

UNIVERZITA KARLOVA

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut komunikačních studií a žurnalistiky

Katedra Marketingové komunikace a public relations

Bakalářská práce

2020

Tereza Matoušová

UNIVERZITA KARLOVA

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut komunikačních studií a žurnalistiky

Katedra Marketingové komunikace a public relations

**Účinnost vybraných metod přesvědčování lidí o
nepravdivosti falešných tvrzení**

Bakalářská práce

Autor práce: Tereza Matoušová

Studijní program: Marketingová komunikace a public relations

Vedoucí práce: Mgr. Ing. Marek Vranka

Rok obhajoby: 2020

Prohlášení

1. Prohlašuji, že jsem předkládanou práci zpracovala samostatně a použila jen uvedené prameny a literaturu.
2. Prohlašuji, že práce nebyla využita k získání jiného titulu.
3. Souhlasím s tím, aby práce byla zpřístupněna pro studijní a výzkumné účely.

V Praze dne 20. 5. 2020

Tereza Matoušová

Bibliografický záznam

MATOUŠOVÁ, Tereza. *Účinnost vybraných metod přesvědčování lidí o nepravdivosti falešných tvrzení*. Praha, 2020. 58 s. Bakalářská práce práce (Bc). Univerzita Karlova, Fakulta sociálních věd, Institut Marketingové komunikace a public relations. Katedra marketingové komunikace a PR. Vedoucí bakalářské práce Mgr. Ing. Marek Vranka.

Rozsah práce: 87 631

Anotace

Bakalářská práce nesoucí název *Účinnost vybraných metod přesvědčování lidí o nepravdivosti falešných tvrzení* se zabývá psychologickými metodami, s jejichž pomocí lze vyvracet falešná tvrzení a jejich vliv na uvažování a chování jedince. Jejím hlavním cílem je ověřit účinnost metody nazvané *filling the gap*, při níž je falešné tvrzení nahrazeno pravdivým.

Hlavním prvkem teoretické části je popis pěti psychologických principů, o nichž existuje předpoklad, že mohou mít vliv na vyvracení falešných tvrzení. Jednotlivými principy se zabývám z pohledu studií, které je potvrzují, ale také z pohledu kritických prací, které je vyvracejí. V teoretické části také definuji význam pojmu falešná tvrzení a některé z principů persvaze.

V praktické části jsem replikovala studii z roku 2015, v níž jsem experimentálně ověřila metodu poskytnutí alternativního vysvětlení. Cílem experimentu bylo otestovat účinnost této metody na přesvědčení respondentů o uplatitelnosti smyšleného českého senátora. Výsledky mého výzkumu částečně poukazují na to, že s pomocí alternativního vysvětlení lze falešná tvrzení alespoň částečně vyvracet. Naznačují také, že jejich vliv může snížit také poskytnutí pozitivní informace.

Annotation

The bachelor thesis called "*The effectivity of selected methods used to persuade people about the inaccuracy of false statements*" searches for psychological methods that could be used to refute false statements and their influence on human thinking and behaviour. The main goal of this paper is to test the effectivity of the method called filling the gap - i.e. replacing the false statement with a true statement.

The main part of the theoretical section of this paper is concerned about five psychological principles that could affect false statements' refutations. I discuss each principle from the point of view of studies that successfully proved it, but I also look into scientific papers that disprove or criticize the same principle. Theoretical part also contains the definition of the phrase false statements and it describes some of the principles of persuasion.

For the practical part of this paper, I replicated the study that was carried in 2015. The goal is to experimentally test the above-mentioned method – filling the gap. My goal is to test the effect of this method on people's belief that fictitious Czech senator took bribes. The results of this study partially suggest that an alternative explanation could at least partially lead to the effective refutation of false information. My results also suggest that providing positive information could lower the effect of false information.

Klíčová slova

Falešné tvrzení, misinformace, dezinformace, fake news, vyvracení falešných tvrzení, alternativní vysvětlení, přesvědčování, přesvědčovací metody

Keywords

False information, misinformation, disinformation, fake news, refuting misinformation, alternative explanation, persuasion, methods of persuasion

Title/název práce

The effectivity of selected methods used to persuade people about the inaccuracy of false statements

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucímu své bakalářské práce Ing. Mgr. Marku Vrankovi za odborné rady a postřehy ohledně jejího obsahu. Zároveň bych chtěla poděkovat své rodině a příteli za podporu a pomoc v průběhu celého mého studia, a zvláště pak při psaní této práce. Mé poděkování patří také všem respondentům za jejich čas a ochotu zúčastnit se praktické části, a dokonce ji také šířit dál.

Obsah

Úvod	2
1. Teoretická část	4
1.1 Falešná tvrzení	4
1.1.1 Vymezení pojmu falešná tvrzení	4
1.1.2 Důvěryhodnost zdroje	6
1.1.3 Vliv falešných tvrzení podle věku příjemce	7
1.2 Psychologie přesvědčování	8
1.2.1 Definice pojmu přesvědčování	8
1.3 Metody přesvědčování	10
1.3.1 Familiarity backfire effect	11
1.3.2 The overkill backfire effect	14
1.3.3 The worldview backfire effect	17
1.3.4 Poskytnutí alternativní informace	21
1.3.5 Kredibilita	24
2. Praktická část	27
2.1 Výzkumný problém	27
2.2 Metodologie a design experimentu	28
2.3 Účel výzkumu a hypotézy	29
2.4 Průběh	31
2.5 Respondenti	33
2.6 Výsledky	34
2.7 Diskuze	40
2.8 Limity studie a doporučení pro budoucí výzkum	41
Závěr	42
Summary	44
Použitá literatura	46
Seznam příloh	54
Přílohy	55

Úvod

Každý člověk musí denně zpracovat velké množství informací, které k němu přicházejí ze všech stran. Důležitou součástí tohoto procesu je i rozhodnutí, zda je přijatá informace pravdivá, či nikoliv. V dnešním světě se totiž denně setkáváme s pojmy jako fake news, hoax nebo mýtus. Míří k nám informace, které jsou pravdivé, ale také ty, které jsou smyšlené. Rozhodnutí o jejich důvěryhodnosti přitom není nijak jednoduché – příjemce totiž může ovlivnit mnoho různých faktorů, které povedou k tomu, že dané tvrzení bude pokládat za pravdivé.

Pokud jsou falešná tvrzení přijata jako důvěryhodná, mohou mít vliv na lidské myšlení a chování. Ve svém důsledku mohou vést ke změně chování, od odmítání očkování po změnu volebního rozhodnutí. Existují však metody, s jejichž pomocí lze proti falešným tvrzením alespoň částečně bojovat. Právě na tyto metody jsem se rozhodla zaměřit.

Bakalářská práce je rozdělena na dvě části – teoretickou a praktickou. V úvodu teoretické části se budu zabývat definicí pojmu falešná tvrzení a významem pojmu persvaze. Následně se již budu věnovat pěti metodám, které výzkumníci pokládají za alespoň částečně účinné v boji proti falešným tvrzením.

První tři metody jsou založeny na různých efektech, kterým je potřeba se při vyvracení vyhnout, případně snížit jejich účinek. První z nich se zakládá na takzvaném *familiarity backfire efektu*¹, pocitu známosti, který vede k víře jedince, že je dané tvrzení pravdivé. Následuje *overkill backfire efekt*, který se údajně projevuje ve chvíli, kdy je člověk zahrnut velkým množstvím faktů, které jsou příliš náročné na kognitivní zpracování. Další metoda je založena na jevu zvaném *worldview backfire effect*, kdy si může jedinec připadat ohrožen tvrzením, s nímž nesouhlasí.

Metoda *filling the gap* je založena na teorii mentálního modelu, podle níž je nutné vyvrácené tvrzení nahradit jinou informací, která vysvětluje přesně totéž, co falešné tvrzení. V poslední podkapitole se pak zabývám důvěryhodností informátora.

Všechny tyto jevy jsou v teoretické části rozebrány z pohledu dřívějších studií, které se je pokusily aplikovat například na nepravdivá tvrzení politiků, příspěvky na sociálních

¹ Termíny obsahující slovo *backfire* jsem se rozhodla ponechat v originálním anglickém znění. Termín *backfire* značí, že má něco opačný účinek, než jaký jsme požadovali. Do češtiny jej však nelze takto jednoduše přeložit.

sítích či debatou ohledně klimatických změn.

V praktické části se budu zabývat metodou *filling the gap*. Tu ve své studii z roku 2015 zkoumali autoři Nyhan a Reifler. Z jejich výsledků vyplývá, že nahrazení falešného tvrzení pravdivým vysvětlením je účinnější než pouhé vyvrácení falešného tvrzení, a dokonce je účinnější i v případě, kdy je vyvrácení podpořeno důvěryhodným důkazem. Tuto práci se v rámci své studie pokusím zopakovat na vzorku respondentů z České republiky, čímž ověřím, zda lze podobný účinek metody *filling the gap* aplikovat i na českou populaci.

1. Teoretická část

1.1 Falešná tvrzení

Falešná tvrzení mohou v důsledku ovlivňovat lidské chování, ačkoliv si je daný jedinec vědom, že jsou chybná. Falešné informace, pokud nedojde k jejich rozpoznání, mají moc ovlivnit nejen život jedince, ale i lidí kolem něj. V lepších případech mohou vést k přijímání pochybných názorů, například o historii lidstva. V horších případech ale mohou mít i neblahé dopady – například doživotní následky, které si kvůli nemoci odnese nenačkované dítěte.

1.1.1 Vymezení pojmu falešná tvrzení

Pro účely této práce je nutné nejprve definovat význam spojení falešná tvrzení. Ecker, Hogan a Lewandowsky (2017) definují falešná tvrzení jako informace, o nichž si lidé myslí, že jsou pravdivé, ale později se ukáže, že jsou nepravdivé. Ty „mohou ovlivnit lidské myšlení a rozhodování i potom, co byly opraveny důvěryhodným zdrojem, a to dokonce i tehdy, když si lidé pamatují a rozumějí opravné verzi“² (Ecker, Hogan a Lewandowsky, 2017, s. 3).

Existuje několik pojmů, o nichž lze říct, že určitým způsobem popisují to, čemu by se dalo říkat falešná tvrzení. Každý z nich však na danou problematiku nahlíží trochu jinak:

Prvním z těchto pojmů je dezinformace. V českém překladu znamená pojem dezinformace „šíření záměrně nepravdivých informací, obzvláště pak státními aktéry nebo jejich odnožemi vůči cizímu státu nebo vůči médiím, s cílem ovlivnit rozhodování nebo názory těch, kteří je přijímají“ (Ministerstvo vnitra České republiky, 2019). Podle webu manipulatori.cz se dezinformace významově překrývá s pojmy fake news, hoax a konspirace (manipulatori.cz, 2019a).

- Fake news: Cambridge Dictionary (2020a) tento pojem definuje jako Falešné příběhy, které se tváří jako novinové články. Po internetu jsou šířeny pomocí různých médií. Většinou vznikají s cílem ovlivnit politické názory, případně jako vtíp.

² Anglicky: Information that is thought to be true but then turns out to be incorrect—so-called misinformation—can affect people’s thinking and decision making even after it has been clearly corrected by a credible source, and even if people understand and later remember the correction.

Cambridge Dictionary upozorňuje, že mohou mimo jiné ovlivňovat výsledky voleb.

- Hoax: Cambridge Dictionary definuje hoax jako snahu někoho oklamat. Může jít například o oznámení policii, že se někde nachází bomba, ačkoliv tam není (Cambridge Dictionary, 2020b).
- Konspirace: třetí pojem značí takzvané „fringe theories,“ založené na víře ve spiknutí skupiny mocných lidí (manipulatori.cz, 2019b). Může se například jednat o víru, že čínská vláda nechala vyvinout nový koronavirus v laboratoři a postarala se o jeho rozšíření do světa, aby tím posílila svou ekonomiku a vliv ve světě.

Dalším pojmem je misinformace. Ministerstvo vnitra České republiky ji definuje jako „nesprávnou nebo zavádějící informaci, která není šířena ani systematicky, ani úmyslně s cílem ovlivnit rozhodování nebo názory těch, kteří ji přijímají“ (Ministerstvo vnitra České republiky, 2019).

Misinformace i dezinformace pojí jedna společná vlastnost – dojde-li k jejich šíření ve velkém, mohou si je lidé osvojit jako pravdivé a zakládat na nich své chování a rozhodnutí (Ministerstvo vnitra České republiky, 2019).

Dalším často užívaným pojmem je mýtus. Cambridge Dictionary (2020c) jej definuje jako tvrzení, které mnoho lidí pokládá za pravdivé, ačkoliv pravdivé není. Příkladem může být například slavná, a mezi lidmi velmi rozšířená představa, že pštrosi strkají hlavu do písku – ve skutečnosti je tato představa nepravdivá (Český rozhlas, 2010). Mýtus může značit také prastaré příběhy nebo víru lidí, jež má vysvětlit různé přírodní jevy (Cambridge Dictionary, 2020c).

Poslední pojem, s nímž jsem se během svého výzkumu setkala jsou drby. Cambridge Dictionary (2019d) vysvětluje anglický pojem „rumour“ jako neoficiální, ale zajímavý příběh nebo novinku, která může být pravdivá, nebo smyšlená a zároveň se rychle šíří mezi lidmi.

V předchozím výčtu jsem představila několik pojmů, které z různých úhlů pohledu popisují odlišné typy nepravdivých tvrzení. Ať už se jedná o dezinformace, misinformace, mýty nebo drby, vždy je spojuje to, že nejsou pravdivé. V mnoha případech mají také charakteristickou vlastnost – dokáží se, mnohdy i velmi rychle, šířit mezi lidmi. Některé nepravdivé informace – například dezinformace, fake news a hoaxy, jsou vytvářeny a

rozšiřovány záměrně, jejich účelem je oklamat, ovlivnit něčí chování. Jiné nepravdivé informace – misinformace jsou šířeny nezáměrně, z nevědomosti, důvěry.

Hranice mezi misinformací a dezinformací však může být velmi tenká. Pokud rodiče věří, že jejich dítě onemocnělo po očkování a tuto informaci dále šíří jako fakt, může se z jejich strany jednat o misinformaci. Pokud se ale této informace chopí například některý z protiočkovacích webů a začne ji dále šířit mezi lidmi, přičemž jeho cílem je ovlivnit rozhodování jiných rodičů, jedná se stále o misinformaci? V takovém případě se misinformace mění v dezinformaci. A naopak, pokud někdo převezme informaci z daného webu a z nevědomosti ji šíří dál, může se stát misinformací.

V této části textu se snažím nalézt vhodnou definici pojmu falešná tvrzení, která by zohledňovala praktickou část a cíle této práce. Cílem této bakalářské práce je otestovat metodu, která napomáhá vyvracet falešná tvrzení. Problémem jsou především taková tvrzení, která se velmi dobře šíří mezi lidmi, a která mohou mít negativní vliv na chování mas – ať už jde o volební rozhodnutí nebo jiné chování, které může mít špatný vliv na celou společnost. Této definici dobře odpovídají pojmy misinformace, dezinformace, fake news, hoaxy a konspirační teorie. Z tohoto lze již poměrně dobře definovat další vlastnosti pojmu falešná tvrzení:

Pro účely této práce bude pojem falešná tvrzení definován jako mylné, nepravdivé nebo lživé informace, které mohou ovlivnit chování jedince. Neboť se snadno šíří, mohou mít také negativní dopad na chování masy lidí, což může mít ve výsledku neblahé důsledky pro celou společnost.

Falešná tvrzení mohou být šířena záměrně i nezáměrně. Často je lze, alespoň v zárodku, rozpoznat podle zdroje. Mnohdy se jedná o silně emocionálně zabarvená tvrzení, která nejsou nijak podložena, případně je jejich zdroj více než pochybný. Z toho důvodu pod sebou toto slovní spojení ukrývá všechny výše uvedené pojmy.

1.1.2 Důvěryhodnost zdroje

V této podkapitole se budu věnovat důvěryhodnosti zdrojů, z nichž získáváme informace. Toto téma pokládám za důležité, neboť o něm budu mluvit i v dalších částech této práce. Z dat Edelman Trust Barometru (2020) vyplývá, že důvěra v média vzrostla od roku 2019 do roku 2020 v 16 z 26 sledovaných trhů. Celosvětová důvěra vzrostla o 1 bod na

49 bodů. Jako nedůvěryhodná shledávají média lidé na celkem 16 trzích, největší propad důvěry zažila Saúdská Arábie – o 17 bodů. Nejdůvěryhodněji jsou vnímaná média v Číně s hodnocením 80 bodů a nárůstem o 4 body za poslední rok. Je však otázkou, jak důvěryhodná je tato statistika, pokud je prováděna v nesvobodných režimech.

Celosvětově lidé nejvíce důvěřují vyhledávačům (62). Nižší je důvěra v média v něčím vlastnictví (46 bodů). Nejméně lidé důvěřují sociálním sítím (41 bodů). Sedmapadesát procent lidí si myslí, že média, která používají, jsou kontaminovaná nedůvěryhodnými informacemi. Oproti minulému reportu má o 6 % více lidí (76 %) strach, že fake news nebo falešná tvrzení mohou být použita jako zbraň (Edelman Trust Barometer, 2020).

Jak zjistíme v další části této práce, jeden ze způsobů přesvědčování o nepravdivosti falešných tvrzení se mimo jiné zaměřuje právě na vysvětlení, kdo je původcem daného tvrzení, proč jej šíří, a jaké k tomu využívá metody (Cook a Lewandowsky, 2011).

