التعرض الانتقائي للمعلومات
دراسة في الادبيات

د. إرادة زيدان الجبوري
كلية الاعلام - جامعة بغداد

المقدمـــــة:

منذ اربعينيات القرن المنصرم وحتى يومنا هذا , انشـــغل الباحـــثون في مجال الاتصال وعلم الاجتماع وعلم النفس وعلم الاجتماعي وعلم الاجتماع الاعلامي ، في دراسة تاثيرات الاتصال وتفسير اسباب فشل الاتصال في الاقناع وفشل الرسائل الاتصالية في تغيير الاتجاهات والمواقـــف . وغالبا ماكان التعرض الانتقائي selective exposure نقطة غير منفصلة في تفسيراتهم تلك .

وقد افتتح تلك البحوث والدراسات باحثون من امثال لازرفيلد وبرلسون وكودييه انطلاقـــا من محاولة فهم اثر الحملات الانتخابية على الجمهور وكيف تقـــوى قبـــل موعد الاقـــتراع . اذ وجدوا ان المصوتين يعتمدون بشـــكل اســـاس على المصادر الموالية لمعرفة المرشحـــــين ومن ثم فانهم كانوا يتعرضون لجانب واحد من المصادر باجنداتها الخاصة . لكن باحـــثين من امثال كلابـــر وتنســـيلي وهايمان حاولوا توسيع الاطار وتناول نقاط اكثر عمومية تتعلق باعلام الحـــملات ووســـائل الاتصال والاتصال الجماهيري بـــانواعه وقـــد توصلوا الى ان تلك الرســـائل نادرا مايكون لها التأثير المزمع لاسباب عدة منها التعرض الانتقائي .(١)

ولقد ادت التطورات الالكترونية في الســـنوات اللاحقـــة الى اضعاف دور الاحـــزاب ودفعت المتنافسين للاعتماد بشكل اكبر على وسائل الاعلام خاصة التلفزيون ومن ثم لم يعد الاتصال بالجمهور محددا بقنوات بعينها مثلما كـــان الامـــر مع وسائل الاعلام التقليدية او ما يطلق عليها (old media) . اما في مايخص الجمهور فصار بامكانه ايضا تجنب المعلومات او التغطيات الخبرية التي توفر جانبا واحدا من التغطية مثلما صار بامكانه التحول الى قنوات اتصالية توفر له جانبـــا واحـــدا من تصورات الاحزاب عن المرشحين المتنافســـين او تجنب تلك المصادر او ما يخالفها في التوجهات . وفي نظرية فيستنغر (التنافر المعرفي) كان التعرض الانتقائي فرضية مركزية لوصف ميكانزم التنافر وقـــواعد

تقليله عند الاشخاص . ويتفق علماء النفس التجريبيون وباحثو الاتصال وبخاصة الباحثين منهم في مجال الاستطلاعات على ان الدراسات الميدانية والمخبرية للاتصال الجماهيري عادة ما تاتي بنتائج مختلفة تماما في جزء كبير منها بسبب التعرض الانتقائي . (٢)

وعلى الرغم من التراث الامبريقي الهائل في مجال الاتصال وحول التعرض والتعرض الانتقائي في بحوث الاتصال حاليا غير ان ملاحظة الارتباط وتقصيه بين الاتجاهات والتعرض نادرا مايتم الفصل بينها وبين الميول النفسية للمعلومات السائدة خاصة في دراساتنا الخاصة بالاتصال الجماهيري . وقد يعود هذا ربما الى استخدام المصطلح فيه بصورة مربكة وندرة البحوث الامبريقية في هذا المجال مقارنة بانواع اخرى من البحوث الاتصالية .

لذا فان هذه الورقة تحاول ايضاح المقصود بالتعرض الانتقائي وتتبع الادلة التي قادت الى هذا الاستخدام واستعراض الاراء العلمية المتعلقة بالميل الى المعلومات السائدة او غير السائدة .

ان تفحص هذه الادبيات قد يكون مفيدا من اجل الخروج بخلاصة ربما تساعد في التنبيه الى ضرورة تشجيع البحوث الامبرقية ودعمها التي تحاول دراسة تعرض الجمهور للمعلومات وعلاقة الجمهور بوسائل الاتصال الجماهيري وجدوى الحملات الاتصالية التي يتعرض لها العراقيون من مصادر مختلفة السياسية منها خاصة .

