

Sveučilište u Zagrebu  
Filozofski fakultet  
Odsjek za psihologiju

**PROMJENA STAVA I POTREBA ZA SPOZNAJOM KOD DEBATANATA I  
NEDEBATANATA**

Diplomski rad

Dea Ajduković

Mentorica: Prof. dr. Dinka Čorkalo Biruški

Zagreb, 2007.

*Posebnu zahvalu dugujem svojoj mentorici, dr.sc. Dinki Ćorkalo Biruški, na podršci i strpljenju kojima mi je pomogla u izradi ove radnje.*

*Zahvaljujem i svima koji su mi izašli u susret prilikom prikupljanja podataka za ovo istraživanje, posebno prof. Ani Boban-Lipić i svojim kolegama i prijateljima, voditeljima debatnih klubova.*

UVOD.....	5
Promjena stava.....	5
Kognitivna disonanca .....	6
Potreba za spoznajom .....	9
Debata.....	11
PROBLEMI I HIPOTEZE .....	12
POSTUPAK .....	15
Sudionici.....	15
Mjerni instrumenti .....	16
Postupak .....	17
REZULTATI.....	21
Promjena stava kod debatanata i nedebaranata.....	21
Razlika u potrebi za spoznajom kod debatanata i nedebaranata.....	23
Povezanost potrebe za spoznajom i promjene stava.....	24
RASPRAVA.....	25
Promjena stava.....	25
Potreba za spoznajom .....	27
Potreba za spoznajom i otpornost stava.....	28
ZAKLJUČAK.....	29
NEDOSTACI I PREPORUKE ZA BUDUĆA ISTRAŽIVANJA .....	31
LITERATURA .....	32

## Promjena stava i potreba za spoznajom kod debatanata i nedebaranata

Problemi ovog istraživanja bili su utvrditi postoji li razlika između debatanata i nedebaranata u veličini promjene stava nakon generiranja argumenata protiv određenog prijedloga te razlikuju li se debatanti i nedebatanti s obzirom na dimenziju potrebe za spoznajom. Hipoteze su bile da će debatanti u manjoj mjeri promijeniti vlastiti stav nakon argumentiranja od nedebaranata, te da će debatanti imati izraženiju potrebu za spoznajom. Sudionici istraživanja bili su srednjoškolci koji su članovi srednjoškolskih debatnih klubova (N=30) i srednjoškolci koji nisu članovi debatnih klubova (N=58). Tri tjedna nakon mjerenja inicijalnog stava prema objektu stava (spuštanje dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 godina na 16), zapisivali su argumente protiv navedenog prijedloga te im je izmjerena izraženost potrebe za spoznajom. Rezultati pokazuju da su debatanti promijenili stav u jednakoj mjeri kao nedebatanti, ali da debatanti imaju izraženiju potrebu za spoznajom. Relevantnom varijablom za veličinu promjene stava se pokazala dob sudionika, pri čemu su mlađi sudionici imali restriktivniji početni stav koji je bio otporniji na promjenu od starijih sudionika.

ključne riječi: promjena stava, kognitivna disonanca, potreba za spoznajom, kompetitivna debata

## Attitude change and need for cognition in debaters and non-debaters

The problems of this research were to establish whether there is a difference between debaters and non-debaters in the magnitude of attitude change after argumentation against a proposal and whether there is a difference between debaters and non-debaters in the need for cognition. The hypotheses were that debaters will change their initial attitudes less than non-debaters, and that debaters will have a higher score on the Need for Cognition Scale. The participants of this research were high-school students, members of high-school debate clubs (N=30) and high-school students who are not members of debate clubs (N=58). Three weeks after the initial measure of the attitude towards the object (lowering the age limit for the consumption of alcohol from 18 years to 16 years), participants wrote down arguments opposing this proposal, and the Need for Cognition Scale was administered. The results show that debaters changed their initial attitudes to the same extent as non-debaters; debaters, however, scored higher on the Need for Cognition Scale. Age of participants proved to be a relevant variable, in that younger participants had a more restrictive initial attitude, which was more resistant to change, compared to older participants.

keywords: attitude change, cognitive dissonance, need for cognition, competitive debate

## 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, str. 23). Stavovi imaju mnoge važne funkcije za pojedince. Spoznajna funkcija stava očituje se u tome da stavovi upravljaju, organiziraju i pojednostavljaju obradu informacija; utilitarna funkcija odnosi se na to da pozitivan ili negativan stav ukazuje na to možemo li od određenog objekta očekivati nagradu ili kaznu, što nam omogućuje da svoje ponašanje planiramo tako da maksimiziramo nagrade i minimiziramo kazne; kroz funkciju socijalnog identiteta, stavovi omogućuju izražavanje vrijednosti pojedinca i identifikaciju s određenim grupama; konačno, stavovi služe održavanju samopoštovanja utoliko što pojedincu omogućuju da se pomoću svojih stavova odvoji od za njega negativnih objekata i poveže s pozitivnim objektima (Bohner, 2003).

### Promjena stava

Promjena stava može se dogoditi pod utjecajem dvaju osnovnih mehanizama: kao posljedica persuazije ili kao posljedica promjene ponašanja (Bohner, 2003). Persuazija se odnosi na procese čiji su ishod formiranje ili promjena stavova, vjerovanja ili ponašanja osobe, obično kao odgovor na argumente i/ili druge informacije o objektu stava. Takva promjena stava može biti pod utjecajem procesa koji podrazumijevaju različite količine kognitivnog napora. Proces koji dolazi do promjene stava uz malo kognitivnog napora uključuju uvjetovanje stava i korištenje heuristika. Uvjetovanje stava može se postići klasičnim i operantnim uvjetovanjem. Na primjer, uparivanjem novog podražaja s već poznatim podražajima koje osoba pozitivno evaluira stvorit će se pozitivan evaluativan odnos prema prethodno neutralnom, novom objektu stava. Heurističko procesiranje odnosi se na korištenje pojednostavljenih pravila za donošenje prosudbi. To su, na primjer, pravila da je većina u pravu, da osjećaji ne varaju ili da se treba vjerovati stručnjacima. Proces koji zahtijevaju kognitivnu obradu poruka utemeljeni su na aktivnom razmišljanju o sadržaju persuazivne poruke.

Osim persuazivnim djelovanjem, promjena stava se može dogoditi i kao posljedica određenog ponašanja. Najpoznatija teorija koja je nastojala objasniti ovu vrstu promjene stava je teorija kognitivne disonance (Bohner, 2003).

### Kognitivna disonanca

Teorija kognitivne disonance je jedna od teorija kognitivne konzistencije. Temeljna postavka tih teorija jest da ljudi nastoje postići što veći sklad, odnosno što manji nesklad između svojih različitih misli, ponašanja i stavova.

Prema Leonu Festingeru (1967), kognitivna disonanca je postojanje nesukladnih odnosa među kognicijama pojedinca: njegovim znanjima (informacijama, mišljenjima, vjerovanjima) o samome sebi, nečijem ponašanju i svojoj okolini.

Festinger navodi četiri situacije u kojima može doći do kognitivne disonance (Prišlin, 1983). Prvo, do kognitivne disonance može dovesti logička nekonzistencija među kognicijama, kad suprotnost jedne kognicije slijedi iz druge kognicije na temelju pravila logičkog rezoniranja. Na primjer, logički nekonzistentno bi bilo tvrditi da nema niti jednog oblaka na nebu, ali pada kiša. Drugo, kulturni običaji često određuju što je konsonantno ili disonantno. Tako će, na primjer, u nekim kulturama debljina biti disonantna s privlačnošću žene, a u drugima neće. Treće, kognitivna disonanca može nastati zbog nekonzistentnosti među definicijama različitog opsega. To se događa kad je jedna kognicija uključena u drugu, općenitiju. Na primjer, biti student, a ne izlaziti na ispitne rokove bi trebalo biti disonantno, jer je dio definicije studenta to da daje ispite. Konačno, kognitivna disonanca može nastati kao posljedica nekonzistentnosti određene kognicije s prethodnim iskustvom. Na primjer, iz iskustva znamo da predmet koji ispustimo iz ruke pada na pod. Kad se u nekoj situaciji to ne bi dogodilo, ta bi pojava bila disonantna s našim prethodnim iskustvom.

