

第一章 緒論

第一節 研究動機與研究目的

卡耐基技術研究院調查指出，一個人事業的成敗，15%繫於個人的專業知識，85%則在於人際關係的技巧，即人格、領導力與影響力(influence power) (陳蒼英譯，1994)。麥當勞企業創辦人 Ray Kroc 亦強調：「團體勝過個人。」可見在重視人際網絡、強調團隊合作的現代社會，競爭實非良策，權力亦有窮盡之處，只有影響力才能無遠弗屆，掌握影響力，等於掌控了競爭力。一個人有沒有能力就此決定，別人若不支持你的想法，英雄亦無用武之地。

雖然大家都體認到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)。這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，當懷抱著十八般武藝的學子們成為社會新鮮人，企圖一展長才時，卻往往因為身處於「人」所組成的組織中，卻缺乏人際關係的敏銳度及影響他人的能力，讓非理性的阻礙使他們屢遭挫敗，此現象所衍生的問題不容小覷。

由國中生的同儕互動中可以發現，有些學生深具群眾魅力，是團體的意見領袖，讓大家心悅誠服，但有些學生卻人微言輕，有如獨行俠，影響力的運用之妙可由此看出端倪。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，他們彼此之間為獨立個體卻又相互依賴影響，依據心理學家 Adler 提出「社會興趣」(social interest)的觀念，認為社會興趣的滿足來自兩方面：一是感受到自己受到團體其他成員的尊重和

接納，另一則是自己對這個團體有所貢獻，能力有所發揮(鍾思嘉，2004)。國中生希望在團體中佔有一席之地，以獲得歸屬感、情感依賴、接納感與注意力，自然會利用各種影響策略去尋找自己的位置。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)，影響力在國中同儕間舉足輕重的地位已不言而喻。而影響力是可以透過學習而培養的，運用每種策略所得到的結果，絕對可以預期，Rule、Bisanz 和 Kohn(1985)即強調：「在社會化過程中，人們最需要學習的是：如何叫別人做我們想要他做的事。」亦即影響策略是否奏效的問題，因此教導孩子學習如何運用影響策略去取得同儕的信任、合作與協助，是我們必須正視的議題。

然而綜觀國內以同儕關係為研究主題，而以對同儕採用的影響策略為依變項的研究卻付之闕如。有關影響策略的研究，多以企業組織為主，但成人世界的遊戲規則並不完全適用於國中生，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)，但同儕團體相較於他們與父母或師長間，具上下之分、從屬之別的關係，同儕間地位平等且權力均衡，不同於向上或向下影響，在影響方法的選擇上應有所不同，因此上述研究亦難以類推至同儕團體。

從另一角度而言，影響策略運用得當與否，對同儕間親密感及人際網絡的建立有一定的影響，然而綜觀人際關係發展與品質的相關研究，多從社交技巧、溝通技巧的角度切入，卻缺乏從影響策略觀點著手的研究，在此研究者想釐清的是，欲有效影響他人不僅需要純熟的溝通與社交技巧，

更需要一個健全的策略來靈活運用這些技巧(雷佩珍譯,1992),策略是種全盤性的統籌藝術,而技巧是必備的基本技能,例如打籃球時要學習投球、擋人、假動作等技巧,至於教練指示何時該進攻、暫停、變換戰術,就是策略問題,教導孩子影響力的基本原則與策略,比讓他們學會上千種左右他人的技巧來得重要。所以,探討現階段國中生對同儕採用之影響策略的內涵實屬必要,並期待最終能教導孩子學習如何運用影響策略去推銷自己的想法、贏得他人的認同,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,以培植自我的影響力。此乃本研究意欲探討的第一項研究動機。

影響策略有其目標導向,多篇研究指出,情境的變化會左右個體對影響策略的選擇,大致而言,尋求私事協助時,較常採用友善討好、談判交換、哀兵之計、引進外援或威脅利誘等策略;若是尋求工作上的協助,多用理性策略;建立關係時則傾向使用友善討好、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)。因此,我們似乎可以推論國中生對同儕進行平行影響時,也會依據情境的不同而選擇不同的影響策略,若其間確有差異,令人感興趣的是,其實際情況是否會與企業組織中同事間採用的平行影響策略有所不同呢?此問題的實際情況為何,乃是本研究意欲探討的第二項研究動機。

根據過去影響策略的相關實證研究發現,影響者的人口變項和影響策略的選擇密切相關。在性別方面,有些研究指出女性較具人際和親密傾向,多用間接、個人、無助的影響策略;而男性則較傾向理性、直接、具體的影響策略(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);然而有些研究則

持不同看法，認為影響策略的選擇並未受到影響者性別的影響(Kipnis, Schmidt, & Wilkinson, 1980; Rule, Bisanz & Kohn, 1985)，由此可知不同性別的國中生所採用之影響策略是否確實具有差異性，應存在著爭議性，值得再進一步探討與確認。

