

UDK 371.332:373.5

Primljen 31. prosinca 2007.

Prihvaćen 28. travnja 2008.

# Promjena stava i potreba za spoznajom kod debatanata i nedebaranata

Dea Ajduković  
Sveučilišna klinika "Vuk Vrhovac", Zagreb

Dinka Čorkalo Biruški  
Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu  
Odsjek za psihologiju

## Sažetak

Ciljevi ovog istraživanja bili su utvrditi utječe li bavljenje debatnom na otpornost stavova srednjoškolarca, te postoje li razlike između debatanata i nedebaranata na dimenziji potrebe za spoznajom (PS). Sudionici istraživanja bili su srednjoškolci, članovi debatnih klubova (N=30) i srednjoškolci koji nisu članovi debatnih klubova (N=58). U prvoj fazi istraživanja izmjeren je inicijalni stav sudionika prema zadanom objektu stava (prijedlog spuštanja dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 godina na 16). Tri tjedna nakon toga, sudionici su dobili zadatak da zapišu sve argumente kojih se mogu domisliti protiv tog prijedloga, izmjerena im je PS i ponovno izmjeren stav prema zadanom objektu.

Prema rezultatima, stavovi debatanata jednako (ne)otporni na promjenu kao i stavovi nedebaranata, navodeći na zaključak da bavljenje debatnom ne utječe na otpornost stavova. Sukladno drugoj hipotezi, debatanti su pokazali izraženiji PS, vjerojatno zato što mladi više PS odabiru debatu kao izbornu aktivnost. U ovom se istraživanju nije pokazala povezanost potrebe za spoznajom i otpornosti stavova. Relevantnom varijablom za veličinu promjene stava se pokazala dob sudionika. Mlađi sudionici imali su restriktivniji početni stav koji je bio otporniji na promjenu od starijih sudionika, vjerojatno jer je odabrani objekt stava bio važniji mlađim nego starijim sudionicima.

**Ključne riječi:** promjena stava, kognitivna disonanca, potreba za spoznajom, kompetitivna debata.

## Uvod

Većina istraživača definira stav kao ukupnu evaluaciju nekog objekta (Bohner, 2003), odnosno kao "psihološku tendenciju koja se izražava vrednovanjem nekog objekta uz određeni stupanj sklonosti ili nesklonosti" (Eagly i Chaiken, 1993, 23). Stavovi imaju mnoge važne funkcije za pojedinca – jedan od najpoznatijih pristupa izučavanju stavova, onaj funkcionalistički, navodi spoznajnu i utilitar-nu funkciju stavova, te funkcije socijalnog identiteta i održavanja samopoštovanja (Katz, 1960).

Premda stavovi predstavljaju relativno trajnu tendenciju pozitivnog ili negativnog reagiranja, promjena stava je moguća, i to pod utjecajem dvaju osnovnih mehanizama: kao posljedica persuzije ili kao posljedica promjene ponašanja (Bohner, 2003). Persuzija ili uvjeravanje predstavlja svjesno i namjerno odašiljanje verbalne ili neverbalne poruke, kojoj je cilj formiranje, promjena ili pak učvršćivanje stavova, mišljenja, uvjerenja, vrijednosti i/ili ponašanja osobe kojoj je poruka upućena (Burgoon i sur., 1994; O'Keefe, 2002; Woodward i Den-

ton, 2004). Suvremene teorije nastanka i promjene stava, kao što je model vjerojatnosti elaboracije Cacioppa i Pettyja (Petty i Cacioppo, 1986), ističu da promjena stava uslijed persuazivnog djelovanja može biti pod utjecajem procesa koji podrazumijevaju različite količine kognitivnog napora. Međutim, promjena stava se može dogoditi i kao posljedica određenog ponašanja. Najpoznatija teorija koja je nastojala objasniti ovu vrstu promjene stava je teorija kognitivne disonance (Festinger, 1957).

Prema njoj, kognitivna disonanca je postojanje nesukladnih odnosa među kognicijama pojedinca: njegovim znanjima, informacijama, stavovima ili vjerovanjima o samome sebi, nečijem ponašanju i svojoj okolini. Jedan od najvažnijih doprinosa ove teorije odnosi se na istraživanje promjene stava uslijed kognitivne disonance izazvane ponašanjem neusklađenim sa stavom osobe (Prišlin, 1983). Kad se osoba nađe u situaciji u kojoj mora javno zastupati neki stav u koji privatno ne vjeruje, njezino ponašanje će biti neusklađeno s njezinim stavom. To za osobu može biti neugodno, jer stavlja u pitanje temeljnu pretpostavku svakog pojedinca da je dobra, iskrena i poštena osoba, te će stoga nastojati pronaći neko opravdanje za takvo svoje ponašanje (Olson i Stone, 2005). Ako osoba uspije pronaći vanjsko opravdanje za ponašanje nesukladno svome stavu (npr. bila je bogato nagrađena za zastupanje stava suprotnog vlastitome; zastupanje stvarnog stava bi povrijedilo drugu osobu i slično), vjerojatno neće doživjeti znatnu kognitivnu disonancu. S druge strane, ako ne može naći vanjsko opravdanje za svoje ponašanje, ona će nastojati pronaći unutarnje opravdanje. Stoga će nastojati ove dvije kognicije (stav i ponašanje) približiti, tako da bar donekle promijeni svoj stav kako bi on bio usklađen s ponašanjem, odnosno stavom kojeg je javno zastupala (Aronson i sur., 2005). Ovo je mehanizam kojim kognitivna disonanca posreduje u promjeni stava.

U istraživanjima promjene stava zbog kognitivne disonance izazvane ponašanjem suprotnim stavu često je korištena paradigma pisanja eseja suprotnih stavu osobe. Pisanje eseja u kojem se zagovara stajalište suprotno vlastitome je jedan oblik javnog ponašanja neusklađenog s privatnim stavom osobe, te stoga može izazvati kognitivnu disonancu (Olson i Stone, 2005). Ova paradigma koristi se me-

hanizmom samopersuazije – procesa u kojem sama osoba generira argumente za ili protiv određenog stava. Pritom je samopersuazija moćan mehanizam, jer će vjerojatnije dovesti do promjene vlastitog stava nego izloženost osobe tuđem persuazivnom djelovanju, čak i kad se koriste potpuno isti argumenti (Festinger, 1957).

