

Stopa w drzwiach: Wpływ wielkości pierwszej prośby na percepcję wielkości prośby właściwej

Jarosław Kulbat*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Opolski, Opole

A FOOT-IN-THE-DOOR: THE EFFECTS OF INITIAL REQUEST SCOPE ON THE PERCEIVED MAGNITUDE OF A SUBSEQUENT REQUEST

In two field experiments, the relation between the scope of the initial request and the perceived magnitude of the second request in the foot-in-the-door paradigm was examined. Two factors, the scope of the first request and the magnitude of the second request, were included in the factorial design. A subjective estimation of the perceived scope of the second request made by Ss was the dependent measure. The scope of the first request was expected to influence the estimate of the magnitude of subsequent requests. Contrary to these predictions, however, the results showed that compliance to the initial request did not influence the perception of the subsequent request scope. The interpretations of these findings and implications for sequential-request strategies are discussed.

Badacze wpływu społecznego od wielu lat wytrwale poszukują strategii zwiększających ofiarności ludzi. Dzięki tym badaniom poznaliśmy wiele technik przezwyciężania ludzkiej apatii i niechęci do dzielenia się dostępnymi zasobami (Doliński, 2000a). I choć nasza wiedza na temat mechanizmów psychologicznych odpowiedzialnych za skuteczność tego typu oddziaływań jest spora, to wiele kwestii wciąż pozostaje niejasnych (Dillard, 1991; Doliński, 2000a). Niniejsze opracowanie stanowi próbę udzielenia odpowiedzi na pytania dotyczące wpływu wielkości pierwszej prośby na percepcję wielkości prośby właściwej w kontekście sekwencyjnej techniki manipulacji społecznej nazywanej „stopa w drzwiach” (*foot-in-the-door*).

Badania nad efektem „stopy w drzwiach” zapoczątkowali Jonathan Freedman i Scott Fraser (1966). Opisali oni i zbadali eksperymentalnie technikę zwiększania uległości polegającą na poprzedzaniu prośby właściwej, której spełnienie jest rzeczywistym celem manipulacji, prośbą od niej mniejszą. Zgodnie z oryginalną propozycją autorów (Freedman i Fraser, 1966), po spełnieniu małej prośby, człowiek zaczyna postrzegać siebie jako

rodzaj osoby, która spełnia prośby obcych ludzi. To spostrzeżenie wpływa na zwiększenie gotowości do spełnienia kolejnej prośby.

Wzrost zainteresowania badaczy wpływu społecznego techniką „stopy w drzwiach” przypadł na początek lat siedemdziesiątych. Wtedy to właśnie zaczęły pojawiać się wyniki badań wskazujące na to, że model autopercepcji (Bem, 1967, 1972) daje podstawy teoretyczne pozwalające powiązać ze sobą spełnienie pierwszej prośby i wzrost uległości wobec kolejnej, większej prośby (Beaman i in., 1974; Pliner i in., 1974; Snyder i Cunningham, 1975). W historii badań nad skutecznością „stopy w drzwiach” podejście odwołujące się do autopercepcji jest bez wątpienia dominującym (DeJong, 1979; Beaman i in., 1983; Dillard, Hunter i Burgoon, 1984), choć nie jedynym (Burger, 1999; Doliński, 2000a).

Odwołując się do teorii autopercepcji, można przewidywać, że czas upływający od złożenia pierwszej prośby do złożenia prośby właściwej, powinien redukować skuteczność techniki (Beaman i in., 1983). Innym czynnikiem, który zgodnie z teorią autopercepcji powinien mieć istotny wpływ na uległość wobec prośby właściwej jest wielkość pierwszej prośby (DeJong, 1979). Zwiększenie wysiłku włożonego w spełnienie pierwszej prośby powinno znaleźć swoje odzwierciedlenie w bardziej intensywnych poszukiwaniach wewnątrz-

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Jarosław Kulbat, Instytut Psychologii Uniwersytetu Opolskiego, ul. Czapłaka 1, 49-052 Opole
e-mail: kris@psychpan.waw.pl

nych przyczyn tej uległości. Żadne z tych przewidywań nie znalazło jednak potwierdzenia w metaanalizach badań sekwencyjnych technik manipulacji społecznej (Beaman i in., 1983; Dillard i in., 1984; Fern, Monroe i Avila, 1986).

Czy fakt, że ludzie spełniają pierwszą prośbę wpływa na skuteczność „stopy w drzwiach”? Wyniki metaanaliz pozwalają sądzić, że tak (Beaman i in., 1983; Fern i in., 1986). Ludzie, którzy rzeczywiście spełniają pierwszą prośbę, w porównaniu z tym, którzy jedynie wyrażają zgodę na jej spełnienie, są bardziej ulegli wobec prośby właściwej. Choć wyniki te są zgodne z przewidywaniami opartymi na teorii autopercepcji, proporcja wariacji wyjaśnianej przez wysiłek włożony w spełnienie prośby jest raczej skromna (Beaman i in., 1983). Zdaniem Dillarda i innych (1984), cała wariacja skuteczności „stopy w drzwiach” może zostać przypisana czynnikom innym niż wysiłek włożony w spełnienie pierwszej prośby (zewnątrznym uzasadnieniom dla spełnienia pierwszej prośby, naturze prośby i błędom typowym dla metaanaliz).

Zgodnie z teorią autopercepcji, obecność zewnętrznych uzasadnień dla uległości wobec pierwszej prośby powinna blokować autopercepcję. „Stopa w drzwiach” przestaje być wtedy skuteczna, co potwierdzają wyniki analiz przeprowadzonych przez Dillarda i współpracowników (1984). Nie każdy jednak rodzaj wzmocnienia uległości wobec pierwszej prośby obniża skuteczność „stopy w drzwiach”. Na przykład, pozytywne wzmocnienie społeczne sprzyja zmianom w spostrzeganiu własnej osoby, co znajduje swoje odzwierciedlenie w większej uległości wobec prośby właściwej (Crano i Sivacek, 1982; Goldman, Seever i Seever, 1982; Kraut, 1973).