Nadační fond nezávislé žurnalistiky (2019) se ve své studii ptal účastníků, jak poznají server, který je dezinformační. Mezi silné signály patří podle lidí fakt, že vlastníkem zpravodajského zdroje je kontroverzní osoba, případně tento člověk nebo zdroj financování není zcela znám. Dalšími silnými signály může být neznámé jméno šéfredaktora a autorů článků, neznámé sídlo redakce a kontakt na ni. Na dezinformačních serverech podle průzkumu převažuje určitý názorový proud, zpravodajství je silně emocionálně zbarveno, nebo je dokonce vulgární. Existují i slabší signály, například ruský nebo čínský vlastník nebo zdroj financování.

1.1.3 Vliv falešných tvrzení podle věku příjemce

Agentura Nielsen Admosphere v roce 2019 uskutečnila výzkum pro Nadační fond nezávislé žurnalistiky, jehož cílem bylo zjistit, jak lidé v Česku vnímají dezinformační weby a fake news. Zúčastněným byla mimo jiné položena otázka, zda se někdy setkali s dezinformačními weby či falešnými zprávami (fake news). Z celkem 1015 respondentů 55 % uvedlo, že ano. Nejvíce jich bylo ve skupině 15 až 23 let (73 %) (Nadační fond nezávislé žurnalistiky, 2019). Oliver a Wood (2014) ve své studii zjistili, že polovina americké veřejnosti nepřetržitě podporuje alespoň jednu konspirační teorii.

Dezinformace více ovlivňuje starší dospělá nad 65 let. Ti si během průzkumu hůře pamatovali opravnou verzi tvrzení (Ecker, Swire, Lewandowsky, 2017). Také Skurnik,

Yoon, Park a Schwarz (2005) se domnívají, že se lidé vůči falešným informacím stávají náchylnější s rostoucím věkem. Starší dospělí si totiž hůře pamatují, zda určitou informaci získali z důvěryhodného nebo nedůvěryhodného zdroje.

Nadační fond nezávislé žurnalistiky (2019) ve své studii odhalil, že 42 % Čechů ve skupině starší 55 let neví, zda se setkali s fake news. Naopak nejvíce lidí, kteří se s fake news setkali a dokázali ji rozpoznat, je ve skupině 15 až 24 let.

Vědci zároveň upozorňují na další prvky, které mohou mít vliv na účinek falešných tvrzení. Patří mezi ně opakování dané mylné informace, které vede k pocitu, že je pravdivá. Skurnik, Yoon, Park a Schwarz (2005) ve svém experimentu zjistili, že si lidé nad 70 let pamatují, že je tvrzení nepravdivé, pokud jim tato informace byla několikrát zopakována. Po uplynutí 3 dnů se však objevil zajímavý paradox – čím vícekrát jim bylo zopakováno, že je tvrzení falešné, tím spíše si jej pamatovali jako pravdivé. Opakování tak nejspíše posílilo pocit známosti a lidé si lépe zapamatovali samotné tvrzení bez dalšího kontextu.

Podle Skurnika, Yoon, Park a Schwarze (2005) si lidé po krátkém zpoždění budou pamatovat opravnou informaci. Zvláště starší dospělí ale s delším zpožděním zapominají kontext a pamatují si pouze falešné tvrzení.

1.2 Psychologie přesvědčování

V následující části bude vysvětlen pojem přesvědčování neboli persvaze a jeho důsledky z pohledu různých autorů. Budou také rozebrány některé z účinných zbraní persvaze.

1.2.1 Definice pojmu přesvědčování

Slovník Cambridge Dictionary (2019 e) definuje persvazi jako činnost, při níž někoho přesvědčujeme, nebo jsme sami přesvědčováni. Vědci a myslitelé debatují o přesné charakteristice pojmu „přesvědčování“ již mnoho století (Dillard, Pfau, 2002). Ačkoliv lze definovat jeho hlavní prvky, je velmi těžké určit přesnou hranici, kdy jde ještě o přesvědčování, a kdy už se jedná o jinou techniku (O’Keefe, 2002).

Jaklová (Naše řeč, 2002, s 169–176) pokládá za cíle persvaze „formování vědomí recipientů a působení na veřejné mínění.“ Stanislav Gálik (2012, s. 11) definuje persvazi

jako „specifickou formu komunikace, jejímž cílem je ovlivnit duševní stav recipienta v atmosféře svobodné volby.“ Jinými slovy, pokud je persvaze úspěšná, příjemce mění svůj názor, postoje nebo chování v domnění, že se jedná o jeho svobodnou volbu.

Pojem postoj, který se v této definici vyskytuje, patří ke klíčovým prvkům persvaze. Postojem můžeme rozumět například názor na určitou osobu nebo téma. Jedná se o určitý mentální stav, orientaci mysli, který má vliv na chování (O'Keefe, 2002).

Z toho vyplývá, že každý člověk má mnoho různých postojů, které se týkají například lidí v jeho okolí, politiky, globálního oteplování apod. Ke vzniku postoje mohou vést i falešná tvrzení – v takovém případě může být tento postoj nesprávný, a k jeho nápravě je nutné použít určitých přesvědčovacích technik.

Důležitými prvky persvaze jsou (Silverman, 2000):

- Zdroj
- Zpráva
- Komunikační médium
- Příjemce
- Výsledek

Kvalita zdroje persvazivní informace může ovlivnit její účinnost na příjemce. Proto by zdroje měly být důvěryhodné, jak bude ostatně rozebráno v další části této práce. Zdroj má také naprostou moc nad formou informace, kterou se snaží předávat. Rozhoduje, zda bude emotivní, založená na faktech, nebo něco mezi tím. Stejně důležitá je také volba přenosového média – je zpráva psaná, nebo mluvená? Je srozumitelná? Záleží také na tom, jak na zprávu zareaguje publikum, a jaký bude mít nakonec účinek (Silverman, 2000).

Je také důležité definovat, co už persvazí není. Gálik (2012, s. 11) například upozorňuje, že je rozdíl mezi persvazí a nátlakem, přičemž nátlak je podle autora „použití hrozby negativních důsledků, pokud daná osoba nevyhoví požadavku.“ Pokud například zloděj při loupeži v trafice vyhrožuje prodejci pistolí a ten mu vydá peníze, nejedná se ani tak o persvazi, jako spíše o nátlak. V persvazi hraje hlavní roli svoboda samostatně se rozhodnout, která je ve výše zmíněném případě určitým způsobem omezena.

Je nutné rozlišit také pojmy persvaze a manipulace. V obou případech se jedná o psychologické koncepty, které „popisují procesy mezilidské akce“ (Harré, 1985, s. 126). Harré popisuje manipulaci jako proces, při němž příjemce (oběť) netuší, že jej někdo

ovlivňuje. Persvaze by měla být v zájmu příjemce, zatímco manipulace má v důsledku přínos především pro jejího původce – a mnohdy není ani v nejlepším zájmu příjemců (Harré, 1985).

Pro účely této práce lze persvazi chápat tak, jak ji definoval Gálik. Tedy jako formu komunikace, jejímž cílem je změnit postoj příjemců. Důležitým prvkem persvaze je přitom svoboda volby – příjemce si je vědom, že se jej někdo pokouší ovlivnit a svůj postoj mění na základě vlastního, svobodného uvážení, aniž by mu bylo vyhrožováno určitou formou trestu, případně nabízena odměna.

1.3 Metody přesvědčování

Říct o nějaké informaci, že není pravdivá, ještě neznamená, že jí naše publikum přestane věřit. Existují však způsoby, jak zvýšit účinnost přesvědčování. Cook a Lewandowsky (2011) ve své příručce „*Debunking Handbook*“ definují tři fenomény, jimž je potřeba se vyhnout, abychom při přesvědčování dosáhli efektivních výsledků. Patří mezi ně:

1. *Familiarity backfire effect*
2. *The overkill backfire effect*
3. *The worldview backfire effect*

Dále autoři popisují metodu přesvědčování o nepravdivosti falešných tvrzení, která je založená na poskytnutí alternativního vysvětlení. Tato metoda se anglicky nazývá *filling the gap* (Cook a Lewandowsky, 2011).

Efektivní odhalování skutečnosti by podle nich měla tvořit kombinace těchto prvků:

- Důraz na fakta
- Varování před mýty
- Alternativní vysvětlení
- Grafické zpracování klíčových faktů

Ecker a Swire-Thompson (2018) mezi způsoby navíc definují vyvrácení a kredibilitu zdroje. V následující části se budu věnovat jednotlivým metodám a experimentům, které se jimi zabývaly.

1.3.1 Familiarity backfire effect

Tento efekt by se dal zjednodušeně popsat citátem „stokrát opakovaná lež se stává pravdou.“ Ve snaze o vyvrácení nepravdivé informace jsou lidé často nuceni toto tvrzení znovu zopakovat. Tím se ale mýtus dostává do povědomí, čímž se zvyšuje šance, že jej příjemci akceptují jako pravdivý a budou mu tím spíše věřit (Cook, Lewandowsky, 2011).

Jev, při němž lidé uvěří pravdivosti tvrzení, protože jim připadá povědomé, se také nazývá iluzorní efekt pravdy (illusory truth effect) (Ecker, Swire, Lewandowsky, 2017). Poprvé jej identifikovali Hasher, Goldstein a Toppino (1977), kteří dali účastníkům své studie tři sety po 60 výročí, u nichž měli respondenti hodnotit pravdivost. Každý set probíhal s dvoutýdenním odstupem. Kromě 20 výroků se všechny ostatní vždy měnily. Autoři studie zjistili, že ty výroky, které se opakovaly, měly vyšší hodnocení pravdivosti, ať už byly, nebo nebyly pravdivé.

Vlivem tohoto jevu připadají lidem důvěryhodnější ta tvrzení, která slyší poněkolkáté, zatímco nová tvrzení jim naopak tak důvěryhodná nepřipadají. Důvodem je především to, že opakovaná tvrzení jsou jednodušší na zpracování (Brashier, Fazio, Marsh, Payne, 2015).

Tento jev experimentálně ověřil například DiFonzo (2016), který účastníkům předkládal fámy o různých událostech. Respondenti byli rozděleni do skupin podle toho, kolikrát jim bylo dané tvrzení předloženo (0–6× a 0–9×). Z výzkumu vyplynulo, že se důvěra v jednotlivá tvrzení zvyšovala s každým zopakováním.

Brashier, Fazio, Marsh a Payne (2015) ve své studii dokázali, že iluzorní efekt pravdy se projevuje i tehdy, když jsou lidé o daném tématu vzděláni a později dokáží totéž tvrzení identifikovat jako nepravdivé. Ve svém druhém experimentu pak ukázali, že se účastníci mnohdy spoléhají na plynulost, ačkoliv mají potřebné znalosti. To znamená, že i když mají lidé určité znalosti, mnohem raději se spoléhají na mentální procesy, které jsou pro ně jednodušší a plynulejší.

Oppenheimer (2008, s. 1) výše zmíněný pojem plynulost³ vysvětluje jako „subjektivní zážitek lehkosti nebo náročnosti spojené se splněním mentální úlohy.“⁴ To znamená, že si je každý člověk vědom toho, zda je získaný vjem náročný či jednoduchý na

³ Anglicky: fluency

⁴ Anglický originál: „Fluency – the subjective experience of ease or difficulty associated with completing a mental task“

kognitivní zpracování. Plynulost může souviset s nejrůznějšími formami myšlení, od rozeznávání obrázků po řešení slovních úloh. Je prokázáno, že může ovlivnit i lidský úsudek (Oppenheimer, 2008).

Propojení efektu iluzorní pravdy s tématem falešných tvrzení se zabývali například autoři Pennycook, Cannon a Rand (2018). Tito autoři se specificky zabývali fenoménem fake news během amerických prezidentských voleb v roce 2016 a mechanismem předchozího vystavení, který by mohl mít vliv na jejich důvěryhodnost.

Ve své studii použili skutečné titulky fake news z Facebooku. Během výzkumu zjistili, že i jediné vystavení tomuto tvrzení zvyšuje pozdější vnímání pravdivosti, ať už to bylo při stejné studii nebo s týdenním zpožděním. Dokázali tak, že existuje propojení mezi vnímáním pravdivosti fake news a efektem iluzorní pravdy. Autoři navíc zjistili, že vnímání pravdivosti se u opakovaných tvrzení zvyšuje i v případě, že se rozcházejí s politickou ideologií respondenta nebo jsou nezávislým hodnotitelem označena jako rozporuplná (Pennycook, Cannon a Rand, 2018).

Skurnik, Yoon a Schwarz (2007) provedli výzkum v němž účastníci obdrželi letáček – jedna skupina na něm měla zopakovaný mýtus o vakcíně proti chřipce + jeho vyvrácení, druhá skupina si přečetla pouze vyvrácení bez zopakování mýtu. Kontrolní skupina neobdržela žádný letáček. Většina účastníků dokázala mýtus identifikovat ihned po jeho přečtení, o 3 dny později už někteří respondenti pokládali mýty za fakta. Opakování mýtu tak dokázalo ošálit lidskou paměť, která si místo pravdivého tvrzení zapamatovala to falešné – opakované.

Ecker, Swire a Lewandowsky (2017) provedli dvojici experimentů, v nichž mladším a starším dospělým účastníkům prezentovali pravdivé i nepravdivé informace. Nejprve změřili jejich důvěryhodnost z pohledu respondentů, poté účastníkům sdělili opravná tvrzení v případě nepravdy, nebo potvrdili to, co již bylo pravdivé. I v této studii byla opravná tvrzení, krátce po tom, co byla prezentována, poměrně efektivní. S delším časovým odstupem si účastníci ale lépe pamatovali nepravdivé tvrzení, což se shoduje s výsledkem výše uvedené studie. Pocit známosti tak může vést k chybnému pokládání nepravdivých informací za pravdu. Autoři však dodávají, že toto ještě není důkazem pro „Familiarity Backfire efekt,“ neboť i v tomto případě měla opravná tvrzení vliv na snížení důvěry v nepravdivá tvrzení. Podle autorů tak byla opravná tvrzení v porovnání s potvrzením pravdivé informace spíše méně efektivní (Ecker, Swire a Lewandowsky, 2017).

V každém případě je zřejmé, že pocit známosti může u falešných tvrzení výrazně ovlivnit výsledek snahy o jejich vyvrácení. Cook a Lewandowsky (2011) zmiňují, že ideální by bylo dané tvrzení vůbec nevyslovovat. To ale v některých případech není možné. Podle některých studií může být přesvědčování o nepravdivosti falešných tvrzení bez jejich zopakování dokonce méně efektivní, než když je nepravdivé tvrzení zopakováno (Ecker, Swire a Lewandowsky, 2017).

Berinsky (2015) se ve své práci věnoval pomluvám, které jsou s oblibou využívány v politice jako nástroj k šíření falešných tvrzení. Podle tohoto autora získávají svou sílu díky efektu známosti (familiarity) – pokusy o jejich vyvrácení tak mohou vést k jejich rozšíření a většímu vlivu. Podle Berinského (2015) přitom stačí požádat respondenta, aby si dané nepravdivé tvrzení sám zopakoval, a tím se zvýší jeho účinnost. Autor ve své studii dokázal, že falešná tvrzení lze navzdory tomu vyvracet – musí proto však být vybráni vhodní lidé a opravná tvrzení musejí být důvěryhodná.

Pokud musí být mýtus zopakován, navrhují Cook a Lewandowsky (2011), aby mu bylo věnováno co nejméně prostoru a důrazu – neměl by být graficky zvýrazněn. Ten, kdo se pokouší falešné tvrzení vyvrátit, by se měl naopak soustředit na faktické informace a klást na ně důraz.

Pokud už se chystáme falešné tvrzení napsat či vyslovit, mělo by mu předcházet varování (Cook a Lewandowsky 2011). Clayton et al. (2019) ve svém experimentu naopak zjistila, že pokud jsou lidé vystaveni obecnému varování o zavádějících informacích na sociálních sítích, začnou vnímat falešné titulky jako méně pravdivé. Stejný účinek má také štítek, označující specifické titulky jako rozporné nebo falešné. Druhý zmíněný prvek byl účinnější než první. Na rozdíl od štítků mělo totiž obecné varování negativní vliv také na vnímání přesnosti pravdivých informací.

Ecker, Lewandowsky a Tang (2010) zjistili, že specifické varování, které mimo jiné vysvětlilo efekt pokračujícího vlivu⁵, dokázalo úspěšně snížit závislost na zastaralé informaci, ale nedokázalo ji zcela eliminovat. Obecné varování bylo ještě méně efektivní. To znamená, že falešné tvrzení mohlo i po vyvrácení stále ovlivňovat chování a rozhodování jedince. Autoři ale zároveň argumentovali, že účastníci studie dokázali díky varování snáze rozeznat falešná tvrzení a také si později snáze vzpomněli na tvrzení, která je měla vyvrátit.

⁵ Anglicky: continued influence effect

Pennycook, Cannon a Rand (2018) ve své studii upozorňují, že efekt opakování zůstal účinný, i když bylo respondentům zobrazeno explicitní varování od nezávislého subjektu, že zpráva je nejspíše falešná. Explicitní varování v jejich studii totiž snížilo vnímání falešných titulků jako pravdivých, účinek varování ale nebyl specifický pro ty samé titulky, k nimž byl připojený.

