

社會心理學(二)

講師：彭聲傑(臨床心理師)

非語言溝通行為的重要性

- Birdwhistell(1978)認為在溝通過程中，只有30%的訊息交換是透過言詞傳達。
- 默會之知。察顏觀色。說的都是對「非語言訊息」的理解與回應的能力。
- 大家選的位置、喜好的顏色、衣著打扮，都透露著許多關於個人的訊息。

非語言管道和解讀

- 目光(舒服與不舒服)
- 表情(六種基本情緒的臉孔：生氣、恐懼、嫌惡、驚訝、快樂、悲傷，Ekman&Friesen,1975)
- 肢體語言(手勢、姿勢「協調同步的現象」、動作「候選人」)
- 觸摸與握手行為
- 空間距離(親密距離、個人距離、社交距離、公開距離)
- 聲音(語速、語量、語調、輕重、情緒)
- 衣著打扮

欺騙的偵測

- 自主/不自主身體訊號
- 瞬間即逝的表情
- 聲音線索的變化
- 目光線索(不安定、眨眼頻率變、瞳孔放大)
- 訊息不一致

非語言溝通能力的差異

- 「自我監控」程度的高低
- 性別差異

增進非語言溝通的品質

- 同時接收多重管道的訊息
- 多方觀察對方行為
- 注意相關情境
- 放鬆
- 對他人好奇
- 開放覺察
- 釋放善意
- 失誤經驗中累積學習

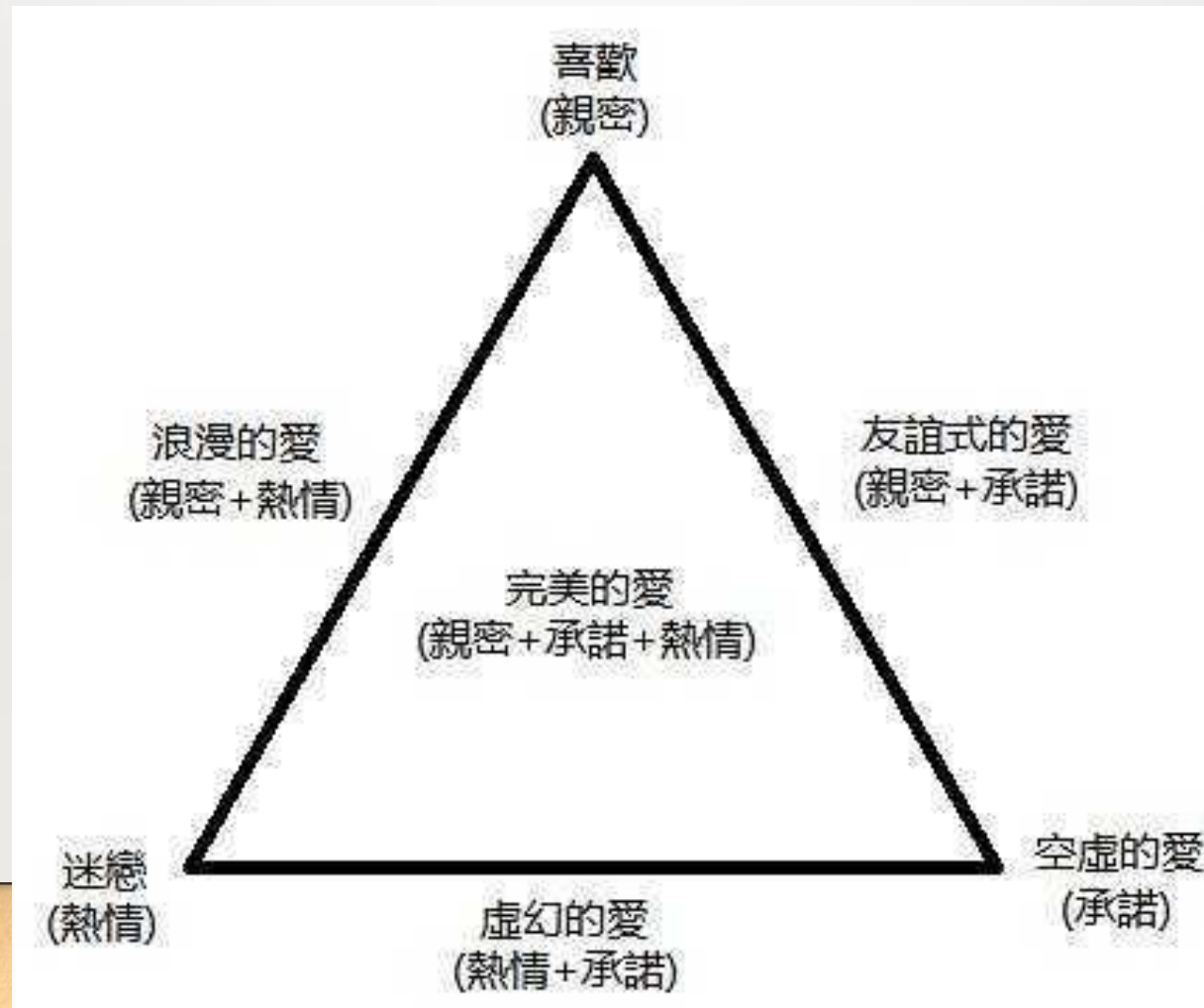
人際吸引與兩性親密關係

- 單純曝光效果
- 各種現實考量
- 外貌、能力
- 相似性
- 需求互補(依賴配強勢；喜歡對方身上自己沒有的特質)
- 身心的合一感覺(暫時性離開孤獨)

喜歡和愛情

- 喜歡：尊敬、信任、喜歡。
- 愛情：關心、依附、親密。
- 狂熱式愛情VS友誼式愛情VS其實還有很多種類型

Sternberg(1986)愛情三角理論：親密、熱情、承諾。



兩性親密關係中常見的問題

- 溝通不良
- 厭煩感的產生
- 不相似
- 親密關係的終止
- 小三小王的介入
- 其他因素

「愛」有多難？

- 讓我提供我們心理學界第一位研究「愛」跟「愛的能力」的學者：埃里希·弗洛姆(Erich Fromm)的故事給你參照。
- 21世紀初期的「愛的藝術」該當為何？艾倫·狄波頓(Alain De Botton)的體會。
- 請見文章：《愛戀的模樣》
- <https://spaciouslivingtw.wordpress.com/2016/07/16/%E6%84%9B-%E6%88%80-%E7%9A%84-%E6%A8%A1-%E6%A8%A3/>

態度與態度改變

- Petty & Cacioppo(1981:7)：對特定的人事物的一般性與持久的正面或負面感受。
- Eagly & Chaiken(1993:1)：對特定個體喜歡或不喜歡的心理評價傾向。

態度的測量方式

- 主觀感受或評價的測量量表
- 投射測驗：編個故事
- 行為指標(眼神、點頭)
- 非干擾性測量(遺失信件法)
- 生理反應測量
- 李爾克多點量表

態度的形成

- 認知
- 情感
- 行為
- 還記得認知失調嗎？

態度改變的理論與研究

- 訊息來源的特色：說服者的外型與信用度。
- 訊息的數量與品質、單面或多面訊息。
- 恐懼訴求。
- 拉關係策略。
- 鎖定訊息接受者的特性。(可怕的網路行銷，結合大數據的演算)
- 訊息管道來源

作業二

- 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论(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。