

社會心理學 7~9章

謝明璋(秘密花園諮商所-臨床心理師)

想想看

- 何謂助人行為？

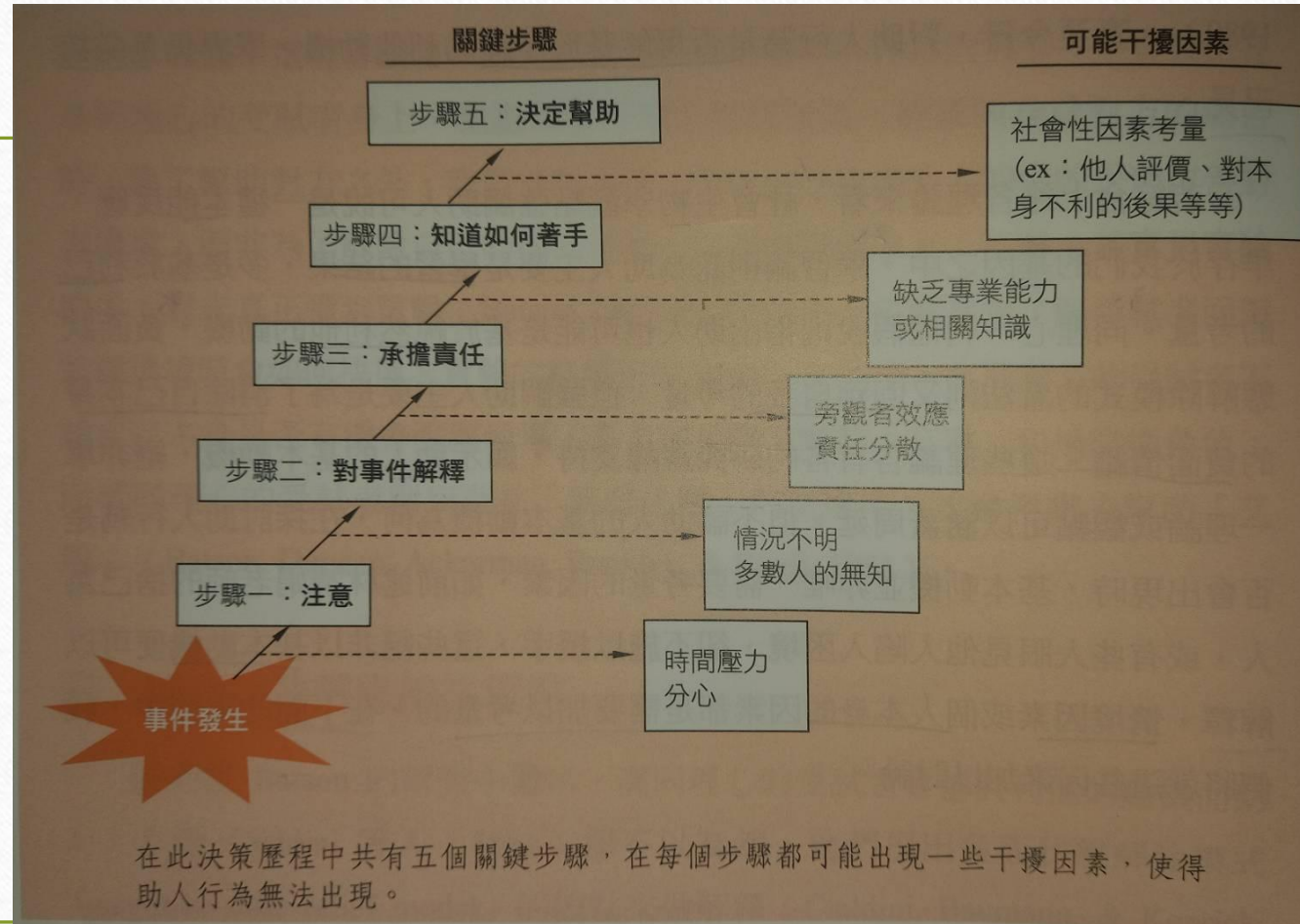
第七章-助人行為

- 社會生物學
 - 本能反應，存在於我們的基因之中。
- 學習論
 - 學習的結果，基於利己的考量。

助人的基本動機

- 同理心-利他假說。
 - 能對他人的感受及情緒感同身受。想使對方的狀況改善，並無任何自我因素的考量。
 - 同理心越高者，越願意幫助他人。同理心較低的人，幫助的可能性也較低。
- 負面狀態解除模式。
 - 看到他人受苦，引發我們的悲傷情緒。為了讓自己好過一些，所以會去幫助他人。
 - 以此角度則是自利的考量，而非利他的動機。

