Informacja prasowa

**Dlaczego się (nie)szczepimy?**

**W walce z pandemią COVID-19 szczepionki są najskuteczniejszą bronią. Jednak jak wskazują badania, znaczna część ludzi ma co do tego wątpliwości[[1]](#footnote-1). Dlatego, aby strategia szczepień była skuteczna, należy zrozumieć czynniki, które powodują chęć szczepienia lub jej brak, co pozwoli odpowiednio komunikować akcje je promujące. Aby dokładniej zrozumieć to zjawisko, grupa naukowców, w tym psychologie społeczni z Uniwersytetu SWPS – prof. Wojciech Kulesza oraz prof. Dariusz Doliński, a także mgr Paweł Muniak – zbadała, jak postrzeganie ryzyka, nierealistyczny optymizm, zaufanie do nauki i wiara w spisek wpływają na decyzję o przyjęciu szczepionki przeciw COVID-19.**

*Głównym celem badania była ocena, które z czynników (postrzeganie ryzyka, zaufanie do nauki i wiara  
 w spisek) najbardziej wpływają na decyzję o zaszczepieniu się przeciwko COVID-19. Ponadto chcieliśmy poszerzyć tę listę o dotychczas pomijany nierealistyczny optymizm i sprawdzić, czy ma on wpływ na intencje związane ze szczepieniami. Badanie pozwoliło także określić, jak oceniamy prawdopodobieństwo zakażenia się wirusem* – wyjaśnia prof. Kulesza.

Wyniki pokazały, że zarówno zaufanie do nauki, jak i dostrzeżenie ryzyka związanego z zakażeniem powodują, że chętniej decydujemy się na szczepienie przeciw COVID-19, w przeciwieństwie do przekonań spiskowych. Z kolei zjawisko nierealistycznego optymizmu nie wpływa na chęć przyjęcia szczepionki.

**Nauka i spisek – przeciwległe bieguny**

Zazwyczaj do zrozumienia, jak powstaje szczepionka, potrzebna jest specjalistyczna wiedza, co stawia   
na uprzywilejowanej pozycji ekspertki i ekspertów. Zaufanie do naukowców w kontekście szczepionek oznacza, że inne osoby – zdając sobie sprawę ze swojej ograniczonej wiedzy w tym zakresie – zakładają,   
że to właśnie badaczki i badacze mają odpowiednie kompetencje, aby podjąć tak ważne decyzje, jak wdrożenie polityki szczepień czy określenie dawki szczepionki. Naukowczynie i naukowcy odgrywają szczególną rolę w procesie szczepień przeciw COVID-19, ponieważ zajmują się rozwojem szczepionek oraz oceną ich bezpieczeństwa[[2]](#footnote-2). Dlatego można stwierdzić, że zaufanie do nauki jest kluczowym elementem budującym pozytywne nastawienie do tego procesu.

Z kolei dotychczasowe badania udowadniają, że wiara w spisek łączy się z brakiem postrzegania naukowców jako autorytetów[[3]](#footnote-3) oraz z brakiem zaufania co do szczepień[[4]](#footnote-4), również tych przeciw COVID-19[[5]](#footnote-5).   
Warto podkreślić, że osoby wierzące w spisek również zakładają, że są mniej narażone na zakażenie koronawirusem niż inni.

**Ja się nie zarażę**

Badanie wykazało, że ludzie mają tendencję do wierzenia, że prawdopodobieństwo zarażenia   
się koronawirusem jest większe w przypadku innych osób niż ich samych. Dotyczy to zarówno czasu teraźniejszego, jak i prawdopodobieństwa zakażenia się w przeszłości, a co za tym idzie możliwości obecnej odporności na wirusa. Wyniki te można interpretować na różne sposoby. Z jednej strony można je traktować jako pesymistyczne uprzedzenie wobec porównywanych, ponieważ uczestnicy przypisywali odporność   
na wirusa częściej innym niż samym sobie. Z drugiej strony, można to interpretować jako nierealistyczny optymizm, ponieważ pytanie o bycie odpornym było połączone z wyobrażeniem, że odporność można osiągnąć tylko będąc zarażonym w przeszłości.

