

Autopercepcja warunkiem efektywności techniki „stopa w drzwiach”

Małgorzata Gamian-Wilk

II Wydział Psychologii, SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu

Artykuł stanowi przegląd badań związanych z procesem autopercepcji jako mechanizmu odpowiedzialnego za skuteczność techniki „stopa w drzwiach”. Opisane zostały założenia koncepcji autopercepcji oraz kontrowersje wokół natury samego procesu poznawania siebie na podstawie własnego zachowania. Przedstawiono również argumenty przemawiające za tym, że procesem autopercepcji, czyli zmianami w obrazie własnej osoby pojawiającymi się na skutek spełnienia prośby wstępnej, można tłumaczyć efektywność techniki „stopa w drzwiach”. Zaprezentowane zostały wyniki sugerujące istnienie dwu wariantów omawianej strategii oraz dwu różnych procesów pośredniczących w uleganiu na prośbę właściwą w zależności od występowania lub braku przerwy czasowej między dwoma prośbami. Opisane zostały wskazówki odnośnie sposobu oddziaływania mającego na celu zwiększenie poziomu uległości.

Słowa kluczowe: *wpływ społeczny, uległość, techniki wpływu społecznego, stopa w drzwiach, proces autopercepcji, samowiedza, Ja*

„Stopa w drzwiach”, strategia polegająca na zwiększaniu uległości na niemałą prośbę dzięki wcześniejszemu skłonieniu indagowanego do spełnienia prośby relatywnie mniejszej (Freedman, Fraser, 1966), uważana jest za pierwszą opisaną technikę wpływu społecznego, strategię zwiększania uległości bez stosowania presji czy nacisków (*non-coercive technique*, por. Pratkanis, 2007). Spośród wielu technik wpływu społecznego, empirycznie zweryfikowanych do tej pory (por. Doliński, 2005, 2016; Pratkanis, 2007), na temat techniki „stopa w drzwiach” poświęcono najwięcej uwagi. O uniwersalności omawianej strategii świadczy fakt, że była ona skutecznie wzbudzana zarówno w sytuacji kontaktu osobistego, kiedy osoby nagabywane były na przykład na ulicy (np. Doliński, 2000; Guéguen, 2001), zapraszane do laboratorium, gdzie prośby były formułowane (Burger, Caldwell, 2003; Cialdini, Trost, Newson, 1995; Gorassini, Olson, 1995), jak i w przypadku kontaktu drogą telefoniczną (Hornik, Zaig, 1990, 1991) lub e-mailową (Guéguen, 2002; Guéguen, Jacob, 2001). Metaanalizy również potwierdzają występowanie większej uległości na prośbę właściwą, gdy jest ona poprzedzona spełnieniem przez podmiot prośby

mniejszej (Beaman, Cole, Preston, Klentz, Steblay, 1983; Burger, 1999; DeJong, 1979; Dillard, Hunter, Burgoon, 1984; Pascual, Guéguen, 2005).

Mimo że technika „stopa w drzwiach” wzbudzała (np. Dillard, 1991; Goldman, Creason, McCall, 1981; Gorassini, Olson, 1995; Lepper, 1973; Uranowitz, 1975) i wciąż wzbudza (Burger, Caldwell, 2003; Burger, Guadagno, 2003; Doliński, 2009; 2012; Gamian-Wilk, Lachowicz-Tabaczek, 2007, 2009; Pascual, Guéguen, Pujos, Felonneau, 2013) zainteresowanie badaczy, do tej pory nie udało się jednoznacznie określić mechanizmu leżącego u podstaw jej efektywności. Poniżej przedstawione zostaną fakty oraz kontrowersje wokół procesu autopercepcji jako mechanizmu techniki „stopa w drzwiach”.

