

Małgorzata Gamian-Wilk

Dolnośląska Szkoła Wyższa

Kinga Lachowicz-Tabaczek

Uniwersytet Wrocławski

Pre-print rozdziału w monografii:

Gamian-Wilk, M., Lachowicz-Tabaczek, K. (2009). Komu łatwiej zatrzasnąć drzwi przed nosem: wiara w stałość lub zmienność natury ludzkiej a uległość wobec technik wpływu społecznego. W: Danieluk B., Stasiuk K.(red.). *Spotkania z psychologią społeczną*. (s. 57-69). Tom I. Lublin: Wydawnictwo UMCS.

**Komu łatwiej zatrzasnąć drzwi przed nosem: wiara w stałość lub zmienność natury
ludzkiej a uległość wobec technik wpływu społecznego**

Słowa kluczowe: wpływ społeczny, techniki wpływu społecznego, drzwi zatrzaśnięte przed nosem, naiwne koncepcje, przekonania o naturze ludzkiej

Adresy do korespondencji:

Małgorzata Gamian-Wilk, Dolnośląska Szkoła Wyższa, ul. Strzegomska 55, 53-611

Wrocław, e-mail: m.gamian@wp.pl

Kinga Lachowicz-Tabaczek, Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski, ul. Dawida 1, 50-527 Wrocław, Poland, e-mail: kla@dawid.uni.wroc.pl

Streszczenie

Badania dotyczące posiadania przekonań o naturze ludzkiej wykazały, że teoretycy zmienności (osoby wierzące, że dyspozycje ludzkie są zmienne i mogą się rozwijać) mają tendencję do koncentrowania się na sytuacjach, które dają możliwość rozwijania własnych kompetencji, preferują zadania nowe, stanowiące wyzwanie. Natomiast teoretycy stałości (osoby wierzące, że cechy są nie modyfikowalne), charakteryzują się wyższą reaktywnością emocjonalną, lękiem społecznym, w sytuacjach społecznych preferują zadania, w których jest minimalne ryzyko porażki.

Wyniki poprzednich badań sugerują, że osoby przekonane o zmienności cech człowieka skłonne są ulegać technice „stopa w drzwiach”, gdy sekwencja składa się z prób relatywnie trudnych i kosztownych, podczas gdy osoby wierzące w stałość osobowości ulegają wówczas, gdy obie próby są dość łatwe do spełnienia. Celem prezentowanych dwu badań było sprawdzenie czy zróżnicowane preferencje teoretyków stałości i zmienności odnośnie zadań wystąpią również w paradygmacie jednej z technik wpływu społecznego, „drzwi zatrzaśniętych przed nosem”. Zgodnie z przewidywaniami tym razem to teoretycy stałości w większym stopniu ulegali w przypadku strategii „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”, szczególnie gdy sekwencja składała się z żądań dość trudnych do spełnienia. Prośba właściwa poprzedzona redukcją trudności prób spostrzegana była prawdopodobnie jako możliwa do spełnienia. Z kolei dla teoretyków zmienności sekwencja malejących prób wydaje się być nieatrakcyjna i nie stanowiąca wyzwania.

Komu łatwiej zatrzaskać drzwi przed nosem: wiara w stałość lub zmienność natury ludzkiej a uległość wobec technik wpływu społecznego

Badania nad prywatnymi teoriami natury ludzkiej wyrastają z „metafory naukowca z ulicy” (Heider, 1958). Wiąże się ona z założeniem, że człowiek jest „naiwnym badaczem”, który podobnie jak badacz profesjonalny dąży do obiektywnego poznania ludzi, tworzy na swój użytek hipotezy, które później weryfikuje. Na gruncie założeń Heidera rozwinęło się szereg nurtów badawczych, między innymi - badania nad prywatnymi koncepcjami natury ludzkiej.

Potoczną teorią rzeczywistości, której w ostatnich latach poświęca się dużo uwagi, jest przekonanie o możliwości zmian dyspozycji człowieka. Wiara w stałość lub zmienność cech człowieka jest jednym z najlepiej zbadanych przekonań potocznych, głównie dzięki Carol Dweck i jej współpracownikom (Dweck, 2000). Ich badania wskazują na to, że przyjęcie przekonania o możliwości modyfikacji lub niezmienności dyspozycji ludzkich wpływa na szereg zjawisk związanych z wykonywaniem zadań, percepcją, motywacją, stanami emocjonalnymi oraz zachowaniami społecznymi.

Inspiracją do zajmowania się przez Dweck prywatnymi koncepcjami były jej wczesne badania nad wzorcami reagowania na porażki u dzieci (Dweck, 1975, cyt. za Dweck i Leggett, 1988). Dweck zauważyła występowanie dwóch typów zachowań wobec trudnych zadań i napotkanych przeszkód. Część dzieci wykazywała nieprzystosowawcze, bezradne reakcje. W sytuacji porażki zaniżały one ocenę poziomu swojej inteligencji i obwiniwały się za niepowodzenie. Dzieci te unikały wyzwań, traktując je jako zagrożenie dla pozytywnego obrazu siebie. Inne dzieci nie zrażały się niepowodzeniami. Spostrzegały je w kategoriach wyzwania, modyfikowały swoje zachowanie intensyfikując działania skierowane na osiągnięcie sukcesu. Chętnie podejmowały się realizacji trudnych zadań, traktując je jako szansę na zdobycie nowych umiejętności.