Istraživanja su pokazala da podložnost persuaziji ovisi o nizu faktora. Jedan od njih je potreba za spoznajom, varijabla kognitivne motivacije u kojoj postoje velike individualne razlike (Cacioppo i Petty, 1982). Potreba za spoznajom je varijabla koja se najčešće spominje u sklopu već spomenutog Modela vjerojatnosti elaboracije. Prema tom modelu, postoje dva osnovna puta persuazije: centralni i periferni (Petty i Cacioppo, 1986). Centralni put persuazije je posredovan razmišljanjem o argumentima persuazivne poruke, dok je periferni put persuazije onaj kod kojeg dolazi do promjene stava bez promišljanja argumenata poruke, a pod utjecajem nekog jednostavnog znaka u persuazivnoj situaciji, kao što je npr. privlačnost izvora poruke. Ovaj model, kao i Festingerova teorija kognitivne disonance (Petty i Cacioppo, 1986), kreće od pretpostavke da su ljudi motivirani imati točne stavove, kako bi se mogli adaptivno ponašati. Međutim, hoće li osoba u određenoj situaciji razmišljati o argumentima poruke ili će se oslanjati na periferne znakove u persuazijskom kontekstu, ovisi o tome koliko je osoba u nekoj situaciji motivirana i sposobna uložiti truda u razmišljanje o argumentima persuazivne poruke. U situacijama u kojima osoba jest motivirana i sposobna razmišljati o argumentima poruke (npr. ako je riječ o nečemu što joj je važno), aktivan će biti centralni put persuazije. Kako se smanjuju motivacija osobe, ili njezina sposobnost da se upusti u elaboraciju argumenata persuazivne poruke, periferni znakovi dobivaju na važnosti.

Na vjerojatnost kognitivne obrade persuazivnih poruka centralnim putem utječu i interindividualne razlike u ličnosti, poglavito u dimenziji potrebe za spoznajom. Potreba za spoznajom odnosi se na tendenciju pojedinca da se upušta u razmišljanje i da u tome uživa (Cacioppo i Petty, 1982). Važno je naglasiti da je riječ o varijabli koja odražava kognitivnu motivaciju, a ne kognitivne sposobnosti: s njima korelira nisko do umjereno – u većini istra-

živanja korelacija između potrebe za spoznajom i verbalnog faktora inteligencije iznosi između 0.15 i 0.32 (Cacioppo i sur., 1986).

Osobe visoke potrebe za spoznajom su, jer uživaju u razmišljanju i upuštaju se u razmišljanje i kad to ne moraju, u većoj mjeri usmjerene na procjenu argumenata persuazivne poruke nego osobe niske potrebe za spoznajom. S druge strane, osobe niske potrebe za spoznajom vjerojatnije će se, osim u situaciji koja je za njih visoko osobno relevantna, poslužiti perifernim znakovima i nižom razinom elaboracije (Aronson i sur., 2005).

Stavovi utemeljeni na promišljanju argumenata trajniji su u vremenu, bolji su prediktori ponašanja i otporniji su na kontrapersuaziju od stavova promijenjenih perifernim znakovima (Chaiken, 1980; Petty i Cacioppo, 1986; Mackie, 1987; Petty i sur., 1995, 2003). Budući da osobe visoke potrebe za spoznajom češće razmišljaju o argumentima persuazivnih poruka, njihovi stavovi, u usporedbi sa stavovima osoba niske potrebe za spoznajom, imaju izraženije karakteristike stavova stvorenih centralnim putem: veću trajnost, prediktivnost za ponašanje i otpornost (Cacioppo i sur., 1996; Haugtvedt i Petty, 1992).

U ovom nas je radu zanimalo je li aktivnost domišljanja argumenata za i protiv u formaliziranom obliku kakav je debata, utječe na privatan stav ispitanika. Debata je "formalan, pravilima vođen postupak u kojem se različita gledišta – u koja debatanti ne moraju vjerovati – namjerno dovode u izravan sukob" (Farrow, 2006, 118), odnosno „nepsaganje u kojem dvije strane zauzimaju suprotstavljene pozicije o nekom problemu i pokušavaju uvjeriti suca ili publiku da je njihovo stajalište nadmoćno onom drugom“ (Hanson, 1996, prema Cota-Bekavac, 2001, 122).

Debatanti ne mogu sami birati koje će stajalište o određenoj tezi zastupati, već se to odlučuje po slučaju, neposredno prije same debate. Stoga u procesu pripreme debate, debatanti nastoje osmisliti što uvjerljivije argumente i za jednu i za drugu stranu svake teze, neovisno o vlastitom stavu. Suci koji odlučuju o pobjedniku debate čine to prvenstveno na temelju prosudbe kvalitete argumentacije koju je svaka od strana iskoristila u debati. Stoga je vještina argumentiranja u prilog ili protiv određenog

pitanja, neovisno o vlastitom stavu, ključna vještina koju razvija debata. Budući da je zadatak suprotstavljenih ekipa u debati osporiti argumente koje zagovara suprotna strana, prilikom osmišljanja argumenata debatanti neprestano prolaze kroz proces kritičke evaluacije argumenata i pronalaženja kontraargumenata (Snider i Schnurer, 2002). U usporedbi s drugim metodama, na primjer igranjem uloga, debata ima najveći utjecaj na to kako učenici formiraju svoja mišljenja i koliko su u stanju za njih pružiti dobra opravdanja, odnosno argumente (Jerome i Algerra, 2005).

## Cilj, problemi i hipoteze

Ciljevi ovog istraživanja bili su utvrditi utječe li bavljenje debatom na otpornost stavova srednjoškola, te postoje li razlike između debatanata i nedebaranata na dimenziji potrebe za spoznajom (PS).

Formulirani su sljedeći problemi istraživanja:

1. Utvrditi postoji li razlika između debatanata i nedebaranata u veličini promjene stava nakon generiranja argumenata protiv određenog prijedloga.
2. Utvrditi razlikuju li se debatanti i nedebatanti s obzirom na dimenziju potrebe za spoznajom.
3. Utvrditi postoji li povezanost dimenzije potrebe za spoznajom i veličine promjene stava kod debatanata i nedebaranata.

