

## 附錄一：「國中生對同儕的影響策略量表」之建立

### 壹、緒論

影響力的重要性乃勢之所趨，但根據芝加哥大學和女青年會歷時二年，對成人的主要興趣進行調查的結果卻顯示，除健康外，其次要興趣即人際關係發展上的技巧，他們想要學習與人交往和影響他人的技巧(黃振民編譯，1996)。此種現象正反映出學校教育往往偏重於專業知識與技能的傳授，卻忽略培育孩子學習對人際關係的敏銳度及影響他人的能力，以致進入成人社會後，身處於「人」所組成的組織中卻因非理性的阻礙而屢遭挫敗，此現象所衍生的問題不容小覷。

國中階段，同儕間相互影響的力量遠勝於教師及父母對孩子的影響，然而影響策略的運用，如同刀之兩面，運用得當可獲得團體歸屬感並鞏固地位，運用失當將阻礙其人際關係的發展，並失去情感依附而感到寂寞，此時將面臨 Erikson 心理社會期理論(psychosocial stage)中的「自我認同危機」(identity crisis)，影響策略舉足輕重的地位顯然易見。青少年時期的同儕人際互動行為模式，乃是成人社會關係發展的先驅，而影響策略的運用即是人際關係的運作過程，絕對是可以透過學習而培養的，因此了解國中生採取什麼樣的策略去影響他的同儕，再進一步和孩子討論各種影響策略的利弊得失，教導他靈活運用各種適當的策略，去推銷自己的想法、贏得他人的認同，培植自我的影響力，在達成目的的同時，避免不必要的衝突，並成功地建立起人際網絡，乃是當前教育必須正視的議題之一。

然而綜觀國內外以同儕人際關係為主題的研究，多從社交技巧、溝通技巧的角度切入，從對同儕採用的影響策略此觀點著手的研究卻付之闕如，而

有關影響策略的研究，亦多以企業組織為主，少數教育相關之研究也僅限於子女對父母、學生對教師，以及教師本身的向上影響策略(徐超聖，1988；陳秀碧，1993；龍炳峰，1999)，上述研究結果皆難以類推至同儕團體，研究者感興趣的是，當前國中生對同儕進行影響的具體情境及影響策略的運用，與企業組織，或親子及師生間的影響策略是否存在其差異性，因此，針對當前國中生對同儕採用之影響策略的概況進行瞭解與分析，則成為量表編製者欲深入探討的重點。

量表的建立自開放問卷及文獻分析開始，經過二階段的問卷調查與分析後，量表正式定名為「國中生對同儕的影響策略量表」，包含「情境」與「影響策略」兩部分。

## 貳、文獻構念

關於影響策略的研究，過去多屬於企業組織的範疇，教育相關研究寥寥可數，國內僅有徐超聖(1988)、陳秀碧(1993)針對國中生對父母及對教師的影響策略進行探討。研究者認為國中階段的學生，情感逐漸從父母獨立出來而轉向同儕團體，同儕在此時扮演情感支持的角色，也提供其行為學習與試驗的場所，作為進入成人社會的準備，同儕之間如同企業組織中的成員一樣會相互影響，可相當於員工間的平行影響，然而青少年的同儕團體又有別於成人文化，應有其不同的影響策略；此外，相較於國中生與父母或師長間，具上下之分、從屬之別的關係，同儕間地位平等且權力均衡，在影響方法的選擇上也會存在差異性，此乃本量表編製的考量點，故本研究以國中生對同儕的影響策略為問卷發展之基礎。

研究者參考國內外學者對影響策略的研究(見表2-1)，把意義相近之策略

予以歸納，提出國中生對同儕的六大影響策略，分別為「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」與「操弄策略」，其中「硬性策略」包括威脅、強制要求、糾纏堅持；「理性策略」包含理性說服、談判交換、建立關係及援用規範；「引進外援策略」則包括建立聯盟、向外求援；「情感攻勢策略」包含友善討好與哀兵求助。

## 參、研究方法

本量表的編製，首先透過開放問卷的編寫與調查來蒐集題目，並參酌過去文獻，編寫完成量表的題目，再經過預試問卷及正式問卷的調查與分析，進一步篩選題目後，完成本量表的建立。量表建立的過程分別說明如下：

