當代應用心理學主觀練習作業撰寫與同儕互評說明

想要將應用心理學融入於日常生活之中,首先,是可以覺察到生活中某些特定事件,對於這些事件的人物或事物有所關注。關注這些事物和人物的因果關聯與脈絡。能將人與自己、人與群體以及人與環境的各種資訊,觀察清楚。包含內隱歷程與外顯行為<u>敘述說明</u>清楚。

在能敘述清楚這些事件或人物的表面現象之後,接著是要去解釋這個現象。所謂的解釋,可以從許多層面進行,例如物理工程的,醫學生物的,商業經濟的角度等!然而,本課程是應用心理學,當然是要以心理學的原理角度來進行解釋。各位同學可以根據本心理學課程五大心理學派和八大心理學主題為基礎,參考其他心理學的補充資料,還有您的經驗理解。總之根據心理學的理論與經驗,解釋上述人物或事件。希望諸位同學能將應用心理學的科學知識原理,深入解釋現象的本質。

其次,在解釋現象之後,最好可以反省思考,將來如何預測與控制類似的事件。 最好能有計畫方案,作為實踐的依據。從實踐中得到的知識更為有感與真實,這 就是心得的部分了。所以本份互評作業中,希望各位同學可以列舉出您的實踐心 得。就是將上述的特定事件<u>敘述</u>,採取心理學觀點的<u>解釋</u>,然後將採取的<u>實踐計</u> 畫方案(預測和控制)結果,分享心得。

一、撰寫作業方法:

劉老師舉幾個例子來讓各位同學更明瞭

選一個心理學主題,以 A4 格式繕打本作業,內容頁數不限,以能清楚表達您的主題內容為原則。如果您的敘述、解釋、實踐方案及心得想用影片方式作答也可以。但是內容結構不變。

1. 除舊佈新換客廳沙發

過年前有想除舊佈新,想把客廳的沙發改成柚木傢俱,朋友就帶著我們到台中市 的環中路挑。朋友們建議的那一套,質感佳,我們全家人也都很喜歡,詢價要十 萬塊。我們一度決定下訂了,但是我是價格導向的人,覺得價錢高過我的預期, 雖然質感好,我仍覺得大數目的金額,不宜當下做決定,至少要再多做功課,或 貨比三家,所以急踩煞車,回到家後,仔細想想,好險.....,當下衝動的消費 行為 抑制過後,好像現在也不會有衝動再去買了。

敘述	過年前有想除舊佈新,想把客廳的沙發改成柚木傢俱,朋友就帶 著我們到台中市的環中路挑。朋友們建議的那一套,質感佳,我 們全家人也都很喜歡,詢價要十萬塊。
解釋	我仍覺得大數目的金額,不宜當下做決定,至少要再多做功課, 或貨比三家。 這是消費心理學的理智決策歷程。
實踐方案	急踩煞車,回到家後,仔細想想。
心得	好險,當下衝動的消費行為抑制過後,好像現在也不會 有衝動 再去買了。

2. 母親節檔期開跑

從三月中就開始收到百貨公司的 DM 與簡訊

開始購買前就會開始研究 DM,有什麼優惠還有滿多少送多少(訊息) 在購買時又會因有時間情境'環境外場的影響(例如限量排隊商品,跟著人潮)因而趕緊下決策購買

現在廠商會先寄 DM 也多了 VIP 預購會

所以可以提前考慮並比價優惠方式

且通常這些多是屬於習慣性消費者類型

比較難以下決策是當時櫃姐會說很優惠喔~~要不要多帶幾組 或是目前你已經消費了多少~只要再消費多少就可以換禮券或贈品... 那千萬一定要告訴自己... 半年後會再有周年慶開跑理智一定要戰勝敗家惡魔

(只是當下都會很糟糕的說喔~好!然後囤了一堆貨在家)。

敘述	從三月中就開始收到百貨公司的 DM 與簡訊開始購買前就會開始		
	研究 DM,有什麼優惠還有滿多少送多少(訊息)		
	在購買時又會因有時間情境'環境外場的影響(例如限量排隊商		
	品,跟著人潮)		
	因而趕緊下決策購買		

