

## **Manipulacija ponašanjem romantičnog partnera: Provjera psihometrijskih karakteristika instrumenata**

Nikolina Opat Jozić

AMEOS Klinikum Inntal, Simbach am Inn, Njemačka

Jelena Ombla

Sveučilište u Zadru, Odjel za psihologiju, Zadar, Hrvatska

---

### Sažetak

Prema gledištu evolucijske psihologije *manipulacija* uključuje načine na koje ljudi namjerno pokušavaju mijenjati ponašanje drugih (Buss, 1987). Manipulativno ponašanje ima svoj razlog, svrhu ili cilj, a korištenje pojedinih taktika manipulacije ovisi o tome što želimo postići. Vrsta odnosa uvjetuje vrstu taktike koja se smatra primjerenom, a romantični su odnosi osobito bogat izvor informacija o aspektima manipulativnog ponašanja. Cilj je ovoga rada bio utvrditi psihometrijske karakteristike (konstruktnu valjanost i pouzdanost) prevedenih verzija skala taktika manipulacije (*Tactics of Manipulation*; Buss, 1992) i emocionalne manipulacije (*Emotional Manipulation Scale*; Austin, Farrelly, Black i Moore, 2007). Istraživanje je provedeno trima manjim studijama ( $N_1 = 315$ ,  $N_2 = 281$ ,  $N_3 = 168$ ), a sudionici su bili odrasle osobe koje su u romantičnoj vezi. Psihometrijska provjera karakteristika prevedenih i modificiranih verzija *Skala taktika manipulacije* (Buss, 1992) i *Skale emocionalne manipulacije* (Austin i sur., 2007) upućuje na to da se u oba slučaja radi o instrumentima trodimenzionalne latentne strukture i zadovoljavajuće pouzdanosti tipa unutarnje konzistencije. Prema dobivenim rezultatima emocionalna manipulacija pozitivno je, iako nisko, povezana s korištenjem taktika manipulacije. Drugim riječima, veća sklonost emocionalnoj manipulaciji podrazumjeva i sklonost korištenju taktika manipulacije. S druge strane, emocionalna inteligencija nije značajno povezana ni s emocionalnom manipulacijom ni s taktikama manipulacije.

*Ključne riječi:* taktike manipulacije, emocionalna manipulacija, emocionalna inteligencija, romantični odnosi

---

### Uvod

Sa stajališta je interakcionizma svako ponašanje ishod kontinuirane i recipročne interakcije između osobe i situacije u kojoj se ona nalazi (Reynolds i sur., 2010). U

---

✉ Jelena Ombla, Odjel za psihologiju, Sveučilište u Zadru, Obala kralja Petra Krešimira IV. br. 2, 23000 Zadar, Hrvatska. E-pošta: [jlevac@unizd.hr](mailto:jlevac@unizd.hr)

evolucijskoj psihologiji spominju se tri osnovna načina na koja pojedinci, odnosno njihova ličnost, stupaju u interakciju sa socijalnom okolinom: selekcija, evokacija i manipulacija (Buss, 1987). Posljednji mehanizam, *manipulacija*, uključuje načine na koje ljudi namjerno pokušavaju mijenjati ponašanje drugih. Manipulativno ponašanje ima svoje razloge, svrhu i ciljeve, a korištenje pojedinih taktika manipulacije ovisi upravo o tome što želimo postići. Pojedinaac se neće koristiti istim taktikama kako bi ostvario povišicu od poslodavca, nagovorio prijatelja da mu učini uslugu, majku da mu pričuva djecu ili dobio masažu od supružnika (Buss, Gomes, Higgins i Lauterbach, 1987).

David M. Buss, jedan od pionira u istraživanju manipulacije, razvio je taksonomiju taktika manipulacije (Buss, 1992; Buss i sur., 1987). U inicijalnom su istraživanju (Buss i sur., 1987) sudionici imenovali načine na koje partnere navode da učine što oni žele. 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, a druga okončavanje ponašanja. Šest je osnovnih kategorija taktika manipulacije bilo: *šarm*, *tretman šutnjom*, *prisila*, *razum*, *regresija* i *samoponižavanje*. 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" korištena je najčešće kod poticanja ponašanja, a "prisila" i "tretman šutnjom" kod okončavanja ponašanja. U narednom istraživanju Buss (1992) osim romantičnih veza uključuje i ostale vrste socijalnih odnosa, s prijateljima i roditeljima. Bračni parovi izvještavali su o odnosima sa supružnikom, majkom, ocem i prijateljem, a procjene dane na 82 radnje faktorskom su analizom svedene na 12 osnovnih kategorija. Tako je dobiveno dodatnih šest glavnih kategorija taktika: *pozivanje na odgovornost*, *usporedba s drugima*, *obećavanje ugode*, *novčana nagrada*, *grubost* i *reciprocitet*. Iako se neke taktike konzistentno javljaju u različitim odnosima, ipak postoji razlika u korištenju određenih taktika manipulacije s romantičnim partnerom i onih koje se koriste s prijateljima i roditeljima. Drugim riječima, vrsta odnosa utječe na vrstu taktike koja se smatra primjerenom.

Istraživanja su provedena i na hrvatskom uzorku, unutar obiteljskih i prijateljskih odnosa (Buconjić, 2013; Butković i Bratko, 2007) pri čemu je korišten instrument konstruiran kao kombinacija čestica preuzetih od Bussa (1992), Bussa i suradnika (1987), Schriesheim i Hinkina (1990) te proizašlih slobodnom produkcijom taktika kojima se pojedinci koriste unutar obiteljskih interakcija. Analizom je latentnih struktura danih procjena dobivena trodimenzionalna struktura taktika manipulacije u obiteljskim odnosima: *direktne taktike* (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* (npr. ignoriram, vičem, kritiziram) (Butković i Bratko, 2007). Istraživanje je manipulacije unutar prijateljskih odnosa potvrdilo očekivanja o povezanosti taktika s osobinama ličnosti. Indirektnim se taktikama češće koriste osobe s izraženom crtom

neuroticizma i manje izraženim crtama ugodnosti i savjesnosti, dok direktne taktike češće rabe osobe s više izraženom crtom ekstraverzije (Buconjić, 2013).