U okviru teorije kognitivne disonance, osobito se istraživala kognitivna disonanca izazvana ponašanjem suprotnim stavu (Prišlin, 1983). Kada se osoba ponaša na način koji nije u skladu s njezinim stavovima ili uvjerenjima, vjerojatno će zbog toga doživjeti kognitivnu disonancu. Na primjer, osoba koja puši, a svjesna je da je pušenje štetno, može se naći u situaciji kognitivne disonance, jer su pušenje i znanje o tome da je pušenje štetno međusobno disonantni.

Budući da je kognitivna disonanca u psihološkom smislu neugodno stanje, osoba će biti motivirana smanjiti disonancu i postići konsonancu među tim kognicijama te također aktivno izbjegavati situacije i informacije za koje je vjerojatno da će stvoriti ili povećati postojeću kognitivnu disonancu (Olson i Stone, 2005). Smanjenje kognitivne disonance može se postići na tri glavna načina (Aronson, Wilson i Akert, 2005). Prvo, osoba može promijeniti ponašanje, kako bi ono bilo u skladu sa stavom; drugo, može promijeniti stav kako bi bio usklađen s ponašanjem; treće, može dodati nove kognicije već postojećima, tražeći informacije koje podržavaju postojeće ponašanje ili stav te izbjegavajući informacije koje govore protiv toga te na taj način odnos između stava i ponašanja učiniti manje disonantnim (Stiff, 1994).

Na primjer, osoba koja puši može promijeniti ponašanje, odnosno prestati pušiti, u što će morati uložiti mnogo truda. Umjesto toga može nastojati promijeniti svoj stav da je pušenje štetno, na primjer tako da dovede u pitanje istinitost podataka koji dokazuju štetnost pušenja, što će biti teško s obzirom na veliku uvjerljivost tih podataka. Treća mogućnost, koja će toj osobi omogućiti da smanji kognitivnu disonancu bez osobitog mijenjanja bilo stava, bilo ponašanja, je da stvori dodatne kognicije, koje će opravdati pušenje unatoč tome što je štetno. Na primjer, ta osoba može tvrditi da joj pušenje pričinja toliki užitek da joj ta navika vrijedi više od zdravlja.

U jednom od prvih istraživanja kognitivne disonance zbog ponašanja suprotnog stavu, Festinger i Carlsmith (Sherwood, Barron i Fitch, 1972) dali su studentima 1\$ ili 20\$ da drugim ispitanicima kažu da je dosadan eksperimentalni zadatak koji ih očekuje zapravo ugodan i zanimljiv. Pokazalo se da su ispitanici koji su dobili manje novca kasnije smatrali zadatak zanimljivijim nego ispitanici koji su dobili mnogo novca. Zastupanje stava koji je različit od njihovog vlastitog je ponašanje disonantno sa stavom, a 1\$ nije dovoljno dobro opravdanje za takvo ponašanje i time nastaje kognitivna disonanca. Budući da se ponašanje više nije moglo promijeniti, jedino što su ispitanici mogli promijeniti jest njihov stav o eksperimentalnom zadatku, tako da su uvjerali sami sebe da on nije tako dosadan – dakle, da nisu javno zastupali nešto u što privatno ne vjeruju. Ispitanici koji su primili 20\$ da kažu da je zadatak zanimljiv imali su dovoljno uvjerljivo vanjsko opravdanje za svoje ponašanje te nisu doživjeli kognitivnu disonancu, pa nisu morali mijenjati svoj stav.

Za ovo istraživanje osobito je relevantna paradigma koju je prvi upotrijebio Cohen 1962. godine na Sveučilištu Yale. U to su se vrijeme na sveučilištu dogodile studentske pobune koje je policija ugušila koristeći silu, te ne čudi da je većina studenata imala negativan stav prema takvom postupanju policije. Cohen je studentima ponudio 0.50\$, 1\$, 5\$ ili 10\$ da napišu esej u kojem će zastupati policijsku stranu priče i time braniti stav suprotan vlastitome. Pritom je sudionike istraživanja obmanuo o pravoj svrsi pisanja eseja, rekavši im da su skupini koja istražuje ove studentske nemire potrebni argumenti obje strane – i studenata i policije. Objasnio im je da su već prikupili dovoljno argumenata u prilog studentskom stajalištu, te ih zamolio da stoga napišu eseje u obranu policijskog postupanja. Analogno istraživanju Festingera i Carlsmitha, sudionici koji su dobili manju količinu novaca su nakon pisanja eseja imali pozitivniji stav prema policiji od studenata koji su bili nagrađeni većom svotom novca. Pretpostavka ove paradigme jest da je pisanje eseja u kojima se zagovara stajalište suprotno od vlastitog ponašanje disonantno početnom stavu osobe te time dolazi do kognitivne disonance. Budući da ova paradigma na jednostavan način izaziva kognitivnu disonancu, ona je iskorištena u brojnim kasnijim istraživanjima (Olson i Stone, 2005).

Pri mijenjaju stava, osobito su snažni učinci samopersuazije. Samopersuaziju su među prvima koristili Janis i King (1954, prema Gordijn, De Vries i Postmes, 2001) u svojim eksperimentima s igranjem uloga. To i kasnija istraživanja pokazala su da sudionici koji imaju zadatak smišljati argumente za ili protiv određenog stava, vjerojatnije mijenjaju vlastiti stav nego kada su samo izloženi tuđim argumentima – samopersuazija dovodi do veće promjene stava nego izloženost tuđem persuazijskom utjecaju, čak i kad je riječ o istim argumentima. Prema teoriji kognitivne disonance, samopersuazija dovodi do promjene stava, zbog toga što je zastupanje stava suprotnog vlastitome ponašanje disonantno održavanju tog stava, te se ta kognitivna disonanca rješava tako da osoba promijeni svoj stav u smjeru koji je zastupala (Festinger, 1957, prema Gordijn i sur., 2001).

Istraživanja su pokazala da podložnost presuaziji ovisi o nizu faktora. Jedan od njih je potreba za spoznajom, varijabla kognitivne motivacije u kojoj postoje znatne individualne razlike (Cacioppo i Petty, 1982).



### Potreba za spoznajom

Potreba za spoznajom je varijabla koja se najčešće spominje u sklopu Modela vjerojatnosti elaboracije Richarda Pettyja i Johna Cacioppa. Prema tom modelu persuazije, postoje dva osnovna puta persuazije: centralni i periferni (Petty i Cacioppo, 1986). Centralni put persuazije je posredovan razmišljanjem o argumentima persuazivne poruke. Periferni put persuazije je onaj kod kojeg dolazi do promjene stava bez promišljanja argumenata poruke, već pod utjecajem nekog jednostavnog znaka u persuazivnoj situaciji. Važno je naglasiti da i periferni mehanizmi mogu biti kognitivni, kao što je korištenje heuristika, premda je to tipično za centralni put persuazije (Eagly i Chaiken, 1993). Model vjerojatnosti elaboracije ne specificira koje varijable (npr. snaga argumenta, autoritet izvora, broj argumenata, privlačnost izvora) dovode do kojeg od putova persuazije. Svaka od varijabli može služiti kao argument za centralni put persuazije, periferni znak za periferni put persuazije ili pak može utjecati na količinu ili smjer elaboracije. Međutim, ovi načini promjene stava persuazivnim djelovanjem su dio istog kontinuuma, na čijim se krajevima nalazi centralna, odnosno periferna promjena stava. One se razlikuju prvenstveno po količini, a ne po vrsti misli kojima su posredovane (Petty i Wegener, 1999). Ovaj model, kao i Festingerova teorija kognitivne disonance (Petty i Cacioppo, 1986), kreću od pretpostavke da su ljudi motivirani imati točne stavove, kako bi se mogli adaptivno ponašati. Međutim, iako su motivirani imati točne stavove, na vjerojatnost elaboracije (razmišljanja o argumentima poruke) utječu njihova motivacija i sposobnost da to učine. Kada je osoba motivirana i sposobna razmišljati o argumentima, aktivan će biti centralni put persuazije, koji uključuje razmišljanje o argumentima. Kako se smanjuju bilo motivacija osobe, bilo njezina sposobnost da se upusti u elaboraciju argumenata persuazivne poruke, periferni znakovi dobivaju na važnosti.

