

costaid

Coping Strategies Against Information Disorder

Modul 1 Ozaveščanje



Sofinancira
Evropska unija

Financira Evropska unija. Izražena stališča in mnenja so izključno stališča in mnenja avtorjev in ne odražajo nujno stališč Evropske unije ali Izvajalske agencije za izobraževanje in kulturo (EACEA). Niti Evropska unija niti EACEA ne moreta biti odgovorna zanje.



costaid
Coping Strategies Against Information Disorder

Partnerji

VERWEY, ^{Instituut} JONKER

KU LEUVEN



connexions
ICT for Education and Social Impact



**Inštitut
Integra**



Wissenschaftsinitiative
Niederösterreich

Science Initiative Lower Austria

Moduli

1. Ozaveščanje

2. Kritično razmišljanje

3. Reševanje konfliktov

4. Omogočanje dialoga

5. Etika

6. Spretnosti razmišljanja

7. Digitalne spretnosti



Cilji

- ✓ Pojasniti, kaj pomeni informacijska motnja.
- ✓ ozaveščanje o vzrokih in drugih vplivih v zvezi s prepričanjem o informacijskih motnjah
- ✓ pojasniti, kako ti vplivi delujejo in vplivajo na človekovo zaznavanje.
- ✓ Pridobiti spretnosti za prepoznavanje in obvladovanje prepričanja v informacijsko motnjo.



TYPES OF INFORMATION DISORDER

Kaj je informacijska motnja?

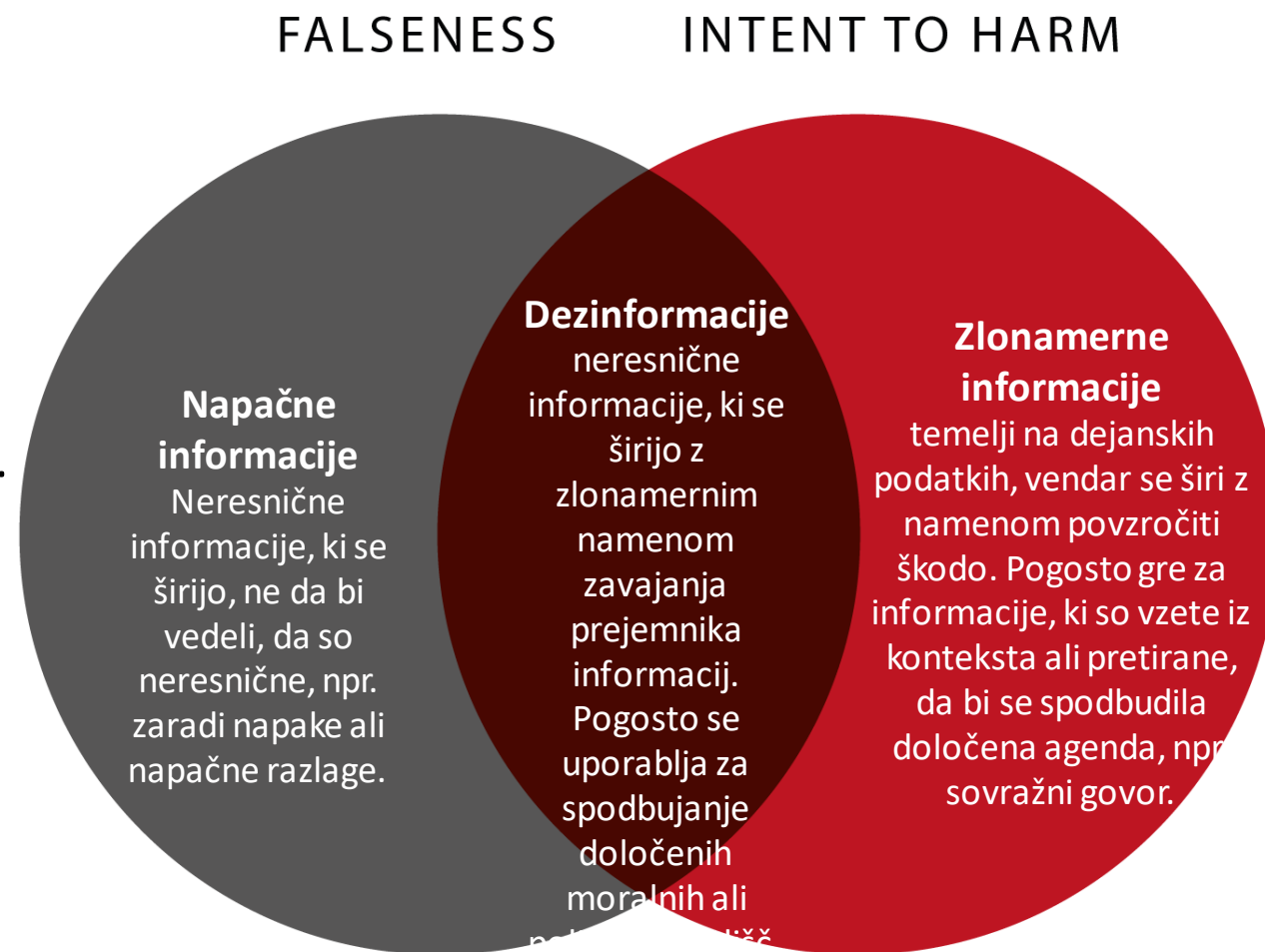
Informacijska motnja je skupni izraz za tri vrste zavajajočih in/ali škodljivih informacij.

