

社會心理學 4~6章

謝明璋(秘密花園諮商所-臨床心理師)

想想看

- 有哪些非語言溝通呢？

第四章-非語言溝通

- 非語言溝通是什麼？
 - 1.加強語言訊息。
 - 2.補充語言訊息。
 - 3.取代語言訊息。

第四章-非語言溝通管道及意涵

- 1.目光、表情。
- 2.肢體語言(手勢、姿勢、動作-整個身體)。
- 3.觸摸行為(握手)。
- 4.人際距離(親密50cm、個人50-125cm、社交125-350cm、公開350-750cm)。
- 5.聲音。
- 6.衣著打扮。

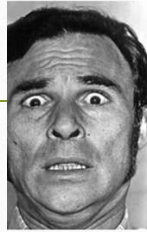
第四章-非語言溝通-目光

- 目光接觸或凝視。
 - 1.常凝視代表喜歡和善意。
 - 2.視線的逃避也可以代表著避免互動的動機。
 - 3.瞪視：有時會聽到有人看了他人一眼，而被攻擊的事件(因為瞪視容易引發不適)。

第四章-非語言溝通-臉部表情

- 六種基本情緒表情的臉孔，具有跨文化特性。
 - 看圖猜看看。
- 但即使是基本的情緒表情，還是有著文化差異，判別的速度和準確性會有落差。

看圖猜看看



Fearful



Angry



Sad



Happy



Disgusted



Surprised

非語言行為的基本解讀

- 1.接近程度。
- 2.喚起程度：感受到的強烈程度。
- 3.優勢程度：雙方的相對權力關係-放鬆或拘謹。

欺騙的偵測

- 1.需要結合多種來源訊息管道。
- 2.聲音線索(音調、速度、結巴、停頓)。
- 3.目光線索(眨眼頻率、瞳孔大小)。
- 4.訊息之間的不一致(語言和非語言的不一致)。

非語言溝通的能力差異

- 1.自我監控程度高低：會時時監控自己行為，以配合情境或他人期待的傾向。高自我監控者有較強的非語言溝通能力。
- 2.性別差異：女性在表達及解讀非語言能力上比男性優秀，有研究指出可能與社會角色有關，女性多擔任照顧者，需較友善，強調感受。

增進非語言溝通

- 1.留意不同管道的訊息。
- 2.多方面觀察對方行為。
- 3.發揮同理心。
- 4.注意不同情境。

體驗時間

- 比手畫腳

想一想

- 什麼樣的人比較容易讓他人喜歡？

第五章-人際吸引力與親密關係

- 影響人際吸引的重要因素(一)：
 - 1.感受到的親和需求程度
 - 個體差異：如果有一段假期，妳會希望怎麼度過，不受他人干擾，安靜度過，還是安排一些和家人朋友的聚會。和同事意見不合，關係變疏遠，妳會想順其自然還是想辦法改善？後者可能是親何需求程度較高的人。
 - 情境差異：在處境悲慘時，會格外想找處境一樣悲慘的同伴，為的是進行社會比較，想了解他人的想法和反應，以及自己的反應是否適當。
 - 2.時空的接近性(即時回饋、曝光效應-第一印象不能負面)。
 - 3.能力(優秀但還是會出錯，與人的距離會較近。平庸又犯錯，評價最低)。

影響人際吸引的重要因素(二)

- 4.外貌(美貌常跟聰明有人緣放在一起，但自尊會較不穩，怕老怕胖)。
- 5.相似性(門當戶對，有助於戀愛關係建立。外貌匹配關係較持久，易結為伴侶)。
- 6.需求的互補(依賴與照顧、支配和順從)。
- 7.被他人所喜歡(平衡理論：喜歡保持平衡，若有人喜歡我們，通常會喜歡回去，以保持平衡-伸手難打笑臉人。研究發現：1.討厭到喜歡，有區辨有獲得，會讓人更喜歡。2.從喜歡到討厭，有區辨，有失去，會讓人更討厭-衝擊更大)。

第二節-親密關係的建立(一)

