



**X KONFERENCJA
ZESPOŁU BADANIA WPŁYWU „ZABAWA”**

ABSTRAKTY WYSTĄPIEŃ UCZESTNIKÓW KONFERENCJI

Sesja 1. Świat gier i online

Patrycja Kiszka, Agnieszka Strojny, Paweł Strojny

Między ekranem a rzeczywistością: Jak preferencja względem interakcji społecznych online oraz motywacja do grania wpływają na ryzyko Gaming Disorder wśród wysoce zaangażowanych graczy

Wprowadzenie/Hipotezy

Postępujące rozprzestrzenianie się cyfrowej rozrywki otworzyło nową sferę problemów związanych ze zdrowiem psychicznym. Wśród nich znajduje się Gaming Disorder (GD), określane przez WHO jako wzorec zachowań charakteryzujący się upośledzoną kontrolą nad graniem, nadawaniem coraz większego priorytetu graniu kosztem innych czynności aż granie ma pierwszeństwo przed zainteresowaniami i codziennymi czynnościami, oraz kontynuacja lub eskalacja czasu grania pomimo wystąpienia negatywnych konsekwencji.

Badacze raportują istnienie związku między czasem gry a GD, siła tej relacji pozostaje jednak umiarkowana i nawet długi czas poświęcony graniu nie jest uważany za miarodajną zmienną oznaczającą problematyczne granie. Zdaniem badaczy ta niejednoznaczność może być spowodowana lekceważeniem moderującego wpływu czynników ryzyka oraz czynników ochronnych na relację między zaangażowaniem w granie a GD w badaniach. Stąd celem niniejszego badania było zidentyfikowanie potencjalnych moderatorów tejże relacji.

Badacze przypisują najsilniejszy związek z GD motywacji określanej jako immersja/eskapizm – składającej się z wymiarów: eskapizm, fantastyka, radzenie sobie, wewnętrzna regulacja, tożsamość. Postawiliśmy hipotezę, że immersja/eskapizm będzie pełniła rolę moderatora pierwszego rzędu – czynnika wpływającego na relację między czasem grania a GD.

Drugi moderator stanowiła preferencja do kontaktów społecznych online (POSI). Jej rola nie była dotychczas wystarczająco sprecyzowana w badaniach nad GD. W proponowanym modelu POSI została uznana za moderatora drugiego rzędu – moderującego moderację pierwszorzędową. Szereg argumentów przemawia za takim sformułowaniem głównej hipotezy:

- (1) POSI zostało uznane za moderator drugiego rzędu ze względu na negatywny związek motywacji immersja/eskapizm z towarzyskością.
- (2) Gracze gier umożliwiających prowadzenie interakcji z innymi graczami w trakcie rozgrywki są bardziej skłonni do zapadnięcia na GD.
- (3) Gracze gier MMORPG wykazują wyższy poziom lęku społecznego przy interakcjach twarzą w twarz niż podczas interakcji z innymi graczami w trakcie gry.
- (4) Lęk społeczny pozytywnie koreluje z objawami problematycznego grania oraz z motywacją eskapistyczną.

Z tego względu przewidywaliśmy, że wpływ preferencji interakcji społecznych online na rozwój GD będzie pośredni – moderujący rolę motywacji immersja/eskapizm w rozwoju omawianych problemów.

Metoda

Badanie zostało przeprowadzone za pośrednictwem ankiety internetowej, zbierano informacje o czasie spędzonym na graniu (GT), ryzyku GD, poziomie motywacji immersja/eskapizm oraz POSI. Dzięki temu możliwe było przetestowanie modelu

moderowanej moderacji (three-way-moderation), gdzie immersja/eskapizm jest moderatorem relacji GT-GD (primary-moderator), POSI jest moderatorem tej moderacji (secondary-moderator).

Zrekrutowano 1369 osób aktywnie grających w gry wideo. Analiza spodziewane nie wykazała istotnego statystycznie efektu w tej grupie, ponieważ:

(1) narzędzie używane do pomiaru motywacji do grania (Gaming Motivation Inventory) skonstruowano na podstawie wyników grupy graczy wysoce zaangażowanych, których tygodniowy czas grania jest zbliżony do czasu zatrudnienia na min. pół etatu (min. 20 godzin/tydzień);

(2) badania wskazują, iż motywacja eskapistyczna moderuje relacją między czasem grania a symptomami GD jedynie w przypadku mężczyzn.

Wobec powyższego próba podlegająca ostatecznej analizie liczyła 202 mężczyzn wysoce zaangażowanych w granie (min. 20 godzin/tydzień).

Wyniki

Badanie potwierdza, iż motywacja immersja/eskapizm oraz preferencja względem formy kontaktów społecznych są istotnymi czynnikami moderującymi relacją między czasem grania a ryzykiem GD wśród wysoce zaangażowanych graczy płci męskiej. W grupie tej gracze z niskim poziomem POSI i niską motywacją immersja/eskapizm mogą być mniej narażeni na rozwój GD niż gracze z niską motywacją immersja/eskapizm, ale średnimi poziomami POSI, nawet jeśli spędzają na tyle samo czasu na graniu.

Aleksandra Zajas, Paweł Strojny, Jolanta Starosta, Sylwia Zegar, Paulina Szyszka, Patrycja Kiszka, Anna Winiarska

Nie tylko czas grania wpływa na to, czy się uzależnisz od gier wideo. Rola bezpośredniego i pośredniego zaangażowania w granie oraz gatunków gier w przewidywaniu ryzyka gaming disorder

Przemysł gier komputerowych jest na świecie warty więcej niż przemysł wydawniczy, filmowy i muzyczny. Trudno się zatem dziwić, że zaburzenia związane z graniem stały się na tyle istotnym problemem by ująć je w klasyfikacji ICD-11 jako gaming disorder. W ciągu ostatnich lat opublikowano już wiele badań dotyczących tego zaburzenia. Część z nich wskazuje na to, że rozwój uzależnienia od grania (gaming disorder; GD) nie ma bezpośredniego i proporcjonalnego związku z ilością czasu poświęcanego na granie w gry. Wielu badaczy dochodzi do wniosku, że wpływ czasu grania na GD jest moderowany przez czynniki osobowościowe, poznawcze, społeczne i motywacyjne. Nasz zespół przeprowadził dwa prerejestrowane badania, w których zbadaliśmy wpływ dwóch czynników kontekstualnych na ryzyko GD: 1) zaangażowania w czynności pośrednio związane z graniem (czytanie poradników, oglądanie rozgrywek e-sportowych i tutoriali, słuchanie podcastów, rozmawianie o grach i inne) oraz 2) gatunki gier, w które gra badany.

Postawiono następujące hipotezy: 1) włączenie pośredniego zaangażowania w granie do modelu regresji krokowej przewidującego ryzyko GD istotnie zwiększy poziom wyjaśnianej wariancji; 2) pośrednie zaangażowanie w granie będzie moderować związek między czasem grania a ryzykiem GD; 3) spośród gatunków gier największą rolę w objaśnianiu ryzyka GD odgrywać będą gry RPG, gry strategiczne, strzelanki, gry akcji,

MOBA, MMORPG oraz gry karciane. Badanie 1 (N = 205) zostało przeprowadzone on-line na platformie SW Research. Bezpośrednie i pośrednie zaangażowanie w gry zmierzono za pomocą autorskiego kwestionariusza The Gaming Involvement Scale, gatunki gier zmierzono za pomocą eksperckiej kategoryzacji tytułów gier, w jakie grali badani, a ryzyko GD zmierzono za pomocą polskiej adaptacji Gaming Disorder Test.

