

# 社會心理學

自主學習成果-洪綺群、謝芷芸

## 一、內容概述

- 學習動機：對社會心理學很感興趣，希望能藉由線上觀看這門課程認識社會心理學，增進問題及案例分析能力且應用於生活之中。

## 一、內容概述

- 學習資源：使用ewant育網線上觀看課程(社會心理學。雲林科技大學, 劉威德)，並於過程中了解社會心理學、將生活經驗與社會心理學理論建立連結。

## 二、學習單元

學習日期	自學內容
2021/3/04、2021/3/11	社會心理學簡介
2021/3/18、2021/3/30	社會認知與社會知覺
2021/4/01	侵犯行為與組織領導
2021/4/08	從眾行為與流行現象
2021/4/15	團體行為與組織領導

## 二、學習單元

學習日期	自學內容
2021/4/22	人際關係與人際吸引
2021/4/29、2021/5/06	偏見
2021/5/18、2021/5/20	網路社群中的社會心理行為
2021/5/27、2021/6/03	跨領域與跨文化應用

### 三、預期效益/成果展現

- 單元結束後運用所學，撰寫對應之議題探討、心得及反思分享。
- 以投影片( PPT)及筆記( PDF)形式展示學習成效
- 學習完整個課程，能達到及格分數，並於完整課程結束後取得該課程證書。

# 學習方法

---

## 學習方法

- 觀看影片

於ewant育網上觀看「社會心理學」的課程影片

- 撰寫筆記

在觀看課程的同時，記下重要的關鍵字、解釋

- 查詢

針對不熟悉的專有名詞加以查詢，了解該詞內涵

## 學習方法

### → 課堂心得

將每次課程的心得記錄在自主學習網站，可能是延伸的議題、探討對於該主題的想法，或是與現實事件的連結

### → 課堂作業

完成ewant育網上，老師指派的議題作業

### → 隨堂測驗

完成ewant育網上，每一單元的小考

# 筆記

## 1-1 助人行為與利他行為

組織型社會：非政府組織NGO(Non-Government Organization)

非營利組織NPO(Nonprofit Organization)

企業社會責任CRS(Corporate Social Responsibility)-回饋社會、捐助金錢

## 1-2 助人行為與利他行為的探討

助人原因：1.演化論：為保存族群，會產生等差現象

自然界-生物生存法則-物種的綿延

ex.保護自己的基因-先救有血緣關係的子女、親人

2.互惠-社會交換理論Social Exchange Theory

3.自發的同理心-直覺、純粹的

## 6-3 吸引力與擇偶

人們傾向以貌取人。

演化論：雄性和雌性在選擇伴侶時會傾向利於繁衍的異性

但實際上，人們因為社會文化的影響、經濟能力的差異，會更偏向選擇符合個人愛好（外貌、成就等）的對象。

## 6-4 愛情與親密關係的發展

友伴式愛情：視伴侶為親近的友伴，多於集體主義的社會

熱情式愛情：伴隨生理反應和心理上的激動，大腦會分泌多巴胺。多於個人主義的社會

影響因素：文化、教育、生理等

## 6-5 依附風格與親密關係

依附風格	人際關係發展	
安全式	信賴、有價值、自信	不易進入負面狀態
逃避式	兒時缺愛，長大後產生對愛的逃避	易進入負面狀態
矛盾式	對給予或接受愛矛盾、c	比逃避式更易進入負面狀態

[筆記連結\(洪綺馥\)](#)

[筆記連結\(謝芷芸\)](#)

# 課堂心得

洪綺群

6	110/04/01(四)	第三單元：侵犯行為與攻擊行為	完全達標	課程中介紹到攻擊行為因素探究，其中最能引起我興趣的是「情緒線索喚醒」，此現象常為年幼時遭受過傷害，長大後回憶被喚醒而造成的，對於這方面我很想深入研究，希望能減少小孩從小就受傷害的可能，並了解兒少心理	
7	110/04/08(四)	第四單元：從眾行為與流行現象	完全達標	在上這個單元之前，我不會特別去注意到自身受到團體影響而有的從眾行為，但真的認真感受後，我發現從眾行為為在生活中無所不在，它能輕易影響青少年的行為，像就讀高中後，我用的通訊軟體、穿著、習慣等都有所改變。	