- 1.愛情的本質：想一想-喜歡和愛情的區別。
 - 尊敬、關心、依附、親密。
- 2.愛情的型態。
 - 狂熱式：類似一夜情，快速強烈但不長久。友誼式：慢慢了解，願意彼此分享，較不會過度理想化，關係較能持久。

親密關係的建立(二)

- 3.愛情三角理論：親密、熱情、承諾。



親密關係的建立(三)

- 依附關係：嬰兒和母親(主要照顧者)的情感連結。
 - 早期建立的依附類型會影響個人在不同人生階段的人際互動方式。
- 試看看，符合你的描述。
 - 1.對我而言，與人親近不難。我能安心信任他人也能讓他人信賴我。
 - 2.我想和他人親近，但他人不見得如此。我常擔心我的伴侶不是真心愛我，不想待在我身邊。
 - 3.對我而言，與他人親近會讓我感到不太舒服，我覺得很難完全信任他人，也不能依賴他人。

親密關係的建立(四)

- 不同依附類型的愛情。
 - 安全依附-可較長久的交往。
 - 焦慮依附-交往時間較短。
 - 逃避依附-避免交往。
- 若願意吸取交往經驗，修正和伴侶的互動方式，也可能找到維持幸福的方法。

親密關係的建立(五)

- 伴侶的選擇-
 - 1.演化論：男-要女性外貌佳。
女-要男性有經濟能力。
在預算有限時更明顯，但若預算多時男女差異不大，會增加更多的擇偶標準，像是覺得聰明、才智、仁慈都變得重要。
 - 2.當女性經濟條件好，也較在乎男性外貌，經濟較不看重。

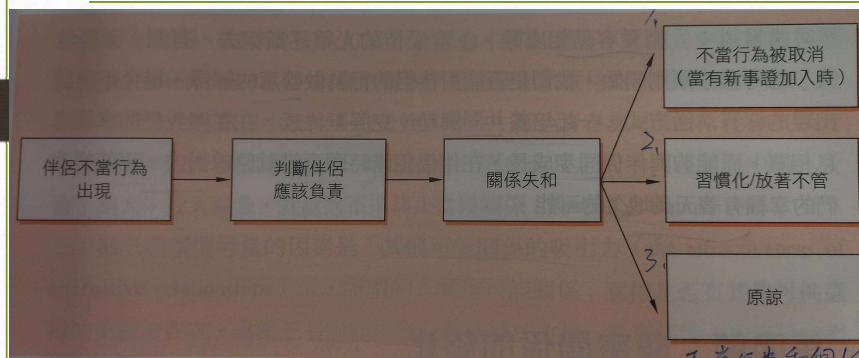
第三節-親密關係中常見的問題

- 1.溝通出現問題：
 - (1)男女差異：平時-男生較直接、女生較間接。出問題後-男性變得較間接退縮、女性變得直接。
 - (2)歸因模式：關係增進-負面行為外在歸因，正向行為內在歸因。
苦惱持續-負面行為內在歸因，正向行為外在歸因。
 - (3)惡質的態度：批評(非針對事件，涉及人身攻擊)、輕蔑、防衛(認為自己才是受害者，攻擊對方)、沉默如岩。

親密關係中常見的問題

- 2.厭煩感的產生：長期親密關係固定的互動模式，可減少摩擦衝突，但一成不變易厭倦。因此可一同參與新奇、興奮的活動。
- 3.不相似：感情一開始受外表、社經地位的刺激影響，第二階段則是態度價值觀的考驗，最後則是角色階段，強調是否能滿足對方的角色期待。相似的價值觀，較能通過時間考驗。關係中的不相似，可能來自於成長的不同步(是否進修等)，態度調整能化解不相似的困境。

