

*Techniki sekwencyjne*  
(Doliński, 2002; Tokarz, 2002: wszystkie techniki wpływu są sekwencyjne)

**Technika stopa w drzwiach (od rzemyczka do koziczka; daj kurze grzędę, a ona wyżej siędę”)**

- badania Freedmana i Frasera (spis artykułów stosowanych w gospodarstwie domowym)
- kontakt z osobą, która wcześniej formułowała mniejszą prośbę nie podwyższa efektywności techniki → u podstaw skuteczności nie leży mechanizm interpersonalny
- technika jest skuteczna, gdy obie prośby dotyczą tej samej kwestii i mają podobny charakter ale związki te nie muszą być silne (naklejka i billboard)
- dla skuteczności techniki ważny jest pewien odstęp czasowy między prośbą wstępną a zasadniczą (średnio 4,4 dnia; ok. 4 dni)
- technika nieskuteczna, gdy charakter zasadniczej prośby jest poważny (np. oddawanie krwi)

**Mechanizmy**

- (1) **autopercepcja** (brak uzasadnienia zewnętrznego w „przeglądzie okoliczności”)
  - eksperyment Starcka (ołówki między zębami i ocena dowcipów rysunkowych)
  - najczęściej wymieniane uzasadnienie (po spełnieniu wstępnej prośby następuje analiza uzasadnienia, w której dochodzi do atrybucji dyspozycyjnej i zmiany postawy, która następnie modyfikuje zachowanie przy prośbie zasadniczej)
  - nagroda za spełnienie prośby wstępnej (uzasadnienie zewnętrzne) obniża efektywność techniki (Zuckermann i in., 1979)
  - słabe uzasadnienie uległości przy spełnianiu wstępnej prośby podnosi efektywność techniki (Uranowitz, 1975)
  - przy ograniczonym poczuciu swobody spełnienia prośby wstępnej (np. norma moralna) technika jest nieefektywna (De Jong, Mussili, 1982) – parking dla niepełnosprawnych
  - zaburzenie wnioskowania autopercepcyjnego u otyłych – osoby otyłe nie ulegają technice stopy w drzwiach (Wegener, Laird, 1980) ale chętnie spełniają obie prośby
  - skuteczność wielokrotnej stopy w drzwiach świadczy o zasadności mechanizmu autopercepcyjnego (Goldman i in., 1981 – najlepsza dwukrotna stopa w drzwiach z gradacją trudności zadań)
  - usiłowanie spełnienia prośby wstępnej wystarcza do podwyższenia efektywności stopy w drzwiach (Doliński, 2000); nie działa tutaj mechanizm emocjonalny polegający na wzbudzeniu wstydu lub poczucia winy na skutek niespełnienia wstępnej prośby ani też mechanizm awersyjnego napięcia (spełnienie prośby rozładowującej nasila efekt stopy);
  - prośba wstępna nie powinna być trywialnie łatwa (nie wzbudza motywacji do myślenia o sobie)
  - pełne potwierdzenie w badaniu Burgera i Caldwell (2003): ALE w sytuacji prośby właściwej powinna następować aktywizacja postawy związanej z altruizmem (a w badaniach ocenia się ja po spełnieniu prośby wstępnej)

**KRYTYKA:**

- nie uwzględnianie zdarzeń w interwale
  - stabilność obrazu siebie (każda pomoc nie może tej stabilności zaburzać)
  - automatyzm odrzucania i spełniania niektórych prośb uniemożliwia autopercepcję
- (2) **Model Dolińskiego:** pojawienie się drugiej prośby wywołuje refleksję nad zasadnością jej spełnienia, która to wzbudza pamięciowe przywołanie okoliczności spełnienia pierwszej prośby pociągające za sobą autopercepcję oraz spełnienie następną prośbę
  - (3) Zmiana stosunku do udzielanej pomocy (Rittle, 1981) – na skutek pozytywnych reakcji beneficjenta następuje wzmocnienie tendencji altruistycznych → autopercepcja może dotyczyć różnych aspektów, nie tylko altruizmu
  - (4) Oszacowania trudności próśb (Cantrill, Seibold, 1986): oszacowanie trudności prośby zasadniczej przebiega w odniesieniu do ostatnio spełnionej prośby wstępnej (efekt asymilacji: zrównanie trudności obu próśb) → interwał czasowy; Kulbat (2002) też nie dowiódł efektu
  - (5) Spełnienie wstępnej prośby powoduje podwyższenie poczucia odpowiedzialności społecznej (Harris, 1972)
  - (6) Spełnienie wstępnej prośby wiąże się z otrzymaniem wzmocnień społecznych
  - (7) Podejście Grossiniego i Olsona (1995; ich badanie obaliło tezy autopercepcyjne): (1) spełnienie wstępnej prośby musi aktywizować postawę, posiadana uprzednio przez podmiot, która koresponduje z treścią prośby zasadniczej; (2) prośba zasadnicza musi być sformułowana tak, żeby podmiot zachował się zgodnie z postawą; (3) przy spełnieniu prośby wstępnej podmiot uczy się związku zachowania z postawą dlatego przy prośbie zasadniczej odrzucenie jej spełnienia byłoby niezgodne z akceptowanymi przez niego przekonaniem

