

Alina KOWALSKA
Włodzimierz STELMACH
Adam RZEŹNICKI

Opinie uczestników konkursów „Rzuć palenie i wygraj” na temat nagród motywujących do utrzymania abstynencji tytoniowej

Opinions of the participants of 'Quit and Win' competition concerning prizes motivating to refrain from smoking

Katedra Medycyny Społecznej
i Zapobiegawczej Uniwersytet Medyczny, Łódź
Kierownik: Prof. dr hab. med. *Wojciech Drygas*

Dodatkowe słowa kluczowe:
kampania antytytoniowa
konkurs "Rzuć palenie i wygraj"
nagrody
abstynencja tytoniowa

Additional key words:
antitobacco campaign
Quit and Win' competition
Prizes
tobacco abstinence

*Praca finansowana przez
Uniwersytet Medyczny w Łodzi z pracy własnej
nr 502-16-855*

Duże kampanie antytytoniowe na świecie i również w Polsce, kończą się konkursem z nagrodami o bardzo zróżnicowanej wartości. Psychologowie twierdzą, że nagroda w sposób znaczący mobilizuje człowieka do określonych zachowań. W czasie działań edukacyjnych prowadzonych w okresie kampanii wskazane jest stosowanie technik oddziaływania psychologicznego wyzwalających motywy najbardziej korzystne dla zdrowia. Celem pracy było poznanie częstości kierowania się głównie możliwością wygrania nagrody przy podejmowaniu decyzji o zaprzestaniu palenia papierosów i przystąpieniu do konkursu, oraz poznanie opinii laureatów nagród na temat skuteczności konkursów "Rzuć palenie i wygraj". Materiał empiryczny pochodzi z dwóch źródeł. Pierwszym są wybrane fragmenty badania ankietowego przeprowadzonego w Katedrze Medycyny Społecznej i Zapobiegawczej wśród 1700 uczestników konkursu "Rzuć palenie i wygraj", kończącego II Międzynarodową Kampanię Antytytoniową "Quit and Win" w Polsce. Prawidłowo wypełnioną ankietę nadesłało 1285 osób, to jest 75,6%. Drugim źródłem jest fragment badania ankietowego przeprowadzonego w 2003 roku wśród 54 laureatów konkursu "Rzuć palenie i wygraj" w Polsce. Wypełnioną ankietę nadesłało większość laureatów, to jest 34 osoby ($f=0,63$). Możliwość wygrania nagrody jako najważniejszą przyczynę podjęcia próby zaprzestania palenia i przystąpienia do konkursu wskazało 56 respondentów (4,4%), natomiast pozostałe osoby za najważniejsze uznały inne motywy. W grupie 34 respondentów będących laureatami konkursów, większość, to jest 22 osoby ($f=0,65$) uznały konkursy z nagrodami za metodę redukcji palenia o dużej skuteczności. Połowa ankietowanych (17 osób) uważała, że lepiej motywuje do udziału w konkursie możliwość wygrania kilku nagród o dużej wartości niż możliwość wygrania jednej z wielu

Big antitobacco campaigns both in Poland and worldwide, are finished with a competition with prizes of different value. Psychologists say that a prize significantly motivates a person to certain kinds of behaviour. During educational activities carried out in the time of campaign, it is recommended to use techniques of psychological interaction that would release motives most beneficial to health. The aim of the work was to recognize frequency of being influenced mostly by the possibility of winning a prize before making a decision about quitting smoking and joining the competition, and learning the opinions of prize laureates concerning efficiency of 'Quit and Win' competitions. Empirical material comes from two sources. The first one is the selected fragments of a survey study carried out at Social and Preventive Medicine Department among 1700 participants of 'Quit and Win' competition that finished the 2nd International Antitobacco Campaign in Poland. The correctly filled survey was sent by 1285 people, that is 75.6%. The second source is a fragment of a survey study carried out in 2003 among 54 laureates of 'Quit and Win' competition in Poland. The completed survey was sent by majority of the laureates, that is 34 people ($f=0.63$). Possibility of winning a prize as the most important reason for taking up the attempt to stop smoking and joining the competition was pointed to by 56 respondents (4.4%), whereas the remaining people chose other reasons as the most important ones. In the group of 34 respondents who were the laureates of competitions, majority, that is 22 people ($f=0.65$) claimed the competition with prizes as a very effective method of reducing smoking. Half of the surveyed (17 people) claimed the possibility of winning a few prizes of high value would be more motivating than winning one of many prizes of smaller value. As the least attractive, prize gifts were pointed to. A prize in

