

社會團體與社會網絡

一、為什麼要討論社會團體？社會團體是什麼？

從社會化、文化、社會互動到社會團體，可以逐漸發現社會行動者互動對象增加，而且社會互動的模式也逐漸定型化，或者說結構化，個人的自主性在這樣的情況下，也慢慢減低(但不是沒有)，外在環境對於個人的影響也越來越大。不過從另一方面來看，由於和他人形成社會團體後，集體的互動卻也讓許多個人無法完成的事項得以實現。因此社會團體的形成是一種限制，但也是一種機會。社會團體對於社會學的重要性，或者說對於社會科學的重要性是被低估的。許多學者將社會團體當成是傳統社會的組織型式，與當代社會的科層組織對照是不合時宜的。不過我們如果參考 2009 年諾貝爾經濟學獎的得主 Elinor Ostrom 的研究¹，或是社會學(經濟學)的大師 Karl Polanyi 的研究²，就可以發現他們從人類學對原始部落社會的研究，發現人類社會運作的一些核心原則，例如，互惠、合作、利他主義等。由於這些對於社會團體、小團體的研究，Ostrom 指出公共財不會因為每個成員的自利心態而成為無法治理的悲劇。Polanyi 則是說明當代資本主義透過價格機制調控的市場，進而追求自己利益的最大化，在人類歷史不是常態，而是近百年來的特例，過去人們經濟交易常常是互惠的、合作的，不是競爭、自利的、零和的。社會團體的研究彰顯公民社會互惠、信任等社會互動的治理原則，發展出和市場、層級不同的理論觀點。我們當然不會天真到忽略關係緊密的小團體可能有的負面限制³，只是在目前社會學理論發展的脈絡下，強調互惠合作的可能性，因此顯現出探討社會團體的平等組織原則是必要的。

我們對於社會團體的討論將先說明社會團體的定義、社會團體的類型學為何？接著討論在社會團體裡面的社會互動如何發生？對於個人有什麼影響？這是團體動力學或是社會心理學的主要課題，這些問題將在最後做討論。然後我們將主題帶到更為鬆散的人群組織形式，也就是社會網絡。

社會團體必須要具有以下四點特徵：1)持續的社會互動；2)發展一套固

¹ Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action (Political Economy of Institutions and Decisions)*. Cambridge: Cambridge University Press.

² Polanyi, Karl. 1965. *The Great Transformation*. Boston, M.A. : Beacon Press, 2001.

³ 小團體內部很可能是充滿了性別、地位、階層的權力差異，支配與壓迫是普遍的現象。少數領導者掌握資源，主導公共財的使用，何明修在林園鄉的研究就是一個代表性的案例，我們在社區與地方的主題，將會討論少數支配、地方派系的權力衝突所造成公共之惡的問題。此外，小團體在當代社會是受到中央、地方政府、財團的操弄，這些外部的力量往往是大於內部的力量，造成內部分裂、衝突的問題，甚至於破壞地方上的公共財。中部科學園區在政府部門強力主導，工業廢水排放到濁水溪，影響雲林農漁民的水資源公共財就是一個例子。人類學家 Arun Argawal (2003)在 *Annual Review of Anthropology* 發表的 “Sustainable Governance of Common-pool Resources: Context, Methods, and Politics.”也提到前述的問題。

定的互動方式，就是所謂的社會結構；3)有團體的歸屬感或團體意識；4)共同享有的價值、規範或目標。我們可以將社會團體和其他不同類型的團體，如統計性團體、類別性團體、聚合性團體，就以上的特徵加以比較：

| | 統計團體 | 類別團體 | 聚合團體 | 社會團體 |
|-----------|------------|---------|---------|------|
| 團體意識 | 無 | 有 | 有（中等） | 有 |
| 社會互動與共同目標 | 無 | 無 | 有（中等） | 有 |
| 穩定的社會互動結構 | 無 | 無 | 無 | 有 |
| | 51-60 歲的國民 | 原住民、客家人 | 棒球場上的球迷 | 幫派成員 |

波蘭籍的社會心理學家 Tajfel 提出的最小群體典範論就是用來說明社會成員只要在非常簡單的條件、微不足道的訊息下就可以發展出具有我群意識，並且排除他者的社會團體。由 Tajfel 領導的研究團體進行一系列的實驗，其中一個就是讓彼此熟識的 64 名中學男生參與一個看 40 張圖畫估算點數的實驗，分出高估計組與低估計組(其實這是由研究者隨機分派的和估算的結果無關)，接著讓這些男生分配獎賞和處罰，分派者只知道對方是高估計或是低估計組的，研究結果顯示所有男生給跟自己同組的比較多獎金，給另外一組的比較少獎金⁴。

社會團體的成員具有強烈的歸屬感，這樣的身分對在團體一段時間就會發展出認同，而我們要如何表現出對於團體的身分認同呢？簡單的說，一個團體成員如果用付出代價最高的方式來表現出團體的身分那是最明顯讓自己人和外人都看的出來你屬於那一個團體，因此在黑道入會時候切斷自己的手指以代表忠誠，或者是幫派份子在臉上刺青，刺上「在我墳上吐痰」等。這些永遠無法抹除的表現方式是一種堅貞傳達對於團體認同的方法，讓其他人可以完全接受這個人的團體成員身分。對於一個處於社會不利或是邊緣地位的社會團體成員越有可能採取這些堅貞的方式來表現自己團體身分，如果是文青團體就留個小鬍子來展現風格就好⁵。

Willer(2009)指出觀察者要看到捐獻者相對於自己的資源犧牲的程度和團體受益程度，並且認定他們是因為團體利益的動機在公共資源的付出，觀察者透過這樣的詮釋給予捐獻者高的聲譽。而這些擁有高聲譽的人，社會其他成員更樂意和他們合作，也更願意接受他們的影響，當然也分配更多的物質資源。聲譽高的人，在付出後得到高的地位，得到更多符號和物質的回饋，他們在下一次的公共

⁴ Brddeley, Michelle (洪夏天譯). 2018, 我們為何從眾，何時又不?台北:商周出版社。Pp. 86。

⁵ Brddeley, Michelle (洪夏天譯). 2018, 我們為何從眾，何時又不?台北:商周出版社。Pp. 55-57。

財創造時，付出的可能性與數量都會更多。更重要的是他們發展出越來越強的團體利益之行為動機，也就是強互惠的態度。一個社會團體成員利他地提供公共財，而不是投機地搭便車，因為他可以得到聲譽上的回報，並且得到更多互惠的合作，這樣正向反饋機制解決了自利取向的社會行動者不願意參與提供公共財和不願意合作的問題。

一個社會團體既然是具有團體意識，並且共享一些目標，團體成員當然會發展出團體的認同感(group identity)。延續前一章有關 Goffman 對於社會互動證成社會規範的討論。這些團體的成員持續的互動，會有一些衝突與矛盾，不過大家接受一套規範的可能性更高，並且彼此遵守，進而形成強化或約束的機制(norm enforcement mechanisms)。美國社會學家 Dennis Anthony⁶(2005)藉由互助會(Microcredit Borrowing Groups)對於團體認同、團體規範約束與互惠性原則等三個因素對於公共財的創造(更多人參與創造更多資金)，及團體成員對於公共財使用規範遵守(按時繳付該繳的本金和利息)的程度進行有系統的討論。他的研究指出對團體的認同，對於公共財開始創造是有正面的影響，但是對於公共財的維持和延續是沒有什麼正面的貢獻。同樣的團體規範約束對於公共財的創造是有正面的促進作用，但是對於公共財的維持與延續(按時繳付該繳的本金和利息)也沒有什麼促進作用⁷。反而是互惠性是創造與維繫公共財最重要的機制，因為透過互惠性的互動，參與者可以用行動證明自己是可信任的、可以評估別人是否值得信任、可以取得評量團體成員必要的資訊、瞭解自己參與及使用公共財可能的風險，如果缺乏這樣的持續互動，那麼團體的合作是不可能延續的(p.510)。無論是一個社團或是一個系，雖然大家有很高的團體認同感，但是如果沒有透過具體的實踐來評量、測試團體成員的互惠性(一個成員發起活動，他透過這樣的作為觀察過去他相挺過的成員是否出面支持協助，如果是，後續的合作會繼續發生，如果不是，後續的合作可能會停止，最後可能危及團體的認同感)，這個團體是不可能持續創造公共財。台灣學者張守中、陳美貴(2006)的論文雖然是研究團體邊界對於成員流動性的高低、離開的態度和意念，接著對團體表現的影響，但基本上也是在討論一個社會團體如果邊界是高度開放，任何人可以加入、可以離開，這種類型的團體成員根據他們的實驗，團體成員離開的意願是比較高的(態度與意念)。更重要的是在這樣的團體，成員間彼此的信任程度比起團體邊界比較封閉的是低的，他們傾向於團體的表現不好，是因為別人是自私自利的。當成員不信任別人、認定別人是自私的，他在團體表現出投機主義的可能性就更高，因為他不相信別人，當然就不會表現出相信別人及值得被別人信任的行為(例如，投資到團體共同資產、定期還合作社借款等等)，他會不擇手段爭取自己最大利益，包括利用投機主

⁶ Anthony, Dennis. 2005. "Cooperation in Microcredit Borrowing Groups: Identity, Sanctions, and Reciprocity in the Production of Collective Goods." *American Sociological Review* 70:496-515.