Przeprowadzono analizę regresji krokowej ryzyka GD, w której kontrolowano wiek i płeć (krok 1), czas grania (krok 2), pośrednie zaangażowanie w granie (krok 3) oraz gatunki gier (krok 4). Włączenie do modelu pośredniego zaangażowania w granie w kroku 3 istotnie zwiększyło poziom wyjaśnianej wariancji (istotna zmiana F). Pośrednie zaangażowanie w granie było też istotnym predyktorem we wszystkich zbudowanych modelach. Spośród gatunków gier istotnymi predyktorami były gry RPG oraz MMORPG. Przeprowadzono analizę moderacji sprawdzając, czy pośrednie zaangażowanie moderowało wpływ czasu grania na ryzyko GD - moderacja ta okazała się nieistotna. Badanie 2 przeprowadzono w laboratorium Instytutu Psychologii Stosowanej UJ rekrutując ochotników spośród studentów III Kampusu UJ (N = 250). Miary zaangażowania w granie oraz ryzyka GD były takie same jak w Badaniu 1, jednak wprowadzono modyfikację w pomiarze gatunków, prosząc badanych, aby podzielili 100% swojego czasu grania pomiędzy poszczególne gatunki. Do regresji krokowej ryzyka GD wprowadzono wiek i płeć (krok 1), pośrednie zaangażowanie w granie (krok 2) oraz czas grania podzielony na gatunki (krok 3). Choć pośrednie zaangażowanie istotnie przewidywało zmienną objaśnianą, to jego dodanie nie zwiększyło istotnie mocy predykcyjnej modelu. W kroku 3, po włączeniu czasu grania podzielonego na gatunki, pośrednie zaangażowanie w granie utraciło moc predykcyjną.

Trzy gatunki gier miały istotny związek z ryzykiem uzależnienia: gry RPG, strzelanki oraz gry wyścigowe. Przeprowadzono także analizę interakcji pomiędzy bezpośrednim i pośrednim zaangażowaniem w granie oraz ryzykiem GD. Nie znaleziono istotnego efektu interakcyjnego. Porównując dwa powyższe badania przeprowadzone on-line oraz w laboratorium na różnych próbach, w różny sposób operacjonalizujące gatunki gier, możemy wysnuć następujące wnioski: a) rola pośredniego zaangażowania w granie w przewidywaniu ryzyka GD ujawniła się tylko w jednym badaniu, a zmienna ta wyjaśniała 1-3% wariancji GD, b) pośrednie zaangażowanie w granie nie było moderatorem wpływu czasu grania na ryzyko GD.

Mariola Paruzel-Czachura, Dries Bostyn, Dominika Wojciechowska **Moralny konformizm w świecie online**

Ludzie podejmują moralne decyzje codziennie. Podejmując je, mogą ulegać wpływom grupy (tzw. efekt moralnego konformizmu). Coraz częściej ludzie podejmują decyzje w środowiskach internetowych, takich jak spotkania wideo. W prerejestrowanym eksperymencie zbadaliśmy efekt moralnego konformizmu w kontekście online. Zastosowaliśmy paradygmat konformizmu Ascha, prosząc uczestników (N = 120) o udzielenie odpowiedzi na moralne dylematy podczas spotkania na platformie Zoom. Badani nie byli jednak sami - przebywali na spotkaniu online wraz z nieznanymi (byli to aktorzy, poinstruowani, jak odpowiadać; warunek eksperymentalny). Aktorzy odpowiadali wbrew powszechnie udzielanym odpowiedziom w dylematach moralnych (np. że dozwolone jest moralnie, by kogoś zabić). W drugim kontrolnym warunku, badani odpowiadali tylko w

obecności eksperymentatora. Odkryliśmy, że ludzie byli moralnymi konformistami w przypadku połowy dylematów uwzględnionych w naszym badaniu, jak również łącznie (wynik ogólny). Nasze badanie pokazało, że moralny konformizm istnieje także w świecie online, i otwiera dyskusję nad tym jak powszechnym narzędziem manipulacji mogą być komunikaty wypowiedziane przez obcych ludzi w internecie.

Jakub Kuś

Techniki wpływu społecznego jako narzędzie redukcji rozproszenia odpowiedzialności w internecie

Mimo że zjawisko rozproszenia odpowiedzialności jest na gruncie psychologii społecznej dobrze poznane, to jest zaskakująco mało badań dotyczących jego dynamiki w przestrzeni internetu. Wy- daje się to być tym istotniejsze, że w internecie krytyczne zdarzenie (np. agresywny komentarz) może zobaczyć nieokreślona i duża licz- ba ludzi, co silnie wzmacnia proces rozpraszania się odpowiedzialności wobec podjęcia reakcji. Celem niniejszego projektu badawczego było znalezienie odpowiedzi na pytanie, jakich metod można użyć, aby temu zjawisku przeciwdziałać. Skoncentrowano się na obszarze technik wpływu społecznego, skutecznie mogących wpływać na ludzkie zachowanie (Doliński, Grzyb, 2022). Aby zachować jak najwyższy poziom trafności ekologicznej, do stworzenia procedury wykorzystano oprogramowanie „SocialLab” (Garaizar, Dietrich-Reips, 2014), pozwalające na zaprojektowanie portalu społecznościowego oraz zaprogramować także innych “użytkowników” (boty, sterowane algorytmem), wchodzące w interakcję z osobą badaną. Specjalnie na potrzeby ni- niejszych badań stworzono polskojęzyczną wersję tej aplikacji. Prze- prowadzono cztery eksperymenty, w których przy użyciu “SocialLab” projektowano sytuacje mogące być uznane za kryzysowe, a następnie stosowano różnego rodzaju oddziaływania, opierające się o kilka wy- branych technik wpływu społecznego, aby zapobiec rozpraszaniu się odpowiedzialności i tym samym podjęcie osobistej odpowiedzialności za reakcję we wspomnianej sytuacji kryzysowej. Wykorzystano m.in. strategię wpływu społecznego Omega, technikę “liczy się każdy grosz” (w odpowiedniej modyfikacji), jak również wywoływanie poczucia bliskości z ofiarą agresji. Uzyskane wyniki pokazały połowiczną skuteczność zastosowanych technik wpływu społecznego, jak również istotne konkluzje dla dalszego ewentualnego wykorzystywania oprogramowania “SocialLab” w badaniach prowadzonych w tym nurcie.