اولا - مفهوم التعرض الانتقائي

يصف التعرض الانتقائي حقيقة ان الناس يختارون رسائل معينة من بين رسائل عدة وهو مايشكل مفتاح الاهمية في الاتصال الجماهيري مادامت المضامين التي يختارها الناس تؤثر فيهم اكثر من تلك التي يتعرضون اليها جبرا او قسرا . فما المقصود بالتعرض الانتقائي وكيف يستخدم المصطلح عموما؟

هناك العديد من التعريفات التي تناولت هذا المصطلح يمكن اجمالها في ثلاث:

هو اي انحياز منظم في التركيبة العقلية للجمهور . يستخدم المصطلح هنا لوصف اي انحياز كان في بنية الاتصال الجماهيري ما دام يمكن ربط هذا الانحياز باي شيء غير معتاد في مضامين الاتصال . لذا فعندما تبث الاذاعة الى جماعة اثنية او عمرية او جماعة ثقافية معينة على سبيل المثال فان وصول المضامين لتلك المجموعة او هذه المجموعة ستكون فرصته اكبر للوصول الى اكبر عدد من الجمهور الذي لن يكون تلقيه تلك الرسائل الاتصالية قائما على عنصر المصادفة .(٣) ومن بين مجموعة افتراضات وضعها بيرلسون وستينر عن السلوك الانساني ، كان الحكم العام الذي توصلا اليه يتلخص في القول " يميل الناس لاستقبال الرسائل الاتصالية الملائمة لميولهم ونزعاتهم ... انهم يميلون

لمشاهدة وسماع الرسائل المنسجمة معهم اكثر من تلك الرسائل الحيادية او المخالفة لميولهم " . وتتضمن تلك الميول " الدور الجنسي " و" المستوى التعليمي " و " الاهتمامات والانشغالات " و " الوضع الاثني " و " الاتجاهات السياسية " و" الذائقة الجمالية " والطرق التي يتمثل فيها الناس الامور والاشياء . (٤)

واذا ما تاملنا هذا النوع من التعريفات نجد انها لاتفعل سوى تاكيد انحياز الجمهور لكنها لاتخبر ولا تقدم تفسيرا عن سبب انحياز الجمهور .

وربما اكثر نقطة مثيرة للاهتمام غابت من التعريف السابق تتعلق بامور وقضايا الراي التي تتبلور في شكل انحياز منظم وهو ما ترسمته دراسات عالجت التعرض الانتقائي رأت انه "اتفاق غير عاد حول راي " .

والانتقائية هنا تصف انحياز الجمهور باتجاه الموافقة بشكل غير معتاد مع موقف القائم بالاتصال حول قضية مرتبطة بموضوع الاتصال .

ان ما قام به لازرفيلد والباحثون الذين اعقبوه هو وضع الامر بهذه الطريقة : التعرض دائما انتقائي وبكلمة او باخرى هناك علاقة ايجابية بين اراء الناس وما يختارون سماعه وقراءته . (٥)

وهناك من قال " ان الناس يعرضون انفسهم معظم الاوقات لانواع من الدعاية يوافقون على ان يكونوا فيها " بينما لخص كلابر الامر بهذه الطريقة " يميل الناس بشكل كبير لتعريض انفسهم الى الاتصال الجماهيري المتوافق مع اتجاهاتهم التي يحملونها " (٦)

لقد توصل عدد غير قليل من الدراسات الى ميل الجمهور للرسائل الاتصالية التي تتوافق بشكل كبير معهم وتكون مشابهه لارائهم وتدعمها . *

ان ما يجمع تلك الدراسات تأكيدها ان جمهور الاتصال عادة مايشارك وبدرجة غير معتادة وجهات نظر القائم بالاتصال غير ان هذه الخلاصات من الاراء لا تأخذ هي الاخرى بنظر الاعتبار سبب الانحياز لكنها تؤكد حقيقة او واقعة التعرض للمعلومات اكثر من كونها فرضية .

