

Agnieszka Król, Sławomir Śpiewak

*Instytut Psychologii
Uniwersytet Jagielloński*

„Stopa” bezradna wobec bezradnych¹

W niniejszym rozdziale skupimy się na analizie poznawczych uwarunkowań skuteczności wpływu społecznego, a dokładniej mówiąc – wpływu stanu bezradności na efektywność techniki wpływu społecznego „stopa w drzwiach”. Technika ta (Freedman, Fraser, 1966) należy do grupy tak zwanych technik sekwencyjnych (Doliński, 2005), które opierają się na założeniu, że prawdopodobieństwo spełnienia prośby może wzrosnąć, jeżeli uprzednio zastosuje się zabieg przygotowawczy w postaci sformułowania innej prośby. „Stopa w drzwiach” należy zatem do grupy technik złożonych ze ściśle określonej sekwencji zdarzeń (prośb), które w rezultacie prowadzą do wzrostu prawdopodobieństwa uległości ze względu na zachodzące mechanizmy psychologiczne, a nie z powodu wywieranej presji zewnętrznej.

Technika „stopa w drzwiach” w swojej klasycznej wersji składa się z dwóch zdażeń: łatwiejszej i trudniejszej prośby. Po skłonieniu podmiotu do spełnienia dość łatwej prośby, stosuje się wobec niego drugą prośbę – zasadniczą – wyraźnie trudniejszą i bardziej kosztowną. Zgoda na pierwszą prośbę niejako przygotowuje grunt do dalszej uległości. Stąd obrazowa nazwa techniki – aby dostać się do mieszkania, czyli sporo uzyskać od indagowanego podmiotu, należy najpierw wstawić stopę za próg, a więc uzyskać od niego mniej (Doliński, 2005).

Technikę „stopa w drzwiach” jako pierwsi w literaturze opisali dwaj amerykańscy badacze: Jonathan Freedman i Scott Fraser (1966). Jest ona najstarszą i zarazem najszerzej eksperymentalnie zbadaną przez psychologów procedurą wpływu społecznego – jej opisanie zapoczątkowało cały nurt badań nad zabiegami, które mają na celu skłonić osobę indagowaną do uległości (spełnienia określonej prośby) bez zastosowania środków przymusu. W eksperymencie weryfikującym skuteczność tej techniki Freedman i Fraser dzwoniли do gospodyń domowych z Palo Alto w Kalifornii z prośbą o zgodę na dokonanie spisu artykułów codziennego użytku znajdujących się w ich domach. Badacze ci wykazali, że zastosowanie wcześniejszej prośby powoduje wzrost uległości wobec prośby następczej, charakteryzującej się większym stopniem trudności, przy czym nie można tego przypisać samemu

¹ Praca finansowana ze środków na naukę jako projekt badawczy N N106 327339 „Wpływ społeczny – mechanizmy psychologiczne” MNISW w latach 2010–2013.

wcześniejszemu kontaktowi z eksperymentatorem. Ponad 40 lat badań w tym paradygmacie zaowocowało pokazną listą 72 artykułów naukowych opublikowanych w recenzowanych pismach naukowych, które dokumentują jej skuteczność w szeroko rozumianym obszarze działań marketingowych². Podstawową kwestią, która nasuwa się w związku z omawianiem tej dobrze znanej techniki, nie jest zatem pytanie, czy jest ona skuteczna, ale od jakich czynników zależy jej skuteczność i wreszcie – jaki mechanizm psychologiczny leży u jej podłoża.

