

Upor ob prepričevanju v povezavi z osebnostjo

Maruša Cizl* in Bojan Musil

Oddelek za Psihologijo, Filozofska fakulteta, Univerza v Mariboru

Povzetek: Namen raziskave je preveriti, kako se izraženost osebnostnih lastnosti povezuje z uporabo prepričevanju. Preverjali smo tudi, ali osebnostne lastnosti napovedujejo pojav učinka bumeranga, kako se uporaba prepričevanju in sprememba moči odnosa do začetnega stališča povezuje s starostjo in spolom ter kako na povezanost med spremenljivkami vpliva izbira socialno bolj ali manj zaželenega začetnega stališča. V raziskavo je bilo vključenih 567 oseb, starih od 18 do 86 let. Udeleženci so na podlagi izhodiščnega besedila (Heinzeve dileme) izbrali eno od dveh ponujenih stališč (tj. izhodiščno stališče) in izpolnili osebnostni vprašalnik. Glede na izhodiščno stališče so bili nato izpostavljeni prepričevalnemu sporočilu, na koncu pa smo preverili še spremembo stališča ter spremembo odnosa do stališča (če se stališče ni spremenilo). Rezultati so pokazali, da je pri osebah, ki so izbrale socialno bolj zaželeno stališče in si nato premislile, bolj izražena sprejemljivost kot pri osebah, ki so se uspešno uprle prepričevanju, ekstravertnost pa se je izkazala za statistično značilen napovednik učinka bumeranga. Posamezniki, ki so se odločili za socialno manj zaželeno stališče in so se uspešno uprli prepričevanju, so v povprečju starejši od tistih, ki so se prepričevanju uspešno uprli na podlagi socialno bolj zaželenega stališča. V prihodnjih raziskavah bi bilo smiselno vključiti še kontrolo izrabe samoregulacijskih virov.

Ključne besede: uporaba prepričevanju, učinek bumeranga, moralne dileme, osebnost, sprejemljivost

Resistance to persuasion and relation to personality traits

Maruša Cizl* in Bojan Musil

Department of Psychology, Faculty of Arts, University of Maribor, Slovenia

Abstract: This study sought to examine whether, and to what extent, the expression of personality traits is related to resistance to persuasion. It also studied whether personality traits can predict the occurrence of a boomerang effect; how resistance to persuasion and attitude change relate to age and gender; and how these variables are affected by social desirability of the original attitude. 567 individuals participated in the study, all aged between 18 and 86. The participants were asked to read a text (the Heinz dilemma) and select one of two possible responses to it ("original attitude"). They then completed a personality inventory. Once the participants had adopted their original attitude, they were exposed to a persuasive message. The study then measured any change in their attitude or, where their attitude had not changed, any change in the strength with which they adopted it. The results showed that those who had adopted a more socially desirable original attitude and then changed their mind had a higher level of agreeableness than those whose original attitude was less socially desirable, and that extraversion was a statistically significant predictor of a boomerang effect. Individuals who had adopted a less socially desirable original attitude and were able to resist persuasion were, on average, older than those who resisted persuasion from a more socially desirable original attitude. It would be worth including an assessment of self-regulatory resources in future studies.

Keywords: resistance to persuasion, boomerang effect, moral dilemma, personality, agreeableness

*Naslov/Address: mag. Maruša Cizl, Oddelek za psihologijo, Filozofska fakulteta, Univerza v Mariboru, Koroška cesta 160, 2000 Maribor, e-mail: marusa.cizl@student.um.si

Za razliko od samega procesa prepričevanja, torej iskanja zakonitosti, po katerih poteka sprememba vedenja, je upor proti neposrednemu ali bolj posrednemu pozivu k spremembi vedenja, torej upor ob prepričevanju, veliko manj sistematično raziskan (Jacks in Cameron, 2003). Zaradi velike količine raznovrstnih, celo nasprotujočih si informacij, ki so nam dandanes na voljo, pa je raziskovanje slednjega še posebej relevantno, saj je ravno upor ob prepričevanju v takšni množici podatkov eden od bistvenih mehanizmov, s katerim se preko dejavnikov, kot je npr. relevantnost sporočila za prejemnika (Zuwerink in Devine, 1996), izvaja selekcija množice informacij na tiste, ki navsezadnje povzročijo spremembo, in na tiste, ki je ne (Blankenship idr., 2015). Na podlagi poznavanja osebnostnih in tudi okoljskih (situacijskih) dejavnikov, ki se posredno ali neposredno povezujejo s stopnjo pojavnosti upora ob prepričevanju, lahko bolje razumemo ključne elemente, ki omogočijo moralno sporne manipulacije, tako lahko zaščitimo skupine, ki se na podlagi teh dejavnikov izkažejo za ranljive oziroma pretirano dovzetne za prepričevanje.

Po drugi strani lahko na podlagi raziskovanja upora ob prepričevanju razumemo tudi drugo skrajnost, torej rigidnost prepričanj in vedenj ter neodzivnost posameznika na prepričevalno sporočilo, ki je sicer lahko predstavljeno z izredno logičnimi, znanstveno podkrepjenimi argumenti, vendar v določenih okoliščinah ne bo povzročilo niti vedenjske spremembe niti spremembe stališča (Saucier in Webster, 2010).

Teorija reaktance predvideva, da potreba po avtonomiji in neodvisnosti ob občutku ogroženosti svobodne volje motivira k ohranjanju ali obnavljanju svobode mišljenja in vedenja, torej je ena boljših teoretičnih podlag za razlago pojava upora ob prepričevanju (Fransen idr., 2015). Tudi Saucier idr. (2014) se v povezavi z uporom ob prepričevanju opirajo na teorijo reaktance – posamezniki z višjo stopnjo reaktance naj bi v odvrnitvenem emocionalnem stanju čutili večjo potrebo, da z uporom prepričevalcu ponovno vzpostavijo svobodo.

Raziskave so pokazale, da vedenje in značilnosti osebe, ki se bo verjetneje uspešneje upirala prepričevanju, najdemo pri moških v srednji odraslosti (Eaton idr., 2009), z visoko stopnjo socialnega vigilantizma (Saucier in Webster, 2010; Saucier idr., 2014), s trenutno neizrabljenimi samoregulacijskimi viri (Burkley, 2008; Petrocelli idr., 2015; Wheeler idr., 2007) in z višjo stopnjo elaboracije (Tormala in Petty, 2004a), s pozitivnim odnosom do izvajanja upora ob prepričevanju (Rydell idr., 2006), z osebno bolj pomembno in dostopno vrednoto, ki se navezuje na sporočilo (Blankenship idr., 2015), z občutkom uspešnega protargumentiranja (Wheeler idr., 2007); nadalje tudi osebe, ki so doživele predhodne, subjektivno zaznane uspešne upore proti nekemu stališču (Petrocelli idr., 2015), ki vzpostavljajo več očesnega stika s prepričevalcem (Chen idr., 2013) in ki ob prepričevanju kažejo znake nestrinjanja (Prislin idr., 2011).

Najtežje se upremo prepričevalnemu sporočilu, ko so argumenti objektivno močni, torej logično težko ovrgljivi (Burkley, 2008), ko sporočilo ne zbuja občutka odvzema avtonomnosti in je socialno sprejemljivo (Jenkins in Dragojević, 2011) in kadar prejemnik vir sporočila zazna kot kredibilen (Tormala in Petty, 2004b), oziroma zazna, da ima vir legitimno moč (Jenkins in Dragojević, 2011).

Upor ob prepričevanju in osebnost

Ob pregledu literature smo zaznali izrazito pomanjkanje preučevanja upora ob prepričevanju v povezavi z osebnostjo, zato smo povezanost omenjenih konstruktov poskušali predvideti s pregledom raziskav, v katerih se raziskovalci osredotočajo na povezanost osebnostnih lastnosti s konstrukti, ki se povezujejo z uporom ob prepričevanju v smislu tendenc k vzdrževanju prvotnega stališča (npr. vztrajnost, potreba po avtonomnosti).

