

Odnos taktika emocionalne manipulacije s privrženošću, percipiranom partnerovom reponzivnošću i zadovoljstvom vezom u ljubavnom odnosu

Groznicca, Iva

Master's thesis / Diplomski rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:131:010637>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-08-18**



Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
University of Zagreb
Faculty of Humanities
and Social Sciences

Repository / Repozitorij:

[ODRAZ - open repository of the University of Zagreb
Faculty of Humanities and Social Sciences](#)



Sveučilište u Zagrebu

Filozofski fakultet

Odsjek za psihologiju

**ODNOS TAKTIKA EMOCIONALNE MANIPULACIJE S PRIVRŽENOŠĆU,
PERCIPIRANOM PARTNEROVOM RESPONZIVNOŠĆU I
ZADOVOLJSTVOM VEZOM U LJUBAVNOM ODNOSU**

Diplomski rad

Iva Groznica

Mentorica: prof. dr. sc. Željka Kamenov

Zagreb, 2023.

IZJAVA

Pod punom moralnom odgovornošću izjavljujem da sam ovaj rad izradio/la samostalno te da u njemu nema kopiranih, prepisanih ili preuzetih dijelova teksta tuđih radova koji nisu propisno označeni kao citati s navedenim izvorom iz kojeg su preneseni.

U Zagrebu, 14.6.2023.

Iva Groznica

SADRŽAJ

UVOD	1
<i>Taktike emocionalne manipulacije</i>	1
<i>Privrženost</i>	3
<i>Responzivnost</i>	6
METODA.....	10
<i>Postupak</i>	10
<i>Sudionici</i>	11
<i>Mjerni instrumenti</i>	12
<i>Socidemografska pitanja</i>	12
<i>Zadovoljstvo vezom</i>	12
<i>Taktike emocionalne manipulacije</i>	12
<i>Privrženost</i>	13
<i>Responzivnost</i>	14
REZULTATI.....	15
RASPRAVA	21
<i>Metodološka ograničenja i preporuke za buduća istraživanja</i>	28
<i>Praktične implikacije</i>	29
ZAKLJUČAK	30
LITERATURA.....	31
PRILOZI	34

Odnos taktika emocionalne manipulacije s privrženošću, percipiranom partnerovom
responzivnošću i zadovoljstvom vezom u ljubavnom odnosu

The association between emotional manipulation tactics, attachment, perceived partner
responsiveness and relationship satisfaction in a romantic relationship

Iva Groznica

Cilj ovog rada bio je ispitati rodne razlike u korištenju taktika emocionalne manipulacije i njihov odnos s privrženosti (anksioznost, izbjegavanje), percipiranom responzivnosti partnera i zadovoljstvom vezom. Provedeno je online anketno istraživanje na uzorku od 297 muškaraca i 544 žene u dobi od 18 do 40 godina koji se u ljubavnom odnosu nalaze minimalno šest mjeseci. Sudionici su ispunjavali Modificiranu skalu taktika manipulacije (Opat, 2017), Modificirani Inventar iskustava u bliskim vezama (Kamenov i Jelić, 2003), Skalu percipirane responzivnosti partnera (Reis i Carmichael, 2006) te pitanja o sociodemografskim podacima i obilježjima ljubavnih odnosa. Rezultati pokazuju da su žene sklonije korištenju direktnih taktika, a muškarci su skloniji korištenju indirektnih taktika za podilaženje, dok muškarci i žene podjednako koriste indirektnu taktiku prisile i sve taktike manipulacije općenito. Dobiveno je kako pojedinci visoko na anksioznoj privrženosti više koriste sve tri taktike manipulacije, dok pojedinci visoko na izbjegavajućoj privrženosti više koriste indirektnu taktiku prisile i podilaženja. Također, pojedinci koji postižu manji rezultat na upitniku percipirane partnerove responzivnosti i izvještavaju o manjem zadovoljstvu vezom u većoj mjeri koriste indirektnu taktiku prisile i podilaženja, dok nije utvrđena statistički značajna razlika u korištenju direktnih taktika. Hijerarhijska regresijska analiza pokazuje kako rod, dob, duljina trajanja veze, djeca, privrženost (anksioznost, izbjegavanje) i percipirana partnerova responzivnost značajno doprinose objašnjenju varijance svake taktike posebno, dok je zadovoljstvo vezom svoj značajan samostalni doprinos pokazalo jedino u objašnjenju varijance indirektnih taktika prisile. **Ključne riječi:** taktike emocionalne manipulacije, privrženost, percipirana partnerova responzivnost, zadovoljstvo vezom

The aim of this paper was to examine gender differences in the use of emotional manipulation tactics and their relationship with attachment (anxiety, avoidance), perceived partner responsiveness and relationship satisfaction. An online survey was conducted on a sample of 297 men and 544 women aged 18 to 40 who have been in a relationship for at least six months. Participants completed the Modified manipulation tactics scale (Opat, 2017), Modified Inventory of Experiences in Close Relationships (Kamenov and Jelić, 2003), Perceived Partner Responsiveness Scale (Reis and Carmichael, 2006) and questions about sociodemographic data and characteristics of romantic relationships. The results show that women are more inclined to use direct tactics, and men are more inclined to use indirect humoring tactics, while men and women equally use indirect coercion tactics and all manipulation tactics in general. It was found that individuals high on anxious attachment use all three manipulation tactics more, while individuals high on avoidant attachment use indirect coercion and humoring tactics more. Also, individuals who achieve a lower result on the questionnaire of perceived partner responsiveness and report lower satisfaction with the relationship will use indirect coercion and humoring tactics, while a statistically significant difference with direct tactics was not established. Hierarchical regression analysis shows that gender, age, length of relationship, children, attachment (anxiety, avoidance) and perceived partner's responsiveness significantly contribute to explaining the variance of each tactic separately, while relationship satisfaction is significant showed an independent contribution only in explaining the variance of indirect coercion tactics. **Keywords:** emotional manipulation tactics, attachment, perceived partner responsiveness, relationship satisfaction

UVOD

Taktike emocionalne manipulacije

Prema evolucijskoj psihologiji, tri osnovna načina na koja pojedinci mogu stupiti u interakciju sa socijalnom okolinom jesu selekcija, evokacija i manipulacija (Buss, 1987). Selekcija je namjerno odabir onih situacija u koje ćemo ući, odnosno namjerno izbjegavanje nepoželjnih situacija, a evokacija podrazumijeva strategije, akcije, konflikte ili prisile namjerno izazvane pojedinčevim karakteristikama koje prikazuje svijetu oko sebe (Larsen i Buss, 2008). Posljednji od tih načina, manipulacija, podrazumijeva načine na koje pojedinci namjerno pokušavaju promijeniti neko ponašanje drugih ljudi (Buss, 1987). Kao takva, manipulacija se uglavnom percipira kao dosta nepoželjno ponašanje, antisocijalnog smjera, ali zapravo može biti jedan od načina vrlo prilagođenog ponašanja (Buss, 1987). U prilog tome ide činjenica kako prirodna selekcija favorizira ljude uspješne u manipuliranju određenim situacijama i objektima u svojoj sredini (Buss, 1987). Takvi objekti mogu biti nežive prirode (razne sirovine za izradu odjeće, alata ili oružja), ali i živa bića (prijatelj, partner, roditelj) (Buss i sur., 1987). Buss i suradnici (1987) ističu kako pojedinci neće koristiti iste manipulativne taktike u svim vrstama odnosa (npr. prijateljskom, partnerskom, poslovnom i roditeljskom), nego će biti skloni koristiti različite strategije kako bi nagovorili prijatelja da im učini neku uslugu ili majku da im pričuva djecu, a također će drukčije pristupiti situaciji u kojoj trebaju od poslodavca tražiti povišicu ili od svog partnera masažu. S obzirom na to, Opat Jozić i Ombla (2019) navode kako vrsta odnosa određuje vrstu taktike koja će se u određenoj situaciji smatrati primjerenom. Bolju interpersonalnu manipulaciju osiguravaju što bolje i razvijenije socijalne vještine, mogućnost predviđanja reakcije na neke emocionalne podražaje te sposobnost razumijevanja osjećaja drugih (Bacon i Regan, 2016). Zbog toga proces manipulacije igra veliku ulogu među vrstama koje žive u grupi, kao što je slučaj upravo s ljudskom vrstom (Buss i sur., 1987). Kako bi se manipulacija što bolje razumjela prvi je korak identificiranje različitih manipulativnih taktika kojima se ljudi koriste pri čemu koriste različite psihološke mehanizme kako bi ostvarili neki svoj cilj i želju, odnosno kako bi utjecali na ponašanja drugih i, samim time, mijenjali ih (Buss i sur., 1987). S obzirom na brojne vrste odnosa unutar kojih se ljudi nalaze i na mnoštvo ciljeva prema kojima su

usmjereni, taktike kojima se služe u određenim situacijama mogu se znatno razlikovati (Buss i sur., 1987). Značajno veće korištenje svih taktika emocionalne manipulacije, s obzirom na sve druge vrste odnosa, zabilježeno je u ljubavnim odnosima (Buss, 1992). Buss i suradnici (1987) identificirali su u ljubavnim odnosima šest osnovnih taktika manipulacije: razum, šarm, prisilu, regresiju, tretman šutnjom i ponižavanje. Taktika šarma najčešće se koristila kako bi se neko ponašanje potaknulo, odnosno kako bi druga osoba napravila ono što mi želimo, dok su se taktike tretmana šutnjom i prisile najčešće koristile kako bi se prekinulo neželjeno ponašanje druge osobe (Buss i sur., 1987). Butković i Bratko (2007) su unutar prijateljskih i obiteljskih odnosa proveli istraživanje na hrvatskom uzorku i dobili trodimenzionalnu strukturu taktika emocionalne manipulacije: *indirektne taktike prisile* (kritiziranje druge osobe, vikanje, ignoriranje), *indirektne taktike za podilaženje* (osoba ponudi nešto zauzvrat drugoj osobi ili obeća da će joj nešto kupiti, ponizi se) i *direktne taktike* (osoba objašnjava zbog čega je to važno, daje razloge, ukazuje kako će biti zabavno). Istu je podjelu prikazala Opat (2017) prijevodom Modificirane skale taktika manipulacije na hrvatski jezik i prilagođavanjem iste na hrvatski uzorak. S druge strane, Falbo i Peplau (1980) proveli su istraživanje čiji je cilj bio otkriti i identificirati dimenzije koje se nalaze u osnovi taktika manipulacije korištenih u ljubavnim odnosima. Upitnik o romantičnoj vezi koji su oni primijenili sadržavao je, između ostaloga, jednu česticu gdje su sudionici trebali napisati esej o tome koje strategije najčešće koriste kada nastoje svog partnera nagovoriti da učini nešto što oni žele. Time su dobili 13 taktika manipulacije koje je bilo moguće razvrstati u dvije dimenzije. Prva dimenzija, dimenzija direktnosti, kretala se od otvorenih i direktnih taktika (govorenje i traženje) do indirektnih taktika (sugeriranje ili pozitivni i negativni afekt). Druga dimenzija, dimenzija bilateralnosti, kretala se od bilateralnih, interaktivnih taktika (cjenkanje i uvjeravanje) do unilateralnih taktika (povlačenje i laissez-faire) u kojima jedna osoba nezavisno od druge poduzima ono što želi (Falbo i Peplau, 1980). Manipulacija se, stoga, može prikazati kao ponašanje koje ima svoje razloge, cilj ili svrhu, dok korištenje pojedinih taktika manipulacije ovisi o tome što se želi postići (Opat Jozić i Ombla, 2019). Bošković (2020) ističe da je kroz provedena dosadašnja istraživanja utvrđeno kako postoje značajne razlike u vrstama, ali i učestalosti korištenja određenih taktika emocionalne manipulacije s obzirom na spol (Bacon i Regan, 2016; Buss i sur., 1987; Butković i Bratko, 2009). Iako su rezultati

brojnih istraživanja, donekle, nekonzistentni izdvojiti ćemo neke od njih. Bacon i Regan (2016) navode kako žene značajno više koriste taktike manipulacije od muškaraca te su sklonije korištenju indirektnih taktika u odnosu na muškarce, koji su skloniji korištenju direktnih taktika manipulacije. Falbo i Peplau (1980) ističu kako žene favoriziraju i sklonije su korištenju indirektnih i unilateralnih taktika (indirektne taktike prisile i podilaženja), dok muškarci favoriziraju i skloniji su korištenju direktnih i bilateralnih taktika manipulacije. Butković i Bratko (2009) utvrdili su, među parovima blizanaca, kako žene općenito koriste taktike manipulacije u značajno većoj mjeri od muškaraca, odnosno žene su sklonije korištenju indirektnih taktika za prisilu i direktnih taktika, dok kod indirektnih taktika za podilaženje nije bilo razlike jer su ih podjednako koristili i muškarci i žene. Bošković (2020), također, potvrđuje nalaz kako ne postoji značajna razlika u korištenju indirektnih taktika za podilaženje između muškaraca i žena, ali žene značajno više od muškaraca koriste indirektne taktike za prisilu i direktne taktike. Buss i suradnici (1987) ističu kako su žene sklonije korištenju svih manipulativnih taktika, dok kod muškaraca sklonost korištenju niti jednoj taktici nije značajno izražena. Ovakva nekonzistentnost u rezultatima upućuje na potrebu za daljnjim istraživanjima i ispitivanje rodni razlika u korištenju taktika emocionalne manipulacije.

Privrženost

Krajem 50-ih godina John Bowlby razvio je jednu od najznačajnijih teorija, teoriju privrženosti, čija je osnovna postavka da stvaranje ranih veza i kvaliteta brige u dojenačkoj dobi predstavlja temelj za kasnije funkcioniranje pojedinca i formiranje privrženog ponašanja. Najčešće se privrženost definira kao trajna emocionalna povezanost s objektom privrženosti te je njezina svrha održavanje blizine s objektom, posebno u stresnim situacijama (Bowlby, 1969). Iako se u kontekstu privrženosti najčešće govori o odnosu djeteta i majke, odnosno o emocionalnoj povezanosti između djeteta i roditelja/skrbnika, krajem 50-ih godina 20. stoljeća privrženost je poprimila širi koncept (Ajduković, Kregar Orešković i Laklija, 2006). Ainsworth i suradnici (1978) definiraju privrženost kao odnos dviju osoba koje imaju jaku emocionalnu vezu te se trude održati svoje odnose. Kao takva, privrženost predstavlja dobar okvir za razumijevanje prijateljskih, obiteljskih, ljubavnih i drugih odnosa pa, u skladu s tim, Hazan i Shaver (1987) navode da se tri stila privrženosti, koja postoje u djetinjstvu,

mogu vidjeti u odrasloj dobi. Sigurnu privrženost karakterizira povjerenje u druge ljude i lakoća uspostavljanja odnosa s drugima. Anksiozno/ambivalentnu privrženost karakterizira intenzivna potreba za emocionalnom bliskošću s drugima te se boje da nisu dovoljno voljeni, a izbjegavajuća privrženost podrazumijeva nedostatak povjerenja u druge, neovisnost i izbjegavanje bliskosti (Hazan i Shaver, 1987). Bowlby (1973) je pretpostavio da rana djetetova iskustva koja stekne u interakciji s primarnim skrbnikom formiraju sklonost traženju pomoći i ponašanja privrženosti. Bitni se podaci pohranjuju u obliku mentalnih reprezentacija osobe i okoline te se tako stvaraju unutarnji (internalni) radni modeli o sebi i drugima. Točnije, pojedinac će na temelju rezultata prijašnjih potraživanja za blizinom s objektom privrženosti stvoriti sliku, odnosno pojam o sebi kao osobe koju je moguće ili nemoguće voljeti, a objekt privrženosti kao nekog vrijednog ili nevrijednog povjerenja. Na taj način stvaraju se radni *model o sebi* (reprezentacija vlastitih vrijednosti i sposobnosti) i radni *model o drugima* (odgovaranja i osjetljivost drugih na potraživanja). Takvi modeli, korišteni u kontekstu bliskih odnosa u odrasloj dobi, čine osnovu za formiranje četiri tipa privrženosti prikazana u *Tablici 1*.

