

禁煙條例實施 戒煙有法「吸煙心理學」

二零零七年一月一日起，新修訂的禁煙條例生效，食肆、辦公室及康文署轄下公園均列為禁煙區。不少煙民都因而萌生戒煙的念頭，無奈不知從何入手，力不從心。能否成功戒煙，意志力固然是重要的一個因素。然而，煙民往往因為不明他們煙不離手背後的原因，忽略了一些戒煙需注意的地方，事倍功半。就讓我們從行為心理學的角度解釋人對煙草上癮的因由及其對戒煙造成的阻礙，從而針對這些因由和阻礙找出有效的戒煙方法。

根據Pavlov (1927) 的古典制約學習 (classical conditioning)，非制約刺激(unconditioned stimulus，能自然地引起反應的刺激) 在不需要學習的情況下也能引發非制約反應(unconditioned response，可理解為「自然反應」)。例如將食物放在狗的舌頭上，牠的口水分泌會增加。在這種情況，食物是非制約刺激，增加口水分泌則是自然引發的非制約反應。

在古典制約學習中，學習指生物將一個或多個中性刺激 (neutral stimulus，不引起「自然反應」的刺激) 和非制約刺激在配對多次後連結起來，中性刺激漸漸變成制約刺激 (conditioned stimulus，經以上配對後才能引起反應的刺激)，能引發反應 (這裡稱為制約反應，conditioned response，由制約刺激引發的反應)。假設你每一次將食物放上狗的舌頭之前，都會按鈴呼叫那隻狗；鈴聲與食物配對多次後，狗便



會將它們連結起來，鈴聲便成為制約刺激。此後，即使只是按鈴，不給予食物，狗依然會增加口水分泌——產生制約反應。我們可應用這學習的原理，解釋為什麼煙民往往不能成功戒煙。

很多時，戒煙者都能憑著一己的意志力禁煙一段時間。然而當他們身處在以往習慣吸煙的環境，如跟昔日一起吸煙的朋友相處時、飯後、感到有壓力時，便有吸煙的衝動，意志力變得薄弱。由於在以往習慣吸煙的環境下，很多環境因素早已跟引致煙癮的元素 (如尼古丁) 等連結起來，成了制約刺激，引發煙癮發作的制約反應。

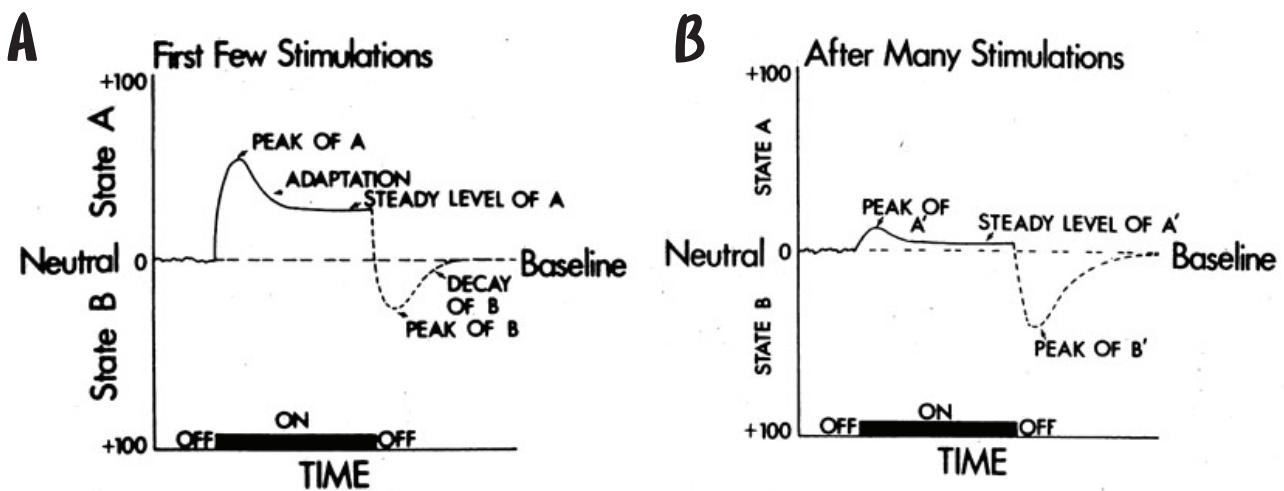
因此，要成功戒煙，最好完全遠離任何提示你吸煙的環境因素。但因為很多時這些環境因素都是避無可避的，比較實際的做法是迫自己在以往習慣吸煙的環境下禁煙。當那些制約刺激在沒有香煙 (沒有尼古丁等物質) 的情況下重複出現，先前的配對會逐漸失效 (extinction)，制約反應——即吸煙的衝動，將逐漸減弱，甚至完全消失，達到戒煙的效果。