Osebe z višjo introspektivnostjo so manj impulzivne (Watson in Clark, 1997), kar posledično lahko kaže na tendenco k obsežnejšemu razmisleku pri izbiri začetnega stališča. Izraženost nevroticizma se nanaša na soočanje z anksioznostjo, se negativno povezuje s stabilnostjo in odpornostjo proti stresu, značilni sta nesamozavestnost in splošna odsotnost emocionalne stabilnosti ter pozitivnih psiholoških prilagoditvenih procesov (Costa in McCrae, 1988). Glede na to, da je ena od šestih strategij upora ob prepričevanju tudi občutenje negativnega razpoloženja (Jacks in Cameron, 2003), bi se lahko pojavljale razlike v izraženosti nevroticizma glede na uspešnost upora ob prepričevanju. Vestnost se pozitivno povezuje s sposobnostjo samonadzora, pa tudi s potrebo po dosežkih, redu in vztrajnosti (Costa idr., 1991), kar so tudi značilnosti, potrebne za ohranjanje prvotnega prepričanja ob izpostavljenosti prepričevalnemu sporočilu. Odprtost se povezuje s potrebo po avtonomnosti, fleksibilnostjo in nekonformnostjo; osebe z višje izraženo odprtostjo so nagnjene tudi k intelektualnosti (Judge idr., 1999). Sprejemljivost se povezuje s kooperativnostjo in zaupljivostjo (Judge idr., 1999), kar bi lahko prispevalo k verjetnosti strinjanja s prepričevalnim sporočilom. Raziskave so pokazale tudi pozitivno korelacijo med sprejemljivostjo in alocentrizmom (Realo idr., 1997); bolj alocentrične osebe pa so tudi bolj sprejemljive (Moskowitz idr., 1994), kar bi lahko vplivalo na preferenco oseb z višjo stopnjo sprejemljivosti za izbiro socialno bolj zaželeno usmerjenih stališč. Empirične raziskave dokazujejo tudi, da osebe, ki si lažje predstavljajo doživljanje s perspektive drugih, v manjšem obsegu vzdržujejo predsodke in so bolj fleksibilne v svojih prepričanjih (Butrus in Witenberg, 2012).

C. Pocnet idr. (2017) navajajo statistično značilno močno negativno povezanost samoregulacijskih sposobnosti (na čustvenem področju) z nevroticizmom, pozitivno povezanost pa z ekstravertnostjo in vestnostjo. Tudi odprtost se statistično značilno pozitivno povezuje s samoregulacijo (na čustvenem področju) in z vztrajnostjo (Ivcevic in Brackett, 2015). Saucier in Webster (2010) navajata, da se upor ob prepričevanju v močnejše izraženi obliki kaže kot rigidnost prepričanj in vedenj ter tudi neodzivnosti posameznika na prepričevalno sporočilo, ki je sicer lahko predstavljeno z izredno logičnimi, znanstveno podkrepjenimi argumenti, pa vendar ne bo povzročilo vedenjske in stališčne spremembe. Raziskave so pokazale povezanost osebnostnih lastnosti in vzdrževanja (rigidnih tj. iracionalnih) prepričanj (tj. upor ob prepričevanju), in sicer statistično značilno pozitivno z izraženostjo nevroticizma in negativno z izraženostjo odprtosti, ekstravertnosti in sprejemljivosti (Ghumman in Shoab, 2013). Prilagajanje prepričevalnega sporočila osebnostnim lastnostim se je izkazalo za statistično značilen

dejavnik napovedovanja uspešnosti prepričevanja pri sprejemljivosti, vestnosti, odprtosti in ekstravertnosti, ne pa tudi pri nevroticizmu (Hirsh idr., 2012).

Dejavniki upora ob prepričevanju in metodologija raziskovanja

Ker raziskava v tej obliki še ni bila opravljena, prav tako pa je upor ob prepričevanju že sam po sebi težko merljiv konstrukt, menimo, da sta natančnejši pregled in razprava o pomanjkljivostih in prednostih metodologije že opravljenih raziskav na področju ključen korak pri oblikovanju lastne metodologije.

Kontrola izrabe samoregulacijskih virov

Ob pripravi metodologije smo želeli omejiti porabo samoregulacijskih virov, saj bi sicer zaradi slabše sposobnosti razločevanja kakovosti argumentov prepričevalnega sporočila lahko prišlo do zmanjšane učinka oziroma celo nasprotnega učinka prepričevalnega sporočila (Wheeler idr., 2007). Prepričevalno sporočilo v naši raziskavi je sestavljeno iz šibkih argumentov v podporo prvotnemu stališču udeleženca in močnih argumentov proti – da v tem primeru prepričevalno sporočilo sploh ohrani svojo funkcijo, mora udeleženec biti sposoben razlikovati med močnimi in šibkimi argumenti. Zato smo se odločili izbrati čim krajši in seveda mersko ustrezen osebnostni vprašalnik, pri izpolnjevanju katerega udeleženci niso utrpeli večje izgube samoregulacijskih virov.

Zmanjšati občutek napada na stališče

Tormala in Petty (2004a) ugotavljata, da oseba, izpostavljena prepričevalnemu sporočilu, pogosto reflektira potek upora in na podlagi lastnega vtisa tvori nadaljnji odziv – preveč neposredno prepričevanje lahko celo spodbudi upor. Ker namen raziskave ni preveriti, kako se posameznik odziva na odkrito vsiljevanje nasprotnih stališč, smo prepričevalno sporočilo zasnovali tako, da so v njem argumenti v podporo začetnemu stališču in tudi argumenti proti njemu, namen raziskave pa je bil predstavljen šele na koncu vprašalnika. Zato udeleženci niso bili pozorni na element prepričevanja, rezultati pa so tako odražali resnične vedenjske odzive udeležencev.

Reprezentativnost vzorca

Raziskave na področju upora ob prepričevanju so zahtevnejše za izvedbo in kompleksne; potrebnih je več korakov in tudi zahtevnejših manipulacij, poleg tega je vključenih več spremenljivk, ki so lahko težje merljive. Upoštevati in preverjati je treba začetna stališča posameznikov s predtesti in opazovati spremembe po prejetju prepričevalnega sporočila, če želimo dejansko opazovati vpliv sporočila, ne le končni rezultat v smislu razlike v moči odnosa do stališča med kontrolno in eksperimentalno skupino - zato je takšne eksperimente težje izvajati v večjem obsegu.

Gre torej za kompleksnejše raziskovalno področje, prav zato bi bilo treba eksperimente izvajati z večjimi vzorci in s tem povečati zanesljivost izsledkov.

Prav tako je prisotno vprašanje reprezentativnosti vzorca. Razen raziskave o socialni moči, kjer je vzorec sestavljalo več kot tisoč oseb, starih od 18 do 89 let z enakomerno porazdelitvijo po spolu (Eaton idr., 2009), so vzorce pri drugih raziskavah sestavljali le študenti, tako da se glede na omenjeno raziskavo o socialni moči, ki nakazuje, da upor ni enako izražen pri vseh starostnih skupinah, pojavlja vprašanje, ali resnično lahko zaključimo, da so zakonitosti, raziskane na vzorcu, ki ne variira v starosti, prenosljive na splošno populacijo.

Ker smo preverjali tudi povezanost upora ob prepričevanju s starostjo in spolom, smo k sodelovanju povabili udeležence vseh starostnih skupin in obeh spolov. Raziskovanje upora ob prepričevanju bi bilo vsekakor treba prenesti tudi na mlajšo populacijo, ki je, med drugim zaradi še ne izdelanih prepričanj (Eaton idr., 2009) in nerazumevanja prepričevalnega namena (Robertson in Rossiter, 1974), dovetnejša za prepričevanje – ker pa osebnost v otroštvu še ni dokončno oblikovana, smo postavili starostno mejo udeležencev nad 18 let.

Raziskovalna vprašanja in predpostavke

Raziskovalno vprašanje, na katero smo se osredotočali, je torej, (1) ali obstajajo statistično značilne razlike v izraženosti osebnostnih lastnosti med osebami, ki se uspešno uprejo prepričevalnemu sporočilu, in tistimi, ki se ne.