Innym czynnikiem, który wpływa na skuteczność „stopy w drzwiach” jest prospołeczność prośb w sekwencji (Dillard i in., 1984). Prośby prospołeczne nie przynoszą bezpośredniej korzyści osobie proszącej. To odróżnia je od prośb egoistycznych. Prośba o datek pieniężny, który zostanie przeznaczony na budowę schroniska dla bezdomnych jest prośbą prospołeczną; prośba o taki sam datek, składana przez bezdomnego, jest prośbą egoistyczną. Skuteczność „stopy w drzwiach” jest większa, gdy prośby w sekwencji mają charakter prospołeczny (Dillard i in., 1984).

Poszukiwania czynników ograniczających skuteczność „stopy w drzwiach” rzadko są tożsame z testowaniem hipotez dotyczących mechanizmów psychologicznych odpowiedzialnych za tą skuteczność (Cantrill i Seibold, 1986; Dillard, 1991). Kilka kwestii istotnych dla zrozumienia działania „stopy w drzwiach” wciąż pozostaje nierozstrzygniętych (Doliński, 2000a).

Użyciu terminów „mała prośba” i „duża prośba”, mających zasadnicze znaczenie dla opisu sekwencyjnego charakteru techniki „stopa w drzwiach”, towarzyszą pewne niejasne założenia dotyczące wielkości

prośb składających się na sekwencję. Czy twierdzenie, że grupa ludzi została poddana działaniu „stopy w drzwiach”, wymaga tego, aby przekonanie badaczy, że wielkość prośb w sekwencji sukcesywnie rośnie, podzielali również ludzie, do których kierowane są kolejne prośby?

Istnieje możliwość określenia wielkości prośby w oparciu o pewne obiektywne wskaźniki wielkości. Gdy prosimy kogoś o odpowiedź na 5 pytań kwestionariusza, a po uzyskaniu zgody na spełnienie tej prośby, prosimy o odpowiedź na 20 pytań kwestionariusza (Reingen i Kernan, 1977), to możemy być pewni, że prośba pierwsza jest mniejsza od drugiej. Niestety odwołanie się do obiektywnych wskaźników wielkości prośby nie zawsze pozwala mieć taką pewność. Co jest większą prośbą, wniesienie paczki plakatów po schodach, czy umieszczenie jednego z takich plakatów w oknie swojego pokoju w akademiku (Cialdini i in., 1978)?

Świadomi tych niejasności badacze odwołują się do pośredniej miary wielkości prośb opartej na poziomie uległości wobec nich. Jeśli uległość wobec pierwszej prośby jest istotnie wyższa od uległości wobec prośby właściwej uzyskanej w grupie kontrolnej, to prośba pierwsza jest mniejsza od kolejnej prośby w sekwencji. To oczekiwanie jest uzasadnione przy założeniu, że wielkość prośby jest odwrotnie proporcjonalna do częstości jej spełniania. Idąc tym tokiem rozumowania można sądzić, że ludzie ulegający pierwszej prośbie spełniają prośbę właściwą częściej, bo wydaje im się ona mniejsza. Badanym z grup kontrolnych taka sama prośba właściwa wydaje się większa, więc nie spełniają jej już tak często. Czy zatem ludzie poddani działaniu sekwencyjnych technik manipulacji społecznej spostrzegają prośby właściwe inaczej niż badani z grup kontrolnych?

Wpływ deformacji w postrzeganiu wielkości prośby właściwej na uległość stał się przedmiotem badań przeprowadzonych przez Jamesa Cantrilla i Davida Seibolda (1986). Wykorzystana w tym eksperymencie sekwencja „stopy w drzwiach” okazała się skuteczna. Jednak analiza subiektywnych ocen wielkości prośb nie ujawniła różnic, które można by uznać za dowód na to, że samo ustosunkowanie się do pierwszej prośby wpływa na zmianę w spostrzeganej wielkości prośby właściwej.

Pewien element tej kategoriycznej interpretacji może budzić pewne wątpliwości. Otóż, Cantrill i Seibold oczekiwali (1986, str. 261), że jeśli hipotezy wywiedzione z modelu skuteczności opartego na kontraście percepcyjnym są prawdziwe, to badani z grupy kontrolnej, którzy spełnili prośbę właściwą (jedyną jaką im złożono) powinni różnić się w ocenach wielkości prośby właściwej od badanych z grupy eksperymentalnej, którzy spełnili wcześniej prośbę pierwszą. Czy jednak nie powinniśmy oczekiwać braku takich różnic? Spełniający prośbę właściwą w grupie kontrolnej nie różnią się

w ocenie jej wielkości od spełniających prośbę właściwą po wyrażeniu zgody na spełnienie pierwszej próśby, co znajduje odzwierciedlenie w tym, że ją spełniają (choć tych pierwszych jest istotnie mniej).

Wykazanie, że badani z grupy kontrolnej, którzy próśby właściwej nie spełnili, różnią się w oszacowaniach wielkości próśby od badanych, którzy spełniają prośbę w grupie eksperymentalnej (choć nie spełniliby jej, gdyby znaleźli się w grupie kontrolnej) wskazywałoby na to, że spełnienie pierwszej próśby wpływa na zmianę w spostrzeganiu wielkości kolejnej próśby. Niestety procedura zaproponowana przez Cantrilla i Seibolda nie pozwala na takie porównania.

