

預言的陷阱： 當我們的信念創造了自己的現實

文・圖／精神醫學部 職能治療師 劉光興

個案分享

志明在得知即將接待新成員加入團隊時，內心不禁湧起一陣焦慮。他從人資部門聽說這位新同事美玲曾在多家知名企業工作過，履歷相當亮眼。「這麼優秀的人，肯定很難相處。」志明心想，「高材生通常都自我中心，不懂團隊合作。」

帶著這樣的預設立場，志明在美玲到職的第一天就對她保持距離。在歡迎會上，志明僅簡短介紹工作內容，沒有像對其他新進同事那樣熱情地提供協助。每當美玲提出想法，他總是先入為主地認為她在炫耀自己。漸漸地，美玲感受到這種冷淡態度，開始減少與團隊的互動，變得孤立。三個月後，她申請調職到另一個部門。「看吧！果然如我所料，高學歷的人都不願意融入團隊。」志明對自己的判斷感到驕傲，卻沒有意識到正是他的預期和行為，創造了這個結果。

→這正是典型的自我驗證預言（*self-fulfilling prophecy*）

先入為主的預言如何成真？

自我驗證預言指的是最初並不符合事實的信念，因為人們相信它而採取相應行動，最終導致這個信念變成現實的現象。這個概念最早由社會學家Robert K. Merton在1948年提出。默頓解釋了這種現象如何在銀行擠兌、種族歧視等社會問題中造成影響（Merton, 1948）。

舉例來說，如果有謠言說某家銀行即將倒閉，即使銀行財務狀況良好，但因為人們相信這個謠言並紛紛提款，最終可能導致銀行真的因資金短缺而倒閉。同樣地，在人際互動中，如果我們對某人存有特定預期，往往會以符合這種預期的方式與他們互動，進而促使他們展現出符合我們預期的行為。

心理學家Rosenthal & Jacobson在1968年進行的「皮格馬利翁效應（Pygmalion effect）」實驗更加證實了此一現象。研究人員隨機選擇一些學生，告訴老師這些學生智力測驗結果特別好，預計會在學年內有顯著進



博物館中的古老頭骨，喚起我內心深沉的不安與恐懼。面對這骨骸，我的思緒不自覺地飄向生命的脆弱與無常。這種旅行中偶遇的凝重感受，是我焦慮情緒的映照。當我們帶著悲觀的有色眼鏡看世界，就容易陷入自我驗證的循環，將一切解讀為最壞的可能。

步。雖然這些學生是隨機選出的，但到學年結束時，他們確實比其他學生表現更好。這是因為老師對這些「有潛力」的學生抱有更高期望，給予更多關注和鼓勵，從而促進了他們的實際表現。

日常生活中的自我驗證預言

自我驗證預言在我們的日常生活中無處不在，它影響著我們的人際關係、工作表現，甚至是健康狀況。如同志明和美玲的例子，我們對他人的預期會影響互動方式。如果我們認為某人不友善，我們可能對他們保持警惕和距離，這反過來可能讓對方感到被冷落而真的變得疏遠。相反，如果我們期待一段關係是積極而支持的，我們更可能投入信任和開放的態度，從而建立更健康的互動模式。

自我驗證預言對我們的工作和學習表現有重大的影響。許多研究發現，相信自己有能力完成一項任務的人通常會取得更好的成

績。這部分是因為信心使我們更願意付出努力，面對挑戰時也更具韌性。相反，如果我們認為「我不擅長數學」或「我不是創意型人才」，這些信念往往會限制我們嘗試和學習的努力，進而證實最初的消極預期。

正如心理學家艾伯特·班杜拉（Albert Bandura）所強調的，自我效能感—即對自己能力的信念—對實際表現有極大影響（Bandura, 1977）。在健康領域，自我驗證預言同樣發揮影響力。研究顯示，人們對自身健康的預期可以影響實際健康結果。例如，那些相信自己會長壽的人往往比悲觀者活得更久，部分原因是他們更傾向於採取促進健康的行為。

預言的機制：我們如何讓預期成真？

- ① **選擇性注意**：我們傾向於注意那些符合我們現有信念的訊息，而忽略不符合的證據。例如，如果我們相信某人很有才華，我們更容易注意到他們的成就；如果我們預先判斷某人不可靠，我們會特別留意他們的每一次失誤。
- ② **行為確認**：我們的行為往往會誘發他人以符合我們預期的方式回應。如果我們友善地對待他人，他們通常也會友善回應；如果我們戒備防範，對方可能也會變得防衛或疏遠。
- ③ **認知扭曲**：我們會以符合我們預期的方式解釋模糊的行為。同樣的行為，在不同預期下可能有完全不同的解讀。例如，一個人的沉默可能被理解為「深思熟慮」或「冷漠無情」，往往取決於我們事先對這個人的印象。