⁷ 這裡提到的團體約束是在未按時繳款才進行處罰，違規行為和處罰可能相隔時間太長，無法發揮效果。所以 Ostrom(1990)主張的團體約束機制是逐漸但立即處罰的機制(immediate graduated sanction mechanisms)。

義來取得自己最大利益。

這個研究是透過共有財遊戲的方式來進行，受試者分配到開放組與封閉組，每組三人。然後每個受試者會得到 30 元，他們要進行共同基金投資，每投入一元可以得到兩元的回報，因此投到共同基金的錢越多平均分配回來的利潤越高，但是成員要相信其他兩位成員願意投入資金，對於完全自利的成員，他最好的策略是不要投資，等著別人投入共同基金然後等著拿平均分配的回收利益。根據資料顯示開放型團體比封閉型團體投資共同基金的金額顯著的低(39.5 vs 42.67)，每個組員平均投資金額也低(9.67 vs 12.29)。到第七回的投資遊戲後，開放型的投資金額持續下降。透過問卷調查問不同類型團體成員對於其他人信任感、自私程度的評價，發現開放型團體成員傾向於將自己的失敗歸因在組員之間的不信任與自私自利這兩個因素。這樣的結果指出團體成員要不要投入共有資源，是會考量到自己可不可以獲利，但更重要的可能是他們相不相信其他成員，所以一個人的判斷不只是依循功利主義，而且是牽涉到信任。

二、社會團體的類型

社會學者為了要討論社會團體的發展和互動，許多的研究嘗試建立社會團體類型學。基於過去的文獻，對於社會團體的分類可以根據以下幾個標準來分類：a)根據成員關係的緊密程度來分(初級 vs 次級)、根據團體的相互排斥的邊界來分(內 vs. 外)、根據規模大小與權力來分(多數 vs. 少數)、根據對於團體成員參與資格的限制分為(志願 vs 非志願)或(開放團體 vs 封閉團體)、根據團體成員關係正式化程度分(正式 vs 非正式)。

1)初級團體 vs 次級團體

關於初級團體與次級團體的對照可以整理如下表:

| | 初級團體 | 次級團體 |
|--------|---------|------------|
| 規模 | 小 | 大 |
| 情感投入程度 | 完全 | 部份 |
| 互動模式 | 非正式 | 正式的 |
| 互動時間 | 長期 | 短暫 |
| 互動頻率 | 持續密集 | 短暫而間隔長 |
| 目的 | 以情感功能為主 | 以利益或特定目標為主 |

2)內團體和外團體

- 3)多數團體 vs. 少數團體
- 4)志願團體 vs 非志願團體(開放團體 vs 封閉團體)
- 5)正式團體 vs 非正式團體
- 6)參考團體(社會化的講題提到職業社會化，無論是醫師、律師或是脫衣舞工作者的預期社會化，就是以從事這些不同行業的人士當成參考團體，學習要進入這些職業的一些社會期待、規範或價值。)

面對面小團體(初級團體)權力運用和排擠的互動過程 (以小學生學校的同儕團體為例)

我們討論了許多社會團體因為溝通互動，創造出一些共同享有的規範，並在日常生活互動中透過互惠的機制來促成更多的合作，這是社會團體發展過程的一個面向，但是社會團體互動也經常發展出權力上下的從屬關係，這樣的不平等社會團體結構我們可以從大約有 25 到 50%小學生參與的小圈圈(派系)互動歷程得到一些觀察。Adler and Alder(1998)研究美國三到六年級小學生小團體成員互動的策略和方式，透過這些策略如何發展出領導者、甄補未進入小圈圈但在學生受歡迎學生、建構團體內部的權力層級、以及讓小圈圈成員甘願順從。在小朋友的小圈圈生活是他們發展歸屬感、身份認同的正面感受，得到友誼支持，享受快樂社交生活的場域，但是衝突與矛盾也是在小圈圈成員團體互動不可或缺的一部份。所以我們探討社會團體或整個社會的運作，不能只從維持社會秩序的功能論來探討，而也必須藉由衝突論的觀點來探究。對照張守中、陳美貴研究，一個沒有人離開的封閉性小團體，其實不見得是團體表現很好。反而是因為一種層級性權力關係造成的霸凌和操弄使得內部衝突不斷，團體信任感低、合作程度低。

Adler and Adler 為了將整個團體互動的過程定著化以便進行分析，所以整個討論的焦點放在小圈圈成員整合的技藝(Techniques of Inclusion)與排除的技藝(Techniques of Exclusion)，透過團體成員使用這些技藝來彰顯團體動力的過程。一個小圈圈因為成員受歡迎程度不同，那些最受歡迎的、每個人都想結交的人，很自然地成為領導者，並擁有有更高的地位(status)，而其他人就成為追隨者，不過小圈圈人數不一，規模稍大的社會團體就會有次圈圈，次圈圈也會有第二層領導者的出現，至於那些急著想要加入的圈外人就是地位最低的。整合技術包括甄補、申請、友誼調整與巴結。首先，新成員的加入要得到領導者的同意，給予一段參與小圈圈的觀察期。要吸引一個新成員加入，通常小圈圈會展現這個群體正面的社交生活，吸引他們加入，而且小圈圈成員會透過隔絕或破壞新成員的既有人際關係，以讓新成員融入小圈圈，而且要求這些新成員完全服從，高度感受到無法出走的壓力。第二、有些圈外人會個別地積極透過人際關係尋求加入的機會。第三、有人加入後，小圈圈的人際關係與地位層級就會發生一些變化，位階低的想要提升地位，而地位高的則是要保持領導者的地位。地位低的成員透過連結到領

導者就可以提高受歡迎程度，進而提高地位。領導者不斷地會有挑戰者，所以他會採取收編(cooptation)、調整追隨者的結構、保護領導地位等來維持地位。最後，透過學習模仿領導者的品味，喜好地位低或是圈外人可以得到圈內人的歡心，可以達到巴結的目的。

排除的技藝則是外團體成員的霸凌(Out-Group Subjugation)、內團體成員的欺凌(In-Group Subjugation)、團體順從(Compliance)、污名化與驅除(Expulsion)等。對於外團體或是內團體成員的霸凌基本上是在鞏固團體內外的權力支配關係，並且增加團體成員的內聚力，就像我們提到過的國中小男生的阿魯巴是一樣的。而這些霸凌的手法，有時候是相當直接的，例如，直接破壞別人的東西或是打人，有時候則是精心設計的，小圈圈領導者起頭、慫恿其他人接著做，但自己卻置身事外。而霸凌的事件通常是持續性的，一個接一個來欺侮那些不受歡迎的小學生。小團體領導者相當熟悉操弄成員的技巧，特別是透過差別對待來控制團體成員。由於團體內部凝聚力高，因此被欺侮的圈外人或是小圈圈成員只能默默的忍受，任何的投訴或是反抗只會帶來更大的羞辱和恐嚇。圈內人為了得到領導者的歡心，雖然知道欺侮別人是對的，但是也只能跟著做，不然會被排斥。當然也有些小孩因為參與欺侮別人的過程，享受這樣的快樂，並可以提升自己的地位。整個排除的最後階段就是將小圈圈成員驅除出去，最低階的是被驅除機會最高的一群，但是領導者也可能因為太高傲、太暴躁而被其他人聯手排斥。這些被驅除的小學生通常不容易再結交新朋友，因為過去和小圈圈成員欺侮別人，或者小圈圈要確定這個被驅除者是孤立的，不准他人和他交往。

