher (ur.), *Measuring emotional intelligence: Common ground and controversy* (str. 147-180). Hauppauge, NY: Nova Science.
- Brackett, M. A. i Mayer, J. D. (2003). Convergent, discriminant, and incremental validity of competing measures of emotional intelligence. *Personality and social psychology bulletin*, 29(9), 1147-1158.
- Brackett, M. A., Mayer, J. D. i Warner, R. M. (2004). Emotional intelligence and its relation to everyday behaviour. *Personality and Individual Differences*, 36, 1387-1402.
- Brackett, M. A. i Salovey, P. (2006). Measuring emotional intelligence with the Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test (MSCEIT). *Psicothema*, 18, 34-41.
- Braiker, H. (2004). *Who's Pulling Your Strings?: How to Break the Cycle of Manipulation and Regain Control of Your Life*. New York: McGraw-Hill.
- Brennan, K. A., Clark, C. L. i Shaver, P. R. (1998). Self-report measurement of adult attachment: An integrative overview. U J. A. Simpson i W. S. Rholes (ur.), *Attachment theory and close relationships* (str. 46-76). New York: Guilford Press.
- Brennan, K. A. i Shaver, P. R. (1995). Dimensions of adult attachment, affect regulation, and romantic functioning. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 267-283.

- Bretherton, I. (1992). The origins of attachment theory: John Bowlby and Mary Ainsworth. *Developmental psychology*, 28(5), 759-775.
- Brnjić, P. (2002). *Odnos maskulinosti, femininosti te nekih sociodemografskih varijabli sa lokusom kontrole*. Diplomski rad. Zagreb: Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
- Buconjić, I. (2013). *Stabilnost taktika manipulacije*. Diplomski rad. Zagreb: Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
- Buss, D. M. (2016). *The evolution of desire: Strategies of human mating*. New York: Basic books.
- Buss, D. M. (2009). How can evolutionary psychology explain personality and individual differences? *Perspectives in Psychological Science*, 4, 359–366.
- 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), 1214-1221.
- Buss, D. M. i Barnes, M. (1986). Preferences in human mate selection. *Journal of personality and social psychology*, 50(3), 559-570.
- Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D. S., Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of personality and social psychology*, 52(6), 1219-1229.
- Buss, D. M. i Shackelford, T. K. (1997). From vigilance to violence: mate retention tactics in married couples. *Journal of personality and social psychology*, 72(2), 346-361.
- 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.
- Cataldi, A. E. i Reardon, R. (1996). Gender, interpersonal orientation and manipulation tactic use in close relationships. *Sex Roles*, 35(3/4), 205-218.
- Chen, F., Curran, P.J., Bollen, K.A., Kirby, J. i Paxton, P. (2008). An empirical evaluation of the use of fixed cutoff points in RMSEA test statistic in structural equation models. *Sociol Methods Res*, 36(4), 462–494.
- Ciarrocchi, J., Forgas, J. P. i Mayer, J. D. (2006). *Emotional intelligence in everyday life – 2nd Edition*. New York: Psychology Press.
- Ciarrocchi, J., Forgas, J. P. i Mayer, J. D. (2001). *Emotional intelligence in everyday life: A scientific inquiry*. New York: Psychology Press.