解釋	所以可以提前考慮並比價優惠方式
	且通常這些多是屬於習慣性消費者類型
	比較難以下決策是當時櫃姐會說很優惠喔~~要不要多帶幾組。或 是目前你已經消費了多少~只要再消費多少就可以換禮券或贈 品 這是消費心理學的人際因素影響了消費決策。
實踐方案	那千萬一定要告訴自己半年後會再有周年慶開跑
心得	理智一定要戰勝敗家惡魔
	(只是當下都會很糟糕的說喔~好!然後囤了一堆貨在家)。

3. 天碟發燒友''yes'' or ''no'' 大抉擇

我很喜歡聽音樂,有一陣子超迷「發燒天碟」,會跟一位嗜好相同的同事,上網搜尋購買發燒碟,因為 CD 量少、難得找到,所以就算單價頗高也是決定一片一片照樣買。還有買衣服時,也曾因為有生日券的打折優惠,因為價差蠻大的覺得不買可惜,有時會為了湊齊優惠件數而買下不適合自己或不是那麼喜歡的衣服,事後只好再拿去修改.....。 ><!!!

另外百貨公司的「滿額贈」或「滿千送百」也常讓人失去理智,不過有一次因趕時間,不能再繼續逛下去,加上沒有其他需要再購買的東西,所以最後就算差幾百塊就可湊齊,還是二話不說向櫃姐說:「No!」

敘述	我很喜歡聽音樂,有一陣子超迷「發燒天碟」,會跟一位嗜好相同的同事,上網搜尋購買發燒碟,因為 CD 量少、難得找到,所以就算單價頗高也是決定一片一片照樣買。還有買衣服時,也曾 因為有生日券的打折優惠,因為價差蠻大的覺得不買可惜,有時會 為了湊齊優惠件數而買下不適合自己或不是那麼喜歡的衣服,事 後只好再拿去修改。 > !!</th
解釋	「滿額贈」或「滿千送百」也常讓人失去理智。 這是訊息處理理論是放優惠資訊,讓人知覺到機會難逢。
實踐方案	不過有一次因趕時間,不能再繼續逛下去,加上沒有其他需要再 購買的東西
心得	所以最後就算差幾百塊就可湊齊,還是二話不說向櫃姐說:「No!」

4 電源開關及桌椅高度設計

- 1. 電源開關一般高度為 120CM, 我想它的高度設計是採用極端值法, 也就是要 滿足最小母群(5%)低百分位數的尺寸設計。他是因應少數 5%的個別差異而設計, 要讓那 5%的人也能夠勝任開關電源這件事情。不過最近為因應坐輪椅的身心障礙人士的個別差異需求, 也有人呼籲電工法規須將電源開關的高度降至離地面 90 公分。
- 2. 桌椅高度,一般桌子高度約 76 公分,椅子高度為 35-45(可調式),其實也是考慮到身形高低的個別差異,桌椅高度設計應該是取平均值法,以固定桌子高度。 另外椅子高度可以考量男女身高或身形的差異,而用可調式加以調整。由此可知 桌椅距離高度約 30-40 公分,這個範圍就可允許身形個別差異的使用。由此可 知,人因工程的設計的確要考慮個別差異,有時要因應個別差異採用最大母群或 最小母群的極端值法;如果是物件不能任意變動的,就採用平均值法來加以設計, 例如床鋪的長度或一般銀行櫃檯的高度;再者最為理想及舒適的當然是採用可調 式的設計,例如汽車駕駛座的調整等。所以平均值法、極端值法和可調式的人因 設計,都是在作為測量個別差異結果的後續應用。

敘述	1. 家裡的電源開關多為距地面 120CM 的高度。 2. 桌面的高度 75CM;可調式(具氣壓棒)的椅子 43-53CM。(從沒 想過要實地 測量家中用品的高度,真是有趣~)
解釋	1. 電源開關一般高度為 120CM,我想它的高度設計是採用極端 值法,也就是要滿足最小母群(5%)低百分位數的尺寸設計。他 是因應少數 5%的個別差異而設計,要讓那 5%的人也能夠勝任 開關電源這件事情。 2. 桌椅高度,一般桌子高度約 76 公分,椅子高度為 35-45(可調式),其實也是考慮到身形高低的個別差異,桌椅高度設計應該 是取平均值法,以固定桌子高度。 這是人因工程學對於個別差異的測量理論
實踐方案	1. 最近為因應坐輪椅的身心障礙人士的個別差異需求,也有人呼 籲電工法規須將電源開關的高度降至離地面 90 公分。 2. 椅子高度可以考量男女身高或身形的差異,而用可調式加以 調 整。由此可知桌椅距離高度約 30-40 公分,這個範圍就可允許身 形個別差異的使用。
心得	由此可知,人因工程的設計的確要考慮個別差異,有時要因應個別差異採用最大母群或最小母群的極端值法;如果是物件不能任 意變動的,就採用平均值法來加以設計,例如床鋪的長度或一般 銀行櫃

檯的高度;再者最為理想及舒適的當然是採用可調式的設計,例如 汽車駕駛座的調整等。所以平均值法、極端值法和可調式的人因設計,都是在作為測量個別差異結果的後續應用。

5. 自己是如何發展成為今天的你得這種性格?