Te vrste se delijo v dve kategoriji:

- Ne glede na to, ali so informacije **napačne ali ne**.
- Ali se informacije širijo z **zlonamernim namenom, da bi** škodile drugim.

Tri vrste:

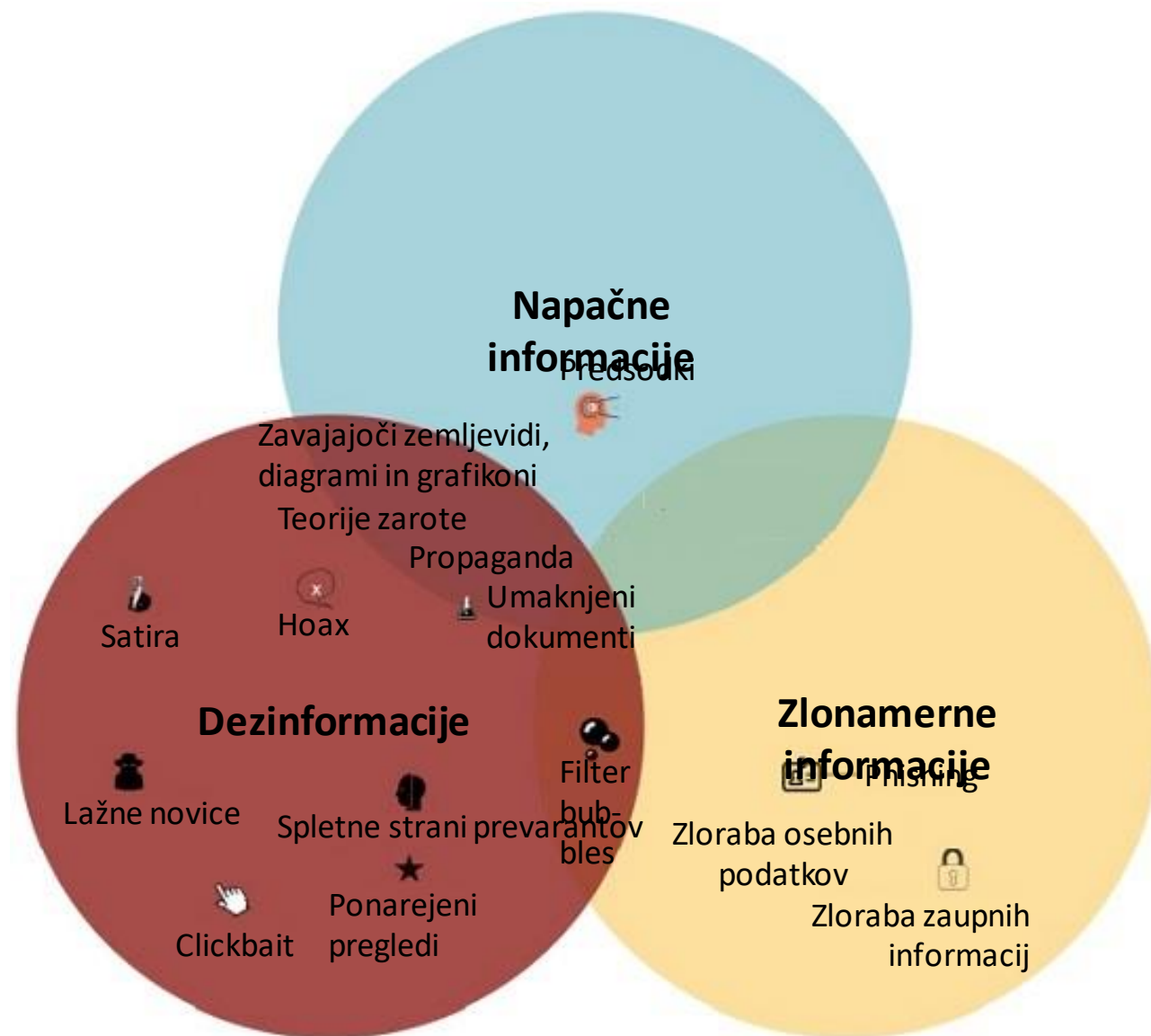
1. **Napačne informacije:** napačne, brez namena škodovati
2. **Dezinformacije:** lažne, z namenom škodovati
3. Zlonamerne **informacije:** resnične, namen škodovati