### 一、題目的蒐集

#### (一)開放問卷的編製

為了解當前國中生對同儕採用之影響策略，擬定開放式問題，分為具體情況、採用的影響方法及使用效果三部分，問卷內容如附錄二所示。

#### (二)施測

研究者於九十四年十月初，首先以開放問卷進行調查，請台北市中崙高中國中部三年級，及桃園縣楊梅國中二年級各一個班，共計74位學生，寫出通常在什麼樣的情境下，會希望同學順著他的意思去做，以及為達到目的會使用的策略和該策略的有效程度。樣本分配情形如下表一所示：

表一 開放問卷受試樣本分配情形

學校名稱	年級	班級數(班)	人數(人)
台北市中崙高中國中	三	1	39
桃園縣楊梅國中	二	1	35
合	計		74

### (三)預試問卷的編製

將回收的開放問卷反應內容，逐一輸入電腦，進行次數統計，根據學生列出的資料，並參考張金堆(1986)編製的「組織內員工平行影響方法問卷」、徐超聖(1988)編製的「國中生對父母的影響方法問卷」以及陳秀碧(1993)編製的「中學生人際策略之研究問卷」，經歸納整理出30題具體情境及40題對同儕採用的影響策略，如附錄三所示。由於各情境的影響策略大致雷同，因此合併統計次數，如下表二至三。

問卷採五點量表，分別依「從不這樣」、「很少這樣」、「有時這樣」、「通常這樣」、「總是這樣」，給予1、2、3、4、5分，無反向計分題。由學生根據自己的實際經驗圈選。

表二 國中生對同儕實施影響的情境與次數

編號	反應項目	次數
1.	跑腿	37
2.	一起出去(包括玩、打球、逛街、合作社、廁所、找老師、找朋友、去同一家補習班、打架)	23
3.	借東西(包括漫畫、文具、錢、書、聯絡簿)	21
4.	作弊、篡改成績	15
5.	指使同學做事(包括丟垃圾、值日生、補交聯絡簿、做打掃工作、發作業或考卷、登記分數)	13
6.	抄作業	11
7.	排擠孤立、報復、否定、不要親近某位同學	10
8.	寫功課、查資料、做報告	9
9.	請教同學功課	5
10.	要東西	4

11.	叫同學請客	4
12.	問別人的事、八卦	3
13.	上課不要講話	2
14.	不要向老師或父母告密	1
15.	要錢	1
16.	幫自己頂罪	1
17.	和自己成為好朋友	1
18.	希望對方不要煩我	1
19.	要求同學還錢	1
20.	不亂丟垃圾	1
21.	欺騙師長	1
22.	聽從自己的建議	1
23.	趕快交考卷或作業	1

表三 國中生對同儕的影響策略與次數

編號	反應項目	次數
1	苦苦哀求、裝可憐、苦肉計	74
2	威脅：抓把柄、絕交、生氣	66
3	利誘：金錢、請客、給好處、送小禮物	64
4	交換條件：幫忙做事、以物易物、下次幫他、交換秘密	53
5	強制性要求、命令	38
6	直接誠心請求	36
7	平日建立良好友誼關係、套交情	29
8	撒嬌	24
9	理性說服、說明原因、言語暗示	21
10	操弄對方：虛假欺騙、找藉口(例如裝忙)、假裝生氣、套話	18
11	死纏爛打直到對方答應	11
12	討好、讚美對方	9
13	聯合其他同學不斷說服	9
14	激將法	7
15	向幹部、班級領導人物或對方的好友求援	6
16	暴力脅迫	5
17	向老師告密	4
18	色誘	2
19	培養個人魅力	2
20	向對方的父母告狀	1
21	公然批評	1

## 二、預試

### (一)預試對象

本研究對象為國中生，在預試樣本的選取上，亦針對國中一、二、三年級學生為施測對象。共計發出214份問卷，回收後剔除無效問卷(填答不完整或重複圈選)計6份，獲得208份有效問卷。有效樣本的分配情形，如表四：