一,性格概括

我的氣質屬於膽汁—粘液質氣質。 認知速度較快,態度轉變較難,注意集中時間較短,動機較強,情緒變化比較強。個人性格:很理性,目的性強,獨立性強, 在外人面前一絲不苟而顯得不善言辭,內向;在家人好友面前會變得十分活潑, 脾氣溫和有時也敏感。

二,個性形成原因分析

一個人的個性可以分為兩部分,一部分是天生的,另一部分是在社會生活中形成 和發展而成的,如性格、能力。我將從先天自然因素和後天社會因素分析我個性。

1、先天自然因素 剛生下來的嬰兒,心理並不是一張白紙,也不可避免的具有一些先天的遺傳心理特徵。因為我父母智力水準正常,所以我遺傳了他們正常的智力水準;因為我爸爸脾氣好,所以我從小很少耍脾氣;因為我媽媽獨立性很強,所以我小時候就喜歡自己的事情自己做不依靠別人,我先天性遺傳了我父母的很多個性。

2、後天社會環境因素

- (1)家庭的影響 我家收入狀況一般,屬於中等水準,所以我既沒有愛炫耀的個性,也沒有自卑的性格;家庭氛圍融洽,而且有一個雙胞胎姐姐,所以我與人相處融洽,人際關係較好,包容力強;我爸爸從事商人工作,所以我做事和考慮問題比較理智;我媽媽輔助父親主管財務,幹練,所以我有膽汁質的氣質特徵,動作迅速,不喜歡辦事拖拖拉拉;父母對我的教育管理較松,所以我不喜歡別人控制我的生活,討厭粘人的人獨立性強。
- (2)學校的影響 學校對我個性的發展影響巨大,我所上過的學校均屬學風濃厚,強調鐵腕政策類型,所以在良好校風的影響下我一直認真學習,形成了我現在做事較真,目的性強但做事很容易陷入條條框框之中,靈活性不夠。 (3)社會的影響 我喜歡接觸一些新鮮事物,所以受社會風尚和大眾傳媒影響較大,包括電腦、電視、電影、報刊雜誌等,這促使我形成外傾型的性格。我所在城市經濟發展水準較高,所以接觸到的事物層次較高,我的視野比較

開闊,一般表現的比較有自信。我家鄉的生活節奏較快,我的辦事速度和說話速度較快,所以我受不了辦事拖拖拉拉的人。我成長階段的社會環境安定有序,綜合國力日趨強大,生活水準不斷提高,所以我看待問題一般比較積極,遇到困難時相信一切都會過去的。

(4)自我教育個人性格嚴謹對個人事物要求高,經常會自我反思從而不斷提升自己,從高中開始養成每天晚上回想當天所做的事的習慣,這是我對自己的反思和調節,使我做事目的性較強,每天都能精力充沛。 還有記帳的習慣,因而自我管理性強。

您可以参考上述的五個案例形式,但是要做得更好。您也可以参考在應用心理 學 當週主題的議題討論來撰寫本項作業。

二、互評作業方法:

劉老師舉個配分標準來讓各位同學更明瞭

至於撰寫完成作業繳交後,原則上您會收到其他三位同學的作業。您要幫它們評分。您的評分是代表您的學習動機態度,也是您對於本課程所負的責任,會影響到您的總成績。同時您也會再評閱同儕的作業時,學到他們的學習成果。因此,您要好好的完成這項互評作業任務。

怎麽評分呢?