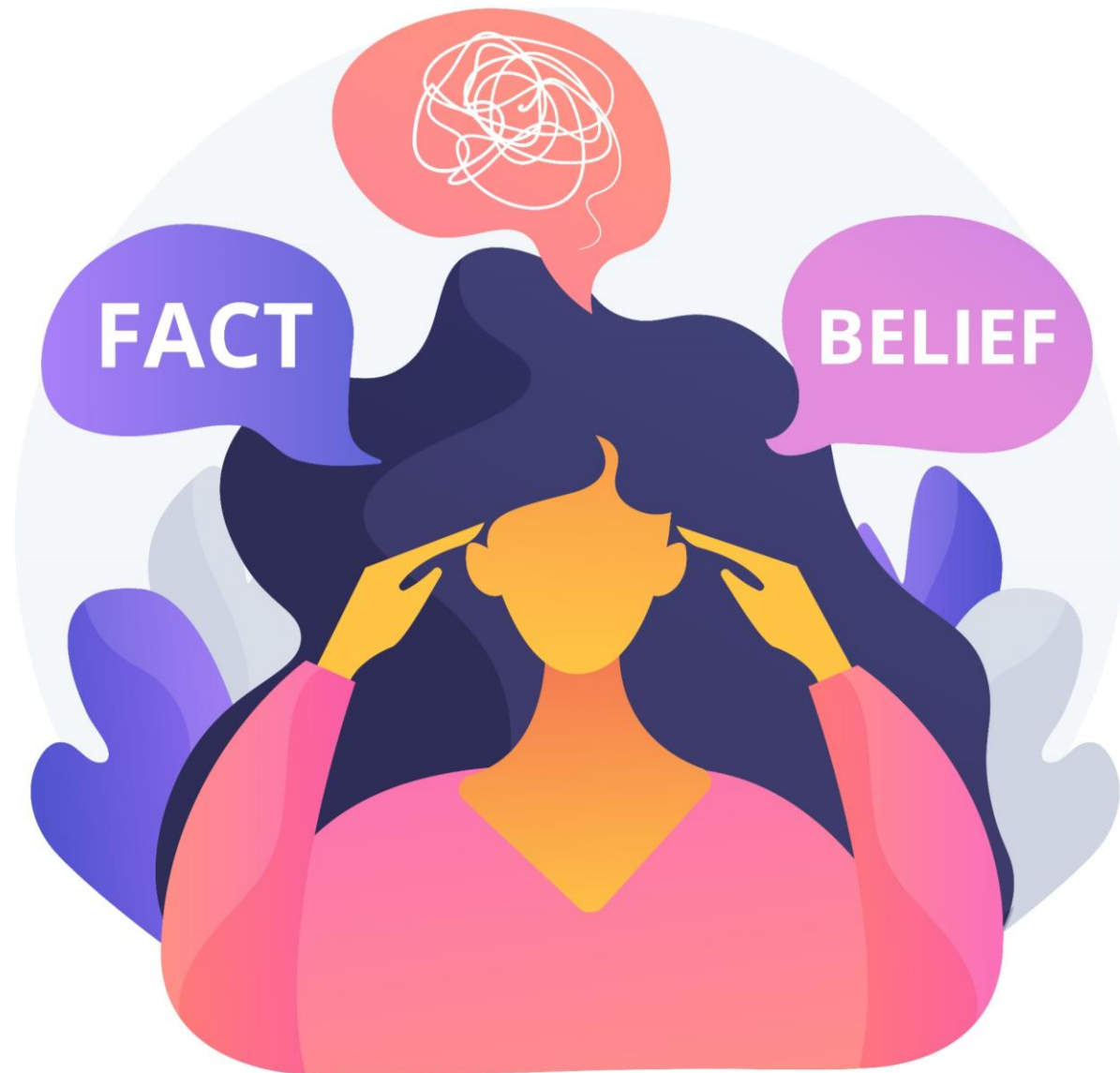
Primeri informacijske motnje

Vse tri oblike informacijske motnje so v družbi razširjene.

- **Napačne informacije** večinoma temeljijo na nevednosti in osebnih predsodkih. Te lahko povzročijo napačne interpretacije, ki ob deljenju ustvarjajo napačne informacije.
- **Dezinformacije** so lahko zelo velik problem, na primer deljenje "lažnih novic" v medijih. Dezinformacije pa se lahko pojavijo tudi v manjših primerih, na primer v podjetjih, ki za svoje izdelke/storitve puščajo lažne ocene, ali v člankih z ekstravagantnimi ŠOKANTNIMI naslovi, da bi ljudi zavedli in kliknili nanje.
- Zlonamerne **informacije** so lahko na primer zbiranje osebnih podatkov z ribarjenjem, pa tudi uporaba teh osebnih podatkov, npr. za doxxing, krajo identitete ali očrnitev ugleda nekoga.



