

第五章 討論

本章依第四章的統計分析結果，分別自(一)國中生對同儕的影響策略之概況；(二)情境與國中生對同儕採用之影響策略間的關係；(三)不同人口變項(性別、出生序)的國中生，對同儕採用之影響策略的差異；(四)人格特質(五大人格特質、自尊)，與國中生對同儕採用之影響策略的關係；(五)不同學業成就的國中生，對同儕採用之影響策略的差異等五方面予以討論。

第一節 國中生對同儕的影響策略概況之討論

為瞭解當前國中生對同儕採用之影響策略的概況，乃以描述統計與單因子重覆量數進行分析探討，根據研究結果與發現，分別從情境、運用不同類別影響策略的頻率與效果三方面，予以討論與說明。

壹、影響國中生對同儕採用影響策略的情境特徵

根據研究結果顯示，國中生基於「情感依附需求」對同儕採用影響策略的頻率最高，其次則依序為「商借物品」、「課業相關要求」、「指派工作」，而以謀取「個人利益」行為最少。

此發現可與探討國中生「同儕關係」的相關研究結果相呼應。父母親是兒童時期親密感的重要來源，然而會隨孩童年齡的增長減少其重要性，國中階段的青少年，情感上逐漸從父母獨立出來而轉向同儕團體，同儕取而代之成為其親密感的重要來源，扮演情感支持的角色(Buhrmester & Furman, 1987; Rice, 1993)。黃德祥(2000)亦認為，青少年友誼的重要功能之一在於「親密與情感」(intimacy/affection)，提供溫暖、親密與信任的關係；此外，Ford(1982)更進一步探究青少年維持社交關係的目的，

結果發現主要在於擁有親密的朋友、幫助他人、一起參加活動等能滿足其親和需求的行為(引自林世欣，2000)，此一研究結果也和 Jarvinen 和 Nicholls(1996)的研究結果相呼應，指出青少年和同儕相處時，希望在社交活動中尋求的目的，分別為：優勢(EX：能驅使別人做我想要的事)、親密、照顧、領導與受歡迎。由此觀之，當前國中生為滿足自己的「情感依附需求」，促使其對同儕積極運用各種影響策略。

貳、國中生對同儕採用不同類別影響策略的頻率與效果

經統計分析結果發現，國中生對同儕運用不同類別影響策略的頻率與效果，有顯著的差異存在，且其主要差異在於(如表 5-1 所示)：

表 5-1 國中生對同儕採用之影響策略概況摘要表

	影響策略
使用頻率	理性策略>情感攻勢策略>操弄策略>硬性策略>金錢攻勢策略 >引進外援策略
運用效果	理性策略>情感攻勢策略>操弄策略>硬性策略>引進外援策略 金錢攻勢策略>硬性策略、引進外援策略

- (一)國中生對同儕採用「理性策略」的頻率顯著高於其他層面，其次依序為「情感攻勢策略」、「操弄策略」、「硬性策略」及「金錢攻勢策略」，而以運用「引進外援策略」的頻率最低。
- (二)國中生對同儕運用「理性策略」的效果顯著優於其他策略，其次則依序為「情感攻勢策略」、「操弄策略」及「硬性策略」，而以「引進外援策略」的成效最差。此外，「金錢攻勢策略」的使用效果顯著優於「硬性策略」與「引進外援策略」，但「金錢攻勢策略」、「情感攻勢策略」與「操弄策略」三種影響策略的運用效果則無顯著差異。

由研究結果可知，國中生對同儕採用的影響策略以「理性策略」及「情感攻勢策略」為首要選擇，其運用成效亦是獨占鰲頭。之所以造成此種現象的原因，根據 Jarvinen 和 Nicholls(1996)的研究結果推論，可能來自於青少年抱持著「誠摯、有地位、負責任、保持關心與取悅他人」較能成功贏得同儕關係的想法，而這些信念皆不離「理性策略」與「情感攻勢策略」的範疇。且依據 Kohlberg 道德發展三期六段論，我們可以得知國中階段的孩子屬於「道德成規期」，能依據社會規範判斷是非，重視並服從社會秩序，以尋求他人的認可，本研究結果正呼應此觀點，國中生之所以常對同儕採用「理性策略」及「情感攻勢策略」，正是希望以符合社會規範的行為模式，獲得同儕的認可與團體的隸屬感。

