

行政院國家科學委員會專題研究計畫 期末報告

權力基礎理論：對權力者的信任感與權力效果的探討(第2年)

計畫類別：個別型
計畫編號：NSC 99-2410-H-004-095-MY2
執行期間：100年08月01日至101年09月30日
執行單位：國立政治大學心理學系

計畫主持人：李怡青

計畫參與人員：碩士班研究生-兼任助理人員：鄭旭博

報告附件：出席國際會議研究心得報告及發表論文

公開資訊：本計畫涉及專利或其他智慧財產權，2年後可公開查詢

中華民國 102年01月03日

中文摘要：本計畫以權力基礎理論 (Pratto, Lee, Tan, & Pitpitan, 2010) 提出的一個權力定義，說明何以各類權力可引發知覺權力，並探討一個權力運作的基本原則—權力增生性。權力基礎理論認為權力為生存環境中個人滿足自我需求的能力，越得以滿足自我需求者權力越高，評估需求滿足的基礎稱為權力基礎。權力者透過不同行為滿足自己的各種需求，使其具有不同權力基礎優勢，即客觀權力增生性。而權力者具有的權力基礎優勢，使知覺者對其產生知覺權力。即使沒有確切訊息，無權力者或旁觀者假定權力者在不同權力基礎具有優勢，稱為知覺權力增生性。本論文以兩年四個研究檢驗權力基礎理論提出的權力定義與權力增生性。研究一發現權力基礎優勢訊息引發知覺的一般性權力，支持權力基礎理論的權力定義。研究二分別操弄人物的性別、客觀權力高低及不同類型權力，以檢驗其知覺的一般性權力程度是否受操弄影響。此外，研究二檢驗知覺權力增生性的支持證據。研究三則延伸知覺權力增生性的發現，同時檢驗客觀權力增生性與知覺權力增生性。研究三還檢驗權力評估的影響來源，並發現支持權力評估受到知覺者與評估對象特性的影響。研究四改評估不同社會群體，重複驗證研究三的發現，即各類客觀權力與各類知覺權力評估各自間有正相關，支持權力基礎理論中指出客觀與知覺權力增生性的基本原則；且客觀權力與知覺權力有對應關係，即評估行為反應的客觀權力與知覺權力間有關聯。再則，雖然研究二、三未發現權力者性別假設，研究四發現男性群體較女性群體被視為具有較高的一般性權力，且享有較多的客觀權力增生性優勢，兩群體在知覺權力增生性則無差異。本計畫結果說明過往研究僅探究權力者特性對權力的影響，而未探究知覺者特性，有其限制。文中進一步說明權力基礎理論，包括權力者特性（權力者性別與權力類型）、知覺者特性（如需求匱乏狀態）對權力的影響，且獲得權力增生性的支持證據，並說明日常生活中權力運作的可能情形。

中文關鍵詞：權力增生性、混合模式、知覺者特性、需求

英文摘要：Power Basis Theory (Pratto et al., 2010) defines power by people's capabilities to satisfy own needs. The more people are able to satisfy own needs, the more they are considered powerful. Because people may engage in different actions to satisfy own needs, they may become superior to others on the bases in which needs are evaluated (i.e., power bases). As a consequence, people who enjoy superiority on one

power basis may also gain superiority on other power bases; a phenomenon termed fungibility in Power Basis Theory. In this research project, I distinguish two types of fungibility, objective fungibility and perceived fungibility. Objective fungibility refers to people's actions or observable facts that reflect their superiority on the power bases; perceived fungibility refers to people's inferences of powerholders' characteristics or general states that reflect their superiority on the power bases. Study 1 showed supporting evidence that superiority in the power bases leads to higher levels of perceived general power. Study 2 examined whether target characteristics (i.e., types of power and target sex) affected the levels of perceived general power and perceived fungibility. Study 3 examined whether target sex and work styles (i.e., task-oriented vs. relationship-oriented) affected the levels of perceived general power and perceived fungibility. In addition, Study 3 investigated the association between power usage and perceived trust. Study 4 adopted a paradigm on the content of social stereotypes and investigated Power Basis Theory on the group level. Most of the hypotheses received supporting evidence except for the powerholder sex hypothesis. When investigating individuals, male and female targets were perceived similarly in Study 2 & 3. However, on the group level, men were found to have higher perceived power and they enjoy higher levels of objective fungibility. However, they received similar levels of perceived fungibility. The results from the four studies in this project strongly suggest that studying the effects of powerholders' characteristics on the perceptions of power is limited. In this report, I explain Power Basis Theory, including how powerholder's characteristics (i.e., powerholders' sex and power types) and perceivers' characteristics (i.e., the states of need deprivation) may affect the perceptions of general power, objective fungibility, and perceived fungibility. I further elaborate on the power dynamics

in our daily life.

