

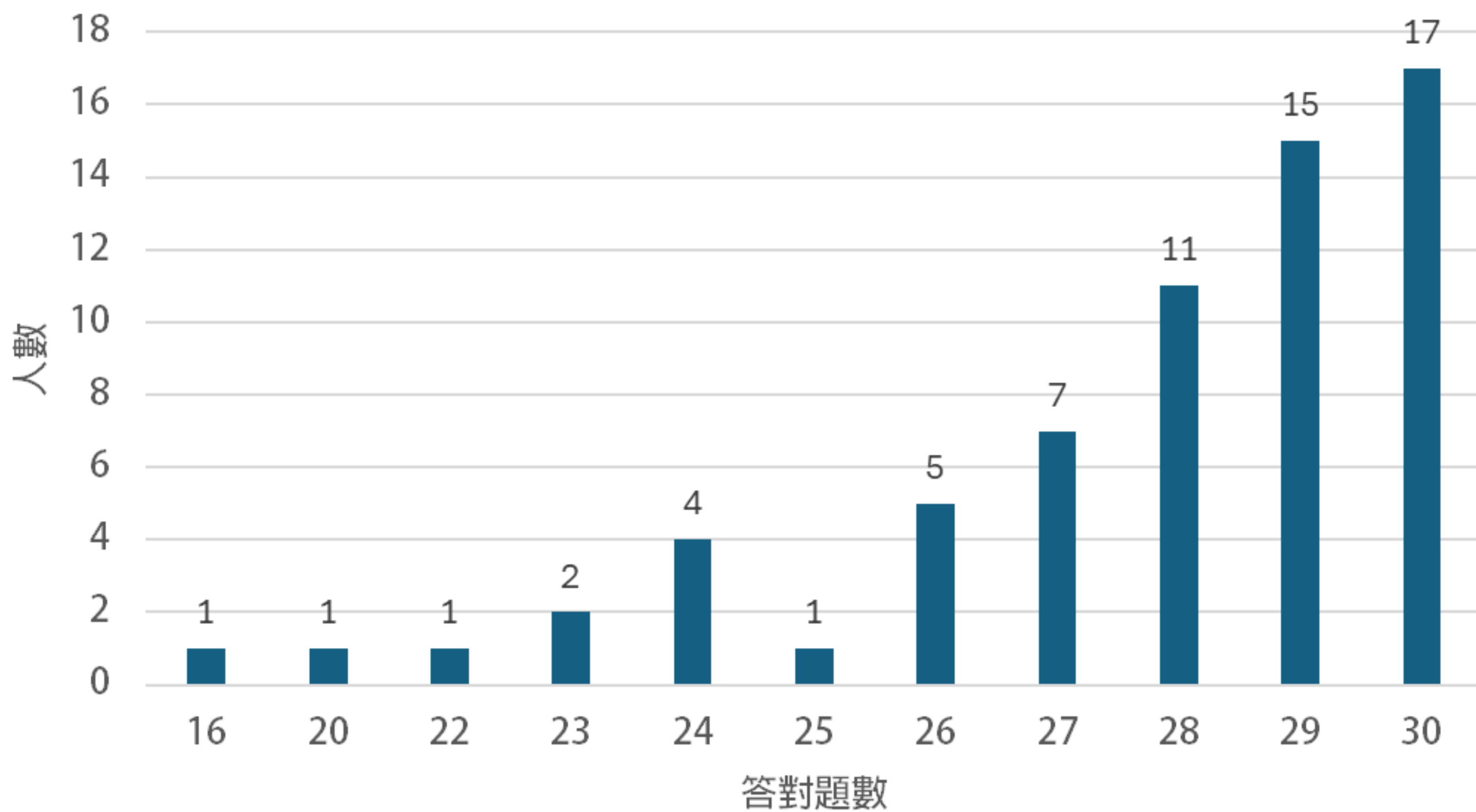


# 社會心理學 第七章

從眾與多元無知：  
群體中的理性幻覺

國立臺灣師範大學 王雅鈴教授

### 114-2社心期中考



- 實到、應到人數：65人

- 全部答對：17人

## 試想以下情境：課堂上的兩難

今天老師問了一個問題，結果全班的答案都跟你不一樣，這時你會：



(1) 堅持自己的答案，據理力爭



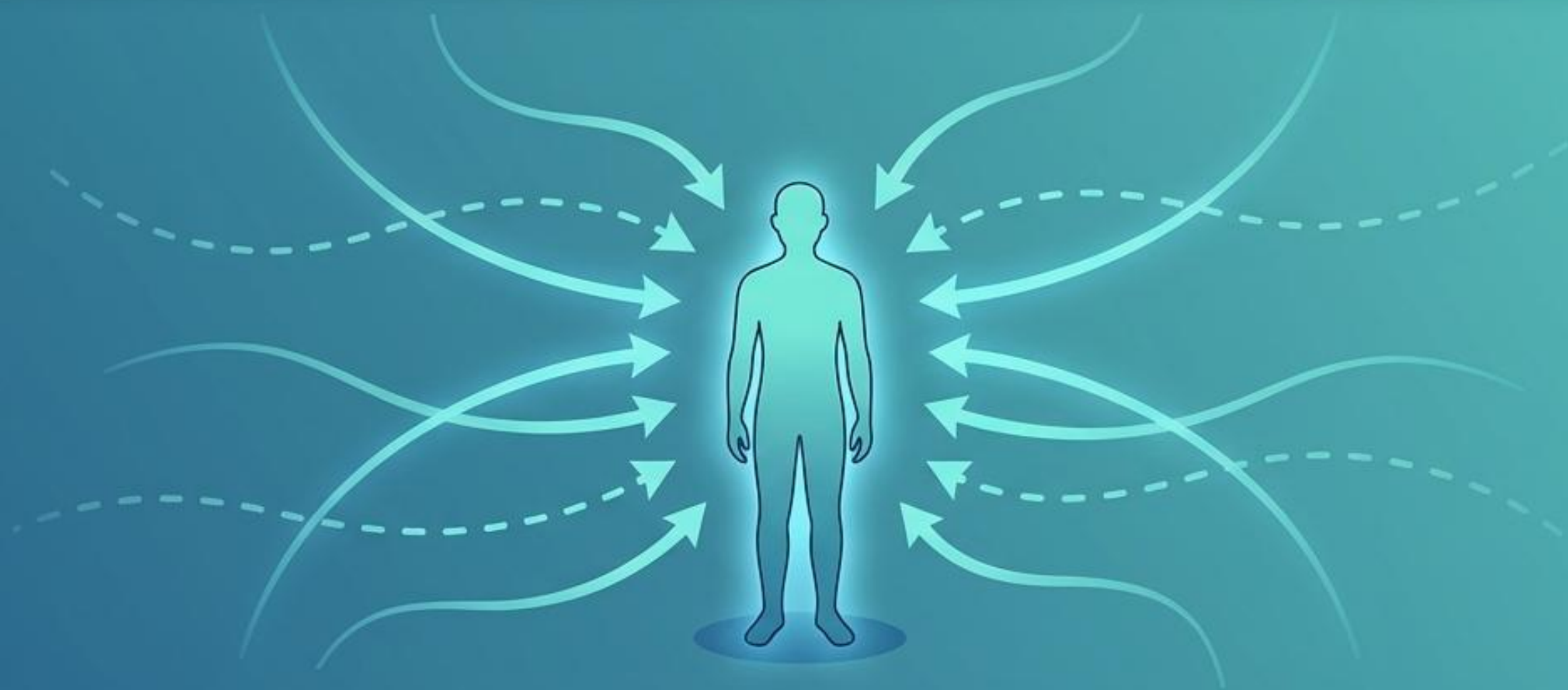
(2) 開始懷疑自己的答案，覺得應該是我的問題



(3) 偷偷堅持自己的答案，但表面附和同學

