

Kwestionariusz sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach

Eugenia Mandal, Marcin Moron

Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski w Katowicach

W artykule zaprezentowano procedurę przygotowania *Kwestionariusza sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach*, analizę jego struktury wewnętrznej oraz trafności teoretycznej. Pulę pozycji wejściowych kwestionariusza wygenerowano na podstawie swobodnych wypowiedzi osób pozostających w związkach romantycznych ($N = 874$) oraz analizy literatury przedmiotu. Wyselekcjonowane pozycje zostały ocenione pod względem trafności teoretycznej przez sześciu sędziów kompetentnych. W eksperymentalnej wersji narzędzia znalazło się 35 pozycji, stanowiących opis 10 sekwencyjnych technik wywierania wpływu wobec partnera romantycznego. Eksperymentalną wersję kwestionariusza weryfikowano w badaniach przeprowadzonych w grupie 654 osób (351 kobiet i 303 mężczyzn) pozostających w bliskich związkach romantycznych. Grupa badana była zróżnicowana pod względem wieku, poziomu wykształcenia oraz wykonywanego zawodu. W eksploracyjnej analizie czynnikowej uzyskano sześć czynników opisujących wykorzystywanie sekwencyjnych technik wpływu w związkach romantycznych: strategiczna sekwencja próśb (*drzwiami w twarz – stopa w drzwiach – stopa w ustach*), *liczy się każda pomoc, fakty dokonane, huśtawka emocjonalna, dobry nastrój i niska piłka* oraz *scenariusze wyobraźni*. Poszczególne skale narzędzia odznaczały się zadowalającą rzetelnością, $0,56 \leq \alpha \leq 0,83$. Pozytywne korelacje skal kwestionariusza z męskością psychiczną, makiawelizmem, pragmatyzmem autoprzereprezentacyjnym i dyrektywnością stanowią o trafności teoretycznej konstruowanego kwestionariusza.

Słowa kluczowe: *bliskie związki, wpływ społeczny, wywieranie wpływu w romantycznych związkach*

Psychologowie zajmujący się romantycznymi związkami rzadko skupiają się na problematyce wywierania wpływu, czyli pytaniu, co partnerzy robią, gdy chcą czegoś od siebie, przewidując jednak, że druga strona nie ma na to ochoty, albo jest temu zdecydowanie przeciwna. Jak wtedy postępują, aby postawić na swoim? Przegląd badań nad wpływem społecznym w związkach romantycznych oraz stosowanych narzędzi pomiaru pokazuje, że badań tych, jak i narzędzi badawczych jest stosunkowo niewiele. Jednocześnie w analizach wywierania wpływu w romantycznych relacjach rzadko wykorzystywane są odwołania do badań nad technikami wpływu społecznego prowadzonych

w perspektywie jego głównego nurtu (np. w wywieraniu wpływu w marketingu, reklamie, polityce czy innych sferach życia publicznego). Podobnie większość badań realizowanych w obszarze wpływu społecznego dotyczy sytuacji, gdy w interakcje wchodzi nie osoby bliskie, lecz ludzie, którzy się nie znają.

Pojawia się zatem potrzeba połączenia tych dwóch obszarów: psychologii bliskich związków i psychologii wpływu społecznego. Powstaje pytanie, czy w sferze życia prywatnego, zwłaszcza w bliskich relacjach romantycznych, nie zachodzą zjawiska podobne do tych zachodzących w przestrzeni publicznej, opisywanych w literaturze wpływu społecznego na przykładach salonów samochodowych, zachowań najlepszych sprzedawców, dobrych i złych policjantów itd. Czy w romantycznych relacjach dostrzec można zachowania określone jako *stopa w drzwiach*, *niska piłka* lub *liczy się każdy grosz*?

Celem artykułu jest pokazanie, że odpowiedź na to pytanie jest twierdząca a także opis narzędzia mierzącego

Eugenia Mandal, Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, ul. Grażyńskiego 53, 40-126 Katowice, e-mail: eugenia.mandal@us.edu.pl
Marcin Moron, Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, ul. Grażyńskiego 53, 40-126 Katowice, e-mail: marcin.moron@us.edu.pl
Korespondencję w sprawie artykułu i wykorzystania do badań naukowych *Kwestionariusza sekwencyjnych technik wpływu w romantycznych związkach* oraz klucza do obliczania wyników proszę kierować na adres: eugenia.mandal@us.edu.pl

takie właśnie zachowania – kwestionariusza do badania sekwencyjnych taktyk wywierania wpływu w romantycznych związkach kobiet i mężczyzn.

Wywieranie wpływu w romantycznych związkach i sposoby jego pomiaru

W badaniach wywierania wpływu w romantycznych relacjach kobiet i mężczyzn zwraca się uwagę na jego adaptacyjną, ewolucyjną rolę, umożliwiającą przetrwanie gatunkowi ludzkiemu, czyli jego rolę w zdobyciu partnera, a następnie utrzymaniu z nim bliskiego związku (Buss, Gomes, Higgins, Lauterbach, 1987). Wskazuje się na techniki wywierania wpływu skupione na sobie (np. podnoszenie atrakcyjności fizycznej, pokazywanie zasobów, strategiczna autopromocja), na partnerze (np. nakłanianie seksualne, okazywanie miłości i troski) oraz na innych osobach mogących zagrażać trwałości związku (np. deprecjonowanie rywali, czujność, groźby itp.; Buss, 1988).

W romantycznych związkach kobiet i mężczyzn podstawowym mechanizmem wywierania wpływu jest sama miłość, a partnerzy pozostają „na smyczy miłości” (Mandal, 2014a). W różnych okresach miłosnego związku mechanizmami wykorzystywanymi w wywieraniu wpływu okazują się komponenty miłości: namiętność, intymność i zaangażowanie. Taktyki wywierania wpływu oparte na namiętności to zwiększanie fizycznej atrakcyjności, manipulowanie dostępnością seksualną czy też deprecjonowanie rywali. Taktyki odwołujące się do intymności (psychicznej bliskości) to np. wzbudzanie zazdrości, „ciche dni”, manipulacja emocjonalna, nadużywanie zaufania, czujność. Taktyki wykorzystujące zaangażowanie to np. różne sposoby demonstrowania oznak związanych z posiadaniem partnera (noszenie obrączki, fotografie na biurku), taktyka monopolizowania czasu partnera, technika deprecjonowania partnera przed rywalami, przemoc.

Dotychczasowe badania nad wywieraniem wpływu w romantycznych związkach pokazują, że zjawisko to, podobnie jak w innych relacjach interpersonalnych, wykazuje związek z władzą posiadaną przez oboje partnerów. Związki romantyczne są bowiem nasycone stosunkiem władzy (Cromwell, Olsen, 1975; Frieze, McHugh, 1992; Huston, 1983; Keltner, Gruenfeld, Anderson, 2003; Mandal, 2008), a u partnerów obserwuje się tendencję do utrwalania aktualnego poziomu kontroli nad związkiem (Rogers i in., 2005). W związkach tych wywieranie wpływu jest realizowane za pomocą metod bezpośrednich, jednostronnych, twardych – często preferowanych przez partnerów dysponujących dużą władzą, albo metod pośrednich, dwustronnych, miękkich – chętniej podejmowanych przez osoby o niewielkiej władzy.

W początkowych badaniach fenomenu władzy w romantycznych związkach, Toni Falbo i Leticia Peplau (1980) wyróżnili 13 strategii wywierania wpływu, które można opisać na dwóch wymiarach: bezpośredniości–pośredniości oraz jednostronności–dwustronności. Techniki jednostronne i bezpośrednie to: podkreślanie wagi problemu, pytanie i komunikowanie. Taktyki bezpośrednie bilateralne to: targowanie się, racjonalne argumenty, dyskusowanie i powtarzanie prośb. Techniki pośrednie jednostronne to wyrażanie negatywnych emocji, ciche dni i działania na własną rękę, z kolei techniki pośrednie dwustronne obejmują sugerowanie, wyrażanie pozytywnych uczuć i perswazję. W badaniach tych posłużono się metodą samoopisową. Techniki wpływu wyodrębniono na podstawie swobodnych wypowiedzi badanych studentów, których poproszono o napisanie eseju dotyczącego własnego romantycznego związku oraz o odpowiedź na pytanie, w jaki sposób w tej relacji „stawiają na swoim”. Badani odpowiadali też na pytania, do kogo należy ostatnie słowo w różnych spornych kwestiach. Otrzymane eseje poddano ocenom sędziów kompetentnych.

W innych badaniach, Judith Howard, Philip Blumenstein i Pepper Schwartz (1986) wskazali na sześć technik wywierania wpływu w bliskich związkach romantycznych: techniki „słabe” (manipulacja, błaganie), „silne” (tyranizowanie, autokracja), „neutralne” (wycofanie/uchylanie się oraz negocjowanie). Pokazali, że mniejsza władza, tj. niższa pozycja dotycząca dochodów finansowych, atrakcyjności fizycznej, zaangażowania w związek, zwiększa prawdopodobieństwo stosowania taktyk błaganania i manipulacji, a wyższa – taktyk autokracji i tyranizowania. W badaniu tym osoby badane poproszono o odpowiedź na pytanie: „Gdy Twój partner chce, byś zrobił coś, na co nie masz ochoty, jak często stosujesz którąś z opisanych taktyk?”. Badani odpowiadali na skali od 1 – *nigdy* do 9 – *zawsze*, ustosunkowując się do wcześniej przygotowanego przez badaczy opisu 24 różnych zachowań.

Najbardziej znane badania taktyk manipulacji w bliskich związkach przeprowadzili David Buss, Mary Gomes, Dolly Higgins i Karen Lauterbach (1987). Wyodrębnili sześć technik wpływu: czarowanie, powód (wskazywanie przyczyny), ciche traktowanie, przymus, regresję (eksponowanie swojej słabości) oraz ponizanie siebie. Procedura badania polegała na tym, że studenci otrzymywali jeden z dwóch arkuszy zawierających pytania: „Gdy chcesz, aby Twój partner coś zrobił, jak go do tego nakłaniasz?” lub „Gdy chcesz, aby Twój partner przestał coś robić, jak go od tego odwodzisz?” z poleceniem: „Wypisz wszystkie stosowane metody”. Metodą sędziów kompetentnych określono główne kategorie, do których zaliczano opisane zachowania.

W ten sposób powstał 35-itemowy kwestionariusz *Taktyki manipulacji (Tactics of Manipulation)*.

W późniejszych badaniach Buss (1992) wyróżnił sześć innych taktyk: apel o odpowiedzialność, *krótka piłka*, wzajemność, indukowanie przyjemności, porównania społeczne, nagroda pieniężna. W tych badaniach poproszono studentów o swobodny opis taktyk manipulacji stosowanych przez nich wobec różnych bliskich osób: wobec partnera/małżonka, bliskiego przyjaciela, matki, ojca. Okazało się, że wobec partnera/małżonka częściej niż wobec innych bliskich osób wybierano: apele o odpowiedzialność, czarowanie, regresję i przemoc. Pokazało to, że taktyki manipulacji w romantycznych związkach różnią się od manipulacji stosowanych wobec innych bliskich osób.

Eugenia Mandal (2008, 2012) zauważyła, że techniki wywierania wpływu w bliskich związkach zależą od rodzaju władzy posiadanej przez partnerów. Wyróżniła dwa rodzaje władzy w romantycznych relacjach: opartą na zasobach finansowych oraz opartą na fizycznej atrakcyjności. Rezultaty jej badań pokazały, że władza oparta na zasobach finansowych u mężów dodatkowo korelowała ze skłonnością do stosowania taktyki wymuszania i nieodzywania się, u żon zaś podleganie władzy finansowej mężów ujemnie korelowało z podejmowaniem taktyki wymuszania. Władza oparta na fizycznej atrakcyjności u żon dodatkowo korelowała z preferowaniem taktyki wymuszania, a u mężów – dodatkowo korelowała z preferowaniem taktyki nieodzywania się oraz ujemnie z preferowaniem taktyki argumentowania.

W badaniach taktyk wpływu w romantycznych relacjach zwracano uwagę (Buss i in., 1987) na związek zróżnicowania metod wywierania wpływu na partnera nie tylko ze zjawiskiem władzy, lecz także z cechami indywidualnymi partnerów. W zakresie gotowości do posługiwania się odmiennymi strategiami manipulacji w bliskich relacjach obserwuje się znaczne różnice międzypłciowe (Buss, 1992; Falbo, Peplau, 1980; Mandal, 2008). Kobiety w porównaniu do mężczyzn częściej stosują strategie pośrednie (np. robienie aluzji, wycofywanie się), mężczyźni zaś bezpośrednio (np. perswazja, negocjowanie; Falbo, Peplau, 1980). Wykazano pozytywne związki makiawelizmu z wysoką gotowością do posługiwania się taktykami wpływu w bliskiej relacji (Falbo, 1977; Mandal, 2014b).

Pokazano, że istnieje związek pomiędzy cechami osobowości a preferowanymi taktykami. Osoby o wysokim natężeniu neurotyzmu chętniej stosują taktyki cichego traktowania, przymusu, regresji, poniżania siebie, osoby o wysokim natężeniu cechy ekstrawersji – taktykę czarowania i taktykę powodu, natomiast osoby o wysokim natężeniu psychotyzmu – czarowanie, a niechętnie technikę powodu. Odnotowano także, że istnieje triada negatywnych

cech: leniwy, kłótniwy, arogancki, powiązanych z niską gotowością do stosowania taktyk czarowania i powodu. Natomiast wysoką skłonność do stosowania techniki powodu zauważono u osób ambitnych. Ambicja była powiązana też z niską gotowością do używania taktyki czarowania, wyższą zaś – do stosowania taktyki przymusu (Buss i in., 1987). Stwierdzono także korelacje otwartości z preferowaniem taktyki powodu, ugodowości – z taktyką indukowania przyjemności, emocjonalnej niestabilności – z taktyką regresji (Buss, 1992). Wskazano, że predyktorem stosowania taktyki błagania jest psychiczna kobiecość, taktyki zastraszenia – psychiczna męskość, a predyktorami taktyki chwalenia się – psychiczna męskość i makiawelizm (Mandal, 2008).