Nadalje, istraživanja upućuju na to da su status i spol osoba u dijadi također povezani s korištenjem određenih taktika (npr. Buss, 1992; Buss i sur., 1987; Butković, 2005; Butković i Bratko, 2007, 2009; Falbo i Peplau, 1980). Još su Falbo i Peplau (1980) utvrdili kako je pozicija moći u odnosu, koja se kod romantičnih heteroseksualnih odnosa stereotipno pridaje muškarcu, povezana s korištenjem bilateralnih direktnih strategija (koje su otvorene i jasne te podrazumijevaju reakciju partnera). Nadalje, utvrđeno je kako žene i muškarci preferiraju korištenje različitih taktika, a usklađuju ih sa spolom i dobi osobe na koju nastoje utjecati. Dok žene favoriziraju osobne, indirektno i unilaterne strategije (neovisne o kooperaciji partnera), muškarci se više koriste direktnim, bilateralnim strategijama (uključuju sudjelovanje partnera – interaktivne), prisilu i nagrade za suradnju (Butković i Bratko, 2009; Cowan, Drinkard i MacGavin, 1984; Falbo i Peplau, 1980; Gruber i White, 1986; Koberg, 1985; Offermann i Kearney, 1988). I konačno, suvremeni empirijski pokušaji u ovom području sve više naglasak stavljaju na proučavanja specifičnih karakteristika osobnosti i sklonosti ka manipulativnom ponašanju, što je prepoznato kao područje izuzetno bitno za preventivna djelovanja u praksi kao i za oblikovanje ciljanih tretmana kod parova koji potraže pomoć (npr. Austin i O'Donnell, 2013; Grieve i Mahar, 2010; Grieve i Panebianco, 2013).

Emocionalna inteligencija može se promatrati kao sposobnost, ali i kao karakteristika osobnosti, a odnosi se na razumijevanje, procjenu, izražavanje i regulaciju emocija kod sebe i drugih (Mayer i Salovey, 1997; Petrides i Furnham, 2003; Salovey i Mayer, 1990; Smith, Ciarrochi i Heaven, 2008; Van Rooy i Viswesvaran, 2004). 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 je ideja 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). Austin i suradnici razvili su Skalu emocionalne manipulacije (*Emotional Manipulation Scale – EMS*, 2007), instrument koji ispituje emocionalnu manipulaciju, slabe emocionalne vještine i prikrivanje emocija. Istraživanja sugeriraju negativnu povezanost emocionalne inteligencije sa slabim emocionalnim vještinama, prikrivanjem emocija, primarnom i sekundarnom psihopatijom (Grieve i Mahar, 2010) te pozitivnu povezanost emocionalne manipulacije sa samonadziranjem (reprezentacijom), niskim razinama iskrenosti (Grieve, 2011), indirektnom agresijom te primarnom i sekundarnom psihopatijom (Grieve i Panebianco, 2013). Iako dosadašnje empirijske provjere relacija emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije upućuju na određenu povezanost između ovih konstrukata, postoji potreba za daljnjim znanstvenim radom u ovom području.

Na hrvatskom uzorku nisu pronađena istraživanja manipulacije u kontekstu romantičnih odnosa, kao ni istraživanja koja provjeravaju odnose manipulativnih ponašanja i emocionalne inteligencije, stoga je temeljni cilj ovog rada bio provjeriti psihometrijske karakteristike prevedenih verzija Skala taktika manipulacije (*Tactics of Manipulation*; Buss, 1992) i emocionalne manipulacije (*Emotional Manipulation Scale*; Austin i sur., 2007). S obzirom na to da je istraživanje taktika manipulacije u okviru obiteljskih odnosa provedeno na hrvatskom uzorku (Butković i Bratko, 2007), očekivano je da će struktura taktika manipulacije ispitanih u kontekstu upravljanja ponašanjem romantičnih partnera također pokazati višedimenzionalnu podjelu. Nadalje, za prvu se primjenu Skale emocionalne manipulacije očekivalo da će replicirati trodimenzionalnu latentnu strukturu, sukladno izvornoj validaciji (Austin i sur., 2007).

Budući da i emocionalna manipulacija i taktike manipulacije uključuju namjerno upravljanje ili mijenjanje, bilo ponašanja ili emocija drugih u vlastitu korist, očekivana je i pozitivna povezanost između svih taktika manipulacije i emocionalne manipulacije, što bi moglo uputiti na zajedničku osnovu sklonosti ka manipulaciji u odnosima unutar strukture ličnosti.

I konačno, budući da emocionalna inteligencija podrazumijeva regulaciju vlastitih, ali i emocija drugih ljudi, logično je očekivati povezanost emocionalne inteligencije i aspekata manipulativnog ponašanja. U ovom su istraživanju provjeravane relacije sa svrhom dobivanja informacije o kriterijskoj valjanosti mjera manipulativnog ponašanja.

## Metoda

Prikazano istraživanje zbirni je prikaz triju manjih studija provedenih sa zajedničkim općim ciljem provjere psihometrijskih karakteristika dviju prevedenih i adaptiranih mjera manipulativnog ponašanja. Uvjet za sudjelovanje u svim trima studijama bio je da su osobe trenutno u romantičnoj vezi ili su imale iskustvo romantične veze na koju su se odnosili njihovi odgovori.

## Studija 1

Cilj je prve studije bio provjeriti koje se vrste taktike manipulacije u romantičnim vezama koriste, kako bi se čestice prilagodile, odnosno zadržale u skladu s dobivenim rezultatima. Također, u ovoj je fazi istraživanja provjerena i faktorska struktura prevedene verzije Skale emocionalne manipulacije (Austin i sur., 2007).

## Sudionici

U prvom je studiji sudjelovalo 315 osoba (275 žena i 40 muškaraca), raspona dobi od 18 do 40 godina ( $M = 22.68$ ,  $SD = 3.06$ ). Prosjek trajanja veze sudionika iznosio je 28.9 mjeseci (u rasponu od 6 do 240 mjeseci), a ocjena važnosti iste u prosjeku 4.63 (od maksimalnih 5).

## Mjerni instrumenti

Sudionici su odgovarali na pitanja koja se odnose na *demografske značajke* (spol, dob) te trenutnu romantičnu vezu – njezino trajanje izraženo u mjesecima i značajnost veze za pojedinca na skali od 5 stupnjeva (1 – *uopće nije značajna*, 5 – *vrlo značajna*).

*Skala taktika manipulacije (Tactics of Manipulation; Buss, 1992)* instrument je kojim se ispituje sklonost ispitanika da se koristi strategijama manipulacije nad drugim pojedincem kako bi postigao određene ciljeve. Izvorno sadrži 42 čestice svrstane u 12 podljestvica koje predstavljaju pojedine taktike: *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 zauzvrat 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."). Nastavnik i student psihologije preveli su Skalu na hrvatski jezik te je uz suglasnost s mišljenjem nastavnika engleskog jezika odabrana konačna forma prijevoda. Pritom su 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 instrument u konačnici sastojao od 45 čestica koje su dane na inicijalnu procjenu hrvatskim sudionicima. Zadatak je sudionika bio označiti kojim se od 45 navedenih postupaka manipulacije u svome romantičnom odnosu dosad koristio kako bi partner učinio ono što od njega traži.