Późniejsze badania wykazały, że osoby zwiększające wysiłek po porażce przyjmują jednocześnie ogólniejsze przekonania odnośnie rzeczywistości. Okazało się, że osoby takie wierzą w możliwość podwyższania własnego poziomu inteligencji i przyjmują przekonanie o tym, że dyspozycje człowieka można plastycznie kształtować i rozwijać. Wykazują reakcje zorientowane na podwyższanie swoich umiejętności i doskonalenie, szukają wyzwań, które traktują jako możliwość zdobycia nowych doświadczeń. Niepowodzenia i trudności przypisują niewłaściwym strategiom działania i starają się je aktywnie przezwyciężyć (Zhao, Dweck i Mueller, cyt. za Dweck, 2000). Wybierają zadania trudne, tworzące dla nich wyzwanie i możliwość podwyższenia kompetencji (Dweck i Leggett, 1988).

Przeciwnie, osoby rezygnujące z działań po doznaniu niepowodzenia utrzymują, że poziom inteligencji jest cechą wrodzoną i stałą. Osoby te uznają, że osobowość człowieka jest niezmienna. Wierzą w to, że cechy osobowości są wrodzone. Preferują zadania łatwe, szybkie do zrealizowania, minimalizujące ryzyko porażki, pozwalające na bezbłędne wykonanie, w których sukces jest gwarantowany (Dweck i Leggett, 1988). W sferze wykonywania zadań zachowują się jak osoby depresyjne. Mają tendencję do reagowania lękiem oraz do obniżania poziomu wykonania zadań w sytuacji porażki. Reagują bardzo silnymi negatywnymi emocjami na porażkę, tracą wiarę w możliwość odniesienia sukcesu w kolejnym zadaniu i rezygnują z podejmowania kolejnych prób osiągnięcia celu (Zhao, Dweck i Mueller, cyt. za Dweck, 2000).

Teoretycy stałości i zmienności posiadają odmienne autowizerunki. W sposobie, w jaki spostrzegają się osoby przekonane o stałości dyspozycji ludzkich widoczny jest rys osoby neurotycznej (Gamian, 2001). Przypisują sobie posiadanie takich cech jak nieśmiałość, strachliwość oraz uległość, które to cechy wchodzą w skład neurotyczności definiowanej przez Horney, Eysencka czy Costę i McCrae (cyt. za Gamian, 2001). Badania Dweck (2000), potwierdzające te dane, wykazały, że osoby przekonane o stałości natury ludzkiej są

wrażliwsze w porównaniu z osobami przekonanymi o zmienności osobowości człowieka. Okazuje się także, że są one bardziej podatne na doświadczanie negatywnych emocji (Lachowicz-Tabaczek, 1999).

Większa wrażliwość emocjonalna teoretyków stałości skłoniła Lachowicz - Tabaczek (2002) do sformułowania tezy, że przekonania na temat natury ludzkiej powstają w reakcji na określony układ cech temperamentalnych, pełniąc rolę regulatora stymulacji oraz intensywności doświadczanych emocji. Przeprowadzone badania wykazały, że teoretycy stałości są bardziej reaktywni, wrażliwi emocjonalnie oraz mniej wytrzymali psychicznie w porównaniu z osobami przekonanymi o zmienności dyspozycji ludzkich (Fura, 2001; Lachowicz – Tabaczek, 2002). Ponadto teoretycy stałości charakteryzują się niższą aktywnością w stosunku do teoretyków zmienności. Układ cech temperamentalnych teoretyków stałości wskazuje na to, że osoby te powinny unikać stymulacji, gorzej wykonywać zadania w sytuacjach powodujących silne obciążenie emocjonalne. Autorka traktuje koncepcje stałości versus zmienności natury ludzkiej jako łącznik pomiędzy cechami temperamentalnymi a zachowaniem. Zaprezentowany przez Lachowicz – Tabaczek (2002, 2004) model zakłada, że przekonanie o stałości natury ludzkiej jest składnikiem emocjonalno – obronnego stylu regulacji zachowania. Przyjęcie przekonania o stałości cech pociąga zatem za sobą unikanie sytuacji, które narażałyby na przeżywanie negatywnych emocji. Postawa asekurancka oznacza wybieranie łatwych zadań, minimalizujących ryzyko porażki. Natomiast przyjęcie koncepcji zmienności cech ujawnia i przyczynia się do utrzymania racjonalno – rozwojowego stylu regulacji. Osoby przekonane o zmienności cech przyjmują postawę aktywną, odważnie podejmują nowe wyzwania. Wybierają zadania trudne, kosztowne i ryzykowne, ale za to takie, które mogą przynieść podmiotowi szereg korzyści.

Teoretycy stałości i zmienności wykazują zatem odmienne preferencje przy wyborze zadań o różnym poziomie trudności. Postawiono pytanie, czy podobne różnice występują w

paradygmacie sekwencyjnych technik wpływu społecznego, które polegałyby na różnym poziomie uległości wobec próśb o zróżnicowanej wielkości, w technice „stopa w drzwiach” oraz „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”.

Techniką, strategią czy też taktyką wpływu społecznego nazwać można wszelkie oddziaływanie, którego wynikiem jest wywołanie pożądanego zachowania innej osoby. Przyjmuje się, że jest to działanie celowe, z którego podmiot, na którego się wpływa niekoniecznie zdaje sobie sprawę (Doliński, 2000). Ze względu na wielość opisanych obecnie w literaturze taktyk wpływu społecznego istnieje konieczność wprowadzenia ich taksonomii. Proponowanych jest wiele sposobów podziału strategii, ale najczęściej przyjęło się zaliczać technikę „stopa w drzwiach” (*foot-in-the-door*, Freedman i Fraser, 1966), podobnie jak „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” (*door-in-the-face*, Cialdini, Joyce, Vincent, Lewis, Catalan, Wheeler i Darby, 1975), „niską piłkę” (*low-ball*, Cialdini, Cacioppo, Basset i Miller, 1978) i technikę „karate” (Doliński, 2005) do sekwencyjnych technik wpływu społecznego (np. Doliński, 2000, 2005; Nawrat, 1989), których skuteczność opiera się na poprzedzaniu propozycji spełnienia prośby właściwej innym żądaniem.