**Vera v
informacijsko
motnjo:
a Problematično
vedenje**



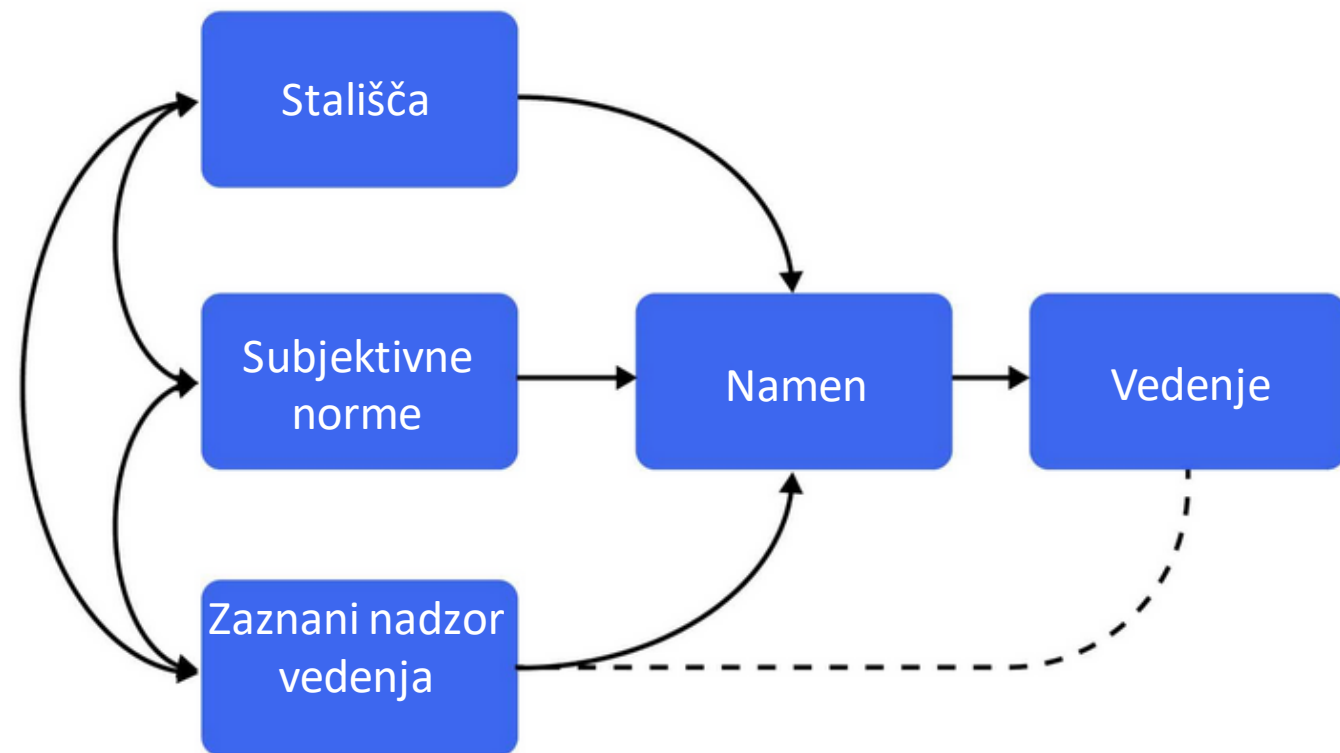
Teorija načrtovanega vedenja

Teorija načrtovanega vedenja je