表四 預試問卷有效樣本的分配情形

學校名稱	年級	班級數	人數
台北市中崙高中國中	一、二、三	3	112
桃園縣楊梅國中	二、三	2	62
台北市景美國中	一	1	34
合	計		208

### (二)施測

民國九十四年十一月初，開始進行預試問卷的調查工作，施測時間不限，僅要求受試者必須填答所有題目，平均而言，每位學生可於10-15分鐘完成問卷。

### (三)資料分析與處理

#### 1. 計分：

兩量表的計分方式皆為「從不這樣」、「很少這樣」、「有時這樣」、「通常這樣」、「總是這樣」，分別計1、2、3、4、5分，無反向計分題。

#### 2. 統計分析

將208名有效樣本之各題反應情形，依據上述計分方式逐一登錄後，以「SPSS 13.0 for windows」進行因素分析及信度分析。

#### (四)預試結果與討論

##### 1. 針對30題有關「國中生對同儕實施影響的情境」進行分類：

首先對208位預試對象的資料以主成分分析法(Principal Component)進行因素分析後，由於各因素內涵較為雜亂，難以命名，因此研究者訪談數位國中生，並依據教學經驗對情境主觀進行分類如表五。為建立專家效度，請教專精於學生輔導領域之王鍾和教授、蔡碧璉教授，以及數位心輔組博士班學生後，認為第24題：「告訴你其他同學的八卦」，可能僅出於好奇心而探聽，不一定為個人利益，亦不屬於對詢問同學的情感依附行為，因此將此題刪除，此外，第9題的內涵與第7題十分接近，報告亦是功課的一種，因此將此題刪除，共計刪除2題，其餘題目皆達成共識，維持原分類。

表五 「國中生對同儕實施影響的情境」之分類

類別	題目
情感依附 需求	10. 一起出去玩
	11. 一起去打球
	12. 一起去合作社
	13. 陪你去廁所
	14. 一起去找老師
	15. 去同一家補習班
	16. 一起去找朋友
	17. 要求他排擠孤立、不要親近某個同學
	19. 聽從你的建議
	28. 和自己成為好朋友
30. 分組時在同一個組別	
課業相關 要求	2. 幫你作弊、竄改成績
	4. 幫你抄作業
	7. 幫你寫功課
	9. 幫你做報告(此題經專家效度檢驗後刪除)
指派工作	18. 希望同學教你功課
	26. 希望同學上課不要講話
	1. 幫你跑腿
商借物品	5. 替你做掃地工作
	6. 替你做值日生的工作
	8. 幫你拿東西給老師或其他同學
個人利益	20. 借漫畫
	21. 借錢
	22. 借文具
	23. 借聯絡簿來抄
	3. 叫同學請客
	24. 告訴你其他同學的八卦 (此題經專家效度檢驗後刪除)
	25. A同學的東西
	27. 希望他不要向老師或父母告密
	29. 一起欺騙師長或父母

2. 針對40題有關「國中生對同儕的影響策略」進行因素分析與信度分析，結果如下：

(1) 因素分析

首先對208位預試對象的資料以主成分分析法(Principal Component)進行因素分析後，依據文獻構念強制抽六個因素，再以最大變異法(Varimax)進行直交轉軸(Orthogonal Rotation)，累積解釋變異量為52%，之後將該試題因素負荷量小於.40者(題號6、23、35)，予以刪除，共計刪除3題，累積解釋變異量達54.507%，而後再次將該試題內涵不符合該因素的文獻構念者(題號26、37)，加以刪除，至此總計刪除5題，累積解釋變異量達55.04%，KMO值為.867，獲得結果如表六。

經上述刪減程序後，保留 35 題題目，並將各因素依據文獻構念命名如下：  
因素一：「硬性策略」、因素二「理性策略」、因素三「引進外援策略」、  
因素四「情感攻勢策略」、因素五「金錢策略」、因素六「操弄策略」。

表六 「國中生對同儕的影響策略」預試問卷之因素分析

因素 次序	因素 名稱	題 號	題 目	因素負 荷量	特徵值	變異量 百分比
因素一	硬性 策略	8	死纏爛打，直到他不耐煩而答應為止	.709	.971	15.012
		4	拿把柄威脅他	.637		
		17	強制性命令同學去做	.637		
		24	先向他提起過去幫過他的事實，再要求他回報	.635		
		7	和同學套交情	.630		
		30	告訴他若不幫忙，以後都不再幫他	.576		
		25	直接表達不滿的情緒，再提出要求	.516		
		39	使用暴力讓對方屈服	.481		
因素二	理性 策略	33	答應以後回報他	.690	2.763	11.688
		21	告訴他事情的利弊得失，讓他願意合作	.674		
		36	直接向他誠心的請求	.577		
		29	替他掩飾小過失或協助他，使他心存感激	.577		
		22	透過他的好朋友來傳達	.541		
		15	向他詳細解釋理由	.529		
		20	平常就建立深厚友誼，在需要時同學自然會幫忙	.525		
		5	交換條件，如幫他完成某件事、借東西、交換秘密	.498		
因素三	引進 外援 策略	28	聯合其他人，孤立對方，使他屈服於群體壓力	.723	2.152	9.572
		40	利用職權(如幹部)之便，答應給對方好處	.625		
		9	尋求老師的支持，讓老師替你出面	.624		
		18	尋求班上意見領袖或幹部的支持，來向他提出要求	.587		
		34	討好他的朋友以影響他	.465		
		38	恐嚇他若不從，就要跟老師或他的父母告狀	.424		
因素四	情感 攻勢 策略	19	撒嬌	.793	1.659	7.220
		12	表現無辜可憐的模樣	.772		
		1	苦苦哀求	.623		
		27	用笑臉攻勢，如婉轉的話或和善的態度	.521		
		32	經常公開讚美他	.483		