„Zdá se, že varování zvýšilo obecnou skeptičnost, která zvýšila celkovou citlivost k fake news“⁶ (Pennycook, Cannon a Rand, 2018, s. 38). Jinými slovy, varování snížilo hodnocení pravdivosti falešných tvrzení, aniž by ovlivnilo hodnocení pravdivých zpráv. Varování také snížilo ochotu lidí sdílet falešná tvrzení na sociálních sítích. Jak ale autoři upozorňují, účinky varování nebyly až tak velké, a v mnoha případech byly dokonce překonány účinkem opakování.

Existují však i skeptické studie. Výše zmínění Pennycook, Cannon a Rand (2018) například tvrdí, že ve své studii nenašli žádné důkazy, které by podporovaly existenci efektu „backfire“, opačného účinku, než jaký byl původně požadován. To v jedné ze svých studií potvrzují také Ecker, Hogan a Lewandowsky (2017) kteří zjistili, že vyvrácení falešných informací, která původní nepravdivá tvrzení zopakovala, byla účinnější ve snižování účinku falešných tvrzení než pokusy o vyvrácení, které původní misinformaci nezopakovaly.

Jak jsem výše ukázala, existuje mnoho studií, které existenci *familiarity backfire efektu* potvrdily. Je však důležité nahlížet i na kritické studie, které naznačují, jakým směrem by se mohl ubírat budoucí výzkum. S ohledem na snahu o vyvrácení falešných tvrzení je potřeba tento jev hlouběji prozkoumat a zjistit, jaké jsou jeho přesné účinky, a jak s ním pracovat, abychom dosáhli ideálních výsledků.

1.3.2 The overkill backfire effect

Overkill backfire effect lze vysvětlit následovně: pokud je ve snaze o vyvrácení nepravdivého tvrzení představeno příliš mnoho faktů, mohou se stát pro jedince složitými, a snaha o vyvrácení se setká s neúspěchem (Cook a Lewandowsky, 2011). Jinými slovy, čím jednodušší jsou opravná vysvětlení, tím větší je šance na úspěch. Místo deseti argumentů tak mohou stačit pouze tři.

⁶ Anglický originál: Thus, the warning appears to have increased general skepticism, which increased the overall sensitivity to fake news (i.e., the warning decreased perceptions of fake news accuracy without affecting judgments for real news).

Ke správnému pochopení této problematiky je nejprve potřeba vysvětlit, jak v současnosti mnohdy probíhá komunikace vědců s veřejností. Jako příklad bude uvedena komunikace klimatických změn. Při komunikaci klimatických změn se řada vědců drží populárního modelu nazývaného *Model informačního deficitu* (Information deficit model). Tento model je založen na předpokladu, že důvodem mezery v chápání klimatických změn, která vzniká mezi veřejností a vědeckou komunitou, je fakt, že běžná veřejnost nemá dostatek informací a znalostí. Vědci se proto snaží s veřejností komunikovat a doplnit chybějící informace, což by mělo ve výsledku vést k tomu, že se změní její názory nebo chování (Suldovsky, 2017).

Proč se tedy vědci stále setkávají s neúspěchem? Jak je možné, že veřejnost po celém světě nebojuje proti klimatickým změnám? Podle Suldovského (2017) je Model informačního deficitu kritizován z jednoho zásadního důvodu: příliš zjednodušuje, a navíc také chybně charakterizuje vztah mezi věděním, postojem, vírou a chováním. Toto může být obzvláště problém ve chvíli, kdy jsou diskutována polarizovaná témata – jako jsou například klimatické změny.

Cook a Overpeck (2018) ve své kritické práci upozorňují na to, že se velká část empirických prací snaží poukázat na to, že je výše uvedená metoda neefektivní. Poukazují přitom na zjištění jiných výzkumníků, kteří se setkali s případy, kdy zvýšení znalostí nechtěně vedlo ke zhoršení problému, který se vědci snažili napravit. Hart a Nisbet (2012) navíc zdůrazňují, že lidé slyší jen to, co chtějí slyšet – jinými slovy, vybírají si pouze ta tvrzení, která jsou v souladu s jejich vlastními politickými názory.

„Poskytnutí informace je v nejlepším případě jen nevýznamným faktorem ve změně chování“⁷ (Cook, Overpeck, 2018, s. 13).

Jedním z důvodů, proč Model informačního deficitu nefunguje, může být také výše uvedený *overkill backfire effect*. Jak vysvětlují Cook a Lewandowsky (2011), zpracování mnoha různých argumentů vyžaduje více kognitivní snahy než zpracování pouze několika tvrzení. Falešné informace jsou mnohdy velmi jednoduché a kognitivně nenáročné, právě z toho důvodu může být jejich pochopení a zapamatování pro veřejnost snazší.

Shu a Carlson (2014) ve své studii zjistili, že příliš mnoho persvazivních argumentů může vést ke skepticizmu. Autoři tvrdí, že pokud konzument ví, že se jej zdroj informace

⁷ Anglický originál: The provision of information is at best a marginal factor in behavior change, and recent research suggests that relationship building represents a more likely means for contributing to change.

snaží o něčem přesvědčit, je ideální použít pouhé 3 argumenty. Více by podle jejich předpokladů mohlo vést ke skeptickému přijetí všech argumentů.

Podporu tomuto modelu mimo jiné poskytují efekt slabých důkazů⁸ a efekt silných důkazů⁹ (Ecker, Lewandowsky, 2018). Podle prvního zmíněného jsou lepší žádné důkazy než slabé. Efektem silných důkazů se v roce 2018 zabývali Perfors, Navarro a Shafto (2018), kteří ve své studii zjistili, že silnější důkazy nemusejí vždy vést k silnějším závěrům. Jinými slovy, ani silné důkazy nemusí vést ke změně přesvědčení nebo chování. Silné důkazy podle zjištění autorů naopak mohou vést k pocitu, že ten, kdo se publikum snaží o něčem přesvědčit, může být předpojatý.

Mezi účinné způsoby, jak se tomuto efektu vyhnout proto patří jednoduchý jazyk (žádná složitá slova), krátké věty (snáze srozumitelné), rozdělení pomocí podnadpisů a odstavců. Je také vhodné držet se faktů a vyhnout se emocionálně zabarveným komentářům (Cook a Lewandowsky, 2011). Nyhan a Reifler (2017) v sérii tří experimentů zjistili, že pokud účastníkům dají opravnou informaci v grafickém formátu, množství mylných představ se (v porovnání s kontrolní skupinou) sníží. Ve třetím experimentu autoři navíc ověřili, že graf je účinnější než text, který popisuje ekvivalentní problematiku.

Kritika z roku 2018 však naznačuje, že není potřeba snižovat počet argumentů, je však nutné dbát na to, aby byly relevantní k danému tématu. Ecker a Lewandowsky (2018) ve svém experimentu představili účastníkům sérii tvrzení, u nichž předpokládali, že jejich pravdivost či nepravdivost nebude účastníkům zcela zřejmá. Experimentu se účastnilo 64 studentů bakalářského studia na University of Western Australia. Účastníci byli rozděleni do celkem pěti skupin v závislosti na počtu a síle protiargumentů a jejich pořadí. Celkem bylo respondentům předloženo 10 tvrzení, u nichž měli ohodnotit, jak moc s nimi souhlasí. Každé tvrzení bylo následně vyvráceno pomocí 0, 2, nebo 5 protiargumentů, přičemž skupina se 2 argumenty obdržela nejsilnější možné argumenty, zatímco skupina s 5 obdržela stejné dva nejsilnější a tři nejslabší protiargumenty.

Během tohoto experimentu se ukázalo, že poskytnutí alternativní faktické informace je zásadní součástí vyvrácení falešných tvrzení – toto bude do hloubky rozebráno v další části této práce. Autoři navíc uspořádali další 2 experimenty. V rámci celé studie nakonec zjistili, že se *overkill backfire effect* neprojevil v žádném ze 3 experimentů, a navíc, větší

⁸ Anglicky week evidence effect

⁹ Anglicky strong evidence effect

počet protiargumentů vedl k větší revizi víry (Ecker, Lewandowsky, 2018).

Nyhan a Reifler (2017) ve své studii také zjistili, že mylné představy nejsou pouze důsledkem nedostatku informací, protože dodáním pravdivé informace se víra ve falešná tvrzení nesnížila, a mnoho účastníků studie dále věřilo falešným tvrzením. Podle autorů za tímto jevem stojí další psychologické faktory, jejichž roli nelze přehlížet.

Při snaze o vyvrácení tohoto jevu je potřeba zvážit důkazy i z moderních studií, které poukazují na to, že *overkill backfire efekt* možná vůbec neexistuje. Autoři těchto studií však souhlasí s tím, že při vyvrácení falešných tvrzení je důležité poskytnout alternativní pravdivé informace. Důležité je také zvolit správný formát – například grafické vysvětlení totiž může být efektivnější než text. Zároveň je však potřeba přihlížet k dalším psychologickým faktorům. Jeden z nich by mohl totiž vést k dalšímu nežádoucímu efektu, takzvanému *worldview backfire efektu*, kterému se budu věnovat v následující části práce.

1.3.3 The worldview backfire effect

Tento efekt patří mezi nejsilnější, neboť souvisí s tématy, která jsou spojena s kulturní identitou a způsobem, jakým daný jedinec vnímá svět (Cook a Lewandowsky, 2011). Jedná se o efekt, který se může projevit u člověka se silně zakořeněnými názory a pohledem na svět. Pokud takovému člověku představíme argumenty, které ohrožují jeho mínění, může to vést k posílení této chybné domněnky v jeho mysli – takzvanému *worldview backfire efektu*. Toto ve své studii potvrdili například Nyhan a Reifler (2010) kteří zjistili, že u některých jedinců, se silně zakořeněnou ideologií, mohou protiargumenty a snaha o vyvrácení falešných domněnek vést k posílení jejich víry v dané falešné informace.

Schwarz, Newman a Leach (2016) ve svém článku popisují pět kritérií, jimiž se lidé řídí, když hodnotí pravdivost určitého tvrzení. Jedním z těchto kritérií je také konzistence. Člověk se podle autorů sám sebe táže, zda je dané tvrzení kompatibilní s tím, čemu on sám věří. Pokud tvrzení není konzistentní s jeho osobním přesvědčením, je mnohem těžší tento nový fakt mentálně zpracovat, a naopak – konzistentní tvrzení jsou na zpracování nenáročná a lidé mají tendenci je lépe přijímat (Schwarz, Newman a Leach, 2016).

Na *Worldview Backfire efektu* se podílí několik kognitivních procesů. Prvním z nich je konfirmační zkreslení, při němž lidé vyhledávají informace, které podporují/souhlasí s

jejich pohledem na svět (Cook a Lewandowsky, 2011). „Čím je nová informace konzistentnější s tím, co jedinec považuje za pravdivé, tím spíše tuto novou informaci přijme jako pravdivou, i když pravdivá není“¹⁰ (Soon, Goh, 2018, s. 7). Informace, s nimiž nesouhlasí, naopak zavrhně (Soon, Goh, 2018).

Nyhan a Reifler (2010) ve své práci mimo jiné mluví o takzvaném „motivovaném rozhodování“.¹¹ Jedná se o proces rozhodování, při němž se lidé nechovají racionálně a „upřednostňují rozhodnutí, které potvrzuje to, co daný člověk už ví, přičemž se tento proces děje mimo naši pozornost.“¹² (Psychology Today, 2020) Motivované rozhodování je „tendence vyzdvihovat informaci konzistentní s vírou jedince, lidi ji mohou dokonce aktivně vyhledávat, aby si obhájili svou vytouženou víru a zároveň snížili kognitivní disonanci“¹³ (Soon, Goh, 2018, s. 8).

Motivovaným rozhodováním se ve své studii zabývali například Hart a Nisbet (2012). Výzkumu se zúčastnilo celkem 240 respondentů, kteří byli vystaveni smyšleným novinovým článkům o možném dopadu klimatických změn na zdraví různých skupin lidí. Zjistili, že politická zaujatost respondenta měla vliv na jeho pocit identifikace s určitou skupinou. Předpojatost tak zvýšila míru polarizace, což vedlo k tzv. „boomerangovému efektu“ (*worldview backfire efektu*) mezi republikánskými účastníky.

Opakem konfirmačního zkreslení je nesouhlasné zkreslení, při němž se lidé snaží aktivně vyvracet protichůdné argumenty (Cook a Lewandowsky, 2011).

Hart a Nisbet (2012) mimo jiné také prokázali, že, pokud byly součástí textů skryté narážky na sociální identitu, pak se tyto navzájem ovlivňovaly s politickou orientací respondenta. To mělo za důsledek ještě větší polarizaci veřejnosti v názoru na kontroverzní vědecký problém, jakým jsou právě klimatické změny.

Právě sociální identita a pocit sounáležitosti s určitou skupinou může hrát při snaze o vyvrácení falešných tvrzení důležitou roli. Lidé nově získané informace totiž nehodnotí pouze na základě jejich přesnosti, ale sledují také to, co mají zpráva a její zdroj společného

¹⁰ Anglický originál: The more consistent a piece of new information is with what an individual already assumes to be true, the more likely this information will be accepted as true, even if it is false.

¹¹ Anglicky: Motivated reasoning

¹² the bias toward a decision that conforms to what a person already knows, and it occurs outside of awareness that anything sneaky is going on.

¹³ Besides having the tendency to embrace information consistent with their pre-existing beliefs, people may even actively seek information to justify their desired beliefs and reduce cognitive dissonance, thus allowing them to believe what they choose to.

se sociální skupinou příjemce (Landrum et al., 2017).

Schwarz, Newman a Leach, 2016 ve svých pěti kritériích, jimiž se lidé řídí, když hodnotí pravdivost určitého tvrzení, představují takzvaný sociální konsenzus, kdy se jedinec dívá na to, zda danému tvrzení věří ostatní. Zde se vrátím k úvodu této bakalářské práce, v němž jsem rozebírala způsoby šíření falešných tvrzení. Jedním z důvodů šíření falešných informací byl fakt, že lidé jsou „sociální studenti“, kteří se učí od dalších členů své společnosti (O'Connor, Weatherall, 2019). Pokud daný jedinec vyrostl například v rodině, která striktně odmítá očkování, je podle této teorie velká šance, že bude sám tyto názory zastávat a věřit jim, případná snaha o vyvrácení jeho názoru by pro něj mohla představovat hrozbu.

Shin a Thorson (2017) se ve své studii zabývali americkými prezidentskými volbami z roku 2012. Sledovali, zda zaujatost vůči jedné straně nějakým způsobem ovlivňuje to, jak daná osoba na Twitteru komentuje a sdílí příspěvky ověřující pravdivost politických výroků. Zjistili, že si lidé ke sdílení vybírali zprávy, které podporovaly jimi favorizovaného kandidáta. Případně sdíleli takové zprávy, které naopak snižovaly kandidáta opoziční strany (Shin, Thorson, 2017, s. 1).

Wagenknechtová (2020) ve své práci zkoumala, jak budou účastníci vnímat legitimitu politiků a fact-checkerů, v závislosti na náležitosti k určité sociální skupině. Pro mou práci nejzajímavější zjištění byla, že lidé vnímali jako důvěryhodnější ty politiky, kteří patřili do účastnickovy skupiny. Fact-checkers, kteří zdiskreditovali politika z účastnickovy sociální skupiny, byli vnímáni jako méně důvěryhodní než fact-checkers, kteří zdiskreditovali politika z vnější nebo neutrální sociální skupiny. Pokud se fact-checker zabýval mocným politikem z vnější skupiny, přikládali mu účastníci větší důvěryhodnost než v případě, kdy se zabýval mocným politikem, s nímž se účastníci ztotožňovali.

„Pokud jsou falešné domněnky zakořeněny ve vlastní identitě, lidé s nesprávnou vírou budou spíše odolávat ohrožující informaci, pokud o ní budou přemýšlet, nebo jim bude prezentována, což napovídá, že ohrožení identity je klíčovým mechanismem“¹⁴ (Nyhan, Reifler, 2017, s. 1).

To znamená, že náležitost k sociální skupině či identifikace jedince s určitým

¹⁴ Anglický originál: By contrast, if misperceptions are more rooted in self-identity, people with inaccurate beliefs are likely to resist threatening information when they think about it or are presented with it, suggesting that identity threat is the key mechanism.

tématem hraje důležitou roli. Při snaze o vyvrácení falešných tvrzení bychom proto měli dbát na to, zda používáme správné osobnosti, a zda tím neútočíme na identitu daného jedince. Hart a Nisbet (2012) upozorňují také na to, že je potřeba dbát na to, aby narážky na sociální identitu nevedly k aktivaci pocitu, že se daný problém netýká příjemcovy sociální skupiny. V takovém případě by oprava totiž mohla být neefektivní.

Proti *worldview backfire efektu* můžeme bojovat pomocí několika metod. Ecker (2017) ve své práci zdůrazňuje, že se jedná o lidskou přirozenost, s níž nelze příliš mnoho dělat. Při snaze o změnu něčího názoru bychom proto měli brát ohled na jeho světonázor a danou informaci mu přizpůsobit pomocí takzvaného *framingu* (Ecker, 2017).

Framing je rámcování určitého tvrzení tak, aby bylo méně ohrožující pro něčí světonázor. Cook a Lewandowsky (2011) jej například vysvětlují pomocí amerického politického spektra. Ačkoliv mají výrazy „daň“ a „uhlíková kompenzace“ ten samý význam, republikáni mnohem snáze přijmou druhé zmíněné.