*Modificirana skala emocionalne manipulacije (Emotional Manipulation Scale – EMS, Austin i sur., 2007)* skraćena je verzija originalne EMS skale provjerena na domaćem uzorku. Originalna skala sadrži 25 tvrdnji kojima se ispituje sklonost pojedinca da upravlja raspoloženjem ili emocionalnim stanjem druge osobe. Od osobe se traži da na skali od 1 (*uopće ne*) do 5 (*u potpunosti da*) označi koliko se pojedina tvrdnja odnosi na nju samu. Sastoji se od tri podljestvice: *emocionalne manipulacije* (npr. "Znam kako dvoje ljudi okrenuti jedno protiv drugoga."), *slabih emocionalnih vještina* (npr. "Nisam previše dobar u motiviranju ljudi.") i *prikrivanja emocija* (npr. "Obično skrivam svoje osjećaje kada me netko uzruja ili naljuti."). Rezultati na podljestvicama budući se odvojeno, a pri tome viši rezultat označava veću sklonost emocionalnoj manipulaciji, slabije emocionalne vještine te veću sklonost prikrivanju emocija.

## Postupak

Prikupljanje podataka provedeno je tradicionalnim anketnim putem, slijedeći metodu snježne grude (4% sudionika), dok su internetski upitnici (96% sudionika) distribuirani društvenom mrežom Facebook i stranicom Istraži Me ([www.istrazime.com](http://www.istrazime.com)). Sudionici regrutirani dvjema različitim metodama nisu se razlikovali u sastavu prema spolu, dobi te trajanju romantične veze i procjeni važnosti iste te se smatralo opravdanim tretirati ih kao skupinu, odnosno kao jedan uzorak. Svi su sudionici obaviješteni da će podaci biti analizirani na grupnoj razini te da su njihovi odgovori u potpunosti anonimni.

## Rezultati

Sve statističke obrade podataka izvršene su programima Mplus 6.12 i Statistica 13.

### **Procjena frekvencija korištenja pojedinih taktika manipulacije kod modificirane verzije Skale taktika manipulacije (Buss, 1992)**

Provjera učestalosti korištenja pojedinih taktika manipulacije na hrvatskim sudionicima pokazala je kako 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%). Na temelju je provedene analize iz Skale izbačeno ukupno 18 čestica za koje je utvrđeno da su im ljudi najmanje skloni, odnosno tvrdnje koje je označilo manje od 10% sudionika. Radilo se o tvrdnjama koje su opisivale strategije ponižavanja partnera i samoponižavanje, podmićivanje novcem i poklonima te uskraćivanje novca, ignoriranje partnera, ucjenjivanje partnera i prijetnja nasiljem te samo nasilno ponašanje.

Postupak zadržavanja pojedinih taktika manipulacije temeljen na kriteriju izjave procjenitelja o učestalosti korištenja istih preuzet je od Falbo i Peplau (1980). Spomenuti autori sličnom su metodologijom istraživali strategije moći te koncipirali model strategija moći u intimnim vezama koji iz perspektive socijalne psihologije tumači manipulativna ponašanja u bliskim odnosima. Može se stoga zaključiti da čestice modificirane verzije Skale taktika manipulacije sadržajno pokrivaju raspon taktika za koje je vjerojatnije da će biti dio interakcije romantičnih partnera.

### **Provjera faktorske strukture prevedene i modificirane verzije Skale emocionalne manipulacije (Austin i sur., 2007)**

Napravljena je konfirmatorna faktorska analiza s ciljem provjere trofaktorske strukture modificirane Skale manipulacije emocija, koja sadrži 25 čestica. Dobiveni indeksi modificiranja sugerirali su skraćivanje skale, čime je došlo do znatnog poboljšanja parametara i dobrog pristajanja modela podacima:  $\chi^2 = 275.59$ ,  $p < .01$ ,  $df = 116$ ,  $\chi^2/df = 2.38$ , CFI = .91, TLI = .90, RMSEA = .065 (C.I. .055-.075) i SRMR

= .059. Potvrđena je trofaktorska struktura Skale, čija su faktorska zasićenja pojedinih indikatora pripadajućim faktorima i interkorelacije latentnih varijabli prikazana u Tablici 1. 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).

Tablica 1.

*Rezultati konfirmatorne faktorske analize modificirane Skale emocionalne manipulacije (N = 315)*

| Čestice   | Standardizirana<br>faktorska<br>zasićenja | B    | S.E. |
|---|---|------|------|
| <i>Faktor 1. Emocionalna manipulacija</i>   |   |      |      |
| 1. Znam kako osramotiti nekoga da se nakon toga prestane ponašati na određen način.   | .65                                       | 1.00 | .00  |
| 2. Znam kako uznemiriti drugu osobu.  | .72                                       | 1.12 | .07  |
| 3. Znam kako dvoje ljudi okrenuti jedno protiv drugoga.   | .74                                       | 1.06 | .09  |
| 4. Kako bih spriječio/la nekoga da nešto opet učini, znam ga potaknuti da se osjeća posramljeno zbog toga što je učinio.                | .64                                       | 0.97 | .08  |
| 5. Znam kako manipulirati članovima svoje uže obitelji i prijateljima.  | .74                                       | 1.17 | .09  |
| 6. Znam se koristiti svojim emocionalnim vještinama kako bih druge potaknuo da se osjećaju krivima.                                     | .76                                       | 1.22 | .10  |
| 7. Mogu osobe učiniti tjeskobnima tako da se ponašaju na određen način.   | .76                                       | 1.09 | .09  |
| 8. Mogu nekome udijeliti kompliment kako bih dospio/jela na njegovu "dobru listu".  | .53                                       | 0.83 | .10  |
| 9. Dobar sam u uvjeravanju ljudi tako da je vjerojatnije da će se složiti s onime što kažem.  | .64                                       | 0.98 | .09  |
| 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                                       | 0.78 | .10  |
| <i>Faktor 2. Slabe emocionalne vještine</i>   |   |      |      |
| 11. Nisam previše dobar/ra u motiviranju ljudi.   | .69                                       | 1.00 | .00  |
| 12. Osjećam da mi nedostaje emocionalnih vještina.  | .68                                       | 1.19 | .14  |
| 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                                       | 0.99 | .10  |
| 14. Nisam previše dobar/ra u davanju pozitivnih poticaja drugima.   | .68                                       | 0.97 | .11  |
| <i>Faktor 3. Prikrivanje emocija</i>  |   |      |      |
| 15. Obično skrivam svoje osjećaje kada me netko uzruja ili naljuti.   | .85                                       | 1.00 | .00  |
| 16. Obično od drugih skrivam osjećaje kad se osjećam ljuto ili jadno.   | .91                                       | 1.11 | .07  |
| 17. Ne vjerujem da će mi pomoći ako otkrijem svoje probleme drugima – radije ih zadržavam "u sebi".                                     | .64                                       | 0.80 | .07  |

| Čestice                                    | Standardizirana        |          |             |
|--|------------------------|----------|-------------|
|  | faktorska<br>zasićenja | <i>B</i> | <i>S.E.</i> |
| Interkorelacije latentnih faktora u modelu |                        |          |             |
| Faktori                                    | 1.                     | 2.       | 3.          |
| 1.   | -                      |          |             |
| 2.   | -.16*                  | -        |             |
| 3.   | -.01                   | .37**    | -           |

\* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ .

Deskriptivni parametri modificirane Skale emocionalne manipulacije prikazani su u Tablici 2. Normalitet distribucija triju dobivenih latentnih varijabli ispitan je Kolmogorov-Smirnovljevim testom, čime je utvrđeno kako distribucije svih triju faktora značajno odstupaju od normalne. Rezultati se na skalama emocionalne manipulacije i slabih emocionalnih vještina, prema tome, grupiraju oko manjih vrijednosti, čime su distribucije pozitivno asimetrične, premda je za prvu subskalu distribucija spljoštena, a za drugu šiljasta. S druge strane, distribucija je rezultata na subskali prikrivanja emocija negativno asimetrična i spljoštena, odnosno, rezultati imaju tendenciju grupiranja oko viših vrijednosti. Ipak, vrijednosti ne upućuju na ozbiljno odstupanje distribucije od normalne (prema Kline, 2011).

Tablica 2.

*Prikaz deskriptivnih parametara modificirane Skale emocionalne manipulacije*

|                               | <i>N</i> | <i>n</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> | $\alpha$ | $r_i$ | <i>d</i> | Indeks<br>asimet. | Indeks<br>spljošt. |
|-------------------------------|----------|----------|----------|-----------|----------|-------|----------|-------------------|--------------------|
| Emocionalna<br>manipulacija   | 315      | 10       | 25.73    | 8.64      | .89      | .45   | .09*     | 0.39              | -0.29              |
| Slabe emocionalne<br>vještine | 315      | 4        | 9.31     | 3.37      | .77      | .46   | .10**    | 0.52              | 0.17               |
| 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               |

Napomena: *N* = broj ispitanika, *n* = broj čestica, *M* = aritmetička sredina, *SD* = standardna devijacija,  $\alpha$  = Cronbachov koeficijent unutarnje konzistencije  $r_i$  = povezanost između čestica, *d* = Kolmogorov-Smirnov test; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ .

Unutarnja konzistencija podljestvica 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 za prikrivanje emocija. Unutarnja se pouzdanost podljestvice emocionalne manipulacije kroz istraživanja kretala od .87 do .93 (Abell, Brewer, Qualter i Austin, 2016; Austin i sur., 2007; Grieve, 2011; Grieve i Mahar, 2010; Grieve i Panebianco, 2013), dok je u ovome istraživanju iznosila .89.



## Studija 2

Nakon što su u Studiji 1 definirane taktike manipulacije kojima se ispitanici najčešće koriste, druga je studija provedena s ciljem provjere faktorske strukture modificirane verzije Skale taktika manipulacije (Buss, 1992), na uzorku hrvatskih sudionika.

### Sudionici

U drugoj je studiji sudjelovao 281 sudionik (248 žena i 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 (u rasponu od 6 do 132 mjeseca), dok je značajnost veze za sudionike iznosila 4.67 (od maksimalnih 5).

### Mjerni instrumenti

U studiji 2 također su primjenjeni Upitnik općih podataka i modificirana Skala taktika manipulacije (od 27 čestica). Zadatak je sudionika bio procijeniti vjerojatnost korištenja nekih od ponuđenih taktika kada nešto žele od svoga partnera na skali procjene od sedam stupnjeva (pri čemu 1 označava *nikada*, dok 7 označava *najvjerojatnije* korištenje upravo te taktike).

### Postupak

Prikupljanje podataka provedeno je isključivo internetskim upitnikom distribuiranim na različitim grupama na društvenoj mreži Facebook. Svi su sudionici obaviješteni da će podaci biti analizirani na grupnoj razini te da su njihovi odgovori u potpunosti anonimni.

## Rezultati

Na modificiranoj Skali taktika manipulacije provedena je analiza glavnih komponenata s ortogonalnom (Varimax) rotacijom ( $N = 281$ ). Na temelju Kaiser-Guttmanova kriterija i Cattellova *scree* testa predložene su tri latentne varijable (uz izbacivanje još jedne tvrdnje zbog nedovoljnoga faktorskog zasićenja). Broj je čestica, dakle, s 45 (iz originalne verzije) reduciran na 26 čestica (10 čestica koje mjere prvi faktor, odnosno indirektno taktike za prisilu; 8 čestica drugi, direktne taktike te 8 čestica treći faktor, indirektno taktike za podilaženje). Tako je predložena faktorska struktura zatim provjerena konfirmatornom faktorskom analizom. Kao ulazna matrica korištena je matrica sa sirovim podacima za preostalih 26 varijabli, a procjene parametara izvršene su uz pomoć algoritma maksimalne vjerojatnosti – MLR (engl. *Robust Maximum Likelihood Estimation Method*). Uz određene izmjene u skladu s indeksima modifikacije dobiveni su sljedeći indeksi pristajanja modela:  $\chi^2$

= 645.82,  $p < .01$ ,  $df = 292$ ,  $\chi^2/df = 2.21$ , CFI = .88, TLI = .87, RMSEA = .066 (C.I. .059-.072), SRMR = .069. Vrijednosti  $\chi^2/df$ , RMSEA i SRMR kreću se u prihvatljivim rasponima, dok se inkrementalni indeksi slaganja (CFI i TLI) idalje nalaze vrlo blizu poželjnoj vrijednosti od .90 (prema Hu i Benter, 1999). Predložena je stoga 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). Faktorska zasićenja pojedinih indikatora pripadajućim latentnim konstruktima, zajedno s interkorelacijama latentnih konstrukata u modelu, prikazana su u Tablici 3.

Tablica 3.