# 定義社會影響

人們受到他人「真實」或「想像」的壓力，而改變行為、看法或感受的方式。



是什麼因素讓我們選擇「屈服」或「抵抗」這股力量？

# 社會影響連續體

Continuum of Social Influence

屈服於影響

抵抗影響

服從

Obedience

順從

Compliance

從眾

Conformity

獨立

Independent

決斷

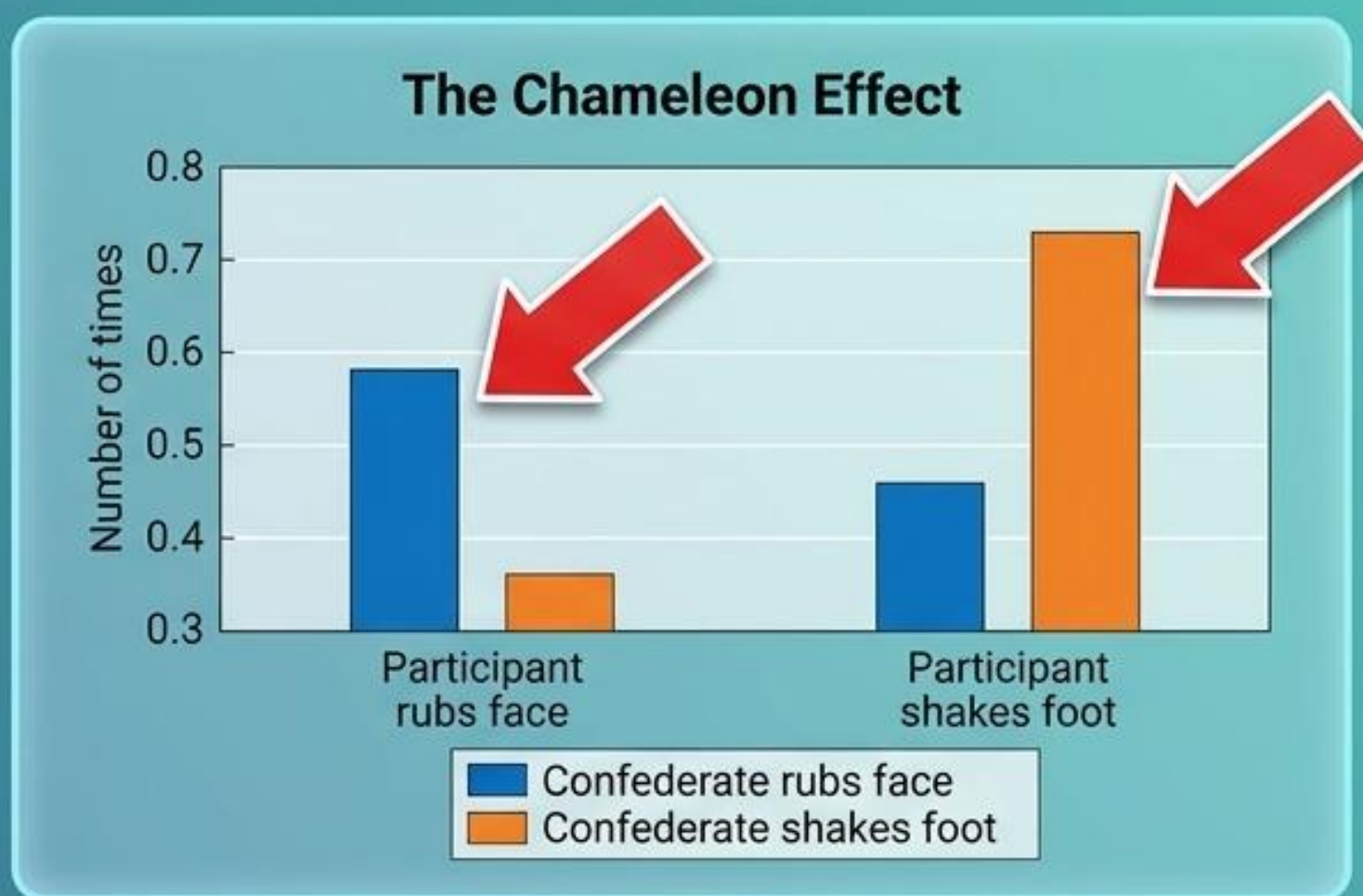
Assertiveness

反抗

Defiance