1. Autopercepcja jako mechanizm psychologiczny leżący u podłoża techniki „stopa w drzwiach”

Najczęściej przywoływanym wyjaśnieniem skuteczności techniki „stopa w drzwiach” jest mechanizm autopercepcji. Teoria autopercepcji (Bem, 1972) zakłada, że człowiek wnioskuje o sobie w taki sposób, w jaki poznaje innych, czyli poprzez obserwację zachowania. Bem twierdzi, że istnieją sytuacje, w których człowiek nie zdaje sobie sprawy z własnych emocji czy postaw lub preferencji, a wnioskowanie o nich następuje wówczas na podstawie obserwacji i analizy własnego zachowania, a także okoliczności, w których ono występuje. Dzieje się tak szczególnie wtedy, kiedy podmiotowi trudno jest doszukać się powodów własnego zachowania w czynnikach zewnętrznych. Działanie mechanizmu autopercepcyjnego w technice „stopa w drzwiach” wyjaśnia się, przyjmując, że po spełnieniu pierwszej prośby człowiek zaczyna się zastanawiać nad przyczynami swojego zachowania. Ponieważ nie został on za swoją aktywność nagrodzony finansowo ani nie spotkał się z zastosowaniem środków przymusu, nie znajduje uzasadnienia zewnętrznego. Szuka zatem odpowiedzi na pytanie, dlaczego zgodził się na pierwszą prośbę we własnych dyspozycjach. W ten sposób dochodzi do wniosku, że jest osobą pomocną bądź zaangażowaną w sprawy, których dotyczyła owa prośba, a jego reakcja na nią była wynikiem swobodnie podjętej decyzji. W konsekwencji autopercepcja skłania podmiot do spełnienia drugiej, bardziej kosztownej prośby.

Okazuje się jednak, że omawiana technika jest niezwykle podatna na obecność czynników zakłócających, w związku z czym stworzenie procedury eksperymentalnej umożliwiającej replikację jej efektu wymaga szczególnej precyzji. Metaanaliza dokonana przez Burgera (1999) wskazuje na czynniki maksymalizujące efektywność techniki „stopa w drzwiach”. Technika ta wykazuje największą skuteczność w zwiększaniu uległości, gdy sekwencja dwóch prośb zakłada odstęp czasowy pomiędzy nimi (optymalny odstęp wynosi ok. 4 dni; nie jest wówczas istotne, czy prośby wobec badanego kieruje ten sam czy też inny eksperymentator), gdy są one do siebie podobne oraz gdy prośba wstępna jest postrzegana jako nietypowa.

² Dane na podstawie informacji zawartych w bazie PsycINFO (<http://www.apa.org/psycinfo/>) z dnia 31.07.2011.

Dodatkowo, do uzyskania efektu techniki nie jest wymagane, aby osoba badana rzeczywiście spełniła prośbę wstępną – wystarczy deklaracja zgody. Jeżeli prośba zastosowana w omawianej technice jest postrzegana jako niezgodna z normami społecznymi, technika ta ma mniejsze szanse powodzenia. Podobnie jest, gdy osoby badane otrzymają wynagrodzenie za spełnienie wstępnej prośby – mogą wówczas dokonać zewnętrznych atrybucji swojego zachowania, co nie będzie sprzyjać procesowi autopercepcji. Przeciwny skutek da natomiast wzrost zaangażowania badanych oraz etykietowanie ich jako pomocnych. Należy także wspomnieć, że skuteczność techniki „stopa w drzwiach” może być modyfikowana nie tylko przez aspekty sytuacyjne, lecz również przez czynniki osobowościowe.

2. Wyuczona bezradność a skuteczność techniki „stopa w drzwiach”

Obserwowana w ostatnich latach tendencja wskazuje, że badacze coraz chętniej próbują wyjaśniać skuteczność techniki „stopa w drzwiach”, odwołując się do roli różnic indywidualnych, takich jak potrzeba spójności (Cialdini, Trost, Newsom, 1995) czy stopień krystalizacji „ja” (Burger, Guadagno, 2003). Jednocześnie badania te wskazują, że technika „stopa w drzwiach” nie musi działać na wszystkich ludzi z jednakową siłą, a w pewnej specyficznej konfiguracji czynników sytuacyjno-dyspozycyjnych może być całkowicie nieskuteczna, a nawet prowadzić do efektów mniejszej uległości niż zwykła prośba (tzw. efekt odwrotnej „stopy w drzwiach”; por. Guadagno i in. 2001).