ZMIANY W JA SPRZYJAJĄCE ULEGŁOŚCI: MECHANIZM EFEKTYWNOŚCI TECHNIKI „STOPA W DRZWIACH”

Już Freedman i Fraser (1996) zasugerowali, że na skutek spełnienia prośby wstępnej następuje „zmiana w emocjach dotyczących zaangażowania lub brania udziału w jakiejś czynności. Gdy ktoś raz zgadza się na spełnienie danej prośby, mogą zmienić się jego postawy. Osoba ta może, we własnych oczach, stać się osobą czyniącą tego typu rzeczy, kimś, kto zgadza się na prośby formułowane przez

Małgorzata Gamian-Wilk, II Wydział Psychologii, Uniwersytet SWPS, Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu, ul. Ostrowskiego 30b, 53-238 Wrocław, e-mail: mgamian@swps.edu.pl

nieznajomych, kto podejmuje działania, w które wierzy” (Freedman, Fraser, 1966, s. 201). Autorzy techniki nie zweryfikowali swego pomysłu, jednak okazał się on spójny z później zaproponowaną koncepcją autopercepcji Bema (1967, 1972). Zgodnie z jej postulatami (Bem, 1972, s. 2) jednostka wnioskuje o tym, co czuje, o swoich postawach, cechach na podstawie obserwacji własnego bieżącego zachowania i warunków, w których ono występuje. Jeśli owe stany wewnętrzne są słabe lub trudne do zinterpretowania, tym bardziej własne zachowanie jest dla jednostki, podobnie jak dla zewnętrznego obserwatora, głównym źródłem informacji o sobie (Bem, 1972).

Przedstawiając założenia koncepcji autopercepcji, jej autor nie miał na myśli wyjaśniania fenomenu efektywności techniki „stopa w drzwiach”, ale zabranie głosu w dyskusji na temat natury procesu dysonansu poznawczego (Bem, 1967). Ponadto inspiracją Bema – jako przedstawiciela nurtu behawiorystycznego i skrajnego antyintrospekcjonizmu – były rozważania Skinnera nad procesem uczenia się przez dzieci nazywania własnych stanów wewnętrznych: dzieje się to na takiej samej zasadzie, na jakiej rodzice uczą ich nazywania zjawisk zachodzących w otaczającym ich świecie. Rodzic, obserwując zachowanie dziecka (np. burczenie w brzuchu), wnioskuje o jego emocjach lub postawach (np. musisz być głodny), opisuje objawy zachowania i nazywa stan wewnętrzny (za: Bem, 1972). Podobnie reinterpretował Bem wyniki badań prowadzonych w paradygmacie dysonansu poznawczego, gdy przeprowadzając replikacje klasycznych eksperymentów Festingera i Carlsmitha z perspektywy obserwatora przebiegu badania, wykazał, że uczestnicy potrafią trafnie przewidzieć postawy bohaterów badania. Bem sugerował zatem, że zamiast procesu dysonansowej zmiany postaw następuje proces wnioskowania z własnego zachowania, gdzie aktor własnych działań stosuje autoinferencje, zupełnie podobnie jak czyni to osoba trzecia obserwująca zachowanie aktora (szczegółowy przegląd: Gamian-Wilk, 2010).

Prowadzone przez Bema symulacje oryginalnych eksperymentów nad dysonansem poznawczym rozpoczęły dyskusję nad zasadnością obu procesów, które to spory podsumować należy stwierdzeniem, że procesy te są komplementarne i występujące w różnych warunkach. Mechanizm autopercepcji uruchamia się, gdy dane zachowanie jest mało istotne, rozbieżność między przejawianymi zachowaniami a wcześniej ukształtowaną samowiedzą jest niewielka, gdy informacja wynikająca z zachowania jest jednoznaczna i wiarygodna, jako wyrazista przyciąga uwagę, i gdy działanie bezpośrednio odnosi się do danego aspektu samowiedzy, a odpowiadających mu przekonań nie sposób sobie przypomnieć lub gdy nie są one wystarczająco wyraziste (Dymkowski, 1996; przegląd: Gamian-Wilk,

2010). Proces autopercepcji, tak jak go opisuje autor, jest jednorazowym, pozbawionym emocji mechanizmem wnioskowania o przekonaniach z zachowania jednostki. Zdaniem Bema ludzie zazwyczaj nie mają bezpośredniego dostępu do własnych postaw, motywów, emocji czy procesów poznawczych (Bem, 1972, s. 5). Rezultatem prostej obserwacji własnej osoby jest powstanie sądu odnoszącego się bezpośrednio do wykonanego działania, sądu nietrwałego, podatnego na informacje sprzeczne. Z drugiej strony Bem nie wykluczał możliwości kształtowania się postaw trwalszych czy dyspozycji, co wymagać by miało jednak wielokrotnego wnioskowania z obserwacji konkretnego zachowania (Bem, 1972, s. 37).

