

童黨溶屍案 判

青少年服從首領 搞出人命

二零零四年一宗童黨毆斃少女溶屍案近期再次引發社會迴響。八名被告最終被裁定誤殺、襲擊及非法棄屍等罪名成立，其中兩人刑期高達九年。據悉，五名被告在杜姓首被告帶領下，因



▲首被告及次被告誤殺罪成，同樣判入獄九年。

花名為「肥英」之女死者偷錢和喜歡「扮大家姐」，將其毆打及性虐待近十小時，其後八名被告以腐蝕性液體溶屍後棄屍藍田山澗。

在是次事件上面，社會大眾普遍關注青少年的暴力傾向是否已到達失控地步。法官判刑時就指出，除了首被告（犯案時21歲），其餘被告犯案時年紀尚輕，只有14至18歲，在虐打事件中明顯受到首被告影響，並非蓄意置女死者於死地或打算對她身體造成嚴重傷害。究竟人在首領人物帶領下，是否就能違背道德意願，做出如斯殘忍的事來呢？或許我們可以嘗試從社會心理學的角度看看。

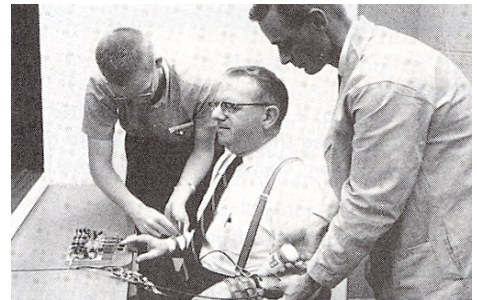
服從權威行爲 (Obedience to authority)，一直都是社會心理學家致力探討的一個重要課題。以下筆者會以米爾格蘭 (Stanley Milgram) 於耶魯大學所做的經典實驗 (1965、1974，

詳見後頁註一) 為藍本，探討案中涉及的服從行爲。

實驗結果顯示，在場的權威人物越權威，人便越傾向服從。套用到此案，案發現場的權威人物是作為「首領」，最為年長的首被告。案中他曾多次強迫現場童黨性虐待死者。他們大多未成年，而首被告是唯一的成年人，且年齡與他們有相當差距。於是，他的命令便顯得權威而難以拒絕。實驗中大多參與者在實驗員的指示下，即使口頭上不願意仍會繼續施以電擊，此案的童黨亦然，即使違背自己意願亦只能服從，痛下毒手。

註一：經典服從行為實驗

參與者以為自己參與的是一項由耶魯大學進行，有關老師在學習中的角色和記憶的研究。實驗時，隔壁一名角色為學生的參加者（實際為實驗者的同事）需記住一些字。每當學生出錯，站在旁邊的實驗員便會要求參與者對學生施加電擊。隨著錯誤的次數愈來愈多，使用的電壓亦會由15V慢慢地上升至450V（香港家用電為220V）。事實上扮演學生的同事並沒有受到電擊，只是按電壓高低用錄音機播出聲音。開始時參與者會聽到些微的抗議，高至100V時會聽到他說自己有心臟病不能繼續，電壓再高的話會聽到他大叫，到最高的電壓時便會靜下來。結果，65%參加者直至電壓到達450V仍繼續施加電擊（這裡定義為完全服從）。若實驗只透過電話指示參加者，實驗員不站在房內，完全服從的比率便急降至21%。此外，若假裝被電擊的同事與參與者身處同一房間內，參加者完全服從的比率亦降至45%；相反，若聽不到又看不見該同事的反應，完全服從的人數則增加了。另一部份的實驗則不聲名是由耶魯大學進行，以降低權威程度。結果，完全服從的參加者降至48%。



除了權威人物的權威程度，該人物是否在現場監管亦是影響服從行為的重要因素之一。實驗證明，權威人物持續地監管整個過程的話，人亦會



▲權威人物的權威程度與服從行為有密切關係。

較為傾向服從。案中，作為「首領」的首被告整個虐殺過程也在場。於是，在他的監視下，童黨因服從而使用暴力的機會便大大增加。

事實上，實驗亦證明了在聽不到或看不到受害者痛苦的反應的情況下，較多人會服從；相反，若與受害者身處同一地方，則較少人會服從，意即越感受到受害者的感覺（reduce in emotional distance），服從的傾向越少。可惜，雖然在案件中所有被告皆與死者距離甚近，理應感受到死者的痛苦，但或者因為上述的因素影響，他們仍然選擇了服從，悲劇仍然發生。

