

Między młotem a kowadłem: technika karate jako narzędzie wpływu społecznego

Dariusz Doliński*
*Instytut Psychologii
Polskiej Akademii Nauk, Warszawa*

A ROCK OR A HARD PLACE:
THE KARATE TECHNIQUE AS A TOOL OF SOCIAL INFLUENCE

Abstract. Situations when the formulation of the target request is preceded by posing another request are frequently investigated by social psychologists. So far, however, increased compliance with the target request was found in the conditions where the initial request was either easier than the target request (the foot-in-the-door technique) or more difficult (the door-in-the-face technique). In the experiment presented in this article it has been shown that increased compliance with the final request can also be observed when the initial request is of more or less the same degree of difficulty as the critical request. This new compliance-gaining strategy is called the karate technique.

W wielu sytuacjach ludzie usiłują wpłynąć na innych. Może to polegać na wywieraniu bezpośredniego nacisku lub też odbywać się bez widocznej presji. Uległość bez przymusu jest zjawiskiem dość intensywnie badanym przez psychologów od czasu eksperymentów przeprowadzonych przez Freedmana i Fräsera (1966). Badacze ci postawili hipotezę, że jeśli człowiek zgodzi się spełnić

* Adres do korespondencji: Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Wydział Zamiejscowy we Wrocławiu, ul. Grunwaldzka 98, 50-357 Wrocław; e-mail: dariusz.dolinski@swps.edu.pl

łatwą prośbę, będzie potem bardziej skłonny do spełniania prośby trudniejszej. W ich eksperymencie osoby, które na prośbę eksperymentatora podpisywały petycję na rzecz utrzymania Kalifornii w czystości lub wprowadzenia przepisów zwiększających bezpieczeństwo na drodze albo też nalepiały w oknie swego domu małą nalepkę zachęcającą do takich działań, były następnie bardziej skłonne zgodzić się na zainstalowanie przed swoim domem wielkiego, brzydkiego billboardu z napisem „Jedź ostrożnie”. Technikę polegającą na skłonieniu osoby do spełnienia łatwej prośby, a dopiero potem przedstawieniu jej prośby właściwej Freedman i Fraser nazywają „stopa w drzwiach” (*foot-in-the-door*). Choć od wielu lat toczy się spór o mechanizm psychologiczny leżący u podłoża skuteczności tej techniki, większość danych empirycznych zdaje się wskazywać na autopercepcję (zob. Bem, 1972). Przy spełnianiu pierwszej prośby człowiek nie widzi wyrazistych przyczyn zewnętrznych (np. w postaci jednoznacznego nakazu czy wysokiej nagrody materialnej), które by to jego działanie uzasadniały. Dochodzi zatem do wniosku, że przyczyna tkwi w nim – w jego postawach, wartościach czy przekonaniach. Treść drugiej prośby, pojawiającej się po spełnieniu pierwszej i wspomnianym już akcie autopercepcji, okazuje się zgodna z tym nowym wizerunkiem samego siebie. Nic więc dziwnego, że rosną szanse na jej spełnienie.

Nieco inaczej mechanizm leżący u podłoża tej techniki widzi Cialdini (2001; Cialdini, Trost, Newsom, 1995). Przyjmuje mianowicie założenie, że ponieważ ludzie cenią sobie zgodność własnych postaw z własnymi zachowaniami i konsekwencję we własnych reakcjach, człowiek, który spełnia pierwszą prośbę jest następnie motywowany do konsekwentnego spełniania próśb podobnych do niej. W istocie jest to więc interpretacja niezwykle podobna do tej, która odwołuje się do mechanizmu autopercepcji.

Kilka lat po wspomnianych eksperymentach Freedmana i Frasera (1966), Cialdini i jego współpracownicy (1975) przedstawili inną technikę wpływu społecznego, którą nazwali *door in the face*, a którą w literaturze polskojęzycznej – dla uniknięcia niepożądanych skojarzeń z agresją – określamy jako technikę „drzwi zatrzaśniętych przed nosem”. Zgodnie z nią, aby skłonić kogoś do spełnienia dość trudnej prośby, korzystnie jest najpierw poprosić o spełnienie prośby bardzo trudnej. Ta bardzo trudna prośba niemal na pewno będzie przez niego odrzucona. Rosną jednak szanse, że spełni on następnie prośbę właściwą, łatwiejszą od tej, której spełnienia odmówił.

