

Paweł Zawadzki

Akademia Sztuki Wojennej

Prebunking status quo i perspektywy

Wprowadzenie

Prebunking (szczepienie postaw) to technika, która zyskuje na znaczeniu jako sposób budowania prewencyjnej odporności na dezinformację. Koncentruje się na tym, jak ludzie są powszechnie manipulowani i wprowadzani w błąd w Internecie, zamiast bezpośrednio kwestionować kłamstwa lub mówić ludziom, w co powinni wierzyć. Prebunking to sposób na nauczenie ludzi dostrzegania i opierania się manipulacyjnym informacjom – zanim się pojawią¹.

Status quo

Prebunking opiera się na teorii inokulacji, która została opracowana w latach sześćdziesiątych przez psychologa społecznego Williama McGuire'a i zaprojektowana jako „szczepionka na pranie mózgu”². Praktycznie inokulacja obejmuje dwa etapy. Ostrzeżenie aktywuje psychiczną obronę widza przed niechcianymi próbami przekonania go, informując go, że w najbliższej przyszłości może napotkać wprowadzające w błąd wiadomości. Drugi etap to obalenie z wyprzedzeniem. Skuteczne obalenie zapewni widzowi narzędzia do przeciwdziałania wprowadzającym w błąd informacjom, które mogą zobaczyć w przyszłości. Oprócz wyposażenia ich w kontrargumenty z wyprzedzeniem, pomocne jest dołączenie „mikro dawki” lub osłabionego przykładu dezinformacji, aby mogli łatwiej rozpoznać ją w przyszłości.

¹ J. Roozenbeek., S. Linden., T. Nygren, *Prebunking Interventions Based on the Psychological Theory of Inoculation Can Reduce Susceptibility to Misinformation Review*, strona internetowa: <http://doi.org/10.37016/mr-2020-008>, dostęp dnia 26.11.2024.

² W. J. McGuire, *Resistance to Persuasion Conferred by Active and Passive Prior Refutation of the Same and Alternative Counterarguments*, *The Journal of Abnormal and Social Psychology* 63, nr 2, 1961.

Istnieją dwie dominujące formy prebunkingu, które odnoszą się do dezinformacji. Narracje wprowadzające w błąd oraz taktyka dyfuzji dezinformacji.

Narracje wprowadzające w błąd

„9000 naukowców podpisało petycję: wielu klimatologów nie zgadza się co do tego, czy uwalniane przez człowieka gazy cieplarniane szkodzą klimatowi Ziemi”

Twierdzenie to jest jednym z wielu kłamstw, które są częścią szerszej, wprowadzającej w błąd narracji, że nie ma naukowego konsensusu w sprawie zmian klimatycznych spowodowanych przez człowieka i że zmiany klimatyczne są zamiast tego częścią naturalnego cyklu Ziemi. Prebunking może odnosić się do tej szerszej narracji, ostrzegając ludzi, aby byli sceptyczni wobec tych, którzy próbują poddać w wątpliwość konsensus naukowy, niekoniecznie debatując nad faktami tego konkretnego twierdzenia na temat petycji.

Taktyka dyfuzji dezinformacji

Taktyka	Przykład
Podszywanie się – dyfuzja informacji jako inna osoba lub organizacja, aby wydawać się bardziej godnym zaufania i wiarygodnym.	<i>„NASA” przyznała, że zmiany klimatyczne zachodzą naturalnie</i> Wyjaśnienie: Ten przykład wykorzystuje NASA jako sposób na zwiększenie wiarygodności oświadczenia, mimo, że NASA nigdy takiego oświadczenia nie złożyła.
Manipulacja emocjonalna – używanie języka, który wykorzystuje silne emocje, aby wywołać reakcje – w tym strach lub oburzenie,	<i>„To, co ta firma zrobiła dla swoich konsumentów, sprawi, że będziesz przerażony”</i> Wyjaśnienie: Ten przykład pokazuje, w jaki sposób można prezentować informacje, aby celowo wywołać reakcję emocjonalną w celu promowania klikania i udostępniania oraz zmniejszenia krytycznej oceny.