Sesja 2. Wpływ społeczny w kontekście zeznań świadków

Klaudia Wróblewska, Romuald Polczyk

Efekt dezinformacji a percepcja wzrokowa, uwaga i funkcje wykonawcze

Celem wystąpienia jest prezentacja projektu badawczego dotyczącego związków efektu dezinformacji z percepcją wzrokową, uwagą i funkcjami wykonawczymi. Efekt dezinformacji polega na włączaniu do raportów pamięciowych dotyczących jakiegoś zdarzenia informacji pochodzących z innych źródeł niż samo zdarzenie (Polczyk, 2007). W ramach projektu badawczego zaplanowano cztery eksperymenty. Pierwszy aktualnie realizowany dotyczy związków efektu dezinformacji z percepcją wzrokową, uwagą i funkcjami wykonawczymi. Drugi i trzeci związków negacji dezinformacji z percepcją wzrokową, uwagą i funkcjami wykonawczymi. Natomiast czwarty związków negacji materiału oryginalnego z wyżej wymienionymi cechami. Główną tezę prezentowanych badań jest twierdzenie, że poziom sprawności funkcji wykonawczych i uwagi będzie różnicować osoby badane pod względem ulegania dezinformacji poprzez sposób, w jaki osoba badana skanuje pole wzrokowe. Funkcje wykonawcze stanowią nadrzędny system odpowiedzialny za integrację i organizację przebiegu różnych złożonych procesów poznawczych, dzięki którym zachowanie człowieka staje się planowe, celowe, świadome i wybiórcze, zaś jego reakcje elastyczne i kontrolowane (Jodzio, 2017). Jedną z głównych hipotez zakłada, że osoby posiadające wyższy poziom sprawności funkcji wykonawczych i uwagi będą stosować efektywniejsze strategie skanowania wzrokowego, a tym samym będzie się to wiązało z mniejszą podatnością na dezinformację. Hipoteza opiera się na wynikach badań (Borges i in., 2020), które wykazały, że podczas zadań związanych z przeszukiwaniem wzrokowym mechanizmy kontroli poznawczej aktywują się, aby zahamować rozpraszającą informację i efektywnie skierować uwagę w kierunku kontekstowo odpowiednich rejonów, które mogą zwierać wyszukiwane cele.

W badaniach wykorzystywany jest okulograf, który służy do pomiaru percepcji wzrokowej. Śledzi on ruchy gałek ocznych. Pomiar funkcji wykonawczych i uwagi dokonywany jest przy pomocy testów takich jak: Test Uwagi i Koncentracji D2 – R (Brickenkamp i in., 2010; polska adaptacja.: Bac i Stańczyk, 2020), Test Sortowania Kart z Wisconsin (Heaton i in., 1993; polska adaptacja.: Jaworowska, 2002) - wersja komputerowa testu, Test Kolorowych Wyrazów Stroopa (Stroop, 1935) – wersja komputerowa testu, Test Fluencji Słownej (Thurstone, 1938), Test Wieży Londyńskiej (Cullbertson i Zillmer, 2011) – wersja komputerowa testu, Kolorowy Test Połączeń (D’Elia i in., 1994; polska adaptacja: Łojek i Stańczak, 2012). Badania poprzedzono badaniami pilotażowymi. Próbę badawczą stanowiło 27 osób (18 kobiet i 9 mężczyzn) w wieku od 18 do 55 lat ($M = 32.74$, $SD = 9.73$). Badani posiadali różne wykształcenie. Procedura badawcza aktualnie realizowanego eksperymentu składa się z dwóch części. Pierwsza część to badania z użyciem Testu Uwagi i Koncentracji D2-R, Testu Fluencji Słownej i Kolorowego Testu połączeń. Natomiast druga to badania nad efektem dezinformacji z użyciem procedury czteroetapowej (Polczyk, 2007), umożliwiającej identyfikację osób, które były świadome rozbieżności między informacją oryginalną i dezinformacją. Jednocześnie wykorzystywany jest okulograf. Na początku przedstawiany jest krótki niemy film (materiał oryginalny). Następnie wykorzystany Test Stroopa i Test Wieży Londyńskiej, po czym prezentowane jest streszczenie filmu (w zależności od warunku eksperymentalnego zawiera dezinformację lub jej nie zawiera). W kolejnym etapie wykorzystywany jest Test Sortowania Kart z Wisconsin, po czym badani

otrzymają test pamięci, a następnie test monitorowania treści i źródła informacji. Po zakończeniu eksperymentu badani informowani są o prawdziwym celu badania.

Badania nad związkami efektu dezinformacji z percepcją wzrokową, uwagą i funkcjami wykonawczymi oprócz znaczenia teoretycznego mają znaczenie praktyczne. Mogą przyczynić się w przyszłości do skonstruowania trafnych ekologicznie i aplikowalnych metod uodporniających na dezinformację.

Magdalena Kękuś, Romuald Polczyk, Krystian Barzykowski **Efekt konformizmu pamięciowego - analiza mechanizmów**

Efekt konformizmu pamięciowego polega na włączeniu do relacji pamięciowych dotyczących określonego zdarzenia nieprawidłowych informacji (dezinformacji), które świadek uzyskał wskutek relacji innego świadka na temat tego samego zdarzenia. Głównym celem niniejszego eksperymentu była weryfikacja twierdzenia, iż efekt ten może być powodowany dwoma rodzajami mechanizmów: (1) pamięciowymi, polegającymi na tym, iż wskutek oddziaływania dezinformacji osoba rozporządza błędnym zapisem pamięciowym dotyczącym zdarzenia oraz (2) niepamięciowymi, w których osoba posiada poprawną pamięć dotyczącą zarówno zdarzenia, jak i sprzecznych z nią dezinformacji – jest zatem świadoma rozbieżności między nimi – lecz odpowiada zgodnie z tą ostatnią (jedną z głównych hipotez niniejszego badania zakładała, że dochodzi do tego wskutek nieufności wobec własnej pamięci).

160 uczestników zostało przebadanych w parach. Do badania konformizmu pamięciowego wykorzystano technikę MORI. Pozwala ona dwóm uczestnikom siedzieć obok siebie, patrzeć na ten sam ekran i nie być świadomym, że druga osoba ogląda inną wersję tego samego zdarzenia. Przebieg wydarzeń w obu wersjach jest taki sam z wyjątkiem ośmiu szczegółów. W kolejnych etapach para omawiała odmiennych szczegółów (w ten sposób wprowadziła wzajemną dezinformację) oraz wykonywała test pamięci dot. wszystkich odmiennych szczegółów celem porównania poprawności odpowiedzi na pytania na dot. omawianych szczegółów (związanych z dezinformacją) z poprawnością odpowiedzi na pytania dotyczące szczegółów niedyskutowanych. Na koniec badani wypełnili kwestionariusze świadomości rozbieżności.

Wykazano, że – jak zakładano – efekt konformizmu pamięciowego może zachodzić zarówno z powodów pamięciowych, jak i pozapamięciowych. Ponadto, wykazano, iż świadomość rozbieżności między zdarzeniem a dezinformacją redukowała uległość wobec dezinformacji. Warto jednak zaznaczyć, że 21,4% uczestników wciąż ulegało dezinformacji pomimo świadomości rozbieżności – głównym powodem okazała się być nieufność wobec własnej pamięci.

Iwona Dudek, Romuald Polczyk

Nieufni, ale nieulegli. O wpływie indukcji nieufności wobec pamięci na sugestialność interogatywną

Sugestialność interogatywna to podatność na uleganie wpływowi sugerujących pytań, zadawanych w trakcie przesłuchania. Badania laboratoryjne oraz studia przypadków wykazały zróżnicowanie indywidualne w tym, jak łatwo ktoś może zostać nakłoniony do udzielenia określonej odpowiedzi na podstawie sposobu sformułowania pytania lub do zmiany swojej odpowiedzi po otrzymaniu negatywnej informacji zwrotnej. Na przykład osoby o wyższej inteligencji ogólnej, lepszej pamięci czy mające mniejsze skłonności dysocjacyjne wydają się być mniej sugestialne.

Istnieją również przesłanki w literaturze, że osoby nieufne wobec swojej pamięci mogą być bardziej sugestialne. Osoby, które wątpią w swoją pamięć mogą opierać swoje zeznania na informacjach pochodzących z zewnętrznych źródeł, w tym przypadku płynących z tendencyjnego sposobu przesłuchania.