小學生的團體互動過程當然不是都如此之工於心計、如此之不堪，這個研究可能是從一些極端的訪談中得到的圖像，但是我們仍然可以看到小圈圈成員透過整合與排除的技藝來建構團體的高低權力位階，鞏固小圈圈的邊界，有些人從小就深刻感受到社會團體對於他們日常生活的重要影響⁸。

網路社會團體的形成和互動過程

網際網路的社會團體是沒有足夠的面對面的媒介來了解對方年齡、性別、族群等特徵，因此這些社會團體的成員彼此願意參與、願意互相交換資訊，就比較不可能是因為這些外表特徵的類似性，而是對於這個 Web Site 或是網路社團的交流主題之興趣，來增加彼此在匿名狀態的類似性，提高參與在這個團體的認同感、參與意願和程度。當然，現在的社會媒體(例如，臉書)則是提供非常豐富的個人資訊，這樣的情況就會接近面對面互動的情況；當彼此有許多的線索來評量

⁸ 我們並不以為這種對抗衝突的小團體互動只發生在小孩之間，2015/11 播放的日劇「媽媽們的心機」就是描述一個貴族幼稚園媽媽小團體的對抗和衝突，也將地位階層化、包涵、排除、霸凌等表現地淋漓盡致。

參與者的相似性，對於強化網路社團的認同感是很有幫助的。

由於在網路社團的參與是以團體共同興趣為主，社團的成員興趣一致，選擇在這個社團分享的訊息是很接近的，可以隨時、不停地更新資訊，因此接收者持續收到同質性高的訊息。除非一個社會成員參與不同的網路社團，否則他取得和詮釋資訊的誤差和偏見將越來越高。有些研究指出網路管道的任意連結(例如，推薦可能認識的朋友名單、根據前次搜尋的建議網頁等)，可以非常隨緣的(*serendipity*)取得各式各樣的資訊，但是可能因為他參與網路社團的時間越久，接受的資訊越相近，對於團體的認同感越高，對於分享或張貼跟自己意見不同的朋友就加以封鎖，這樣就越有可能發展出一套特定的認知框架(我們在信念那一個主題也討論過非理性的認知機制)。對於偶然接觸到的資訊會忽視，但那就更不利於降低資訊和認知的偏見(同溫層效應，在文化那一週我們提到網路使用如何創造出仇恨文化時已經有所討論)。我們通常會認為網路社團可以無遠弗屆取得各種不同的資訊，但是問題還是在於我們是如何篩選與詮釋資訊，如果我們已經在特定網路社團發展出一個既定的認知架構，反而會是培養出更偏頗的團體認同和理解外在世界的態度，而不是更開放。我們對於不同意見者，不僅僅是排除，甚至於到那些不同意見者的臉書組成集團進行羞辱式的攻擊，然後自稱為是網路義勇軍。這樣的現象在選舉時，更明顯的出現。如果社會媒體的掌握者(*Facebook, Twitter, Plurk* 等等)為了商業利益，透過擁有的巨量資料進行使用者習慣分析，修改他們的演算法，不斷地傳送他們喜歡的資訊，吸引使用者的注意、手機、分享、閱讀等等，停留在社群媒體時間更長(歐美社會的使用者一天點入智慧型手機約 2600 次，使用社群媒體時間每週共約 20 小時)，創造出所謂注意力經濟(*attention economy*)，但另外一個未預期的結果是強化使用者的偏見，而這會嚴重的威脅到民主政治的發展。在網路社團因為匿名性或化名性，成員彼此之間的關係強度是比較不明顯的，而成員和 *Web sites* 建立的關係強度才是關鍵，他們通常會提到的是和 *Web Site* 的連結，而不是和特定一些參與成員的連結。因此我們提到的網路團體認同經常不是透過成員間情感的聯繫所建立起來的，而是這些參與者對於這個 *Web Site* 的個別認同所建立起來的。這樣的狀況是和面對面互動的社會團體不同。網路社團和一般社會團體比較，前者潛在的開放性高，通常我們是可以自由加入，不會因為個人的特質而受到限制，很少會觀察到團體內部的排除技藝，我們可以說網路社團對於拓展一個人的社會關係是有幫助的。此外，有些研究指出網絡社交團體—臉書可以用來協助穩固已經存在的人際關係、社會團體關係。*Ellison* 等人(2006)研究密西根州大的學生，發現使用臉書對於維繫這些學生高中時代同學的友誼是有正面的貢獻。最後，在現實世界有污名特徵、不受歡迎的學生可以積極地使用臉書來結交朋友與維繫友誼，讓他們的生活適應、自尊心都得以變好。隨著越來越多人使用臉書，每個使用者平均朋友數持續增加、朋友組成的多元性增加，提供各式各樣的資訊，但也因此有些研究指出臉書的頻繁使用可能增加使用者的焦慮感，因為不同意見無法找到平衡、無法有足夠時間照顧到所

有臉友等。

2011 年美國的民意調查機構進行有關社會團體與網際網路、社群媒體的研究顯示，網際網路或是社群媒體的使用者比起不使用的人，是更積極加入社會團體的成員。網際網路使用者有 80%參加社團、82%的臉書使用者參加社團，但不使用的人只有 56%參加社會團體。其次，網際網路的使用者比不使用的人更積極的參與社會團體的活動。資料顯示前者比後者參加社團會議的比例高出 15%、志願服務社團的比例高出 17%、擔任領導者的比例高出 15%、貢獻金錢的比例高出 10%。當一個社會團體組成後，成員則會使用網際網路或是社群媒體來強化團體的連帶，48%的受訪者指出他們的團體有臉書社群、30%有自己架設社團部落格。第四、這些社會團體也指出他們會使用網際網路或是臉書來達到社會團體所要成就的目的。例如，46%的社會團體利用這些管道來提高對重要社會議題的覺知、38%則是用來解決或是改變社會議題、30%是利用來籌募資源⁹。這部分的研究顯示參加網路社群媒體對於實體世界的社會團體的參與有正面的功能，不過還需要有更多的研究來深入探討不同世代、種族、性別的經驗，不能夠太過於樂觀。畢竟前面的討論已經指出網路世界的資訊傳播和取得方式是強化對立，對於更多人願意為公共利益付出是不會有促進的作用。

三、團體動力(團體內成員的互動)學：團體規模對於社會順從、團體決策、領導者的角色與地位分化、團體表現。

社會順從的研究

我們先從團體成員的社會順從、對於權威的服從開始談起。社會順從的研究有三個重要的社會心理學實驗：1)夏瑞夫的自動運動效果(Autokinetic)的實驗，目標是為了瞭解團體中的成員如何達到共識；2)對錯誤但多數人意見的服從，Asch 關於順從的社會心理實驗；3)對於權威的服從，Milgram 的實驗。

討論這個社會團體順從的研究，我們先介紹一位非常重要的社會心理學家 Milgram。從他的學術生命史開始，可以將社會順從研究前後的關係顯現出來。Milgram 於 1933 年出生於紐約市 Bronx，父母親是來自於東歐的猶太移民，父親匈牙利裔是一位麵包師父，母親則是出生在羅馬尼亞。Milgram 從小就聰明異常、好奇心強，當然也很會捉弄人。1947 年 Milgram 進入紐約市著名的門羅中學，這個學校採取智力分班制，智商 158 的 Milgram 當然是被分到榮譽班，他的同校同學有知名的社會心理學家，從事囚犯試驗的 Zimbardo，史丹佛大學教授。

⁹ <http://www.pewinternet.org/2011/01/18/the-social-side-of-the-internet/>

Milgram 讀高中時，搬了好幾次家，父親開麵包店、投資都不順利。1950 年 Milgram 進入紐約市立大學的皇后學院就讀，因為不必繳學費、離家近。Milgram 主修政治學，對於文學、音樂、藝術也很有興趣，當然表現相當優異。1953 年暑假，他自行前往歐洲自助旅行，並且在法國展開初戀，使他後來非常喜歡法國。1953 年底，他的父親因為心臟病突然去世。1954 年 Milgram 受到好朋友佛瑞德的影響，決定轉行到心理學，因為他不喜歡一大推的抽象理論，希望投入動手做與想像是一樣份量的學科。1954 年申請到福特獎學金，準備前往哈佛大學社會關係學系就讀，但是沒有被錄取，於是在紐約市立大學補修心理學課程，1955 年進入哈佛、1956 年成為正式學生。不過另外一個危機產生，他從福特基金會拿到的獎學金只有一年，1956 年已經沒有這筆財務支持，沒有錢他是無法就讀，而且可能被徵召入伍，幸好暑假的期間，哈佛大學給他獎學金，他必須要幫系上老師工作換取獎學金，他被指派給 Solomon E. Asch。