第二節 情境與國中生對同儕的影響策略之討論

本研究中的情境主要包括「情感依附需求」、「課業相關要求」、「指派工作」、「商借物品」以及「個人利益」等五種類別。以下分別就不同情境下，國中生對同儕採用不同類別影響策略的研究結果與發現，予以討論和說明。

關於「情境與國中生對同儕採用之影響策略」的關係，經統計分析發現，情境與國中生對同儕運用不同類別影響策略的頻率與效果之間，確實存有典型相關，且主要相關存在於(如表 5-2 所示)：

表 5-2 不同情境下，國中生對同儕採用之影響策略的差異分析表

情境	影響策略使用頻率		影響策略運用效果	
	高	低	優	劣
情感依附需求	理性策略 情感攻勢策略		理性策略 情感攻勢策略	引進外援策略
課業相關要求	理性策略 情感攻勢策略 引進外援策略	金錢攻勢策略	理性策略 情感攻勢策略 引進外援策略	
指派工作	引進外援策略	金錢攻勢策略		
商借物品	金錢攻勢策略	引進外援策略		引進外援策略
個人利益	硬性策略 操弄策略	理性策略 情感攻勢策略	硬性策略 操弄策略	理性策略 情感攻勢策略

雖然過去尚無直接針對情境與國中生對同儕採用之影響策略關係進行探討的實證研究，不過，國內外探究影響策略的相關文獻皆顯示，在不同的情境下，確實會左右個體對影響策略的選擇。大體而言，尋求私事協助時，常運用「威脅利誘」、「談判交換」、「友善討好」、「哀兵之計」或「引

進外援」等策略；若是尋求工作上的協助，則多用「理性策略」；欲建立關係時則傾向使用「友善討好」與「理性安排」策略(陳秀碧，1993；張金堆，1986；廖瑞星，1986；簡永松，1987；Chacko, 1988；Kipnis & Schmidt, 1982；Kipnis、Schmidt & Wilkinson, 1980)。據此推論，國中生對同儕進行平行影響時，也會因應不同的情境選擇適切的影響策略，以達到最大效益。

此項推論結果正好與本研究的研究發現相互呼應。換言之，研究結果顯示，不同的情境，會對國中生對同儕採用不同類別影響策略的頻率與效果產生影響。筆者擬就不同情境與國中生對同儕採用的影響策略，分項討論如下：

1. 經統計分析結果發現，愈是在「情感依附需求」、「課業相關要求」、「指派工作」、「商借物品」與「個人利益」等五種情境下，國中生對同儕採用「硬性策略」、「理性策略」、「引進外援策略」、「情感攻勢策略」、「金錢攻勢策略」及「操弄策略」影響策略的頻率愈高，且效果愈佳。推究其原因，可能是本研究所歸納出國中生對同儕運用影響策略的五種情境，對國中生而言，多屬於私人事務的範疇，因此採用「硬性策略」、「理性策略」、「引進外援策略」、「情感攻勢策略」、「金錢攻勢策略」及「操弄策略」等六種影響策略的頻率與效果皆高。
2. 本研究結果顯示，國中生愈是基於「情感依附需求」，對同儕運用「理性策略」與「情感攻勢策略」的頻率愈高，且效果愈佳。推究其因，「情感依附需求」屬於與同儕建立關係的範疇，若欲擁有良好的互動，必須出於雙方的共同意願且能互相滿足彼此的心理需求，才能導致和諧的人際關係，此時多運用「理性策略」與「情感攻勢策略」不失為明智之舉，效果亦是事半功倍。