W przeprowadzonym badaniu, sprawdzaliśmy, jak dwa rodzaje nieufności wobec pamięci: indywidualna cecha oraz eksperymentalnie indukowany stan wpływają na sugestialność interogatywną. Do pomiaru sugestialności interogatywnej zastosowano polską adaptację Skali Sugestialności Gudjonssona (GSS) w komputerowej wersji, stworzonej na potrzeby projektu. Nieufność wobec pamięci była manipulowana dwoma zadaniami.

Na około tydzień przed sesją w laboratorium uczestnicy wypełniali kwestionariusz mierzący cechę nieufności wobec pamięci. Sesje laboratoryjne odbywały się pojedynczo lub w kilkusobowych grupach. Na początku uczestnicy ($N = 318$) słuchali nagrania krótkiej historyjki przez zestaw słuchawkowy i pisemnie ją streszczali. Następnie wypełniali kilka kwestionariuszy osobowości w losowej kolejności. Później w grupie eksperymentalnej indukowano stan nieufności wobec pamięci: 1) uczestnicy byli proszeni o opisanie ośmiu wydarzeń z dzieciństwa, które miały miejsce, gdy mieli mniej niż 10 lat, 2) osoby badane miały zapamiętać jak najwięcej słów z listy 60 wyrazów, a następnie otrzymywały fałszywą informację zwrotną, że w porównaniu do innych uczestników, ich wynik jest bardzo niski. Osoby z grupy kontrolnej w tym czasie wypełniały fillerowe kwestionariusze osobowości. Po manipulacji nieufnością następowała dalsza część procedury badania sugestialności interogatywnej. Uczestnicy jeszcze raz streszczali słyszaną historyjkę, a następnie odpowiadali na 20 pytań jej dotyczących. Po udzieleniu odpowiedzi na wszystkie pytania, na ekranie pojawiała się negatywna informacja zwrotna na temat udzielonych odpowiedzi, a następnie wszystkie pytania zostały zadane ponownie. Na koniec przeprowadzany był test świadomości rozbieżności między treścią historyjki a pytaniami.

Manipulacja stanem nieufności była skuteczna: osoby z zaindukowaną nieufnością miały istotnie niższy poziom zaufania do pamięci w porównaniu do uczestników z grupy kontrolnej (wyjściowo grupy nie różniły się poziomem zaufania do pamięci). Nie odnotowano jednak statystycznych różnic między grupami w poziomie sugestialności. Osoby z zaindukowaną nieufnością nie ulegały bardziej pytaniom sugerującym zadaniem po raz pierwszy (wskaźnik Yield 1), ani po raz drugi (wskaźnik Yield 2). Nie były też bardziej skłonne do zmiany udzielanych wcześniej odpowiedzi (wskaźnik Shift), chociaż na poziomie poszczególnych pytań różnice bywały istotne i bardzo duże. Ponadto, korelacje pomiędzy *cechą* nieufności wobec pamięci a wskaźnikami sugestialności interogatywnej (Yield 1, Yield 2, Shift, Total) są nieistotne statystycznie.

Spekulujemy, że być może poziom presji wywieranej podczas przesłuchania w użytej procedurze był zbyt mały, aby ujawnić różnice między grupami (w porównaniu do presji, jakiej poddawana jest osoba rzeczywiście przesłuchiwana np. w sądzie czy na komisariacie). Z drugiej strony średnie wskaźniki skali GSS w wersji komputerowej były w naszym badaniu nawet wyższe niż w badaniach walidacyjnych polskiej wersji skali GSS. Innej przyczyny można dopatrywać się w stosunkowo małym zróżnicowaniu nieufności wobec pamięci w badanej przez nas populacji osób zdrowych. Być może dobrym pomysłem byłoby przeprowadzenie badania na grupie osób np. z zaburzeniami obsesyjno-kompulsywnymi, które, jak wielokrotnie wykazano, nawykowo nie ufają swojej pamięci, i porównanie ich wyników z wynikami osób z populacji ogólnej.

Romuald Polczyk, Malwina Szpitalak **Uodparnianie na sugestialność interrogatywną**

Sugestialność interrogatywna (SI) polega na skłonności do ulegania mylącym pytaniom i do zmiany odpowiedzi po negatywnej informacji zwrotnej. Skala Sugestywności Gudjonssona (GSS), mierząca SI, rozpoczyna się od przeczytania uczestnikowi krótkiej historii, a po pewnym czasie zadawania sugestywnych pytań na jej temat. Na przykład "Czy napastnicy byli niscy czy wysocy", podczas gdy wzrost nie był wspomniany w opowiadaniu. Następnie mówi się uczestnikowi, że jakoś jego zeznań była niska i punktuje się liczbę zmienionych odpowiedzi. Zliczana jest liczba odpowiedzi akceptujących mylące wskazówki oraz liczba zmian odpowiedzi po negatywnej informacji zwrotnej, jak też suma tych wskaźników. W dwóch eksperymentach ($N = 400$) analizowano, czy SI można zredukować za pomocą ostrzeżenia przed sugestywnymi wskazówkami (Eksperyment 1) oraz indukcji uważności (mindfulness) (Eksperyment 2). Dodatkowo zastosowano procedurę pozwalającą sprawdzić, czy uczestnicy wykryli rozbieżności między oryginalną historią a treścią pytań wprowadzających w błąd. Ostrzeganie, lecz nie indukcja uważności, skutecznie redukowało SI. Wyniki są omawiane w kontekście możliwych mechanizmów sugestywności przesłuchań, w szczególności analizowana jest rola wykrywania rozbieżności jako moderatora wpływu sugestywnych wskazówek na raporty pamięciowe.

Sesja 3. Rola języka i gramatyki w wywieraniu wpływu

Anna Winiarska, Józef Maciuszek

Czy i jak spójnik „ale” może pełnić rolę językowego narzędzia wpływu społecznego?

Przedmiotem wystąpienia będzie przedstawienie obecnie realizowanego projektu badawczego dotyczącego wybranych aspektów wywierania wpływu za pomocą użycia spójnika „ale”. Projekt, poprzez badania eksperymentalne, ma na celu weryfikację założeń lingwistów o implikacyjnej oraz sugestywnej funkcji spójnika „ale”, dotychczas prezentowanych jedynie na płaszczyźnie teoretycznej.

Spójnik „ale” niezwykle często pojawia się w języku polskim, zarówno w mowie jak i w piśmie. Zajmuje on 13 miejsce wśród 1000 najczęściej występujących słów (Kazojć, 2009). Dotychczasowe badania, wykorzystując narzędzia lingwistyki, koncentrowały się głównie na językowych aspektach „ale”. Wieloletnie analizy w kontekście językoznawczym i obserwacje naturalnego języka pozwoliły lingwistom na wyróżnienie wielu funkcji spełnianych przez ten spójnik (Anscombre & Ducrot, 1977; Winter & Rimón, 1994, Blakemore, 1989). Do najważniejszych z nich zaliczono kontrast oraz tzw. zaprzeczenie oczekiwaniom. Działanie drugiej z funkcji polega na pośrednim zaprzeczeniu pierwszej części zdania (przed „ale”) poprzez drugą część zdania (po „ale”). Najczęściej opozycja ta nie jest wyrażona wprost, a na poziomie pragmatycznym (znaczeniowym).