Techniki manipulacji powinny oddziaływać przede wszystkim na tych badanych, którzy nie spełniają próśby właściwej w grupach kontrolnych. Odkrycie przyczyn uległości ludzi, którzy spełniają próśby niezależnie od tego czy stosujemy wobec nich zabiegi zwiększające uległość (interesujące samo w sobie), wnosi niewiele do naszego rozumienia mechanizmów odpowiedzialnych za skuteczność jakiegokolwiek techniki wpływu społecznego.

Badania „stopy w drzwiach”, w których formułowane są hipotezy na gruncie modeli odwołujących się do deformacji spostrzegania wielkości próśb, nie przynoszą wyników rozstrzygających (Seligman, Bush, Kirsh, 1976; Cantrill i Seibold, 1986). Eksperymenty, które zostały przeprowadzone dla potrzeb niniejszego opracowania, stanowią empiryczną weryfikację hipotez, które nasuwają się w kontekście rozważań nad relacjami między wielkościami próśb w sekwencji a skutecznością „stopy w drzwiach”. Jeżeli elementem procesu podejmowania decyzji o spełnieniu próśby jest ocena jej wielkości, to można przypuszczać, że wielkość próśby spełnianej w sekwencji „stopy w drzwiach” wpływa na ocenę wielkości próśby właściwej, a tym samym na uległość wobec niej (Doliński, 2000a).

Użyciu „stopy w drzwiach” nie towarzyszą żadne zastrzeżenia dotyczące podobieństwa sposobu spełnienia kolejnych próśb w sekwencji. Badania kontrastu percepcyjnego wskazują na to, że ludzie w swoich subiektywnych ocenach mogą odwoływać się do wielkości, które zostały im arbitralnie narzucone (Strack i Mussweiler, 1997). Pojawienie się deformacji poznawczych będzie jednak bardziej prawdopodobne, gdy odnoszone do siebie wielkości będą podobne (Wilson i in., 1996). Innymi słowy, wpływ wielkości próśby spełnianej na ocenę wielkości kolejnych próśb może być silniejszy, gdy spełnienie kolejnych próśb w sekwencji będzie wymagało takiego samego zachowania.

Dla potrzeb weryfikacji przedstawionych wyżej hipotez zostały zrealizowane eksperymenty naturalne, których podstawową innowacją było wykorzystanie wielu konfiguracji wielkości próśb w sekwencji. Taka procedura wymagała zaplanowania przebiegu eksperymentu, który pozwoliłby na maksymalne ograniczenie

czasu niezbędnego do pomiaru zmiennych zależnych. „Stopa w drzwiach” jest skuteczna także wtedy, gdy badani nie spełniają pierwszej próśby, a jedynie wyraża zgodę na jej spełnienie (Doliński, 2000b). Zasadnicze znaczenie dla wzrostu uległości wobec próśby właściwej ma intencja spełnienia próśby. W pełni uzasadnione jest zatem dokonanie pomiaru zniekształceń w percepcji wielkości innych próśb w czasie spełniania pierwszej próśby.

Pomiar deformacji w spostrzeganiu wielkości kolejnej próśby nie powinien ograniczać się do zadania bezpośredniego pytania o wielkość próśby. Nie ma podstaw do formułowania na wstępie założenia, że istnieje jakaś uniwersalna skala, której ludzie używają do szacowania wielkości próśby. Ostatecznie, subiektywna miara wielkości próśby została oparta na oszacowaniu gotowości innych ludzi do spełnienia próśby o zadanej wielkości. Możemy oczekiwać, że niemal wszyscy badani nie będą dysponować informacjami na temat rzeczywistej częstości spełniania próśb. Zatem, subiektywne oceny wielkości próśb będą oparte na jedynym dostępnym badanym źródle informacji, jakim jest ich zachowanie. Taka operacjonalizacja zmiennej pozwala na analizę trafności wiedzy badanych na temat poziomu uległości w populacji, do której sami należą. I to jest ostatnia, choć nie najmniej ważna, kwestia, której rozstrzygnięcie jest celem niniejszego opracowania.

METODA

EKSPERYMENT PIERWSZY

Badani. Eksperyment był realizowany na ulicach Wrocławia. Do wybranej losowo osoby (idącej samotnie po chodniku) podchodził eksperymentator, który przedstawiał się jako ankieter fikcyjnej Dolnośląskiej Pracowni Badań Społecznych. Ankieter informował badanego o realizowanych właśnie na terenie Dolnego Śląska badaniach sondażowych i prosił o udział w takich badaniach. W ten sposób przebadanych zostało 126 osób, 62 kobiety i 64 mężczyzn.

Procedura. W zależności od warunku eksperymentalnego, do którego osoba badana została losowo przydzielona, eksperymentator prosił o odpowiedź na 5, 20, 40 lub 60 pytań kwestionariusza. Osobie, która odmówiła spełnienia takiej próśby składano prośbę o udzielenie odpowiedzi na 5 pytań kwestionariusza.

Pytanie pierwsze („Jaki, Pana zdaniem, procent ludzi jest zainteresowany wynikami badań opinii publicznej?”) zawierało skalę odpowiedzi, która została wykorzystana do pomiaru zmiennych zależnych. Pytaniu drugiemu towarzyszyła manipulacja drugą zmienną niezależną. W zależności od warunku eksperymentalnego badany odpowiadał na pytanie o to, jak wielu ludzi byłoby skłonnych zgodzić się na udział

w badaniu kwestionariuszowym składającym się z 10, 30 lub 50 pytań. W pytaniu trzecim badani oceniali jak wielu ludzi byłoby skłonnych do zakupu cegielki o wartości 10 złotych, rozprowadzanej przez pozarządową organizację charytatywną. Odpowiedzi udzielone przez badanych na pytanie czwarte („Jak Pan sądzi, na ile pytań kwestionariusza, takich jak te, które ja zadaję Panu, zgodziliby się odpowiedzieć prawie wszyscy ludzie?”) i piąte („Na ile takich pytań, Pana zdaniem, nikt by się nie zgodził odpowiedzieć?”) miały pomóc określić zakres wielkości próśb, które badani uznają za możliwe do spełnienia.