*Rezultati konfirmatorne faktorske analize modificirane Bussove Skale taktika manipulacije (N = 281)*

| Čestice  | Standardizirana        |          |             |
|--|------------------------|----------|-------------|
|  | faktorska<br>zasićenja | <i>B</i> | <i>S.E.</i> |
| <i>Faktor 1. Indirektne taktike za prisilu</i>                 |                        |          |             |
| 1. Zahtijevam da to učini.                                     | .63                    | 1.00     | .00         |
| 2. Kritiziram nju/njega ako to ne učini.                       | .63                    | 0.96     | .15         |
| 3. Dajem joj/njemu vremenski rok da to učini.                  | .53                    | 0.74     | .11         |
| 4. Durim se dok to ne učini.                                   | .78                    | 1.23     | .13         |
| 5. Namrgođen/a sam dok to ne učini.                            | .85                    | 1.38     | .14         |
| 6. Zanovijetam dok to ne učini.                                | .74                    | 1.33     | .14         |
| 7. Šutim dok ne pristane na to.                                | .65                    | 0.91     | .14         |
| 8. Usporedim je/ga s nekim tko bi to učinio.                   | .59                    | 0.85     | .14         |
| 9. Kažem joj/mu da bi drugi partneri to učinili.               | .58                    | 0.80     | .13         |
| 10. Kažem joj/mu da to svi čine.                               | .65                    | 0.93     | .15         |
| <i>Faktor 2. Direktne taktike</i>                              |                        |          |             |
| 11. Objasnim joj/mu zašto želim da to učini.                   | .72                    | 1.00     | .00         |
| 12. Iznosim razloge zbog kojih bi to trebao/la učiniti.        | .82                    | 1.18     | .09         |
| 13. Ukažem na sve dobre stvari koje bi mogle proizaći iz toga. | .71                    | 0.94     | .09         |
| 14. Pokažem joj/mu koliko je to zabavno.                       | .67                    | 0.89     | .09         |
| 15. Pitam je/ga da to učini.                                   | .68                    | 0.89     | .07         |
| 16. Zamolim je/ga da to uradi.                                 | .64                    | 0.73     | .06         |
| 17. Kažem mu/joj da to učini.                                  | .58                    | 0.89     | .09         |
| 18. Predložim da bi on/ona to trebao/la učiniti.               | .72                    | 1.01     | .08         |
| <i>Faktor 3. Prikrivanje emocija</i>                           |                        |          |             |
| 19. Kažem da ću joj/mu učiniti uslugu ako to napravi.          | .71                    | 1.00     | .00         |
| 20. Učinim nešto zauzvrat tako da on/a to napravi.             | .74                    | 1.01     | .07         |
| 21. Obećam da ću idući puta učiniti što on/a želi.             | .70                    | 1.01     | .08         |
| 22. Odustanem od nečega tako da on/a učini ovo.                | .56                    | 0.58     | .08         |
| 23. Koristim se trikovima kako bih učinio/la što želim.        | .49                    | 0.64     | .10         |
| 24. Dajem joj/mu komplimente kako bi to učinila/o.             | .62                    | 0.86     | .10         |
| 25. Ponašam se šarmantno kako bi to učinila/o.                 | .63                    | 0.93     | .11         |
| 26. Kažem joj/mu da će uživati u tome.                         | .59                    | 0.84     | .11         |

| Čestice                                    | Standardizirana |          |             |
|--|-----------------|----------|-------------|
|  | faktorska       | <i>B</i> | <i>S.E.</i> |
| 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  $p < .01$ .

Deskriptivni parametri Modificirane skale taktika manipulacije prikazani su u Tablici 4. Kolmogorov-Smirnovljevim testom ispitan je normalitet distribucija triju dobivenih latentnih konstrukata i utvrđeno je kako distribucije prvih dvaju 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. Vrijednosti ipak ne upućuju na ozbiljno odstupanje distribucije od normalne (prema Kline, 2011).

Tablica 4.

*Prikaz deskriptivnih parametara modificirane Skale taktika manipulacije*

|                                   | <i>N</i> | <i>n</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> | $\alpha$ | $r_i$ | <i>d</i> | Indeks<br>asimet. | Indeks<br>spljošt. |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|-----------|----------|-------|----------|-------------------|--------------------|
| Indirektne taktike za prisilu     | 281      | 10       | 21.22    | 10.72     | .89      | .46   | .16**    | 1.05              | .61                |
| Direktne taktike                  | 281      | 8        | 38.27    | 11.36     | .89      | .50   | .12**    | -.57              | -.64               |
| 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               |

Napomena: *N* = broj ispitanika, *n* = broj čestica, *M* = aritmetička sredina, *SD* = standardna devijacija,  $\alpha$  = Cronbachov koeficijent unutarnje konzistencije  $r_i$  = povezanost između čestica, *d* = Kolmogorov-Smirnov test; \*\*  $p < .01$ .

Podljestvice taktika manipulacije u istraživanju Bussa (1992) imale su 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 (Cronbachov alfa) upućivali na zadovoljavajuće visoku pouzdanost u rasponu od .85 do .89 za podljestvice te .93 za cijelu skalu.

### Studija 3

Cilj je treće studije bio provjeriti međurelacije emocionalne manipulacije, taktika manipulacije i emocionalne inteligencije, s temeljnom svrhom provjere kriterijske valjanosti adaptiranih mjernih instrumenata.

#### Sudionici

U treću je studiju uključen prigodan uzorak od 168 sudionika. Ukupno 115 žena i 53 muškarca u dobi od 18 do 38 godina ( $M = 25.32$ ,  $SD = 4.25$ ) u trenutku su ispunjavanja upitnika bili u romantičnoj vezi, čije se trajanje kretalo od 10 do 103 mjeseca. I muškarci i žene svoje ljubavne veze procijenili su vrlo bitnim.

#### Mjerni instrumenti

Upitnik općih podataka, identičan onom iz studije 1 i 2, Modificirana skala taktika manipulacije (skraćena i modificirana verzija originalne skale; Buss, 1992), adaptirana postupkom studije 2 te podljestvica Emocionalna manipulacija iz Modificirane skale emocionalne manipulacije (Austin i sur., 2007), adaptirana postupkom studije 1.

*Upitnik emocionalne kompetentnosti* (UEK-45; Takšić, 2002) samoizvještajna je mjera emocionalne inteligencije, koja se sastoji od tri podljestvice. Namjenjena je procjeni sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija, sposobnosti izražavanja i imenovanja emocija te sposobnosti upravljanja emocijama. Između podljestvica dobivena je umjereno pozitivna korelacija (.31-.51) zbog čega se ukupan rezultat na svim skalama može koristiti kao mjera opće emocionalne kompetentnosti, s pouzdanošću između .88 i .92 (Takšić, Mohorić i Duran, 2009; Takšić, Mohorić i Munjas, 2006). U ovome je istraživanju koeficijent unutarnje konzistencije visok i iznosi .95 za cijelu skalu.

