

社會心理學 第三、第四章



歸因與責任判斷：我們如何決定「誰該被怪」？

國立臺灣師範大學 王雅鈴教授



我們看見的：行為

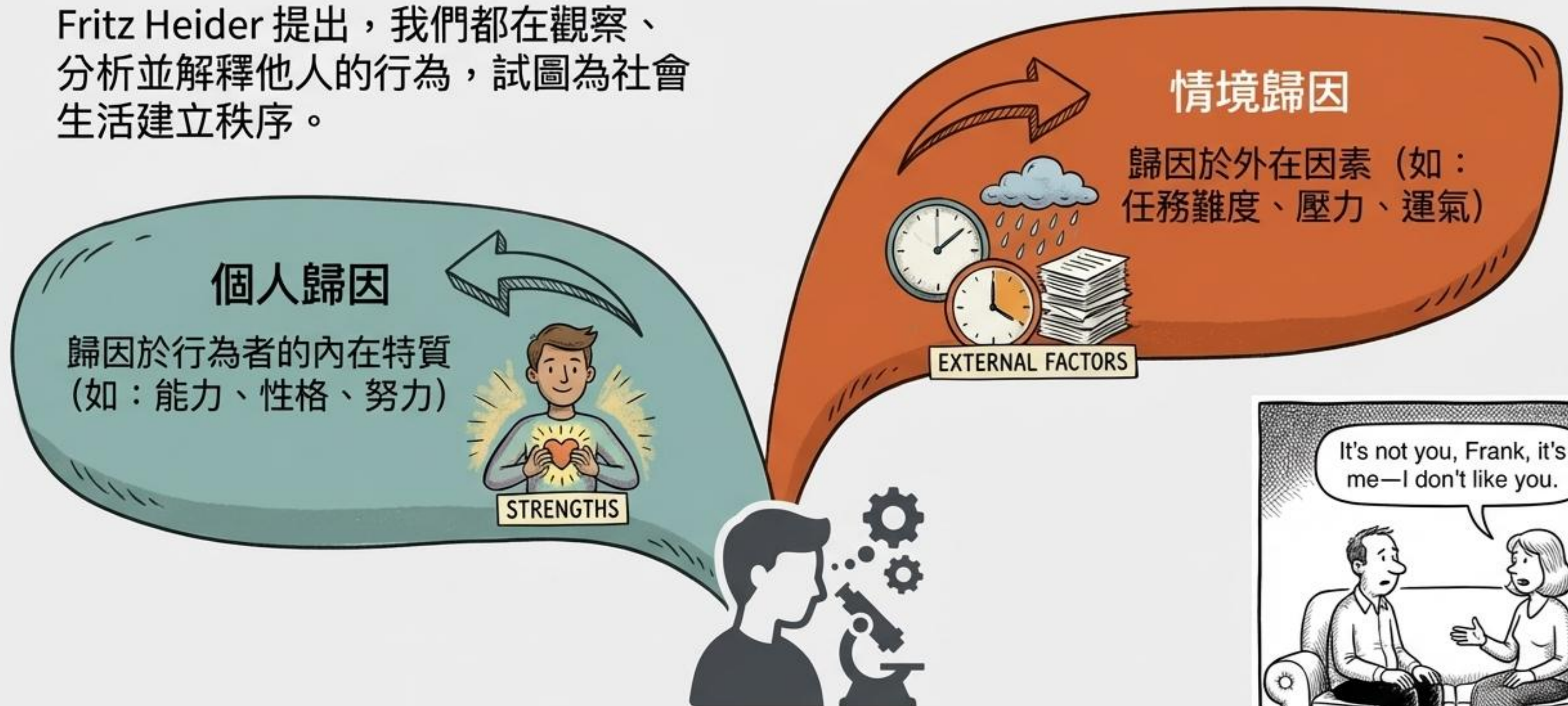


我們想知道的：特質

- **我們無法直接看見「特質」，只能透過行為來推測**
 - 為了預測他人未來的行為，我們必須找出他們的內在特質（穩定的人格、態度與能力）。
 - 人們天生傾向問「為什麼？」
 - 特別是在面對意料之外、重要或負面的事件時尤為明顯。

我們都是天生的社會科學家

Fritz Heider 提出，我們都在觀察、分析並解釋他人的行為，試圖為社會生活建立秩序。



從行為推斷真實特質的兩大線索

根據 Jones 的對應推論理論，我們透過兩個關鍵因素來判斷行為是否反映真實特質：



這個行為是自願的，還是被情境強迫的？
(自願的行為更能反映個人特質)



這個行為是否符合社會規範？
(偏離常規的行為比典型的行為提供更多資訊)

當陌生人在戲院門口大喊「這部電影超讚！」，你該相信他嗎？

Kelley 的共變模式 (Covariation Theory)：我們會像科學家一樣收集多重觀察數據



劇情反轉：我們真的是理性的科學家嗎？



系統一 (System 1)

- ✓ 快速、輕鬆、自動化、直覺
- 例如：察覺表情、簡單加法



系統二 (System 2)