- Cody, M. J., McLaughlin, M. L. i Jordan, W. J. (1980). A multidimensional scaling of three sets of compliance-gaining strategies. *Communication Quarterly*, 28(3), 34-46.
- Collins, W. A. (2003). More than myth: the developmental significance of romantic relationships during adolescence. *Journal of research on adolescence*, 13(1), 1–24.
- Collins, N. L. (1996). Working models of attachment: Implications for explanation, emotion, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 810-832.
- Collins, N. L. i Feeney, B. C. (2000). A safe haven: an attachment theory perspective on support seeking and caregiving in intimate relationships. *Journal of personality and social psychology*, 78(6), 1053-1073.
- Collins, N. L. i Ford, M. B. (2010). Responding to the needs of others: The caregiving behavioral system in intimate relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 27(2), 235-244.
- Collins, N. L. i Read, S. J. (1990). Adult attachment, working models, and relationship quality in dating couples. *Journal of personality and social psychology*, 58(4), 644-663.
- Collins, W. A. i Sroufe, L. A. (1999). Capacity for intimate relationships: A developmental construction. U Furman, W., Brown, B.B. i Feiring, C. (ur.), *The development of romantic relationships in adolescence* (str. 125-147). Cambridge: Cambridge University Press.
- Cowan, G. i Avants, S. K. (1988). Children's influence strategies: Structure, sex differences, and bilateral mother-child influence. *Child Development*, 59(5), 1303-1313.
- 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), 1391-1398.
- Creasey, G. i Ladd, A. (2005). Generalized and specific attachment representations: Unique and interactive roles in predicting conflict behaviors in close relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(8), 1026-1038.
- Crombie, D., Lombard, C. i Noakes, T. (2011). Increasing emotional intelligence in cricketers: An intervention study. *International Journal of Sports Science & Coaching*, 6(1), 69-86.
- Crowell, J. A., Fraley, R. C. i Shaver, P. R. (1999). Measurement of individual differences in adolescent and adult attachment. U J. Cassidy i P. R. Shaver (ur.), *Handbook of attachment: Theory, research, and clinical applications* (str. 599-634). New York: Guilford Press.

- Davila, J., Karney, B. R. i Bradbury, T. N. (1999). Attachment change processes in the early years of marriage. *Journal of personality and social psychology*, 76(5), 783.
- Doumas, D. M., Pearson, C. L., Elgin, J. E. i McKinley, L. L. (2008). Adult attachment as a risk factor for intimate partner violence: the “mispairing” of partners' attachment styles. *Journal of interpersonal violence*, 23(5), 616-634.
- Downing, V.L. (2008). *Attachment style, relationship satisfaction, intimacy, loneliness, gender role beliefs, and the expression of authentic self in romantic relationships*. Doktorska disertacija. College Park: Faculty of the Graduate School of the University of Maryland.
- Duschinsky, R. i Solomon, J. (2017). Infant disorganized attachment: Clarifying levels of analysis. *Clinical Child Psychology and Psychiatry*, 22(4).
- Engels, R. C., Finkenauer, C., Meeus, W. i Deković, M. (2001). Parental attachment and adolescents' emotional adjustment: The associations with social skills and relational competence. *Journal of Counseling Psychology*, 48(4), 428-439.
- Falbo, T. (1977). Multidimensional scaling of power strategies. *Journal of personality and Social Psychology*, 35(8), 537-547.
- Falbo, T. i Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(4), 618-628.
- Feeney, J. A. (1998). Adult attachment and relationship-centered anxiety: Responses to physical and emotional distancing. U J. A. Simpson i W. S. Rholes (ur.), *Attachment theory and close relationships* (str. 189–219). New York: Guilford Press.
- Feeney, J. A. (2004). Transfer of attachment from parents to romantic partners: Effects of individual and relationship variables. *Journal of Family Studies*, 10(2), 220-238.
- Feeney, J. A., Noller, P., i Callan, V. J. (1994). Attachment style, communication, and satisfaction in the early years of marriage. U K. Bartholomew i D. Perlman (ur.), *Advances in personal relationships: Attachment processes in adulthood* (str. 269–308). London: Jessica Kingsley.
- Feeney, J. A., Noller, P. i Hanrahan, M. (1994). Assessing adult attachment. U M. B. Sperling i W. H. Berman (ur.), *Attachment in adults: Clinical and developmental perspectives* (str. 128-152). New York: Guilford Press.
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using SPSS (4th ed.)*. London: Sage.
- Figueredo, A. J., Va'squez, G., Brumbach, B. H., Schneider, S. M. R., Sefcek, J. A., Tal, I. R., Hill, D., Wennwe, C. J. i Jacobs, W. J. (2006). Consilience and Life History