Adres do korespondencji:
Katedra Medycyny Społecznej
i Zapobiegawczej
Uniwersytet Medyczny
90-752 Łódź, ul. Żeligowskiego 7/9
Tel. (+42) 639 32 65
Fax. (+42) 639 32 69
e-mail: alina.kowalska@vp.pl

nagród o mniejszej wartości. Za najmniej atrakcyjne uważano nagrody rzeczowe. Nagroda w postaci wycieczki lub wczasów cieszyła się podobnie dużą popularnością jak nagroda pieniężna. Szansa na wygraną nagrody została uznana za najważniejszy motyw podjęcia próby utrzymania abstynencji tytoniowej przez niewielką część uczestników konkursu "Rzuć palenie u wygraj". W opiniach większości respondentów będących w drodze losowania laureatami nagród, konkursy z nagrodami organizowane na zakończenie kampanii są skuteczną metodą profilaktyki antytytoniowej.

Wstęp

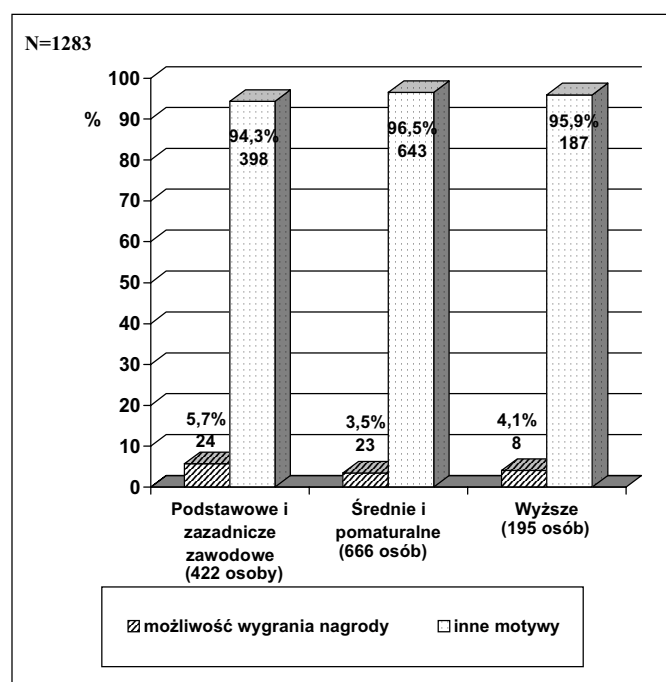
O szkodliwym wpływie dymu tytoniowego na organizm człowieka, społeczeństwo polskie wie coraz więcej [2,3,4,7]. Pierwsze prace naukowe pokazujące wpływ szkodliwych związków na organizm były dostępne wyłącznie w środowiskach naukowych. Obecnie, dzięki dużej roli mediów, o wynikach prowadzonych badań są informowane różne środowiska społeczne [1,14,16,17]. Wyniki badań wielu autorów dowodzą, że do utrzymania abstynencji tytoniowej konieczna jest przede wszystkim silna motywacja [11]. Ogólnie można powiedzieć, że motywacja to jakiś zamiar, chęć, pragnienie, zainteresowanie czymś, dążenie do czegoś. Motyw to czynnik wewnętrzny natury psychicznej i fizjologicznej, może być świadomy lub nieświadomy, skłania do działania i ukierunkowuje je na osiągnięcie celu. Będzie natomiast to rodzaj podniecia, zachęty dla człowieka [12]. Motywacja to jeden z czynników, od których zależy efekt działania [9]. To hipotetyczny proces wewnętrzny, warunkujący dążenie ku określonym celom. Cele takie można ogólnie podzielić na dwie klasy: cele dodatnie, to jest takie, do osiągnięcia, których zmierzamy

oraz ujemne, to jest takie, których staramy się uniknąć. Można, więc mówić o motywacji dodatniej, warunkującej „dążenie do” i motywacji ujemnej – warunkującej unikanie. Typowym przejawem motywacji dodatniej jest pragnienie, a motywacji ujemnej – obawa lub niechęć [9]. Ważnym czynnikiem warunkującym intensywność motywacji jest ogólna dojrzałość osobowości. Intensywność motywacji wiąże się również z obiektywną trudnością zadania, ze znaczeniem wyniku dla jednostki, a także z pewnymi cechami temperamentu [13]. Aby powstał motyw muszą być spełnione pewne warunki:

