# 使用與滿足理論 Uses and gratifications theory

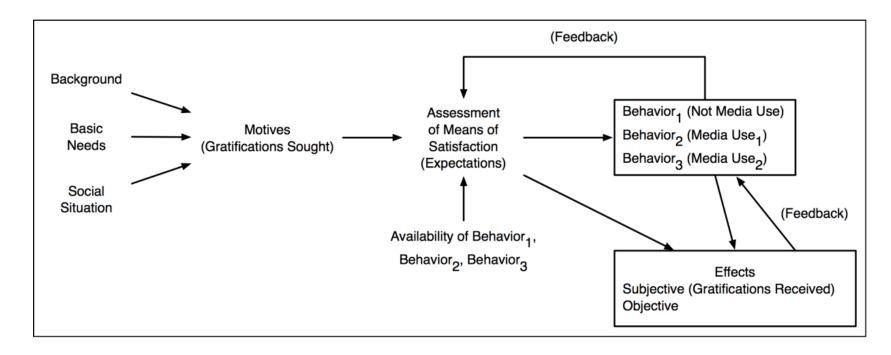
理論核心: 人利用媒體滿足需求

主要學者: Katz, Blumler, Gurevitch

理論內容: 人類會主動使用媒體完成自己的需求

理論應用:社交、社群媒體、網路傳播、內容策略

#### Uses and gratifications model



Uses and gratifications model by McLeod and Becker (1981).

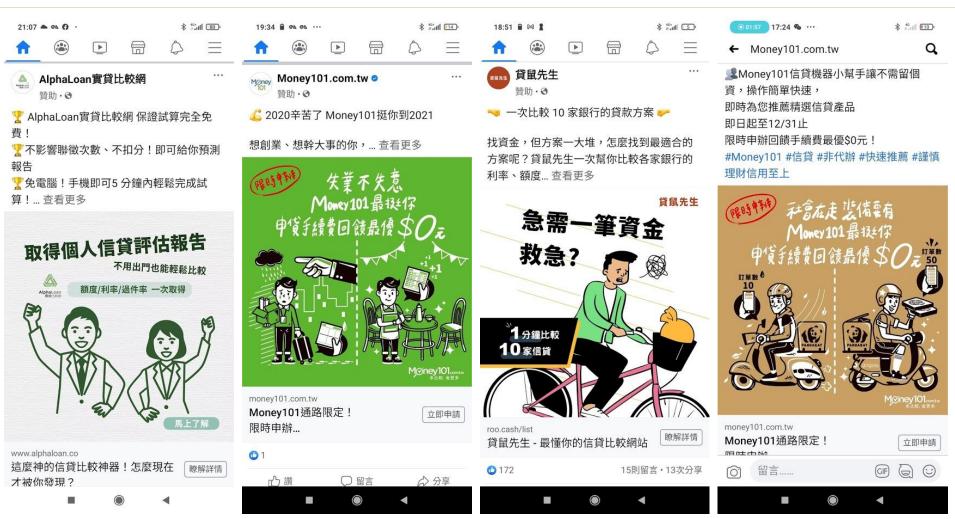
### 滿足模式

- 使用媒體是**具有動機**的行為
- 受眾是**主動**的,對(大眾)媒體的使用是目標導向的行為
- 社會與社會心理因素影響與過濾傳播行為
- 大眾傳播的過程中,將需要的滿足與媒體的選擇的主動權主要在受眾
- 媒體需要**與其他媒體競爭**對受眾需求的滿足

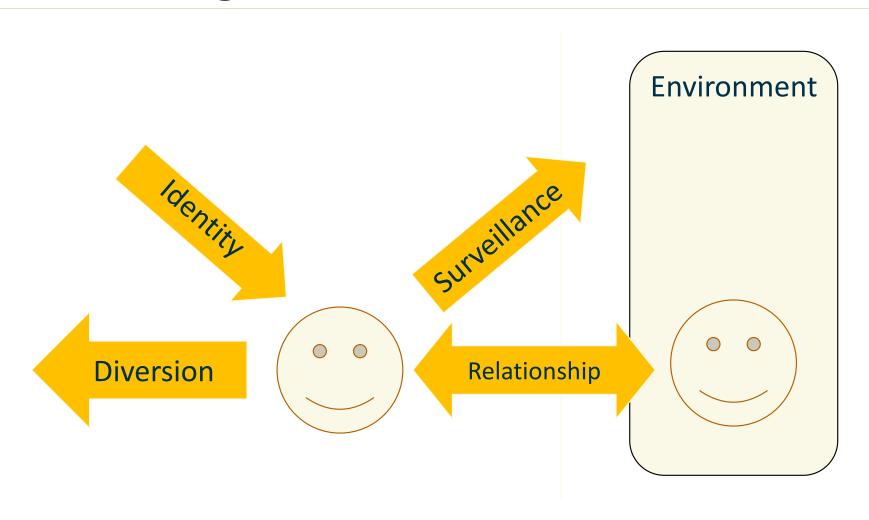
## 第一版的需求 (1972)

- Diversion 轉移注意力(放鬆)
- Personal Relationship 個人關係相關
- Personal Identity 個人身份與個人心裡相關
- Surveillance 監視資訊

#### My Personal Identity (since 2020)



#### Uses and gratifications



## 第二版的需求 (1973)

- Cognitive needs 認識的需求:獲得資訊、知識、 理解
- Personal Integrative needs 個人整合的需要:加 強可信度、信心、穩固地位
- Social Integrative needs 社會整合:加強與家人、 朋友的接觸
- Tension free needs 抒解壓力: 逃避現實、轉移 注意力
- Affective needs 情感的需要:情緒、體驗、愉悅

#### **Uses and Grafications**