Asch 是持反對行為主義的觀點，他認為我們對於社會壓力讓步是因為我們附和別人的意見後，可以得到一些正面的回饋或感受。所以他就設計了一個實驗，讓社會行動者面臨和團體大多數成員意見不同，看看這個人會這麼反應。有三分之一的受試者會從眾。當團體規模不同、團體內部意見有點不一致時，對於受試者壓力減低，從眾性就降低。

Milgram 受到 Asch 影響選擇跨社會從眾行為的比較研究，研究挪威和美國兩個不同的社會。1957 年他再度獲得獎學金進行博士論文研究，不過他的統計資格考沒有通過，後來通過了。1957 年十月前往奧斯陸，開始他的配對聲音長短的試驗，試驗地點有六個房間，受試者會被帶到六號房，打開房間有一個座位，並戴上耳機，然後從耳機中會聽到兩個短暫聲響，然後聽完其他五位受試者的答案後，要判斷那一個聲音比較長。受試者經過 30 次的測試，其中 16 次他會聽到一致錯誤的答案，受試者是否會屈從於社會壓力，62%的確是從眾，跟著給錯誤答案。接著 Milgram 又設計了飛行安全情境，就是跟受試者說答案將提供給設計飛機導航使用，但還是有 50%的受試者從眾。第三個私人情境，就是想要知道如果不公開報答案，而是用紙寫，會不會因為壓力比較小，而不從眾，結果是比例降低，但仍然有 50%的人寫下錯誤答案。本來 Milgram 假設挪威人的從眾性比美國人低，但是結果是並沒有差別，主要是挪威人充滿了平等主義、群體團結和凝聚力(M70-90)。第四個是指責情境，當受試者提出與多數人意見不同時，就會出現指責的聲音說「你很愛現啊」，結果有 75%從眾。最後，因為許多受試者說他們和大眾意見一樣，是因為不確定自己的答案是否正確，所以他設計了響鈴情境，就是讓受試者不確定時再聽一次，只有 25%的人要求再聽一次，所以根本不是不確定自己的答案，確實是從眾。

Milgram 為了確定自己的大學生研究是可以適用到不同社會群體，所以他用

了工人樣本，雖然工人的從眾的比例低了一點，但是與學生受試者差別不大。1958年他轉戰到法國繼續進行從眾研究，他在法國的生活相當愉快。他重複挪威的實驗，結果發現法國人每個情境平均都比挪威人從眾比例低。由於文化特性，法國人對抗團體意見是被肯定，所以試驗時，有 70%在響鈴情境要求再聽一次，遠比挪威高。在指責情境，當法國受試者被罵，有些人還會回嗆(參考 M93 統計圖)。挪威、美國、法國的比較，Milgram 發現一個國家的文化價值與社會互動常規影響受試者的從眾性。1959年他準備回到哈佛大學，但 Asch 邀請他到普林斯頓大學當寫書的助手，不過結果是不歡而散。1960年春天，他寫作論文即將完成，耶魯大學社會心理系聘請他去任教，他開始構思新的研究題目。他對於二次大戰猶太人被屠殺的事情耿耿於懷，希望解開這個烙印在心靈深處的謎團，所以他選擇對權威者的服從當成為來的研究主題。他想要試試實驗者給命令，一個人到底會服從到什麼程度(M107)。

1960年九月，他開始著手進行他著名的服從權威研究。1961年五月美國國家科學基金會通過他的研究計畫，他登報邀請志願者參與一項語詞記憶學習的試驗，受試者每個人一小時可拿到四元五毛美金。受試者的年齡在二十到五十歲，從事各種不同工作的男性。每位受試者都會與實驗者 31 歲的 Williams 見面，由他說明試驗程序，然後見到由 McDonald 扮演的學習者 47 歲的 Wallace。受試者與 Wallace 一起抽籤決定誰是老師唸語詞，誰是學生覆誦語言，事實上受試者抽到的都是老師，他們兩人被引導到不同的房間。當學習者 Wallace 無法覆誦語詞，老師就要扳動電擊器的開關給予處罰，實驗者的目的說是要瞭解處分對於學習進展是否有效，真正目的確是要瞭解對正常受試者對於權威的服從，因為當學習者答錯一次就被電擊一次，第二次錯了就給予加上 15 伏特的電擊，一直累加上去到 450 伏特為止。

40 位受試者中有 26 位(65%)給予學習者最高的 450 伏特電擊，即便學習者在 300 伏特時會猛烈敲打牆壁，但是實驗者告訴老師繼續下去。Milgram 設計了三個不同的實驗情境，第一個是聲音回饋情境，就是老師會聽到學習者的尖叫抱怨(這是事先錄製好的聲音)，服從的人數降低為 25 人。第二個是接近情境，也就是老師和學習者在同一房間，面對面的距離，可以看到學習者被處罰的反應，這時只有 16 位服從命令，電擊到 450 伏特。第三個是接觸情境，就是要電擊時，要直接將學習者的手放到電擊板上，150 伏特時，學習者抗拒放到電擊板上，這時仍有 12 位，繼續到最後(M154)。這樣的結果是令人非常震撼的，一個平常人即使看到受害者仍然有一定比例不為所動繼續施虐。Milgram 為了瞭解在什麼樣的情況下受試者會反抗權威，於是他設計了另外一個抵抗權威的實驗，這時有三個人共同擔任老師的角色(兩個人是 Milgram 事先安排好的)，Milgram 叫其中一位老師在 150 伏特時反抗、不電擊學習者，另一個叫他在 250 伏特時反抗，最後受試者只有 10%電擊學習者到 450 伏特。Milgram 於是得到一個結論「當一個人

希望反抗權威時，如果他所處的團體有人支持他的立場，他可以做的最好」。(M171)

在耶魯大學的期間，Milgram 過的相當好，不過他仍然非常希望回到哈佛大學任教，1962 年他決定接受哈佛大學的教職，1963 年離開耶魯。他到了哈佛大學發展兩個重要的研究技術，一個是遺失信件法、另一個是發展出六度空間小世界假說的轉寄信件法(M211-222)。風暴將起，1966 年哈佛大學有一個永久教職缺，Milgram 被提名，但是系上兩派意見分歧很大，最後他們給了校外的學者，Milgram 因此無法在哈佛大學續任。他申請其它學校也因為他的服從研究倫理上的問題，許多系把他當成是最具爭議性的社會心理學家，以他極端傑出的研究表現而言，求職過程並得到沒有非常好的結果。由於他喜歡都市生活，再加上紐約市是他的故鄉，所以他最終決定回到紐約市立大學任教。1967 年他搬回紐約並且成為正教授(當時 33 歲)，但是哈佛大學的傷害並沒有磨滅。對於 Milgram 來說，哈佛大學不僅是頂尖大學，而是唯一的大學。1984 年 Milgram 在口試完之後，心臟病發去世，時年 51 歲。

我們在這裡進行綜合的討論：屬於一個社會團體的成員為什麼要從眾呢？根據 Baddeley 的觀點就是情感與理性兩者的交互作用，社會行動者不可能是完全理性的處理他所得到的資訊與面對的狀況，任何時候都有情感的、團體認同感受的影響，特別當他看到或是聽到別人的決定時，即便團體成員決策是錯誤的，但是情感上還是無法堅持自己的看法。社會成員對於團體歸屬的強烈需求有一種論點指出源自於社會演化過程，只有透過彼此間的合作才有可能存活。或者佛洛伊德提出的觀點是小孩對於弟妹的誕生產生忌妒感，但是這只會讓自己更為憤怒不安、讓父母親厭惡，於是小孩讓忌妒轉換成兄弟姊妹情誼。當我們長大後，也可能將對於陌生人的敵意轉變成社會連帶，發展成團體意識。舉例來說，一個藝人的粉絲，在演唱會現場不是忌妒別人相互拉扯其他人的頭髮，而是建立一個粉絲團，透過這個團體來強化認同¹⁰。接著下來，當我們屬於一個團體，如果我們不跟隨著團體的意見，很容易被驅除出這個團體，來自團體的壓力是我們順從的一個規範性因素。最後，我們追隨大多數人的決定，可能是很理性的決定，因為這麼多人選擇這樣的決定(根據貝式定理一個團體裡 90%的人做出同樣決定的機率是非常非常低的)，這樣行動所提供的資訊遠比我們個人所擁有的資訊豐富、正確，通常我們沒有太過堅強的理由反對。在大學校園裡的兩家餐廳，我們看到第一家太陽餐廳大排長龍(這是 Baddeley 所提到的資訊瀑布效應)，多數人會跟著排隊用餐，另外一家月亮餐廳門可羅雀，我們就不會進去消費。等到一段時間後，我們可能有機會吃過或是聽到更多資訊，才有可能改變我們受到群眾意見的影響