V omejenem obsegu smo se posvetili vprašanju, kako se izraženost osebnostnih lastnosti povezuje s spremembo odnosa ob uspešnem upor – ničelno (prepričevalno sporočilo ni imelo učinka), z zmanjšano gotovostjo odnosa (delna uspešnost sporočila) ali z učinkom bumeranga (prepričevanje je upor le okrepilo) (2), katere osebnostne lastnosti napovedujejo okrepljen upor ob prepričevalnem sporočilu, tj. učinek bumeranga (3), ob preverjanju izbire socialno bolj ali manj zaželenega stališča pred prepričevalnim sporočilom.

Na podlagi v uvodu opisanih raziskav smo predpostavili, da se bodo pojavile statistično značilne razlike v izraženosti osebnostnih lastnosti med skupinama uspešnega in neuspešnega upora ob prepričevanju, in sicer pri vseh z izjemo vestnosti. Nadalje smo predpostavili, da je na podlagi izraženih osebnostnih lastnosti mogoče napovedovati pojav učinka bumeranga, pri čemer znova vestnost ni signifikanten napovednik. Dodatno smo še predpostavili, da se osebe v srednji odraslosti statistično značilno pogosteje uprejo prepričevanju kot osebe iz vseh drugih starostnih skupin, in da obstaja statistično značilna razlika v pojavnosti upora ob prepričevanju med moškimi in ženskami.

Metoda

Udeleženci

V raziskavo je bilo vključenih 567 oseb, starih od 18 do 86 let, povprečna starost je znašala 40,4 leta ($SD = 17,58$). Med njimi je bilo 23 % moških.

Pripomočki

Za merjenje izraženosti osebnostnih lastnosti smo uporabili osebnostni vprašalnik BFI-K (Big Five Inventory; Rammstedt in John, 2005; slovenska priredba: Zager Kocjan, 2016), za uvodno situacijo, na katero se nanašata izbira stališča in tudi prepričevalno sporočilo, pa smo uporabili Heinzevo dilemo (Kohlberg, 1984).

Vprašalnik BFI-K

Vprašalnik BFI-K (Big Five Questionnaire; Rammstedt in John, 2005; slovenska priredba: Zager Kocjan, 2016) je skrajšana oblika vprašalnika Velikih pet BFI (Big Five Inventory; John in Srivastava, 1999). Vprašalnik obsega 21 postavk, od katerih po štiri merijo ekstravertnost (je družaben, gre rad med ljudi), nevroticizem (ga stalno kaj skrbi), sprejemljivost (na splošno zaupa ljudem) in vestnost (učinkovito opravi svoje delo), pet postavk se nanaša na dimenzijo odprtosti za izkušnje (ga zanima mnogo različnih stvari). Udeleženci strinjanje s postavko vrednotijo s petstopenjsko Likertovo lestvico. Vprašalnik je krajši in je namenjen ocenjevanju osebnostnih lastnosti, ko ni potrebe po podrobnejšem ocenjevanju posameznih dimenzij (John idr., 2008). Kljub manjšemu številu postavk ima BFI-K zadovoljive merske značilnosti – faktorsko strukturo in koeficiente veljavnosti. Koeficienti zanesljivosti znašajo od 0,77 do 0,86 (John in Srivastava, 1999), na slovenskem vzorcu od 0,62 za dimenzijo sprejemljivosti in 0,78 za dimenzijo nevroticizma (Faletič in Avsec, 2019), v nekaterih raziskavah pa nekoliko višje, od 0,77 do 0,84 (Avsec in Sočan, 2007).

Heinzeva dilema

Heinzeva dilema je zgodba, ki jo je Kohlberg kot del testa (Kohlberg, 1984), sestavljenega iz več različnih moralnih dilem, uporabljal za oceno stopnje moralnega razvoja (Wark in Krebs, 1996). V zgodbi Heinz farmacevtu ukrade zdravilo za umirajočo ženo, udeležence pa se morajo v nadaljevanju odločiti, ali je ravnal prav ali ne, odločitev pa tudi utemeljiti.

V pričujoči raziskavi te zgodbe nismo uporabili za ocenjevanja stopnje moralnega razvoja, zato nas ni zanimalo, iz kakšnih razlogov udeleženci menijo, da je Heinzevo ravnanje pravilno/napačno. Preverjali smo, ali se mnenje udeležencev po izpostavljenosti prepričevalnim sporočilom, sestavljenim iz argumentov na podlagi Kohlbergovih stopenj moralnega presojanja, spremeni. Veliko prednost uporabe Heinzeve dileme namreč vidimo v tem, da dilema ponuja ustrezno situacijo, ki je sicer čustveno obarvana in tako omogoča udeležencem, je bolj stimulatívna in manj specifična kot npr. izbira za število izpitov v semestru (pogosto uporabljena tematika pri raziskavah na vzorcu študentov, ni relevantna za splošno populacijo). Ob enem nam situacija, ki ni pretirano relevantna, omogoča preučevanje upora ob prepričevanju, saj udeleženci tako nimajo v naprej formiranih stališč do konkretnega problema (kot npr. politika, evtanazija, itd.) in je mogoče spremembe v stališču opaziti že po enem prepričevalnem sporočilu. Ob enem nam je z uporabo Heinzeve dileme omogočeno na viru utemeljeno sestavljanje

prepričevalnih sporočil s pokrivanjem celotnega spektra moralnega razvoja po Kohlbergu (1984), argumenti pa tako apelirajo na večje število udeležencev.

Prepričevalno sporočilo

Sestavili smo dve različici prepričevalnega sporočila. Na podlagi primerov odgovorov na Heinzevo dilemo, značilnih za stopnje moralnega razvoja po Kohlbergu, smo v vsaki od teh različic podali slabe, torej poenostavljene, banalne argumente, ki zagovarjajo posameznikovo mnenje, ter dobre oziroma bolj razdelane, logične argumente, ki nasprotujejo posameznikovemu izhodiščnemu stališču.

Kot kritično komponento v procesu upora ob prepričevanju raziskovalci navajajo subjektivni občutek uspeha. Dejanska sprememba vedenja poteka relativno neodvisno od tega, koliko osebi dejansko uspe zagovarjati svoje stališče, odvisna je predvsem od tega, kako oseba to zaznava (Petrocelli idr., 2015). V obe prepričevalni sporočili smo torej vključili slabe argumente v podporo stališču udeleženca in dobre proti njemu, z namenom zmanjšati občutek prisile oziroma pritiska prepričevanja (udeleženec v sporočilu ne zaznava neposredne grožnje, ki že sama po sebi sproži upor ne glede na dejansko kakovost sporočila). Kljub temu sporočilo ne izgubi prepričevalne funkcije, saj so argumenti, ki podpirajo mnenje udeleženca, šibki – udeležencu na metakognitivni ravni dajejo občutek, da so tudi njegovi argumenti, in s tem stališče, slabši od dobro zastavljenih protiargumentov v prepričevalnem sporočilu.

Postopek

Raziskavo smo izvajali spletno. Udeleženci so najprej prebrali Heinzevo dilemo in glede na lastno prepričanje izbrali enega od dveh ponujenih odgovorov na predstavljeni problem, pritrdilnega ali odklonilnega (da oz. ne). Udeleženci so v naslednjem koraku izpolnili osebnostni vprašalnik (BFI-K), za tem pa smo jih izpostavili prepričevalnemu sporočilu. S tem, ko smo udeležencem predstavili šibke argumente, ki zagovarjajo njihovo izbiro odgovora, ter močne nasprotnne argumente, smo podali učinkovito prepričevalno sporočilo (občutek, da njihovo stališče temelji na šibkejših argumentih), ne da bi jih pri tem opozarjali na namen besedila (prepričevanje). Udeležencem smo na koncu postavili enako vprašanje, vezano na Heinzevo dilemo, sledilo pa je še preverjanje spremembe moči odnosa do stališča za osebe, ki so se uprle prepričevanju (*npr.: Heinz je torej ravnal pravilno. S to trditvijo se strinjam: še bolj kot prej, enako kot prej, nekoliko manj kot prej*).

Analize, ki smo jih uporabili pri obdelavi podatkov, so bile opravljene s programom IBM SPSS Statistics 21.

Rezultati

Preliminarne analize

V tabeli 1 so predstavljene opisne statistike za osebnostne lastnosti in starost udeležencev. Porazdelitev večine spremenljivk je blizu normalni, koeficienti zanesljivosti za posamezno osebnostno značilnost znašajo od 0,59 za dimenzijo odprtosti do 0,77 za dimenzijo nevroticizma.