其實，除了上述的服從行為，仍有不少社會心理學理論、甚至發展心理學理論，可以解釋童黨的殘暴行為。例如從眾行為（conformity），假若大多數人都服從「領袖」的說話，在群眾壓力下，就算一個人不想附和，又會否夠

膽站出來阻止事件發生？又例如父母的影響，有說首被告自幼缺乏父母照顧，而第二被告受暴力傾向的父親影響，想逃避家庭問題，才會犯案，那責任應該歸咎於誰？

若以同樣理論反思歷史，或許你會對南京大屠殺、納粹德軍屠殺猶太人等事件有另一番看法。希望各位多了解心理學，在日常生活反思自己的行為是否受心理因素影響，違背自己意願。掌握自己的心理，別讓心理控制你。

誰最容易被欺凌？

在日常生活裡面，尤其是青少年的圈子中，不難發現有某些人特別容易被人欺負。究竟是甚麼因素令別人選擇他們為欺負的對象？

根據Ladd及Burgess的研究，一般被欺凌的人外表較為柔弱、性格被動及欠缺社交技巧。被欺負時，他們選擇默默忍受，甚至向欺壓者表示投降。然而，此無助的表現可能引致欺壓者進一步的傷害，後果不堪設想。所以，若發現親友成了被欺凌的對象，切記提醒他們別只懂啞忍，應抬起頭勇敢面對。

引你「落搭」

有人說，游說是說話的藝術。從古代到現在游說技巧都能大派用場，說客是古代各國軍事上的重要棋子，談判專家則是現今警隊不能或缺一員。在商業社會，很多售貨員就利用各種游說技巧銷售貨品。其實，他們游說的技巧大多運用了心理學理論，最常見的有「Door-in-the-face technique」和「Foot-in-the-door technique」。

以退為進

你試過當售貨員銷售貴價貨品遭到拒絕後，轉而推銷一些較便宜的嗎？這種「以退為進」的推銷手法，心理學家稱之為



「Door-in-the-face technique」。

簡單來說，「Door-in-the-face technique」利用人希望「報恩」的心態，透過降低對客人的要求（施恩），令客人感到不好意思。為尋找途徑「報恩」，顧客只好答允難度較低的要求。有點不可思議吧？實驗卻證明這是千真萬確。

Even-Chen, Yinon, Bizman (1978) 在以色列的一間大學做了一項實驗，對象是在校園獨自行走的學生。實驗中，實驗員自稱是一所協會的成員，首先向停下來學生提出一個很難接受的請求——當義工六個月，每星期工作兩小時。學生拒絕後，實驗員便轉而作出較易接受的請求——到該會的辦事處拿小冊子派發。而對另一批學生，實驗員一開始便要求他們去拿小冊子派發。

結果，在第一批學生中願意拿小冊子派發的明顯比第二批的多。

打蛇隨棍上

「謝謝你選購我們的潤膚乳啊！為答謝閣下的支持，現在只要加 X X 元便能額外得到一支眼部緊緻精華……」你試過類似的購物經驗嗎？是否覺得很難抗拒？



心理學家稱這「打蛇隨棍上」的游說技巧為「Foot-in-the-door technique」。DeJong (1979) 認為這個現象可以用自我知覺理論（註二）去解釋：當人接受了一個較易接受的請求後，便會從而建立起一個「付出」的自我形象。就算別人進而提出較難接受的請求，他們也會傾向接受，令自己其後的行為配合先前建立「付出」的形象。

實驗員電話訪問了156位家庭主婦，首先請他們回答幾條有關肥皂的問題（較易接受的請求）。其後，實驗員便更進一步請求被訪者讓一班同事到家中進行有關家庭用品的家訪（較難接受的請求）。對另一批受訪者，實驗員則一開始便請求他們讓調查員進行家訪（較難接受的請求）。結果顯示，前者接受家訪的人有53%，顯注較後者的22%為多。