此外，停止吸煙後的身體反應也是戒煙者的一個重大障礙。Solomon 和 Corbit (1974) 的對抗歷程理論 (opponent-process theory) 指出，大腦總是在尋求情緒的中性狀態。所有生理或心理上的經歷，都會產生一個即時的情緒反應，稱為 A state。這種情緒反應不論是正面或負面，都會引發一種相反但較緩慢的情緒反應，即 B state，將情緒帶回中性基線的狀態 (見圖一A)。(續後頁)

起初，吸煙的確產生一個正面的情緒反應 (A state)，但很快這種情緒便被負面的情緒 (B state) 所緩和。由於 B state 比 A state 歷時更為長久，當停止吸煙時，正面情緒的 A state 很快便終結，唯獨負面的 B state 在吸煙過後仍然存在，亦即是煙民在不吸煙時所感受到的身體不適，這促使他們再次吸煙去逃離這種負面的情緒反應。

隨著吸煙的年資增加，吸煙為煙民帶來的正面情緒 (A state) 會漸減，而所引起的負面情緒 (B state) 則倍增 (見圖一 B)。故此，吸煙漸漸地不是為了得到正面情緒，而只是一種消除負面情緒反應的手段，亦是長久吸煙人士最嚴重的戒煙問題。

圖一：對抗歷程理論圖解



▲ 初嘗香煙時，吸煙所帶來的快感 (A state) 很大，而間接產生的痛苦 (B state) 則相對較弱，故煙民剛開始吸煙時多是為了得到快感。

▲ 隨著吸煙的經驗愈多，吸煙所帶來的快感 (A state) 漸減，而間接產生的痛苦 (B state) 則愈發增大，故煙民的年資愈久，愈是為了防止煙癮所帶來的痛苦而吸煙，而不再是追求快感。

針對戒煙初期的退癮症狀，吸煙者可先逐次減少吸煙的份量，或採用尼古丁替補劑，包括尼古丁香口膠、膠貼和吸劑。待成功維持一段時間後，才進一步減少使用的份量，直至成功戒除為止。這樣可緩和退癮症狀，協助戒煙者身體慢慢適應。

戒煙六部曲：行為改變的階段模式

健康心理學指出，一般吸煙者需經過一段漫長的時間才能成功戒煙，甚至會因故態復萌而須重新實踐戒煙計劃，令戒煙的歷程愈加漫長。Prochaska 和 DiClemente 於 1994 年提出的改變行為的階段模式 (Transtheoretical model) 正好反映這實況。他們指出，要改變吸菸、藥物濫用、酒精濫用、過量飲食、危險的性行為等不健康行為共需六個階段，以下我們以戒煙為例簡單說明之，並針對每個階段的戒煙者提供有效的解決方法。

1. 懵懂期 (Precontemplation)

... 未來 6 個月內不打算改變吸煙習慣的人

這階段的吸煙者並不察覺到有問題存在，故未曾認真考慮戒煙，也沒有興趣談論有關話題。有關吸煙危害健康的資訊可以提升對他們健康的警覺性，開始考慮繼續吸煙的好與壞。

2. 深思期 (Contemplation)

... 未來 6 個月內或會改變吸煙習慣的人

吸煙者意識到有問題存在，並會考慮戒煙，可是還沒有下定決心即時改變吸煙習慣。在這一階段的人一般會衡量改變的好、壞處；他們可能在等待一個特別的時機開始戒煙，或希望問題會自動消失。很多人會停留在此階段多年，卻仍未改變吸煙行為。輔導員或家人可引導吸煙者去深思自己對吸煙的感覺和態度，協助他們進入準備期。

3. 準備期 (Preparation)

計劃在未來 30 天內改變吸煙習慣

或在過去一年內曾經嘗試改變的人.....