- ✓ 緩慢、受控、需要注意力與努力
- 例如：在狹小空間停車、填寫報稅單

大腦的偷懶機制：認知捷思

Cognitive Heuristics



為了應付龐大的資訊量，我們高度依賴大腦的「捷徑」。

優點：快速、省力，讓我們能繼續過日子。

代價：帶來偏誤 (Bias)，甚至喪失準確性。

容易想起來的，不代表最常發生



英文字母中，‘r’開頭的字比較多，還是第三個字母是‘r’的字比較多？

實際上，第三個字母是‘r’的單字遠多於‘r’開頭的單字。

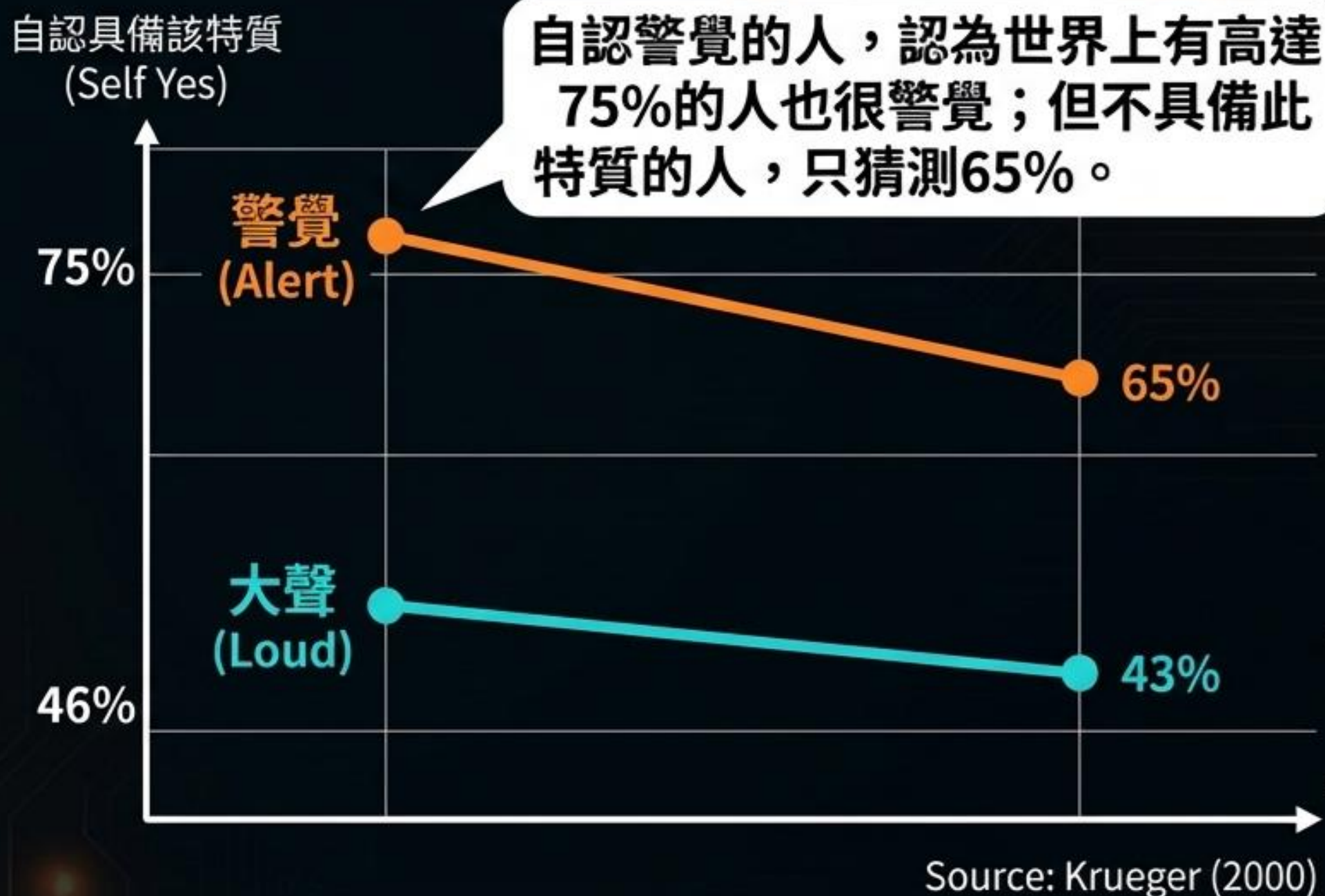
可得性捷思 (Availability Heuristic) - 我們傾向根據「某件事在記憶中浮現的容易程度」來評估其發生的機率。

我們總是以為「別人跟我們想的一樣」

錯誤共識效應 (The False-Consensus Effect)

定義 (Definition)：

人們常高估他人與自己分享相同意見、屬性或行為的程度。





為什麼我們害怕搭飛機， 卻不怕開車？

基礎率謬誤 (The Base-Rate Fallacy)

Flying: 0.00000001% Fatality Rate.
Driving: 0.00000145% Fatality Rate.
Lottery: 1 in 300 Million Odds.
Annual Deaths: 1.35 Million (Road Traffic).
Annual Deaths: ~300 (Commercial Aviation).



“*A single death is a tragedy; a million is a statistic.*” – Joseph Stalin ”

我們對數值型的基礎機率毫不敏感，反而極易被生動、戲劇化的事件所影響。

「早知道...就好了」的心理陷阱

反事實思考 (Counterfactual Thinking)



人生三大遺憾 (Top 3 Life Regrets)



教育 (Education)

I should have stayed in school



職涯 (Career)

If only I had applied for that job



浪漫關係 (Romance)

If only I had asked her out

我們傾向想像從未發生過的替代結果。
如果想像的結果比現實好，我們會感到後悔與挫折。

社會認知的兩面刃：我們是科學家，也是懶惰鬼

我們的潛力



我們擁有強大的邏輯推理能力，
能運用複雜模式來解析世界
(System 2)。

我們的現實



在資訊爆炸壓力下，我們高度依賴
直覺與捷思，極易陷入偏誤
(System 1)。

在日常生活中，給你的大腦多一秒鐘，啟動你的「內部科學家」，避免被直覺牽著鼻子走。

看見與看不見的推手： 我們如何解釋他人的行為？

社會認知與歸因 (Social Cognition & Attribution)





在教室裡宛如天使的調皮孩子

基本歸因謬誤
The Fundamental Attribution Error

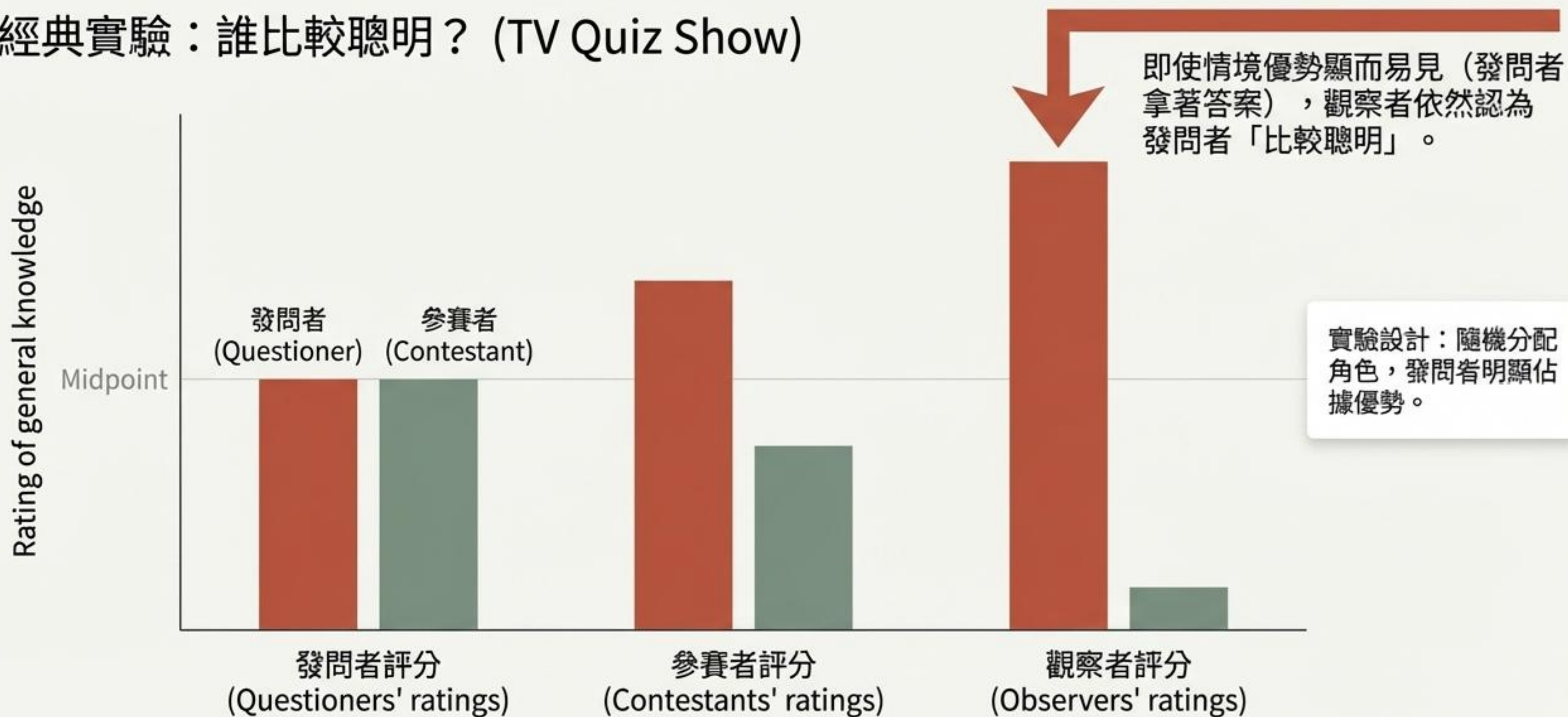


在派對上結結巴巴的王牌教授

我們總是過度強調「個人特質」，卻嚴重低估「情境脈絡」。
「情境很重要。」 — Samuel Sommers (2011)