W badaniach polskich Krystyna Doroszewicz i Kamil Sijko (2008) także wskazali na taktyki twarde i miękkie obecne w bliskich związkach. Pokazali, że stosowanie twardych taktyk nie sprzyja poczuciu satysfakcji z bliskiej relacji. Zidentyfikowali 16 technik wpływu: trzy miękkie – dialog, odwoływanie się do uczuć, reklama; osiem twardych – przemoc, presja, awantura, ciche dni, fochy, deprecjacja, wzajemność i odpowiedzialność, porównania społeczne oraz pięć taktyk pośrednich – bezradność, kalkulacja, przekupstwo, ingracja, flirt. Skonstruowali narzędzie do pomiaru wywierania wpływu w bliskich związkach: *Kwestionariusz wpływu społecznego* w bliskich związkach (KWS). Narzędzie to składa się z 81 twierdzeń. Punktem wyjścia w konstrukcji KWS/kwestionariusza były swobodne opisy taktyk wywierania wpływu w bliskich związkach uzyskanych głównie drogą internetową od licznej, bo ponad 800-osobowej grupy młodych osób (w wieku około 24 lat) oraz analiza czynnikowa pozwalająca wyróżnić taktyki wywierania wpływu. Mandal (2014b) także skupiła się na władzy w związkach, na powiązanych z nią taktykami twardymi, pośrednimi i miękkimi oraz na typowych dla romantycznych relacji zachowaniach. Skonstruowała *Kwestionariusz wywierania wpływu w bliskich związkach kobiet i mężczyzn*, zawierający 35 twierdzeń, mierzący 10 taktyk wpływu: trzy taktyki twarde: groźby i przemoc, narzekanie i kłótnia, ciche dni i fochy; cztery taktyki neutralne: naleganie i upór, argumentowanie i prośby, autorytet partnera (kobieca i męska rola), autorytet własny; trzy taktyki miękkie: wymiana i przysługi, romantyzm i niespodzianki, nieporadność i przytulanie. W procesie konstruowania narzędzia zebrano swobodne wypowiedzi od 874 osób: kobiet i mężczyzn w wieku 17–80 lat. W wyodrębnieniu taktyk wpływu posłużono się metodą sędziów kompetentnych i analizy czynnikowej. Wykazano, że kobiety częściej niż mężczyźni były skłonne podejmować taktyki: narzekanie i kłótnia, ciche dni i fochy, argumentowanie i prośby, nieporadność i przytulanie, mężczyźni zaś taktyki:

autorytet własny oraz wymiana i przysługi. Stwierdzono, że gotowość do stosowania wszystkich taktyk jest związana z makiawelizmem (z wyjątkiem taktyk: argumentowanie i prośby oraz autorytet partnera). Odnotowano też dodatnie korelacje wszystkich taktyk z pragmatyzmem (z wyjątkiem taktyk: groźby i przemoc oraz ciche dni i fochy) oraz dodatnie korelacje dyrektywności z taktykami: autorytet własny, naleganie i upór, argumentowanie i prośby, wymiana i przysługi. Stwierdzono dodatnie korelacje wszystkich taktyk z psychiczną męskością (z wyjątkiem taktyk: niepopradność i przytulanie oraz ciche dni i fochy) oraz dodatnie korelacje z kobiecością wszystkich taktyk (z wyjątkiem: wymiana i przysługi oraz narzekanie i kłótnie), a ujemną z taktyką groźby i przemoc.

Wszystkie do tej pory przeprowadzone badania, ustalenia i narzędzia badawcze dotyczące technik wywierania wpływu w romantycznych relacjach pomijają techniki wykorzystujące specyficznie sformułowaną sekwencję czynności związanych z wywieraniem wpływu, określane jako techniki sekwencyjne (Burger, 1999).

Sekwencyjne techniki wpływu społecznego a wywieranie wpływu w związkach romantycznych

Grupa strategii wywierania wpływu, w których czynnikiem powodującym uległość jest odpowiedni sposób organizacji sekwencji próśb, jest stosunkowo obszerna. Najczęściej opisywane to: *stopa w drzwiach* (*foot-in-the-door*; Freedman, Frazer, 1966), *drzwiami w twarz* (*door-in-the-face*; Cialdini i in., 1975), *niska piłka* (*low ball*; Cialdini, Cacioppo, Basset, Miller, 1978) i, będąca jej wariantem, technika *przynęta* (*lure*; Joule, Gouilloux, Weber, 1989), *stopa w ustach* (*foot-in-the mouth*; Howard, 1990), *liczy się każda pomoc* (*legitimization of paltry contribution* „even a penny helps”; Cialdini, Schroeder, 1976), *dobry i zły policjant* oraz *huśtawka emocji* (*see-saw of emotion*; Doliński, Nawrat, 1998), *wybiecie z rutyny* (*disrupt-than-reframe*; Davis, Knowles, 1999), strategia faktów dokonanych (Witkowski, 2000), odwoływanie się do świadka interakcji (Rind, Benjamin, 1994) lub, wykorzystująca skłanianie do wyobrażenia sobie korzyści zachowania uległego strategia *scenariuszy wyobraźni* (Carroll, 1978). Definicje sekwencyjnych technik wywierania wpływu społecznego, które stanowią przedmiot zainteresowania w poniższej pracy, przedstawiono w tabeli 1.

Sekwencyjne techniki wpływu cieszą się dużym zainteresowaniem badawczym, owocującym licznymi publikacjami dotyczącymi ich efektywności, mechanizmów oraz moderatorów (Beaman, Cole, Preston, Klentz, Steblay, 1983; Burger, 1999; Dillard, Hunter, Burgoon, 1984; Feeley, Anker, Aloe, 2012; Fern, Monroe, Avila, 1986; Fointiat, 2000; Millar, 2002; O’Keefe, Figge, 1997; Pascual,

Guéguen, 2005; Rodafinos, Vucevic, Sideridis, 2005; Turner, Tamborini, Limon, Zuckerman-Hyman, 2007). Mimo znacznego zainteresowania, jak dotąd nie podjęto analizy problemu sekwencyjnych technik wpływu społecznego w romantycznych związkach.

Tylko nieliczne doniesienia dotyczące związków przyjacielskich zwracają uwagę na znaczenie bliskości kontaktu między osobą wywierającą wpływ a odbiorcą tych zabiegów, dla efektywności stosowania technik sekwencyjnych. W badaniach Millara (2002) wskazujących, że technika *drzwiami w twarz* jest skuteczniejsza, gdy stosuje się ją wobec przyjaciela niż osoby obcej, wykazano, iż niespełnienie wstępnej prośby wzbudza tym większą troskę autoprezentacyjną i poczucie winy, im bliższa jest relacja łącząca proszącego i odbiorcę prośby. Turner i współpracownicy (2007) pokazali, że przyjaciele stosowane wobec nich techniki sekwencyjne spostrzegają nie jako manipulację, a raczej świadczenie sobie pomocy. Wyniki te korespondują z propozycją Dariusza Dolińskiego (2005; Doliński, Grzyb, Olejnik, Prusakowski, Urban, 2002), iż u podstaw efektywności wielu technik sekwencyjnych leży tzw. metatechnika dialogu. W sytuacji prowadzenia dialogu z osobą indagowaną, w odróżnieniu od monologicznego kierowania prośby, aktywizacji ulega skrypt kontaktu ze znajomym, którego elementem jest dążenie do udzielenia pomocy, oraz wzrost troski autoprezentacyjnej (Doliński i in., 2002; Leary, 2010).

Wyniki powyżej przedyskutowanych badań nad efektywnością sekwencyjnych strategii wywierania wpływu wobec przyjaciół sugerują, iż techniki te mogą znajdować zastosowanie także w innych bliskich związkach, w tym również w tych o naturze romantycznej. Można sądzić, że specyfika i wyjątkowość romantycznych związków w istotny sposób sprzyjają skuteczności zastosowania technik sekwencyjnych wobec partnera.

Bliskość relacji romantycznej przejawia się wysoką częstotliwością kontaktów między partnerami, a zatem również wymienianych między nimi próśb (Baker, McNulty, 2013). Techniki *drzwiami w twarz* i *stopa w drzwiach* działają efektywniej, gdy są powtarzane oraz gdy są wzajemnie skombinowane (Goldman, 1986; Goldman, Creason, 1981). Częstotliwość kontaktów w związkach romantycznych może zatem ułatwiać stosowanie powtarzanych form strategii sekwencyjnych oraz ich zestawianie ze sobą. W romantycznych związkach partnerzy wiele miejsca poświęcają na wspólne aktywności, także rozmowy, co daje dobrą podstawę do wykorzystywania techniki *stopa w ustach*.

Prośbienie o pomoc i jej udzielanie warunkuje trwałość bliskiej relacji romantycznej (Baker, McNulty, 2013). Formułowanie próśb wobec partnera jest zwykle rozumiane jako zachowanie naturalne, podobnie jak wysoka jest

Tabela 1
 Sekwencyjne techniki wpływu społecznego

| Technika wpływu | Autorzy | Definicja | Przykład pozycji w eksperymentalnej wersji kwestionariusza |
|---|--|---|--|
| Drzwiami w twarz (<i>door in the face</i>) | Cialdini i in., 1975 | Trudna prośba wstępna → odmowa → mniejsza prośba docelowa. | „Proponuję partnerowi wypad za miasto, a gdy odmawia, proponuję spacer”. |
| Stopa w drzwiach (<i>foot in the door</i>) | Freedman, Fraser, 1966 | Mniejsza prośba wstępna → spełnienie prośby → większa prośba docelowa. | „Najpierw proszę partnera o spełnienie drobnej przysługi, a potem przedstawiam właściwą prośbę”. |
| Stopa w ustach (<i>foot in the mouth</i>) | Howard, 1990 | Rozpoczęcie rozmowy → uzyskanie odpowiedzi → prośba docelowa. | „Pytam partnera, co słycać i jak minął mu dzień, a gdy odpowiada, kolejno proszę o wykonanie jakiejś czynności”. |
| Niska piłka/przynęta (<i>low ball/lure</i>) | Cialdini, Cacioppo, Basset, Miller, 1978 | Wstępna prośba → wzbudzenie zaangażowania → niedotrzymanie obietnicy lub ujawnienie dodatkowych kosztów zgody. | „Zdarza mi się obiecywać coś, chociaż z góry wiem, że nie uda mi się dotrzymać słowa”. |
| Dobry i zły policjant/ huśtawka emocjonalna (<i>see-saw of emotion</i>) | Doliński, Nawrat, 1998 | Wzbudzenie emocji → wycofanie źródła emocji → prośba docelowa. | „Aby coś uzyskać robię partnerowi awanturę, potem go przepraszam i przedstawiam swoją prośbę”. |
| Liczy się każdy grosz (<i>legitimization of paltry contribution; even a penny helps</i>) | Cialdini, Schroeder, 1976 | Prośba docelowa → sformułowanie „liczy się każda pomoc” („każdy grosz”). | „Aby zachęcić partnera do zrobienia czegoś, mówię, o co mi chodzi i dodaję, że każda pomoc się przyda”. |
| Fakty dokonane (<i>fait accompli</i>) | Witkowski, 2000 | Podjęcie decyzji o wykonaniu działania bez formułowania prośby docelowej → wykonanie działania → stawianie osoby przed faktem wykonanego działania. | „Gdy bardzo czegoś chcę, to robię to bez porozumienia z partnerem, nawet gdy wiem, że byłby przeciwny”. |
| Świadek interakcji | Rind, Benjamin, 1994 | Poszukiwanie świadka interakcji → przedstawienie w jego obecności prośby docelowej. | „Staram się prosić partnera o pewne przysługi, gdy jesteśmy w towarzystwie innych osób”. |
| Scenariusze wyobraźni (<i>scenarios of imagination</i>) | Carroll, 1978 | Nakłonienie do wyobrażenia sobie sytuacji spełnienia prośby docelowej → prośba docelowa. | „Gdy proponuję partnerowi zakup jakiegoś produktu, zwykle zachęcam go, by wyobraził sobie wszystkie korzyści, które ten zakup może dawać”. |
| Techniki opierające się na wzbudzeniu emocji u partnera romantycznego (<i>emotional manipulation</i>) | Buss, 1992; Forward, Frazier, 1999 | Wzbudzenie emocji (poczucia winy, poczucia obowiązku, lęku, wstydu, smutku etc.) → przedstawienie prośby docelowej → sugerowanie partnerowi, że realizacja prośby docelowej może zredukować wzbudzone emocje. | „Przed wysunięciem prośby staram się wzbudzić w partnerze poczucie winy. Następnie mówię, jak mógłby «naprawić» sytuację”. |

gotowość spełniania próśb pochodzących właśnie od osób najbliższych. Obie tendencje można rozumieć jako wyraz normy wzajemnej odpowiedzialności (Harris, 1972) oraz wskaźnik płynności wymiany między partnerami. Owo naturalne dążenie do stawiania i spełniania wzajemnie do siebie adresowanych próśb może być z powodzeniem wykorzystywane poprzez stosowanie wobec partnera strategii sekwencyjnych, zwłaszcza techniki *liczy się każda pomoc/liczy się każdy grosz*.

Powiązanie trwałości związku romantycznego z gotowością do udzielania pomocy partnerowi może również przekładać się na wyższe prawdopodobieństwo zaspokojenia przez partnera adresowanych do niego próśb, nawet w sytuacji korzystania z technik, w których zostaje wycofana lub jest zminimalizowana możliwość odmowy, jak to ma miejsce w technice *niska piłka*.

W bliskiej relacji romantycznej wycena wielkości i trudności próśb przebiega w sposób odmienny od ewaluacji

prośb w relacjach z osobami obcymi, co wynika z wielowymiarowej natury wymiany zasobów między partnerami (Foa, Foa, 1980). Ujawnienie dodatkowych kosztów spełnienia prośby w bliskich związkach romantycznych może być równoważone oczekiwaniem wzajemności odnośnie do poniesionego nadmiarowego kosztu pomocy w innej sferze funkcjonowania bliskiego związku romantycznego.