V tabeli 2 so predstavljene frekvence izbranih začetnih in končnih stališč (po prepričevanju) glede Heinzeve dileme. S χ^2 testom smo preverili preference izbire stališča v povezavi z uspehom oziroma neuspehom upora ob prepričevanju. Za statistično značilno se je izkazala razlika med uspešnim in neuspešnim uporom ($\chi^2 = 216,76$, $p < 0,001$). Osebe, ki so za začetno stališče izbrale nestrinjanje s Heinzem, so se pogosteje uprle prepričevanju kot osebe, ki so izbrale strinjanje s Heinzem. Pred prepričevalnim sporočilom se je nekoliko več udeležencev strinjalo s Heinzem (55,7 %), po prepričevalnem sporočilu pa se je delež zmanjšal na 51,5 %.

S t-testi za neodvisne vzorce smo preverili, ali se skupine glede na izbrano začetno ali končno stališče do Heinzevega ravnanja statistično značilno razlikujejo glede izraženost vsake posamezne osebnostne lastnosti.

Glede na izbiro začetnega stališča (tj. pred izpostavitvijo prepričevalnemu sporočilu) obstaja statistično značilna razlika med skupinama v povprečni starosti. Osebe, ki se v izhodišču niso strinjale s Heinzevim ravnanjem, so v povprečju starejše ($M = 43,59$ let) od oseb, ki so se strinjale ($M = 38,23$ let), razlika pa je statistično značilna ($t(548) = 3,61$, $p < 0,001$). Statistično značilna je bila tudi razlika v izraženosti vestnosti, in sicer imajo osebe, ki se v izhodišču niso strinjale s Heinzevim ravnanjem, višje izraženo vestnost kot osebe, ki so se strinjale ($t(555) = 3,58$, $p = 0,03$). Pri izraženosti vseh drugih osebnostnih lastnosti med skupinama ni prišlo do statistično značilnih razlik.

Glede na izbiro končnega stališča do Heinzevega ravnanja (tj. po izpostavljenosti prepričevalnemu sporočilu) se je za statistično značilno izkazala razlika v izraženosti sprejemljivosti ($t(555) = 2,25$, $p = 0,03$), in sicer imajo posamezniki, ki so zavzeli stališče proti Heinzevemu ravnanju, po izpostavljenosti sporočilu višje izraženo sprejemljivost ($M = 3,66$) kot tisti, ki so se strinjali z njegovim ravnanjem ($M = 3,52$). Za statistično značilno se je prav tako izkazala razlika v starosti udeležencev ($t(548) = 3,04$, $p < 0,001$); kot

Tabela 1

Opisna statistika za izraženost osebnostnih značilnosti in starost udeležencev

	Min	Max	M	SD	As	Spl	α^*
Ekstravertnost	1,0	5,0	3,39	0,75	-0,22	-0,30	0,65
Sprejemljivost	1,0	5,0	3,59	0,72	-0,34	-0,15	0,62
Vestnost	1,0	5,0	3,85	0,66	-0,41	-0,09	0,70
Nevroticizem	1,0	5,0	2,74	0,84	0,25	-0,40	0,77
Odprtost	1,0	5,0	3,78	0,63	-0,23	-0,28	0,59
Starost	18,0	86,0	40,60	17,60	0,40	-1,10	/

Opomba. *Cronbachov alfa koeficient notranje zanesljivosti.

razberemo iz navedenih povprečnih vrednosti, so udeleženci, ki se niso strinjali s Heinzem, starejši ($M = 42,9$ let) od udeležencev, ki so se strinjali ($M = 38,4$ let).

Ker se je povprečna starost udeležencev glede na izbrano stališče pred izpostavljenostjo prepričevalnemu sporočilu in po njej izkazala za statistično značilno, smo s t-testom za neodvisne vzorce preverili tudi povprečno starost oseb glede na izbiro začetnega stališča, s pogojem uspešnega in neuspešnega upora ob prepričevanju. Statistično značilno se je starost udeležencev razlikovala le pri uspešnem uporju, in sicer so posamezniki, ki so se uspešno uprli prepričevalnemu sporočilu s stališčem proti Heinzevemu ravnanju ($M = 43,8$ let), povprečno za več kot šest let starejši od posameznikov, ki so se uspešno uprli in ohranili stališče strinjanja s Heinzevim vedenjem ($M = 37,6$, $t(442) = 3,78$, $p < 0,001$).

Osebnost

Za primerjanje izraženosti osebnostnih lastnosti glede uspešnosti upora ob prepričevanju smo uporabili t-test za neodvisne vzorce. V skupino uspešnega upora smo uvrstili vse posameznike, ki so po izpostavljenosti prepričevalnemu sporočilu ostali pri svojem prvotnem stališču, ne glede na to, ali se je moč stališča spremenila ali ne. V skupino neuspešnega upora smo razvrstili posameznike, ki so po prebranjem prepričevalnem sporočilu spremenili stališče.

Ker so osebnostne lastnosti med seboj ustrezno korelirane, torej ni visokih pozitivnih korelacij, obenem pa niso neodvisne, kar je načeloma tudi ustrezna stopnja povezanosti odvisnih spremenljivk za uporabo MANOVE (Cole idr., 1994), smo se z namenom pridobitve interaktivnega modela teh univariantno zastavljenih hipotez in s tem nadzora nad obsegom eksperimentalne napake odločili opraviti to analizo.

Boxov test za enakost kovariančnih matrik ni pokazal statistično značilnih razlik ($p = 0,11$); rezultati so pokazali, da v izraženosti osebnostnih lastnosti glede na uspeh oziroma neuspeh upora ob prepričevanju ni statistično značilnih razlik (*Roy's Largest Root* = 0,008, $F(5,550) = 0,827$, $p = 0,53$).

Za boljšo predstavbo smo navedli povprečja za vsako posamezno osebnostno lastnost glede na uspešnost oziromaneuspešnost upora ob prepričevanju (tabela 3).

Tabela 2

Odstotek oseb za uspeh in neuspeh upora ob prepričevanju, odstotki izbire za začetno in končno stališče

	Izbira končnega stališča		
		Ne	Da
Izbira začetnega stališča	Ne	206	41
		37,0 %	7,4 %
	Da	64	246
		11,5 %	44,2 %
		48,5 %	51,5 %

Opomba. Ne / Da = strinjanje ali nestrinjanje s Heinzevim vedenjem.

Posamezniki, ki so se uspešno uprli, imajo v povprečju višje izraženo odprtost in nižje izraženo sprejemljivost kot posamezniki, ki se niso uspešno uprli prepričevalnemu sporočilu.

V preliminarnih analizah smo dokazali statistično značilne razlike v izraženosti sprejemljivosti (glede na končno stališče) in vestnosti (glede na začetno stališče) – ker je izraženost teh dveh osebnostnih lastnosti očitno vezana na izbiro stališča, hkrati pa se statistično značilno ne razlikujeta glede na uspeh upora ob prepričevanju, smo preverili, kako se sprejemljivost in vestnost povezuje z uporom ob prepričevanju glede na izbiro stališča. Ker smo opaznejšo razliko (na vzorcu) opazili tudi v izraženosti odprtosti (glede na končno stališče), smo v analizo za kontrolo vključili tudi to osebnostno lastnost.

Glede na izbiro prvotnega stališča (da oz. ne) smo torej s *t*-testi za neodvisne vzorce preverili izraženost sprejemljivosti, vestnosti in odprtosti na podlagi izbire stališča v drugi stopnji (tabela 4). Predpostavljali smo torej, da obe stališči nista enako socialno zaželeni, to pa bi lahko vodilo v trend izbire bolj/manj socialno zaželenega stališča glede na izraženost omenjenih osebnostnih lastnosti.