英文關鍵詞： fungibility, mixed model, perceiver characteristics,
needs

權力基礎理論：對權力者的信任感與權力效果的探討

計畫類別：個別型計畫 整合型計畫

計畫編號：NSC 99-2410-H-004-095-MY2

執行期間：99 年 8 月 01 日至 101 年 7 月 31 日

執行機構及系所：國立政治大學心理系

計畫主持人：李怡青

計畫參與人員：鄭旭博、郭育培、蕭立婕、王采蘋、洪嘉欣、陳政裕、董郁文、李睿杰、Zoe Mickelson-Magraw

本計畫除繳交成果報告外，另含下列出國報告，共 1 份：

移地研究心得報告

出席國際學術會議心得報告

國際合作研究計畫國外研究報告

處理方式：除列管計畫及下列情形者外，得立即公開查詢

涉及專利或其他智慧財產權，一年二年後可公開查詢

中 華 民 國 101 年 12 月 30 日

以心理學觀點探討權力，研究者多以實驗法操弄權力的有無，且發現權力操弄可引發不同的想法、情緒與行為，顯示權力影響的廣度。權力影響人們的情緒感受與行為表現，較高權力者（後簡稱權力者）的內在感受與外在表現較一致，較無權力者（後簡稱無權力者）的外在表現則多受情境限制。相較於無權力者，權力者較常直視互動對方（Dovidio, Ellyson, Keating, Heltman, & Brown, 1988）、表現出較多正向情緒感受且其行為較符合其態度（Anderson & Berdahl, 2002）、權力者亦較自由地表現出目標取向行為（Galinsky, Gruenfeld, & Magee, 2003）。權力除了影響人們的想法、情緒與行為，亦可能影響對他人的觀感。高、低權力者互動時對社會訊息的注意焦點不同，權力者比較注意無權力者對無權力者自己的看法，無權力者則比較注意權力者怎麼看無權力者（如 Overbeck & Park, 2001; Snodgrass, 1985, 1992），這樣的基本原則在台灣也獲得支持證據（林怡秀、李怡青，2011）。以上研究結果說明權力影響的廣度，也說明權力研究的重要性。

然而，學者對權力的定義分歧，研究者多採用不同方式操弄權力（如透過資源控制的有無、人際關係量的多寡、訊息交流量的多寡），使權力研究的發現缺乏統整性。此外，研究者以各自依據的權力定義探討權力效果，忽略了探討不同權力操弄皆能產生效果的權力多樣性特點。基於一個統整權力定義的價值，與了解何以不同類型權力皆能有效的重要性，本文以權力基礎理論（Pratto et al., 2010），提出一個較廣度的權力定義，企圖含括現有權力定義的優點，並據此引出且檢驗權力運作的基本原則。

權力定義

學者對權力的定義可分為三類（Fiske & Berdahl, 2007）。第一類定義認為有權力的一方（後文簡稱為權力者）控制另一方（後文簡稱為無權力者）看重的結果（Thibaut & Kelley, 1959），稱為權力。舉例來說，較具異性緣者在異性戀關係中較具權力，因為他們有較多可能交往的對象，可以決定是否與對方發展關係。Kipnis（1976）則將權力侷限於對資源的控制，如富人較窮人具有權力。第二類定義將權力視為實際影響力差異，以一段關係中雙方對彼此影響力的結果定義權力，如 Dahl（1957）提及權力者的權力，在於使無權力者做出其原本不會做出的行徑。第三類定義則將權力視為潛在影響力差異，在一段關係中潛在影響力較大的一方，稱為權力者（French & Raven, 1959）。

這三類的權力定義皆有優缺點，第一類定義定義權力的指標與評估權力效果的指標不同，可以區分客觀權力（透過什麼標準定義權力者）與權力效果（如知覺權力強度），避免循環論證（tautological），有助於釐清權力概念且易於操作型定義。不過，有些學者認為只視資源控制（Kipnis, 1976）與強制力（如 Fiske & Berdahl, 2007）為客觀權力標準恐過於狹隘，如 French 與 Raven（1959）將權力區分為獎賞權力、強制權力、專家權力、法定權力、參照權力及訊息權力。然而，區分不同類型權力的學者們往往未能說明何以權力可以有許多類型。第二、三類的權力定義皆指出權力應在一段關係中產生，即關係中一方可被視為權力者，另一方則為無權力者。不過，第二類定義的缺點在於以一段關係中兩方對彼此的實際影響效果定義權力者，未能區分權力的定義標準與權力效果的衡量標準，使權力與其影響後果陷入循環論證。第三類定義則以一段關係中兩方對彼此潛在影響力的差異定義權力者。例如，

一段戀情中女方影響男方的可能性倘若較高（如較可能說服男方去看自己想看的一部電影），則女方較具權力。不過第三類定義未說明判定潛在影響力的依據，且隱含權力只限於行為者意圖展現權力的事例（Fiske & Berdahl, 2007）。由於意圖有時模糊難明，若將權力侷限於行為者意圖展現的事例，則可能有很大的灰色區塊。

