

RESISTANCE TO PERSUASION AND DECISION MAKING STYLE

Abstract: In the present research we examined individual differences in people's beliefs about their resistance (or susceptibility) to persuasion, how they resisted persuasion attempts (beliefs about the processes of resistance they use) and the impact these beliefs had on decision making processes. The survey tool comprised of the General Decision-Making Scale (GDMS), Resistance to Persuasion Scale (RPS), and Bolster-Counterargue Scale (BCS) each employing Likert-like scales. A total of 81 respondents (school teachers) participated in this study. We found that individuals' beliefs about their own resistance affected decision making style they used. Individuals who believed that they were more resistant to persuasion used more often rational decision making style ($r = .295, p < 0.01$) and they did that by using bolstering (reinforcing one's own stance on an issue) ($r = .434, p < 0.001$) and counterarguing strategies (actively generating counterarguments/negative thoughts against the opposing viewpoint) ($r = .191, p < 0.05$) to counter influence attempts. Individuals who believed they were more susceptible to persuasion used more often dependent ($r = -.453, p < 0.001$) and avoidant ($r = -.328^*, p < 0.001$) decision making styles. When using more often dependent decision making style, people countered influence attempts by bolstering their own arguments ($r = .356, p < 0.01$) and they were less prone to counter-arguing. Interpretation of the data was made according to the cognitive experiential theory (CET) and further research perspectives were suggested.

Author information:

Georgi Karastoyanov

DSc., prof., Psychology and Leadership Department,
National Security and Defense Faculty, G. Rakovski
National Defense College
✉ karastoyanov@abv.bg
🌐 Bulgaria

Keywords:

decision-making style, resistance (susceptibility) to persuasion, bolstering and counterarguing strategies to resistance

Въпреки че съществуват много конструкти, които идентифицират индивидуалните различия при вземането на решения, стилът на вземане на решение като че ли е най-определящ. Все още обаче остава неясно теоретичното разбиране на стиловите различия (вж. Appelt et al., 2011; Kozhevnikov, 2007). Някои автори смятат, че стиловите различия могат да бъдат разбрани най-добре от гледна точка на количеството информация, която е събрана и анализирана (Riding, 1997). Според други стиловите различия се обуславят от аналитичната и интуитивната информационна преработка (Pacini & Epstein, 1999). Това поставя въпроса съществуват ли различия между *стил на вземане на решение* и *когнитивен стил*, при положение че се използват взаимозаменяемо. Ако има различия, стилът на вземане на решение подкомпонент ли е на по-общия когнитивен стил, каквито са вижданията на редица влиятелни изследователи, като Мария Кожевников (Kozhevnikov, 2007), или стилът на вземане на решение е различен концепт, който има когнитивен компонент? В предишни наши изследвания разграничихме когнитивния стил от стила на вземане на решение и доказахме емпирично, че стилът на вземане на решение не е идентичен с когнитивния стил, нито е негово подмножество, а съдържа когнитивен компонент, който не изчерпва никой от стиловете (Карастоянов, 2017). С други думи стилът на вземане на решение е свързан не само с когнитивната преработка, но и с психичната саморегулация, обусловена от индивидуални различия, породени от различните начини на задоволяване на хедонистичния мотив (регулаторния фокус и мода), потребността от контрол на възбудата (управление на стреса) и потребността от свързаност. Това даде възможност да обосновем и предложим определение на стила на вземане на решение което преодолява съществуващите ограничения:

Обичаен начин (предразположеност, модел, навик) на вземане на решение, детерминирано от взаимодействието между три фактора: възприятията за характеристиките на решението (задачата) и ситуацията, в която се взема решение, както и индивидуалните различия в когнитивния стил и саморегулацията на поведението (иницииране и поддържане на намерения) от гледна точка на начините, по които се реализират хроничните мотивационни тенденции (регулаторен фокус, регулаторна мода и потребността от свързаност) и контролът на възбудата (Карастоянов, 2017)

Основен инструмент на изследване бе емпирично извлечената таксономия на Сузане Скот и Реджиналд Брус чрез въпросника за основните стилове на вземане на решение (General Decision Making Style Inventory – GDMSI ; Scott & Bruce, 1995), която е сред най-влиятелните, а въпросникът безспорно е най-съдържателният, изпитан и широко използван инструмент (Thunholm, 2004; Curseu & Schrujjer, 2012). Концептът за основните стилове на вземане на решение допуска наличието на пет стила – рационален, интуитивен, зависим, избягващ и спонтанен.