Niezależnie od prowadzonych badań nad wyższością teorii dysonansu poznawczego czy koncepcji autopercepcji, badacze zauważyli, że procesem autoinferencji z własnego zachowania, opisanym przez Bema, tłumaczyć można skuteczność techniki „stopa w drzwiach”. I chociaż wyjaśnienie skuteczności tej techniki jest wiele (Cantrill, Seibold, 1986; Cialdini, Goldstein, 2004; Tybout, Sternthal, Calder, 1983), to proces autopercepcji jest najczęściej przywoływanym mechanizmem odpowiedzialnym za efektywność „stopy w drzwiach” (Burger, 1999). Badacze chcący to udowodnić skupiali uwagę głównie na wskaźnikach behawioralnych – wykazaniu, że w warunkach, w których proces wnioskowania o sobie z zachowania powinien być zablokowany, technika również przestaje być skuteczna. Udowodniono tym samym, że w sytuacjach obecności zewnętrznych przyczyn mogących tłumaczyć zachowanie, czyli spełnienie prośby wstępnej (np. za jej wykonanie osoby dostawały nagrodę, np. Burger, Caldwell, 2003 lub prośba była spełniana ze względu na zewnętrzną presję, np. DeJong, Mussili, 1982), kiedy to proces autopercepcji powinien być blokowany, efekt „stopy w drzwiach” nie występuje.

Niewiele jest badań, w których dokonywano pomiaru rzeczywistych zmian w obrazie siebie osób spełniających prośbę wstępną, a pojedyncze próby okazywały się niepowodzeniem (Gorassini, Olson, 1995; Lepper, 1973; Rittle, 1981). Na przykład Gorassini i Olson wykazali, że po wykonaniu pierwszego polecenia badani przypisywali sobie wyższy poziom altruizmu, jednak nie prowadziło to do zwiększonej uległości na prośbę właściwą¹. Jedynie Burgerowi i Caldwellowi (2003) udało się udowodnić medycyjną rolę samoopisów powstałych w konsekwencji spełnienia prośby wstępnej w uległości na prośbę

¹ Co *de facto* jest zgodne z założeniami koncepcji autopercepcji, która zakłada jedynie wnioskowanie o sobie na podstawie obserwacji własnego zachowania. Bem nie zakładał, że owe samoopisy mogą ukierunkowywać dalsze zachowanie. Tu spodziewać się należy innego procesu.

zasadniczą. W badaniu tym uczestnicy proszeni byli początkowo o podpisanie petycji popierającej prawa bezdomnych. Bezpośrednio po jej spełnieniu wypełniali skalę samoopisu zawierającą szereg stwierdzeń odwołujących się do poświęcania się ważnym sprawom, odczuwania współczucia dla ludzi potrzebujących i dawania wsparcia. Dwa dni później uczestnicy proszeni byli o udzielenie realnej pomocy osobom bezdomnym.

Należy zauważyć, że autorzy powyżej opisanych badań stosowali różne miary autoinferencyjnych samoopisów: Gorassini i Olson (1995) używali puli określeń abstrakcyjnych, ogólnoprzymiotnikowych, odnoszących się do uległości i do altruizmu, natomiast Burger i Caldwell (2003), skonstruowali skalę składającą się z określeń konkretnych, odwołujących się bezpośrednio do wykonanego zachowania (spełnionej prośby wstępnej). Wydaje się, że Burger i Caldwell (2003) bliżsi byli sugestii Freedmana i Frasera (1966) mówiącej o pojawianiu się specyficznych, a zatem wąskich i konkretnych samoopisów na skutek wykonania prośby wstępnej. Bliżsi byli również założeniom samej koncepcji Bema. W postaci, w jakiej przedstawił ją autor, autoinferencja z własnego zachowania jawi się bowiem jako proces prosty, a sądy o sobie powstałe na bazie obserwacji jednorazowego zachowania jako nietrwałe, niepodbudowane refleksją (Chaiken, Baldwin, 1981; Tybout, Scott, 1983) i odnoszące się ściśle do danego zachowania (Bem, 1972; Kellerman, Laird, 1982). Ponadto, co ważne, proces auto-percepcji zachodzi jedynie w sytuacjach niepewności, braku ugruntowanej samowiedzy na temat danego fragmentu Ja (Schlenker, Trudeau, 1990). Wąskie, tymczasowe określenia autoinferencyjne, jako produkt jednorazowego zachowania, w niewielkim stopniu wpływają na kolejne zachowania, w przeciwieństwie do ugruntowanych postaw, które mają większą moc predykcyjną (Fazio, Zanna, 1981).