Ke snížení odporu může pomoci také proces *sebepotvrzování*¹⁵. Nyhan a Reifler (2017) se ve své studii zaměřili na *misinformace* o zhoršujícím se stavu v Iráku poté, co do něj prezident Bush poslal více vojáků. Účastníci experimentu byli nejprve vystaveni „sebepotvrzovací“ přípravě, která měla posílit jejich vnímání vlastní hodnoty, a tím snížit pocit ohrožení z nepříjemných informací. Po této přípravě měli účastníci odpovědět, jak se počet útoků v Iráku změnil. Ukázalo se, že v čistě sebepotvrzovací skupině se mylné představy snížily u lidí, kteří jinak podporovali stažení z Iráku – tedy u skupiny, pro níž by přesvědčování jinak bylo velmi nepříjemné. Důvěra, že útoků v Iráku zůstalo stejně, nebo dokonce přibylo, se u nich snížila z 56 na 40 %.

Celkově autoři našli jen malé množství důkazů, které by potvrdzovaly, že sebepotvrzení může pomoci při snaze o vyvrácení mylných domněnek, když zároveň není poskytnuta žádná opravná informace (Nyhan a Reifler, 2017). Zároveň ale upozorňují, že účinek sebepotvrzování má své limity. Ukázalo se totiž, že ve skupině, která je pro opuštění Iráku, obdržela sebepřesvědčovací přípravu a zároveň i graf s fakty, neměla příprava žádný významný vliv. Na druhou stranu, graf významně ovlivnil smýšlení nerozhodnutých respondentů (Nyhan a Reifler, 2017).

¹⁵ Anglicky: self-affirmation

Právě tento fakt je velmi důležitý. Ecker (2017), Cook a Lewandowsky (2011) se shodují, že jedince se silně zakořeněnými, leč mylnými názory, může být těžké, ne-li nemožné přesvědčit. Při snaze o přesvědčování o nepravdivosti falešných tvrzení bychom se proto měli soustředit spíše na nerozhodnutou většinu.

1.3.4 Poskytnutí alternativní informace

Cook a Lewandowsky (2011) tento prvek nazývají zaplnění mezery.¹⁶ Ecker a Swire-Thompson (2018) jej prezentují jako poskytnutí faktických alternativ. V obou případech se jedná o metodu, při níž je falešná informace nahrazena pravdivou.

Každý člověk si v paměti vytváří mentální model pro nově získané informace nebo zažité situace, který neustále rozvíjí o doplňující, relevantní informace (Bower & Morrow, 1990). Někdy je potřeba celý tento model „vyměnit“ za nový, v takovém případě se ale může projevit efekt pokračujícího vlivu (continued influence effect), kdy se lidem vybavují informace ze starého modelu místo nového (Ecker, Swire-Thompson, 2018).

Efekt pokračujícího vlivu se objevuje u nepravdivých informací, které byly původně pokládány za pravdivé, ale nakonec se ukázalo, že jsou falešné (Ecker, Lewandowsky, Cheung, Maybery, 2015). Původní informace, navzdory opravě, stále ovlivňuje lidské rozhodování a chování.

Studie z roku 2017 se zaměřila na pozorování tohoto efektu pomocí funkční magnetické rezonance. Celkem 26 účastníků dostalo k poslechu krátká vyprávění, jejichž součástí bylo, nebo nebylo odvolání původní informace. Ukázalo se, že odvolané tvrzení nadále ovlivňovalo narativní rozhodování účastníků (Gordon et al., 2017).

Příkladem může být také klasický experiment, v němž byl účastníkům popsán fiktivní požár skladiště, který byl údajně způsoben plechovkami s barvou a plynem v kombinaci s výbušninami. Později byla opravena chybná informace – ve skladišti žádné plechovky ani barva nebyly. Lidé tento fakt přijali, při odpovídání na otázky se však drželi původní verze. V tomto případě vznikla v mentálním modelu díra. Chyběla informace, která by vysvětlila například to, proč během požáru vznikalo tolik kouře. V takovém případě lidé často preferují nesprávný model před tím neúplným (Johnson, Seifert, 1994).

¹⁶ Anglicky: Filling the gap

Pokud je však k dispozici alternativní informace, která nahradí nesprávné tvrzení v mentálním modelu, jsou lidé mnohem méně závislí na původní falešné informaci (Ecker, Lewandowsky, Cheung, Maybery, 2015). Zde se opět vrátím k příkladu v předchozím odstavci. Když účastníkům bylo podáno jiné vysvětlení, které díru zaplnilo, citovali mylnou informaci mnohem méně (Johnson, Seifert, 1994).

Jedním ze způsobů, jak proti výše uvedenému efektu bojovat, je tedy použití alternativní pravdivé informace. Podmínkou přitom je, aby tato informace vysvětlovala všechny prvky, které vysvětlovalo i původní falešné tvrzení (Ecker a Swire-Thompson, 2018). Tých autoři také upozorňují, že náhradní pravdivá informace musí být důvěryhodná.

Použití této metody však může být v reálném světě náročné – ne vždy je totiž známo pravdivé vysvětlení, které by mohlo kompletně nahradit mylné informace. Příkladem může být letadlo, které se v roce 2014 ztratilo nad oceánem. Jelikož chyběly jakékoliv důkazy, bylo velmi těžké vyvrátit spekulace médií, že bylo uneseno teroristy (Ecker a Swire-Thompson, 2018). Poslední poznatky naznačují, že za zmizením letadla mohla stát sebevražda pilota (ct24.ceskatelevize.cz, 2018). Pokud by se tato teorie opravdu potvrdila, bylo by možné sledovat zaplnění mezery po chybějícím vysvětlení a jeho účinky na víru lidí v původní spekulace.

Jak vysvětlují Rich a Zaragoza (2016), média nemusí ani přímo zmínit dané falešné tvrzení, místo toho mohou naznačit, že určitá negativní událost může být důsledkem nějaké aktivity. Autoři uskutečnili tři experimenty, v nichž zkoumaly, zda existuje rozdíl mezi explicitně a nepřímou vyjádřenou falešnou informací. V prvním z nich zjistili, že opravy snížily závislost respondentů na falešném tvrzení u skupiny s přímým i nepřímým vyjádřením. Nicméně, u nepřímou vyjádřeného falešného tvrzení byla oprava mnohem méně účinná. Ve druhém experimentu se ukázalo, že nepřímá misinformace byla mnohem odolnější vůči opravám, a to i v případě, kdy bylo poskytnuto alternativní vysvětlení. Je tedy zřejmé, že vyvrácení spekulací může být mnohdy ještě složitější, než vyvrácení napřímou vysloveného/napsaného falešného tvrzení (Rich a Zaragoza, 2016).

Tématu médií se věnovali také Nyhan a Reifler (2015), podle nichž mohou být zvláště škodlivé předčasné novinářské zprávy, které obsahují spekulace nebo nepravdivé informace. V důsledku tak mohou vznikat nedorozumění, která si lidé budou pamatovat po velmi dlouhou dobu. Jako příklad uvádějí demokratického reprezentanta Garyho Conditu, který

byl původně viněn ze smrti stážistky Chandry Levy, s níž měl vztah. Později se ale ukázalo, že ji zabil někdo jiný. Podobné situace mohou dlouhodobě poškodit reputaci politiků, kteří byli nejprve obviněni na základě důkazů, které byly později zdiskreditovány (Nyhan, Reifler, 2015).

Ve studii z roku 2015 dostali účastníci k přečtení několik krátkých novinových článků o fiktivním aljašském senátorovi. Účastníci byli rozděleni do 4 skupin. V jedné z nich dostali informaci, že senátor rezignoval nejspíše kvůli podezření na braní úplatků. V další skupině dostali navíc informaci, že senátor úplatkářství popírá, a dokonce měli k dispozici i dokument, v němž je napsáno, že není vyšetřován. Ve třetí skupině obdrželi navíc alternativní vysvětlení důvodu rezignace. Později respondenti odpovídali na otázky týkající se jejich názoru na senátora. Studie odhalila, že opravy misinformací byly neúspěšné ve druhé i třetí skupině. Úspěšná byla až oprava v poslední skupině, kde byla původní informace a úplatcích nahrazena alternativním vysvětlením (Nyhan a Reifler, 2015).

Vyvrácení misinformace by mělo mimo jiné obsahovat také vysvětlení, proč se jedná o falešné tvrzení (Ecker a Swire-Thompson, 2018). Můžeme například vysvětlit rétorické techniky používané za účelem šíření falešných tvrzení, užitečné může být také vysvětlení, proč někdo takové tvrzení vůbec propagoval, což může vést ke snížení jeho důvěryhodnosti (Cook a Lewandowsky 2011). Guzzetti, Snyder, Glass a Gamas (1993) analyzovali 70 studií a zjistili, že opravy jsou nejúspěšnější právě tehdy, když obsahují vysvětlení, proč je dané tvrzení falešné.

Ecker, Lewandowsky a Tang (2010) pak zjistili, že když poskytneme alternativní informaci v kombinaci s varováním (to bylo více rozebráno v první kapitole), sníží se závislost na misinformaci ještě více, než kdyby bylo použito samotné varování, nebo samotná alternativní informace.

Poskytnutí alternativního vysvětlení podle řady výzkumů představuje možný způsob, jak bojovat proti přetrvávajícímu vlivu falešných tvrzení. Některé studie dokonce naznačují, že její účinek lze kombinací s dalšími prvky ještě posílit. I v případě této metody je však potřeba dbát na případné negativní důsledky, které by mohla mít například u lidí, kteří jsou silnými přívrženci určitého postoje.

1.3.5 Kredibilita

Posledním z prvků přesvědčování o nepravdivosti falešných tvrzení, kterému se budu věnovat, je důvěryhodnost. Ačkoliv ji na svém seznamu neuvádějí Cook a Lewandovsky (2011), ve své práci ji jako důležitý prvek zmiňují Ecker a Swire-Thompson (2018).

„Předchozí výzkum naznačuje, že když se jedinec setká s novou informací, interpretuje ji přes 'percepční filtry' předchozích přesvědčení, relevantních sociálních identit a kredibility zdroje“¹⁷ (Landrum et al., 2017, s. 1).

Lidé nemohou být experty na každé téma. Jejich znalosti proto z velké části závisí na přijímání toho, co někdo jiný prohlásí za pravdu. I když tedy nemají potřebné znalosti o určitém tématu, mohou si na něj stále vytvářet názor (Ecker, Swire-Thompson, 2018).

Pornpitakpan (2004) se své práci zabýval řadou výzkumů, které proběhly v průběhu 50letého časového období. Tyto výzkumy se věnovaly právě přesvědčivosti zprávy v závislosti na důvěryhodnosti jejího zdroje. Z těchto studií zjistil, že vysoce důvěryhodné zdroje jsou při přesvědčování nadřazené méně důvěryhodným zdrojům. Zároveň zjistil, že existuje pět kategorií proměnných, které se s důvěryhodností navzájem ovlivňují: zdroj, zpráva, kanál, příjemce a destinace. Klíčovými prvky důvěryhodnosti jsou přitom expertíza a spolehlivost zdroje.

Jung, Walsh-Childers, Kim (2016) se ve své studii zabývali faktory, které ovlivňují vnímání důvěryhodnosti u webových stránek, které poskytují nutriční informace. Mezi sledovanými faktory byla expertíza zdroje, a přesnost poskytované informace. Experiment probíhal online a zúčastnilo se jej celkem 575 lidí. Autoři zjistili, že expertíza zdroje měla velmi důležitý vliv na vnímání důvěryhodnosti webu – a to především u lidí, kteří měli jen nízké předchozí znalosti.

Že důvěryhodnost zdroje hraje v přesvědčování důležitou roli dokazuje také výzkum z roku 2017, který zjistil, že „důvěryhodnost papeže zprostředkovala podmíněné vztahy mezi povědomím o encyklice a přijetím papežových zpráv o klimatické změně“¹⁸ (Landrum et al., 2017, s.1).

Ecker a Swire-Thompson (2018) tvrdí, že úspěch opravy misinformace závisí na tom,

¹⁷ Anglický originál: Previous research suggests that when individuals encounter new information, they interpret it through perceptual 'filters' of prior beliefs, relevant social identities, and messenger credibility.

¹⁸ Importantly, papal credibility mediated the conditional relationships between encyclical awareness and acceptance of the Pope's messages on climate change.

jaká je vnímaná upřímnost a poctivost zdroje. V některých případech je toto dokonce důležitější než jeho vnímaná expertíza. Ovlivnit jedincovo chápání světa tak může oblíbený herec, YouTuber nebo třeba známý.

Edelman Trust Barometer (2020) ukazuje, že lidé přikládají největší důvěryhodnost firemním technickým expertům a akademickým expertům. Pouze o pět bodů méně měl v důvěryhodnosti „člověk jako já“ a běžný zaměstnanec. Příspěvky přátel na sociálních sítích mohou mít na jedince dokonce větší vliv než doporučení odborníků, což znamená, že sociální sítě mohou být velmi efektivním prostředkem k ovlivňování dalších lidí (Ecker, Swire-Thompson, 2018).

Paek, Hove, Jeong, Kim (2011) se ve své studii zaměřili na reklamu veřejných služeb na sociální síti YouTube. Porovnávali přitom propagaci, která pocházela od běžných uživatelů sítě s propagací od lidí, kteří jsou považováni za experty na veřejnou správu nebo téma, kterým se daná kampaň zabývá. Pokud reklama pocházela od osoby, kterou zákazník pokládal za svého „vrstevníka“, byla efektivnější v tvorbě pozitivního postoje.

Odborníci se mimo jiné zabývají využitím sociálních sítí v politice. Swire, Berinsky, Lewandowsky, Ecker (2017) uspořádali experimenty, v nichž měli účastníci zhodnotit svou důvěru v různá faktická a nesprávná tvrzení, která Trump pronesl během kampaně před prezidentskými volbami v roce 2016. Pravdivé informace byly následně potvrzeny, zatímco ty nepravdivé byly vyvráceny. Druhý z experimentů odhalil, že zdroj vysvětlení měl relativně malý dopad na změnu přesvědčení – ta byla více ovlivněna tím, jak respondent vnímal důvěryhodnost člověka, který dané prohlášení původně vyslovil.

Pokud se tedy snažíme vyvracet mýty s pomocí určitých odborníků, je důležité, aby byli pro příjemce zprávy důvěryhodní (Ecker, Swire-Thompson, 2018). Zároveň je důležité dbát na obsah samotné zprávy. Ta by měla být kvalitní a správná. Čím kvalitnější informací zdroj totiž publikuje, tím větší je její vnímaná kredibilita (Ecker, Swire-Thompson, 2018).

To potvrzují například Jung, Walsh-Childers a Kim (2016), kteří ve výše uvedené studii zjistili, že se vnímaná kredibilita informace na webu zvyšovala v závislosti na správnosti/přesnosti dané zprávy, bez ohledu na to, jaká je vnímaná expertíza zdroje. Správná informace měla navíc větší účinek na lidi, kteří na web přicházeli již s předchozími znalostmi.

Z této části vyplývá, že velmi důvěryhodné zdroje jsou v přesvědčování účinnější

než zdroje, které jsou málo důvěryhodné. Dalším důležitým prvkem je expertíza informátora. Je však také důležité myslet na to, jakou informaci zdroj poskytuje. Měla by být, pokud možno pravdivá a přesná. Ecker a Swire-Thompson (2018) téma uzavírají doporučením, že lidé, kteří komunikují například vědecká témata, by měli mít nejen dobrou expertízu, ale zároveň by měli být také důvěryhodní.

V předchozí části jsem představila pět metod, s jejichž pomocí lze vyvracet falešná tvrzení. V praktické části své práce budu zkoumat pouze metodu, která navrhuje využití alternativní informace místo falešného tvrzení. Účinnost této metody ověřím v následující části práce.

2. Praktická část

V rámci praktické části jsem uskutečnila kvantitativní výzkum, při němž jsem ověřila účinnost metody poskytnutí alternativního vysvětlení. Má praktická část je replikací studie, kterou v roce 2015 zpracovala dvojice autorů: Brendan Nyhan z Dartmouth College a Jason Reifler z University of Exeter. Tato studie se zabývala tím, jak efektivně vyvracet falešná tvrzení o kontroverzních událostech.

Pro replikaci jsem se rozhodla z toho důvodu, že v České republice existuje jen velmi málo výzkumů, které by se věnovaly vyvracení falešných tvrzení. Výsledky původní studie zároveň nelze generalizovat na českou populaci. Replikace studie je proto důležitým prvkem pro ověření, zda lze její výsledky aplikovat i v jiném kulturním prostředí.

V původní studii byli účastníci rozděleni do 4 skupin. Hlavním cílem práce bylo ověřit, zda poskytnutí alternativního vysvětlení zlepší názor respondentů na smyšleného senátora po tom, co byli informováni o jeho rezignaci a možné korupční kauze.

Já jsem do svého experimentu navíc zařadila 5. skupinu. Pro její přidání jsem se rozhodla, neboť, jak se shodují s autory původní studie, není zcela jisté, že podání kauzálního vysvětlení rezignace bylo opravdu důvodem, proč lidé na senátora nahlíželi lépe. Důvodem lepšího názoru mohlo být i samotné podání pozitivní informace, že se stal rektorem univerzity. Z toho důvodu jsem vytvořila 5. skupinu, v níž budu zkoumat, jaký vliv bude mít na názor respondentů stejná pozitivní informace, která však nebude přímo vysvětlovat důvod rezignace.