Pretpostavljeno je da će kod nedebaranata nakon generiranja argumenata u zadanom smjeru doći do veće promjene stava nego kod debatanata. Naime, može se pretpostaviti da su debatanti zbog priprema debata i debatiranja stekli vještinu razlikovanja vlastitog stava i onoga koji po zadatku trebaju zastupati, te su stoga naučili kako da njihov privatan stav u situaciji debatiranja ostane sačuvan. Pretpostavljeno je također i da će debatanti postizati više rezultate na skali potrebe za spoznajom od nedebaranata. Proces pripreme debate i samo debatiranje su intelektualno izazovne aktivnosti, što je vrsta podražaja koja je privlačna osobama visoke potrebe za spoznajom. Osim toga, debata je, s obzirom na teme o kojima se najčešće debatira i način rada u debatnim klubovima bliska operacionalizaciji potrebe za

spoznajom. Na primjer, debata omogućuje traženje mogućih rješenja aktualnih društvenih problema, analiziranje društvenih vrijednosti i uvježbavanje novih načina razmišljanja, što su ujedno i aktivnosti koje su navedene u nekim česticama Skale potrebe za spoznajom. Iz ovih se razloga može očekivati da će srednjoškolci koji imaju višu potrebu za spoznajom češće odabirati debatu kao izvannastavnu aktivnost u usporedbi s njihovim vršnjacima niže potrebe za spoznajom. Pretpostavljeno je i to da će postojati negativna povezanost između rezultata na Skali potrebe za spoznajom i veličine promjene stava. Istraživanja pokazuju da osobe visoke potrebe za spoznajom imaju otpornije stavove nego osobe niske potrebe za spoznajom, odnosno njihovi stavovi su u manjoj mjeri podložni promjeni uslijed aktivnog napada na taj stav (npr. Cacioppo i sur., 1986; Haugtvedt i Petty, 1992). Postupak samopersuazije, odnosno navođenja argumenata u određenom smjeru, obično suprotnom od stava ispitanika, koji je iskorišten u ovom istraživanju, može se smatrati “napadom” na stav sudionika, te očekujemo negativnu povezanost veličine promjene stava i osobine potrebe za spoznajom.

## Postupak

### Sudionici

Sudionici ovog istraživanja bili su učenici zagrebačkih gimnazija (N=88). Uzorak debatanata (N=30) je prikupljen kroz neke od debatnih klubova zagrebačkih gimnazija, dok su uzorak nedebatanata (N=58) činili učenici jedne zagrebačke gimnazije u kojoj ne djeluje debatni klub. Inicijalni se uzorak sastojao od 110 sudionika, 77 nedebatanata te 33 debatanata, međutim, rezultati nekih sudionika, zbog nepotpunih podataka, nisu uzeti u obradu.

Od sudionika su prikupljeni sociodemografski podaci: spol i dob, te duljina bavljenja debatnom (Tablica 1). Kao što je vidljivo iz Tablice 1, debatanti i nedebatanti se nisu razlikovali po tim sociodemografskim karakteristikama. Sudionici su po dobi raspoređeni u dvije kategorije: mlađe sudionike (učenici 1. i 2. razreda gimnazije) i starije sudionike (3. i 4. razred gimnazije). Pritom, kad je riječ o debatantima, duljina njihovog iskustva u debati se poklapala s ovako operacionaliziranom dobi – u uzorku se nalaze oni debatanti koji se bave debatnom od 1. razreda gimnazije.

**TABLICA 1. SOCIODEMOGRAFSKA OBILJEŽJA DEBATANATA I NEDEBATANATA**

		N (nedebatanti)	N (debatanti)	N (ukupno)	$\chi^2$	p
SPOL	mladići	20	11	31	0.839	1.000
	djevojke	38	19	57		
DOB	mlađi	28	18	46	1.089	0.732
	stariji	30	12	43		

### Mjerni instrumenti

Mjerni instrumenti korišteni u ovom istraživanju uključivali su upitnik sociodemografskih podataka, skale za mjerenje stavova tipa semantičkog diferencijala, Skalu potrebe za spoznajom (Cacioppo i sur., 1984), protokole za generiranje argumenata te upitnik za posteksperimentalnu provjeru manipulacije.

U istraživanju je odmjeren stav prema spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola s 18

na 16 godina. Stav je bio mjeren nizom skala tipa semantičkog diferencijala, u rasponu od 1 do 7, pri čemu su polovi kontinuuma bili označeni redom “dobro – loše”, “korisno – štetno”, “poželjno – nepoželjno”, “glupo – pametno”. Posebnom česticom sudionici su iskazali svoj stupanj slaganja s objektom stava na skali od 1 do 7, pri čemu je 1 značilo “izrazito se ne slažem”, a 7 “u potpunosti se slažem” s navedenim stavom. Ukupni rezultat formiran je kao suma rezultata na ovih 5 čestica koje mjere stav,

pri čemu je viši rezultat ukazivao na pozitivniji stav prema objektu.

Potreba za spoznajom odmjerena je kraćom verzijom Skale potrebe za spoznajom (Cacioppo i sur., 1984), koja uključuje 18 čestica preuzetih iz originalne skale od 34 čestice (Cacioppo i Petty, 1982) i mjeri "tendenciju pojedinca da se upusti u razmišljanje i da u tome uživa" (Cacioppo i Petty, 1982, 116). U najvećem broju istraživanja u kojima je korištena, pokazalo se da je pouzdanost ove skale zadovoljavajuća (Cronbachov  $\alpha > .85$ ), a njezina je konvergentna i diskriminativna valjanost ispitana u nizu istraživanja (Cacioppo i sur., 1996). Pouzdanost skale se pokazala zadovoljavajućom i u ovom istraživanju (Cronbachov  $\alpha = 0.84$ ,  $N = 88$ ). Zadatak sudionika bio je na skali raspona 1-5 procijeniti u kojoj je mjeri svaka od ponuđenih tvrdnji karakteristična za njega ili nju. Osobe visoke potrebe za spoznajom uglavnom se slažu s tvrdnjama poput "Obično sam u iskušenju da u zadatak uložim više mentalnog napora nego što on minimalno zahtijeva", "Zaista uživam u zadacima koji uključuju pronalaženje novih rješenja problema" ili "Češće s drugima razgovaram o uzrocima i mogućim rješenjima međunarodnih problema, nego o tračevima iz života slavnih ljudi". Ukupni rezultat na skali formiran je kao suma rezultata na pojedinim česticama, pri čemu je veći ukupni rezultat označavao izraženiju potrebu za spoznajom.