Tablica 1

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

		Model o sebi (ovisnost ili anksioznost)	
		Pozitivan (niska)	Negativan (visoka)
Model o drugima (izbjegavanje)	Pozitivan (nisko)	SIGURNI TIP (ugoda s intimnošću i autonomijom)	ZAOKUPLJENI TIP (zaokupljenost odnosima)
	Negativan (visoko)	ODBIJAJUĆI TIP (odbijanje bliskosti, neovisni)	PLAŠLJIVI TIP (strah od bliskosti, izbjegavanje društva)

Pojedinci s razvijenim zaokupljenim i plašljivim tipom privrženosti postižu više rezultate na dimenziji anksioznosti te je ona usko povezana s modelom o sebi. S druge strane, pojedinci koji imaju odbijajući i plašljivi tip privrženosti postižu više rezultate na dimenziji izbjegavanja pa je ona usko povezana s modelom o drugima (Feeney, 1999).

Iako je Bowlby (1969) pretpostavio kako je jednom formiran stil privrženosti relativno stabilan i otporan na promjenu tijekom cijelog života pojedinca te tako određuje kvalitetu svih drugih odnosa, u zadnje se vrijeme postavlja pretpostavka o vrlo malom stupnju preklapanja stila privrženosti u dječjoj i odrasloj dobi te ovisno o

objektu privrženosti. Kamenov (2007) navodi kako se na privrženost može gledati kao na transakcijski proces prema kojemu formiranje stila privrženosti prema određenoj osobi ne ovisi samo o radnim modelima tog pojedinca, nego i o iskustvima koje pojedinac ima s objektom privrženosti. Kako bi provjerile navedene postavke, Kamenov i Jelić (2005) provele su istraživanje i utvrdile da stilovi privrženosti mladih jako variraju ovisno o odnosu, točnije prilično su nestabilni. Sigurni se stil privrženosti pokazao najstabilnijim, a osobe s razvijenim nesigurnim stilom privrženosti u ljubavnom odnosu nastojale su to kompenzirati sigurnim stilom privrženosti u drugim, manje ugrožavajućim odnosima (prijateljskim, obiteljskim). Jelić i suradnici (2006) potvrdili su spomenute nalaze, odnosno nije utvrđena stabilnost nesigurnih stilova privrženosti u različitim vrstama bliskih odnosa kao što predviđa Bowlbyjeva teorija privrženosti, već takvi pojedinci u jednoj vrsti odnosa pokazuju nesigurni stil privrženosti, dok u drugoj vrsti odnosa izražavaju drukčiji stil privrženosti. Blažeka Kokorić (2005), proučavajući privrženost i ulogu primarne obitelji u formiranju kvalitete partnerskih odnosa mladih u ranoj odrasloj dobi, pokazala je kako je doživljaj roditeljskog prihvaćanja jedan od ključnih čimbenika za razvoj kvalitetnog partnerskog odnosa u odrasloj dobi, odnosno iskustvo koje pojedinac nosi iz odnosa s roditeljem/skrbnikom igra bitnu ulogu u oblikovanju kvalitete ljubavnih odnosa pojedinca u kasnijem životu. Potvrdu tom nalazu pronašle su Kamenov i Jelić (2005) pokazavši da će anksiozno privrženi pojedinci u ljubavnim odnosima potjecati iz obitelji s manje kvalitetnim roditeljskim odnosom za razliku od onih koji dolaze iz funkcionalnije roditeljske okoline. S obzirom na to, može se zaključiti da dimenzije privrženosti mogu biti jedna od važnih odrednica ponašanja u ljubavnom odnosu. Anksiozno privrženi pojedinci skloni su disfunkcionalnim uvjerenjima, negativnim interpersonalnim očekivanjima, nedovoljnoj responzivnosti i pretjeranom davanju podrške, dok izbjegavajuće privrženi pojedinci izbjegavaju bliskost, imaju negativna očekivanja od partnera, održavaju distancu što se tiče samootkrivanja te davanja i primanja podrške (Shaver i Mikulincer, 2006). Opat Jozić i Ombla (2018) istaknule su kako je anksioznost u ljubavnim odnosima pozitivno povezana s korištenjem indirektnih taktika za podilaženje, dok korelacije ostalih taktika manipulacije s anksioznosti u privrženosti nisu značajne. Zaključuju kako je sklonost tjeskobnom traženju bliskosti i topline te konstantnom odobravanju od strane partnera povezana s vjerojatnijim

podilaženjem partneru u situacijama kada želimo da partner nešto učini (Opat Jozić i Ombla, 2018). Anksiozno privrženi pojedinci pokazuju niže razine zadovoljstva u interakciji sa svojim partnerom (Tucker i Anders, 1998), a postoji i veća vjerojatnost da će iskazivati ojađenost te tako, tijekom većih neslaganja s partnerom, koristiti i manje uspješne taktike raspravljanja (Guerrero, 1996). Nasuprot njima, izbjegavajuće privrženi pojedinci pokazuju manje zainteresiranosti i obazrivosti prema partneru, uspostavljaju manje kontakta očima (Guerrero, 1996) te pokazuju, općenito, manje izražajno ponašanje (Le Poire, Shepard i Duggan, 1999; prema Opat, 2017). Stoga je za očekivati kako će anksiozno privrženi pojedinci biti skloniji korištenju taktika emocionalne manipulacije kako bi ostvarili i osigurali željenu blizinu s partnerom, dok će izbjegavajuće privrženi pojedinci izbjegavati korištenje taktika emocionalne manipulacije. Opat (2017) navodi kako je anksioznost pozitivno povezana samo s korištenjem indirektnih taktika za podilaženje, dok je izbjegavanje u ljubavnim odnosima negativno povezano s korištenjem indirektnih taktika za prisilu.

Stilovi privrženosti, kao takvi, oblikuju mnoge procese u vezi, od postignute intimnosti, predanosti, stabilnosti, pružanja i traženja potpore partnera, sukoba pa sve do ljubomore i brojnih drugih procesa (Feeney, 1999). Prema Opat (2017) brojna istraživanja ukazuju na negativna očekivanja koja pojedinci imaju od svog partnera (npr. Mikulincer, 1998) ili veći rizik od nasilja kod određenih kombinacija stilova privrženosti koje su partneri razvili tijekom života (Doumas i sur., 2008). Opat Jozić i Ombla (2018) navode kako takvi nalazi mogu biti povezani s vrstama i učestalosti taktika manipulacije korištenih kako bi se partnera držalo pod kontrolom. Zbog svega navedenog, a ujedno i zbog vrlo malog broja istraživanja koji dovode u odnos privrženost i taktike manipulacije, čini se važnim ispitati povezanost privrženosti s taktikama emocionalne manipulacije, kao i doprinos privrženosti u objašnjenju korištenja taktika manipulacije.

Responzivnost

Percipirana partnerova responzivnost opisuje se kao percepcija toga da partner razumije, podržava i cijeni potrebe svog partnera, stoga predstavlja jedan od osnovnih procesa u proučavanju kvalitete odnosa (Reis i sur., 2004). Vrlo je važno biti responzivan prema partneru jer se time povećava partnerova vjera u naše namjere

(Mikulincer i Nachson, 1991). Partner je responzivan onda kada njegova ponašanja (npr. ekspresija emocija, otkrivanje) apostrofiraju potrebe, želje, postupke i komunikaciju osobe s kojom su u interakciji (Miller i sur, 1983; prema Mišković, 2022). Kada ljudi osjećaju da su njihovi partneri osjetljiviji, samim time vjeruju da imaju intimniji odnos s kojim su zadovoljniji (Laurenceau i sur., 1998.; Canevello i Crocker, 2010). Responzivni partneri prenose razumijevanje, vrednovanje i brigu te su zbog toga osjetljivi na osjećaje i potrebe svojih partnera, topli su i žele učiniti da se njihovi partneri osjećaju ugodno, saslušano, shvaćeno i cijenjeno (Gable i Reis, 2006). Također, Reis i suradnici (2004) navode da se ljudi, kada svoje partnere percipiraju kao responzivne, osjećaju zadovoljno, blisko i predano tim odnosima te je takva percepcija partnerove responzivnosti presudan čimbenik za kvalitetu i dobrobit ljubavnih odnosa. Oni su tada osjetljivi na osjećaje svojih partnera, topli, žele da se njihovi partneri osjećaju sigurno, kao i to da ih se razumije, sluša i cijeni. Na temelju toga, može se pretpostaviti da kvaliteta veze ovisi o uvjerenjima o responzivnosti partnera, odnosno o percepciji da partner razumije, cijeni i podržava važne aspekte nas samih. Hendrick i suradnici (1988; prema Mišković, 2022) ističu kako je responzivnost povezana s visokim zadovoljstvom u dugotrajnim ljubavnim odnosima. Mikulincer i Shaver (2007) ističu kako su upravo responzivnost partnera i njihova osjetljivost u trenucima neugode i patnje jedan od glavnih uvjeta za osjećaj sigurnosti, povjerenja i sreće, bolje odnošenje prema drugima te, posljedično, stabilnu vezu. S druge strane, Hazan i Shaver (1987) navode kako neresponzivnost i nedostupnost partnera dovodi do toga da osoba postaje anksiozna, preosjetljiva na znakove ljubavi, odnosno njihovo izostajanje te na odbijanje ili odobravanje. Takvo ponašanje s vremenom postaje nefunkcionalno i takva vrsta frustrirajućeg odnosa dovodi do obrambenog distanciranja od strane partnera, a ponekad čak i do nemogućnosti stvaranja dubokih emocionalnih odnosa s drugima kako bi se izbjegla bol ili neugoda (Hazan i Shaver, 1987). S obzirom na sve navedeno, ovim istraživanjem želimo ispitati odnos između percipirane partnerove responzivnosti i korištenja taktika emocionalne manipulacije, odnosno doprinos percipirane partnerove responzivnosti u objašnjenju korištenja taktika manipulacije.

Zadovoljstvo vezom

Za većinu odraslih ljudi ljubavni odnosi predstavljaju jedan od najvažnijih odnosa u životu jer takvi, zadovoljavajući, odnosi doprinose psihičkom zdravlju, zadovoljstvu životom i dobrobiti pojedinca (Vollmann i sur., 2019; prema Mišković, 2022). Iako samim postojanjem nekog odnosa s drugom osobom nije određena niti kvaliteta tog odnosa niti naše zadovoljstvo istim, upravo je zadovoljstvo vezom jedno od glavnih razloga napuštanja veze ili ostajanja u njoj (Zorić, 2023). Kao takvo, zadovoljstvo vezom predstavlja visoku učestalost međusobnog povjerenja i dijeljenja pozitivnih misli o vezi te nisku učestalost rasprava o razdvajanju (Bošković, 2020). Teorija socijalne razmjene predstavlja tri važna koncepta u tom kontekstu: gubici (vrijeme, trud, novac), dobici (prihvatanje, podrška, druženje) i vrijednosti. Dok gubici imaju negativno značenje za osobu, nagrade imaju pozitivno značenje, a vrijednost odnosa određena je upravo razlikom između dobitaka i gubitaka (Zafirovski, 2005). Ukoliko su dobici veći od gubitaka odnos je vrednovan pozitivnim. Obrnuto, ukoliko su gubici veći od dobitaka, odnos se percipira kao negativan (Zorić, 2023). Sve to utječe na subjektivno zadovoljstvo odnosom pa oni pozitivno vrednovani odnosi, u pravilu, upućuju na zadovoljstvo odnosom, dok oni negativno vrednovani odnosi upućuju na nezadovoljstvo odnosom (Burns, 1973.; prema Zorić, 2023). Neki autori zadovoljstvo vezom kao mjeru istraživanja svode na jedno jedino, direktno pitanje, dok drugi autori preferiraju veći broj čestica. Istraživanja su pokazala kako postoji visoka povezanost između mjera zadovoljstva vezom kada se koristi samo jedna ili kada se koristi više čestica (Omejec, 2020). Iako se zadovoljstvo vezom pokazalo kao važan konstrukt istraživanja, ne postoji puno istraživanja koja ga stavljaju u odnos s taktikama manipulacije. Bošković (2020), primjerice, navodi kako će veća emocionalna inteligencija voditi do učinkovitijih strategija rješavanja sukoba, a to vodi do slabljenja tendencije manipulativnog ponašanja i manje sukoba, što, posljedično, dovodi do većeg zadovoljstva vezom. Nadalje, Brewer i Abell (2017; prema Komesarović, 2020) ističu kako pretjerana kontrola partnera te njegova manipulativna ponašanja dovode do smanjenog zadovoljstva vezom. Kako je riječ o korelacijskim istraživanjima postoji mogućnost njihove obrnute interpretacije, odnosno sudionici koji su manje zadovoljni vezom u većoj će mjeri koristiti taktike emocionalne manipulacije. Na temelju toga smo

u ovom istraživanju, kako bismo što bolje istražili manipulativne taktike, uključili i zadovoljstvo vezom kao jedan od prediktora.

S obzirom na nedovoljnu istraženost korištenja taktika emocionalne manipulacije zanimalo nas je u kojoj su mjeri privrženost i percipirana partnerova responzivnost odrednice korištenja pojedinih taktika manipulacije. Povrh toga, zanimalo nas je i u kojoj je mjeri zadovoljstvo postojećom vezom odrednica korištenja taktika. Kako takve karakteristike pojedinca nisu neovisne od samih osobina, odlučili smo njihov doprinos ispitati hijerarhijskom regresijskom analizom tretirajući sociodemografske karakteristike i obilježja ljubavnih odnosa kao kontrolne varijable.

PROBLEMI I HIPOTEZE ISTRAŽIVANJA

Cilj ovog istraživanja bio je ispitati rodne razlike u korištenju taktika emocionalne manipulacije te ispitati doprinos sociodemografskih karakteristika i obilježja ljubavnih odnosa, privrženosti, percipirane partnerove responzivnosti i zadovoljstva vezom u korištenju taktika emocionalne manipulacije.