3. 經統計分析結果發現，國中生愈是基於「課業相關要求」欲影響同儕時，採用「理性策略」、「情感攻勢策略」、與「引進外援策略」的頻率愈高，且效果愈佳。推論其原因，可能是國中生同儕團體的特質在於雙方地位平等、互動自由，彼此擁有均衡的權力(陳奎熹，1991)，同儕間既然沒有居於絕對優越地位者，當自己基於「課業相關要求」必須依靠他人完成工作，但又對他人無控制權時，運用硬性、操弄等策略反而容易弄巧成拙，自然會傾向運用「理性策略」、「情感攻勢策略」或「引進外援策略」這些理性或軟性的方法，且運用成效亦佳。此項結果亦可與企業組織中個體尋求工作協助時，傾向採用理性策略的研究結果相呼應。
4. 經統計分析結果發現，國中生愈是為「指派工作」給同儕時，愈會運用「引進外援策略」，然運用效果並不佳。推究其因，可能是欲指派工作給同儕時，若本身的力量不足，運用「引進外援策略」此種借力使力的策略，可達到四兩撥千金的效果，因此其使用頻率偏高，然若引進之外援亦屬於同輩時，由於並非權威角色，對方亦可能置之不理，導致成效不彰。
5. 經統計分析結果發現，國中生愈是基於「商借物品」行為欲影響同儕時，採用「金錢攻勢策略」的頻率愈高，而採用「引進外援策略」的頻率則愈低，且愈無效。推究其因，依據「社會交換理論」(social-exchange theory)，在人際交往的過程中，人們期待高酬賞低成本的互動，酬賞指的是接收訊息者所重視的結果(曾端真等譯，1998)，而金錢對國中生而言不外乎是極佳的酬賞，因此國中生欲向同儕「商借物品」時，傾向採取「金錢攻勢策略」此物質性酬賞，最能立即見效。此外，又由於同儕擁有自由選擇接受或拒絕其要求的權

力，貿然使用「引進外援策略」可能會讓同儕倍感壓力而事倍功半，因而較不會採用此策略。

6. 經統計分析結果發現，愈是基於「個人利益」行為欲影響同儕時，運用「硬性策略」與「操弄策略」的頻率愈高、效果愈佳；反之，運用「理性策略」與「情感攻勢策略」的頻率愈低，且效果愈差。推論其原因，可能是謀取「個人利益」行為對同儕而言獲益不多，因此國中生認為運用理性或情感攻勢策略較難讓對方立即接受其建議而獲得成效，因此轉而採取強硬或操弄的手段。

第三節 人口變項與國中生對同儕的影響策略之討論

本研究中所探討的人口變項包括國中生的性別與出生序兩項。以下分別就各人口變項的研究結果與發現，予以討論和說明：

壹、性別與國中生對同儕採用之影響策略

為瞭解不同性別的國中生，對同儕採用影響策略之差異，乃以T考驗進行分析探討，經統計分析結果發現，不同性別的國中生，對同儕運用「硬性策略」、「引進外援策略」、「情感攻勢策略」、「金錢攻勢策略」與「操弄策略」的頻率與效果有顯著的差異存在，唯有運用「理性策略」的頻率與效果無顯著差異存在。且其差異主要存在於：

1. 男同學對同儕運用「硬性策略」、「引進外援策略」、「金錢攻勢策略」與「操弄策略」的頻率與效果，皆顯著高於女同學。
 2. 女同學對同儕運用「情感攻勢策略」的頻率與效果，顯著高於男同學。
- 此項結果驗證假設 2-1、2-2。

雖然過去直接探討性別與同儕間影響策略之關係的文獻付之闕如，不過，許多探討企業組織、親子與師生間影響策略的實證研究，多證實性別常是造成影響策略運用差異的重要因素。女性較具人際和親密傾向，多採用間接、個人、無助的影響策略；而男性則較傾向於運用理性、直接、具體(如金錢、知識、身體的力量)、能力的影響策略(余定中，1985；徐超聖，1988；張金堆，1986；廖瑞星，1986；龍炳峰，1999；簡永松，1987；Johnson, 1976)。據此推論，不同性別的國中生，對同儕採用之影響策略會有顯著差異存在。

本研究結果更獲得證實，性別亦為影響國中生對同儕採用影響策略差

異的重要因素之一。推究其原因，可能來自於傳統文化對男女教養方式不同，以及刻板印象對性別角色的不同期許所致。誠如黃德祥(2000)所言，女生重視愛、個人與社會親密並信守承諾；男生則重視地位、權力、領袖與自主。女生由於學習到較多的情感性角色，對同儕運用影響策略時自然較重視情感及關係取向，因而以「情感攻勢策略」為主，且依據 Mirny(2001)的說法，女生較關心是否符合團體的要求，重視自己在團體中是否受歡迎或被接納，所以相較之下較不會採用「硬性策略」與「操弄策略」；至於男生，由於學習到較多的工具性角色，較重視自主及個人的獨立性，不習慣向他人直接表達情感與支持，因此不擅長運用「情感攻勢策略」去影響同儕，而傾向運用「硬性策略」、「引進外援策略」、「金錢攻勢策略」與「操弄策略」等直接具體、能力取向的影響策略來達成目的。