第一層濾鏡：認知機制

經典實驗：誰比較聰明？ (TV Quiz Show)



歸因的「兩步歷程」 (The Two-Step Process)



第一步：個人歸因
Personal Attribution

- 直覺、自動化
- 像反射動作一樣快速



第二步：情境調整
Situational Adjustment

- 需要注意力與思考
- 費力且極容易被大腦忽略

「第一步毫不費力，第二步卻困難重重。」 — Gilbert et al. (1998)



為什麼第一步這麼直覺？

知覺顯著性 (Perceptual Saliency)

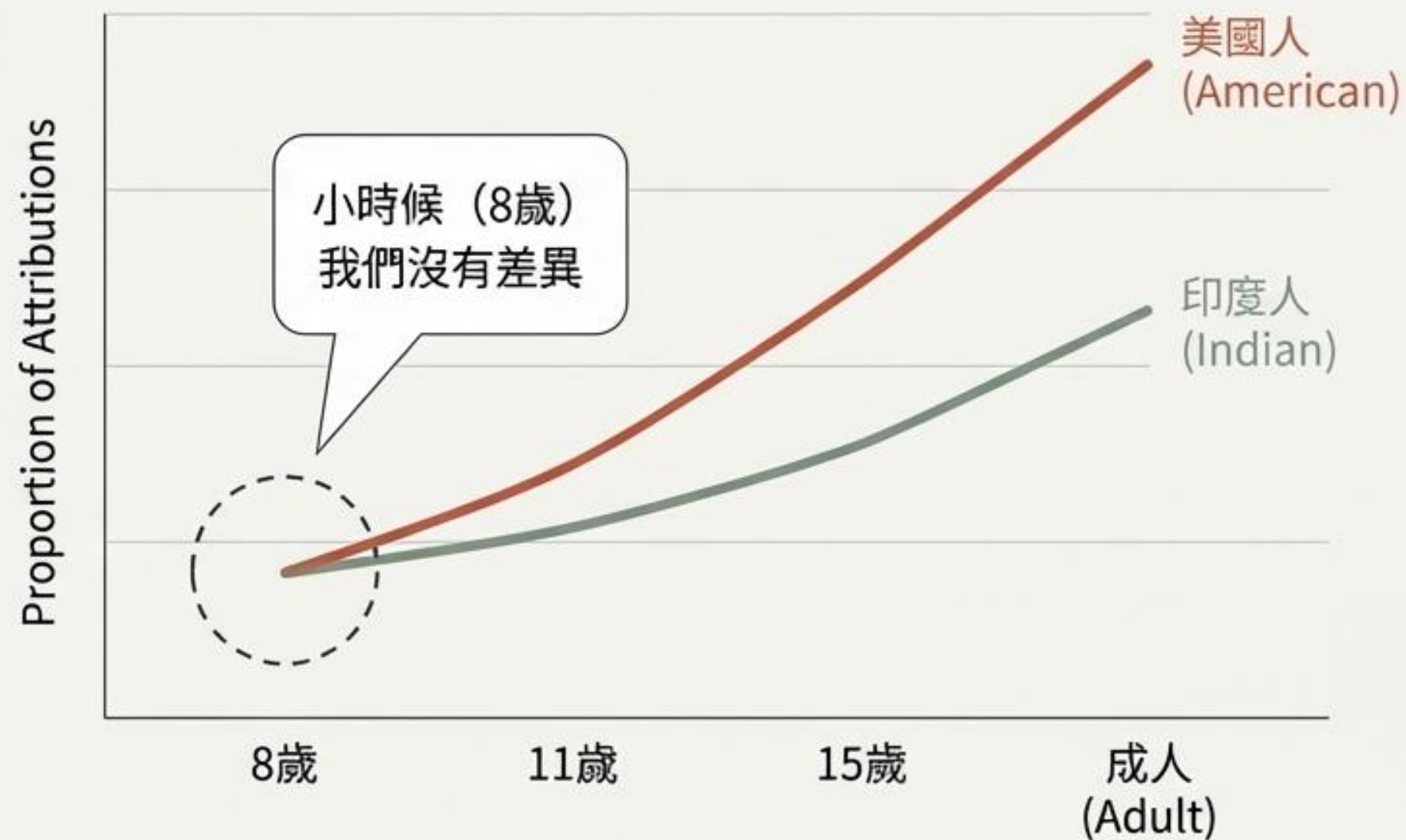
我們傾向將事件歸因於視覺上「最顯著」的因素。

演員是聚光燈下的焦點，會動、會說話，佔據了我們的視覺中心；而情境則安靜地隱沒在黑暗的背景中。

看不見，就想不到 (Out of sight, out of mind)。” — Fritz Heider (1958)