Jednym z podstawowych mechanizmów wpływu społecznego, warunkujących np. efektywność techniki *drzwiami w twarz*, jest reguła wzajemności (Cialdini i in., 1975). Podstawowe twierdzenie teorii sprawiedliwości, opisującej wymianę między partnerami relacji romantycznych (*equity theory*; Adams, 1965; Anderson, 1976; Walster, Walster, Bersheid, 1973), głosi, że osoby czują się najbardziej komfortowo w relacjach, w których dokonuje się sprawiedliwa wymiana dokonywanych inwestycji, a więc jest respektowana reguła wzajemności. Naturalne dążenie do sprawiedliwej wymiany w relacji mogłoby zatem stanowić czynnik wzmacniający efektywność stosowanych wobec partnera technik sekwencyjnych, zwłaszcza jeśli wzajemność stanowi mechanizm ich efektywności, jak to ma miejsce np. w technice *drzwiami w twarz*, opartej na wzajemności ustępstw.

Relacje między partnerami w bliskich związkach romantycznych stanowią źródło niezwykle silnych i dynamicznych reakcji emocjonalnych (Fitness, 2001; Mandal, 2011). Wzbudzenie określonych reakcji emocjonalnych jest często stosowanym i uznawanym za jedno z najefektywniejszych narzędzi wywierania wpływu w bliskiej relacji romantycznej (Buss, 1992). Jedną z popularniejszych strategii wpływu stosowanych w bliskich relacjach jest indukowanie w partnerze poczucia winy, poczucia obowiązku i lęku (Forward, Frazier, 1999). Wiele strategii sekwencyjnych zawiera w sobie komponent manipulacji stanem emocjonalnym interlokutora. Mechanizm redukcji poczucia winy, spowodowanego niespełnieniem prośby wstępnej, uznaje się za jedno z wyjaśnień efektywności techniki *drzwiami w twarz* (O'Keefe, Figge, 1997). Manipulacja emocjami jest w jawny sposób wykorzystywana w technice *dobry i zły policjant* lub technice *huśtawki emocjonalnej* (Doliński, Nawrat, 1998). Wywoływanie u partnera romantycznego takich emocji, jak poczucie winy, wstyd, zazdrość przekłada się na mobilizację do podejmowania czynności „naprawczych” relacji romantycznej, na przykład przeproszenia (Tangney, Salovey, 1999). Udzielanie pomocy na prośbę partnera można z pewnością uznać za typ czynności naprawczej, stąd indukcja emocji takich, jak poczucie winy, zawstydzenie itp. powinna być skutecznym narzędziem wywierania wpływu w bliskiej relacji romantycznej.

Publiczny charakter zobowiązania nasila tendencję do realizacji tego zobowiązania (Cialdini, 2001). Potoczne

wyobrażenia o sposobie stawiania na swoim w bliskich związkach zawierają przykłady sytuacji, w których jeden z partnerów w obecności osób trzecich zobowiązuje drugiego do spełnienia jakiejś prośby. Zobowiązanie takie wzbudza nie tylko troskę autoprezentacyjną dotyczącą własnej uprzejmości, szczodrości lub po prostu braku skąpstwa (Rind, Benjamin, 1994), ale również troskę autoprezentacyjną związaną z przedstawieniem swojego związku jako zgodnego i satysfakcjonującego (Rusbult, Van Lange, Wildshut, Yovetich, Verette, 2000). Odwoływanie się do osób trzecich w technice *świadek interakcji*, jako świadków uzyskiwanej obietnicy spełnienia prośby, można zatem uznać za technikę wpływu, która będzie efektywna także w stosunku do partnera bliskiego związku romantycznego.

Efektywność niektórych technik sekwencyjnych może być wyższa w relacjach romantycznych także z uwagi na dobrą znajomość upodobań, potrzeb czy preferencji partnera. Osoba stosująca technikę *scenariuszy wyobraźni* (Carroll, 1978), sugerując treść wyobrażenia, może aktywizować te elementy, o których wie, że będą miały szczególnie nagradzającą wartość dla indagowanego, tym samym podnosząc siłę oddziaływania wyobrażenia na jego uległość.

Omówione powyżej charakterystyki bliskich relacji wydają się tworzyć niezwykle podatny grunt do stosowania wobec partnera sekwencyjnych technik wpływu, nasilając te aspekty relacji między proszącym i proszonym, które podwyższają uległość tego drugiego. Kontekstem różnych sekwencji próśb, składanych w ramach komunikacji między partnerami w związkach romantycznych, jest ponadto stale silnie zaktywizowana norma świadczenia sobie wzajemnie pomocy, którą można uważać za ogólne uwarunkowanie efektywności technik sekwencyjnych (Doliński i in., 2002). Istnieje zatem zasadność pomiaru gotowości do stosowania sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach.

Przedmiot badań

Przedmiotem prezentowanego badania było przygotowanie kwestionariusza do pomiaru gotowości do stosowania sekwencyjnych technik wywierania wpływu wobec partnera/partnerki w bliskim związku romantycznym. Weryfikowano strukturę czynnikową konstruowanej skali oraz dokonano analizy nasilenia gotowości do posługiwania się wyróżnionymi technikami wpływu społecznego wobec partnera bliskiego związku romantycznego.

W procesie konstruowania narzędzia starano się odpowiedzieć na pytanie, które znane techniki wpływu społecznego opisane w sytuacjach, gdy partnerzy interakcji się nie znają, oparte na sekwencji zachowań, są stosowane w związkach romantycznych. Czy dają się one połączyć w szersze zachowania w analizie czynnikowej? Czy są skorelowane,

tj. czy skłonność do stosowania jednej z technik wykazuje związek ze stosowaniem innych?

Z uwagi na przedstawione wcześniej liczne dane, pokazujące, że gotowość do wykorzystywania różnych technik wpływu wykazuje osobowe zróżnicowanie, postawiono pytanie, jakie sekwencyjne techniki są preferowane w romantycznych relacjach. Czy istnieją różnice między płciowe w gotowości do stosowania sekwencyjnych technik wpływu wobec partnera romantycznego? Czy posługiwanie się technikami sekwencyjnymi wykazuje związek z psychiczną kobiecością i męskością? Czy gotowość do ich stosowania wykazuje związek z osobowymi charakterystykami, które są związane z większą skłonnością do wywierania wpływu: z makiawelizmem, pragmatyzmem, dyrektywnością?

Metoda

W badaniach skupiono się najpierw na skonstruowaniu kwestionariusza do badania sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach kobiet i mężczyzn. W weryfikowaniu trafności teoretycznej konstruowanego narzędzia wykorzystano kolejno następujące narzędzia badawcze:

Inwentarz płci psychologicznej, IPP (Kuczyńska, 1992). Kwestionariusz mierzy psychiczną męskość i kobiecość, rozumiane jako subiektywne poczucie własnej kobiecości lub męskości oraz obecne „w umyśle” podmiotu poznawcze reprezentacje kulturowych obrazów kobiecości i męskości, nabywane w toku socjalizacji oraz organizowane w postaci poznawczych schematów Ja (Bem, 2000; Mandal, 2004). Osoby badane oceniają, jak dobrze opisuje je 35 przymiotników, wykorzystując skalę pięciostopniową typu Likerta (1 – w ogóle do mnie nie pasuje; 5 – bardzo dobrze do mnie pasuje). Piętnaście przymiotników mierzy męskość psychiczną (np. dominujący, odpowiedzialny), 15 – kobiecość (np. wrażliwy, troskliwy), pięć pozycji ma zaś charakter buforowy. W tym badaniu rzetelność skali kobiecości wyniosła $\alpha = 0,82$, skali męskości zaś $\alpha = 0,84$.

Skala makiawelizmu, MACH-IV (Christie, Geis, 1970; w polskim tłumaczeniu: Pospiszyl, 2001). Kwestionariusz służy do pomiaru makiawelizmu, stanowiącego tendencję do osiągania własnych, najczęściej egoistycznych celów, posługując się kłamstwem, oszustwem oraz manipulacją, połączoną z przekonaniem o tym, że inni ludzie są interesowni, głupi i leniwi (Christie, Geis, 1970). Obejmuje 20 pozycji ocenianych na skali siedmiostopniowej (1 – zdecydowanie nie zgadzam się; 7 – zdecydowanie się zgadzam). Przykładowe pozycje kwestionariusza: „Najlepszą metodą postępowania z ludźmi jest mówienie im tego, co

chcą usłyszeć” i „Na ogół ludzie nie będą chcieli pracować ciężko, jeśli nie będą do tego zmuszani”. W tym badaniu rzetelność MACH-IV wyniosła $\alpha = 0,53$.

Skala pragmatyzmu (Snyder, 1974; w polskiej adaptacji: Wojciszke, 1984). Skala jest przeznaczona do pomiaru obserwacyjnej samokontroli zachowania, czyli tendencji i umiejętności kierowania własnymi zachowaniami ekspresyjnymi, jak i formy prezentowania siebie innym osobom (Gangestad, Snyder, 2000). Skala obejmuje 29 stwierdzeń ocenianych w formacie prawda–fałsz. Przykładowe twierdzenia skali: „Jest mi trudno naśladować zachowanie innych osób”, „Zależy mi na tym, aby robić na ludziach wrażenie” i „Umiem udawać innych ludzi”. W tym badaniu rzetelność skali była zadowalająca, $\alpha = 0,75$.

Skala dyrektywności, D-15 (Brzozowski, 1997). Skala służy do badania dyrektywności rozumianej jako agresywna dominacja, tj. tendencja do narzucania innym własnej woli (Ray, 1976). Obejmuje 15 pozycji, które ocenia się za pomocą wyboru jednej z trzech odpowiedzi (*tak, ?, nie*). Przykładowe pozycje narzędzia to: „Czy jesteś skłonny komenderować ludźmi?” i „Czy niechętnie wyróżniasz się z tłumu?”. W tym badaniu rzetelność skali wyniosła $\alpha = 0,84$.

KWESTIONARIUSZ SEKWENCYJNYCH TECHNIK WYWIERANIA WPLYWU W ROMANTYCZNYCH ZWIĄZKACH

Generowanie pozycji kwestionariusza

W procesie konstruowania kwestionariusza odwoływano się do ustaleń teoretycznych i badawczych, obecnych w literaturze przedmiotu z zakresu sekwencyjnych technik wpływu oraz wpływu w romantycznych związkach, przedyskutowanych w powyższym wprowadzeniu. W tworzeniu wejściowej puli twierdzeń wykorzystano wyniki badań jakościowych zrealizowanych dwukrotnie przez Mandal (2014b). Po raz pierwszy badaniami objęła ona 262 osoby (153 kobiet i 109 mężczyzn w wieku 18–58 lat), studentów Uniwersytetu Śląskiego oraz ich bliskich lub znajomych dobranych metodą *snow ball*. Osoby te miały różną wykształcenie oraz wykonywały różne zawody. Badanych poproszono o swobodne odpowiedzi na następujące pytania: (1) Czy zdarzyło Ci się manipulować partnerem w bliskim związku? (2) Czy zdarzyło Ci się być manipulowanym w bliskim związku? (3) W jaki sposób manipulował partner? (4) W jaki sposób Ty manipulowałeś partnerem? W badaniu drugim osoby badane proszono o swobodne odpowiedzi na pytania: (1) Czy w bliskim związku zdarza ci się manipulować partnerem/partnerką? Jeśli tak, podaj przykłady swoich zachowań i sytuacji, w których

Tabela 2
Ładunki czynnikowe dla pozycji eksperymentalnej wersji kwestionariusza (rotacja Oblimin)

| | Numeracja w wersji ostatecznej | Czynnik 1 | Czynnik 2 | Czynnik 3 | Czynnik 4 | Czynnik 5 | Czynnik 6 | Czynnik 7 |
|---|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------|--------------|---------------|
| 1. Aby coś uzyskać, robię partnerowi awanturę, potem go przepraszam i przedstawiam swoją prośbę. | 19 | -0,030 | 0,017 | -0,041 | 0,852 | -0,019 | -0,011 | 0,044 |
| 2. Aby coś uzyskać, zdarza mi się najpierw urządzić partnerowi sceny, aby zaraz potem być dla niego bardzo miłym. | 4 | -0,031 | -0,013 | -0,077 | 0,905 | -0,035 | -0,036 | -0,029 |
| 3. Czasami, aby coś uzyskać, obiecuję partnerowi to, na czym bardzo mu zależy, a gdy osiągam już swój cel, wycofuję się z danej wcześniej obietnicy. | | 0,215 | 0,006 | 0,030 | 0,535 | 0,301 | 0,176 | 0,011 |
| 4. Czasem udaję smutnego, by mój partner zapytał mnie, o co chodzi. Wówczas przedstawiam mu swoją prośbę, sugerując, że jej spełnienie sprawiłoby, iż poczuje się lepiej. | 7 | 0,028 | 0,030 | 0,021 | 0,461 | -0,215 | 0,156 | -0,179 |
| 5. Czasem zdarza mi się poprosić partnera o dużą przysługę, o której wiem, że mój partner prawdopodobnie będzie się sprzeciwiał, po to tylko, aby potem po odmowie wysunąć mniejszą prośbę, na której tak naprawdę mi zależy. | 11 | 0,504 | -0,023 | 0,055 | 0,257 | -0,200 | 0,139 | 0,160 |
| 6. Gdy bardzo czegoś chcę, robię to bez porozumienia z partnerem, nawet gdy wiem, że byłby przeciwny. | 20 | -0,053 | -0,034 | 0,768 | 0,066 | -0,075 | 0,132 | 0,161 |
| 7. Gdy chcę poprosić partnera o znaczną przysługę, staram się najpierw skłonić go do kilku mniejszych przysług. | 2 | 0,643 | 0,014 | 0,058 | 0,151 | -0,151 | 0,155 | 0,124 |
| 8. Gdy chcę zachęcić partnera do zakupu jakiegoś produktu, najpierw przedstawiam mu swoją propozycję, pomijając pewne niedogodne szczegóły. Wyjawiam je dopiero wtedy, gdy produkt jest już kupiony. | | 0,162 | -0,079 | 0,196 | 0,236 | 0,073 | 0,296 | -0,275 |
| 9. Gdy mój partner sprzeciwia się czemuś, co chciałbym zrobić, udaję czasem bardziej wściekłego niż jestem naprawdę. Wiem, że gdy potem będę prosić spokojniejszym tonem, prośba ma większe szanse na spełnienie. | | 0,224 | 0,158 | 0,180 | 0,360 | 0,015 | -0,007 | -0,010 |
| 10. Gdy proponuję partnerowi zakup jakiegoś produktu, zwykle zachęcam go, by wyobraził sobie wszystkie korzyści, które ten zakup może dawać. | 13 | -0,183 | 0,151 | -0,087 | 0,001 | -0,064 | 0,260 | -0,655 |
| 11. Gdy wybieram się z partnerem do kina, nalegam najpierw na obejrzenie filmu, o którym wiem, że partner na pewno nie będzie chciał zobaczyć. Potem zgadzam się zrezygnować z początkowego wyboru i proponuję film, o który chodziło mi od początku. | 14 | 0,697 | 0,060 | -0,045 | 0,076 | 0,090 | 0,017 | -0,053 |
| 12. Gdy wybieramy się do znajomych partnera, za którymi nie przepadam, początkowo mocno protestuję i wyrażam niezadowolenie. Ostatecznie się zgadzam, ale pod warunkiem, że partner zgodzi się skrócić wizytę. | | -0,007 | 0,414 | 0,025 | 0,112 | -0,089 | 0,464 | 0,327 |