Po uzyskaniu odpowiedzi na pięć pytań kwestionariusza, eksperymentator dziękował za udział w badaniu. Osoby, które wyrażały zdziwienie, że zadano im jedynie pięć pytań (mimo tego, że wcześniej proszono je o spełnienie znacznie większych próśb), informowano, że uzyskanie zgody na spełnienie próśb takiej wielkości było elementem badania.

WYNIKI

Wielkość pierwszej próśby znalazła odzwierciedlenie w częstotliwości jej spełniania (*chi*-kwadrat (3, $N = 126$) = 16.27, $p < .001$). Uległość wobec próśb o odpowiedź na 5, 20, 40 i 60 pytań kwestionariusza wynosiła odpowiednio 100, 91, 73 i 65%.

Obiektywna wielkość próśby, którą badani spełniali nie znalazła odzwierciedlenia w subiektywnej ocenie wielkości próśby kolejnej [$F(3, 92) = 1.17$; $p < .324$]. Jednocześnie, subiektywna ocena wielkości próśby pozostawała pod wyraźnym wpływem wielkości obiektywnej, $F(2, 92) = 4.97$; $p < .009$ (szczegółowe wyniki w Tabeli 1). Prośba o odpowiedź na 10 pytań wydaje się badanym istotnie mniejsza od próśby o odpowiedź na 50 pytań. Natomiast subiektywna wielkość próśby o odpowiedź na 30 pytań nie różni się istotnie od wielkości próśb o odpowiedź na 10 i 50 pytań.

Dwuczynnikowa analiza wariancji ujawniła istnienie interakcji czynników wielkości próśby, którą badani zgodzili się spełnić i wielkości próśby, którą oceniali, [$F(6, 92) = 5.12$; $p < .001$] (Tabela 1).

Subiektywna ocena wielkości próśby o odpowiedź na 10 pytań zależała od obiektywnej wielkości próśby, którą badani zgodzili się wcześniej spełnić. Im większa była prośba, którą badani spełniali, tym większa wydawała im się prośba o odpowiedź na 10 pytań kwestionariusza [$F(1, 92) = 7.03$; $p < .009$].

Ocena wielkości próśby o odpowiedź na 30 pytań również zależała od wielkości próśby, którą badani spełniali [$F(1, 92) = 13.70$; $p < .001$]. Subiektywna wielkość próśby o odpowiedź na 30 pytań sukcesywnie malała wraz ze wzrostem wielkości próśby, którą badani zgodzili się spełnić, w przedziale wielkości od 5, poprzez 20, do 40 pytań. Natomiast w grupie osób, które zgodziły się odpowiedzieć na 60 pytań była istotnie wyższa.

Subiektywna ocena wielkości próśby o odpowiedź na 50 pytań była niezależna od obiektywnej wielkości próśby, którą badani zgodzili się spełnić, $F < 1$.

W związku z tym, że ocena wielkości próśby o datek finansowy w wysokości 10 złotych korelowała z oceną wielkości próśby o odpowiedź na pewną liczbę pytań ($r = .32$; $p < .002$) do analizy wariancji wprowadzono zmienną towarzyszącą (subiektywną oceną wielkości próśby). Analiza kowariancji nie ujawniła istnienia zależności pomiędzy obiektywną wielkością próśby spełnianej a subiektywną oceną wielkości próśby o datek, $F(3, 99) = 1.63$; $p < .187$. Choć należy zauważyć, że osobom, które zgodziły się odpowiedzieć na pięć lub 20 pytań prośba o ofiarowanie 10 złotych wydawała się istotnie mniejsza niż badanym, którzy zgodzili się odpowiedzieć na 60 pytań [$F(1, 99) = 4.32$; $p < .040$].

Maksymalna wielkość próśby (wyrażona liczbą pytań hipotetycznego kwestionariusza), którą zgodziliby się spełnić prawie wszyscy ludzie, korelowała

Tabela 1

Oceny częstości spełniania próśb w grupie badanych, którzy zgodzili się spełnić pierwszą próśbę (eksperyment pierwszy)

Pierwsza próśba (spełniana) Liczba pytań	Druga próśba (oceniana) Liczba pytań	Średnia	Odchylenie standardowe	Liczba badanych
5	10	61.00	24.70	10
	30	32.27	14.03	11
	50	41.50	16.34	10
	Razem	44.52	21.85	31
20	10	49.50	13.83	10
	30	47.50	15.86	10
	50	42.50	13.18	10
	Razem	46.50	14.15	30
40	10	46.67	10.33	6
	30	67.78	14.60	9
	50	28.57	14.06	7
	Razem	49.55	21.32	22
60	10	40.00	21.55	8
	30	40.00	10.00	5
	50	36.88	17.92	8
	Razem	38.81	17.24	21
Razem	10	50.15	19.90	34
	30	46.86	19.44	35
	50	38.14	15.68	35
	Razem	45.00	18.94	104

z subiektywną oceną wielkości próby ocenianej ($r = .28$; $p < .004$). Im mniejsza wydawała się prośba oceniana, tym więcej pytań mógłby zawierać najdłuższy kwestionariusz, który zgodziliby się wypełnić prawie wszyscy ludzie. Analiza kowariancji (z subiektywną wielkością próby ocenianej jako zmienną towarzyszącą) ujawniła obecność wyraźnego efektu wielkości próby, którą badani zgodzili się spełnić, $F(3, 99) = 8.02$; $p < .001$. W ocenie badanych, którzy spełniali jedną z dwóch mniejszych prób (odpowiedź na 5 i 20 pytań kwestionariusza) liczba pytań, na które zgodziliby się odpowiedzieć prawie wszyscy ludzie była istotnie mniejsza niż dla badanych spełniających dwie największe próby (40 lub 60 pytań), $F(1, 99) = 16.04$; $p < .001$.