然而，唯一不同的是男女學生運用「理性策略」的頻率與效果並未有顯著差異存在，但可發現男女生運用「理性策略」的平均數似均偏高，由此可見國中生普遍常以「理性策略」為訴求去影響同儕，且此發現與陳秀碧(1993)探討師生互動時影響策略的研究結果相同。推究其因，可能是兩性化的時代來臨，女生已較能因應情境的不同，自由有效的表現兩性化的特質，逐漸脫離傳統女性消極無助的影響策略，也因此造成男女生對同儕運用「理性策略」無顯著差異之因。

此外，研究結果亦發現，男生比女生更常對同儕運用影響策略，且效果優於女生。然有關國中生於親子及師生互動時採用影響策略的研究結果卻指出，女生較常對教師及父母採用影響策略，且效果上優於男生，推究造成如此迥異結果之因，可能是因為國中男學生在同儕團體中屬於較活躍、主動積極的成員，表現出權力、支配的傾向，因此會較主動積極的運用影響策略，此一研究結果亦與張金堆(1986)探討企業組織中員工平行影

響策略時，指出男性員工比女性員工更常使用各類平行影響方法的研究結果一致。

貳、出生序與國中生對同儕運用之影響策略

本節主要探討出生序與國中生對同儕採用之影響策略，經統計分析結果發現：

(一)不同出生序的國中生，對同儕採用不同類別影響策略的頻率沒有顯著的不同。唯獨生子女運用各種影響策略頻率的平均數似均偏高。此項結果並未驗證假設 2-3。

(二)不同出生序的國中生，對同儕運用「硬性策略」、「理性策略」、「金錢攻勢策略」與「操弄策略」的效果確實有顯著的差異，且其差異主要存在於：

1. 獨生子女運用「硬性策略」的效果顯著優於老大，運用「理性策略」的成效則顯著優於中間子女。
2. 獨生子女運用「金錢攻勢策略」與「操弄策略」的成效，顯著優於老大與中間子女。

此項結果驗證假設 2-4。

雖然過去國內外有關影響策略的研究，皆未涉及出生序與影響策略的關聯性此議題。不過，李麗日(1986)與張怡貞(1998)的研究皆指出，出生序會造成同儕人際關係的差異。此外，許維素亦認為(1984)，父母對出生序本身有著不同的角色期待，會給予相異的鼓勵與增強，因此使孩子主觀覺得處於迥異的社會環境，而發展出對自己、對他人不同的態度與行為模式。據此，筆者推論出生序不同的國中生，對同儕運用之影響策略有顯著差異存在。

唯此項推論與本研究的結果不甚一致。換言之，不同出生序的國中生，對同儕採用影響策略的頻率無顯著差異存在，但在運用成效方面則有顯著差異存在。推究研究結果不如預期的可能原因有四：

1. 家庭組織結構的改變：

根據行政院主計處(2003)統計資料顯示，當前臺灣地區小家庭型態比例遽增，十五歲以上已婚婦女平均生育子女數為 2.7 人，隨年齡之提升而遞增，隨教育程度之升高而遞減。因此，在家庭子女數明顯減少的狀態下，不論是老大、中間子女、老么或獨生子女，在家庭中皆可能受到同等的對待方式，而個體又會透過與父母的互動，學習與同儕的互動模式，因而導致在影響策略的運用上沒有顯著的差異存在。

2. 同儕環境：

目前孩童受教育的年齡明顯下降，3 歲的孩子即可進入幼稚園小班就讀，不同出生序的孩子皆可藉由上學與友伴的接觸，在同儕團體中成長並學習人際互動技巧，也因此，出生序對國中生對同儕採用之影響策略的影響就不是那麼顯著了。