T-test je pokazal, da obstaja statistično značilna razlika v izraženosti vestnosti oseb, ki so se uspešno uprle prepričevalnemu sporočilu (da-da), v primerjavi s tistimi, ki se niso (da-ne), pod pogojem, da so se pred prepričevalnim sporočilom strinjale s Heinzevim ravnanjem. Pri osebah, ki so se v izhodišču strinjale s Heinzem, se je pokazala statistično značilna razlika v izraženosti sprejemljivosti, in sicer imajo osebe, ki so se uspešno uprle prepričevalnemu sporočilu, statistično značilno nižjo povprečno stopnjo sprejemljivosti kot tiste, ki se niso. Pri dimenziji vestnosti ni bilo statistično značilnih razlik.

Osebnostne lastnosti kot napovedniki učinka bumeranga

Ker je spremenljivka prisotnosti oz. odsotnosti učinka bumeranga binarna, smo z namenom preverjanja osebnostnih lastnosti kot napovednikov učinka uporabili logistično

Tabela 3

Razlike v izraženosti osebnostnih značilnosti glede na uspešnost upora ob prepričevanju

	Skupina	<i>M</i>	<i>df</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
Ekstravertnost	1	3,39	555	-0,09	0,96
	2	3,40			
Sprejemljivost	1	3,57	555	-1,39	0,22
	2	3,67			
Vestnost	1	3,86	555	0,38	0,59
	2	3,83			
Nevroticizem	1	2,75	555	0,31	0,88
	2	2,72			
Odprtost	1	3,79	554	1,32	0,20
	2	3,70			

Opomba. 1 = skupina z uspešnim uporom, 2 = skupina z neuspešnim uporom. Upor vključuje vse udeležence, ki niso spremenili mnenja.

binarno regresijo. Če so v model vključene vse osebnostne lastnosti, model ni ustrezen in nima statistično značilnih napovednikov.

Ko smo v model vključili samo ekstravertnost, je bil ustrezen ($\chi^2(1) = 5,30, p = 0,02$), ustrežno se tudi prilega podatkom (Hosmer-Lemeshow test; $p = 0,74$). Ekstravertnost se je izkazala za statistično značilen pozitiven napovednik učinka bumeranga ($W(1) = 4,96, p = 0,03, Nagelkerke R = 0,03, B = 0,652$). Višja ko je izraženost ekstravertnosti, verjetnejši je pojav učinka bumeranga ($OR = 1,92, 95\% IZ = 1,08-3,40$).

Z namenom kontrole vpliva prepričevalnega sporočila (prepričevalni sporočili se glede na izbiro stališča razlikujeta) smo preverili pojavnost učinka bumeranga glede na izbiro prvotnega stališča (ki pogojuje, kateremu od dveh različnih prepričevalnih sporočil so bili udeleženci izpostavljeni) pri osebah, ki so se uspešno uprle prepričevalnemu sporočilu. χ^2 test je pokazal, da obstajajo statistično značilne razlike – pri osebah, izpostavljenih prepričevalnemu sporočilu, ki so zagovarjale stališče proti Heinzevim ravnanjem in so se uspešno uprle, se je učinek bumeranga pojavljal pogosteje kot pri osebah, izpostavljenih prepričevalnemu sporočilu, ki je zagovarjalo Heinzevo ravnanje ($\chi^2(2) = 3,91, p = 0,048$).

Starost in upor ob prepričevanju

S χ^2 testom smo preverili, ali obstaja statistično značilna povezanost pojavnosti upora ob prepričevanju s starostno skupino. Rezultati niso pokazali statistično značilne povezanosti ($\chi^2(1, N = 550) = 0,01, p = 0,96$); tudi na vzorcu glede na uspešnost upora ob prepričevanju ni bilo opaznih razlik.

Preverili smo tudi, ali obstaja statistično značilna stopnja povezanosti pogostosti pojavljanja različnih stopenj spremembe odnosa po izpostavljenosti prepričevalnemu sporočilu s starostjo (tj. ali je oseba v obdobju srednje odraslosti ali ne). Na podlagi rezultatov χ^2 testa nismo našli

Tabela 4

Razlika izraženosti izbranih osebnostnih lastnosti glede na izbiro stališča v končni fazi (Heinz(2)) s pogojem vsake od mogočih dveh izbir stališča v prvi fazi (Heinz(1))

Heinz(1)	Heinz(2)	<i>M</i>	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>				
NE	Sprejemljivost	Ne*	3,63	0,34	245	0,73			
		Da	3,59						
	Odprtost	Ne*	3,75						
		Da	3,73						
Vestnost	Ne*	3,92	0,27	245	0,79				
	Da	3,95							
DA	Sprejemljivost	Ne	3,73	-1,44	308	0,03			
		Da*	3,51						
	Odprtost	Ne	3,69						
		Da*	3,82						
	Vestnost	Ne	3,76				-0,51	308	0,61
		Da*	3,81						

Opomba. Heinz(1) = izbira stališča pred prepričevalnim sporočilom, Heinz(2) = izbira stališča po prepričevalnem sporočilu, * upor ob prepričevanju uspešen.

statistično značilne povezanosti med spremenljivkama ($\chi^2(3, N = 550) = 3,53, p = 0,32$). V pojavnosti stopenj spremembe odnosa med osebami v srednji odraslosti in drugimi ni razlik, tudi na vzorcu so tipi spremembe odnosa med obema starostnima skupinama brez odstopanj enakomerno porazdeljeni.

Spol in upor ob prepričevanju

S χ^2 testom nismo odkrili statistično značilne povezanosti med pojavnostjo upora ob prepričevanju in spolom ($\chi^2(1, N = 552) = 0,64, p = 0,42$).

Tudi razlike v pogostosti tipa spremembe odnosa med moškimi in ženskami niso bile statistično značilne ($\chi^2(3, N = 552) = 4,89, p = 0,18$). V pojavnosti stopenj spremembe odnosa med moškimi in ženskami sicer ni razlik, je pa opazno, da je večji delež žensk kot moških delno popustil, pri več odstotkih moških udeležencev pa se je pojavil učinek bumeranga.

Razprava

Rezultati niso pokazali statistično značilnih povezanosti osebnostnih lastnosti z uspešnim oziroma neuspešnim uporom ob prepričevanju. Vzrok za odsotnost statistično značilnih stopenj povezanosti je prav gotovo dejstvo, da je osebnost zgolj eden od številnih dejavnikov, ki določajo pojavnost upora ob prepričevanju. Kot smo opazili pri regresijski analizi, je napovedna vrednost sicer statistično značilnega napovednika, ekstravertnosti, razmeroma nizka. Da bi lažje razumeli povezanost osebnosti z uporom ob prepričevanju, bi bilo dodatno potrebno vključiti več dejavnikov, kot so izraba samoregulacijskih virov ter metakognitivni procesi, in seveda natančnejšo analizo subjektivnega zaznavanja moči argumentov prepričevalnega sporočila.

Socialna zaželenost stališča in sprejemljivost

Ker se z uporom ob prepričevanju nobena od osebnostnih lastnosti ni povezovala statistično značilno, smo želeli preveriti, ali se povezanost izraža glede na izbiro stališča – sklepali smo, da bi se izbira bolj socialno zaželenega stališča lahko povezovala s sprejemljivostjo, saj sta za sprejemljivost značilni kooperativnost in želja po sprejetosti (Judge idr., 1999). Glede na to, da je strinjanje s Heinzem v osnovi bolj altruistično usmerjena izbira v primerjavi z nestrinjanjem z njim, je tudi bolj družbeno sprejemljiva – raziskave so pokazale pozitivno korelacijo med vestnostjo in sprejemljivostjo z alocentričnim (Realo idr., 1997), osebe z višjo alocentričnostjo pa so tudi nagnjene k izražanju sprejemljivosti (Moskowitz idr., 1994). Strinjanje s Heinzem vedanjem lahko torej štejejo za družbeno sprejemljivejša stališča, s tem predpostavljamo, da ga posamezniki obravnavajo kot večinsko podprto stališče, ki je že v izhodišču manj odporno proti prepričevanju kot manjšinsko podprto stališče (Martin idr., 2003). Teoretično podlago podpirajo tudi rezultati: več udeležencev je izbralo izhodiščno stališče strinjanja s Heinzem, vendar si jih je statistično značilno več premislilo v primerjavi s tistimi, ki so izbrali manjšinsko

podprti odgovor, torej nestrinjanje s Heinzem – manjšinsko podprto stališče torej je statistično značilno bolj odporno proti prepričevanju kot večinsko podprto stališče.

