**從眾**

**一、從眾的意義及行為**

從眾代表的是一種為了得到團體的認同與接受，改變自己原有的想法與行動，並使自己的作法與團體一致，來達到自我融入團體的行為。之所以會有這樣的行為產生，是因為當個體態度與群體不一致時，個體會需要承受較大的心理壓力，並且常常是受到規範性與資訊性的社會影響的結果。

既然是在遭受群體壓力下產生的反應，其心理上未必是認同的，因此從眾又可分為兩類：口服心不服的從眾與心服口服的從眾:

(1)口服心不符的從眾（表面上的從眾）:並非發自內心的認可這樣的行為，但是屈於外界 壓力只好表現出符合外界要求的行為，其實的內心還是堅持自己的觀點，是屬於順從 (compliance) 的一種。

(2)心服口服的從眾又稱為接受 (acceptance):是指個體除了行為上的從眾，還發生了信念上的改變，由衷地認為群體的意見是正確的。

**二、從眾的情境因素**

引發從眾的情境因素可以是單數或複數的，下列舉出較為常見的:

1. 信息模糊程度:

當情境模糊，個體無法準確判斷何種選擇才是正確時 (如前述謝里夫游動錯覺實驗)，從眾的情形就會大幅提高，如比賽跑步前，若是看見大部分人在起跑前做了蹲下的動作，自己會因此也跟著蹲下，儘管不明白其意義為何。

1. 對所判斷事物的熟悉度:

人們面對自己熟悉的題材時，有較大的自信心，因此從眾的行為較少；而在面臨不熟悉的題材時，對自己判斷較沒有信心，因此傾向從眾，如自己在點菜時，會因為自己不熟悉這家店的餐點，會參考上一個排在自己前面的人所點的餐點，或是問店員人氣商品等。

(3)行為的公開性:

在亞許實驗中，真被試必須公開說出自己的判斷，若其他條件皆不變，但真被試改採私下（或匿名）回答，則此時從眾的比例會大幅降低，這是因 為匿名的情境降低了團體壓力，不需要擔心因為選擇與多數人不一致而遭受非議，如同上課老師若要大家舉手投票，許多搖擺不定的同學，會因為看見很多其他同學舉手，也跟著舉，造成票數極端。但若是要大家趴著舉手，則此時票數則較易分散。

(4)權威人士的影響:

人們傾向於聽從權威者的意見，權威者多被認為比較優秀，其判斷較容易受人信賴。如團體中的領袖者、政黨中的主席、亦或是國家的總統和城市的首長，都是較易影響群眾的要素。

(5)刺激性的物質：

刺激性的物質是影響從眾行為的情境因素之一，人們更容易對模稜兩可的刺激物做出從眾反應，如最近上映的鬼滅之刃，許多較少看過動畫片的人，因為對其特效感到刺激，會大力推崇這部作品且也覺得好看。

(6)時間因素：

交互作用的早期更容易發生從眾行為。如自己常認識的朋友或團體在做了什麼行為或決策時，自己也會不自覺的認同或照做。

**四、從眾的個人因素**

從眾的個人因素則包含下列幾種，其大多數都跟沒自信或沒經驗有關:

1. 性別和年齡：

人們通常認為男性比女性更不容易從眾。從年齡上看，兒童和青少年比成人更容易從眾。例如小學生會比國中生或高中生來說，更聽從老師的意見，反之則較容易叛逆或反抗。

1. 個性特徵：

個人的能力、自信心、自尊心、社會讚許需要等都與從眾行為密切相關。如自己在做這個行為會受到父母或師長的稱讚，則自己會照做以建立自信心。

1. 知識經驗：

人們對刺激對象越了解，掌握的信息越多，就越不容易從眾，反之則越容易從眾。如做一件事情時一開始會容易參考別人的作法，久了則會有自己的一套方式，也不太會在受到其他人的行為影響。

1. 個人的捲入水平：

一旦一種意見被表達出來，人們就會更強烈地意識到自己已經選擇了某種態度。例如當自己在一個團體時，當看見最先表態的人提出不錯的建議，自己會下意識表達贊同或跟著附議，而放棄自己思考想法。

1. 人格特質:

研究顯示智力較低下、自信心不足、易焦慮者以及需要得到社會讚譽的人有較大的從眾性。如自己的能力比其他同年齡的同學來的不足時，會較易贊同他的意見或相信他。

1. 社會地位:

中等社會地位者比社會地位高或低的人容易表現從眾行為 (Driskell, Mullen, 1990)。如公司中的勞動階層相較於管理階層更容易接受到公司決策的影響，或是支持候選人時，教育不足的人更容易受到口號吸引，而教育程度較高的人較易去思考政策的可行度或執行性。

1. 文化差異:

不同民族、國家的從眾傾向不同，在集體主義較盛行的文化下生長的人，比在個人主義社會下生長的人更容易表現從眾行為。如同中國和美國對於政府政策的接受程度不同，前者較易接受，後者較易提出批評或反抗。