3. 獨生子女的特質：

曾端真(1998)指出，不同出生序的兒童在「自我期待」上有差異，獨生子女有強烈的人際需求，希望自己成為「被人喜歡的人」，因此對同儕會較積極地運用各種影響策略。

此外，由於獨生子女兼有老大與老么的性格，而每個人表現正負向特質的多寡因人而異，獨生子女可能因缺乏手足，往往要求別人為其付出、過度自我中心、任性驕縱、不合群、自制力差(許維素，1994；張怡貞，1998)，所以相較於老大穩重、負責任感的個性而言，獨生子女

運用起「硬性策略」可能顯得較有成效；另一方面，獨生子女亦可能顯現較多老大的特質，此時相較於中間子女的叛逆與壓制他人的特質，運用「理性策略」的成效亦可能優於中間子女。至於獨生子女在「金錢攻勢策略」使用效果較佳之因，則可能因為父母親將全部心力投注在獨生子女身上，也會給予較多的零用錢，使獨生子女的金錢來源較不虞匱乏的緣故；亦可能習慣與成人交往，潛移默化下學習成人的互動方式，顯得少年老成，運用起「金錢攻勢策略」與「操弄策略」更顯得心應手。

4. 研究樣本：

將全部受試依出生序的不同分組後，由於獨生子女仍居少數，致使此組別的人數明顯銳減，加以出生序間間隔差距的年齡大小，或是手足人數多寡皆可能牽涉其中，或許這也是導致不論何種出生序的國中生，對同儕採用不同類別影響策略的頻率無顯著差異之因。

然上述推論是否正確，尚有待未來進一步的驗證與討論，以獲得更明確的結果。

綜合假設 2-1 到 2-4 的結果與討論，本研究的假設 2-1、2-2、2-4 獲得支持，即性別的不同會造成國中生對同儕的影響策略之差異，且男同學對同儕運用「硬性策略」、「引進外援策略」、「金錢攻勢策略」與「操弄策略」等直接具體、能力取向影響策略的頻率與效果，皆顯著高於女同學；而女同學對同儕運用人際和親密取向之「情感攻勢策略」的頻率與效果，顯著高於男同學。

此外，研究結果也顯示，出生序的不同會造成國中生對同儕運用影響

策略效果上的差異，且獨生子女運用「硬性策略」的效果顯著優於老大，運用「理性策略」的成效則顯著優於中間子女；在「金錢攻勢策略」與「操弄策略」的運用效果方面，獨生子女則顯著優於老大與中間子女。至於出生序的不同，與國中生對同儕採用影響策略頻率的關係為何，以及造成其結果未達顯著差異的真正原因，皆有待未來進一步地探求與釐清。

第四節 人格特質與國中生對同儕的影響策略之討論

本研究所探討的人格特質變項包括五大人格特質(外傾支配性、神經質、和善性、嚴謹自律性、聰穎開放性)與自尊兩項。以下分別就各人格特質的研究結果和發現，予以討論和說明：

壹、五大人格特質與國中生對同儕的影響策略

經統計分析發現，五大人格特質與國中生對同儕運用的影響策略息息相關，影響效果也有差異存在(如表 5-4 所示)：

表 5-4 五大人格特質的國中生，對同儕的影響策略之差異分析表

人格特質	影響策略運用頻率	影響策略運用效果
	高	優
聰穎開放性	硬性策略 操弄策略 引進外援策略	硬性策略 操弄策略 金錢攻勢策略
嚴謹自律性	理性策略 引進外援策略	理性策略
外向性		金錢攻勢策略
負向支配性	硬性策略、操弄策略	硬性策略、操弄策略
和善性	理性策略	理性策略
神經質	情感攻勢策略	情感攻勢策略

以五大人格特質的觀點來探究國中生對同儕採用的影響策略，迄今雖尚無相關研究，然而人格特質與影響策略的密切關聯性，已在過去以成人為對象的研究中獲得證實，具正向人格特質及傾向內控者多使用理性策略；反之，具消極人格特質及傾向外控者使用硬性或非理性策略的頻率相

對較高(余定中,1985;龍炳峰,1999;Allen et al., 1979;Dockey & Steiner, 1990;Falbo, 1977;Mowday, 1979)。據此研究者推論,五大人格特質與國中生對同儕的影響策略存有顯著相關。