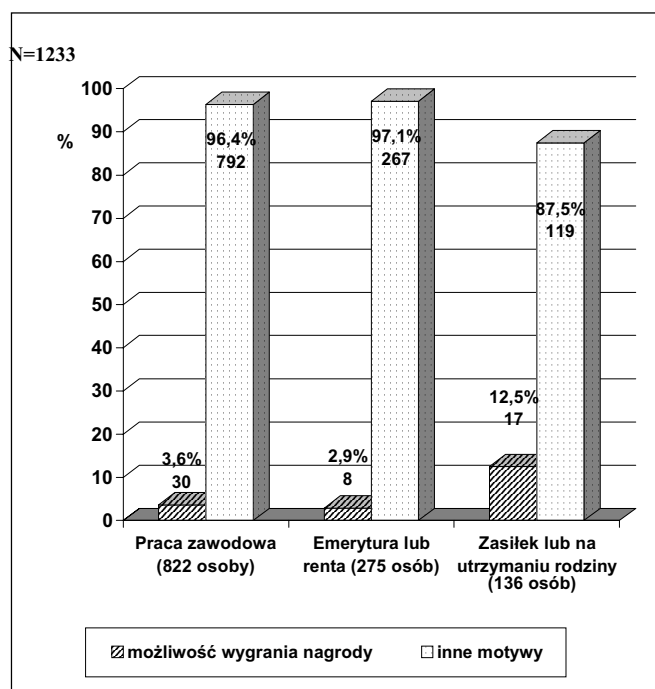
1. Człowiek musi czegoś potrzebować
2. Musi pojawić się czynnik, który jest zdolny tę potrzebę zaspokoić lub też przeszkadzać w jej zaspokojeniu, względnie pogarszać jeszcze stan niezaspokojenia, czyli musi istnieć pobudka dodatnia („nagrada”) lub ujemna („kara”).
3. Człowiek musi mieć przeświadczenie, że w danych warunkach potrafi osiągnąć zaspokojenie potrzeby lub zapobiec, bądź usunąć to, co przeszkadza zaspokojeniu lub to co grozi większym jeszcze niezaspokojeniem.

the form of a trip or holiday was considered very popular, as much as money prize. A chance to win a prize was considered the most important motive in undertaking the attempt to refrain from smoking by a small number of participants of 'Quit and Win' competition. In the opinion of majority of the respondents who were laureates of competitions as chosen at random, competitions with prizes organized at the end of campaigns are an effective method of antinicotine prevention.