影響助人行為的情境因素



影響助人行為的情境因素

- 1.注意：
 - 有無時間會影響助人行為是否出現。
- 2.對事件的解釋：
 - 人多時會觀察他人的反應再做反應，此時不反應的可能性會提高。
- 3.做出決定。
 - 招致不利的結果：看到被霸凌，會思考若協助是否會變成下一個受害者。

居住環境的影響：來自小城鎮的溫暖

- 人口越多，助人行為越少：
 - 1.刺激過多無法顧及他人。
 - 2.人種、文化多元、差異大，不易理解及同理。
 - 3.流動低的社區，有較多認同，較能同理和助人。
- 集體和個人主義的文化，助人行為出現比例未差太多。
 - 後面章節有更多的討論，研究發現集體主義文化更傾向幫助自己人，而不願幫助外人。

社會階層：擁有的越少，付出的越多

- 可能會以為有錢人會更願意幫助他人，但研究發現相反。
- 低社會階級，較能同理、體會他人的辛苦。
- 助人者或許較多有受苦經驗，而想幫助他人。

影響助人行為的個人因素

- 同理心
 - 同理心除了可由情境引導提高，也是一種個人特質。
 - 高同理心，情感較豐沛，能以他人角度思考，較易幫助他人。
- 道德理解層次
 - 道德理解層次越高，越不受世俗標準影響，助人行為越明顯。

影響助人行為的個人因素

- 性別差異
 - 男：多在急難狀況底下，幫助陌生人。
 - 女：多幫親人、老人、小孩。
- 正向情緒狀態與助人行為
 - 好心情助人行為較多：1.認為他人是善良的。2.心情好，幫助他人若可以延長好心情則更樂意。3.若助人結果可能中斷好心情，助人行為會快速下降。

影響助人行為的個人因素

- 負向情緒狀態解除

- 1.當看到他人身陷困境，心懷不忍有悲傷的情緒。為了消除此情緒，會去幫助他人(大家不一定都會如此)。
- 2.焦點在自己身上(沉浸在個人的痛苦)，較無法顧到他人。
- 3.焦點在他人身上(地震導致流離失所)，助人行為較易出現。
- 4.有極大代價或困難的助人事件，不論是正向或負向情緒，都無助於助人行為的提升。

受助者的特性(上)

- 一、外貌。
- 二、與我們相似的人
 - 1.有助於相同基因繁衍。
 - 2.越相似越能同理他的感受，越可能幫忙。
 - 3.種族較會跨越幫忙，怕被說歧視。
 - 4.與我們相似的好友，怕被同儕超越，幫助不一定會比較多。
 - 5.陌生人，有時我們反而較願意給他們幫助。

受助者的特性(下)

- 值得幫助的他人
 - 1.遇到地震、天災、遺傳、手術感染等不可控因素導致的悲慘處境，大家更願意出手幫助。
 - 2.若是個人因素造成的，例如闖紅燈或是危險性行為導致的AIDS，需要輸血時，大家的幫助比例會降低。

助人的方式

- 他人受難，會喚起我們的緊張、不適感。
- 要怎麼消除這感受
 - 1.酬賞：他人獲得幫助，脫困。
 - 2.代價，如下圖。

助人代價分析表

		介入者所須付出的代價	
		低	高
受難者所須付出的代價	高	直接介入	間接介入 (或重新定義情境)
	低	可能有各種因應方式 (視情境之規範而定)	離開現場

資料來源：取材自 Piliavin & Piliavin, 1972。

受助者的反應

- 一、公平理論
 - 1.受助者會希望能回報助人者，否則會有低人一等的感覺。
 - 2.可能出現憎惡自己或是助人者的感覺。
- 二、威脅自尊模式
 - 1.相似者(同輩)在重要事務上提供協助，威脅較大，且不愉快。
 - 2.不相似者(前輩)則相反。