Varijabla koja ima osobito izražen utjecaj na motivaciju za obradu argumenata poruke je osobna relevantnost stava. Što je stav o određenom objektu nekome osobno relevantniji, to će ta osoba biti motiviranija uložiti napor u obradu određene persuazivne poruke centralnim putem.

Važna varijabla ličnosti koja utječe na motivaciju za obradu persuazivne poruke je potreba za spoznajom. Potreba za spoznajom definira se kao tendencija pojedinca da se upušta u razmišljanje i da u tome uživa (Cacioppo i Petty, 1982). Pritom je riječ o

dispoziciji u kojoj postoje relativno trajne i stabilne individualne razlike. Potreba za spoznajom, budući da je varijabla koja odražava kognitivnu motivaciju, s kognitivnim sposobnostima korelira nisko do umjereno. Najviša je korelacija s verbalnim sposobnostima, koja u većini istraživanja iznosi između 0.15 i 0.32 (Cacioppo, Petty, Kao i Rodriguez, 1986). Ova varijabla utječe na motivaciju za elaboraciju persuazivnih poruka tako što osobe visoke potrebe za spoznajom, budući da uživaju u razmišljanju i upuštaju se u razmišljanje i kad to ne moraju, vjerojatnije procjenjuju argumente persuazivne poruke nego osobe niske potrebe za spoznajom. Stoga argumenti persuazivne poruke izazvaju su kod osoba više potrebe za spoznajom veću polarizaciju stavova nego kod osoba niske potrebe za spoznajom. 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.

Osobe visoke potrebe za spoznajom češće ulažu napor u različite kognitivne zadatke se vjerojatnije upuštaju u kognitivne aktivnosti koje zahtijevaju napor. To potvrđuju samoiskazi osoba visoke potrebe za spoznajom, kao i mjere količine kognitivne elaboracije, kao što je broj misli usmjerenih na zadatak pri izvršavanju određene zadaće. Osim što ulažu više napora u kognitivne zadatke, osobe visoke potrebe za spoznajom u njima i uživaju više od osoba niske potrebe za spoznajom (Cacioppo, Petty, Feinstein i Jarvis, 1996).

Stavovi promijenjeni centralnim putem (kognitivnom obradom relevantnih argumenata) trajniji su, bolji su prediktori ponašanja (Cacioppo i sur., 1986) i otporniji su na kontrapersuaziju od stavova promijenjenih perifernim znakovima (Petty i Cacioppo, 1986). Tijekom procesa analize argumenata, svaki se put aktivira shema stava s kojim su ti argumenti povezani. Ta se shema analizira u odnosu na svaki argument. Ovakvim ponavljanjem i analizom jačaju veze između komponenti sheme – time ona postaje konzistentnija, dostupnija, trajnija i otpornija nego što bi bila da se na nju utjecalo perifernim putem. Budući da osobe visoke potrebe za spoznajom češće razmišljaju o argumentima persuazivnih poruka, logično je da 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. Veća otpornost stavova osoba s višom potrebom za spoznajom prvi put je eksperimentalno utvrđena u istraživanju Haugtvedta i Pettyja (1992). Oni su

sudionicima prikazali poruku o tome da je jedan poznati prehrambeni aditiv štetan, čime su u jednakoj mjeri promijenili stav sudionika visoke i niske potrebe za spoznajom. Međutim, kad im je nakon toga prikazana poruka koja tvrdi da taj aditiv nije štetan, kod sudionika niske potrebe za spoznajom je ponovo došlo do promjene stava, tj. novostvoreni stav da je aditiv štetan nije se pokazao otpornim na napad, dok na stav sudionika visoke potrebe za spoznajom ovaj napad nije imao utjecaja. Pokazalo se da su sudionici niske potrebe za spoznajom temeljili svoj stav na perifernim znakovima (ekspertnost izvora, broj informacija u poruci), dok su sudionici visoke potrebe za spoznajom svoj stav temeljili na argumentima koje su upamtili – što su se većeg broja argumenata sudionici visoke potrebe za spoznajom sjećali, to je njihov stav bio otporniji na napad.

### Debata

Debata je oblik rasprave-igre koji se počeo razvijati na britanskim i američkim sveučilištima krajem 19. stoljeća po uzoru na antičke retoričke discipline (Cota-Bekavac, 2001), a tijekom 20. stoljeća proširila se u razvijenim zapadnim zemljama i kao nastavna metoda. Debata je „formalna, pravilima vođena procedura u kojoj se različita gledišta – u koja debatanti ne moraju vjerovati – namjerno dovode u izravan sukob“ (Farrow, 2006, str. 118), odnosno „neslaganje 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, str. 122).

U Hrvatskoj se srednjoškolci mogu baviti debatnom kao izvannastavnom aktivnošću u sklopu debatnih klubova koji postoje u nekim srednjim školama. Oni se obično sastaju dva puta tjedno, u trajanju od otprilike dva školska sata. Tijekom sastanaka debatnog kluba, učenici pod vodstvom mentora pripremaju debate u kojima zatim sudjeluju, unutar svojeg debatnog kluba ili na različitim natjecanjima.

Glavni cilj debate kao obrazovne metode je razvijanje kritičkog mišljenja. Kritičko mišljenje uključuje različite vještine: aktivno, namjerno korištenje razmišljanja kako bi se postiglo bolje razumijevanje svoje okoline, pažljivo istraživanje situacija postavljanjem pitanja, sagledavanje situacija s različitih gledišta te raspravljanje o idejama na organiziran način. To su načini na koje se vlastito mišljenje i mišljenje

drugih ljudi može preispitati, kako bismo poboljšali naše razumijevanje (Chaffee, 1997, prema Cota-Bekavac, 2001). 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).

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 koja zagovara suprotna strana, prilikom osmišljavanja argumenata debatanti neprestano prolaze kroz proces kritičke evaluacije argumenata i pronalaženja mogućih pobijanja tog argumenta (Snider i Schnurer, 2002).

## **PROBLEMI I HIPOTEZE**

Cilj ovog istraživanja je istražiti postoji li povezanost individualnih dispozicijskih razlika i iskustva u argumentaciji s promjenom stava. Kako bismo to provjerili, odabrali smo učenike koji se bave debatom kao izvannastavnom aktivnošću, budući da oni imaju znatno veće iskustvo od nedebaranata u argumentaciji i kontraargumentaciji o čitavom nizu društvenih pitanja. Osim toga, oni su prikladna skupina i za istraživanje utjecaja dispozicijskih faktora, konkretno potrebe za spoznajom. Naime, bi trebala biti aktivnost koja je privlačnija osobama više potrebe za spoznajom nego osobama niže potrebe za spoznajom, jer uključuje one aktivnosti, ciljeve i vrijednosti kojima je operacionalizirana potreba za spoznajom. Na primjer, ona omogućuje učenje novih načina razmišljanja, stvara prostor za razmišljanje o društvenim problemima te predstavlja intelektualni izazov mladim ljudima.

Ideja kojom je vođeno ovo istraživanje jest da će argumentiranje suprotno stavu izazvati kognitivnu disonancu zbog ponašanja suprotnog stavu. Za očekivati je da će ispitanici tu disonancu pokušati razriješiti najjednostavnijim mogućim načinom: promjenom stava. Na to koji će način smanjenja kognitivne disonance sudionici odabrati, utječu i njihova ranija iskustva s tom vrstom disonantnih situacija. Budući da debatanti imaju više iskustva s tom vrstom kognitivne disonance od nedebaranata (jer je kod njih prisutna tijekom debatiranja ili pripreme debate), zanimljivo je ispitati hoće li debatanti drugačije reagirati na kognitivnu disonancu zbog argumentiranja suprotnog stavu nego nedebatanti, npr. hoće li ustrajati na svome stavu.