¹⁰ Brddeley, Michelle (洪夏天譯). 2018, 我們為何從眾，何時又不?台北:商周出版社。Pp. 76-78。

11。這種理性從眾資訊選擇可能會產生集體負面的效果，因為第一個做選擇的行動者資訊的錯誤或是故意進行錯誤選擇，進而產生的資訊瀑布效應將造成集體選擇偏差，達到最差的社會效果。

團體決策的重要研究主題

1) 團體討論後對於個人決策的極化作用

團體討論後產生意見極化的後果，主要是因為想要冒險的個人，如果在一個團體討論的過程中，發現有許多人和自己意見一致，都是想要冒險的，這時候他找到很大的意見支持，使得他冒險的意願大幅升，不顧可能存在的風險，主觀上認為採取投機高風險的做法是可行的。另一方面，也有些人在團體討論的過程，不是聽別人意見的討論內容，而是不斷地蒐集和自己意見相同的說法，用來合理化自己的觀點，所以更加堅信自己的選擇或想法，這是一個透過團體自我合理化的做法。兩種情況都可能造成個人決策意見的極化。

2) 集體盲思

集體盲思的現象是社會學者 Janis 在美國甘迺迪總統任內發生豬灣事件後，她想要瞭解為什麼有這麼多的資訊顯示派兵古巴是一件錯誤的、不可能成功的決策，但是仍然還是實行。甘迺迪總統不是單獨的個案，後來詹森總統的越南戰爭，小布希派兵伊拉克都是一而再再而三出現的案例。

集體盲思會出現在一個內聚力非常強的小團體，這個團體：**1)**相信自己是最好的，不可能失敗的；**2)**對於這個團體的對手，則是存有刻板印象，認為對方是醜陋的、不堪一擊的；**3)**認為自己具有神聖的使命，具有道德上的高度，例如，保衛民主政治的命脈、申張國際正義；**4)**對於要攻擊的團體，提出一套論點，指出攻打對方，是受到對方團體成員的認可。例如，受託於古巴民眾，因為他們要民主、要自由；**5)**內部長期培養起來的高度內聚力，所以團體的一致性、歸屬感是遠比其他的事情重要；**6)**在這樣的情況下，不同意見是無法呈現出來的。一方面，少數人不敢說出不同意見，怕被排斥；另一方面，說出來也沒有人會聽；**7)**在團體內部通常有領導者的親信擔任守護員，給意見不同者壓力，甚至篩選意見的內容、或者提出對抗性的論述；**8)**終究一股非常大的團體順從壓力，使得所有成員一致性地接受特定的決策。這樣的結果造成集體盲思、造成無可挽回的錯誤。

張守中和陳美貴(2006)的研究得到的結果是完全封閉的團體並不是最好的，反而

¹¹ Brddeley, Michelle (洪夏天譯). 2018, 我們為何從眾，何時又不?台北:商周出版社。Pp.35-42。

要適度的流動，讓不適任的人離開，邀請有創意的、有不同意見的人加入，這可以避免集體盲思的問題，積極地來說可以帶來創新創意想法或行動方案。

領導者角色與地位分化

1)貝爾斯(Bales)關於團體中領導者地位分化的實驗

哈佛大學教授 Bales 讓十幾位彼此不認識的大學生組成一個小團體討論一項必須集體完成的目標，經過一段時間，小團體出現兩類不同的領導者，工具性與情感性的領導者。前者發言次數多，自己願意提出想法、提出具體的建議或結論；而後者則是常常給予各式各樣的發言者支持和肯定，讓他們覺得有人聆聽他們所提出的意見，通常這兩類領導者很少出現在同一個人的身上，他們有很明顯的區分。

這裡我順便討論在去中心化、水平彈性組織為主導的時代，一個組織或是團體的運作，價值領導成為重要的型態，只有透過讓組織或是團體成員共同理解組織團體目標的意義，成為他們工作的依據，成為共同享有的願景，這樣才能夠將鬆散、彈性的成員連結一起，長期持續地合作。有一個有趣的議題是有關共同領導(兩個領導者，例如，台灣積體電路公司由魏哲家和劉德勳)能否成功呢？根據相關的研究通常是不會成功的，以時尚設計品牌來說，共同領導的企業創意創新能力比較低；攻堅喜馬拉雅山的登山隊，共同領導的出現山難機率高過於一個人領導的隊伍。主要是因為不知道誰在負責，產生高度不確定性¹²。

團體表現

我們接著討論一下團體任務的性質與團體表現之間的關係，對於理解一個團體在完成一項工作時因為任務類型的不行可能需要組合的團體元素，以及發生的結果可能會不同。一個社會團體是可以產生群策群力的效果，讓一個人無法達的工作，透過互惠與合作來進行改變，這是社會團體的優點，但是社會團體並不是在所有情況下都會達成能力或資源累積的綜效。

最近有一個研究是在探討一個團體的成員透過網路交換更多資訊，對於團體的表現是否更好呢？Ethan Bernstein, Jesse Shore and David Lazer 先擬定一個為銷售員拜訪一個城市的數個客戶規劃最短路線的任務，然後由三種型態的方式進行這樣的任務：1)一個團體(三個人組成)中的個人獨立工作；2)團體中的成員(三個人組成)在每個設計階段就 po 出自己的進展，讓其他人參考；3)團體成員(三個人組成)只是間歇性地取得其他成員有關這個任務的訊息。研究結果顯示，團體成員單獨

¹² <https://www.economist.com/business/2018/09/06/the-pros-and-cons-of-collaboration>

工作相較於密切合作的方式(就是 2 的方式)比較常找到最佳路線安排的解方(100 次任務中 44.1% vs 33.3%)，但是平均的表現是比較差的。第三種團體合作方式是表現最好的，他們找到最佳解方的次數和單獨作業的方式一樣(48.3%)，但是平均表現最佳¹³。這樣的結果是因為團體成員有機會聽到不同的意見、不同的做法，促使他們可以思考改善他們自己方案的方向，即便其他成員提出的建議是不好、不成熟的意見都是有幫助的。作者認為在團體合作，積極密切互動、公開透過所有資訊並不是最好的。應該先讓每個人個別發揮自己的才華，然後有一些機會間歇性討論，了解自己的優點和限制，才能夠產生集體最大智慧。麻省理工學院的教授 Malone 在他的書(Superminds)指出團體合作有能夠展現集體加成的智慧，有好的結果取決於：1)社會情緒智能，根據成員評估其他成員情緒良好程度；2)團體成員可以平等溝通討論程度；3)生理女性在團體的比例。當團體在這三個特徵的展現程度越高，合作的成效越好¹⁴。

| 任務類型 | 表現好壞的依據 | 結果 |
|-------------------|-------------|---|
| 累加性(拔河) | 共同努力 | 團體集體努力優於個人的力量。不過可能會發生社會性偷懶(social loafing)。 |
| 標準結果性(完成工作有唯一的答案) | 團體中能力最好者的表現 | 集體表現不會好於能力最好的成員的表現。 |
| 條件性(軍隊行軍) | 團體中能力最差者的表現 | 平均來說集體表現比每個成員單獨表現差。不過能力好的人不會將最好的表現出來。 |
| 互補性(蓋房子) | 不同技能整合 | 集體表現比個人表現一定要好。 |

社會團體在理解社會現象、建立社會學理論是具有重要性的，不過關於社會團體的研究是一直被許多社會學者忽視的，因此美國社會學家 Harrington and Fine (2000)寫了一篇名為打開黑盒子(Opening the “Black Box-Small Groups and 21th Century Sociology¹⁵.)的文章，他們認為社會團體是解開社會現象變化的重要關鍵。社會團體是個人與社會結構的中介，在社會團體中行動者進行社會化的工作，建立社會控制與社會化的機制。在社會成員生命週期中，社會團體或小團體通常是最有效率的社會化代理者(家庭、同儕團體等)，因為緊密的互動可以提供角色典範、可以對於不恰當的行為給予立即的處罰，是一個規訓與懲罰的有效單位。

¹³ Bernstein, Ethan, Jesse Shore, and David Lazer. "How intermittent breaks in interaction improve collective intelligence." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 115.35 (2018): 8734-8739.