這階段的煙民打算改變吸煙習慣，但還未有實際的行動。他們或許已有些微的改變，但還沒有完全下定決心戒煙。促使他們公開地承諾戒煙能引導他們進入下一個階段。

4. 行動期 (Action)

已經有改變但時間未超過 6 個月的人.....

吸煙者真正實行戒煙的計劃。他們要為戒煙付出時間與精力，並改變自己的生活習慣和環境。

5. 維持期 (Maintenance)

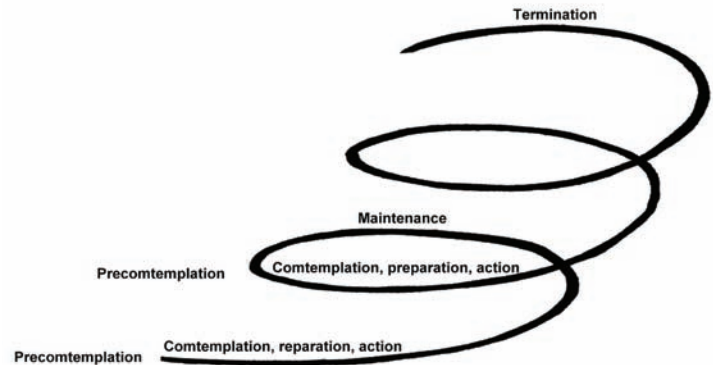
改變了超過 6 個月的人.....

戒煙者努力維持已改變的習慣，嘗試避免回到原來的壞習慣。戒煙者可獎勵自己的改變，以成為戒煙的推動力，並繼續公開表達戒煙的決心，爭取社交圈子裡的人的支持及鼓勵。

6. 終止期 (Termination)

吸煙者永久戒除吸煙的行為.....

有調查顯示，大部分的吸煙者(50-60%)處於懵懂期，相反，準備好戒煙的只有10-15%。戒煙的療程雖然對準備期和行動期的吸煙者最有效，但他們未必能初次嘗試就成功戒除；屢敗屢試，可說是成功戒煙的必經階段。螺旋模式 (spiral model) 正反映了這情況。如圖所示，戒煙者可能會嘗試改變吸煙習慣，努力維持成果，卻因受不住誘惑而故態復萌，回到最初的階段。其後，他們可能又再度嘗試戒煙，重新進入行動期。因此，若希望戒煙療程收效，需反覆觀察戒煙者身處的階段，並針對所處階段提供最有效的方法。



有所不知

進化的誘惑 求偶策略

有沒有想過，為甚麼男性這麼重視事業？而女性則這麼重視外表？

Basi (2002) 在一個跨文化的研究中發現，女性在擇偶時較重視對方的經濟能力和社會地位，而男性則較重視對方的外表。為甚麼呢？

原來這些都與人類進化過程遺傳下來的一些求偶策略有關。進化心理學家Trivers (1972) 指出，男性和女性在生殖方面扮演著不同的角色。

從古到今，女性需要懷胎十月並往往要擔當撫養孩童的角色，所以比男性需要花費更多時間繁殖下一代。為了確保其子女得到充分的照顧，她們在選擇配偶時最重視的是對方有沒有充足的「資源」去照顧她和她的下一代。而在現今社會中，男性的經濟能力和社會地位正是「資源充足」的象徵。

相反，男性為了可以繁殖更多後代，希望選擇生育能力較強的女性。外表較年輕和健康的女性，有機會擁有較強的生育能力，子女存活機會也會較大。外表年輕和健康是現代人對漂亮女性的重要定義，其實這可能反映了較旺盛的生育能力 (至少在上一代中國社會，外表「好生養」的女性仍較能獲得青睞)，所以男性才喜歡較漂亮的女性。

所以，要成功地繁衍下一代，不管男女，都必須懂得「投其所好」，運用不同的策略去表現自己，增加自己得到配偶的機會。

在現今社會中，男性和女性又怎樣「投其所好」呢？

Buss (1988) 指出，大學裡男性多自誇自己的成就、賺錢的潛能、展示自己的貴重物品和肌肉 (保護女性和後代的能力)。而女性多會透過化妝、珠寶首飾、衣著和髮型來提升自己外表的吸引力。