第二層濾鏡：文化濾鏡

基本歸因謬誤是西方的專利嗎？



驚人的結論：

「基本歸因謬誤」帶有強烈的西方文化色彩，是後天社會化與文化洗腦的結果。

焦點與背景：你看見了什麼？



東亞藝術：強調「背景脈絡 (Backgrounds)」

人物渺小，重視整體環境的和諧。



西方藝術：強調「焦點物件 (Focal Objects)」

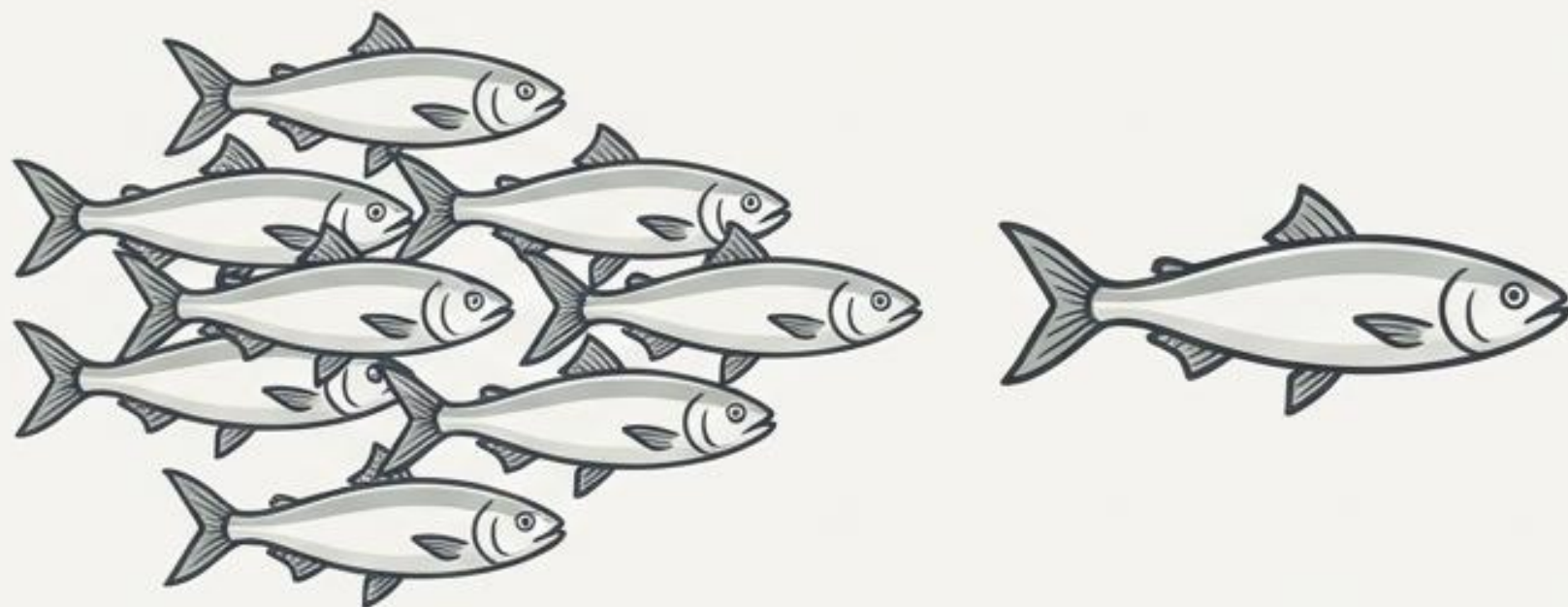
人物佔據極大空間，焦點明確。



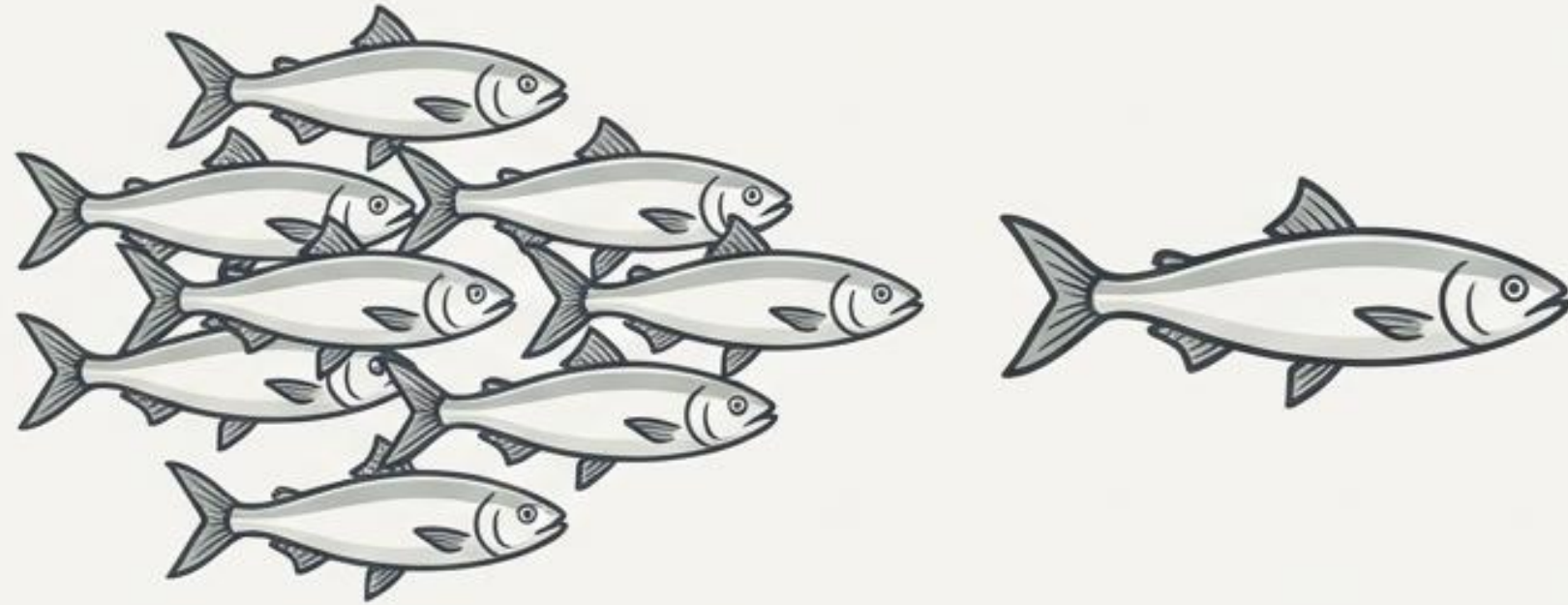
生活實證：社群媒體的大頭貼

西方網站的頭像多聚焦於臉部特寫；而東亞網站的頭像則往往保留大量的背景與環境空間。

課堂測試：這隻魚在做什麼？



課堂測試：這隻魚在做什麼？



美國人視角

「這隻魚在帶頭領導大家。」

(個人歸因 - 聚焦於魚的內在特質與領導力)