劉老師給您上述參考範本建議如下:

評分項目	內容撰寫	評分標準	分數
敘述明確 程度		非常詳實清楚 3分□ 普通清楚 2分□ 簡略不清楚 1分□	
解釋說服力程度		具體引用理論根據 3 分□ 普通說法經驗 2 分□ 沒有解釋 1 分□	

實踐方案採用程度	有提出明確預測控制計畫 方案 2分□ 沒有提到計畫實踐方案 1分□
心得表達程度	心得感受力強 2分□ 心得表淺 1分□
	總分 (以上四項得分總加)

例如下表:

評分項目	內容撰寫	評分標準	分數
敘述明確 程度	我的氣質屬於膽汁一點液質氣質。認知 速度較快,態度轉變較難,注意集中時 間較短,動機較強,情緒變化比較強。 個人性格:很理性,目的性強,獨立性 強,在外人面前一絲不苟而顯得不善言 辭,內向;在家人好友面前會變得十分 活潑,脾氣溫和有時也敏感。	非常詳實清楚 3 分■ 普通清楚 2 分□ 簡略不清 1 分□	3
解釋說服力程度	一個人的個性可以分為兩部分,一部分 是天生的,另一部分是在社會生活中形 成和發展而成的,如性格、能力。我將 從先天自然因素和後天社會因素分析我 個性。 1、先天自然因素 剛生下來的嬰兒,心 理並不是一張白紙,也不可避免的具有 一些先天的遺傳心理特徵。因為我父母 智力水準正常,所以我遺傳了他們正常 的智力水準;因為我爸爸脾氣好,所以 我從小很少耍脾氣;因為我媽媽獨立性 很強,所以我小時候就喜歡自己的事情 自己做不依靠別人,我先天性遺傳了我 父母的很多個性。	具體引用理論根據 3 分■ 普通說法經驗 2 分□ 沒有解釋 1 分□	3

2、後天社會環境因素 1) 家庭的影響 我 家收 入狀況一般,屬於中等水準,所以 我既沒有愛 炫耀的個性,也沒有自卑的 性格;家庭氛圍融 洽,而且有一個雙胞 胎姐姐,所以我與人相處 融洽,人際關 係較好,包容力強;我爸爸從事 商人工 作,所以我做事和考慮問題比較理智; 我媽媽輔助父親主管財務,幹練,所以 我有膽 汁質的氣質特徵,動作迅速,不 喜歡辦事拖拖 拉拉;父母對我的教育管 理較松,所以我不喜 歡別人控制我的生活,討厭粘人的人獨立性強。 2) 學校 的影響 學校對我個性的發展影響巨 大,我所上過的學校均屬學風濃厚,強 調鐵腕 政策類型,所以在良好校風的影 響下我一直認 真學習,形成了我現在做 事較真,目的性強但 做事很容易陷入條 條框框之中,靈活性不夠。 3) 社會的影 響 我喜歡接觸一些新鮮事物,所 以受社會風尚和大眾傳媒影響較大,包括電 腦、 電視、電影、報刊雜誌等,這促使 我形成外傾 型的性格。我所在城市經濟 發展水準較高,所 以接觸到的事物層次 較高,我的視野比較開闊, 一般表現的 比較有自信。我家鄉的生活節奏較 快, 我的辦事速度和說話速度較快,所以我 受 不了辦事拖拖拉拉的人。我成長階段 的社會環 境安定有序,綜合國力日趨強 大,生活水準不 斷提高,所以我看待問 題一般比較積極,遇到 困難時相信一切 都會過去的。

實踐方案採用程度

自我教育個人性格嚴謹對個人事物要求 高,經常會自我反思從而不斷提升自 己,從高中開始養成每天晚上回想當天 所做的事的習慣,這是我對自己的反思 和調節,使我做事目的性較強,每天都 能精力充沛。 還有記帳的習慣,因而自我管理性強。

有提出明確預測控制計畫 方案 2 分■

沒有提到計畫實踐方案 1 分□ 2

心得表達程度	對於自己性格發展成目前型態的觀察與 分析非常完整深入,顯示邏輯與調理。根據學習論心理學的講法,將環境與自己的選擇列為人格發展的主要原因。並且能將父母的行為模式做為學習楷模。 非常符合 Bandura 所主張的 PBA 模式, 也就是 Personal perception, Environment, Behavior 的共變關係。 因為學到的良好自知覺察能力,我相信 將在 Howard Garner 所說的多元智慧 心理理論中,顯示高度的社會與人際智 慧。	心得感受力強 2 分■ 心得表淺 1 分□	2
		總分 (以上四項得分總加)	10

以上是本課程的同儕互評作業以及參考評分標準。

劉老師再次感激您積極參與本當代應用心理學課程。 敬祝您學業進步

獲致圓滿和諧的人生!