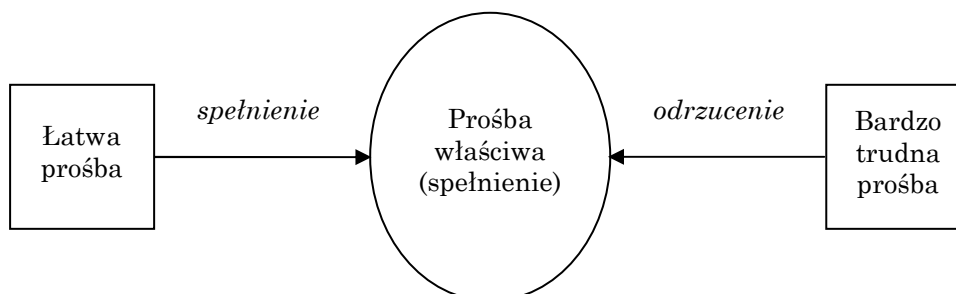
W jednym z badań testujących skuteczność takiego oddziaływania eksperymentator przedstawiał się jako pracownik instytucji zajmującej się nieletnimi przestępcami i prosił osobę badaną o włączenie się do współpracy. W grupie kontrolnej proszono o odbycie dwugodzinnej wycieczki do zoo z grupą młodych ludzi, którzy weszli w konflikt z prawem. W grupie eksperymentalnej najpierw formułowano prośbę bardzo trudną: proponowano przyjęcie na siebie roli opiekuna i doradcy młodocianych przestępców. Wymagałoby to stałej aktywności przez dwie godziny tygodniowo na przestrzeni najbliższych dwóch lat. Znaczna większość badanych odmawiała spełnienia tej prośby. Gdy jednak następnie proponowano im aktywność jednorazową – zabranie młodo-

cianych przestępców do zoo – zgodę na to wyrażało zdecydowanie więcej osób niż w grupie kontrolnej.

Także w przypadku techniki „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” toczy się spór o mechanizm psychologiczny leżący u podłoża jej skuteczności. Najczęściej przywoływanym w literaturze przedmiotu tego typu mechanizmem jest bez wątpienia reguła wzajemności, do której odwoływali się już Cialdini i jego współpracownicy (tamże). Reguła ta zakłada, że ludzie odczuwają potrzebę odwzajemniania wszelkich korzyści i uprzejmości, których doświadczają od innych. Wysyłamy więc kartki bożonarodzeniowe tym, od których sami je otrzymujemy, czy staramy się pamiętać o urodzinach tych osób, które składają nam życzenia, gdy my mamy urodziny. W przypadku techniki drzwi zatrzaśniętych przed nosem, osoba, która formułuje drugą prośbę, po odrzuceniu przez indagowanego pierwszej prośby, wyraźnie redukuje swoje oczekiwania czy wymagania. Druga prośba jest bowiem łatwiejsza od pierwszej. Działanie tej osoby można zatem traktować jako ustępstwo. Zgodnie z regułą wzajemności, teraz osoba, która odrzuciła pierwotną prośbę, powinna uczynić ustępstwo i zgodzić się na spełnienie łatwiejszej, kolejnej prośby. Reguła wzajemności konkretyzuje się tu więc w formie zasady „ustępstwo za ustępstwo”.

O’Keefe i Figge (1997) zwracają jednak uwagę, że technika „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” traci swą skuteczność w warunkach, w których finalna prośba następuje nie bezpośrednio po tym, gdy dana osoba odmawia spełnienia pierwszej prośby, ale dopiero po pewnym czasie. Ponieważ ludzie skłonni są odwzajemniać to, co dostają od innych nawet po wielu latach, ich zdaniem interpretacja zaproponowana przez Cialdiniego i jego współpracowników nie jest trafna. O’Keefe i Figge proponują dla niej alternatywę w postaci poczucia winy. Odmowa spełnienia pierwszej prośby rodzi tę właśnie nieprzyjemną emocję, a zgoda na spełnienie prośby łatwiejszej pozwala pozbyć się poczucia winy. Ponieważ intensywność emocji winy zmniejsza się wraz z upływem czasu, to nic dziwnego, że odroczenie sformułowania finalnej prośby obniża skuteczność techniki.

Warto zauważyć, że obie wspomniane wyżej strategie łączy to, że mamy w nich do czynienia z następstwem prośb. Sprawia to, że techniki te określa się w literaturze przedmiotu wspólnym mianem technik sekwencyjnych lub wielokrotnych. O ile przy tym w technice „stopa w drzwiach” pierwsza, wstępna prośba jest łatwiejsza od prośby docelowej, to w technice „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” jest ona wyraźnie trudniejsza. Oznacza to, że techniki te są symetryczne względem siebie w tym sensie, że aby zwiększyć szanse na spełnienie przez osobę jakiejś prośby, można albo najpierw przedstawić jej prośbę łatwiejszą, którą najprawdopodobniej zechce ona spełnić, albo też prośbę wyraźnie trudniejszą, którą najprawdopodobniej ona odrzuci (zob. np. Doliński, 2005). Istotą tej symetrii przedstawia rysunek 1.