集結以上對權力定義的看法，權力基礎理論（Pratto et al., 2010）提出一個權力定義說明何以有多種權力。權力基礎理論認為權力的必要性來自：人必須因應環境的限制與供給以達生存目的。根據這樣的看法，權力為個體在環境中滿足生存需求的能力，越得以滿足自我需求者權力越高；評估需求滿足與否的基礎稱為權力基礎。權力基礎理論提出六種生存需求與權力基礎，包括：生理需求對應資源權力；歸屬需求（Baumeister & Leary, 1995）對應關係權力；繁衍需求（Berry, 2000; Kurzban & Leary, 2001）對應性權力；社會評價需求（Sedikides, Gaertner, & Toguchi, 2003）對應法定或評價權力；人身安全需求對應武力或體力優勢引發的權力（如強制力，French & Raven, 1959）；有能力和環境互動的需求對應訊息或專家權力。由於人同時有不同需求，對應不同需求的權力基礎優勢均可產生權力效果，如知覺權力強度。知覺權力強度包括權力者自覺的權力感，或是無權力者或旁觀者對權力者的知覺權力感。的確，探討特質評估與生活滿意度的關聯研究發現，權力基礎特質越高，代表與權力基礎對應的需求越被滿足，生活滿意度的確較高；不過，一般性權力特質與生活滿意度之間沒有關連，顯示權力僅用以滿足特定需求，但人無追求權力的需求（李怡青，2012）。權力基礎理論的優點在於可區分客觀權力定義（權力基礎優勢者）與其引發的權力效果（如知覺權力感），避免循環論證的邏輯問題，且可整合說明何以過往學者發現多種權力類別（如 French & Raven, 1959）。

此外，權力基礎理論對權力的定義包含過往權力定義的優點。權力基礎理論以生存環境取代以關係定義權力，權力並非放諸四海皆準，此特點包含了前述第二、三類權力定義的優點。舉例來說，對員工而言，在景氣一片看好情況下，小公司老闆滿足自己資源需求的能力高，較具有客觀權力；但在面對強大競爭壓力、景氣慘淡的情況下，對員工而言，小公司老闆滿足自己資源需求的能力不高，較缺乏客觀權力，以上顯示客觀權力必須於個體的生存環境考量。此外，權力基礎理論對權力的評估不限於一段關係，也不限於權力者意圖展現的事例。舉例來說，一富人滿足資源需求的能力高，對一個旁觀者而言，即使與此富人沒有任何互動或關係，此富人也未想影響這個旁觀者，旁觀者仍可以此富人相較於一般人的財富優勢認定此富人具有權力，這樣的定義包含了前述第一類權力定義的特點。本計畫的第一個研究目的在檢驗權力基礎優勢訊息是否引發知覺的一般性權力（研究一）。以下則對權力基礎理論說明的一權力運作原則進一步說明。

權力運作原則：權力增生性（fungibility）

依據權力基礎理論提出的權力增生性概念（Pratto et al., 2010），我將之細分為客觀權力增生性與知覺權力增生性。客觀權力增生性與知覺權力增生性分以行為者（如權力者）及知覺者（包括權力者、無權力者或旁觀者）角度說明不同類型權力間相輔相成的現象。客觀權力增生性係指當一權力者具有單一權力基礎優勢，為了滿足自己的多種需求會增加自己在其他權力基礎的優勢，使此權力者具有多種權力基礎優勢。知覺權力增生性則指知覺者具有不同需求，當評估具有一權力基礎優勢的權力者時，

知覺者傾向假定該權力者亦具有其他權力基礎優勢。兩類權力增生性與權力強度不同，權力強度分指權力基礎優勢的程度（即客觀權力強度），與權力基礎優勢引發知覺權力的強度（即知覺權力強度），兩類權力增生性則分指在權力基礎層面與知覺層面，一類權力引發其他類權力的可能。客觀權力增生性與知覺權力增生性間應有相互影響的關係，客觀權力增生性可能形成知覺權力增生性，而知覺權力增生性可能導致客觀權力增生性。

權力基礎理論指出客觀權力增生性是基於兩個特點形成的結果：一）權力使用不耗損原有權力；二）人類行為的創造性。首先，權力使用不耗損原有權力且可增加其他類權力，如學者具有知識權力可獲得另一類權力（如正面評價），而不需要耗損原有的知識權力。權力使用不耗損特性的另一個情況是權力者會評估使用權力的後果，當評估後果對自己有利時（如獲得另一權力，且不損及自己原有權力），才會使用權力。舉例來說，富商需要開發產品相關的知識，會雇用具有超卓相關知識，可助其爭取更高資源報酬的員工，而非雇用任何願意為他工作的人，這使得富商在增加自己的知識權力之餘，未減損原有的資源權力。再則，人類行為的創造性使權力者透過結盟增加不同類型的權力基礎優勢。舉例來說，富商需要開發產品銷售管道，可與具有人脈的名流結盟，富商提供資源給名流以擴展銷售管道爭取更多利潤；名流提供人脈且獲得資源，兩者皆獲利而使權力具有增生性。由於權力使用不需要減少權力者在該權力基礎的優勢，權力者可評估使用權力的得失決定是否使用權力，且權力者可結盟，這使得客觀權力具有增生性。