Protokol za generiranje argumenata izrađen u svrhu ovog istraživanja uključivao je detaljnu uputu o zadatku sudionika te prazan prostor za pisanje argumenata. Uputa sudionicima bila je da, u svrhu stvaranja skale za mjerenje stavova mladih o određenim društvenim pitanjima, smisle, zapišu i ukratko objasne što veći broj argumenata protiv prijedloga da se dobná granica za konzumaciju alkohola spusti s 18 godina na 16 godina.

Uputnik za posteksperimentalnu provjeru manipulacije uključivao je pitanje sudionicima da pokušaju formulirati cilj istraživanja u kojem su sudjelovali, zatim skale raspona 1-5 kako bi procijenili koliko im je sudjelovanje u istraživanju bilo zanimljivo, odnosno naporno, te pitanje o tome u koliko je navrata provedeno istraživanje, s više ponuđenih odgovora.

## Postupak

Podaci potrebni za ovo istraživanje od skupine debatanata prikupljeni su tijekom sastanaka njihovih debatnih klubova, u prostorijama škola u kojima se sastaju, dok su podaci od nedebaranata prikupljeni tijekom školske nastave.

Istraživanje je provedeno u dva dijela. U prvom dijelu istraživanja izmjeren je stav sudionika prema nizu objekata te su prikupljeni podaci potrebni za odabir ciljnog objekta stava. U drugom dijelu istraživanja proveden je postupak s ciljem promjene stava sudionika.

### 1. Odabir ciljnog objekta stava i inicijalna mjera stava

U prvoj fazi istraživanja, sudionicima je rečeno da sudjeluju u istraživanju kojemu je cilj izrada skale o stavovima mladih prema nekim važnim društvenim pitanjima. Učenicima su podijeljeni upitnici, koje su ispunjavali anonimno, pod šifrom koja je bila poznata samo njima. Izmjeren je stav prema 9 objekata stava: uvođenje obveznoga spolnog odgoja u srednje škole, uvođenje obveznoga srednjoškolskog obrazovanja, uvođenje smrtne kazne u Hrvatsku, legalizacija prostitucije u Hrvatskoj, obvezno testiranje na lake droge u srednjim školama, legalizacija lakih droga, ukidanje obveznog služenja vojnog roka, zatvaranje narodnjačkih klubova i spuštanje dobné granice za konzumaciju alkoholnih pića s 18 godina na 16 godina. Također je odmjereno i stupanj zanimljivosti svake od tema/objekata stava, te su prikupljeni i sociodemografski podaci. Tom je prigodom ispitanicima najavljena druga faza istraživanja, te im je rečeno da će uslijediti za nekoliko tjedana, nakon što prikupljeni podaci budu obrađeni.

Osim odmjeravanja početne mjere stava, cilj ovog dijela istraživanja bio je i odabir objekta stava pogodnog za promjenu. Kriteriji odabira bili su podjednaka prosječna vrijednost stava debatanata i nedebaranata, koja dopušta jasnu kontraargumentaciju u smjeru za ili protiv, podjednako i nisko raspršenje, te podjednaka procjena zanimljivosti teme kod debatanata i nedebaranata. Prosječne vrijednosti stava, raspršenja i procjene zanimljivosti za svaki objekt stava odmjeren u prvom ispitivanju prikazani su u Tablici 2.

**TABLICA 2.** INICIJALNI STAV DEBATANATA (N=30) I NEDEBATANATA (N=58) (PREMA 9 TEMA PONUĐENIH U PRVOJ FAZI ISTRAŽIVANJA I PROCJENA NJIHOVE ZANIMLJIVOSTI)

		stavovi				zanimljivost			
		M	SD	t (df=86)	p	M	SD	t (df=86)	P
<b>UVOĐENJE SPOLNOG ODGOJA</b>	nedeбатant	26.45	6.128	-1.835	.070	4.50	1.525	.195	.846
	debatant	28.77	4.446			4.43	1.501		
	ukupno	27.24	5.693			4.48	1.508		
<b>OBVEZNA SREDNJA ŠKOLA</b>	nedeбатant	29.74	6.186	-.290	.773	4.50	1.454	.202	.841
	debatant	30.17	7.139			4.43	1.501		
	ukupno	29.89	6.489			4.48	1.462		
<b>UVOĐENJE SMRTNE KAZNE</b>	nedeбатant	18.67	9.691	2.010	.048	4.66	1.970	-2.606	.011
	debatant	14.63	7.223			5.73	1.552		
	ukupno	17.30	9.090			5.02	1.900		
<b>LEGALIZACIJA PROSTITUCIJA</b>	nedeбатant	18.21	9.094	-.113	.910	4.05	1.680	-3.298	.001
	debatant	18.43	8.512			5.27	1.552		
	ukupno	18.28	8.851			4.47	1.728		
<b>TESTIRANJE NA LAKE DROGE</b>	nedeбатant	22.21	8.167	-.506	.614	4.20	1.778	-1.765	.081
	debatant	23.17	8.960			4.90	1.689		
	ukupno	22.53	8.406			4.45	1.769		
<b>LEGALIZACIJA LAKIH DROGA</b>	nedeбатant	18.43	9.526	1.131	.261	4.28	1.945	-2.002	.048
	debatant	16.07	8.824			5.10	1.583		
	ukupno	17.63	9.310			4.56	1.862		
<b>UKIDANJE VOJNOG ROKA</b>	nedeбатant	21.52	9.911	-1.251	.215	3.93	1.653	-.275	.784
	debatant	24.23	9.141			4.03	1.650		
	ukupno	22.44	9.689			3.97	1.643		
<b>ZATVARANJE NARODNJAČKIH KLUBOVA</b>	nedeбатant	23.93	10.466	-.811	.419	4.43	2.027	.291	.772
	debatant	25.80	9.796			4.30	1.950		
	ukupno	24.57	10.225			4.39	1.991		
<b>SPUŠTANJE DOBNE GRANICE ZA ALKOHOL</b>	nedeбатant	19.55	6.253	-1.304	.196	4.69	1.678	-.295	.768
	debatant	21.30	5.351			4.80	1.627		
	ukupno	20.15	5.988			4.73	1.652		

