

TEORIE PERCEPČNÍHO SCHEMATU - DORIS GRABER

Jedním z poměrně nových přístupů k tématu jak lidé percipují a následně zpracovávají masově sdělované informace je teorie percepčního schématu.

Percepční schéma sestává z organizovaného vědění, jež se týká konkrétních situací a individuí. Toto vědění je abstrakcí jistých původních zkušeností. Tedy jde o jakýsi předem připravená matrice skelet, do kterého jsou vkládány a podle kterého jsou formovány nové informace.

Graberová (1988) říká, že lidé jsou **kognitivními skrbliky** /cognitive misers/. **Je tomu tak proto, že mají omezené schopnosti zpracovávat komplexní informace a rychle se uchylují k vytváření simplifikovaných mentálních modelů.**

Graberová se pokusila analyzovat způsoby zpracování hlavních zpráv v denících a v TV. Objevila různé strategie jak se lidé vyrovnávají s novými mediálními informacemi prostřednictvím mechanismu **přirovnání (matching)** nové zpravodajské informace k již známému schématu, jež bylo vytvořeno na základě předcházejících zpráv. **Rozlišuje přitom dva následující mechanismy.**

1/ **souběh (interference)** jistých událostí na **základě aktuální věcné podobnosti** (příměří v Libanonu nebude mít dlouhého trvání neb v Severním Irsku to taky dlouho nefungovalo)

2/ **vícenásobná integrace** několika schémat či jejich dimenzí /zpráva o vstupu do EU je vztahována k tématu **nezaměstnanosti** a současně k tradiční úzkosti z **Německa, resp. sudetských Němců**/.

Graberová zjistila, že **přímé spojování zpráv s danými schématy** je výrazně ovlivněno mechanismem, který označuje jako **cueing - narážkami (dát narážku, podnět k jednání)**. Tento mechanismus spouští média prostřednictvím **titulků, grafiky, hedlajnů či řazení zpráv**. /například situace, kdy po zprávě o našem připravovaném vstupu do EU následuje úvaha o tom, že Němci vykupují pozemky v Čechách, či příspěvek o tlaku EU na změnu včelařských rámečků či záchodových prkének.

Jinými slovy, Graberová vlastně tvrdí, že lidé mají tendenci ukládat v paměti závěry vyplývající z důkazů, ale ne důkazy samotné.

ŠÍŘENÍ ZPRÁV: J - KŘIVKA

V šedesátých letech se začínají sociologové zabývat též komparací efektivity šíření informací prostřednictvím **face to face komunikace, resp. komunikace mediální**. Bezprostředním impulsem k uvedeným analýzám byl atentát na Kenedyho v roce 1963. V roce 1964 se objevuje první studie od **Richarda Hilla a Charlese Bonjeana, kteří zjistili, že o atentátu na presidenta v Dallasu se více než polovina dospělé populace dozvěděla ústně od známých či přátel, čtvrtina z televize, šestina z rozhlasu. Greenberg v témže roce zjišťuje stejný poměr.** Současně vytváří typologii událostí, která vychází z toho do jaké míry jsou šířeny jednotlivé typy událostí šířeny prostřednictvím osobní komunikace.

V tomto procesu šíření informací můžeme rozlišit čtyři hlavní proměnné:

- 1/ rozsah znalostí, kterými populace disponuje
- 2/ význam dané události
- 3/ množství přenášených informací
- 4/ míra, v níž znalost o dané události pochází prvotně z médií, respektive z osobních kontaktů.

Tyto situační podmínky pak rozdělují události do následujících tří typů:

I. Typ - jde o události, které mají nízkou obecnou významnost, ale jsou velmi významné pro malou skupinu lidí. Takové události nejsou prominentním cílem médií, ale protože informace je důležitá pro **jistou cílovou skupinu** jsou informace selektivně zmiňovány hlavně malými médii a předávány těm, kteří se k nim nedostali v prvním kole prostřednictvím osobního sdělení. Jako příklad můžeme uvést **vyhlášení vítěze v soutěži mladých houslistů pořádané při hudebním festivalu Pražské jaro.**

