

Sveučilište u Zadru

Odjel za psihologiju

Preddiplomski studij psihologije

Nikolina Opat

**ODNOS OSOBINA LIČNOSTI I EMOCIONALNE
MANIPULACIJE PARTNEROM**

Završni rad

Mentor: prof. dr. sc. Zvezdan Penezić

Zadar, 2014.

SADRŽAJ

Sažetak.....	1
Summary.....	2
1. UVOD.....	3
1.1. Interaktivni okvir ličnosti.....	4
1.2. Manipulacija	4
1.3. Prikrivene strategije manipulacije – emocionalna manipulacija	6
1.4. Strategije manipulacije	6
1.5. Razlike s obzirom na spol.....	8
1.6. Problemi i hipoteze istraživanja.....	10
2. METODA	11
2.1. Sudionici	11
2.2. Mjerni instrumenti	11
2.3. Postupak.....	12
4. REZULTATI:	13
5. RASPRAVA.....	15
6. ZAKLJUČCI	22
7. LITERATURA	22

ODNOS OSOBINA LIČNOSTI I EMOCIONALNE MANIPULACIJE PARTNEROM

Sažetak

Manipulacija neživim i živim objektima je nešto što ljudi čine svaki dan. Ipak, kada se radi o živim objektima, veća je važnost načina na koji se manipulira. Emocionalna manipulacija za svrhu ima dovodenje tuđih ponašanja pod svoju volju upravljanjem emocijama drugih osoba ili utjecanjem na način izražavanja tih emocija. Naročito je opasna kada se koristi u romantičnim vezama. S obzirom da osobine ličnosti determiniraju mnoge vrste ponašanja u interakcijskim odnosima, cilj ovoga rada je bio istražiti kakav je odnos osobina ličnosti i emocionalne manipulacije partnerom. Dvije varijable ispitane su upitnicima samoprocjene: Skalom emocionalne manipulacije (Austin, Farrelly, Black i Moore, 2007) te Skraćenom verzijom Goldbergove skale za mjerenje velikih 5 faktora ličnosti. U ispitivanju su sudjelovala 52 studenta i 46 studentica raznih sveučilišta u Hrvatskoj, čija se dob kretala od 18 do 30 godina. Rezultati su pokazali značajnu pozitivnu povezanost između emocionalne manipulacije i neuroticizma te ekstraverzije, dok je povezanost emocionalne manipulacije s dimenzijom ugodnosti bila negativna. Dakle, osobe koje su više na dimenzijama neuroticizma i ekstraverzije, te osobe niže na dimenziji ugodnosti postižu veće rezultate na skali emocionalne manipulacije. Rezultati skale emocionalne manipulacije analizirani su i u kontekstu trajanja romantične veze, uz napomenu potrebe daljnjih istraživanja mogućih medijatorskih utjecaja.

KLJUČNE RIJEČI: emocionalna manipulacija, osobine ličnosti, romantične veze, strategije manipulacije

RELATIONSHIP BETWEEN PERSONALITY TRAITS AND EMOTIONAL MANIPULATION

Summary

Manipulation of both, people and inanimate objects is actually something people do every day. However, when it comes to people, the importance of ways of manipulation is much bigger. Emotional manipulation for its goal has bringing other people's behaviour under their will by controlling their emotions or by influencing the way of expressing those emotions. It is the construct particularly dangerous when used in romantic relationships. Considering that personality traits determine many kinds of human behaviour in interactional relations, the aim of this study was to explore the relationship between personality traits and emotional manipulation used on romantic partner. Two variables were examined by self-rating scales: Emotional manipulation scale (Austin, Farrelly, Black i Moore, 2007) and Short version of Goldberg's scale for measuring Big-five personality dimensions. Participants were 52 male and 46 female students of several Universities in Croatia, whose age ranged from 18 to 30. Results showed significant positive correlations between emotional manipulation, neuroticism and extraversion, whereas correlation between emotional manipulation and dimension of agreeableness was negative. Therefore, person higher on dimension of neuroticism or extraversion, like those lower on agreeableness gain higher scores on emotional manipulation scale. Results achieved on emotional manipulation scale were also examined in the context of length of romantic relationship, with note of requirement to further research on possible mediating variables.

KEY WORDS: emotional manipulation, personality traits, romantic relationships, manipulation strategies

1. UVOD

Da se ljudi razlikuju u individualnim karakteristikama je uočeno već davno u prošlosti, no način klasifikacije tih karakteristika stalno se mijenjao (Goldberg, 1993). Allport, Eysenck i Catell su vjerovali da su temeljne jedinice ličnosti upravo osobine ličnosti, koje čine opsežne dispozicije reagiranja na određeni način, no ono što ih razlikuje jest priroda i broj njihovih dimenzija koje mogu pružiti točan opis ličnosti (Pervin, Cervone, John, 2008). Glavni je problem istraživačima, odnosno psiholozima ličnosti, predstavljao prevelik broj riječi kojima ljudi opisuju te osobine. Ipak, jedna podjela se počela ponavljati kroz niz istraživanja (npr. Digman i Takemoto-Chock, 1981; Fiske, 1949; Norman, 1963, Smith, 1967; prema Goldberg, 1993), podjela na *velikih pet faktora* (*velepetore*, eng. *big five*) (Pervin, Cervone i John, 2008).

Spomenuta podjela uključuje sljedeće faktore: ekstraverzija (nasuprot introverziji), otvorenost k iskustvu (nazivan i kultura ili intelekt), ugodnost, savjesnost te emocionalna stabilnost (kao suprotnost neuroticizmu) (McCrae i Costa, 1987). Sam naziv *big five* govori o opsežnosti i apstrakciji navedenih faktora, te svaki od faktora uključuje mnoge crte ličnosti koje se mogu zajednički svesti pod njegovo ime.

Na primjer, ekstraverzija uključuje brbljavost, asertivnost, energičnost, dobro raspoloženje, pozitivne emocije, druželjubivost, itd. (McCrae i Costa, 1997), u suprotnosti sa šutljivosti, pasivnosti, rezerviranosti, osamljenosti i slično, koje su karakteristične za introverziju (McCrae i Costa, 2003). Ugodnost sadrži povjerenje, dobrotu, toplinu, velikodušnost, meko srce, blagost i sl. (McCrae i Costa, 2003), čime kontrira crtama poput sebičnosti, nepovjerenja, okrutnosti, neprijateljstva i hostilnosti (Goldberg, 1993). Neuroticizam karakterizira anksioznost, hostilnost, depresivnost, impulzivnost, ranjivost, itd., što nisu crte emocionalno stabilnih osoba (McCrae i Costa, 1997). Savjesnost je opisana u terminima organiziranosti, osjećaja obveze, težnje postignuću, posvećenosti, samodiscipline, točnosti, i sl. (Goldberg, 1993), dok je otvorenost k iskustvu, odnosno intelekt, faktor koji podrazumijeva ideje, akcije, maštanje, radoznalost, kreativnost, originalnost i liberalnost (McCrae i Costa, 2003).

Osobine ličnosti ne mogu se shvatiti samo kao opis individualnih razlika već kao uzročnici gotovo cjelokupnog životnog toka osobe. Ukoliko pojedinca determinira određena razina svakog pojedinog, od navedenih pet faktora, ona utječe na životna iskustva i psihološki

razvoj te osobe. Odnosno, određena dimenzija određuje obrasce misli i osjećaja, koji ostaju dosljedni tijekom života (Pervin, Cervone i John, 2008).

Postizanjem konsenzusa o postojanju i stabilnosti pet glavnih faktora ličnosti (Buss, 1985; Conley, 1984, Costa i McCrae, 1988, Goldberg, 1993; prema Buss, 1992), psihologija ličnosti je dobila dva zadatka; pronalaženje kauzalnih ishodišta tih individualnih razlika te identificiranje njihovih posljedica (Buss, 1992). Potonji uključuje implikacije za način na koji pojedinci ulaze u interakcije sa svojom okolinom, što podrazumijeva i način manipuliranja svijetom oko sebe.