Naszym zdaniem badania wskazujące na wpływ zarówno czynników sytuacyjnych, jak i na rolę różnic indywidualnych świadczą o bardziej ogólnej prawidłowości, którą można zaobserwować w przypadku mechanizmu działania tej techniki. Sądzymy, że mechanizm działania „stopy w drzwiach” opiera się na uwarunkowanej sytuacyjnie albo osobniczo zdolności do wzbudzenia procesu refleksyjnego, którego istotą jest wnioskowanie na temat własnej osoby i wiązanie zaistniałej sytuacji ze swoimi predyspozycjami osobowymi. Badania wskazujące na rolę różnic indywidualnych nie stoją zatem w sprzeczności z klasycznym wyjaśnieniem autopercepcyjnym – raczej mówią nam coś więcej na temat wewnętrznych właściwości osób, u których ten proces zachodzi.

Idąc krok dalej w tych rozważaniach, zadaliśmy sobie pytanie, co stanie się z efektywnością techniki „stopa w drzwiach”, gdy u osoby indagowanej zostanie wzbudzony pewien specyficzny stan poznawczo-motywacyjny, w którym dojdzie do zablokowania możliwości tworzenia wniosków na swój temat. Od strony psychologicznej do takiej sytuacji dochodzi między innymi, kiedy podmiot jest poddany doświadczeniu niekontrolowalności: długotrwałej, wymagającej poznawczo sytuacji, która nie przynosi intelektualnych zysków, to znaczy nie umożliwia znalezienia rozwiązania problemu, przed którym staje jednostka. W tradycji psychologicznej

ten stan jest wiązany z konstruktem wyuczonej bezradności, definiowanym jako syndrom zaburzeń na trzech poziomach funkcjonowania jednostki – poznawczym, motywacyjnym oraz emocjonalnym – wywołany uprzednim kontaktem z niekontrolowaną sytuacją. Badania nad zjawiskiem wyuczonej bezradności zapoczątkowali Bruce Overmier i Martin Seligman (1967). W swoich klasycznych badaniach procedurze bezradności poddawali psy. Zwierzęta miały się uczyć unikania szoków elektrycznych. Część psów poddano uprzednio treningowi bezradności – doznały one niekontrolowanych i nieprzewidywalnych szoków elektrycznych o różnej częstotliwości i w różnej ilości. Wyniki badań wykazały, że uprzedni trening bezradności, niezależnie od liczby kontaktów z szokiem elektrycznym i ich częstotliwości, zaburzył nabywanie reakcji instrumentalnej, a więc działań mających na celu uniknięcie bodźców elektrycznych, sprzyjając jednocześnie zachowaniom pasywnym oraz błędnym reakcjom.

Występowanie wyuczonej bezradności u wielu gatunków zwierząt skłoniło badaczy do weryfikacji istnienia tego zjawiska także wśród ludzi. Potwierdzenie uniwersalnego charakteru wyuczonej bezradności spowodowało powstanie licznych teorii mających na celu wyjaśnienie związanych z nią mechanizmów oraz powstających deficytów. Jako pierwsi owych prób wyjaśnienia podjęli się Steve Maier i Martin Seligman (1976), tworząc klasyczny model wyuczonej bezradności. Modele teoretyczne rozwijające tę koncepcję można podzielić na atrybucyjne (Abramson, Seligman, Teasdale, 1978) oraz egotystyczne (Frankel, Snyder, 1978).

Grzegorz Sędek i Mirosław Kofta (1990), rozszerzając obszar badań nad naturą procesu wyuczonej bezradności, zaproponowali model informacyjny. Reprezentowane przez nich podejście, zgodne z nurtem poznania społecznego, akcentuje rolę procesów poznawczych oraz ich konstruktywny i aktywny charakter. Poznanie jest zorientowane na przyszłość – jego przedmiot stanowi stan pożądany bądź taki, jakiego człowiek chce uniknąć. Podmiot generuje modele umysłowe dla przyszłego działania, zgodne z wymogami zadania oraz okolicznościami jego realizacji. Procesy poznawcze kierują zatem zachowaniem, a nie – jak proponował to klasyczny model Seligmana – są jedynie epifenomenem zachowania.