此外，目前研究多探討年齡、社經地位與影響策略之間的關係，尚未發現以出生序此變項進行研究者，因此本研究嘗試從出生序的角度來探求其與國中生對同儕採用之影響策略的關係，然而，二者之間的關聯性為何呢？由家庭星座(family constellation)理論可知，因出生序不同產生的互動模式對孩子的人格發展有重大影響(鍾思嘉，2004)，另一方面，國內外研究亦指出，影響策略與個人特質呈顯著的正相關，具正向人格特質者多使用理性策略；反之，具負向人格特質者則多採取硬性策略(余定中，1985；龍炳峰，1999；Allen, Madison, Porter, Renwick & Mayer, 1979；Dockey & Steiner, 1990；Falbo, 1977；Mowday, 1979)。因此出生序的不同可能造成國中生不同的個人特質，進而使影響者在影響策略的選擇上有所差異。

總之，從過去的研究結果可知，性別與影響策略間之關係並無一致的結論，且相關研究結果也無法完全套用於國中生，然而根據Schiamberg(1988)研究指出，女孩較常以人際的和親密的方式來解決問題，男孩也比女孩尋求自主及保持個人的獨立性，較不依賴父母或老師等權威形象(authority figures)，因此男孩容易發展類似幫派的聯盟。筆者亦認同上述說法，因此，本研究欲進一步釐清，不同性別的國中生，在本身特質以及性別角色刻板印象的影響下，是否會因此形成不同的思考與行為模式，使他們選擇不同的策略來影響他們的同儕？而出生序與同儕影響策略間的關係，是否誠如研究者所推論之結果？這些問題乃成為本研究

欲探討的第三項研究動機。

另一方面，就影響者的人格特質(五大人格特質、自尊)而言，特質論指出人格特質會影響個體如何解釋環境及對環境做出反應，也會影響個體的選擇及在人際關係方面的適應，並進而左右其生涯的發展(Caspi, 1987)。可見人格特質會決定人與人的互動模式，而人格特質是否會影響國中生對同儕的影響策略之選擇，過去雖尚無此研究主題，然而根據過去國內外以成人為對象，探討人格特質與影響策略之關聯性的研究發現，兩者之間確實密切相關(余定中，1985；龍炳峰，1999；Allen, Madison, Porter, Renwick & Mayer, 1979；Dockey & Steiner, 1990；Falbo, 1977；Mowday, 1979)。具正向人格特質及傾向內控者多使用理性策略；反之，具負向人格特質及傾向外控者使用硬性策略的頻率相對較高，而國中生社交技巧的發展已漸具雛型，對同儕的影響策略是否也會有相同的結果呢？

此外，從人際行為的角度而言，不同人格特質的國中生在和他人相處時會展現不同的行為模式，具正向人格特質者，較能採用適當的人際因應策略且較多利社會行為，而影響策略即屬於人際互動的一環，因此人格特質似乎可能左右國中生對同儕採用的影響策略。若其間確有差異，令人感興趣的是，現今學術界所普遍採用從人格特質論所發展出來的人格五因素模式(Five Factors Model，簡稱FFM，又稱Big Five)，究竟如何左右國中生對同儕的影響策略之選擇呢？研究者期待透過此研究，讓學校教育教導孩子有意識的管理人際關係中的行為，經由自我覺察，了解自己的特質，再透過正向的自我形象管理去達成發揮影響力的目的(黃家齊譯，2000)。

再者，醫學網站 WebMD 報導，美國史密特在人格及社會心理學報上發

表全球自尊調查，向五十三個國家或地區的一萬七千人發出問卷，要求受訪者就自我能力及自我喜愛程度等作出評分，台灣自尊排名第四十九，敬陪末座。推測其原因可能是競爭的教育制度令莘莘學子產生挫敗感，家庭教育又未能培養其自信心(林於國，2005)。自尊高低是否會左右國中生對同儕的影響策略？國內外相關的實證研究資料極少。然而二者之間的關聯性為何，徐超聖(1988)以子女對父母的影響方法為題進行研究，發現高自尊者常用理性訴求及成績交換來要求父母；低自尊者則常使用賭氣冷戰、學校要求和虛言假意等非理性或硬性的影響方法。然而親子與同儕間的互動模式因角色的不同應會有所差異，國中生對同儕的影響策略是否也會有相同的結果呢？此外，從多位學者的研究中發現，個體的正尊程度會影響其人格特質與選擇的行為模式，高自尊者多具正向的人格特質，低自尊者則多消極的人格特質，而研究亦發現正向人格特質者多使用理性策略，反之，具消極人格特質者使用硬性策略的頻率相對較高，由此，我們也許可以推論，高自尊者應較常採用理性策略，而低自尊者因多具負向的人格特質與消極、防衛的行為，應傾向於使用硬性策略或友善討好的情感攻勢策略。上述問題的實際情況為何，乃是本研究意欲探討的第四項研究動機。