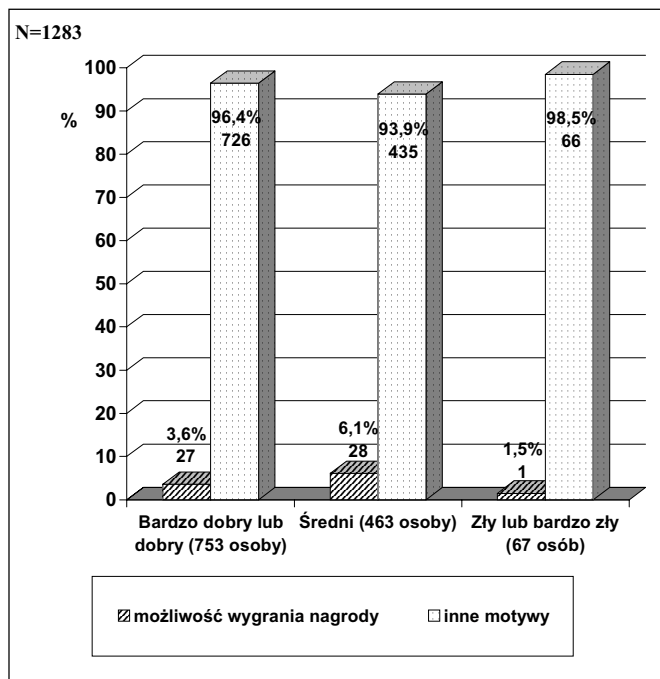
Oddziaływanie na motywację jest to kształtowanie stałych warunków motywacji, czyli wychowywanie. Polega ono na formowaniu potrzeb, kształtowaniu doświadczeń warunkujących ustalenie indywidualnego systemu preferencji i wartości (celów), a także tworzeniu obrazu świata i obrazu siebie samego, na podstawie, czego formuje się ocena możliwości osiągnięcia celów. Oddziaływanie na motywację można rozumieć też jako wpływanie na aktualne zachowanie przez odpowiednie pobudzenie motywów. Polega na stosowaniu kar i nagród, przekazywaniu informacji i manipulowaniu warunkami w taki sposób aby wpływać na stan zaspokojenia potrzeb, podsuwać cele działania, wpływać na ocenę możliwości. Psychologowie twierdzą, że nagroda w sposób znaczący mobilizuje człowieka do określonych zachowań. Dlatego duże kampanie antytytoniowe na świecie i również w Polsce, kończą się konkursem z nagrodami o bardzo zróżnicowanej wartości [5,6,15,18]. W czasie działań edukacyjnych prowadzonych w okresie kampanii wskazane jest stosowanie technik oddziaływania psychologicznego wyzwalających motywę najbardziej korzystne dla zdrowia [8,10].



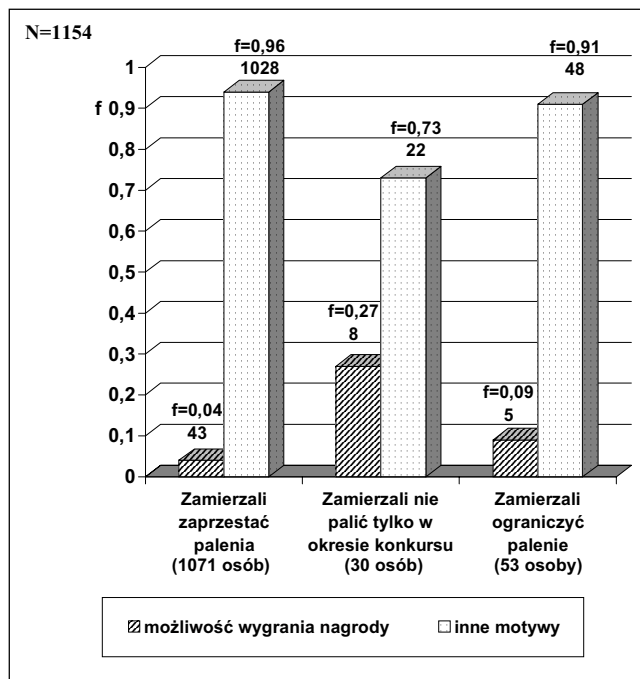
Rycina 1
Możliwość wygrania nagrody w porównaniu z innymi motywami podjęcia próby zaprzestania palenia tytoniu według wykształcenia respondentów.
Possibility of winning a prize as opposed to other motives of attempting quitting smoking, according to the education of the respondents



Rycina 2
Możliwość wygrania nagrody w porównaniu z innymi motywami podjęcia próby zaprzestania palenia tytoniu według źródła utrzymania respondentów.
Possibility of winning a prize as opposed to other motives of attempting quitting smoking, according to the source of income of the respondents.



Rycina 3
Możliwość wygrania nagrody w porównaniu z innymi motywami podjęcia próby zaprzestania palenia tytoniu według oceny swojego zdrowia przez respondentów.
Possibility of winning a prize as opposed to other motives of attempting quitting smoking, according to the health evaluation done by the respondents.



Rycina 4
Możliwość wygrania nagrody w porównaniu z innymi motywami podjęcia próby zaprzestania palenia tytoniu według zamierzeń dotyczących palenia tytoniu w chwili zgłoszenia swojego udziału w konkursie.
Possibility of winning a prize as opposed to other motives of attempting quitting smoking, according to the intentions concerning smoking at the moment of enlisting as participants of the competition.