Glede na izbiro stališča pred prepričevalnim sporočilom smo opazili statistično značilno razliko v izraženosti vestnosti in starosti udeležencev. Osebe z višjo izraženostjo vestnosti so izbirale stališče nestrinjanja s Heinzem ravnanjem in te osebe so bile v povprečju statistično značilno starejše od tistih, ki so se strinjale s Heinzem. Razlike v izraženosti vestnosti in starosti glede na izbiro stališča pred izpostavljenostjo prepričevalnemu sporočilu lahko pripišemo preferenci stališča na podlagi starostnih skupin; vestnost, predvsem vidik nadzora impulzov in zanesljivosti, pa se statistično značilno pozitivno povezuje s starostjo (Jackson idr., 2009).

Preverili smo tudi razlike v izraženosti osebnostnih lastnosti glede na stališče po izpostavljenosti prepričevalnemu sporočilu – pri tem pogoju sta se za statistično značilni pokazali starost in sprejemljivost. Tisti, ki so izrazili nestrinjanje s Heinzem, so statistično značilno višje izražali sprejemljivost, bili so tudi v povprečju starejši od oseb, ki so se strinjale s Heinzem.

Preverili smo izraženost osebnostnih lastnosti v povezavi z izbiro končnega stališča s pogojem izbire začetnega stališča, da bi opazovali povezanost osebnostnih lastnosti z uspešnim uporom glede na izbiro stališča.

Za statistično značilno glede na uspeh oziroma neuspeh upora ob prepričevanju se je, v skladu s predvidevanji, izkazala zgolj sprejemljivost – vendar le pod pogojem, da je oseba kot začetno stališče izbrala socialno zaželen odgovor (strinjanje s Heinzem). Posamezniki, ki v izhodišču izberejo socialno zaželen odgovor, vendar se po izpostavljenosti prepričevalnemu sporočilu premislijo v skladu s tem, imajo statistično značilno višje izraženo sprejemljivost kot osebe, ki se uspešno uprejo prepričevanju. Ugotovitev je skladna z rezultati preteklih raziskav, saj se izražena sprejemljivost nanaša tudi na višjo stopnjo empatije (Tackett idr., 2019). Osebe, ki si lažje predstavljajo doživljanje s perspektive drugih, so tudi bolj fleksibilne v svojih prepričanjih (Butrus in Witenberg, 2012) in s tem manj odporne proti prepričevanju.

Pojav lahko pripišemo nasprotju med osebami, ki so socialno zaželen odgovor izbrale na podlagi lastnih argumentov oziroma prepričanj (oziroma zavestnega procesa odločanja), in osebami, ki so stališče zavzele zaradi socialne zaželenosti – te so, zaradi visoke stopnje sprejemljivosti, ki je delno prispevala k takšni odločitvi zaradi večje potrebe po sprejetosti (Judge idr., 1999), tudi po prebrnem prepričevalnem sporočilu izbrale (z vidika prepričevalnega sporočila) bolj zaželeno verzijo, torej so pogosteje ravnale v skladu z vsebino prepričevalnega sporočila in so spremenile prvotno stališče. V nasprotju z omenjenim primerom pa je pri osebah, ki so se uspešno uprle prepričevanju, potreba po sprejetosti manj izražena; ti posamezniki so sicer izbrali družbeno zaželen odgovor, vendar je bila to izbira na podlagi osebnih stališč, izpeljanih iz argumentov, ki so bili predstavljeni v okviru opisa Heinzevega položaja, ne pa zaradi potrebe po sprejetosti, značilne za posameznike z višjo stopnjo sprejemljivosti (Judge idr., 1999).

V nasprotju z opisano situacijo pa pod pogojem izbire začetnega stališča nestrinjanja s Heinzem ravnanjem do

takšnega nasprotja ne more priti – posamezniki, ki so izbrali socialno manj zaželen odgovor, so ga izbrali na podlagi lastnega argumentiranja. Osebe, ki odločitvi niso posvetile pozornosti, pa tega odgovora ne bi izbrale na podlagi socialne zaželenosti, pač pa na podlagi drugih okolijskih in notranjih dejavnikov (npr. življenjskih izkušenj, trenutnega razpoloženja), kar ni dejavnik, ki bi bil vezan na sprejemljivost – zato pri pogoju izbire manj družbeno zaželenega začetnega stališča ne pride do dovolj velikih in s tem statistično značilnih razlik v izraženosti te osebnostne lastnosti.

Če povzamemo, pri osebah, ki na začetku podajo družbeno zaželen odgovor, prihaja do statistično značilnih razlik v izraženosti sprejemljivosti glede na uspešen ali neuspešen upor, saj se posamezniki, ki so izbrali odgovor zaradi socialne zaželenosti tega, manj verjetno uprejo prepričevanju kot osebe, ki so izbrale zaradi oblikovanosti lastnih prepričanj. Če gledamo z vidika izbire končnega stališča, pa imajo osebe, ki po prepričevalnem sporočilu podajo družbeno bolj zaželen odgovor (da), izraženo statistično značilno nižjo stopnjo sprejemljivosti – ali so na začetku izbrale zaželen odgovor in se uprle sporočilu ali pa so izbrale manj zaželen odgovor (ne), a so bile dovzetnejše za argumente prepričevalnega sporočila.

Ekstravertnost kot napovednik učinka bumeranga

Za statistično značilen napovednik učinka bumeranga se je izkazala zgolj ekstravertnost. Rezultati so pokazali, da se z višjo izraženostjo ekstravertnosti povečuje verjetnost za pojav učinka bumeranga. Raziskave so pokazale, da se učinek bumeranga verjetneje pojavi, ko se posameznik počuti, kot da ga prepričevalno sporočilo osebno napada (Kim idr., 2014). Visoko izražena ekstravertnost se povezuje z impulzivnostjo (Watson in Clark, 1997), ki jo med drugim definira tudi nagonsko, hitro izražanje mnenj, ki so lahko pretirana oziroma nesorazmerna s situacijo (Evenden, 1999) – bolj izražena impulzivnost pri ekstravertiranih osebah bi torej lahko prispevala k povečani verjetnosti izražanja občutka napadenosti zaradi izbire začetnega stališča ob izpostavljenosti prepričevalnemu sporočilu, kar se kaže v višji stopnji pojavnosti učinka bumeranga glede na izraženost ekstravertnosti. Ena od poddimenzij ekstravertnosti je asertivnost (Costa idr., 1991), ki se je izkazala za statistično značilen napovednik psihološke reaktance (Seemann idr., 2005). Saucier idr. (2014) navajajo, da posamezniki z višjo stopnjo reaktance preko odvrnitvenega emocionalnega stanja čutijo potrebo, da z uporomo prepričevalcu ponovno vzpostavijo svobodo, ki jim jo prepričevalec poskuša odvzeti. Rezultati so torej skladi z ugotovitvami – višja stopnja asertivnosti pri ekstravertnih posameznikih spodbuja potrebo po uporabi prepričevalcu, ki se izraža z učinkom bumeranga.

Kot navajata že Tormala in Petty (2002), do učinka bumeranga prihaja, ko se posameznik uspešno upre sporočilu, ki ga dojema kot prepričljivo, ne pa, ko se uspešno upre sporočilu, ki ga subjektivno zazna kot šibko – rezultati so pokazali, da se je učinek bumeranga statistično značilno pogosteje pojavljal pri izpostavljenosti prepričevalnemu sporočilu, ki je zagovarjalo stališče nasprotovanja

Heinzevemu ravnanju. Na podlagi te ugotovitve bi lahko sklepali, da so udeleženci to prepričevalno sporočilo zaznavali kot prepričljivejše.