本研究結果與此些研究之發現亦大致相互呼應,顯見人格特質的差異性,會對國中生對同儕之影響策略的運用帶來重要影響。筆者擬根據Costa和McCrae(1992)的研究推論,依不同人格特質的國中生對同儕採用的影響策略,分項討論如下:

1. 聰穎開放性:

本研究經統計分析結果發現,具「聰穎開放性」特質的國中生,較常同儕運用「硬性策略」、「操弄策略」與「引進外援策略」,亦認為這些策略的效果較佳,但是過去的研究結果卻似乎傾向認為「聰穎開放性」人格特質較強者,行為自制力較佳,因而常運用理性策略。

推論造成此種差異性的原因,可能是「聰穎開放性」具有注重獨立思考與判斷、價值觀開放、不喜歡因襲他人的言行、喜歡挑戰權威等特質,相對地也可能較武斷、支配欲較強且具叛逆因子,加以同儕間的地位平等、互動自由,沒有長輩權威的控制,因此當其面對同儕時,可能會因堅持己見而採取硬性手段。此外,又憑藉其聰明才智,善於運用謀略,為達成目的,故常傾向使用「操弄策略」與「引進外援策略」,成效亦佳。然此推論是否正確,有待未來進一步的研究與驗證。

2. 嚴謹自律性:

研究結果發現,人格特質愈是傾向「嚴謹自律性」的國中生,對同儕採用「理性策略」與「引進外援策略」的頻率愈高,其中以「理性策略」的效果較為卓越。推究其原因,可能因為「嚴謹自律性」具有自律、深思熟慮、負責任感等特質,採取行動前都會經過謹慎的思考與規劃,內

控能力也較高，因此傾向採取「理性策略」去影響同儕。此外，又因其具有堅持及目標導向行為的動機，所以可能也會運用「引進外援策略」做為達成目標的助力。

3. 負向支配性：

經統計分析結果發現，人格特質愈是傾向「負向支配性」的國中生，對同儕採用「硬性策略」與「操弄策略」的頻率愈高，亦較具效果。推究其因，可能是「負向支配性」具有霸道、粗魯、愛批評他人、愛指使他人、愛管閒事的特質，因此較會以「硬性策略」或「操弄策略」去支配同儕的行動，成效亦較佳。此結果與李雯娣(2000)指出，「負向支配性」特質強的孩子行為自制力較差，整體自我評價亦不高的研究結果相呼應。

4. 和善性：

經統計分析結果發現，人格特質愈是傾向「和善性」的國中生，對同儕採用「理性策略」的頻率與效果愈高。推究其因，可能是「和善性」強的國中生本性善良柔順，具有同理心、抱持利他主義，信任他人，易相處、溝通與合作等人格特質，會避免衝突及攻擊性的話語，容易和同儕建立友誼關係，因此傾向運用「理性策略」。此結果可與Rice(1993)指出具有友善、幽默特質的青少年會發展出較高的社會技巧，並與他人有較好的社會關係，以及李雯娣(2000)指出「和善性」特質強的孩子，擁有較高之行為自制力的研究結果相呼應。

5. 神經質：

經統計分析結果發現，人格特質愈是傾向「神經質」的國中生，對同儕採用「情感攻勢策略」的頻率與效果愈高。推論其原因，可能是「神經

質」特質較強者，較缺乏自尊與自信，有自卑傾向，容易受到過去負面情緒的影響，感到不安、害怕緊張，同時也會伴隨著較多的非理性想法，對友誼的穩定性十分敏感與不安，因此慣於採用「情感攻勢策略」去討好同儕，或採用哀兵求助的方法去博取同情。

貳、自尊與國中生對同儕採用之影響策略

本節主要探討自尊與國中生對同儕採用之影響策略，經統計結果分析得知：不同自尊程度的國中生，對同儕採用不同類別影響策略的頻率與效果有顯著的差異存在，且差異主要存在於：

1. 高自尊者採用「理性策略」的頻率顯著高於中間、低自尊者，且效果愈佳。
2. 低自尊者採用「硬性策略」的頻率顯著高於高自尊者
3. 中間自尊者採用「引進外援策略」及「金錢攻勢策略」的頻率，顯著高於高自尊者。