Rysunek 1. Symetria technik „stopa w drzwiach” (sekwencja: prośba łatwa – prośba właściwa) i „drzwi zatrzaśnięte przed nosem” (sekwencja: prośba bardzo trudna – prośba właściwa)

W obu wspomnianych technikach dwie kolejne prośby różnią się stopniem trudności. Można wszakże zadać sobie pytanie, czy skuteczna byłaby taka technika, w której obie prośby miałyby bardzo podobny stopień trudności. Jest rzeczą oczywistą, że człowiek, którego poprosimy o spełnienie pierwszej prośby, ma dwie możliwości: albo ją spełni, albo też ją odrzuci. Rozważmy teoretyczne konsekwencje obu tych przypadków.

Jeśli spełni pierwszą prośbę, to – na zasadzie autopercepcji – powinien dojść do wniosku, że jest „człowiekiem, spełniającym prośby tego typu”, a w konsekwencji – powinien też być bardziej skłonny do spełnienia prośby kolejnej, mającej zbliżony poziom trudności. Podobnie przy założeniu, że mechanizmem odpowiedzialnym za skuteczność techniki „stopa w drzwiach” jest potrzeba konsekwencji; jeśli spełnił pierwszą prośbę, to powinien być motywowany do spełnienia kolejnej, podobnej do niej. Warto zauważyć, że w interesującym nas tu przypadku podobieństwo to dotyczy nie tylko charakteru samej prośby, ale i jej trudności. Tym bardziej więc należy spodziewać się w takich warunkach skłonności do wyrażania zgody na spełnienie finalnej prośby.

Warto dodać, że w dotychczasowych badaniach nad determinantami skuteczności techniki „stopa w drzwiach” relatywnie wysoka trudność pierwszej prośby nie obniżała skuteczności techniki¹. Przesłanki natury empirycznej

¹ Wielkość pierwszej prośby jest jednym z czynników, które stosunkowo często uwzględniano w badaniach nad determinantami efektywności techniki „stopa w drzwiach”. Z perspektywy autopercepcji oczekiwać można, że im poważniejsza jest pierwsza (wstępna) prośba, tym zmiany w spostrzeganiu siebie u poddanego oddziaływaniu podmiotu wyraźniejsze, a w konsekwencji jego skłonność do spełniania kolejnej prośby większa. Z drugiej wszakże strony, im trudniejsza jest pierwsza prośba, tym mniej osób godzi się ją spełniać. Ponieważ kryterium efektywności techniki oparte jest na proporcji liczby osób, które spełniają drugą prośbę, do liczby wszystkich osób, wobec których sformułowano prośbę pierwszą, wysoka trudność pierwszej prośby wpływa negatywnie na skuteczność omawianej tu techniki. Mamy więc taką sytuację, że rosnąca trudność pierwszej prośby powoduje, że maleje odsetek tych, którzy ją spełniają, ale jednocześnie rosną szanse na to, że jej spełnienie skłoni badanych do pozytywnej reakcji na prośbę kolejną. W takim kontekście

także zatem pozwalają przypuszczać, że i przy zbliżonym stopniu trudności obu próśb większość tych osób, które spełniają pierwszą prośbę, spełnią i drugą prośbę.

Co zaś będzie, jeśli człowiek odrzuci pierwszą prośbę? Otóż w takiej sytuacji, może on potraktować prośbę kolejną jako wyraz ustępstwa ze strony proszącego. W takim zaś przypadku powinien wspomnianą drugą prośbę spełnić! Trzeba przy tym podkreślić, że aby tak się stało, owa druga prośba musi różnić się swoim charakterem od prośby wstępnej. Jeśli bowiem druga prośba polegać będzie jedynie na niewielkiej modyfikacji prośby pierwotnej, to osoba nie będzie interpretowała jej w kategoriach ustępstwa czynionego przez proszącego, lecz w kategoriach ponawiania przez niego prośby czy też nalegania.