Starost in spol

Preverili smo tudi povezanost upora ob prepričevanju s starostjo, pri čemer nismo našli statistično značilnih razlik za osebe v srednji odraslosti, smo pa na vzorcu opazili nekoliko višjo stopnjo pojavnosti učinka bumeranga pri drugih starostnih skupinah v primerjavi z osebami v srednji odraslosti. Ker pa se je statistično značilna razlika v povprečni starosti kazala pri obeh stališčih (da oz. ne), pred prepričevalnim sporočilom in tudi po njem (osebe, ki se niso strinjale s Heinzem, so bile v obeh primerih v povprečju starejše), smo sklepali, da se razlika nanaša zgolj na osebe, ki so se uspešno uprle prepričevanju – statistična analiza je to potrdila. Posamezniki, ki so se uspešno uprli in za izhodiščno stališče izbrali nestrinjanje s Heinzem, so bili starejši od tistih, ki so se uprli z izhodiščnim stališčem strinjanja s Heinzem. Pri tistih, ki se niso uspešno uprli prepričevanju, analize glede na izbiro stališča niso pokazale statistično značilnih razlik v starosti. Raziskave so pokazale, da so mlajši posamezniki bolj obremenjeni z emocionalnimi in socialnimi vidiki svojih odločitev kot starejši (Sanz de Acedo Lizarraga idr., 2007), za kar avtorji navajajo razlago, da se mlajši posamezniki zaradi pomanjkanja življenjskih izkušenj in nekaterih znanj v procesu odločanja večkrat oprejo na zunanje dejavnike – iz te ugotovitve lahko izpeljemo razlago, da starejši posamezniki občutijo manj pomislekov glede socialne sprejemljivosti začetnega stališča, zato se bolj kot mlajši posamezniki že v izhodišču odločajo za socialno manj zaželen odgovor. Izbira socialno manj zaželenega oziroma manjšinsko podprtega stališča je že sama po sebi dejavnik, ki predvideva odpornost proti prepričevanju (Martin idr., 2003). Kot navajata Hershey in J. A. Wilson (1997), so starejši posamezniki bolj prepričani o pravilnosti svoje izbire v procesu odločanja, saj ta temelji na preteklih izkušnjah, zato so tudi starejši posamezniki tisti, ki so se pri pogoju izbire socialno manj zaželenega stališča uprli prepričevalnemu sporočilu.

Tudi glede na spol ni bilo statistično značilnih razlik, na vzorcu je bil uspešen upor ob prepričevanju nekoliko pogostejši pri moških udeležencih. Na vzorcu smo opazili tudi razlike v odstotkih tipa uspešnega upora glede na spol udeleženca: učinek bumeranga se je pogosteje pojavljal pri moških, pri ženskah pa je pogosteje kot pri moških prišlo do delnega popuščanja pri začetnem stališču.

Če povzamemo ugotovitve, se med osebnostnimi lastnostmi z uporomo ob prepričevanju povezuje le sprejemljivost, vendar samo pod pogojem izbire socialno zaželenega predhodnega stališča – posamezniki z nižjo sprejemljivostjo se bodo v tem primeru verjetneje uprli prepričevanju kot tisti z višjo stopnjo sprejemljivosti. Za izraženost ekstravertnosti, vestnosti, nevroticizma in odprtosti nismo našli statistično značilnih razlik glede na uspešnost upora ob prepričevanju. Za edini napovednik učinka bumeranga se je izkazala ekstravertnost, ki ima sicer nizko, vendar statistično značilno napovedno vrednost. Pri spolu

ni bilo značilnih razlik v uspešnem uporabi ob prepričevanju – na vzorcu pa se je pokazalo, da so ženske bolj nagnjene k opuščanju predhodnega stališča po izpostavljenosti prepričevalnemu sporočilu (upad moči stališča) kot moški udeleženci. Z uporabi ob prepričevanju se ne povezuje starost udeležencev (srednja odraslost oz. druge starostne skupine), se pa starost navezuje na izbiro stališča pri uspešnem uporabi ob prepričevanju – posamezniki, ki so se uspešno uprli prepričevanju in vztrajali pri manj družbeno sprejemljivem stališču, so bili v povprečju starejši od tistih, ki so se odločili za družbeno bolj sprejemljivo stališče in vztrajali pri njem (strinjanje s Heinzevim ravnanjem).

Prednosti in pomanjkljivosti

Prednost raziskave je predvsem velik in starostno raznolik vzorec, kajti v veliki večini doslej opravljenih raziskav so vzorec sestavljali le študenti, tako smo v raziskavi dobili pregled nad uporabi ob prepričevanju na bolj raznolikem vzorcu. Prav tako je to prva raziskava, ki povezuje uporabi ob prepričevanju z osebnostnimi lastnostmi, kar ponuja nove zamisli za nadgradnjo raziskovanja povezanosti teh konstruktov. Ker je bil vzorec dovolj velik, smo imeli priložnost raziskati celo vpliv izbire stališča na pojavnost uporabi ob prepričevanju v povezavi z osebnostjo, kar pri bolj eksperimentalno zastavljeni raziskavi zaradi težav pri pridobivanju udeležencev ne bi bilo izvedljivo.

Kot pomanjkljivost navajamo predvsem majhno število oseb, pri katerih se je izrazil učinek bumeranga, saj jih je v celotnem vzorcu manj kot pet odstotkov – zato nam je bilo onemogočeno podrobnejše raziskovanje učinka bumeranga, saj bi bila moč statističnih analiz zaradi razdeljevanja že tako majhnega števila oseb nezadostna. Pomanjkljivost raziskave je bila tudi v tem, da je bila z namenom pridobivanja čim bolj reprezentativnega vzorca (različna starost, regija, izobrazba) izvajana preko spleta – v raziskavo bi bilo smiselno vključiti tudi merjenje samoregulacijskih virov, saj bi že samo zaradi dejavnikov, kot je npr. ura ali dan reševanja vprašalnika, bilo merjenje zelo nezanesljivo, tudi če zanemarimo vpliv neprimerljivosti individualnih okoliščin (obremenjenost na delovnem mestu, osebne stiske).

Zaključek

Uporabi ob prepričevanju je proces, ki omogoča ohranjanje prepričanj in vrednot, po drugi strani pa tudi vzdrževanje stereotipov in togih prepričanj, ki zaradi uspešnega uporabi ob prepričevanju v preteklosti lahko postajajo vse bolj utrjena in težje spremenljiva. Vsekakor bi bilo treba v povezavi z osebnostnimi lastnostmi bolj poglobljeno raziskati vpliv metakognitivnih dejavnikov, saj lahko posameznik preko ozaveščanja vloge in delovanja teh uspešneje funkcionira in celo deloma regulira lastni uporabi in tako učinkoviteje deluje in se prilagaja okoliščinam, saj se zaradi razumevanja procesov z ozaveščanjem misli, povezanih s prepričevalnim sporočilom, poveča količina teh, s tem pa se, kakor navajata Tormala in Petty (2004a), zviša stopnja elaboracije in minimizira količina sprejetih odločitev le na podlagi npr. fizioloških odzivov in občutkov. Odziv, ki ne temelji na dejstvih in informacijah, je

v nekaterih okoliščinah sicer povsem primeren, spet v drugih, kot npr. pri izpostavljenosti oglaševanju, ki je v današnjem času stalno prisotno, pa povsem nefunkcionalen.

Zaključujemo s poudarkom, da prepričevalna sporočila lahko vplivajo na utrjenost oziroma stabilnost stališč tudi, ko je uporabi proti njim, v smislu odsotnosti vedenjske spremembe, uspešen. Ravno zaradi slabega razumevanja delovanja uporabi ob prepričevanju v povezavi z okolijskimi in seveda individualnimi dejavniki izredno podcenjujemo moč množice prepričevalnih sporočil, ki nas obkrožajo v vsakdanjem življenju, in vpliv teh na naše vedenje.