Wspomniane strategie, „stopa w drzwiach” (prośba dość trudna właściwa sformułowana jest po uprzednim spełnieniu przez podmiot prośby niewielkiej) i „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” (prośba właściwa prezentowana jest po tym jak podmiot odrzuca żądanie zbyt wysokie) należą do najlepiej opisanych i empirycznie zweryfikowanych sekwencyjnych technik wpływu społecznego. Techniki te pozornie wydają się być symetryczne, jednak u podłoża ich skuteczności leżą odmienne mechanizmy. Efektywność techniki „stopa w drzwiach” tłumaczy się najczęściej pojawieniem się procesu autopercepcji (Bem, 1967, 1972). Jednostka na podstawie obserwacji swojego niedawnego zachowania, spełnienia prośby wstępnej, formułuje wnioski na temat siebie. Następnie postępuje zgodnie z nowopowstałymi samoopisami, zgadzając się na wykonanie żądania zasadniczego (Burger,

1999; Gamian-Wilk, 2008; Gamian-Wilk i Doliński, 2008). Z kolei w celu wyjaśnienia skuteczności strategii „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” najczęściej przywołuje się dwa mechanizmy: normę wzajemnych ustępstw (Cialdini i in., 1975; Cialdini i Guadagno, 2004) oraz poczucie winy (O’Keefe i Figge, 1997).

Aby pojawiły się procesy odpowiedzialne za efekty „stopa w drzwiach” i „drzwi zatrzaśnięte przez nosem” i tym samym, aby osiągnąć zwiększony poziom uległości, istotny jest odpowiedni dobór stopnia trudności pierwszej prośby w sekwencjach. W przypadku dwu rosnących żądań prośba wstępna nie powinna być ani zbyt trywialna ani zbyt duża, hamowany jest bowiem wówczas proces wnioskowania o sobie. W pierwszym wypadku osoba myśli, że „każdy by spełnił tak małą prośbę”. Z kolei gdy zadanie jest zbyt trudne, może w ogóle nie być spełnione. Wyniki wielu badań wskazują na to, że prośba pierwsza powinna być średniej wielkości (Seligman, Bush i Kirch, 1976; por. też. Burger, 1999; Doliński, 2005). Są też wyniki badań świadczące o tym, że wprowadzenie prośby wstępnej charakteryzującej się średnim poziomem trudności obniżało uległość wobec prośby właściwej (Goldman, Gier i Smith, 1981). Dillard argumentuje jednak, że trudność żądania wstępnego nie ma związku z uległością na prośbę właściwą gdy żądanie wstępne ma naturę prospołeczną oraz nie towarzyszy mu nagroda (por. Dillard i in., 1984; por. też Beaman i in., 1983; Fern i in, 1986). W przypadku techniki redukcji trudności zadania pierwszego zdaje się mieć znaczenie. Nie może to być prośba nierealistycznie duża, gdyż odmowa jej wykonania nie wywołałaby wówczas poczucia winy. Wyniki metaanaliz pokazują, że powinna ona być na tyle trudna, aby większość osób odmawiała jej spełnienia oraz mieć charakter prospołeczny a nie komercyjny (Patch, 1986, 1988; O’Keefe i Figge, 1997). Chociaż Pendleton i Batson (1979) uzyskali wyniki przekonujące o tym, że zadanie pierwsze powinno być raczej umiarkowanej trudności, inne dane Reeves i in. (1991) nie potwierdzają związku

między wielkością zadania pierwszego a efektywnością techniki „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”.

Być może nie sama wielkość wstępnej prośba ma zatem znaczenie, ale subiektywnie rozumiane koszty związane z jej spełnianiem. Dowiodły tego w serii czterech badań Gamian i Lachowicz-Tabaczek (2007) pokazując, że teoretycy zmienności ulegają na sekwencję rosnących relatywnie trudniejszych, czasochłonnych próśb, ponieważ oceniają koszty związane z ich wykonaniem jako niższe niż czynią to teoretycy stałości. Trudniejsze próśby stanowią dla teoretyków zmienności wyzwanie oraz możliwość zdobycia nowych doświadczeń. Jako osoby bardziej odporne i mniej wrażliwe emocjonalnie, nie boją się ewentualnego niepowodzenia. Teoretycy stałości natomiast ulegali technice „stopy w drzwiach” w sytuacji relatywnie łatwej próśby właściwej poprzedzonej jeszcze łatwiejszą. W warunkach relatywnie trudnej próśby właściwej, poprzedzonej nieco łatwiejszą, osoby te, prawdopodobnie obawiając się porażki oraz kosztów związanych ze spełnieniem uciążliwej próśby, przyjmowały postawę asekuracyjną i w konsekwencji w małym stopniu zgadzały się na spełnienie większej właściwej próśby niezależnie od tego, czy była ona poprzedzona łatwiejszą prośbą, czy też nie.