Celem pracy było poznanie częstości kierowania się głównie możliwością wygrania nagrody przy podejmowaniu decyzji o zaprzestaniu palenia papierosów i przystąpieniu do konkursu, oraz poznanie opinii laureatów nagród na temat skuteczności konkursów „Rzuć palenie i wygraj”.

Materiał i metody

Materiał empiryczny będący przedmiotem analizy w niniejszej pracy pochodzi z dwóch źródeł. Pierwszym z nich są wybrane fragmenty bazy danych, istniejącej w Katedrze Medycyny Społecznej i Zapobiegawczej Uniwersytetu Medycznego w Łodzi, powstałej w oparciu o kwestionariusze ankiety przeprowadzonej wśród wszystkich, to jest wśród 1700 uczestników konkursu „Rzuć palenie i wygraj” kończącego w Polsce II Międzynarodową Kampanię Antytytoniową. Prawidłowo wypełniono ankietę nadesłało 1285 osób, co stanowi 75,6%. Następnym źródłem materiału empirycznego było badanie przeprowadzone w lipcu 2003 roku wśród laureatów pięciu kolejnych konkursów „Rzuć palenie i wygraj” w Polsce. Laureatami nagród w drodze losowania zostały 54 osoby. W badaniu wzięło udział większość laureatów, to jest 34 osoby (f=0,63). Opracowując zebrany materiał empiryczny obliczono wskaźniki struktury. W przypadku dużych liczebności wyrażano je w procentach (%) a w przypadku małych zbiorowości posłużono się frakcjami (f). W celu sprawdzenia czy zależności pomiędzy analizowanymi cechami są istotne statystycznie zastosowano test niezależności χ^2 . Siłę zależności oceniano przy pomocy współczynnika C-Pearsona. W celu unormowania tej miary w taki sposób, aby współczynniki C pochodzące z tablic o różnej wielkości mogły być ze sobą porównywalne, obliczono tak zwany skorygowany współczynnik C-Pearsona. W ocenie istotności związków przyjęto błąd statystyczny mniejszy od 0,05.

Wyniki

Wśród uczestników konkursu „Rzuć palenie i wygraj” kończącego II Międzynarodową Kampanię Antytytoniową „Quit and

Win” w Polsce ankietę wypełniło 713 mężczyzn (54,5%) oraz 572 kobiety (45,5%). Prowadząc badanie ankietowe zapytano między innymi, co przede wszystkim skłoniło uczestników konkursu do podjęcia próby zaprzestania palenia tytoniu i przystąpienia do konkursu? Z ośmiu zaproponowanych możliwości respondent mógł wybrać tylko jedną, tę w jego sytuacji najważniejszą. Propozycje odpowiedzi: 1. leczenie choroby; 2. zapobieganie poważnej chorobie; 3. obecność w domu kobiety ciężarnej lub małego dziecka; 4. powody finansowe; 5. przykład dla dzieci; 6. nieatrakcyjność spowodowana nikotyną (np. plamy nikotynowe); 7. rada i presja innych osób; 8. możliwość wygrania nagrody. Jeśli wśród wyżej wymienionych przyczyn respondent nie znalazł tej, która w jego sytuacji była najważniejsza, miał możliwość wymienienia dodatkowej przyczyny.

Możliwość wygrania nagrody, jako najważniejszą przyczynę podjęcia próby zaprzestania palenia i przystąpienia do konkursu, wskazało 56 respondentów (4,4%), natomiast pozostałe osoby za najważniejsze uznały inne motywy. W grupie 713 mężczyzn możliwość wygrania nagrody za najważniejszy motyw zaprzestania palenia i przystąpienia do konkursu, uznało 4,6% badanych (33 osoby), a w grupie kobiet 4,0% (23 osoby). Analiza statystyczna nie wykazała istnienia zależności między opisywaną cechą a płcią ($\chi^2=0,281$; $p>0,05$). Pozostali respondenci kierowali się głównie innymi motywami niż możliwość wygrania nagrody.

Najważniejsze motywy, którymi kierowali się respondenci podejmując próbę zaprzestania palenia i przystąpienia do konkursu

analizowano biorąc również pod uwagę wiek badanych. Okazało się, że możliwość wygrania nagrody była najważniejszym motywem do zachowania abstynencji tytoniowej dla respondentów najmłodszych, to jest w wieku 18-29 lat. Ten motyw wskazało 20 osób, to jest 10% znajdujących się w tej grupie wiekowej.