teorija, ki pojasnjuje, kako se ljudje vedejo tako, kot se vedejo.

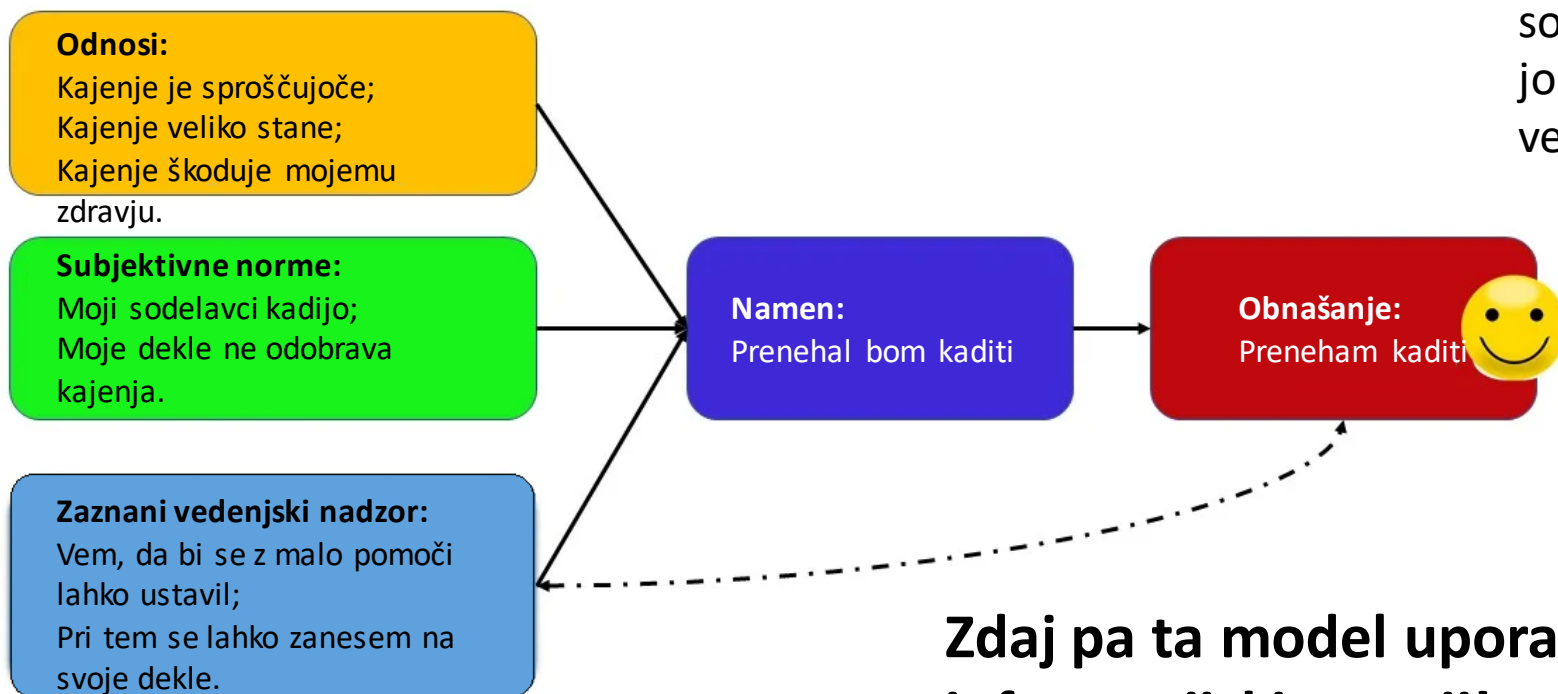
V modelu je razvidno, da je za izvedbo vedenja potreben namen.