*Badania nad nierealistycznym optymizmem wykazały, że większość ludzi spodziewa się, że negatywne wydarzenia są bardziej prawdopodobne u innych niż u nich samych. Nierealistyczny optymizm pomaga ludziom radzić sobie z potencjalnymi zagrożeniami i chroni ich dobre samopoczucie. Z drugiej strony może być nieodpowiedni w sytuacjach zagrażających życiu, ponieważ ludzie lekceważą możliwość zachorowania* – tłumaczy ekspert.

**Jak opowiadać o szczepieniach?**

Wyniki badań wykazały, że zaufanie do nauki jest najsilniej związane z intencją szczepienia i dlatego powinno być ważnym elementem kampanii komunikacyjnych mających na celu promowanie szczepień. Dotychczasowe badania dowiodły, że podczas komunikowania się z opinią publiczną należy wziąć pod uwagę kilka czynników. Na przykład brak jednomyślności między ekspertkami i ekspertami może zmniejszyć postrzeganą pewność i wiarygodność prezentowanych ustaleń[[6]](#footnote-6). Należy więc być ostrożnym   
w komunikowaniu niezgody między ekspertami, gdy w rzeczywistości jest ona niewielka lub nie ma jej wcale.

Kolejnym czynnikiem, który należy wziąć pod uwagę, jest nieprecyzyjna komunikacja. Należy podawać konkretne wartości liczb i unikać określeń takich jak np. „szacunkowa wartość”[[7]](#footnote-7).

Co ważne, zaufanie do nauki wzrasta, gdy wspomina się o powtarzalności danego rezultatu[[8]](#footnote-8). Dlatego liczba eksperymentów dostarczających nowej wiedzy o szczepieniach oraz liczba badań informujących o braku skutków ubocznych preparatów powinna być podkreślona, aby zdobyć zaufanie opinii publicznej.

Oprócz zaufania do nauki z chęcią zaszczepienia się wiąże się także potencjalne zagrożenie zarażenia się koronawirusem. Sugeruje to, że promując szczepionki w wystąpieniach publicznych, należy podkreślić niebezpieczeństwo pandemii. Jest to zgodne z koncepcją *fear* *appeal*[[9]](#footnote-9), która odnosi się do roli strachu we wzmacnianiu zachowań ochronnych, takich jak szczepienia. Na podstawie tego modelu zakłada się,   
że zagrożenie generowane przez strach przed zachorowaniem na COVID-19 wywołuje stres psychologiczny i zwiększa gotowość do angażowania się w zachowania prozdrowotne, takie jak zaszczepienie się.

*Szczepionki przeciwko COVID-19 będą najprawdopodobniej podstawową siłą, która zakończy pandemię. Jednak odkrycie bezpiecznych i skutecznych szczepionek to tylko jedna – choć ważna – część walki   
z pandemią. Dlatego że znaczna liczba osób jest niezdecydowana wobec szczepionek, zrozumienie czynników psychologicznych związanych z przestrzeganiem szczepionek jest kolejnym ważnym elementem* – podkreśla prof. Kulesza.

Więcej informacji o badaniu: [*Trust in scientists, risk perception, conspiratorial beliefs, and unrealistic optimism: A network approach to investigating the psychological underpinnings of COVID-19 vaccination intentions*](https://www.psycharchives.org/en/item/fe85612a-fb51-40b2-a130-88810f342cef?fbclid=IwAR2ukec0mOwe_W_-68FqlJJnTFXf0gMUwVhhCW_EeiqvQ4T37Qhs8jPOld0).

\*\*\*

**Uniwersytet SWPS** to nowoczesna uczelnia oparta na trwałych wartościach. Silną pozycję zawdzięcza połączeniu wysokiej jakości dydaktyki z badaniami naukowymi spełniającymi światowe standardy. Oferuje praktyczne programy studiów z psychologii, prawa, zarządzania, dziennikarstwa, filologii, kulturoznawstwa czy wzornictwa, dostosowane do wymagań zmieniającego się rynku pracy. Uniwersytet SWPS kształci ponad 17,5 tys. studentów w pięciu miastach: Warszawie, Wrocławiu, Sopocie, Poznaniu i Katowicach. Uczelnia posiada uprawnienia   
do nadawania stopnia naukowego doktora w pięciu dyscyplinach: psychologia, literaturoznawstwo, nauki o kulturze i religii, nauki socjologiczne, nauki prawne oraz doktora habilitowanego: nauk społecznych   
i humanistycznych z psychologii, kulturoznawstwa i prawa.