4 自我實現：當我們相信某事可能發生，我們可能無意識地採取增加其可能性的行動。例如，如果我們擔心面試表現不佳，這種焦慮可能導致我們確實表現失常。

3重點打破預言陷阱的循環

1 意識到自己的預設立場是第一步

雖然自我驗證預言的影響力強大，但了解這一現象可以幫助我們避免其潛在的負面影響。意識到自己的預設立場是第一步，試著問自己：「我對這個人或情況的判斷基於什麼？這是事實還是我的假設？」

2 當個具有成長思維模式的人

保持開放心態也很重要，培養對新信息的接受度，即使它與我們的初始判斷相矛盾。研究顯示，具有成長思維模式的人——相信能力和智力可以通過努力發展——比具有固定思維模式的人更不容易被自我驗證預言所局限（Dweck, 2006）。

3 刻意考慮與預期相反的可能性

諮詢他人看法可以幫助我們發現自己的盲點。其他人可能注意到我們因預設立場而忽略的信息。此外，刻意考慮與你初始預期相反的可能性也很有幫助。如果你認為某人擅長某項任務，試著假設他們可能不擅長，看看這會如何改變你的互動方式。我們對自己的預期同樣強大，積極但實際的自我評價可以幫助我們避免自我限制的陷阱。

直覺與預言的平衡：快思慢想

值得注意的是，並非所有基於預期的判斷都是有害的。我們的直覺和過往經驗常常

提供有價值的信息，幫助我們在複雜的社會環境中導航。關鍵在於區分有根據的判斷，以及可能導致自我驗證預言的無根據預設。

心理學家Daniel Kahneman在其著作《快思慢想》中指出了兩種思考系統：快速、直覺的「系統1」和緩慢、分析的「系統2」。雖然直覺反應有時非常準確，但它們也容易受到各種認知偏見的影響（Kahneman, 2011）。對於重要決策，特別是當我們意識到自己可能有預設立場時，啟動「系統2」思考至關重要。這意味著暫停直覺反應，收集更多資訊，考慮替代解釋，然後做出更審慎的判斷。

以正面的角度來預言：皮格馬利翁效應

雖然我們應該警惕自我驗證預言的負面影響，但值得注意的是，這種現象也可以正向地運用。正向的期望可以產生積極的結果，這就是所謂的「皮格馬利翁效應」的精髓。在教育環境中，教師對學生的高期望已被證明能提高學生成績。在醫療領域，安慰劑效應部分源於患者對治療有效性的信念。在工作場所，管理者表達對員工的信任和期望，往往能激發更高績效。

正向的自我驗證預言也可以成為個人成長的工具。相信「我能學會新技能」或「我能適應變化」等肯定性陳述，可以增強動力和韌性，從而使這些信念更可能成真。

結語

回到志明和美玲的故事，如果志明意識到自己的預設立場，並嘗試以開放的態度與美玲互動，結果可能大不相同。他可能會發

現她實際上是個願意分享知識、渴望融入團隊的人。自我驗證預言提醒我們，我們的信念和預期不僅僅反映現實，也在塑造現實。透過覺察這一點，我們可以更加謹慎地形成

判斷，避免讓無根據的預設成為限制自己和他人的牢籠。同時，我們也可以有意識地培養積極期望，創造更有利的社交環境和個人成長機會。



示意圖非當事人

Q. 負面自我驗證預言如何影響我們？

- 「沒人喜歡我」→開始迴避社交場合→社交圈縮小→證實「沒人喜歡我」
- 「我一定會失敗」→不敢全力以赴→結果表現不佳→證實「我果然失敗了」
- 「這次旅行一定很糟」→只注意旅途中的不便→忽略美好時刻→證實「旅行真的很糟」

解方：自我驗證預言提醒我們，我們的信念和預期可能正在塑造現實，有意識地自我覺察才能避開負向設限的牢籠。🧠

| 參考文獻 |

- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84 (2), 191-215.
- Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. Random House.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Merton, R. K. (1948). The self-fulfilling prophecy. *The Antioch Review*, 8 (2), 193-210.
- Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom*. Holt, Rinehart & Winston.