#### Postupak

U konačnoj fazi istraživanja ukupno 63% sudionika popunilo je formu upitnika papir-olovka, dok je njih 37% pristupilo popunjavanju elektroničke forme upitnika. Internetski upitnici distribuirani su društvenom mrežom Facebook, dok je regrutacija sudionika koji su popunjavali formu upitnika papir-olovka slijedila metodu snježne grude. Sudionici regrutirani dvjema različitim metodama nisu se razlikovali u sastavu prema spolu, dobi te trajanju romantične veze i procjeni važnosti iste. Svi su sudionici obaviješteni da će podaci biti analizirani na grupnoj razini te da su njihovi odgovori u potpunosti anonimni.

## Rezultati

Odnos između emocionalne manipulacije, taktika manipulacije u romantičnim vezama i emocionalne inteligencije provjeren je izračunom Pearsonovih koeficijenata korelacije što je prikazano u Tablici 5.

Tablica 5.

*Matrica interkorelacija ispitivanih varijabli (N = 168)*

|                                       | 1    | 2     | 3     | 4     |
|---------------------------------------|------|-------|-------|-------|
| Emocionalna inteligencija (1)         |      |       |       |       |
| Emocionalna manipulacija (2)          | -.01 | -     |       |       |
| Indirektne taktike za prisilu (3)     | .03  | .21*  | -     |       |
| Direktne taktike (4)                  | .06  | .34** | .32** | -     |
| Indirektne taktike za podilaženje (5) | .06  | .25*  | .35** | .33** |

\* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ .

Dobiveni koeficijenti korelacije upućuju na značajnu povezanost emocionalne manipulacije sa svim taktikama manipulacije (od  $r = .21$  do  $r = .34$ ). Radi se o niskim do osrednje niskim vrijednostima koeficijenata korelacije. Taktike manipulacije u međusobnoj su osrednje niskoj pozitivnoj korelaciji. Emocionalna inteligencija ne korelira značajno ni s emocionalnom manipulacijom, ni s taktikama manipulacije.

## Rasprava

Istraživanja taktika manipulacije u Hrvatskoj dosad su bila izrazito rijetka, a rezultati o rasponu korištenih taktika bili su drugačiji u odnosu na one dobivene u stranim istraživanjima. Pritom su se autori u Hrvatskoj orijentirali na obiteljske (Butković, 2005; Butković i Bratko, 2007, 2009) i prijateljske odnose (Buconjić, 2013). S druge strane, istraživanja emocionalne manipulacije na domaćem uzorku nisu pronađena.

Ovaj je rad omogućio adaptaciju i psihometrijsku provjeru mjera manipulativnog ponašanja te ponudio inicijalne podatke o konstruktima koji dosad nisu istraživani na hrvatskim uzorcima, posebno u kontekstu romantičnih odnosa.

Konfirmatorna faktorska analiza prevedene Skale emocionalne manipulacije (Austin i sur., 2007) sugerirala je trofaktorsko rješenje, što je u skladu s provjerama psihometrijskih karakteristika ovog instrumenta u nekim dosadašnjim stranim istraživanjima (Abell i sur., 2016; Austin i sur., 2007; Grieve, 2011; Grieve i Panebianco, 2013). Dok su taktike manipulacije situacijsko "sredstvo" kojim se pojedinac koristi kad želi utjecati na ponašanje nekoga drugog, emocionalna manipulacija može se promatrati s aspekta stabilnosti, kao karakteristika osobnosti. Prema Petrides, Pita i Kokkinaki (2007) manipulacija emocijama drugih u svrhu

postizanja osobnih ciljeva, ili jednostavno kako bi se nekog navelo da se osjeća loše, pripada "mračnoj strani" emocionalne inteligencije. Gross i Thompson (2007) također navode kako i regulacija emocija može za cilj imati poboljšanje ili pak pogoršanje stanja drugih, ovisno o kontekstu. Iako se emocionalna inteligencija i regulacija emocija teorijski preklapaju, radi se o dvama odvojenim istraživačkim područjima. Prema Peña-Sarrionandia, Mikolajczak i Gross (2015) istraživanja se emocionalne regulacije tradicionalno fokusiraju na mehanizme kojima pojedinac može efikasno upravljati svojim emocijama, dok se istraživanja emocionalne inteligencije mahom usredotočuju na karakteristike onih koji se uspješno nose sa svojim emocijama. U tom smislu, istraživanja emocionalne inteligencije doprinose i spoznajama u okviru regulacije emocija razjašnjavajući pritom ulogu individualnih razlika, ali i upućujući na efekte koje te razlike imaju u realnim životnim ishodima (npr. na poslu, u obrazovanju, u partnerskom odnosu). Emocionalna manipulacija, pak, podrazumijeva upravljanje emocijama drugih, što ju postavlja pod teorijski okvir kako regulacije emocija, tako i emocionalne inteligencije. U ovom istraživanju nije dobivena povezanost emocionalne kompetenosti i emocionalne manipulacije. Korištena mjera emocionalne kompetenosti obuhvaća procjenu sposobnosti uočavanja i razumijevanja emocija, ali i upravljanja emocijama te je vjerojatno sadržajno nezavisna od mjere emocionalne manipulacije, odnosno mjere "mračne strane" emocionalne inteligencije. Za razliku od emocionalne kompetentnosti, mjera emocionalne manipulacije specifično se odnosi na upravljanje emocijama drugih, doista s (mračnim) ciljem izazivanja neugodnih afekata. Austin i O'Donnell (2013) u okviru svog rada na emocionalnoj manipulaciji konstruirali su i drugu skalu (*Managing the Emotions of Others Scale* – MEOS) koja mjeri pozitivne i negativne načine upravljanja tuđim emocijama, kao što je namjerno poticanje ugodnih i neugodnih osjećaja kod drugih te su dobili smislene (iako prilično niske) korelacije s emocionalnom inteligencijom.