Zaproponowany przez Sędkę i Koftę model informacyjny definiuje sytuację, w której dochodzi do bezradności, jako sytuację problemową. Człowiek zna cel swojego działania i ma motywację do jego osiągnięcia, brak mu natomiast wiedzy dotyczącej prawidłowego sposobu działania. Ów brak wiedzy mobilizuje go do aktywności poznawczej skierowanej na skonstruowanie planu działania w sytuacji problemowej, w jakiej się znalazł. Proces ten wymaga dostępności zasobów poznawczych: uwagi oraz pamięci. Podmiot stara się wykryć zależności między zdarzeniami, a także wygenerować i przetestować hipotezy dotyczące skutecznych sposobów działania. Kofta i Sędek (1999) zauważyli, że procesowi formułowania przez podmiot hipotez towarzyszy niepewność. Kiedy sytuacja jest kontrolowalna, zachodzące procesy poznawcze prowadzą do stopniowej redukcji niepewności, a w rezultacie do wyboru odpowiedniej reakcji. Kiedy jednak podmiot spotyka się

z sytuacją, która nie podlega jego kontroli, zaangażowanie poznawcze nie prowadzi do poznawczych zysków. Nie można wybrać odpowiedniego sposobu działania, a niepewność nie ulega redukcji. Brak progresu poznawczego, mimo długotrwałego wysiłku umysłowego włożonego w próbę rozwiązania sytuacji problemowej, skutkuje obroną organizmu przed dalszym bezsensownym wysiłkiem. Organizm przechodzi w stan wyczerpania poznawczego, którego istotą jest zablokowanie konstruktywnych form aktywności poznawczej. Człowiek przestaje generować nowe hipotezy i programy działania. Zamiast tego stosuje gotowe, wcześniej wytworzone procedury poznawcze i behawioralne. Demobilizacja poznawcza powoduje, że unika on wysiłku mentalnego, opierając się na rutynowych i schematycznych sposobach myślenia i sterowania zachowaniem. Zaburzenia te dotyczą wyłącznie zadań, które charakteryzują się wystarczającym stopniem złożoności i nowości – nie zaś tych wykonywanych rutynowo i automatycznie. Informacyjny model bezradności nie przewiduje występowania deficytu motywacyjnego, definiowanego klasycznie jako spadek aktywności behawioralnej i szybkości reakcji. Zakłada natomiast zaburzenie wewnętrznej motywacji do dalszej aktywności – podmiot traci zainteresowanie wykonywaniem czynności, a sama czynność staje się dla niego awersyjna. Informacyjny model bezradności zakłada, że za obserwowane deficyty następujące po ekspozycji na niekontrolowalność odpowiada przejście podmiotu w stan poznawczego wyczerpania. Stan ów powoduje, że podmiot nie wykazuje motywacji ani zdolności do generowania nowych programów aktywności. Zasadniczą rolę w tym modelu odgrywa chaos informacyjny – sekwencyjne otrzymywanie sprzecznych komunikatów o zadaniu oraz utrzymywanie się niepewności mimo wysiłku umysłowego. Na skutek nieredukowalnej entropii wywołanej kontaktem z sytuacją niekontrolowalną niemożliwe staje się skonstruowanie poprawnego programu działania mimo zaangażowania poznawczego, co powoduje powstanie deficytów bezradności. Informacyjny model bezradności został poddany wnikliwej empirycznej weryfikacji.