¹⁴ <https://www.economist.com/business/2018/09/06/the-pros-and-cons-of-collaboration>

¹⁵ *Social Psychology Quarterly* 2000, 63(4):312-323.

其次，社會團體是促進社會變遷主要的集體行動者，在團體的互動中所建立的社會連帶會降低搭便車的投機主義，團體成員會參與創造公共財、參與公共事務或社會運動。而團體的互動也是改變成員觀點、想法或認知架構相當重要的場域，當他們轉變、接受新的觀點，社會運動與社會變遷就可能發生。

第三、社會團體內部互動、社會團體間的互動關係是彰顯社會結構的重要基礎。舉例來說，在一個學校，參加的一個社團、或者知心好友所形成的小團體，由於這個團體和其他團體的關係，將影響社會行動者在學校學習的狀況、取得資訊的狀況，影響更長遠的社會流動機會(國中小學生在學校、在班上會逐漸形成不同小團體，那些不受歡迎的小團體會被老師、被其他同學欺負，學習狀況也不會太好)。

第四、社會團體是一個形塑社會層級的場域，因為在社會團體內部與社會團體間成員會對稀有的資源，權力、地位聲望等進行分配的動作。在社會團體的互動中，領導者與追隨者等兩種層級會逐漸發展出來，顯現權力地位的差異。我們在討論阿魯巴遊戲時，也提到團體互動強化性別排除與性別不平等的權力關係。

第五、社會團體是文化意義的創造者，也是不斷地建構文化內容的主體。要將不同的文化元素變成是一個社會共同接受的項目，絕對不是一個人的努力可以達成的。文學、藝術或是學術典範都是由在一個小團體的人發展起來，再逐漸向外擴散。佛洛伊德在維也納組成讀書會，參與的成員約在十到十五人，這些成員成為心理分析論在各大學或醫院的傳播者，增強心理分析論的影響力及學術地位。Durkheim 也提到宗教最基本的形式是小團體成員神聖化、強化團體凝聚力的結果，再往外傳播成為普遍的宗教信仰(Harrington and Fine, 2000:314-318)。

四、社會網絡(Social Networks)

社會學的研究一直重視社會團體，也就是熟識的人之間的社會互動，社會學者假定探討熟識的人社會互動、社會連帶，對於瞭解社會秩序如何可能是相當重要的。從涂爾幹的機械連帶到有機連帶、東尼思的社區到社群大約可以看到這樣的傾向。

社會網絡對於社會學的分析來說，重要性是在於非常清楚地顯現出一個社會結構，顯現出人際連結關係的社會結構，這樣的結構將會影響個人的行為、選擇、以及和他人的關係。社會網絡的性質不是單一的個人能夠輕易改變的，所以它是涂爾幹所說的社會事實，可是它又是非常的具體，每個人都可以在日常生活的過程中實際地參與整個社會網絡。社會網絡是連結個人與社會非常重要的概念，透

過社會網絡，我們瞭解個人絕對不是孤立的，以個人主義對於社會行動者的探討是不夠的。

社會網絡的特徵除了封閉與開放性外，還有就是我們在社會網絡朋友的多寡，朋友數越多的人在社會網絡中的重要性一般來說是越高的。不過有一種被社會學者 Feldn 提到的概念—友誼矛盾，這個概念的核心就是我們在網絡中的朋友，他們的朋友數量平均來說比我們要多，主要的理由是朋友很多受歡迎的人，很容易出現在社交場合，成為更多人的朋友，這些受歡迎的人朋友多，所以把平均數拉高。舉例來說，有五個朋友的人和有十個朋友的人比較，後者被計算為某人朋友的機會是前者的兩倍。更有趣的事情是，這些受歡迎人的意見常常被接受，因此他們的意見被社會網絡成員高估。如果一個班上有 20 位同學，5 位喜歡戴運動帽，第一天上學選擇戴運動帽，而其餘十五位喜歡戴鴨舌帽，但戴運動帽這五位是朋友最多最受還歡的人，這將使班上最後都戴運動帽來上學，因為五位最受歡迎的人被其他人追隨，班上的同學無法掌握多數人的偏好，因為他們沒有太多機會和那些不受欢迎的學生互動。當高人氣的人喜好一樣且成為一個派系，他們就會主導整個班上的流行，這跟 Alder 對小團體研究的發現一樣。而我們也了解到一個朋友多的人，對於社會網絡意見的影響力是比較大的，廣告商在找宣傳對象就要找那些朋友最多的。在美國的大學校園受歡迎的人常抽菸喝酒或吸大麻，這就成美國大學生傾向於高估校園喝酒抽菸和吸大麻的情況，真實狀況沒有那麼嚴重，只是因為一般大學生接觸最多的就是受歡迎的人，只觀察到他們的行為。

對於資訊的傳播，除了朋友多以外，還有一個特徵需要考慮，那就是朋友的朋友數多不多，當你交一個朋友，然後朋友的朋友有很多朋友，那資訊傳播的速度就很快，朋友的朋友有很多朋友，這就顯示你的特徵向量中心性很高(特徵向量中心性是測量個人的間接影響力)。以美國學者在印度微型貸款宣傳的研究顯示，特徵向量中心性低的村落，比起最高的申請貸款人數少三分之一。最後一項是中介中心性，這是指在網絡中間，兩個不認識的朋友要連結起來的最短路徑經過這個點的比例，比例越高中介中心性越高。文藝復興時期翡冷翠的梅迪奇家族的柯西莫就是中介中心性非常高，使得他可以稱霸翡冷翠¹⁶。

社會網絡的研究大約是 1980 年代開始發展起來，最早是社會心理學家 Milgram 發展出來遺失信件的實驗發端，他要求受試者將一封信從美國的 Nebraska 寄到波士頓的一位證券經紀人，受試者不能直接寄給這個證券經紀人，而是必須透過他認識的人層層轉寄，他想要瞭解寄信者和收信者完全不認識的情況下，信能夠寄到嗎？如果寄到的話是轉了幾次才寄到的？結果發現大約有 30% 的人能夠透過人際關係寄到，而寄到的人轉寄所動用的關係很少超過六個，也就

¹⁶ Jackson, Matthew O. (顏嘉儀譯)，2021。《人際網絡解密》台北:先覺。(第二章)

是說經過六個中間人，兩個陌生人可以連繫在一起。不過最近根據 Facebook 和 Università degli Studi di Milano 的共同研究，發現在 Facebook 上任兩個不認識的人，其中 99.6%的人需要 5 個人能連結到彼此，而有高達 92%的人只要 4 個人就能連結了¹⁷。

Buchanan 提到數學家的研究，一個人如果認識 50 個人，這 50 個人也都認識另外的 50 個人，這樣發展出去，在六度的間接連結我們就連夠和任何在世界上的陌生人產生關連。具體來說，阿妹直接的朋友 50 人(1st degree)，阿妹透過這 50 個人可以認識的人是 2,500 人(2nd Degree)，往下推算是十二萬五千人(50x2500, 3rd degree)，六百二十五萬人(50x125,000, 4th degree)、三億一千二百五十萬人(5th degree)、一百五十六億二千五百萬人(6th degree)。這就是朋友的朋友展現出來的驚人力量，透過六次的朋友間轉介，世界上的人都可連結在一起，這就是所謂的小世界理論。人們之間的關係看起來很遙遠，但是事實上確是非常的短，只要走六步就可以接觸到。換個例子來說，匈牙利數學家艾狄旭提到要讓 50 個孤立城鎮彼此相通要蓋 1250 條道路，但是經費不足，至少要蓋多少條路才能串流(間接)所有的小鎮？只要 49 條即可(1250 條直接道路的 4%)，當要連結的城鎮越多，例如 1000 個，只要不到 1%的網路(道路)就可以連通所有的城市，也就是服務的點越多，連通網路比例值就越低(B56)。