1.1. Interaktivni okvir ličnosti

Buss (1987), kao i mnogi prije njega (npr. Plomin, DeFries i Lochlim, 1977; Scarr i McCartney, 1983; prema Buss, 1987), smatra da preživljavanje zahtijeva tri mehanizma odgovorna za korespondenciju osoba-okolina: selekciju, evokaciju i manipulaciju. Larsen i Buss (2008) u interakcijski okvir ličnosti dodaju još i percepcije, odnosno načine na koje vidimo i interpretiramo svoju okolinu. I dok je selekcija namjeran odabir situacija u koje ćemo ući, ili drugim riječima, izbjegavanje onih nepoželjnih (Larsen i Buss, 2008), evokacija je definirana strategijama, akcijama, reputacijama, prisilama ili konfliktima nenamjerno izazvanima pojedinčevim karakteristikama koje prikazuje svijetu oko sebe. Četvrti proces, nazvan manipulacija, opet je namjeran jer predstavlja utjecaj na odabrane okoline kroz brojne pokušaje njihova mijenjanja (Buss, 1992). U tom kontekstu, manipulacija je jednostavno potrebna za upravljanje svojom fizičkom i socijalnom okolinom.

1.2. Manipulacija

Prirodna selekcija zapravo favorizira osobe koje su uspješne u manipuliranju objektima u svojoj okolini. Ipak, različite su posljedice manipulacije neživim objektima, poput materijala korištenih za izgradnju zaklona, odjeće, alata ili oružja, u odnosu na žive objekte, kao što su roditelji, djeca, prijatelji, partneri, protivnici i suradnici (Buss, Gomes, Higgins i Lauterbach, 1987). Manipulacija drugima oko nas izrazito je bitna. Ukoliko nekome nedostaju sposobnosti manipulacije drugima, mogu podbaciti u odgoju djece, pribavljanju resursa, uspostavljanju recipročnih odnosa, napretku u hijerarhiji, čak i privlačenju partnera (Buss i sur., 1987).

Dakle, svi ljudi, kada žele prilagoditi okolinu sebi i svojim crtama ličnosti, upravljati emocijama drugih osoba ili utjecati na način izražavanja tih emocija u interpersonalnim situacijama, koriste manipulaciju (Niven, Totterdell i Holman, 2009). Ipak, ponekad nakane pojedinaca koji ju koriste nisu nimalo dobronamjerne. Još jedan od problema je taj što neki od njih nisu nužno svjesni posljedica svog manipulativnog ponašanja. Ono prirodno potiče snažne osjećaje u osobi kojom se manipulira, uključujući ljutnju, strah, krivnju, sram i razočaranje (Bowers, 2003). Braiker (2004) naglašava da manipulacija ne poštuje granice veze i može upasti u najintimnija područja odnosa sa supružnikom ili ljubavnikom. Zapravo, najlakše se događa na mjestima od povjerenja, u obiteljima, organizacijama, prijateljstvima, profesionalnim vezama, čak i crkvama ili sinagogama. Svakoga su dana ljudi podvrgnuti raznim vrstama manipuliranja, bez obzira na to kojega su spola, dobi ili seksualne orijentacije. Kada manipuliranje u vezama bude često i traje dugo osoba se može osjećati veoma ogorčeno, bespomoćno, frustrirano, zarobljeno, anksiozno, depresivno i sl. To govori o potrebi istraživanja ovog prvobitno načina prilagodbe na okolinu, odnosno osnove preživljavanja. Kada manipulacija više nema za svrhu lakše snalaženje u okolini, označava samo loše postupanje s drugima, te pojačava ovisnost, bespomoćnost i viktimizaciju.

Kao što je već spomenuto, neki manipulatori imaju vještine u prisiljavanju i kontroliranju, dapače, ponosni su na sposobnosti podčinjavanja tuđe volje vlastitim namjerama. Kod drugih, manipuliranje proizlazi iz nesigurnosti, straha ili drugih emocionalnih pobuda. Stoga, nisu u potpunosti svjesni pritiska kojeg čine osobama oko sebe. Nije nužno niti da žele manipulirati, to im samo predstavlja jednostavniji, i njima prirodniji, način rješavanja situacije (Braiker, 2004).

Romantične veze su plodno tlo za mnoge vrste manipulacija, počevši već od privlačenja poželjnih romantičnih partnera. Veliki dio literature usredotočio se na bliske veze, kao i korištenje raznih strategija privlačenja partnera (npr. Keenan, Gallup, Goulet i Kulkarni, 1997; Rowatt, Cunningham i Druen, 1998; prema Dussault, Hojjat i Boone, 2013). Strategije mogu uključivati obmane o vlastitim karakteristikama koje povećavaju mogućnost privlačenja, i na kraju, zadržavanja poželjnog partnera (Bleske-Rechek i Buss, 2006; prema Dussault i sur., 2013). Zadržavanje uspješnih romantičnih veza je veoma dug proces koji uključuje stalan razvoj intimnosti i obveze između partnera (Sternberg, 1986; prema Dussault i sur., 2013). Prilikom suočavanja s interpersonalnim problemima, partneri

moraju procijeniti tuđe emocije i upravljati njima, jednako dobro kao i vlastitima (Nozaki i Koyasu, 2013). Postavlja se pitanje omogućuje li ostvarivanje obostranih osjećaja povjerenja i povezanosti u dugotrajnim vezama lakšu manipulaciju partnerom ili su u pravu Wilson, Near i Miller (1996) koji smatraju da je manipulacija djelotvornija u kratkoročnim vezama?

1.3. Prikrivene strategije manipulacije – emocionalna manipulacija

Prikrivene strategije manipulacije prikrivene su metode kontroliranja osobe (Admin, 2013). Njima se nastoji zadobiti moć i kontrola kroz zavaravajuće, prikrivene metode kako bi se promijenila ponašanja, razmišljanja i same percepcije druge osobe. Jedna od takvih metoda je i emocionalna manipulacija. Ona sustavnim rušenjem samopouzdanja i poimanja vlastite vrijednosti dovodi do gubitka koncepta samoga sebe i vjere u vlastite percepcije, čime je osoba pod kontrolom onoga koji njome manipulira. Može dolaziti u obliku pozitivnih potkrepljenja, kao što su laskanje, darovi, privrženost, površna suosjećajnost (krokodilske suze), uvažavanje, odobravanje, intenzivni seksualni odnos, iskazivanje ljubavi „kakva se iskusi samo jednom u životu“ i slična ponašanja koja se, prezentirana na početku veze, bez naznaka negativnih ponašanja, nazivaju *bombardiranje ljubavlju* i osobu čvrsto vežu za manipulatora (Admin, 2013). Osim toga, često se pojavljuju isprekidana pozitivna potkrepljenja, negativna potkrepljenja, indirektno agresivno zlostavljanje, stvaranje lažnog osjećaja intimnosti, ljubavni trokut, prebacivanje krivnje na žrtvu, prazne riječi, poricanje ili izokretanje stvarnosti, umanjivanje, povlačenje, selektivno zaboravljanje, diverzija i izbjegavanje, projiciranje krivnje, i mnoge druge strategije (Admin, 2013). Sve spomenute strategije mogu se smjestiti u okvir predložen od strane Bussa (1992) te Bussa i suradnika (1987).

1.4. Strategije manipulacije

Općenito, svaka manipulacija je utjecaj s nekom svrhom, razlogom ili ciljem, zbog čega bi se trebale razlikovati strategije manipuliranja s obzirom na ciljeve prema kojima su usmjerene. Zasigurno se razlikuju manipulacije korištene kako bi se kod poslodavca osigurala veća plaća, u odnosu na one koje se koriste kako bi supružnika nagovorili na masažu ili prijatelja na korištenje njegova auta (Buss i sur., 1987). Stoga se pretpostavlja da postoji određena generalnost, odnosno specifičnost, s kojom se razvijaju strategije manipulacije kroz različite kontekste.

