

**Małgorzata Gamian-Wilk**

**Dolnośląska Szkoła Wyższa Edukacji TWP we Wrocławiu**

Pre-print artykułu w monografii:

Gamian-Wilk, M. (2007). Manipulacja samowiedzą osób poddawanych technice stopa w drzwiach. W: G. Habrajska, A. Otrębska (red.), *Mechanizmy perswazji i manipulacji*. (s. 49-57). Łódź: Pictor.

---

### **Manipulacja samowiedzą osób poddawanych technice „stopa w drzwiach”**

Problematyka dotycząca techniki „stopa w drzwiach” (*foot-in-the-door*) należy do klasyki badań nad wpływem społecznym. Jest najwcześniej opisaną a zarazem najszerzej zbadaną strategią, a pionierskie badania Freedmana i Frasera (1966) należą do najczęściej cytowanych. Technika, strategią czy też taktyką nazwać można wszelkie oddziaływanie, którego wynikiem jest wywołanie pożądanego zachowania. Przyjmuje się, że jest to działanie celowe, z którego podmiot, na którego się wpływa niekoniecznie zdaje sobie sprawę (Doliński, 2000). Za Dolińskim (2000, 2005) czy też Wojciszke (2002) lub Moscovici (1998) przyjąć można, że daną technikę wpływu społecznego wyodrębnić można ze względu na istotę zabiegu jako oddzielny byt pojęciowy, charakteryzujący się czynnikami modyfikującymi oraz mediatorami.

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”, 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.

Badania nad sekwencyjnymi technikami wpływu społecznego zapoczątkowali Freedman i Fraser (1966). Autorzy poszukiwali sposobów skłaniania grup ludzi do spełniania niemałych poleceń nie wywierając na nich presji zewnętrznej. W pierwszym z dwu eksperymentów dzwoniło do gospodyń domowych, mieszkanek miasteczka Palo Alto w

Kalifornii i zwracano się do nich z prośbą o wpuszczenie do swojego domu pięciu pracowników lokalnego stowarzyszenia konsumenckiego i umożliwienie im przeprowadzenia dwugodzinnego spisu produktów gospodarstwa domowego. Zgodę na tak dużą prośbę wyraziło 22% kobiet. Badacze dla porównania wprowadzili kilka grup eksperymentalnych. W jednej z nich do losowo wybranych pań dzwoniło i kierowano prośbę o udzielenie odpowiedzi na osiem pytań dotyczących środków myjących i piorących używanych w ich domu. Po trzech dniach z tymi samymi kobietami kontaktował się ponownie ten sam eksperymentator w celu skierowania do nich prośby właściwej, którą było umożliwienie przeprowadzenia dwugodzinnego spisu artykułów domowych. Okazało się, że po takiej sekwencji rozmów telefonicznych aż 53% kobiet wcześniej proszonych o odpowiedź na kilka pytań, teraz było skłonnych do wpuszczenia grupy obcych mężczyzn do swojego domu.

Szukając wyjaśnień dla uzyskanych efektów wzrostu uległości na dość spore żądanie po uprzednim namówieniu osób do wykonania mniejszej prośby Freedman i Fraser stwierdzili, że prawdopodobnie następuje *„zmiana w emocjach dotyczących zaangażowania się lub brania udziału w jakąś czynność. 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 mu przez nieznanym, kto podejmuje działania, w które wierzy”* (Freedman i Fraser, 1966, s. 201). Chociaż słowa te stanowią czysto hipotetyczne rozważania *post hoc*, wydają się być wymowne, ponieważ de facto opisują zjawisko, które niedługo później Daryl Bem nazwał procesem autopercepcji (Bem, 1967, 1972).

Konstruując podwaliny koncepcji autopercepcji jej autor nie miał jednak na myśli wyjaśniania fenomenu „stopy w drzwiach”, ale opisanie jednego z procesów, dzięki którym ludzie poznają siebie. Pierwszy postulat tej teorii brzmi, że *„jednostka poznaje swoje postawy, emocje i inne stany wewnętrzne poprzez wnioskowanie o nich na bazie obserwacji swojego aktualnego zachowania oraz warunków, w jakich ono przebiega”* (Bem, 1972, s. 2). Szczególną uwagę zwraca Bem na samo zachowanie, ale i na kontekst, w jakim się ono pojawia. Okoliczności, dla jednostki wyraziste i oczywiste, współwystępujące z zachowaniem mogą zmieniać jego znaczenie. Jeżeli przyczyny zachowania leżą zatem w sytuacji, podmiot nie będzie wyciągać wniosków na temat swoich stanów wewnętrznych. Natomiast w przypadku braku wystarczających uzasadnień zewnętrznych zachowanie staje się źródłem diagnostycznych informacji na temat własnej osoby. Drugi postulat zakłada, że *„w warunkach, gdy wewnętrzne wskazówki są słabe, niejednoznaczne i trudne do interpretacji, jednostka znajduje się w pozycji funkcjonalnie identycznej z obserwatorem*

