

社會心理學(三)

主題：助人行為、攻擊、社會影響

彭聲傑(臨床心理師)



助人行為

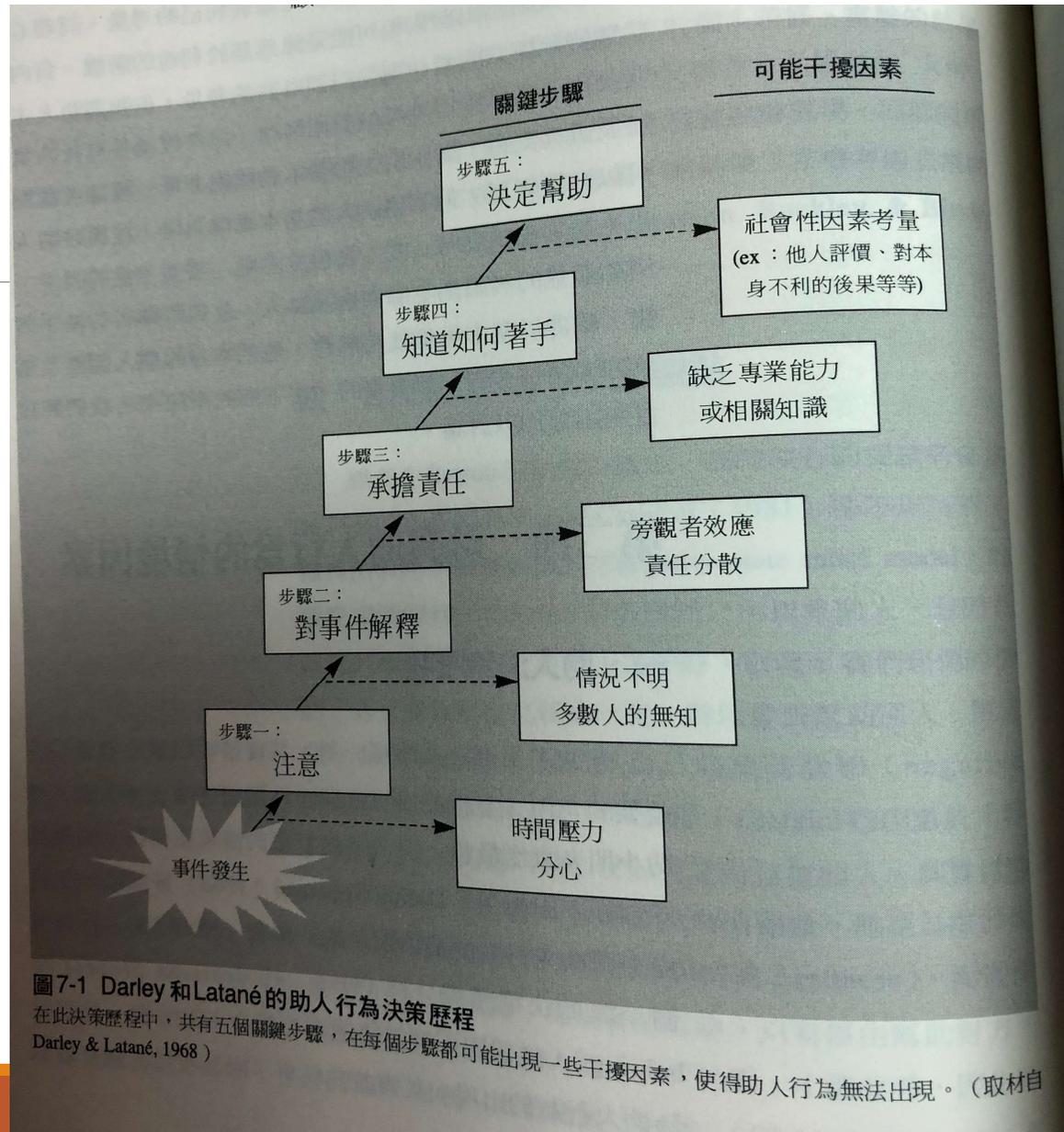
1. 動機。
2. 情境因素。
3. 助人者的特性。
4. 受助者的特性。
5. 助人的方式。
6. 受助者的反應。
7. 互助社會的建立。