<p>Polaryzacja – wyolbrzymianie istniejących różnic między dwiema grupami w celu stworzenia poczucia wrogości wobec innej grupy, np. używanie języka „my” kontra „oni”. Jest to czasami wykorzystywane między grupami politycznymi, ale może być stosowane w wielu kontekstach.</p>	<p>„Wislandia: Nie wierz kłamcom z Matador. Mówili, że zlikwidują zadłużenie studentów, ale dziś więcej ludzi jest zadłużonych niż kiedykolwiek” Wyjaśnienie: W tym przykładzie użyto wrogiego języka „inności”, opisując inną organizację jako kłamcę.</p>
<p>Konspiracyjne idee – wyjaśnienie wydarzeń z tradycyjnych wiadomości za pomocą alternatywnych wyjaśnień, które nadają wagę idei, że niewielka grupa osób, zwykle tajna, złośliwa, elitarna, kontroluje te wydarzenia.</p>	<p>„Szczepionki to tylko sposób dla miliarderów na śledzenie nas za pomocą ich szczepionek z mikroczipami!” Wyjaśnienie: Ten przykład zachęca do konspiracyjnego myślenia, twierdząc, że ludzie nie mają kontroli, odnosząc się do tajemniczej grupy, która jest, w tym przypadku miliarderami.</p>
<p>Atak ad hominem – po łacinie „do osoby”, jest skierowane do osoby przedstawiającej argument, aby odwrócić uwagę od istoty argumentu i przenieść ją na szczegóły osobiste. Chociaż takie szczegóły mogą być istotne, mogą być również całkowicie nieistotne i wykorzystywane jako taktyka odwracania uwagi.</p>	<p>„Lilith ma niekontrolowany temperament i najwyraźniej również zaburzenia osobowości! Nie możemy mieć u władzy kogoś szalonego” Wyjaśnienie: Ten przykład atakuje cechy lidera, zamiast omawiać jego politykę lub decyzje przywódcze.</p>
<p>Falszywa dychotomia – jest to rodzaj błędu logicznego, który sprawia, że wydaje się, że istnieją tylko dwie strony lub wybory w debacie lub sytuacji, podczas gdy w rzeczywistości jest ich znacznie więcej</p>	<p>„Albo popierasz protesty energetyczne, albo nie wierzysz w sprawiedliwość” Wyjaśnienie: Ten przykład przedstawia dwie idee jako przeciwne strony spektrum – czyniąc „wspieranie protestów energetycznych” i „wiarę w sprawiedliwość” jako przeciwieństwa – podczas gdy możliwe jest wspieranie obu lub żadnego z nich w tym samym czasie, a także wiele innych stanowisk, które ktoś może zająć.</p>
<p>Falszywa równowaga – przedstawienie debaty jako dwóch względnie</p>	<p>„Eksperci debatują nad tym, że lądowanie na księżycu nigdy się nie</p>

<p>zrównoważonych punktów widzenia, które są sobie przeciwne, podczas gdy w rzeczywistości jeden argument ma znacznie więcej dowodów na jego poparcie.</p>	<p><i>odbyło. Podczas gdy naukowiec Jan Silny stwierdził, że do lądowania faktycznie doszło, natomiast ekspert Charles Duke twierdzi, że po nim chodził”</i></p> <p>Wyjaśnienie: W tym przykładzie, pomimo konsensusu wśród naukowców, że lądowanie na księżycu się odbyło, umieszczenie „przykładu”, który popiera teorię braku lądowania na księżycu, nadaje argumentowi więcej pozornego poparcia niż w rzeczywistości.</p>
--	---

Perspektywy

Prebunking nie jest obligatoryjnie lepszy niż inne prewencyjne środki, ale stanowi dobrą pierwszą linią obrony. Warto również pamiętać, że prebunking najlepiej działa w połączeniu z systemowymi np. zwalczanie polaryzacji i zorganizowanych grup przestępczych. Każda strategia walki z dezinformacją ma swoje wady i zalety, natomiast prebunking to tylko jeden z elementów zestawu narzędzi, który może być nawet używany w połączeniu z innymi strategiami.

Prebunking jest skuteczny, gdy odbiorcy nie są w pełni przekonani do dezinformacji. Gdy poglądy ludzi się ugruntują z powodu upolitycznienia lub radykalizacji w danym temacie, prebunking będzie mniej skuteczny, a reakcje odbiorców mogą być negatywne. Trudno ocenić, kiedy to nastąpiło. W zależności od odbiorców można wybrać różne komunikaty dla różnych odbiorców.

Próbując dzielić się informacjami lub uczyć odbiorców nowych umiejętności istnieje ryzyko, że odbiorcy poczują się traktowani protekcjonalnie. Odbiorcy w internecie są inteligentni i bardzo szybko przyswajają duże ilości informacji. Zatem mówienia do nich z góry lub traktowanie ich jak dzieci przyniesie odwrotny skutek.

Udostępniając informacje online, twórcy treści często muszą skracać swoje wiadomości do angażujących fragmentów, aby przyciągnąć uwagę odbiorców – jest to coraz bardziej popularny trend na nowszych platformach społecznościowych. Podczas gdy krótsze informacje mogą być łatwiejsze do skalowania, trudniej jest w ten sposób przekazać niuanse. Zatem nie należy upraszczać swojej wiadomości do stopnia, w którym stanie się nieskuteczna. Jeśli platforma lub medium, z którego się korzysta nie

umożliwia przekazywanie skomplikowanych wiadomości, warto zastanowić się, jak można skierować odbiorców do bardziej szczegółowego źródła, aby mogli zgłębić temat, jeśli są zainteresowani.

Niezależnie od tego jak skutecznie wydajnie i dogłębnie realizowana jest komunikacja, odbiorcy mogą błędnie zinterpretować przekaz. Dlatego warto zaplanować zarówno prawidłową interpretację przekazu jak i pejoratywną, by odbiorca sam mógł ocenić, w jaki sposób jest dezinformowany.