Potreba za spoznajom utječe na otpornost također putem mehanizma razmišljanja o argumentima. Stavovi osoba više potrebe za spoznajom u većoj su mjeri utemeljeni na preispitanim argumentima. Formirajući određeni stav, osobe visoke potrebe za spoznajom vjerojatnije od osoba niske potrebe za spoznajom razmišljaju o argumentima za ili protiv tog stava. Ove osobe preispituju argumente smišljajući moguće napade na njih i traže moguće odgovore na te napade. Posljedica toga su stavovi otporniji na (samo)persuazivno djelovanje, jer osoba ima spremne odgovore na argumente protiv svoga stava. Postoji znatno preklapanje između načina na koji je operacionalizirana potreba za spoznajom (npr. razmišljanje i o onim problemima koje ne mogu riješiti, interes za društvena pitanja, uživanje u učenju novih načina razmišljanja) i onih vještina i vrijednosti koje debata nudi i razvija. Osim toga, tijekom pripreme debate i debatiranja odvijaju se kognitivni procesi koji su karakteristični za osobe visoke potrebe za spoznajom (analiza argumenata). Stoga je vrijedno istražiti hoće li se stoga debatanti razlikovati od nedebaranata u potrebi za spoznajom i njezinoj posljedici – većoj otpornosti stava.

Stoga su problemi ovog istraživanja:

1. Utvrditi postoji li razlika između debaranata 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 debaranata i nedebaranata.

Hipoteze ovog istraživanja su:

1. Postojat će statistički značajno veća promjena stava kod nedebaranata nego kod debatanata nakon generiranja argumenata protiv ponuđenog prijedloga.

Može se pretpostaviti da debatanti kroz iskustvo pripremanja debata i debatiranja imaju više iskustva s kognitivnom disonancijom koja može nastati kao posljedica argumentiranja. Zbog toga bi im mogle biti dostupnije i/ili razrađenije kognicije koje tu disonanciju smanjuju, što bi im omogućilo da očuvaju vlastiti stav. Na primjer, debatantima može biti dostupnija kognicija npr. «Činjenica da se mogu dosjetiti (dobrih) argumenata za stajalište koje je suprotno mome, ne znači da ne postoje dobri argumenti i za moj stav.»

2. Debatanti će imati statistički značajno viši rezultat na Skali potrebe za spoznajom od nedebaranata.

Proces pripreme debate i samo debatiranje su intelektualno izazovne aktivnosti, što je vrsta podražaja koja je privlačna ljudima 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 kako izvannastavnu aktivnost u usporedbi s njihovim vršnjacima niže potrebe za spoznajom.

3. Postojat će statistički značajna negativna korelacija između rezultata na Skali potrebe za spoznajom i veličine promjene stava.

Prema spoznajama iz dosadašnjih istraživanja (npr. Cacioppo i sur., 1986; Haugtvedt i Petty, 1992), 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. Postupak samopersuazije u smjeru suprotnom od inicijalnog stava, koji je iskorišten u ovom istraživanju, može se smatrati (samo)persuazivnim djelovanjem na stav sudionika te se stoga očekuje da će se pokazati negativna povezanost veličine promjene stava i osobine potrebe za spoznajom.

## **POSTUPAK**

### Sudionici

Sudionici ovog istraživanja su bili učenici zagrebačkih gimnazija, od kojih neki jesu, a neki nisu članovi debatnih klubova. Uzorak debatanata je prikupljen kroz debatne klubove zagrebačkih gimnazija, dok su uzorak nedebaranata činili učenici jedne zagrebačke gimnazije u kojoj ne djeluje debatni klub. Ukupno je u ovom istraživanju sudjelovalo 219 sudionika, od čega je bilo 152 nedebaranata i 66 debatanata. Međutim, u obje faze istraživanja sudjelovalo je 110 sudionika, od čega je bilo 77 nedebaranata te 33 debatanata. Ovakvo znatno osipanje sudionika je najvjerojatnije slučajno, budući da sam iz razgovora s voditeljima debatnih klubova saznala da je većina debatanata koji nisu prisustvovali drugom mjeranju izostala sa sastanka debatnog kluba zbog drugih, unaprijed najavljenih obiteljskih ili školskih obveza. Isto tako, podatke od sudionika-nedebaranata nije bilo moguće prikupiti u drugoj fazi istraživanja jer su tog tjedna sudjelovali u jednoj školskoj obvezi zbog koje nisu prisustvovali redovitoj nastavi. Nakon što su iz uzorka uklonjeni sudionici koji nisu pružili sve podatke i oni sudionici koji su imali ekstremno inicijalni stav prema ciljnom objektu stava u ovom istraživanju (te se kod njih ne bi mogla izmjeriti promjena stava), u uzorku je ostalo ukupno 88 sudionika, od čega je bilo 30 debatanata i 58 nedebaranata.

Od sudionika iz ovih dvaju skupina prikupljeni su sociodemografski podaci: spol i dob, odnosno duljina bavljenja debatnom. Kao što je vidljivo iz Tablice 1, debatanti i nedebaranati se nisu razlikovali po tim sociodemografskim karakteristikama. Dob sudionika je podijeljena u dvije kategorije: mlađe i starije sudionike. Mlađi sudionici bili su učenici 1. i 2. razreda gimnazije, a stariji sudionici učenici 3. i 4. razreda 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 nedebaranata

		N (nedebatanti)	N (debatanti)	N (ukupno)	$\chi^2$	p
<b>SPOL</b>	mladići	20	11	31	0.839	>0.05
	djevojke	38	19	57		
<b>DOB/DULJINA BAVLJENJA DEBATOM</b>	mlađi	28	18	46	1.089	>0.05
	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, Petty i Kao, 1984), protokole za generiranje argumenata te upitnik za posteksperimentalnu provjeru manipulacije.

U upitniku sociodemografskih podataka prikupljeni su podaci o dobi, spolu, razredu koji pohađaju, školskom uspjehu na kraju prethodnog razreda te obrazovanju oca i majke, a za debatante su prikupljeni i podaci o njihovom sudjelovanju u debatnim klubovima: čestina pohađanja sastanaka kluba i broj godina bavljenja debatom. Za potrebe ovog istraživanja bile su nam važne varijable spola, dobi i duljine bavljenja debatom, čiji je prikaz dan u Tablici 1.

U istraživanju je odmjeravan stav prema spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 godina na 16. Stav je bio mjeran 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.

Korištena je kratka verzija Skale potrebe za spoznajom (Cacioppo, Petty i Kao, 1984), koja uključuje 18 čestica, koje su preuzete iz originalne skale od 34 čestice (Cacioppo i Petty, 1982). Za skraćenu verziju Skale potrebe za spoznajom su brojna istraživanja pokazala da ima adekvatne metrijske karakteristike. U najvećem broju istraživanja u kojima je korištena, pokazalo se da je pouzdanost ove skale



zadovoljavajuća (Cronbachov  $\alpha > .85$ ), te je njezina konvergentna i diskriminantna valjanost ispitana u nizu istraživanja (Cacioppo i sur., 1996). U ovom istraživanju, njezina pouzdanost se također pokazala primjerenom (Cronbachov  $\alpha = 0.845$ ,  $N = 88$ ). Zadatak sudionika bio je na skali raspona 1-5 procijeniti u kojoj je mjeri svaka od ponuđenih tvrdnji karakteristična za njega ili nju. Tipične čestice ove skale su npr. «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, domisle, zapišu i ukratko objasne što veći broj argumenata protiv ciljnog prijedloga odabranog u postupku pretestiranja. Prijedlog je glasio: «Treba spustiti dobnu granicu za konzumaciju alkohola s 18 godina na 16».

Upitnik za provjeru postekspmentalne 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 su od skupine debatanata prikupljeni 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 kojem je cilj izrada skale o stavovima mladih prema nekim važnim društvenim pitanjima. Nakon prikupljanja njihovog informiranog pristanka, podijeljeni su im upitnici, u koje su odgovarali anonimno, pod šifrom koja je bila poznata samo njima, a koju su izradili prema uputi istraživača, kako bi se osiguralo da imaju istu šifru u obje faze istraživanja. Na taj su način prikupljeni sociodemografski podaci, te su odmjereni stavovi prema 9 objekata stava (vidi Tablicu 2). Također je odmjerjen i stupanj zanimljivosti svake od tema/objekata stava, te je ispitanicima rečeno da će druga faza istraživanja uslijediti za nekoliko tjedana, nakon što prikupljeni podaci budu obrađeni.