ciąg dalszy tabeli 2 na następnej stronie

ciąg dalszy tabeli 2 z poprzedniej strony

| Numeracja w wersji ostatecznej | Czynnik 1 | Czynnik 2 | Czynnik 3 | Czynnik 4 | Czynnik 5 | Czynnik 6 | Czynnik 7 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| 13. Gdy wychodzę sam na spotkanie z moimi przyjaciółmi, obiecuję partnerowi, że wrócę wcześniej. Potem, będąc na spotkaniu, dzwonię do partnera i mówię, że zostanę dłużej, ponieważ znajomi usilnie proszą, bym został dłużej. | -0,019 | -0,067 | 0,069 | 0,019 | 0,027 | 0,734 | -0,074 |
| 14. Kiedy mam zamiar poprosić o coś mojego partnera, staram się wprowadzić go w dobry nastrój. | -0,087 | 0,171 | 0,215 | 0,180 | -0,516 | 0,220 | -0,108 |
| 15. Aby zachęcić partnera do zrobienia czegoś, mówię, że każda pomoc się przyda. | 0,049 | 0,674 | -0,007 | -0,087 | -0,217 | 0,008 | -0,038 |
| 16. Najpierw proszę partnera o spełnienie drobnej przysługi, a potem przedstawiam właściwą prośbę. | 0,691 | 0,179 | 0,006 | 0,038 | -0,067 | 0,160 | 0,149 |
| 17. Proponuję partnerowi wypad za miasto, a gdy odmawia, proponuję spacer. | 0,257 | 0,342 | -0,146 | -0,161 | -0,330 | 0,128 | -0,029 |
| 18. Proszę partnera, aby wracając z pracy kupił po drodze chleb, gdy się zgadza, dzwonię ponownie i proszę o kupienie jeszcze kilku innych rzeczy. | 0,257 | 0,639 | 0,024 | 0,015 | 0,108 | -0,129 | -0,050 |
| 19. Przed wysunięciem prośby staram się wzbudzić w partnerze poczucie winy. Następnie mówię, jak mógłby „naprawić” sytuację. | 0,316 | 0,127 | 0,092 | 0,560 | 0,009 | -0,107 | 0,076 |
| 20. Pytam partnera, co słychać i jak minął mu dzień, a gdy odpowiada, kolejno proszę o wykonanie jakiejś czynności. | 0,512 | 0,062 | 0,103 | 0,137 | -0,245 | -0,066 | -0,170 |
| 21. Robiąc zakupy z partnerem, początkowo celowo proponuję produkt droższy, by potem ustąpić i zaproponować zakup tego, o który chodziło mi od początku. | 0,709 | 0,086 | -0,019 | 0,040 | 0,020 | 0,105 | -0,072 |
| 22. Rozmowę, w której mam zamiar prosić partnera o pewną przysługę, zwykle zaczynam od zapytania o jego nastrój. | 0,301 | -0,117 | 0,093 | 0,160 | -0,526 | 0,026 | -0,212 |
| 23. Staram się prosić partnera o pewne przysługi, gdy jesteśmy w towarzystwie innych osób. | 0,429 | 0,055 | 0,082 | 0,277 | 0,168 | 0,017 | -0,099 |
| 24. W czasie oglądania telewizji proszę partnera, żeby na chwilę przełączył na mój ulubiony program, gdy to robi, proszę, żebyśmy zobaczyli go do końca. | -0,058 | 0,497 | 0,259 | 0,094 | 0,175 | 0,122 | -0,033 |
| 25. Wciągam partnera w rozmowę, po czym wysuwam swoją prośbę. | 0,127 | 0,117 | 0,155 | 0,217 | -0,302 | 0,004 | -0,375 |
| 26. Zachęcam partnera do wyobrażenia sobie pobytu w miejscu, w które chciałbym wyjechać na wakacje. | 0,076 | 0,355 | -0,073 | 0,006 | -0,090 | -0,036 | -0,540 |
| 27. Zdarza mi się kupić bilety do kina, stawiając partnera przed faktem dokonanym. | 0,438 | -0,089 | 0,363 | -0,115 | 0,046 | -0,108 | -0,319 |
| 28. Zdarza mi się kupować różne rzeczy, nie pytając o zdanie mojego partnera. | -0,066 | 0,064 | 0,887 | -0,093 | -0,022 | -0,121 | -0,010 |

ciąg dalszy tabeli 2 na następnej stronie

ciąg dalszy tabeli 2 z poprzedniej strony

| | Numeracja w wersji ostatecznej | Czynnik 1 | Czynnik 2 | Czynnik 3 | Czynnik 4 | Czynnik 5 | Czynnik 6 | Czynnik 7 |
|--|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 29. Zdarza mi się, gdy na czymś mi zależy, mówić do partnera: „Pomógłbyś mi chociaż trochę”. | 3 | -0,108 | 0,571 | 0,057 | 0,213 | 0,046 | -0,021 | -0,194 |
| 30. Zdarza mi się obiecywać coś, chociaż z góry wiem, że nie uda mi się dotrzymać słowa. | 6 | 0,129 | 0,005 | 0,243 | 0,260 | 0,421 | 0,304 | -0,116 |
| 31. Zdarza mi się osiągać swoje cele, stawiając partnera przed faktami dokonanymi. | 22 | 0,011 | 0,033 | 0,863 | -0,073 | 0,004 | 0,058 | 0,016 |
| 32. Zdarza mi się prosić partnera o zakup produktu w atrakcyjnej cenie, chociaż wiem, że cena i tak wzrośnie lub promocja na dany produkt już się skończyła. | | 0,400 | 0,055 | 0,221 | 0,009 | 0,223 | 0,218 | -0,207 |
| 33. Zdarza mi się prosić partnera, aby zgodził się na mój jednodniowy wyjazd z przyjaciółmi, a gdy odmawia, proszę go, żeby oni mogli wpaść do nas. | | 0,284 | -0,015 | 0,011 | -0,119 | -0,052 | 0,583 | -0,128 |
| 34. Zdarza mi się rozpoczynać rozmowę z partnerem tylko w celu wysunięcia w czasie jej trwania określonej prośby. | | 0,216 | -0,105 | 0,131 | 0,227 | -0,145 | 0,173 | -0,328 |
| 35. Zdarza mi się, że aby coś uzyskać, składam partnerowi obietnice, których i tak nie zamierzam spełnić. | 17 | 0,295 | 0,031 | 0,137 | 0,248 | 0,428 | 0,290 | -0,037 |
| | Wartość własna | 11,19 | 2,45 | 1,82 | 1,43 | 1,21 | 1,05 | 1,01 |
| | % wyjaśnianej wariancji | 31,98 | 7,00 | 5,21 | 4,09 | 3,46 | 3,01 | 2,88 |

Adnotacja. W wersji ostatecznej pozycje zostały zakwalifikowane do następujących skal (według numeracji dla wersji ostatecznej): strategiczna sekwencja próśb (*drzwiami w twarz-stopa w drzwiach-stopa w ustach*): 2, 5, 10, 11, 14, 18; *liczy się każda pomoc*: 3, 15, 21; *fakty dokonane*: 9, 20, 22; *huśtawka emocji*: 4, 7, 16, 19; *dobry nastrój i niska piłka*: 1, 6, 12, 17; *scenariusze wyobraźni*: 8, 13.

manipulujesz partnerem/partnerką. (2) Czy masz poczucie, że Twój partner manipuluje Tobą? Jeśli tak, opisz, w jaki sposób to robi. (3) Opisz dowolną – dotyczącą Ciebie lub kogoś innego – znaną Ci sytuację manipulowania partnerem/partnerką w bliskim związku.

W badaniu drugim uczestniczyło 612 osób (318 kobiet i 294 mężczyzn), studentów Uniwersytetu Śląskiego i Wyższej Szkoły Bankowej w Chorzowie. Część badań wykonali studenci psychologii metodą *snow ball*. Wszystkie badania przeprowadzono w kontaktach osobistych, nie wykonywano badań internetowych. Wiek badanych zawierał się w przedziale 17–80 lat. Wykonywali oni różne zawody. W obu powyższych badaniach swobodne wypowiedzi na temat wywierania wpływu w bliskich związkach kobiet i mężczyzn uzyskano od 874 osób.

Na podstawie powyższych źródeł sformułowano wejściowy zestaw 38 opisów sytuacji wywierania wpływu, odzwierciedlających 10 szczegółowych grup technik wpływu: *drzwiami w twarz* (sześć pozycji), *stopa w drzwiach* (cztery pozycje), *niska piłka* (sześć pozycji), *dobry i zły policjant* (*huśtawka emocjonalna*; pięć pozycji), *świadek interakcji* (jedna pozycja), *scenariusze wyobraźni* (dwie pozycje), *fakty dokonane* (cztery pozycje), *liczy się każda pomoc* (dwie pozycje), *stopa w ustach* (pięć pozycji) oraz techniki opierające się na wywoływaniu emocji u osoby poddawanej wpływowi (np. poczucia winy, smutku; trzy pozycje). Przyjęta strategia generowania pozycji miała na celu maksymalne zbliżenie formułowanego kwestionariusza do obserwacji i doświadczeń zawartych w swobodnych wypowiedziach osób pozostających w związkach romantycznych. Przykłady pozycji opisujących zidentyfikowane techniki wpływu zawarto w tabeli 1.

W badaniu trafności treściowej wygenerowanych pozycji udział wzięła grupa sześciu sędziów kompetentnych, wśród których były trzy kobiety i trzech mężczyzn (w celu uwzględnienia kobiecej i męskiej perspektywy oceny zachowań w bliskich związkach). Wszyscy sędziowie byli magistrami lub doktorami psychologii. Posługiwali się skalą pięciostopniową typu Likerta (0 – *nietrafna*; 6 – *w zupełności trafna dla danej techniki wpływu*). Zgodność sędziów kompetentnych była zadowalająca, W Kendalla = 0,74; $df = 9$; $p < 0,001$, uśredniona korelacja ocen sędziowskich wyniosła $r = 0,69$. We wstępnej selekcji pozycji posługiwano się trzema wskaźnikami uzyskanymi dla każdej pozycji: średnią oceną sędziowską, odchyleniem standardowym oceny sędziowskiej oraz wskaźnikiem CVR (*content validity ratio*; por. Hornowska, 2001), po uprzedniej dychotomizacji ocen sędziowskich. Kryterium selekcyjnym była średnia zbliżona do 6,00, przy niskim odchyleniu standardowym oraz CVR powyżej 0,67. Przeprowadzono także analizę językową wstępnej wersji kwestionariusza (w konsultacji

z polonistą), w wyniku której dopracowano brzmienie poszczególnych pozycji i wyeliminowano pozycje bardzo podobne, synonimiczne.

Po uwzględnieniu powyżej wskazanych kryteriów odrzucono trzy pozycje: jedną pozycję wstępnie przyporządkowaną do skali *Stopa w ustach* („Przed prośbą skierowaną do partnera, staram się rozmową wprowadzić go w dobry nastrój”; CVR = 0) oraz dwie przyporządkowane do skali *Dobry i zły policjant* („Zdarza mi się wychodzić z domu, trzaskając drzwiami, a po powrocie, gdy ochłonę, wysuwam swoje prośby”; CVR = 0,33 oraz „Zdarza mi się wykorzystywać nastrój, żeby uzyskać to, co chcę od swojego partnera”; CVR = –0,67). Wszystkie wykluczone pozycje cechowały się nieakceptowalnym poziomem trafności treściowej.

Do wersji ostatecznej zakwalifikowano 35 pozycji badających 10 szczegółowych sekwencyjnych technik wywierania wpływu w sytuacji bliskiego związku. Każdą pozycję opatrzono skalą 0–7, na której badani dokonywali oszacowania częstotliwości stosowania w swoim związku opisanej w pozycji techniki wywierania wpływu (0 – *nigdy tego nie robię*; 7 – *najchętniej to robię*). Pozycje eksperymentalnej wersji skali zaprezentowano w tabeli 2.