Dobłą ilustracją tej prawidłowości jest eksperyment Cialdiniego i jego współpracowników (1975, eksp. 3) W jednym z warunków tego badania przedstawiano jego uczestnikom sekwencję dwóch próśb o analogicznym stopniu trudności. Najpierw proszono ich o pójście z młodzieżą na 2-godzinny wycieczkę do miejskiego muzeum, a następnie o pójście na 2-godzinny wycieczkę do miejskiego zoo. Badaczom chodziło o sprawdzenie, czy efekt „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” nie jest w istocie wynikiem tego, że proszący powtarza prośbę kierowaną do swego rozmówcy (a tym samym wywiera presję czy też sygnalizuje, że bardzo mu na spełnieniu prośby zależy). Okazało się, że samo powtórzenie prośby w nieco zmodyfikowanej formie nie wystarczało dla zwiększenia szans na akceptację przez badanych drugiej (finalnej) prośby². Spośród 16 osób, które odrzuciły prośbę wstępną, tylko jedna zaakceptowała tę drugą. Istotą techniki „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” jest więc redukcja stopnia trudności drugiej prośby.

Warto jednak zauważyć, że w wielu sytuacjach społecznych nie można jednoznacznie orzec, czy druga prośba jest czy też nie jest łatwiejsza od pierwszej. Jest rzeczą oczywistą, że jeśli ktoś odrzuca prośbę o wypełnienie kwestionariusza składającego się z 500 pytań, a potem słyszy prośbę o wypełnienie kwestionariusza, który składa się z 50 pytań, to – bez względu na to, czy wyrazi na to zgodę czy nie – wie, że druga prośba jest łatwiejsza do spełnienia niż pierwsza. Podobnie ktoś, kto odrzuca prośbę o pożyczanie 500 złotych, a potem słyszy prośbę o pożyczanie 50 złotych będzie wiedział, że druga prośba jest łatwiejsza od pierwszej. Co jednak się stanie, jeśli pierwsza prośba będzie dotyczyła np. zgody na wypełnienie długiego kwestionariusza, a druga – zgody na mniej więcej godzinny rozmowę *face to face* na temat sensu studiowania filologii klasycznej? Czy ta druga aktywność będzie tak samo czy mniej czasochłonna, jak wypełnienie 500-itemowego kwestionariusza? Która z tych ak-

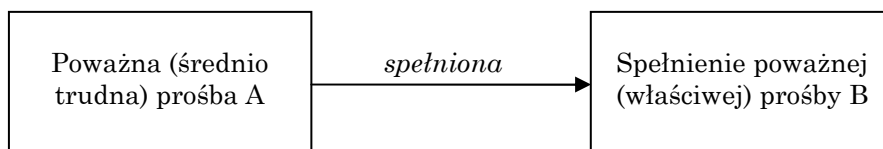
trudno uznać za zaskakujące wyniki metaanaliz pokazujące, że czynnik wielkości pierwszej prośby ma bardzo niewielki (jeśli nie żaden) wpływ na skuteczność analizowanej tu techniki (Beaman i in., 1983; Burger, 1999; Fern i in., 1986).

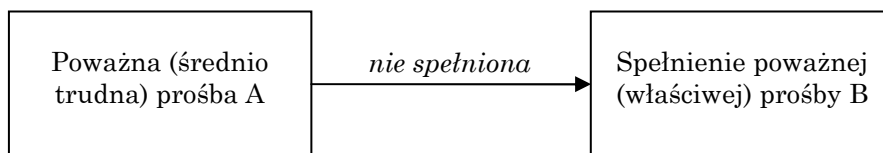
²Trzeba tu podkreślić, że z 24 osób badanych w tych warunkach 8 zgodziło się na wycieczkę do muzeum, a następnie – z tych ośmiu – 7 na pójście do zoo. Warto zauważyć, że jest to wynik zgodny z wcześniej prezentowanym tu założeniem, że jeśli ktoś spełni jakąś prośbę, to prawdopodobnie spełni potem także kolejną prośbę o analogicznym stopniu trudności.

tywności jest bardziej męcząca? A która ciekawsza intelektualnie? Te i inne pytania, na które trudno znaleźć jednoznaczną odpowiedź, mogą sprawić, że przynajmniej w pewnych przypadkach indagowana osoba może potraktować drugą prośbę jako ustępstwo proszącego (który nie nalega wszak na spełnienie pierwszej prośby). Interpretowaniu tej sytuacji w kategoriach ustępstwa proszącego może sprzyjać fakt, że – jak się wydaje – w realnych sytuacjach społecznych praktycy wpływu społecznego stosują (zazwyczaj intuicyjnie) klasyczną wersję techniki „drzwi zatrzaśniętych przed nosem”. Formułują trudną do spełnienia prośbę, z góry licząc się z tym, że nie zostanie ona zaakceptowana, a po usłyszeniu odmowy przedstawiają prośbę wyraźnie łatwiejszą. Jeśli więc badany odrzucił pierwszą prośbę, a teraz słyszy inną, kolejną, to – w warunkach niemożności łatwego oszacowania jej rzeczywistej trudności – może uznać ją za łatwiejszą od pierwszej. Z jego dotychczasowych doświadczeń wynika bowiem, że owa druga prośba jest zazwyczaj łatwiejsza od poprzedniej. Inaczej mówiąc, badany może tu stosować heurystykę: „skoro on przedstawia mi teraz zupełnie inną prośbę, to musi być ona łatwiejsza od tej, którą przed chwilą odrzuciłem”.