وهناك من الدراسات ماقدم التعرض الانتقائي على انه تفضيل المعلومات الداعمة اكثر من المعلومات غير الداعمة .وبهذا الفهم للتعرض الانتقائي يبدو ان ثمة شبه اتفاق على كون الناس يفضلون التعرض للاتصالات التي تتفق واراءهم الموجودة اساسا. ينشط الناس لهذا السبب في البحث عن المعلومات التي تدعم اراءهم ويتجنبون المعلومات التي تمثل تحديا لما يحملونه من اراء او اتجاهات . وهو ما عبر عنه لازرفيلد بالقول " انها اشبه بكونها رغبة لتعزيز وجهة نظر المرء الموجودة اصلا "(٧)

بعد عقدين من مقولة لازرفيلد تأكد الامر بالقول " على الرغم من ان التعرض الشخصي

الانتقـــائي المنســـــجم مع الميول هو عملية واعية ومتعمدة . فانه من الممكن ايضا ان يكون لا واعيا بالمستوى نفسه " (٨)

وفي عام ١٩٨٥ وضع زيلمان وبراينت في الفصل المتعلق بالتعرض الانتقـــائي للاتصال من كتابهما الخاص بنسق المثيرات ، فرضيتين اساسيتين :

1- يميل الناس الى التقليل من التعرض للمثيرات السلبية او غير المحببة لديهم.

2- يميل الناس الى زيادة التعرض للمثير الايجابي او المفضل لديهم . (٩)

لقد اكدت عشرات الدراســـات حقيقـــة التعرض الانتقـــائي للمعلومات المدركة غير ان هناك دراسات اخرى اختبرت التعرض للمعلومات المقدمة في ظروف متحكم بها ، قدمت نتائج مشوشـــة وليست حاسمة افادت بان التعرض الانتقائي يحدث لكن ضمن ظروف محددة . (١٠)

وهناك من يرى ان الافراد ينشغلون بـــالتعرض الانتقـــائي , عندما تكون هناك معلومة جديدة تضعف تركيبـــة الافكار والمشـــاعر الموجودة لديهم فان ما يقـــومون بـــه هو تجنب التعرض لتلك المعلومات اما اذا كانت متوائمة او منســـجمة مع خزينهم من الافكار والمشـــاعر فانهم سيســـــعون للتعرض اليها والبحث عنها . (سنتناول هذا مفصلا عند عرض نظرية فستنغر التنافر المعرفي).

وبهذا الشكل تكون واقعة الانتقائية مفسرة تماما . وهذا يعود كما افادت تلك الدراسات الى ميل الانسان الايجابي للرسائل الاتصالية المريحة له .

ومن اللافت للنظر انه وفي كل ما تقدم من دراسات وتجارب لم تكن هناك تساؤلات من قبيل ماذا لو تعرض المرء لمعلومات تقدم اليه اول مرة ولا يحمل اية افكار او انطباعات مسبقة عنها ؟

ثانيا - الميل نحو المعلومات الداعمة supportive information

تجنب المعلومات غير الداعمة non supportive information

انطلقت بحوث عدة من تساؤل حاولت الاجابـــة عنه هو : على افتراض ن شـــخصا اعطي الخيار بين الحصول على معلومات داعمة و اخرى غير داعمة فهل سيفضل التعرض للخيار الاول وما يشابهه ؟ وقد كان الباحثون يقومون بقـــياس اراء المبحـــوثين بقـــضايا معينة ومن ثم تحـــديد اي من الاتصالات والرسائل المتعددة حول هذه القضية يفضلون سماعها او القراءة عنها ؟ وقد تباينت الاراء المقدمة بين اراء لها اسس قوية وصارمة كالميول السياسية واخرى اقـــل صرامة كتنشـــئة الاطفال وثالثة يتم تبنيها من الاختبار او التجربة نفسها . وعادة ماكان الاتصال يجري عبر تقـــديم رســـائل اتصالية مكتوبة لها علاقة بميولهم وتتواصل مع ارائهم حول القضية . وكان الخيار بـــين تقـــديم تلك المعلومات شفويا او تزويد المشاركين بالتجربة بها بشـــكل مباشـــر . وكان المقـــياس المعتمد في كل

الحالات هو قياس الاهتمام بالمعلومات الداعمة او الساندة وارتباطها بالمعلومات غير الداعمة او الساندة . ويمكن تحديد المعلومات الداعمة ببساطة حالما يتخذ القائم بالاتصال الموقف العام الذي يتخذه الشخص وتكون المعلومات غير داعمة عندما يتخذ المتصل او القائم بالاتصال الموقف المضاد او المعاكس. (١١) وهو ما اكدته دراسات عدة صممت بحيث يطلب من الاشخاص اتخاذ قرار حول موضوع ما بعدها تقدم اليهم معلومات يختارون من بينها فكانت النتائج في العموم تؤشر قيام الاشخاص باختيار المعلومات التي تتسق وقراراتهم التي اتخذوها .

