

國立空中大學花蓮中心 111 上學期玉里社工專班

社會心理學《作業一》

出題老師：彭聲傑

一、2018 年 0206 花蓮大地震後，你是進入收容中心協助輪班的社工一員。第六天傍晚，你和收容所的民眾都聽到傳聞，收容中心即將關閉，但相關的災民處遇、後續配套方案皆尚未出爐。你看到已有部分的民眾在議論紛紛，甚至出現過度解讀、氣憤或擔心的情緒反應。身為社工的你，會想要做些什麼？

二、請參考以下三張簡報回答，若你想要一開始就避免上述情況，即讓災民處於訊息不確定、傳聞紛飛導致情緒起伏，甚至錯誤解讀訊息的情況。請問從社會心理學和社工的角度來思考，你會想怎麼做？

- ▶ 突顯性：最先考量的點
- ▶ 可接觸性：自身最先在意的考量
- ▶ 初始性：初始印象
- ▶ 角色：職業或外型等分類標定

影響基模使用的因素

- ▶ 對知覺的影響：先見影響對事情的解讀
- ▶ 對記憶的影響：我們比較記得住自己想記住的样子，不想的就記不好
- ▶ 對人際行為的影響：自我應驗的預言，好學生壞學生的例子。

基模對心理歷程與人際行為的影響

- ▶ 可得性捷思：最快想到的就當真。
- ▶ 代表性捷思：忽略基本訊息，過重特質訊息的結果。
- ▶ 定錨捷思：以過往數值來大略估算。
- ▶ 模擬性捷思：如果.....就好了。

常見的心理捷思的錯誤

社會心理學《作業二》

出題老師：彭聲傑

1. 好事不出門，壞事傳千里。請你試著從「社會心理學」的角度，思考此現象在社會群眾間的心理機轉可能是什麼？這讓我們看到怎樣的人性？請不用依靠課本的理論(若你想要也行)。我們來練習自行思索、解讀社會現象的能力看看！
2. 假設你是有修過「社會心理學」課程的「廣告行銷人員」。你的老闆要求你，公司最近要賣一款能「增加老人肌力的器具跟營養品」，要你提出電視廣告的行銷企劃，請你就：代言人、可能的廣告行銷文案內容、訊息播放時段、費用的包裝行銷方式、訴諸對象，或其他你能想到的提升銷售量的方式，予以簡要的提案說明。