

## **A. Instructions for the participants**

### **1. English Version:**

#### **Main instruction**

The main aim of the study is to create a list of convincing arguments in favour of social isolation during the COVID-19 pandemic, which could be later used to encourage people to keep social encounters to a minimum

The following behaviours are considered social isolation:

- avoiding social and family gatherings
- avoiding crowds, crowded places, and public transportation
- not going to public places with a large number of people (e.g. restaurants, clubs, shopping malls, cinemas, church ceremonies, swimming pools, gyms)
- Limiting outings to only those that are necessary (e.g. work, grocery store, doctor) or do not involve contact with people other than the household members (e.g. forests, parks).

#### **Self-persuasion condition specific instruction**

Now, we kindly ask you to come up with at least three strong arguments for social isolation during the COVID-19 pandemic and to write them down. Your arguments will be evaluated by experts in order to select the most convincing arguments.

Please provide at least three well-founded arguments for the benefits of social isolation during the COVID-19 pandemic.

#### **Direct-persuasion condition specific instruction**

After viewing each of the images below, please express your opinion on their content and form in a short and concise manner. The opinions expressed by you will be evaluated by experts. This will allow us to determine the degree of effectiveness of the presented infographics.

### **2. Polish Version:**

#### **Główna instrukcja**

Głównym celem badania jest opracowanie listy przekonujących argumentów na rzecz społecznego izolowania się w trakcie pandemii COVID-19, które mogą być w przyszłości zastosowane do zachęcania ludzi do ograniczenia liczby spotkań towarzyskich do minimum.

Za izolację społeczną uznaje się:

- unikanie spotkań towarzyskich i rodzinnych
- unikanie tłumów, zatłoczonych miejsc, środków komunikacji publicznej
- zaniechanie wychodzenia do miejsc publicznych, w których możliwy jest kontakt z dużą liczbą osób (np. restauracje, kluby, centra handlowe, kina, uroczystości kościelne, baseny, siłownie)
- ograniczenie wyjścia z domu do tych miejsc, które są konieczne (np. praca, sklep spożywczy, lekarz) lub nie wiążą się z koniecznością kontaktu z innymi ludźmi niż domownicy (np. wyjścia do lasu, parku)

#### **Instrukcja w warunku auto-perswazji**

Bardzo prosimy o samodzielne wymyślenie i napisanie co najmniej trzech mocnych argumentów na rzecz społecznego izolowania się w trakcie pandemii COVID-19. Stworzone przez Państwa argumenty zostaną ocenione przez przeszkolone osoby w celu wyselekcjonowania najbardziej przekonujących argumentów.

Prosimy podać co najmniej trzy uzasadnione argumenty na rzecz korzyści płynących z izolowania się od innych osób w trakcie pandemii COVID-19.

### Instrukcja w warunku perswazji bezpośredniej

Po obejrzeniu każdej z zamieszczonych poniżej grafik prosimy o krótkie i zwięzłe wyrażenie swojej opinii na temat ich treści i formy. Wyrażone przez Państwa opinie zostaną ocenione przez przeszkolone osoby. Pozwoli to na ustalenie stopnia skuteczności zaprezentowanych grafik.

### B. Infographics used in the direct persuasion condition



**Figure 1.** *eng.* LEAVING THE HOUSE ALWAYS ENTAILS A RISK OF GETTING INFECTED WITH CORONAVIRUS #STAYATHOME



**Figure 2.** *eng.* ARE YOU NOW DURING ISOLATION? DON'T BLAME YOURSELF! Be proud - thanks to social isolation, you're behaving responsibly and you're protecting yourself and others!



**Figure 3.** *eng.* PROTECT THE ELDERLY. The coronavirus is the most dangerous for them.  
#StayAtHome #SupportTheElderly