A zatem, sekwencja dwóch próśb o podobnym stopniu trudności może sprawić, że bez względu na to, czy badana osoba pierwszą z nich zaakceptuje czy też nie, będzie bardziej skłonna do zaakceptowania drugiej. Jeśli bowiem spełni pierwszą, to zacznie być realizowany scenariusz przewidziany przez technikę „stopy w drzwiach” (zgodziłam się spełnić pierwszą prośbę, powinienam zgodzić się na spełnienie drugiej), a jeśli odmówi spełnienia pierwszej, to będziemy mieli do czynienia ze scenariuszem, przewidzianym przez technikę „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” (skoro odmówiłam spełnienia tej pierwszej prośby, to teraz nie powinienam odmówić spełnienia drugiej).

Technika oparta na sekwencji dwóch próśb o podobnym stopniu trudności składa się z dwóch ścieżek. Indagowany podmiot, nie zdając sobie z tego oczywiście sprawy, wkracza na jedną z nich po tym, gdy podejmuje decyzję co do akceptacji pierwszej prośby. Człowiek, który spełnia pierwszą prośbę, trafia do ścieżki „stopa w drzwiach”, a ten, kto odmawia spełnienia pierwszej prośby – do ścieżki „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”. W walce *karate* można przeciwnika uderzać zarówno rękami, jak i nogami. Jeśli zdoła on uniknąć ciosu ręką, może wystawić się na cios nogą, i odwrotnie. W przypadku analizowanej tu techniki sytuacja jest podobna. Bez względu na to, jak podmiot zachowa się wtedy, gdy jest proszony o spełnienie pierwszej prośby, stanie się bardziej podatny na sugestię o spełnienie prośby kolejnej. Dlatego właśnie proponuję dla niej nazwę „karate”. Istotę tej techniki przedstawia rysunek 2.





Rysunek 2. Istota techniki „karate”

Stopień trudności prośby utożsamiany jest w literaturze przedmiotu z odsetkiem osób, które spełniają określoną prośbę w warunkach kontrolnych (tj. w takich, w których formułowana jest ona bezpośrednio). O ile w badaniach nad techniką „stopy w drzwiach” pierwsza prośba jest zazwyczaj łatwa, tj. spełniana przez wszystkich lub prawie wszystkich (np. Burger, Caldwell, 2003; Dillard, 1991; Pilner i in., 1974), to w badaniach nad techniką „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” jest ona trudna, tj. (prawie) nikt nie godzi się jej spełnić (np. Abrahams, Bell, 1994; Cann, Sherman, Elkes, 1975; Cialdini i in., 1975).

Jak już wspomniałem, w technice „karate” zarówno pierwsza, jak i druga prośba powinny być jednakowo trudne. Nie można przy tym apriorycznie przesądzić wymaganego stopnia ich trudności. Jeśli założymy np., że będą to prośby spełniane w warunkach kontrolnych przez ok. 80% ludzi, to można przyjąć, że jeśli zaprezentujemy je sekwencyjnie, to ok. 80% naszych badanych trafi do ścieżki „stopa w drzwiach”, a jedynie pozostałych 20% do ścieżki „drzwi zatrzaśnięte przed nosem”. Jeśli zaś prośby będą trudne i w warunkach kontrolnych spełniać je będzie tylko ok. 20% ludzi, to do ścieżki stopy w drzwiach trafi właśnie taki odsetek, a pozostali (tj. ok. 80% badanych) znajdą się w ścieżce drzwi zatrzaśniętych przed nosem. Sekwencja dwóch (jednakowo) łatwych próśb sprawia więc, że w technice karate dominująca staje się ścieżka „stopy w drzwiach”, a sekwencja dwóch (jednakowo) trudnych próśb, że dominuje w niej ścieżka „drzwi zatrzaśniętych przed nosem”. Jedyne w przypadku, gdy zastosujemy sekwencję dwóch próśb o średnim stopniu trudności (a więc takich, które w warunkach kontrolnych spełniane są przez około połowę osób badanych), stworzymy warunki, w których podobne liczebnie grupy osób trafią do każdej z dwóch ścieżek. Wydaje się więc, że badania nad skutecznością techniki „karate” należy zacząć od zastosowania sekwencji dwóch próśb o średnim stopniu trudności. Jeśli przyjmiemy przy tym, że będzie to sekwencja: prośba A (jej przyjęcie vs odrzucenie przez indagowany podmiot) – prośba B, to technikę będzie można uznać za skuteczną, jeśli prośba B będzie w tych warunkach spełniana częściej niż w warunkach kontrolnych, w których prośbę B formułuje się od razu. Oczywiście, ponieważ prośba A jest równie trudna (czy też, jak kto woli, równie łatwa) jak prośba B, równie dobrze można testować skuteczność omawianej tu techniki, stosując sekwencję: prośba B (jej przyjęcie vs. odrzucenie przez indagowany podmiot) – prośba