S obzirom na te pokazatelje, primjerenim se pokazao objekt stava "spuštanje dobne granice za konzumaciju alkoholnih pića s 18 godina na 16". Prosječni ukupni rezultat skale stava iznosio je 20.15, što je blizu sredine mogućeg raspona rezultata (5-35), dakle sudionici su prema njemu imali neutralan stav; debatanti i nedeбатanti nisu se razlikovali u tom stavu; u usporedbi s drugim objektima stava, imao je nisko raspršenje rezultata, a sudionici su ga vrednovali zanimljivim, pri čemu opet nije bilo razlike između debatanata i nedebaranata. Takvi rezultati inicijalnog mjerenja omogućili su da

sudionici u drugom dijelu istraživanja navode argumente protiv prijedloga spuštanja dobne granice za konzumaciju alkohola.

## 2. Postupak promjene stava

U drugoj fazi istraživanja, koja je uslijedila tri tjedna nakon inicijalne mjere stava, od sudionika su najprije prikupljeni podaci skalom potrebe za spoznajom. Nakon toga im je rečeno da se, na temelju rezultata iz prve faze istraživanja, izrađuje skala za mjerenje stavova o temama koje su se pokazale mladima osobito važnima. Sudionici su zamoljeni

da, kako bi u tome pomogli istraživači, pokušaju smisliti što veći broj argumenata koji govore protiv prijedloga da treba spustiti dobnu granicu za konzumaciju alkohola s 18 na 16 godina. Rečeno im je da su već prikupljene tvrdnje koje govore u prilog tog prijedloga, da je njihov zadatak stoga smišljati argumente protiv tog prijedloga, neovisno o njihovom vlastitom stavu, te da svaki argument kojega se sjete zapišu i kratko objasne na protokolima koji su im podijeljeni. Obrazloženje dano ispitanicima da trebaju navoditi argumente protiv prijedloga da se dobna granica za konzumaciju alkohola spusti kako bi na taj način pomogli u domišljanju tvrdnji za upitnik o stavovima dano je kako bi se prikrla prava svrha postupka – promjena stava.

Nakon generiranja argumenata, sudionicima su podijeljeni listovi sa skalom za mjerenje stava prema spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 godina na 16, legalizaciji lakih droga i obveznom testiranju na lake droge u srednjim školama. Dva dodatna objekta stava služila su tome da dodatno odvrte sudionike od zaključivanja kako

je riječ o istraživanju koje se bavi promjenom stava nakon argumentiranja. Sudionicima su također podijeljeni i upitnici za posteksperimentalnu provjeru manipulacije. Na kraju je sudionicima objašnjena prava svrha istraživanja te im je rečeno da će biti obaviješteni o rezultatima istraživanja kad ono bude završeno.

## Rezultati

### Promjena stava kod debatanata i nedebaranata

Kako bi se utvrdilo razlikuju li se debatanti i nedebatanti u inicijalnom stavu prema objektu, proveden je t-test za nezavisne uzorke, koji je pokazao da se debatanti ( $M=21.30$ ,  $SD=5.351$ ) i nedebatanti ( $M=19.55$ ,  $SD=6.253$ ) ne razlikuju s obzirom na inicijalni stav ( $t(86)=1.699$ ,  $p>0.05$ ). Osim toga, provjeren je razlikuju li se sudionici u inicijalnom stavu s obzirom na relevantne sociodemografske varijable – dob/iskustvo u debati i spol. Rezultati su prikazani u Tablici 3.

**TABLICA 3.** RAZLIKE U INICIJALNOM STAVU SUDIONIKA S OBZIROM NA STATUS DEBATANTA/NEDEBATANTA I NEKA SOCIODEMOGRAFSKA OBILJEŽJA

		N	M	SD	t	p	df
STATUS DEBATANT/NEDEBATANT	nedebatanti	58	19.55	6.253	-1.304	.196	86
	debatanti	30	21.30	5.351			
	ukupno	88	20.15	5.988			
DOB	mlađi	46	17.96	5,850	-3.871	0.001	86
	stariji	42	22.55	5,218			
	ukupno	88	20.15	5,988			
SPOL	mladići	31	19.90	6,337	-0.281	.779	86
	djevojke	57	20.28	5,842			
	ukupno	88	20.15	5,988			

Kao što je vidljivo iz Tablice 3, postojala je razlika u inicijalnom stavu sudionika s obzirom na dob. Mlađi sudionici (1. i 2. razred) imali su restriktivniji inicijalni stav prema ciljnom objektu stava – prijedlogu spuštanja dobne granice za konzumaciju alkohola. Nije bilo razlike u inicijalnom stavu prema ciljnom objektu s obzirom na spol sudionika.

Prva hipoteza ovog istraživanja bila je da će nakon argumentiranja protiv zadanog prijedloga debatanti promijeniti svoj stav u manjoj mjeri nego nedebatanti. Stoga je provedena analiza varijance za ponovljena mjerenja čiji su rezultati prikazani u Tablici 4.

**TABLICA 4.** REZULTATI DEBATANATA ( $N=30$ ), NEDEBATANATA ( $N=58$ ) I CJELOKUPNOG UZORKA ( $N=88$ ) U PRVOM I DRUGOM MJERENJU NA SKALI STAVA (PREMA SPUŠTANJU DOBNE GRANICE ZA KONZUMACIJU ALKOHOLNIH PIĆA S 18 NA 16 GODINA)

	I. MJERENJE		II. MJERENJE		PROMJENA STAVA		PROMJENA STAVA * DEBATA	
	M	SD	M	SD	F	p	F	p
NEDEBATANTI	19.55	6.253	14.95	6.919	15.203	0.001	0.221	0.639
DEBATANTI	21.30	5.351	15.43	7.807				
UKUPNO	20.15	5.988	15.11	7.193				

Glavni efekt promjene stava pokazao se značajnim ( $F(2,86)=15.203$ ,  $p<0.01$ ), pri čemu je stav sudionika u drugom mjeranju postao negativniji. Iz toga možemo zaključiti da je eksperimentalni postupak generiranja argumenata u svrhu promjene stava bio uspješan. Međutim, suprotno hipotezi istraživanja, interakcija statusa debatanata/nedebaranata i promjene stava nije se pokazala značajnom ( $F(2,86)=0.221$ ,  $p>0.05$ ).

