

社會心理學 1~3章

謝明璋(秘密花園諮商所-臨床心理師)

開場

- 社會心理學是什麼？
 - 個人行為如何受到社會刺激所影響。
- 為何要學社會心理學？
 - 考試需要。
 - 工作需要。
 - 更了解人。

社會心理學的歷史(上)

- 一、早年時期：1897年，清末民初的時候。
 - 第一個社會心理學的實驗發表。
 - 首次有2本叫做社會心理學的書出版。

- 二、成長期：約過30~40年左右，1930、1940年，二戰時期。
 - 如何說服群眾的方法。
- 三、快速發展期：1950、1960，二戰結束後。
 - 研究團體生產力。
 - 戰爭的殘酷，使人探討從眾、服從權威等議題。
 - 從人與人的社會互動歷程轉移至內在思考歷程。
 - 想使社會更好：研究攻擊、助人、吸引、愛的主題。
 - 不同性別、族群的研究也開始出現。

社會心理學的歷史

- 四、危機和再評估期：約再20年後，1980年左右。
 - 因許多實驗參與者是大學生、白人及男性，且研究測試時常不會對參與者說明，有人開始質疑實驗內容是否準確。因而開始反省，並改良研究。
 - 後來開始納入女性、環境、司法、種族等多元議題。
- 五、全球觀點期：近代，全球化(多元文化)。
 - 研究拓展至日常生活。
 - 過去太多負向、人性缺點的研究(壓力、競爭、社會閒散)。現在多了些正向社會行為的研究(幸福感、合作、社會彌補)。
- 六、未來：受科技影響(手機世代)、少子化、疫情、烏俄戰爭等等。

第一章-社會心理學的理論與研究方法

- 一、本能觀點：精神分析-生之本能、死之本能。人加入團體的原因，為滿足其安全感等等。
- 二、學習觀點：人的社會行為受後天學習影響(刺激與反應)-制約、觀察。
- 三、角色觀點：性別、職業、身分。
- 四、認知觀點：刺激-”思考”-反應。不同個體的知覺、記憶、解釋不同，所以遇到同樣的刺激可能會有不同的反應。
- 五、動機觀點：行為的動機-維持一致性、追求正向自我、追求正確。三個重要的基本動機。缺少上面三者，可能也會缺乏了動機。

社會心理學的研究方法1

- 科學研究的步驟：
 - 形成問題與假設。
 - 選擇研究方法。
 - 收集與分析資料。
 - 解釋結果與做成結論。

社會心理學的研究方法2

- 一、實驗室實驗法：在實驗室進行。須留意需求特徵、實驗者偏差、評價焦慮、第三變項。
- 二、實地實驗法：從實驗室轉到實際的生活情境。可能會有無法控制好變項的狀況。
- 三、自然實驗法/類實驗法：自然發生，但有規劃(例如大地震後的狀況)。
- 四、實地研究法/觀察法：不做假設、規劃，即去現場觀察。
- 五、檔案研究法/文件研究法：便利、可研究早期的事件。但內容未必完整。
- 六、模擬研究法/角色扮演：監獄實驗。若無法投入扮演的角色，研究結果會受質疑。
- 七、調查法/問卷法：短時間能收到大量的資料，但只能看到受試者的態度，而非實際的行為表現，故無法推論因果。

經典實驗

- <https://www.youtube.com/watch?v=iU1JYZShCAE> (電擊實驗)-實驗室實驗法
- <https://www.youtube.com/watch?v=A8c7QL1RhHQ> (監獄實驗)-模擬研究法/角色扮演
- <https://www.youtube.com/watch?v=YOLLRBSJQMM> (從眾實驗)-實地研究法/觀察法
- <https://tw.voicetube.com/videos/75665> (團體迷思)
- 社會撈混理論：拔河、人民公社。
- 旁觀者效應：急救。

社會心理學的研究倫理

- 1.小亞伯特、電擊實驗。
- 2.受試者的風險。
- 3.研究者須反思自己是否有權利對參與者做操弄，是否會對參與者產生無法彌補的傷害。
- 4.參與者有權拒絕參與研究、中途退出研究，以確保參與者是自願，不受強迫的同意參與研究。
- 5.有時研究難免會要先隱瞞或欺騙，所以知情同意或是事後澄清是重要的。

第二章-社會認知

- 人如何了解自己、他人與世界。
 - 人際知覺、歸因、基模。
- 基模是什麼：

 - 依據個人過去經驗，把大量的訊息簡化成有意義的資料。
 - 對自己、他人、角色、性別。
 - 能幫助解釋、能幫助記憶。
 - 生病要去哪間醫院。
 - 想成績好要去哪間學校。
- 實證偏誤：
 - 當我們對某人、某事物有個假設時，往往會留意與這假設有關係的訊息，而忽略其他不同的訊息。
- 自我實現預言：
 - 我們對他人的預期，會影響我們對他們的行為，進而讓對方表現出如我們預期的行為。

觀影學習

-
- https://www.youtube.com/watch?v=wQt-RSIdb_4 -小心！思考偏誤就在身邊！
 - <https://www.youtube.com/watch?v=uU2ULbUk-Fo> -各種領域的專業人才
 - <https://www.youtube.com/watch?v=cUnmR8LhZXU> -婚宴的經典語錄
 - https://www.youtube.com/watch?v=x3a_h4NwEiQ -看電影不搭餐