Problemi ovog istraživanja bili su:

1. Ispitati postoji li razlika između žena i muškaraca u korištenju taktika emocionalne manipulacije u ljubavnom odnosu.
2. Ispitati doprinos sociodemografskih karakteristika, obilježja ljubavnih odnosa, privrženosti, percipirane partnerove responzivnosti i zadovoljstva vezom u objašnjenju varijance korištenja svake taktike emocionalne manipulacije posebno.

S obzirom na navedene probleme i postojeću literaturu dosadašnjih istraživanja postavljene su sljedeće hipoteze:

1. Pretpostavlja se da će žene općenito biti sklonije korištenju manipulativnih taktika u odnosu na muškarce te da će žene u značajno većoj mjeri koristiti indirektne taktike prisile i direktne taktike, dok neće postojati statistički značajna razlika u korištenju indirektnih taktika za podilaženje, odnosno muškarci i žene podjednako će ih koristiti.

S obzirom na nedostatak istraživanja vezanih uz sociodemografske podatke i obilježja ljubavnih odnosa (osim varijable roda čija je problematika opisana u prvom problemu)

u tom dijelu nemamo hipotezu, nego tome pristupamo eksploratorno, dok je hipoteza za ostale varijable sljedeća:

2. Pretpostavlja se da će povrh sociodemografskih karakteristika i obilježja ljubavnih odnosa, koje ćemo uključiti u prvom koraku, privrženost sudionika i percipirana partnerova responzivnost, koje uključujemo u drugom koraku, statistički značajno doprinijeti objašnjenju korištenja svake taktike manipulacije posebno na način da će oni sudionici koji na dimenziji anksioznosti postižu viši rezultat, a na dimenziji izbjegavanja i upitniku percipirane partnerove responzivnosti postižu niži rezultat u većoj mjeri koristiti svaku od taktika manipulacije. Nadalje, pretpostavlja se da će povrh toga zadovoljstvo vezom, uključeno u trećem koraku, statistički značajno doprinijeti objašnjenju varijance kriterija na način da će sudionici zadovoljniji vezom u manjoj mjeri koristiti taktike manipulacije.

METODA

Postupak

Podaci za ovo istraživanje prikupljeni su u siječnju 2023. godine korištenjem online upitnika kreiranog u aplikaciji *Limesurvey*. Poveznica na upitnik objavljena je na društvenim mrežama *Facebook* i *Instagram* na nekoliko različitih profila i grupa. Sudionici su zamoljeni da upitnik prosljede svima onima za koje znaju da odgovoraju uvjetima istraživanja koji su bili opisani (dob između 18 i 40 godina te duljina trajanja veze minimalno šest mjeseci) uz napomenu da upitnik ispuni samo jedna osoba iz ljubavnog odnosa. Također, upitnik je objavljen i na stranicma *Omega* (Sustav učenja na daljinu kojeg koriste studenti Filozofskog fakulteta) kako bi i studenti psihologije mogli pridonijeti regrutiranju sudionika. Prije samog ispunjavanja upitnika sudionici su se u uputi upoznali sa svrhom istraživanja, uvjetima za sudjelovanje u istraživanju te predviđenim vremenom rješavanja upitnika od 10 minuta. Sudionicima je zajamčena anonimnost, odnosno to da se njihovi rezultati ni na koji način neće moći povezati s njima te je njihovo sudjelovanje dobrovoljno pa imaju pravo odustati od daljnjeg rješavanja u bilo kojem trenutku. Posebna se napomena stavila za dio u kojem su sudionici zamoljeni da samo jedan partner iz ljubavnog odnosa ispuni anketu kako ne bi

došlo do dupliranja podataka. Nakon toga, pritiskom na tipku „Sljedeće“, sudionici su pristali na sudjelovanje u istraživanju te su započeli s ispunjavanjem upitnika.

Sudionici

U istraživanju je sudjelovao prigodan uzorak od 841 sudionika odrasle dobi u rasponu od 18 do 40 godina ($M=24.58$; $SD=5.206$), od čega su njih 297 bili muškarci (35.3%), a njih 544 su bile žene (64.7%). Uvjet za sudjelovanje u istraživanju, osim dobne skupine, bio je da se osobe trenutno nalaze u ljubavnom odnosu minimalno šest mjeseci. Trajanje najkraće veze iznosilo je šest mjeseci, dok je trajanje najduže veze iznosilo 280 mjeseci, odnosno malo manje od 24 godine ($M=41.31$; $SD=41.074$). Iako je odgovaranju na upitnik pristupilo ukupno 920 osoba, od toga je 79 osoba izuzeto iz istraživanja jer nisu odgovarali uvjetima istraživanja (npr. bili su manje od šest mjeseci u vezi, imali su više od 40 godina). Sve sociodemografske karakteristike (dob, obrazovanje, radni status, veličina mjesta odrastanja) te karakteristike ljubavnih odnosa (duljina trajanje veze, zadovoljstvo vezom, oblik veze, vrsta veze, imaju li sudionici djecu) prikazane su u *Tablici 2*. Gotovo polovina sudionika je kao najviši završeni stupanj obrazovanja navela srednju školu, a polovina sudionika još uvijek studira. Najveći broj sudionika dolazi iz mjesta koji sadrži više od 100 000 stanovnika ili manje od 5 000 stanovnika. Većina sudionika nalazi se u heteroseksualnoj vezi, bez djece i hodaju sa svojim partnerom.

Tablica 2

Aritmetičke sredine, standardne devijacije i postoci sociodemografskih podataka te nekih obilježja ljubavnih odnosa sudionika (N=841)

		Žene		Muškarci		Ukupno	
		M	SD	M	SD	M	SD
	Dob	24.04	4.827	25.55	5.719	24.58	5.206
	Duljina trajanja veze	40.35	39.528	43.07	43.778	41.31	41.074
		Postotak (%)		Postotak (%)		Postotak (%)	
Obrazovanje	osnovna škola	0.4		1.3		0.7	
	srednja škola	46.3		51.2		48.0	
	viša stručna sprema	31.8		25.6		29.6	
	visoka stručna sprema	20.0		20.5		20.2	
	doktorski studij	1.5		1.3		1.4	
Radni status	zaposlen/a	33.1		54.5		40.7	

	nezaposlen/a student/ica	7.4 59.6	2.7 42.8	5.7 53.6
Veličina mjesta odrastanja	do 5 000	29.4	23.3	29.4
	od 5 000 do 10 000	14.5	10.4	13.1
	od 10 000 do 50 000	23.5	15.8	20.8
	od 50 000 do 100 000	9.4	8.1	8.9
	više od 100 000 stanovnika	23.2	36.4	27.8
Oblik veze	hodamo	63.8	62.3	63.3
	živimo zajedno	19.9	20.5	20.1
	u braku smo	16.4	17.2	16.6
Djeca	da	12.5	12.8	12.6
	ne	87.5	87.2	87.4
Vrsta veze	heteroseksualna	96.5	97.0	96.7
	homoseksualna	3.5	3.0	3.3

Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, duljina trajanja veze – izražena u mjesecima

Mjerni instrumenti

Socidemografska pitanja

U istraživanju je korišten upitnik općih podataka u kojem su sudionici odgovarali na pitanja koja se odnose na rod, dob, obrazovanje, radni status (student/(ne)zaposlen), veličinu mjesta odrastanja, oblik veze (hodamo/živimo zajedno/u braku smo), trajanje veze (izraženo u mjesecima), imaju li sudionici djecu, vrstu veze (heteroseksualna/homoseksualna).

Zadovoljstvo vezom

Za samoprocjenu zadovoljstva vezom korištena je jedna čestica na kojoj su sudionici na skali od 1 (uopće nisam zadovoljan/na) do 7 (u potpunosti sam zadovoljan/na) trebali označiti koliko su zadovoljni vlastitom vezom.

Taktike emocionalne manipulacije

Za samoprocjenu taktika emocionalne manipulacije korištena je *Modificirana skala taktika manipulacije* (prevedena i modificirana verzija Tactics of manipulation; Buss, 1992; Opat, 2017). Skala predstavlja skraćenu verziju Skale taktika manipulacije (Buss, 1992) koja se koristi za ispitivanje sklonosti korištenja određenih taktika manipulacije nad drugim pojedincem u različitim odnosima kako bi postigao određene

ciljeve. Opat (2017) je Modificiranu skalu taktika manipulacije, prijevodom na hrvatski jezik, prilagodila korištenju na hrvatskom uzorku. Provedbom istraživanja i statističkih analiza skraćivanja skale, dobivene su tri osnovne subskale: 1) direktne taktike (npr. „Objasnim joj/mu zašto želim da to učini.“, „Iznosim razloge zbog kojih bi to trebao/la učiniti.“, „Zamolim je/ga da to uradi.“), 2) indirektna taktika prisile („Zahtijevam da to učini.“, „Kritiziram nju/njega ako to ne učini.“, „Durim se dok to ne učini.“) i 3) indirektna taktika za podilaženje („Kažem da ću joj/mu učiniti uslugu ako to napravi.“, „Dajem joj/mu komplimente kako bi to učinio/la.“, „Kažem joj/mu da će uživati u tome.“). Zadatak ispitanika jest na skali od 1 (nikada) do 7 (najvjerojatnije) procijeniti vjerojatnost korištenja ponuđene skale, odnosno opisane čestice subskale. Ukupan rezultat na svakoj pojedinoj subskali računa se kao prosjek odgovora koje je sudionik dao na pojedinim česticama. Subskala direktnih taktika sadrži osam čestica, subskala indirektnih taktika prisile sadrži deset čestica, a subskala indirektnih taktika za podilaženje sadrži osam čestica, čime je ukupan broj čestica cjelokupne skale 26. Veći rezultat na pojedinoj subskali ukazuje na veću sklonost i učestalost korištenja određene taktike. U ovom istraživanju koeficijent pouzdanosti tipa unutarnje konzistencije (Cronbachov alpha) za indirektna taktika prisile iznosi .89, za direktne taktike .85, za indirektna taktika za podilaženje .85, dok za cijelu skalu taktika emocionalne manipulacije iznosi .92. Gotovo identični, visoki koeficijenti dobiveni su i u nekim drugim istraživanjima (Opat Jozić i Ombla, 2019; Bošković, 2020).

Privrženost

Za samoprocjenu privrženosti u ljubavnim odnosima korišten je *Modificirani Brenannov Inventar iskustava u bliskim vezama* (Kamenov i Jelić, 2003). Upitnik predstavlja skraćenu skalu Brennana i suradnika (1998) koju su, hrvatskom jeziku i populaciji, prilagodile Kamenov i Jelić (2003). Provedbom istraživanja i statističkih analiza utvrđena su dva osnovna faktora, odnosno dvije dimenzije: anksioznost (npr. „Jako se brinem da ću izgubiti partnera.“) i izbjegavanje (npr. „Radije ne pokazujem partneru svoje prave osjećaje.“). Svaka je dimenzija određena s devet čestica koje u različitim kombinacijama daju četiri tipa, odnosno stila privrženosti: sigurni, zaokupljeni, odbijajući i plašljivi stil privrženosti. Skalu je moguće primjenjivati u tri različite vrste bliskih odnosa: partnerskom (ljubavnom) odnosu, obiteljskom i

prijateljskom. U ovom je slučaju primijenjen *Upitnik privrženosti prema ljubavnim partnerima*. Zadatak sudionika jest na skali od 1 (uopće se ne slažem) do 7 (u potpunosti se slažem) izraziti svoj stupanj slaganja sa svakom od ponuđenih čestica. Ukupan rezultat određuje se posebno na dvjema dimenzijama izračunavajući prosjek označenih vrijednosti na pojedinim česticama, uz obrnuto bodovanje čestica pod rednim brojevima 9, 13 i 17. Mogući raspon rezultata kreće se od 9 do 63 za svaku dimenziju, uz medijan vrijednosti od 36, na temelju kojega se određuju nisko/visoko anksiozni/izbjegavajući pojedinci. Iako ovakva skala predstavlja skraćenu verziju instrumenta, autorice su istaknule kako su zadržane gotovo sve karakteristike originalne skale, uz zadovoljavajuću pouzdanost tipa unutarnje konzistencije koja je u njihovom istraživanju za dimenziju anksioznosti iznosila .82, a za dimenziju izbjegavanja .86. U ovom istraživanju koeficijent pouzdanosti unutarnje konzistencije iznosi .84 za dimenziju anksioznosti te .83 za dimenziju izbjegavanja.

Responzivnost

Za procjenu responzivnosti trenutnog ljubavnog partnera korištena je *Skala percipirane partnerove responzivnosti* (Perceived Partner Responsiveness Scale – Reis i Carmichael, 2006) koja sadrži 18 čestica (npr. „Moj/a partner/ica obično izvrsno prosuđuje o mom karakteru.“, „Moj/a partner/ica obično cijeni i poštuje cijelog mene, ovakvog/u kakav jesam.“, „Moj/a partner/ica obično visoko vrednuje moje sposobnosti i mišljenja.“) raspoređenih u dvije domene: razumijevanje i validacija. Zadatak sudionika jest procijeniti svoj stupanj slaganja sa svakom navedenom tvrdnjom na skali od 1 (uopće nije točno) do 7 (u potpunosti točno). Rezultat sudionika predstavlja prosjek odgovora na svim česticama. Viši rezultat ukazuje na višu razinu percipirane partnerove responzivnosti i obrnuto. Koeficijent pouzdanosti unutarnje konzistencije skale zadovoljavajuće je visok te iznosi .96, identično istraživanju Miškovića (2022).

Sudonici su najprije odgovarali na sociodemografska pitanja i neka pitanja koja se odnose na obilježja ljubavnih odnosa, zatim su ispunjavali upitnik taktika emocionalne manipulacije, potom upitnik privrženosti koji se odnosio na njihovo funkcioniranje u ljubavnim odnosima i na kraju su ispunjavali upitnik percipirane responzivnosti partnera s kojim se trenutno nalaze u ljubavnom odnosu.

REZULTATI

Prikupljeni podaci obrađeni su statističkim programom IBM SPSS 21. Prije samog odgovaranja na postavljene probleme i provjeravanja postavljenih hipoteza, provedena je analiza deskriptivnih podataka te je provjeren normalitet distribucija ispitivanih varijabli. Rezultati Kolmogorov-Smirnovljevog testa ukazuju na to da distribucije rezultata svih mjera, osim cjelokupne skale taktika emocionalne manipulacije, značajno odstupaju od normalne distribucije. Iako je normalna distribucija rezultata pretpostavka za korištenje parametrijskih testova, Petz (2012) ističe kako je uvjet za korištenje parametrijske statistike da distribucije rezultata nisu u obliku U-krivulje ili bimodalne. Kako to ovdje nije slučaj, odnosno niti jedna distribucija rezultata nije u obliku U-krivulje ili bimodalna (vidi *Prilog 2*), nego su sve pozitivno ili negativno asimetrične, smatramo opravdanim korištenje parametrijskih testova u daljnjoj obradi. Deskriptivni podaci ispitivanih varijabli te podaci povezani s normalitetom distribucija prikazani su u *Tablici 3*.