JEDNA TECHNIKA, RÓŻNE WARIANTY I RÓŻNE KONSEKWENCJE

Oprócz nieścisłości dotyczących natury zmian, będących rezultatem spełnienia prośby wstępnej, uwagę warto zwrócić również na niejasności związane z uwarunkowaniami skuteczności strategii „stopa w drzwiach”. Beaman wraz ze współpracownikami (1983), dokonując przeglądu wyników badań nad techniką, wyodrębnili dwa jej warianty: z przerwą i bez odstępów czasowego dzielącego spełnienie prośby wstępnej, i usłyszenie prośby zasadniczej. Autorzy, zauważywszy że wariant z przerwą czasową jest skuteczniejszy, stwierdzili, że autopercepcja musi mieć charakter procesu refleksyjnego, ponieważ jednostka potrzebuje czasu na przemyślenie informacji dotyczącej własnego zachowania i zbudowanie w sobie motywacji do spełnienia kolejnej prośby. Istotnie, wiele

danych wskazuje na to, że czas stanowi ważny czynnik wybijający ze stanu bezrefleksyjności, pozwalający na bardziej uważną analizę informacji i bardziej świadome zachowanie (np. Petty, Cacioppo, 1986; Slugoski, 1995). Jednakże, jak wspomniano powyżej, autopercepcja nie ma natury procesu refleksyjnego. Powstaje zatem pytanie: jaki proces odpowiedzialny jest za skuteczność techniki „stopa w drzwiach” w wariancie z przerwą czasową? Jeśli nie jest to prosty proces autopercepcji, być może w trakcie przerwy czasowej zachodzą głębsze i bardziej refleksyjne zmiany w strukturze Ja niż powierzchowna inferencja z własnego zachowania.

Mimo że brak przerwy czasowej istotnie redukuje prawdopodobieństwo wystąpienia efektu „stopy w drzwiach”, zwłaszcza jeśli oba polecenia formułuje jeden i ten sam nadawca (Chartrand, Pinckert, Burger, 1999; Girandola, 2002), Burger (1999) zauważył, że technika ma szansę być skuteczna, jeśli druga prośba formułowana bezpośrednio po pierwszej przedstawiana jest jako kontynuacja pierwszej (*continued questions procedure*). Prośby muszą być podobne do siebie formą i treścią. Technika „stopa w drzwiach” bez przerwy czasowej oparta byłaby na uległości bezrefleksyjnej, prawdopodobnie na regule zaangażowania i konsekwencji (Cialdini, Goldstein, 2004) czy automatycznej tendencji do raz rozpoczętej czynności (Doliński, 2001). Krótki czas skłania bowiem do bezrefleksyjnego, pobieżnego przetwarzania informacji i automatycznego zachowania. Nasuwające się pytanie brzmi, czy w wariancie techniki „stopa w drzwiach” bez przerwy czasowej zachodzi proces prostej inferencji o sobie z własnego zachowania, a zatem, czy pod wpływem spełnienia prośby wstępnej zachodzą specyficzne zmiany w strukturze Ja, charakterystyczne dla procesu autopercepcji, i czy zmiany te wpływają na zgodę na prośbę właściwą?

Przeprowadzone badania (Gamian-Wilk, 2008, 2010) dowiodły, że skuteczność techniki „stopa w drzwiach” rzeczywiście opiera się na innych mechanizmach, w zależności od tego, czy dwie prośby w sekwencji dzieli przerwa czasowa. Dzięki dokonywanym pomiarom samoopisów bezpośrednio po albo po pewnym czasie od spełnienia prośby wstępnej dowiedziono, że określenia konkretne – nawiązujące do spełnienia prośby wstępnej – pełnią funkcję mediatora efektywności techniki „stopa w drzwiach” bez przerwy czasowej (ale jedynie na polecenia dość proste, nawiązujące treścią do prośby wstępnej). Uczestnicy wypełniający zatem krótką ankietę dotyczącą korzystania z produktów kosmetycznych, bezpośrednio po spełnieniu takiej prośby opisywali się jako „spełniający prośby ankieterów”, „wypełniający ankietę” i taki konkretny samoopis przyczyniał się do większej uległości na prośbę formułowaną bezpośrednio po wykonaniu zadania wstępnego

o wypełnienie dłuższego i bardziej czasochłonnego kwestionariusza dotyczącego produktów kosmetycznych.