**Modyfikatory i ograniczenia**

- osoba – obojętnie czy ta sama, czy inna, chyba że prośby są rozdzielone krótkim interwalem (wówczas lepiej by były to odmienne osoby; por. Chartrand i in., 1999)
- korzystny jest umiarkowany interwał (4 dni; Beaman i in., 1983)

- trudność prośby wstępnej raczej umiarkowana (trywialna nie powoduje zmian w obrazie siebie; zbyt trudna, jeśli spełniona, może powodować myślenie typu: „ja już swoje zrobiłem”)
- atrybucyjny wymiar powszechności – społeczna akceptowalność spełnienia prośby wzmacnia efektywność techniki (DeJong, 1981)
- nietypowość sytuacji prośby wstępnej (nawet gdy jest ona łatwa) nasila efektywność stopy w drzwiach (Doliński, 2003)

### ***Technika drzwi zatrzaśnięte przed nosem***

- eksperymenty pionierskie Cialdini i in. (1975)
- równoległe przedstawienie obu alternatyw nie pociąga za sobą wzrostu efektywności techniki
- nie występuje, gdy osoby prosząca wstępnie i zasadniczo się różnią (Dollard i in., 1984; Nawrat, 1989)
- im interwał między prośbami jest dłuższy tym technika mniej skuteczna (jw.)
- efektywność większa, gdy prośby pochodzą od organizacji charytatywnych a nie merkantylnych
- skuteczność techniki nie jest skorelowana z wielkością ustępstwa (O'Keefe, Figge, 1997)
- technika nieskuteczna, gdy prośba wstępna jest ekstremalnie duża (Schwartzwald i in., 1979)
- nieefektywna w odniesieniu do próśb nieetycznych (Paśka, 2002)

#### **Mechanizmy:**

- (1) Efekt kontrastu
- (2) Norma wzajemnych ustępstw (potwierdza ją efektywność techniki wielokrotnego zatrzaśnięcia drzwi przed nosem; Goldman, Creason, 1981)
- (3) Mechanizm poczucia winy (O'Keefe, Figge, 1997) – po niespełnieniu pożądanej społecznie prośby wstępnej w podmiocie powstaje poczucie winy, które jest zredukowane przez spełnienie prośby drugiej (→ niespełnienie prośby merkantylnej nie jest społecznie stygmatyzowane) ALE: redukcja poczucia winy może nastąpić wobec innej osoby – jednak technika drzwi zatrzaśniętych przed nosem nie jest wówczas efektywna
- (4) Rola mechanizmów autoprezentacyjnych (Pedleton i Batson, 1979) – odrzucenie pierwszej prośby wzbudza troskę autoprezentacyjną, którą redukuje się poprzez realizację drugiej prośby
- (5) Refleksyjność w rozważeniu drugiej prośby (Śpiewak, 2002) – uszczuplenie zasobów uwagowych (ograniczenie racjonalności) osłabiało efektywność techniki
- (6) Wzrost dostępności akceptowanych przez podmiot norm i wartości

### ***Technika karate***

- połączenie drzwi zatrzaśniętych przed nosem i stopy w drzwiach (Cialdini i in., 1975)
- dwie prośby o podobnym poziomie trudności (mierzonym ilością osób godzących się w kontroli) ale nieanalogiczne subiektywnie pod względem formy i treści

### ***Technika niskiej piłki***

- Cialdini i in., 1978

#### **Mechanizmy:**

- **poczucie zobowiązania** (Kiesler, 1971) jako mechanizm techniki: jeśli człowiek podejmuje zachowanie w warunkach wolnego wyboru i sądzi, że to on sam, bez żadnych nacisków zewnętrznych angażuje się w osiągnięcie jakiegoś celu, to nawet jeśli zmieniają się warunki osiągnięcia danego celu, podmiot czuje się zobowiązany do kontynuacji podjętych zamierzeń
- technika przynęty (Joule i in., 1989)
- Burger i Petty (1981): technika oparta na **obligacji ustępstw wobec konkretnej osoby**
- rola grzecznego i uprzejmego wyjaśnienia zmiany okoliczności (Maj, 2002): **trudność przzerwania interakcji z osobą miłą dla indagowanego**

### ***Skuteczne sekwencje technik sekwencyjnych***

- drzwi zatrzaśnięte przed nosem – stopa w drzwiach
- niska piłka – stopa w drzwiach
- niska piłka > stopa w drzwiach
- Model pamięciowej dostępności informacji Tybout i in., 1983: (1) informacje nt. własnego zachowania związanego z pierwszą prośbą; (2) informacje związane z zachowaniem osoby proszącej w pierwszej i drugiej sytuacji (np. eskalacja lub redukcja żądań)