*zewnętrznym, który musi polegać na obserwowalnych wskazówkach wnioskując o stanach wewnętrznych jednostki”* (Bem, 1972, s. 2). We wszystkich przypadkach, gdy podmiot nie ma zaufania do odnośnego obszaru samowiedzy, inferuje dane o sobie na podstawie obserwacji własnych zachowań. Znajduje się wówczas w identycznej sytuacji, co obserwator zewnętrzny.

Proces autopercepcji, w postaci opisywanej przez Bema, jest jednorazowym, pozbawionym emocji mechanizmem inferencji o przekonaniach z zachowania jednostki. Rezultatem tego doświadczenia jest powstanie sądu odnoszącego się bezpośrednio do wykonanego działania. Zgodnie z przekonaniem Bema, będącego przedstawicielem nurtu behawiorystycznego oraz skrajnego antyintrospekcjonizmu, ludzie zazwyczaj nie mają bezpośredniego dostępu do własnych postaw, motywów, emocji czy procesów poznawczych (Bem, 1972, s. 5). Informacje o sobie są zatem często zdobywane na bazie beznamiętnej, prostej obserwacji własnej osoby, analogicznie jak się to odbywa w przypadku wnioskowania o dyspozycjach innych ludzi.

Szereg badań potwierdza słuszność założeń koncepcji autopercepcji. Valins (1966, cyt. za Taylor, 1975) dowiódł, że mężczyźni podwyższają ocenę atrakcyjności pokazywanych im na zdjęciach kobiet pod wpływem podawanej im fałszywej informacji o ich rytmie serca jako rzekomej reakcji na owe zdjęcia. Lepper, Greene i Nisbett, (1973) pokazali, zgodnie z założeniami koncepcji autoinferencji, że dzieci w sytuacji braku wzmocnienia zewnętrznego utrzymują swoje zainteresowanie rysowaniem nawet, gdy nie są o to proszone. Ponadto, okazuje się, że ludzie skłonni są zdobywać wiedzę o tym, czy są religijni (Salancik i Conway, 1975, badanie I), czy są pilnymi studentami (Salancik i Conway, 1975, badanie II) czy też czy są zwolennikami ochrony środowiska (Chaiken i Baldwin, 1981) na podstawie obserwacji własnego zachowania. Kellerman i Laird (1982) przedstawili wyniki badania wskazujące na to, że założenie okularów na czas wykonywania zadań arytmetycznych, chociaż nie polepszało wyników wykonywanego zadania, miało wpływ na ocenę rezultatów jego realizacji oraz na spostrzeganie siebie w kategoriach osoby kompetentnej i wykształconej.

Pewnych danych na temat tworzenia się sądów autopercepcyjnych po zrealizowaniu niewielkiego zadania przynoszą również badania z dziedziny zachowań prospołecznych, których autorzy obserwowali wzrost przypisywania sobie altruizmu po udzieleniu pomocy. Williamson i Clark (1989) prosili uczestników swojego badania o pomoc w pozbieraniu przypadkowo opuszczonych materiałów, po czym dziękowali im i nazywali pomocnymi. Osoby te w kwestionariuszu opisywały siebie jako bardziej pomocne w porównaniu z osobami nie spełniającymi wcześniej prośby.

Próbie sprawdzenia autopercepcyjnych zmian w „ja” w kontekście spełniania sekwencji prośb podjęli Gorassini i Olson (1995). W jednym z badań osoby po wejściu do sali w ramach prośby wstępnej sortowały materiały eksperymentatora. Zaznaczano, że jest to prośba nie związana z badaniem właściwym. W pierwszej z dwu grup eksperymentalnych po spełnieniu żądania wstępnego eksperymentator dziękował uczestnikom, w drugiej dziękował wylewnie, określał ich jako „bardzo pomocne”. Następnie w obu grupach eksperymentalnych oraz w grupie kontrolnej, w której osoby nie były proszone o spełnienie prośby wstępnej, dokonywano pomiaru samoopisu. Badani zapraszani byli do wykonania komputerowego testu osobowości składającego się z 32 przymiotników, dotyczących między innymi altruizmu i submisywności. Zadaniem uczestników było przyciśnięcie jednego z przycisków oznaczonych jako „tak” lub „nie”. Po pięciu minutach od wykonania testu zadawana była druga prośba, o poświęcenie czasu na udział w dodatkowym badaniu.