Analiza wykazała istnienie istotnej statystycznie zależności między najważniejszymi motywami, którymi kierowali się badani a wiekiem ($\chi^2=17,925$; $p<0,001$; Cskor.=0,167).

Analiza materiału empirycznego wykazała, że możliwość wygrania nagrody jako główny motyw była wskazywana podobnie często przez osoby będące w stanie wolnym, to jest przez panny, kawalerów, wdowy, wdowców oraz przez osoby rozwiedzione jak przez badanych żyjących w związkach małżeńskich lub w konkubinacie: $\chi^2=0,230$; $p>0,05$.

Analizowano również zależność pomiędzy wykształceniem respondentów a najważniejszymi motywami podjęcia próby zaprzestania palenia. Wśród respondentów z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym możliwość wygrania nagrody za główny motyw zaprzestania palenia i przystąpienia do konkursu uznało 5,7% badanych (24 osoby). W grupie osób z wykształceniem średnim i pomaturalnym oraz z wykształceniem wyższym udział osób, które wskazały wymieniony motyw był mniejszy, ale zaobserwowane różnice nie są istotne statystycznie: $\chi^2=3,161$; $p>0,05$ (rycyna 1).

Kolejną analizowaną zmienną było źródło utrzymania respondentów i jego wpływ na częstość wskazywania przez badanych poszczególnych motywów zaprzestania pa-

lenia i przystąpienia do konkursu – jako najważniejszych. Możliwość wygrania nagrody jako główny motyw zaprzestania inhalowania dymu tytoniowego najczęściej wskazywali respondenci, dla których źródłem utrzymania był zasiłek dla bezrobotnych, którzy byli na utrzymaniu rodziny lub pozyskiwali środki finansowe z innych źródeł niż praca zawodowa (np.: pieniądze wygrane na giełdzie lub spadek po zmarłym członku rodziny). Wyżej wymienione źródła utrzymania wskazało 119 badanych. Wśród tej grupy respondentów możliwość wygrania nagrody jako główny motyw przystąpienia do konkursu była wymieniana istotnie częściej (17 osób, to jest 12,5%) niż w grupie utrzymujących się z pracy zawodowej lub emerytury. Wartość testu $\chi^2=39,406$; $p<0,001$; $C_{skor.}=0,249$ (rycina 2).

Postanowiono zbadać również zależność między oceną własnego stanu zdrowia przez respondentów a najważniejszym motywem zaprzestania palenia. Okazało się, że największa różnica wystąpiła między grupą 67 respondentów oceniających swój stan zdrowia jako zły lub bardzo zły a respondentami oceniającymi swój stan zdrowia jako średni. Różnica wynosiła 4,6 punktu procentowego, jednak wynik testu χ^2 nie pozwala uznać zaobserwowanych różnic za istotne statystycznie: $\chi^2=5,560$; $p>0,05$ (rycina 3).

W kolejnej fazie prowadzonej analizy materiału empirycznego postawiono pytanie: „Czy motywy rzucenia palenia i przystąpienia do konkursu miały wpływ na dalsze zamierzenia badanych dotyczące utrzymania abstynencji tytoniowej, to jest po zakończeniu konkursu?”. Wyniki badania pokazały, że w grupie respondentów, którzy przystępując do konkursu zamierzali nie palić tylko w okresie jego trwania, udział osób kierujących się głównie możliwością wygrania nagrody był największy, natomiast wśród 1028 osób, które pragnęły zaprzestać palenia, badani oczekujący głównie na nagrodę stanowili 4,0% (43 osoby). Zaobserwowana zależność jest istotna statystycznie: $\chi^2=34,955$; $p<0,001$; $C_{skor.}=0,242$ (rycina 4).