A i porównując odsetek osób spełniających prośbę A z odsetkiem osób, które spełniają ją, gdy formułowana jest bezpośrednio. Ponieważ nie ma żadnych podstaw do uznania, że – z metodologicznego punktu widzenia – sekwencja A-B jest lepsza czy też gorsza od sekwencji B-A, najbardziej odpowiednim wyjściem z sytuacji wydaje się zrealizowanie takiego eksperymentu, w którym znajdą się dwa warunki, a w obu z nich badanym będzie się składać kolejno dwie prośby. W grupie pierwszej badani będą najpierw proszeni o spełnienie prośby A, a następnie – bez względu na ich decyzje – o spełnienie prośby B, zaś w grupie drugiej – najpierw będą proszeni o spełnienie prośby B, a potem o spełnienie prośby A. Częstość uległości badanych z grupy pierwszej wobec finalnej prośby B będzie porównywana z uległością badanych z grupy drugiej wobec tej samej prośby. (W grupie drugiej jest ona bowiem formułowana na wstępie). Częstość uległości badanych z grupy drugiej wobec finalnej prośby A będzie natomiast porównywana z uległością badanych z grupy pierwszej wobec tej samej prośby. (W grupie pierwszej jest ona bowiem składana badanym na początku).

Na takim właśnie schemacie eksperymentalnym oparte było badanie przedstawiane w tym artykule.

EKSPERYMENT

Idea badania

Badani odwiedzani byli w swoich domach przez 22- lub 23-letniego mężczyznę, przedstawiającego się jako student geografii. Prosił on o pomoc w badaniach do swojej pracy magisterskiej. W połowie warunków miała ona polegać na codziennym odczytywaniu temperatury, a w połowie na kilkakrotnym odczytywaniu ciśnienia atmosferycznego w ciągu jednego dnia. Bez względu na to, czy osoba badana godziła się spełnić pierwszą prośbę, bezpośrednio po jej decyzji przedstawiano prośbę kolejną – o odczytywanie ciśnienia atmosferycznego w pierwszym warunku, a o odczytywanie temperatury – w drugim.

Procedura

Ponieważ założono, że obie prośby stosowane w badaniu nad techniką „karate” powinny być średnio trudne (tzn. spełniane mniej więcej przez co drugiego badanego), w pilotażu próbowano oszacować, jakiego rodzaju prośby spełniają taki warunek. W wyniku tych wstępnych badań wybrano do eksperymentu właściwego prośby kierowane do właścicieli domów o dokonywanie pomiarów parametrów meteorologicznych, składane przez rzekomego studenta geografii.

Eksperyment prowadzony był przez dwóch młodych, nie znających hipotez, mężczyzn – 22- i 23-letniego. Każdy z nich odwiedzał mieszkańców willowych dzielnic Wrocławia i przedstawiał się jako student geografii, prosząc rozmówcę o pomoc w realizowanych przez siebie badaniach do pracy magisterskiej.

Dzień dobry. Jestem studentem geografii i prowadzę badania do swojej pracy magisterskiej. Bardzo byłbym wdzięczny za udzielenie mi w nich pomocy. Chodzi o to, że interesują mnie drobne różnice w parametrach związanych z pogodą, jakie występują pomiędzy poszczególnymi dzielnicami Wrocławia.

W połowie przypadków eksperymentator wyjmował w tym momencie z torby małe czarne pudełeczko o wymiarach około 7 x 10 cm, które miało ekran i gumową przyssawkę. Na górze pudełeczka znajdował się zielony przycisk.