Konfirmatornom je faktorskom analizom utvrđena trofaktorska struktura modificirane Skale taktika manipulacije, dok opis pojedinih faktora sadržajno odgovara temeljnim dimenzijama manipulativnog ponašanja do sada identificiranim u istraživanjima (in/direktno usmjerene taktike, interaktivne/jednosmjerne taktike). Još su Steil i Weltman (1992) istraživanjem strategija utjecaja u kontekstu odnosa u kući i na poslu na uzorku bračnih parova definirale tri vrste taktika manipulacije analogne taktikama definiranim u kontekstu romantičnih odnosa u ovom istraživanju. *Direktno taktike* razumne su, jasne i nekonfliktne. *Indirektno bilateralne taktike* temelje se na razmjeni i uvjeravanju, više se koriste u formalnom (npr. poslovnom) kontekstu, a sadržajno odgovaraju indirektnim taktikama za podilaženje identificiranim u ovom istraživanju. I konačno, *indirektno unilateralne taktike* više se koriste u obiteljskim odnosima, odnose se na zahtijevanje i jednosmjerna ponašanja poput durenja, zanovijetanja ili "tretmana šutnjom" te sadržajno odgovaraju indirektnim taktikama za prisilu. Cowan i Avants (1988) provjeravale su strukturu taktika manipulacije u okviru odnosa majki i djece. U podlozi samoprocjena čestine i uspješnosti korištenja 12 taktika te procjena vlastite majke,

odnosno djeteta, pronađene su također tri latentne dimenzije: *očekivanje otpora*, *jednakost* i *autonomnost*. Indirektnim taktikama za prisilu identificiranim u ovom istraživanju odgovarala bi ponašanja opisana kao "očekivanje otpora", a koja uključuju uvjetovanje negativnim osjećajima i upornost. "Jednakost" uključuje cjenkanje i poticanje recipročnosti što jasno opisuje indirektno taktike za podilaženje. I ostaje još "autonomnost", koja se odnosi na ponašanja suradnje i direktne zahtjeve, odnosno direktne taktike manipulacije. Trodimenzionalna je struktura strategija utjecaja u bliskom partnerskom odnosu potvrđena i u istraživanju Oriña, Wood i Simpson (2002). Konkretno, pokazalo se kako se sklonost partnera da koriste vezu kao izvor utjecaja tijekom rasprava može opisati trima dimenzijama: "zaključivanje", koje se odnosi na direktnu strategiju, te "prisila" i "pozivanje na vezu" kao indirektno strategije utjecaja. I konačno, u kontekstu je istraživanja obiteljskih interakcija na domaćem uzorku (Butković, 2005; Butković i Bratko, 2007) dobivena struktura s tri latentne varijable (indirektno taktike za prisilu, direktne taktike te indirektno taktike za podilaženje). Sadržajno, dobiveni faktori odgovaraju taktikama manipulacije identificiranim u ovom istraživanju, zbog čega su zadržani nazivi koje su predložili autori.

Naposljetku, pretpostavljeno je kako bi odnos korištenja taktika manipulacije u partnerskoj vezi i emocionalne manipulacije trebao biti pozitivan jer i jedno i drugo za cilj ima namjerno upravljanje ili mijenjanje ponašanja, ili emocija drugih u vlastitu korist. Dobivene su pozitivne korelacije korištenja svih taktika manipulacije u romantičnim vezama i samoprocjene emocionalne manipulacije. Sklonost manipulativnom ponašanju moguće ima osnovu u strukturi osobnosti, što i potvrđuju studije u kojima su dobivene relacije s određenim osobinama ličnosti (npr. Austin i O'Donnell, 2013; Buconjić, 2013; Cataldi i Reardon, 1996; Grieve, 2011; Grieve i Panebianco, 2013; Steil i Weltman, 1992).

Iako se emocionalna manipulacija ponekad u literaturi naziva i *mračnom stranom emocionalne inteligencije* (Austin i sur., 2007), dosadašnje su studije potvrdile tu tvrdnju samo djelomično. U nekim studijama povezanost emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije uopće nije dobivena (npr. Austin i sur., 2007), dok se u drugima (Grieve i Mahar, 2010; Grieve i Panebianco, 2013) pokazalo kako bitnu ulogu ima spol osobe. U ovom su istraživanju dobivene gotovo nulte korelacije između rezultata na mjeri emocionalne inteligencije i onih na mjerama manipulativnog ponašanja. To upućuje na relativnu nezavisnost manipulativnog ponašanja od emocionalne kompetentnosti, naravno uzevši u obzir način na koji su ovi konstrukti operacionalizirani instrumentima korištenim u istraživanju. Pojedinac koji je emocionalno kompetentan jasno prepoznaje, izražava i upravlja vlastitim emocijama, dok su mjere manipulativnog ponašanja obuhvaćene ovim istraživanjem usmjerene na izazivanje ciljnih (emocionalnih) reakcija i ponašanja kod drugih ljudi. Prema Gross i Jazaieri (2014) regulacija emocija, kao pojam koji povezuje emocionalnu inteligenciju i emocionalnu manipulaciju, može imati intrinzičnu/ intrapersonalnu orijentaciju (regulacija vlastitih emocija) ili ekstrinzičnu/

interpersonalnu orijentaciju (regulacija tuđih emocija). U skladu s tim, mjere zastupljene u ovom istraživanju odnose se upravo na manifestacije različitih orijentacija regulacije emocija.

Istraživanja manipulativnog ponašanja u romantičnim odnosima imaju znakovitu praktičnu vrijednost. Činjenica da neki pojedinci mogu uspješno manipulirati tuđim emocijama, ili jednostavno češće taktiziraju, ne znači i da je isto opravdano koristiti kao način uspostavljanja kontrole nad partnerom. 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, što je naročito često upravo u vezama adolescenata ili mlađih odraslih osoba. Istraživanja manipulativnog ponašanja stoga jasno imaju svoju vrijednost jer mogu pridonijeti oblikovanju programa usmjerenih na prevenciju nasilja u vezama.

Ovaj rad ima i ograničenja koja bi, u svrhu boljih mogućnosti generalizacije rezultata u budućnosti, bilo dobro istaknuti. Ono se odnosi na prikupljanje dijela podataka internetom. Iako je veći dio podataka u Studiji 3 (u kojoj su i provjeravane osnovne relacije) prikupljen metodom papir-olovka, ostali su sudionici upitnik rješavali na internetu. Nedostatak izravne interakcije istraživača i sudionika podrazumijeva nisku kontrolu nad prikupljanjem podataka, što se može reflektirati na njihovu valjanost. Ipak sve se više istraživanja provodi internetom (Petrović, 2014), i ne treba zanemariti ni motivaciju osobe koja popunjava upitnik za računalom, potpuno dobrovoljno. Valjanost podataka uvjetovana je i podatkom o relativno malom broju muških sudionika, što svakako predstavlja ograničenje. I konačno, sugestija koja općenito vrijedi kad je riječ o romantičnom odnosu, jest da se u buduću u obzir uzme dijadna priroda podataka.

### **Zaključak**

Provedenim je istraživanjem utvrđena konstruktna valjanost Modificirane skale taktika manipulacije (*Tactics of Manipulation*; Buss, 1992) i Modificirane skale emocionalne manipulacije (*Emotional Manipulation Scale – EMS*; Austin i sur., 2007) uz zadovoljavajuće pouzdanosti tipa unutarnje konzistencije. Sklonost korištenju taktika manipulacije u romantičnom odnosu povezana je s većom tendencijom emocionalnoj manipulaciji. Suprotno očekivanjima, manipulativno ponašanje nije bilo povezano s emocionalnom inteligencijom, što postavlja zahtjev za daljnim provjerama kriterijske valjanosti navedenih instrumenata.