Dvije bitne kontekstualne varijable su započinjanje, u odnosu na završavanje aktivnosti, te sami tip veze. Ukoliko se osobu želi navesti da započne s nekom aktivnosti ili uradi nešto, to se naziva ponašajno navođenje, dok se utjecaj na osobu sa svrhom prestanka određene aktivnosti naziva ponašajno okončavanje. Drugi izvor variranja ukazuje da nisu sve strategije manipulacije konzistentno prikazane kroz veze sa majkama, očevima, supružnicima i bliskim prijateljima, već ovise o vrsti veze s osobom na koju se utječe (Buss, 1992).

Buss i suradnici (1987) su izdvojili šest osnovnih strategija manipuliranja u kontekstu trenutnih romantičnih veza. Redom su to bili šarm (npr. Trudila se biti ljupka i romantična kada ga je tražila da to učini), tretman tišinom (npr. Ignorirala ga je dok nije učinio što je tražila), prisila (npr. Vikao je na nju dok to nije uradila), urazumljivanje (npr. Nabrojala mu je razloge iz kojih to trebao učiniti), regresija (npr. Durio se dok to nije uradila) te ponižavanje (npr. Ponizio je sebe kako bi ona to učinila).

Pronađeno je da se u svrhu ponašajnog navođenja u romantičnim vezama najčešće koristi šarm, dok se za ponašajno okončavanje više upotrebljavaju prisila i tretman tišinom (Buss, 1992). Također, uporaba određenih strategija utjecaja na intimne partnere je povezana s osobama visoko na faktoru neuroticizma (Buss i sur., 1987).

Kada bi se istraživanje proširilo na neke druge vrste veza, zasigurno bi i broj strategija značajno porastao, s obzirom na različitost veza, a time i mnogobrojnost ciljeva prema kojima su manipulacije usmjerene. Upravo to je dokazao Buss (1992) uvrštavanjem bliskih veza s prijateljima, majkom i ocem u istraživanje, čime je pronašao dodatnih šest strategija manipulacije: pozivanje na odgovornost (radnje koje dozivaju osjećaj odgovornosti, obveze, istodobno ističući razočaranje uslijed neuspjeha u izvršavanju radnje), reciprocitet (usluge, zamjene, obećanja budućeg vraćanja usluge), nemilosrdnost (prijetnje uskraćivanja novca, fizičkog nasilja, prijevara), indukcija užitka (uvjeravanje osobe da će aktivnost biti zabavna, te da je u njenom najboljem interesu da ju izvrši), socijalne usporedbe (uspoređivanje osobe s drugima koji bi aktivnost izvršili, uz uvjeravanje da to svi rade i javno ponižavanje ukoliko se ne učini što manipulator traži) te novčana nagrada (plaćanje novcem ili darovima u slučaju izvršavanja tražene aktivnosti). Trenutna taksonomija, stoga, osigurava dobar opis načina na koji pojedinci manipuliraju

romantičnim partnerima i drugim bliskim osobama, no ne treba se smatrati sveobuhvatnom jer mnoge druge vrste veza nisu bile uključene u istraživanje (Buss, 1992).

Razlog zašto se i ovaj rad bavi manipulacijama korištenima u romantičnim vezama, unatoč upravo navedenim razlozima da se dodatno istraže i druge veze poput, na primjer, one s kolegama na poslu ili s braćom i sestrama, jest taj što su sveukupni dosadašnji podaci (npr. Cupach i Spitzberg, 2011; Austin, Farrelly, Black i Moore, 2007; Buss, 1992; Buss i sur., 1987) pokazali kako je korištenje raznih strategija manipulacije znatno veće u vezama sa supružnicima i ostalim romantičnim partnerima. Takvi rezultati zapravo ne iznenađuju ako se u obzir uzme činjenica da supružnici zajedno provode mnogo više vremena, nego što ga provode s prijateljima, roditeljima i slično.

1.5. Razlike s obzirom na spol

Varijabla čiji se utjecaj na konstrukt koji se istražuje gotovo uvijek provjerava kroz istraživanja jest spol. Stoga se njegova relevantnost nije zanemarila niti u području istraživanja manipulacije. Dodatan poticaj za istraživanje razlika s obzirom na spol u području emocionalne manipulacije dali su Swap i Rubin (1983) prijedlogom da bi konstrukt pod nazivom *interpersonalna orijentacija* (IO) mogao biti u podlozi tih razlika. Pojašnjeno, IO se odnosi na osjetljivost pojedinca prema socijalnom kontekstu. Prema autorima, osobe visoko na IO su osjetljive i zainteresirane za druge, a svaki aspekt svoje veze, i bihevioralni i relacijski (recipročnost, moć, kooperaciju, ovisnost, itd.), smatraju bitnim. Osobe nisko na IO su, naravno, sve obrnuto. Slijedom toga, autori smatraju da bi takve osobe mogle tražiti zadovoljavanje vlastitih ciljeva, bez obzira na potrebe, želje i osjećaje partnera. Jedna od studija je pokazala da žene nagrađuju „jednako“, dok muškarci nagrađuju „pravedno“. Swap i Rubin (1983) su to potvrdili pronalaskom da su osobe nisko na IO i muškarci bili skloni nagrađivati svog partnera na temelju „pravednosti“, dok su osobe visoko na IO i žene bile sklone to raditi na temelju „jednakosti“. Rubin i Brown (1975; prema Cataldi i Reardon, 1996) također tvrde da su žene visoko na IO, dok su muškarci nisko, što je potvrđeno i razlikama između muškaraca i žena u rezultatima na skali IO (npr. Hample i Dallinger, 1988; Major i Adams, 1983). Na temelju istih rezultata je, stoga, moguće očekivati da će se muškarci pokazati skloniji manipulaciji, nego što su to žene. Istraživanje Austin i suradnika (2007) potvrdilo je ta očekivanja nalazima da su studenti, u odnosu na studentice, iskazali značajno veće korištenje emocionalne

manipulacije. Isti rezultati su djelomično opovrgnuti u istraživanju Smith i Austin (2008) nalazom da su upravo žene te koje (u tri od šest istraživanih strategija manipulacije) postižu značajno veće rezultate. Muškarci su značajno više rezultate postizali samo na emocionalnoj manipulaciji putem strategije prisile. Mnogi drugi istraživači pokušali su pronaći neki način taksonomije strategija utjecaja u vezama koje koriste muškarci i žene (npr. Cody, McLaughlin i Jordan, 1980; Falbo i Peplau, 1980; Howard, Blumstein i Schwartz, 1986; prema Cataldi i Reardon, 1996; Buss i sur., 1987; Buss, 1992). Problem s kojim su se suočili jest nemogućnost identifikacije strategija koje konzistentno više koriste muškarci, u odnosu na one koje više koriste žene. Često uočen trend je bio da žene češće koriste strategije kojima nastoje nadoknaditi vlastiti nedostatak moći, dok muškarci u njima upravo svoju moć nad ženama naglašavaju (Cowan, Drinkard i McGavin, 1984; Falbo i Peplau, 1980; Gruber i White, 1986; Johnson, 1976; prema Cataldi i Reardon, 1996). Buss i suradnici (1987) su izvijestili o nekoliko razlika u uporabi strategija manipulacije između spolova, no razlike u uvjetima ponašajnog navođenja i ponašajnog okončavanja nisu pronađene. Češće korištenje regresije od strane žena jedina je razlika između spolova koja se pokazala konstantnom kroz različite vrste veza, najviše unutar bračnih odnosa i romantičnih veza. Za muškarce se korištenje niti jedne strategije nije pokazalo značajno učestalijim, u odnosu na žene. Važno je istaknuti da su prilikom uporabe različitih instrumenata dobiveni različiti rezultati. Na primjer, čestica „Ona cmizdri dok to ne učinim“ pokazuje značajno veću uporabu kod žena, u odnosu na muškarce, prilikom *vanjskog opažanja*. Jednako tako, za česticu „Dopustio sam ponižavanje sebe kako bi ona to učinila“ dobiveno je, prilikom *samoopažanja*, češće korištenje od strane muškaraca, u usporedbi sa ženama. Unatoč tome, rezultati nisu replicirani s promjenom izvora podataka (Buss i sur., 1987). Kasnije je Buss (1992) zaključio kako postoji određena generalnost kod muškaraca i kod žena u interakcijskom kontekstu manipulacijskih taktika i pet osnovnih dimenzija ličnosti.