2.1 Výzkumný problém

Pokud dojde k určité zásadní kontroverzní události, média se o ní obvykle snaží informovat co nejdříve a posléze doplňují další informace. Vzhledem k tomu mohou být často zveřejněna falešná tvrzení, která si čtenáři ale zapamatují, což může ovlivnit jejich rozhodování, případně to může mít neblahý dopad na kariéru dotčené osoby.

V teoretické části jsem probrala několik metod, jejichž pomocí lze potírat falešná tvrzení. Ve své práci jsem si pro experimentální ověření vybrala metodu *filling the gap*. Cílem této metody je nahradit nepravdivou informací faktickou alternativou, která bude

zároveň sloužit jako vysvětlení.

Aby byla tato metoda účinná, je důležité, aby alternativní informace vysvětlovala všechny prvky, které původně vysvětlovalo mylné tvrzení. Je tedy potřeba, aby kompletně zaplnila mezeru v mentálním modelu, která vznikne odstraněním původního kauzálního vysvětlení.

2.2 Metodologie a design experimentu

Tento výzkum je replikací dřívější studie, z toho důvodu ve značné části dodržuje stejné postupy jako původní práce. Jedná se o kvantitativní výzkum, který probíhal formou dotazníku. Původní studie se zúčastnilo 1 000 respondentů starších 18 let. V rámci původní studie byli účastníci do jednotlivých skupin rozděleni rovnoměrně na základě své odpovědi na otázku, „do jaké míry jsou lidé ve vládě nepoctiví.“ Cílem této otázky bylo rozdělit účastníky do skupin tak, aby nedošlo ke zkreslení výsledků tím, co si mysleli již před začátkem studie. Vzhledem k tomu, že jsem použila relativně velký vzorek, je však pravděpodobnost nerovnoměrného rozdělení poměrně nízká. Vzhledem k náročnosti tohoto procesu a jeho celkovému minimálnímu přínosu jsem se rozhodla tuto část studie vynechat.

Britští výzkumníci získávali data prostřednictvím kvantitativního průzkumu, do nějž sbírala respondenty společnost YouGov. Já jsem si pro sběr dat zvolila Google Formuláře, v nichž jsem otázky rozdělila do sekcí tak, aby se zobrazovaly jedna po druhé. K distribuci dotazníků jsem použila primárně sociální síť Facebook, dále Instagram, Twitter a LinkedIn.

Celkem 562 respondentů bylo náhodně rozděleno do 5 skupin. Každá skupina dostala k přečtení jiný počet novinových úryvků o smyšleném českém senátorovi Josefu Loukovi.

1. skupina (kontrolní) obdržela pouze informaci o tom, že Louka rezignoval ze své pozice. Nebylo jí podáno žádné další vysvětlení. V této skupině bylo celkem 153 účastníků.

2. skupina obdržela stejnou informaci o tom, že Louka rezignoval, a navíc také informaci naznačující, že Louka je vyšetřován kvůli úplatkářství, což je také důvod rezignace. V této skupině bylo celkem 104 účastníků.

3. skupina obdržela informaci o tom, že Louka rezignoval, a navíc také informaci naznačující, že je vyšetřován kvůli úplatkářství, což je důvod rezignace. Navíc dostala k dispozici článek, v němž Louka popírá úplatkářství, jeho součástí je také dopis, který

potvrzuje, že není vyšetřován. V této skupině bylo celkem 112 účastníků.

4. skupina obdržela informaci, že Louka rezignoval, a navíc také informaci naznačující, že je vyšetřován kvůli úplatkářství, což je důvod rezignace. Navíc dostala k dispozici článek, v němž Louka popírá úplatkářství, jeho součástí je také dopis, který potvrzuje, že není vyšetřován. Respondentovi bylo také poskytnuto alternativní vysvětlení rezignace – Louka byl jmenován rektorem univerzity, ale nemohl to vyrazit, dokud jeho předchůdce neopustil svou pozici. V této skupině bylo celkem 102 účastníků.

5. skupina obdržela informaci, že Louka rezignoval, a navíc také informaci naznačující, že Louka je vyšetřován kvůli úplatkářství. Navíc dostala článek, v němž Louka popírá úplatkářství, jeho součástí byl také dopis, který potvrzuje, že Louka není vyšetřován. Respondent neobdrží žádné kauzální vysvětlení rezignace, je mu ale poskytnuta informace, že Louka byl po své rezignaci zvolen rektorem zahraniční univerzity. V této skupině bylo celkem 91 účastníků.

K vyhodnocení výzkumu a ověření hypotéz jsem použila analýzu ANOVA.

2.3 Účel výzkumu a hypotézy

Česká republika se stejně jako mnoho zahraničních států potýká s šířením falešných tvrzení. V zahraničí se tomuto fenoménu a snaze o jeho vyvrácení věnuje řada výzkumů již desítky let. V rámci svého výzkumu tak mimo jiné ověřím, zda lze původní zjištění replikovat na českou populaci.

Hypotézy jsou seřazeny podle proměnných. Hypotézy H1 se tedy týkají otázky „*Jak byste popsali svůj celkový dojem z Josefa Louky?*“

- H1a: Respondenti ve 2. skupině budou na politika nahlížet méně přívětivě než respondenti v kontrolní skupině.
- H1b: Účastníci ve 3. skupině budou na senátora stále nahlížet méně přívětivě než respondenti v kontrolní skupině.
- H1c: Respondenti ve 4. skupině budou na senátora nahlížet přívětivěji než účastníci ve 2. skupině.
- H1d: Účastníci v 5. skupině budou na senátora stále nahlížet méně přívětivě než respondenti v kontrolní skupině.

Hypotézy H2 se tedy týkají otázky „*Jak moc je podle Vás pravděpodobné, že Josef Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit?*“

- H2a: Respondenti ve 2. skupině budou více přesvědčeni o tom, že senátor Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit, v porovnání s respondenty v kontrolní skupině.
- H2b: Respondenti ve 3. skupině budou, v porovnání s kontrolní skupinou, více přesvědčeni, že Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit.
- H2c: Respondenti ve 4. skupině si budou myslet, že Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit, méně než účastníci ve 2. skupině.
- H2d: Respondenti ve 4. skupině si budou myslet, že Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit, méně než účastníci ve 3. skupině.
- H2e: Účastníci ve 4. skupině si budou myslet, že Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit, méně než účastníci v 5. skupině.
- H2f: Účastníci v 5. skupině budou oproti kontrolní skupině více přesvědčeni, že senátor přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit.

Hypotézy H3 se týkají otázky „*Jak moc je podle Vás pravděpodobné, že senátor Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství?*“

- H3a: Respondenti ve 2. skupině budou, v porovnání s respondenty v kontrolní skupině, více přesvědčeni o tom, že senátor Louka rezignoval, protože je vyšetřován pro úplatkářství.
- H3b: Účastníci ve 3. skupině budou, v porovnání s kontrolní skupinou, více přesvědčeni o tom, že Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství.
- H3c: Účastníci ve 4. skupině budou, v porovnání s 2. skupinou, méně přesvědčeni o tom, že Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství.
- H3d: Účastníci ve 4. skupině si budou, v porovnání se 3. skupinou, méně často myslet, že Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství.
- H3e: Účastníci ve 4. skupině si budou, v porovnání s 5. skupinou, méně často myslet, že Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství.

- H3f: Účastníci v 5. skupině budou, v porovnání s kontrolní skupinou, více přesvědčeni o tom, že Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství.

Hypotézy končící na „a“ jsou založeny na předpokladu, že kontrolní skupina obdrží pouze neutrální informaci o Loukově rezignaci, zatímco druhá skupina obdrží navíc informaci o tom, že je Louka nejspíše vyšetřován kvůli úplatkářství. Předpokládám, že mínění respondentů o Loukovi bude ve druhé skupině horší než mínění respondentů v kontrolní skupině, která je neutrální a nemá k dispozici žádné negativní informace.

Hypotézy končící písmenem „b“ předpokládají, že pokud falešnou informaci pouze popřeme, vznikne v mentálním modelu respondenta díra. Jelikož mu bude chybět vysvětlení, proč Louka rezignoval, přijme raději chybný mentální model (úplatkářství) než ten neúplný.

Pokud popřeme falešnou informaci, v respondentově mentálním modelu vznikne díra a bude mu chybět vysvětlení, proč senátor Louka rezignoval. Pokud tuto díru „zalepím“ opravnou informací, která vše vysvětluje, předpokládám, že se názor respondenta na senátora zlepší. Z tohoto předpokladu vycházejí hypotézy končící písmeny „c“, „d“ a „e“ kromě H1d.

Hypotézy končící na „f“, a hypotéza H1d jsou založeny na následujícím předpokladu: bude-li pozitivní informace podána jako kauzální vysvětlení senátorovy rezignace, bude respondentův názor na senátora pozitivnější, než když bude podána pouze pozitivní informace, která však nebude tvořit kauzální vysvětlení – tzn. nenahradí kompletně mezeru po falešné informaci, která vznikne v mentálním modelu.

2.4 Průběh

Má studie byla distribuována online. Po spuštění výzkumu byli účastníci náhodně rozděleni do 5 skupin, z nichž každá měla k dispozici stejný set úvodních článků, lišil se však počet a obsah úryvků, které následovaly tento základní set (viz příloha č. 2).

Účastníci byli do skupin rozdělováni prostřednictvím odkazu, který je automaticky přesměroval do jednoho z pěti formulářů.

Respondentům bylo nejprve zobrazeno několik zpráv ohledně rezignace fiktivního

senátora Louky. Každá zpráva se zobrazovala na samostatné stránce a měla formu print screenu, aby vypadala jako skutečný výstřížek ze zpravodajského serveru.

25. září, 23:22

Mluvčí politických stran uvedli, že nevědí, proč Louka rezignoval na svou pozici. Kolují ale zvěsti, podle nichž jeho rezignace souvisí s včerejším obviněním developera Romana Lipského ze zpronevěry a daňových úniků. Lipský je jedním z největších mecenášů Louky, který je známý pro své fundraisingové kampaně.

Obrázek č.1: Ukázka vzhledu zprávy.

Množství zpráv se lišilo od 3 do 12 podle toho, v jaké výzkumné skupině se účastník nacházel. Přesné texty a rozdělení jednotlivých zpráv lze nalézt v příloze č. 2. Jednotlivé úryvky byly označeny datem publikace. Respondent tedy pokračoval v jejich čtení chronologicky, tak, jak se daná událost vyvíjela, dokud se nedostal na konec úryvků přiřazených do jeho skupiny.

Po přečtení všech zpráv dostal účastník k vyplnění několik jednoduchých úkolů, které zahrnovaly práci se slovy a obrázky. Cílem těchto úkolů bylo vyčištění krátkodobé paměti před tím, než respondent přistoupil k další části formuláře.

Jakmile vyplnil všechny úkoly, byl respondent požádán, aby odpověděl na otázky o svém názoru na senátora Louku a možnost, že by mohl přijímat úplatky. První otázka se zabývala respondentovým dojmem ze senátora Louky. Respondenti měli na výběr celkem z šesti možností od velmi příznivého po velmi nepříznivý. Další otázka se zabývala možností, že by senátor přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit – respondenti měli na výběr z 5 odpovědí od „Extrémně pravděpodobné“ po „Vůbec to není pravděpodobné“.

Všechny skupiny dostaly navíc třetí otázku, která se zabývala pravděpodobností rezignace z důvodu vyšetřování pro úplatkářství. Respondenti měli na výběr ze 4 odpovědí od „Vůbec to není pravděpodobné“ po „Velmi pravděpodobné.“ Přesné znění jednotlivých otázek a přehledný průběh studie najdete v příloze č. 3. Nakonec byli respondenti požádáni o vyplnění několika demografických údajů.

2.5 Respondenti

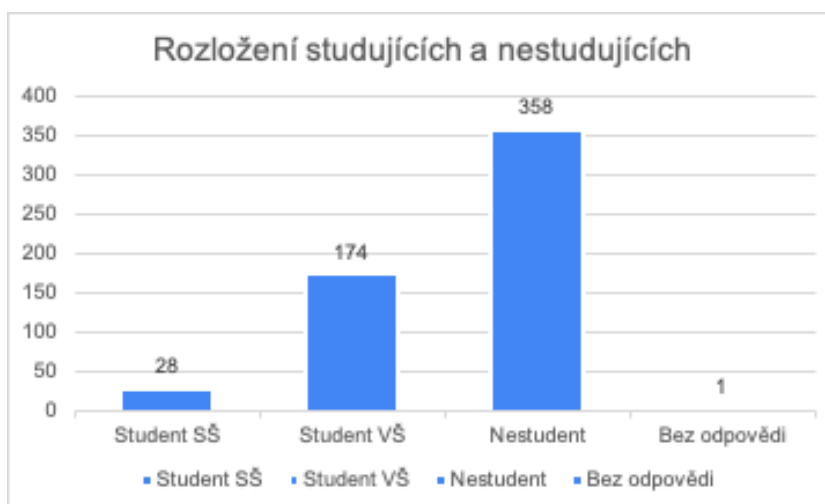
Experimentu se zúčastnilo celkem 562 respondentů, z nichž 20 % (113) byli muži, zhruba 79 % (443) byly ženy a 1 % (5) účastníků své pohlaví nevedlo.

Nejvíce účastníků bylo ve věkové skupině 18–23 let. V této kategorii se nacházelo celkem 146 lidí, což je zhruba 26 % sledovaného vzorku.



Graf č. 1: Věkové rozložení účastníků.

Mezi respondenty převažovali lidé, kteří v současné době nestudují. Těch bylo celkem 358 (64 %).



Graf č.2: Rozložení respondentů dle studia.

2.6 Výsledky

K vyhodnocení experimentu byla použita 1-faktorová ANOVA. Před jejím použitím však bylo nutné zakódovat jednotlivé slovní odpovědi do číselné formy. Jednotlivé kódy jsou napsány v závorce za odpovědi v příloze číslo 3.

U první otázky jsem použila Welchovu ANOVA analýzu a Games-Howellův post-hoc test – tuto variantu jsem zvolila kvůli porušení předpokladu homogenity variancí u této proměnné. U druhé a třetí otázky jsem použila standardní Fisherovu ANOVA analýzu s Tukeyho post-hoc testem.

První čtveřice hypotéz srovnávala odpovědi účastníků na první ze série otázek: „*Jak byste popsali svůj celkový dojem z Josefa Louky?*“ Podpořit mohu pouze H1a a H1c (viz Tabulka č. 1).

		A	B	C	D	E
A	t-value	—	2.87	0.484	-1.47	-0.793
M = 2.93	df	—	233	233	192	182
	p-value	—	0.036	0.989	0.580	0.933
B	t-value		—	-2.142	-3.78	-3.203
M = 2.55	df		—	213	191	180
	p-value		—	0.206	0.002	0.014
C	t-value			—	-1.77	-1.150
M = 2.87	df			—	203	192
	p-value			—	0.391	0.780
D	t-value				—	0.628
M = 3.17	df				—	191
	p-value				—	0.970
E	t-value					—
M = 3.05	df					—
	p-value					—

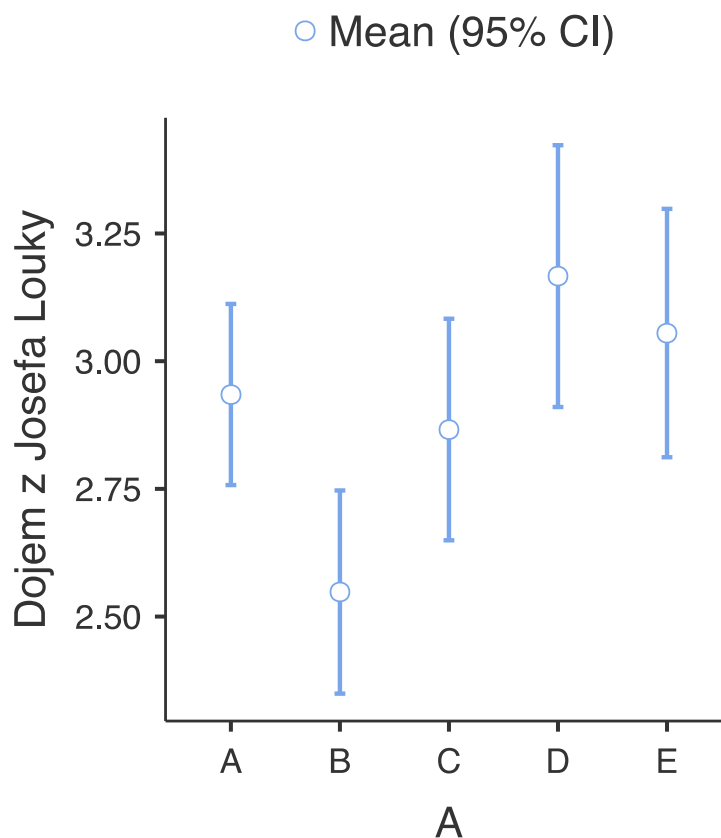
Tabulka č.1: výsledky pro první proměnnou (otázka „*Jak byste popsali svůj celkový dojem z Josefa Louky?*“). Signifikantní hodnoty jsou označeny tučně.