Eksperymentator pokazywał je badanemu i kontynuował:

Bardzo Pana/Panią proszę o zamocowanie tego małego urządzenia na oknie (od zewnętrznej strony) oraz odczytywanie i zapisywanie temperatury wyświetlanej na ekranie urządzenia codziennie przez kolejnych pięć dni. Temperaturę będzie można wyświetlić na ekranie po wciśnięciu zielonego przycisku. Chodzi o to, by przez kolejnych pięć dni każdego ranka lub przedpołudnia po prostu wcisnąć ten przycisk, zerknąć na wyświetlacz urządzenia i zapisać na kartce dokonany odczyt temperatury powietrza oraz godzinę pomiaru. Może to Pan/Pani robić o dowolnej i niekoniecznie każdego dnia tej samej porze, byle było to między piątą rano a jedenastą rano.

Bez względu na to, czy osoba badana wyrażała zgodę na odnotowywanie przez pięć dni dokonywanych pomiarów, eksperymentator składał kolejną prośbę. Pokazywał pudełko podobne do budzika i mówił:

Bardzo dziękuję, ale [lub: Rozumiem, ale w takim razie] mam jeszcze inną prośbę – o dokonywanie [także] pomiarów ciśnienia. Urządzenie to należy postawić na parapecie wewnątrz pomieszczenia. Bardzo Pana/Panią proszę o dokonywanie tych pomiarów w poniedziałek lub wtorek 4-krotnie, co godzinę. Na przykład, można wybrać poniedziałek i dokonywać odczytu o 7, 8, 9 i 10 wieczorem. Oczywiście może to Pan/Pani robić o dowolnych porach, byle było to między piętnastą po południu a przed północą³.

W drugiej połowie przypadków eksperymentator najpierw formułował prośbę o mierzenie ciśnienia atmosferycznego, a następnie o mierzenie temperatury.

Bez względu na to, czy osoba badana wyrażała zgodę na spisywanie drugiego z parametrów, czy nie, eksperymentator dziękował jej za poświęcenie czasu i wyjaśniał, że rzeczywiście jest studentem, ale jego badanie dotyczy tego, czy ludzie skłonni są spełniać tego rodzaju prośby.

Eksperymentator notował plec swojego rozmówcy oraz to, czy zgodził się on na spełnienie każdej z obu prośb. Każdy z eksperymentatorów naprzemiennie prosił swoich rozmówców albo najpierw o dokonywanie pomiarów ciśnienia atmosferycznego, a potem temperatury, albo też odwrotnie. Każdy z nich odbył po 100 rozmów.

Rezultaty

³ W badaniu pilotażowym 46% badanych godziło się na dokonywanie pomiarów ciśnienia atmosferycznego, a 54% na dokonywanie pomiarów temperatury.

Wstępne analizy wykazały, że na zgodę badanych na spełnianie próśb nie wpływa ani osoba eksperymentatora, ani płeć osób badanych. Wyniki tego eksperymentu przedstawia tabela.

$N = 100$	<i>Temperatura</i> tak: 52 nie: 48	<i>Ciśnienie</i> tak: 66 nie: 34	<i>Ścieżki</i> 48/52 ze „stopy” 18/48 z „drzwi”
$N = 100$	<i>Ciśnienie</i> tak: 49 nie: 51	<i>Temperatura</i> tak: 65 nie: 35	<i>Ścieżki</i> 43/49 ze „stopy” 22/51 z „drzwi”

Technika „karate” okazała się skuteczna. O ile w warunkach kontrolnych zgodę na mierzenie ciśnienia atmosferycznego wyraziło 49 osób, to wtedy, gdy prośba poprzedzana była prośbą o mierzenie temperatury, wskaźnik ten rósł do 66 osób [$X^2_{(1)} = 5,91$; $p < 0,015$; $ES = 0,349$]⁴. Pomoc w mierzeniu temperatury w warunkach kontrolnych wyraziły natomiast 52 osoby, a w warunkach eksperymentalnych 65 osób [$X^2_{(1)} = 5,88$; $p < 0,0153$; $ES = 0,348$].

Warto jednak zauważyć, że wzrost uległości w warunkach eksperymentalnych osiągnięty jest głównie dzięki temu, że osoby, które godziły się spełnić pierwszą prośbę, zachowywały się konsekwentnie i wyrażały na ogół także zgodę na spełnienie prośby kolejnej. Spośród 52 osób, które wstępnie zgodziły się mierzyć temperaturę, aż 48 wyraziło także zgodę na mierzenie ciśnienia. Spośród 48, które na mierzenie temperatury zgody nie wyraziły, jedynie 18 zgodziło się mierzyć ciśnienie. Podobny układ wyników mamy w odniesieniu do pozostałych 100 badanych. Spośród 49 osób, które wstępnie zgodziły się mierzyć ciśnienie atmosferyczne, aż 43 wyraziły zgodę na dokonywanie pomiarów temperatury. Spośród 51 osób, które nie zgodziły się spełnić pierwszej prośby, jedynie 22 zdecydowały się odczytywać wskaźniki termometru. Można więc powiedzieć, że spośród dwóch ścieżek uległości zakładanych w technice „karate” zdecydowanie efektywniejsza okazała się ta, która związana jest ze „stopą w drzwiach” (w pierwszym przypadku $X^2_{(1)} = 33,41$; $p < 0,0001$; $ES = 1,417$, a w drugim: $X^2_{(1)} = 21,87$; $p < 0,0001$; $ES = 1,058$).