Wielkość próby, której, w opinii badanych, prawie nikt by nie spełnił była niezależna od szacowanej wcześniej wielkości próby, którą zgodziliby się spełnić prawie wszyscy badani.

DYSKUSJA

Oszacowanie wielkości prób wydaje się być niezależne od wielkości próby, którą, osoby badane zgodziły się spełnić. Jednocześnie obiektywna wielkość próby ocenianej znajduje swoje odzwierciedlenie w szacowanej częstości jej spełniania. Im, obiektywnie, większa jest prośba, tym w przekonaniu badanych, mniej ludzi ją spełni.

Zarówno efekt kontrastu (gdy prośba oceniana jest mniejsza od próby spełnianej) i efekt asymilacji (gdy prośba oceniana jest większa od próby spełnianej) powinny prowadzić do zmniejszenia się spostrzeganej subiektywnie wielkości próby, a tym samym wzrostem szacowanej częstości jej spełniania. Gdy porównujemy subiektywne oceny wielkości pewnej próby między badanymi, którzy zgodzili się wcześniej spełnić prośbę mniejszą lub większą od próby ocenianej, to ewentualna różnica w ocenach wskazuje na to, który z efektów wpływa silniej na ocenę wielkości próby ocenianej. W świetle wyników eksperymentu, dla ocen wielkości obiektywnie mniejszych prób silniejszy jest efekt asymilacji, zaś w przypadku prób większych silniejszy jest efekt kontrastu. W przypadku relatywnie dużych prób, badani nie różnią się w swoich ocenach wielkości próby, niezależnie od wielkości próby, którą wcześniej zgodzili się spełnić. Z przedstawioną interpretacją zaobserwowanej interakcji pozostaje zgodny rezultat wskazujący na to, że wielkość próby spełnianej nie wpływa na oszacowanie wielkości próby o stosunkowo spory datek w wysokości 10 złotych. Choć pojawia się pytanie o to, czy układ wyników byłby podobny dla mniejszej próby o datek.

Oczywiście nie sposób odrzucić tezy, iż obserwowana interakcja jest jedynie artefaktem. Przestrzegając reguł metodologicznych, które obowiązują w naukach odwołujących się do eksperymentu, minimalizujemy

jedynie prawdopodobieństwo „wykrycia” efektów nieistniejących w rzeczywistości. W związku z tym, zrealizowany został kolejny eksperyment spełniający warunki uznania go za replikację eksperymentu pierwszego, z uwzględnieniem pewnych modyfikacji schematu badania.

Przede wszystkim, zostały dokonane zmiany obiektywnych wielkości prób spełnianych i ocenianych. Oprócz tego, poza subiektywną oceną wielkości próby z eksperymentu pierwszego, do drugiego eksperymentu wprowadzona została dodatkowa miara wielkości próby ocenianej – ocena czasu, jaki należy poświęcić na jej spełnienie. Celem tych modyfikacji była empiryczna weryfikacja istnienia interakcji między czynnikami wielkości kolejnych prób.

Zmianie uległa także wielkość datku finansowego, którego wielkość oceniali badani. W drugim eksperymencie była ona mniejsza (2 złote). Ewentualnego braku różnic w ocenie wielkości takiej próby nie będzie można przypisać temu, że oceniana prośba o datek jest relatywnie duża.

EKSPERYMENT DRUGI

Badani. Eksperyment drugi przeprowadzono na ulicach Wrocławia. Eksperymentator podchodził do wybranego losowo przechodnia i podając się za ankietę Dolnośląskiej Pracowni Badań Społecznych, prosił o odpowiedź na, określonej warunkiem eksperymentalnym, liczbę pytań dotyczących opinii Polaków na temat badań opinii publicznej. W eksperymencie wzięło udział 181 osób, w tym na pewno 47 kobiet i 49 mężczyzn (dwóch eksperymentatorów omyłkowo nie odnotowywało płci osób badanych).

Procedura. W zależności od warunku eksperymentalnego, do którego osoby badane były losowo przydzielane, eksperymentator prosił o odpowiedź na 10, 30 lub 50 pytań. Badanych, którzy nie zgodzili się na spełnienie próby w wielkości zadanej warunkiem eksperymentalnym proszono o udzielenie odpowiedzi na 5 pytań. Niezależnie od liczby pytań, na które osoba badana zgadzała się odpowiedzieć, eksperymentator składał jedynie pięć pytań.

W pytaniu pierwszym badani oceniali zainteresowanie wynikami badań opinii publicznej („Jaki, Pana zdaniem, procent ludzi jest zainteresowany wynikami badań opinii publicznej?”). Pytaniu drugiemu towarzyszyła manipulacja drugą zmienną niezależną. Badany był proszony o podanie proporcji ludzi, którzy zgodziliby się wziąć udział w badaniu kwestionariuszem składającym się, w zależności od warunku eksperymentalnego, z 10, 20, 30, 40 lub 50 pytań. Następnie badani oceniali, ile minut trwałoby udzielanie odpowiedzi na pytania kwestionariusza składającego się z takiej samej liczby pytań. W kolejnym pytaniu wszyscy badani oceniali

procent ludzi, który, ich zdaniem, zgodziłby się wesprzeć datkiem finansowym pozarządową organizację dobroczynną sprzedającą na ulicy cegielki o wartości 2 złotych. W pytaniu piątym każda osoba badana oceniała, z ilu pytań powinien składać się kwestionariusz, aby prawie wszyscy poproszeni o to ludzie zgodzili się poddać badaniu takim kwestionariuszem.