中國人視角

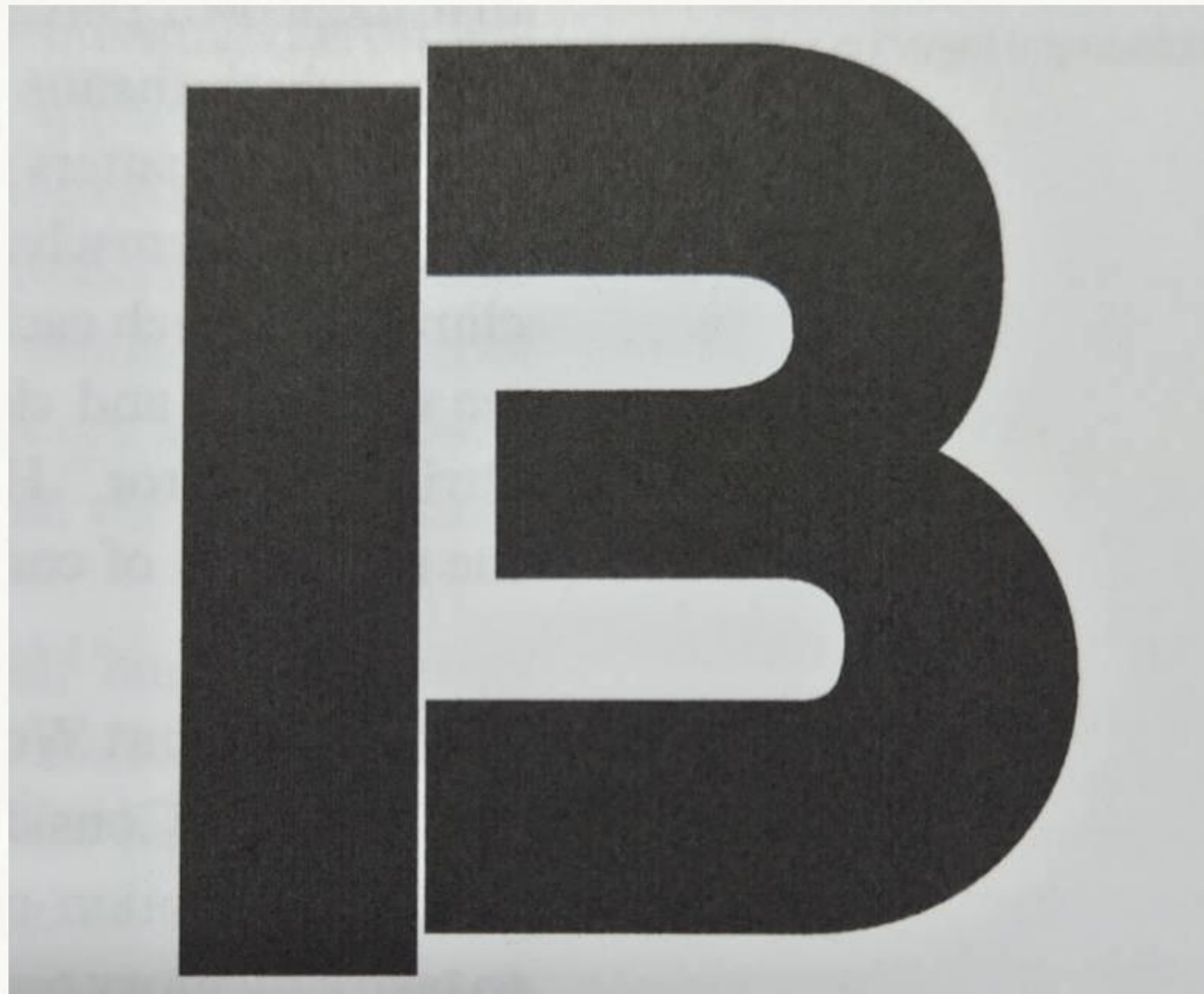
「這隻魚正在被後面的魚群追趕。」

(情境歸因 - 聚焦於魚群施加的外部壓力)

雙文化視角 (Bicultural Individuals)：認知濾鏡是可以切換的！
當給予不同的文化暗示（如展示國旗），雙文化族群的大腦能在兩種歸因模式之間自由切換。

第三層濾鏡：動機濾鏡

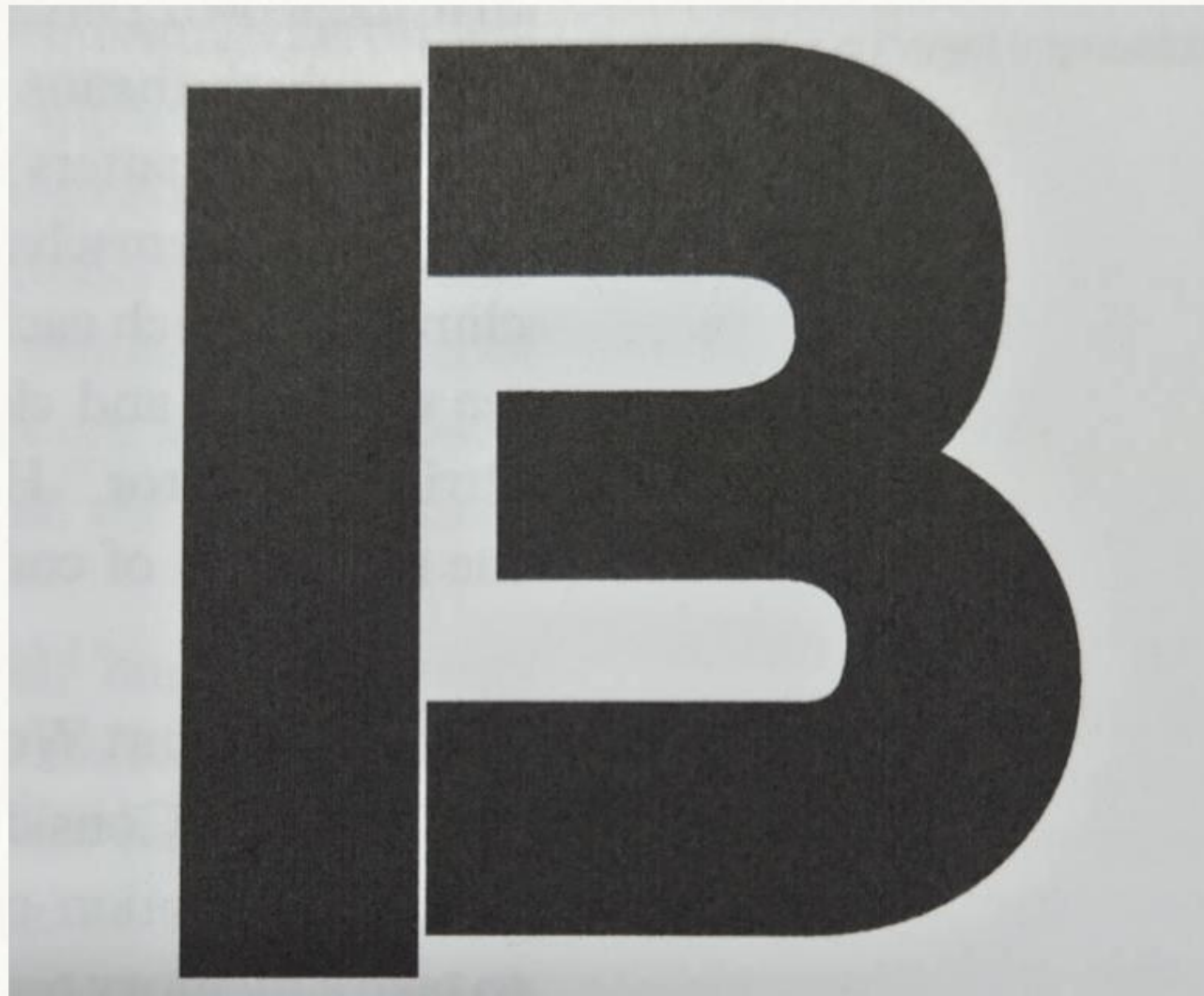
一廂情願的視覺 (Wishful Seeing)



你看到了什麼？

第三層濾鏡：動機濾鏡

一廂情願的視覺 (Wishful Seeing)



Balcetis & Dunning (2006) 果汁實驗

我們的慾望和動機，能直接竄改我們眼睛看到的物理畫面。



當被告知：看到「字母」就能喝到美味柳橙汁
→ 72% 的人看見了「B」



當被告知：看到「數字」就能喝到美味柳橙汁
→ 61% 的人看見了「13」

我們只看見我們「想」看見的。

最危險的防禦機制：公平世界信念 (Belief in a Just World)

“We get what we deserve.”
「善有善報，惡有惡報的迷思」



Lerner & Simmons (1966)
的經典電擊實驗：

當參與者看到無辜的受害者遭受隨機且痛苦的電擊，而自己卻無能為力時，他們非但沒有展現同情，反而開始「貶低」受害者。

為什麼人類會產生最冷酷的動機歸因——檢討受害者？

An illustration of a woman with long dark hair, wearing a grey sweater and dark pants, sitting inside a large, glowing, translucent orange sphere. She has a look of fear or surprise, with wide eyes and her hands raised. The sphere is surrounded by a dark, stormy background with jagged, colorful shards (orange, blue, and grey) flying around it, suggesting a chaotic or dangerous environment.

因為承認「隨機性」 太可怕了

這不是因為我們邪惡，而是出於深深的恐懼。

如果承認無辜的人也會遭遇不幸，這意味著：
『這件可怕的事也可能隨機發生在我身上。』

為了保護這份脆弱的安全感，我們築起心理防禦機制。

我們藉由貶低受害者（『一定是他做錯了什麼才會落得這般下場』），來欺騙自己世界依然是可控且公平的。

總結：摘下濾鏡，看見全貌

An illustration showing a pair of hands holding a pair of sunglasses. The hands are rendered in a soft, painterly style with warm tones. The sunglasses are positioned in the center, with one hand holding the top and the other holding the bottom. The background is a light, textured wash of colors.