Već spomenuta, paradigma istraživanja ličnosti, temelji se na pretpostavci da su ljudske dispozicije, sklonosti i nagnjanja stabilna s protokom vremena, odnosno, konzistentno kroz različite situacije (Ozer, 1986; prema Buss, 1987). Istraživanja ličnosti su, dakle, dizajnirana da se pristupi prirodi, stabilnosti, ali i izvorima i posljedicama tih dispozicija. Neke od najvećih posljedica izaziva upravo sposobnost manipuliranja drugima.

Stoga su mnogi autori uočili da je potrebno detaljno istraživanje povezanosti karakteristika pojedinca, sposobnosti manipulacije, ali i vrste strategija kroz koje se ona provodi.

Prema rezultatima istraživanja Bussa i suradnika (1987) prisiljavanje i tretman tišinom u negativnoj su korelaciji sa ugodnosti, dok osobe visoko na neuroticizmu koriste više regresije i tretmana tišinom, u odnosu na one nisko na toj dimenziji. Rezultati su potvrđeni i Bussovim istraživanjem 1992. godine. Pronađeno je, dakle, da emocionalno nestabilne, odnosno neurotične osobe, najviše upotrebljavaju regresiju. Daljnji podaci ukazuju da pojedinci nisko na ugodnosti više koriste prisilu i tretman tišinom, a oni visoko na savjesnosti, što bi se i očekivalo u skladu s crtama koje opisuju tu dimenziju, urazumljivanje. Nadalje, osobe visoko na dimenziji ekstraverzije su sklone uporabi pozivanja na odgovornost i prisile, u suprotnosti sa osobama nisko na toj dimenziji, odnosno introvertima, koji su skloniji koristiti ponižavanje. Također, pojedinci s visokim rezultatima na dimenziji otvorenosti prema iskustvu, to jest intelektu, najčešće su koristili socijalno uspoređivanje.

Thorne (1987) je dobio nalaze koji govore kako ekstraverti, u odnosu na introverte, usvajaju različite strategije manipuliranja te većinom teže utvrđivanju zajedničkih temelja (eng. *common ground*), dok introverti, vjerojatno iz razloga izbjegavanja previše pričanja ili samootkrivanja, usvajaju položaj intervjua.

Zaključno, uporabe različitih strategija manipulacije su kroz niz istraživanja povezane s različitim osobinama ličnosti, kao i s određenim značajkama veze u kojoj se osobe nalaze ili manipulativnim socijalnim okruženjima kojima su bile podvrgnute (Buss, 1987). Ipak, ovo istraživanje se nije usmjerilo na različite strategije koje osobe koriste, već prvenstveno na količinu manipulacije koju upotrebljavaju u vezama s intimnim partnerima, s obzirom na osobine ličnosti koje ih karakteriziraju. Kako u kontekstu romantične veze i varijabla trajanja odnosa može utjecati na tendenciju manipuliranja partnerom, provjerena je i ta relacija.

Dakle, cilj ovoga istraživanja je bio ispitati odnos osobina ličnosti i emocionalne manipulacije partnerom.

1.6. Problemi i hipoteze istraživanja

U skladu s navedenim ciljem istraživanja, formulirani su sljedeći problemi:

1. Utvrditi postoje li značajne razlike u tendenciji korištenja emocionalne manipulacije s obzirom na spol.
2. Ispitati postoji li značajna povezanost između osobina ličnosti i tendencije korištenja emocionalne manipulacije.
3. Ispitati postoje li značajne razlike u tendenciji korištenja emocionalne manipulacije s obzirom na duljinu veze.

Hipoteze:

1. Za očekivati je da će muškarci pokazati veću tendenciju emocionalnog manipuliranja, u odnosu na žene.
2. U skladu s rezultatima prijašnjih istraživanja, može se pretpostaviti da će biti dobivene pozitivne povezanosti između tendencije korištenja emocionalne manipulacije nad partnerom i osobina ličnosti neuroticizma te ekstraverzije.
3. Također se očekuje veće korištenje emocionalne manipulacije kod osoba koje su dulje vrijeme u vezi, u odnosu na one čija veza traje kraće.

2. METODA

2.1. Sudionici

Istraživanje je provedeno na uzorku od 98 studenata preddiplomskih i diplomskih studija, različitih studijskih grupa, Sveučilišta u Zadru, Sveučilišta u Rijeci i Sveučilišta u Zagrebu. U ispitivanju su sudjelovala 52 studenta i 46 studentica, s rasponom dobi od 18 do 30 godina ($M = 21.69$, $SD = 2.27$). Ukupno je 56 sudionika bilo u vezi (u trajanju od jednog mjeseca do 144 mjeseci ($M=17.58$, $SD=25.75$)), a 42 sudionika bili su samci.

2.2. Mjerni instrumenti

U istraživanju su korištena tri upitnika. Prvi, za dobivanje osnovnih informacija o sudioniku i njegovom odnosu prema romantičnim vezama, sastavljen za potrebe ovog istraživanja, zatim IPIP-50S, kojim su ispitane osobine ličnosti te upitnik emocionalne manipulacije, preveden s engleskog.

Upitnik kojim su dobivene osnovne informacije o sudioniku sadržavao je čestice najviše koncentrirane na sudionikov pogled na romantične veze, njegov odnos prema partneru i zadovoljstvo vezom (trenutnom ili posljednjom). Na pitanja se većinom

odgovaralo zaokruživanjem brojčanih vrijednosti od 1 do 5, odnosno upisivanjem broja mjeseci pri pitanju o trajanju veze, dok je ostatak pitanja bio DA/NE tipa.

IPIP-50S (International Personality Item Pool 50 S) je skraćena verzija skale koje je razvio Goldberg (1999) za mjerenje pet velikih faktora ličnosti. Ovaj upitnik ima ukupno 50 tvrdnji, odnosno, za svaku dimenziju petfaktorskog modela po 10. Zadatak sudionika je da na skali Likertova tipa od pet stupnjeva (od 1- u potpunosti netočno do 5 – u potpunosti točno) procijene koliko se svaka tvrdnja odnosi na njih. Ukupni rezultat formira se kao linearna kombinacija procjena. Upitnik je pokazao prosječnu korelaciju među česticama .34, prosječni koeficijent pouzdanosti .84, i prosječnu korelaciju s markerima .67. (prema Goldberg, 1999).

Upitnik emocionalne manipulacije (Austin, Farrelly, Black i Moore, 2007) je upitnik koji se sastoji od tri subskale objašnjene u nastavku. Sudionici su odgovarali na pitanja zaokruživanjem odgovarajućeg broja na skali Likertova tipa od 5 stupnjeva (1-u potpunosti netočno; 5-u potpunosti točno). Skala emocionalne manipulacije sastoji se od 16 čestica koje ispituju tendenciju korištenja emocionalne manipulacije (Grieve i Mahar, 2010). Primjer čestice je: „Znam koristiti svoje emocionalne vještine da bi druge potakao da se osjećaju krivima“. Skala slabih emocionalnih vještina sadrži 4 čestice koje otkrivaju samopercepciju vjerovanja u sposobnost manipuliranja emocijama (Austin i sur., 2007). Primjer čestice iz te skale glasi: „Nisam previše dobar u davanju pozitivnih poticaja drugima..“ Skala prikrivanja osjećaja također sadrži 4 čestice kojima se utvrđuje tendencija prikrivanja vlastitih emocionalnih reakcija od drugih (Austin i sur., 2007). Primjer jednog od pitanja: „Obično od drugih sakrivam svoje osjećaje kada me netko uzruja ili naljuti.“ Utvrđeni su odgovarajući koeficijenti pouzdanosti za navedene skale (Cronbach alpha od .88, .66 i .77) u istraživanju Austin i suradnika (2007). Tri-faktorska struktura skale nije replicirana provjerom od strane Smith i Austin (2008), no istraživanje Grieve i Mahar (2010) je potvrdilo pouzdanost svih skala, osim skale slabih emocionalnih vještina.