Рационалният стил на вземане на решение (rational decision-making style) характеризира предпочитание към систематично събиране и оценка на информацията и изследване на различни хипотези.

– Интуитивният стил на вземане на решение (intuitive decision-making style) характеризира обръщане на внимание на детайлите от информационния поток (вместо систематично търсене и преработване на информацията) и тенденция при оценката им да се разчита на чувствата, впечатленията, интуицията, предчувствията и емоциите, които често не могат да бъдат изразени с думи при вземането на решение.

– Зависимият стил на вземане на решение (dependent decision-making style) показва предпочитание към търсенето на мнения, съвети, упътване или подкрепа от други хора при вземането на решение.

– Избягващият стил на вземане на решение (avoidant decision-making style) разкрива предпочитание към отлагане, колебание или опити въобще да се избегне вземането на решение.

– Спонтанният стил на вземане на решение (spontaneous decision-making style) е свързан с предпочитание за достигането до решение веднага или колкото е възможно по-скоро (Scott & Bruce, 1995; Spicer & Sadler-Smith, 2005; Gambetti et al., 2007).

Те са независими, но не и взаимно изключващи се, т.е. хората често ги използват съвместно. Критичният анализ на литературата до нашето изследване (Карастоянов, 2017) показва, че рационалният и интуитивният стил са свързани с по-ранни изследвания на когнитивния стил, докато за останалите три стила – зависим, избягващ и спонтанен, все още липсва концептуална база за тяхното разбиране (Scott & Bruce, 1995; Thunholm, 2004).

В резултат на проведено мащабно изследване със седем различни извадки (Карастоянов, 2017) бе потвърдено е, че част от стиловете на вземане на решение (рационален, интуитивен и спонтанен) са свързани с индивидуални различия в когнитивна преработка на информацията, и бе предложено решение на дискуссионен научен проблем, свързан с изясняване на индивидуалните различия, обуславящи разграничението между интуитивния и спонтанния стил на вземане на решение (които имат обща когнитивна база), а именно различията в регулаторния фокус, като един от начините за реализация на хедонистичния мотив. Получените резултати показват, че рационалният стил на вземане на решение е свързан не само с когнитивния стил, но и с индивидуалните различия, свързани с начините, чрез които се регулират хедонистичният мотив и потребността от контрол на възбудата. Установихме, че по-честото използване на зависимия и избягващ стил на вземане на решение, е свързано с хроничните различия в регулаторната мода и регулаторния фокус при реализирането на хедонистичния мотив, страха от негативна оценка, потребността от привързаност, преживяването на стрес и справянето с него. Представените резултати могат да бъдат интерпретирани пълноценно от гледна точка на когнитивно преживелищната теория на С. Епщайн (Epstein, 2014) стила на вземане на решение е свързан не само с процеса на действие на преживелищната система (най-вече когнитивната преработка), но и с нейното съдържание. Що се отнася до последното изследваните механизми

касаеха една част от преживелищната система - мотивите и механизмите чрез които се реализират. Остана неизследван втория аспект на съдържанието на преживелищната система имплицитните вярвания за себе си, другите и света. Социалните метакогниции са именно такива вярвания, които хората имат за собствените емоционални състояния и процеси, за тези на другите хора, вярвания за това как работи психиката и нормативни вярвания за това как трябва да работи (Jost, Kruglanski, & Nelson, 1998). Те са важен компонент на съдържанието на преживелищната система. Бриньол и колеги (Briñol, et al., 2004) изследват индивидуалните мета вярванията на хората за тяхната обща податливост на убеждаващи послания или *съпротива срещу убеждаване* (resistance to persuasion). В поредица от три изключително елегантни експеримента, чрез измервания и манипулиране на стимулния материал те доказват, че вярвания, които хората поддържат относно тяхната устойчивост на влияние, влияят на тяхната актуална съпротива. Установено е, че когато не е необходимо задълбочено обмисляне, хората които вярват че са по- устойчиви на влияние и показват по- малка атитюдна промяна, отколкото хората, които вярват че са по податливи на влияние.