Z grafu č. 3 (níže) lze vypožorovat, že účastníci ve 2. skupině podle očekávání nahlíželi na Louku signifikantně méně přívětivě než respondenti v 1. skupině ($M_1 = 2,93$, $M_2 = 2,55$), stejně tomu bylo i u původní studie.

I u druhé hypotézy (H1b) je z grafu patrný slabý trend, kdy účastníci ve 3. skupině

nahlíželi na senátora méně přívětivě než účastníci v kontrolní skupině ($M_1 = 2,93$, $M_3 = 2,87$). Z grafu i dat jasně vyplývá, že, stejně jako v původní studii, bude 4. skupina na Louku nahlížet významně přívětivěji než 2. skupina ($M_2 = 2,55$, $M_4 = 3,17$).

Z grafu je patrné, že účastníci v 5. skupině budou na senátora nahlížet přívětivěji než účastníci v kontrolní skupině, což je dokonce opačný výsledek, než jaký jsem předpokládala. Neukázalo se tedy, že by absence kauzálního vysvětlení vedla k negativnímu vnímání senátora. Výsledek tak naznačuje, že ke zlepšení názoru možná stačí pozitivní informace bez nutnosti poskytnutí kauzálního vysvětlení. Tento trend však nemohu podpořit, neboť rozdíl mezi skupinami není signifikantní, ačkoliv byl názor účastníků v 5. skupině oproti 2. skupině signifikantně přívětivější ($M_1 = 2,93$, $M_2 = 2,55$, $M_5 = 3,05$).



Graf č.3: Dojem účastníků podle skupin.

Další série hypotéz se zabývala otázkou „*Jak moc je podle Vás pravděpodobné, že*

Josef Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit?“ Až na jednu výjimku nebyla data signifikantně rozdílná, proto žádnou z hypotéz nemohu podpořit (viz Tabulka č. 2) níže:

		A	B	C	D	E
A	t-value	—	-1.81	-0.631	0.602	1.544
M = 2.99	df	—	557	557	557	557
	p-value	—	0.367	0.970	0.975	0.534
B	t-value		—	1.116	2.205	3.029
M = 3.18	df		—	557	557	557
	p-value		—	0.798	0.179	0.022
C	t-value			—	1.135	2.004
M = 3.05	df			—	557	557
	p-value			—	0.788	0.265
D	t-value				—	0.884
M = 2.92	df				—	557
	p-value				—	0.903
E	t-value					—
M = 2.81	df					—
	p-value					—

Tabulka č. 2: výsledky pro druhou proměnnou (otázka „Jak moc je podle Vás pravděpodobné, že Josef Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit?“). Signifikantní hodnoty jsou označeny tučně.

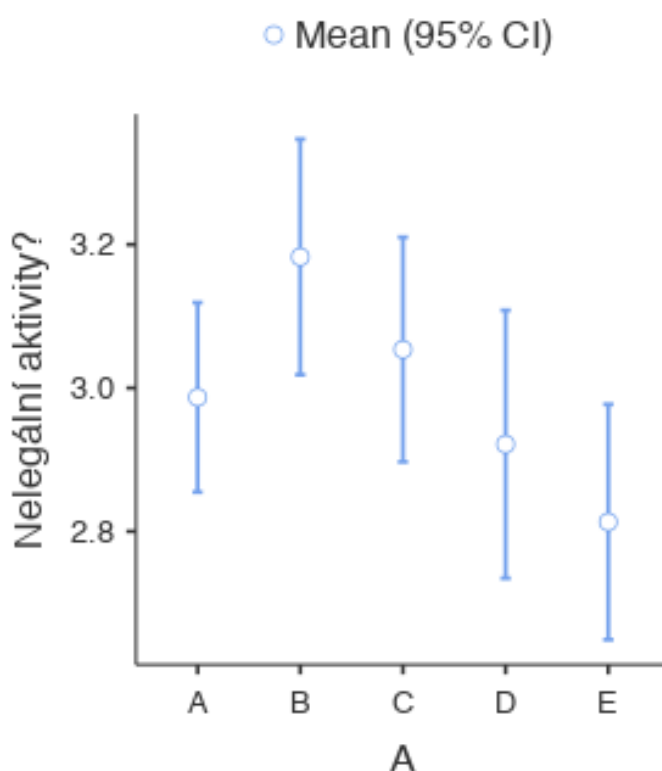
Z grafu č.4 (níže) je podle předpokladu patrné, že respondenti ve 2. skupině si, v porovnání s první skupinou, budou častěji myslet, že Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit ($M_1 = 2,99$, $M_2 = 3,18$). Na rozdíl od původní studie však nemohu podpořit tvrzení, že by si účastníci ve 2. skupině signifikantně více mysleli, že se Louka účastnil nelegálních aktivit.

Pro druhou hypotézu (H2b), nemohu v porovnání s původní studií potvrdit, že by byli respondenti ve 3. skupině signifikantně více přesvědčeni, že Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit, než respondenti v 1. skupině ($M_1 = 2,99$ $M_3 = 3,06$), ačkoliv je tento trend je patrný z grafu č. 4.

V porovnání s původní studií nemohu na požadované hladině potvrdit hypotézu H2c. Nicméně, i v tomto případě je z grafu patrný mnou předpokládaný trend, že lidé ve 4. skupině budou pokládat za méně pravděpodobné, že by Louka mohl přijímat úplatky nebo se účastnit jiných nelegálních aktivit ($M_2 = 3,18$, $M_4 = 2,92$).

U hypotéz H2d a H2e jsem pro tutéž otázku porovnávala 4. skupinou se 3. a 5. skupinou. Z grafu je patrný trend, že lidé ve 4. skupině hodnotili účast na legálních aktivitách jako méně pravděpodobnou než lidé ve 3. skupině, což částečně podporuje hypotézu H2d. Nejedná se však o signifikantní rozdíl jako v původní studii. U následující hypotézy (H2e) se v grafu opět projevil opačný trend, než jaký jsem očekávala – graf naznačuje, že lidé v 5. skupině pokládali účast na nelegálních aktivitách za méně pravděpodobnou než lidé ve 4. skupině ($M_4 = 2,92$, $M_5 = 2,81$).

Graf naznačuje opačný výsledek, než jaký jsem očekávala, také u poslední z této sady hypotéz (H2f). Průměry odpovědí v grafu naznačují, že lidé v 5. skupině pokládali účast na nelegálních aktivitách za méně pravděpodobnou než lidé v kontrolní skupině ($M_1 = 2,99$, $M_5 = 2,81$). U této proměnné se signifikantní rozdíl projevil pouze mezi 5. a 2. skupinou, kdy se ukázalo, že účastníci v 5. skupině si budou myslet, že Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit, méně než účastníci ve 2. skupině.



Graf č.4: Víra účastníků v nelegální aktivity podle skupin.

Poslední sérii hypotéz jsem se zaměřila na otázku „*Jak moc je podle Vás pravděpodobné, že senátor Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství?*“ V původní studii tato otázka nebyla položena účastníkům v 1. skupině, roli kontrolní skupiny tak zastávala 2. skupina. Jelikož autoři toto rozhodnutí dostatečně neodůvodnili, rozhodla jsem se otázku položit také 1. skupině, kterou jsem opět použila jako kontrolní.

U této proměnné se nevyskytl žádný signifikantní rozdíl mezi naměřenými hodnotami (viz tabulka č. 3) níže:

		A	B	C	D	E
A	t-value	—	-2.00	-1.327	0.336	-0.225
M = 3.08	df	—	557	557	557	557
	p-value	—	0.266	0.674	0.997	0.999
B	t-value		—	0.656	2.134	1.565
M = 3.30	df		—	557	557	557
	p-value		—	0.965	0.207	0.520
C	t-value			—	1.520	0.959
M = 3.22	df			—	557	557
	p-value			—	0.550	0.873
D	t-value				—	-0.504
M = 3.05	df				—	557
	p-value				—	0.987
E	t-value					—
M = 3.11	df					—
	p-value					—

Tabulka č. 3: Výsledky pro třetí proměnnou (otázka „*Jak moc je podle Vás pravděpodobné, že senátor Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství?*“). Signifikantní hodnoty jsou označeny tučně.

Ani jednu z hypotéz tedy nemohu na základě dat podpořit. Přesto jsou některé trendy naznačeny v grafu č. 5 (níže). Pro první z hypotéz (H3a) graf naznačuje, že respondenti ve 2. skupině se budou v porovnání s respondenty v kontrolní skupině ($M_1 = 3,08$, $M_2 = 3,30$) častěji domnívat, že Louka rezignoval, protože je vyšetřován pro úplatkářství, jak jsem předpokládala.

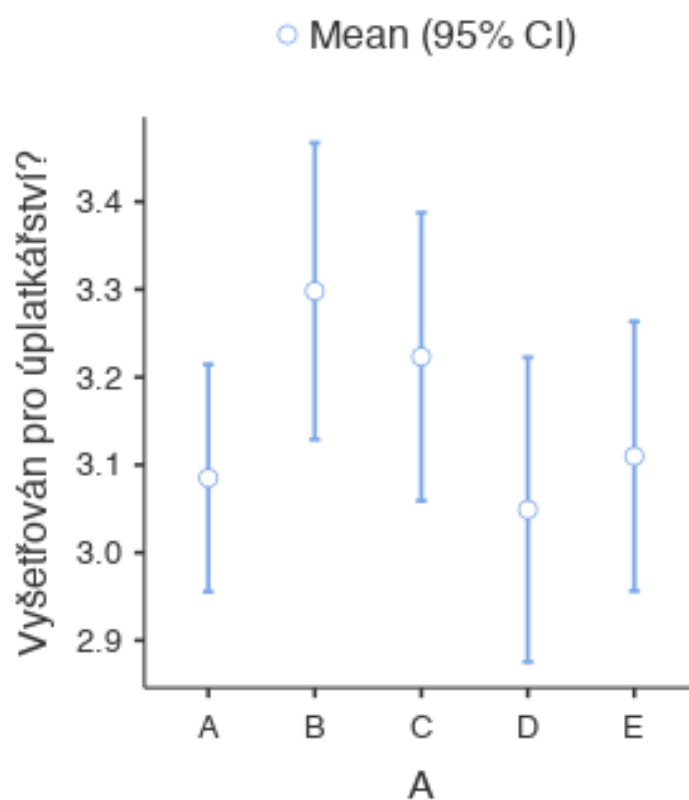
U hypotézy H3b graf taktéž shodně s předpokladem naznačuje trend směrem k horšímu názoru u 3. skupiny v porovnání s 1. skupinou. V grafu se také projevilo zlepšení názoru 3. skupiny oproti 2. skupině, na rozdíl od původní studie však tento výsledek není

signifikantní.

Trend, předpovídaný v hypotéze H3c je v grafu také patrný – průměr odpovědí ve 4. skupině je nižší než ve 2. skupině ($M_2 = 3,30$, $M_4 = 3,05$). V původní studii byl tento rozdíl signifikantní.

Následně jsem opět porovnála odpovědi ve 4. skupině s 3. a 5. skupinou. U čtvrté hypotézy se můj výsledek shoduje s původní studií – data nejsou signifikantní, ale v grafu lze zpozorovat trend, kdy si účastníci ve 4. skupině, v porovnání se 3. skupinou, méně často myslí, že Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství ($M_3 = 3,22$, $M_4 = 3,05$).

Z grafu je patrný také trend pro pátou hypotézu (H3e) – lidé ve 4. skupině pokládali senátorovu rezignaci z důvodu vyšetřování za méně pravděpodobnou než lidé v 5. skupině ($M_4 = 3,05$, $M_5 = 3,11$). Poslední hypotézu (H3f) taktéž nelze podpořit. V grafu je sice nepatrný rozdíl v názoru respondentů, který souhlasí s hypotézou, jedná se ale o zanedbatelný rozdíl ($M_1 = 3,08$ a $M_5 = 3,11$).



Graf č.5: Víra účastníků v rezignaci kvůli úplatkářství podle skupin.

2.7 Diskuze

V rámci výzkumu se mi vzhledem k nízké signifikanci dat podařilo najít podporu pouze pro 3 hypotézy. Další výsledky lze pozorovat jen částečně – ve formě trendů, které se objevují v grafech. V tomto ohledu tak mohu jen částečně podpořit výsledky dřívější studie, podle níž jsou opravy falešných tvrzení často účinné (Nyhan a Reifler, 2015).

Pouze jedna ze tří hypotéz signifikantně prokazuje, že, pokud lidem poskytneme náznak negativní informace, jejich názor na smyšleného senátora bude horší než v kontrolní skupině, která obdržela pouze neutrální informace. Podobný trend je však patrný také z grafů u všech třech proměnných. Výsledky tedy naznačují, že poskytnutí negativní informace povede ke zhoršení názoru respondentů na senátora, nemohu je však zcela podpořit, zatímco původní studie odhalila signifikantní rozdíly u všech tří proměnných.

Na základě výsledků studie nemohu ani u jedné z proměnných podpořit hypotézu, že by lidé ve 3. skupině smýšleli o Loukovi hůře než lidé v kontrolní skupině, ačkoliv je tento trend patrný ve všech třech grafech. Podařilo se mi tedy najít pouze částečnou podporu pro efekt pokračujícího vlivu, zatímco v původní studii byl rozdíl naopak signifikantní.

Zjištění vlivu alternativního vysvětlení na postoj respondentů bylo hlavním cílem tohoto experimentu. Účinnost kauzální korekce lze na požadované hladině podpořit pouze u první proměnné, zatímco původní studie zaznamenala signifikantní rozdíl také u dalších dvou proměnných (při porovnání 4. a 2. skupiny). V mém případě se u druhé a třetí otázky projevil podobný trend v grafu, takže účinnost alternativního vysvětlení mohu podpořit jen částečně.

Stejně jako autoři původní studie jsem se u 2. a 3. proměnné navíc zaměřila na porovnání výsledků 4. a 3. skupiny, abych zjistila, zda poskytnutí alternativního tvrzení (4. skupina) povede k přívětivějším názorům než pouhé popření a poskytnutí důkazu. Na rozdíl od původní studie jsem signifikantní rozdíl mezi těmito skupinami nenašla, ačkoliv očekávaný trend bylo možné spatřit v grafech.

Ani jednu z hypotéz, které se zabývaly 5. skupinou se mi nepodařilo podpořit. Signifikantní rozdíl se projevil mezi 5. a 2. skupinou v první proměnné, kdy lidé v 5. skupině nahlíželi na Louku přívětivěji než lidé ve 2. skupině. Graf v několika případech naznačuje opačný efekt, než jaký jsem očekávala, respondenti někdy smýšleli o Loukovi lépe než kontrolní skupina, v jednom případě dokonce lépe než 4. skupina. V případě 5. skupiny je

ale potřeba přihlédnout k faktu, že měla „pouze“ 91 respondentů, což také mohlo vést k větším nepřesnostem. Nemohu tedy ani potvrdit, ale ani vyvrátit, že by za zlepšením názoru respondentů stála pozitivní informace.

Příští studie by se proto mohla zaměřit na hlubší průzkum názorového rozdílu mezi 4. a 5. skupinou. Bylo by například dobré upravit kauzální vysvětlení ve 4. skupině tak, aby se jednalo o neutrální informaci. V 5. skupině by naopak mohla zůstat pozitivní informace, což by mohlo vést k výraznějšímu rozdílu mezi těmito dvěma skupinami.

Účinnost alternativního vysvětlení na vyvracení falešných tvrzení se mi tedy podařilo potvrdit pouze částečně. Navíc je důležité přihlédnout k tomu, že se mi nepodařilo zcela vyvrátit, ale ani podpořit účinek pozitivní informace na respondentův postoj, čímž vzniká prostor pro další experimenty.

2.8 Limity studie a doporučení pro budoucí výzkum

Hlavní limitací mého experimentu byla jednoznačně velmi malá signifikance dat. Možným vysvětlením, proč data nejsou signifikantní, může být například to, že jsem pracovala s kratšími škálami, což mohlo ztížit pozorování rozdílu. Je však nutné podotknout, že v tomto ohledu jsem se držela původní studie – pracovala jsem se stejnými škálami jako její autoři. Pro budoucí experimenty se ale nabízí možnost tuto škálu rozšířit o další možnosti odpovědí.

Mé studie se zúčastnilo celkem 562 lidí, což je velký soubor. Účastníci však byli rozděleni až do pěti skupin, to mohlo vést ke zmenšení sledovaných efektů. Ve výsledcích se mohl projevit také šum, který vzniká tím, že lidé dotazníky vyplňovali online a mnoho z nich nemuselo být úplně pozorných.

Účastníci byli do skupin rozdělováni automaticky pomocí speciálního odkazu, což mělo mimo jiné zajistit jejich rovnoměrné rozložení. Z toho důvodu jsem se ze svého experimentu rozhodla vyřadit první otázku, která měla zajistit rovnoměrné rozložení na základě dřívějšího názoru účastníků.

Navzdory automatickému rozdělování bylo ale nejvíce respondentů v 1. skupině (153), zatímco v ostatních skupinách jich bylo kolem 100. Důvodem je nejspíše fakt, že první skupina měla nejkratší úvodní část – účastníci museli přečíst pouze 2 novinové články,

kdežto v jiných skupinách jich museli přečíst až 12. Předpokládám tedy, že účastníci byli rozdělování opravdu rovnoměrně, nicméně, v 1. skupině byla vyšší šance, že dokončí celý dotazník, zatímco v dalších skupinách jej dokončilo méně lidí.