# 自動化的社會影響：變色龍效應

受試者在不知不覺中，大幅增加與同伴相同的小動作（揉臉、抖腳）。



社會影響往往是「無意識」且像反射動作一般的。  
例如：看到別人打哈欠跟著打哈欠、聽到笑聲跟著笑。

# 為什麼我們會無意識地模仿？



## 社交同步

讓語氣、姿態保持一致，  
使人際互動更順暢。



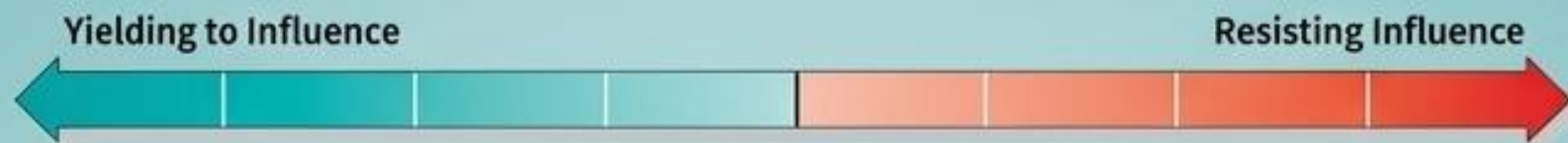
## 建立好感

當我們有強烈動機想融入  
群體時，模仿行為會增加。



## 情緒傳染

臉部表情的模仿能幫助我們  
同理並感受到他人的情緒。



▶ [從眾實驗](#)

▶ [大陸綜藝節目](#)