最後，徐超聖(1988)及陳秀碧(1993)的研究指出，高低學業成就的學生對父母或教師採用的影響策略迥然不同，高學業成就的學生較常使用理性策略與成績交換等方式；反之，低學業成就者則傾向採用硬性或撒驕討好策略，由此也許可以推論，國中生對同儕的影響策略也會因學業成就的不同而有所差異，只是由於親子、師生與同儕間互動模式的不同，從教師、父母及同儕的角度看孩子的表現時會有不同的評價，在同儕眼中最值得交往的朋友與學業成就並不一定劃上等號，國中生對同儕實際運用的影響策略是否也會有相似的結果呢？

另一方面，從探討學業成就與自尊關係的研究發現，學業成就的表現在「萬般皆下品，唯有讀書高」此社會價值標準的影響下，會左右學生對自我的評價，學業成就佳的學生擁有較積極的整體自尊，社會適應良好；反之，低學業成就的學生較具消極性的自我評價，缺乏自信，反社會傾向較強(郭生玉，1972；程小蘋，1986；黃淑玲，1995)。再者，研究亦發現，高自尊者使用理性策略的頻率較高，而低自尊者則傾向使用硬性或非理性的方式(Cohen, 1964；徐超聖，1988)。由此我們可預期，學業成就會左右學生的自尊程度，進而影響國中生對同儕的影響策略之選擇，這些問題的實際情況為何，乃是本研究意欲探討的第五項研究動機。

總之，綜合上述各項研究動機，本研究欲探討的具體目的如下：

- 一、瞭解目前國中生對同儕的影響策略之概況。
- 二、探討情境與國中生對同儕採用之影響策略的關係。
- 三、比較人口變項(性別、出生序)不同的國中生，對同儕採用之影響策略的差異。
- 四、探討人格特質(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、比較學業成就不同的國中生，對同儕採用之影響策略的差異。

第二節 研究問題與研究假設

本章主要根據上章所述之本研究的研究動機與目的，提出本研究的問題與假設，分別詳述如下：

壹、研究問題

本研究擬探討之研究問題如下：

- 一、目前國中生對同儕採用影響策略的情境特徵為何？
- 二、目前國中生對同儕採用之影響策略的概況為何？
- 三、情境與國中生對同儕採用之影響策略的關係為何？
- 四、人口變項(性別、出生序)不同的國中生，對同儕採用之影響策略是否有顯著差異存在？
- 五、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為何？
- 六、學業成就不同的國中生，對同儕採用之影響策略是否有顯著差異存在？

貳、研究假設

為解答上述研究問題，本研究提出以下的研究假設：

假設一：國中生對同儕採用之影響策略，與情境有顯著相關。

1-1 國中生對同儕採用之影響策略的頻率，與情境有顯著相關。

1-2 國中生對同儕採用之影響策略的效果，與情境有顯著相關。

假設二：人口變項(性別、出生序)不同的國中生，對同儕的影響策略會有顯著差異存在。

2-1 不同性別的國中生，對同儕採用之影響策略的頻率會有顯著差異存在。

2-2 不同性別的國中生，對同儕採用之影響策略的效果會有顯著差異存在

2-3 不同出生序的國中生，對同儕採用之影響策略的頻率有顯著差異存在

2-4 不同出生序的國中生，對同儕採用之影響策略的效果有顯著差異存在

假設三：國中生對同儕採用之影響策略，與五大人格特質會有顯著相關。

3-1 國中生對同儕採用之影響策略的頻率，與五大人格特質有顯著相關。

3-2 國中生對同儕採用之影響策略的效果，與五大人格特質有顯著相關。

假設四：自尊程度不同的國中生，對同儕的影響策略會有顯著差異存在。

4-1 自尊程度不同的國中生，對同儕採用之影響策略的頻率會有顯著差異存在。

4-2 自尊程度不同的國中生，對同儕採用之影響策略的效果會有顯著差異存在。

假設五：學業成就不同的國中生，對同儕的影響策略會有顯著差異存在。

5-1 學業成就不同的國中生，對同儕採用之影響策略的頻率會有顯著差異存在。

5-2 學業成就不同的國中生，對同儕採用之影響策略的效果會有顯著差異存在。

第三節 重要名詞釋義

為便於本研究對於有關變項之分析探討，茲將本研究所涉及的重要名詞，分別說明界定如下：

壹、國中生對同儕的影響情境與影響策略

本研究所謂國中生對同儕的影響策略，係指國中生使用特定的策略，促使同儕遵從其意願、看法及要求，採行其所建議的行動，而影響情境係指國中生會對同儕運用影響策略的具體情況，並根據研究者自編的「國中生對同儕的影響策略量表」作為評量國中生平行影響策略與情境特徵的指標。茲將本研究中各情境及影響策略的內涵說明如下：