Budući da se pokazalo da je inicijalni stav sudionika različit u dvije dobne skupine, provedena je dodatna analiza varijance za ponovljena mjerenja s dobi kao kovarijatom. Analiza kovarijance je potvrdila da postoje glavni efekti mjerenja i kad se izolira utjecaj dobi ( $F(2,86)=19.547$ ,  $p<0.01$ ), kao i statistički značajna interakcija rezultata mjerenja stava i dobi ( $F(2,86)=13.753$ ,  $p<0.01$ ), pri čemu su stariji sudionici u većoj mjeri promijenili svoj inicijalni stav. Međutim, interakcija stava i statusa debatanta/nedebaranata nije se pokazala značajnom ni kad je izoliran utjecaj dobi ( $F(2,86)=0.81$ ,  $p>0.05$ ), kao niti interakcija stava, dobi i debate ( $F(2,86)=0.22$ ,  $p>0.05$ ).

Kako bismo provjerili je li veličina promjene stava povezana s količinom elaboracije argumenata, izračunat je koeficijent korelacije između broja argumenata koje su sudionici naveli ( $M=3.49$ ,  $SD=1.597$ ) i razlike rezultata na skali stava u prvom i drugom mjeranju. Dobiveni koeficijent korelacije pokazao se statistički značajnim ( $r(88)=0.240$ ,  $p=0.02$ ), što ukazuje na to da je intenzivnija elaboracija argumenata doista povezana s većom promjenom stava. Debatanti i nedebatanti se nisu razlikovali po broju argumenata koje su naveli ( $t(86)=-0.048$ ,  $p>0.05$ ).

#### Razlika u potrebi za spoznajom kod debatanata i nedebaranata

Kako bismo provjerili postavljenu hipotezu da će debatanti imati više rezultate na skali potrebe za spoznajom od nedebaranata, proveden je t-test za nezavisne uzorke između rezultata na Skali potrebe za spoznajom kod debatanata i nedebaranata. Oni su prikazani u Tablici 5 te je vidljivo da debatanti postižu statistički značajno više rezultate na skali potrebe za spoznajom od nedebaranata:  $t(86)=-6.66$ ,  $p<0.01$ ).

**TABLICA 5.** RAZLIKA U POTREBI ZA SPOZNAJOM IZMEĐU DEBATANATA I NEDEBATANATA

	M	SD	Minimum	Maksimum	t	p	df
NEDEBATANTI	57.21	9.036	36	83	-6.662	0.001	86
DEBATANTI	70.23	7.981	52	84			
UKUPNO	61.65	10.644	36	84			

Složenom analizom varijance ispitali smo razliku li se sudionici u potrebi za spoznajom s obzirom na dob i status debatanta, odnosno nedebaranata. Značajnim se pokazao samo glavni efekt statusa debatanta ili nedebaranata ( $F(2,86)=41.57$ ,  $p<0.01$ ).

#### Povezanost potrebe za spoznajom i promjene stava

Treća hipoteza ovog istraživanja bila je da će postojati statistički značajna negativna korelacija između rezultata na Skali potrebe za spoznajom i



veličine promjene stava. Pearsonov koeficijent korelacije između rezultata na Skali potrebe za spoznajom i promjene stava prema ciljnom objektu nije se pokazao značajnim niti na cijelom uzorku ( $r(88) = -.042, p > 0.05$ ), niti na pojedinim subuzorcima nedebaranata ( $r(88) = -0.106, p > 0.05$ ) i debatanata ( $r(88) = -0.051, p > 0.05$ ).

## Rasprava

U ovom istraživanju željeli smo provjeriti jesu li debatanti otporniji na pokušaj promjene stava izazvan tehnikom navođenja argumenata od nedebaranata, te razlikuju li se debatanti i nedebatanti s obzirom na dimenziju potrebe za spoznajom. Analiza varijance za ponovljena mjerenja, u kojoj su se očitovali glavni efekt promjene stava između dva mjerenja potvrdila je da je kod cijelog uzorka sudionika nakon argumentiranja došlo do promjene stava. Za pretpostaviti je da je zadatak generiranja argumenata u specifičnom smjeru doveo do kognitivne disonance između stava (relativno neutralnog stava prema spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola) i ponašanja (generiranja argumenata protiv spuštanja dobne granice). Stoga su sudionici nakon generiranja argumenata promijenili svoj stav, kako bi bio usklađeniji s ponašanjem, što je jedan od načina razrješenja kognitivne disonance.

Jedna od hipoteza ovog istraživanja bila je da će nakon argumentiranja debatanti promijeniti svoj stav u manjoj mjeri nego nedebatanti. Ova je hipoteza utemeljena na pretpostavci da su debatanti, zbog svog sudjelovanja u debati, otporniji na kognitivnu disonancu koja nastaje javnim zastupanjem stava u koji osoba privatno (nužno) ne vjeruje. Također je moguće da su debatanti kroz iskustvo bavljenja debatnom postali vještiji u upravljanju disonantnim kognicijama. Naime, činjenica da sudjeluju u debati čija pravila jednostavno nalažu da se zastupa zadani stav, neovisno o tome što govornik zaista misli, može debatantu poslužiti kao dovoljno vanjsko opravdanje za zastupanje stava protivnog vlastitome, a time će i snaga izazvane disonance, ako do nje uopće dođe, biti manja, te do promjene stava neće doći. Ova pretpostavka utemeljena je u istraživačkoj paradigmi zagovaranja stava suprotnog vlastitome (npr. Festinger, 1957) i paradigmi (ne)dovoljnog opravdanja ili iznuđene sugla-

snosti (npr. Festinger i Carlsmith, 1959; Cooper i Fazio, 1984).