1. 認知層面 (Cognitive)

暫停你的「第一步」直覺。當你急著下定論時，強迫大腦啟動耗能的「情境調整」，尋找看不見的推手。

2. 文化層面 (Cultural)

意識到文化如何縮放了你的視覺焦點。除了看著聚光燈下的焦點物件，試著把視線移向「背景脈絡」。

3. 動機層面 (Motivational)

當你急於指責他人、檢討受害者時，誠實地問自己：『這是否只是為了保護我對公平世界的安全感？』

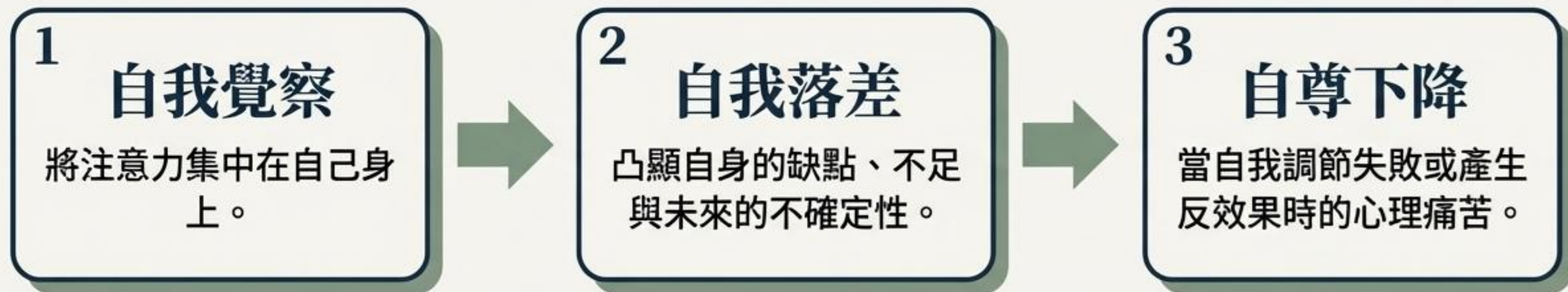
社會自我：自我彰顯的機制

為什麼我們的大腦需要對自己撒謊？



自我彰顯 (Self-Enhancement) 是一種防禦機制，用以應對自我差異、失敗和不確定性，維護自尊。

核心困境：自我覺察的代價

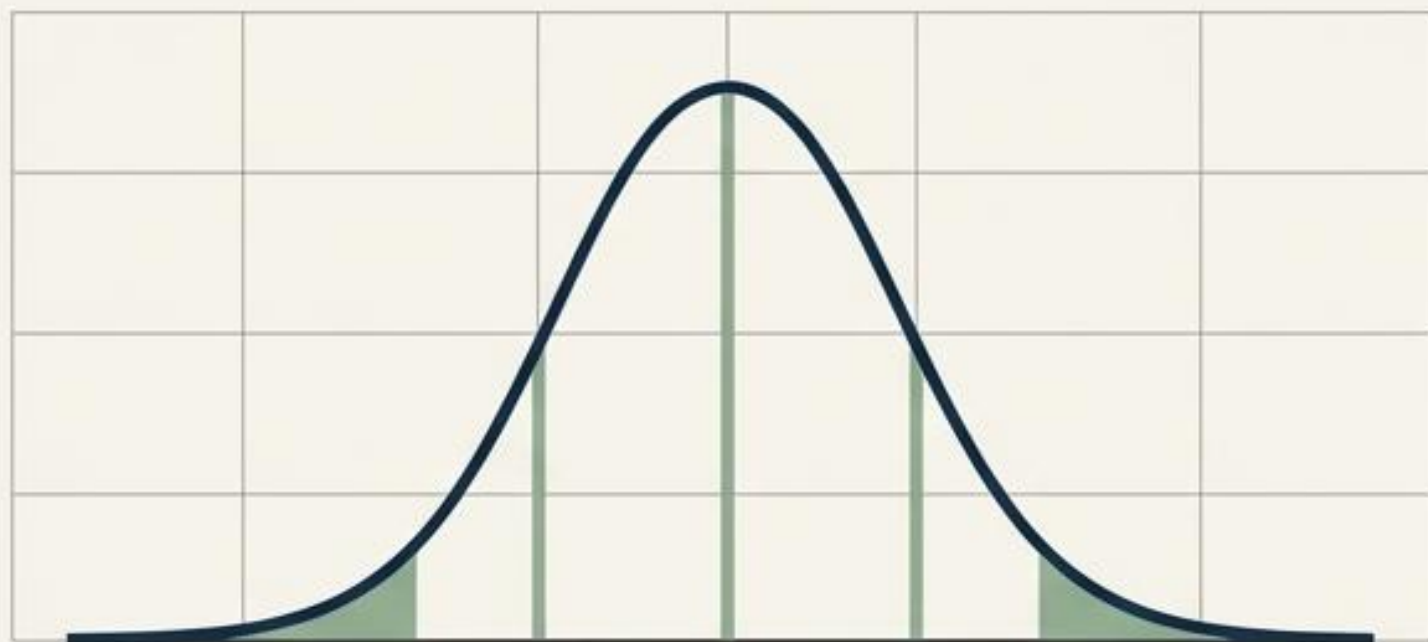


核心洞察

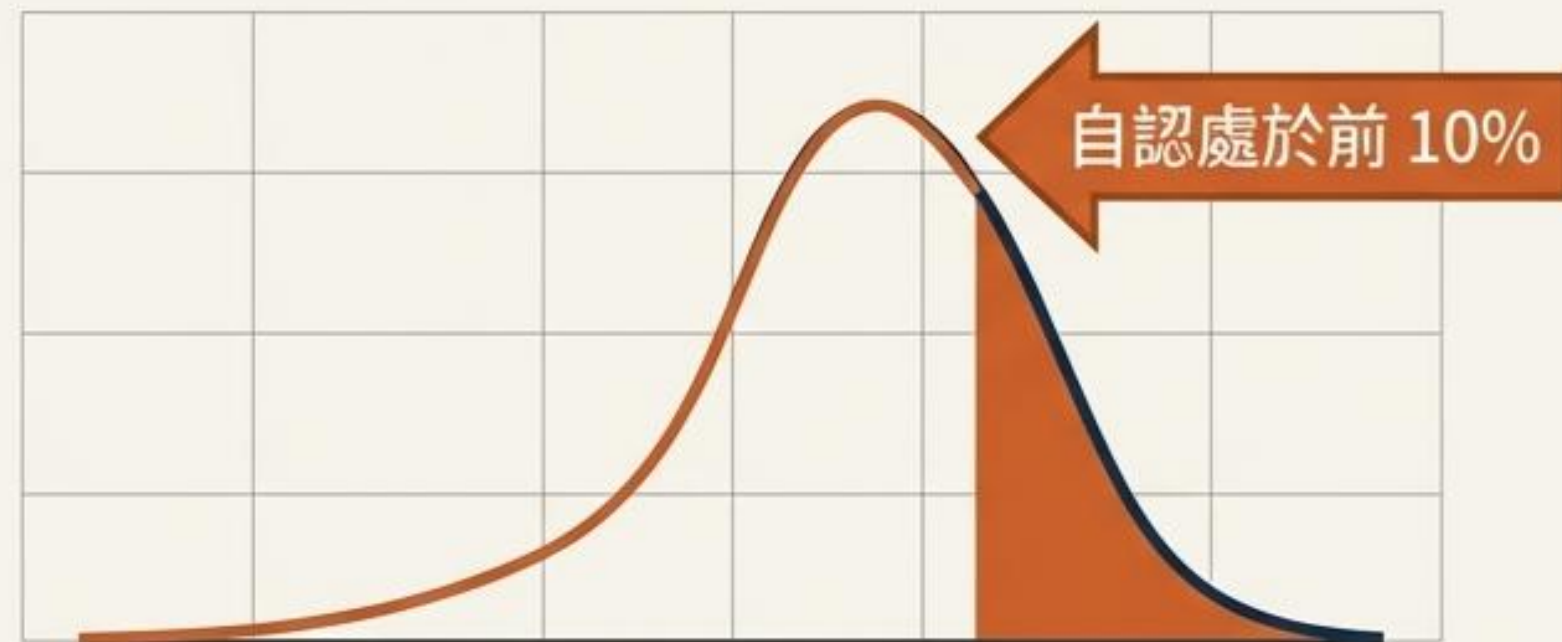
當面對真實的自己太過痛苦時，一般人會如何應對？
答案是啟動「自我彰顯」(Self-Enhancement)——
我們心智的防禦盾牌。