Natomiast poziom przypisywania sobie altruizmu stanowił moderator skuteczności techniki z przerwą czasową (na prośby właściwe o większym zróżnicowaniu i trudności). Uczestnicy po pewnym czasie od wypełnienia krótkiej ankiety dotyczącej korzystania z produktów kosmetycznych przypisywali sobie w większym stopniu określenia abstrakcyjne, ogólnoprzymiotnikowe, typu „uczynny”, „pomocny”. Następnie znacznie chętniej spełniali prośbę właściwą dotyczącą poświęcenia czasu na udział w dwugodzinnej dyskusji grupowej, bez względu na jej temat (zarówno dotyczącej, jak i nie dotyczącej produktów kosmetycznych).

Bezpośrednio po wykonaniu prośby wstępnej zachodzi zatem proces prostej autoinferencji, którego skutkiem jest pojawienie się opisów niepodpartych refleksją, w niewielkim stopniu skutkujących uległością na prośbę właściwą. Te wąskie i konkretne zmiany w Ja są mediatorem uległości wobec prośby zasadniczej. Ze względu na małą spójność między taką nowo powstałą postawą a zachowaniem mediacja zachodzi jedynie wówczas, gdy obie prośby są do siebie podobne. Aby strategia „stopa w drzwiach” bez przerwy czasowej była skuteczna, prośba właściwa powinna stanowić kontynuację poprzedniej; prośby pod względem treści i trudności powinny być do siebie podobne. Można zatem wnioskować, że w przypadku „stopy w drzwiach” bez przerwy czasowej mamy do czynienia z mechanizmem autopercepcji, o jakim pisał Bem (1972). Pod wpływem spełnienia pierwszego polecenia pojawiają się nowe, odnoszące się bezpośrednio do zachowania określenia, które na krótką metę mediują kolejne zachowanie. Pojawia się wówczas proces bezrefleksyjnej autopercepcji. Natomiast znacznie trudniejszym do jednoznacznego zdefiniowania jest proces pośredniczący w efektywności wariantu techniki z przerwą czasową.

Przerwa czasowa uruchamia najprawdopodobniej proces refleksyjnego wyszukiwania zgodnych lub sprzecznych z zachowaniem informacji i scalanie danych o sobie, co prowadzi do uległości na prośbę właściwą i efektywności techniki „stopa w drzwiach” z przerwą czasową. Następować może proces przetwarzania informacji o sobie, integracji danych związanych z wąskimi zmianami w Ja, pochodzącymi z obserwacji bieżącego zachowania i danymi zakodowanymi w pamięci semantycznej i epizodycznej odnośnie do siebie. Skutkiem tego procesu są samoopisy abstrakcyjne, będące moderatorami uległości wobec prośby właściwej. Wyniki związane ze skutecznością techniki „stopa w drzwiach” z przerwą czasową spójne są z badaniami nad rolą trwałej, wcześniej ukształtowanej wiedzy o sobie w procesie tak samopoznania, jak i regulacji zachowania (Andersen, 1984; Markus, 1977). Ludzie generalnie uznają

bowiem za bardziej diagnostyczne i przywiązują większą wagę do posiadanych utrwalonych odczuć i refleksji o sobie niż do wiedzy pochodzącej z obserwacji własnego zachowania (Andersen, 1984; Andersen, Ross, 1984).