Celem zaprezentowanych tutaj badań było sprawdzenie czy zróżnicowane preferencje teoretyków stałości i zmienności odnośnie zadań wystąpią również w przypadku techniki „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”. Oczekiwać można pojawienia się wzorca symetrycznego do tego uzyskanego w przypadku strategii „stopa w drzwiach”. Założono, że tym razem to teoretycy stałości będą w większym stopniu ulegać technice stopniowej redukcji żądań. Sekwencja malejących próśb wpisuje się we wzorzec motywacyjny preferowany właśnie przez teoretyków stałości. Ujawnia się on w tym, iż wybierają oni zadania o niewielkim poziomie trudności, w których mogą odnieść pewny sukces. Obawiając się porażki, spostrzegają oni koszty spełnienia dużej i wymagającej próśby jako wyższe niż teoretycy

zmienności. Jest więc wysoce prawdopodobne, iż odmówią dużej i wymagającej prośbie, ale za to będą bardziej zmotywowani do spełnienia mniejszej prośby, która poprzez kontrast z dużą prośbą powinna wydawać się im dużo łatwiejsza do realizacji. Ten kontrast powinien być tym większy, im wyższa jest trudność pierwszej prośby. Można także zakładać, że z powodu większej wrażliwości emocjonalnej teoretycy stałości będą odczuwać także silniejsze niż teoretycy zmienności poczucie winy, z powodu odmowy spełnienia dużej prośby, co dodatkowo powinno ich motywować do uległości wobec realizacji prośby mniejszej. Teoretycy zmienności, odmawiając spełnienia dużej prośby, prawdopodobnie nie będą odczuwali tak dużej ulgi wówczas, gdy skieruje się do nich łatwą prośbę, ponieważ nie spostrzegają kosztów realizacji tej pierwszej prośby, jako tak wysokich, jak teoretycy stałości. Ponadto, perspektywa realizacji łatwego i mało wymagającego zadania nie stanowi dla nich czynnika inspirującego do działania. Tak więc w przypadku teoretyków zmienności można oczekiwać ich mniejszej uległości niż w przypadku teoretyków stałości wobec techniki „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”.

Hipotezy weryfikowano manipulując stopniem trudności próśb (czas i pracochłonność). W badaniu pierwszym formułowano sekwencję malejących próśb relatywnie prostych, w badaniu drugim zwiększono trudność żądań.

Badanie 1

Procedura i osoby badane

Osobami badanymi było 120 studentów (79 kobiet i 41 mężczyzn) w wieku między 19 a 26 lat ($M=22$; $SD=2,11$) przesiadujących w bufetach Politechniki Wrocławskiej i Uniwersytetu Wrocławskiego. Eksperymentatorka podchodziła do losowo wybranych osób i prosiła o pomoc w badaniach. Podchodzono jedynie do osób siedzących w pojedynkę lub parami, aby uniknąć zachowań konformistycznych. Osoby były przydzielane do grupy kontrolnej lub eksperymentalnej w sposób losowy. W grupie eksperymentalnej do osób badanych zwracano

się najpierw z prośbą wstępną dość trudną – poświęcenie dwu godzin na pomoc eksperymentatorze w przeprowadzaniu badań. Eksperymentatorka wyjaśniała, że pomoc miałyby polegać na proszeniu rówieśników o wypełnienie testów psychologicznych i asystowaniu przy ich wypełnianiu. Pytała o dyspozycyjność osoby badanej w przeciągu kolejnych dwu tygodni. Jeśli ktoś z uczestników zgłaszał chęć udzielenia pomocy, notowano adres mailowy. Po zakończeniu badania kontaktowano się z tymi osobami i dziękowano za gotowość wzięcia odstępstwa swojego czasu i informowano, że nie jest to już konieczne z powodu wielu zgłaszających się osób. Bez względu na to, czy osoba wyrażała zgodę czy też nie eksperymentatorka od razu prezentowała prośbę właściwą - wypełnienie kwestionariusza Gaugha i Heilbruna i Kwestionariusz Przekonań (Dweck, 2000; Lachowicz-Tabaczek, 2004), który był pomiarem zmiennej niezależnej – przekonania o stałości versus zmienności natury ludzkiej. Zadanie to zajmowało około 15 minut czasu.

„Kwestionariusz Przekonań i Poglądów” zawiera osiem pozycji, z czego cztery diagnozują przekonania o stałości cech, a cztery pozostałe – przekonania o zmienności cech. Wszystkie pozycje wyrażają wprost przekonania na temat tego, w jakim stopniu cechy ludzkie mogą lub też nie mogą ulec modyfikacji (np. „Bez względu na to, jaki człowiek ma charakter, może go zawsze skutecznie zmienić” albo „Ludzie mogą zachowywać się różnie, ale to, co jest charakterystyczne dla nich nie może zostać zmienione”). Badani ustosunkowywali się wobec tych twierdzeń na pięciopunktowej skali Likerta, zakotwiczonej na punkcie 1 („zdecydowanie nietrafne”) i 5 („zdecydowanie trafne”). Rzetelność polskiej wersji całej skali mierzona wskaźnikiem α Cronbacha wyniosła: $\alpha=0,72$. Wyniki badanych osiągnięte w całej skali obliczano, sumując rezultaty ze skali stałości cech i odwrócone wyniki ze skali zmienności.

W grupie kontrolnej osoby badane proszone były o spełnienie tylko prośby właściwej. Wraz z kwestionariuszem zawierającym 300 przymiotników osobom badanym dawano do

wypełnienia „Kwestionariusz Przekonań i Poglądów”. Eksperymentatorka podkreślała, że kwestionariusz mierzący koncepcje jest dla niej ważniejszy, dlatego też jeśli osoba nie zgadzała się na wypełnienie długiego, składającego się z 300 przymiotników, proszona była o wypełnienie jedynie zmiennej niezależnej. Tak postawiona prośba pozwoliła na pomiar koncepcji natury ludzkiej u wszystkich osób.

Ponadto przeprowadzono badanie pilotażowe mające na celu sprawdzenie, w jaki sposób teoretycy zmienności i stałości spostrzegają poziom trudności, jak oceniają zyski i koszty zarówno spełnienia jak i odrzucenia formułowanych w eksperymencie podstawowym próśb. Uczestnicy badania pilotażowego ($n=27$, studenci SWPS Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu i DSW) proszeni byli o wyobrażenie sobie sytuacji analogicznej do tej pojawiającej się w eksperymencie (siedząc w bufecie na uczelni podchodzi do nich młoda osoba i przedstawia dwie próśby). Ich zadanie polegało na wypełnieniu skali mierzącej koncepcje natury ludzkiej oraz kwestionariusz składający się z szeregu stwierdzeń dotyczących dwu malejących próśb w sekwencji pojawiających się w badaniu głównym.