3. Czy zablokowanie procesów refleksyjnego wnioskowania o sobie zablokuje mechanizm działania techniki?

Analiza przedstawionych badań oraz rozważań teoretycznych skłoniła nas do sformułowania założeń dotyczących roli poznawczej bezradności jako mediatora skuteczności techniki wpływu społecznego „stopa w drzwiach”. Jeśli przyjąć, że u podłoża efektywności techniki wpływu społecznego „stopa w drzwiach” leży proces autopercepcji, który wymaga refleksyjnego funkcjonowania, należałoby się spodziewać, że – w celu maksymalizacji prawdopodobieństwa skuteczności techniki – powinno się zadbać o to, aby stan umysłu osoby indagowanej sprzyjał funkcjonowaniu na poziomie refleksyjnym. Dzięki temu badany będzie mógł zadać sobie pytanie o własne postawy i preferencje, a w konsekwencji dojść do wniosku, że

powinien się zgodzić na prośbę właściwą, wystosowaną wobec niego przez eksperymentatora. Co stanie się jednak, gdy osoba indagowana zostanie wcześniej poddana informacyjnemu treningowi bezradności? Przypuszczamy, że ze względu na uszczuplone zasoby umysłowe osób znajdujących się w stanie poznawczej bezradności, zaburzeniu ulegnie u nich także proces autopercepcji, który jest uważany za najistotniejszy dla skuteczności techniki. Zakładamy zatem, że stan wyczerpania intelektualnego jako wynik treningu bezradności będzie blokował mechanizm techniki „stopa w drzwiach”. Osoby znajdujące się w stanie informacyjnej bezradności powinny – ze względu na demobilizację mentalną – unikać wysiłku umysłowego. Deficyty te powinny z kolei skutkować zakłóceniem prawidłowego przebiegu procesu autopercepcji, niezbędnego do wystąpienia efektu techniki „stopa w drzwiach”.

W celu weryfikacji powyższych założeń przeprowadziliśmy eksperyment, w którym uczestniczyło 120 osób (80 kobiet i 40 mężczyzn). Istota manipulacji eksperymentalnej, zgodnie ze schematem: 2 technika (stopa vs zwykła prośba) × 2 trening (zadanie nierozwiązywalne wzbudzające stan bezradności vs zadanie kontrolne), polegała na wykonaniu jednej z dwóch wersji tego samego zadania poznawczego (rozwiązywalnego lub nierozwiązywalnego) przy uwzględnieniu zastosowania techniki wpływu społecznego „stopa w drzwiach” bądź zwykłej prośby. Założono, że informacyjny trening bezradności wytworzy wśród uczestników badania stan bezradności – w tym między innymi deficyty poznawcze – które powinny zakłócić prawidłowy przebieg procesu autopercepcji, a tym samym efektywność techniki wpływu społecznego „stopa w drzwiach”.

Procedura eksperymentu obejmowała trzy etapy. Na wstępie uczestnicy badania, przydzieleni losowo do jednego z czterech warunków wybranych na podstawie przygotowanego wcześniej schematu randomizacyjnego, otrzymali e-mail z zaproszeniem do udziału w badaniu. Względem połowy z nich (technika „stopa w drzwiach”) wystosowano prośbę wstępną, dotyczącą wypełnienia krótkiego kwestionariusza. Pozostali otrzymali jedynie zaproszenie do badań (bez techniki, jedynie prośba właściwa). Drugi etap eksperymentu odbywał się w laboratorium – uczestnicy badania, w zależności od schematu randomizacyjnego, zostali poddani informacyjnemu treningowi bezradności bądź wykonywali analogiczne do treningowego zadanie kontrolne – rozwiązywalne. Na koniec do uczestników eksperymentu skierowano prośbę właściwą, dotyczącą trzydniowego wolontariatu w akcji Szlachetna Paczka. Założono, że informacyjny trening bezradności, poprzez deficyty poznawcze, które wywoła wśród badanych, zakłóci efektywność techniki „stopa w drzwiach”, a więc sprawi, że nie będzie różnic w uległości pomiędzy uczestnikami badania, wobec których zastosowano technikę, a badanymi, którym przedstawiono jedynie prośbę właściwą.