EFEKTYWNOŚĆ TECHNIKI „STOPA W DRZWIACH” W ZALEŻNOŚCI OD ZAKTYWIZOWANYCH AUTOPERCEPCYJNIE TREŚCI

Zaprezentowane do tej pory dane pozwalają na stwierdzenie, że wariant techniki „stopa w drzwiach” z przerwą czasową wiąże się z wyższym poziomem uległości na prośbę właściwą niż wersja bez odstępów czasowego. Dowiedziono również, że u podstaw obu wariantów techniki leżą odrębne procesy pośredniczące w uległości. W celu pogłębienia wiedzy na temat mechanizmu techniki „stopa w drzwiach” z przerwą czasową przeprowadzono serię dwu eksperymentów (Gamian-Wilk, dane niepublikowane). W badaniu pierwszym celem było wzmocnienie procesu refleksyjnego przetwarzania informacji o sobie po spełnieniu prośby wstępnej poprzez ukierunkowanie uwagi na Ja albo zahamowanie tego procesu poprzez wprowadzenie obciążenia poznawczego. Wyniki wykazały, że – po pierwsze – zreplikowany został wynik uzyskiwany poprzednio: warunek „stopy w drzwiach” (bez dodatkowej manipulacji eksperymentalnej) był skuteczniejszy w sytuacji obecności przerwy czasowej dzielącej obie prośby (Burger, 1999; Gamian-Wilk, 2010). Ponadto, zgodnie z oczekiwaniami okazało się, że obciążenie poznawcze hamowało przetwarzanie informacji o sobie (nie zaobserwowano zmian w samoopisach), wywoływało jednak zwiększoną, prawdopodobnie difoltową, uległość na prośbę właściwą. Zajęcie zasobów poznawczych może bowiem powodować stan bezrefleksyjności i wywoływać bezrefleksyjną uległość (por. Śpiewak, 2002, 2003). Jednakże wbrew oczekiwaniom, koncentracja na Ja w trakcie przerwy czasowej, po spełnieniu prośby wstępnej, chociaż łączyła się z opisywaniem siebie w kategoriach altruizmu, nie prowadziła do większej efektywności techniki.

W badaniu drugim nacisk położono na zaktywizowanie różnych aspektów Ja. Wykazano, że to egocentryczna koncentracja na Ja nie sprzyja uległości. Aktywizacja Ja niezależnego nie przyczynia się do koncentracji na partnerze interakcji, co spójne jest z wynikami badań nad niezależną strukturą Ja. Osoby posiadające ukształtowaną niezależną strukturę Ja mniej uwagi skupiają na partnerze interakcji (Błaszczak, 2010) i utrzymują większy dystans do partnera (Błaszczak, 2010). Natomiast aktywizacja Ja współzależnego okazała się zwiększać zarówno przypisywany sobie poziom altruizmu, jak i wpływać na dalszą uległość. To koncentracja na innych (Oni) lub bliskich osobach (My) przyczyniała się do gotowości pomagania, chociaż nie

powodowała wzrostu przypisanej sobie pomocności. Wydaje się, że dostępność poznawcza schematów My i Inni pomaga w bardziej przychylnym spojrzeniu na osobę, która prośby eskaluje. Chcąc zatem skutecznie oddziaływać na innych i zwiększać prawdopodobieństwo uzyskania pozytywnej odpowiedzi na prośbę, należy po tym, jak nakłaniany wypełnił zadanie proste, skoncentrować jego uwagę na relacjach z ludźmi. Najważniejsze, aby odwrócić uwagę od samego podmiotu. Z drugiej strony koncentracja na Ja niezależnym mogłaby chronić podmiot przed uległością niechcianą. Aktywizowanie zatem aspektów niezależnej struktury Ja (skupianie uwagi na własnych kompetencjach, cechach, wspomnieniach autobiograficznych) mogłoby stanowić ważny sposób przeciwdziałania manipulacji społecznej.

Rezultaty opisanych badań pozwalają na stawianie ważnych pytań odnośnie do kształtowania się samowiedzy, w konsekwencji ulegania na technikę „stopa w drzwiach”, szczególnie w wariancie z przerwą czasową. Własne zachowanie jest jednym z najważniejszych źródeł wiedzy o sobie (np. Deaux, Perkins, 2001; Dymkowski, 1996; Markus, 1977). Zwłaszcza działania ukierunkowane na sprawdzanie hipotez o sobie dostarczają informacji o sobie, o własnych możliwościach, kompetencjach, dyspozycjach, upodobaniach, wartościach (Dymkowski, 1993). Tym bardziej ważne jest takie ukierunkowanie uwagi podmiotu, które służyć będzie kształtowaniu pozytywnych aspektów Ja, jak również pożądanych zachowań społecznych, do których uleganie prośbom (szczególnie bliskich nam osób) niewątpliwie należy.