2.3. Postupak

Kako su u ovom istraživanju korišteni samo upitnici, postupak se sastojao samo od popunjavanja istih od strane studenata i studentica Sveučilišta u Zadru, Rijeci i Zagrebu. Neki sudionici su upitnike popunjavali grupno, na Sveučilištima, neki pojedinačno. Ipak, kako riječ manipulacija uobičajeno i kolokvijalno ima prilično negativnu konotaciju,

prilikom davanja pristanka na sudjelovanje u istraživanju sudionici nisu, zbog mogućnosti iskrivljavanja odgovora, znali da ispunjavaju upitnike o svojim tendencijama emocionalnoj manipulaciji. Stoga im je kazano da se radi o istraživanju koje se bavi nekim aspektima romantične veze, bez obzira bili oni trenutno u jednoj ili ne. Anonimnost im je u potpunosti zajamčena, s obzirom da niti istraživač ne zna koji pojedinac je ispunjavao koji upitnik, a ukoliko ih zanimaju rezultati istraživanja moći će ih saznati prilikom objave samoga rada.

4. REZULTATI:

Utvrđeni su deskriptivni parametri rezultata koje su postigli studenti i studentice na dimenzijama ekstraverzije, ugodnosti, savjesnosti, emocionalne stabilnosti, otvorenosti k iskustvu te skalama emocionalne manipulacije, nedostatka emocionalnih vještina i prikrivanja osjećaja.

Tablica 1 Prikaz aritmetičkih sredina i standardnih devijacija rezultata studenata i studentica na subskalama korištenih mjernih instrumenata

SKALE		Studenti (N= 52)	Studentice (N = 46)
Ekstraverzija	<i>M</i>	33.38	31.26
	<i>SD</i>	5.64	6.81
Ugodnost	<i>M</i>	37.81	40.70
	<i>SD</i>	5.49	5.75
Savjesnost	<i>M</i>	33.87	33.57
	<i>SD</i>	5.31	5.39
Emocionalna stabilnost	<i>M</i>	31.67	30.17
	<i>SD</i>	5.30	5.28
Otvorenost k iskustvu	<i>M</i>	36.48	36.07
	<i>SD</i>	5.48	6.32
Emocionalna manipulacija	<i>M</i>	46.46	44.33
	<i>SD</i>	11.06	10.57
Nedostatak emocionalnih vještina	<i>M</i>	12.58	11.89
	<i>SD</i>	3.22	3.37
Prikrivanje osjećaja	<i>M</i>	12.65	11.57
	<i>SD</i>	2.86	3.09

Kako bi se utvrdilo postoje li razlike između studenata i studentica, t-testom za nezavisne uzorke testirana je značajnost razlika u postignutim rezultatima na subskali emocionalne manipulacije s obzirom na spol.

Tablica 2 Prikaz t-testa pri testiranju značajnosti razlike u postignutim rezultatima na subskali emocionalne manipulacije između muškaraca i žena

	Muškarci (N=52)		Žene (N=46)		<i>t</i> -vrijednost	<i>df</i>	<i>p</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>			
Emocionalna manipulacija	46.46	11.06	44.33	10.57	.97	96	.33

Nema značajne razlike u rezultatima koje su postigli žene i muškarci na subskali emocionalne manipulacije.

Kako bi se odgovorilo na drugi postavljeni problem Pearsonovim koeficijentom korelacije testirana je povezanost između osobina ličnosti (ekstraverzije, ugodnosti, savjesnosti, emocionalne stabilnosti i otvorenosti k iskustvu) i strategija emocionalne manipulacije. Korelacijska analiza je urađena i za preostale dvije subskale (nedostatka emocionalnih vještina te prikrivanja osjećaja) koje upitnik emocionalne manipulacije uključuje.

Tablica 3 Pearsonovi koeficijenti korelacije između osobina ličnosti i strategija emocionalne manipulacije, nedostatka emocionalnih vještina te prikrivanja osjećaja.

	Ekstraverzija	Ugodnost	Savjesnost	Emocionalna stabilnost	Otvorenost k iskustvu
Emocionalna manipulacija	.21*	-.21*	-.12	-.22*	.17
Nedostatak emocionalnih vještina	-.34**	-.46**	-.31**	-.26**	-.34**
Prikrivanje osjećaja	-.29**	-.07	.28**	.21*	-.05

* $p < .05$, ** $p < .01$.

Na temelju korelacijske analize vidljivo je da je većina statistički značajnih korelacija analiziranih varijabli u ovom istraživanju niske do umjerene veličine. Emocionalna manipulacija pokazuje nisku pozitivnu povezanost s ekstraverzijom, dok je s ugodnošću i emocionalnom stabilnošću povezana negativno. Sudionici koji su više na dimenzijama ekstraverzije i neuroticizma, a niže na ugodnosti, postižu više rezultate na

skali emocionalne manipulacije. Značajne povezanosti između emocionalne manipulacije i otvorenosti k iskustvu te savjesnosti nema.

Nadalje, nedostatak emocionalnih vještina značajno korelira sa svim osobinama ličnosti, i to na razini značajnosti od $p < .01$. Bitno je naglasiti kako je jedino povezanost s ugodnošću umjerene i negativne veličine, dok je s ostalim varijablama u negativnoj, ali niskoj korelaciji (ekstraverzijom, savjesnošću, emocionalnom stabilnošću te otvorennošću k iskustvu).

Subskala prikrivanja osjećaja u niskoj je korelaciji s tri osobine ličnosti, negativnoj s ekstraverzijom, a pozitivnoj sa savjesnošću i emocionalnom stabilnošću. Značajna povezanost s ostalim osobinama ličnosti, odnosno, otvorennošću k iskustvu i ugodnošću nije dobivena.

Nadalje, za utvrđivanje razlike u tendenciji korištenja emocionalne manipulacije partnerom s obzirom na duljinu veze korišten je t-test za nezavisne uzorke. Pritom je kratkom opisana veza u trajanju do 12 mjeseci, dok je duga veza definirana kao veza koja traje 13 mjeseci ili više.

Tablica 4 Prikaz rezultata t-testa dobivenih pri ispitivanju razlika u tendenciji korištenja emocionalne manipulacije između skupina sudionika koje su dugo, odnosno, kratko u vezi.

	Kratka veza (N=20)		Duga veza (N=36)		<i>t-vrijednost</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>			
Emocionalna manipulacija	45.65	11.53	46.00	11.17	-.11	54	.91

Utvrđeno je da među dvjema skupinama sudionika ne postoji značajna razlika u količini korištenja emocionalne manipulacije. Odnosno, u suprotnosti s očekivanjem, s dugotrajnijom vezom se nije pokazalo i značajno veće korištenje emocionalne manipulacije partnerom.