1. 情境：包含「情感依附需求」、「課業相關要求」、「指派工作」、「商借物品」及「個人利益」五種情境。
2. 影響策略：
 - (1) 硬性策略：運用威脅、強制要求與糾纏堅持等方法
 - (2) 理性策略：運用理性說服、談判交換、建立關係及援用規範等方法
 - (3) 引進外援策略：運用建立聯盟與向外求援等方法
 - (4) 情感攻勢策略：運用友善討好與哀兵求助等方法
 - (5) 金錢攻勢策略：運用金錢作為酬賞
 - (6) 操弄策略：運用虛假欺騙與情緒刺激等方法

貳、出生序(birth order)

本研究將出生序分為老大(不包括獨生子女)、中間子女、老么、獨生子女等四種基本心理位置。

參、五大人格特質

本研究的人格特質係指個體在其生活歷程中，對人、對事、對己以至對整個環境的適應時，所顯示在思想、行為及感受上的獨特特性，而這些特質具有相當的統整性、持久性、複雜性與一致性。

在本研究中，採用目前心理學家已凝聚共識的人格五因素模式(Five Factors Model，簡稱 FFM；又稱 Big Five)。以受試者於莊耀嘉、李雯娣(2001)所編「性格自評量表」中的得分為操作型定義。共分為五個主要人格向度分量表，分別為：「聰穎開放性」(openness)、「嚴謹自律性」(conscientiousness)、「外傾支配性」(extraversion)、「和善性」(agreeableness)以及「神經質」(neuroticism)，其中「外傾支配性」又細分為「外向性」及「負向支配性」兩個分量表，因此本研究之五大人格特質共計分為六個向度加以分析，該向度得分越高表示該特質越明顯；反之，則越弱。茲將本研究中各人格特質的意義分述如下：

1. **聰穎開放性**(openness)：指對新經驗的想像與開放程度。性格評定量尺包括聰明的、好奇的、機智的、腦筋靈活的、有創造力的、會隨機應變的。
2. **嚴謹自律性**(conscientiousness)：指一個人自我節制的程度。性格評定量尺包括謹慎的、細心的、自動自發的、有恆心的、做事有計畫的。
3. **外傾支配性**(extraversion)：
 - (1) **外向性**：指人際社會互動的社交性、活動性、自信與競爭力。性格評定量尺包括外向的、活力充沛的。
 - (2) **負向支配性**：不和善地支配他人。性格評定量尺包括霸道的、粗魯的、愛批評別人的、愛指使別人的、愛管閒事的。
4. **和善性**(agreeableness)：指個體的親和程度，說明個體是否為可信任

或願意幫助人的。性格評定量尺包括仁慈的、好相處的、關心別人的、有愛心的、友善的、友愛同學的、愛幫助人的。

5. 神經質(neuroticism)：指個體之不安全感與緊張的程度。性格評定量尺包括易擔心的、易激動的、易傷心的、易煩惱的、隱藏心事的、易緊張的、悶悶不樂的。

肆、自尊

自尊係指個體受到自己的內在標準、重要他人的評價或外在的社會價值觀所影響後逐漸內化，對整體的自我特質予以評價，並由此產生對自己的正向或負向感受。

在本研究中，係以受試者於 Rosenberg(1965)訂立的「自尊量表」(Rosenberg Self-Esteem Scale)中文版中的得分為操作型定義，目的在測量學生的整體自尊。評估項目共 10 題，採用 Likert 式五點量表的形式給予受試者作答，愈高分表示自尊愈高，愈低分代表自尊愈低。筆者依據分數高低，將前後 27%的受試者分為高自尊組與低自尊組，其餘 46%的受試者則歸為中間自尊組。

蔡芬芳(1997)將此量表翻譯成中文版，以一般大學生為樣本的研究顯示其內部一致性係數 Cronbach α 值為 0.85，陳坤虎(2001)再以此「青少年自尊量表」，以 472 位國中生為樣本施測考驗其信效度，累積解釋變異量達 42.13%，內部一致性係數 Cronbach α 值為 0.83，可見本量表的信、效度尚佳。

伍、學業成就

所謂學業成就，係指「由學校教學中所獲得的知識或技能，常用測驗分數或教師評定的等第或兼採二者來表示」(王鍾和，1993)。本研究是以受試在上學期的國文、英文、數學、自然、社會的學期總分數進行比較，作為操作定義。筆者依據分數高低，將前後 27%的受試者分為高學業成就組與低學業成就組，其餘 46%的受試者則歸為中間學業成就組。