客觀權力增生性亦可由行為趨近／抑制系統了解，且客觀權力增生性已有實徵研究證據的支持。Keltner, Gruenfeld, 及 Anderson(2003)的行為趨近／抑制系統(behavioral approach / inhibition system)認為權力激發行為趨近系統，而缺乏權力則激發行為抑制系統。當行為趨近系統被激發時，由於人有不同需求，權力者會有追求食物、性、安全、成就、攻擊與社會依附等行為以滿足其需求。相對地，當行為抑制系統被激發時，無權力者會注意情境中的威脅訊息，且克制自己的各種行為，以符合情境（如權力者）的要求。由於行為趨近／抑制系統認為有無權力者的行為不限於滿足單一需求，延伸其看法可得到與權力基礎理論相同的預測。也就是說，相較於無權力者，權力者為滿足自己的各類特定需求，會透過不同行為使自己在各類權力基礎佔優勢，即客觀權力增生性。此外，客觀權力增生性獲得實徵研究證據的支持。根據權力基礎理論，Pratto, Pearson, Lee, 及 Saguy (2008)以兩個小團體研究探討四種權力的互動（即資源、武力、聲望與關係權力），以不同彩石代表各類權力，研究參與者透過各類彩石的使用規定了解其代表的權力類型。每位研究參與者於實驗開始時有同樣程度的權力，在實驗中嘗試區分且運用不同類型權力，選擇不同策略與其他人互動。權力者透過結盟、獲取多數人的正向評價、投資或掠奪增加原有的各類權力；無權力者則往往被摒除於結盟外、被多數人蔑視、成為被掠奪的受害者，或在研究中途被淘汰（即不具特定個數的綠色彩石，象徵飢貧而亡）。實驗結束後，研究參與者的各類彩石數量有正相關，支持客觀權力增生性。

除了客觀權力，權力增生性亦可能發生於知覺權力。知覺權力增生性除了可能源自客觀權力增生性，也可能是知覺者的認知策略所致。權力基礎理論主張：有、無權力者的互動不限於單一權力基礎：權力者具有多種權力基礎的優勢，無權力者則在不同權力基礎皆處於劣勢。無權力者或旁觀者可能偵測到權力者的各類權力基礎優勢，形成知覺權力增生性。而即使權力者只展現單一權力基礎的優

勢，無權力者或旁觀者也可能假定權力者具有其他權力基礎優勢(李怡青, 2012; Aguinis, Nesler, Quigley, & Tedeschi, 1994)。這可能與無權力者或旁觀者採取謹慎保護的認知策略有關，他們可能以較低標準偵測權力者在不同權力基礎的優勢，傾向在各權力基礎保持低姿態(即假設低權力)，以避免忤逆權力者。因此，即使環境中沒有權力者具有客觀權力增生性的證據，無權力者或旁觀者仍可能誤以為具單一權力者具有不同類型權力，形成知覺權力增生性。

雖然過往研究發現客觀權力增生性(Pratto et al., 2008)與知覺權力增生性(李怡青, 2012; Aguinis, et al., 1994)的證據，但研究者甚少探討客觀權力與知覺權力之間的關係。一個可能切入的角度是採 Fiske, Cuddy, Glick, 及 Xu (2002)提出刻板印象內容理論，她們認為能力與溫暖兩向度可以適切地描述不同社會群體，社會群體的地位決定知覺者對該群體的能力評估，而競爭關係則呈現在溫暖評估。我們以權力基礎理論提出的五個權力基礎(知識、資源、正面評價、關係、武力)說明 Fiske 等人所發現的兩向度其實反應的是不同類型的客觀權力與權力使用的原則(對自己或對他人)(Pratto & Lee, 2005)。我們提出權力—信任兩向度，並且發現能力包含在權力向度中。本計畫的第二個目的即在探討客觀權力與知覺權力的關係，分別於個人層次(研究二、三)與群體層次(研究四)探討。

此外，知覺者對不同社會群體的刻板印象可能反應的是月暈效果(即一種知覺者因無能力或無動機而以整體概念知覺目標人物的錯誤印象, Pulakos, Schmitt, & Ostroff, 1986)，而不是權力增生性。本計畫嘗試以三種方式排除月暈效果的解釋。首先，檢驗客觀與知覺權力關係時，我採刻板印象內容理論的研究典範，分別請不同研究參與者評估社會大眾對社會群體的客觀與知覺權力。客觀權力在此以社會群體會表現出的權力行為定義之；知覺權力則以社會群體的特質定義之。其次，我分別操弄高低權力者。最後，我選用社會期許程度不一的題項以控制社會期許效果形成的月暈效果解釋。