Задълбочавайки изследванията по посока на изследване на метакогнициите Бриньол и колеги (Briñol, et al., 2004) допускат, че специфичния начин по който хората вярват, че се съпротивляват на убеждаване може да влияе на това как те реално отговарят на убеждаваща информация при определени условия. Те изследват връзката между техните възприятия за стратегиите, които използват и промяната на нагласите. Анализирайки различните стратегии, които хората използват за да се съпротивляват на посланието (напр. дискредитиране на източника на информация, селективно подбиране и избягване на информация и т.н.) те насочват вниманието си към две стратегии, които са фундаментално различни подходи към съпротивата на влияние:

- *Съпротива чрез генериране на контрааргументи* (counterargue) или негативни мисли срещу гледната точка в посланието.

- *Съпротива чрез усилване на нагласата* (bolster) или укрепване на собствената позиция

Допуска се, че дали човек ще избере едната или другата стратегия се детерминира от индивидуалните вярвания за това, как той се съпротивлява на влияние.

Бриньол и колеги откриват че тези, които по – силно се съпротивляват в отговор на различни послания чрез генериране на контрааргументи и чрез усилване на собствените нагласи в по- слаба степен променят нагласите си. В първия случай това е позитивно корелирано (свързано) с броя на генерираните контрааргументи, а във втория с броя подкрепящите вярвания. През 60-те години на миналия век Уйлям Макгуайър (McGuire, 1964). в теорията си за инокулирането (имунизирание срещу убеждаване и пропаганда) говори за подкрепящи и опровергаващи стратегии (supportive versus refutational resistance strategies) . Контрааргументите срещу едно слабо послание правят нагласите по- устойчиви към последващо по- силно послание, но само подкрепата на нагласите преди получаването на атакуващо послание не води до съпротива в същата степен, когато получателя се конфронтира с нови за него аргументи съдържащи се в посланието.

ПОСТАНОВКА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО, МЕТОДИ И ИЗСЛЕДВАНИ ЛИЦА

Целта на емпиричното изследването да се установи дали метакогнициите като елемент от съдържанието на преживелищната система изразени чрез вярването за себе си като податлив на убеждаване или не , както и специфичния начина на съпротива на убеждаване (чрез генериране на аргументи в полза на собствената позиция или чрез генериране на контрааргументи срещу повлияващото послание) е свързано с различия в индивидуалния стил на вземане на решение.

МЕТОДИ

Въпросник за основните стилове на вземане на решение (General Decision Making Style Inventory, Scott & Bruce, 1995)

Въпросникът за основните стилове на вземане на решение (General Decision Making Style Inventory, Scott & Bruce, 1995) е валидиран в пет извадки (учители, банкови служители, студенти, офицери, директори на училища) или общо 402 изследвани лица. При направен потвърждаващ факторен анализ (CFA) по метода на главните компоненти и ортогонална ротация по метода Варимакс с нормализация по Кайзер (Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization) мярката за адекватност на извадката на Кайзер-Майер-Олкин (КМО) е 0,828 (показва, че броят на айтемите за всеки фактор е достатъчен), тестът на Бартлет за сферичност (Bartlett's Test) е значим ($p = 0.000$, което показва, че корелацията между променливите е достатъчно голяма и може да се приложи факторен анализ). Стойностите на асиметрията и ексцеса са в границите на -1 до $+1$, което показва нормално разпределение (Muthen & Kaplan, 1985). Извлечени са пет фактора със собствена стойност, по-голяма от 1, обясняващи 60,509% от дисперсията. Петфакторната структура е потвърдена и във всяка от отделните извадки. Вътрешната съгласуваност на скалите, показваща степента, в която айтемите от всяка скала формират една обща група, измерена чрез коефициента на Кронбах (Cronbach's coefficient alpha), надхвърля приетия праг за надеждност (Cronbach's alpha > 0,70). Той е валидиран в редица култури и сред различни професионални групи, показва добра вътрешна консистентност и петфакторната му структура е потвърдена във всички известни ни валидации в 16 държави.

Включва 25 айтема, диференцирани в 5 скали по 5 айтема. Изследваните отговарят в каква степен са верни за тях твърденията, като използват 5-степенната Ликерт скала от „напълно невярно“ до „напълно вярно“.

Важно е да посочим, че Скалата за рационалния стил на вземане на решение, както и айтемите, чрез които се изследва този стил, се отнасят до процеса на вземане на решение, а не до резултата от взетите решения, т.е. отнася се до аналитичен подход към вземането на решение. Включва айтеми, като:

Правя двойна проверка на източниците си на информация, за да съм сигурен, че разполагам с точните факти, преди да взема решение.