防禦盾牌一：勝過一般人效果

統計學的現實



人類的錯覺



- 統計學的悖論：在西方文化中，絕大多數人認為自己在各方面都「高於平均水準」。
- 領域廣泛：人們高估自己作為演講者的效能，甚至在剛學會一項新技能後迅速產生「初學者泡沫」(beginner's bubble)。

研究亮點 (Jonathon Brown, 2012)

我們並非盲目自大。研究指出，對於高重要性特質（如：誠實、善良、負責任），自我膨脹的效果遠大於低重要性特質（如：外向、隨和）。

防禦盾牌二：內隱自我中心

課堂實驗



1. 請在 0-9 中選一個最喜歡的數字。
2. 請在 A-Z 中選一個最喜歡的英文字母。

Reveal

無意識的偏好



你選擇的是不是你的生日日期？或者是你名字的首字母？

人類會潛意識地偏好與自己相關的人、事、物。我們的自尊在無形中引導了我們最微小的日常選擇。

防禦盾牌三：自利信念 - 歸因與記憶

雙重標準的歸因



成功時：內部歸因 -
「我很聰明」、「我很努力」。



失敗時：外部歸因 -
「老師出的題目太偏」、
「教授給分不公」。

竄改歷史的記憶



James Shepperd (1993) 實驗

- 當大學生回憶自己的 SAT 成績時，平均高估了 17 分。
- 實際分數越低的人，膨脹扭曲的幅度越大。許多低分學生甚至會將測驗描述為「不準確」或「無效」。

防禦盾牌三：自利信念 - 盲目樂觀與控制錯覺

我們對未來的預測總是「一廂情願」(wishful thinking)。

真實情境



生活預測：大學生普遍認為自己未來會找到更好的工作、擁有幸福婚姻；而離婚、車禍或生病的機率遠低於同儕。



健康風險：在英美研究中，人們評估自己感染 COVID-19 的機率低於身邊的熟人。

研究亮點：Ellen Langer (1975) 控制錯覺實驗



彩券實驗：當參與者可以「親自挑選」彩券號碼時，他們要求的轉售價格，遠高於「被隨機分配」號碼的人。我們誤以為自己能控制純粹的機率。

防禦盾牌四：自我設限 – 概念與日常



面對未來可能的重要失敗，提前為自己製造身體或心理上的障礙與藉口。

日常藉口清單

- 「我的狗把作業吃掉了」
- 「我最近感冒，下週考試可能考不好」
- 慢性拖延症 (Chronic Procrastination)：全球約 15% 的人是慢性拖延者。拖延的隱藏「好處」是為潛在的失敗提供了一個完美的藉口 (缺乏準備，而不是缺乏能力)。
- Sandbagging：刻意貶低自身能力、降低他人期望的自我呈現策略。

防禦盾牌五：與有榮焉 / 沾光 (BIRG)