權力與性別

權力基礎理論未特別討論權力與性別的關係，然而社會角色理論主張男性通常被視為具有主體性特質(agency)，如有主見的、獨立的、有能力的，而這些特質與權力者特質較相符，男性較容易成為權力者，如領導者(Eagly & Karau, 1991)。相對地，表現出權力行為的女性較容易受到負面對待，如被認為欠缺女性應有的「溫柔美德」(Heilman & Okimoto, 2007)、受到性別歧視、或不自覺地給予她們負面評價(Rudman & Kilianski, 2000)。不過，研究亦發現當呈現相同訊息時，男女權力者獲得的評價沒有差異(Swim, Borgida, Maruyama, & Myers, 1989)，或在權力特質的評估大同小異(李怡青, 2012)；組織中男女領導者的領導風格亦未發現差異(林姿葶、鄭伯燾, 2007)。因此，本文探索權力基礎理論的權力增生性原則是否受到性別的影響。李怡青(2012)雖操弄人物性別發現各權力基礎特質的相關不受到評估者性別或人物性別的影響，但其研究未包含低權力者訊息，可能限制各類權力評估的變異範圍，本計畫增加權力程度的操弄(研究二)，此外，本計畫另採真實社會群體(男性 vs. 女性, 研究四)評估兩者的客觀權力與知覺權力增生性是否有差異，且檢視客觀權力與知覺權力的對應幸。

本計畫的研究目的與假設

依據權力對應需求觀點，權力基礎理論將權力定義為個體在環境中滿足生存需求的能力，越得

以滿足自我需求者權力越高。透過權力基礎優勢訊息有無引發的一般性權力程度，本計畫的第一個研究目的在檢驗權力基礎優勢訊息是否引發較高的一般性權力知覺(權力定義假設,參見表1)(研究一)。本計畫的第二個研究目的在釐清權力者與知覺者特性對知覺的一般性權力的影響。權力者特性探討權力者性別與所具有的權力類型是否影響知覺的一般性權力強度，本計畫假設男性權力者引發知覺的一般性權力較強(權力者性別假設I,研究二、三、四);且探索權力類型引發知覺的一般性權力程度是否不同(權力類型假設I,研究二)。知覺者假設則認為知覺者可解釋部分知覺權力的差異(知覺者特性假設I,研究二、四),且假設知覺者在該權力向度的需求匱乏越高,該權力向度優勢者引發知覺的一般性權力越高(知覺者特性假設II,研究二)。本計畫的第三個研究目的則在檢驗權力增生性的證據,包括知覺權力增生性(知覺權力增生性假設,研究二、三、四)與客觀權力增生性(客觀權力增生性假設,研究四),即不同類型的知覺權力間(或客觀權力間)應有正相關。本計畫的第四個研究目的在釐清權力者特性對權力增生性的影響,探討權力者性別與所具有的權力類型是否影響權力增生性的程度,本計畫假設男性權力者引發的知覺與客觀權力增生性較強(權力者性別假設II);且探索權力類型引發的知覺與客觀權力增生性程度(權力類型假設II)。本計畫檢驗客觀權力與知覺權力之間的關係(研究二、四),本研究假設客觀權力與知覺權力應在對應的權力基礎有最強的關係(客觀與知覺權力對應假設)。最後,本計畫檢驗客觀權力與知覺權力引發的信任感,本計畫假設相對於權力者使用權力滿足自己需求,人們應該較信任使用權力滿足他人需求的權力者(權力者信任假設,研究三、四)。

研究一

權力基礎理論以權力對應需求的觀點,將權力定義為個體在環境中滿足生存需求的能力,越得以滿足自我需求者權力越高。本研究檢驗權力基礎理論對權力的定義。研究以2(訊息情境:權力基礎優勢訊息 vs. 無權力基礎訊息) x 6(權力基礎類別) x 2(研究參與者性別)檢驗提供權力基礎優勢訊息是否增加一般性權力特質的評估。其中,訊息情境與研究參與者性別為受試者間變項,權力基礎類別為受試者內變項。

研究參與者

共計149位研究參與者,88位女性、61位男性。研究參與者年齡介於18到29歲,中位數為20歲。多數為大學生(81.9%),超過半數為閩南籍(65.8%)。

研究材料

權力基礎優勢情境分以六則人物描述,每則人物具單一權力基礎優勢。人物描述避免給與行使權力控制或影響他人的訊息,呈現順序依次為:知識、外表、武力、財富、關係及正面評價權力基礎優勢。無權力基礎訊息僅呈現各個權力基礎優勢情境人物的名字。為了避免道德評價影響對描述人物的權力觀感,故事設計採符合社會許可的權力基礎優勢,所描述人物於知識故事中好學聰穎;於外表故事中有如畫中之體態容貌;於武力故事中體能優異、習跆拳道、自衛能力強;於財富故事中家有恆產、資產傲人;於關係故事中有眾多可仰賴的關係;於正面評價故事中因人物孝敬父母而受人好評。每則描述字數固定,選用中性名字以淡化故事人物性別訊息(即未告知人物性別),以下列出財富權力基礎優勢情境的例子。

小津是含著金湯匙出生的孩子，從小家境優渥，小津的家族是當地著名的有錢人家。小津一天的零用錢就遠超過同學們一個月伙食費。小津不僅衣食無缺，而且只要想要什麼東西，就可以得到。長大之後，小津名下的財產，遠勝於當年的同學們。

閱讀每則故事後請研究參與者指出對描述人物知覺的一般性權力，以 0 分（沒有這樣的感受）到 4 分（完全就是這樣的感受）評估一般性權力特質（有權力的、有影響力的， $\alpha = .76$ ）。一般性權力特質隨機打散與其他特質一起評估。針對權力定義假設，本文僅分析一般性權力特質的評估。