**五、從眾的具體行為**

拿大學生來舉例，具體來說最值得注意的是“班級效應”和“宿舍效應”:

新生入學後，都在探索新的學習方法，尋求新的學習動力。班級、宿舍每個成員的學習態度、學習方法、學習成績以及平時學習時間的利用，都成了其他成員最直接的“參照物”、 他們在形成自己的學習特點的同時，在某些方面也程度不同地與班級、宿舍大多數人保持一致。不僅如此，作息習慣、生活情趣、業餘愛好也易相似和從眾，共同合成對班級、宿舍成員的鞭策力。某大學一個班有幾名愛好長跑的同學，男生健壯、女生苗條以及運動會上的風光引得同學嘖嘖稱羨，不知不覺大部分同學成了他們的追隨者，去年冬季全校越野賽前10名中，竟有5位是該班同學。某醫學院93級6名學生，大學五年一直在同個宿舍生活，早晨6時起床，晚上11時入睡，該寢室同學有樂器熟練的，有在運動會上屢建奇功的，有在演講比賽叱吒風雲的，在畢業分配前5人報考研究生全被錄取。“班級效應”、“宿舍效應”在班級及宿舍風氣中的作用，由此可見一斑。反之，庸俗的從眾行為 往往會導致班級及宿舍的風氣消極落後。

在台灣來說，較常發生的則是排隊或是大家俗稱的跟風，排隊是在夜市常見的行為，大多數人會覺得排隊多的攤位一定比較好吃或是品質比較有保障，造成某攤位常常大排長龍。而跟風則是在有新聞或媒體播出讓大眾眼睛為之一亮或是較新鮮沒體驗過的商品時，常常也會有一對人跟著嘗試且發文，造成更多人的模仿或傳播，由此可見從眾的影響力之廣泛。

**六、從眾對自身的影響**

再以大學生舉例:隨著大學生活的日子不斷過去，同興趣的同學相聚在一起，形成“趣緣圈”，成為大學生社交最廣泛的形式。“趣緣圈”對大學生有極大的吸引力，往往對大學生思想觀點的形成有很大的影響。導致大學生從眾心理的人群效力有所不同。大學生最易從眾於戀愛物件，尤其是女大學生。其次，從眾於老同學、同校的人。第三，從眾於室友或有相同興趣的朋友。第四，從眾於同班同學。第五，從眾於同年級、同專業同學等。

從眾行為的過分普遍，反映了部分大學生自我意識弱化，獨立性較差，缺乏個體傾向性的世界觀、人生觀、價值觀，這是從眾行為中消極現象抬頭的主要原因，即使從眾行為出現積極效應，但一旦失卻這種從眾氛圍，又很容易不知所措，找不到自己努力的方向，走向社會後的迷憫、失落，實際上這是從眾現象最直接的後遺症。此外，一味從眾也容易導致大學生心理障礙的發生。從眾的直接表現便是一堆人在競爭時，其過程的挫折、失落，很容易引發大學生精神壓力過大，心理狀況失衡。據調查，在校大學生中20％有程度不同的心理疾患。

在台灣則是常常有人在批評為什麼某事件或某行為會延燒，但不久後自己也成為當中的一份子，其理由是周遭人群的壓力、自我認同的成分，想融入群體的意志以及對自身想法的不了解，使我們容易在不確定裡迷失自己並做出跟大眾相同的行為，這也是造成跟風現象不斷發生的主要原因。

**七、總結**

從眾心理是每個人都具有的，但以被動為前提的從眾，勢必使你的獨特失去價值。一味從眾便意味著失去自己的想法，自己的行動，失去所有自己的特質。盲目從眾則代表丟失了以個體色彩的思維，在大眾的喧嘩與騷動中麻木自己，創新意識則也不復存在，所接受的高等教育也只是為了家人和師長的期待，畢業證書和學位證書只成了人生中必須拿到的一個物品，卻難以成為昇華人生的動力。如老師上課所說的壞人易長命，也就代表著太過侷限自己的想法，就會招致自己壓抑過大而爆發，進而使自己迷茫且消沉，並對未來感到徬徨不安。於是在我們生活的當下，擺脫從眾的盲目色彩，用獨立的思想和明晰的腳印使自己主動融入集體的行列，這樣，你將打造一個與眾不同的自己，並擁有一個真正屬於自己的人生。

**八、資料來源**

1. 國立交通大學碩士論文:產品能見度及知名品牌與消費者從眾之相關性初探:

<https://ir.nctu.edu.tw/bitstream/11536/42458/1/251801.pdf>

2. 從眾、順從與服從．超普通心理學: <https://spiketren.gitbooks.io/psy101/content/ch16/16.2.4.html>

3. 心理學中的群體影響 | 社會心理學:

<https://kknews.cc/zh-tw/psychology/b68zaxn.html>

4. 從眾心理-缺乏主見@心理學知識特快:

<https://td026544.pixnet.net/blog/post/32006431>