Postawione hipotezy znalazły pełne potwierdzenie w wynikach przeprowadzonego eksperymentu. W przypadku zadania kontrolnego, które było rozwiązywalną wersją zadania zastosowanego w warunku „bezradnościowym”, technika okazała się

skuteczniejsza (70% uległości) w porównaniu do zwykłej prośby (40% skuteczności, efekt istotny statystycznie na poziomie $p < 0,02$). Zgodnie z oczekiwaniami, gdy uczestnicy eksperymentu zostali poddani informacyjnemu treningowi bezradności, technika przestawała być skuteczna (43% uległości dla techniki i 37% dla zwykłej prośby). Dodatkowo udało nam się wykazać, że poprawność rozwiązania zadania kontrolnego również stanowiła istotny czynnik wpływający na uległość badanych wobec techniki „stopa w drzwiach”, co sugeruje, iż zadanie poznawcze stosowane w paradygmacie informacyjnego treningu bezradności nie musi być nierozwiązywalne, musi być natomiast wystarczająco trudne, aby doprowadziło do deficytów bezradności. Osoby z warunkiem zadania rozwiązywalnego, które osiągnęły wynik równy lub przewyższający medianę (tj. 70% poprawnych odpowiedzi i więcej), chętniej zgadzały się na udział w akcji Szlachetna Paczka, jeśli zastosowano wobec nich technikę „stopa w drzwiach” (80% badanych), niż kiedy zadano im wyłącznie pytanie dotyczące prośby właściwej (41% osób, wynik istotny na poziomie $p < 0,03$). Zgodnie z oczekiwaniami na temat roli doświadczenia niepowodzenia w zadaniu poznawczym u osób przydzielonych do warunku zadania rozwiązywalnego, które uzyskały wyniki poniżej mediany (mniej niż 70% poprawnych odpowiedzi), technika „stopa w drzwiach” przestała działać efektywnie, to jest nie ujawniły się istotne różnice w uległości wobec prośby właściwej w zależności od zmiennej technika „stopa w drzwiach”. Warto na koniec podkreślić, że uległość wobec prośby właściwej w grupach bez zastosowania techniki nie różniła się w zależności od manipulacji bezradnością. Stąd wniosek, że sam trening bezradności jest obojętny dla zwykłej prośby, a dotyczy jedynie techniki „stopa w drzwiach”. Alternatywna interpretacja mogłaby bowiem sugerować, że obserwowalny spadek uległości w przypadku techniki nie wynika z zablokowania mechanizmu „stopy w drzwiach”, ale jest czynnikiem wynikającym z doświadczenia niekontrolowalności i prowadzi do zahamowania aktywności podmiotu bez względu na to, czy w grę wchodzi jakaś określona technika wpływu społecznego, czy też zwykła prośba. Jak jednak widzimy, wywołane przez trening bezradności deficyty poznawcze, motywacyjne i emocjonalne nie miały wpływu na skuteczność zwykłej prośby. Sądzymy bowiem, że zasadniczym aspektem jest obecność specyficznego mechanizmu, który opiera się na wzbudzeniu procesów refleksyjnych, wymagających wolnych zasobów poznawczych. Stan wyczerpania poznawczego, będący wynikiem treningu bezradności, utrudnia refleksyjne funkcjonowanie, ze względu na obronną tendencję organizmu do funkcjonowania automatycznego i unikania dalszego wysiłku poznawczego.

4. Krótkie podsumowanie, wątpliwości i wnioski na przyszłość

Wyniki przedstawionego eksperymentu pozwalają wnioskować, że stan poznawczej bezradności może być czynnikiem blokującym mechanizm techniki, czyli procesów refleksyjnego wnioskowania o sobie. Jednocześnie jest to rezultat sprzeczny

z założeniami Boba Fennisa i Loes Janssen (2010), według których mediatorem efektywności techniki „stopa w drzwiach” jest uszczuplenie zasobów samoregulacyjnych, stąd wyczerpanie poznawcze powinno, przeciwnie do naszych założeń, prowadzić do zwiększenia uległości wobec tej techniki.