在真實的世界，阿妹所認識的 50 個朋友，彼此可能都認識，因此他們不大可能再隨機地拓展出去 50 位新朋友。如果這 50 個阿妹的朋友感情都非常好，他們彼此認識而沒有再認識任何新的朋友，這是阿妹的朋友的朋友還是一樣，就是原來的 50 個人，這就是一個封閉的網路，無法拓展出去接觸到陌生的朋友。這時，史丹福大學的社會學家 Granovetter 就提出弱連繫¹⁸理論(B62-64)，他指出好朋友間的連繫部份刪除不影響，這個人往外的人際擴散，但是與點頭之交的弱連繫如果斷掉，那麼對人際網路的外拓能力是產生關鍵性的影響。Granovetter 的研究顯示一個人找到工作只有 16%的人是透過強連繫找到的，84%是透過點頭之交找到的。在一個高中，社會學者要每個學生寫出他十個最好的朋友，這個學者發現透過這十個朋友是無法連結到整個學校，譬如說，謠言在這十一個人中流傳，就不會傳到全校學生耳中(B68)。這就充份顯示強連繫的限制，小圈圈很緊密但是無法將影響力擴散到全校，也無法有效地取得全校流通的資訊。我們可以說弱連繫是讓網路擴散，而強連繫是限制網路往外的拓展，不過強連繫卻是提供社會成員的情感支持或社會支持很重要的基礎。美國社會學家 Fine(1979)的研究顯示社會網路的封閉性，當然創造出一個社會內部的小團體，這些小團體發展出自己的笑話、黑話、肢體動作，可以很清楚地和其他團體區隔，增加我群或團體意識。

¹⁷ [http://www.businessweekly.com.tw/blog/article.php?id=758\(2011-11-24\)](http://www.businessweekly.com.tw/blog/article.php?id=758(2011-11-24))。

¹⁸ 弱連繫指的是互動雙方互動的時間短、互動次數少、互動交換的訊息及情感低。

數學家華茲和史楚蓋茲透過模擬的方式發現，在一個相對封閉的網絡(10 人的網絡)，群聚度是 0.67 的網絡中(就是阿妹的三個好朋友，有兩個彼此熟識，因此阿妹朋友的朋友事實上只有一個能夠往外擴散)，所以要從網路一端到另一端要經過 50 步，顯示這個網路的分隔度或向外推展的連結度低，但是如果在這個封閉的網路中，加上一點點的隨機連結，大約是所有關係的 1%，那麼 50 步的分隔，立刻就降成 7 步，而群聚度只降到 0.65(B80)，但分隔度大幅降低(B80)。這樣結果顯示弱連繫存在的重要性，也顯示在人類社會雖然大家都和彼此熟識的人交往，看起來是很封閉的，只要弱連繫沒有斷掉(只要存在很少很少的數量)，這個封閉的網絡便仍有對外連繫的可能性。

綜合以上的討論，所有的網絡一定程度是具有 *small-world networks* 的特徵，也就是說一定程度的內聚(Cluster, 就是指網絡密度大小)與短的對外連結路徑(L)。而且這種小世界網絡只要加上一點點的修正(增加幾個對外連結點)，就可以大幅減少對外連結路徑數，產生意想不到的傳播效果¹⁹。一個人的社會網絡如果都是強連繫(內聚力大、網絡密度高)，優點是社會支持與情感支持強，但缺點是向外擴散的能力低。相對的，如果一個人的社會網絡都是弱連繫，優點是可以很快向外拓展，達到六人小世界的情境，取得許多的資訊，不過情感支持或社會支持是比較低的。因此一個社會行動者最完美的社會網絡型態就是社會網絡的規模大，但是其中又有一定比例是強連繫。這樣的人我們說他擁有非常豐富的社會資本(social capital)，因為他以人數多的社會網絡(結構社會資本)搭配適當的關係社會資本(強弱連繫的平衡組合)，他可以兼得資訊、拓展性，及社會支持的優點。

前面我們已經提到一個人的網絡中的成員彼此都不認識，這些成員所建立的網絡也是彼此不認識的，這樣就會變成六人小世界。不過，社會實際的狀況是社會網絡中常常有明星(核心人物)，他們認識的人非常多，社會網絡的規模很大，因此只要有社會行動者和這個明星連結上，他就可以接觸到很多人，而這個社群也因為明星的存在變成是一個小的卻是封閉的世界。舉例來說，有些學者討論好萊塢演員的社會網絡關係，他們以當時最著名的男演員貝肯為中心，計算出以他為中心的社會網絡型態。貝肯和 1472 位演員合作過，和這 1472 位工作人員合作過的有 110,315 人，再往下的三度連結就達到 26 萬人，大多數演員和貝肯在六步以內就可以連結，沒有人超過十步才和貝肯連結，平均只要 2.896 就可以和貝肯連結(B43)。所以得到的結論是，在演員圈大約只要三度的連結就可以涵蓋所有的演員，三度連結好萊塢的演員就有二十幾萬人，這就是好萊塢演員的人數。所以我們可以說演員圈是高度聚集的社會網絡，學術界、金融界、法律界大概都是如此。這種封閉性是一般專業團體的特性，不過重點是這個相當聚集的

¹⁹ Watts, Duncan. 2004. "The New Science of Networks." *Annual Review of Sociology* 30:243-270.

網絡只要有一些對外連結的通道或社會關係，它就可以接觸到外在世界。貝肯是電影界的核心人物，他佔據整個網絡重要節點的位置，大家都要找他。貝肯是具有豐富(結構性)社會資本的人，不只是因為他的網絡朋友多，更重要的是他認識的朋友中有不少是大導演、大明星、製片人，是那些擁有才華、財富、經濟資源的人，貝肯可以轉介紹來找他幫忙的人，結構性社會資本不是只有社會行動者的網絡規模大，也要注意網絡成員所擁有的資源。

以網際網路或網頁的超連結來說，它所呈現的型態是階層而非集中式(只有一個點集中所有權力)的(B119)網路，也就是說少數幾個節點掌握大多數對外的連結。當鏈結數加倍，節點數就會隨著減少五倍，這是所謂的幂次法則(power law)(B125)。聖母大學的研究者去計算網頁含有的鏈結數，實際上發現當鏈結數加倍時，節點網頁數就減少五倍。在網路中，只有極少的節點擁有大量的鏈結。科學論文的合著也是，少數的學者是大家爭相合作研究的對象，有合作過的學者人數加倍，那節點數(就是被找合寫的學者)減少五倍。在網路世界每個連結都是隨機的，但是它卻展現出小世界的特質，也就是說我們在網路上要找到一個特定的資訊或網頁，我們平均只要經過 19 的连接點，因為少數的超級網頁是連結的重心，大多數的查詢都會經過這幾個網頁，因此聖母大學的研究者說，如果未來網頁資訊增加 1000%，我們找尋特定資訊的連結也只會從 19 度增加到 21 度(B129)。這個幂次法則是普遍運作在所謂的無尺度網絡(Scaleless networks)，因為這個法則，無尺度網絡的 20%的節點(中心結點)建立 80%的連結關係，而 80%的節點(邊緣)建立其他 20%連結²⁰。

出現熱門網頁越來越熱門的現象，根據 Buchanan 的說法(B163-167)，是因為附加作用，也就是品牌擴張效應，新網頁只有和有名、熱門網頁連結，才會提高被點閱的機會。而新手學者要和人面廣、有名資深學者合作，寫出來的論文才會被引用，逐漸成為知名學者。其實只要一開始點跟點的連結有差別，有些點連接比較多其他點(多兩三個即可)，就會造成熱門節點的結果，然後就一直複製下去，直到達到外部限制的極限。美國大企業的董事會就是圈內人俱樂部，因為這些董事本身就有很多連結，所以他們可以取得更多的資訊、他們坐在其他董事會就是一種信用，所以進到一個新董事會會帶來效益，所以他們常常被邀請，這裡看到擁有很多鏈結就是一種資產(所謂的社會資本)。不過要建立很多鏈結、進而擁有資訊並不是一件容易的事(B178)。這些擁有許多鏈結的人，通常是富人，當他們不斷地被邀請，就變得越富有。那些沒有鏈結的人則更容易被排除，當然也更沒有機會被邀請進入董事會，向上流動的機會大幅減少，這不但影響到自己，也影響到下一代向上流動機會。社會網絡也可以說明貧富差距為什麼會持續發生。

²⁰ BARABÁSI, Albert-László. Linked: The new science of networks. 2003.