Pomimo założeń językoznawców o możliwości użycia „ale” jako narzędzia wpływu społecznego (Dascal, 1977; Blakemore, 1989), brakuje badań eksperymentalnych sprawdzających to zjawisko. Jak dotąd jedynym badaniem empirycznym, w którym sprawdzano spójnik „ale” w funkcji językowego instrumentu wpływu społecznego, było badanie Winiarskiej i Maciuszka (2023). Badacze wykazali, że poprzez użycie spójnika „ale” w zdaniu można zasugerować odbiorcy w sposób utajony pewne cechy podmiotu czy grupy społecznej. Sugestia działała, chociaż odbiorca nigdy wcześniej nie miał żadnych opinii ani wiedzy na wzmiankowany w zdaniu temat. Dodatkowo, zdania użyte w badaniu nie były osadzone w żadnym kontekście, co częściowo potwierdziło tezę Umbach (2001), iż kontekst nie jest potrzebny do wprowadzenia sugestii.

Obecny projekt badawczy stanowi kontynuację wyżej wymienionych badań. Sprawdzimy empirycznie, czy za pomocą spójnika „ale” można pośrednio zasugerować pewne treści, poszerzając badania o użycie zdań osadzonych w kontekście oraz wykorzystanie zróżnicowanych form przekazu komunikatu. Pozwoli to na dogłębnierze zbadanie warunków, w których pewne treści mogą być sugerowane nie wprost. Zweryfikowana zostanie również hipoteza o „ale” wprowadzającym, w sposób utajony, negację oraz afirmację.

Obok sugestywnej funkcji „ale” sprawdzona zostanie, także możliwość wpływu spójnika „ale” na generowanie ukrytych treści i interpretację wypowiedzi.

Przygotowany projekt badawczy zawiera:

1. Weryfikację hipotezy o możliwości sugerowania treści nie wprost, przy użyciu spójnika „ale” w przypadku, kiedy odbiorca posiada wiedzę na temat podmiotu lub zna kontekst wypowiedzi.
2. Empiryczne sprawdzenie, w jakich warunkach spójnik „ale” umożliwia generowanie w zdaniu ukrytej negacji oraz ukrytej afirmacji.

3. Sprawdzenie, czy wskazywana przez lingwistów asymetryczna cecha ""ale"" sugestywnie wpływa na odbiór, interpretację i ewaluację obiektu informacji. Wedle tej zasady, zmieniając szyk zdania z „ale” (tj. zamieniając kolejność części zdania przed/po „ale”), część zdania występująca po spójniku, zawsze będzie miała silniejsze znaczenie.

Badania przeprowadzamy metodą eksperymentalną, przewidując uzyskanie wyników, które będą pozytywną odpowiedzią na nasze pytania badawcze.

Niniejsze badanie wypełni lukę w wiedzy naukowej w obszarze psycholingwistyki i psychologii wpływu społecznego, a także lingwistyki.

Martyna Sekulak, Józef Maciuszek, Mateusz Polak

Nie mówię nie - pamięciowe efekty związane z wykorzystaniem negacji wprost i utajonej do wyrażania nieobecności obiektów

Negacja odznacza się powszechnością użycia w naturalnym języku, spełniając przy tym szereg różnych funkcji, w tym służąc wyrażaniu nieobecności (np. Dimroth, 2010). Badania nad pamięciowymi efektami negacji wskazują, że informowanie o nieobecności może prowadzić do wystąpienia efektu fałszywych wspomnień wywołanych użyciem negacji (Maciuszek, Polczyk, 2017) – gdy w materiale źródłowym pojawia się informacja o nieobecności obiektów, to po dłuższym czasie zanegowane obiekty mogą częściej być błędnie rozpoznane jako obecne (w opisywanym miejscu) w porównaniu do obiektów, o których w ogóle nie było mowy. Okazuje się, że błędne rozpoznania obiektów zanegowanych jako obecnych pojawiają się równie często w przypadku stosowania negacji wprost i negacji utajonej osadzonej w pragmatyce (Maciuszek i in., 2019). Podczas gdy negacja wprost posługuje się tzw. markerami negacji – strukturami morfologicznymi i syntaktycznymi typowymi dla siebie w danym języku (np. „nie” w języku polskim; Ilc, 2006), negacja utajona jest tych znaczników pozbawiona, bazując na negatywnym znaczeniu zawartym w warstwie semantycznej lub pragmatycznej wypowiedzi (np. Clark, 1976; Xiang i in., 2016).

W ramach dwóch prezentowanych eksperymentów poruszyliśmy następujące kwestie: (1) czy różnego rodzaju efekty pamięciowe negacji są uzależnione od jej specyfiki syntaktycznej (np. obecności markerów negacji w wypowiedzi) i (2) czy błędne rozpoznania obiektów zanegowanych mogą wynikać z poczucia znajomości ich nazw (które pojawiają się zarówno w materiale źródłowym, jak i teście pamięci)? W dotychczasowych badaniach nad efektem fałszywych wspomnień wywołanych użyciem negacji nazwy obiektów zanegowanych pojawiały się w materiale źródłowym i następnie były powtórzone w teście pamięci. W przypadku obiektów niewzmiankowanych ich nazwy pojawiały się po raz pierwszy dopiero w teście pamięci.

Celem prezentowanych eksperymentów było porównanie efektów pamięciowych związanych z użyciem negacji wprost i utajonej do wyrażania nieobecności obiektów w procesie swobodnego odpamiętania (eksperyment 1) oraz rozpoznawania (eksperyment 2). Uwzględniony został m.in. poziom: zapominania o zanegowanych obiektach, błędnych odpamiętań oraz błędnych rozpoznań tych obiektów jako obecnych. Ponadto w eksperymencie 2 sprawdzaliśmy, czy efekt fałszywych wspomnień związanych z użyciem negacji występuje, gdy test pamięci ma formę niewerbalną – tym samym nie powtarza nazw obiektów, które wzmiankowane były uprzednio w materiale źródłowym. W każdym z eksperymentów osoby najpierw zapoznawały się z opisem nieruchomości. Następnie w

różnym odroczeniu czasowym wypełniały test pamięci obejmujący pytania na temat obecności obiektów na jej terenie.

Negacja wprost i utajona nie różniły się w zakresie występowania błędów pamięciowych – ani pod względem poziomu zapomnienia o zanegowanych obiektach (eksperyment 1), ani błędnych odpamiętań oraz błędnych rozpoznań tych obiektów jako obecnych (eksperyment 1 i 2). Wydaje się więc, że efekty te są niezależne od struktury syntaktycznej. W eksperymencie 2, w którym stosowany był niewerbalny test pamięci, wystąpił efekt fałszywych wspomnień wywołanych użyciem negacji. Zatem efekt ten prawdopodobnie jest niezależny od poczucia znajomości leksykalnej nazw zanegowanych obiektów.

Mateusz Polak

Efekt izolacji bez izolacji?

Efekty obramowania (framing effects), w wąskim rozumieniu wywodzącym się od Tverskyego i Kahnemana (1984) mają wiele cech, pozwalających traktować je na równi z technikami wpływu społecznego – pozwalają wpływać na preferencje, sądy i decyzje poprzez modyfikację struktury zdaniowej, kontekstu lub prezentacji problemu/zadania, nie naruszając jego logicznego i pragmatycznego podłoża. Co więcej, efekty obramowania wykorzystywano w badaniach problemów centralnych dla psychologii społecznej, m.in. atrybucji (Iyengar, 1991), wyrażania postaw (Nelson & Kinder, 1996) czy komunikacji politycznej (Nelson i in., 1997).