Wyniki pokazały, że osoby, które zgodziły się na spełnienie prośby wstępnej (w obu warunkach eksperymentalnych) częściej i szybciej oceniały siebie jako „pomocne” w porównaniu z grupą kontrolną. Więcej czasu na udział w dodatkowym badaniu deklarowali uczestnicy, którym wcześniej wylewnie dziękowano w porównaniu z dwoma innymi grupami badawczymi. Jednakże korelacje między przypisywaniem sobie pomocności a czasem poświęconym na dodatkowe badanie okazały się nieistotne. Zatem, osoby etykietowane oceniały siebie jako bardziej pomocne, co nie przekładało się na zachowanie.

Wyniki Gorassini’ego i Olsons, chociaż nie stanowią poparcia dla przypuszczenia, że proces autopercepcji leży u podstaw uległości na prośbę właściwą w technice „stopa w drzwiach”, dają odpowiedź na pytanie o kierunek zmian w samoopisach osób spełniających małą prośbę. W wyniku wykonania niedużego zadania osoba zaczyna spostrzegać się w kategoriach altruizmu.

Bezpośrednich pomiarów zmian samowiedzy będących konsekwencją spełnienia polecenia prostego a zarazem przyczyny udzielania zgody na żądanie trudniejsze dokonywał również Burger (Burger i Caldwell, 2003; Burger i Guadagno, 2003) próbując potwierdzić koncepcję Bema. W badaniu przeprowadzonym wraz z Caldwell uczestnicy proszeni byli początkowo o złożenie podpisu na petycji popierającej prawa bezdomnych. Badanych informowano, że petycja wysłana zostanie do odpowiedniego senatora Stanów Zjednoczonych. Po spełnieniu prośby wstępnej inny eksperymentator prosił o wypełnienie czterech kwestionariuszy osobowości, z których trzeci stanowił pomiar samoopisu. Zadaniem osób badanych było wskazanie na 7-mio stopniowych skalach stopnia, w jakim są osobami

angażującymi się w dany rodzaj zachowania. Kwestionariusz składał się z 50 stwierdzeń opisujących zachowania, tworzących trzy podskale: poświęcanie się ważnym sprawom (*volunteering*), odczuwanie współczucia wobec ludzi potrzebujących (*feeling compassion*) i dawanie wsparcia (*providing support*). Po dwu dniach dzwono do badanych, przedstawiano się w imieniu studenckiej organizacji zajmującej się rozwożeniem żywności bezdomnym żyjącym w pobliskich schroniskach i proszono o poświęcenie dwu godzin w celu sortowania i pakowania żywności dla bezdomnych.

Osoby spełniające prośbę wstępną były częściej skłonne poświęcić czas na pomoc bezdomnym w porównaniu z osobami nie proszonymi. Ponadto uczestnicy ci oceniali się wyżej na skali dawania wsparcia w porównaniu z grupą kontrolną. Stosując analizę mediacji z warunkiem eksperymentalnym jako zmienną niezależną, wynikami na skali dawania wsparcia jako zmienną mediatorem oraz poświęcaniem czasu jako zmienną zależną, wykazano, że zmiany w „ja” mediuje zachowanie. Autorzy konkludują, że proces autopercepcji jest jednym z pośredniczących w efektywności techniki „stopa w drzwiach”.