謝芷芸

13	110/05/18(二)	第八單元：網路社群中的社會心理行為	完全達標	網路上的流行與從眾行為，往往較現實社會快速和範圍廣大。因為網路傳播迅速的特性，使人們容易快速接收資訊，在這種狀態下的從眾，人們鮮少去追尋事情的全貌，常使某些似是而非的假消息誤導大眾。	
13	110/05/20(四)	第八單元：網路社群中的社會心理行為	完全達標	網路社會的消息傳播速度快，便於接收最新的消息，但也因為這個特性造成很多詐騙、假消息的出現。對於這些亂象，我認為可以採用積極的教育方式，幫助學生培養識讀能力，而不是僅在課本中寥寥幾字帶過。	

# 從眾效應

-學習成果-

---

# 從眾效應

「從眾」二字的意思並不難理解，從字面上來看便可大致推測出它和跟從大眾行為有關。

從眾效應是指個體或群體中的少數因受到外界大眾影響而改變自己原有的態度，產生依隨多數人意見或表現出符合大眾看法的行為。



# 從眾發生的時機

## 一、新的經驗

當人面臨一個新狀況時，因為對事物的不熟悉，無法靠著舊有經驗行動，就會去學習大眾的做法。

---

# 從眾發生的時機

## 二、緊急情況

當事態突然發生變化，大腦無法理性思考，即使有事先的演習，也經常只會空轉，人就會跟隨著眼前群眾的作為。

## 三、權威崇拜

權威通常被認為在該領域擁有最佳的判斷，當一群權威站出來認同某一件事時，大眾通常會不經查證地認同。

# 在消費活動中的 從眾例子

# 排隊

臺灣人可是出了名的  
愛排隊，哪裡人多，就  
往哪兒排。究竟是什麼  
讓大家願意去排那  
長長的隊伍呢？

—

## 排隊

當消費者無法對想要購買的商品做出評估，資訊不明時，便會因認為多數人的選擇就是正確的，而參考大眾的行為行事，產生資訊式社會影響，表現出從眾行為。

其後發生的排隊效應是因為消費者內心想要平衡自己所付出的時間成本而產生的心理作用，認為若多買一些便可抵銷前面投入的時間成本，在不理智的形況下衝動購入許多不必要的商品，而這所有現象最終的最大受益者都仍會是賣家。

# 排隊衝動購物三部曲

## ① 從眾效應

大家都在排  
一定是好東西



## ② 排隊效應

排那麼久了  
怒買！



## ③ 衝動購物

買了一些  
不怎麼需要的東西



# 囤貨

時值COVID-19 疫情肆虐，各地出現囤貨潮。明明家中還有過量的衛生紙，為何民眾還是到大賣場多買了根本用不完的東西？

---

## 囤貨

新聞媒體播送第一批搶購潮的訊息，在接收到這樣的資訊後，一般民眾會仿效這樣大肆購買的行為。而在疫情下，情況緊急，也讓民眾較難深入思考，在決策上缺乏考慮，造成這種人云亦云的行為。

# 專家建議

「我是ooo醫師，我推薦xx藥品。」你是否常常聽到這類型的廣告？

---

## 專家建議

專家在一般人的認知中具有較多的專業知識，認為權威者的判斷準確可信且經多數人認證，業者時常利用這種心理現象邀請相關專家拍攝廣告、宣傳商品，消費者也會因為是專家推薦而更相信產品的效能，購買商品的情感成分遠大於理智成分，尤其低自尊的消費者會因缺乏自信，不敢自行輕易做決策，更加容易受到權威心理影響，購買經由權威機構認證或專家代言的產品。