5. RASPRAVA

Crte ličnosti tijekom vremena pokazuju umjerenu do snažnu stabilnost (npr. Buss, 1985; Conley, 1984; Costa i McCrae, 1980; prema Buss, 1992) te je potrebno više glavnih dimenzija kojima bi se opisale razlike između različitih pojedinaca, u okviru sfere ličnosti (npr. Goldberg, 1981; Hogan, 1983; McCrae i Costa, 1985; Norman, 1963; Zuckerman, Kuhlman i Camac, 1988; prema Buss, 1992). Tih pet glavnih dimenzija obuhvaća ekstraverziju, emocionalnu stabilnost, savjesnost, ugodnost i otvorenost prema iskustvu, svaku sa svojim suprotnim polovima (Pervin, Cervone i John, 2008). Kako svaki pojedinac djeluje unutar nekoga konteksta, trebao je razviti određene strategije suočavanja s okolinom. Jedna od strategija jest i manipulacija. U okviru ovog istraživanja, manipulacija nije istražena kao način upravljanja fizičkom okolinom, već kao način upravljanja ljudima oko sebe, i to putem utjecaja na njihove emocije. Odnosno, cilj istraživanja bio je ispitati povezanost upravo navedenih osobina ličnosti sa sposobnošću upravljanja tuđim emocijama u svrhu osiguranja ostvarenja nekih vlastitih želja ili potreba (Grieve i Mahar, 2010). Tako se barem definira emocionalna manipulacija, odnosno, konstrukt koji se smatra „mračnom stranom emocionalne inteligencije“ (Austin i sur., 2007).

Prva pretpostavka ovog istraživanja se odnosila na postojanje razlike u količini strategija manipulacije koje koriste studenti i studentice u ispitanom uzorku. Očekivano je da će upravo muškarci postizati više rezultate na emocionalnoj manipulaciji. Naime, u nekim je istraživanjima navedeno da razlike između muškaraca i žena postoje u strategijama manipulacije (npr. Buss i sur., 1987; Buss, 1987). Nalazi su to na koje upućuje i istraživanje Rubina i Browna (1983) o nižim rezultatima muškaraca na interpersonalnoj orijentaciji, u odnosu na žene. Odnosno, niži IO govori da su muškarci skloniji zadovoljavanju vlastitih ciljeva, bez obzira na želje, osjećaje ili potrebe svoje partnerice (Swap i Rubin, 1983). Dodatno, istraživanje Austin i suradnika (2007) je ukazalo na značajno veće rezultate muškaraca na subskali emocionalne manipulacije, dok su Smith i Austin (2008) pronašli da žene postižu značajno veće rezultate. Mnogi drugi autori su pokušali pronaći razlike u korištenju strategija emocionalne manipulacije između muškaraca i žena (Cody, McLaughlin i Jordan, 1980; Falbo i Peplau, 1980; Howard, Blumstein i Schwartz, 1986; prema Cataldi i Reardon, 1996), no konzistencija korištenih strategija više od strane jednog, u odnosu na drugi spol, najčešće nije dobivena. S obzirom da su razlike ipak dobivane kroz razna istraživanja, naročito kod studenata (Austin i sur.,

2007), koji su i u ovom radu činili uzorak, krenulo se od pretpostavke da će rezultati studenata na skali emocionalne manipulacije biti značajno viši, u odnosu na rezultate postignute od strane studentica. Statističkim analizama na prikupljenim podacima je utvrđeno da razlika između navedenih skupina, u ovom istraživanju, nema (vidi tablicu 2). Nepostojanje spolnih razlika u količini korištenja emocionalne manipulacije ne iznenađuje, ako se u obzir uzme međusobna nesukladnost prijašnjih istraživanja, kao i činjenica da su različiti rezultati dobiveni primjenom različitih izvora podataka (Buss i sur., 1987). Nadalje, nije provedena detaljna analiza pojedinih strategija, već općenito, generalne tendencije upotrebe emocionalne manipulacije. Dosadašnja istraživanja, u kojima su razlike postojale, te su rezultate dobila upravo za pojedine strategije upravljanja partnerom. Moguće je, stoga, da razlike koje se odnose na nešto češću uporabu strategija kojima se nadoknađuje nedostatak moći kod žena, ili strategija kojima muškarci svoju moć nad ženama naglašavaju (npr. Cowan, Drinkard i McGavin, 1984; Falbo i Peplau, 1980; Gruber i White, 1986; Johnson, 1976; prema Cataldi i Reardon, 1996) na kraju dovode do podjednake tendencije manipuliranja partnerom. Razlikuje se samo način na koji to čine.

Nepostojanje spolnih razlika je omogućilo da se daljnje analize provedu zajednički za skupine muškaraca i žena, kako bi se odgovorilo na pitanje koje je pokrenulo cijelo istraživanje. Naime, manipulacija je strategija koja se, kao mehanizam korespondencije pojedinac-okolina, koristi za utjecanje, prinuđivanje, mijenjanje, pobuđivanje ili iskorištavanje okoline (Buss i sur., 1987). Dodatno, Wiggins i Broughton (1985; prema Buss i sur., 1987) smatraju da su mnoge dispozicije individualnih razlika, odnosno osobine ličnosti, zapravo intrinzično socijalne. Prema tome, ako su osobine ličnosti i socijalno određene, a manipulacija je konstrukt korišten upravo u svrhu upravljanja svojom socijalnom okolinom, logično je da mora biti neke povezanosti među njima. Dobiveni rezultati potvrđuju hipotezu o postojanju značajne korelacije između dimenzija ličnosti ekstraverzije i neuroticizma te količine korištenja emocionalne manipulacije partnerom. Dakle, osobe koje su imale više rezultate na faktoru neuroticizma i ekstraverzije, također su iskazale veće korištenje emocionalne manipulacije. Faktor čija povezanost s emocionalnom manipulacijom nije očekivana, a dobivena je u istraživanju, jest ugodnost. Rezultati ukazuju da što je osoba više na ugodnosti ima manju tendenciju emocionalnog upravljanja partnerom. Austin i suradnici (2007) su također utvrdili pozitivnu povezanost emocionalne manipulacije s ekstraverzijom i neuroticizmom, te negativnu s ugodnošću, no,

u njihovom istraživanju su i faktori otvorenost k iskustvu (pozitivno) i savjesnost (negativno) korelirali s emocionalnom manipulacijom, što ovdje nije bio slučaj. Međutim, neuroticizam nije korelirao s emocionalnom manipulacijom u istraživanju Smith i Austin (2008), dok su, s druge strane, pronađene pozitivne korelacije sa savjesnošću i negativne s otvorenosti k iskustvu.

Za istaknuti su i sve dobivene povezanosti na drugim subskalama upitnika emocionalne manipulacije. Važnost tih dviju subskala za razumijevanje tuđeg emocionalnog ponašanja se nalazi u sposobnosti ljudi da izraze i emocije koje ne osjećaju zapravo, a drugi je taj da, jednako tako, mogu izabrati ne pokazati emocije koje doživljavaju (Cupach i Spitzberg, 2011). Prema tome, istraženi su i nedostatak emocionalnih vještina i sakrivanje osjećaja. Istraživanje je ukazalo na negativne povezanosti svih osobina ličnosti s nedostatkom emocionalnih vještina. Točnije, osobe visoko na ekstraverziji, ugodnosti, emocionalnoj stabilnosti, otvorenosti prema iskustvu te savjesnosti ne pokazuju nedostatak emocionalnih vještina. Bitno je naglasiti da postoje određene situacije kada nije pristojno pokazati što osjećaš uistinu, te ljudi ne pokazuju emocije. To je normalno ponašanje u situacijama kada osobe trebaju biti pristojne, na primjer, reći: „Drago mi je što te vidim“, iako to ne misle zapravo, no nepristojno je izraziti svoje prave osjećaje. Osim toga, ponekad se prave emocije prikrivaju zbog srama što ih se uopće osjeća (npr. osjećaj poniženja zbog pada na ispitu, ljubomora na tuđi uspjeh i sl.). S druge strane, emocije se mogu prikrivati iz drugačijih razloga, poput želje za manipulacijom tuđim uvjerenjima, što se nalazi i u pozadini „pokeraškog izraza lica“. S obzirom da svi ljudi istovremeno daju i prikupljaju informacije o drugima putem raznih emocionalnih znakova (poput izraza lica), prikrivanje takvih znakova drugima daje manje informacija i rezultira boljom strateškom pozicijom u odnosu na druge. Odnosno, pruža veću mogućnost manipulacije (Cupach i Spitzberg, 2011). Rezultati ovog istraživanja su pokazali da pojedinci visoko na ekstraverziji nemaju potrebu prikrivanja svojih osjećaja, dok su oni visoko na emocionalnoj stabilnosti i savjesnosti skloni tome. Kada se ti rezultati usporede s onima na skali emocionalne manipulacije vidljivo je da prikrivanje osjećaja ne mora nužno biti povezano sa željom za manipuliranjem. Odnosno, osobe visoko na ekstraverziji i neuroticizmu su iskazale veću sklonost manipuliranju, dok one nisko na toj dimenziji iskazuju veću sklonost prikrivanju osjećaja. To znači da pojedinci koji su niže na

dimenzijama ekstraverzije i neuroticizma mogu biti skloniji prikrivanju svojih osjećaja, no ne u svrhu manipuliranja partnerom.