所以，下次請求別人幫忙時，謹記先向他提出較苛刻的要求，然後假裝讓步，降低要求。假如你的要求聽起來令人難以接受的話，不妨試試先提出較易接受的，「打蛇隨棍上」，別人答應你的機會就會更高了！當然，購物時則要明智地識別售貨員的技倆，斬釘截鐵地說：「可以了，我已經找到我所需要的！」

註二：自我知覺理論（Self-Perception Theory）由心理學家Daryl Bem 建立。他認為我們看構成自己行為的原因跟別人看我們時無異，別人只能靠觀察我們的行為去推斷我們所持的立場，我們亦一樣只能靠觀察自己的行為去推斷自己的立場。

愛情香水?!



市面上的香水包羅萬有，有些更宣稱塗上了可以增加個人魅力，究竟所謂「愛情香水」是否真的存在？

長久以來，科學家都致力探討氣味和愛的關係，而訊息素（pheromone）更是主要的研究對象。訊息素是一種化學分泌物，在昆蟲世界裡用作誘發交配行為。人類感應訊息素的器官長在鼻黏膜上，可是早在出生前已經退化。

為了研究訊息素在人體的功用，Winnifred Cutler和她的同事對男性做了一項實驗。實驗人員著一組受試者連續六個星期使用混入了訊息素的鬚後水，另一組則使用不含訊息素的。所有受試者均需向實驗人員匯報使用鬚後水前後他們和伴侶發生性行為和自慰的次數。結果，透過比對兩組受試者使用鬚後水前後的紀錄，實驗人員發現使用含訊息素的鬚後水的受試者增加了和伴侶發生性行為的次數，但自慰的次數並沒有增加。由此可推斷，訊息素能增加男性對他們伴侶的性吸引力，不過並不能直接誘發性行為。

其實有關這方面的研究至今仍未有廣泛的共識，看來這將會是學術界，也可能是一眾少男少女熱切期待的話題。

我們幹啥？

活動花絮——社會心理學工作坊

本會於日前為中大同學們舉行了一個以社會心理學為題的工作坊，內容圍繞助人行為理論和心理學實驗設計。在工作坊裡面，參加者初嘗了當實驗設計者的滋味，由思考實驗背後的理論、決定研究的問題、設計實驗的形式、以至在中大校園內實際地進行整個實驗，都一手包辦。透過實驗前的小組討論、實驗後的匯報及檢討會，同學有機會親身感受到心理學理論的實踐及其限制，從而得到更深入的認知與體會。



大家都在小組討論中積極地表達自己的意見，學術氣氛很濃厚呢！



實驗員假裝跌報紙求助，果然有好心人伸出援手。



實驗完結後設匯報環節，讓每組介紹各自設計的實驗和結果。



全靠大家的投入參與，工作坊完滿結束。

本會活動將陸續有來，請密切留意！如欲了解活動詳情，歡迎電郵至 psycentric@gmail.com 與本會聯絡。

是次出版蒙香港中文大學心理學系副教授區永東教授作顧問，特此致謝。

參考資料：

- Coon, D. (2004). *Introduction to psychology: gateways to mindset and behavior* (10th edition). CA: Thomson Wadsworth.
- Cutler, W., Friedmann, E., & McCoy, N. L. (1998). Pheromonal influences on sociosexual behavior in men. *Archives of Sexual Behavior*, 27(1), 1-13.
- DeJong, W. (1979). An examination of self-perception mediation of the foot-in-the-door effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(12), 2221-2239.
- Even-Chen, M., Yinon, Y., & Bizman, A. (1978). The door in the face technique: Effects of the size of the initial request. *European Journal of Social Psychology*, 8(1), 135-140.
- Ladd, G. W., & Burgess, K. B. (1999). Charting the relationship trajectories of aggressive, withdrawn, and aggressive/withdrawn children during early grade school. *Child Development*, 70(4), 910-929.
- Freedman, J. I. & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4(2), 195-202.
- Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18(1), 57-76.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
- Nevid, J. S., & Rathus, S. A. (2005). *Psychology and the challenges of life* (9th edition). New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Vaughan, G. M., & Hogg, H. A. (2005). *Introduction to social psychology* (4th edition). French Forest HSW, Australia: Pearson Education.