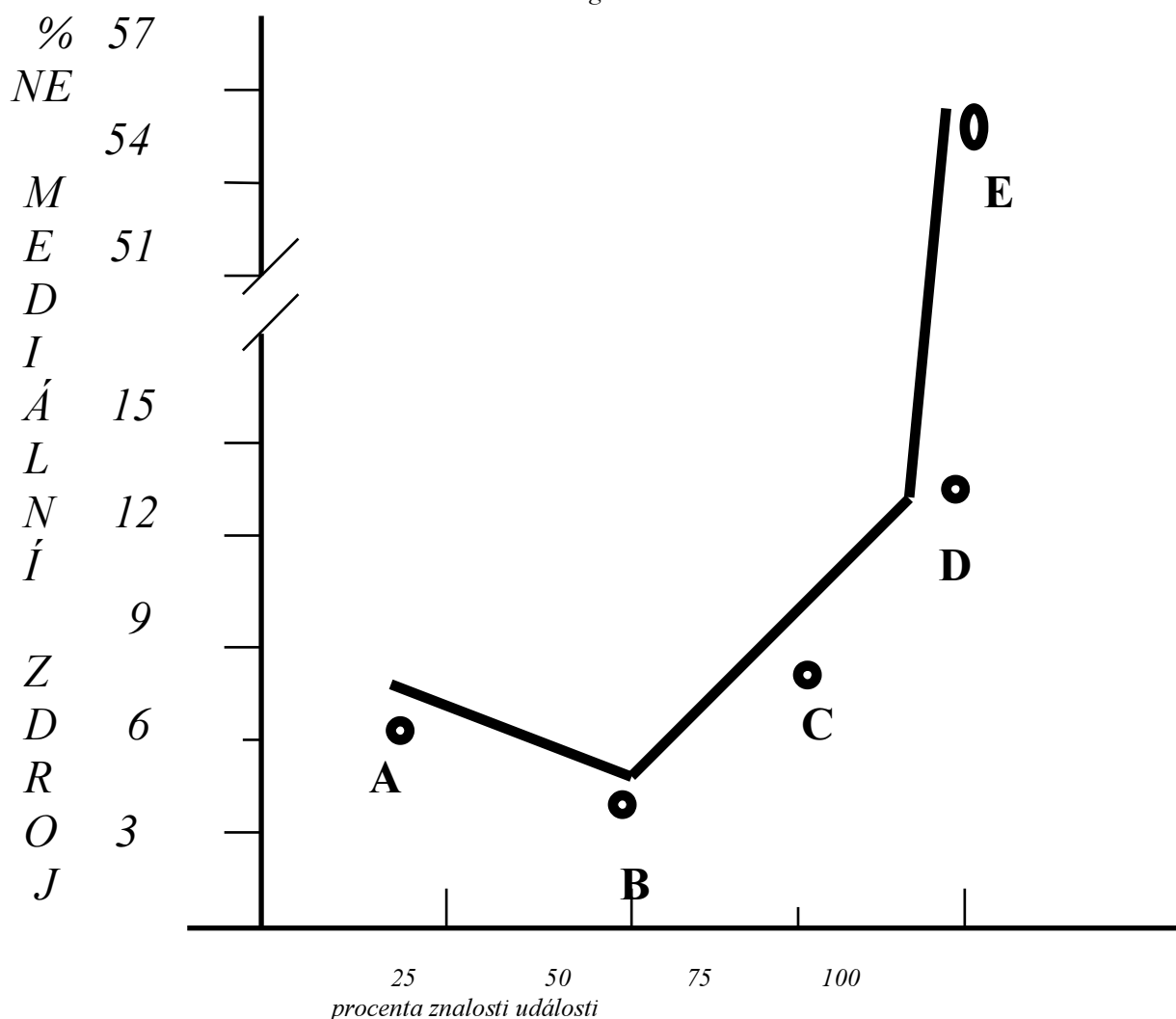
II. Typ - jde o události obecně sdíleného významu - hlavní zprávy dne, které dostaly výraznou podporu ve zpravodajství a jsou sdělovány většině populace. Takové události se nepředávají dominantně personálním stykem, i když se často stávají součástí individuálních diskusí. Například běžné politické půtky či otázky týkající se sociální problematiky (nezaměstnanost, zvyšování cen apod)..

III. Typ - jde o zprávy extrémní důležitosti, vysoké dramatické kvality. Dá se zde předpokládat, že budou významné skoro **pro všechny občany a také dostanou téměř stoprocentní mediální pozornost.** V Greenbergově studii je příkladem tohoto typu **atentát na Kenedyho.** V našem případě by to mohla patřit do této kategorie demonstrace 17. Listopadu 1989 nebo nedávné povodně.

Greenberg prokázal opakovaně, že přes extrémní mediální pozornost stoupá ve vztahu k extrémně dramatickým událostem význam interpersonální komunikace a téma je sdělováno ve vyšší míře osobně. Váha zprávy mobilizuje nejen zájem médií, ale i interpersonální komunikaci.

MODEL ŠÍŘENÍ ZPRÁV: J - KŘIVKA

B.S. Greenberg



J – křivka: Greengerg provedl reprezentativní výzkum, ve kterém zjišťoval jaké typy informačních zdrojů Američané užívali ve vztahu k 18 odlišným událostem, jejichž znalost variovala od 14% do 100% .

Následně pak porovnal kolik procent respondentů znalo konkrétní informaci z mediálního, resp. nemediálního zdroje. Výsledkem je následující křivka:

A / nízká obecná známost zprávy a relativně nevýznamný vliv interpersonální komunikace.

B,C,D/ zpráva obecného významu, interpersonální komunikace zde hraje nejmenší roli

E/ s narůstající dramatickostí zprávy progresivně roste význam interpersonálního přenosu informace.

V této situaci jako by média ztrácela dech. **Greenbergova studie naznačuje, že „když jde do tuhého“ nejsou média tím nejrychlejším tamtamem a nejspíše ani nejkrediblnějším zdrojem informací. Zdá se, že se jedinci ve vypjatých životních situacích vrací k interpersonální komunikaci jako k jakési antropologické konstantě, jistotě, která vytěsňuje umělý svět médií.**

Je ovšem třeba reflektovat skutečnost, že od šedesátých let se naše závislost na médiích prohloubila a je tudíž otázkou, do jaké míry by uvedená teorie byla platná ještě dnes.