LITERATURA CYTOWANA

- Andersen, S. N. (1984). Self-knowledge and social inference: II the diagnosticity of cognitive/affective and behavioral data. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 294–307.
- Andersen, S. N., Ross, L. (1984). Self-knowledge and social inference: I the impact of cognitive/affective and behavioral data. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 280–293.
- Beaman, A. L., Cole, C. M., Preston, M., Klentz, B., Steblay, N. M. (1983). Fifteen years of foot-in-the-door research: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 181–196.
- Bem, D. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183–200.
- Bem, D. (1972). Self-perception theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 1–62.
- Błaszczak, A. (2010). *Współzależność schematu Ja: różnice płciowe: konsekwencje*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Burger, J. M. (1999). The foot-in-the-door compliance procedure: A multiple-process analysis and review. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 303–325.
- Burger, J. M., Caldwell, D. F. (2003). The effects of monetary incentives and labeling on the foot-in-the-door effect: Evidence for a self-perception process. *Basic Applied Social Psychology*, 25, 235–241.
- Burger, J. M., Guadagno, R. E. (2003). Self-concept clarity and the foot-in-the-door procedure. *Basic and Applied Social Psychology*, 25, 79–86.
- Cantrill, J. G., Seibold, D. R. (1986). The perceptual contrast explanation of sequential request strategy effectiveness. *Human Communication Research*, 13, 253–267.
- Chaiken, S., Baldwin, M. W. (1981). Affective-cognitive consistency and the effect of salient behavioral information on the self-perception of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 1–12.
- Chartrand, T., Pinckert, S., Burger, J. M. (1999). When manipulation backfires: The effects of time delay and requester on the foot-in-the-door technique. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 211–221.
- Cialdini, R. B., Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annual Review of Psychology*, 55, 591–622.
- Cialdini, R. B., Trost, M. R., Newsom, J. T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 318–328.
- Deaux, K., Perkins, T. S. (2001). The kaleidoscopic self. W: M. R. Leary, J. P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 299–313). New York: The Guilford Press.
- DeJong, W. (1979). An examination of self-perception mediation of the foot-in-the-door effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 192–199.
- DeJong, W., Musilli, L. (1982). External pressure to comply. Handicapped vs. nonhandicapped requesters and the foot-in-the-door phenomenon. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 522–527.
- Dillard, J. P. (1991). The current status of research on sequential request compliance techniques. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 283–288.
- Dillard, J. P., Hunter, J. E., Burgoon, M. (1984). Sequential request persuasive strategies: Metaanalysis of foot-in-the-door and door-in-the-face. *Human Communication Research*, 10, 461–488.
- Dolinski, D. (2000). On inferring one's beliefs from one's attempts and consequences for subsequent compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 260–272.
- Dolinski, D. (2001). Automatyzmy a skuteczność technik wpływu społecznego. W: R. K. Ohme, M. Jarymowicz, J. Reykowski (red.), *Automatyzmy w procesach przetwarzania informacji* (s. 167–178). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej.
- Doliński, D. (2005). *Techniki wpływu społecznego*, seria Wykłady z Psychologii, t. 12. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Doliński, D. (2009). People in a freezer: Self-perception as an explanatory mechanism for the effectiveness of the foot-in-the-door technique. *Polish Psychological Bulletin*, 40, 1–4.