小結

- 1.工作求助過多和過少，表現通常都比較不好。
- 2.適度求助，表現較佳，尤其要求助該問題的專家。
- 3.自發性的幫助(我幫忙是因為我喜歡這麼做)，非被控制性的幫助(我若不幫忙，就好像是一個壞人)時，助人者較快樂，受助者較幸福。
- 4.建立一個互助的社會-助人
 - 1.和基因及教育有關。
 - 2.常引導他人站在別人的角度思考，更有機會產生助人行為。
- 5.若不願意受人幫助：可調整想法，目前暫不如人或無法回報，但以後成長時也能回饋他人，指導他人，此時較能接受他人的幫助

第八章-攻擊

- 攻擊的分類與理論：

- 1.挫折-攻擊理論與嫌惡刺激理論。
 - 引發嫌惡的刺激，導致負面情緒出現，並有打或逃的反應。
- 2.社會學習理論與社會認知理論。
 - 暴力是會被模仿，學習的，如家暴、暴力電玩、電影、影片等等。
 - 看越多，有越多的認同及幻想、行動。
- 3.自我耗竭理論。
 - 耗能過多以後，自我控制力會下降。
 - 攻擊行為會變多

攻擊的分類與理論(續)

- 4. 普遍性情感攻擊模式
 - 攻擊的出現：1. 是否有誘發環境。
 - 2. 個人特質。
 - 3. 個人的價值信念。
 - Ex. 恐怖分子：(2) 自戀與他人讚賞。(2) 長期負面、(2) 憤怒。對暴力冷感。(3) 認為世界不公平。(3) 認為恐怖行動是正確的。

生理因素在攻擊行為中的角色

- 1.特定腦區的刺激雖會增加攻擊性，但仍會判斷是否能攻擊。
- 2.低生理興奮度：(1)暴力時生理反應低，不容易有負面情緒，較能執行攻擊行為。(2)想有高刺激活動，讓自己保持興奮。
- 3.血清素濃度較低：容易不適，有衝動攻擊行為。
- 4.雄性激素：睪丸酮高，攻擊行為也較高。
- 5.個性：暴躁，環境排斥，更多敵意與攻擊行為出現。
- 平和，易被接受，挫折攻擊可能也較少。

環境因素在攻擊行為中的角色(上)

- 1.物理環境因素：溫度、濕度、噪音與擁擠。
 - 讓人不適的環境，越容易有攻擊行為，為了紓解不適感。
- 2.物理環境因素：武器效果。
 - 增加與攻擊有關的想法。
- 3.社會情境因素：社會拒絕。
 - 會引起攻擊的可能。
- 4.社會情境因素：挑釁與報復。
 - 受挑釁會想回擊，但若事前知道對方狀況，有緣由就比較不會那麼憤怒。

環境因素在攻擊行為中的角色(下)

- 5.社會情境因素：觀看媒體暴力的影響。
 - 幼年看越多，長大後的暴力行為越高。
 - 看完暴力相關影片，可能對暴力行為反應較冷漠，較不友善，較易出現暴力行為。
 - 暴力電玩會讓人學到以暴力解決問題的基模、腳本與價值信念。
- 6.家庭教養因素。
 - 嚴厲體罰加上忽視子女的需求：常導致子女成為虐兒的父母。
 - 文化的不同，有時也可以調節體罰與攻擊的關係，在允許體罰的文化中：適度不嚴厲的體罰，可降低攻擊行為。
- 7.情境與角色。
 - 環境(軍隊、監獄)易使人腐敗，變暴力。需有監控與受訓。

個體內在歷程因素在攻擊行為中的角色

- 1.情緒感受與生理悸動：亢奮狀態。
- 2.認知與歸因：(1)敵意歸因偏誤，易將他人行為歸類為有敵意。(2)重視榮譽文化的男性(中南美洲、拉美文化)，易有較高的攻擊行為。
- 3.解除自我抑制攻擊：酒精(降低自我抑制，看到酒瓶、廣告也可以產生類似的效果。Ex.用毒)與匿名性(去個人化)，會增加攻擊性。