Скалата за интуитивния стил на вземане на решение включва айтеми, като:

Когато вземам решения, съм склонен да разчитам на интуицията си.

Скалата за зависимия стил на вземане на решение включва айтеми, като:

Когато вземам важни решения, често имам нужда от помощта на други хора.

Скалата за избягващия стил на вземане на решение включва айтеми, като:

Винаги когато мога, отлагам вземането на решение.

Скалата за спонтанния стил на вземане на решение включва айтеми, като:

Често вземам решения на момента.

В настоящото изследване въпросника има добри психометрични показатели и потвърдена петфакторна структура (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = 0,723, Bartlett's Test - $p = 0.000$ и 58,886% обяснена дисперсия), а вътрешната консистентност на скалите (Cronbach's Alpha) с изключение на избягващ стил на решение (Cronbach's Alpha = 0.68) е по-висока от 0.70.

Въпросник за съпротива срещу убеждаване (Resistance to Persuasion Scale) (Brinol, et al., 2004).

Оценява социалните метакогниции или по конкретно метавярванията за уязвимостта на убеждаване, желанието за промяна и мотивацията и способността за съпротива срещу убеждаване. Основава се на допускането, че както увереността в правилността и валидността на нагласата или вярването, предполага по-голяма съпротива срещу промяната им (колкото по-уверен е човек че нагласата или вярването му са правилни, толкова по-мотивиран е да ги защитава срещу повлияващи опити), така вярванията на хората за това какви са ще действат по същия начин. Скалата включва 16 айтеми като:

Аз съм напълно убеден в това, в което вярвам.

След спор винаги имам усещането, че съм бил прав.

Често си променям мнението.

Въпросникът има добри психометрични показатели (Cronbach's Alpha = 0,764) с доказана еднофакторна структура (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = 0,783, Bartlett's Test - $p = 0.000$ и 59, 7 % обяснена дисперсия).

Въпросник за съпротива чрез подкрепяне или оспорване на аргументите (Bolster-Counterargue Scale) (Brinol, et al., 2004).

Специфичния начин по който хората вярват, че се съпротивляват на убеждаване може да влияе на това как те реално отговарят на убеждаваща информация при определени условия. На основата на анализа на различните стратегии, които хората използват за да се съпротивляват на информация за повлияване (напр. дискредитиране на източника на информация, селективно подбиране и избягване на информация и т.н.) авторите избират две стратегии, които са противоположни подходи към съпротивата на влияние:

- Съпротива чрез усилване на нагласата (bolster) или укрепване на собствената позиция (Cronbach's Alpha = 0,766).

- Съпротива чрез генериране на контрааргументи (counterargue) или негативни мисли срещу гледната точка в посланието (Cronbach's Alpha = 0,759).

Въпросникът се състои от 12 твърдения, по 6 за всяка стратегия. Включва айтеми като .

Когато някой представи противоположна на моята гледна точка, аз обикновено оспорвам неговата.

Когато някой има различна от моята гледна точка по даден въпрос, обичам да си правя наум списък с аргументите, които поддържат моята позиция

Изследваните отговарят по 6 степенна Ликерт скала. Данните по валидизацията на въпросника показват търсеното двуфакторно решение (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = 0,738, Bartlett's Test - $p = 0.000$ и 61 % обяснена дисперсия) и липса на корелация между двата фактора, което показва, че факторите са ортогонални т.е човек може да има силни предпочитания към използването контрааргументи , както и към усилване на собствените вярвания.

Извадка: 81 учители от област Варна, Видин, Търговище; средна възраст 43 години; стаж 19 години; мъже 40 (49%), жени 41 (51%), разпределени почти поравно в трите степени на образование – начално, прогимназиално и гимназиално.