Grupa badana

Grupa badana, biorąca udział w analizie eksperymentalnej wersji kwestionariusza, składała się z 654 osób, z tym 351 kobiet (53,7%) i 303 mężczyzn. Średnia ich wieku osób wynosiła 33,44 roku, z odchyleniem standardowym 12,56 ($min = 17$; $max = 80$). Średnia wieku partnerów osób badanych wynosiła 33,58, z odchyleniem 12,39 ($min = 17$; $max = 79$). Średnia długość związku wynosiła około 10 lat ($M = 124,39$ miesięcy, $SD = 128,0$ miesięcy ($min = 1$ miesiąc; $max = 50$ lat)). W badanej grupie znalazło się 314 osób pozostających w związku małżeńskim oraz 340 osób pozostających w związkach nieformalnych: narzeczeńskich, par chodzących lub/i mieszkających ze sobą. Pośród badanych 290 osób miało dzieci, 364 osoby nie miały potomstwa. Badani wykonywali różne zawody, zarówno te związane z wysokimi kwalifikacjami: przedstawiciele władz publicznych, wyżsi urzędnicy i kierownicy, specjaliści (np. prawnik, lekarz, informatyk), technicy i inny średni personel, zawody usługowe (np. kelner, krawcowa, fryzjer) oraz zawody robotnicze (np. górnik, ślusarz, kowal, sprzątaczką, kucharka, cukiernik). Pośród grup zawodowych byli reprezentowani: specjaliści (19,57%), pracownicy usług i sprzedawcy (15,14%), operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń (8,87%), pracownicy przy pracach prostych (6,88%). Studenci stanowili 20,64% grupy badawczej (podział zawodów za: www.psz.praca.gov.pl).

Procedura

Badania przeprowadzono wśród studentów kierunku finanse i rachunkowość Wyższej Szkoły Bankowej w Chorzowie, część badań wykonali wśród swoich bliskich i znajomych (metodą *snow ball*) studenci Wyższej Szkoły Bankowej oraz studenci psychologii Uniwersytetu Śląskiego. Wszystkie osoby badane wypełniały wersję eksperymentalną kwestionariusza sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach oraz skalę makiawelizmu, MACH-IV (Christie, Geis, 1970; w wersji polskiej: Pospiszyl, 2001), skalę pragmatyzmu (Snyder, 1974; w wersji polskiej: Wojciszke, 1984), skalę dyrektywności, D-15 (Ray, 1976; w wersji polskiej: Brzozowski, 1997) oraz *Inwentarz płci psychologicznej* (Kuczyńska, 1992). Osoby badane otrzymywały zestaw kwestionariuszy ułożonych w losowej kolejności. Badani wypełniali otrzymany zestaw indywidualnie w swoich domach i zwracali eksperymentatorom w czasie dwóch tygodni. Uczestnicy nie byli wynagradzani za udział w badaniu.

WYNIKI

Struktura czynnikowa *Kwestionariusza sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach*

Eksperymentalna wersja kwestionariusza zawierała 35 pozycje, reprezentatywnych dla 10 strategii wywierania wpływu w bliskiej relacji. Analizę struktury wewnętrznej kwestionariusza rozpoczęto zatem od zbadania dopasowania dziewięcioczynnikowego modelu konstruowanej skali (pominięto w nim technikę *świadek interakcji*, reprezentowaną przez pojedynczy item). Weryfikowano także dopasowanie danych do modelu jednoczynnikowego, zakładającego, że pozycje kwestionariusza będą nasycone ogólnym czynnikiem gotowości do stosowania manipulacji w bliskim związku. W obu analizach wykazano nieakceptowalne wskaźniki dopasowania modeli, $\chi^2 > 2357$; $p < 0,001$; $\chi^2/df > 5,57$; RMSEA $> 0,10$; GFI $< 0,75$; AGFI $< 0,70$. W związku ze stwierdzeniem słabego dopasowania uzyskanych danych do modeli struktury skali założonych *a priori*, przeprowadzono eksploracyjną analizę czynnikową, KMO = 0,934, χ^2 Bartletta = 9067,149; $df = 595$; $p < 0,001$. Zastosowano metodę głównych składowych i rotację ukośną *Oblimin* z normalizacją Kaisera (Zakrzewska, 1994). Wyodrębniono siedem składowych tłumaczących 57,62% wariancji zbioru danych. Wyniki analizy zamieszczono w tabeli 2.

W procesie definiowania podskal kwestionariusza posługiwano się wartością ładunku czynnikowego (kryterium przyjęcia $\lambda \geq 0,40$; Malthouse, 2001), wskaźnikiem spójności wewnętrznej (α Cronbacha) uzyskanych podskal prezentujących poszczególne techniki wpływu oraz kryterium

interpretacyjnym (na ile czynnik jest interpretowalny jako wyraz techniki wpływu). Przygotowując kwestionariusz, kładziono nacisk na jego maksymalne skrócenie, nieszkodliwe dla rzetelności i przydatności diagnostycznej metody. Z dalszych procedur konstrukcyjnych wykluczono czynnik szósty, którym najsilniej były nasycone pozycje opisujące konkretną sferę zastosowania różnych technik wpływu (relacje z przyjaciółmi partnera), a nie szczególną grupę strategii sekwencyjnych.

Czynnik pierwszy najsilniej łądował pozycje opisujące techniki *drzwiami w twarz* (5, 11, 21), *stopa w drzwiach* (7, 16) oraz *stopa w ustach* (20) oraz nieco słabiej techniki *fakty dokonane* (27), *odwołanie do osób trzecich* (23) oraz *niska piłka* (32). W konstruowanej podskali uwzględniono wyłącznie pozycje najsilniej nasycone wyrotowanym czynnikiem (pominięto pozycje 23, 27 i 32). Czynnik pierwszy wyraża przede wszystkim wykorzystywanie sekwencji nierównych próśb wobec partnera, stąd określono go jako strategiczną sekwencję próśb (*drzwiami w twarz – stopa w drzwiach – stopa w ustach*). Czynnik drugi, łądujący najsilniej pozycje 15, 18 i 29, odzwierciedla tendencję do stosowania techniki *legitymizacji minimalnej pomocy* (odtąd określamy go terminem *liczy się każda pomoc*). Czynnik trzeci najsilniej łąduje pozycje 6, 28 i 31, wyrażając tendencję do korzystania ze strategii *faktów dokonanych*. Czynnik czwarty, łądujący najsilniej pozycje 1 i 2, słabiej zaś pozycje 4 i 19, wydaje się odzwierciedlać wykorzystywanie techniki indukowania określonych stanów emocjonalnych u partnera, a następnie stwarzania sytuacji do zmiany wzbudzonej emocji. Został on określony jako *huśtawka emocji*. Czynnik czwarty łądował również pozycję 3, którą jednak wykluczono z uwagi na to, że stanowiła opis zastosowania techniki *niskiej piłki*. Czynnik piąty łąduje ujemnie pozycje odnoszące się do podnoszenia nastroju indagowanego partnera (14, 22), dodatnio zaś pozycje wyrażające stosowanie techniki *niskiej piłki* (30, 35). Określamy go tutaj jako *dobry nastrój i niska piłka*. Czynnik siódmy łąduje akceptowalnie tylko dwie pozycje (10, 26), odnoszące się do strategii *scenariuszy wyobraźni*.

W oparciu o analizę ładunków czynnikowych pozycji wersji eksperymentalnej kwestionariusza na sześciu wyrotowanych czynnikach ustalono 22-itemową wersję badawczą kwestionariusza, w której poszczególne pozycje zakwalifikowano do sześciu podskal, wyrażających zidentyfikowane w badaniu i interpretowalne czynniki technik wpływu. Wskaźnikiem każdej podskali była średnia odpowiedzi w poszczególnych itemach tworzących podskalę.

W tabeli 3 pokazano wskaźniki interkorelacji skal i ich rzetelności, obliczone metodą spójności wewnętrznej.

Wyniki wszystkich podskal narzędzia były ze sobą pozytywnie skorelowane na poziomie umiarkowanym lub

Tabela 3
Interkorelacje podskal narzędzia

| | Strategiczna sekwencja próśb | Liczy się każda pomoc | Fakty dokonane | Huśtawka emocji | Dobry nastrój i niska piłka | Scenariusze wyobraźni |
|------------------------------|------------------------------|-----------------------|----------------|-----------------|-----------------------------|-----------------------|
| Strategiczna sekwencja próśb | 0,83 | | | | | |
| Liczy się każda pomoc | 0,44 | 0,63 | | | | |
| Fakty dokonane | 0,35 | 0,21 | 0,78 | | | |
| Huśtawka emocji | 0,83 | 0,36 | 0,34 | 0,74 | | |
| Dobry nastrój i niska piłka | 0,66 | 0,41 | 0,47 | 0,68 | 0,63 | |
| Scenariusze wyobraźni | 0,33 | 0,41 | 0,15 | 0,28 | 0,34 | 0,56 |

Adnotacja. Wszystkie korelacje istotne na poziomie $p < 0,01$; na przekątnej umieszczono wskaźniki rzetelności.

silnym, $0,02 \leq rs^2 \leq 0,69$. Zanotowane wskaźniki rzetelności były zadowalające, $0,56 \leq as \leq 0,83$. Niższym poziomem rzetelności odznaczała się wyłącznie skala *scenariusze wyobraźni*, która jednak obejmowała tylko dwie pozycje.

Struktura interkorelacji podskal narzędzia sugerowała zasadność zbadania struktury wyższego rzędu budowanego kwestionariusza. Wykonanie analizy czynnikowej na wynikach podskal wskazuje na istnienie jednego czynnika wyższego rzędu, *eigenvalue* = 3,21; procent wyjaśnianej wariancji = 53,42%, α Cronbacha = 0,78, który najsilniej łądował skalę *Strategiczna sekwencja próśb* (*drzwiami w twarz–stopa w drzwiach–stopa w ustach*), $\lambda = 0,87$, *huśtawka emocji*, $\lambda = 0,86$, oraz *dobry nastrój i niska piłka*, $\lambda = 0,84$, słabiej zaś skale *liczy się każda pomoc*, $\lambda = 0,64$, *fakty dokonane*, $\lambda = 0,55$ i *scenariusze wyobraźni*, $\lambda = 0,53$.

Wstępna confirmacyjna analiza struktury uzyskanej w eksploracyjnej analizie czynnikowej dostarczyła wyników o słabej replikacji modelu sześcioczynnikowego w uzyskanych wynikach, $\chi^2 = 1152,70$; $df = 215$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 5,36$; RMSEA = 0,09; GFI = 0,85; AGFI = 0,81. Po wyeliminowaniu pozycji dotyczących dobrego nastroju ze skali *dobry nastrój i niska piłka*, z uwagi na niezadowalające wskaźniki ścieżkowe tych itemów, uzyskano dwuitemową skalę oceniającą tendencję do stosowania techniki *niskiej piłki* (pozycje 30 i 35; $r = 0,81$). Dopasowanie struktury całej metody po tej modyfikacji okazało się zadowalające, $\chi^2 = 689,77$; $df = 174$; $p < 0,001$; $\chi^2/df = 3,96$; RMSEA = 0,07; GFI = 0,91; AGFI = 0,87. Z uwagi na ograniczenia związane z wykonywaniem analizy confirmacyjnej w tej samej próbie, w której prowadzono analizę eksploracyjną, w następnych badaniach konieczne jest dodatkowe zweryfikowanie założonej struktury kwestionariusza oraz sprawdzenie zasadności modyfikacji

polegającej na wykluczeniu dwóch pozycji ze skali *dobry nastrój i niska piłka*. W dalszej części artykułu posługujemy się niezmodyfikowanym wskaźnikiem skali *dobry nastrój i niska piłka*.

Tendencja do posługiwania się sekwencyjnymi technikami wywierania wpływu w romantycznych związkach a płeć

Średnie oraz odchylenia standardowe poziomu gotowości do stosowania określonych strategii sekwencyjnych w grupie badanej zawarto w tabeli 4.

W celu weryfikacji hipotez o występowaniu różnic w nasileniu tendencji do stosowania poszczególnych technik sekwencyjnych oraz występowania różnic międzypłciowych w zakresie gotowości do stosowania tych technik, przeprowadzono analizę wariancji w schemacie 6 (taktyka wpływu; czynnik wewnątrzgrupowy) x 2 (płeć; czynnik międzygrupowy). Czynnik płci nie różnicował siły tendencji do posługiwania się badanymi technikami wpływu ujętymi łącznie, $F(1, 651) = 2,18$; $p < 0,14$; $\eta_p^2 = 0,003$. Zanotowano natomiast istotny statystycznie efekt główny dla czynnika typu taktyki wpływu, $F(5, 3255) = 358,25$; $p < 0,001$; $\eta_p^2 = 0,35$, oraz istotny statystycznie efekt interakcji płci i typu taktyki wpływu, $F(5, 3255) = 11,19$; $p < 0,001$; $\eta_p^2 = 0,017$. Analizę post hoc przeprowadzono testem Tukeya (HSD) dla nierównych N . Zarówno w grupie kobiet, jak i mężczyzn taktyką najchętniej stosowaną były *scenariusze wyobraźni*, natomiast u kobiet podobny poziom nasilenia odnotowuje się również dla gotowości do stosowania strategii *liczy się każda pomoc*.