Tradycją uczelni są cykle otwartych wydarzeń naukowych, popularnonaukowych i kulturalnych. Częstymi gośćmi Uniwersytetu SWPS są światowej sławy naukowcy, znani artyści i przedstawiciele świata mediów. Jako jeden z najlepszych ośrodków psychologicznych w kraju, uniwersytet popularyzuje wiedzę psychologiczną realizując projekty: [Strefa Psyche](https://www.swps.pl/strefa-psyche), [Strefa Prawa](https://www.swps.pl/strefa-prawa), [Strefa Kultur](https://www.swps.pl/strefa-kultur), [Strefa Zarządzania](https://www.swps.pl/strefa-zarzadzania) i [Strefa Designu](https://design.swps.pl/).

Uniwersytet SWPS od lat dzieli się wiedzą i popularyzuje naukę nie tylko w murach kampusów, lecz także   
za pośrednictwem mediów społecznościowych oraz własnych kanałów multimedialnych. We współpracy   
z partnerami zewnętrznymi organizuje liczne wydarzenia poświęcone wyzwaniom współczesności. Dociera   
do młodzieży, rodziców i opiekunów, osób zainteresowanych samorozwojem, aktualną wiedzą o człowieku   
i społeczeństwie, nowymi trendami w nauce, kulturze, biznesie, prawie i designie.

1. Graffigna, G., Palamenghi, L., Barello, S., & Stefania, B. (2020). *“Cultivating” acceptance of*

   *a COVID-19 vaccination program: Lessons from Italy. In Vaccine*. [↑](#footnote-ref-1)
2. Avorn, J., & Kesselheim, A. (2020). *Regulatory Decision-making on COVID-19 Vaccines during a Public Health Emergency.* In JAMA - Journal of the American Medical Association. https://doi.org/10.1001/jama.2020.17101 [↑](#footnote-ref-2)
3. ​​Kata, A. (2012). *Anti-vaccine activists, Web 2.0, and the postmodern paradigm - An overview of tactics and tropes used online by the anti-vaccination movement. Vaccine*. https://doi.org/10.1016/j.vaccine.2011.11.112 [↑](#footnote-ref-3)
4. JJolley, D., & Douglas, K. M. (2014). *The effects of anti-vaccine conspiracy theories on*

   *vaccination intentions*. PLoS ONE, 9(2). https://doi.org/10.1371/journal.pone.0089177, Salvador Casara, B. G., Suitner, C., & Bettinsoli, M. L. (2019). Viral suspicions: Vaccine

   hesitancy in the web 2.0. Journal of Experimental Psychology: Applied, 25(3), 354–371.

   https://doi.org/10.1037/xap0000211 [↑](#footnote-ref-4)
5. Bertin, P., Nera, K., & Delouvée, S. (2020). *Conspiracy Beliefs, Rejection of Vaccination, and Support for hydroxychloroquine: A Conceptual Replication-Extension in the COVID-19 Pandemic Context. Frontiers in Psychology.* [↑](#footnote-ref-5)
6. Gustafson, A., & Rice, R. E. (2019). *The Effects of Uncertainty Frames in Three Science*

   *Communication Topics. Science Communication.* [↑](#footnote-ref-6)
7. van der Bles, A. M., van der Linden, S., Freeman, A. L. J., & Spiegelhalter, D. J. (2020). *The*

   *effects of communicating uncertainty on public trust in facts and numbers. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. https://doi.org/10.1073/pnas.1913678117 [↑](#footnote-ref-7)
8. Hendriks, F., Kienhues, D., & Bromme, R. (2020). Replication crisis = trust crisis? *The effect*

   *of successful vs failed replications on laypeople’s trust in researchers and research.*

   Public Understanding of Science. https://doi.org/10.1177/0963662520902383, Wingen, T., Berkessel, J. B., & Englich, B. (2020). No Replication, No Trust? How Low Replicability Influences Trust in Psychology. Social Psychological and Personality Science. https://doi.org/10.1177/1948550619877412 [↑](#footnote-ref-8)
9. Maloney, E. K., Lapinski, M. K., & Witte, K. (2011). *Fear appeals and persuasion: A review 24 and update of the extended parallel process model. Social and Personality Psychology*

   Compass. https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2011.00341.x [↑](#footnote-ref-9)