Namero ustvarja kombinacija treh dejavnikov:

- Stališča / osebna prepričanja
- Subjektivne norme
- Zaznani vedenjski nadzor



Primer te teorije



To je primer uporabe te teorije.

Njihova osebna stališča, vpliv socialnega okolja in stopnja nadzora, ki jo zaznavajo, jih vodijo k določenemu vedenju: prenehanju kajenja.

Zdaj pa ta model uporabimo za prepričanje o informacijski motnji!

Odnos / osebna prepričanja (1/2)

kliknite



Prepričanje

je stanje ali navada uma, v katerem se zaupa v neko osebo ali stvar.

- Prepričanje je misel, ki jo ima oseba za resnično. Prepričanje lahko izvira iz različnih virov, kot so:
 - lastna opažanja ali poskusi;
 - sprejemanje kulturnih in družbenih standardov (npr. religije);
 - kar jim povedo drugi (npr. izobraževanje ali mentorstvo).
- Morebitno prepričanje ostane z osebo, dokler ga ne sprejme kot resničnega in ga vključi v svoj individualni sistem prepričanj.
- Vsaka oseba na svoj način ocenjuje in išče trdne razloge ali dokaze za ta morebitna prepričanja.
- Ko oseba neko prepričanje prizna kot resnico, ki jo je pripravljena zagovarjati, lahko rečemo, da je del njenega sistema prepričanj.

Odnos / osebna prepričanja (2/2)

Zaključek: človekov odnos do nečesa se oblikuje na podlagi izkušenj in (življenjskih) lekcij, s katerimi se je srečal v svojem življenju.

V primeru verjetja v (napačne) informacije so ljudje bolj nagnjeni k temu, da verjamejo informacijam, če se ujemajo z njihovimi osebnimi stališči, ki so jih pridobili v življenju (**potrditvena pristranskost**). Vendar te osebne izkušnje ne odražajo vedno natančno sveta.

Primer

Nekdo je dal cepiti svojega otroka, pri katerem so pozneje diagnosticirali motnjo avtističnega spektra.

Ta oseba je lahko bolj dovzetna za to, da verjame novicam ali objavam na družbenih omrežjih, da cepiva povzročajo avtizem, kot ljudje, ki nimajo te osebne izkušnje.

Primer

Oseba se je okužila s COVID-19 in ni zelo zbolela. Prav tako ni zbolel nihče v njenem družbenem krogu.

Ta oseba bi lahko bolj verjela novicam ali objavam na družbenih omrežjih, da je pandemija COVID-19 pretirana.

Subjektivne norme / družbeni vpliv (1/3)



Kot je razvidno iz prej predstavljene teorije, ima družbeno okolje pomembno vlogo pri vedenju posameznika.

Skratka, socialno okolje osebe sestavljajo njeni socialni odnosi, fizično okolje in kulturno okolje, v katerem deluje in sodeluje.

Država, v kateri nekdo odrašča, je na primer del njegovega socialnega okolja, prav tako kot socialne skupine, kot so družina, prijatelji, šola, vrstniška skupina in celo spletni prostori, ki jih obiskuje.

Subjektivne norme / družbeni vpliv (2/3)

Večina družbenih skupin ima svojo subjektivno predstavo o tem, kako se primerno obnašati. To so **norme**, ki so pomemben del identitete družbene skupine.

Biti del skupine pomeni upoštevati te subjektivne norme. Zaradi tega lahko ljudje spremenijo svoje vedenje (namerno ali nenamerno), da bi se prilagodili tem normam.

Primer: upoštevanje kodeksa oblačenja na delovnem mestu.



Če je del identitete skupine sledenje določenim **nezaupljivim medijem** ali verovanje v določene **nedokazane teorije (zarote)**, kar velja za številne **spletne skupnosti**, se bodo novi potencialni člani nagibali k **temu, da se prilagodijo**.