Tablica 3

Deskriptivni statistički podaci za ispitivane varijable (N=841)

Varijabla	M	SD	Min	Max	K-S	Asim.	Spljošt.
Taktike emocionalne manipulacije	84.93	24.685	26	172	.026	-.088	.178
Indirektne taktike prisile	23.02	10.915	10	64	.116*	.713	1.046
Direktne taktike	38.53	9.821	8	56	.082*	.192	-.677
Indirektne taktike za podilaženje	23.38	9.722	8	54	.067*	-.429	.439
Anksioznost	23.80	10.326	9	62	.095*	.025	.725
Izbjegavanje	18.95	8.766	9	55	.128*	.908	1.127
Percipirana responzivnost	107.86	18.568	18	126	.164*	4.773	-1.977
Zadovoljstvo vezom	6.21	1.033	1	7	.274*	4.584	-1.814

*Legenda: *p<.01, M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, Min – minimalni ostvareni rezultat, Max – maksimalni ostvareni rezultat, K-S – rezultati Kolmogorov-Smirnovljevog testa, Asim. – asimetričnost, Spljošt. - spljoštenost*

Kako bismo odgovorili na prvi istraživački problem i provjerili postoje li rodne razlike u korištenju taktika manipulacije, proveden je t-test za velike nezavisne uzorke čiji su rezultati prikazani u *Tablici 4*. Utvrđeno je da se žene i muškarci statistički značajno ne razlikuju u ukupnom korištenju svih taktika emocionalne manipulacije, kao niti u korištenju indirektnih taktika prisile. S druge strane, utvrđena je statistički

značajna razlika u korištenju direktnih taktika i indirektnih taktika za podilaženje. Žene u većoj mjeri koriste direktne taktike ($t=3.198$; $df=839$; $p<.01$), dok muškarci u većoj mjeri koriste indirektnu taktiku za podilaženje ($t=-5.335$; $df=839$; $p<.001$).

Tablica 4

Rezultati t-testa dobiveni usporedbom muških i ženskih sudionika na ispitivanim varijablama taktika emocionalne manipulacije (N=841)

	Rod	M	SD	t
Taktike emocionalne manipulacije	ž	84.69	24.777	-.379
	m	85.36	24.552	
Indirektnu taktiku prisile	ž	23.32	10.885	1.054
	m	22.49	10.968	
Direktnu taktiku	ž	39.29	9.792	3.087*
	m	37.12	9.733	
Indirektnu taktiku za podilaženje	ž	22.08	9.494	-5.335**
	m	25.76	9.699	

Legenda: * $p<.01$, ** $p<.001$, M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, t – vrijednost t-testa, ž – žene, m – muškarci

Prije provedbe hijerarhijske regresijske analize i odgovaranja na drugi problem provjerili smo bivarijatne korelacije između sociodemografskih karakteristika, obilježja ljubavnih odnosa i taktika emocionalne manipulacije koje su prikazane u *Prilogu 1* u *Tablici 7* koja, ujedno, prikazuje cjelokupnu korelacijsku matricu svih ispitivanih varijabli. Rezultati ukazuju na to da su starije osobe sklonije korištenju indirektnih taktika prisile i indirektnih taktika za podilaženje, dok između direktnih taktika i dobi nije pronađena nikakva povezanost. Varijable obrazovanja i veličine mjesta odrastanja nisu statistički značajno povezane ni s jednom taktikom manipulacije. Nadalje, rezultati pokazuju da osobe koje su duže u vezi više koriste sve tri taktike. Osobe koje imaju djecu više koriste indirektnu taktiku prisile i indirektnu taktiku za podilaženje, dok nije utvrđena nikakva povezanost s direktnim taktikama.

Također, izračunati su i Pearsonovi koeficijenti korelacije između dimenzija privrženosti, percipirane partnerove responzivnosti i zadovoljstva vezom s taktikama emocionalne manipulacije čiji su rezultati izdvojeni i prikazani u *Tablici 5*. Rezultati ukazuju na to da je dimenzija anksioznosti na mjeri privrženosti ljubavnom partneru pozitivno povezana sa svim taktikama emocionalne manipulacije, odnosno pojedinci s

izraženom anksioznošću oko veze u većoj će mjeri koristiti indirektne taktike prisile ($r=.394$; $p<.001$), direktne taktike ($r=.216$; $p<.001$) i indirektne taktike za podilaženje ($r=.260$; $p<.001$). Također, dobivena je statistički značajna pozitivna povezanost dimenzije izbjegavanja s obje indirektne taktike, dok nije dobivena statistički značajna povezanost između dimenzije izbjegavanja i direktnih taktika ($r=-.058$; $p>.05$). Osobe koje izvještavaju o sklonosti izbjegavanju bliskosti u većoj mjeri koriste indirektne taktike prisile ($r=.258$; $p<.001$) i indirektne taktike za podilaženje ($r=.129$; $p<.001$). Nadalje, utvrđena je statistički značajna negativna korelacija između percipirane partnerove responzivnosti i indirektnih taktika prisile ($r=-.338$; $p<.001$) te percipirane partnerove responzivnosti i indirektnih taktika za podilaženje ($r=-.174$; $p<.001$), dok nije utvrđena statistički značajna povezanost između percipirane partnerove responzivnosti i direktnih taktika ($r=.028$; $p>.05$). Oni pojedinci koji postižu veći rezultat na upitniku percipirane partnerove responzivnosti u manjoj će mjeri koristiti indirektne taktike prisile i indirektne taktike za podilaženje. Također, utvrđena je statistički značajna negativna korelacija između zadovoljstva vezom i indirektnih taktika prisile ($r=-.304$; $p<.001$) te zadovoljstva vezom i indirektnih taktika za podilaženje ($r=-.096$; $p<.01$), dok nije utvrđena statistički značajna povezanost između zadovoljstva vezom i direktnih taktika ($r=-.024$; $p>.05$). Oni pojedinci koji izvještavaju o većem zadovoljstvu vezom u manjoj će mjeri koristiti indirektne taktike prisile i indirektne taktike za podilaženje.

Tablica 5

Pearsonovi koeficijenti korelacije između taktika emocionalne manipulacije, skala privrženosti (anksioznost i izbjegavanje), percipirane responzivnosti i zadovoljstva vezom (N=841)

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1. Taktike emocionalne manipulacije	-							
2. Indirektne taktike prisile	.822**	-						
3. Direktne taktike	.750**	.354**	-					
4. Indirektne taktike podilaženja	.859**	.606**	.496**	-				
5. Anksioznost	.363**	.394**	.216**	.260**	-			
6. Izbjegavanje	.142**	.258**	-.058	.129**	.295**	-		

7. Percipirana responzivnost	-.207**	-.338**	.028	-.174**	-.363**	-.472**	-
8. Zadovoljstvo vezom	-.182**	-.304**	-.024	-.096*	-.284**	-.387**	.713**

Legenda: * $p < .01$, ** $p < .001$

Nadalje, prije samog računanja regresijske analize potrebno je provesti dva testa preduvjeta, test kolinearnosti i Q-Q plot analizu distribucije reziduala. S obzirom na to da na interpretaciju rezultata regresijske analize može utjecati kolinearnost, provjerili smo postoji li ona te na temelju kriterija (Field, 2017) zaključili da ne postoji čime je opravdano računanje regresijske analize. Točnije, dobiveni rezultati pokazuju kako se faktori inflacije varijance (VIF) kreću u rasponu od 1 do 2.5 što je manje od 10 te tako ne predstavljaju problem za računanje regresijske analize svih triju taktika manipulacije (vidi *Prilog 3*). Nadalje, jedan od preduvjeta za provedbu regresijske analize jest normalno distribuiranje rezidualnih rezultata oko predviđene vrijednosti u kriteriju i to da rezidualni rezultati imaju linerani odnos s predviđenim vrijednostima (Petz, 2012). Također, Petz (2012) navodi kako raspršenje rezidualnih rezultata oko crte regresije, odnosno prognoziranih rezultata u kriteriju treba biti podjednako duž cijelog raspona kriterijske varijable (postojanje homoscedasticeta rezidualnih rezultata). Rezultati takve analize prikazani su u *Prilogu 4* te ne predstavljaju problem za računanje regresijske analize, odnosno računanje regresijske analize smatra se opravdanim.

Nakon provjere preduvjeta i izračunatih korelacija, a s ciljem odgovaranja na drugi problem, odnosno ispitivanja doprinosa nekih sociodemografskih karakteristika i obilježja ljubavnih odnosa, privrženosti, percipirane partnerove responzivnosti i zadovoljstva vezom u objašnjenju korištenja taktika emocionalne manipulacije provedena je hijerarhijska regresijska analiza. U prvom smo koraku uveli sociodemografske karakteristike roda i dobi te varijable duljine trajanja veze i djece kao obilježja ljubavnih odnosa. U drugom smo koraku uveli varijablu privrženosti, odnosno dimenzije anksioznosti i izbjegavanja, te varijablu percipirane partnerove responzivnosti, a u trećem smo koraku uveli varijablu zadovoljstva vezom. Provedene su tri hijerarhijske regresijske analize s opisanim modelom za svaku od taktika emocionalne manipulacije koje su predstavljale kriterijske varijable. Rezultati hijerarhijske regresijske analize prikazani su u *Tablici 6*.

Tablica 6

Rezultati hijerarhijske regresijske analize s tri vrste taktika emocionalne manipulacije kao kriterijima (N=841)

Korak		Indirektne	Direktne	Indirektne
		taktike prisile	taktike	taktike za podilaženje
		β	β	β
1	Rod	-.054	-.106**	.181***
	Dob	.092*	-.030	-.029
	Duljina trajanja veze	.162***	.130**	.115**
	Djeca	-.036	.058	-.037
	R	.251***	.150***	.218***
	R2	.063***	.022***	.048***
	2	Rod	-.024	-.062
Dob		.063	-.006	-.035
Duljina trajanja veze		.160***	.121**	.111**
Djeca		-.032	.031	-.045
Anksioznost		.320***	.267***	.272***
Izbjegavanje		.065	-.094*	-.001
Percipirana responzivnost		-.158***	.085*	-.050
R		.501***	.287***	.364***
R2	.251***	.082***	.133***	
$\Delta R2$.188***	.060***	.085***	
3	Rod	-.012	-.053	.211***
	Dob	.062	-.007	-.035
	Duljina trajanja veze	.157***	.119**	.112**
	Djeca	-.036	.029	-.044
	Anksioznost	.320***	.267***	.271***
	Izbjegavanje	.054	-.100*	-.001
	Percipirana responzivnost	-.089	.132*	-.067
	Zadovoljstvo vezom	-.100*	-.069	.024
	R	.506***	.290***	.364***
R2	.256***	.084***	.133***	
$\Delta R2$.005*	.002	.000	

Legenda: * <.05, ** p<.01, *** p<.001, β – standardizirani koeficijent multiple regresije, R2 – koeficijent determinacije, $\Delta R2$ – razlika koeficijenta determinacije pojedinog koraka regresije i njemu prethodnog koraka

Kako bi se ispitala uloga svih navedenih varijabli u objašnjenju varijance korištenja indirektnih taktika prisile u prvom su koraku uvrštene varijable sociodemografskih karakteristika i obilježja ljubavnih odnosa. Ovaj se regresijski model pokazao statistički značajnim i na temelju njega objašnjeno je 6.3% varijance kriterija ($F(4,836)=14.068$; $p<.001$; $R2=.063$). Točnije, što su osobe starije i što su dulje u vezi češće koriste indirektne taktike prisile. U drugom su koraku dodane dimenzije privrženosti, anksioznost i izbjegavanje, te percipirana partnerova responzivnost. Takav regresijski model pokazao se statistički značajnim i objašnjava ukupno 25.1% varijance

kriterija, što je dodatnih 18.8% ($F(7,833)=39.968$; $p<.001$; $R^2=.251$). Osobe koje su dulje u vezi, anksioznije osobe i one koje percipiraju svog partnera manje responzivnim češće koriste indirektne taktike prisile. U posljednjem, trećem, koraku dodana je varijabla zadovoljstva vezom i takav se regresijski model, također, pokazao statistički značajnim ($F(8,832)=35.802$; $p<.001$; $R^2=.256$) čime je objašnjeno ukupno 25.6% kriterija, odnosno dodatnih 0.5%. Osobe koje su dulje u vezi, koje su anksioznije i manje zadovoljne vezom češće koriste indirektne taktike prisile.

Istim su redoslijedom uvrštene varijable kako bi se ispitaio njihov doprinos u objašnjenju varijance korištenja direktnih taktika. Prvi se regresijski model pokazao statistički značajnim ($F(4,836)=4.802$; $p<.01$; $R^2=.022$) i njime je objašnjeno 2.2% varijance kriterija. Točnije, žene koje su dulje u vezi češće koriste direktne taktike. Drugi regresijski model, dodavanjem dimenzija privrženosti i percipirane partnerove responzivnosti, pokazao se statistički značajnim ($F(7,833)=10.652$; $p<.001$; $R^2=.082$) i objašnjava ukupno 8.2% varijance kriterija, što je dodatnih 6%. Osobe koje su dulje u vezi, koje su anksioznije, koje ostvaruju niže rezultate na dimenziji izbjegavanja i svog partnera percipiraju responzivnijim češće koriste direktne taktike. Treći regresijski model, uvođenjem varijable zadovoljstva vezom, pokazao se statistički značajnim ($F(8,832)=9.585$; $p>.001$; $R^2=.084$), međutim takvim modelom nije došlo do statistički značajne promjene u objašnjenju varijance kriterija (dodatnih 0.2%) čime je ukupno objašnjeno 8.4% varijance kriterija.

Ispitana je uloga svih varijabli u objašnjenju varijance korištenja indirektnih taktika za podilaženje. Prvi regresijski model pokazao se statistički značajnim ($F(4,836)=10.450$; $p<.001$; $R^2=.048$) i objašnjava ukupno 4.8% varijance kriterija. Točnije, muškarci i osobe koje su dulje u vezi češće koriste indirektne taktike za podilaženje. Drugi se regresijski model, također, pokazao statistički značajnim ($F(7,833)=18.176$; $p<.001$; $R^2=.133$) i kao takav objašnjava ukupno 13.3% varijance kriterija, što je dodatnih 8.5%. Muškarci, osobe koje su dulje u vezi i anksioznije osobe češće koriste indirektne taktike za podilaženje. Treći regresijski model, uvođenjem zadovoljstva vezom, pokazao se statistički značajnim ($F(8,832)=15.924$; $p>.001$; $R^2=.133$), međutim takvim modelom nije došlo do statistički značajne promjene u objašnjenju varijance kriterija jer je objašnjeno ukupno 13.3% varijance kriterija.