U našem istraživanju, međutim, nije se pokazalo da su debatanti otporniji na disonantne kognicije izazvane protuargumentiranjem – oni su u jednakoj mjeri promijenili stav, kao i nedebatanti. Drugim riječima, pokazalo se da su zbog intenzivne mentalne aktivnosti generiranja argumenata stavovi debatanata jednako neotporni na promjenu kao i stavovi nedebaranata. Moguće je, međutim, da istraživačka situacija u kojoj su sudionici zamoljeni da navode argumente u jednom smjeru, nije kod debatanata aktivirala uobičajenu kognitivnu shemu zadataka debate, te je navođenje jednosmjernih argumenata polučilo planirane efekte – naime, dovelo je do promjene stava. Ako je tome tako, moguće je postaviti pitanje u kojoj je mjeri debata *stavovno neutralna aktivnost*, odnosno koliko ona kao metoda zaista razvija kritičko mišljenje koje, na neki način, štiti stavovni sustav pojedinca od napada. Čini se da su dobiveni podaci, koje svakako valja provjeriti na većim uzorcima, kao i u situaciji stvarne debate, indikativni za metodologiju rada s debatnim skupinama, te za ciljeve same debate kao retoričke, ali i nastavne metode – pronalaženje i prezentaciju uvjerljivih argumenata koji će poduprijeti određenu poziciju, neovisno o stavu govornika. Na temelju naših rezultata čini se da je moguće postaviti pitanje što *proces debatiranja* zapravo čini stavu govornika i koliko je generiranje argumenata zaista neovisno o njihovom stavu. Jedan način odgovora na ovo pitanje bio bi i provjeriti što bi se dogodilo s (promijenjenim) stavovima ispitanika kada bi im se ponovo dao zadatak kontraargumentiranja.

Povezanost između broja argumenata i veličine promjene stava pokazala se malom, ali statistički značajnom te ukazuje na to da je veći broj generiranih argumenata povezan s većom promjenom stava. To je očekivano, jer veći broj generiranih argumenata upućuje na opsežniju elaboraciju, a prema modelu vjerojatnosti elaboracije upravo je elaboracija argumenata faktor koji posreduje promjenu stava (npr. Petty i sur., 1981). Tako su i naši sudionici koji su pronašli više argumenata protiv prijedloga o spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola taj stav više i promijenili i to u zagovaranom smjeru. I debatanti i nedebatanti u našem su istraživanju

generirali podjednak broj argumenata, dakle jednako intenzivno elaborirali zagovarano stajalište, pa je za pretpostaviti da je mehanizam promjene stava u oba uzorka bio sličan – kognitivna elaboracija. Vjerojatno je da su svi sudionici o zadanoj temi, s obzirom na dobnu sličnost, imali podjednako dostupne argumente i znanja o temi, te su stoga mogli doći do podjednakog broja argumenata, neovisno o tome jesu li debatanti ili nedebatanti.

Kako je analiza pokazala, dob sudionika je u istraživanju bila relevantna varijabla, te se pokazalo da je inicijalni stav mlađih ispitanika prema spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola bio *negativniji* od stava starijih ispitanika, te da su mlađi ispitanici bili ustrajni u stavu i manje ga promijenili pod utjecajem navođenja argumenata od starijih ispitanika. Činjenica da se mlađi i stariji sudionici nisu razlikovali u količini argumenata koje su generirali pokazuje da različita količina razmišljanja ne može biti objašnjenje ove razlike. Je li u podlozi ove razlike moguća različita važnost objekta stava za ispitanike koji su različite dobi (promjena dobne granice u većoj bi mjeri utjecala na mlađe sudionike) ostaje za provjeriti u daljnjim istraživanjima.

Druga pretpostavka istraživanja o postojanju razlike u veličini potrebe za spoznajom u debatanata i nedebatanata je potvrđena: debatanti imaju višu potrebu za spoznajom. Takva bi razlika mogla upućivati na to da srednjoškolci koji odabiru debatu kao izvannastavnu aktivnost imaju višu potrebu za spoznajom od svojih kolega koji se ne bave debatnom, ili pak da se potreba za spoznajom razvija u debatnim klubovima. Više faktora može utjecati na to da srednjoškolci više potrebe za spoznajom odabiru debatu. S jedne strane, potreba za spoznajom je u korelaciji s verbalnim sposobnostima (Cacioppo i sur., 1996), a debata je, kao verbalna aktivnost, vjerojatno privlačna onim učenicima koji imaju razvijenije verbalne sposobnosti. S druge strane, kao što je ranije objašnjeno, proces pripreme debate i samo debatiranje sadrži niz aktivnosti koje su privlačne osobama visoke potrebe za spoznajom, na primjer, traženje mogućih rješenja aktualnih društvenih problema, analiziranje društvenih vrijednosti, razmišljanje o apstraktnim pitanjima i uvježbavanje novih načina razmišljanja.

Iako je potreba za spoznajom relativno trajna crta, ona se može i razvijati (Cacioppo i sur., 1996, Unnikrishnan i Ramnyrayan, 2000) te je zanimljivo pitanje ima li debata povratni utjecaj na potrebu za spoznajom. Moguće je, naime, da sudjelovanje u aktivnostima koje nudi debata kod mladih osoba izražene potrebe za spoznajom tu crtu dodatno razvija, kao što je to slučaj u situaciji rješavanja složenih problemskih zadataka (Unnikrishnan i Ramnyrayan, 2000). U ovom nacrtu na to pitanje ne možemo izravno odgovoriti, ali je moguće iznijeti vjerojatne pretpostavke. Naime, dodatne provjere efekata dobi i sudjelovanja u debati na rezultate potrebe za spoznajom pokazale su neznačajan efekt dobi, te neznačajnu interakciju dobi i sudjelovanja u debati. Ovi rezultati čine vjerojatnijim zaključak da učenici više potrebe za spoznajom biraju intelektualno zahtjevnije aktivnosti kao što je debatiranje, nego da debatiranje razvija potrebu za spoznajom. Međutim, tu je pretpostavku potrebno dodatno izravno provjeriti.