- Doliński, D. (2012). The nature of the first small request as a decisive factor in the effectiveness of the foot-in-the-door technique. *Applied Psychology: An International Review*, 61 (3), 437–453.
- Dolinski, D. (2016). *Techniques of social influence: The psychology of gaining compliance*. London, New York: Taylor & Francis Group.
- Dymkowski, M. (1993). *Poznanie siebie, umotywowane sprawdziany samowiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Dymkowski, M. (1996). *Samowiedza w okowach przywdziewanych masek*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Fazio, R. H., Zanna, M. P. (1981). Direct experience and attitude-behavioral consistency. *Advances in experimental social psychology*, 14, 161–202.
- Freedman, J., Fraser, S. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195–202.
- Gamian-Wilk, M. (2008). *Zmiany w Ja jako warunek efektywności techniki stopa w drzwiach*. Niepublikowana praca doktorska. Wrocław: Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski.
- Gamian-Wilk, M. (2010). *Metoda małych kroków do celu. Rzecz o technice „stopa w drzwiach”*. Wrocław: Wydawnictwo Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej.
- Gamian-Wilk, M., Lachowicz-Tabaczek, K. (2007). Implicit theories and compliance with the foot-in-the-door technique. *Polish Psychological Bulletin*, 38, 50–63.
- Gamian-Wilk, M., Lachowicz-Tabaczek, K. (2009). Beliefs in having fixed or malleable traits and willingness to help: Implicit theories and sequential social influence techniques. *Polish Psychological Bulletin*, 40, 1–16.
- Girandola, F. (2002). Sequential requests and organ donation. *Journal of Social Psychology*, 142, 171–178.
- Goldman, M., Creason, C. R., McCall, C. G. (1981). Compliance employing a two-feet-in-the-door procedure. *The Journal of Social Psychology*, 114, 259–265.
- Gorassini, D. R., Olson, J. M. (1995). Does self-perception change explain the foot-in-the-door effect? *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 91–105.
- Guéguen, N. (2001). Social labeling and compliance: An evaluation of the link between the label and the request. *Social Behavior and Personality*, 29, 743–748.
- Guéguen, N. (2002). Foot-in-the-door technique and computer-mediated communication. *Computers and Human Behavior*, 18, 11–15.
- Guéguen, N., Jacob, C. (2001). Fund-raising on the web: The effect of an electronic foot-in-the-door on donation. *Cyber-Psychology and Behavior*, 4, 705–709.
- Hornik, J., Zaig, T. (1990). Comparison of three inducement techniques to improve compliance in health survey conducted by telephone. *Public Health Report*, 105, 524–529.
- Hornik, J., Zaig, T. (1991). Reducing refusals in telephone surveys on sensitive topics. *Journal of Advertising Research*, 31, 49–56.
- Kellerman, L. M., Laird, J. (1982). The effect of appearance on self-perception. *Journal of Personality*, 50 (3), 296–351.
- Lepper, M. R. (1973). Dissonance, self-perception, and honesty in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 65–74.
- Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63–78.
- Pascual, A., Guéguen, N. (2005). Foot-in-the-door and door-in-the-face: A comparative meta-analytic study. *Psychological Reports*, 96, 122–128.
- Pascual, A., Guéguen, N., Pujos, S., Felonneau, M. L. (2013). Foot-in-the-door and problematic requests: A field experiment. *Social Influence*, 8 (1), 46–53.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Pratkanis, A. (2007). *The science of social influence: Advances and future progress*. New York, Hove: Taylor & Francis Group.
- Rittle, R. H. (1981). Changes in helping behavior: Self versus situational perceptions as mediators of the foot-in-the-door effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 431–437.
- Schlenker, B. R., Trudeau, J. V. (1990). Impact of self-presentation on private self-beliefs: Effects of prior self-beliefs and misattribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 22–32.
- Slugoski, B. R. (1995). Mindless processing of request? Don't ask twice. *British Journal of Social Psychology*, 34, 335–350.
- Śpiewak, S. (2002). Między drzwiami a huśtawką: Drenaż poznawczy a skuteczność wybranych technik wpływu społecznego. *Studia Psychologiczne*, 40, 23–47.
- Śpiewak, S. (2003). *Poznawcze uwarunkowania wpływu społecznego*. W: M. Kossowska, M. Śmieja, S. Śpiewak (red.), *Społeczne ścieżki poznania* (s. 141–156). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Tybout, A. M., Scott, C. A. (1983). Availability of well-defined internal knowledge and the attitude formation process: Information aggregation versus self-perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 474–491.
- Tybout, A. M., Sternthal, B., Calder, B. J. (1983). Information-availability as a determinant of multiple request effectiveness. *Journal of Marketing Research*, 20, 280–290.
- Uranowitz, S. W. (1975). Helping and self-attributions: A field experiment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 852–854.

Self-perception as a precondition of effectiveness of the foot-in-the-door technique

Małgorzata Gamian-Wilk

Wrocław Faculty of Psychology, SWPS University of Social Sciences and Humanities

ABSTRACT

The paper reviews research on self-perception as a mechanism of the foot-in-the-door technique. First I present the theory of self-perception and controversies around the issue of self-perception as a source of knowledge about self. I argue that self-image changes occurring as a result of performing the initial request may lead to higher compliance with the target request. Data suggesting existence of two separate foot-in-the-door strategies and mechanisms underlying their efficacy have been presented. Finally, on the base of the obtained results the advice has been given on how to increase the compliance rate.

Keywords: *social influence, compliance, social influence techniques, foot-in-the-door, self-perception, self*

Złożono: 9.04.2013

Złożono poprawiony tekst: 7.12.2015/27.06.2016

Zaakceptowano do druku: 1.07.2016