Subjektivne norme / družbeni vpliv (3/3)

Drugi načini, kako lahko okolje vpliva na vedenje, da nekdo verjame lažnim informacijam:

- Ljudje se v skupini manj trudijo ali manj kritično razmišljajo (**social loafing**).
- Člani skupine lahko s komuniciranjem in argumentiranjem **prepričujejo o** stališčih in prepričanjih posameznika.
- Ko člani skupine zahtevajo spremembo vedenja, je oseba bolj pripravljena **ravnati v skladu z njimi**.

Zaključek

Zaradi teh dejavnikov ima oseba več možnosti, da sprejme informacijo kot resnico, če v to verjame večina njene družbene skupine.

Zaznani vedenjski nadzor (1/3)

Zaznani vedenjski nadzor se nanaša na zaznavanje osebe, kako enostavno ali težko je izvajati vedenje, ki jo zanima.

Tesno je povezana s samoučinkovitostjo, ki je prepričanje posameznika, da je sposoben doseči cilj.



V primeru prepričanja o (lažnih) informacijah lahko na to zaznavanje nadzora vplivajo naslednji koncepti:

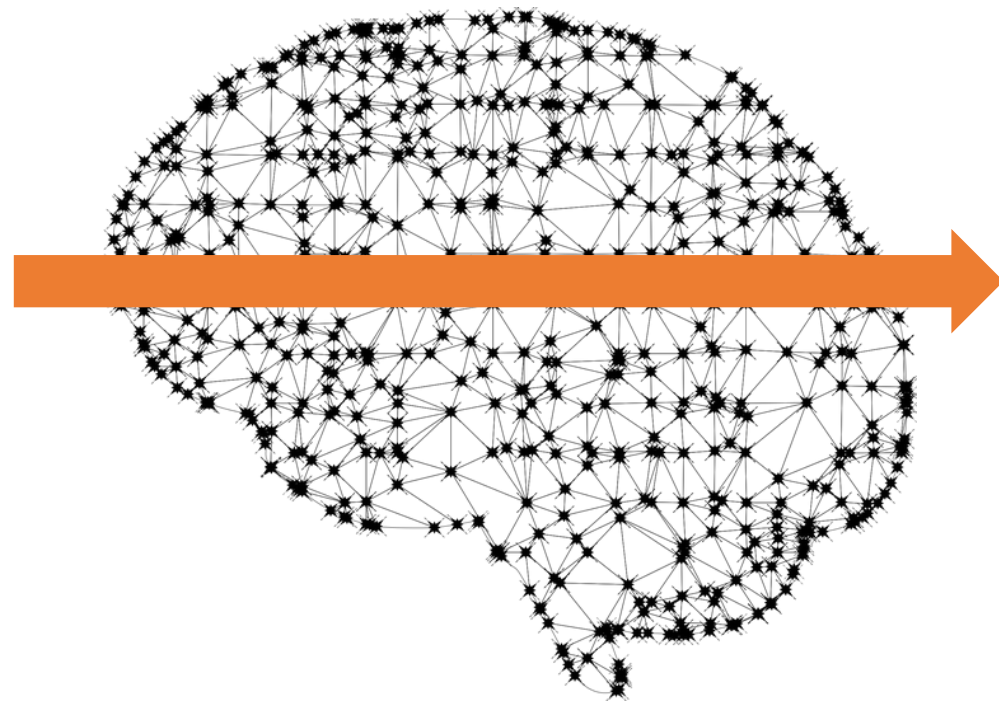
Zaznani vedenjski nadzor (2/3)

- **Pomanjkanje verodostojnih virov:** če nekdo pridobiva informacije samo iz nezanesljivih virov, je bolj verjetno, da bo naletel na napačne informacije. Brez nasprotnih informacij je večja verjetnost, da bodo lažne informacije sprejete kot resnica;
- **Omejeno znanje ali strokovnost:** brez osnovnih informacij je lažje sprejeti napačne informacije kot resnične;
- **pomanjkanje medijske pismenosti:** nezadostno razumevanje kritične presoje in vrednotenja informacij;
- **Čustveno sklepanje:** čustva vplivajo na sklepanje. Kadar je oseba močno čustveno navezana, je lahko bolj nagnjena k sprejemanju informacij, ki podpirajo to čustveno stanje, tudi če so napačne;



Zazan nadzor nad vedenjem (3/3)

- **Potrditvena pristranskost:** nagnjenost k hitrejšemu sprejemanju informacij, ki potrjujejo že obstoječa prepričanja, kot drugih informacij, tudi če so te napačne;
- **Kognitivne bližnjice:** ljudje ne razmišljajo kritično o vsem: včasih uporabljajo heuristike ali "bližnjice". To počne vsakdo, vendar lahko, kadar se uporablja v napačnem scenariju, povzroči sprejemanje napačnih informacij. To je še posebej razširjeno, kadar se tema ne zdi pomembna.