四種助人行為的理論觀點

1. 社會生物學觀點：助人有利於整體基因的維持；親屬選擇性。
2. 學習論的觀點：社會期許、自我酬賞、利己行為。
3. 同理心—利他假說：當我們能同理對方的感受時，較可能做出利他行為。(Batson, 1981)。艾琳的實驗。

「同苦心」(empathy)，此字源自德文的 *einfühlung*，意味「感同身受」(feeling into)，相當於希臘文的 *pathos*(感染力、感傷力)，意指強且深的受苦共鳴，如：我感應到你的苦痛了；「同情心」(sympathy)則僅是有些「感受到」(feeling with)，並未更涉入且距離較遠，如：我關切你的受苦。

4. 負向狀態解除模式的觀點：Cialdini認為我們之所以助人，是因為他人的苦難引發我們的難受，故透過助人可以減緩我們的難受。



其他因素

- 城鄉差異。Milgram(1970)城市負荷過度假說。
- 社會階層的因素：擁有的愈少，付出的愈多(陳樹菊大姐)
- 情境中的模範角色。曾看過他人的示範、自己曾是接受救助者。給小孩看的卡通。

影響助人行為的個人因素

- 1.個人特質：同理心、道德理解層次、利他性格(同理心、公平世界的信念、具社會責任感、自我中心傾向低、具有內控性格者)。
- 2.性別差異：危及情境、陌生人→男性大於女性。不涉及危險，對象為小孩老人親人→女性大於男性。
- 3.個人情緒狀態：正向情緒不被影響時助人行為較多；若好心情會受影響，助人行為就會降低；負向情緒時，不見得就一定不幫助別人。但也與助人者需付出的代價有關係。代價小較好幫忙；代價大就不好幫了。