## 進入從眾行為

改變自己的認知、意見或行為，以符合群體規範。



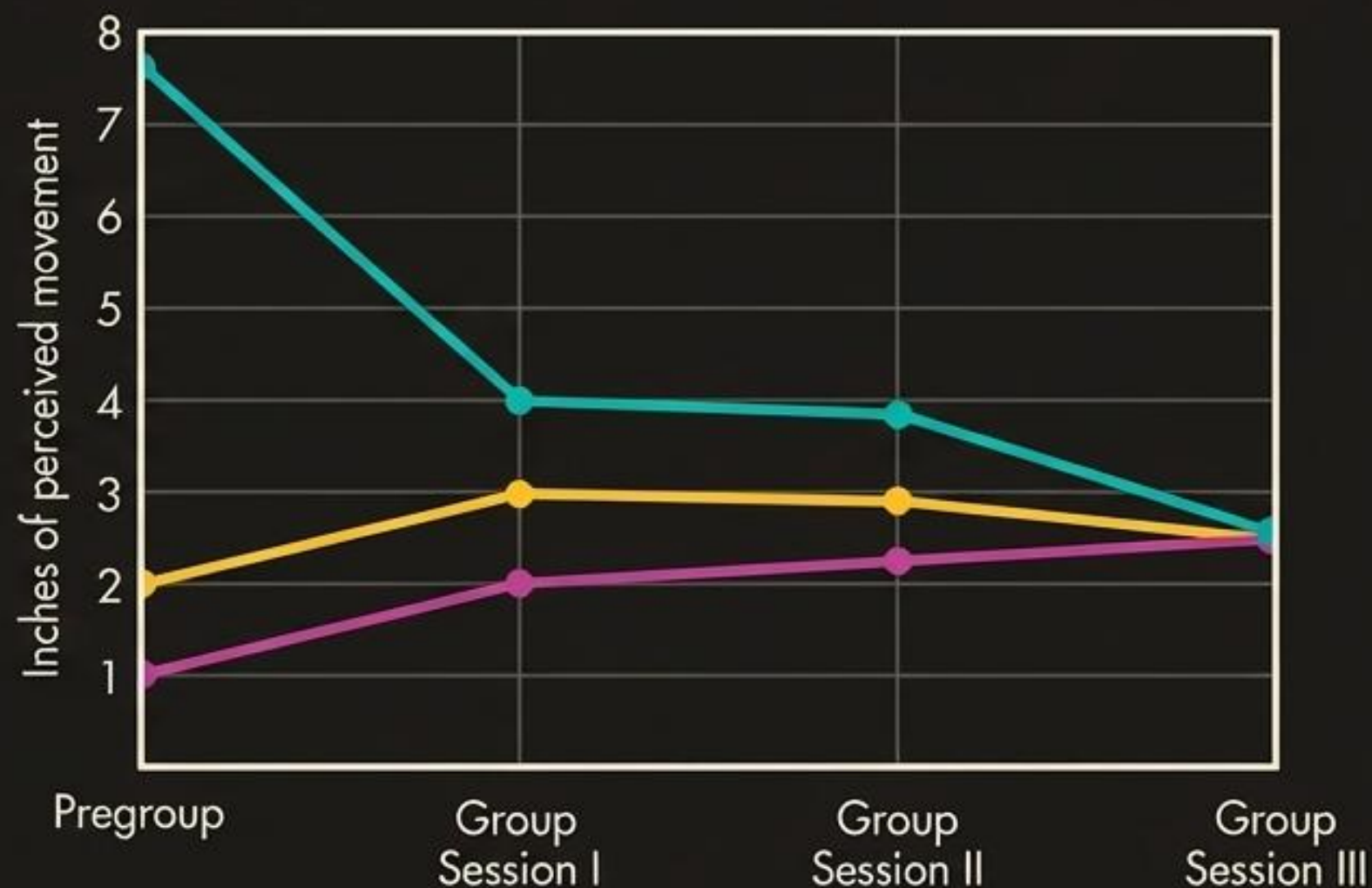