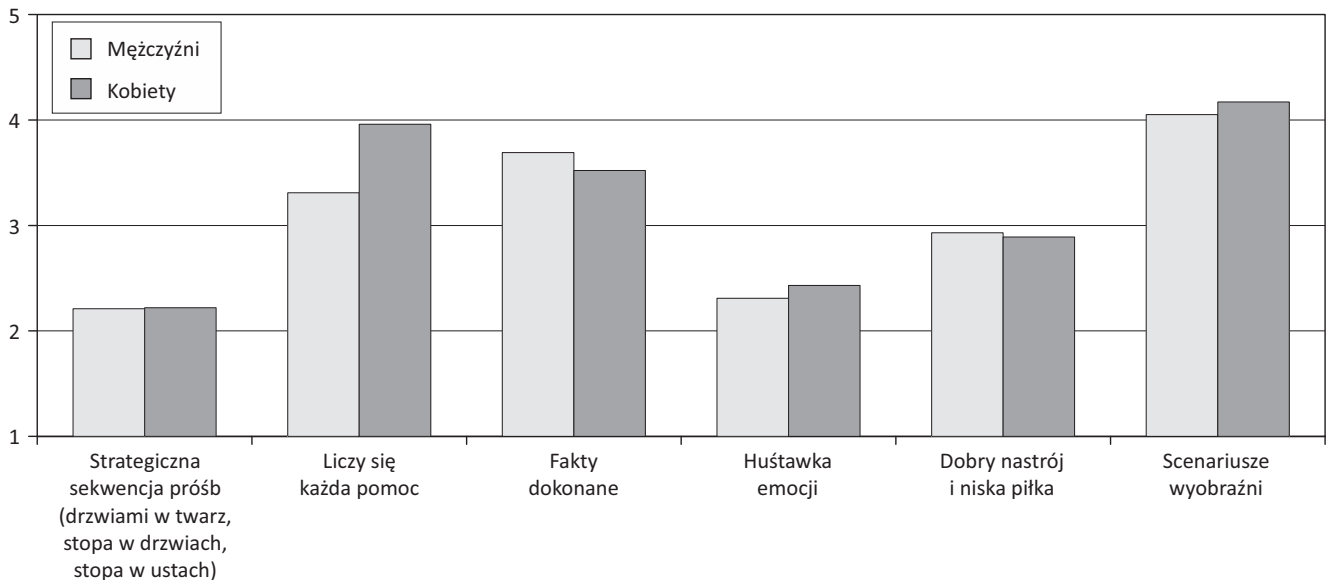
Uporządkowanie gotowości do stosowania pozostałych taktyk u mężczyzn (od najchętniej do najrzadziej stosowanych) przedstawia się następująco: *fakty dokonane* – *liczy*

Tabela 4

Wyniki analizy istotności różnic w zakresie natężenia sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach między mężczyznami i kobietami

| | Grupa badana (N = 654) | | Mężczyźni (n = 303) | | Kobiety (n = 351) | | t | d Cohena |
|------------------------------|------------------------|------|---------------------|------|-------------------|------|----------|----------|
| | M | SD | M | SD | M | SD | | |
| Strategiczna sekwencja próśb | 2,21d | 1,21 | 2,21e | 1,26 | 2,22d | 1,16 | -0,12 | -0,01 |
| Liczy się każda pomoc | 3,66b | 1,46 | 3,31c | 1,45 | 3,96a | 1,39 | -5,84*** | -0,45 |
| Fakty dokonane | 3,60b | 1,61 | 3,69b | 1,60 | 3,52b | 1,61 | 1,31 | 0,11 |
| Huśtawka emocji | 2,23d | 1,17 | 2,19e | 1,21 | 2,26d | 1,13 | -0,73 | -0,06 |
| Dobry nastrój i niska piłka | 2,91c | 1,19 | 2,93d | 1,23 | 2,89c | 1,16 | 0,36 | 0,03 |
| Scenariusze wyobraźni | 4,12a | 1,57 | 4,05a | 1,59 | 4,17a | 1,55 | -0,96 | -0,08 |

Adnotacja. W kolumnach liczby oznaczone odmiennymi indeksami literowymi różnią się istotnie na poziomie $p < 0,001$; *** $p < 0,001$.



Rysunek 1. Gotowość do posługiwania się sekwencyjnymi technikami wywierania wpływu w romantycznych związkach wśród kobiet i mężczyzn.

się każda pomoc–dobry nastrój i niska piłka–huśtawka emocji oraz strategiczna sekwencja próśb (drzwiami w twarz–stopa w drzwiach–stopa w ustach). Siła tendencji do stosowania dwóch ostatnich technik nie różni się istotnie, różnice zaś między pozostałymi taktykami są istotne na poziomie $p < 0,001$.

Wśród kobiet uporządkowanie pozostałych technik wpływu (od najchętniej do najrzadziej stosowanych) było

następujące: fakty dokonane–dobry nastrój i niska piłka–huśtawka emocji oraz strategiczna sekwencja próśb (tendencja do stosowania dwóch technik nie różni się istotnie). Jedyne istotne statystycznie różnice międzypłciowe zanotowano w gotowości do posługiwania się techniką liczy się każda pomoc, chętniej wybieraną przez kobiety $t(651) = -5,84; p < 0,001; d \text{ Cohena} = -0,45$. Interakcja typu taktyki wpływu i płci została zobrazowana na rysunku 1.

Osobowościowe uwarunkowania tendencji do stosowania sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach

Badanie/weryfikację związków między męskością i kobiecością psychiczną, makiawelizmem, pragmatyzmem autoprezentacyjnym, dyrektywnością a tendencją do posługiwania się sekwencyjnymi technikami wpływu społecznego przeprowadzono z wykorzystaniem analizy korelacji oraz hierarchicznej analizy regresji. Wyniki analizy korelacji zobrazowano w tabeli 5.

Kobiecość psychiczna korelowała dodatnio z tendencją do posługiwania się techniką *liczy się każda pomoc* oraz *scenariusze wyobraźni*, ujemnie zaś z techniką *faktów dokonanych*. Męskość była pozytywnym korelatem wszystkich strategii wpływania, z wyjątkiem techniki *liczy się każda pomoc*. Makiawelizm oraz pragmatyzm autoprezentacyjny były pozytywnie skorelowane z tendencją do stosowania taktyk: strategiczna sekwencja prób (*drzwiami w twarz–stopa w drzwiach–stopa w ustach*), *fakty dokonane*, *huśtawka emocji* oraz *dobry nastrój i niska piłka*. Dyrektywność wiązała się pozytywnie ze stosowaniem techniki *faktów dokonanych*, *dobrego nastroju i niskiej piłki* oraz *scenariuszy wyobraźni*, ujemnie zaś z gotowością do posługiwania się techniką *liczy się każda pomoc*.

Przeprowadzenie hierarchicznej analizy regresji umożliwiło kontrolowanie zmiennych demograficznych oraz ustalenie struktury istotnościowej rozważanych predyktorów gotowości do stosowania wobec partnera romantycznego sekwencyjnych technik wpływu. W kroku pierwszym hierarchicznej analizy regresji włączano płeć i wiek, w drugim zaś dodawano analizowane zmienne osobowościowe (kobiecość, męskość, makiawelizm, pragmatyzm oraz dyrektywność). Obliczano także korelacje semicząstkowe, pozwalające w pełniejszy sposób określić czyste związki

między analizowanymi predyktorami a określonymi technikami wpływu. Wyniki analizy zaprezentowano w tabeli 6.

Analiza regresji potwierdziła istotną predykcyjną rolę męskości psychicznej i makiawelizmu w określaniu poziomu gotowości do posługiwania się sekwencyjnymi technikami wpływu społecznego wobec partnera bliskiego związku romantycznego. Dla techniki strategicznej sekwencji prób (*drzwiami w twarz–stopa w drzwiach–stopa w ustach*) istotnymi predyktorami okazały się płeć, męskość i makiawelizm, dyrektywność zaś, po uwzględnieniu innych zmiennych, stała się predyktorem ujemnym. Dla techniki *liczy się każda pomoc* istotnymi predyktorami były płeć, wiek, kobiecość i makiawelizm. W modelu regresyjnym dla techniki *fakty dokonane* istotne były płeć, wiek, męskość i makiawelizm. Dla techniki *huśtawka emocji* w modelu znalazły się płeć, męskość, makiawelizm i dyrektywność, z czego ostatnia zmienna była predyktorem negatywnym. W modelu tendencji do stosowania taktyki *dobry nastrój i niska piłka* znalazły się męskość, makiawelizm i pragmatyzm. Z kolei dla stosowania techniki *scenariusze wyobraźni* istotne były kobiecość i męskość.

Weryfikowano również różnice we wzorcu korelacji między kobiecością, męskością, makiawelizmem, pragmatyzmem i dyrektywnością a tendencją do stosowania wskazanych taktyk wpływu między mężczyznami i kobietami (tabela 7).

Związek między kobiecością a tendencją do stosowania taktyki *scenariusze wyobraźni* był istotnie wyższy u mężczyzn niż u kobiet, $Z_{\text{Fishera}} = -2,20; p < 0,03$. Męskość istotnie silniej wiązała się z tendencją do stosowania taktyki *liczy się każda pomoc* w grupie mężczyzn niż kobiet, $Z_{\text{Fishera}} = -2,05; p < 0,04$. Kobiecość u kobiet (ale nie u mężczyzn) była negatywnym predyktorem stosowania taktyki *fakty dokonane* oraz *huśtawka emocji*, natomiast

Tabela 5

Korelacje sekwencyjnych taktyk wywierania wpływu w romantycznych związkach z kobiecością i męskością, makiawelizmem, pragmatyzmem i dyrektywnością w grupie badanej (N = 654)

| | Kobiecość | Męskość | Makiawelizm | Pragmatyzm | Dyrektywność |
|-----------------------------|-----------|---------|-------------|------------|--------------|
| Strategiczna sekwencja prób | 0,01 | 0,23** | 0,23** | 0,14** | 0,05 |
| Liczy się każda pomoc | 0,22** | 0,02 | 0,04 | 0,04 | -0,08* |
| Fakty dokonane | -0,10* | 0,27** | 0,24** | 0,12** | 0,20** |
| Huśtawka emocji | -0,01 | 0,18** | 0,24** | 0,13** | 0,04 |
| Dobry nastrój i niska piłka | 0,01 | 0,23** | 0,30** | 0,24** | 0,10* |
| Scenariusze wyobraźni | 0,13** | 0,18** | 0,01 | 0,06 | 0,09* |

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Tabela 6
Wyniki hierarchicznej analizy regresji dla sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach

| | Strategiczna sekwencja próśb | | Liczy się każda pomoc | | Fakty dokonane | | Huśtawka emocji | | Dobry nastrój i niska pilka | | Scenariusze wyobraźni | |
|-------------------|---|-------|--|-------|---|-------|---|-------|---|--------|--|-------|
| | β | sr | β | sr | β | sr | β | sr | β | sr | β | sr |
| Krok 1. | | | | | | | | | | | | |
| Statystyki modelu | $R^2 < 0,01$; $F = 0,91$ | | $R^2 = 0,06$; $F = 21,55^{**}$ | | $R^2 < 0,01$; $F = 0,38$ | | $R^2 = 0,01$; $F = 3,75^*$ | | $R^2 = 0,014$; $F = 5,46^{**}$ | | $R^2 < 0,01$; $F = 2,19$ | |
| Płeć | 0,01 | 0,01 | 0,24 ^{**} | 0,24 | -0,03 | -0,03 | 0,02 | 0,02 | -0,02 | -0,02 | 0,04 | 0,04 |
| Wiek | -0,05 | -0,05 | 0,09 | 0,09 | 0,01 | 0,01 | -0,10 [*] | -0,10 | -0,13 ^{**} | -0,13 | -0,07 | -0,07 |
| Krok 2. | | | | | | | | | | | | |
| Statystyki modelu | $R^2 = 0,09$; $\Delta F = 13,22^{**}$ | | $R^2 = 0,10$; $\Delta F = 5,73^{**}$ | | $R^2 = 0,11$; $\Delta F = 16,89^{**}$ | | $R^2 = 0,09$; $\Delta F = 12,38^{**}$ | | $R^2 = 0,13$; $\Delta F = 17,10^{**}$ | | $R^2 = 0,04$; $\Delta F = 5,81^{**}$ | |
| Płeć | 0,09 [*] | 0,08 | 0,21 ^{**} | 0,19 | 0,10 [*] | 0,09 | 0,10 [*] | 0,09 | 0,05 | 0,05 | 0,05 | 0,04 |
| Wiek | 0,03 | 0,03 | 0,11 ^{**} | 0,13 | 0,11 ^{**} | 0,10 | -0,03 | -0,07 | -0,03 | -0,03 | -0,02 | -0,02 |
| Męskość | 0,31 ^{**} | 0,23 | 0,10 | 0,07 | 0,24 ^{**} | 0,18 | 0,24 ^{**} | 0,18 | 0,20 ^{**} | 0,15 | 0,16 ^{**} | 0,11 |
| Kobiecość | -0,03 | -0,02 | 0,16 ^{**} | 0,13 | -0,09 | -0,07 | -0,05 | -0,04 | < 0,01 | < 0,01 | 0,12 [*] | 0,10 |
| Makiawelizm | 0,17 ^{**} | 0,15 | 0,08 [*] | 0,08 | 0,18 ^{**} | 0,16 | 0,22 ^{**} | 0,20 | 0,24 ^{**} | 0,22 | -0,02 | -0,02 |
| Pragmatyzm | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,01 | 0,04 | 0,032 | 0,12 ^{**} | 0,11 | -0,02 | -0,02 |
| Dyrektowność | -0,17 ^{**} | -0,12 | -0,05 | -0,04 | 0,04 | 0,03 | -0,15 [*] | -0,11 | -0,11 [*] | -0,08 | 0,05 | 0,04 |

Adnotacja. Płeć została zakodowana dychotomicznie: 0 – mężczyzna, 1 – kobieta;

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Tabela 7
Korelacje sekwencyjnych taktów wywierania wpływu w romantycznych związkach z kobiecością i męskością, makiawelizmem, pragmatyzmem i dyrektywnością w grupie kobiet (n = 351) i mężczyzn (n = 303)

| | Kobiecość | | Męskość | | Makiawelizm | | Pragmatyzm | | Dyrektywność | |
|------------------------------|-----------|-----------|---------|-----------|-------------|-----------|------------|-----------|--------------|-----------|
| | Kobiety | Mężczyźni | Kobiety | Mężczyźni | Kobiety | Mężczyźni | Kobiety | Mężczyźni | Kobiety | Mężczyźni |
| Strategiczna sekwencja próśb | -0,09 | 0,11 | 0,21** | 0,27** | 0,24** | 0,24** | 0,13* | 0,14* | 0,02 | 0,09 |
| Liczy się każda pomoc | 0,08 | 0,22** | < 0,01 | 0,16** | 0,10 | 0,03 | 0,01 | 0,11 | < 0,01 | -0,05 |
| Fakty dokonane | -0,18** | 0,01 | 0,24** | 0,30** | 0,22** | 0,26** | 0,08 | 0,16** | 0,18** | 0,23** |
| Huśtawka emocji | -0,11* | 0,06 | 0,19** | 0,20** | 0,25** | 0,24** | 0,16** | 0,10 | 0,06 | 0,04 |
| Dobry nastrój i niska piłka | -0,02 | 0,06 | 0,18** | 0,30** | 0,31** | 0,29** | 0,26** | 0,22** | 0,07 | 0,14* |
| Scenariusze wyobraźni | 0,04 | 0,21** | 0,19** | 0,20** | -0,01 | 0,04 | 0,03 | 0,10 | 0,16** | 0,05 |

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

różnice te nie były istotne statystycznie. Pragmatyzm u mężczyzn korelował dodatnio ze stosowaniem taktyki *faktów dokonanych*, u kobiet zaś ze stosowaniem taktyki *huśtawki emocji*. Dyrektywność wiązała się u kobiet z tendencją do stosowania techniki *fakty dokonane* i *scenariusze wyobraźni*, u mężczyzn zaś taktyk *fakty dokonane* i *dobry nastrój i niska piłka*.