受助者的特性

1. 外貌吸引力。
2. 與我們相似的他人。
3. 值得幫助的他人。AIDS→非自主、自主感染的個案→大家的態度不同。

助人的方式

Piliavin(1972、1981)提出的模式「喚起：代價/酬賞模式」：

	助人者代價低	助人者代價高
受助者代價高	直接幫助	間接幫助(或重新定義情境)
受助者代價低	視情況而定	離開現場

受助者的反應

1. 公平理論：若無法回報，有時會有反向的情緒感覺；如果受人過大無法回報，可能會拒絕。

2. 威脅自尊模式：

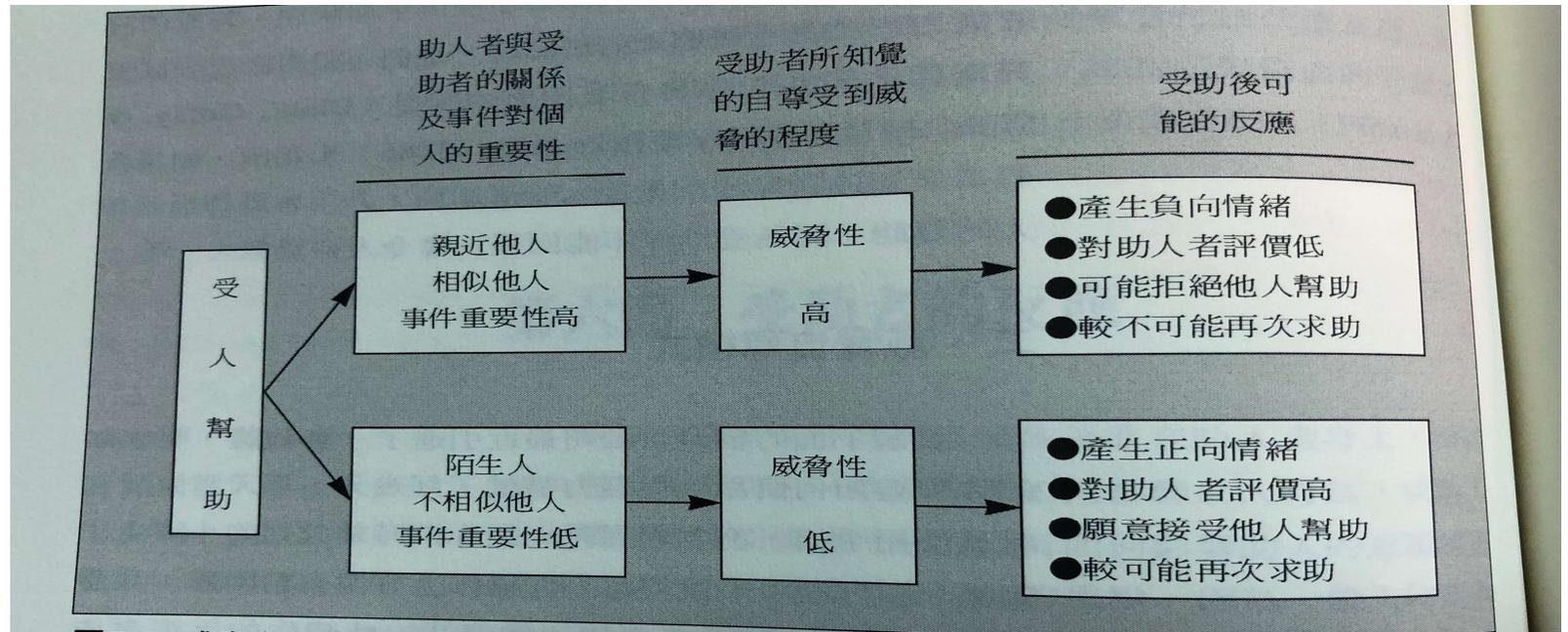


圖 7-2 威脅自尊模式

在受到他人幫助之後，個人所產生的反應端視個人自尊所感受到的威脅程度而定。威脅性愈高，反應則愈負向。(取材自Fisher, Nadler & Whitcher-Alagna, 1982)

第八章：攻擊的理論

1. 本能論：動物行為學派、精神分析學派。
2. 挫折—攻擊理論：達不到目標會產生挫折感，故引發攻擊。
3. 社會學習理論：觀察學習而來；被家暴的幼童，長大成為家暴者的機率比一般孩童高。
4. 現代觀點：考慮情境因素、個人特質因素、個人在情境中的心理歷程(生理、情緒及認知)的因素。

攻擊行為的生理因素

- 1.腦前葉、下視丘、杏仁核的傷害或刺激。
- 2.低生理興奮度、腦內血清素濃度較低。
- 3.幼兒期的體內雄性激素較高。

環境因素

1. 物理環境因素：溫度、濕度、噪音與擁擠。
2. 武器效果：當人們憤怒的時候，如果身邊有武器，比較會激起人的攻擊欲望。
3. 社會情境因素：挫折與攻擊。
4. 社會情境因素：挑釁與報復。
5. 社會情境因素：觀看媒體暴力的影響。BOBO的研究。(請看影片！)
6. 家庭教養因素。
7. 情境與角色(洪仲丘、Zimbardo的監獄實驗)。

個體內在歷程因素

1. 情緒感受與生理悸動。
2. 認知與歸因。「敵意歸因偏誤」。
3. 解除自我抑制的攻擊：酒精與匿名性(去個人化)。

家庭及妨害性自主暴力的影響因素

- 三大類型：親子間暴力、對配偶施暴、妨害性自主暴力。
- 社會文化因素：貧窮、重大壓力事件、打罵教育觀。
- 個人因素：幼年被虐經驗、情緒困擾、藥物濫用、有控制孩子的需求、缺乏管教技能、過於年輕或單親。
- 受害者特質：過動、難管教、不遵從管教、非親生子女。
- 對老人的暴力：久病、家庭長期失和、經濟壓力、手足競爭等因素。
- 對強暴犯的研究：心理病態的特質、個人因素特質(如成長經歷)。

控制與預防攻擊

1. 以暴制暴。懲罰。公權力介入。
2. 宣洩。從事運動、把情緒向他人傾訴出來。
3. 覺察情緒與分享。
4. 改變看待事情的觀點。
5. 道歉，給對方的情緒有下台階。
6. 寬恕。

第九章：社會影響

→Asch，1955的線條長短的社會情境實驗。(魔術數字3)

→為何我們會從眾？

- ◎ 怕被人排斥。(規範性社會影響)
- ◎ 因為他人可能比我們更了解狀況。(訊息性社會影響)
- ◎ 團體凝聚力高。(保留差異的重要性)
- ◎ 個別差異(個人控制感低，從眾性高；個人控制感高，從眾性低。)
- ◎ 性別因素(面對面的互動情境中，女性的從眾性較男性高；當情境隱密時，則沒有性別差異。)
- ◎ 文化因素(日本人的從眾性高於法國人、美國人。)