總的來說，為了吸引異性，男性便要標榜自己的地位、財富及創造財富的能力，而女性就要想辦法擁有美貌和青春，造成了現代男性重視事業及女性重視外表的風氣。

另一種

一個思想種一個行爲，
一個行爲種一個習慣，
一個習慣種一個性格，
一個性格種一世命運。

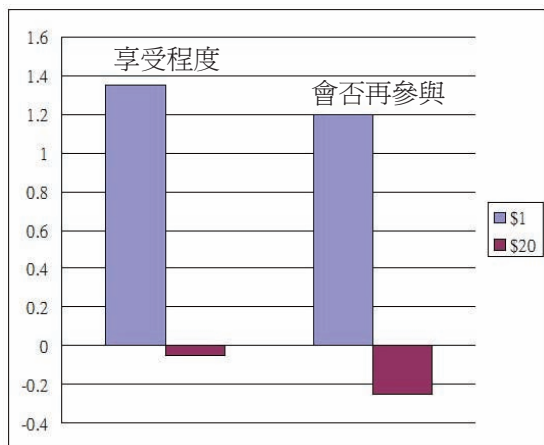


這番話我們常常聽到別人說。但大家有否想過行爲可以反過來改變思想呢？這個新奇的想法是由社會心理學家Festinger和Carlsmith於1959年提出的。他們假設：當一個人的行爲和思想出現矛盾的時候，會感到不舒服。而由於該行爲已經發生了，是不能改變的事實，人便會改變自己的想法，以令其思想和行爲一致。當時他們進行了以下的實驗來證實這個假設。

實驗的對象為74個修讀心理學的男學生。實驗期間，他們要做一些沉悶的動作：在半個小時內不停地重覆用單手把十二個線軸放於托盤內，然後把它們拿出來，接著又把它們放回去。其後半小時，他們需要不斷

重覆把釘在木板上的小栓子轉動九十度，然後又把它們轉回原位。試想想，經過這一連串沉悶的動作，受試者會感到何等沮喪！就在這時，實驗員要他們告訴下一批受試者該實驗相當有趣，令他們十分享受並且獲益良多。明顯地，這行爲是與他們的想法有矛盾。但他們可以自由選擇是否接受這個要求，接受的人分成兩批，分別獲得一美元或二十美元（當時來說是相當可觀）的報酬。完成任務後，實驗員問他們是否享受該實驗和會否在將來再參與類似的實驗等等。他們的答覆令人意外——收到一美元的受試者比收二十美元的更加享受該次實驗，他們也更樂意再參與類似的實驗。

報酬多少與享受實驗的程度關係圖



這就是行爲改變思想的一個例子。收到二十美元的人會把他們的行爲(對別人說實驗相當有趣)和想法(沉悶的實驗)之間的矛盾歸咎於獲得的報酬，令自己內心舒服些。相反，對收到一美元的人來說，他們在行爲與想法之間的矛盾無法解脫(不相信自己會為一美元撒謊)，於是他們會改變自己的想法(我撒謊並不是為那一美元)，說服自己這個實驗不沉悶，而是相當有趣，以令想法與行爲一致。

誰說報報酬一定愈多愈好？下次要強迫別人做一些違反意願的事情時，緊記不要給予太多的報酬，或許反而能令他覺得他是真心真意為你服務呢！

是次出版蒙香港中文大學心理學系陳鈞承教授、張謙教授、博士生黎佩儀及碩士生何天敏、余芷晴作顧問，特此鳴謝。

References:

- Buss, D. M. (1988). The evolution of human intrasexual competition: Tactics of mate attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 616-628.
- Pavlov, I. P. (1927). *Conditioned reflexes: an objective study of the higher nervous activity of animals*. Oxford, England: Alcan.
- Prohaska, J. O., DiClemente, C. C., & Norcross, J. C. (1992). In search of hpw people change: Applications to addictive behaviors. *American Psychologists*, 47, 1102-1114.
- Prohaska, J. O., Velicer, W. F., Rossi, J. S., Goldstein, M. G., Marcus, B. H., Rakowski, W., et al. (1994). Stages of change and decisional balance for problem behaviors. *Health psychology*, 13, 39-46.
- Solomon, R. L., & Corbit, J. D. (1974). An opponent-process theory of motivation: I. *Temporal dynamics of affect*. *Psychological Review*, 81(2), 119-145.
- Trivers, R. L. (1972). Parental investment and sexual selection. In B. Campbell (Ed.), *Sexual selection and the descent of man: 1871-1971* (pp. 136-179). Chicago: Aldine.