DYSKUSJA

Celem analiz podjętych w opisywanym badaniu było stworzenie kwestionariusza do badania gotowości do stosowania sekwencyjnych strategii wywierania wpływu w romantycznych związkach. Weryfikowano strukturę czynnikową konstruowanej skali oraz poziom gotowości do posługiwania się strategiami sekwencyjnymi w bliskich związkach. Przeprowadzono analizę różnic międzypciowych w zakresie gotowości do stosowania sekwencyjnych technik wpływu wobec partnera oraz osobowościowych predyktorów tej gotowości.

Przygotowany kwestionariusz do badania sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach jest narzędziem o dobrych właściwościach psychometrycznych oraz o potwierdzonej trafności teoretycznej. Narzędzie pozwala mierzyć gotowość do stosowania sześciu kategorii sekwencyjnych technik wywierania wpływu wobec partnera w bliskim związku romantycznym: technik *drzwiami w twarz*, *stopa w drzwiach* i *stopa w ustach* (strategiczna sekwencja próśb), *liczy się każda pomoc*, *fakty dokonane*, *huśtawka emocji*, *dobry nastrój i niska piłka* oraz *scenariusze wyobraźni*. Poszczególne podskale kwestionariusza charakteryzowały się wysokim poziomem rzetelności (α Cronbacha od 0,63 do 0,83). Jedynie skala *scenariusze wyobraźni* miała nieco niższą rzetelność, co wynika z faktu, iż składa się z dwóch pozycji. Jej utrzymanie w kwestionariuszu jest jednak zasadne ze względu na wysoki poziom preferowania tej techniki przez osoby badane.

Analiza struktury czynnikowej kwestionariusza wykazała, iż pozycje zawierające opisy strategii *drzwiami w twarz*, *stopa w drzwiach* oraz *stopa w ustach* były nasycone wspólnym czynnikiem. Pascual i Guéguen (2005) w przeprowadzonej metaanalizie, wykazali, że skuteczność technik *stopa w drzwiach* i *drzwiami w twarz* jest porównywalna. Uzyskany przez nas wynik może zatem wskazywać, iż z punktu widzenia efektywności wpływu społecznego intencjonalne rozróżnianie kolejnych próśb stosowanych wobec interlokutora w sposób sekwencyjny nie jest konieczne. W związkach romantycznych, w których realizacja próśb partnera jest regulowana normą wzajemnej odpowiedzialności (Harris, 1972) oraz dążeniem do równoważenia wysiłków obu partnerów (Walster, Walster, Bersheid, 1973), występują dodatkowo trudności z precyzyjnym ustaleniem

względnej wielkości próśb. Trudność z porównywalnością próśb może wzbudzać mechanizm leżący u podłoża techniki *karate*, która w swoisty sposób łączy zabiegi wykorzystywane w technikach *stopa w drzwiach* oraz *drzwiami w twarz* (Doliński, 2006, 2007, 2011). Dążenie do równowagi w relacji romantycznej może również podwyższać efektywność strategii *stopa w ustach*, zastosowanej wobec partnera romantycznego. Uzyskanie od partnera przed prezentacją próśby właściwej deklaracji jego dobrego nastroju może motywować go do podniesienia nastroju proszącego poprzez spełnienie próśby, by w ten sposób zrównoważyć doświadczenia afektywne obu stron.

Techniki opierające się na legitymizowaniu minimalnej pomocy (*każda pomoc się liczy*; Cialdini, Schroeder, 1976), konfrontowaniu interlokutora z faktami dokonanymi oraz motywowaniu proszonego do wyobrażenia sobie sytuacji spełnienia próśby (*scenariusze wyobraźni*; Carroll, 1978) były nasycone przez niezależne od siebie czynniki. Ten wynik sugeruje, iż wskazane techniki są dobrze wyróżnialnymi strategiami wpływu w bliskim związku. Dwa wyrotowane czynniki: *huśtawka emocji* oraz *dobry nastrój i niska piłka* zawierały element manipulacji emocjami partnera (Buss, 1992; Mandal, 2011). Bliskie relacje stanowią środowisko silnie wysyczone treściami emocjonalnymi, nie ulega zatem wątpliwości, iż stosowanie technik wpływu społecznego odwołujących się do specyficznej manipulacji stanem afektywnym partnera stanowi silną i efektywną strategię osiągania własnych celów (Forward, Frazier, 1999), co znajduje wyraz w wyodrębnieniu czynników *huśtawki emocji* oraz *dobrego nastroju i niskiej piłki* w prezentowanym kwestionariuszu.

Analiza struktury drugiego rzędu wykazała, iż gotowość do stosowania wszystkich technik badanych przez skonstruowany kwestionariusz jest nasycona wspólnym czynnikiem manipulacyjności. Poszczególne techniki, zgodnie z ich ładunkami czynnikowymi na czynniku ogólnym, można rozmieścić na kontinuum od najbardziej manipulacyjnych (strategiczna sekwencja próśb) do najmniej manipulacyjnych (*scenariusze wyobraźni*). Na podstawie kwestionariusza możliwe jest zatem oszacowanie ogólnej skłonności do stosowania sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach, a rzetelność tego wskaźnika jest wysoka, $\alpha = 0,78$.

Prowadzone badania pokazały istotne zróżnicowanie w gotowości do stosowania określonych typów sekwencyjnych taktyk wpływu wobec partnerów romantycznych związków. Osoby badane najchętniej stosują strategię *scenariusze wyobraźni*, kobiety zaś w podobnym stopniu stosują strategię *liczy się każda pomoc*. Najbardziej preferowane są zatem te strategie, które są najmniej manipulacyjne. Najrzadziej stosowane są zaś techniki najbardziej

manipulacyjne i wymagające największego planowania (strategiczna sekwencja próśb) lub potencjalnie najbardziej raniące partnera (*huśtawka emocji*). Techniki te są najsilniej nasycone czynnikiem gotowości do stosowania manipulacji wobec partnera, $\lambda = \{0,86; 0,87\}$. Stwierdzona gradacja w zakresie gotowości do posługiwania się wskazanymi technikami wpływu może świadczyć o tym, że osoby badane, wykorzystując szerokie spektrum technik wywierania wpływu, pozostają wyczerpane na potencjalne koszty stosowania wypracowanych strategii manipulacji wobec partnerów. Percepcja zagrożenia dla trwałości relacji, które powstałoby wskutek częstego odwoływania się do strategii najbardziej nasyconych manipulacją, prawdopodobnie hamuje gotowość do posługiwania się wobec partnerów twardymi, intencjonalnymi strategiami wywierania wpływu, wykorzystywanymi w marketingu, takimi jak np. *stopa w drzwiach*.

Wysoka gotowość kobiet do stosowania strategii *liczy się każda pomoc* oraz zanotowane w zakresie tej strategii różnice międzypłciowe można dodatkowo interpretować przez pryzmat schematu kobiecości, który daje większe przyzwolenie na demonstrowanie słabości i domaganie się wsparcia ze strony partnera właśnie kobietom (Mandal, 2004). Niska tendencja osób badanych do stosowania strategii sekwencyjnych (strategiczna sekwencja próśb) wobec partnerów romantycznych relacji może być również wywołana dążeniem do unikania negatywnych zmian w obrazie siebie i osoby ulegającej wpływowi, generowanych przy stosowaniu tych technik. Kipnis (1972) wykazał, iż osoby stosujące sekwencyjne techniki wpływu postrzegają osoby im ulegające jako mniej wartościowe od siebie i psychicznie dystansują się wobec nich (Rind, Kipnis, 1999). Osoby wykorzystujące techniki sekwencyjne oceniają ulegających tym działaniom jako posiadających mniejsze kompetencje intelektualne i nie wykazują pozytywnego afektu w związku z zastosowaniem przez siebie sekwencyjnych technik wpływu (O'Neal, Kipnis, Craig, 1994). Pogarszanie obrazu partnerów wydaje się sprzeczne z silną, zwłaszcza w pierwszych etapach bliskich relacji, tendencją do idealizacji partnera, która stanowi jedną ze swoistych charakterystyk związków romantycznych (Murray, Holmes, Griffin, 1996).

Możliwość oceny poziomu gotowości do stosowania sekwencyjnych technik wpływu, którą zapewnia prezentowane narzędzie, zachęca do dokonania wstępnych porównań poziomu gotowości do stosowania technik sekwencyjnych oraz jednokrotnych (nie sekwencyjnych) strategii wywierania wpływu. W badaniach Mandal (2008) analizowano nasilenie stosowania taktyk wyróżnionych przez Bussa i współpracowników (1987), posługując się analogiczną do zastosowanej w powyżej prezentowanych

procedurach skalą szacunkową (od 0 do 7). Wykazano, iż gotowość do stosowania taktyk czarowania, błagania, argumentowania, dąsania się, nieodzywania się lub wymuszania, mieści się w przedziale od 1,61 do 4,65. Tendencja do posługiwania się sekwencyjnymi technikami wywierania wpływu w romantycznych związkach, zbadana za pomocą przygotowanego kwestionariusza, miała zbliżony poziom (w zależności od strategii od 2,21 do 4,12). Porównanie to sugeruje, iż strategię sekwencyjną są w podobnym stopniu, co jednokrotne strategię wywierania wpływu, wykorzystywane do osiągania własnych celów w bliskich relacjach romantycznych.

Osobowymi predyktorami tendencji do posługiwania się sekwencyjnymi technikami wpływu w bliskim związku okazały się przede wszystkim psychiczna męskość oraz makiawelizm. Wynik ten jest zgodny z doniesieniami dotyczącymi uwarunkowań gotowości do stosowania strategii wpływu wobec partnerów romantycznych (Mandal, 2008; 2014b) oraz pozostaje w zgodzie z psychologicznym znaczeniem konstruktów męskości (Bem, 2000) i makiawelizmu (Christie, Geis, 1970). Wysoką gotowość do stosowania większości wskazanych strategii wywierania wpływu można bowiem uznać za wyraz swoistej sprawczości (tendencji do efektywnego osiągania własnych celów, będącej także składnikiem męskości; Wojciszke, 2010), jak również implikację dyspozycyjnego przyzwolenia na stosowanie technik manipulacyjnych (makiawelizmu; Christie, Geis, 1970). Słaba korelacja strategii *liczy się każda pomoc* z męskością/sprawczością może wynikać z niechęci do demonstrowania, wykorzystywanej w tej strategii wpływu, postawy zależności, która pozostaje w sprzeczności z treścią cechy męskości (Mandal, 2000, 2004). Względnie niską manipulacyjność techniki *scenariuszy wyobraźni* potwierdził brak związku gotowości do posługiwania się tą techniką z makiawelizmem. Psychiczna kobiecość dodatnio korelowała jedynie ze stosowaniem strategii *liczy się każda pomoc* oraz *scenariusze wyobraźni*. Wyniki te wskazują, iż kobiecość promuje stosowanie technik miękkich oraz odwołujących się do normy pomagania słabszym (Cialdini, 2001).

Związki między dyrektywnością a tendencją do stosowania sekwencyjnych technik wpływu okazały się bardziej złożone. Mimo pozytywnych związków dyrektywności z gotowością do stosowania technik *fakty dokonane*, *dobry nastrój i niska piłka*, które wykazała analiza korelacji, w hierarchicznej analizie regresji wykazano negatywne zależności między dyrektywnością a technikami *strategicznej sekwencji próśb* czy *dobry nastrój i niska piłka*. Uwzględnienie zmiennych demograficznych i pozostałych predyktorów osobowościowych w analizach regresji wydaje się odsłaniać aspekty dyrektywności dotyczące jawnych

aspiracji w kwestii sprawowania kontroli bezpośrednio (bez konieczności odwoływania się do złożonych i zawalowanych strategii sekwencyjnych; Ray, 1979). Tendencja do agresywnej dominacji, która cechuje dyrektywność (Ray, Levejoy, 1988), wydaje się sprzeczna z gotowością do wykorzystywania technik sekwencyjnych, wymagających podejmowania bardziej złożonych zabiegów w celu skutecznego wywierania wpływu.

Przedstawione analizy mają pewne ograniczenia wynikające z ich eksploracyjnego charakteru. Przyjęta w powyższej pracy empiryczna metoda konstruowania kwestionariusza nie pozwoliła uchwycić wszystkich sekwencyjnych technik wpływu potencjalnie wykorzystywanych w związkach romantycznych. To dlatego, że ich wskaźniki nie pojawiały się w swobodnych wypowiedziach osób badanych. Nie wyklucza to stosowania wobec partnerów innych technik niż te, które wyłoniono w skonstruowanym narzędziu. W dalszych analizach można by zatem dokonać próby poszerzenia puli pozycji kwestionariusza o itemy odnoszące się do stosowania takich technik sekwencyjnych, jak *wybiecie z rutyny (disrupt-then-reframe; Davis, Knowles, 1999)* lub techniki zapewniania o wolności decyzji (*but you are free to accept or to refuse; Guéguen, Pascual, 2000*). W przyszłych pracach poświęconych analizie uwarunkowań tendencji do stosowania sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach należałoby wziąć pod uwagę zmienne opisujące związek, np. nasilenie idealizacji partnera, faza relacji czy asymetrii pod względem zasobów. Jest możliwe, że tendencje osobowe związane z manipulowaniem będą się przejawiać skłonnością do wykorzystywania strategii sekwencyjnych tylko w diadach o określonej charakterystyce, np. przy silniejszej asymetrii w atrakcyjności lub zamożności (por. Mandal, 2008).