Wyniki omówionych dwu badań przeprowadzonych przez Gorassini’ego i Olsona oraz przez Burgera i współpracowników pokazują, że odmienne zmiany w samowiedzy mogą zachodzić w jednostce, która poddawana jest oddziaływaniu manipulacji sekwencją dwu namów. Gamian-Wilk (2006) przeprowadziła serię badań, które dają wgląd w proces tworzenia się sądu o sobie pod wpływem spełniania niedużej prośby. Okazuje się, że przerwa czasowa pojawiająca się między realizacją przez podmiot zadania wstępnego a usłyszeniem żądania zasadniczego jest istotnym czynnikiem modyfikującym zmiany w „ja” w procesie ulegania technice „stopa w drzwiach”. Wyniki przeprowadzonych badań pokazują, że od razu po spełnieniu niewielkiej prośby osoby badane są w małym stopniu skłonne do wyrażania zgody na kolejną, większą prośbę, a w ich samoopisach pojawiają się zmiany dotyczące czynności, w którą niedawno się zaangażowali. Świadczy to o prostej autoinferencji z bieżącego zachowania. Przeprowadzona analiza mediacji pozwoliła na jednoznaczne stwierdzenie, że w przypadku takiego opisu dotyczącego wąskich dyspozycji mamy do czynienia z powstawaniem nowych postaw na temat siebie. Ten konkretny samoopis, chwiejny w swej naturze, wpływa na udzielanie zgody na kolejną przysługę, która formułowana jest bezpośrednio po obserwacji wcześniejszego zachowania. Zmiany autoinferencyjne regulują zachowanie tylko w wąskim zakresie, zachowanie które ściśle odpowiada nowopowstałemu autowizerunkowi szczegółowemu. Co ciekawe, mechanizm przestaje działać po przerwie czasowej.

Po pewnym czasie od spełnienia małej prośby osoby badane były natomiast w większym stopniu skłonne do wyrażania zgody na kolejną, większą prośbę, a w ich samoopisach pojawiały się zmiany dotyczące nie tylko czynności, ale też określeń abstrakcyjnych związanych z altruizmem. Altruizm, który okazał się być moderatorem uległości na technikę „stopa w drzwiach” z przerwą czasową, świadczy o obecności wcześniej ukształtowanej samowiedzy, która w większym stopniu reguluje kolejne zachowanie niż dane pochodzące z obserwacji bieżącego postępowania. Osoby altruistyczne po spełnieniu prośby wstępnej i pod wpływem przerwy czasowej upewniają się w swoim samoopisie, co wpływa na większą uległość na prośbę właściwą. Natomiast, przeciwnie, samowiedza osób pierwotnie mało pomocnych pod wpływem obserwacji własnego zachowania i czasu krystalizuje się, prowadząc do odmowy na kolejną prośbę.

Opisane wyniki badań dają podstawy dla twierdzenia, że poprzez nakłonienie osoby do wykonania niewielkiego żądania manipulować można sposobem jej spostrzegania siebie, na tyle, aby będąc poproszoną o kolejną prośbę ten zmieniony autowizerunek wpływa na kolejne zachowanie, czyli na uległość wobec dość dużej namowy, która normalnie nie byłaby spełniona.

Literatura cytowana:

- Bem, D. (1972). Self-perception theory. L. Berkowitz (red.) *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, New York: Academic Press.
- Burger, J.M. i 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. i Guadagno, R.E. (2003). Self-concept clarity and the foot-in-the-door procedure. *Basic Applied Social Psychology*, 25, 79-86.
- Chaiken, S. i 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.
- 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.
- Doliński, D. (2000). *Psychologia wpływu społecznego*. Wrocław: Towarzystwo Przyjaciół Ossolineum.
- Doliński, D. (2005). *Techniki wpływu społecznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Freedman, J. i Fraser, S. (1966). Compliance without pressure: the foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195-202.
- Gamian-Wilk, M. (2006). *Zmiany w Ja jako warunek efektywności techniki stopa w drzwiach*. Niepublikowana praca doktorska. Wrocław: Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski.
- Gorassini, D.R. i Olson, J.M. (1995). Does self-perception change explain the foot-in-the-door effect? *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 91-105.
- Kellerman, L.M. i Laird, J. (1982). The effect of appearance on self-perception. *Journal of Personality*, 296-315.
- Lepper, M.R., Greene, D. i Nisbett, R.E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the "overjustification" hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 1, 129-137.
- Moscovici, S. (1998). *Psychologia społeczna w relacji ja-inni*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Nawrat, R. (1989). Manipulacja społeczna. Przegląd technik i wybranych wyników badań. *Przegląd Psychologiczny*, 32, 125-154.
- Salancik, G.R. i Conway, M. (1975). Attitude inferences from salient and relevant cognitive content about behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 829-840.
- Taylor, S.E. (1975). On inferring one's attitudes from one's behavior: some delimiting conditions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 126-131.
- Williamson, G.M. i Clark, M.S. (1989). Providing help and desired relationship type as determinants of changes in mood and self-evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 722-734.
- Wojciszke, B. (2002). *Człowiek wśród ludzi; zarys psychologii społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.