「多數人的影響力」與「少數人的影響力」

→多數人的影響力；超過三人時，其他人就比較容易從眾了。另外則是「團體一體感」的壓力。

→少數人的影響力：一致且堅持的少數人才能發揮影響力(Moscovici)；取得高地位的少數人才能擁有影響力(Hlolander)。

要求別人的策略

1. 腳在門檻裡。
2. 以退為進。100塊不行，10元也行。
3. 變化球策略。全部500大特賣。
4. 還有更多。全部加起來1000元。
5. 套感情。(我在印度靈鳩山的故事)

服從權威的研究(已講過，跳過去囉)

合作或競爭的互動策略

1. 囚犯困境遊戲。

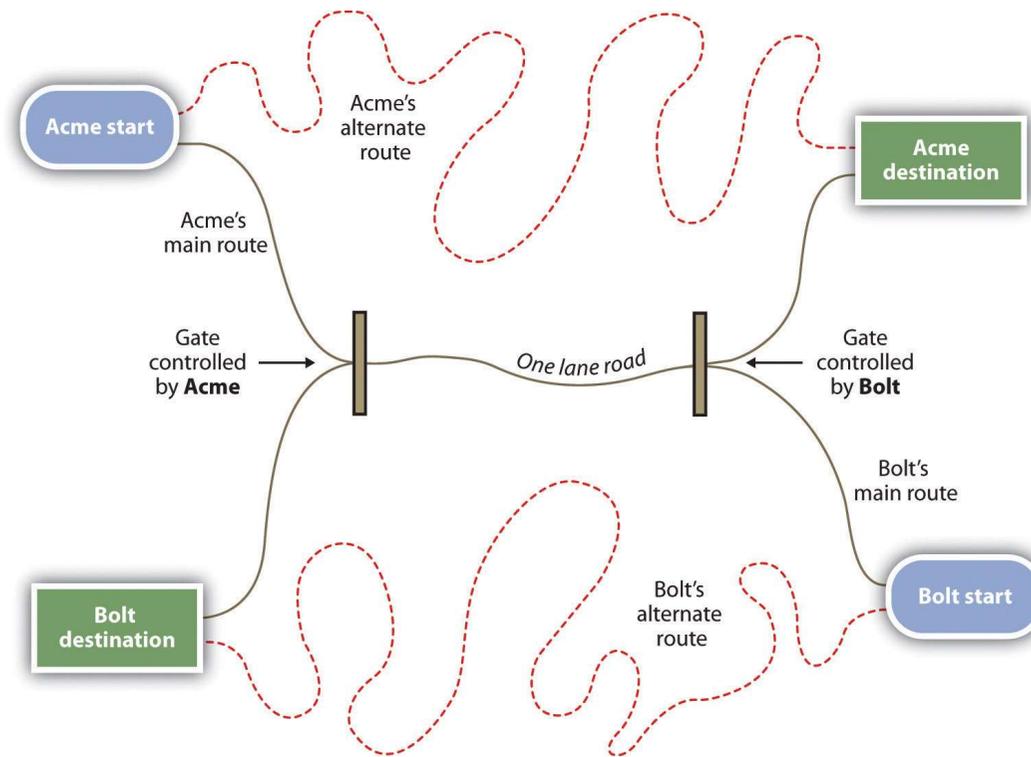
一般人在面對利益衝突時，會太注重個人利益，會選擇競爭策略，即使是雙輸的局面，也不願意採取合作的模式。

	A 認罪	A 沉默
B 認罪	 <p>服刑5年 服刑5年</p>	 <p>服刑10年 即時獲釋</p>
B 沉默	 <p>即時獲釋 服刑10年</p>	 <p>服刑2年 服刑2年</p>

社會困境(Dawes,1980)

當資源有限時，一開始採取競爭策略最符合個人利益，但當所有人都採取競爭策略時，很快整體資源就會被耗盡，使大家都無利可圖。即使我們已提前知道此事，想採取合作共贏模式的人還是比較少。大家想想看現在的國際社會局勢，是否也是如此？

卡車載貨遊戲(長期而言，合作較競爭佳)



影響競爭或合作的因素

1. 個別差異。(個人主義、共贏合作者)
2. 性別差異。女性較傾向考量人際因素，且對喜歡的人較不在意個人得失；男性則現實很多，採取合作的主因是可獲取較大的個人利益。
3. 文化差異。美國人較常使用競爭策略；集體文化影響的越南人較常使用合作策略。
4. 溝通與信任。
5. 回應性。(友善或敵意)