# 流行

「身邊的朋友都購買了  
時下最流行的大衣，如  
果我不買的話，好像會  
顯得很落伍耶！」你曾  
有過這種想法嗎？

---

## 流行

從眾行為的發生，一大原因是害怕受到團體的排斥。當一件事，或一種物品在團體中流行起來，若不跟隨大眾，不但相關話題減少，看起來更是「不合群」，隱性的反對者不敢表態，非黑即白的推斷使得團體中的支持者看似眾多，整件事情依此循環下去。

不必要的從眾？

# 從眾的原因

## 生理方面

從眾發生時，大腦會產生愉悅感，反之，抗拒從眾，大腦會感到不快。

## 心理方面

低自尊的人相比於高自尊者更沒有自信去做一件事，自然而然，從眾的程度就會變高。

## 從眾的原因

### 社會方面

抗拒從眾的人，同常會受到團體的排斥。另外，盟友的有無也是決定是否從眾的關鍵。

### 演化論

面對一個未知的事件，依循前人腳步可以避開很多風險，凡事都跟從別人的經驗，就能更有效的使自己活下去。

那麼，  
消費時的從眾是  
否真的有必要？

那麼，消費時的從眾是否真的有必要？

在前面舉的例子，都是常見的從眾消費行為。但究竟誰會獲得好處呢？答案是廠商。賣家如果成功地引發從眾效應，製造對產品有利的輿論，將會是再好不過的宣傳，消費者也不會感到不快，因為這是自發性的消費。

那麼，消費時的從眾是否真的有必要？

以從眾的原因來看，四種不遵守的負面後果，看似只會在社會層面有較大的影響，在這個情況下，從眾會讓人在短暫時間內得到團體的認可，但這並不是長久之計，且容易為了自己不想要的東西花費過多的金錢。

那麼，消費時的從眾是否真的有必要？

經衡量之後，我們認為在消費時的從眾是弊大於利的。要做出利於己的購物，我們應在消費前獲得足夠且正確的商品資訊，面對前面舉例的情境，要懂得保持理性，經仔細評估後再做出購買的決定，這樣將能有效改善不好的消費習慣，且不輕易被從眾效應左右，做出準確判斷，保住自己的荷包。

反思

## 反思

從眾對於一個懵懂的新人來說，或許是能輔以快速瞭解事態的機制。「跟隨他人總不會做錯」、「就算錯了也不只有我一個」這些想法是從眾者內心經常會冒出的自我說服字句。從眾的行為有好有壞，像是舉例中提到的囤貨，明明自身沒有需求，卻還是隨著大眾的腳步去購物，這種情況其實是不必的，透過了解其後的秘辛--從眾效應，就不會無意識地隨波逐流。

學習成效

---

## 學習成效

在成果的簡報中將習得的理論用以解釋社會實際現象，達到不被表象混淆的效果，在知識與現實生活中建立連結，增進問題與案例的分析能力。

除此之外，整理筆記的過程能精進擷取重點及統整資訊的能力，之後複習時也能更快掌握每單元的重點。

# 修習成績

在ewant的修習成績高達99.23分與99.08分

洪綺緋

 您以洪綺緋登入 from ewant Web 

範圍: 5

線上課程通過標準:60.00分 · 共有294人通過

您的總成績: 99.23分

恭喜您獲得修課通過證明!

範圍	人數
100	0
95-99	3
90-94	23
85-89	48

# 修習成績

謝芷芸

您以謝芷芸登入 from ewant Web



繁體中文 (zh\_tw)

線上課程通過標準:60.00分，共有294人通過

您的總成績: 99.08分

恭喜您獲得修課通過證明!