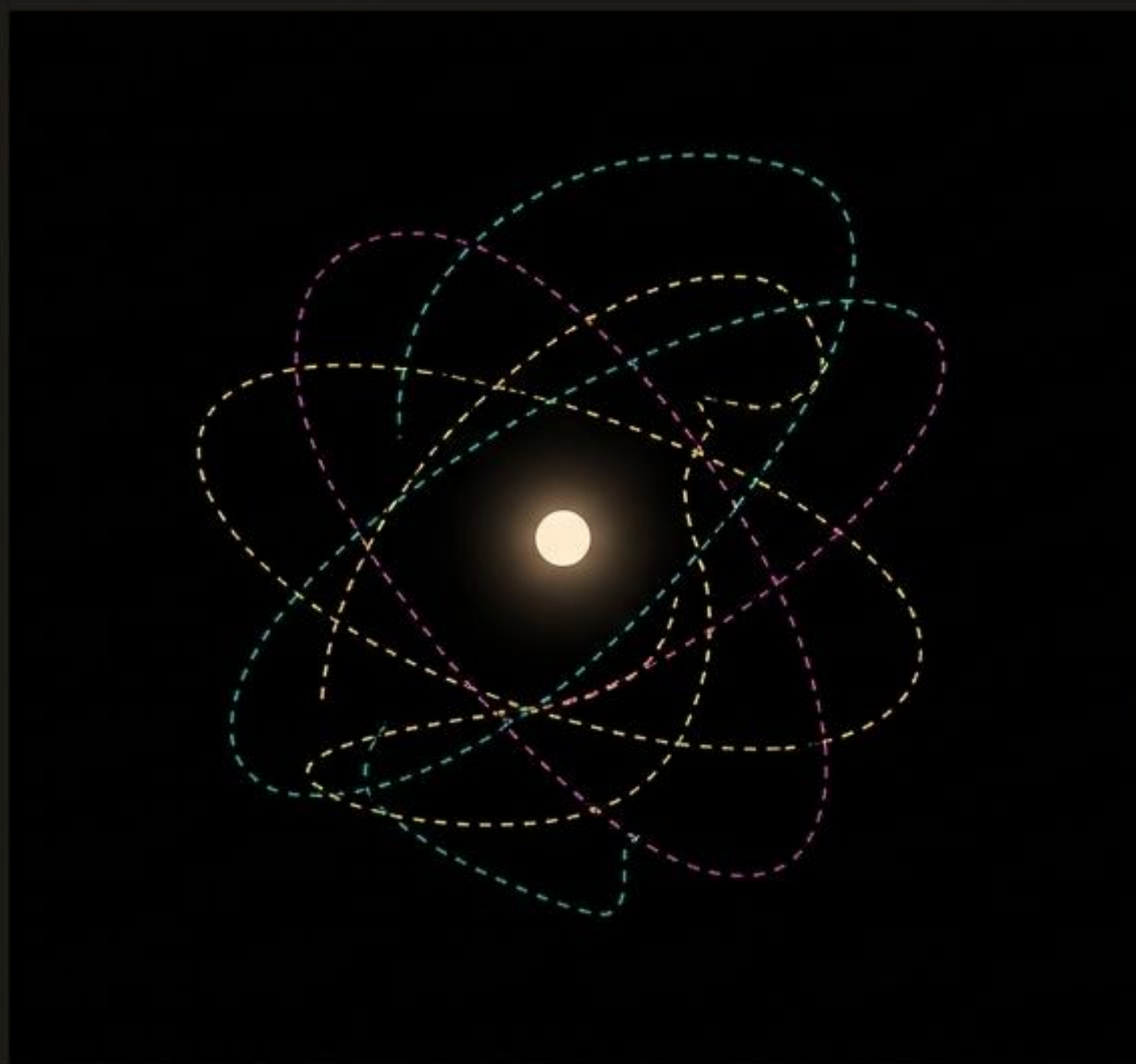
### 你是從眾者，還是不從眾者？