- Theory: From genes to brain to reproductive strategy. *Developmental Review*, 26, 243–275.
- Fitness, J. (2001). Emotional intelligence and intimate relationships. U J. Ciarrochi, J. P. Forgas i J. D. Mayer (ur.), *Emotional Intelligence and Everyday Life* (str. 98–112). *New York: Psychology Press*.
- Fletcher, G. J. O. (2002). *The new science of intimate relationships*. Malden, Massachusetts, USA: Blackwell Publishers Inc.
- Freedman, J. L. (1978). *Happy people: What happiness is, who has it, and why*. Oxford, England: Harcourt Brace Jovanovich.
- French, J.R.P. i Raven, B. (1959). The basis of social power. U D. Cartwright (ur.), *Studies in Social Power* (str. 529–569). Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Frost, D. A. i Stahelski, A. J. (1988). The systematic measurement of French and Raven's bases of social power in workgroups. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 375–389.
- Galić, Z., JerneiĆ, Ž. i Prevendar, T. (2008). Socijalno poželjno odgovaranje, ličnost i inteligencija u selekcijskoj situaciji. *Psihologijske teme*, 17(1), 93–110.
- Gadgil, M., i Bossert, W. H. (1970). Life historical consequences of natural selection. *The American Naturalist*, 104(935), 1–24.
- Goleman, D. (1995). *Emotional intelligence*. New York: Bantam Books.
- Gottman, J. M. i Declaire, J. (1998). *Raising an emotionally intelligent child*. New York: Simon Schuster.
- Gouvenia, T., Schulz, M. S. i Costa, M. E. (2016). Authenticity in Relationships: Predicting Caregiving and Attachment in Adult Romantic Relationships. *Journal of Counseling Psychology*, 63(6), 736–744.
- Grieve, R. (2011). Mirror mirror: The role of self-monitoring and sincerity in emotional manipulation. *Personality and Individual Differences*, 51(8), 981–985.
- 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.
- Grieve, R. i Panebianco, L. (2013). Assessing the role of aggression, empathy, and self-serving cognitive distortions in trait emotional manipulation. *Australian Journal of Psychology*, 65, 79–88.

- Griffin, D. W. i Bartholomew, K. (1994). Models of the self and other: Fundamental dimensions underlying measures of adult attachment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(3), 430-445.
- Gruber, K. J., White i J. W. (1986). Gender differences in the perceptions of self's and others' use of power strategies. *Sex Roles*, 15(1), 109-118.
- Guerrero, L. K. (1996). Attachment-style differences in intimacy and involvement: A test of the four-category model. *Communication Monographs*, 63, 269–292.
- Hassebrauck, M. i Fehr, B. (2002). Dimensions of relationship quality. *Personal relationships*, 9(3), 253-270.
- Hatfield, E. (1988). Passionate and companionate love. U R. J. Sternberg i M. L. Barnes (ur.), *The psychology of love* (str. 191-217). New Haven, CT: Yale University Press.
- Hazan, C. i Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of personality and social psychology*, 52(3), 511-524.
- Howard, J. A., Blumstein, P. i Schwartz, P. (1986). Sex, power, and influence tactics in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(1), 102-109.
- Hu, L. i Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6, 1-55.
- Huang, M. H. i Yu, S. (2000). Gifts in a romantic relationship: A survival analysis. *Journal of Consumer Psychology*, 9(3), 179-188.
- Jonason, P. K., Luevano, V. X. i Adams, H. M. (2012). How the Dark Triad traits predict relationship choices. *Personality and Individual Differences*, 53(3), 180-184.
- Kamenov, Ž. i Jelić, M. (2003). Validacija instrumenta za mjerenje privrženosti u različitim vrstama bliskih odnosa: Modifikacija Brennanova Inventara iskustava u bliskim vezama. *Suvremena psihologija*, 6(1), 73-91.
- Kelly, U. A. (2011). Theories of intimate partner violence: From blaming the victim to acting against injustice: Intersectionality as an analytic framework. *Advances in Nursing Science*, 34(3), 29-51.
- Kenny, D. A., Kashy, D. A. i Cook, W. L. (2006). Dyadic data analysis. New York: The Guilford Press.
- Keshet, S., Kark, R., Pomerantz-Zorin, L., Koslowsky, M. i Schwarzwald, J. (2006). Gender, status and the use of power strategies. *European Journal of Social Psychology*, 36(1), 105-117.