範圍	人數
100	0
95-99	3
90-94	23
85-89	48
80-84	60
75-79	40
70-74	40

# 合格證書

NO. 00220745648410

## Course Certificate

This is to certify that

**HUNG CHI-FEI**

has successfully completed the course of  
**Social Psychology(2021 Spring)** organized by  
Prof. HuYung-Hsiang at National Yunlin University of Science and Technology  
on eWant Open Education Platform from 2021-03-02 to 2021-06-06  
by passing its examinations and meeting all requirements and  
is therefore awarded this certificate.

National Yunlin University of  
Science-and-Technology  
Center-for-General-Education  
Teacher

胡詠翔

**eWant**  
eWANT  
eWANT

Date of Issuance : 2021/06/29

This certificate solely certifies course completion and does not grant any school credits.

# 合格證書

NO. 00220799956172

## Course Certificate

This is to certify that

**HSIEH CHIH-YUN**

has successfully completed the course of  
**Social Psychology(2021 Spring)** organized by  
Prof. HuYung-Hsiang at National Yunlin University of Science and Technology  
on eWant Open Education Platform from 2021-03-02 to 2021-06-06  
by passing its examinations and meeting all requirements and  
is therefore awarded this certificate.

National Yunlin University of  
Science-and-Technology  
Center-for-General-Education  
Teacher

胡詠翔

**eWant**  
EDUCATION PLATFORM

Date of Issuance : 2021/06/29

This certificate solely certifies course completion and does not grant any school credits.

## 學習心得

在科技發達的時代只要懂得善用網際網路便能學習多元的知識，能有ewant平台供我們學習社會心理學等喜歡的科目是件相當幸福的事。在學習過程中能認識認知基模、自動化思考等心理學專有名詞，透過此ewant社會心理學團隊製作出的簡易動畫能更容易理解每單元介紹的理論，經過每次紀錄的課堂心得、學習筆記與小考測驗能使我更了解自己的學習成效。在討論區瀏覽他人分享的新穎看法，同時發表自身見解，彼此友善交流，能共同增進心理學知識並習得以多元觀點看待事物，製作此學習成果時也能反思自己還有哪些方面不熟悉，需要再上網查詢、統整資料以更深入了解其中的道理，雖自主學習會花上長久的時間，但能學習自身喜歡的科目十分值得。

洪綺緋

## 學習心得

最早做自主學習計畫的時候，完全是憑著對心理學的好奇開始的，從找教材到審核成功，說難倒也不會，受惠於育網這個媒介，以及為教育奉獻的教授們提供教學影片，免去了到圖書館揀書的步驟，在這次的自主學習的過程順暢很多。

十八週的自主學習，其實花了我們不只十八節課的時間。除了在課內觀看影片及討論外，下課後也因為影片的時長超出預定的時間，而需要自己補上，還有作業、心得、筆記要完成。在沒有旁人督促的情況下，維持學下去的意志力也是一大考驗。

謝芷芸

# 參考資料

## 一、何為從眾效應？

[超普通心理學\(2017。台灣大學學生群\)](#)

[痞客邦\(2010。Hook\)](#)

[照片來源:大科技](#)

## 二、在消費者間的從眾例子

[你以為只是排個隊, 店家玩的卻是心理學\(2017。林俊成\)](#)

[行動排隊服務對消費者排隊心理影響之研究\(2017。周至宏、韓揚銘、邱建達、范錚強\)](#)

[照片來源:The News Lens關鍵評論](#)

[從眾文化 流行還是瘤形\(2013。徐冠軒\)](#)

# 參考資料

[台灣人愛跟風、趕流行？從眾效應大解析，優缺點報你知，拒絕盲從該怎麼做？\(2021。Ella Lin\)](#)

[痞客邦15種常見的消費者心理及對應的行銷策略\(2019。馬丁\)](#)

[超普通心理學\(2017。台灣大學學生群\)](#)

## 三、不必要的從眾？

[隨波. 逐流\(上\):從演化的觀點看來, 從眾者生, 叛逆者亡\(2017。楊大輝\)](#)

[人為什麼會盲從？和大腦演化有關\(2019。洪蘭\)](#)