Następnie dokonano oceny wyników badania przeprowadzonego wśród 54 laureatów nagród w konkursach „Rzuć palenie i wygraj”, które odbywały się w latach 1994-2002. Wśród laureatów nagród, którzy wypełnili ankietę było 11 kobiet i 23 mężczyzn. Przeciętny wiek badanych wynosił 50 lat. Najmłodszy respondent miał 23 lata a najstarszy 75 lat. Laureatów pięciu konkursów „Rzuć palenie i wygraj” zapytano, jak oceniają skuteczność tego typu konkursów z nagrodami w ograniczaniu częstości palenia tytoniu w Polsce? Zdecydowana większość, to jest 22 osoby ($f=0,65$) uznały konkursy z nagrodami za metodę redukcji częstości palenia o dużej skuteczności. Rozkład odpowiedzi analizowanej cechy według płci respondentów ilustruje rycina 5.

Laureatów nagród zapytano także, jaki rodzaj nagród ich zdaniem najbardziej zachęca do udziału w konkursie? Połowa laureatów nagród, to jest 17 osób ($f=0,50$) wybrała odpowiedź: „możliwość wygrania jednej z kilku nagród o dużej wartości (2-3 tysiące zł. każda)”, 12 osób ($f=0,35$) wybra-

ła odpowiedź: „możliwość wygrania jednej z kilkudziesięciu nagród o mniejszej wartości (300-400 zł. każda)”, a 5 osób ($f=0,15$) nie miało zdania na ten temat. Badani wypowiedzieli się również na temat rodzaju nagrody, którą chcieliby otrzymać. W grupie liczącej 34 respondentów, po 13 osób ($f=0,38$) wybrałyby nagrodę pieniężną oraz wycieczkę lub wczasy, natomiast 8 osób ($f=0,24$) byłoby najbardziej zadowolonych z nagrody o charakterze rzeczowym.

Omówienie wyników

Z przeprowadzonej analizy zebranego materiału empirycznego wynika, że tylko nieliczni uczestnicy konkursu „Rzuć palenie i wygraj” zaprzestali palenia kierując się chęcią wygrania nagrody. Taka motywacja przeżywała w grupie osób młodych, będących w stanie wolnym, posiadających wykształcenie podstawowe i będących na utrzymaniu innych osób, czyli wśród respondentów mających złą sytuację finansową. Respondenci oceniający swój stan zdrowia jako średni również częściej w porównaniu z osobami, które oceniły, że ich zdrowie jest bardzo dobre lub dobre lub złe i bardzo złe, przystępując do konkursu chciały przede wszystkim wygrać nagrodę. Okazało się, że badani, którzy kierowali się głównie chęcią wygrania nagrody już na wstępie założyli, że pozostaną w abstynencji tytoniowej tylko do chwili wyłonienia nagrodzonych. Z długofalowych badań wynika, że większość palaczy przed osiągnięciem długotrwałej abstynencji wiele razy powracało do inhalowania dymu tytoniowego. Dlatego zakładając nawet już na wstępie powrót do palenia, to cztero tygodniowy okres abstynencji był dla nich rodzajem treningu, który może zaowocować w przyszłości.

Do przystąpienia do konkursów przeznaczonych dla osób, które zaprzestały palenia, zdaniem badanych najsilniej motywują nieliczne nagrody, ale o dużej wartości, w postaci nagród pieniężnych lub wycieczek i wczasów.

Większość respondentów w grupie kobiet i w grupie mężczyzn będących w drodze losowania laureatami nagród w latach 1994-2002 oceniała konkursy z nagrodami organizowane na zakończenie kampanii jako skuteczną metodę redukcji częstości palenia w dużych populacjach.

Wnioski

1. W przypadku braku środków finansowych na nagrody w konkursach kończących kampanie antytytoniowe warto organizować tego typu akcje profilaktyczne również bez nagród o wartości materialnej, gdyż społeczeństwo polskie obecnie jest świadome tego, że najbardziej cenną nagrodą jest poprawa stanu zdrowia.

2. Rolę nagród w przebiegu akcji antytytoniowych należy jednak docenić, ponieważ przybliżają do osiągnięcia zamierzonego celu w przyszłości, również te osoby, które przystępując do konkursu utrzymują okresową abstynencję tytoniową kierując się chęcią wygrania nagrody.

3. Ujemną stroną konkursu z nagrodami jest to, że tylko w przypadku nielicznych zaprzestanie palenia jest nagradzane natychmiast i w sposób widoczny.

4. Choć tylko nieliczni respondenci przyznali się do tego, że szansa na wygranie nagrody była dla nich głównym motywem do przystąpienia do konkursu „Rzuć palenie i wygraj”, to można przypuszczać, że w rzeczywistości ten motyw występował częściej.