研究結果與討論

本實驗採 2（訊息情境：權力基礎優勢 vs. 無權力基礎訊息）x 6（權力基礎類別）x 2（研究參與者性別）混合設計分析資料。由於同一位評估者評估六位人物，混合模式可控制同一位評估者效果，還可以透過 Satterthwaite 趨近法修正自由度，降低違反變異數同質性假設形成的問題，使用此趨近法使得自由度不為整數。分析結果支持權力定義假設：相較於無權力基礎訊息，權力基礎優勢訊息情境引發較強的一般性權力特質（ $M = 1.28$ vs. 1.89 , $F(1, 144) = 29.58$, $p < .001$ ）。此外，還有權力基礎類別主要效果（ $F(5, 140) = 25.72$, $p < .001$ ）與權力基礎類別及訊息情境的交互作用（ $F(5, 140) = 34.01$, $p < .001$ ）。權力基礎類別主要效果顯示：使用在關係情境的材料（無論有、無權力基礎優勢訊息）引發最強的一般性權力（ $M = 2.19$ ）、財富情境次之（ $M = 1.85$ ）、武力情境（ $M = 1.59$ ）與外表情境（ $M = 1.52$ ）又次之、知識情境（ $M = 1.26$ ）與正面評價情境（ $M = 1.10$ ）引發的一般性權力最弱。不過，重要的是除了外表與正面評價，其他權力基礎優勢訊息引發的一般性權力均較無權力訊息引發的一般性權力強（ $p < .001$ ，參見表 2）。其他主要效果或交互作用皆不顯著。以上結果說明在知識、武力、財富與關係的權力基礎優勢確實引發較強的一般性權力，且由於參與者性別的主要效果及其與其他變項的交互作用皆不顯著，顯示無論知覺者性別是男或女，權力基礎優勢訊息均可引發較強知覺的一般性權力。

然而值得注意的是，正面評價優勢者不僅沒有獲得較高的一般性權力，反而有較低的一般性權力（見表 2 倒數第二列）。細部檢視此基礎優勢人物描述推測，由於故事人物獲得較高的正面評價是因為遵循孝道，很可能遵行社會規範予人自主權受限的觀感，而使其被認為權力較低，研究二將改為短文主角家族在鄉里獲得正面評價的訊息。此外，研究一提供的參照標準為無權力訊息者，其權力評估的差異可能受到無權力訊息情境下，參與者假想人物所具有的權力類型程度影響，此外這樣的操弄方式使知覺權力的差異程度太低，無法檢驗權力增生性證據。研究二將處理以上這三個問題，並且將操弄短文主角性別，以檢驗權力者性別假設。

研究二

研究二操弄人物性別、客觀權力程度、與權力類型，分別檢驗以下幾個主要假設。首先、檢驗權力者性別的影響，即相較於女性權力者，男性權力者引發的一般性權力較強（權力者性別假設 I），且男性的知覺權力增生性程度較女性權力者強（權力者性別假設 II）。其次，本研究檢驗權力類型的影響，即各類權力引發知覺的一般性權力程度不同（權力類型假設 I）與知覺權力增生性程度不同（權力類型假設 II）。本研究還檢驗知覺者特性的影響，知覺者可解釋知覺權力部分的變異情況（知覺者特性假設 I），且知覺者認為權力向度的需求匱乏程度越高，該權力向度優勢者引發知覺的一般性權力越高（知

覺者特性假設 II)。再則，本研究檢驗知覺權力增生性假設，即不同類型的知覺權力間有正相關。最後，本研究預期設計的客觀權力操弄引發最強與其相對應的知覺權力類型（客觀與知覺權力對應假設）。

研究參與者

共有 232 人參與本研究，其中，128 位為女性，104 位為男性，絕大多數為大學部學生（94.4%），閩南族裔（63.6%）。年齡介於 18 到 28 歲之間，中位數為 20 歲。

研究設計

研究二操弄人物性別、權力程度與權力類型，為 2（權力程度：高、低）x 2（人物性別：男、女）x 6（權力類型：知識、外貌、武力、財富、關係、正面評價）的混合設計。其中權力程度為受試者間變項；人物性別與權力類型為受試者內變項。此外，由於每位參與者評估六個故事，可計算知覺者對知覺的一般性權力的影響。

研究材料

人物描述修改自研究一，除了以代名詞代表短文主角的性別，並且有高、低權力訊息的描述。為了避免參與者未能仔細閱讀短文，本研究要求參與者圈選短文中主角的姓名或代名詞。如下方兩個例子所示：

津蓉含著金湯匙出生，從小家境優渥，是當地的有錢人家。就學期間，津蓉利用自己的零用錢經營一些小買賣與股票投資，並以營利所得為自己換了一輛車子。津蓉長大後接手家族的事業，不但公司的營收蒸蒸日上，她自己名下的財產很多，可讓自己衣食無缺。（高女權力者例子）