Wyniki

Zmienną zależną stanowiła reakcja na technikę wpływu społecznego, zgoda lub brak zgody na prośbę właściwą, tj. wypełnienie kwestionariusza składającego się z 300 przymiotników. W grupie eksperymentalnej na prośbę właściwą zgodziło się 90 % (54 na 60 osób badanych), w porównaniu z grupą kontrolną, w której zgodę na prośbę właściwą wyraziło 63% osób badanych (38 osoby na 60). Efekt „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” okazał się być istotny statystycznie ($\chi^2_{(1,120)}=11,93$; $p=0,0006$; $\phi=0,315$).

Zmienną niezależną, przekonanie o stałości versus zmienności osobowości człowieka, obliczano według klucza dla „Kwestionariusza Przekonań i Poglądów”. Wyniki osób badanych podzielone zostały na wyniki wysokie i niskie poprzez odrzucenie mediany, która wynosiła 23. W ten sposób uzyskano dwie grupy osób: 56 osób zakwalifikowano do grupy

osób posiadających przekonanie o stałości natury ludzkiej (teoretycy stałości) oraz 64 osób do grupy osób posiadających przekonanie o zmienności natury ludzkiej (teoretycy zmienności).

Przy obliczaniu wyników posłużono się tabelami wielodzielczymi 2 (teoretycy stałości – teoretycy zmienności) \times 2 (zgoda na prośbę – brak zgody) \times 2 (grupa kontrolna – grupa eksperymentalna). W grupie eksperymentalnej na wypełnienie kwestionariusza składającego się z 300 przymiotników zgodziło się 30 teoretyków stałości i 24 teoretyków zmienności (Tabela 1). W grupie kontrolnej na prośbę właściwą zgodziło się 15 teoretyków stałości i 23 teoretyków zmienności. Efekt „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” wystąpił zarówno w grupie osób przekonanych o stałości dyspozycji ludzkich ($\chi^2_{(1,56)}=8,48$; $p=0,004$; $\phi=0,389$) jak i wśród osób przekonanych o zmienności natury ludzkiej ($\chi^2_{(1,64)}=3,85$; $p=0,05$; $\phi=0,245$).

Co więcej, wyniki badania pilotażowego ujawniły znaczącą różnicę w szacowaniu kosztów spełnienia i kosztów odrzucenia prośby zasadniczej. Teoretycy zmienności spostrzegali koszty wykonania prośby jako zdecydowanie wyższe w porównaniu do teoretyków stałości ($F_{(1,27)}=5,51$; $p=0,03$, $\eta^2_p=0,17$). Przeciwnie, teoretycy stałości oceniali koszty odmowy spełnienia prośby właściwej jako nieco wyższe w porównaniu do teoretyków zmienności ($F_{(1,26)}=2,284$; $p=0,09$, $\eta^2_p=.098$). Nie było istotnych różnic między dwoma grupami osób biorąc pod uwagę atrakcyjność czy też trudność prośby właściwej.

Tabela 1

Reakcje teoretyków stałości i teoretyków zmienności na relatywnie łatwe prośby formułowane zgodnie z techniką „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” (badanie 1)

		Grupa kontrolna	Grupa eksperymentalna
Teoretycy stałości	Zgoda	26,8% (15)	53,6% (30)
	Brak zgody	16,1% (9)	3,6% (2)
Teoretycy zmienności	Zgoda	35,9% (23)	37,5% (24)
	Brak zgody	20,3% (13)	6,3% (4)

Dyskusja

Wyniki badania pierwszego wskazują na wysoką skuteczność techniki „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”. Obie grupy osób, zarówno teoretycy stałości jak i teoretycy zmienności w dużym stopniu zgadzali się na prośbę właściwą średniej wielkości w sekwencji malejących relatywnie prostych do spełnienia żądań. Postawione hipotezy nie zostały zatem potwierdzone. Prawdopodobnie poziom trudności próśb był generalnie zbyt mały, o czym świadczy duży procent osób zgadzających się na prośbę właściwą w grupie kontrolnej.

Pozostaje otwartym pytanie dlaczego, wbrew oczekiwaniom, osoby wierzące w zmienność natury ludzkiej ulegały technice „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”. Zauważyć warto, że teoretycy zmienności ogólnie dość chętnie wyrażali zgodę na wypełnienie długiego kwestionariusza zarówno w grupie eksperymentalnej jak i w grupie kontrolnej. Być może zadanie to uznali za ciekawe, rozwijające dlatego też bez względu na to, czy było ono poprzedzone prośbą wstępną czy nie, chętnie je wykonywali. Ponadto, prawdopodobnie osoby wierzące w zmienność postrzegały obie prośby jako relatywnie mało kosztowne i redukcji ich trudności nie dostrzegli. To teoretycy stałości mniej skłonni byli na spełnienie prośby zasadniczej w grupie kontrolnej dwukrotnie bardziej w porównaniu z gotowością do

wykonania zadania w grupie eksperymentalnej. Zaznacza się zatem pewna prawidłowość: osoby przekonane o niezmienności wydają się być bardziej wrażliwe na spostrzeganą redukcję żądań. Jednakże przypuszczenie to nie zostało potwierdzone w badaniu pilotażowym. Zaznaczyła się natomiast następująca asymetria: osoby przekonane o stałości natury ludzkiej zawyżały koszty odmowy i zaniżały koszty spełnienia relatywnie łatwej prośby właściwej.