ففي دراسة مبكرة لهذا الجانب عرض على شخص ، اشترى سيارة ، ثمانية طوابع كانت تحمل علامات تجارية للسيارات وقد طرح عليه سؤال عن اكثر انواع السيارات التي يحب الاطلاع على معلومات عنها من بين العلامات التجارية المعروضة في الطوابع ، فكانت النتيجة ان ٨٠ % من المشاركين في التجربة اختاروا الطابع الذي يروج لسياراتهم الخاصة اي ما يدعم قراراتهم بشراء تلك السيارات على العكس من انواع السيارات الاخرى .(١٢)

وقد وجدت دراسة اجريت حول الطلبة العرب ميلا لدى الطلبة للاستماع للمحطات الاذاعية وقراءة الصحف التي تعبر عن وجهات نظر اتجاه الوحدة العربية متسقة مع توجهاتهم الخاصة التي يحملونها عن الموضوع . وكشفت دراسة اخرى عن ان الطالبات في جامعة ميرلاند اللاتي اخترن الاستماع الى خطاب جونسن عن السياسة الخارجية كن بوضوح من اللواتي يفضلن سياسة الرئيس في فيتنام ، اكثر من الطالبات اللواتي لم يستمعن للخطاب . (١٣)

وقد كانت النتيجة مماثلة عام ١٩٨٢ عندما قام باحثان باعطاء مواطني ولاية اوهايو الامريكية كراسات عن مرشحين متنافسين وطلب اليهم الاختيار، ومع الاخذ بنظر الاعتبار الاشخاص الذين اختاروا كراسات موالية او حزبية ، كان ٥٨ % من المستجيبين قد اختاروا كراسات عن مرشح يفضلونه .(١٤)

وعلى الرغم من اختلاف الدراسات والفترات الزمنية التي اجريت فيها يمكن تبين وجود اسباب جذب خاصة لأحد الخيارين المقدمين . لكن الباحثين ديفيد وسيرز في دراستهما عن التعرض الانتقائي يؤشران اختبارا كانت النتيجة فيه ملتبسة ومحيرة . اذ عرضا على مجموعة من الامهات لديهن اولاد وبنات كبار لاختيار احد خطابين من اجل القائه فيما بعد في جامعة محلية . وكان احد الخطابين يدعم نظرية الوراثة والعوامل الوراثية في تطور الاطفال بينما يدعم الخطاب الاخر دور عوامل البيئة والمحيط في تطور الطفل . يقول الباحثان انه ولسوء الحظ كانت ٩٤% من الامهات اخترن الخطاب الداعم لدور البيئة والمحيط في نمو الاطفال وكان عدد اللواتي تحدثن عن العامل الوراثي في التجربة قليلا حتى انه لم يؤخذ بنظر الاعتبار في التحليل بالرغم من انه يعبر عن رايهن الشخصي . ويفسر

الباحثان هذا من منطلق ان الحديث عن دور البيئة في تشكيل السلوك يبـــدو اكثر فائدة واثارة للاهتمام بغض النظر ان كان المرء يتفق معه او يختلف كما ان المعلومات المتعلقة بكيفية تشكل البيئة للســـلوك تبـــدو اكثر فائدة للامهات اللواتي لديهن اطفال يافعون بـــينما المعلومات التي تتحـــدث عن اثر العامل الوراثي في تشكيل الانسان ربما ليست بتوقيتها الصحيح تماما . ويرى الباحثان انه بغياب الاشـــخاص الذين يدعمون نظرية العوامل الوراثية ليس من الممكن تتبع ان كان الميل او الحديث الذي يحيل الى اثر البيئة قد حدث بسبب ما يتمتع به الموضوع من جاذبية ام لانه يدعم المعلومات التي تحـــملها الامهات . ومن بين الكم الهائل من الدراسات الامبريقية التي حاولت قياس التفضيل من عدمه للمعلومات الداعمة , كانت هناك دراسة لم تخرج بنتيجة واضحة لكن الباحثين حاولوا ايجاد تفسيرات لها , فقد عرض على مجموعة من الأشخاص مقالتان تتحدث احداهما عن التدخين بوصفه سببا رئيســـا لســـرطان الرئة مع عرض ادلة على ذلك ، بينما قدمت الثانية ادلة تفند ما قدمته الاولى وتؤكد عدم وجود علاقة او رابط بين التدخين وسرطان الرئة . وقد وجد الباحثان ان المدخنين و غير المدخنين ليس لديهم أي موقف واضح عن المقالبين .وقد عزا الباحثون نتيجة هذه الدراسة ومن تحليل نتائج دراسات امبريقـــية مشابـــهة ان الناس عندما يتعرضون لرسائل اتصالية فأنهم لايتخلون عن ما يحملونه من اراء وان مواقفهم واراءهم ليست غائبة لكن العملية تجري باتجاه تقييم المعلومات اكثر من التعرض اليها . (١٥)