RASPRAVA

Ljubavni odnos podrazumijeva trajni odnos između dvije osobe koji može trajati dulje razdoblje, uključujući i cijeli životni vijek (Huang i Yu, 2000; prema Opat Jozić i Ombla, 2018). Iako postoje brojna istraživanja različitih aspekata kvalitete ljubavnih odnosa, istraživanja manipulativnog ponašanja nemaju toliku znanstvenu podršku. Taktike emocionalne manipulacije služe kao sredstvo kojim pojedinci utječu, mijenjaju ili oblikuju ponašanje drugih ljudi na namjeran, ali ne nužno svjestan način (Buss, 1992). S obzirom na činjenicu da se u ljubavnim odnosima značajno više koriste taktike manipulacije, nego u drugim vrstama odnosa (Buss i sur., 1987), prvi je problem ovog istraživanja bio ispitati rodne razlike u korištenju taktika manipulacije. Postavljena hipoteza potvrđena je u samo jednom dijelu, odnosno kao što je i predviđeno žene statistički značajno češće koriste direktne taktike ($t=3.087$; $df=839$; $p<.01$). Butković i Bratko (2009) istraživanjem taktika manipulacije na parovima blizanaca utvrdili su kako su žene sklonije korištenju direktnih taktika i indirektnih taktika prisile. Isti je nalaz, odnosno veću sklonost korištenja direktnih taktika i indirektnih taktika prisile kod žena dobila i Bošković (2020). Direktne su taktike nekonfliktne, razumne i jasne (Steil i Weltman, 1992) te se neki cilj nastoji ostvariti izazivanjem ugodnih emocija kod partnera ili zamolbom pa se takve taktike generalno više i koriste u odnosima sa suprotnim spolom (Butković i Bratko, 2009). Iako su neka istraživanja dobila kako su žene sklonije korištenju indirektnih taktika prisile, u ovom istraživanju to nije bio slučaj. Naime, dobiveno je kako ne postoji statistički značajna razlika, odnosno žene i muškarci podjednako koriste indirektnu taktiku prisile ($t=1.054$; $df=839$; $p>.05$). Niti jedno istraživanje koje smo pronašli ne pokazuje takav nalaz pa bi jedno od objašnjenja mogla biti socijalna poželjnost odgovora. Moguće je da su sudionici ublažavali svoja priznanja o korištenju indirektnih taktika prisile zbog svjesnosti o nepoželjnosti istih, odnosno srama zbog korištenja tih taktika ili jednostavno uopće nisu svjesni da ih koriste. Nadalje, sve je veći naglasak, općenito u životu pa tako i u ljubavnim odnosima, stavljen na asertivnu komunikaciju u vezama pa je moguće da je došlo do općenitog smanjenja korištenja takve vrste manipulativne taktike. Nadalje, dobivena je statistički značajna razlika u korištenju indirektnih taktika za podilaženje i to takva da muškarci češće koriste navedene taktike ($t=-5.335$; $df=839$; $p<.001$). Niti jedno istraživanje koje smo pronašli ne ide u prilog ovom nalazu, jer neka istraživanja pokazuju kako su žene

sklonije korištenju indirektnih taktika za podilaženje (Falbo i Peplau, 1980; Bacon i Regan, 2016), dok ostala pokazuju kako žene i muškarci podjednako koriste navedene taktike (Butković i Bratko, 2009; Bušković, 2020). Jedno od objašnjenja može biti povezano sa socijalizacijom, odnosno muškarci i žene socijalizirani su na dva različita načina, čime taktike manipulacije koriste na drugačiji način (Butković i Bratko, 2009). U svrhu zadržavanja partnerice, muškarci uglavnom koriste pokoravanje i samoponižavanje (npr. obećavanje da će se promijeniti, popuštanje svim njenim željama), dok žene najviše koriste verbalne signale posjedovanja (npr. ukazivanje drugima da je partner njen) (Buss i Shackelford, 1997). Moguće da su žene postale sve direktnije u traženju i zadovoljavanju vlastitih potreba i ostvarenju svog cilja, dok su muškarci postali svjesni važnosti zadovoljenja ženinih potreba na način da oblikuju lijep kompliment, pokažu malo šarma i, jednostavno, imaju malo više takta za razliku od indirektnih taktika prisile koje bi ih odvele u suprotnom smjeru. Također, moguće da je sve veći naglasak na asertivnoj komunikaciji u ljubavnim odnosima rezultirao većim uvažavanjem ženinih potreba od strane muškarca na šarmantniji i efikasniji način korištenjem indirektnih taktika za podilaženje. Zbog istih je razloga moguće da je dobiven nalaz kako žene i muškarci podjednako koriste sve taktike manipulacije, odnosno ne postoji statistički značajna razlika u korištenju svih taktika ($t=-.379$; $df=839$; $p>.05$), iako brojna istraživanja pokazuju kako su žene općenito sklonije korištenju taktika manipulacije (Buss i sur., 1987; Butković i Bratko, 2009; Bacon i Regan, 2016). Zbog nekonzistentnosti nalaza dobivenih u ovom istraživanju i svim drugim istraživanjima, poželjno je i preporuča se istraživati rodne razlike u korištenju taktika manipulacije.

Jedna od temeljnih odrednica bliskih odnosa, ne samo u djetinjstvu, nego i u svim drugim razvojnim fazama pojedinca jest privrženost. Ljubavne odnose odlikuje njegovanje, recipročnost u razmjeni pažnje, seksualni odnos i reprodukcija (Ajduković, Kregar Orešković i Laklija, 2006). Iako je istraživana uloga privrženosti u ljubavnim odnosima u odrasloj dobi, privrženost još nema toliku znanstvenu podršku u ispitivanju povezanosti s korištenjem taktika manipulacije pa je upravo takav odnos ispitan u svrhu odgovaranja na drugi problem. Rezultati ukazuju na to da je dimenzija anksiozne privrženosti pozitivno povezana sa svim taktikama emocionalne manipulacije, odnosno anksiozno privrženi pojedinci skloniji su korištenju indirektnih taktika prisile ($r=.394$;

$p < .001$), direktnih taktika ($r = .216$; $p < .001$) i indirektnih taktika za podilaženje ($r = .260$; $p < .001$). Opat Jozić i Ombla (2018) ističu kako pojedinci s razvijenim anksioznim stilom privrženosti imaju tendenciju tjeskobnog traženja bliskosti i topline te konstantnog odobravanja od strane partnera. Iako su one potvrdile kako anksiozni pojedinci češće koriste samo indirektnu taktiku za podilaženje, moguće da je zbog opisanih karakteristika takvih pojedinaca češća upotreba svih taktika kako bi osigurali željenu blizinu partnera. Feeney (1999) navodi kako je dimenzija anksioznosti usko povezana s modelom o sebi pa je vrlo vjerojatno da takvi pojedinci u obzir uzimaju samo zadovoljenje vlastitih potreba čime se koriste svim taktikama manipulacije, bilo svjesno, bilo nesvjesno, kako bi zadovoljili vlastitu potrebu za bliskošću druge osobe i kako bi se osjećali sigurnijima u tom odnosu. U prilog tome ide činjenica kako pojedinci s razvijenim anksioznim stilom privrženosti pokazuju niže razine zadovoljstva u interakciji sa svojim partnerom (Tucker i Anders, 1998), a postoji i veća vjerojatnost da će iskazivati ojađenost te tako, tijekom većih neslaganja s partnerom, koristiti i manje uspješne taktike raspravljanja (Guerrero, 1996). Opat (2017) i Opat Jozić i Ombla (2018) navode kako su anksiozniji pojedinci skloniji korištenju indirektnih taktika za podilaženje, međutim nije pronađena povezanost s ostalim manipulativnim taktikama. Zbog toga je vrijedno dodatno istražiti odnos privrženosti i taktika manipulacije. Nadalje, nije dobivena statistički značajna povezanost između dimenzije izbjegavanja i direktnih taktika ($r = -.058$; $p > .05$), dok je dobivena statistički značajna pozitivna povezanost dimenzije izbjegavanja s indirektnim taktikama prisile ($r = .258$; $p < .001$) i indirektnim taktikama za podilaženje ($r = .129$; $p < .001$). Guerrero (1996) navodi kako takvi pojedinci pokazuju manje zainteresiranosti i obazrivosti prema partneru te uspostavljaju manje kontakta očima. Također, Feeney (1999) ističe kako je dimenzija izbjegavanja usko povezana s modelom o drugima. Promatrajući dobiveni nalaz iz takve perspektive, pojedinci s izbjegavajućim stilom privrženosti odbijaju bliskost i nastoje biti neovisni čime neće koristiti direktne taktike kako bi partneru objasnili zbog čega nešto žele, nego će se koristiti indirektnim taktikama kako bi izbjegli određeni kontakt s drugima, a osigurali vlastitu neovisnost i zadovoljenje određene potrebe. Iako je Opat (2017) dobila negativnu povezanost dimenzije izbjegavanja s indirektnim taktikama prisile, moguće da pojedinci visoko na dimenziji izbjegavanja navedenu taktiku koriste kao jedan od glavnih alata gdje ne moraju previše stupati u kontakt s drugima (npr.

durenje, tretman šutnjom), a ipak ostvare ono što žele. Ovakav je nalaz potrebno dalje ispitati. Ono što možemo zaključiti jest da pojedinci koji ostvaruju više rezultate na dimenzijama anksioznosti i izbjegavanja manje su sigurno privrženi, odnosno takav je rezultat indikator nesigurne privrženosti te će vrlo vjerojatno takvi pojedinci posegnuti za nekim neadekvatnim strategijama ponašanja.

Još jedan vrlo važan aspekt odnosa koji utječe na samu kvalitetu veze te brojne druge njezine karakteristike jest responzivnost partnera. Reis i suradnici (2004) navode da se ljudi, kada svoje partnere percipiraju kao responzivne, osjećaju zadovoljno, blisko i predano tim odnosima te je takva percepcija partnerove responzivnosti presudan čimbenik za kvalitetu i dobrobit ljubavnih odnosa. Oni su tada osjetljivi na osjećaje svojih partnera, topli, žele da se njihovi partneri osjećaju sigurno, kao i to da ih se razumije, sluša i cijeni. Rezultati o povezanosti percipirane partnerove responzivnosti s taktikama manipulacije pokazuju da je utvrđena statistički značajna negativna povezanost percipirane partnerove responzivnosti s indirektnim taktikama prisile ($r=-.338$; $p<.001$) i indirektnim taktikama za podilaženje ($r=-.174$; $p<.001$), dok nije utvrđena statistički značajna povezanost između percipirane partnerove responzivnosti i direktnih taktika ($r=.028$; $p>.05$). Naime, oni pojedinci koji svog partnera percipiraju responzivnijim u manjoj će mjeri koristiti indirektne taktike prisile i indirektne taktike za podilaženje. Takvi će se pojedinci osjećati shvaćenima, cijenjenima, bit će sigurni u namjere svog partnera i osjećat će kako partner zadovoljava njihove potrebe i želje te će zbog toga imati manju potrebu za korištenjem manipulativnih taktika, točnije onih indirektnih taktika. S obzirom na to da su direktne taktike socijalno prihvatljivije ponašanje, čini se da ih se jednako koristi neovisno o percepciji responzivnosti partnera. U prilog tome ide činjenica kako percipirana neresponzivnost partnera dovodi do toga da osoba postaje anksiozna, preosjetljiva na znakove ljubavi, odnosno njihovo izostajanje te na odbijanje ili odobravanje. Takvo ponašanje s vremenom postane nefunkcionalno i takva vrsta frustrirajućeg odnosa dovodi do obrambenog distanciranja od strane partnera (Hazan i Shaver, 1987). Moguće da onda pojedinci koji percipiraju partnerovu neresponzivnost više koriste indirektne taktike kako bi osigurali zaodovljenje vlastitih potreba bez da to moraju direktno reći svom partneru, odnosno bez znatnijeg korištenja direktnih taktika.

Osim privrženosti i responzivnosti, još jedan vrlo bitan aspekt veze, odnosno jedan od glavnih razloga napuštanja veze ili ostajanja u istoj jest zadovoljstvo vezom (Zorić, 2023). Zadovoljstvo vezom odnosi se na visoku učestalost međusobnog povjerenja i dijeljenja pozitivnih misli o vezi te nisku učestalost rasprava o razdvajanju (Bošković, 2020). Iako ima veliko značenje u ljubavnim odnosima, nisu pronađena brojna istraživanja koja dovode u vezu manipulativne taktike i zadovoljstvo vezom. Rezultati o povezanosti zadovoljstva vezom i taktika emocionalne manipulacije pokazuju da će oni pojedinci zadovoljniji vezom u manjoj mjeri koristiti indirektne taktike prisile ($r=-.304$; $p<.001$) i indirektne taktike za podilaženje ($r=-.096$; $p<.01$). Može se pretpostaviti da oni pojedinci koji su zadovoljni svojom vezom imaju povjerenje u svoje partnere i sigurni su u opstanak vlastite veze te neće imati potrebu za korištenjem taktika poput durenja, šutnje, ponižavanja i slično. Takvi će pojedinci na asertivan način komunicirati svoje potrebe i neće koristiti manipulativna ponašanja. Nadalje, nije utvrđena statistički značajna povezanost između zadovoljstva vezom i direktnih taktika ($r=-.024$; $p>.05$), odnosno pojedinci koji su zadovoljni svojom vezom i pojedinci koji su nezadovoljni svojom vezom neće se znatno razlikovati u korištenju direktnih taktika. Takav je nalaz dobiven i u slučaju responzivnosti pa moguće da će se pojedinci koji su nezadovoljni vlastitom vezom nastojati osloniti na indirektne taktike koristeći prisilu i podilaženje kako bi nastojali održati vezu stabilnom, odnosno postojanom. Direktne će taktike u tom slučaju biti ravnomjerno raspoređene, odnosno zadovoljstvo vezom neće znatnije utjecati na njihovo korištenje. Također je moguće kako partneri percipiraju direktne taktike kao nešto poželjno za vezu te nisu svjesni njihova korištenja kao manipulativnog ponašanja.

S ciljem provjere drugog problema provedena je hijerarhijska regresijska analiza. Rezultati koji se odnose na indirektne taktike prisile pokazuju da sociodemografske karakteristike i obilježja ljubavnih odnosa objašnjavaju 6.3% varijance kriterija. Dobiveno je da indirektne taktike prisile češće koriste starije osobe koje su dulje u vezi. Nadalje, anksioznost i responzivnost objašnjavaju dodatnih 18.8% varijance kriterija čime je vidljiv razmjerno velik doprinos tih varijabli u objašnjenju kriterija. Potvrđeno je kako anksiozniji pojedinci i oni koji svoje partnere percipiraju manje responzivnima češće koriste indirektne taktike prisile. Dimenzija izbjegavanja nije statistički značajno doprinijela objašnjenju varijance kriterija. Zadovoljstvo vezom,

dodano u trećem koraku, objašnjava dodatnih 0.5% varijance kriterija. Dodavanjem zadovoljstva vezom responzivnost prestaje biti značajna jer je povezana sa zadovoljstvom ($r=.713$), odnosno osobe koje percipiraju svog partnera responzivnim zadovoljnije su vezom pa to zadovoljstvo preuzima objašnjenje varijance kriterija nad responzivnošću. Iz toga slijedi da osobe manje zadovoljne vezom češće koriste indirektne taktike prisile.