WYNIKI

Wielkość pierwszej próby wpływała istotnie na częstość jej spełniania (*chi-kwadrat* (2, $N = 181$) = 24.78, $p < .001$). Uległość wobec próby o odpowiedź na 10, 30 i 50 pytań wynosiła odpowiednio 87, 59, 43%.

Analiza subiektywnych ocen wielkości próby, których miarą była określana przez badanych proporcja osób uległych wobec próby ocenianej, ujawniła brak efektu głównego wielkości próby, którą badani zgodzili się spełnić, $F < 1$. Jednocześnie, obiektywna wielkość próby ocenianej wpłynęła na jej subiektywną ocenę, $F(4, 99) = 5.11$; $p < .001$. W opinii badanych, próba o odpowiedź na 50 pytań jest większa niż próby o odpowiedź na 10, 20 i 30 pytań. Żadna z różnic pomiędzy szacowanymi wielkościami trzech najmniejszych prób nie osiągnęła tradycyjnego poziomu istotności statystycznej. Szacowana wielkość próby o odpowiedź na 40 pytań różniła się istotnie tylko od wielkości próby o odpowiedź na 10 pytań.

Dwuczynnikowa analiza wariancji ujawniła istnienie interakcji czynników obiektywnej wielkości próby spełnianej i próby ocenianej, $F(8, 99) = 3.00$; $p < .005$ (szczegółowe wyniki w Tabeli 2).

Subiektywna wielkość próby o odpowiedź na 10 pytań była najmniejsza w grupie badanych, którzy zgodzili się spełnić prośbę takiej samej wielkości. Różniła się istotnie jedynie od szacunków dokonanych w grupie badanych, którzy byli przekonani, że odpowiadają na 30 pytań.

W odniesieniu do próby o odpowiedź na 20 pytań, badani, którzy zgodzili się spełnić próby większe od ocenianej (czyli byli przekonani, że odpowiadają na 30 lub 50 pytań), oceniali prośbę jako większą niż badani odpowiadający na 10 pytań, $F(1, 99) = 8.51$; $p < .004$ (Tabela 2).

I wreszcie, próba o odpowiedź na 30 pytań wydawała się mniejsza badanym, którzy spełniali prośbę od niej większą, $F(1, 99) = 7.47$; $p < .007$.

Obiektywne wielkości prób, które osoby badane zgodziły się spełnić nie miały wpływu na sądy o wielkości prób o odpowiedź na 40 i 50 pytań.

Wśród badanych, którzy nie zgodzili się spełnić pierwszej próby (ale zgodzili się odpowiedzieć na 5 pytań) efekt wielkości próby ocenianej nie osiągnął tradycyjnego poziomu istotności statystycznej, $F(4, 52) = 1.84$; $p < .134$. Po wykluczeniu badanych, którzy odmówili spełnienia próby o odpowiedź na 10 pytań

(w związku z niewielką liczebnością tej grupy) efekt główny wielkości próby ocenianej okazał się istotny statystycznie, $F(4, 49) = 5.52$; $p < .001$. Kierunek zależności nie jest zaskakujący, im większa próba tym, w przekonaniu badanych, więcej osób ją spełni.

Efekt główny wielkości ustępstwa poczynionego przez eksperymentatora, podobnie jak interakcja wielkości próby, której spełnienia odmówiono i wielkości próby ocenianej, nie osiągnęły tradycyjnego poziomu istotności statystycznej.

Analiza ocen czasu potrzebnego na spełnienie prób ocenianych (szczegółowe wyniki zawiera Tabela 3) ujawniła istnienie efektu głównego obiektywnej wielkości próby ocenianej, $F(4, 99) = 7.74$; $p < .001$. Im obiektywnie większa jest próba oceniana, tym więcej czasu potrzeba na jej spełnienie (Tabela 3).

Tabela 2

Ocena częstości spełniania prób w grupie badanych, którzy zgodzili się spełnić pierwszą prośbę (eksperyment drugi)

Pierwsza próba (spełniana) Liczba pytań	Druga próba (oceniaina) Liczba pytań	Średnia	Odchylenie standardowe	Liczba badanych
10	10	35.91	13.93	11
	20	51.36	28.64	11
	30	25.50	20.34	10
	40	37.14	24.47	7
	50	37.14	11.27	13
	Razem	37.14	21.81	52
30	10	56.43	14.35	7
	20	32.14	12.20	7
	30	36.67	20.66	6
	40	26.11	14.53	9
	50	21.57	21.77	7
	Razem	34.06	20.02	36
50	10	43.75	36.37	4
	20	26.25	12.75	8
	30	52.50	24.03	6
	40	26.25	11.09	4
	50	11.25	4.79	4
	Razem	32.36	23.33	26
Razem	10	43.86	20.64	22
	20	38.46	23.27	26
	30	35.91	23.38	22
	40	30.00	18.06	20
	50	21.50	14.72	24
	Razem	33.96	21.44	114

Analiza ocen czasu potrzebnego na spełnienie próśb, których dokonali badani odmawiający spełnienia pierwszej próby, ujawniła istnienie efektu głównego ustępstwa, $F(2, 52) = 4.44; p < .016$. Czas potrzebny na spełnienie próśb, jest najdłuższy w ocenie badanych, którzy odmówili spełnienia próby o odpowiedź na 10 pytań. Ta ocena różni się istotnie zarówno do oszacowań badanych odmawiających spełnienia próby o odpowiedź na 30 pytań, jak i badanych odmawiających spełnienia próby o odpowiedź na pytań 50. Stwierdzono również istnienie efektu głównego wielkości próby ocenianej, $F(4, 52) = 9.05; p < .001$. Im więcej pytań zawierał oceniany kwestionariusz, tym dłużej powinien trwać udział w badaniu takim kwestionariuszem. In-

terakcja obu czynników nie jest istotna statystycznie.