Jednym z najbardziej klasycznych efektów obramowania jest efekt izolacji, występujący jako kluczowy komponent teorii perspektywy (Tversky & Kahneman, 1979) oraz kumulatywnej teorii perspektywy (Tversky & Kahneman, 1992). W założeniu, polega on na ignorowaniu elementów wspólnych wszystkim opcjom do wyboru. W oryginalnym badaniu prowadziło to do powstania fałszywego efektu pewności, i wyboru opcji „pewnej”, która w istocie nie dawała gwarantowanego zysku, a jedynie ryzyko ukryte było w elementach wspólnych obu opcjom. Istnieje sporo dowodów empirycznych podważających słuszność takiego rozumienia efektu izolacji (np. Birnbaum, 2004, 2007; Birnbaum i in., 2008), jednakże ograniczają się one do wskazywania warunków, w których efekt izolacji nie działa oraz implikacji tego faktu dla teorii perspektywy, bez zagłębiania się w mechanizmy tłumaczące jego występowanie bądź brak.

W niniejszej prezentacji przedstawione zostaną wyniki badań, wskazujących jeden z możliwych alternatywnych mechanizmów efektu izolacji – wrażliwość decydentów na liczbę ryzykownych kroków prowadzących do pożądanego lub niepożądanego wyniku (zysku lub straty). W dwóch eksperymentach udało się uzyskać zachowanie zgodne z efektem izolacji, bez elementów wspólnych opcjom do wyboru. Wyniki te stawiają pod znakiem zapytania dotychczasowe rozumienie klasycznego efektu izolacji – możliwe jest bowiem, że nie jest za niego odpowiedzialna izolacja elementów wspólnych, lecz inne procesy.

Michał Parzuchowski, Adam Jank, współpracujący studenci

Która z czterech manipulacji ograniczenia zaufania do treści podejrzanych wiadomości SMS będzie najskuteczniejsza?

Dlaczego ludziom zdarza się wierzyć w prawdziwość podejrzanych wiadomości SMS (tzw. phishingu)? Zakładamy, że dostępność zasobów poznawczych powinna być negatywnie skorelowane z postrzeganą dokładnością rozpoznawania niebezpiecznych SMS i pozytywnie skorelowane z umiejętnością odróżniania SMSów niebezpiecznych od prawdziwych.

Mierzymy dokładność i umiejętność rozpoznawania phishingu (przy kontroli różnic indywidualnych w zakresie poziomu uogólnionego zaufania i ostrożności) po tym jak w czterech badaniach manipulujemy: poziomem 1) obciążenia poznawczego, 2) namysłem, 3) zwiększonym poczuciem kompetencji i 4) wzbudzonym uczuciem niepewności. W serii czterech wzajemnie replikujących się badań testujemy te hipotezy dotyczące poznawczego mechanizmu wzbudzania ostrożności, nakłaniające uczestników do wysiłkowego przetwarzania zaprezentowanych wiadomości. Zakładamy, że myślenie analityczne jest wykorzystywane do skuteczniejszej oceny wiarygodności SMSów, niezależnie od tego, czy osoba jest ostrożna w relacjach społecznych. Mamy nadzieję, że wyniki naszych badań podpowiedzą skuteczne metody zwalczania przestępców trudniących się phishingiem.

Sesja 4. Wpływ społeczny - zagrożenia różne

Krzysztof Rębilas, Sławomir Śpiewak

Socjoekonomiczne uwarunkowania nierealistycznego optymizmu

Celem badań opisanych w niniejszym wystąpieniu jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie jakie systemy społeczne i przekonania na ich temat tworzą warunki dla nierealistycznego optymizmu. W krajach rozwiniętych część ryzyka w naszym codziennym funkcjonowaniu przejmują różne systemy opieki społecznej. Poprzez publiczną opiekę medyczną, wsparcie finansowe dla bezrobotnych i kredytobiorców oraz inne bardziej pośrednie metody państwo wspiera swoich obywateli, ale jednocześnie oducza ich dostrzegania konsekwencji swoich decyzji i działań. Zakładamy, że może to mieć konsekwencje w postaci zwiększonej skłonności do nierealistycznego optymizmu, który byłby nieprzystosowawczy, gdyż wynikałby z zaburzenia naturalnego poczucia kontyngencji pomiędzy podejmowanym ryzykiem, planowanymi działaniami a jego rezultatami.

Nierealistyczny optymizm został opisany po raz pierwszy przez Weinsteina w 1980, który zauważył, że ludzie oceniają swoje szanse na pozytywne zdarzenia jako wyższe niż u podobnych im osób, a szanse wystąpienia zdarzeń negatywnych jako niższe. Późniejsze badania pokazały istnienie dwóch rodzajów nierealistycznego optymizmu: komparatywnego – dotyczącego porównań z innymi i absolutnego – w porównaniu z obiektywnymi danymi empirycznymi. Jako źródła nierealistycznego optymizmu podaje się obronę ego i błędy poznawcze takie jak heurystyka reprezentatywności i koncentracja na własnej ocenie prawdopodobieństwie zdarzenia.

Najślabiej – jak do tej pory – poznane zostały społeczne uwarunkowania nierealistycznego optymizmu, wynikające z roli organizacji społecznej w jakiej jednostka wzrasta i która kształtuje jej przekonania na temat relacji zachodzących w świecie. Badanie Joshi i Carter z 2013 pokazało różnice w poziomie nierealistycznego optymizmu pomiędzy Brytyjczykami i obywatelami Indii. Jednocześnie badanie pokazało wpływ różnic ekonomicznych na poziom nierealistycznego optymizmu. Badanie Loughnana i współpracowników zidentyfikowało nierówności społeczne jako lepszy predyktor wysokości oceny siebie ponad przeciętną – obywatele krajów o wysokich nierównościach ekonomicznych oceniali się wyżej niż Ci w bardziej egalitarnych społeczeństwach. Tworzy to podstawy do powiązania nierealistycznego optymizmu z warunkami społecznoekonomicznymi.

Tematem tego wystąpienia jest eksploracja zależności pomiędzy uwarunkowaniami funkcjonowania jednostki w ramach państwa opiekuńczego i znaczenie tego doświadczenia dla kształtowania się zniekształceń poznawczych jednostki w ocenie konsekwencji własnych działań (nierealistycznego optymizmu). W tym celu przedstawiona zostanie metodologia badań mająca na celu ocenę systemów organizacji państw rozwiniętych (europejskich) pod kątem znaczenia roli państwa opiekuńczego w organizacji życia społecznego oraz poszukiwanie związków pomiędzy spostrzeganą obecnością państwa opiekuńczego a skłonnością do realistycznej oceny przez podmiot konsekwencji własnych działań.