U ovoj fazi istraživanja odmjereni su stavovi prema sljedećim objektima: uvođenje obaveznog spolnog odgoja u srednje škole, uvođenje obaveznog srednjoškolskog obrazovanja, uvođenje smrtne kazne u Hrvatsku, legalizacija prostitucije u Hrvatskoj, obavezno testiranje na lake droge u srednjim školama, legalizacija lakih droga, ukidanje obaveznog služenja vojnog roka, zatvaranje narodnjačkih klubova i spuštanje dobne granice za konzumaciju alkoholnih pića s 18 godina na 16 godina. Zadatak sudionika bio je da svaki objekt stava procijene na pet opisanih skala tipa semantičkog diferencijala, čime je odmjerjen njihov inicijalni stav prema tim objektima. Osim odmjeravanja inicijalnog stava prema ciljnom objektu, cilj ovog dijela istraživanja bio i to da prikupimo podatke na temelju kojih ćemo odabrati objekt stava pogodan za promjenu. Zato su sudionici ponuđene objekte procjenjivali i na dimenziji zanimljivosti. Ta je čestica bila raspona 1-7, pri čemu je 1 označavalo da je navedena tema «u potpunosti nezanimljiva», a 7 «izrazito zanimljiva». Na temelju ovih podataka odabran je objekt stava o kojem će sudionici generirati argumente u drugom dijelu istraživanja. Pritom su uzete u obzir aritmetička sredina i standardna devijacija ukupnih rezultata na skalama stavova, procjena zanimljivosti svake od tema, te nepostojanje statistički značajnih razlika u tim pokazateljima između debatanata i nedebaranata. Ovi podaci prikazani su u Tablici 2.

Tablica 2

Inicijalni stav debatanata i nedebaranata prema 9 tema ponuđenih u prvoj fazi istraživanja

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

## 2. Postupak promjene stava

U drugoj fazi istraživanja, koja je uslijedila tri tjedna nakon prvog prikupljanja podataka, od sudionika su najprije prikupljeni podaci Skalom potrebe za spoznajom. Nakon toga im je rečeno da istraživačica, na temelju rezultata iz prve faze istraživanja, izrađuje skalu za mjerenje stavova o temama koje su se pokazale osobito važne mladima. Sudionici su zamoljeni da, kako bi pomogli istraživačici u tome, pokušaju domisliti što veći broj argumenata u prilog tvrdnji 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, te 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. U ovom dijelu istraživanja sudionici su obmanuti vezano uz pravu svrhu istraživanja, jer je njihovo znanje o tome da se radi o istraživanju promjene stavova nakon samopersuazije moglo utjecati na njihovo ponašanje u eksperimentalnoj situaciji. Zadatak osmišljanja i zapisivanja argumenata je zapravo imao persuazivnu funkciju, pri čemu su sami sudionici bili izvor poruke, tj. argumenata protiv prijedloga spuštanja dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 na 16 godina. 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 obaveznom testiranju na lake droge u srednjim školama. Dva dodatna objekta stava služila su tome da dodatno odvrate 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 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 ( $t=1.699$ ,  $p=0.196$ ). Osim toga, provjereno 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/nedebaranata i neka sociodemografska obilježja

		<b>N</b>	<b>M</b>	<b>SD</b>	<b>t</b>	<b>p</b>
<b>STATUS DEBATANT/NEDEBATANT</b>	nedebatanti	58	19.55	6.253	-1.304	.196
	debatanti	30	21.30	5.351		
	ukupno	88	20.15	5.988		
<b>DOB / ISKUSTVO U DEBATI</b>	mlađi	46	17,96	5,850	-3.871	0.001
	stariji	42	22,55	5,218		
	ukupno	88	20,15	5,988		
<b>SPOL</b>	mladići	31	19,90	6,337	-0.281	.779
	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, odnosno iskustvo u debati. Mlađi sudionici (1. i 2. razred) imali su restriktivniji inicijalni stav prema prijedlogu spuštanja dobne granice za konzumaciju alkohola. Mladići i djevojke nisu se međusobno razlikovali u svom inicijalnom stavu prema spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola.

Kako bi se testirala prva hipoteza ovog istraživanja, da će veličina promjene stava nakon argumentiranja protiv prijedloga spuštanja dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 na 16 godina biti manja kod debatanata nego kod nedebaranata, provedena je analiza varijance za ponovljena mjerenja. U Tablici 4 prikazane su aritmetičke sredine i standardne devijacije rezultata na prvom i drugom mjerenju stava prema ciljnom objektu stava za debatante i nedebatante, kao i veličine F-omjera za glavne efekte mjerenja i interakciju mjerenja i bavljenja debatom.

*Tablica 4*

Rezultati debatanata ( $N=30$ ), nedebaranata ( $N=58$ ) i cjelokupnog uzorka ( $N=88$ ) u prvom i drugom mjeranju na skali stava prema spuštanju dobne granice za konzumaciju alkoholnih pića s 18 na 16 godina

	<b>I.</b>		<b>II.</b>		<b>PROMJENA STAVA</b>		<b>PROMJENA STAVA * DEBATA</b>	
	<b>MJERENJE</b>		<b>MJERENJE</b>		<b>F</b>	<b>p</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
<b>NEDEBATANTI</b>	19.55	6.253	14.95	6.919				
<b>DEBATANTI</b>	21.30	5.351	15.43	7.807	15.203	0.001	0.221	.639
<b>UKUPNO</b>	20.15	5.988	15.11	7.193				

Glavni efekt promjene stava se pokazao značajnim ( $F=15.203$ ,  $p<0.001$ ), pri čemu su sudionici svoj stav promijenili u smjeru veće restriktivnosti. Iz toga možemo zaključiti da je eksperimentalni postupak generiranja argumenata bio uspješan. Međutim, nije se pokazala interakcija između statusa debatanata/nedebaranata i promjene stava ( $F=0.221$ ,  $p=0.639$ ).

Budući da se pokazalo da je inicijalni stav sudionika različit u dvije dobne skupine, provedena je dodatna analiza varijance s dobi kao kovarijatom. Rezultati te analize kovarijance prikazani su u Tablici 5.

*Tablica 5*

Rezultati analize kovarijance za ponovljena mjerenja kod debatanata i nedebaranata uz dob kao kovarijatu.

<b>IZVOR VARIJABILITETA</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
<b>STAV</b>	19.547	0.001
<b>STAV * DOB</b>	13.753	0.001
<b>STAV * DEBATA</b>	0.808	.371
<b>STAV * DOB * DEBATA</b>	0.219	.641

Kao što je vidljivo iz Tablice 5, analiza kovarijance je potvrdila rezultate analize varijance razlika između debatanata i nedebaranata: pokazala je da glavni efekti mjerenja postoje i kad se izolira utjecaj dobi ( $F=19.547$ ,  $p<0.001$ ), kao i interakcija rezultata mjerenja stava i dobi ( $F=13.753$ ,  $p<0.001$ ), pri čemu su stariji sudionici u većoj mjeri promijenili svoj inicijalni stav. Međutim, interakcija stava i statusa debatanata/nedebaranata nije se pokazala značajnom ni kad je izoliran utjecaj dobi, kao

nuti interakcija stava, dobi i debate. Dakle, prva hipoteza ovog istraživanja, da će se debatanti i nedeatanti razlikovati u veličini promjene stava nakon argumentiranja suprotnog stavu, nije potvrđena.

Budući da se može pretpostaviti da veća razina elaboracije argumenata može dovesti do veće promjene stava, ispitali smo vezu broja argumenata koje su sudionici naveli i veličine promjene stava. Prosječno su sudionici generirali između 3 i 4 argumenta ( $M=3.49$ ,  $SD=1.597$ ), pri čemu u tome nije bilo statistički značajne razlike između skupine debatanata i nedeatana ( $t=-0.048$ ,  $p=.962$ ). Isto tako, nije nađena korelacija između broja argumenata koje su sudionici generirali i početnog stava prema ciljnom objektu ( $r=0.168$ ,  $p=0.118$ ). Kao pokazatelj povezanosti broja argumenata i veličine promjene stava, izračunat je koeficijent korelacije između broja argumenata i razlike rezultata na skali stava u prvom i drugom mjerenju, koji se pokazao statistički značajnim ( $r=0.240$ ,  $p=0.024$ ). Statistički značajna pozitivna korelacija broja argumenata i veličine promjene stava ukazuje na to da je količina argumentacije, odnosno elaboracije, povezana s promjenom stava sudionika istraživanja, i to tako da je intenzivnija elaboracija povezana s većom promjenom stava.