## Literatura

- 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. doi:10.1016/j.paid.2015.09.001
- Ajduković, M. i Ručević, S. (2009). Nasilje u vezama mladih. *Medicus*, 18(2), 217-225.
- 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. doi:10.1016/j.paid.2006.11.019
- 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. doi:10.1016/j.paid.2013.07.005
- Buconjić, I. (2013). *Stabilnost taktika manipulacije*. Diplomski rad. Zagreb: Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
- Buss, D. M. (1987). Selection, evocation, and manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(6), 1214-1221. doi:10.1037/0022-3514.53.6.1214
- Buss, D. M. (1992). Manipulation in close relationships: Five personality factors in interactional context. *Journal of Personality*, 60(2), 477-499. doi:10.1111/j.1467-6494.1992.tb00981.x
- Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D. S. i Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(6), 1219-1229. doi:10.1037/0022-3514.52.6.1219
- Butković, A. (2005). *Izvori individualnih razlika u taktikama manipulacije: Porodično istraživanje*. Neobjavljen magistarski rad. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu.
- Butković, A. i Bratko, D. (2007). Family study of manipulation tactics. *Personality and Individual Differences*, 43, 791-801. doi:10.1016/j.paid.2007.02.004
- Butković, A. i Bratko, D. (2009). Spolne razlike u taktikama manipulacije - istraživanje parova blizanaca. *Suvremena psihologija*, 12(2), 271-281.
- Cataldi, A. E. i Reardon, R. (1996). Gender, interpersonal orientation and manipulation tactic use in close relationships. *Sex Roles*, 35(3/4), 205-218.
- Cowan, G. i Avants, S. K. (1988). Children's influence strategies: Structure, sex differences, and bilateral mother-child influence. *Child Development*, 59(5), 1303-1313. doi:10.2307/1130493
- 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. doi:10.1037/0022-3514.47.6.1391
- Falbo, T. i Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(4), 618-628. doi:10.1037/0022-3514.38.4.618

- Grieve, R. (2011). Mirror mirror: The role of self-monitoring and sincerity in emotional manipulation. *Personality and Individual Differences*, 51(8), 981-985. doi:10.1016/j.paid.2011.08.004
- 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. doi:10.1016/j.paid.2010.02.028
- 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. doi:10.1111/j.1742-9536.2012.00059.x
- Gross, J. J. i Jazaieri, H. (2014). Emotion, emotion regulation, and psychopathology: An affective science perspective. *Clinical Psychological Science*, 2, 387-401. doi:10.1177/2167702614536164
- Gross, J. J. i Thompson, R. (2007). Emotion regulation: Conceptual foundations. U: J. J. Gross (Ur.), *Handbook of emotion regulation* (str. 3-24). New York: Guilford.
- Gruber, K. J. i White, J. W. (1986). Gender differences in the perceptions of self's and others' use of power strategies. *Sex Roles*, 15(1), 109-118.
- 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. doi:10.1080/10705519909540118
- 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. doi:10.1097/ANS.0b013e3182272388
- 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.
- 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.
- Offermann, L. R. i Kearney, C. T. (1988). Supervisor sex and subordinate influence strategies. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 360-367. doi:10.1177/0146167288142013
- Oriña, M. M., Wood, W. i Simpson, J. A. (2002). Strategies of influence in close relationships. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 459-472. doi:10.1016/S0022-1031(02)00015-X
- Peña-Sarrionandia, A., Mikolajczak, M. i Gross, J. J. (2015). Integrating emotion regulation and emotional intelligence traditions: A meta-analysis. *Frontiers in Psychology*, 6, 1-27. doi:10.3389/fpsyg.2015.00160

- 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. doi:10.1002/per.466
- Petrides, K. V., Pita, R. i Kokkinaki, F. (2007). The location of trait emotional intelligence in personality factor space. *British Journal of Psychology*, 98, 273-289. doi:0.1348/000712606X120618
- Petrović, M. (2014). Prednosti i nedostaci online istraživanja. *Marketing*, 45, 63-74.
- 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. doi:10.1002/per.782
- Salovey, P. i Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185-211. doi:10.2190%2FDUGG-P24E-52WK-6CDG
- Schriesheim, C. A. i Hinkin, T. R. (1990). Influence tactics used by subordinates: A theoretical and empirical analysis and refinement of the Kipnis, Schmidt and Wilkinson subscales. *Journal of Applied Psychology*, 75(3), 246-257. doi:10.1037/0021-9010.75.3.246
- 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. doi:10.1016/j.paid.2008.07.023
- Steil, J. M. i Weltman, K. (1992). Influence strategies at home and at work: A study of sixty dual career couples. *Journal of Social and Personal Relationships*, 9(1), 65-88. doi:10.1177%2F0265407592091004
- Takšić, V. (2002). Upitnici emocionalne inteligencije (kompetentnosti) UEK. U: K. Lacković-Grgin, A. Bautović, V. Čubela i Z. Penezić (Ur.), *Zbirka psiholoških skala i upitnika* (str. 27-45). Zadar: Filozofski fakultet u Zadru.
- 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.
- 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. doi:10.1016/S0001-8791(03)00076-9

## **Manipulation of Romantic Partner's Behavior: Verification of Psychometric Characteristics of Instruments**

### **Abstract**

According to evolution psychology *manipulation* includes manners in which people are trying to influence other people's behaviour (Buss, 1987). This influence includes specific reason, purpose or aim, depending on which tactics are being used. Type of relation influences the type of tactic that is considered to be the most appropriate one, while romantic relations offer a remarkable source of information about aspects of manipulative behaviour. The aim of this research was to determine psychometric characteristics (validity, reliability) of translated versions of *Tactics of Manipulation* (Buss, 1992) and *Emotional Manipulation Scale* (Austin, Farrelly, Black, & Moore, 2007). Research comprehended tri studies ( $N_1 = 315$ ,  $N_2 = 281$ ,  $N_3 = 168$ ) conducted on adult individuals in romantic relationship. Psychometric verification of translated and modified versions of *Tactics of Manipulation* (Buss, 1992) and *Emotional Manipulation Scale* (Austin et al., 2007) revealed that both instruments show three-dimensional latent structure and satisfying internal consistency reliability. According to results, emotional manipulation was in positive, although low, correlation with tactics of manipulation. In other words, a higher tendency to emotional manipulation at the same time means a tendency to use tactics of manipulation. Emotional intelligence wasn't correlated with emotional manipulation, nor with tactics of manipulation.

*Keywords:* tactics of manipulation, emotional manipulation, emotional intelligence, romantic relations

Primljeno: 4.4.2018.