Literatura

- Avsec, A. in Sočan, G. (2007). Vprašalnik petih velikih faktorjev BFI [Big five inventory BFI]. V A. Avsec (ur.), *Psihodiagnostika osebnosti* [The psychodiagnostics of personality] (str. 171–178). Filozofska fakulteta, Oddelek za psihologijo.
- Blankenship, K. L., Wegener, D. T. in Murray, R. A. (2015). Values, inter-attitudinal structure, and attitude change: Value accessibility can increase a related attitude's resistance to change. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(12), 1739–1750.
- Burkley, E. (2008). The role of self-control in resistance to persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(3), 419–431.
- Butrus, N. in Witenberg, R. T. (2012). Some personality predictors of tolerance to human diversity: The roles of openness, agreeableness, and empathy. *Australian Psychologist*, 48(4), 290–298.
- Chen, F. S., Minson J. A., Schöne, M. in Heinrichs, M. (2013). In the eye of the beholder: Eye contact increases resistance to persuasion. *Psychological Science*, 24(11), 2254–2261.
- Cole, D. A., Maxwell, S. E., Arvey, R. in Salas, E. (1994). How the power of MANOVA can both increase and decrease as a function of the intercorrelations among the dependent variables. *Psychological Bulletin*, 115(3), 465–474.
- Costa, P. T., Jr. in McCrae, R. R. (1988). From catalog to classification: Murray's needs and the five-factor model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(2), 258–265.
- Costa, P. T., Jr., McCrae, R. R. in Dye, D. A. (1991). Facet scales for agreeableness and conscientiousness: A revision of the NEO Personality Inventory. *Personality and Individual Differences*, 12, 887–898.
- Eaton, A. A., Visser, P. S., Krosnick, J. A. in Anand, S. (2009). Social power and attitude strength over the life course. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 1646–1660.
- Evenden, J. L. (1999). Varieties of impulsivity. *Psychopharmacology*, 146(4), 348–361.
- Faletič, L. in Avsec, A. (2019). Validacija slovenske oblike Kaufmanovega vprašalnika ustvarjalnih področij [Validation of the Slovene form of Kaufman Domains of Creativity Scale]. *Psihološka obzorja*, 28, 40–52.

- Fransen, M. L., Smit, E. G. in Verlegh, P. W. J. (2015). Strategies and motives for resistance to persuasion: An integrative framework. *Frontiers in Psychology*, 6, članek 1201.
- Ghumman, A. in Shoaib, M. (2013). Personality traits linked with irrational beliefs: A case of adults, Gujrat-Pakistan. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 16, 496–501.
- Hershey, D. A. in Wilson, J. A. (1997). Age differences in performance awareness on a complex financial decision-making task. *Experimental Aging Research*, 23(3), 257–273.
- Hirsh, J. B., Kang, S. K. in Bodenhausen, G. V. (2012). Personalized persuasion: Tailoring persuasive appeals to recipients' personality traits. *Psychological Science*, 23(6), 578–581.
- Ivcevic, Z. in Brackett, M. A. (2015). Predicting creativity: Interactive effects of openness to experience and emotion regulation ability. *Psychology of Aesthetics, Creativity and the Arts*, 9(4), 480–487.
- Jacks, J. Z. in Cameron, K. A. (2003). Strategies for resisting persuasion. *Basic and Applied Social Psychology*, 25(2), 145–161.
- Jackson, J. J., Bogg, T., Walton, K. E., Wood, D., Harms, P. D., Lodi-Smith, J., Edmonds, G. W. in Roberts, B. W. (2009). Not all conscientiousness scales change alike: A multimethod, multisample study of age differences in the facets of conscientiousness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(2), 446–459.
- Jenkins, M. in Dragojevic, M. (2011). Explaining the process of resistance to persuasion: A politeness theory-based approach. *Communication Research*, 40(4), 559–590.
- John, O. P., Naumann, L. P. in Soto, C. J. (2008). Paradigm shift to the integrative Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and conceptual issues. V O. P. John, R. W. Robins in L. A. Pervin (ur.), *Handbook of personality: Theory and research* (str. 129–131). Guilford Press.
- John, O. P. in Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. V O. P. John, R. W. Robins in L. A. Pervin (ur.), *Handbook of personality: Theory and research* (str. 129–131). Guilford Press.
- Judge, T. A., Higgins, C., Thoresen, C. J. in Barrick, M. R. (1999). The Big Five personality traits, general mental ability, and career success across the life span. *Personnel Psychology*, 52, 621–652.
- Kim, S. Y., Levine, T. R. in Allen, M. (2014). The intertwined model of reactance for resistance and persuasive boomerang. *Communication Research*, 44(7), 931–951.
- Kohlberg, L. (1984). *The philosophy of moral development*. Harper & Row.
- Martin, R., Hewstone, M. in Martin, Y. M. (2003). Resistance to persuasive messages as a function of majority and minority source status. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 585–593.
- Moskowitz, D. S., Suh, E. J. in Desaulniers, J. (1994). Situational influences on gender differences in agency and communion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 753–761.
- Petrocelli, J. V., Williams, S. A. in Clarkson, J. J. (2015). The bigger they come, the harder they fall: The paradoxical effect of regulatory depletion on attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 58, 82–94.
- Pocnet, C., Dupuis, M., Congard, A. in Jopp, D. (2017). Personality and its links to quality of life: Mediating effects of emotion regulation and self-efficacy beliefs. *Motivation and Emotion*, 41, 196–208.
- Prislin, R., Boyle, S., Davenport, C., Farley, A., Jacobs, E., Michalak, J., Uehara, K., Zandian, F. in Xu, Y. (2011). On being influenced while trying to persuade: The feedback effect of persuasion outcomes on the persuader. *Social Psychological and Personality Science*, 2(1), 51–58.
- Rammstedt, B. in John, O. P. (2005). Kurzversion des Big Five Inventory (BFI-K): Entwicklung und Validierung eines ökonomischen Inventars zur Erfassung der fünf Faktoren der Persönlichkeit [Short version of the Big Five Inventory (BFI-K): Development and validation of an economic inventory for assessment of the five factors of personality]. *Diagnostica*, 51(4), 195–206.
- Realo, A., Allik, J. in Vadi, M. (1997). The hierarchical structure of collectivism. *Journal of Research in Personality*, 31, 93–116.
- Robertson, T. S. in Rossiter, J. R. (1974). Children and commercial persuasion: An attribution theory analysis. *Journal of Consumer Research*, 1, 13–20.
- Rydell, R. J., Hugenberg, K. in McConnell, A. R. (2006). Resistance can be good or bad: How theories of resistance and dissonance affect attitude certainty. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 740–750.
- Sanz de Acedo Lizarraga, M. L., Sanz de Acedo Baquedano, M. T. in Cardelle-Elawar, M. (2007). Factors that affect decision making: Gender and age differences. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 7(3), 381–391.
- Saucier, D. A. in Webster, R. J. (2010). Social vigilantism: Measuring individual differences in belief superiority and resistance to persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(1), 19–32.
- Saucier, D. A., Webster, R. J., Hoffman, B. H. in Strain, M. L. (2014). Social vigilantism and reported use of strategies to resist persuasion. *Personality and Individual Differences*, 70, 120–125.
- Seemann, E. A., Buboltz, W. C., Thomas, A., Soper, B. in Wilkinson, L. (2005). Normal personality variables and their relationship to psychological reactance. *Individual Differences Research*, 3(2), 88–98.
- Tackett, J. L., Hernández, M. M. in Eisenberg, N. (2019). Agreeableness. V D. P. McAdams, R. L. Shiner in J. L. Tackett (ur.), *Handbook of personality development* (str. 171–184). The Guilford Press.
- Tormala, Z. L. in Petty, R. E. (2002). What doesn't kill me makes me stronger: The effects of resisting persuasion on attitude certainty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1298–1313.
- Tormala, Z. L. in Petty, R. E. (2004a). Resistance to persuasion and attitude certainty: The moderating role of elaboration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(11), 1446–1457.
- Tormala, Z. L. in Petty, R. E. (2004b). Source credibility and attitude certainty: A metacognitive analysis of resistance to persuasion. *Journal of Consumer Psychology*, 14(4), 427–442.

- Wark, G. R. in Krebs, D. L. (1996). Gender and dilemma differences in real-life moral judgment. *Developmental Psychology*, 32(2), 220–230.
- Watson, D. in Clark, L. A. (1997). Extraversion and its positive emotional core. V R. Hogan, J. Johnson in S. Briggs (ur.), *Handbook of personality psychology* (str. 767–793). Academic Press.
- Wheeler, S. C., Briñol, P. in Hermann, A. D. (2007). Resistance to persuasion as self-regulation: Ego-depletion and its effects on attitude change processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 150–156.
- Zuwerink, J. R. in Devine, P. G. (1996). Attitude importance and resistance to persuasion: It's not just the thought that counts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 931–944.