金榮出生時家裡不算富裕，成長期間家中維持生計越發辛苦。就學時，金榮得半工半讀打工養活他自己，雖然花很多時間打工，但是因為工資不高，經濟常常拮据，有一餐沒一餐。即使出社會後，也找不到好工作，每個月除了省吃儉用，還常有入不敷出的困窘。（低男權力者例子）

閱讀每則故事後請研究參與者指出對描述人物知覺的一般性權力，以 0 分（沒有這樣的感受）到 4 分（完全就是這樣的感受）評估一般性權力特質（有權力的、有影響力的、指使人的、強勢的， $\alpha = .93$ ）與四個題項分別測量個別權力特質，包括有知識的（ $\alpha = .94$ ）、外表好看的（ $\alpha = .93$ ）、強壯有力的（ $\alpha = .83$ ）、尊崇的（ $\alpha = .94$ ）、富裕的（ $\alpha = .98$ ）、有人脈的（ $\alpha = .92$ ）。一般性權力特質隨機打散與其他特質一起評估。此外，以 0 分（沒有不同意）到 4 分（完全同意），參與者評估每個權力類別對其的重要性，與參與者自評不如短文人物的程度；權力類別的重要性 x 自評差異為評估知覺者特性的需求匱乏指標。

結果與討論

檢驗假設前，我先篩除未能理解指導語中要求其圈選人物姓名或代名詞者，有 70.8% 圈選主詞、代名詞與正確值完全相同，14.9% 僅與正確值差 1，後續資料僅分析以上數據。篩除的參與者未集中於特定性別、權力類型或權力程度（ $ps > .21$ ）。接著，我檢驗各個短文中，參與者自陳人物性別是否符合

操弄設定（參見表 3）。結果發現誤判比例較李怡青（2012）的發現為低，可能是因為要求參與者圈選姓名或代名詞，增加參與者閱讀詳盡的程度，因而減少誤判比例。由表 3 中可見大多數參與者都能正確指認短文中人物，不過外貌短文中，高權力較常被誤判為女性；武力短文中，低權力者較常被誤判為男性，此研究發現與李怡青（2012）的發現一致，誤判較常發生於外貌與武力兩個類別。

接著，檢驗知覺的一般性權力是否受到權力類別、人物性別、知覺者特性的影響。根據 Judd、Westfall、及 Kenny（2012），我先檢驗人物性別、權力類別、及參與者的隨機效果，並檢視參與者性別是否影響其對人物的評估，結果發現參與者性別的固定效果（ $p = .24$ ）、權力類別的隨機效果（ $p = .12$ ）及人物性別的隨機效果（ $p = .95$ ）均不顯著，僅參與者隨機效果顯著（解釋 47.2% 的整體變異， $p < .001$ ）。正式分析時採用混合模式分析，權力類別、權力程度、人物性別與其交互作用為固定效果，參與者則為隨機效果。SPSS 的混合模式以 Satterthwaite 趨近法修正自由度，降低違反變異數同質性假設形成的問題，使用此趨近法使得自由度不為整數。結果發現權力類別主要效果 $F(5, 934.21) = 110.49, p < .001$ ；權力程度主要效果 $F(1, 186.41) = 320.93, p < .001$ ；權力類別 x 人物性別交互作用 $F(5, 962.98) = 3.05, p = .01$ ；權力類別 x 權力程度交互作用 $F(5, 934.21) = 44.79, p < .001$ ；及權力類別、權力程度及人物性別交互作用 $F(5, 962.98) = 3.21, p = .007$ 。控制完以上固定效果後，參與者隨機效果仍呈現顯著（34.56%， $p < .001$ ），代表除了控制的變項外，不同參與者對短文刺激的反應仍有重要的差異。

隨後，以事後比較檢驗各個顯著效果。首先檢驗權力性別假設 I，發現女性在外貌上享有優勢，引發較男性強的一般性權力；男性在關係上佔有優勢，引發較女性強的一般性權力，不支持權力性別假設 I，因為知覺者未一致認為男權力者的一般性權力較高。不過，支持權力類型假設 I，不同類型權力引發的一般性權力不同，資源優勢引發的一般性權力最大（見表 4 最右一欄）、武力次之、知識又次之、再來是正面評價與關係，外貌優勢引發最弱的一般性權力。不過值得注意的是，無論是哪個權力基礎，權力程度的操弄都達到顯著效果；此結果支持權力類型假設 I。

本研究還檢驗知覺者特性的影響，本研究預期知覺者可解釋知覺的一般性權力部分的變異情況（知覺者特性假設 I）。且知覺者認為權力向度的重要性越高，但自己在這方面表現越不好，則需求匱乏狀態越高，應認為該向度優勢者的一般性權力較高（知覺者特性假設 II）。首先，即使控制了關心的變項後，知覺者仍可解釋 34.56% 知覺的一般性權力變異量，支持知覺者特性假設 I。此外，我以混合模式檢視需求匱乏指標是否預測知覺的一般性權力程度。我將資料分為高、低權力者，以權力類型、人物性別及其交互作用為固定效果。結果發現支持知覺者特性假設 II 的證據。於低權力者評估，需求匱乏指標無顯著預測力（ $p = .98$ ）；然而於高權力者評估，需求匱乏指標有顯著預測力（ $M = .02, p = .004$ ）。需求匱乏狀態越高，評估高權力者知覺的一般性權力越高，支持知覺者特性假設 II。