- 研究發現，多數北美受試者自認為是「不從眾者」。
- 提問：我們常用自己的「內在思想」來評斷自己，卻用「外在行為」來評斷他人，這是否蒙蔽了我們對自身從眾行為的認知？



## ▶ 早期經典研究 (1936)：Sherif 的光學錯覺實驗

游移光點效應：實際上靜止的光點，在全暗中看起來像在移動。



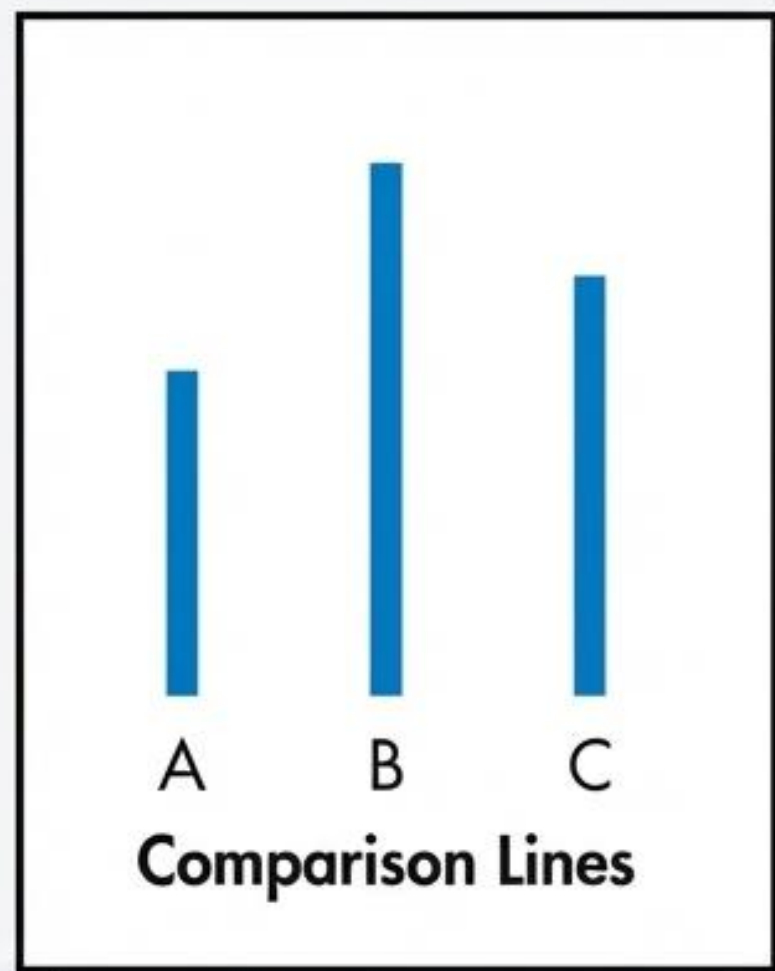
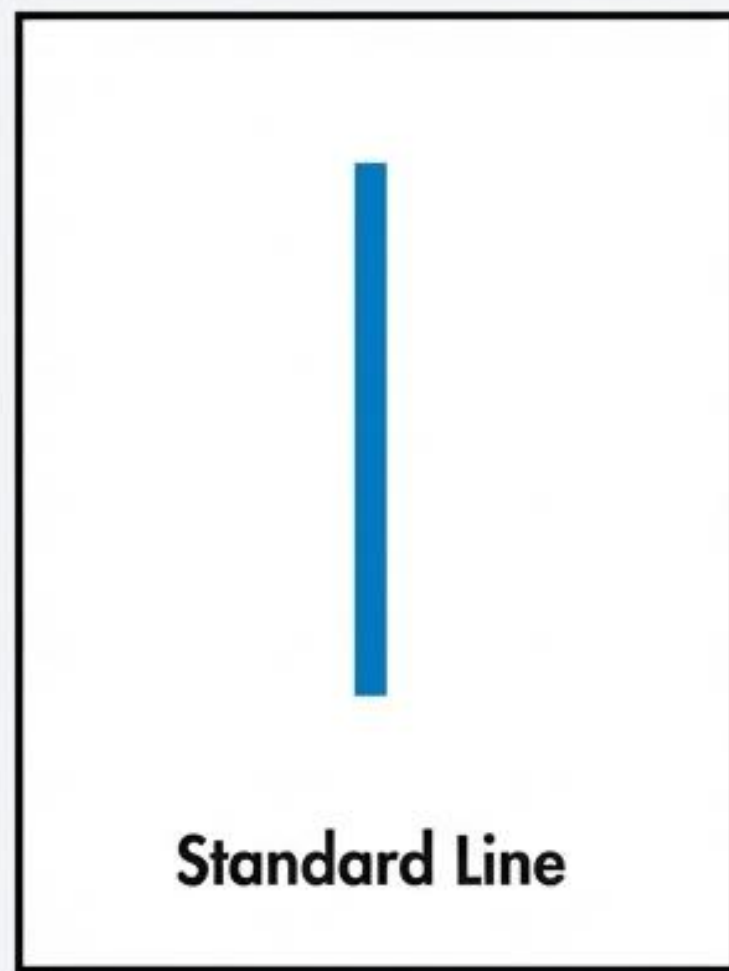
當獨自判斷時，答案差異極大；當進入群體後，個人的判斷會逐漸收斂，最終形成共同的「群體規範」。

## ▶ 早期經典研究（1951）：Asch 的線段判斷實驗

判斷哪條線與標準線等長。答案顯而易見，但身邊的「假受試者」全都給出錯誤答案。

# 37%

受試者在 37% 的時間裡，選擇跟隨錯誤的多數意見。高達 50% 的人至少有一次跟著給出錯誤答案。



Asch, 1955.

# 兩種不同的從眾機制

	Sherif (模糊任務)	Asch (清晰任務)
實驗特徵	光學錯覺 (模糊現實)	線段判斷 (清晰現實)
群體主要效應	訊息性影響： 認為別人應該是對的	規範性影響： 不想被群體排擠
從眾深度	私下接受	公開從眾

