

94 年特種考試地方政府公務人員考試試題解答

等別：三等考試

科別：社會行政

科目：社會心理學

一、何謂歸因再治療(attribution retraining)? 請根據你對師因理論與師因偏差(attribution bias)的瞭解, 簡單說明如何治療(或輔導)。

(一)患失眠症的人

(二)人際關係不好的人

【擬答】

歸因再治療係指透過歸因過程, 了解案主成因、發展與過程, 希冀重中找到最佳治療模式。著名者如 Heider 的情境與性格歸因, 然難免亦有偏差之處, 可能基於基本偏差、觀察誤差、自利誤差、可用偏差、波俐耶路, 或公平世界的信念等造成其執誤。僅就二者論如下:

(一)失眠症的人

睡眠有其普遍性及必要性, 不論從演化論或恢復論的觀點均為如此。

1. 種類: 失眠有許多種類, 諸如情境性、假性、失律性或藥物性失眠等。

2. 治療方法

(1) 歸因

(2) 夢的解析

(3) 催眠

(4) 認知行為治療

(二)人際關係不好

人際有其吸引面, 由注意、欣賞, 或仰慕造成好感, 是而有強化論、社會交易論、公評論、相互依賴等理論主張。但若人際不好, 必有其成因。

1. 種類: 平衡論、認知失調論

2. 治療方法

(1) 歸因

(2) 社會團體

(3) 培養社會知覺

(4) 了解社會規範

(5) 認同社會影響

二、為了追求效率, 人們在做決定或判斷時, 常常使用一些心理捷徑(mental shortcut)心理學家稱它們為策略法(heuristics)。請簡單說明其中的代表性策略法(representative heuristics)及定錨策略法(Anchoring heuristics)。請包括其意義及使用此法可能導致的推論錯誤。

【擬答】

(一)代表性策略又稱為象徵性法則, 指的是個體傾向以人事物與某典型的相似程度來加以歸類, 例如當個體看到一金髮碧眼且個性熱情自由的外國人時, 個體會依據代表性策略法, 將此外國人與心中對各國人的典型加以比較, 並依相似程度但斷該外國人為美國人而非德國人。但是運用此法時常容易犯基本比例謬誤(base-rate fallacy), 也就是會過於依賴象徵性訊息, 而忽略了基本比例的事實。

(二)定錨策略法指的是個體在進行判斷的時候，往往會以一個數字或值為起始點，再依據此數字進行調整成為最後的判斷結果，此法可以幫助自己對於不甚了解或不具概念的問題進行回答，可以藉由他人或其他資料作為起始點，再加以調整為自最後的判斷結果。但是以此法進行判斷時，也常會因為調整不足而造成判斷的誤差。

三、「XX戀」、「劈腿」、「腳踏多隻船」是最近社會版的熱門新聞，但是當事人往往表示不知情。人們真的是那麼差的欺騙偵測者(lie detector)嗎？根據 Ekman 等人的研究，人們觀看錄影帶來判斷劇中人是否正在說謊之正確率的確不是很高，只有 50%左右，但他們發現一個人在說謊、欺騙他人時，其實還是有一些線索可以發現，也就是有跡可尋的。請簡單說明這些線索。

【擬答】

(一)個體並非良好的欺騙偵測者，但是當他人在說謊時，仍可以由以下幾個非語文行為看出端倪：

1. 一閃而過的表情(micro-expressions)：當個體說謊時，他的臉上往往會很快地閃過一些表情，但是又隨即將這表情壓抑下來。因此若懷疑此人說謊時，可以說一些讓他驚訝或害怕的話，並仔細觀察他的表情。
2. 表達管道的差異(inter-channel discrepancies)：表達管道的差異可以視為說謊的線索之一，當個體說謊時，他可能可以維持目光的穩定或是聲音的平穩，但是可能會出現身體僵硬或抓頭等不一致訊息。
3. 語調線索(paralanguage)：說謊個體的音調可能上揚，速度變慢，較不流利，試圖修復句子，重複句子，並自行解釋。
4. 眼神(eye contact)：眨眼次數增加，瞳孔放大，目光接觸少，或是因為試圖表達誠意而過分直接凝視他人也都是說謊行為的可能線索。
5. 臉部表情(facial expressions)：說謊個體的臉部表情會較為誇大，因此可以加以注意他人表情，以了解是否有說謊的可能性。

四、「放生」是很多佛教信徒常做的行為。原來立意良好，是鼓勵心存善念、不殺生。但逐漸演變成有人刻意抓這些動物(烏龜、鳥.....)賣給信徒來放生。抓抓放放之間，更多動物遭殃，環境也可能遭到破壞。如果您想要改變信徒們對放生的態度，請根據社會心理學有關態度改變的理論說明如何做。請具體列點說明。(25 分)

【擬答】

態度指的是個體對人、事、物及周圍世界的評鑑，是個體憑其認知及好惡所表現的持久性正負向的感覺傾向。對於佛教信徒放生所導致的環境問題，我們可以透過社心的態度改變理論加以進行。

(一)以 Hovland 的態度訊息說服模式而言，個體的態度是否改變取決於訊息來源、資訊內容、聽眾特質、與訊息傳播管道等層面，以下分述討論：

1. 溝通來源(source)：傳播者的特質會影響個體是否被其訊息所影響而改變態度，傳播者的可信度(credibility)、可喜度(likeability)、公信力(trustworthiness)皆會影響個體態度的改變歷程，因此我們可以透過具有專家身份的個體(例如環境動物專家或佛教界人士)加以宣導放生行為的缺點與不放生的優點，以減低佛教信徒此種行為。例如可以請證嚴法師在大眾媒體上加以強調此一問題，以試圖改變信眾對放生的態度。

公職王歷屆試題 (94 地方政府特考)

2. 資訊本身(message): 根據 Hovland 的研究結果, 簡單且不具侵犯性的訊息較具有說服力, 因此可以簡單的訴求(例如:「停止放生行為的惡性循環」)加以宣導。此外, 其研究也發現能讓接受者產生中等程度恐懼的訊息是較有說服力的訊息, 因此可以藉由播放獵人獵殺動物以供放生的殘忍影片, 引發個體中等恐懼, 藉以達到態度改變的結果
3. 聽眾特質: 應考量所欲改變態度的佛教徒之個人特徵, 若是針對教育程度低或智力低者, 更應該透過直接簡單的訊息與結論使之容易瞭解, 則較易進行說服。
4. 訊息傳播的管道: 大眾媒體可將更多說服性資訊傳遞給更多的人, 因此若可以充份簡化成簡短的表達, 更易被觀眾接受。

公 職 王