Ponieważ manipulacja eksperymentalna wprowadzona w badaniu pierwszym nie pozwoliła na zweryfikowanie hipotez w badaniu drugim sprawdzano jak zachowują się osoby posiadające koncepcję stałości lub zmienności osobowości w sytuacji „podwyższonej poprzeczki”, gdy obie prośby są większe. Założono, że osoby wierzące w stałość dyspozycji ludzkich będą unikać zbyt dużych wyzwań, będą zgadzać się na spełnienie prośby dość trudnej spostrzegając, że jest ona jednak łatwiejsza niż żądanie wcześniejsze, ewidentnie przewyższające ich subiektywne możliwości. Z kolei sekwencja malejących żądań powinna teoretyków zmienności zniechęcać. Osoby te wolą bowiem zadania trudniejsze, stanowiące dla nich wyzwanie. Powinni zatem w mniejszym stopniu ulegać technice wpływu społecznego „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” w przypadku, gdy prośby w sekwencji są relatywnie trudniejsze.

Badanie 2

Procedura i osoby badane

Procedura zastosowana w badaniu drugim była podobna do tej zastosowanej w badaniu pierwszym, różniła się jedynie trudnością formułowanych próśb. Podobnie jak poprzednio, osobami badanymi byli studenci przesiadujący w bufetach Politechniki Wrocławskiej i Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego. Przebadano 120 osób (86 kobiet i 34 mężczyzn) w wieku między 19 a 27 lat ($M=23$; $SD=2,21$). W sposób losowy przydzielano osoby badane do grupy kontrolnej lub eksperymentalnej. W grupie eksperymentalnej najpierw formułowano prośbę

wstępną, bardzo trudną do spełnienia. Proszono o pomoc w badaniach przez dwie godziny codziennie przez kolejne dwa tygodnie. Bez względu na to czy osoby badane zgadzały się na jej wykonanie czy nie, przedstawiana była prośba zasadnicza, o poświęcenie jednorazowo dwóch godzin na pomoc w badaniach. Była to zatem prośba zastosowana w badaniu pierwszym jako prośba wstępna. Obie prośby zadawane były przez tą samą osobę. W grupie kontrolnej osoby badane proszone były o spełnienie tylko prośby właściwej, dwugodzinnej pomocy w badaniach. Po uzyskaniu deklaracji, czy osoba zgadzała się na pomoc w badaniach czy nie, zarówno w grupie eksperymentalnej jak i kontrolnej dawano jej do wypełnienia „Kwestionariusz Przekonań i Poglądów”.

Podobnie jak poprzednio, przeprowadzono badanie pilotażowe mające na celu sprawdzenie, w jaki sposób teoretycy zmienności i stałości spostrzegają poziom trudności, jak oceniają zyski i koszty zarówno spełnienia jak i odrzucenia formułowanych w eksperymencie podstawowym próśb. Uczestnicy badania pilotażowego ($n=26$, studenci SWPS Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu i DSW) proszeni byli o wyobrażenie sobie sytuacji analogicznej do tej pojawiającej się w eksperymencie (siedząc w bufecie na uczelni podchodzi do nich młoda osoba i przedstawia dwie prośby). Ich zadanie polegało na wypełnieniu skali mierzącej koncepcje natury ludzkiej oraz kwestionariusz składający się z szeregu stwierdzeń dotyczących dwu malejących próśb w sekwencji pojawiających się w badaniu głównym.

Wyniki

Wystąpił efekt „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” dla całego układu. Różnica w uległości między grupą kontrolną a eksperymentalną okazała się być istotna statystycznie na poziomie $\chi^2_{(1,120)}=4,45$; $p=0,03$; $\varphi=0,19$. W grupie eksperymentalnej na prośbę właściwą zgodziło się 46,7 % osób (28 na 60 osób badanych) w porównaniu z grupą kontrolną, w której zgodę na prośbę właściwą wyraziło 21,7% osób badanych (13 osoby na 60). Zgodnie z zamierzeniami, poziom użytych próśb okazał się być znacznie wyższy w porównaniu z wynikami z badania

pierwszego, o czym świadczy niewielki procent osób zgadzających się na prośbę właściwą zarówno w grupie kontrolnej jak i w grupie eksperymentalnej.

Następnym krokiem w analizie było uwzględnienie zmiennej osobowościowej, związanej z przyjmowaniem przekonań o zmienności lub stałości natury ludzkiej. W badaniu udział wzięło 64 teoretyków stałości oraz 56 teoretyków zmienności. Podziału takiego dokonano po odrzuceniu mediany, która wyniosła 23. W celu sprawdzenia poziomu uległości osób posiadających przekonanie o stałości vs zmienności cech człowieka posłużono się tabelami wielodzielczymi 2 (teoretycy stałości – teoretycy zmienności) \times 2 (zgoda na prośbę – brak zgody) \times 2 (grupa kontrolna – grupa eksperymentalna). W grupie eksperymentalnej na prośbę właściwą, pomoc w badaniu, zgodziło się 19 teoretyków stałości i 9 teoretyków zmienności (Tabela 2). W grupie kontrolnej zgodziło się 6 teoretyków stałości i 7 teoretyków zmienności. Efekt „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” wystąpił jedynie w grupie osób przekonanych o stałości dyspozycji ludzkich ($\chi^2_{(1,64)}=11,09$; $p=0,00009$; $\varphi=0,42$). Wśród teoretyków zmienności różnice w poziomie uległości między grupą eksperymentalną a kontrolną okazały się być nieistotne statystycznie ($\chi^2_{(1,56)}=0,35$; $p=0,55$; $\varphi=0,079$).