Rezultati koji se odnose na direktne taktike pokazuju da sociodemografske karakteristike i obilježja ljubavnih odnosa objašnjavaju ukupno 2.2% varijance kriterija te je dobiveno kako žene i osobe koje su dulje u vezi češće koriste direktne taktike. Nadalje, privrženost i percipirana partnerova responzivnost objašnjavaju dodatnih 6% varijance kriterija te je potvrđeno da sudionici koji na dimenziji anksioznosti postižu viši rezultat, a na dimenziji izbjegavanja postižu niži rezultat češće koriste direktne taktike. Iz toga zaključujemo kako će izbjegavajuće osobe u manjoj mjeri koristiti direktne taktike jer se oslanjaju samo na sebe, odnosno imaju negativan model o drugima te će u manjoj mjeri nešto direktno tražiti od drugih, dok će anksioznije osobe biti nesigurne u sebe s većom potrebom za odobravanjem jer imaju negativan model o sebi pa će biti sklonije nešto direktno tražiti od drugih. Ono što nije u skladu s očekivanjima jest dobiveni rezultat da sudionici koji svoje partnere percipiraju responzivnijima češće koriste direktne taktike od onih koji partnere percipiraju manje responzivnima. Moguće kako su takve taktike, po prirodi, nešto za što se može reći da je poželjno za vezu, odnosno predstavljaju uobičajeno ponašanje koje uključuje otvorenu i asertivnu komunikacije među partnerima. Zbog toga se osobe koje svoje partnere percipiraju responzivnijima osjećaju slobodnima direktno nešto zatražiti od partnera jer znaju kako ih njihov partner sluša, prihvaća i cijeni. Zadovoljstvo vezom nije se pokazalo značajnim prediktorom korištenja direktnih taktika.

Rezultati koji se odnose na indirektne taktike za podilaženje pokazuju da sociodemografske karakteristike i obilježja ljubavnih odnosa objašnjavaju 4.8% varijance kriterija te je dobiveno kako muškarci i osobe koje su dulje u vezi češće koriste navedene taktike. Nadalje, privrženost i responzivnost objašnjavaju dodatnih 8.5% varijance kriterija te je potvrđeno samo kako anksiozniji pojedinci češće koriste te taktike, dok se dimenzija izbjegavanja i percipirana partnerova responzivnost nisu pokazale značajnim prediktorima. Zaključujemo kako je ovo taktika kojom se češće

koriste anksiozniji muškarci koji se boje da će biti ostavljeni u vezi i misle da nisu dovoljno dobri pa se koriste raznim komplimentima i drugim oblicima podilaženja partnerici kako bi osigurali ostajanje u vezi. Zadovoljstvo vezom nije se pokazalo značajnim prediktorom korištenja indirektnih taktika za podilaženje.

Iako taktike manipulacije tek doživljavaju svoj istraživački rast, na temelju rezultata vidimo kako ih je vrijedno ispitivati i dovoditi u odnos s drugim varijablama. Nekonzistentnost u rezultatima rodni razlika korištenja svih taktika ukazuje na potrebu za dodatnim ispitivanjem tog problema kako bi se utvrdilo postoje li uistinu značajne razlike. Iz rada je vidljivo kako privrženost i responzivnost igraju veliku ulogu u objašnjenju varijance korištenja svih taktika, posebno indirektnih taktika prisile te kako postoji povezanost između tih varijabli i svake taktike posebno. Naime, odabranom kombinacijom prediktora ukupno je objašnjeno 25.6% varijance korištenja indirektnih taktika prisile, 8.4% varijance korištenja direktnih taktika te 13.3% varijance korištenja indirektnih taktika za podilaženje. Vidljivo je kako se tim skupom prediktora najviše objašnjava korištenje indirektnih taktika prisile, dok se najmanje objašnjava, čak manje od 10%, korištenje direktnih taktika. Takav nalaz, zapravo, upućuje na to da se ljudi neovisno o individualnim razlikama koriste direktnim taktikama, dok je korištenje indirektnih taktika, posebno indirektnih taktika prisile, više povezano s nekim karakteristikama osobe ili obilježjima veze. U ovom istraživanju značajnima su se pokazale varijable duljine trajanja veze, privrženosti, percipirane partnerove responzivnosti i zadovoljstva vezom. Također, pogledamo li deskriptivnu statistiku (*Tablica 3*) možemo vidjeti kako u prosjeku ljudi više koriste direktne taktike ($M=38.53$), nego indirektnu taktiku prisile ($M=23.02$) i indirektnu taktiku za podilaženje ($M=23.38$) što ide u prilog tome da će ljudi općenito više biti skloni korištenju direktnih taktika, smatrajući ih više prihvatljivim načinom uvjeravanja partnera nego manipulacijom, dok se korištenje indirektnih taktika u većoj mjeri može opisati individualnim razlikama i obilježjima veze. Ono što se u ovom istraživanju pokazalo zanimljivim jest da se duljina trajanja veze pokazala značajnim prediktorom ostavši značajna do kraja, u sva tri koraka. Time smo ustanovili da osobe koje su dulje u vezi više koriste taktike manipulacije. Postavlja se pitanje predstavlja li ovakav nalaz usvajanje određenih obrazaca komunikacije u vezi koji s vremenom postaju navike jer se sve više koriste. Bilo bi uistinu zanimljivo posebno se usmjeriti na ispitivanje tog

odnosa provođenjem longitudinalnog istraživanja. Moguće da je zaista riječ o stabilnim obrascima ponašanja, međutim takav nalaz može biti i rezultat međugeneracijske razlike, odnosno stariji partneri koji su duže u vezi možda pokazuju drugačije obrasce ponašanja od onih mlađih partnera koji su kraće u vezi pa imaju drugačije obrasce komunikacije generacijski, što ovim putem ne možemo potvrditi. Također, zadovoljstvo vezom, ostvarujući pozitivnu povezanost s taktikama manipulacije, pokazalo se jednim od dobrih faktora vrijednog ispitivanja u ljubavnim odnosima.

Metodološka ograničenja i preporuke za buduća istraživanja

Ovaj rad ima prednosti, ali i određene nedostatke iz kojih proizlaze prijedlozi za buduća istraživanja. Jedan od nedostataka odnosi se na način ispitivanja korištenih varijabli, odnosno na subjektivnost samoizvještajnih mjera. Izvještaji sudionika podložni su svjesnom, ali i nesvjesnom iskrivljavanju, stoga je pitanje koliko točno sudionici izvještavaju o onome što koriste (Butković i Bratko, 2009). Samoprocjene sudionika o njihovom odnosu s drugom osobom mogu biti pristrane ili sudionici mogu biti u nemogućnosti napraviti procjenu koja će biti istinski odraz njihova funkcioniranja. Također, moguće je da su sudionici bili skloni socijalno poželjnom odgovaranju, iako se taj utjecaj nastojao maksimalno smanjiti naslovom istraživanja (*Aspekti ponašanja u ljubavnim odnosima*) koji je bio vidljiv sudionicima. Na taj su način pojedinci mogli precjenjivati ili podcjenjivati svoja ponašanja, a samim time i odgovore.

Drugi je nedostatak način prikupljanja sudionika za sudjelovanje u istraživanju putem interneta. Naime, ispunjavanje upitnika bilo je moguće samo *online* putem i sudionicima se pristupalo putem aplikacija *Facebook* i *Instagram* te Omega sustava. Na taj način osobe koje nemaju internet ili ne koriste navedene aplikacije nisu mogle pristupiti upitniku čime se dio populacije isključuje iz istraživanja te se javlja rizik o nedovoljnoj zastupljenosti svih dijelova populacije. Sudionici su možda nepromišljeno odgovarali na pitanja kako bi što prije završili s ispunjavanjem upitnika, što utječe na valjanost podataka. S druge strane, *online* metoda prikupljanja podataka ima i određene prednosti. Potrebno je manje vremena za prikupljanje većeg broja podataka, stoga je takva metoda brža i efikasnija od metode papir-olovka. Motivacija igra veliku ulogu u ispunjavanju upitnika te je moguće da je ona veća kod osoba koje dobrovoljno ispune upitnik *online* putem, nego kada su „prisiljeni“ na to prisustvom istraživača.

Nadalje, moguće da su upitnik ispunjavala oba partnera iz ljubavnog odnosa iako je posebno naznačeno da upitnik ispuni samo jedna osoba iz veze. To se dodatno moglo kontrolirati na način da na kraju ankete svaki sudionik treba potvrditi kako drugi partner iz veze nije ispunio upitnik. Iako se na taj način oslanjamo isključivo na iskrenost sudionika, ipak je jedan od prijedloga za buduća istraživanja kako što više kontrolirati utjecaj dupliranja podataka. Također, bilo bi zanimljivo ispitati dijadnu prirodu ljubavnih odnosa sa ispitivanim varijablama, kao što je učinjeno u istraživanju Opat (2017). Treba imati na umu kako su istraživanja taktika manipulacije na hrvatskom uzorku iznimno rijetka te valja ispitati njihovu povezanost s brojnim varijablama važnima za ljubavni odnos. Neke od njih su dovedene u vezu u ovom radu, međutim potrebna je dodatna znanstvena potvrda njihova odnosa te se čini zanimljivim proširiti ispitivanje korištenja taktika manipulacije i s nekim drugim varijablama (npr. samopouzdanje, samootkrivanje, strategije rješavanja sukoba i slično).

Praktične implikacije

Prema Opat (2017) brojna su istraživanja ukazala na negativna očekivanja koja pojedinci imaju od svog partnera (npr. Mikulincer, 1998) ili veći rizik od nasilja kod određenih kombinacija razvijenih stilova privrženosti kod partnera (Doumas i sur., 2008). Iako je privrženost u prethodnim istraživanjima rijetko dovedena u odnos s taktikama manipulacije, vidimo kako dimenzije anksioznosti i izbjegavanja igraju veliku ulogu u objašnjenju korištenja manipulativnih taktika. Zbog toga je vrlo važno osigurati edukacije o važnosti privrženosti, kako roditeljima, tako i djeci i mladima, jer one mogu pozitivno utjecati na cjelokupni razvoj pojedinca. Razvojem sigurne privrženosti, kojeg karakterizira povjerenje s ugodnim emocijama (Hazan i Shaver, 1987) pojedinci će biti zadovoljniji, sretniji i razvijati će zdravije odnose s drugima. Također, veliku ulogu u objašnjenju varijance korištenja taktika pokazala je percipirana partnerova responzivnost. Vidljivo je kako je vrlo važno biti responzivan na misli, osjećaje i ponašanja svoga partnera. Foran i suradnici (2015) navode kako su upravo poteškoće u ljubavnim odnosima glavni razlog traženja psihološke pomoći u odrasloj dobi. S obzirom na to, potrebno je roditeljima i djeci osigurati određena znanja pomoću kojih će unaprijediti svoje trenutne i razviti buduće, što kvalitetnije i zdravije, ljubavne odnose. Zbog svega navedenog, vrlo je važno kontinuirano unaprjeđivati korištene

tehnike u savjetovanju, psihoterapiji i raznim edukacijama namijenjenima osobama u ljubavnim odnosima. Takav odnos može biti problematičan te zahtjeva intervenciju, međutim vrlo je korisno poznavati određene spoznaje radi što bolje prevencije negativnih aspekata veze te očuvanja i unaprijeđenja kvalitete ljubavnog odnosa.

ZAKLJUČAK

Istraživanje je provedeno sa 841 sudionika u dobi od 18 do 40 godina koji su u ljubavnom odnosu u trajanju od najmanje šest mjeseci. Ovim su se istraživanjem ispitivale rodne razlike u korištenju taktika manipulacije te odnos između taktika manipulacije, privrženosti, percipirane partnerove responzivnosti i zadovoljstva vezom. Prema rezultatima istraživanja žene više koriste direktne taktike, a muškarci više koriste indirektne taktike za podilaženje, dok indirektne taktike prisile i općenito sve taktike manipulacije podjednako koriste i žene i muškarci. Nadalje, utvrđena je pozitivna povezanost dimenzije anksioznosti i sve tri taktike manipulacije, odnosno anksiozniji pojedinci skloniji su korištenju svih taktika. Pojedinci koji se nalaze visoko na dimenziji izbjegavanja skloniji su korištenju indirektnih taktika prisile i indirektnih taktika za podilaženje, dok nije pronađena statistički značajna povezanost za direktne taktike. One osobe koje svoje partnere percipiraju responzivnijima te su zadovoljnije u vezi u manjoj će mjeri koristiti indirektne taktike prisile i indirektne taktike za podilaženje, dok takva povezanost nije pronađena s direktnim taktikama. Sociodemografske karakteristike, obilježja ljubavnih odnosa, privrženost, responzivnost i zadovoljstvo vezom doprinijeli su ukupnom objašnjenju varijance korištenja indirektnih taktika prisile, a velik je samostalan doprinos zabilježen za anksioznost i responzivnost. Stariji sudionici koji se nalaze dulje u vezi, imaju djecu, anksiozniji su, svog partnera percipiraju manje responzivnim i manje su zadovoljni vezom u većoj mjeri koriste indirektne taktike prisile. Također, korišteni prediktori objasnili su značajan dio varijance korištenja direktnih taktika, na način da žene, osobe koje su dulje u vezi, anksioznije su, pokazuju manju sklonost izbjegavanju bliskosti i svoje partnere percipiraju responzivnijima u većoj mjeri koriste direktne taktike. Na kraju, korišteni prediktori objasnili su značajan dio varijance korištenja indirektnih taktika za podilaženje i to tako da muškarci, osobe koje su dulje u vezi te su anksioznije u većoj mjeri koriste indirektne taktike za podilaženje.

LITERATURA

- Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E. & Wall, S. (1978). *Patterns of attachment: A psychological study of the strange situation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ajdković, M., Kregar Orešković, K. i Laklija, M. (2006). Teorija privrženosti i suvremeni socijalni rad. *Ljetopis socijalnog rada*, 14 (1), 59-91.
- Bacon, A. M. & Regan, L. (2016). Manipulative relational behaviour and delinquency: sex differences and links with emotional intelligence. *The Journal of Forensic Psychiatry i Psychology*, 27(3), 331-348.
- Bartholomew, K. & Horowitz, L. M. (1991). Attachment styles among young adults: a test of four-category model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 226-244.
- Blažeka Kokorić, S. (2005). *Povezanost iskustva u primarnoj obitelji s obilježjima partnerskih odnosa*. Doktorska disertacija. Zagreb: Pravni fakultet, Studijski centar socijalnog rada.
- Bošković, A. (2020). *Emocionalna inteligencija i taktike manipulacije u ljubavnim vezama*. Sveučilište u Zadru.
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss. Vol. 1, Attachment*. New York: Basic Books.
- Bowlby, J. (1973). *Attachment and loss: Vol. 2. Separation: Anxiety and anger*. New York: Basic Books.
- Brennan, K. A., Clark, C. L., & Shaver, P. R. (1998). Self-report measures of adult romantic attachment. An integrative overview. In J. A. Simpson & W. S. Rholes (Eds.), *Attachment Theory and Close Relationships* (pp. 46-76). New York: Guilford.
- 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.
- Buss, D. M. (1992). Manipulation in Close Relationships: Five Personality Factors in Interactional Context. *Journal of Personality*, 60(2), 477-499.
- Buss, D. M. & Shackelford, T. K. (1997). From vigilance to violence: mate retention tactics in married couples. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72 (2), 346-361.
- Butković, A. i Bratko, D. (2007). Family study of manipulation tactics. *Personality and Individual Differences*, 43, 791-801.
- Butković, A. i Bratko, D. (2009). Spolne razlike u taktikama manipulacije – istraživanje parova blizanaca. *Suvremena psihologija*, 12(2), 271-281.