Složení účastníků však mohlo být jednou z dalších limitací této studie. Výrazně totiž převažovaly ženy (79 %) nad muži. To mimo jiné znamená, že výsledky tohoto výzkumu nelze generalizovat na celou českou populaci. V mé studii bylo také o polovinu méně respondentů (562) než v původní studii, což mohlo taktéž vést k určitým nepřesnostem, obzvláště s ohledem na to, kolik lidí bylo posléze v jednotlivých skupinách. Větší vzorek by naopak mohl vést k přesnějším výsledkům.

Jak již bylo zmíněno v teoretické části, podání pravdivé informace může vést i k větší polarizaci. Bylo by proto zajímavé vytvořit variantu tohoto výzkumu, které by předcházela dotazník ohledně politických názorů účastníka. V článku by pak bylo zmíněno, na jaké straně politického spektra se senátor nachází. Následně by bylo možné sledovat účinek vyvrácení informace v závislosti na tom, zda by byl senátor pro účastníka v neutrální, vlastní, nebo opoziční skupině.

Ačkoliv se v Česku o různých falešných tvrzeních velmi často mluví, není zde příliš mnoho výzkumů, které by se zabývaly způsoby, jak je vyvracet. V teoretické části zmíněné metody a jevy jsou ve světě experimentálně testovány už několik desítek let, zatímco v České republice zůstává prostor nejen pro tvorbu jejich replikací, ale také pro tvorbu vlastních experimentů.

Závěr

Ve své bakalářské práci jsem se do hloubky zabývala pěti psychologickými metodami, s jejichž pomocí lze vyvracet falešná tvrzení. Mým cílem bylo experimentálně ověřit účinnost jedné z těchto metod při snaze o vyvrácení falešných tvrzení. Pro svůj výzkum jsem se rozhodla replikovat studii z roku 2015 a ověřit její výsledky v českém prostředí.

V rámci teoretické části jsem definovala falešná tvrzení jakožto jev, který může mít neblahý vliv na myšlení a chování obyvatel. Dále jsem se zabývala významem pojmu persvaze. Hlavní část teoretické práce byla věnována pěti metodám, s jejichž pomocí lze

vyvracet falešná tvrzení. Tyto metody vycházejí z jevů, kterým je potřeba se při vyvracení vyhnout. Vycházela jsem z dřívějších prací zahraničních autorů (Cook a Lewandowsky, 2011; Ecker a Swire-Thompson, 2018). Mezi zkoumané jevy patří *familiarity backfire effect*, který může způsobit, že si lidé lépe zapamatují vícekrát opakované tvrzení. Tento jev je již poměrně prozkoumaný, jsou otestované způsoby, jak jej vyvracet, ale v posledních letech se objevily také kritiky, které jeho existenci zpochybňují.

The overkill backfire effect se může projevit, pokud je člověku poskytnuto příliš mnoho informací, což může být náročné na kognitivní zpracování. Řada moderních studií i u tohoto jevu poukazuje na to, že možná neexistuje, jejich autoři se však shodují, že je potřeba poskytovat alternativní informace, dbát na jejich grafické provedení a další psychologické faktory. *The worldview backfire effect* je ze všech jevů nejsilnější, neboť vzniká, pokud si jedinec připadá, že je ohrožen jeho světonázor. Zvláště silný může být u velmi kontroverzních témat jako je například politika.

Dalšími metodou bylo poskytnutí alternativního vysvětlení, které zaplní mezeru, která v mentálním modelu vznikne po odstranění falešné informace. Účinek této metody lze navíc posílit poskytnutím varování, že původní informace je falešná, případně je její součástí vysvětlení, proč je dané tvrzení falešné. Při využití této metody je potřeba dbát na negativní důsledky dříve zmíněných jevů. Poslední probíranou metodou byla důslednost při vybírání důvěryhodného zdroje.

Praktickou část tvořila replikace studie, v níž jsem zkoumala účinek metody alternativního vysvětlení. Mým hlavním cílem bylo zjistit, zda poskytnutí alternativní informace dokáže vyvrátit falešné tvrzení, které se týkalo úplatkářství, a zlepšit tím respondentův názor na smyšleného českého senátora Louku.

Sledovány byly celkem tři proměnné, účastníci byli rozděleni do pěti skupin. Studii tvořila série chronologicky řazených novinových článků, které informovaly o rezignaci senátora Louky. První skupina byla kontrolní, každá další skupina obdržela navíc další články, které se od sebe obsahově lišily.

Můj experiment jen částečně podporuje hypotézu, že poskytnutí alternativního vysvětlení zlepšit respondentův názor na senátora. Další hypotézy mohu statisticky podpořit jen částečně, nebo vůbec. Řada očekávaných trendů je však patrných z grafů. Překvapivé výsledky jsem zpozorovala například u 5. skupiny, kde grafy naznačují, že pozitivní informace může mít dobrý vliv na respondentův názor, aniž by bylo potřeba poskytnout

kauzální vysvětlení. Tuto hypotézu je však nutné dále otestovat.

Navzdory tomu, že mohu řadu hypotéz podpořit jen částečně, poskytuje má studie důležitý vhled do světa falešných tvrzení a jejich vyvracení v České republice. Navíc naznačuje, že proti falešným tvrzením lze bojovat za použití správně zvolených metod.

Summary

In my bachelor thesis, I studied five psychological methods that could be used in refuting false information. The goal of my research was to experimentally test the effectivity of one of these methods when debunking false information. I replicated a study from 2015 in order to test its' results in the Czech environment.

In the theoretical part of this work, I defined false information to be a phenomenon that could negatively affect people's thinking and behaviour. Then I also closely looked at the meaning of the term persuasion.

The main body of the theoretical part was about five methods that could be used to refute false information. These methods are based on the effects that need to be avoided when refuting false information. This part was inspired by previous works of foreign authors (Cook a Lewandowsky, 2011; Ecker a Swire-Thompson, 2018). I researched the following phenomena: Familiarity Backfire Effect, which could cause people to remember the statement that was repeated a few times. This effect is well studied, researchers have already tested ways to avoid it, but critical works were also published about this topic.

The Overkill Backfire Effect could occur if we give the public too much information, which could be very difficult for cognitive functions. Likewise the previous phenomena, there are modern studies that suggest The Overkill Backfire Effect might not even exist. The worldview Backfire Effect is the strongest one of all because it occurs when someone feels their worldviews could be endangered. This effect could be especially strong when speaking of controversial topics, such as politics.

The alternative explanation is one of the methods that could be used in refuting false information. It is supposed to fill in the gap that occurs in the mental model after debunking false information. Some studies suggest that the effectivity of this method could be strengthened if a warning that the previous information is false was provided, or if it contains

explanation why the previous information was false. It is important to consider possible negative results of previously discussed effects when using this method. The last method addressed the importance of using trustworthy and credible sources.

The practical part was a replication of a study, in which I tested the effectivity of the alternative explanation. The main goal of my study was to find out whether alternative explanation could refute false information about bribery and whether it could improve respondent's meaning about fictitious Czech senator Louka.

Participants were divided into five groups. The study contained a series of articles that were provided to participants in chronological order. These articles informed about the resignation of senator Louka. First group was the control group, every other group received additional articles that differed based on the group.

My experiment only partially supports the hypotheses that providing alternative explanation could improve respondent's meaning about the senator. There were also additional hypotheses that I can, however, statistically support only partially, or I can't support them at all. Many expected trends are visible from the graphs. I found unexpected results for the fifth group, where graphs suggest that positive information could lead to improvement of opinion even without providing causal explanation. However, this hypothesis needs to be further tested.

Even though I can support most of my hypotheses only partially, my study offers an important insight to the world of false information and its' debunking in the Czech Republic. It also suggests that it is possible to fight against the false information if we use the right methods to do so.

Použitá literatura

BERINSKY, A.J. 2015. Rumors and Health Care Reform: Experiments in Political Misinformation. *British Journal of Political Science*. 47(2), 241–262.

BOWER, G., MORROW, D.G. 1990. Mental Models in Narrative Comprehension. *Science*. 247(4938), 44-8.

BRASHIER, N.M., FAZIO, L.K., MARSH, E.J., PAYNE, K.B. 2015. Knowledge Does Not Protect Against Illusory Truth. *Journal of Experimental Psychology: General*. 144(5), 993–1002.

CLAYTON, K., BLAIR, S., BUSAM, NYHAN, B. a spol. 2019. Real Solutions for Fake News? Measuring the Effectiveness of General Warnings and FactCheck Tags in Reducing Belief in False Stories on Social Media. *Political Behavior*. 1–23.

COOK, B.R., OVERPECK, J.T. 2018. Relationship-building between climate scientists and publics as an alternative to information transfer. *WIREs Clim Change*. 10(2).

COOK, J., LEWANDOWSKY, S. (2011), *The Debunking Handbook*. St. Lucia, Australia: University of Queensland. November 5. ISBN 978-0-646-56812-6. <http://sks.to/debunk>.

Definice dezinformací a propagandy - Terorismus a měkké cíle. Úvodní strana - Ministerstvo vnitra České republiky [online]. Copyright © 2020 Ministerstvo vnitra České republiky. Všechna práva vyhrazena. [cit. 21.05.2020]. Dostupné z: <https://www.mvcr.cz/cthh/clanek/definice-dezinformaci-a-propagandy.aspx>.

Dezinformace - Manipulátoři. Manipulátoři / Hoaxy, propaganda a konspirace pod lupou [online]. [cit. 01.02.2020]. Dostupné z: <https://manipulatori.cz/lexikon/dezinformace/>.

DIFONZO, N. 2016. Validity judgments of rumors heard multiple times: the shape of the truth effect. *Social Influence*. 11(1), 1–18.

DILLARD, J.P a PFAU, M. (2002). *The persuasion handbook: developments in theory and practice*. Thousand Oaks, Kalifornie: Sage Publications. ISBN 0761920064.

ECKER, U.K.H., LEWANDOWSKY, S. a TANG, D.T. W. 2010. Explicit warnings reduce but do not eliminate the continued influence of misinformation. *Memory & Cognition*. 38(8), 1087–1100.

ECKER, U.K.H., LEWANDOWSKY, S., CHEUNG, C.S.C. a MAYBERY, M.T. 2015. He did it! She did it! No, she did not! Multiple causal explanations and the continued influence of misinformation. *Journal of Memory and Language*. 85, 101–115.

ECKER, U.K.H. 2017. Why rebuttals may not work: the psychology of misinformation. *Media Asia*. 44(2), 79–87.

ECKER, U.K.H., HOGAN, J.L. a LEWANDOWSKY, S. 2017. Reminders and Repetition

of Misinformation: Helping or Hindering its Retraction? *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*. 6(2), 185–192.

ECKER, U.K.H., SWIRE, B. a LEWANDOWSKY, S. 2017. The role of familiarity in correcting inaccurate information. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* (Bristol). 43(12), 1948–1961.

ECKER, U. a SWIRE-THOMPSON, B. (2018). Misinformation and its Correction: Cognitive Mechanisms and Recommendation for Mass Communication. In: B.G. Southwell, E.A. Thorson, L. Sheble (Eds.). *Misinformation and Mass Audiences*. University of Texas Press.

ECKER, U.K. H. a LEWANDOWSKY S. 2018. Refutations of Equivocal Claims: No Evidence for an Ironic Effect of Counterargument Number. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*.

EDELMAN. *Edelman Trust Barometer Global Report 2020* [online]. Daniel J. Edelman Holdings, Inc., Leden 2020 [cit 18. 4. 2020]. 20th edn. Dostupné z: <https://www.edelman.com/trustbarometer>.

FAKE NEWS | meaning in the Cambridge English Dictionary. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus [online]. Copyright © Cambridge University Press [cit. 01.02.2020a]. Dostupné z: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/fake-news>.

GÁLIK, S. (2012). *Psychologie přesvědčování*. Praha: Grada. ISBN 9788024742472.

GORDON, A., BROOKS J.C.W., QUADFLIENG S., ECKER, U.K.H. a LEWANDOWSKY, S. 2017. Exploring the neural substrates of misinformation processing. *Neuropsychologia*. 106, 216–224.

GUZZETTI, B., SNYDER, T.E., GLASS, G.V. a GAMAS, W.S. 1993. Promoting conceptual change in science: A comparative meta-analysis of instructional interventions from reading education and science education. *Reading Research Quarterly*. 28, 116–161.

HARRÉ, R. (1985). Persuasion and Manipulation. In: T.A. van Dijk (Ed.). *Discourse and communication: new approaches to the analysis of mass media discourse and communication*. Berlín: Walter de Gruyter & Co., pp. 126–142. ISBN 3110103192.

HART, P.S., NISBET a E.C. 2012. Boomerang effects in science communication: How motivated reasoning and identity cues amplify opinion polarization about climate mitigation policies. *Communication Research*. 39(6), 701–723.

HASHER, L., GOLDSTEIN, D. a TOPPINO, T. 1977. Frequency and the Conference of Referential Validity. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*. 16(1), 107–112.

HOAX | meaning in the Cambridge English Dictionary. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus [online]. Copyright © Cambridge University Press [cit. 01.02.2020b]. Dostupné z: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/hoax>.

JAKLOVÁ, A. (2011). Persvaze a její prostředky v současných žurnalistických textech. *Naše řeč* [online]. Copyright © 2011 [cit. 25.01.2020]. Dostupné z: <http://nase-rec.ujc.cas.cz/archiv.php?art=7689>.

JOHNSON, H.M., SEIFERT, C.M. 1994. Sources of the Continued Influence Effect: When Misinformation in Memory Affects Later Inferences. *Journal of Experimental Psychology Learning Memory and Cognition*. 20(6), 1420-1436.

JUNG, E.H., WALSH-CHILDERS, K. a KIM, H. 2016. Factors influencing the perceived credibility of diet-nutrition information web sites. *Computers in Human Behavior*. 58, 37–47.

LANDRUM, A.R., LULL, R., AKIN, H. 2017. Processing the papal encyclical through perceptual filters: Pope Francis, identity-protective cognition, and climate change concern. *Cognition*. 166, 1–12.

MANIPULATORI.CZ b [online]. Konspirační teorie - Manipulátoři. Dostupné z: <https://manipulatori.cz/lexikon/konspiracni-teorie/>.

MYTH | meaning in the Cambridge English Dictionary. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus [online]. Copyright © Cambridge University Press [cit. 01.02.2020c]. Dostupné z: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/myth>.

NYHAN, B. a REIFLER, J. 2010. When Corrections Fail: The Persistence of Political Misperceptions. *Political Behavior*. 32(2), 303–330.

NYHAN, B. a REIFLER, J. 2015. Displacing misinformation about events: An experimental test of causal corrections. *Journal of Experimental Political Science*. 2(1), 81–93.

NYHAN, B. a REIFLER, J. 2017. The roles of information deficits and identity threat in the prevalence of misperceptions. *Journal of Elections Public Opinion and Parties*. 29(2), 1–23.

OKADO, Y. a STARK, C.E.L. 2005. Neural activity during encoding predicts false memories created by misinformation. *Learning & Memory*. 12(1), 3–11.

OLIVER, J.E. a WOOD, T.J. 2014. Conspiracy Theories and the Paranoid Styles(s) of Mass Opinion. *American Journal of Political Science*. 58(4), 952–966.

OPPENHEIMER, D.M. 2008. The Secret Life of Fluency. *Trends in Cognitive Science*. 12(6), 237–241.

O'CONNOR, C. a WEATHERALL, J.O. 2019. How Misinformation Spreads—and Why We Trust It. In: *Scientific American* [online]. [cit. 17. 1. 2020]. Dostupné z: <https://www.scientificamerican.com/article/how-misinformation-spreads-and-why-we-trust-it/>.

O'KEEFE, D.J. (2015). *Persuasion: Theory and research*. Thousand Oaks, Kalifornie: Sage Publications. ISBN 076192539.

PAEK, H., HOVE, T., JEONG, H.J. a KIM, M. 2011. Peer or expert? The persuasive impact of YouTube public service announcement producers. *International Journal of Advertising*. 30, 161–188.

PENNYCOOK, G., CANNON, T.D a RAND D.G. 2018. Implausibility and illusory truth: Prior exposure increases perceived accuracy of fake news but has no effect on entirely implausible statements. *Journal of Experimental Psychology: General*. 147(12), 1865–1880.

PERFORS, A., NAVARRO, D.J. a SHAFTO, P. 2018. Stronger evidence isn't always better: A role for social inference in evidence selection and interpretation. In C. Kalish, M. Rau, J. Zhu, a T. T. Rogers (Eds.). *Proceedings of the 40th annual conference of the cognitive science society*.

PERSUASION | meaning in the Cambridge English Dictionary. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus [online]. Copyright © Cambridge University Press [cit. 01.02.2020e]. Dostupné z: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/persuasion>.

PORNPITAKPAN, Ch. 2004. The Persuasiveness of Source Credibility: A Critical Review of Five Decades' Evidence. *Journal of Applied Social Psychology*. 34(2), 243–281.

Motivated Reasoning. In: *Psychology Today* [online]. [cit. 30. 4. 2020]. Dostupné z: <https://www.psychologytoday.com/us/basics/motivated-reasoning>.

RICH, P.R. a ZARAGOZA, M.S. 2016. The continued influence of implied and explicitly stated misinformation in news reports. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*. 42(1), 62–74.

RUMOUR | meaning in the Cambridge English Dictionary. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus [online]. Copyright © Cambridge University Press [cit. 01.02.2020d]. Dostupné z: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/rumour>.