家庭及妨害性自主暴力

- 對象：1.親子暴力。2.配偶施暴。3.追求對象、陌生人。
- 家庭暴力與其影響因素：西方多是父母對子女暴力的研究，少有以下對上的部分，可能是與長輩同住者少。
- 對子女暴力的類型：1.身體凌虐。2.性侵害。3.忽略生活照顧。4.忽略情緒。5.心理凌虐(言語)。
- 發生原因：1.社會文化(接下一頁)。2.管教者特質。3.受虐者特質。三方互動的結果。

家暴發生原因(續)

- 社會互動方面：貧窮與居住環境擁擠帶來的挫折感，常搬家與他人隔離，施虐不易察覺。
- 台灣的文化：父母對子女有管教及生命支配權的想法，和玉不琢不成器的嚴教觀。

家暴發生原因(續)

- 管教者特質：1.幼年曾被凌虐。2.情緒困擾。3.藥物濫用。4.過於年輕或單親。5.缺乏管教技巧。6.控制孩子的需求。7.缺乏責任感(外遇、棄養)。
- 受虐者特質：1.有過動、衝動，不好管教。
- 對老人：1.老人行動不便，記憶退化不易照顧。2.子女忙於工作忽略老人。3.子女長期失業、用藥、有精神疾病、情緒不穩之下行兇。
- 父母殺死配偶、子女：1.由愛生恨。2.憂鬱引起除死之外，別無他法的想法。

性侵害暴力與其影響因素

- 強姦犯：1.心理病態。2.父權文化-媒體色情氾濫。強姦迷思:被強暴是自找的(期盼社會有公義存在，若轉成隨機會遇到的想法，可能會很害怕)。
- 強姦犯的個人特質：1.母親通姦。1-2.父親暴力欺凌母親，都可能使個案產生對女性報復的動機，或學會以暴力對付女性。2.被同性性侵，改以侵犯女性確立自己是男性。3.同儕有強姦者，講述經驗，鼓勵強姦。4.常接觸強暴內容之情色片、從事色情行業。5.性早熟、雜交經驗。6.人際關係不佳。

控制與預防攻擊

- 懲罰要有效：1.及時。2.一定有後果。3.強度適中。4.被懲罰者認為懲罰合乎公義。
- 過度懲罰(不進行暴力行為是因為有人在監看，隨時會懲罰才不做這行為，但變成外在歸因，而不是自己不想做壞事的內在信念)或溺愛，會使懲罰不易達到效果。
- 寬恕(從家庭衝突出來的研究)：有較滿意的生活感受，較少的負面情緒及心理症狀會較幸福。若不處理往往會變成家暴的根芽。

家暴影片、婚姻暴力影片、長者影片、性 侵害影片

第九章-社會影響

- 從眾：影片。
- 為何會從眾：
- 1.規範性社會影響：
 - 不從眾的話：群體會先嘗試說服，無效後則會想排除。
 - 被團體排除的個體，會表現更多的從眾行為，以重獲接納。
- 2.訊息性社會影響：本身沒有充分資訊做判斷，會以他人行為做參考。

影響從眾行為的其他重要因素(上)

- 一、團體因素：
 - 1.團體人數：人越多從眾比率越高，3是多數人的天花板。
 - 2.一體感：有雜音時，一體感被打破，從眾壓力也降低。
 - 3.團體凝聚力：越高越難反對。從眾比例高，會自我審查，擔心個人的言論、想法會破壞團體的和諧。
- 二、個別差異：個人控制需求高(對自己的行為)：較不受他人影響。
個人控制需求低：較易從眾。

影響從眾行為的其他重要因素(中)

- 三、性別因素：

- 1.面對面互動時，女性從眾比例才會大於男性。可能與文化因素有關(女性要體貼溫婉，男性則多被要求有個人的想法)。
- 2.男性領域(地理方位、狩獵、買車)：女性從眾度較高。女性領域(化妝美容、小孩養育)：男性從眾度較高。