Niezależnie od wielkości próby, którą badani zgodzili się spełnić, a także, niezależnie od wielkości próby, którą oceniali, szacowana wielkość uległości wobec próby o datek w wysokości 2 złotych była taka sama. W opinii badanych taką prośbę zgodziliby się spełnić co trzeci człowiek.

Manipulacja zmiennymi niezależnymi nie wpłynęła również na oszacowania ilości pytań, na które, zdaniem osób badanych, zgodziliby się odpowiedzieć prawie wszyscy ludzie.

DYSKUSJA

Podobnie jak w eksperymencie pierwszym, wielkość próby, którą badani zgodzili się spełnić nie miała wpływu na ocenę wielkości kolejnej próby. Ta ocena pozostawała jednak pod wpływem obiektywnej wielkości próby ocenianej. Interakcja obiektywnej wielkości próby spełnianej i ocenianej po raz kolejny okazała się istotna statystycznie. Szczegółowa analiza ujawniła pewne analogie pomiędzy charakterem interakcji stwierdzonych w eksperymencie pierwszym i drugim.

Badanym, którzy odpowiadali na 10 pytań prośba o odpowiedź na 20 pytań wydawała się mniejsza niż ta sama prośba w ocenie badanych odpowiadających na 30 lub 50 pytań. Z kolei, w przypadku ocen wielkości próby o odpowiedź na 30 pytań było dokładnie odwrotnie. Prośba o odpowiedź na 30 pytań wydawała się mniejsza tym, którzy spełniali prośbę od niej większą. W przypadku subiektywnej oceny wielkości próśb o odpowiedź na 40 i 50 pytań kwestionariusza, wielkość próby, którą oceniali zgodzili się wcześniej spełnić, nie wpłynęła na oceny.

Układ wyników w eksperymencie drugim, w układzie innych konfiguracji wielkości pierwszej i drugiej próby, jest analogiczny do tego, który pojawił się w eksperymencie pierwszym. Uzyskane wyniki, zdają się wskazywać na to, że zaobserwowana w pierwszym eksperymencie interakcja nie była przypadkowa.

W odniesieniu do oceny czasu potrzebnego do spełnienia próby ocenianej układ efektów głównych jest podobny do tego, który uzyskano dla ocen wielkości opartych na częstości spełniania próśb. Obiektywna wielkość próby, którą badani zgodzili się spełnić, nie znalazła odzwierciedlenia w ocenach czasu potrzebnego na spełnienie próśb. Natomiast obiektywna wielkość próby wpływała na ocenę czasu potrzebnego na jej spełnienie w oczekiwany sposób. Nie stwierdzono jednak interakcji wielkości próby spełnianej i ocenianej. Możliwe zatem, iż pojawienie się interakcji w przypadku oceny wielkości (opartej na przewidywanej uległości wobec próśb) jest konsekwencją wykorzystanej skali pomiarowej. Otwartym pozostaje pytanie o przyczyny tego efektu.

Tabela 3

Czas (w minutach) jaki, w ocenie badanych, którzy spełnili pierwszą prośbę, należałoby poświęcić na spełnienie próby ocenianej (eksperyment drugi)

Pierwsza próba (spełniana) Liczba pytań	Druga próba (oceniana) Liczba pytań	Średnia	Odchylenie standardowe	Liczba badanych
10	10	6.73	3.95	11
	20	10.64	6.74	11
	30	18.00	12.29	10
	40	33.14	39.65	7
	50	27.31	16.15	13
	Razem	18.42	19.43	52
30	10	7.29	4.50	7
	20	8.29	4.15	7
	30	11.50	5.13	6
	40	25.56	20.83	9
	50	35.71	20.70	7
	Razem	18.28	17.59	36
50	10	4.25	1.50	4
	20	14.38	5.63	8
	30	12.50	2.74	6
	40	13.25	12.34	4
	50	23.75	7.50	4
	Razem	13.65	8.16	26
Razem	10	6.45	3.84	22
	20	11.15	6.08	26
	30	14.73	9.07	22
	40	25.75	25.70	20
	50	29.17	16.59	24
	Razem	17.29	16.88	114

Ocena wielkości próśb w grupie badanych, którzy odmówili spełnienia pierwszej próśby, nie zależała od wielkości próśby, która nie została spełniona; zależała natomiast od obiektywnej wielkości próśby, która była przez nich oceniana. W odniesieniu do szacowanego czasu potrzebnego na spełnienie próśb ocenianych, badani odmawiający spełnienia pierwszej próśby pozostawali pod wpływem jej wielkości. Im mniejszej próśby nie spełnili, tym dłużej, w ich opinii, powinno trwać spełnianie próśb poddanych ich ocenie.

PODSUMOWANIE

Uzyskane wyniki wskazują, że wielkość próśby, którą ludzie zgadzają się spełnić nie wpływa na ocenę wielkości kolejnej próśby niezależnie sposobu oceny wielkości próśby. Zastanawiające jest, że interakcje wielkości pierwszej i drugiej próśby w sekwencji, które można interpretować na gruncie hipotezy kontrastu percepcyjnego pojawiają się jedynie wtedy, gdy subiektywna ocena wielkości polega na ocenie uległości wobec tej próśby. Przedstawione wyniki nie pozwalają na udzielenie odpowiedzi na pytanie, do jakiej miary wielkości próśby odwołują się ludzie, którym proponuje się spełnianie próśb. Choć są pewne dane wskazujące na to, że ludzie, którzy odmawiają spełnienia próśby o odpowiedź na pewną ilość pytań najczęściej uzasadniają swoją odmowę brakiem czasu (Kulbat, 2000).