SHIN, J. a THORSON, K. 2017. Partisan Selective Sharing: The Biased Diffusion of Fact-Checking Messages on Social Media. *Journal of Communication*. 67(2), 233–255.

SHU, S.B. a CARLSON, K.A. 2014. When Three Charms but Four Alarms: Identifying the Optimal Number of Claims in Persuasion Settings. *Journal of Marketing*. 78(1), 127–139.

SCHWARZ, N., NEWMAN, E.J. a LEACH, W.D. 2016. Making The Truth Stick and The Myths Fade: Lessons from Cognitive Psychology. In N. Schwarz, E.J. Newman, W.D. Leach (Eds.) *Intuitions of truth -- what makes an idea feel "right"?*

SILVERMAN, J. Remember the five basic elements of persuasion. In: bizjournals.com

[online]. 25.09.2000 [cit. 20.01.2020]. Dostupné z:
<https://www.bizjournals.com/albany/stories/2000/09/25/smallb5.html>.

SKURNIK, I., YOON, C., PARK, D.C. a SCHWARZ, N. 2005. How Warnings about False Claims Become Recommendations. *Journal of Consumer Research*. 31(4), 713–724.

SOON, C. a GOH, S. 2018. Fake News, False Information and More: Countering Human Biases [online]. In: *IPS Working Papers*. Zář 2018 [cit 18. 4. 2020]. Dostupné z:
https://lkyspp.nus.edu.sg/docs/default-source/ips/ips-working-paper-31_fake-news-false-information-and-more_260918.pdf.

Strká pštros hlavu do písku? | Témata. Tematické stránky | Český rozhlas [online]. Copyright © 1997 [cit. 11.04.2020]. Dostupné z: <https://temata.rozhlas.cz/strka-pstros-hlavu-do-pisku-7863454>.

SULDOVSKY, B. 2017. The Information Deficit Model and Climate Change Communication. In: *Oxford Research Encyclopedia: Climate Science* [online]. 09.2017 [cit. 12.02.2020].

SWIRE B., BERINSKY A.J., LEWANDOWSKY S. a ECKER, U.K.H. 2017. Processing political misinformation: comprehending the Trump phenomenon. *Royal Society Open Science*. 4(3).

ŠLERKA, J., 2019. *Tisková zpráva – Dezinformační weby a zpravodajství v ČR* [online]. Nadační fond nezávislé žurnalistiky. [cit. 16. 1. 2020] Dostupné z:
<https://www.nfnz.cz/aktuality/tiskova-zprava-dezinformacni-weby-a-zpravodajstvi-v-cr/>.

WAGENKNECHTOVÁ, E. *The Firehose of Falsehood: How Does Power and Group Membership Impact Perceived Legitimacy*. New Jersey, 2020. Bakalářská práce. Drew University. Vedoucí práce Scott Morgan.


Surfařův průvodce po internetu. In: *zvolsi.info* [online]. [cit. 11. 4. 2020]. Dostupné z:
<https://zvolsi.info/surfarovym-pruvodcem/>.

Záhada letu MH370 rozluštěna? Podle expertů pilot možná spáchal sebevraždu — ČT24 — Česká televize. ČT24 — Nejdůvěryhodnější zpravodajský web v ČR — Česká televize [online]. Copyright © [cit. 01.05.2020]. Dostupné z:
<https://ct24.ceskatelevize.cz/svet/2480659-zahada-letu-mh370-rozlustena-podle-expertu-pilot-mozna-spachal-sebevrazdu>.

Žena, která stojí za zprávou o zákazu vycházení, se podle své advokátky přihlásila policii. Babiš uvedl, že jí hrozí osm let — ČT24 — Česká televize. ČT24 — Nejdůvěryhodnější zpravodajský web v ČR — Česká televize [online]. Copyright © [cit. 16.04.2020]. Dostupné z: <https://ct24.ceskatelevize.cz/domaci/3065258-policie-resi-nahravku-o-udajnem-zakazu-vychazeni-tomu-kdo-ji-rozsiril-hrozi-vezeni>.

Teze bakalářské práce

SCHVÁLENO

Institut komunikačních studií a žurnalistiky FSV UK Teze BAKALÁŘSKÉ diplomové práce	
TUTO ČÁST VYPLŇUJE STUDENT/KA:	
Příjmení a jméno diplomantky/diplomanta: Tereza Matoušová	Razítko podatelny: 
Imatrikulační ročník diplomantky/diplomanta: 2019/2020	
E-mail diplomantky/diplomanta: matousovatereza@gmail.com	
Studijní obor/forma studia: Marketingová komunikace a PR/prezenční	
Název práce v češtině: Účinnost vybraných metod přesvědčování lidí o nepravdivosti falešných tvrzení	
Název práce v angličtině: The effectivity of selected methods used to persuade people about the inaccuracy of false statements	
Předpokládaný termín dokončení (semestr, akademický rok – vzor: ZS 2012/2013): (diplomovou práci je možné odevzdat nejdříve po dvou semestrech od schválení tezí) 2019/2020	
Základní charakteristika tématu a předpokládaný cíl práce (max. 1000 znaků): Hlavním tématem této práce je účinnost vybraných metod při přesvědčování o nepravdivosti falešných tvrzení. V současné době se nejen na internetu šíří mýty a nepravdivé informace, kterým mnoho lidí důvěřuje. Toto téma je důležité, protože některé tyto nepravdy mohou být potenciálně nebezpečné. Je proto potřeba identifikovat efektivní způsoby boje s jejich šířením. Teoretická část je zaměřena na psychologii přesvědčování a zabývá vybranými metodami, které lze použít k přesvědčování o nepravdivosti falešných tvrzení. U těchto metod je především důležité dbát na to, aby falešné tvrzení naopak neposílily. V empirické části je účinnost jedné metody ověřena formou experimentu, při němž je vybraný vzorek vystaven dezinformaci a jejímu následnému popření pomocí vybrané metody, přičemž je sledováno, kolik lidí si zapamatuje správnou informaci. Cílem práce je vytvořit přehled metod vhodných k potírání nepravdivých tvrzení, a následně experimentálně ověřit účinnost jedné z těchto metod.	
Předpokládaná struktura práce (rozdělení do jednotlivých kapitol a podkapitol se stručnou charakteristikou jejich obsahu): <ol style="list-style-type: none"> 1. Úvod 2. Teoretická část <ul style="list-style-type: none"> - Vymezení pojmu falešné informace - Psychologie přesvědčování 3. Vybrané metody přesvědčování o nepravdivosti falešných tvrzení <ul style="list-style-type: none"> - Popis vybraných metod - Možné problémy při přesvědčování o nepravdivosti falešných tvrzení 4. Výzkumná část <ul style="list-style-type: none"> - Hypotéza - Metodologie - Výzkum - Diskuze 5. Závěr 6. Použitá literatura a zdroje 7. Přílohy 	
Vymezení zpracovávaného materiálu (např. konkrétní titul periodika a období jeho analýzy): Data získaná v průběhu experimentu	
Postup (technika) při zpracování materiálu: Statistická analýza, kvantitativní analýza,	

Základní literatura (nejméně 5 nejdůležitějších titulů k tématu a způsobu jeho zpracování; u všech titulů je nutné uvést stručnou anotaci na 2-5 řádků):

COOK, John, LEWANDOWSKY, Stephan. *The Debunking Handbook*. St. Lucia, Austrálie: University of Queensland, 2011. ISBN 978-0-646-56812-6.

Práce se zabývá z obecného hlediska metodami vyvracení falešných tvrzení a problémy, které se mohou při použití těchto metod vyskytnout. V závěru práce autoři navrhuji, jak by mělo vypadat efektivní vyvracení.

GÁLIK, Stanislav. *Psychologie přesvědčování*. Praha: Grada, 2012. ISB 978-80-247-4247-2.

Kniha se zabývá trendy a poznatky z oblasti psychologie přesvědčování. Publikace popisuje nové komunikační prostředky, metody a fenomény v oboru. Součástí díla jsou také etické otázky týkající se oboru.

MELOUN, Milan a Jiří MILITKÝ. *Statistická analýza experimentálních dat*. Vyd. 2., upr. a rozš. Praha: Academia, 2004. ISBN 80200-1254-0.

Autoři se v tomto díle zabývají metodami, s jejichž pomocí lze zkoumat a zpracovávat velké množství dat. Součástí knihy je popis více než 400 úloh z praxe.

LOFTUS, Elizabeth. *Planting misinformation in the human mind: A 30-year investigation of the malleability of memory*. Learn. Mem: Cold Spring Harbor Laboratory, 2005. Dostupné z: <http://learnmem.cshlp.org/content/12/4/361>

Práce se zabývá vlivem falešných dezinformací na lidskou paměť. Autorka mimo jiné rozebírá smysl varování před mylnou informací, která mohou účinek této informace dokonce posílit.

SWIRE, B., ECKER, U. K. H., & LEWANDOWSKY, S. The role of familiarity in correcting inaccurate information. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 43(12), 2017.

Ve své studii se autoři zaměřili na roli familiárnosti při vyvracení nepravdivých tvrzení. Mnoho lidí totiž využívá nepravdivé fakty i po tom, co byly vyvráceny.

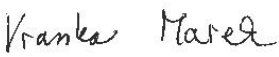

Diplomové práce k tématu (seznam bakalářských, magisterských a doktorských prací, které byly k tématu obhájeny na UK, případně dalších oborově blízkých fakultách či vysokých školách za posledních pět let)

FAJTLOVÁ, Zuzana. *Psychologické aspekty změny postojů - persvaze* [online]. 2013 [cit. 2019-05-25]. Dostupné z: <https://is.cuni.cz/webapps/zzp/detail/123726>. Vedoucí práce Hedvika Boukalová.

Datum / Podpis studenta/ky

31. 5. 2019

..Martousová!.....

TUTO ČÁST VYPLŇUJE PEDAGOG/PEDAGOŽKA:	
Doporučení k tématu, struktuře a technice zpracování materiálu:	
Případné doporučení dalších titulů literatury předepsané ke zpracování tématu:	
<p>Potvrzuji, že výše uvedené teze jsem s jejich autorem/kou konzultoval(a) a že téma odpovídá mému oborovému zaměření a oblasti odborné práce, kterou na FSV UK vykonávám.</p> <p>Souhlasím s tím, že budu vedoucí(m) této práce.</p>	
	31.5.2019 
Příjmení a jméno pedagožky/pedagoga	Datum / Podpis pedagožky/pedagoga

TEZE JE NUTNO ODEVZDAT VYTIŠTĚNÉ, PODEPSANÉ A VE DVOU VYHOTOVĚNÍCH DO TERMÍNU UVEDENÉHO V HARMONOGRAMU PŘÍSLUŠNÉHO AKADEMICKÉHO ROKU, A TO PROSTŘEDNICTVÍM PODATELNY FSV UK. PŘIJATÉ TEZE JE NUTNÉ SI VYZVEDNOUT V SEKRETARIÁTU PŘÍSLUŠNÉ KATEDRY A NECHAT VEVÁZAT DO OBOU VÝTISKU DIPLOMOVÉ PRÁCE.

TEZE SCHVALUJE GARANT PŘÍSLUŠNÉHO STUDIJNÍHO OBORU.

Seznam příloh

Příloha č. 1: Informovaný souhlas (text)

Příloha č. 2: Novinové články a jejich rozvržení (tabulka)

Příloha č. 3: Průběh experimentu (text)

Přílohy

Příloha č.1: Informovaný souhlas

Dobrý den,

rádi bychom Vás pozvali k účasti na dotazníku, v němž bude Vaším úkolem provést hodnocení na základě několika krátkých novinových zpráv. Jeho vyplnění by Vám mělo zabrat zhruba 10 až 15 minut. Vaše účast je dobrovolná a získaná data budou sbírána zcela anonymně. Se všemi odpověďmi bude zacházeno jako s důvěrnými a individuální účastníci nebudou nijak identifikováni.

Autorkou práce je studentka Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy Tereza Matoušová. Výsledky dotazníku budou publikovány v bakalářské práci.

Pokračováním na další stránku souhlasíte s tím, že data mohou být použita k výzkumným účelům a případně zpřístupněna i dalším výzkumníkům.

Příloha č. 2: Novinové články a jejich rozvržení (tabulka)

		1.sk.	2. sk.	3. sk.	4. sk.	5. sk.
25.	BLESKOVÁ ZPRÁVA: Senátor Josef září, 8:58 Louka zveřejnil tiskovou zprávu, v níž informuje o své rezignaci.	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
25.	Louka odmítá další komentáře. Novináři září, 21:45 kontaktují lídry vládních i opozičních stran, aby zjistili důvod rezignace.	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
25.	Mluvčí politických stran uvedli, že září, 23:22 nevědí, proč Louka rezignoval na svou pozici, kolují ale zvěsti, podle nichž jeho rezignace souvisí s včerejším obviněním developera Romana Lipského ze zpronevěry a daňových úniků. Lipský je jedním z největších mecenášů Louky, který je známý pro své fundraisingové kampaně.	Ne	Ano	Ano	Ano	Ano
25.	Narůstají spekulace mezi politiky o tom, září, 23:43 proč Louka rezignoval. Senátor byl doposud pokládán za možného kandidáta na pozici předsedy senátu.	Ne	Ano	Ano	Ano	Ano
26.	Výjimečná volba senátora, který by měl září, 1:06 v pozici nahradit Louku, se uskuteční za méně než čtyři týdny. Podle zpráv se o pozici zajímá již několik potenciálních kandidátů.	Ne	Ano	Ano	Ano	Ano
26.	Na internetu kolují nepotvrzené září, 1:24 informace, podle nichž Lipský spolupracuje se státními zástupci a mohl tak Louku zatahnout do úplatkářského skandálu. Zjišťujeme podrobnosti.	Ne	Ano	Ano	Ano	Ano
26.	Loukovo křeslo na zasedání září, 9:05 organizačního výboru zůstává prázdné. Pravděpodobně bude následovat bitva o jeho místo.	Ne	Ano	Ano	Ano	Ano
26.	Novináři čekají před Loukovým domem září, 9:54 a kanceláří, ale doposud s ním neměli možnost hovořit.	Ne	Ano	Ano	Ano	Ano
26.	Členové Loukovy kanceláře byli spatřeni září, 11:02 při balení svých věcí v kanceláři. Jeden z nich skartoval několik dokumentů.	Ne	Ano	Ano	Ano	Ano
26.	Senátor Louka během tiskové konference září, 14:45 popřel tvrzení, že rezignoval z důvodu vyšetřování úplatkářského skandálu. Uvedl, že kancelář opouští z osobních	Ne	Ne	Ano	Ne	Ne

	důvodů. Redakce má k dispozici dopis od vyšetřovatelů, v němž je uvedeno, že nebyl obviněn z žádného zločinu a není vyšetřován.					
26. září, 14:45	Louka během tiskové konference popřel tvrzení, že rezignoval z důvodu vyšetřování úplatkářského skandálu. Uvedl, že kancelář opouští z osobních důvodů. Redakce má k dispozici dopis od vyšetřovatelů, v němž je uvedeno, že nebyl obviněn z žádného zločinu a není vyšetřován. Ačkoliv se zdá, že k rezignaci došlo ze dne na den, Louka uvedl, že ji již nějakou dobu plánoval. Louka zároveň novinářům oznámil, že byl před několika týdny vybrán za rektora zahraniční univerzity. Tuto informaci však nemohl zveřejnit, dokud ze své pozice neodstoupil předchozí rektor.	Ne	Ne	Ne	Ano	Ne
26. září, 14:45	Louka během tiskové konference popřel tvrzení, že rezignoval z důvodu vyšetřování úplatkářského skandálu. Uvedl, že kancelář opouští z osobních důvodů. Redakce má k dispozici dopis od vyšetřovatelů, v němž je uvedeno, že nebyl obviněn z žádného zločinu a není vyšetřován. Louka zároveň novinářům oznámil, že se bude v brzké době stěhovat do zahraničí, kde byl vybrán za rektora univerzity.	Ne	Ne	Ne	Ne	Ano
26. září, 16:12	Novinářům bylo oznámeno, že senátor Louka opustil svou kancelář. K rezignaci se nebude dále vyjadřovat.	Ano	Ano	Ano	Ano	

Příloha č. 3: Průběh experimentu

Novinové články – jednotlivé bloky podle tabulky 1

---další strana---

Obsah pro vytvoření zpoždění – šifry, hledání slov

---další strana---

Nyní bychom vám rádi položili otázky o textech, které jste četli dříve. Vyberte odpověď, která nejlépe popisuje vaše názory.

Jak byste popsali svůj celkový dojem z Josefa Louky?

- Velmi příznivý (6)
- Trochu příznivý (5)
- Nepatrně příznivý (4)
- Nepatrně nepříznivý (3)
- Trochu nepříznivý (2)
- Velmi nepříznivý (1)

---další strana---

Jak moc je podle Vás pravděpodobné, že Josef Louka přijímal úplatky nebo se účastnil jiných nelegálních aktivit?

- Extrémně pravděpodobné (5)
- Velmi pravděpodobné (4)
- Normálně pravděpodobné (3)
- Málo pravděpodobné (2)
- Vůbec to není pravděpodobné (1)

---další strana---

Jak moc je podle Vás pravděpodobné, že senátor Louka rezignoval ze své pozice, protože je vyšetřován pro úplatkářství?

- Velmi pravděpodobné (4)
- Málo pravděpodobné (3)
- Spíše nepravděpodobné (2)
- Vůbec nepravděpodobné (1)