- Canevello, A. & Crocker, J. (2010). Creating good relationships: responsiveness, relationship quality, and interpersonal goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 78-106.
- Falbo, T. & Peplau, L.A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality & Social Psychology*, 38, 618-628.
- Feeney, J. A. (1999). Adult romantic attachment and couple relationships. U: Cassidy, J., Shaver, P. R., (Ur). *Handbook of attachment: Theory, research and clinical applications*. New York: The Guilford press, 355-377.
- Field, A. (2017). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*. Sage.
- Foran, H. M., Whisman, M. A. i Beach, S. R. H. (2015). Intimate partner relationship distress in the DSM-5. *Family Process*, 54(1), 48–63
- Gable, S.L. & Reis, H.T. (2006). Intimacy and the self: An iterative model of the self and close relationships. In: Noller, P., Feeney, J.A., editors. *Close relationships: Functions, forms and processes*. Hove, England: Psychology Press/Taylor & Francis (UK); pp. 211–225.
- Guerrero, L. K. (1996). Attachment-style differences in intimacy and involvement: A test of the four-category model. *Communication Monographs*, 63, 269-292.
- Hazan, C. & Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 511–524.
- Jelić, M., Kamenov, Ž. i Cokarić, I. (2006). *Attachment style consistency across different types of relationships*. The 2006 International Association for Relationship Research Conference, Rethymno, Crete, July 6-10. (Sažeci str. 193).
- Kamenov, Ž. (2007). The role of attachment in adulthood: Is there a reason for pessimism or optimism? *Book of Selected Proceedings*, 15th Psychology days in Zadar, 9-28.
- Kamenov, Ž. i Jelić, M. (2003). Validacija instrumenta za mjerenje privrženosti u različitim vrstama bliskih odnosa: Modifikacija Brennanova Inventara iskustava u bliskim vezama. *Suvremena psihologija*, 6, 73-91.
- Kamenov, Ž. i Jelić, M. (2005). Stability of attachment styles across students' romantic relationships, friendships and family relations. *Review of Psychology*, 12, 2, 115-123.
- Komesarović, M (2020). *Odnos adaptivnih i neadaptivnih osobina ličnosti, emocionalne inteligencije i emocionalne manipulacije u romantičnim odnosima*. Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Filozofski fakultet.
- Larsen, R.J., Buss, D.M. (2008). *Psihologija ličnosti*. Naklada Slap.
- Laurenceau, J. P., Barrett, L. F. & Pietromonaco, P. R. (1998). Intimacy as an interpersonal process: the importance of self-disclosure, partner disclosure, and

- perceived partner responsiveness in interpersonal exchanges. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1238-1251.
- Mikulincer, M. & Nachshon, O. (1991). Attachment styles and patterns of self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(2), 321–331.
- Mikulincer, M. i Shaver, P.R. (2007). *Attachment in adulthood: Structure, dynamics, and change*. New York: The Guilford Press.
- Mišković, T. (2022). *Odnos privrženosti, percipirane partnerove responzivnosti, samootkrivanja i kvalitete romantičnog odnosa*. Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet.
- Omejec, H. (2020). *Strah od propuštanja kao medijator povezanosti pretjeranog korištenja interneta i zadovoljstva romantičnom vezom*. Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet.
- Opat, N. (2017). *Taktike manipulacije u ljubavnim vezama, emocionalna inteligencija i privrženost ljubavnom partneru*. Sveučilište u Zadru.
- Opat Jozić, N. i Ombla, J. (2018). *Odnos emocionalne inteligencije i privrženosti romantičnom partneru s manipulativnim ponašanjem u ljubavnom odnosu*. Sveučilište u Zadru.
- Opat Jozić, N. i Ombla, J. (2019). Manipulacija ponašanjem romantičnog partnera: Provjera psihometrijskih karakteristika instrumenata. *Psihologijske teme*, 28 (2), 313-332.
- Petz, B. (2012). *Osnovne statističke metode za nematematičare*. Naklada Slap.
- Reis, H. T., Clark, M. S. & Holmes, J. G. (2004). Perceived Partner Responsiveness as an Organizing Construct in the Study of Intimacy and Closeness. *Handbook of closeness and intimacy*, 201–225.
- Shaver, P.R. & Mikulincer, M. (2006). Attachment Theory, Individual Psychodynamics, and Relationship Functioning. U: A.L. Vangelisti i D. Perlman (Ur.). *The Cambridge Handbook of Personal Relationships*, (str. 251-273). New York: Cambridge University Press.
- Steil, J. M. & 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.
- Tucker, J. & Anders, S. (1998). Adult attachment style and nonverbal closeness in dating couples. *Journal of Nonverbal Behavior*, 22 (2), 109-124.
- Zafirovski, M. (2005). Social exchange theory under scrutiny: A positive critique of its economic-behaviorist formulations. *Electronic journal of sociology*, 2(2), 1-40.
- Zorić, D. (2023). *Odrednice zadovoljstva vezom kod mladih*. Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet.

PRILOZI

Prilog 1

Tablica 7

Pearsonovi koeficijenti korelacije između taktika emocionalne manipulacije, skala privrženosti (anksioznost i izbjegavanje), percipirane responzivnosti, zadovoljstva vezom, sociodemografskih podataka i obilježja ljubavnih odnosa (N=841)

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.
1. TEM	-										
2. ITPr	.82**	-									
3. DT	.75**	.35**	-								
4. ITPo	.86**	.61**	.50**	-							
5. ANX	.36**	.39**	.22**	.26**	-						
6. IZB	.14**	.26**	-.06	.13**	.29**	-					
7. PPR	-.21**	-.34**	.03	-.17**	-.36**	-.47**	-				
8. ZV	-.18**	-.30**	-.02	-.10**	-.28**	-.39**	.71**	-			
9. Rod	.01	-.04	-.11**	.18**	-.13**	.09**	-.05	.08*	-		
10. Dob	.12**	.19**	-.01	.08*	-.03	.19**	-.16**	-.11**	.14**	-	
11. OBR	.02	.04	.03	-.02	-.09*	.04	.03	.00	-.04	.39**	-
12. VMO	.00	-.02	.06	-.03	.08*	.04	.03	-.03	.09**	-.09**	-.01
13. DTV	.18**	.23**	.08*	.12**	-.01	.07	-.12**	-.10**	.03	.55**	.16*
14. Djeca	-.10**	-.17**	.01	-.08*	.04	-.12**	.17**	.11**	-.00	-.57**	-.14*

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

TEM – taktike emocionalne manipulacije, ITPr – indirektne taktike prisile, DT – direktne taktike, ITPo – indirektne taktike za podilaženje, ANX – anksioznost, IZB – izbjegavanje, PPR – percipirana partnerova responzivnost, ZV – zadovoljstvo vezom

Rod (1 – žena, 2 – muškarac)

OBR – obrazovanje (1 – osnovna škola, 2 – srednja škola, 3 – preddiplomski studij/viša stručna sprema, 4 – diplomski studij/visoka stručna sprema, 5 – poslijediplomski magistarski ili doktorski studij),

VMO – veličina mjesta odrastanja (1 – manje od 5 000, 2 – od 5 000 do 10 000, 3 – od 10 000 do 50 000, 4 – od 50 000 do 100 000, 5 – više od 100 000 stanovnika),

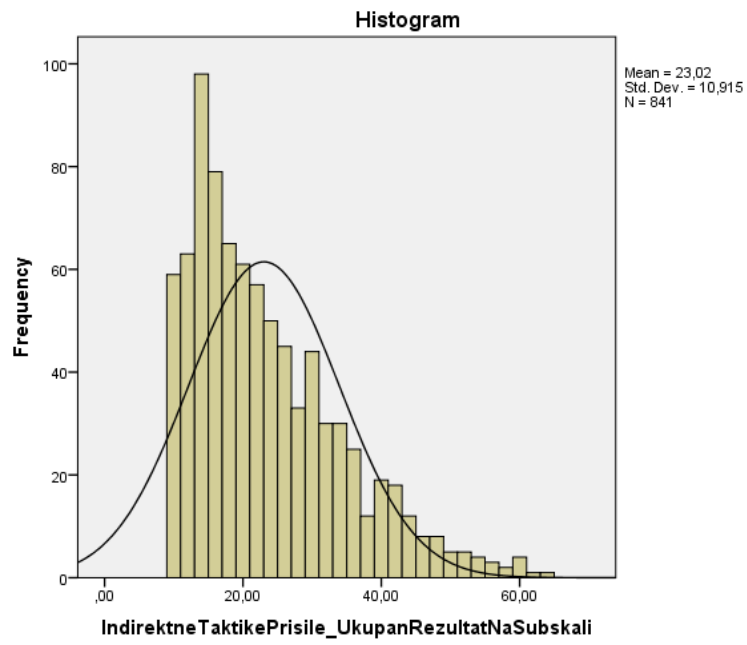
DTV – duljina trajanja veze,

Djeca (1 – da, 2 – ne)

Prilog 2

Slika 1

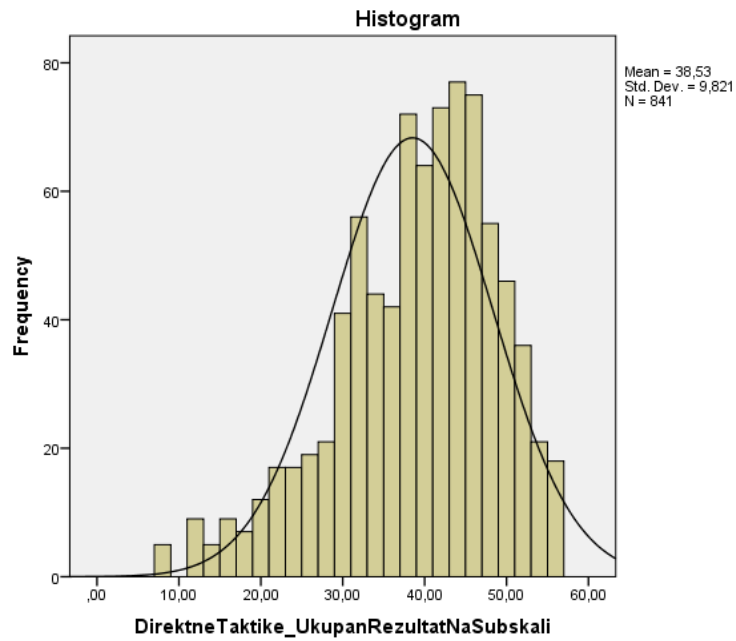
Grafički prikaz distribucije rezultata indirektnih taktika prisile (N=841)



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Slika 2

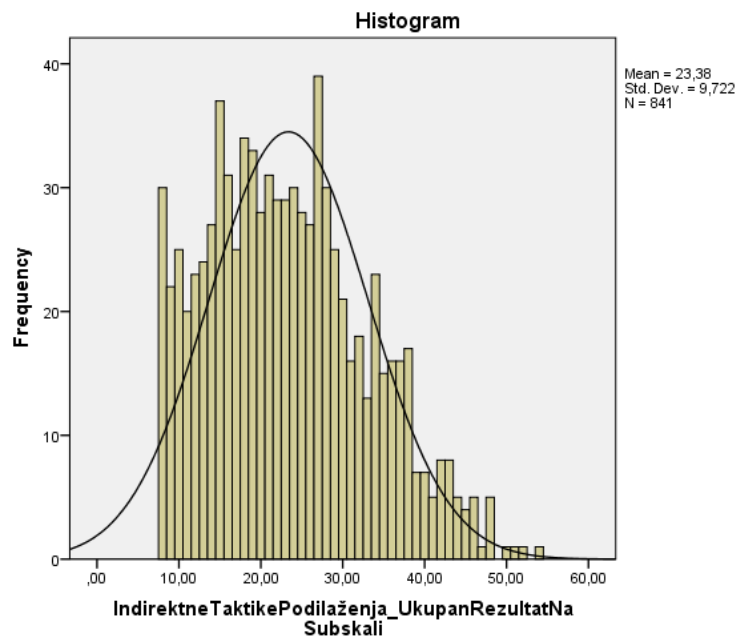
Grafički prikaz distribucije rezultata direktnih taktika (N=841)



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Slika 3

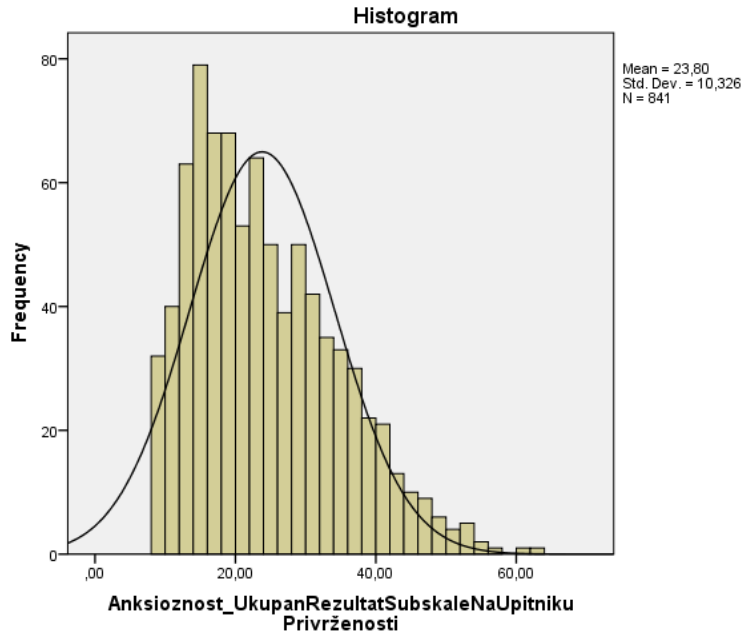
Grafički prikaz distribucije rezultata indirektnih taktika za podilaženje (N=841)