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

Druga hipoteza postavljena u ovom istraživanju jest da će debatanti imati viši rezultat na Skali potrebe za spoznajom u usporedbi s nedeatantima.

Kako bismo provjerili tu hipotezu, proveden je t-test za nezavisne uzorke između rezultata na Skali potrebe za spoznajom kod debatanata i nedeatana. Oni su rezultati prikazani u Tablici 6.

*Tablica 6*  
Razlika u potrebi za spoznajom između debatanata i nedeatana.

	<b>M</b>	<b>SD</b>	<b>Minimum</b>	<b>Maksimum</b>	<b>t</b>	<b>p</b>
<b>NEDEBATANTI</b>	57.21	9.036	36	83		
<b>DEBATANTI</b>	70.23	7.981	52	84	-6.662	0.001
<b>UKUPNO</b>	61.65	10.644	36	84		

Testiranje razlika rezultata debatanata i nedeatana postignutih na Skali potrebe za spoznajom pokazalo je da postoji statistički značajna razlika između

debatanata i nedebaranata s obzirom na dimenziju potrebe za spoznajom, pri čemu debatanti imaju višu potrebu za spoznajom nego nedebatanti.

Složenom analizom varijance ispitali smo postoji li razlika među sudionicima u potrebi za spoznajom s obzirom na njihove sociodemografska obilježja i status debatanta, odnosno nedebaranata. Rezultati te analize varijance prikazani su u Tablici 7.

*Tablica 7*

F-omjeri i razina značajnosti dvosmjerne analize varijance rezultata na Skali potrebe za spoznajom s obzirom na sociodemografske karakteristike i pripadnost skupini debatanta.

	<b>VARIJABLA</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
<b>SPOL</b>	debata	41.087	0.001
	spol	0.158	0.692
	debata*spol	0.108	0.743
<b>DOB / DULJINA BAVLJENJA DEBATOM</b>	debata	41.569	0.001
	dob	0.007	0.932
	debata*dob	0.442	0.508
<b>ŠKOLSKI USPJEH</b>	debata	7.630	0.007
	uspjeh	1.996	0.121
	debata*uspjeh	0.852	0.430

Kao što je vidljivo u Tablici 9, pokazalo se da su u svakoj od usporedbi bili statistički značajni glavni efekti bavljenja debatatom, ali ne i sociodemografskih obilježja sudionika. Interakcije debate i sociodemografskih karakteristika također nisu bile značajne. Dakle, druga hipoteza istraživanja, da će debatanti imati višu potrebu za spoznajom od nedebaranata, je potvrđena.

#### 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. Da bi se provjerila ta hipoteza, izračunat je Pearsonov koeficijent korelacije između rezultata na Skali potrebe za spoznajom i promjene u stavu prema spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 na 16 godina. On se na ukupnom uzorku pokazao neznačajnim ( $r=-.042$ ,  $p=.695$ ), kao i na subuzorku nedebaranata ( $r=-0.106$ ,  $p=0.426$ ) i subuzorku debatanata ( $r=-0.051$ ,  $p=0.788$ ), što ukazuje na to da se u ovom istraživanju nije pokazala povezanost potrebe za spoznajom i veličine promjene stava. Dakle, treća hipoteza ovog istraživanja nije potvrđena.



## RASPRAVA

### Promjena stava

Prvi problem ovog istraživanja bio je utvrditi postoji li razlika između debatanata i nedebaranata u veličini promjene stava nakon argumentiranja protiv ponuđenog prijedloga. Kako bismo odgovorili na to pitanje, najprije je trebalo provjeriti je li uopće došlo do promjene stava nakon generiranja argumenata suprotnih stavu, odnosno je li eksperimentalna manipulacija bila uspješna. To je potvrdila analiza varijance za ponovljena mjerenja, u kojoj su se očitovali glavni efekti promjene stava između dva mjerenja ( $F=15.203$ ,  $p<0.001$ ). Za pretpostaviti je da je zadatak generiranja argumenata u specifičnom smjeru doveo do kognitivne disonance između stava (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, čime se razriješila kognitivna disonanca.

Hipoteza da će debatanti u manjoj mjeri nego nedebatanti promijeniti svoj stav nakon argumentiranja nije se potvrdila, budući da analiza varijance za ponovljena mjerenja nije pokazala interakciju između bavljenja debatom i promjene stava ( $F=0.221$ ,  $p=0.639$ ) – debatanti su svoj početni stav promijenili u jednakoj mjeri kao nedebatanti. Racionala ove hipoteze bila je da debatanti, budući da su češće izloženi situaciji kognitivne disonance zbog argumentiranja suprotnog stavu, imaju dodatne kognicije koje im omogućuju da smanje kognitivnu disonancu, a da pritom ne mijenjaju svoj stav. Na primjer, mogu imati kogniciju «iako se mogu sjetiti argumenata protiv mog stava, ne znači da sam nedosljedna svom stavu». S druge strane, moguće je da imaju određene kognicije koje sprečavaju pojavu kognitivne disonance u ovakvim okolnostima. Na primjer, smišljanje argumenata suprotnih vlastitome stavu mogu smatrati nečim zabavnim i zanimljivim, te vidjeti to kao svojevrsnu mentalnu igru koja ne govori ništa o opravdanosti njihovog stava ili o njima kao osobama. Međutim, u ovom se istraživanju nije pokazalo da su stavovi debatanata imuni na promjenu kada se oni upuste u intenzivnu mentalnu aktivnost generiranja argumenata.

Razlog zbog kojeg se nije pokazala razlika može biti taj što su uvjeti u ovom istraživanju bili drugačiji od uvjeta u kojima se debatanti inače nalaze kad se pripremaju

za debatu. U debati postoje barem dvije ključne razlike u odnosu na situaciju postavljenu u ovom istraživanju: prva razlika tiče se načina pripreme argumenata. Pripremajući debatu na određenu tezu, debatanti se sastaju nekoliko puta tjedno kroz mjesec ili više dana; prikupljaju relevantne informacije iz znanstvenih izvora na temelju kojih formuliraju ili osporavaju svoje argumente; te im se, kad se dosjete nekog argumenta, eksplicitno zadaje zadatak da taj argument propitaju i nastoje oboriti. Dakle, argumenti koje debatanti koriste u debati utemeljeni su na velikoj količini informacija i znanja te detaljno razrađeni u svrhu obrane od napada. U ovom istraživanju debatanti nisu prilikom mjerenja inicijalnog stava imali vrijeme predviđeno za razmišljanje o argumentima kojima će potkrijepiti stav koji iskazuju; nisu imali vremena za razradu argumenata koje su navodili u drugom dijelu istraživanja; te nisu imali pristup relevantnim informacijama na temelju kojih bi mogli potkrijepiti ili osporiti argumente i u jednoj i u drugoj fazi istraživanja. Druga ključna razlika između realne situacije argumentacije u debatnom klubu i argumentacije u ovom istraživanju tiče se motivacijskih varijabli. U debatnom klubu, debatanti smišljaju argumente kako bi ih koristili u natjecanju, što je već i samo po sebi motivirajuće, dok su u situaciji istraživanja sudionici mogli imati drugačiju motivaciju, npr. dati svoj doprinos izradi skale stavova mladih ili naprosto pomoći istraživačici. Taj zadatak im vjerojatno nije bio na jednak način važan kao smišljanje argumenata važno u debatnom klubu. Osim toga, tijekom i nakon debate očekuju da će dobiti povratne informacije o kvaliteti argumenata koje iznose, te je krajnji zadatak pripreme debate i debatiranja naći manji broj čvrstih i dobro obranjivih argumenata, dok je zadatak sudionika ovog istraživanja bio zapisati sve argumente kojih se dosjete, neovisno o njihovoj kvaliteti. Iz svih ovih razloga, moguće je da kod debatanata tijekom ovog istraživanja njihova uloga debatanata nije bila aktivna shema, pa se onda i kognicije koje se možda inače javljaju kod njih tijekom debate nisu pojavile u ovim okolnostima, te se u veličini promjene stava nisu razlikovali od nedebaranata.