Ponownie okazało się, że teoretycy stałości spozrzegli koszty wykonania prośby właściwej w sekwencji jako nieco niższe w porównaniu do teoretyków zmienności ($F_{(1,20)}=3,73$; $p<0,07$, $\eta^2_p=0,16$). Nie zanotowano innych różnic między dwoma grupami osób biorąc pod uwagę ocenę trudności czy też atrakcyjności oraz kosztów odmowy spełnienia prośby zasadniczej.

Tabela 2

Reakcje teoretyków stałości i teoretyków zmienności na relatywnie trudne próśby formułowane zgodnie z techniką „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” (badanie 2)

		Grupa kontrolna	Grupa eksperymentalna
Teoretycy stałości	Zgoda	9,4% (6)	29,7% (19)
	Brak zgody	40,6% (26)	20,3% (13)
Teoretycy zmienności	Zgoda	12,5% (7)	16,1% (9)
	Brak zgody	37,5% (21)	33,9% (19)

Dyskusja

Wyniki badania drugiego wskazują, podobnie jak poprzednio, na wysoką skuteczność techniki „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”, chociaż sekwencja składała się z próśb zdecydowanie trudniejszych, o czym świadczy niski poziom uległości w grupie kontrolnej. Tym razem wyraźnie zaznacza się wpływ zmiennej indywidualnej, rodzaju przyjmowanej koncepcji natury ludzkiej. Jedynie osoby przekonane o stałości osobowości ulegały technice „najpierw-duża-potem-mała-prośba”. Wyłącznie w sytuacji, gdy prośba właściwa poprzedzona była sformułowaniem żądania bardzo wymagającego osoby te w większym stopniu skłonne były ją spełnić. Mogąc porównać trudność obu próśb poświęcenie dwu godzin na udział w badaniach wydaje się teoretykom stałości realne do wykonania. Spostrzegana redukcja żądań powoduje zmniejszenie lęku przed nieznanym zadaniem, daje możliwość oswojenia się z rodzajem wymagania. Jako osoby lękliwe, mało odporne na stres, mało aktywne teoretycy stałości boją się zbyt trudnych wyzwań, którym mogliby nie podołać, a tym samym zachwiać dobre mniemanie o sobie. Teoretycy stałości w przypadku niepowodzenia mają bowiem tendencję do przypisywania sobie globalnej negatywnej i stałej

etykiety. W sytuacjach antycypowanej możliwości porażki osoby te skłonne są wycofywać się. Unikają więc ryzyka i preferują zadania, które gwarantują sukces (Lachowicz-Tabaczek, 2004). Prośba wyraźnie mniej czasochłonna i pracochłonna wydaje się w sekwencji malejących żądań możliwą dla tej grupy osób do sprostania.

Z kolei teoretycy zmienności w niewielkim stopniu deklarowali chęć poświęcenia dwu godzin na udział w badaniu bez względu na to, czy prośba ta pojawiała się w sekwencji czy w grupie kontrolnej. Prawdopodobnie osoby te interpretowały prośbę zasadniczą jako mało rozwijającą, nie stanowiącą możliwości nabycia nowych kompetencji czy też poszerzenia wiedzy o świecie. Przegląd badań na temat reakcji teoretyków zmienności w sytuacjach zadaniowych pokazuje, że ludzie ci potrzebują zadań trudnych, w trakcie wykonywania których mogą zmierzyć się z niepowodzeniami i zmobilizować się do wysiłku (Lachowicz-Tabaczek, 2004). Jako osoby aktywne, wytrzymałe psychicznie, nisko reaktywne emocjonalnie preferują sytuacje ryzykowne oraz zadania ambitne. Wydaje się zatem, że spostrzegana redukcja żądań nie stanowi dla tej grupy osób wystarczającego wyzwania. Odrzucają prośbę właściwą jako mało ciekawą i mało ambitną.

Wyniki badań dotyczących reakcji teoretyków zmienności i teoretyków stałości pokazują, że stawiają sobie oni odmienne cele. Przyjmowane cele, podejmowane decyzje są wynikiem emocjonalno-obronnego stylu regulacji zachowania w przypadku teoretyków stałości oraz racjonalno-rozwojowego stylu w przypadku teoretyków zmienności (Lachowicz-Tabaczek, 2004). Przedstawione wyniki wpisują się w obraz funkcjonowania obu grup osób. Ponadto, uzyskano wzorzec wyników odnośnie techniki „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”, który jest symetryczny do wzorca wyników uzyskanych odnośnie reakcji na technikę „stopa w drzwiach”. Uzyskano zatem dość spójny obraz reakcji obu grup osób na sekwencyjne strategie wpływu społecznego. Jako osoby wciąż rozwijające się, szukające sposobności nabycia nowych kompetencji, stawiające sobie cele wygórowane teoretycy zmienności