U skladu s upravo navedenim, Buss (1992) je dobio da osobe visoko na ekstraverziji kao način manipuliranja drugima najčešće koriste pozivanje na odgovornost (npr. natjerati osobu da se obveže da će to učiniti) i prisilu (npr. vikati na osobu dok ne učini što se od nje traži), za razliku od onih nisko na ekstraverziji, koji imaju tendenciju korištenja ponižavanja kao načina manipuliranja drugima. Dakle, podčinjavaju sebe kako bi drugi nešto učinili za njih. Pored toga, pronađeno je da pojedinci visoko na neuroticizmu teže uporabi tretmana tišinom (npr. ne odgovarati osobi na pokušaje komunikacije dok ne učini što se od nje traži) i prisile da bi utjecali na svoje intimne partnere (Buss i sur., 1987), dok je u kasnijem istraživanju Buss (1992) dobio veću uporabu regresije (npr. biti zlovoljan dok osoba ne učini što druga osoba želi) kod emocionalno nestabilnih pojedinaca. Ugodnost je negativno povezana s korištenjem prisile i tretmana tišinom, u suprotnosti s pozitivnom povezanosti s urazumljivanjem (Smith i Austin, 2008; Buss, 1992; Buss, 1987). Dodatno, savjesnost se pokazala kao osobina ličnosti koja najčešće dovodi do korištenja urazumljivanja (npr. ukazati na sve dobre strane željenog ponašanja) kao načina manipuliranja partnerima (Buss, 1992). Usto, Floyd, Erbert, Davis i Haynes (2005) istraživanjem putem samoiskaza sudionika potvrđuju veće korištenje emocionalno manipulativne komunikacije od strane mlađih, više ekstrovertiranih i neurotičnih sudionika. Osim toga, sudionici skloniji manipulaciji su češće bili i više psihotični, više socijalno aktivni, više općenito emocionalni, sa većim strahom od intimnosti. Naročito često se manipulacija odnosila na prijatelje (u 34.2% slučajeva), trenutnog momka ili djevojku (24.4%) te bivšeg momka ili djevojku (11.5%).

Posljednjom hipotezom ovog istraživanja je pretpostavljena značajna razlika u tendenciji korištenja emocionalne manipulacije s obzirom na trajanje veze. Hipoteza je postavljena u navedenom smjeru prvenstveno zbog pretpostavke da se duljinom veze odnos partnera produbljuje, zajedno s poznavanjem partnerovih navika, sklonosti, ali i slabosti. Kada osoba zna što konkretno potiče neku drugu, njoj blisku osobu da se ponaša na određen način, postoji velika mogućnost da će to iskoristiti u trenucima kada joj je potrebno. Na primjer, vrlo vjerojatno romantični partner zna kada treba koristiti rečenicu punu komplimenata, biti sav romantičan i drag (šarm), kada se duriti (regresija), nabrojiti sve logične razloge i dobre strane nekog ponašanja (urazumljivanje) ili se čak poniziti kako

bi njegov partner učinio nešto po njegovoj želji (Buss i sur., 1987). Jednako tako, zna koje strategije ne treba niti pokušati koristiti, a koje će uvijek djelovati. Stoga se očekivala veća emocionalna manipulacija romantičnim partnerom nakon dulje, u odnosu na kraću vezu. Ipak, to u ovom konkretnom istraživanju nije potvrđeno (vidi tablicu 4). Rezultati na skali emocionalne manipulacije za osobe koje su dugo, i one koje su kratko u vezi, se nisu značajno razlikovali. Kao odgovor na takve rezultate može se ponuditi više objašnjenja. Jedno od njih se odnosi na nedovoljno obuhvaćen raspon trajanja veze da bi se te razlike pokazale, odnosno najkraća veza ispitanih pojedinaca je trajala 1 mjesec, a najdulja 144 mjeseca, no mali je broj sudionika koji su znatno duže u vezi, u odnosu na one čija veza traje kraće. Točnije, drugi problem je općenito mali broj ispitanog uzorka koji je bio u vezi (56). Objašnjenje nudi i Bussovo istraživanje (1987) gdje je dobiveno da je s većom sličnosti partnera i njihovim međusobnim odgovaranjem bilo manje korištenje manipulacije, i to svih vrsta koje spadaju pod emocionalnu manipulaciju. Partneri koji su sličniji vjerojatno ostaju dulje u vezi, a time znači da koriste i manje manipulacije, što podupiru Bussovi rezultati (1987). Vidljiv je, također, još jedan nedostatak, a odnosi se na arbitrarno određen raspon mjeseci koji definira dužu (u trajanju od 13 i više mjeseci) i kraću vezu (u trajanju od 1 do 12 mjeseci). Postoji mogućnost da bi s drugačije definiranim navedenim pojmovima bili dobiveni i drugačiji rezultati. Bitno je istaknuti još jednu stvar. Ukoliko je emocionalna manipulacija relativno stabilna osobina, jednako kao i ostale osobine ličnosti, sama duljina veze ne može imati toliko veliki utjecaj na ponašanje osobe. Ako je osoba sklona, odnosno, nije sklona emocionalnoj manipulaciji, nastaviti će se ponašati u skladu s time duž cijele veze, bez obzira koliko veza trajala. Stoga, osoba koja prethodno nije bila sklona manipulaciji, usprkos kasnijoj spoznaji o mogućem načinu manipuliranja partnerom, ne želi to raditi. Dok osoba koja je to radila prije, boljom spoznajom karakteristika partnera nauči kako to bolje iskoristiti. To je pitanje koje ukazuje na potrebu za dodatnim longitudinalnim ispitivanjem.

Faktor koji nije ispitan u ovome radu, a može pružiti još neka objašnjenja emocionalne manipulacije, jest emocionalna inteligencija. S obzirom da se ona definira kao individualna razlika u omjeru u kojem osoba prikladno procjenjuje i upravlja vlastitim emocijama, kao i emocijama drugih osoba (Mayer i Salovey, 1997), u istraživanjima je povezana s prosocijalnim ponašanjem, boljim interpersonalnim odnosima (Goleman, 1995; prema Nozaki i Koyasu, 2013), ali i manipulacijom ponašanja drugih osoba kako bi ona

odgovarala vlastitim interesima (Austin i sur., 2007). Potrebno je, stoga, ispitati povezanost emocionalne inteligencije s utjecajem na emocije drugih (da bi bile u skladu s vlastitim ciljevima), odnosno emocionalnom manipulacijom drugima. Nadalje, u sljedećim istraživanjima bi preporučljivo bilo uključiti i dimenziju makijavelizma, s obzirom da su Austin i suradnici (2007) naglasili kako bi pojedinci s makijavelističkom ličnosti mogli biti stručnjaci u emocionalnoj manipulaciji drugima. Prijašnja istraživanja pretpostavljaju da osobe visoko na makijavelizmu karakterizira tendencija emocionalnog manipuliranja drugima i korištenje obmana u svrhu ostvarivanja osobnih planova. Ograničenje istraživanja se zasigurno odnosi i na malen broj sudionika, kao što je već naglašeno prije, te činjenicu da je ispitivana samo populacija studenata za koje je istraživanje Austin i suradnika (2007) već pokazalo kako se rezultati na varijablama ekstraverzija i emocionalna manipulacija razlikuju u odnosu na još jedan ispitanik (online panel) uzorak. Ujedno, istraživanje je provedeno samo upitnicima, odnosno, samoiskazima sudionika. Prijašnja istraživanja (npr. Buss, 1992; Buss i sur., 1987; Buss, 1987; Cataldi i Reardon, 1996) su pružila uvid u neslaganja između različitih mjera korištenih za ispitivanje emocionalne inteligencije, što ukazuje na nedostatak korištenja samo jedne metode i potrebu za kombinacijom više njih istodobno.