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Slika 4

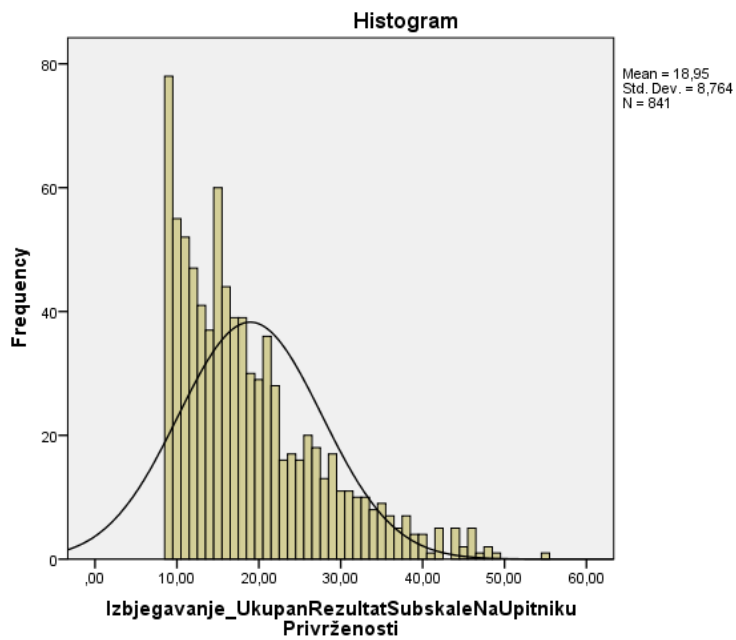
Grafički prikaz distribucije rezultata dimenzije anksiozne privrženosti (N=841)



Legenda: *M* – aritmetička sredina, *SD* – standardna devijacija, *N* – broj sudionika

Slika 5

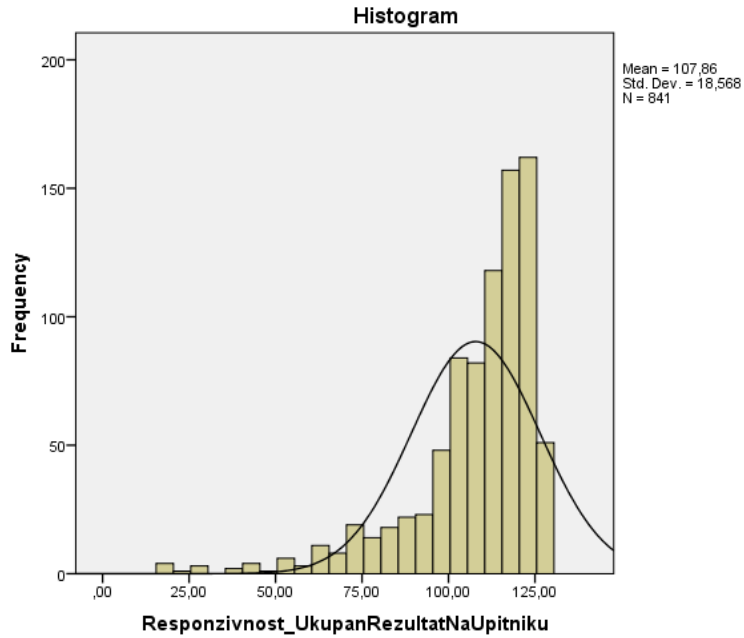
Grafički prikaz distribucije rezultata dimenzije izbjegavajuće privrženosti (N=841)



Legenda: *M* – aritmetička sredina, *SD* – standardna devijacija, *N* – broj sudionika

Slika 6

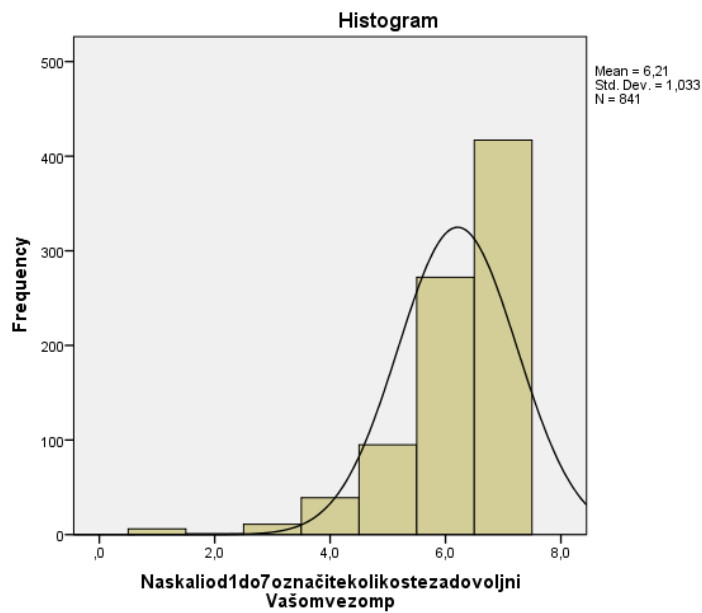
Grafički prikaz distribucije rezultata percipirane partnerove responzivnosti (N=841)



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Slika 7

Grafički prikaz distribucije rezultata zadovoljstva vezom (N=841)



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Prilog 3

Tablica 8

Prikaz faktora inflacije varijance sve tri taktike manipulacije (N=841)

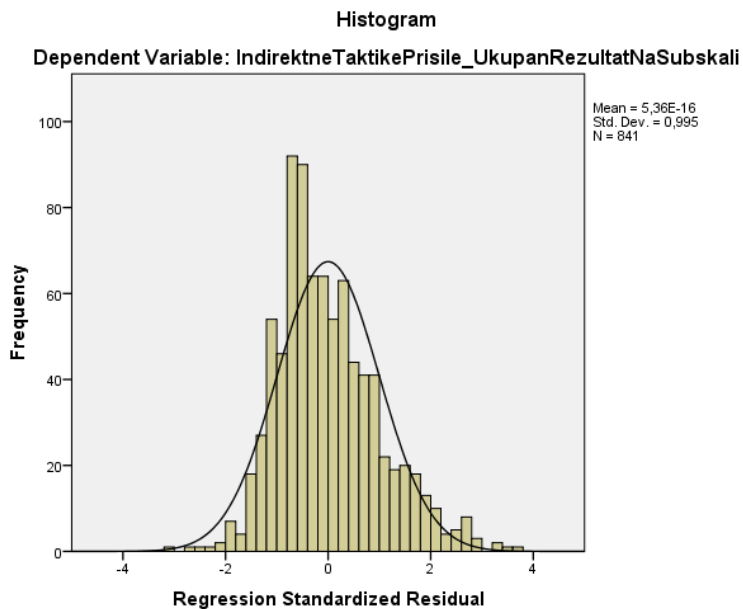
	VIF
Rod	1.029
Dob	1.786
Duljina trajanja veze	1.555
Djeca	1.615
Rod	1.063
Dob	1.828
Duljina trajanja veze	1.561
Djeca	1.639
Anksioznost	1.235
Izbjegavanje	1.360
Percipirana partnerova responzivnost	1.426
Rod	1.096
Dob	1.828
Duljina trajanja veze	1.564
Djeca	1.643
Anksioznost	1.235
Izbjegavanje	1.373
Percipirana partnerova responzivnost	2.423
Zadovoljstvo vezom	2.119

Legenda: VIF – faktor inflacije varijance

Prilog 4

Slika 8

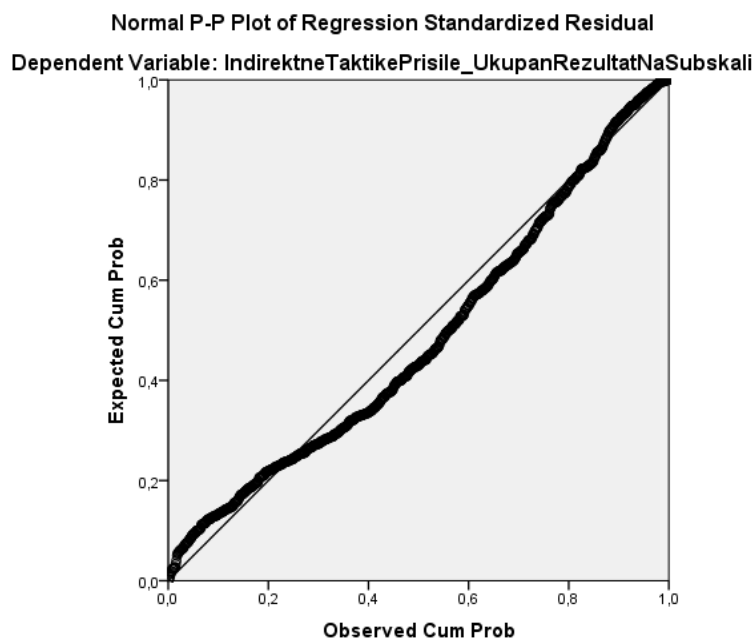
Grafički prikaz distribucije rezultata indirektnih taktika prisile



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Slika 9

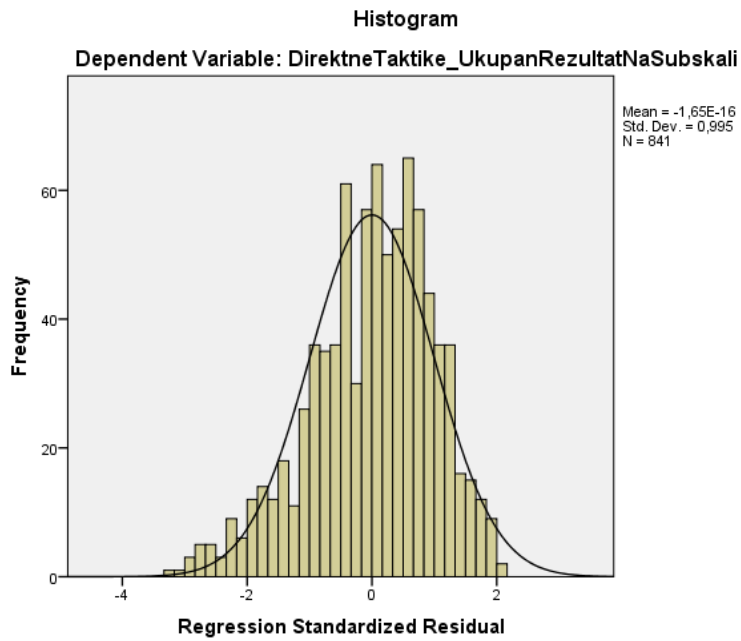
Grafički prikaz distribucije reziduala za indirektnih taktika prisile



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Slika 10

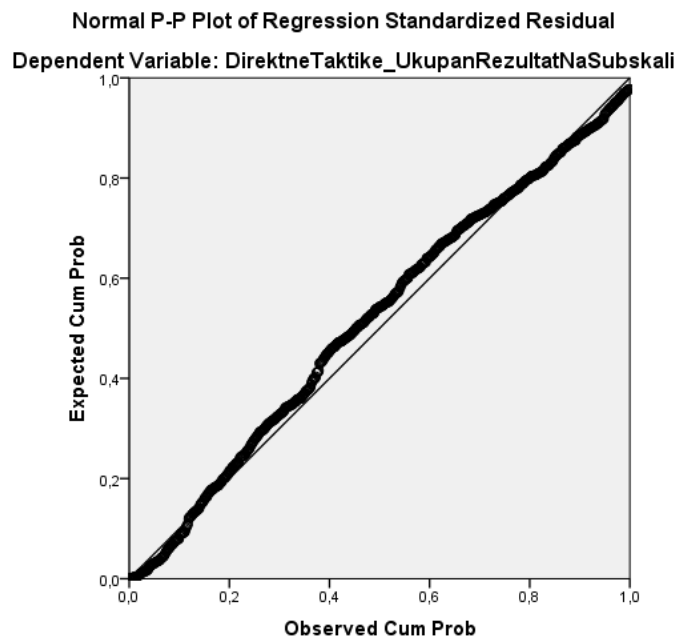
Grafički prikaz distribucije rezultata direktnih taktika



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Slika 11

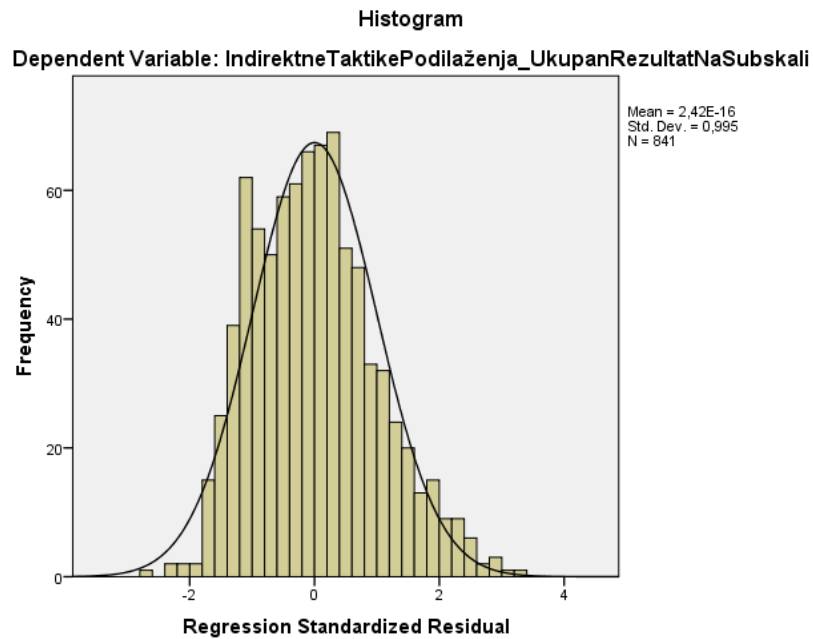
Grafički prikaz distribucije reziduala direktnih taktika



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Slika 12

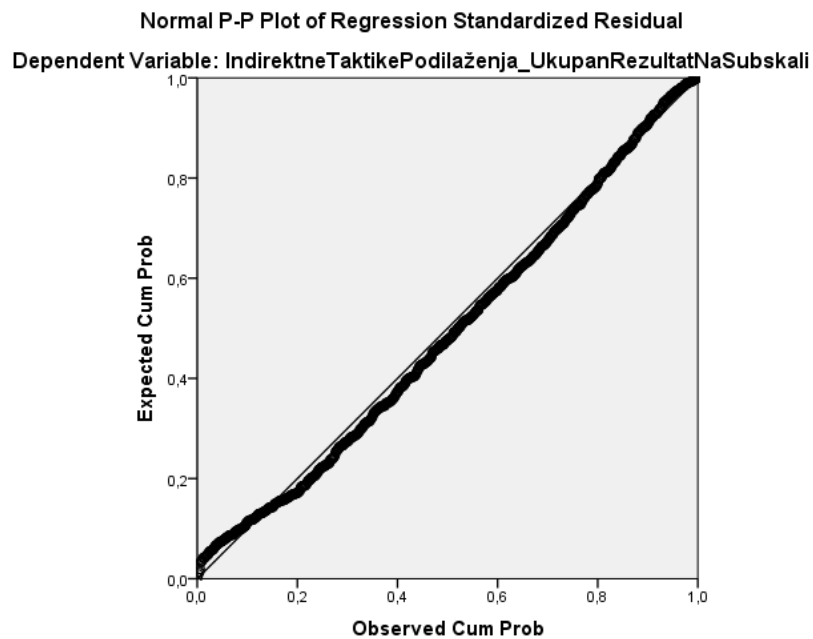
Grafički prikaz distribucije rezultata indirektnih taktika za podilaženje



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika

Slika 13

Grafički prikaz distribucije reziduala indirektnih taktika za podilaženje



Legenda: M – aritmetička sredina, SD – standardna devijacija, N – broj sudionika