Haugtvedt i Petty (1992) su pokazali da pojedinci više potrebe za spoznajom imaju otpornije stavove (stavove manje podložne promjeni uslijed persuzije) od pojedinaca niske potrebe za spoznajom, pa se u skladu s time očekuje negativna korelacija između rezultata na Skali potrebe za spoznajom i veličine promjene stava. U našem istraživanju nije pronađena povezanost između ove dvije varijable. S obzirom na razmjerno mali broj ispitanika u uzorcima, posebno u uzorku debatanata, te na suženi raspon varijable potrebe za spoznajom, koji je u oba uzorka pomaknut prema višim vrijednostima, a to je posebno izraženo u uzorku debatanata, vjerojatno je da je očekivana povezanost izostala zbog specifičnosti uzorka, njegove veličine i distribucije vrijednosti potrebe za spoznajom. Dakako, ove nalaze treba dodatno provjeriti, ponajprije na većem uzorku.

Provedeno istraživanje pokazalo je da se debatanti i nedebatanti ne razlikuju u veličini promjene stava, ali da se razlikuju u veličini potrebe za spoznajom. No nekoliko metodoloških poboljšanja provedenog istraživanja dalo bi jednoznačnije odgovore na postavljene probleme. U našem istraživanju distribucija stavova bila je okolnost koja je neke ispitanike koji su navodili argumente protiv spušta-

nja dobne granice za konzumaciju alkohola stavila u poziciju argumentiranja protiv vlastitog stava, a neke u smjeru vlastitog stava. Budući da ispitanici s ekstremnim stavovima nisu uzeti u obradu, te da je većina ispitanika iskazala inicijalni stav oko neutralne točne, ova primjedba možda nema presudnu ulogu, ali je o njoj potrebno voditi računa kada se formira stavovna skupina koja će generirati argumente u određenom smjeru. Jasno pozicioniranje

stava ispitanika i pripadnost debatnoj ili nedebatnoj skupini jednoznačnije bi odgovorili na pitanje mijenjaju li ove ciljne skupine stav na jednak način i kakva je uloga kognitivne disonance u tom procesu. Također je uključivanjem većeg broja ispitanika iz skupina koje se različito dugo bave debatom i izravnijom eksperimentalnom provjerom moguće odgovoriti na pitanje o razvoju dimenzije za spoznajom u funkciji duljine bavljenja debatnom.

## Literatura

- Aronson, E., Wilson, T. D. and Akert, R. M. (2005). *Social Psychology*. New Jersey: Pearson Education International.
- Bohner, G. (2003). Stavovi. U: M. Hewstone i W. Stroebe (ur.), *Uvod u socijalnu psihologiju, europske perspektive*. Jastrebarsko: Naklada Slap, 195 – 234.
- Burgoon, M., Hunsaker, F. G. and Dawson, E. J. (1994). *Human communication*. Thousand Oaks: Sage.
- Cacioppo, J. T. i Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116 – 131.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J. A. and Jarvis, W. B. G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197 – 253.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. and Kao, C. F. (1984). The efficient assessment of need for cognition. *Journal of Personality Assessment*, 48, 306 – 307.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Kao, C. F. and Rodriguez, R. (1986). Central and peripheral routes to persuasion: An individual difference perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1032 – 1043.
- Chaiken (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752 – 766.
- Cooper, J. and Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. In: L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 17). San Diego: Academic Press, 229 – 266.
- Cota-Bekavac, M. (2001). Usavršavanje kritičkog mišljenja i komunikacijskih vještina edukativnom raspravom (debatom). *Suvremena psihologija*, 4, 121 – 131.
- Eagly, A. and Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Orlando, FL: Harcourt Brace Jovanovich, Inc.
- Farrow, S. (2006). Debating and its discontents. *Language & Communication*, 26, 117 – 128.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row, Peterson.
- Festinger, L. and Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203 – 210.
- Gordijn, E., De Vries, N.K. & Postmes, T. (2001). Self-persuasion: An alternative paradigm for investigating majority and minority influence. In: C. K. W. De Dreu and N. K. De Vries (eds.), *Group consensus and minority influence*. New York: Blackwell Publishing, 145 – 159.
- Haugtvedt, C. P. and Petty, R.E. (1992). Personality and persuasion: Need for cognition moderates the persistence and resistance of attitude chan-

- ges. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 308 – 319.
- Petty, R. E., Haugtvedt, C. P. and Smith, S. M. (1995). Elaboration as a determinant of argument-based persuasion. In: R. E. Petty and J. A. Krosnick (eds.), *Attitude Strength: Antecedents and consequences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 93 – 30.
- Jerome, L. and Algarra, B. (2005). Debating debating: a reflection on the place of debate within secondary schools. *Curriculum Journal*, 16, 493 – 508.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163 – 204.
- Mackie (1987). Systematic and nonsystematic processing of majority and minority persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 41 – 52.
- O’Keefe, D. J. (2002). *Persuasion: Theory and research*. Thousand Oaks: Sage.
- Olson, J. M. and Stone, J. (2005). The influence of behavior on attitudes. In: D. Albarracín, B. T. Johnson and M. P. Zanna (eds.), *The Handbook of attitudes*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 223 – 273.
- Petty, R. E. and Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In: L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 19). San Diego: Academic Press, 123 – 205.
- Petty, R. E. and Wegener, D. T. (1999). The Elaboration Likelihood Model: Current status and controversies. In: S. Chaiken and Y. Trope (eds.), *Dual-process theories in social psychology*. New York: Guilford Press, 37 – 72.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., Strathman, A. J. and Priester, J. R. (2003). To think or not to think. Exploring two routes of persuasion. In: T. C. Brock and M. C. Green (eds.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives*. Thousand Oaks: Sage, 81 – 116.
- Prišlin, R. (1983). Afektivno-kognitivna struktura stava i kognitivna disonanca. Neobjavljena doktorska disertacija. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- Sherwood, J. J., Barron, J. W. and Fitch, H. G. (1972). Cognitive dissonance: Theory and research. In: Ch. G. McClintock (ed.), *Experimental social psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston, Inc., 79 – 105.
- Snider, A. and Schnurer, M. (2002). *Many sides: Debate across the curriculum*. New York: International Debate Education Association.
- Unnikrishnan, N. K. and Ramnarayan, S. (2000). Individual differences in need for cognition and complex problem solving. *Journal of Research in Personality*, 34, 305 – 328.
- Woodward, G. C. and Denton, R. E. Jr. (2004). *Persuasion and influence in American life*. Long Grove: Waveland Press.