- 四、文化因素：

- 1.西方：個人化。
- 2.亞洲：集體主義，從眾性較高。

影響從眾行為的其他重要因素(下)

- 三、少數人的影響：
 - 有學者認為要一致且堅持的少數人才能發揮影響力，如下列三點：
 - 1.一致與堅持。
 - 2.引起多數人的想法。
 - 3.彈性且開放的態度。
 - 另一派學者認為，可以先從眾，取得團體的地位與信任後，再提出不同的想法，成功率也是高的。

順從

- 推銷的策略-
- 1. 「腳在門檻裡」策略：先提一個小的，不太好拒絕的要求，成功後隔一段時間，換一個大的要求，成功率會提高(跟自我知覺改變有關)。
- 2. 「以退為進」策略：一個大的要求(但不會讓人拒絕後有小氣的感覺)，接著(立刻)再提一個小的要求，成功率也會較高。
- 3. 「變化球」策略：原來以為是某個價格，結帳時發現金額更高一點，但因有原先想買的承諾想法，所以不太好拒絕。
- 4. 「還有更多」策略：像電視購物，慢慢提出優惠或物品內容，認知不斷修正，容易心動。

服從權威

- 電擊的實驗：在權威要求下，65%受試者會給予最高450伏特的電擊。
-
- 1.服從權威的情境因素：當受試者離我們越近時，服從權威比例下降。原先是65%→接近組(同處一室)變為40%→碰觸接近組(在身旁)則變成30%的比例會服從權威。
 - 2.服從權威的心理因素：(1)承諾感。(2)實驗者的權威形象。(3)代理人心態：執行命令不需負責。
 - 3.有人好奇在尊重人權的現代社會，服從權威的比例還是那麼高嗎？原先是1963年的實驗，後來在2009年時有人修正後再次進行實驗發現，仍有多數人會服從權威(先前是82.5的人會使用超過150伏特，現今則是70%的人會遵守指令，只有小幅減少)。

合作或競爭的互動策略

- 有利益衝突時，一般人較注重個人利益，常以競爭策略互動(很快速的反應)。合作的方式較少且需要多次努力的嘗試，才有可能達成雙向的合作。
- 研究發現，合作的效益會大於競爭。但在資源有限的情況，容易注重個人的利益。長遠的共同利益，永續經營較無法被考慮。

影響使用競爭或合作策慮的因素

- 一、個別差異：

- 1.競爭者-個人利益最大化，壓縮他人獲益。被批評也很少改變。
- 當他人配合時，反而會趁火打劫。
- 社會價值傾向： 2.合作者-彼此最大的共同利益為主，講求雙贏。
- 3.個人主義者：在意個人利益，可合作可競爭，但以個人獲利為主要考量。
-

二、性別差異

- 若喜歡對方，女性較不會在意個人得失，傾向合作。
- 男性合作則多是因為這策略可以提高本身的個人利益。

三、文化差異

- 個人主義較以競爭為主。
- 集體主義合作較多一些。當年紀增加後，合作策略越強，但會開始有內外人之分。
- 以台灣的研究為例，面對自己人和外人使用的策略有很大的不同。面對外人較會競爭，和美國人無明顯差異。

四、溝通與信任

- 正向的溝通，合作可能性提高。
- 負向的溝通則否。

五、回應性

- 研究顯示：亦步亦趨的策略可能是一種最有效的互動方式-也就是先合作，再隨著對方反應做調整，如此可展現合作的善意，又有不會被欺負，回擊的能力。

小結

- 在權威底下，我們很常不反抗，雖然可能是顧及人際和諧，又或者是不願為個人行為負責的藉口。
- 但當有利益牽涉時，時常會出現競爭的互動方式，以確保個人利益。較少會有合作、經營彼此關係的互動方式出現。
- 以長遠的時間來看，其實合作的效益對雙方都是較有利的，但卻鮮少如此，在這樣的課程教學之下，希望大家能多一點覺察。以後能適時的提醒自己，避免兩敗俱傷的狀況發生