ثالثا - التنافر المعرفي والتعرض الانتقائي

قبل ان يتم وضع التعرض الانتقائي باطار نظرية ، نشر فيســـتنغر عام ١٩٥٧ كتابـــه " نظرية التنافر المعرفي " شرح فيه نظريته التي تفترض ان كل الكائنات البشـــرية تتبـــع نوعا من الانســـجام والثبات في فكرها . وعلى وفق هذه النظرية فان وجود التنافر يكون غير مريح نفسيا يدفع الشخص الى محاولة تقليله وتحقيق التوافق أو الانسجام . وعندما يكون التنافر حـــاضرا ينشـــط الشـــخص لتجنب الاوضاع والمعلومات التي من شأنها ازالة التنافر ، فضلا عن محاولة تقليله .

وتشرح نظرية فيستنغر التي تعد جذرا من جذور التعرض الانتقـــائي ، جهود الناس لتقـــليل التنافر حول شيء مضاد لمعتقداتهم . وفي نظريته يقترح فيستنغر طرق تقليل التنافر . فقـــد يغير المرء عنصر الادراك السلوكي او يغير عنصر الادراك المحيط لتقـــليل التنافر . ويرى فيســـتنغر ان تغيير المحيط والسلوك لايساعد احيانا في التقليل من التنافر لذا فقد اقترح عنصرا ادراكيا جديدا يتعلق بالبحث عن المعلومات . فاذا لم يتمكن الناس من تقـــليل التنافر فربـــما يبحـــثون عن معلومات جديدة يمكن ان تنسجم ومعتقداتهم واتجاهاتهم ، لذلك فان الناس يبحثون بنشاط عن معلومات جديدة من شـــأنها تقـــليل التنافر ويتجنبـــون المعلومات التي تزيد من التنافر . ان هذا التفســـير لتقـــليل التنافر يشابـــه التعرض

الانتقائي . ومن هنا فأنه حتى في حالة عدم وجود تفضيل عام بطريقة او باخرى للرسائل الاتصالية لابد ان تكون هناك اوضاع يميل على وفقها المرء للمعلومات الداعمة وربما اكثر المظاهر صلابة حول ماهية تلك الاوضاع موجودة في سياق التنافر المعرفي . وبعبارة اخرى فأن التنافر يقلل او يتم تجنبه في ضوء الانتقائية في المعلومات التي يبحث عنها المرء . وتزداد تلك الانتقائية باتباع قرار او التزام حول القيام بشيء ما . كما تفترض هذه النظرية ان الانتقائية تزداد في حالة تعرض غير طوعي لمعلومات غير داعمة. وقد اجريت عدة دراسات لاختبار هذه الفروض بنيت على اساس مقارنة بين وضع تنافر عال ووضع تنافر واطيء .

وقد اضيفت فرضية اخرى انطلاقا من هذه النظرية تتعلق بالارتباط العكسي بين " الانتقائية " و مقدار الثقة التي يحملها المرء حول ارائه الشخصية . اي انه كلما ازدادت ثقة المرء بما يحمله من اراء انخفض عنصر الانتقائية في تعرضه للمعلومات المتعلقة بالموضوع . (١٦)

رابعا - التعرض للمعلومات

تجد بعض الدراسات ان تفسير التعرض الانتقائي غالبا ما ينتهي بوصف او تاثير حقيقة التعرض لذا فأنه من المحتمل فهم التعرض بشكل عام وهو ما قد يساعد في الاجابة عن لماذا تحدث الانتقائية ؟. ومن هذا المنطلق حاولوا تحديد العوامل التي تؤثر في التعرض للمعلومات . وهناك عوامل عدة ربما من ابرزها التعليم والمنفعة التي تقدمها المعلومات .