- Kipnis, D., Castell, J., Gergen, M. i Mauch, D. (1976). Metamorphic effects of power. *Journal of Applied Psychology*, 61(2), 127-135.
- Kirkpatrick, L. A. i Davis, K. E. (1994). Attachment style, gender, and relationship stability: A longitudinal analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 502-512.
- Kirkpatrick, L. A. i Hazan, C. (1994). Attachment styles and close relationships: A four-year prospective study. *Personal relationships*, 1(2), 123-142.
- Kline, R. B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling (5th ed.)*. New York: The Guilford Press.
- Koberg, C. S. (1985). Sex and situational influences on the use of power: A follow-up study. *Sex Roles*, 13(11), 625-639.
- Kulenović, A., Balenović, T. i Buško, V. (2000). Test analize emocija: jedan pokušaj objektivnog mjerenja sposobnosti emocionalne inteligencije. *Suvremena psihologija*, 3(1-2), 27-48.
- Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2008). *Psihologija ličnosti: područja znanja o ljudskoj prirodi – prijevod 2. izdanja*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Li, N. P., Balley, J. M., Kenrick, D. T. i Linsenmeier, J. A. (2002). The necessities and luxuries of mate preferences: Testing the tradeoffs. *Journal of personality and social psychology*, 82(6), 947-955.
- Locke, E. A. (2005). Why emotional intelligence is an invalid concept. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 425-431.
- Lopes, P. N., Grewal, D., Kadis, J., Gall, M. i Salovey, P. (2006). Evidence that emotional intelligence is related to job performance and affect and attitudes at work. *Psicothema*, 18(1), 132-138.
- MacCann, C. i Roberts, R. D. (2008). New paradigms for assessing emotional intelligence: theory and data. *Emotion*, 8(4), 540-551.
- Main, M., Kaplan, N. i Cassidy, J. (1985). Security in infancy, childhood, and adulthood: A move to the level of representation. *Monographs of the society for research in child development*, 50(1/2), 66-104.
- Marsh, H. W., Hau, K.-T. i Wen, Z. (2004). In search of golden rules: Comment on hypothesis-testing approaches to setting cutoff values for fit indexes and dangers in overgeneralizing Hu and Bentler's (1999) findings. *Structural Equation Modeling*, 11, 320-341.
- Marwell, G. i Schmitt, D. R. (1967). Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. *Sociometry*, 30(4), 350-364.

- Matsumoto, D., LeRoux, J., Wilson-Cohn, C., Raroque, J., Kookan, K., Ekman, P. i Amo, L. (2000). A new test to measure emotion recognition ability: Matsumoto and Ekman's Japanese and Caucasian Brief Affect Recognition Test (JACBART). *Journal of Nonverbal behavior*, 24(3), 179-209.
- 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), 503-517.
- Mayer, J. D., Salovey, P. i Caruso, D. R. (2002). *Mayer–Salovey–Caruso Emotional Intelligence Test (MSCEIT) item booklet*. Toronto, Canada: MHS Publishers.
- 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.
- Mayer, J. D. i Salovey, P. (1997). What is emotional intelligence? U P. Salovey i D. Sluyter (ur.), *Emotional development and emotional intelligence: Educational implications* (str. 3–31). New York: Basic Books.
- Mayer, J. D. i Salovey, P. (1993). The intelligence of emotional intelligence. *Intelligence*, 17(4), 433-442.
- Mayseless, O. i Scharf, M. (2007). Adolescents' attachment representations and their capacity for intimacy in close relationships. *Journal of research on adolescence*, 17(1), 23-50.
- Mikulincer, M. (1998). Adult attachment style and strategies of affect regulation – Working hypotheses and review of empirical findings. *Psychology*, 7, 33-48.
- Mikulincer, M. i Shaver, P.R. (2007). *Attachment in adulthood: Structure, dynamics, and change*. New York: The Guilford Press.
- Mikulincer, M. i Shaver, P. R. (2004). Securitybased self-representations in adulthood: Contents and processes. U W. S. Rholes i J. A. Simpson (ur.), *Adult attachment: Theory, research, and clinical implications* (str. 159–195). New York: Guilford Press.
- Nelis, D., Quoidbach, J., Hansenne, M., Kotsou, I., Weytens, F., Dupuis, P. i Mikolajczak, M. (2011). Increasing Emotional Competence Improves Psychological and Physical Well-Being, Social Relationships, and Employability. *Emotions*, 11(2), 354-366.