# 從眾的深度：私下接受 vs. 公開從眾

## 私下接受



- 真正的接受與信念轉變。
- 即使群體不在場，行為依然改變。

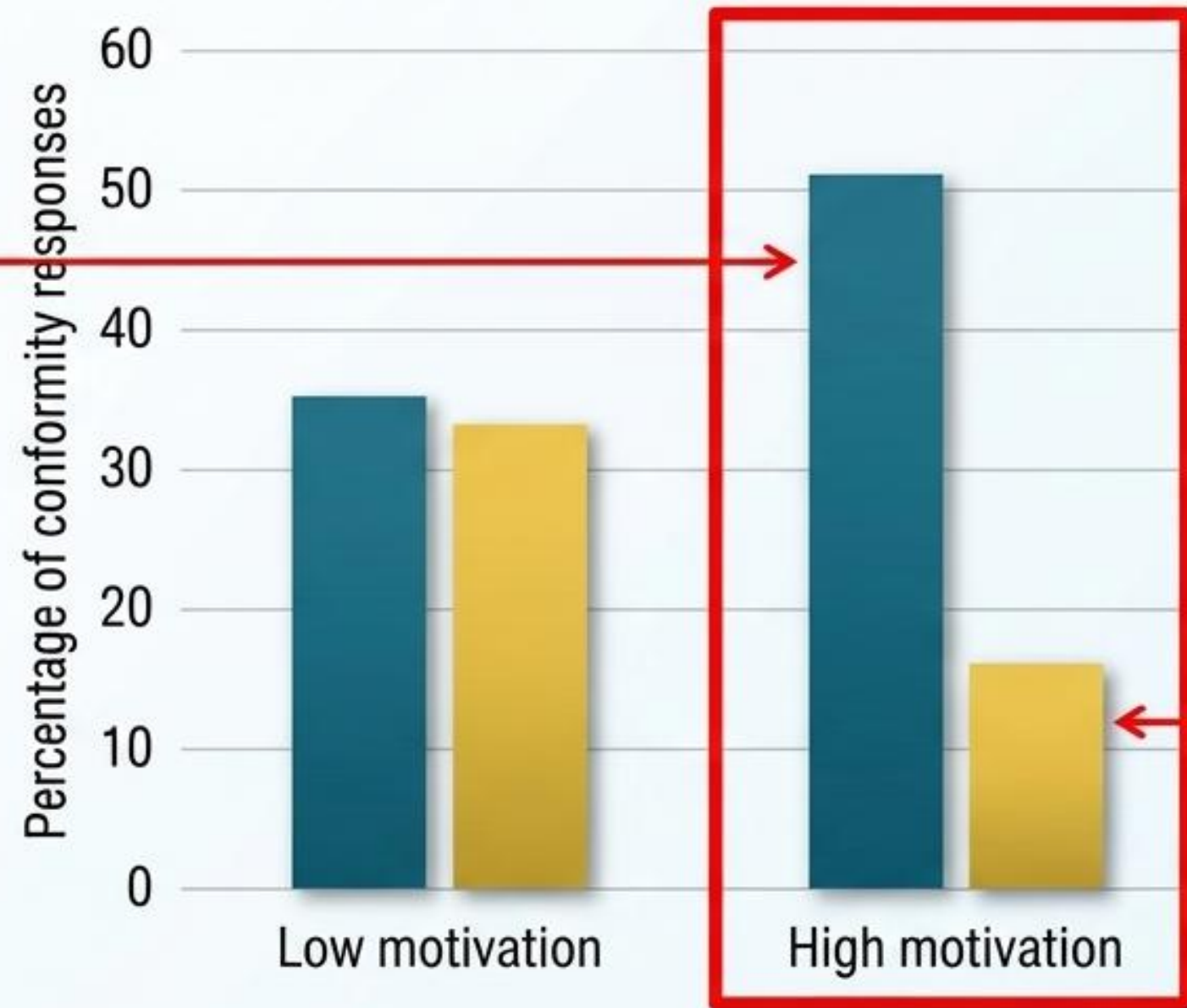
## 公開從眾



- 表面的順應行為。
- 內心並未改變看法，純粹為了迎合或避免突兀。

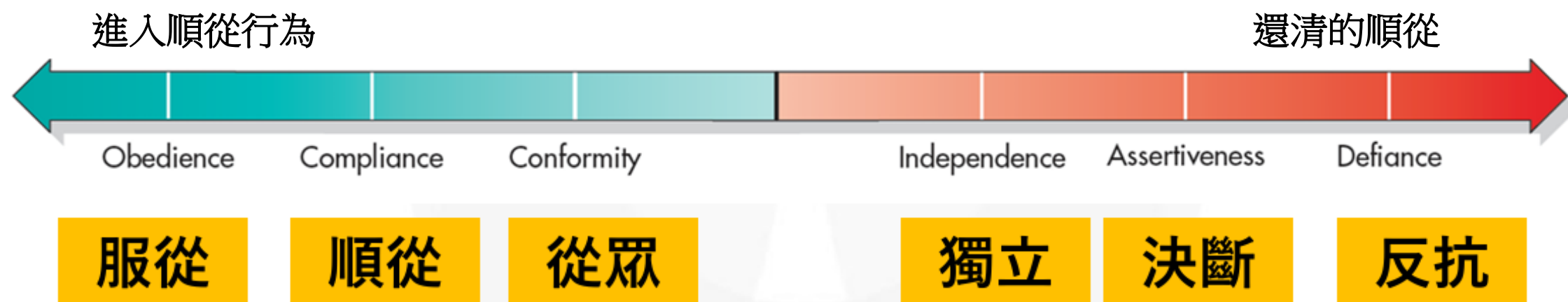
# 當「動機」遇上「難度」：從眾行為的變化

**困難任務：**任務難，為了確保正確性（訊息性影響），高動機反而增加從眾。



**簡單任務：**任務簡單，自己很確定答案，高動機促使人們堅堅持己見，減少從眾。

**結論：**高動機狀態會顯著「放大」任務難易度對從眾行為的影響差異。



# 進入順從行為

- 從「隱性」的群體規範，轉向「直接」的口頭要求。
- 這不僅僅是跟隨多數人，而是當別人直接對你提出要求時，你如何回應？
- 商場、募款、人際關係中最常見的心理博弈。