Kwestionariusz sekwencyjnych technik wywierania wpływu w romantycznych związkach, którego konstrukcję opisano w powyższym artykule, jest użytecznym narzędziem analizy dynamiki oraz podstawowych przejawów relacji władzy w bliskich związkach. Odznacza się on zadowalającymi właściwościami psychometrycznymi i wstępnie potwierdzoną trafnością teoretyczną. Został on opracowany na podstawie danych uzyskanych w licznej grupie badanych, zróżnicowanej pod względem wieku i statusu socjoekonomicznego. Tym samym przygotowany kwestionariusz może być bardziej reprezentatywny dla populacji ogólnej niż wiele narzędzi konstruowanych wyłącznie na podstawie grup studentów lub osób na etapie wczesnej dorosłości. Przygotowany kwestionariusz daje możliwość pomiaru deklarowanego poziomu wywierania wpływu za pomocą strategii, które do tej pory były zupełnie pomijane w literaturze dotyczącej bliskich związków. Tym samym badania

z jego zastosowaniem mogą zapłacić istotną lukę w wiedzy dotyczącej funkcjonowania relacji romantycznych.

LITERATURA CYTOWANA

- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 2, s. 267–299). New York: Academic Press.
- Anderson, N. H. (1976). Equity judgments as information integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 291–299.
- Baker, R. L., McNulty, J. K. (2013). When low self-esteem encourages behaviors that risk rejection to increase interdependence: The role of relational self-construal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 995–1008.
- Beaman, A. L., Cole, C. L., Preston, M., Klentz, B., Steblay, N. M. (1983). Fifteen years of foot-in-the-door research: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 181–196.
- Bem, S. L. (2000). *Męskość, kobiecość: o różnicach wynikających z płci*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Brzozowski, P. (1997). *Skala Dyrektywności Johna J. Raya*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Burger, J. M. (1999). The foot-in-the-door compliance procedure: A multiple-process analysis and review. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 303–325.
- Buss, D. M. (1988). From vigilance to violence. Tactics of mate retention in American undergraduates. *Ethology and Sociobiology*, 9, 291–317.
- Buss, D. M. (1992). Manipulation in close relationships: Five personality factors in interactional context. *Journal of Personality*, 60, 2, 477–499.
- Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D. S., Lauterbach, K. (1987). Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1219–1229.
- Carroll, J. S. (1978). The effect of imagining an event on expectations for the event: An interpretation in terms of the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1501–1511.
- Christie, R., Geis, F. L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., Darby, B. L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 206–215.
- Cialdini, R. B., Schroeder, D. A. (1976). Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: When even a penny helps. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 599–604.
- Cialdini, R. B. (2001). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, tłum. B. Wojciszke. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Basset, R., Millet, J. A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463–476.

- Cromwell, R. E., Olsen, D. H. (1975). *Power in families*. New York: Sage.
- Davis, B. P., Knowles, E. S. (1999). A disrupt-then-reframe technique of social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 192–199.
- Dillard, J. P., Hunter, J., Burgoon, M. (1984). Sequential-request persuasive strategies: Meta-analysis of foot-in-the-door and door-in-the-face. *Human Communications Research*, 10, 461–488.
- Doliński, D. (2005). *Techniki wpływu społecznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Doliński, D. (2006). Między młotem a kowadłem: Technika karate jako narzędzie wpływu społecznego. *Przegląd Psychologiczny*, 49, 387–398.
- Doliński, D. (2007). Uległość bez przymusu: dwa w jednym, czyli technika karate. *Studia Psychologiczne*, 45, 37–47.
- Doliński, D. (2011). A rock or a hard place: The foot-in-the-face technique for inducing compliance without pressure. *Journal of Applied Social Psychology*, 41, 1514–1537.
- Doliński, D., Grzyb, T., Olejnik, J., Prusakowski, S., Urban, K. (2002). Dialog jako metatechnika wpływu społecznego. Tryb komunikacja a efektywność techniki „liczy się każdy grosz”. *Studia Psychologiczne*, 40, 127–150.
- Doliński, D., Grzyb, T., Olejnik, J., Prusakowski, S., Urban, K. (2005). Let's dialogue about penny. Effectiveness of dialogue involvement and legitimizing paltry contribution techniques. *Journal of Applied Social Psychology*, 35, 1150–1170.
- Doliński, D., Nawrat, R. (1998). “Fear-then-relief” procedure for producing compliance: Beware when the danger is over. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 27–50.
- Doroszewicz, K., Sijko, K. (2008). Kwestionariusz Wpływu Społecznego w Bliskich Związkach. *Psychologia Jakości Życia*, 7, 19–45.
- Falbo, T. (1977). Multidimensional Scaling of Power strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 537–547.
- Falbo, T., Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 618–628.
- Feeley, T. H., Anker, A. E., Aloe, A. M. (2012). The door-in-the-face persuasive message strategy: A meta-analysis of the first 35 years. *Communication Monographs*, 79, 316–343.
- Fern, E., Monroe, K., Avila, R. (1986). Effectiveness of multiple request strategies: A synthesis of research results. *Journal of Marketing Research*, 23, 144–152.
- Fitness, J. (2001). Emotional intelligence and intimate relationships. W: J. Ciarrochi, J. P. Forgas, J. D. Mayer (red.), *Emotional intelligence in everyday life: A scientific inquiry* (s. 98–112). New York: Psychology Press.
- Foa, E., Foa, U. (1980). Resources theory: Interpersonal behavior as exchange. W: J. Gergen, M. Greenberg, R. Willis (red.), *Social exchange: Advances in theory and research* (s. 77–94). New York: Plenum Press.
- Fointiat, V. (2000). “Foot-in-the-mouth” versus “door-in-the-face” requests. *Journal of Social Psychology*, 140, 264–266.
- Forward, S., Frazier, D. (1999). *Szantaż emocjonalny*, tłum. M. Majchrzak. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Freedman, J. E., Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 2, 195–202.
- Frieze, I. H., McHugh, M. C. (1992). Power and influence strategies in violent and nonviolent marriages. *Psychology of Women Quarterly*, 16, 449–465.
- Gangestad, S. W., Snyder, M. (2000). Self-monitoring: Appraisal and reappraisal. *Psychological Bulletin*, 126, 530–555.
- Goldman, M. (1986). Compliance employing a combined foot-in-the-door and door-in-the-face procedure. *The Journal of Social Psychology*, 126, 111–116.
- Goldman, M., Creason, Ch. R. (1981). Inducing compliance by two-door-in-the-face procedure and self-determination request. *The Journal of Social Psychology*, 114, 229–235.
- Guéguen, N., Pascual, A. (2000). Evocation of freedom and compliance: The but you are free of ... technique. *Current Research in Social Psychology*, 5, 264–270.
- Harris, M. B. (1972). The effects of performing one altruistic act on the likelihood of performing another. *Journal of Social Psychology*, 88, 65–73.
- Hornowska, E. (2001). *Testy psychologiczne. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Howard, D. J. (1990). The influence of verbal responses to common greetings on compliance behavior: The foot-in-the-mouth effect. *Journal of Applied Social Psychology*, 20, 1185–1196.
- Howard, J. A., Blumstein, P., Schwartz, P. (1986). Sex, power, and influence tactics in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 102–109.
- Huston, T. (1983). Power. W: H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau, D. Peterson (red.), *Close relationships*. (s. 169–219). San Francisco: W. H. Freeman.
- Joule, R. V., Guilloix, F., Weber, F. (1989). The lure: A new compliance procedure. *The Journal of Social Psychology*, 129, 741–749.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265–284.
- Kipnis, D. (1972). Does power corrupt? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 33–41.
- Kuczyńska, A. (1992). *Inwentarz płci psychologicznej. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Leary, M. (2010). *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce auto-prezentacji*, tłum. A. Kacmajor. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Malthouse, E. (2001). How high or low must loading be to keep or delete a scale item? *Journal of Consumer Psychology*, 10, 81–82.
- Mandal, E. (2004). *Podmiotowe i interpersonalne konsekwencje stereotypów związanych z płcią*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Mandal, E. (2008). *Miłość, władza i manipulacja w bliskich związkach*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mandal, E. (2011). Dynamika stanów emocjonalnych w bliskich związkach. W: D. Doliński, W. Błaszczak (red.), *Dynamika emocji. Teoria i praktyka* (s. 256–282). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Mandal, E. (2012). Władza i wywieranie wpływu w bliskich związkach. *Chowanna*, 2, 149–165.
- Mandal, E. (2014a). Na smyczy miłości, czyli o manipulacji w bliskich związkach. W: D. Doliński, M. Gamian-Wilk (red.), *Przestrzenie manipulacji społecznej* (s. 183–210). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mandal, E. (2014b). Kwestionariusz wywierania wpływu w bliskich związkach kobiet i mężczyzn. *Przegląd Psychologiczny*, 57, 191–209.
- Millar, M. G. (2002). The effectiveness of the door-in-the-face compliance strategy on friends and strangers. *The Journal of Social Psychology*, 142, 295–304.
- Murray, S. L., Holmes, J. G., Griffin, D. W. (1996). The benefits of positive illusions: Idealization and the construction of satisfaction in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 79–98.
- O'Keefe, D., Figge, M. (1997). A guilt-based explanation of the door-in-the-face influence strategy. *Human Communication Research*, 24, 64–80.
- O'Neal, E. C., Kipnis, D., Craig, K. M. (1994). Effects on the persuader of employing a coercive influence technique. *Basic and Applied Social Psychology*, 15, 225–238.
- Pascual, A., Guéguen, N. (2005). Foot-in-the-door and door-in-the-face: A comparative meta analytic study. *Psychological Reports*, 96, 122–128.
- Pospiszyl, K. (2001). *Psychopatia*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Żak.
- Ray, J. J. (1976). Do authoritarians hold authoritarian attitudes? *Human Relations*, 29, 307–325.
- Ray, J. J. (1979). Does authoritarianism of personality go with conservatism? *Australian Journal of Psychology*, 31, 9–14.
- Ray, J. J., Lovejoy, F. H. (1988). An improved directiveness scale. *Australian Journal of Psychology*, 40, 299–302.
- Rind, B., Benjamin, D. (1994). Effects of public image concerns and self-image on compliance. *The Journal of Social Psychology*, 134, 19–25.
- Rind, B., Kipnis, D. (1999). Changes in self-perceptions as a result of successfully persuading others. *Journal of Social Issues*, 55, 141–156.
- Rodafinos, A., Vucevic, A., Sideridis, G. D. (2005). The effectiveness of compliance techniques: Foot in the door versus door in the face. *The Journal of Social Psychology*, 145, 237–239.
- Rogers, W. S., Bidwell, J., Wilson, L. (2005). Perceptions of and satisfaction with relationship power, sex, and attachment styles: A couples level analysis. *Journal of Family Violence*, 20, 241–251.
- Rusbult, C. E., Van Lange, P. A. M., Wildshut, T., Yovetich, N. A., Verette, J. (2000). Perceived superiority in close relationships: Why it exist and persist. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 521–545.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526–537.
- Tangney, J. P., Salovey, P. (1999). Problematic social emotions: Shame, guilt, jealousy, and envy. W: R. M. Kowalski, R. M. Leary (red.), *The social psychology of emotion and behavioral problems: Interfaces of social and clinical psychology* (s. 167–195). Washington, DC: APA.
- Turner, M. M., Tamborini, R., Limon, M. S., Zuckerman-Hyman, C. (2007). The moderators and mediators of door-in-the-face requests: Is it a negotiation or a helping experience? *Communication Monographs*, 74, 333–356.
- Walster, E., Walster, E., Bersheid, G. W. (1973). New directions in equity research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 151–176.
- Witkowski, T. (2000). *Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Unus.
- Wojciszke, B. (1984). Skala pragmatyzmu – treść i charakterystyka psychometryczna. *Przegląd Psychologiczny*, 27, 725–743.
- Wojciszke, B. (2010). *Sprawczość i wspólnotowość. Podstawowe wymiary spostrzegania społecznego*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Zakrzewska, M. (1994). *Analiza czynnikowa w budowaniu i sprawdzaniu modeli psychologicznych*. Poznań: Wydawnictwo UAM.

Questionnaire of Sequential Influence Techniques in Romantic Relationships

Eugenia Mandal, Marcin Moroń

Department of Psychology, University of Silesia in Katowice

ABSTRACT

The paper presents the construction procedure of the Questionnaire of Sequential Influence Techniques in Romantic Relationships, analysis of its factorial structure and theoretical validity. Initial pool of items were derived from free statements collected from males and females engaged in close romantic relationships ($N = 874$). In the experimental version of the questionnaire 35 items were used which measure 10 sequential compliance techniques. The experimental version of the questionnaire was used in a study conducted on a group of 654 participants (351 women and 303 men) married or staying in informal close relationships. Participants were highly diverse with respect of age, education and performed job. Exploratory factor analysis resulted in extraction of six factors, descriptive of six compliance gaining techniques: "a strategical sequence of requests" (door-in-the-face, foot-in-the-door, and foot-in-the-mouth), "any help counts", "fait accompli", "see-saw of emotion", "good mood and low ball" and "scenarios of imagination". Subscales of the questionnaire yielded satisfactory reliability, $0,56 \leq \alpha \leq 0,83$. Correlations of subscales of the questionnaire with masculinity, Machiavellianism, self-monitoring, and directivity confirmed theoretical validity of this new method.

Keywords: *close relationships, social influence, compliance-gaining techniques, romantic relations, gender*

Złożono tekst: 6.06.2014

Złożono poprawiony tekst: 12.09.2014

Zaakceptowano do druku: 11.11.2014