Dob je bila sociodemografska varijabla koja se pokazala relevantnom u ovom istraživanju, budući da su se mlađi sudionici razlikovali od starijih u inicijalnom stavu ( $M=17.96$ ,  $SD=5.850$ ; stariji:  $M=22.55$ ,  $SD=5.218$ ;  $t=-3.871$ ,  $p<0.001$ ), kao i u veličini promjene stava ( $F=13.753$ ,  $p<0.001$ ), pri čemu su mlađi sudionici u manjoj mjeri promijenili svoj inicijalni stav. Budući da se mlađi i stariji sudionici nisu razlikovali po

broju argumenata koje su generirali ( $t=-0.048$ ,  $p=0.962$ ), može se pretpostaviti da su u jednakoj mjeri kognitivno elaborirali argumente, tako da različita količina razmišljanja vjerojatno nije objašnjenje ove razlike. Međutim, sudionici stari 15 i 16 godina se od sudionika starih 17 i 18 godina razlikuju po tome što objekt stava o kojem su argumentirali (spuštanje dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 godina na 16) može imati veću osobnu važnost za mlađe sudionike nego za starije, budući da bi takva predložena promjena zakona u većoj mjeri utjecala na njih nego na starije sudionike.

Kad je riječ o broju argumenata koje su sudionici generirali, statistički značajna korelacije između broja argumenata i veličine promjene stava ( $r=0.240$ ,  $p=0.024$ ) ukazuje na to da je veći broj generiranih argumenata povezan s većom promjenom stava. To je očekivano, budući da veći broj generiranih argumenata upućuje na opsežniju elaboraciju, a prema Modelu vjerojatnosti elaboracije upravo je elaboracija argumenata faktor koji doprinosi promjeni stava: sudionici koji su pronašli više argumenata protiv svog inicijalnog stava, taj su stav više i promijenili. Činjenica da između debatanata i nedebaranata nije pronađena statistički značajna razlika u broju argumenata koje su generirali može se objasniti time što debatanti vjerojatno nisu imali ništa veću pripremu za argumentiranje o ovom objektu stava nego nedebatanti, pa time nisu imali niti dostupnije argumente ili informacije koje bi im u tome pomogle. Takav nalaz konzistentan je s činjenicom da nije bilo razlike između debatanata i nedebaranata u veličini promjene stava nakon argumentiranja protiv određenog prijedloga. Ako je elaboracija argumenata mehanizam koji je povezan s promjenom stava, kao što pretpostavlja Model vjerojatnosti elaboracije, a debatanti i nedebatanti se nisu razlikovali u količini elaboracije, nalaz da između ove dvije skupine nema razlika u veličini promjene stava je objašnjiv, premda je polazna hipoteza bila drugačija.

#### Potreba za spoznajom

Testiranje značajnosti razlika u veličini potrebe za spoznajom između debatanata i nedebaranata pokazalo je da se debatanti i nedebatanti razlikuju s obzirom na izraženost potrebe za spoznajom ( $t=-6.662$ ,  $p<0.001$ ), pri čemu debatanti imaju višu potrebu za spoznajom ( $M=70.23$ ,  $SD=7.981$ , u usporedbi s nedebatantima:  $M=57.21$ ,  $SD=9.036$ ). Dakle, potvrđena je druga hipoteza postavljena u ovom istraživanju. Takva razlika ukazuje na to da srednjoškolci koji odabiru debatu kao izvannastavnu aktivnost

imaju višu potrebu za spoznajom od njihovih kolega koji se ne bave debatom, 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 verbalnom inteligencijom (Cacioppo i sur., 1996), a debata je, kao verbalna aktivnost, vjerojatno privlačna onim učenicima koji imaju izraženiji verbalni faktor. 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 stvarima i uvježbavanje novih načina razmišljanja.

Iako je potreba za spoznajom relativno trajna crta, ona se može i razvijati, te je zanimljivo pitanje ima li debata povratni utjecaj na potrebu za spoznajom, na taj način da se u nju uključuju mlade osobe izraženije potrebe za spoznajom, kod kojih se ta crta dodatno razvija pod utjecajem aktivnosti koje nudi debata. U ovom nacrtu na to pitanje ne možemo izravno odgovoriti, ali možemo imati neke pokazatelje toga. Analiza varijance nije pokazala glavne efekte dobi sudionika na potrebu za spoznajom, niti efekte interakcije dobi i sudjelovanja u debati na potrebu za spoznajom, dakle dulje bavljenje debatom nije povezano s višim rezultatima na Skali potrebe za spoznajom. Ti nalazi mogu upućivati na to da je vjerojatnije tumačenje da osobe 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 empirijski provjeriti.

#### Potreba za spoznajom i otpornost stava

Haugtvedt i Petty (1992) su pokazali da pojedinci više potrebe za spoznajom imaju otpornije stavove (stavove manje podložne promjeni uslijed persuazije) od pojedinaca niske potrebe za spoznajom, u skladu s čime bi trebala postojati negativna korelacija između rezultata na Skali potrebe za spoznajom i veličine promjene stava. U ovom istraživanju nije bilo korelacije tih dviju varijabli, dakle hipoteza nije potvrđena. Iako dobivene korelacije nisu statistički značajne, koeficijenti korelacije su očekivanog smjera, te je moguće da bi se pokazali statistički značajnima na većem uzorku. Prema Modelu vjerojatnosti elaboracije, osobe visoke potrebe za spoznajom imaju stavove koji

su u većoj mjeri utemeljeni na razmišljanju o argumentima persuazivne poruke (npr. Haugtvedt i Petty, 1992), što ih čini otpornijima na napad, jer je osoba pripremljenija na obranu svog stava. Međutim, u istraživanju Haugtvedta i Pettyja (1992), u kojem se pokazalo da osobe više potrebe za spoznajom imaju stavove otpornije na napad, istraživači su najprije persuazivnom porukom stvorili kod sudionika određeni stav, a onda su ga dva dana kasnije napali kontraporukom. Za razliku od eksperimenta Haugtvedta i Pettyja, u ovom istraživanju sudionici nisu prije mjerenja inicijalnog stava bili izloženi persuazivnoj poruci koja bi im pružila argumente (ili periferne znakove) na temelju kojih bi mogli formirati svoj inicijalni stav. Zbog toga je moguće da inicijalni stavovi sudionika ovog istraživanja nisu bili utemeljeni na argumentima (a utemeljenost na razmišljanju o argumentima je ono što stavove osoba visoke potrebe za spoznajom čini otpornima). Ako je tako, razlika u otpornosti stavova osoba s obzirom na potrebu za spoznajom se nije mogla pokazati.

## **ZAKLJUČAK**

U ovom istraživanju nije potvrđena hipoteza da će debatanti u manjoj mjeri promijeniti stav nego nedeбатanti nakon argumentiranja protiv prijedloga spuštanja dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 na 16 godina, jer će im biti dostupnija kognicija da to što se mogu sjetiti argumenata protiv svog stava nije nesukladna s održavanjem tog stava. Moguće objašnjenje, koje treba empirijski provjeriti, jest da opisana vrsta kognicija može biti efikasna u očuvanju stava kod kognitivne disonance kad je taj stav čvrsto utemeljen na argumentima koje je osoba razradila u tom smislu da je pripremljena na moguće napade na taj argument. Budući da uvjeti stvoreni u ovom istraživanju nisu u potpunosti odražavali procese koji se događaju u debatnim klubovima tijekom pripreme debate, vrijedilo bi istražiti na koji se način mijenjaju stavovi debatanata tijekom stvarne pripreme debate.