# 設下陷阱：從小到大的順從策略

## 得寸進尺法 ( Foot-in-the-door )

概念：  
先答應小要求，之後比較可能答應大要求。

例子：社團招生

- 第一步小要求：  
「你願不願意先追蹤我們社團 IG？」
- 第二步大要求：  
「那你這週要不要順便來參加迎新活動？」
- 再下一步更大要求：  
「既然你來過了，要不要正式加入？」

## 低飛球法 ( Low-ball )

概念：先讓你答應，再慢慢告知其實沒那麼划算，或要付出更多。

例子：購物促銷

- 一開始：  
店員說：「這件外套今天特價 1990，很划算喔。」
- 你決定買之後：  
店員又說：「不過這個價格不含會員費，要加入會員才有這個折扣；另外熱門尺寸只剩展示品。」

# 設下陷阱：從大到小的順從策略

## 以退為進法 ( Door-in-the-face )

概念：先提一個很大的要求，等你拒絕後，再改提真正想要的小要求。

例子：借筆記

- 大要求：  
「你可以把你整學期的筆記都借我影印嗎？」
- 對方拒絕後，小要求：  
「那至少這次期中考範圍借我一下就好。」

## 不僅如此法 ( That's-not-all )

概念：對方還沒決定前，立刻再加碼，讓條件看起來更吸引人。

例子：飲料店促銷

- 原本：  
「這杯飲料 70 元。」
- 對方還在猶豫時：  
「而且今天加珍珠不用錢，再送你下次折價券。」







# 進入服從行為

因為權威的「命令」而產生的行為改變。

權威不需要總是實質的威脅，僅靠符號（頭銜、制服、徽章）就能引發高度服從。

# Milgram 的破壞性服從研究



- 探討平凡人為何會做出極端的傷害行為？
- 受試者（老師）被要求對答錯問題的學習者施加越來越強的電擊。
- 倫理爭議：受試者經歷極大的心理折磨與煎熬，卻因為實驗者的一句「實驗要求你繼續」而無法停止。

# 65%

## 驚人的服從程度

- 高達 65% 的受試者（26/40人）一路按到了致命的 450伏特 最大電壓。
- 沒有性別差異：後續針對40名女性的複製實驗，同樣得出 65% 的結果。
- 即使受試者痛苦懇求停止，權威的指令依然凌駕了個人的道德感。

# 總結：導航社會影響的壓力梯度

## 社會影響連續體




### 情境的力量：

從微小的無意識模仿，到致命的權威服從，  
情境壓力無時無刻不在形塑人類行為。

### 連續體的兩端：

了解「從眾、順從、服從」的機制，是為了讓我們有能力在必要時選擇「獨立、決斷、反抗」。

真正的自由思考，建立在認知到我們有多容易受他人影響的前提之上。



# 小組討論 & 情境練習

# 課堂挑戰：說服同學參加週六志工活動

## 情境



系上這週六要舉辦一場校外  
志工服務活動，時間是**早上  
8:00 到下午 4:00**，內容包括  
陪伴長者、協助活動進行。



你想邀請一位同學一起參  
加，但對方原本興趣不高，  
甚至有點不想去。

## 你的任務

請設計一段說服對話，  
目標是讓對方最後願意  
答應參加。

第 1、2 組

# 得寸進尺法

1. 先從一個小要求開始，等對方答應後，再慢慢提出真正的大要求。
2. 請設計一段對話，呈現如何讓對方一步一步答應參加活動。

第 3、4 組

# 低飛球法

1. 先讓對方在看起來條件不錯的情況下答應，之後再補充說明實際上還有一些成本或麻煩。
2. 請設計一段對話，呈現對方已答應後，如何仍傾向維持承諾。

第 5、6 組

# 以退為進法

1. 先提出一個比較大、比較難答應的要求，等對方拒絕後，再退一步提出真正想要的小要求。
2. 請設計一段對話，讓第二個要求變得比較容易被接受。

第 7、8 組

# 不僅如此法

1. 在對方還在猶豫時，立刻再補上一些額外好處或附加誘因，提高吸引力。
2. 請設計一段對話，呈現如何用「再加碼」讓對方答應。



[https://docs.google.com/presentation/d/1y0H8YTCnokKYpY\\_GjapfUjD7fME9gFN01MS\\_IFoxO-c/edit?usp=drive\\_link](https://docs.google.com/presentation/d/1y0H8YTCnokKYpY_GjapfUjD7fME9gFN01MS_IFoxO-c/edit?usp=drive_link)