表六 「國中生對同儕的影響策略」預試問卷之因素分析(續)

因素次序	因素名稱	題號	題目	因素負荷量	特徵值	變異量百分比
因素五	金錢策略	2	請客	.798	1.517	6.081
		3	給小費	.754		
因素六	操弄策略	16	假裝自己很忙	.636	1.463	5.469
		14	找各種藉口來欺騙同學	.600		
		31	裝糊塗把事情硬推給他	.578		
		13	激將法	.508		
		10	裝作很生氣的樣子	.426		
		11	聯合其他同學不斷說服	.410		

## (2)信度分析

本量表經刪題後的 35 題題目，其內部一致性係數 Cronbach  $\alpha$  值為 .9158，其所包含的六個分量表之  $\alpha$  值分別為：「硬性策略」為 .8209、因素二「理性策略」為 .7891、因素三「引進外援策略」為 .7522、因素四「情感攻勢策略」為 .7598、因素五「金錢策略」為 .7011、因素六「操弄策略」為 .7954，如表七所示。

表七 「國中生對同儕的影響策略」預試問卷之信度考驗摘要表

因素次序	因素名稱	題號	題目	去除該題的 $\alpha$ 值	Cronbach $\alpha$
因素一	硬性策略	8	死纏爛打，直到他不耐煩而答應為止	.7994	.8209
		4	拿把柄威脅他	.8003	
		17	強制性命令同學去做	.7922	
		24	先向他提起過去幫過他的事實，再要求他回報	.7982	
		7	和同學套交情	.8080	
		30	告訴他若不幫忙，以後都不再幫他	.7966	
		25	直接表達不滿的情緒，再提出要求	.7972	
		39	使用暴力讓對方屈服	.8111	
因素二	理性策略	33	答應以後回報他	.7504	.7891
		21	告訴他事情的利弊得失，讓他願意合作	.7534	
		36	直接向他誠心的請求	.7641	
		29	替他掩飾小過失或協助他，使他心存感激	.7595	
		22	透過他的好朋友來傳達	.7644	
		15	向他詳細解釋理由	.7744	
		20	平常就建立深厚友誼，在需要時同學自然會幫忙	.7581	
		5	交換條件，如幫他完成某件事、借東西、交換秘密	.7782	
因素三	引進外援策略	28	聯合其他人，孤立對方，使他屈服於群體壓力	.7072	.7522
		40	利用職權(如幹部)之便，答應給對方好處	.6765	
		9	尋求老師的支持，讓老師替你出面	.7458	
		18	尋求班上意見領袖或幹部的支持，來向他提出要求	.7177	
		34	討好他的朋友以影響他	.7028	
		38	恐嚇他若不從，就要跟老師或他的父母告狀	.7396	
因素四	情感攻勢策略	19	撒嬌	.7058	.7598
		12	表現無辜可憐的模樣	.6635	
		1	苦苦哀求	.7346	
		27	用笑臉攻勢，如婉轉的話或和善的態度	.7164	
		32	經常公開讚美他	.7531	

表1-7 「國中生對同儕的影響策略」預試問卷之信度考驗摘要表(續)

因素 次序	因素 名稱	題 號	題 目	去除該題 的 $\alpha$ 值	Cronbach $\alpha$
因素 五	金錢 策略	2	請客	.6864	.7011
		3	給小費	.6725	
因素 六	操弄 策略	16	假裝自己很忙	.7827	.7954
		14	找各種藉口來欺騙同學	.7443	
		31	裝糊塗把事情硬推給他	.7567	
		13	激將法	.7613	
		10	裝作很生氣的樣子	.7632	
		11	聯合其他同學不斷說服	.7750	