- Nikolaou, I. i Tsaousis, I. (2002). Emotional intelligence in the workplace: Exploring its effects on occupational stress and organizational commitment. *The International Journal of Organizational Analysis*, 10(4), 327-342
- Nowicki, S. Jr. i Duke, M. P. (1994). Individual differences in the nonverbal communication of affect: The diagnostic analysis of nonverbal accuracy scale. *Journal of Nonverbal Behavior*, 18(1), 9-35.
- Nye, C. D. i Drasgow, F. (2011). Assessing goodness of fit: Simple rules of thumb simply do not work. *Organizational Research Methods*, 14, 548-570.
- Offermann, L. R. i Kearney, C. T. (1988). Supervisor sex and subordinate influence strategies. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 360–367.
- Palan, K. M. i Wilkes, R. E. (1997). Adolescent-parent interaction in family decision making. *Journal of Consumer Research*, 24(2), 159-169.
- Parsons, T. i Bales, R. F. (1955). *Family, socialization and interaction process*. Glencoe, IL: Free Press.
- Phelps, E. A. (2006). Emotion and cognition: Insights from studies of the human amygdala. *Annual Review of Psychology*, 57, 27-53.
- 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. (2003). Trait emotional intelligence: Behavioural validation in two studies of emotion recognition and reactivity to mood induction. *European journal of personality*, 17(1), 39-57.
- Petrides, K. V. i Furnham, A. (2001). Trait emotional intelligence: Psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European journal of personality*, 15(6), 425-448.
- Petrović, M. (2014). Prednosti i nedostaci online istraživanja. *Marketing*, 45, 63-74.
- Pitterman H. i Nowicki S. J. (2004). A test of the ability to identify emotion in human standing and sitting postures: The diagnostic analysis of nonverbal accuracy-2 posture test (DANVA₂-POS). *Genetic Social and General Psychological Monographs*, 130, 146–162.
- Pokorski, M., i Kuchcewicz, A. (2012). Quality of cohabiting and marital relationships among young couples. *International Journal of Humanities and Social Science*, 2(24), 191-196.

- Proulx, C. M., Helms, H. M. i Buehler, C. (2007). Marital quality and personal well-being: A meta-analysis. *Journal of Marriage and family*, 69(3), 576-593.
- Raven, B. H. (2008). The bases of power and the power/interaction model of interpersonal influence. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 8(1), 1-22.
- Reuben, E., Sapienza, P. i Zingales, L. (2009). Can we teach emotional intelligence? *Columbia Business School Research Paper*, preuzeto 21.07.2017. s <https://pdfs.semanticscholar.org/4822/b36055777d5f937e31ce3c1a880a0cb8b558.pdf>.
- Reynolds, J., Houlston, C. i Coleman, L. (2014). Understanding relationship quality. *OnePlusOne*, 1-36.
- Reynolds, K. J., Turner, J. C., Branscombe, N. R., Mavor, K. I., Bizumic, B. i Subašić, E. (2010). Interactionism in personality and social psychology: An integrated approach to understanding the mind and behaviour. *European Journal of Personality*, 24(5), 458-482.
- Rice, C. L. (1999). *A quantitative study of emotional intelligence and its impact on team performance*. Neobjavljena doktorska disertacija. Malibu, CA: Pepperdine University.
- Riley, H. i Schutte, N. S. (2003). Low emotional intelligence as a predictor of substance-use problems. *Journal of drug education*, 33(4), 391-398.
- 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.
- Rosete, D. i Ciarrochi, J. (2005). Emotional intelligence and its relationship to workplace performance outcomes of leadership effectiveness. *Leadership & Organization Development Journal*, 26(5), 388-399.
- Ryff, C. D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of personality and social psychology*, 57(6), 1069.
- Sagrestano, L. M. (1992). Power strategies in interpersonal relationships - the effects of expertise and gender. *Psychology of Women Quarterly*, 16, 481-495.
- Salovey, P. i Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, cognition and personality*, 9(3), 185-211.
- Schwarzwald, J. i Koslowsky, M. (1999). Gender, Self-Esteem, and Focus of Interest in the Use of Power Strategies by Adolescents in Conflict Situations Schwarzwald and Koslowsky. *Journal of Social Issues*, 55(1), 15-32.