常見問題4.不能原諒



- 2.易新仇舊恨一起，導致關係不佳。
- 3.不當行為和個人做區隔。可不贊成對方的不當行為，但仍可肯定對方的一些正面特質。

感情中的原諒

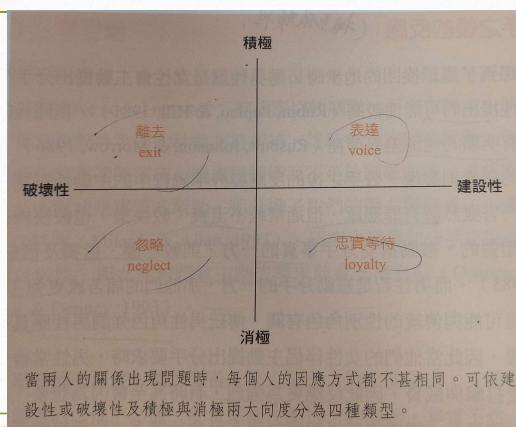
- 1.原諒並非無限的接受，而是可以談原則、條件。
- 2.善意解釋，不惡意批評，培養共同興趣，有機會克服厭倦感。
- 3.與伴侶同步成長，在個人能接受的範圍內適度原諒對方，更能天長地久。

第四節-親密關係的終止1

- 1.關係本身的吸引力(經濟、性、情感-正向感受變少，負向感受變多)。
- 2.障礙(投資越多，越不易分開)。
- 3.其他可能關係的吸引力(提供的需求滿足、吸引力越高，越容易結束原先的關係)。

第四節-親密關係的終止2

- 1.可能的因應方式。



有意維持關係。

第四節-親密關係的終止3

- 2.分手之後的反應：
 - 男性較不願和前任保持朋友關係，女性較可以。
 - 2人越親密，關係瓦解時，衝擊越大。
 - 主動分手者較有罪惡感，但較不沮喪，恢復較快。
 - 被動分手者較悲傷。若是男性，痛苦感更強。可能是因為在傳統的性別認知中，男性會被強調具有權力與關係主導權。其被分手後，反應可能較強烈，有機率成為暴力情人。

第四節-親密關係的終止4

- 3.回復日常生活：
 - 分手的恢復與社交支持網絡有著密切關聯。
 - 女性恢復較快，因其較願意主動尋求社會支持。

第六章-態度與態度改變

- 對於人、事、物抱持的看法或想法。
- 1.記憶基礎論者：針對各態度對象物，持有穩定持久的記憶，各自存檔。當有新記憶時，舊記憶並未消失，只是貼上新的標示。
- 2.建構論者：態度是認知建構的產物，人們在有需要時對態度對象物產生評價。不需要有穩定的傾向，強調態度是對當下環境的即時反應。

顯性與隱性態度

- 顯性：以前早期對於女性、原民、弱勢族群的刻板偏見。
- 隱性：後來時代改變，這樣的偏見不對，而轉成隱性，但無形中會出現。像是交友、員工選聘等等。

態度、人格與價值

- 人格：長期穩定，不易改變(內外向)，沒有具體對象。
- 態度：評價傾向，可長期或短期，可改變，有一定的對象(手機)。
- 價值：單一信念(審美觀、實用性)，超越固定的物體與情境，是一種準則。

態度的種類

- 1.工具性功能：表態可以獲得獎賞或避免懲罰。
- 2.自我防衛功能：要保護自己(補習班或營養品會使用不要讓孩子輸在起跑點的廣告標語，為的就是喚起父母擔心自己會輸給他人的自尊感受，以達成目的)。
- 3.知識功能：商品廣告中常見的是會教育消費者某產品具有的功能(洗髮精、藥品)。
- 4.價值表達功能：對各種對象的態度表態，反映個人基本價值(例如怎麼看太陽能熱水器，垃圾是否要分類，代表了環保等價值觀)。
- 5.社會適應功能：透過態度的表達來建立、維持與促進平順的人際交往(例如穿戴有團體符號的衣物，參與團體活動表達對團體的認同)。

態度的測量方法(上)

• 直接

- 1.自陳式單一項目測量(一個題目或問句，直接回答)。
- 2.多項題目組成的態度量表(多個題目組成)
 - Likert量表-XX黨是最適合執政的政黨：非常同意、同意、中立、不同意、非常不同意
 - 語意分析量表-請勾選數字，對XX政黨的感受：2好-----1-----0-----1-----2壞
- 重點在人們能否誠實回答個人想法和感覺。