社會推論歷程中的心理捷徑與思考錯誤

- 捷思法

- 緊急的情況下，可以馬上使用來處理危機，或是做出反應。
- 1.可得性：可迅速進入腦海中的內容。
- 2.代表性：星座與個性。
- 3.定錨性：雙十節花蓮訂房率幾成？可能會以先前的連假消息為標準。
- 4.模擬性：如果...就好了。

第三章-人際知覺-第一節印象形成

- 外表特徵
 - 美麗的人，可能比較有自信。
 - 穿黑衣服的嫌犯，可能比穿淺色衣物的嫌犯會使大家覺得更有攻擊性。
- 行為表現
 - 在打罵小孩的人。
 - 餵養動物的人。
 - 月暈效果：一個人身上某一些正向或負向的特質，擴及至許多面向。
- 類別特徵
 - 蓬頭垢面、衣著破舊、露宿街頭：覺得是街友。
 - 穿著花中、花女制服的人：可能比較會念書。
 - 刻板印象：初相識可能會較常使用，可幫助我們記憶，節省認知資源以從事其他工作。
- 突顯特徵
 - 一群女生中唯一的男生。
 - 白人群裡的唯一黃種人。

第二節整體印象

- 通常會隨著時間進展，理論會逐漸修正演進。
- 加成或累加模式(1962)。
 - 主觀認定的正向特質分數：富有、聰明、溫暖。負向：邇邇、粗魯、暴躁。
- 平均模式(1965、1974、1971)。

 - 相加後，再平均計算。評價有可能會有不同的變化。
- 加權平均模式(1968)。
 - 依個人比重不同加權。
 - 程式設計師可能對智力的加權較外表吸引力來得大。
 - 電影明星則是對外表吸引力較智力的加權來得大。
 - 負向特質一般較會被注意及有較大的比重(可能與演化有關)。
 - 初始訊息在短時間內的效果較大。時間拉長後則有近時效應，越新的訊息有越大的影響力。
 - 不一致或重複的訊息會被打折。

第三節-歸因理論(上)

- 尋找原因：一個人做一件事或說一句話，我們會想他為什麼這樣做？
- Heider的自然心理學。
 - 內在、外在歸因。考不好能力不好v.s考不好因為塞車遲到時間少。
- Jones和Davis的相當推論說：強調在什麼樣的情況下，我們比較有信心做內在歸因。
 - 不符合角色要求、社會期望或預期的行為(行為若符合角色要求，較不會被認為是個人特質)。
 - 行為者有選擇權(無法選擇的情況下做的行為，也較不會認為是個人特質)。
 - 特定選擇有非共同效果(某一行為會產生跟其他行為不同的結果，我們較會因此特定結果做個人特質判斷)。

歸因理論(下)

- Kelly歸因理論：較完整的理論，依據共變原則做歸因(行為出現，不出現時，隨之變化的人、事、物才可能是行為的原因)。
 - 單一觀察機會。
 - 折扣原則：一個行為的背後，同時有兩個可能原因(交往-因為愛?還是有錢?)、擴大原則：一個行為背後，有衝突抑制的兩個可能原因(念書-精進自我v.s生活糊口)。
 - 多次觀察機會。
 - 區辨性：當事人對其他刺激是否也有相同反應。
 - 同意度：他人對同樣的刺激是否和當事人有同樣的反應。
 - 一致性：當事人在不同時候、不同情境，是否對同一刺激的反應都相同。
 - 高區辨高同意高一致：歸因於刺激特性。低區辨低同意高一致：歸因於當事人。低一致：歸因於情境。
 - 後來研究發現三者影響力不相等，同意度影響效果最弱。人們比較常留意當事人對該行為的區辨性和一致性。
- Bem的自我知覺理論：探討人們的行為會不會影響到自己的態度。
 - 根據行為或行為發生的情境來推論行為發生的原因。
 - 只適用於適當的刺激存在才產生(喜歡一個人而接近他)。
 - 若有獎賞或外在壓力，則無法判斷行為的真正原因(追求富家女)。

第四節-歸因偏誤

- 一、高估個人而低估情境因素(較不會耗費心力、過於相信自己的控制能力、避免逃避責任-檢討被害人、會有些文化差異)。
- 二、行為者與觀察者的不同歸因(行為者歸因於情境，觀察者歸因於特質，與自利偏誤有些相似)。
 - 注意的焦點不同(較屬於負向事件)：行為者注意的是環境，觀察者注意的是行為者(孩子晚歸)。
 - 觀察者無法得知行為者的過去經驗及當時的心理內在狀況(考試考不好的原因)。
- 三、錯誤的同意性效果(認為自己的意見或行為與多數人相同，但在個人能力或特長上又會有錯誤的獨特性效果)。
- 四、自利的歸因偏誤(對自己做較有利的判斷，成功歸自己，失敗責備他人)。
 - 保護自己。
 - 成功時較能接受，更能看清行為和結果的關係。失敗時較不想承擔，較無法看到自身行為和結果的關係。