Ovo, i slična istraživanja, svakako ukazuju na važnost ispitivanja konstrukta emocionalne manipulacije, dok također daju uvid u moguće načine manipuliranja partnerima, čime olakšava prepoznavanje ukoliko se podložnost njemu želi izbjeći. Problem se jedino javlja pri sposobnosti ljudi da procijene kada netko njima upravlja. Kao što je pokazalo istraživanje Erberta i Floyda (2004), ljudi, u slučaju da se radi o njima dragim osobama, poput prijatelja i sl., nisu skloni tumačenju emocionalne ekspresije kao manipulativne. Potreba za socijalnom poželjnošću sprječava osobe u razmišljanju o bilo kakvim naznakama odbijanja, odnosno pokazivanjima pažnje u kontekstu manipulacije. Iznimku predstavljaju samo osobe s većom potrebom za zaštitom vlastite autonomije, što naravno, uključuje i potrebu za time da se ne bude žrtva manipulacije. Istraživanja povezanosti karakteristika ličnosti sa korištenjem manipulacijskih strategija, kako je istaknuo Buss (1987), doprinose razvoju interakcijskog okvira koji omogućuje bolje povezivanje socijalne psihologije sa psihologijom ličnosti. Također, premda je možda i prerano za donošenje zaključaka o tome na koji način birati romantične partnere, moguće je povući neke poveznice na temelju rezultata dobivenih ovakvim i sličnim istraživanjima. Prema tome, za partnere osoba nisko

na ugodnosti postoji veća mogućnost da budu podvrgnuti naređivanju, vikanju, kritiziranju i sličnim ponašanjima koje uključuju strategije manipuliranja kojima su sklone osobe s tom crtom ličnosti. U suprotnosti s time, partneri osoba visoko na neuroticizmu mogu biti podvrgnuti čestom durenju, zlovoljnosti, cmizdrenju, ali isto tako i kritiziranju, naređivanju i vikanju. Pritom osobe koje vole stvari riješiti putem razumnih, logičnih argumenata bi mogle dobro proći ako izaberu partnere visoko na ugodnosti, savjesnosti ili otvorenosti prema iskustvu.

6. ZAKLJUČCI

Rezultati ovog istraživanja upućuju na to da nema značajnih razlika između mladića i djevojaka u tendenciji korištenja emocionalne manipulacije. Postoji pozitivna povezanost između emocionalne manipulacije te neuroticizma i ekstraverzije, dok je povezanost s ugodnosti negativna. Kada je riječ o duljini veze, ne razlikuje se količina korištene emocionalne manipulacije kod osoba koje su dugo, odnosno kratko, u vezi.

7. LITERATURA

Admin, A.A. (2013). *Psychopaths and love*. Amazon: Kindle Edition.

Austin, E.J., Farrelly, D., Black, C., Moore, H. (2007) Emotional intelligence, machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Personality and Individual Differences*, 43, 179-189.

Bowers, L. (2003). Manipulation: searching for an understanding. *Journal of Psychiatric and Mental Health Nursing*, 10, 329-334.

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.

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., Gomes, M., Higgins, D.S., Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(6), 1219-1229.
- Cataldi, A.E., Reardon, R. (1996). Gender, interpersonal orientation and manipulation tactic use in close relationships. *Sex roles*, 35(3-4), 205-218.
- Cupach, W.R., Spitzberg, B.H. (2011). *The dark side of close relationships II*. New York: Routledge.
- Dussault, M., Hojjat, M., Boone, R. (2013). Machiavellianism and dating: deception and intimacy. *Social Behavior & Personality: An International Journal*, 41(2), 283-294.
- Erbert, L.A., Floyd, K. (2004). Affectionate expressions as face-threatening acts: Receiver assessments. *Communication Studies*, 55, 230-246.
- Floyd, K., Erbert, L.A., Davis, K.L., Haynes, M.T. (2005). *Human affection exchange: XVI. An exploratory study of affectionate expressions as manipulation attempts*. Arizona State University: Neobjavljeni rukopis.
- Goldberg, L.R. (1999). A broad-bandwidth, public-domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several five-factor models. U Mervielde, I., Deary, I., De Fruyt, F., Ostendorf, F. (ur.), *Personality psychology in Europe*, (str. 7-28). Tilburg: Tilburg University Press.
- Goldberg, L.R. (1993). The structure of phenotypic personality traits. *American Psychologist*, 48(1), 26-34.
- Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence*. New York: Bantam Books.
- Grieve, R. (2011). Mirror Mirror: The role of self-monitoring and sincerity in emotional manipulation. *Personality and Individual Differences*, 5(8), 981-985.
- Grieve, R., Mahar, D.P. (2010). The emotional manipulation-psychopathy nexus: relationships with emotional intelligence, alexithymia, and ethical position. *Personality and Individual Differences*, 48(8), 945-950.
- Hample, D., Dallinger, J.M. (1988). Individual differences in cognitive editing standards. *Human Communication Research*, 14, 123-144.

- Larsen, R.J., Buss, D.M. (2008). *Psihologija ličnosti*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Mayer, J. D., and P. Salovey. 1997. What is emotional intelligence. U Salovey, P., Sluyter, D. J. (ur.), *Emotional development and emotional intelligence*, (str. 3–31). New York: Basic Books.
- Major, B., Adams, J. B. (1983). Role of gender, interpersonal orientation and self-presentation in distributive-justice behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 598–608.
- McCreae, R.R., Costa, P.T. (2003). *Personality in adulthood: a five-factor theory perspective*. New York: The Guilford Press.
- McCreae, R.R., Costa, P.T. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 52(5), 509-516.
- McCreae, R.R., Costa, P.T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 81-90.
- Niven, K., Totterdell, P., Holman, D. (2009). A classification of controlled interpersonal affect regulation strategies. *Emotion*, 9(4), 498-509.
- Nozaki, Y., Koyasu, M. (2013). The relationship between trait emotional intelligence and interaction with ostracized others' retaliation. *PLoS ONE*, 8(10): e77579. doi:10.1371 /journal.pone.0077579.
- Pervin, L.A., Cervone, D., John, O.P. (2008). *Psihologija ličnosti: teorije i istraživanja*. Zagreb: Školska knjiga.
- Rubin, J.Z., Brown, B.R. (1975). *The Social Psychology of Bargaining and Negotiation*. New York: Academic Press.
- Smith, C., Austin, E. (2008). *Factor structure, validity and test re-test reliability of the Austin, Farrelly, Black and Moore emotional manipulation scale*, preuzeto 27.08.2014. s <https://www.era.lib.ed.ac.uk/handle/1842/2945>

Swap, W.C., Rubin, J.Z. (1983). Measurement of interpersonal orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(1), 208-219.

Wilson, D.S., Near, D., Miller, R.R. (1996). Machiavellianism: a synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*, 11(2), 285-299.