Spretnosti za prepoznavanje prepričanja o napačnih in dezinformacijskih informacijah



Spretnosti za prepoznavanje prepričanja o dezinformacijah (1/3)

Odvisno od konteksta:

Verovanje v (dezinformacije in) dezinformacije se lahko med posamezniki zelo razlikuje. Za to ni enega samega pravega ukrepa ali spretnosti, s katero bi se ji lahko zoperstavili. Vendar pa obstaja nekaj splošnih veščin, ki jih je treba imeti v mislih.

- Spremljajte priljubljene pripovedi v medijih, da boste vedeli, kaj se dogaja na področju dezinformacij.
- **Bodite pozorni na znake "rdeče zastave"**. To so znaki, ki kažejo na radikalizacijo, ki je pogosto posledica prepričanja v dezinformacije.
- Ko opazite nekaj zaskrbljujočih mnenj, izjav ali argumentov, **poskusite** o tem **začeti dialog**. Več o tem si lahko preberete v *modulu 4: Omogočanje dialoga*.

Signali z rdečo zastavo (2/3)

Izčrpnega seznama, ki bi zajemal vse možne znake, ki bi lahko kazali na radikalizacijo, ni, saj je ta tema preveč zapletena in odvisna od konteksta. Proces radikalizacije se nenehno spreminja in razvija, s tem pa tudi njeni kazalniki.

Vendar pa je v nadaljevanju navedenih nekaj primerov, ki prikazujejo, kako so lahko ti signali videti:



Primeri signalov rdeče zastave (3/3)

- uporaba problematičnih izjav ali jezika, za katerega je znano, da je povezan z dezinformacijskimi ali radikalnimi skupinami, na primer poudarjanje delitev na mi in oni, povezanih z etnično pripadnostjo ali vero.
- Vse večji občutek pripadnosti določeni (politični, verski, etnični) skupini ali nasprotno, občutek, da ne pripadajo nikamor.
- Prekinitev starih prijateljstev v korist novih prijateljev iz radikalne skupine.



- Spremembe razporeditve in/ali izoliranost.
- Opazne spremembe v (šolskem) uspehu ali izostajanju od pouka.
- vključevanje v različne pristočasne dejavnosti.
- Sodelovanje v predstavitev.
- Odklonilen odnos do družbe in oblasti.
- Radikalno spreminjanje oblačil ali videza.
- Nedavna izpostavljenost enemu ali več sprožilnim dejavnikom.

Reference in nadaljnje branje

- Smernice projekta COSTAID na spletni strani costaid.eu, na katerih temeljijo ti diapozitivi.
- Ajzen, I. (1991). Teorija načrtovanega vedenja. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-t](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-t)
- Strokovnjaki RAN. (2023). *Kako se odzvati na dezinformacije v javnem komuniciranju z vidika praktikov iz prve linije*. Mreža za ozaveščanje o radikalizaciji (Radicalisation Awareness Network). https://home-affairs.ec.europa.eu/system/files/2023-07/ran_cn_paper_how_to_respond_to_disinformation_in_public_communications_27-29032023_en.pdf
- Santos-d'Amorim, K., & Miranda, M. (2021). Informação incorreta, desinformação e má informação: Esclarecendo definições e exemplos em tempos de desinformação. *Encontros Bibli*, 26, 01-23. <https://doi.org/10.5007/1518-2924.2021.e76900>



Čestitamo!
Zaključili ste ta del



**Sofinancira
Evropska unija**

Financira Evropska unija. Izražena stališča in mnenja so izključno stališča in mnenja avtorjev in ne odražajo nujno stališč in mnenj Evropske unije ali Izvajalske agencije za izobraževanje in kulturo (EACEA). Niti Evropska unija niti EACEA ne moreta biti odgovorna zanje.