ulegające technice „stopa w drzwiach” w sytuacji, gdy obie prośby w sekwencji są relatywnie trudne, tym samym stanowiące wyzwanie, natomiast niechętnie podejmują wykonanie zadania w przypadku techniki „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”, szczególnie gdy w sekwencji pojawiają się zadania dość trudne, ale ze względu na redukcję trudności żądań nie rokujące możliwości rozwoju własnego. Z drugiej strony, osoby przyjmujące koncepcję stałości ulegają technice „stopa w drzwiach” w sytuacji, gdy prośby w sekwencji są relatywnie łatwe, gwarantujące prawidłowe wykonanie oraz skłonne są przychylnie reagować na sekwencję malejących żądań, szczególnie gdy obie prośby są relatywnie trudne, które jednak w porównaniu z pierwszą prośbą wydaje się realne dla teoretyków stałości do wykonania. Można także zakładać, że tak jak duża wrażliwość emocjonalna może zniechęcać teoretyków stałości do uległości wobec rosnących żądań, tak też może ona być powodem ich dużej uległości wobec żądań malejących. Rosnące żądania mogą rodzić u nich lęk przed możliwym niepowodzeniem oraz wysokimi kosztami spełnienia dużych wymagań, i w ten sposób chronić ich przed uległością wobec techniki „stopa w drzwi”. Natomiast obniżenie żądań może rodzić u nich odczucie ulgi wynikającej z odmowy realizacji wymagającej prośby, przez co z kolei mogą oni wpadać w pułapkę stworzoną przez technikę „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”. Przeciwnie jest u teoretyków zmienności, których duża odporność i preferowanie trudnych zadań może zwiększać ich podatność na oddziaływanie rosnących wymagań zawartych w technice „stopa w drzwi” a chronić ich przez uległością wobec malejących wymagań, stanowiących istotę strategii „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”. W ten sposób okazuje się, że ta sama predyspozycja raz może stanowić czynnik ryzyka a innym razem czynnik zabezpieczający jednostkę przed uległością wobec działania różnych technik wpływu społecznego.

Literatura cytowana

- Bem, D. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. Psychological Review, 74, 183-200.
- Bem, D. (1972). Self-perception theory. W: L. Berkowitz (red.) Advances in Experimental Social Psychology, 6, New York: Academic Press.
- Beaman, A.L., Cole, C.M., Preston, M., Klentz, B. i Steblay, N.M. (1983). Fifteen years of food-in-the-door research: A meta analysis. Personality and Social Psychology Bulletin, 9, 181-196.
- 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.
- Cialdini, R.B., Caccioppo, J.T., Basset, R. i Miller, J.A. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 463-476.
- Cialdini, R.B., Vincent, J.E., Lewis, S.K., Catalan, J., Wheeler, D. i Darby, B.L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 206-215
- Cialdini, R.B. i Goldstein, N.J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. Annual Review of Psychology, 55, 591-622.
- 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: Meta analysis of foot-in-the-door and door-in-the-face. Human Communication Research, 10, 461-488.

- Doliński, D. (2000). Psychologia wpływu społecznego. Wrocław: Towarzystwo Przyjaciół Ossolineum.
- Doliński, D. (2005). Techniki wpływu społecznego. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Dweck, C.S. (2000). Self-theories: Their role in motivation, personality, and development. Philadelphia: Psychology Press.
- Dweck, C.S., Leggett, E.L. (1988). A social cognitive approach to motivation and personality. Psychological Review, 25, 109-116.
- Fern, E.F., Monroe, K.B., Avila, R.A. (1986). Effectiveness of multiple requests strategies: A synthesis of research results. Journal of Marketing Research, 23, 144-152.
- Freedman, J. i Fraser, S. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. Journal of Personality and Social Psychology, 4, 195-202.
- Fura, K. (2001). Źródła i funkcje ukrytych koncepcji natury ludzkiej. Niepublikowana praca magisterska, Instytut Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Gamian, M. (2001). Prywatne koncepcje natury ludzkiej a samowiedza i zachowania społeczne. Niepublikowana praca magisterska, Instytut Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Gamian-Wilk, M. (2008). Zmiany w „ja” jako warunek efektywności techniki „stopa w drzwiach”. Niepublikowana praca doktorska, Instytut Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Gamian-Wilk, M. i Doliński, D. (2008). Compliance without pressure: Resolved problem of the self-perception as the foot-in-the-door mechanism. W druku.
- Gamian-Wilk, M. i Lachowicz-Tabaczek, K. (2007). Implicit theories and compliance to foot-in-the-door technique. Polish Psychological Bulletin, 38, 1, 50-63.

- Goldman, M., Gier, J.A. i Smith, D.E. (1981). Compliance as affected by task difficulty and order of tasks. The Journal of Social Psychology, 114, 75-83.
- Heider, F. (1958). The psychology of interpersonal relations. New York: Wiley.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (2002). Przekonania o naturze ludzkiej jako element stylu regulacji zachowania. Studia Psychologiczne, 40, 67-86.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (1999). Źródła, funkcje i konsekwencje prywatnych koncepcji natury ludzkiej. Kolokwia Psychologiczne, 7, Warszawa: Instytut Psychologii PAN, 77-106.
- Lachowicz-Tabaczek, K. (2004). Potoczne koncepcje świata i natury ludzkiej. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Levy, S.R., Stroessner, S.J., Dweck, C.S. (1998). Stereotype formation and endorsement: The role of implicit theories. Journal of Personality and Social Psychology, 74, 1421-1436.
- Nawrat, R. (1989). Manipulacja społeczną. Przegląd technik i wybranych wyników badań. Przegląd Psychologiczny, 32, 125-154.
- O'Keefe, D.J. i Figge, M. (1997). A guilt-based explanation of the door-in-the-face influence strategy. Human Communication, 24, 64-81.
- Patch, M.E. (1986). The role of source legitimacy in sequential request strategies of compliance. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 199-205.
- Patch, M.E. (1988). Differential perception of source legitimacy in sequential request strategies. The Journal of Social Psychology, 128, 817-823.
- Pendleton, M.G. i Batton, C.D. (1979). Self-presentation and the door-in-the-face technique for inducing compliance, Personality and Social Psychology Bulletin, 82, 469-487.

Reeves, R.A., Baker, G.A., Boyd, J.G. i Cialdini, R.B. (1991). The door-in-the-face technique: reciprocal concessions versus self-presentation explanations. Journal of Social Behavior and Personality, 6, 545-558.

Seligman, C., Bush, M. i Kirsch, K. (1976). Relationship between compliance in the foot-in-the-door paradigm and size of first request. Journal of Personality and Social Psychology, 33, 5, 517-520.