- المستوى التعليمي

تعد الاختلافات والاستعدادت الشخصية - التي تعد نظريا منفصلة عن التفضيلات الموالية او المتحزبة - واحدة من العوامل . وقد اصبح من الواضح ان اكثر المؤشرات المعروفة عن التعرض لرسائل الاتصال الجماهيري المتعلقة بالشان العام هي عامل التعليم ومستوى التعليم . وعادة ما يشار الى دراسة اجريت مبكرا حول هذا الموضوع اشرت هذا العامل ألا وهي دراسة ستار وهيوز التي اشارت الى ان ٦٨ % من الحاصلين على تعليم جامعي تعرضوا لحملة الامم المتحدة التعريفية في الاقل في ثلاث وسائل اتصال بينما كانت نسبة الحاصلين على تعليم متوسط اي قبل الجامعي هي ١٧ % فقط . وقد تكرر اجراء مثل هذه الدراسات المسحية على فترات مختلفة وحول احداث عامة مختلفة وكانت النتائج لاتكاد تؤشر اختلافا واسعا ، بعضها عن البعض الاخر فيما يتعلق بتعرض اصحاب التعليم المتقدم طوعيا ولاكثر من وسيلة اتصال ولعدة مرات مقارنة بالاشخاص اصحاب التحصيل الدراسي المحدود او المنخفض . * (١٧)

- المنفعة التي تقدمها المعلومات

تعد المنفعة التي تقدمها المعلومات والحاجة اليها عاملا اخر يكاد ان يكون عاملا اساسيا في الميل للتعرض . فمن الواضح ان تنوع المعلومات بشكل كبير لتقديم خدمات من نوع ما تكون ذات فائدة ولاغراض عملية تشجع الناس على التعرض اليها . ويبدو انه كلما كانت فائدة المعلومات المدركة كبيرة كانت رغبة الشخص للتعرض للمعلومات كبيرة. وقد كان هذا واضحا في الكثير من الدراسات الامبريقية خلال العقود المنصرمة . ففي احدى الدراسات التي كانت تدور حول البرامج التلفزيونية الخاصة بطلبة المدارس ابدى الطلبة الخاضعون للدراسة اهتماما اكبر بالبرامج التي تناولت مناقشة مواد دراسية كان الطلبة على وشك تقديم امتحاناتهم فيها فيما لم يكن الامر بتلك الدرجة من الاهمية لموضوعات وبرامج ليست ضمن مقرراتهم الدراسية . (١٨)

وفي دراسة اجراها لينغر عام ١٩٩٠ وجد الباحث ان تذكر التقارير الاخبارية المتعلقة بالضمان الاجتماعي والتفرقة العنصرية كانت مرتفعة بين الجمهورمن كبار السن والاقليات . وتوصل الباحث الى ان الناس الذين يتاثرون بشكل ما بسياسات الحقوق المدنية والضمان الاجتماعي كانوا اكثر انتباها للقصص الخبرية حول هذه القضايا . (١٩)

وفي عام ٢٠٠٠ قدم بيرنز واخرون نتائج مشابهة حول النوع الاجتماعي (الجندر) والمعلومات حول قضايا المرأة . فقد افادت النتائج ان النساء يتعرضن اكثر من الرجال لهذا النوع من المعلومات . ومرة اخرى بني هذا التحليل على استدلال بان اولئك الذين يتذكرون المعلومات لابد وان يكونوا قد اختاروا تعرضا كبيرا لها وهو ما اظهره هولبرك واخرون عام ٢٠٠٥ عن طريق دراساتهم الامبريقية المتعددة التي اوصلتهم الى خلاصات تؤكد ان ما يجعل الناس يتذكرون المعلومات حول قضايا معينة بشكل افضل هو اهمية تلك القضايا وكونها تمسهم بشكل ما . (٢٠)

يتبين من تلك التجارب ومن كل ماكتب انه كلما كانت المعلومات ذات فائدة مباشرة للناس فأنها تكون مفضلة بشكل اكبر مقارنة بتلك التي اقل منها درجة في الفائدة بغض النظر عما اذا كانت تدعم او لاتدعم من قرار الشخص او ارائه الشخصية .