態度的測量方法(下)

• 間接

- 1.掩藏自陳式：投射法。
- 2.行為指標：非語言行為指標。
- 3.非干擾性測量：遺失信件法。
- 4.生理反應測量：膚電、瞳孔、肌肉等反應。
- 5.隱性態度測量：以畫面、文字針對反應的快慢作分析-黑美、黑醜。
- 6.腦神經反應。近期研究發現對黑人的負面態度來自於黑人較會違反社會規範，而非種族本身。

態度的形成

- 基因：部分。
- 社會互動：主要。

- 經由認知形成的態度：理性評估會獲得的好與壞，再產生態度。
- 經由情感產生的態度：對候選人的喜好度而不是理性分析。
- 經由行為產生的態度：因為行為產生態度，或改變態度。

態度改變的理論與研究

- 說服：注意→理解→接受→記憶。
- 四種類別因素會影響上述的學習歷程：
- 一、訊息來源-
 - 1.專業性(專家)。
 - 2.可信任度(與個人利益相反的立場、論點，他人較容易信服)。
 - 3.吸引、喜歡程度(外表美麗的說服者)。
 - 4.訊息涉入度(與自身利益有關的內容時，前一個的效果會失效)。
 - 5.睡眠效果(隔一段時間後，大家會忘記是誰說的話，當只記得話時，效果則出現)。

態度改變的理論與研究

- 訊息本身-
 - 1.數量與品質：量多有一定效果，不一定有品質。量少有品質，效果會不錯。
 - 2.單面訊息或雙面訊息：僅強調某一個訊息的優點：對低學歷者較有效。強調某一個訊息的優、缺點，對於高學歷者較有效。
 - 3.恐懼訴求：過於恐懼的訴求，他人會防禦、拒絕、反彈。恐懼的訴求若搭配可行的解法，配合度會提高。

態度改變的理論與研究

- 訊息接受者特色-
 - 智力越高者，有個人想法，不易說服。
 - 智力越低者，不能理解說法，也不易說服。
- 訊息表達管道-低認知者，受新近訊息影響最多，因較少思考。高認知者受初始效果影響較多，因為聽完舊跟新訊息後，進行思考辯論，得出結果。

態度改變

- 認知失調理論：當行為和態度不同時，會失調。
- 通常有三種方法減除失調：
 - 1.改變已做出的行為，但不太容易。
 - 2.依賴藥物、酒精使人們麻痺與忽略失調感。
 - 3.改變態度與行為一致。

拒絕改變態度(上)

- 一、免疫理論：
- 韓戰時期被中共俘虜的美軍，經過中共洗腦後，有些人公開批評美國，並志願留在中國(遇到從來沒聽過自己所深信真理的批判，容易被說服)。類似未接種疫苗的情況，若曾聽過批判言論，就有抗辯的能力。
- 民國早期、中期、近期的人們。早期的人們常吸收要解放同伴、漢賊不兩立，我們才是正統的中國人等資訊。當時有許多人對中國有著美好的想像。因此對於目前中國的消息較會全盤接收。
- 後來開始出現精省、民選總統，不再以統一中國為目標成長的人們，較不相信中國的片面話語與資訊。

拒絕改變態度(下)

- 阻抗理論：越禁止越想做，倒不如好好的討論、告知有什麼取代的方法，較能減緩行為的慾望。因為人是具有思考能力的。

結語

- 態度與個人價值觀、獲得獎賞、壓抑慾望等事件有關。
- 許多態度是藉由酬賞來建立的，態度很多是學來的，但也可以被改變。
 - 與自身有關的議題，人們會較理性認真的思考。
 - 不重要的事物，則較依賴感受、經驗判斷。
- 個人能否將態度付諸行動，要考量到是否有能力達成，他人是否支持，個人有多投入，環境中是否有障礙等等。