Chciałbym w tym miejscu zwrócić uwagę na kilka faktów, które mogą mieć znaczenie dla wyjaśnienia powiązań między skutecznością „stopy w drzwiach” a deformacjami w spostrzeganiu wielkości próśb w sekwencji. W eksperymencie pierwszym, obiektywnej wielkości pierwszej próśby można było przypisać mniej więcej 10% procent wariacji uległości wobec tej próśby, w eksperymencie drugim około 12%. Jeśli spełnienie pierwszej próśby rzeczywiście prowadzi do zmian w spostrzeganiu wielkości kolejnej próśby, to wpływ tych zmian na ewentualną uległość najprawdopodobniej nie jest spektakularny.

Z drugiej strony, manipulacja obiektywną wielkością próśby ocenianej wyjaśnia nieco ponad 20% wariacji ocen czasu spełniania próśby ocenianej i przewidywanej uległości wobec takich próśb. Hipotetycznym wyjaśnieniem umiarkowanej siły związku pomiędzy obiektywną wielkością próśby a jej subiektywnymi odpowiednikami może być ogólna tendencja do przeceniania wielkości próśb. Dla przykładu, udzielanie krótkich odpowiedzi na 30 stosunkowo prostych pytań kwestionariusza zajmuje średnio 1 minutę i 45 (Seligman, Bush i Kirsh, 1976). W opinii badanych, którzy wzięli udział w drugim eksperymencie, spełnianie próśby o odpowiedź na 30 pytań powinno trwać... średnio ponad 14 minut. Nie jest to bynajmniej ocena odosobniona. W przypadku wszystkich próśb, o których spełnienie prosiło badanych w eksperymencie pierwszym i dru-

gim, subiektywne oceny ich wielkości próśb były mocno zawyżone, zarówno w odniesieniu do czasu trwania, jak i częstości spełniania.

Tak wyraźne przeszacowywanie wielkości próśb może stanowić rodzaj zabezpieczenia przed angażowaniem się w spełnianie zbyt dużych próśb. Dzięki takiemu zabezpieczeniu, ludzie odnoszą co najmniej dwie znaczące korzyści. Po pierwsze, unikają utraty niebezpiecznie dużej ilości zasobów. Ponadto, unikają ostracyzmu społecznego będącego zwykle konsekwencją odmowy zrealizowania próśby, na którą wcześniej wyraziło się zgodę (Ridley, 2000). Spełnianie małych próśb, które w naszym subiektywnym odczuciu są raczej duże, pozwala nam zachować dobre samopoczucie, przy niezbyt wysokich kosztach naszej hojności.

I wreszcie, łatwiej jest odmówić spełnienia małej próśby, która wydaje się duża. Czy to wystarczy, by mała próśba przestała być taka mała? W moim przekonaniu, są podstawy by sądzić, że tak.

LITERATURA

- Beaman, A.L., Svanum, S., Manlove, S., Hampton, C. (1974). An attribution theory explanation of foot-in-the-door effects. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1, 122–123.
- Beaman, A.L., Cole, C.M., Preston, M., Klentz, B., Steblay, N.M. (1983). Fifteen years of FITD research: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 181–186.
- Bem, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183–200.
- Bem, D.J. (1972). Self-perception theory. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 6, s. 1–62). New York.
- Burger, J.M. (1999). The foot-in-the-door compliance procedure: A multiple-process analysis and review. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 4, 303–325.
- Cantrill, J.G., Seibold, D.R. (1986). The Perceptual Contrast Explanation of Sequential Request Strategy Effectiveness. *Human Communication Research*, 13, 2, 253–267.
- Cialdini, R.B., Cacioppo, J.T., Bassett, R., Miller, J.A. (1978). Low-ball procedures for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463–476.
- Crano, R.B., Sivacek, J. (1982). Social reinforcement, self-attribution and foot-in-the-door phenomenon. W: D.S. Schneider (red.), *Social cognition* (t. 1, 2; s. 110–125). New York.
- DeJong, W. (1979). An examination of self-perception mediation of the foot-in-the-door effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 12, 2221–2239.
- 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, 4, 461–488.

- Doliński, D. (2000a). *Psychologia wpływu społecznego*. Wrocław: Towarzystwo Przyjaciół Ossolineum.
- Doliński, D. (2000b). On inferring one's beliefs from one's attempts and consequences for subsequent compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 260–272.
- 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, 2, 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, 2, 195–202.
- Goldman, M., Seever, M., Seever, M. (1982). Social labeling and foot-in-the-door effect. *Journal of Social Psychology*, 117, 19–23.
- Kraut, R.E. (1973). Effects of social labeling on giving to charity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 551–562.
- Kulbat, J. (2000). Automatyczne determinanty uległości w kontekście „stopy w drzwiach”. Nie opublikowany maszynopis.
- Pliner, 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, 17–22.
- Reingen, P.H., Kernan, J.B. (1977). Compliance with an interview request: A foot-in-the-door, self-perception interpretation. *Journal of Marketing Research*, 14, 365–369.
- Ridley, M. (2000). *O pochodzeniu cnoty*. Poznań: Dom Wydawniczy REBIS.
- Seligman, C., Bush, M., Kirsh, K. (1976). Relationship between compliance in the foot-in-the-door paradigm and size of the first request. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 5, 517–520.
- Snyder, M., Cunningham, M.R. (1975). To comply and not comply: Testing the self-perception explanation of the foot-in-the-door phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 64–67.
- Strack, F., Mussweiler, T. (1997). Explaining the Enigmatic Anchoring Effect: Mechanisms of Selective Accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 437–446.
- Wilson, T.D., Houston, C.E., Etling, K.M., Brekke, N. (1996). A new look at anchoring effects: Basic anchoring and its antecedents. *Journal of Experimental Psychology: General*, 125, 387–402.