O ile jednak badacze są w większości dosyć zgodni co do tego, że mechanizm omawianej techniki opiera się na procesach refleksyjnego wnioskowania o sobie, to istnieją wątpliwości co do tego, kiedy ten proces zachodzi. Dariusz Doliński przykładowo sugeruje, że nie musi on zachodzić bezpośrednio po spełnieniu pierwszej prośby, ale wtedy, kiedy przedstawiana jest ostatnia prośba w sekwencji (Doliński, 2005). Trudność z precyzyjnym określeniem momentu, w którym zachodzi proces autopercepcji, rodzi zatem trudności w jego wykazaniu poprzez zastosowanie jakiejś formy procedury eksperymentalnej pośrednio badającej dostępność określonych myśli o sobie. Dopóki nie uda się precyzyjnie określić natury procesu autopercepcji oraz momentu jego występowania, pozostaje jedynie możliwość pośredniego wnioskowania, na podstawie obecności lub braku czynników blokujących ów proces. Chociaż uzyskany wynik wydaje się nam interesujący, zdajemy sobie sprawę ze słabości materiału uzyskanego w pojedynczym badaniu eksperymentalnym. W dalszych badaniach warto nie tylko zreplikować uzyskany wynik, ale również dookreślić istotę mechanizmu blokującego działanie techniki. Nie da się wykluczyć, że specyficzne emocje czy też stan motywacyjny – które, jak wiemy, również powstają wskutek informacyjnego treningu bezradności – a nie wyłącznie deficyty poznawcze, selektywnie blokują mechanizm techniki. Mamy nadzieję, że dalsze badania pozwolą na bardziej wnikliwą analizę mechanizmu, za pomocą którego stan bezradności eliminuje działanie tej interesującej techniki wpływu społecznego.

Literatura cytowana

- Abramson, L.Y., Seligman, M.E.P., Teasdale, J.D. (1978). Learned Helplessness in Humans: Critique and Reformulation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49–74.
- Bem, D.J. (1972). Self-perception Theory. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in Experimental Social Psychology* (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., Guadagno, R.E. (2003). Self-concept Clarity and the Foot-in-the-door Procedure. *Basic and Applied Social Psychology*, 25, 79–86.
- 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.
- Doliński, D. (2005). *Techniki wpływu społecznego*. Warszawa: Scholar.
- Fennis, B.M., Janssen, L. (2010). Mindlessness Revisited: Sequential Request Techniques Foster Compliance by Draining Self-control Resources. *Current Psychology*, 29, 235–246.

- Frankel, A., Snyder, M.L. (1978). Poor Performance Following Unsolvable Problems: Learned Helplessness or Egotism? *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 1415–1423.
- Freedman, J.L., Fraser, S.C. (1966). Compliance without Pressure: The Foot-in-the-door-Technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 195–202.
- Gudagno, R.E., Asher, T., Demaine, L.J., Cialdini, R.B. (2001). When Saying Yes Leads to Saying No: Preference for Consistency and the Reverse Foot-in-the-door Effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 859–867.
- Kofta, M., Sędek, G. (1999). Uncontrollability as Irreducible Uncertainty. *European Journal of Social Psychology*, 29, 577–590.
- Maier, S., Seligman, M.E.P. (1976). Learned Helplessness: Theory and Evidence. *Journal of Experimental Psychology General*, 105, 3–46.
- Overmier, B.J., Seligman, M.E.P. (1967). Effects of Inescapable Shock upon Subsequent Escape and Avoidance Responding. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 63, 28–33.
- Sędek, G., Kofta, M. (1990). When Cognitive Exertion Does not Yield Cognitive Gain: Toward an Informational Explanation of Learned Helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 729–743.