S druge strane, promjena stava koja se pojavila kod sudionika ovog istraživanja može biti pokazatelj toga da je argumentiranje suprotno stavu izazvalo kognitivnu disonancu. Takvo argumentiranje je uobičajeno u debati, štoviše, ono je u samoj prirodi kompetitivne debate. Međutim, kognitivna disonanca je, prema Festingerovoj teoriji

(Olson i Stone, 2005), neugodno stanje koje ljudi nastoje izbjeći, tako da ostaje pitanje zbog čega se neki mladi odlučuju na sudjelovanje u izvannastavnoj aktivnosti ukoliko ona kod njih pobuđuje neugodnu kognitivnu disonancu. Za početak, moguće je da argumentiranje u debati ne izaziva kod sudionika kognitivnu disonancu kad zagovaraju stav u koji privatno ne vjeruju, zbog toga što si tu situaciju tumače kao igru u kojoj je tako nešto dopušteno i očekivano i u kojoj i svi drugi to ponekad rade, ili kao izazovan mentalni zadatak. Nadalje, moguće je da je određena količina ili vrsta kognitivne disonance nekim ljudima ugodna, te se stoga bave aktivnostima koje ju izazivaju; moguće da debatanti na neki, zasad nepoznat, način smanjuju kognitivnu disonancu koja nastaje tijekom pripreme debate i debatiranja; ili pak da procedura korištena u ovom istraživanju nije izazvala kod sudionika-debatanata iste kognitivne procese koje izaziva debata.

Druga hipoteza ovog istraživanja, da će debatanti imati izraženiju potrebu za spoznajom od nedebatanata, potvrđena je. To je vjerojatno odraz toga što se učenici više potrebe za spoznajom vjerojatnije odlučuju za debatu kao izvannastavnu aktivnost, iz dva moguća razloga. Prvo, debata kao misaona aktivnost može biti privlačna osobama koje su sklone razmišljanju i u njemu uživaju; drugo, debata je verbalna aktivnost, koja može biti pogodna za osobe koje imaju izraženiji verbalni faktor inteligencije, s kojim potreba za spoznajom korelira.

Nije potvrđena treća hipoteza istraživanja, budući da nije pronađena veza između potrebe za spoznajom i veličine promjene stava koja se mogla očekivati s obzirom na dosadašnja istraživanja. Mogući razlog tome jest malen uzorak u ovom istraživanju, pa je dobiveni nalaz potrebno provjeriti na većem broju ispitanika .

Dob sudionika, pokazala se kao varijabla koja je povezana s veličinom promjene stava. Mlađi sudionici (1. i 2. razred) su imali restriktivnije stavove, koje su u manjoj mjeri promijenili, u usporedbi sa starijim sudionicima (3. i 4. razred). To može biti odraz veće važnosti stava prema maloljetničkoj konzumaciji alkohola za mlađe sudionike, kao i njihove veće izloženosti porukama protiv konzumacije alkohola, zbog čega su njihovi stavovi bili u većoj mjeri utemeljeni na argumentima, te time otporniji, a i restriktivniji – međutim, to je objašnjenje također potrebno empirijski potvrditi.

## **NEDOSTACI I PREPORUKE ZA BUDUĆA ISTRAŽIVANJA**

Važan nedostatak ovog istraživanja je činjenica da nisu svi sudionici imali inicijalni stav istog smjera prema ponuđenom prijedlogu – iako je na razini skupine stav prema spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola bio neutralan, neki sudionici imali pozitivan, a neki negativan stav prema tom prijedlogu. Budući da je zadatak sudionika u ovom istraživanju bio da generiraju argumente samo u jednom smjeru (protiv spuštanja dobne granice za konzumaciju alkohola), neki sudionici su smišljali argumente protiv svog stava, a neki njemu u prilog. Zbog toga je moguće da kognitivna disonanca nije izazvana kod svih sudionika, odnosno pitanje je kako je inicijalni stav utjecao na smjer i veličinu promjene stava kod sudionika. Nažalost, zbog malog broja sudionika nije bilo moguće provesti dodatne analize koje bi odgovorile na ovo pitanje. Ipak, činjenica da je većina sudionika imala pozitivan inicijalni stav prema prijedlogu spuštanja dobne granice za konzumaciju alkohola (njih 55.5%), može ukazivati na to da je, bar na razini grupe, većina sudionika argumentirala suprotno svom stavu te je možda tako izazvana kognitivna disonanca. Međutim, ovi zaključci bi mogli biti čvršći da je uzorak sudionika bio veći. Stoga bi buduća istraživanja u svakom slučaju trebala provesti na većem broju sudionika.

Nadalje, u stavu prema ciljnom objektu (spuštanju dobne granice za konzumaciju alkohola s 18 na 16 godina), postojale su razlike među sudionicima s obzirom na dob. Ta je činjenica, pogotovo kad se uzme u obzir mali uzorak sudionika, dodatno zamutila zaključke koji se mogu izvesti iz ovog istraživanja. Neko sljedeće istraživanje bi svakako valjalo provesti koristeći objekt stava za koji ne postoje razlike s obzirom na sociodemografske faktore.

Konačno, u ovom istraživanju se nije potvrdio nalaz dobro utvrđen u prethodnim istraživanjima, da osobe više potrebe za spoznajom imaju otpornije stavove od osoba niže potrebe za spoznajom. Taj nalaz također može biti pod utjecajem malog broja sudionika, koji je vjerojatno značio smanjen varijabilitet rezultata. Moguće je da bi ova korelacija bila utvrđena i u ovom istraživanju da je uzorak sudionika bio veći. Stoga je to ključni nedostatak ovog istraživanja, kojeg bi valjalo ispraviti u budućim istraživanjima.

## LITERATURA

- Aronson, E., Wilson, T.D. & Akert, R.M. (2005). *Social Psychology*. New Jersey: Pearson Education International.
- Bohner, G. (2003). Stavovi. U Hewstone, M. & Stroebe, W. (Ur.), *Uvod u socijalnu psihologiju, europske perspektive* (str. 195-234). Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Cacioppo, J.T. & 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. & 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. & 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. & Rodriguez, R. (1986). Central and Peripheral Routes to Persuasion: An Individual Difference Perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (5), 1032-1043.
- Cota-Bekavac, M. (2001). Usavršavanje kritičkog mišljenja i komunikacijskih vještina edukativnom raspravom (debatom). *Suvremena psihologija*, 4, 1-2, 121-131.
- Eagly, A. & 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. (1967). An introduction to the theory of dissonance. U Hollander, E.P. & Hunt, R.G. (Eds.), *Current Perspectives in Social Psychology* (str. 347-357). New York: Oxford University Press.
- Gordijn, E., De Vries, N.K. & Postmes, T. (2001). Self-persuasion: An Alternative Paradigm for Investigating Majority and Minority Influence. U De Dreu, C.K.W. & De Vries, N.K. (Eds.), *Group Consensus and Minority Influence* (str. 145-159). New York: Blackwell Publishing.
- Haugtvedt, C.P., Petty, R.E. (1992). Personality and persuasion: Need for cognition moderates the persistence and resistance of attitude changes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(2), str. 308-319.
- Jerome, L. & Algarra, B. (2005). Debating debating: a reflection on the place of debate within secondary schools. *Curriculum Journal*, 16(4), str. 493-508.



- Olson, J.M. & Stone, J. (2005). The Influence of Behavior on Attitudes. U Albarracín, D., Johnson, B. T. & Zanna, M.P. (Eds.), *The Handbook of Attitudes* (pp. 223-273). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986). Elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in experimental social psychology*, 19, 123-205.
- Petty, R.E. & Wegener, D.T. (1999). The Elaboration Likelihood Model: Current Status and Controversies. U Chaiken, S. & Trope, Y. (Eds.), *Dual-Process Theories in Social Psychology* (pp. 37-72). New York: Guilford Press.
- Prišlin, R. (1983). Afektivno-kognitivna struktura stava i kognitivna disonanca. Neobjavljeni doktorski rad. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- Sherwood, J.J., Barron, J.W. & Fitch, H.G. (1972). Cognitive Dissonance: Theory and Research. U McClintock, Ch.G. (Ed.), *Experimental Social Psychology* (pp. 79-105). New York: Holt, Rinehart & Winston, Inc.
- Snider, A. & Schnurer, M. (2002). *Many Sides: Debate Across the Curriculum*. New York: International Debate Education Association.
- Stiff, J.B. (1994). *Persuasive Communication*. New York: The Guilford Press.