物理學家 Albert-László Barabási 研究網絡指出網絡大多數是無尺度網絡，這樣的網絡存在人類社會、網路世界、生物細胞組織、電網等面向。無尺度網絡不是強聯繫的封閉網絡，而是可以往外拓展的連結，具有我們前面討論到的特徵：1) 依照冪次法則分布，網絡中 80%的連結是由 20%的中心節點負責組建；2) 網絡顯然是由中心節點在核心位置，而其他的 80%節點則是在邊緣位置；3) 六度分隔基本上是普遍存在的；4) 先佔者優勢，越早進入網絡中的節點，增加連結數量越快，越多連結則更有機會增加下一階段的連結；5) 擁有最多連結的節點，可以佔有大多數的優勢和資源，強者通吃。網絡連結數量可以說明社會不平等為什麼持續存在²¹。個人社會網絡結構是可以促進這個人的經濟利益的，社會資本可以轉換成經濟(政治)利益，而且社會資本越累積越多，得到的經濟(政治)利益就越多，這樣的趨勢難以改變。

台灣的社會網絡研究主要有：

1) 探討網絡的特質和網絡的形成，陳東升和陳端容(2002)的研究就是台灣三個主要族群，跨族群網絡發生程度的差異，以及其影響因素。

2) 探討社會網絡的變動，例如謝雨生和吳齊殷(2006)論文討論國中生朋友網絡的變化。而根據美國學者 Dunbar 與研究團隊的研究²²，個人社會圈的結構從內層至外層分為：最內圈的親密伴侶、家人與朋友，約為 5 人左右，第二圈是 15 人左右的個人支持團體(support clique and sympathy group)，然後是第三圈，約 50 人左右的活躍網絡，再更外層的朋友約為 150 人左右，接著為約 500 人左右的熟人，最後第六圈是 1500 人左右可能只見過、或只知道對方姓名的接觸對象。蘇國賢(2020)研究 1997 年與 2017 年台灣個人核心網絡的變化，這二十年個人核心網絡(工具性和情感性)的規模有明顯的下降，從 1997 年的 4.62 降到 2017 年的 2.92²³；男性下降的數量比起女性快速。核心網絡規模下降是沒有找人求助或談心的孤立者大幅提高，台灣的資料是從 1997 年的 6%提高到 2017 年的 27%，男性增幅比女性高。不過傅仰止(2014)的研究則是發現台灣民眾日常接觸的人數是逐年提高，這也表示雖然核心網絡規模降低，但是整體社會接觸網絡的規模是在擴大。而造成個人核心網絡減少的原因包括人口老化、結婚率與生育率的下降、離婚率提高、高等教育的擴張、女性勞動參與率的提高、以及網路平台社群媒體

²¹ 網絡和社會背景的關係可以從一個研究中得到有趣的說明。以英國行動電話的通話紀錄當成資料，分析不同社會經濟地位社區通話對象和數量(時間)的關係，發現貧窮社區通話數量高於全英國平均值，但是通話的對象的多樣性低。經濟富裕社區通話數量低於平均值，但是通話對象的多樣性非常高。換句話說，有經濟資源區域社會連結的多樣性高，反之亦然。以個人為分析單位的貫時性研究已經證實個人社會網絡結構對於個人經濟利益帶來好處的因果關係。Eagle, Nathan, Michael Macy, and Rob Claxton. "Network diversity and economic development." *Science* 328.5981 (2010): 1029-1031.

²² Dunbar 2016 與 Dunbar et al. 2015 Dunbar and Spoor 1995；引自張明宜、傅仰止，2019，台灣社會學第 37 期，〈社群媒體與大學生的網絡界限：伴遊圈、談話圈、接觸圈〉。

²³ 工具性網絡下降 1.12 名，情感性網絡下降 1.28 名。

的使用等，他的分析結果基本上支持教育程度高、女性、宗教信仰(特別是基督教信仰者)、核心都會區居民、年輕民眾、非離婚者、非原住民等核心網絡較大、降低的幅度比較低。在這個研究很有趣的發現是配偶當成談心對象、父母將子女當成談心對象、手足間當成談心對象的比例都大幅下降、遠親和鄰居當成談心對象的比例也都大幅下降，只有女性將朋友當成談心對象的比例大幅提高。至於上網時間和核心網絡的人數不是互補的，核心網絡人數越少上網時間也越短。綜合來說，台灣社會的核心網絡是在快速減少，也就是台灣民眾在緊密人際關係中，越來越孤立，而那些屬於社會比較弱勢群體的成員(高齡、原住民、教育程度低、離婚者等)則是更為孤立，缺乏緊密的社會支持。

3)網絡結構對於社會行動者行為的影響，例如，社會網絡對於公民意識和社會參與的影響。傅仰止(2014)的研究最重要的貢獻就是挑戰一個近來政治社會學的關鍵命題：社團參與程度降低，使得公民意識降低，公共事務參與程度降低，逐漸破壞民主政治的品質。他認為除了社團參與對於公民意識有影響之外，我們可以透過探討社會行動者在他們社會網絡的日常接觸，培養公民意識和公共參與。2009、2010年以後，台灣民眾每天日常接觸人數超過20/50人都逐步增加(p.199)；而接觸對象的認識比例是下降，而接觸不認識的人的比例逐年上升(p.211)。日常接觸(親屬/非親屬)與日常接觸所認識的人的職業數量對於政治效能感的正面影響是存在的，不過日常接觸的親屬中，不居住於同一住所的親屬對受訪者的政治效能感才有影響；日常接觸(非親屬)與日常接觸所認識的職業數量對公共議題討論都有正面影響；日常接觸人數多寡和認識職業數對於公民責任基本上是有正面影響。這個研究的結論是參與社團數對於政治效能感、公共議題討論、公民責任仍然是非常重要的影響因素，不過公民在日常生活的社會接觸也是造成正面影響的。換句話說，正式社團參與和非正式社會網絡的日常接觸對於公共參與、民主政治的運作是相輔相成，過度強調集會結社的重要性，反而忽視民主就應該融入日常生活，並透過日常生活中的接觸互動來落實。傅仰止的論文是開啟了民主政治研究的新方向。

4)在經濟層面，中研院社會所的李宗榮(2012)研究個人的網絡對於證券市場投資風險承受程度的影響。他的論點是，在一個人的社會網絡中，如果他可以接觸到不同職業地位的分佈範圍越廣、接觸到的最高職業地位的層級越高，這個人因而可以取得相當有用的資訊，所以投資時願意冒更大的風險，也就是說每次交易的金額越高。他的研究說明社會網絡所帶來的社會資本對於經濟行為的影響。

社會網絡有什麼樣的重要性呢？第一、社會網絡可以提供社會支持和情感上的歸屬，特別是強連繫的社會網絡，謝雨生和吳齊殷對青少年朋友的社會網絡研究就顯示出朋友網絡的重要性。第二、社會網絡是一個創造機會的平台，所以求職與移民社區的研究經常從社會網絡來探討。求職最有效的是弱連繫(weak tie)的網絡

關係，研究發現教育程度高者，網絡的範圍越廣，被包涵進入新的弱連繫網絡的機會越大。透過網絡關係僱用的員工晉升快，流動率低。求職網絡會不斷地自我複製，因為從網絡僱用進來的人，升遷快，成為主管後，她們也傾向透過網絡關係僱用新員工(Powell & Smith-Doerr, 1994:373)。社會運動的研究也強調社會網絡或社會組織網絡的研究是促成美國黑人民權運動的重要因素。要提高企業組織的效率，平衡開放的組織網絡也是非常關鍵的元素。第三、社會網絡也可能是強化社會權力與財富不平等分配的社會結構，前面的討論提到在政治與經濟菁英網絡中，緊密交互連結是常態，一般民眾是無法進入的。

社會學的研究常常強調個人與社會結構的關係，但這樣的說法如果沒有具體指出個人與社會結構是如何關聯在一起，一般人是很難理解的，社會團體、社會網絡就是個人與社會結構的中介，也就是說個人透過社會網絡連結到別人、連結到其他的社會結構(正式組織、政治經濟醫療制度等)。社會網絡可以看成是鬆散的、擴大的社會團體，社會網絡規模夠大，就可以成為社會運動、社會改革的組織基礎。一個新的構想、新的主張、新的運動動員透過適當的社會網絡就可以造成顯著的改變。所以我們常常聽到一種說法，要改變社會不需要改變所有人，只要改變 5-20%的人。這些少數人是在社會網絡的重要節點上，對於其他人有影響力，當這些少數人變了，透過社會網絡大多數就跟著變(前面提到的幕次法則造成 20-80 原則。社會實踐與社會改革，即便是一個人或少數人仍然可能產生影響的。從這裡我們可以看到社會網絡當成個人與其他人、個人與整個社會結構的中介角色。其次，一個社會行動者在社會網絡的位置、擁有社會網絡的型式會影響他的社會地位與社會流動的機會，因此社會網絡就如同社會團體也是一種資源分配、製造及複製社會階層的媒介。