Paweł Koniak, Wojciech Cwalina i Krzysztof Leoniak

Złe emocje w służbie niedoskonałego ludu: Strach i gniew w procesie formowania postaw oraz przetwarzania informacji dotyczących obiektów akceptowanych vs nieakceptowanych

Co najmniej od momentu wybuchu pandemii koronawirusa życie publiczne w wielu krajach podlega wpływowi intensywnych emocji. Przykładowo, w roku 2020, kiedy rozwijała się druga fala pandemii COVID-19, a sondaże wskazywały na rosnący strach przed jej skutkami, przez wiele krajów przetoczyły się protesty pełne gniewu antyrządowego lub antysystemowego (ruch Black Lives Matter w USA czy polskie protesty związane z wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego w sprawie aborcji). Mieliśmy więc do czynienia z sytuacją, w której występowały dwie emocje negatywne, ale powiązane z różnymi, czasem przeciwstawnymi wzorcami przetwarzania informacji i formowania postaw. Ponadto, emocje te były wzbudzone w sposób naturalny, i pomimo że dotyczyły różnych obiektów, były przeżywane jednocześnie. W takiej rzeczywistości emocjonalnej władze, media, czy różne grupy społeczne podejmowały próby formowania postaw obywateli wobec różnych obiektów (np. regulacji pandemicznych, określonych sposobów postępowania, szczepień, czy kwestii zupełnie niezwiązanych z bieżącą sytuacją). W referacie zaprezentujemy wyniki czterech badań, w których testowaliśmy, w jaki sposób strach i gniew wpływają na formowanie takich postaw i przetwarzanie informacji związanych z obiektami tych postaw.

Dwa pierwsze badania dotyczyły wpływu tych emocji na postawy wobec różnych - zarówno akceptowanych, jak i odrzucanych - regulacji i restrykcji pandemicznych. Pierwsze badanie zostało przeprowadzone jesienią 2020 roku, kiedy dominował strach związany z sytuacją społeczno-polityczną (pandemia i protesty) i gniew antyrządowy. Drugie przeprowadzono w lecie 2022 roku, kiedy obiekty emocji się zmieniły, ale obydwie te emocje nadal współwystępowały (np. działania Rosji czy widoczne oznaki zmian klimatycznych były w stanie wywołać zarówno strach, jak i gniew). Wyniki tych badań wykazują, że strach zwiększa poparcie każdego rodzaju propozycji potencjalnie chroniących przed zagrożeniem (nawet jeżeli obiekty wywołujące strach, i te przeciw którym wymierzone są proponowane działania, nie są tymi samymi obiektami). Gniew z kolei nasila podstawową tendencję – zwiększa akceptację propozycji ogólnie ocenianych pozytywnie, ale też zwiększa odrzucanie tych ocenianych negatywnie. Prowadzi to do paradoksalnych sytuacji, w których gniew antyrządowy może skutkować większym poparciem dla propozycji przez ten rząd wysuwanych.

Dwa kolejne badania dotyczyły wpływu gniewu i strachu na przetwarzanie informacji zgodnych i niezgodnych z postawą. W pierwszym indukowano badanym strach lub gniew związane ze zmianami klimatu. Następnie prezentowano im argumenty dotyczące budowy elektrowni atomowej – zarówno zgodne z ich postawami, jak i te niezgodne. W drugim indukowano i mierzono strach i gniew związane z aktualną sytuacją. Następnie badani generowali przemyślenia dotyczące jednego z proponowanych obostrzeń pandemicznych (paradygmat mere thought). Wyniki obydwu badań wskazują, że gniew zwiększa przywiązanie do początkowej postawy, redukując jednocześnie znaczenie przetwarzanych informacji. Strach z kolei osłabia bezpośredni wpływ tej postawy na postawę końcową. Napędzany strachem wzrost obiektywizm jest jednak dość złudny i pozorny – emocja ta może bowiem prowadzić do innego rodzaju motywowanego przetwarzania informacji.

Wyniki tych badań wskazują, jak emocje strachu i gniewu mogą być wykorzystywane w celu formowania i zmiany postaw, nawet w sytuacji kiedy obiekty wywołujące te emocje są

zupełnie odmienne od obiektów postaw. Z jednej strony, strach może być wykorzystywany dla promowania postaw nieco bardziej obiektywnych. Jednak jednocześnie motywuje on do faworyzowania propozycji sugerujących obronę przed zagrożeniem. Z drugiej strony, gniew wcale nie prowadzi jedynie do większego oporu wobec władzy, nawet ten stricte antyrządowy. Raczej mobilizuje on ludzi do działania i reagowania bardziej zgodnego z własnymi postawami. Może więc być wykorzystywany do wzmacniania pożądanых postaw.

Katarzyna Stasiuk, Hanna Olesiak, Kinga Knapczyk

Powiedz mi co jesz, a powiem Ci jaki jesteś – wpływ informacji o diecie na spostrzeganie innych przez weg*an

W ostatnich latach rośnie zainteresowanie weg*anizmem nie tylko w kontekście sposobu odżywiania, ale także specyficznej grupy społecznej, którą tworzą weg*anie. Wiele badań pokazuje, że informacja o przynależności do tej grupy może wpływać na to jak są spostrzegane osoby decydujące się na nie jedzenie mięsa (i innych produktów odzwierzęcych). Ten wpływ przejawia się w formie negatywnych stereotypów prowadzących niekiedy wręcz do unikania weg*an i spostrzegania ich jako zagrożenia dla tradycji i kultury danego kraju (zjawiska te określane są najczęściej jako veganfobia, do-gooder derogation, vegetarian threat). Większość badań dotyczących spostrzegania grup społecznych przez pryzmat diety dotyczy przede wszystkim spostrzegania weg*an przez osoby jedzące mięso.

W naszym badaniu chcieliśmy sprawdzić odwrotną zależność – jak weg*anie (wegetarianie i weganie) spostrzegają osoby jedzące mięso. W tym celu przeprowadziliśmy badanie eksperymentalne w którym badani na podstawie notki biograficznej mieli ocenić kandydata lub kandydatkę na radnego/radną Bochni na wymiarze sprawczości, wspólnotowości oraz atrakcyjności fizycznej, dodaliśmy również pomiar poziomu identyfikacji z grupą u osób badanych. Badanie zostało zaprojektowane w schemacie 2 (informacja o preferencjach żywnościowych osoby opisanej w notce) x2 (informacja o płci osoby opisanej w notce), wzięło w nim udział 650 osób na diecie wegetariańskiej lub wegańskiej. Wyniki pokazały, że informacja o diecie zawarte w notkach biograficznych wpłynęły na oceny kandydatów na radnych. Osoby preferujące dania mięsne były oceniane jako mniej moralne, mniej sprawcze i mniej atrakcyjne niż osoby preferujące dania nie zawierające mięsa. Efekt ten był szczególnie silny w grupie wegan (którzy mieli też wyższy poziom identyfikacji z grupą własną).

Wojciech Cwalina, Krzysztof Leoniak, Paweł Koniak

Wpływ aktywizacji prośrodowiskowych norm deskryptywnych i powinnościowych w promowaniu oszczędzania wody. Eksperyment terenowy

Celem eksperymentu terenowego było sprawdzenie tego, czy odwołanie się do norm społecznych na znakach umieszczonych w akademiku znacząco ograniczy konsumpcję wody przez jego mieszkańców. Opracowano trzy znaki zachęcające do oszczędzania: zawierający wyłącznie prośbę, odwołujący się do normy deskryptywnej oraz odwołujący się do normy powinnościowej. Eksperyment składał się z siedmiu etapów według schematu: A-B-A-C-A-D-A: pomiar bazowy – znak z prośbą – drugi pomiar bazowy (po usunięciu znaku) – znak z

normą deskryptywną – trzeci pomiar bazowy – znak z normą powinnościową – czwarty pomiar bazowy. Każdy z tych etapów trwał tydzień i w każdym rejestrowano zużycie wody na podstawie zbiorczego wodomierza dla akademika.