概念：我們的自尊受到我們所認同的個人或群體成功的影響。

勝利後



穿著校隊服裝的學生數量激增。描述比賽時傾向使用「我們贏了」(We won)。

失敗後



學生傾向拉開距離，描述比賽時使用「他們輸了」(They lost)。

巧合連結：

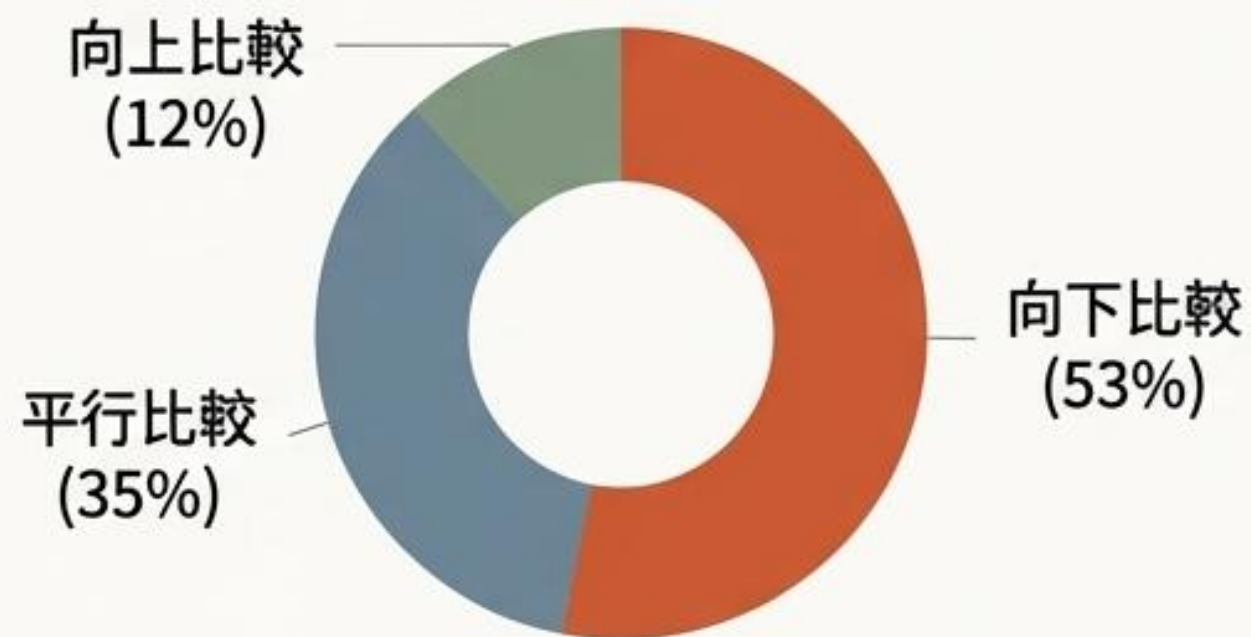


人們甚至會因為與成功人士擁有相同的「生日」這種巧合，而感到與有榮焉。

防禦盾牌六：向下比較

概念：當自尊受到威脅時，我們透過與「處境比自己差」的人比較來獲得安慰。

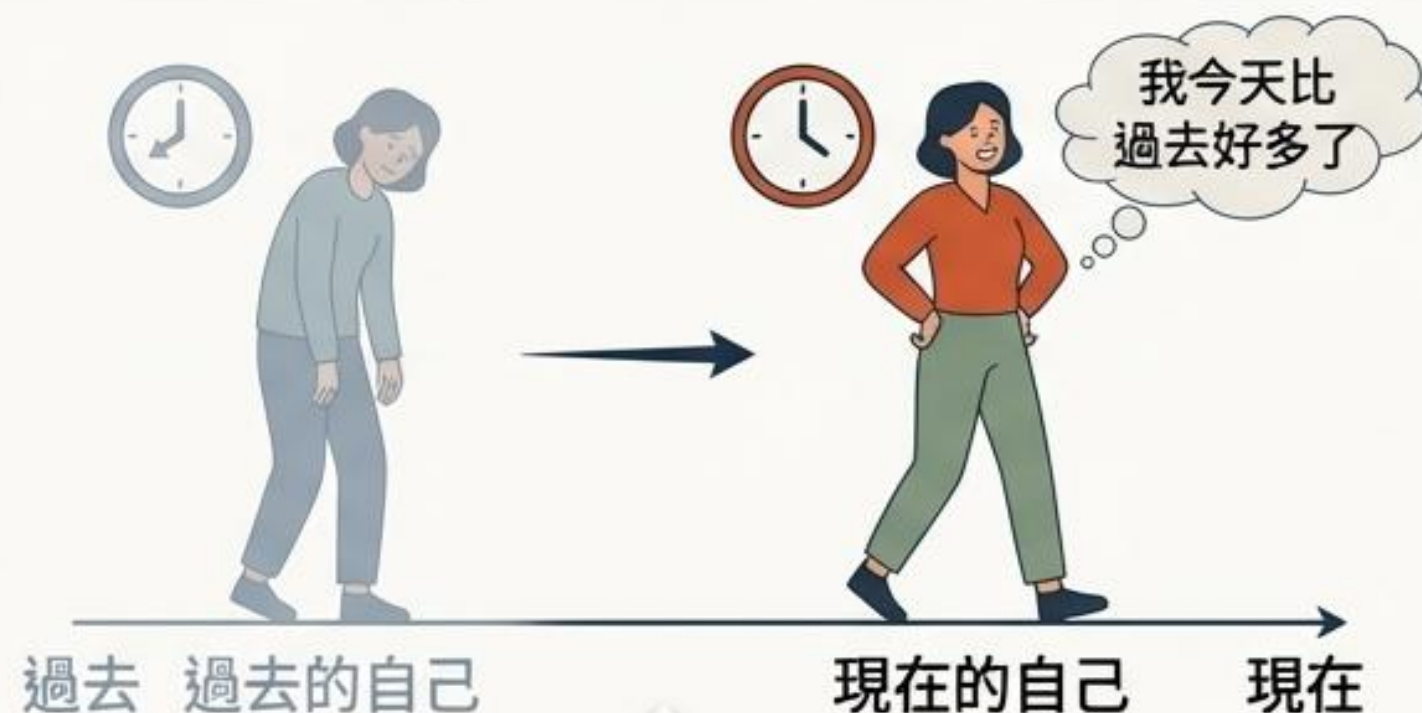
重大創傷 (Tragic Events)



Bogart & Helgeson (2000) 針對早期乳癌癌患者的研究發現，在同儕互助團體中，高達 53% 的社會比較是「向下的」（與病情更嚴重嚴重的患者比較），僅 12% 是向上的。這有助於改善情緒與對未來的展望。



時間比較 (Temporal Comparisons)



除了與他人比較，我們也常與「過去的自己」比較（例如：「我今天比過去好多了」），以此作為自我彰顯的手段。



終極拷問：正向錯覺是適應性的嗎？

傳統心理學視角

準確感知現實是心理健康的基礎。



現代研究挑戰

大多數人透過偏誤、沾光、向下比較來維持自尊。

令人驚訝的現實

憂鬱或低自尊的個體，實際上對自己的看法比適應良好的人更現實、更準確。

辯護方：錯覺帶來繁榮



心理健康與福祉 (Taylor & Brown, 1988)

- 正向錯覺能促進幸福感。
- 增強關懷他人的意願與從事生產性工作的能力。
- 讓每個人覺得世界是一個更溫暖、更活躍的好地方。

“Positive illusions promote happiness, the desire to care for others, and the ability to engage in productive work, and help make each individual's world a warmer and more active and beneficent place in which to live.”

—Taylor & Brown (1988)



演化優勢 (von Hippel & Trivers, 2011)

- 欺騙自己使我們能在公開場合展現出更高的自信。
- 這種自信有助於我們在社會關係中取得成功，解釋了為什麼我們傾向於高估別人對我們的評價。

“By deceiving ourselves in these ways, we are able to display greater confidence in public than we may actually feel, making us more successful in our social relations.”

—von Hippel & Trivers (2011)

總結：在現實與錯覺之間尋找平衡

錯覺的好處

個人成就、高自尊的
益處、社會影響力



錯覺的代價

人際關係的疏離、忽視
真實缺點、自我設限

現實與錯覺之間沒有非黑即白的答案。適度的自我彰顯能激勵個人成就，但過度偏見則會付出社交代價。

終極思考： 帶著首自信的錯覺前進，但保留面對真實缺點的勇氣。



小組討論&情境練習

情境一：AI 作業事件

某大學老師發現許多學生的報告疑似使用 生成式 AI 完成。

老師在課堂上說：

「現在的學生越來越懶，
不願意自己思考。」



但學生則表示：

「老師一次給太多作業，而且期限很短，我們只好用 AI。」

討論問題

1. 老師的解釋屬於內在歸因還是外在歸因？
2. 這裡是否可能出現基本歸因錯誤 (Fundamental Attribution Error) ？
3. 如果你是老師，還可能有哪些情境因素？

情境二：網紅炎上事件

一位知名網紅在直播時因情緒失控而對粉絲說出不當言論，隨即在網路上被大量批評。

許多網友留言：

「這個人本來就很沒品。」

後來才知道，該網紅當天：



• 已經連續工作 16 小時



• 正面臨家庭重大壓力

討論問題

1. 網友的評論屬於哪一種歸因？
2. 如果知道這些情境資訊，你的判斷會改變嗎？
3. 為什麼人們在網路上容易做出這種歸因？

情境三：少子化與年輕世代

在新聞討論少子化時，有些評論者說：

「現在的年輕人太自私，
不願意生小孩。」

但年輕人則回應：



• 房價過高



• 工作不穩定



• 托育成本很高

討論問題

1. 兩種說法分別屬於 內在歸因還是外在歸因？
2. 為什麼不同世代會有不同的歸因方式？
3. 這種歸因差異可能帶來什麼社會衝突？

情境四：高齡者學習科技

某社區開設手機課程，但部分長者學習速度較慢。

有些年輕志工說：

「長輩就是學不會科技。」

但長者表示：



• 字體太小



• 操作流程太複雜



• 缺乏耐心指導

討論問題

Interrogation Zone

1. 志工的說法屬於哪一種歸因？
2. 這個情境是否反映基本歸因錯誤？
3. 如果要改善教學設計，可以如何調整？