DYSKUSJA

Przeprowadzony eksperyment naturalny wykazał skuteczność techniki „karate”. Okazało się, że jeśli przedstawia się sekwencję dwóch próśb o bardzo podobnym stopniu trudności, to druga z tych próśb jest spełniana częściej niż

⁴ Siła efektu była określana na podstawie parametru f_i , zgodnie z sugestią Lipseya (1990).

warunkach, w których prezentuje się ją bezpośrednio. Niemal wszyscy, którzy zgodzili się spełnić pierwszą prośbę rzekomego studenta geografii o pomoc w pomiarach pewnych parametrów związanych z pogodą, godzili się następnie pomóc mu w innych pomiarach. Ponieważ na spełnienie drugiej prośby godziła się także część tych osób, które nie spełniły pierwszej (37,5% w jednym warunku i 43% w drugim), uczyniło to technikę „karate” efektywną. Technika ta składa się z dwóch ścieżek. Osoba poddawana jej oddziaływaniu „wkracza” na jedną z nich, spełniając pierwszą prośbę lub odmawiając jej spełnienia. W przeprowadzonym badaniu ścieżka „stopa w drzwiach” okazała się wyraźnie bardziej efektywna niż ścieżka „drzwi zatrzaśniętych przed nosem”. Całkowicie nieuprawnione byłoby jednak twierdzenie, że eksperyment ten wykazał efektywność techniki „stopa w drzwiach”, a nieefektywność techniki „drzwi zatrzaśniętych przed nosem” w warunkach, w których obie sekwencyjnie sformułowane prośby mają zbliżony stopień trudności. Technika „karate” może być bowiem z samej swej istoty efektywna tylko i wyłącznie wtedy, gdy drugą prośbę spełnia część tych osób, które wcześniej spełniły prośbę pierwszą, i część tych, które odmówiły jej spełnienia. Odsetek osób spełniających tę prośbę, która w sekwencji pojawia się jako druga, musi być przy tym większy od odsetka osób spełniających taką samą prośbę w warunkach kontrolnych (tj. wtedy, gdy pojawia się ona jako pierwsza).

Choć w przedstawionym badaniu udało się wykazać efektywność techniki „karate”, trzeba zwrócić uwagę na fakt, że badani, którzy zgadzali się w nim spełnić pierwszą ze składanych im prośb, w rzeczywistości nie spełniali jej, a jedynie deklarowali gotowość zrobienia tego. Pojawia się pytanie, czy analogiczne rezultaty uzyskalibyśmy, gdyby osoby badane rzeczywiście spełniały pierwszą z prośb. Odpowiedzi na to pytanie dostarczyć mogą tylko przyszłe eksperymenty.

BIBLIOGRAFIA

- Abrahams, M. F., Bell, R. A. (1994). Encouraging charitable contributions: An examination of three models of door-in-the-face compliance. *Communication Research*, 21, 131-151.
- 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. J. (1972). Self-perception theory. [W:] L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 6, s. 1-62). New York: Academic Press.
- 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 and Applied Social Psychology*, 25, 235-241.

- Cann, A., Sherman, S. J., Elkes, R. (1975). Effects of initial request size and timing of a second request on compliance: The foot in the door and the door in the face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 774-782.
- Cialdini, R. B. (2001). *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- 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.
- Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., 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.
- Dillard, J. P. (1991). The current status of research on sequential-request compliance techniques. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 283-288.
- Doliński, D. (2005). *Techniki wpływu społecznego*. Warszawa: Scholar.
- Fern, E. F., Monroe, K. B., Avila, R. A. (1986). Effectiveness of multiple request strategies: A synthesis of research results. *Journal of Marketing Research*, 23, 144-152.
- Freedman, J. L., Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195-202.
- Lipsey, M. (1990). *Design sensitivity: Statistical power for experimental research*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- O'Keefe, D. J., Figge, M. (1997). A guilt-based explanation of the door-in-the-face influence strategy. *Human Communication Research*, 24, 64-81.
- Pilner, P., Hart, H., Kohl, J., Saari, D. (1974). Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 627-639.
- 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.