5. W działaniach edukacyjnych prowadzonych w okresie kampanii antytytoniowych z udziałem mediów jest wskazane stosowanie technik oddziaływania psychologicznego polegających na pobudzaniu najbardziej skutecznych dla człowieka motywów do utrzymania trwałej abstynencji tytoniowej.

6. Istnieje konieczność prowadzenia dalszych pogłębionych badań dotyczących roli nagród w odzwyczajaniu palaczy od tego zgubnego dla zdrowia i życia uzależnienia w celu ustalenia znaczenia nagrody w czasie stosowania działań profilaktycznych o największej skuteczności.

Piśmiennictwo

1. Broms U., Silventoinen K., Lahelma E. et al.: Smoking cessation by socioeconomic status and marital status: The contribution of smoking behaviour and family background, *Nicotine Tob. Res.* 2004, 6, 447.
2. Ciekiera C.: Tytoń. Wydawnictwo KUL. Lublin 2005.
3. Ezzati M., Lopez A.D.: Estimates of global mortality attributable to smoking in 2000, *Lancet* 2003, 362, 847.
4. Florek E., Piekoszewski W.: Toksykologiczne aspekty palenia tytoniu, *Pol. Med. Rodz.* 2004, 6, 789.
5. Jaworski J., Przewoźniak K.: Populacyjne kampanie zdrowotne "Rzuć palenie razem z nami" w 2000 roku, [w:] Program polityki zdrowotnej i społeczno-ekonomicznej prowadzącej do zmniejszenia konsumpcji tytoniu, Seminarium naukowe na temat realizacji Programu w 2000 roku. Centrum Onkologii - Instytut im. M. Skłodowskiej-Curie. Warszawa 2001.
6. Jaworski J.: Ogólnopolska akcja "Rzuć palenie razem z nami" - ocena skuteczności, [w:] Malinowski J., Błędowski J. (red.): Palenie tytoniu a zdrowie. Seria wyd. Monografie Instytut Medycyny Wsi. Lublin 1995.
7. Kishchuk N., Tremblay M., Lapierre J. et al.: Qualitative investigation of young smoker's and ex-smokers' views on smoking cessation methods, *Nicotine Tob. Res.* 2004, 6, 491.
8. Muszałik M., Marzec A., Kartuzi Z.: Edukacja zdrowotna metodą zapobiegania palenia papierosów i picia alkoholu wśród młodzieży szkolnej. *Pielęg. Pol.* 2005, 2, 229.
9. Reykowski J.: Z Zagadnień psychologii motywacji, Państwowe Zakłady Wydawnictw Szkolnych. Warszawa 1970.
10. Sheridan C.L., Radmacher S.A.: Psychologia zdrowia. Wyzwanie dla biomedycznego modelu zdrowia. Warszawa 2000.
11. Szewczuk W.: Psychologia. PZWS. Warszawa 1970.
12. Szymczak M.: Słownik języka polskiego. PWN. Warszawa 1979.
13. Tomaszewski T. (red.): Psychologia. PWN. Warszawa 1979.
14. Zatoński W.: Droga do zdrowia. Historia przeciwdziałania epidemii chorób tytoniowych w Polsce. Fundacja Promocja Zdrowia. Warszawa 2003.
15. Zatoński W.: Rzuć palenie razem z nami. Centrum Onkologii - Instytut w Warszawie. Warszawa 1999.
16. Zatoński W., Ciekiera Cz.: Palenie tytoniu: wolność czy zniewolenie? Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego. Centrum Onkologii - Instytut im. M. Skłodowskiej Curie. Warszawa 2001.
17. Zatoński W., Ciecierski R.: Jak wyzwolić się z nałogu palenia tytoniu, *Terapia i Lek.* 1999, 5-6, 53.
18. Zatoński W., Przewoźniak K., Jaworski J., Linke D.: Profilaktyka chorób odtytoniowych - ogólnopolskie kampanie zdrowotne [w:] Zatoński W., Przewoźniak K.: Palenie tytoniu w Polsce: Postawy, następstwa zdrowotne i profilaktyka. Centrum Onkologii im. M. Skłodowskiej-Curie. Warszawa 1996.