



Психология массовых коммуникаций

Елена Витальевна Строгеецкая

avs1973@list.ru

Ирина Борисовна Бетигер

ssps@etu.ru

Личные кабинеты

Раздел 1. Психологические последствия массовых коммуникаций

Психологические эффекты – последствия влияния МК на психику человека:

- реципиента (получателя):
 - поведенческие эффекты;
 - эмоциональные эффекты – воздействие на иррациональную сферу психики;
 - когнитивные (рациональные) эффекты – воздействие на рациональную сферу психики;
- коммуникатора (отправителя) – профессиональная деформация личности.

1.1. Поведенческие эффекты МК

Поведенческие эффекты МК -

– это изменение поведения реципиента массовой коммуникации.

Бихевиоризм -

- направление психологии, основным предметом которого является поведение человека.

● **Иван Павлов**

● **Джон Уотсон**

1.1. Поведенческие эффекты МК

Основные принципы:

- 1) поведение = реакции (R) в ответ на стимулы (S);
- 2) принцип «черного ящика»;



- 3) формирования реакций – научение (H);

- **Дж. Уотсон. Респондентное Н.**

врожденные R.
↓
наложение и повторение S
приобретенные R.

- **Б. Скиннер. Оперантное Н.**

$R \square P$ (подкрепление)

- **А. Бандура. Имитационное Н.**

Имитация поведения другого

1.1. Поведенческие эффекты МК

Разновидности поведенческих эффектов МК:

- Имитация поведения –
 - прямое копирование поведения;
- Генерализация поведения -
 - формирование реакций.

Кто подвержен поведенческим эффектам?

Обобщение Х. Пейка и Г. Комстока (1994):

- чем беднее поведенческий репертуар, тем выше вероятность копирования поведения персонажа СМК;
- чем выше для человека психологическое значение воспринятой информации, тем выше вероятность поведенческих эффектов.

1.1. Поведенческие эффекты МК

Кто копирует поведение другого?

- дети 5 – 8 лет;
- люди, склонные к поведению модели;
- люди, находящиеся в соответствующем психологическом (например, возбужденном) состоянии.

1.1. Поведенческие эффекты МК

Чье поведение копируют?

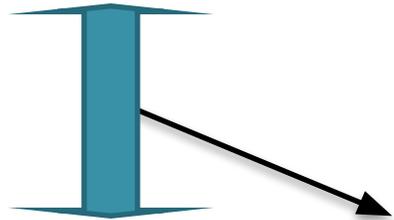
- поведение того, кто сам является положительным подкреплением;
- поведение того, кто получает положительные подкрепления;
- поведение того, кто положительно подкрепляет копирующих.

1.1. Поведенческие эффекты МК

Генерализация поведения – это перенос реакций, сформированных предыдущим жизненным опытом, на новые ситуации.

Генерализованное поведение = выученное поведение

S1(насилие) □ R1 (страх/отвращение, гнев)



S2(комфорт; безопасность) □ R2 (расслабление, интерес) □ +P
(удовлетворение интереса к финалу истории)