РЕЗУЛТАТИ И ОБСЪЖДАНЕ

В таблица 1 са представени данни за взаимовръзките между съпротивата срещу убеждаване и специфичния начин по който хората вярват, че се съпротивляват на убеждаване и стиловете на вземане на решение,

Таблица 1. Корелационни зависимости между стиловете на вземане на решение, съпротивата срещу убеждаване и специфичния начин по който хората вярват, че се съпротивляват на убеждаване

	Съпротива срещу убеждаване	Съпротива чрез усилване на нагласата	Съпротива чрез генериране на контрааргументи
Рационален стил на вземане на решение	,295*	,434**	,191*
Интуитивен стил на вземане на решение			
Зависим стил на вземане на решение	-,453**	,356**	-,199*
Избягващ стил на вземане на решение	-,328*		
Спонтанен стил на вземане на решение			

Данните показват, че увереността в по-слабата податливост на убеждаване е свързано с по-честа употреба на рационален стил на вземане на решение ($r = .295, p < 0.01$). От друга страна рационалният стил на вземане на решение при опити за повлияване е свързан и със съпротива чрез усилване на нагласата ($r = .434, p < 0.001$) и чрез генериране на контрааргументи ($r = .191, p < 0.05$). Това е единственият стил който е свързан позитивно и с двата изследвани специфични начин по който хората вярват, че се съпротивляват на убеждаване. Мета вярванията и възприятията за уязвимостта на убеждаване са част от имплицитната теория за себе си, другите и света, който всеки човек изгражда и поддържа у себе си. Допускаме, че както увереността в правилността и валидността на нагласата, предполага по-голяма съпротива срещу промяната и, (колкото по-уверен е човек, че нагласата му е правилна, толкова по-мотивиран е да я защитава срещу повлияващи опити), така и вярванията на хората за това, че използват аналитичен подход при вземане на решение т.е. систематично събиране и оценка на информацията и изследване на различни хипотези са, което придава увереност в правилността на взетото решение и повишава самооценката, ще влияят по същия начин на психичната регулация на поведението им.

От друга страна вероятно използването на двата вида стратегии (усилване на нагласата за правилността на собствената позиция и генериране на контрааргументи срещу искането) е ситуационно, тъй като подкрепящите и опровергаващи стратегии могат да бъдат в различна степен ефективни в зависимост от силата на посланието. Ако посланието съдържа само слаби аргументи, контрааргументите биха били по-ефективни от подкрепата на собствената позиция, защото водят до имунизирал ефект. При наличие на силни аргументи, опита за опровергаване обаче е относително неефективен. Приемаме, че в този случай подкрепящите стратегии ще бъдат по-ефективни при превенция на промяна на вярванията, ако реципиента просто се фокусира върху причините защо неговите първоначални вярвания са правилни и не се опитва да се конфронтира с аргументите на силното послание (Rucker, Petty, 2004). Подкрепящите стратегии биха били по-ефективни когато човек има сравнително малко познания за противоположната на неговата гледна точка, следователно не е способен я оспорва. От друга страна контрааргументите биха били по-ефективни когато човек има познания за противоположната гледна точка и може да я дискутира. С други думи силата на аргументите може да има различно въздействие върху промяната на вярванията и поведението в зависимост от предпочитаната стратегия за съпротива. Ако посланието е представено много убедително, хората които използват подкрепящи стратегии биха защитили вярванията си по-ефективно в този контекст. Това допуска разбирането за гъвкавост на рационалния стил на вземане на решение при различни опити за повлияване резултат от аналитична преценка за адекватност на всяка от стратегиите на контекста.

Вероятно вярването за по-слаба уязвимост на убеждаване, като част от концептуалната система за себе си и взаимодействието с другите е свързано с повишаване на самооценката и избор на рационален модел на вземане на решение. От друга страна обратното, приемането, че си уязвим на убеждаване предполага използването на друг модел на вземане на решение. Установяваме, че вярването за себе си като по-податлив на убеждаване е свързано с по-често използване на зависим ($r = -.453, p < 0.001$) и избягващи стилове ($r = -.328^*, p < 0.001$) на вземане на решение. Само при зависимия стил на вземане на решение установяваме положителни корелации със съпротива чрез усилване на нагласата ($r = .356, p < 0.01$) и негативни корелации с съпротива чрез генериране на контрааргументи ($r = -.199, p < 0.05$). Вероятно това вярване води и до понижаване на самооценката, и като резултат повишена склонност за търсене на съвет или друга помощ при вземане на решение, която вероятно се търси за да потвърди правилността на собствената позиция, и не се търсят контра аргументи. Допускаме, че използването на зависимия стил има за цел повишаване на самооценката, чрез получаване на подкрепа от другите, и по този начин увереността в правилността на позицията. От друга страна избягване на генериране контра аргументи не води директно до повишаване на самооценката и може да е провокирано от нежелание за експлицитна конфронтация (спор) по причини, които имат смисъл за изследваните лица и вероятно това е свързано със ситуационния контекст и страха от понижаване

на самооценката. При вярване за по- висока податливост на чуждо влияние и предпочитание към избягващ стил т.е. отказ или отлагане на решението не откриваме връзка с която и да е двете стратегии за съпротива срещу влияние. Вероятно при този модел на вземане на решение очакванията са свързани с отлагане, ситуацията да се разреши от само себе си и да отпадне необходимостта въобще от решение, или пък да се събере повече информация за да се използва едната от двете стратегии за съпротива или и двете , но това вече би било друг стил на вземане на решение.