- Senchak, M., i Leonard, K. E. (1992). Attachment styles and marital adjustment among newlywed couples. *Journal of Social and Personal Relationships*, 9, 51–64.
- Shaver, P. R., Hazan, C. i Bradshaw, D. (1988). Love as attachment: The integration of three behavioral systems. U R. J. Sternberg i M. Barnes (ur.), *The psychology of love* (str. 68–99). New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Simon, G. K. (2010). *In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People*. Little Rock, Arkansas: A. J. Christopher & Co.
- Simpson, J. A., Collins, W. A., Tran, S. i Haydon, K. C. (2007). Attachment and the experience and expression of emotions in romantic relationships: a developmental perspective. *Journal of personality and social psychology*, 92(2), 355-367.
- Simpson, J. A., Rholes, W. S. i Phillips, D. (1996). Conflict in close relationships: an attachment perspective. *Journal of personality and social psychology*, 71(5), 899-914.
- Smith, L., Ciarrochi, J. i Heaven, P. C. L. (2008). The stability and change of trait emotional intelligence, conflict communication patterns and relationship satisfaction: A one-year longitudinal study. *Personality and Individual Differences*, 45, 738-743.
- Stahelski, A. J. i Paynton, C. F. (1995). The effects of status cues on choices of social power and influence strategies. *The Journal of Social Psychology*, 135(5), 553-560.
- Sternberg, R. J. (1986). A triangular theory of love. *Psychological review*, 93(2), 119-135.
- Takšić, V. (2002). Upitnici emocionalne inteligencije (kompetentnosti) UEK. U K. Lacković-Grgin, A. Bautović, V. Čubela i Z. Penezić (ur.), *Zbirka psihologijskih skala i upitnika* (str. 27-45), Zadar, Filozofski fakultet u Zadru.
- Takšić, V. (1998). *Validacija konstrukta emocionalne inteligencije*. Doktorska disertacija. Zagreb: Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
- Takšić, V., Arar, L. i Molander, B. (2004). Measuring emotional intelligence: Perception of affective content in art, *Studia Psychologica*, 46(3), 195-202.
- Takšić, V., Harambašić, D. i Velemir, B. (2004). Emotional Vocabulary Test as an attempt of estimation of convergent-divergent validity of the emotional intelligence construct. U *XXVIII International Congress of Psychology: Abstracts*, Beijing, Kina.
- Takšić, V., Mohorić, T. i Duran, M. (2009). Emotional Skills and Competence Questionnaire (ESCQ) as a self-report measure of emotional intelligence. *Horizons of Psychology*, 18(3), 7-21.

- Takšić, V., Mohorić, T. i Munjas, R. (2006). Emocionalna inteligencija: teorija, operacionalizacija, primjena i povezanost s pozitivnom psihologijom. *Društvena istraživanja*, 15(4-5), 729-752.
- Tett, R.P., Fox, K.E. i Wang, A. (2005). Development and validation of a self-report measure of emotional intelligence as a multidimensional trait domain. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 859–888.
- Tischler, L., Biberman, J. i McKeage, R. (2002). Linking emotional intelligence, spirituality and workplace performance: Definitions, models and ideas for research. *Journal of managerial psychology*, 17(3), 203-218.
- Trinidad, D. R. i Johnson, C. A. (2002). The association between emotional intelligence and early adolescent tobacco and alcohol use. *Personality and Individual Differences*, 32, 95–105.
- Tucker, J. S., i Anders, S. L. (1998). Adult attachment style and nonverbal closeness in dating couples. *Journal of Nonverbal Behavior*, 22, 109–124.
- Vaillant, G. E. (2012). *Triumphs of experience: The men of the Harvard Grant Study*. USA: Harvard University Press.
- Van Knippenberg, B. i Steensma, H. (2003). Future interaction expectation and the use of soft and hard influence tactics. *Applied Psychology*, 52(1), 55-67.
- Van Rooy, D. L. i Viswesvaran, C. (2004). Emotional intelligence: A meta-analytic investigation of predictive validity and nomological net. *Journal of Vocational Behavior*, 65, 71-95.
- Wing, J. F., Schutte, N. S. i Byrne, B. (2006). The effect of positive writing on emotional intelligence and life satisfaction. *Journal of Clinical Psychology*, 62(10), 1291-1302.
- Yu, C.-Y. (2002). *Evaluating Cutoff Criteria of Model Fit Indices for Latent Variable Models with Binary and Continuous Outcomes*. Doktorski rad. Los Angeles: University of California.
- Zimmermann, P. i Becker-Stoll, F. (2002). Stability of attachment representations during adolescence: The influence of ego-identity status. *Journal of Adolescence*, 25(1), 107-124.
- Zvonkovic, A. M., Schmige, C. J. i Hall, L. D. (1994). Influence strategies used when couples make work-family decisions and their importance for marital satisfaction. *Family Relations*, 43, 182-188.