此項結果驗證假設 4-1、4-2。

雖然過去直接探討自尊與國中生對同儕之影響策略關係的文獻付之闕如，但從徐超聖(1988)及 Cohen(1964)的研究結果皆可以窺見，自尊與影響策略之間密切相關，高自尊者運用理性策略的頻率較高，而低自尊者則傾向於採用硬性或非理性的策略。據此，本研究推論，自尊程度不同的國中生，對同儕的影響策略之運用會有差異。

此項推論正好與本研究的結果相互呼應。換言之，本研究結果顯示，自尊程度不同的國中生，對同儕採用的影響策略亦存有顯著差異。推論其原因，由於高自尊者多具正向的人格特質、較成熟的親密能力與社會行為

(Hauser, 1976 ; Paul & Fischer, 1980 ; Tarran & Konza, 1994 ; Taylor, 1994) , 因此較能積極主動地以理性的方式與他人形成正向關係。此外，根據吳怡欣(1999)的研究推論，高自尊青少年的父母，面對孩子不佳的行為表現時，多以理性討論的方式代替非建設性的責罵或貶抑，並會視孩子的能力來要求。因此，若以社會學習論的觀點觀之，高自尊的學生極可能在潛移默化之下，以父母為楷模學習到「理性策略」此與人溝通的方式，進而實際運用到與同儕間的互動之中，也許這就是高自尊的國中生對同儕較常使用「理性策略」，運用成效亦較佳的原因。

另一方面，低自尊者由於對自己缺乏信心，常伴隨著焦慮或神經質，因此對同儕易於採取防衛性或偏差的行為方式，而此等負面消極的做法可能時常獲得增強，因而造成惡性循環，也許這就是低自尊者傾向對同儕使用威脅、強制要求或糾纏堅持等「硬性策略」的原因。

第五節 學業成就與國中生對同儕的影響策略之討論

本節主要探討學業成就與國中生對同儕採用之影響策略，經統計分析結果發現：不同學業成就的國中生，對同儕採用不同類別影響策略的頻率與效果有顯著的差異存在，且差異主要存在於：

1. 高學業成就者對「理性策略」的使用頻率顯著高於中等與低學業成就者，且其效果愈佳。
2. 中等學業成就者採用「引進外援策略」的頻率顯著高於高學業成就者。
3. 低學業成就者採用「硬性策略」、「引進外援策略」與「金錢攻勢策略」的頻率顯著多於中等學業成就者，且採用「金錢攻勢策略」的頻率又顯著高於高學業成就者，然運用成效皆無差異，僅有運用「引進外援策略」的效果顯著優於高學業成就者。

此項結果驗證假設 5-1、5-2。

雖然過去文獻很少直接探討學業成就是否會影響國中生同儕間影響策略的運用，但有關親子與師生間影響策略的研究結果皆顯示，學業成就乃是左右國中生影響策略選擇的重要因素之一，高學業成就的學生對父母及教師較常使用且頗具成效的影響方法是「理性訴求」與「成績交換」；反之，低學業成就的學生則傾向對父母或教師使用間接迂迴和虛言假意的方式，甚至對父母採以較情緒化的威脅恐嚇方式來達到自己的目的(徐超聖，1988；陳秀碧，1993)。據此，本研究推論，不同學業成就的國中生，對同儕採用的影響策略亦會有顯著的差異存在。

此項推論正好與本研究的結果相互呼應。換言之，研究結果顯示，不

同學業成就的國中生，對同儕採用的影響策略確實存有差異，此發現正與徐超聖(1988)及陳秀碧(1993)的研究結果相符。根據幾位學者的研究(郭生玉，1972；林邦傑，1971；程小蘋，1996；黃淑玲，1995)推論其原因，學業成就會影響個體的人格適應、自尊與社會適應，換言之，學業成就佳的學生，人格適應良好，充滿自信光彩，尊重社會規範，因此當其欲影響同儕時，也許會採以「理性策略」為訴求；反之，低學業成就的學生，反社會傾向較強，較為退縮、敏感與自我關切，因此會傾向採用「引進外援策略」與「硬性策略」此種間接迂迴或非建設性的硬性手段，甚或採用「金錢攻勢策略」此種極易打動人心的實際交換方式來滿足其需求。或許此可推論為何學業成就不同的國中生，對同儕採用的影響策略有所差異的可能原因。