Stwierdzono, że umieszczenie znaków apelujących do norm doprowadziło do istotnego zmniejszenia tygodniowego zużycia wody w akademiku. Przy czym, norma powinnościowa okazała się istotnie bardziej skuteczna w porównaniu z normą opisową, a obie były efektywniejsze niż wyłącznie prośba. Ponadto, po usunięciu znaków z prośbą oraz z normą opisową wystąpił efekt bumerangowy – powrót, a nawet wzrost w korzystaniu z wody w porównaniu z okresem przed jego ekspozycją. Natomiast, po usunięciu znaku z normą powinnościową użycie wody pozostało na obniżonym poziomie.

Wyniki sugerują, że aktywizacja norm społecznych, zwłaszcza normy powinnościowej, w grupie studentów może pozytywnie wpływać na ich zachowania prośrodowiskowe takie, jak oszczędzanie wody.

Sesja 5. Wpływ społeczny a zdrowie

Dominika Fortuna, Krystyna Golonka

Oddziel się i pracuj - obciążenie psychiczne lekarzy w kontekście oczekiwań pacjentów

Pracownicy środowiska medycznego narażeni są duże obciążenie psychiczne, które jest wypadkową wielu czynników zarówno indywidualnych, jak i systemowych oraz interakcji pomiędzy nimi. Sama istota zawodu kładzie na barki medyków duże oczekiwania – mają się oni nie tylko wykazać szeroką wiedzą i profesjonalizmem, ale również empatią, umiejętnością przekazywania informacji oraz zaangażowaniem. Codzienne wyzwania w pracy lekarskiej w warunkach szpitalnych, takie jak konieczność podejmowania szybkich decyzji czy stykanie się z sytuacjami bezpośredniego zagrożenia życia, generują kolejne obciążenia. Co więcej, w ostatnich latach coraz większą uwagę zwraca się na fakt, iż pacjenci oczekują postawy partnerskiej w kontaktach lekarz-pacjent, nie jest jednak do końca wiadome, jaki wpływ wywiera to na codzienność lekarzy oraz ich samopoczucie. Wymaganie ciągłej dostępności (czasowej i emocjonalnej), wymagające warunki oraz konieczność ciągłego przebywania z innymi ludźmi tworzą bardzo specyficzny układ czynników, które mogą zaowocować wypaleniem zawodowym bądź uruchamianiem mechanizmów, które mają na celu umożliwienie radzenia sobie w obciążających sytuacjach. Często obserwowanym zjawiskiem jest stopniowe nabieranie przez lekarzy coraz większego dystansu w stosunku nie tylko do pacjentów, ale również do własnych przeżyć wewnętrznych. Pomimo iż może to być mechanizm adaptacyjny, może przyjąć formę, w której pacjent traktowany jest chłodno i bezosobowo, a dostęp do własnych emocji staje się utrudniony. Pojawienie się depersonalizacji, choć w krótkim dystansie pomocne, długofalowo może wiązać się z negatywną oceną pracy lekarza przez pacjentów, ale również utrudnionym sięganiem po pomoc w przypadku takiej konieczności. Przedstawiony zostanie zarys działań planowany w ramach międzynarodowego projektu „Analysis of occupational workload of doctors and medical staff providing assistance in emergencies and life-threatening conditions”. Identyfikacja i kategoryzacja bodźców związanych z traumatyzującymi przeżyciami w grupie lekarzy pomagających przy sytuacjach bezpośredniego zagrożenia życia pozwoli na lepsze zrozumienie tej problematyki oraz wzbogacenie protokołów terapeutycznych.

Dariusz Doliński

Technika BYAF i namawianie do szczepień

Dotychczasowe badania wykazały, że zakończenie prośby frazą, która podkreśla, że to osoba indagowana finalnie decyduje, czy tę prośbę spełni (np. "ale wybór należy do Ciebie", "ale i tak zrobisz to, co zechcesz" itp) zwiększa szanse, że prośba ta będzie spełniona. Dotychczas testowano tę technikę w odniesieniu do prośb, które można nazwać banalnymi. Pojawia się jednak pytanie, czy będzie ona skuteczna w odniesieniu do prób, których akceptacja lub odrzucenie może przynosić poważne konsekwencje. Taką kwestią jest np. decyzja o zaszczepieniu dziecka. Badania empiryczne przeprowadzone w naturalnym kontekście (przychodnie medyczne, szpitale, kliniki) przyniosły nadzwyczaj interesujące wyniki.

Krzysztof Leoniak, Wojciech Cwalina, Paweł Koniak

Wpływ jednoczesnej aktywizacji sprzecznych norm społecznych na (nie)skuteczność promowania mycia dłoni za pośrednictwem podpowiedzi

W jaki sposób aktywizacja dwóch norm dotyczących mycia dłoni, sygnalizujących przeciwstawne względem siebie cele (np. mycie dłoni z uwagi na higienę i zdrowie vs. mycie dłoni przy minimalnym zużyciu wody, aby oszczędzać jej zasoby), wpływa na określanie czasu potrzebnego do wykonania tej czynności? Czy typu komunikowanej normy oraz postawy odbiorców ma przy tym jakiekolwiek znaczenie? Odpowiedzi na te pytania dostarczyły wyniki eksperymentów w ramach których uczestnicy szacowali czas mycia dłoni w hipotetycznej sytuacji odwiedzin toalety publicznej. Przedmiotem manipulacji eksperymentalnej był typ użytych w scenariuszu znaków, prezentowanych uczestnikowi jako integralna część wystroju toalety (tj. dwa znaki umieszczone przy umywalce). Różnice pomiędzy znakami dotyczyły między innymi treści prośby (ekologiczna - oszczędność wody vs. zdrowotna - dbanie o higienę), jak i przekazu normatywnego (deskryptywny vs. powinnościowy). Pomimo spostrzeganej zbieżności / rozbieżności pomiędzy poszczególnymi parami znaków ich wpływ na oszacowania czasu mycia dłoni był niejednoznaczny. Odpowiadały za to po części treści zestawianych w znakach norm społecznych, jak i postawy uczestników. Uzyskane wyniki zostaną omówione z perspektywy teorii koncentracji na normach społecznych oraz efektu hamowania norm przeciwstawnych (dotychczas weryfikowanego w badaniach dotyczących wyłącznie przeciwstawnych zachowań ekologicznych). Przedstawione zostaną implikacje dla zaplanowanych eksperymentów z pomiarem behawioralnym.

Tomasz Grzyb

Szczyć się, czy nie szczepić? O motywacjach wewnętrznych i zewnętrznych w podejmowaniu decyzji dotyczących zdrowia własnego i innych.

Program szczepień powszechnych związanych z zagrożeniem wirusem Covid-19 i spowodowaną przez niego pandemią pokazał jak w soczewce wiele problemów związanych ze szczepieniami - ich zwiększającą się polityzację, budowane wokół nich teorie spiskowe, kryzys wiary w naukę czy wykorzystywanie szczepień jako narzędzia wojny hybrydowej w światowych konfliktach zbrojnych. Jednocześnie problem zwiększającej się liczby osób odmawiających szczepienia siebie i/lub własnych dzieci stał się poważną kwestią wpływającą na zdrowie publiczne. W tym wystąpieniu zostaną przedstawione niektóre wyniki badań pokazujące skuteczne (i mniej skuteczne) narzędzia pozwalające na zachęcanie ludzi do szczepienia się przeciwko chorobom zakaźnym. Zaprezentowane zostaną także narzędzia pokazujące, w jaki sposób można (do pewnego stopnia) zmieniać postawy dotyczące szczepień w globalnej populacji.