8. PRILOZI

Prilog 1 Pearsonovi koeficijenti korelacija između *ocjene važnosti veze* i ostalih varijabli u istraživanju

	Trajanje veze	EI	EM	ITPR	DT	ITPO	Izbj	Anx
Muškarci	.15	.09	-.13	-.16	-.18	-.13	-.10	.08
Žene iz uzorka parova	.10	.24	.06	.05	-.05	.17	-.46**	-.01
Žene	.12	.13	.10	-.01	.01	-.04	-.23*	-.01

Napomena: EI= emocionalna inteligencija, EM= emocionalna manipulacija;; ITPR= indirektne taktike za prisilu; DT= direktne taktike; ITPO= indirektne taktike za podilaženje; SI= samoizvještaji; IP= izvještaji partnera; Izbj= izbjegavanje; Anx= anksioznost; * $p < .05$; ** $p < .001$

Prilog 2 Prikaz deskriptivnih parametara uzorka parova na primijenjenim skalama ($N=106$)

Skala	<i>M</i>	<i>SD</i>	Raspon rezultata	<i>d</i>	Indeks asimet.	Indeks spljošt.
Upitnik emocionalne kompetentnosti (UEK)	161.98	22.80	79-200	.08	-1.02	1.59
Skala emocionalne manipulacije	25.26	7.40	10-41	.10	0.11	-0.83
Skala taktika manipulacije						
Samoizvještaji	91.31	22.12	32-154	.05	0.14	0.06
Indirektne taktike za prisilu	24.42	9.88	10-55	.14*	0.79	0.22
Direktne taktike	38.29	9.75	10-56	.06	-0.38	-0.07
Indirektne taktike za podilaženje	28.60	9.26	8-52	.06	0.18	-0.42
Izvještaji partnera	87.68	24.41	34-169	.06	0.11	0.24
Indirektne taktike za prisilu	23.20	11.54	10-63	.13*	1.16	1.27
Direktne taktike	37.67	9.62	10-56	.09	-0.80	0.66
Indirektne taktike za podilaženje	26.81	10.16	8-54	.05	0.23	-0.42
Inventar iskustava u bliskim vezama						
Skala izbjegavanja	21.57	8.94	9-49	.12	0.66	-0.31
Skala anksioznosti	27.42	11.50	9-53	.10	0.33	-0.97

Napomena: *M*= aritmetička sredina; *SD*= standardna devijacija; *d*= Kolmogorov-Smirnov test; * $p < .05$.

Prilog 3 Vrijednosti Pearsonovih koeficijenata korelacije rezultata parova između svih skala primijenjenih u istraživanju

	EI	EM	Samoizvještaji			Izvještaji partnera			Izbj	Anx
			ITPR	DT	ITPO	ITPR	DT	ITPO		
EI	-									
EM	.06	-								
ITPR	.00	.21*	-							
SI DT	.07	.25*	.33**	-						
ITPO	.05	.23*	.50**	.31*	-					
ITPR	-.01	.22*	.27*	.09	.34**	-				
IP DT	.14	.18	.05	.45**	.20*	.25*	-			
ITPO	-.04	.29*	.10	.18	.33**	.45**	.53**	-		
Izbj	-.20*	.09	-.18	-.00	-.00	.27*	-.01	.04	-	
Anx	.09	-.01	.17	-.07	.34**	.27*	.06	.18	.20*	-

Napomena: $N= 106$; EI= emocionalna inteligencija, EM= emocionalna manipulacija;; ITPR= indirektne taktike za prisilu; DT= direktne taktike; ITPO= indirektne taktike za podilaženje; SI= samoizvještaji; IP= izvještaji partnera; Izbj= izbjegavanje; Anx= anksioznost; * $p<.05$; ** $p<.001$