Не откриваме връзка между интуитивен стил и спонтанен стилове на вземане на решение. Имайки предвид общата им природа свързана с предпочитание към преживелищна преработка на информация бихме могли да допуснем, че вярването за себе си като съпротивляващ се или податлив на убеждаване не е свързано с несъзнаваната когнитивната преработка.

Представените резултати за връзката на стила на вземане на решение и вярването за себе си като податлив на убеждаване или не , както и специфичния начина на съпротива на убеждаване (чрез генериране на аргументи в полза на собствената позиция или чрез генериране на контрааргументи срещу повлияващото послание) е свързано с различия в индивидуалния стил на вземане на решение. Това разширява разбирането на стила за вземане на решение, като свързан не само с когнитивната преработка, психичната саморегулация, обусловена от индивидуални различия, породени от различните начини на задоволяване на базисните потребности но и с втория компонент на съдържанието на преживелищната система - вярванията за себе си като част от цялостната концептуална система на личността.

References:

1. Karastoyanov, G. (2017). Individualni razlichiya pri vzemane na resheniya. VA
2. Appelt, K. C., K. F. Milch, M. J. J. Handgraaf et al. (2011). The decision making individual differences inventory and the guidelines for the study of individual differences in judgment and decision-making research. *Judgment and Decision Making*, 6(3), 252-262.
3. Briñol, P., Rucker, D., Tormala, Z. L., & Petty, R. E. (2004). Individual differences in resistance to persuasion: The role of beliefs and meta-beliefs. In E. S. Knowles & J. A. Linn (Eds.), *Resistance and persuasion* (pp. 83–104). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
4. Curseu, P. L. & S. G. L. Schruijer (2012). Decision styles and rationality: An analysis of the predictive validity of the general decision-making style inventory. *Educational and Psychological Measurement*, 72(6), 1053-1062.
5. Epstein, S. (2014). *Cognitive-experiential Theory: An integrative theory of personality*. Oxford University Press.
6. Gambetti, E., M. Fabbri, L. Bensi & L. Tonetti (2008). A contribution to the Italian validation of the general decision- making style inventory. *Personality and Individual Differences*, 44(4), 842-852.
7. Jost, J. T., Kruglanski, A. W., & Nelson, T. O. (1998). Social metacognition: An expansionist review. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 137–154., цит. По Brinol, P., Rucker, D., Tormala, Z., Petty, R. Individual Differences in Resistance to Persuasion: The Role of Beliefs and Meta-Beliefs, *Resistance and persuasion* (pp. 83–104). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
8. Kozhevnikov, M. (2007). Cognitive styles in the context of modern psychology: Toward an integrated framework of cognitive style. *Psychological Bulletin*, 133(3), 464-481.
9. McGuire, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1, pp. 191–229). New York: Academic Press.
10. Muthen, B. & D. Kaplan (1985). A comparison of methodologies for the factor analysis of non-normal Likert variables. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 38, 171-189.

11. Pacini, R., S. Epstein (1999). The relation of rational and experiential information processing styles to personality, basic beliefs, and the ratio-bias phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 972-987.
12. Riding, R. J. (1997). On the nature of cognitive style, *Educational Psychology*, 17, 29-49.
13. Rucker, D. D., & Petty, R. E. (2004). When resistance is futile: Consequences of failed counterarguing for attitude certainty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 219–235.
14. Scott, S. G. & R. A. Bruce (1995). Decision-making style: the development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55, (5), 818-831.
15. Spicer, D., E. Sadler-Smith (2005). An examination of the general decision making style questionnaire in two UK samples. *Journal of Managerial Psychology*, 20(2), 137-149.
16. Thunholm, P. (2004). Decision-making style: habit, style or both? *Personality and Individual Differences*, 36, 931-944.