خلاصة

من الاطلاع على الادبيات التي تناولت الدراسات الامبريقية التي تناولت التعرض الانتقائي نستخلص انه يصف حقيقة ان الناس يختارون رسائل معينة من بين العديد من رسائل الاتصال . وقد قامت نظرية التعرض الانتقائي على فرضية تفضيل الناس التعرض للمعلومات التي تدعم مواقفهم اكثر من تلك التي تشكل تهديدا لزعزعتها .

وقد ناقش الباحثون في مجال الاتصال هذه النظرية على مدى عقــود عدة وافادت معظم نتائج تلك الدراسات الى حقيقة تعرض جمهور وسائل الاتصال انتقائيا للمعلومات وميلهم العاطفي لوجهات النظر المنسجمة مع ما يحملونه من اراء حول الاشياء او الاحداث وهو ما يجعلهم يسعون للبحــث عن معلومات تجعلهم في حالة توازن ورضا وتجنب تلك التي تربــك استقــرارهم الداخلي الناتج عن ما يحملونه من اراء او وجهات نظر حــول امر ما . وتصف نظرية التنافر المعرفي التي تعد احــد جذور التعرض الانتقائي الظروف والاوضاع النفسية التي يمر بها الشخص اثناء تعرضه لمعلومات تتحدى ما موجود لديه والخطوات او الاجراءات التي يتخذها الشــخص لمجابــــهة التهديد المحــــتمل لتلك المعلومات .

ومن استعراض نتائج الدراسات الامبريقية التي تناولت التعرض الانتقــائي يمكن القــول ان الدراسات سلكت طريقين في دراسة التعرض للمعلومات: الاول هو الانتقائية التي تؤسس بــناء على تلميحات المصدر وتفضيل الناس له من عدمه . اما الشكل الثاني للانتقائية فيتعلق بمضامين الرســالة الاتصالية ومقدار ما توفره للجمهور من معلومات حول قضايا يهتمون بها بــغض النظر عن تفضيلهم للمصدر من عدمه .

الهوامش

1- Theodor Peterson , The Mass Media : Role Of The Press In Roem Michris tenson and Robert O.Mewilliams , Voice Of the Pepole : Reading in Public Opinon and Propaganda , 2nd ed .New York : McGrow -Hill Book company , 1967 , pp 152- 155
2 - Denis Mcqnail and Sven Windahle , Communication Models For the study of Mass Communication ,New York , Longman - 1984 , p.6 .
3- D.Popageorigis and W.J.Mcguire , " The Generality of Immunity To Persuasion Produced by Pre-exposure to weakend counterarguments ", journal of Abnormal and Social psychology ,vol. 62 ,1961 , pp 475-481 .
4- Theodor Peterson ,Op.cit.p160
5-Robert A.Stewart ,Graham E.Powell and Jane Chetwyand , Person Perception and Sterotyping , London : Saxon House ,1979 ,p.12.
6- http://en.wikipedia.org/wiki/Selective_exposure_theory
7- Robert A.Stewart ,Graham E.Powell and Jane Chetwyand , Op.cit.p.26.
8- D.Popageorigis and W.J.Mcguire , Op.cit, p.479.
9- http://en.wikipedia.org/wiki/Selective_exposure_theory
10- http://communication.stanford.edu/faculty/Krosnick/docs/Iyengar %20Selective%20Exposure.
11- Theodor Peterson ,Op.cit.p162
12- J.L.Freedmanand D.O.Sears, ' Voters Preferences among Types Of Information ' ,American Psychologist , Vol ,18 , 1963 , p.375(abstract)
13 - James C.Mccroskey and Samuel V.O, Lyndon B.Johnson 's 1966 " Adress Of The State "
14- ttp://www.comm.ohio-sate.edu/People/Faculty/KnoblochWesterwick/SelectiveExposuretoMedia.aspx
15- J.L.Freedmanand D.O.Sears, Op.cit
16- http://en.wikipedia.org/wiki/Selective_exposure_theory
17- Denis Mcqnail and Sven Windahle, Op.cit.p47.
18- D.Popageorigis and W.J.Mcguire, Op.cit.p479.
19 ttp://communication.stanford.edu/faculty/Krosnick/docs/Iyengar %20Selective%20Exposure.pdf11
20 - Op.cit