再則，本研究檢驗知覺權力增生性假設，即不同類型的知覺權力間有正相關。此外，我檢驗權力增生性是否因權力者性別而有程度不同（權力者性別假設 II），權力類別是否影響權力增生性的程度（權力類型假設 II）。研究分析先針對參與者性別、權力類型、人物性別分別得出各類型知覺權力的相關，並以 Fisher 公式轉換，以整合分析相關效果量計算比較後，再轉回相關值。人物性別未影響權力增生性程度（ $p = .91$ ），未支持權力者性別假設 II。各類權力類型中，權力增生性皆顯著大於 0，支持知覺

權力增生性假設(結果參見表 4 最右欄)。此外,武力與其他權力類型的權力增生性達顯著差異($p = .011$),其他權力類型的權力增生性則無差異,支持權力類型假設 II。

最後,檢驗客觀與知覺權力對應假設,即在各個權力類別向度上,對應的特定權力類型的評估應該較其他權力類型的評估高(客觀與知覺權力對應假設)。結果顯示權力特質與權力基礎評估的交互作用($ps < .001$),除了正面評價權力基礎外,其他權力類型占優勢者均在其相對應的權力向度有最高評分(參見表 5),且於權力類型居劣勢者無相似的發現,顯示其獲得最高相對應權力得分,是因為於該類型權力中佔優勢。雖然,正面評價權力基礎者未能獲得最高的正面評價(即「尊崇的」)得分,但檢視其獲得的其他特質評分,仍以「尊崇的」得分最高(即表 5 倒數第二列數據)。這結果可能顯示在文化重視向度佔優勢的個體可以取得正面評價,但人們議會根據他人給與個體的正面評價(如聲譽),給予正面評價的評估。

以上結果顯示除了權力者性別假設未獲支持外,其他假設均大致獲得支持證據。研究三除了再度檢視權力者性別假設 I 外,更進一步探討領導風格與各類權力的關聯,並檢視權力與信任感之間的關係。

研究三

根據 Eagly 與 Johnson (1990)對領導風格的區分方式,我以權力基礎理論切入探討兩類工作模式:任務導向與關係導向。任務導向強調策劃活動以完成任務,關係導向則強調所處情境中人與人之間的關係。根據兩類工作者工作模式的操弄,我首先釐清權力者性別對知覺一般性權力的影響(權力者性別假設 I),預期發現男工作者引發的知覺一般性權力較女工作者為高。此外,檢驗知覺權力增生性的證據(知覺權力增生性假設),本研究預期兩類工作模式均可引發不同權力類型的增生性。我還預期工作者性別對知覺權力增生性有影響,男性工作者的知覺權力增生性較女性工作者高(權力者性別假設 II)。最後,本研究探討權力使用與信任感之間的關聯性,假設人們較信任為他人而使用權力者,較不信任為自己而使用權力者(權力者信任假設)。

研究參與者

本研究針對年輕大學生,年齡介於 20 至 30 歲,共 108 位女性、84 位男性。平均年齡為 22.3 歲,大多數為閩南族裔(74.5%)。

研究設計與程序

本研究分以線上與紙本版方式呈現工作者短文,請參與者閱讀完短文後,回答相關問題,採 2(人物性別) x 2(工作模式:任務導向 vs. 關係導向) x 2(工作職稱:接待員 vs. 部門主管)受試者間設計,每位參與者僅評估一位工作者。

研究材料

短文描述。文中以工作者姓名並直接指出其性別,任務導向工作者以問題為核心提供同事/下屬解決之道,強調公私分明,工作為上;關係導向的工作者則強調工作場所人和的重要性,與上司與下

屬的關係都打點的良好，對同事／下屬的情緒與私人問題都會給予支持。關係導向的工作者應被評為較任務導向的工作者重視關係，較關心他人。

測量變項以 0 (完全不同意) 至 4 (完全同意) 評估。包括確認操弄短文的確反映任務導向表現 (例題：我覺得文華有勝任工作的專業能力。總共五題， $\alpha = .74$) 或關係導向表現 (例題：我覺得文華是個讓人喜愛的人。總共五題， $\alpha = .74$)；同研究二的各類權力特質，包括一般性權力 ($\alpha = .81$) 與各類權力特質 ($\alpha s > .79$)、；信任感 (共四題，如受人信任的， $\alpha = .82$)。滿足他人需求或自我需求則以行為量測，以 0% (完全不可能做出此行為) 至 100% (完全有可能做出此行為)，共五題，例題如確保別人獲得所需。

結果與討論

一) 操弄檢核

首先檢驗任務導向工作者是否任務面向表現較佳，關係導向工作者是否關係面向表現較佳。採多變量分析，以任務導向與關係面向表現為依變項，先檢驗參與者性別與收資料方式 (線上或紙本) 是否有影響，結果未發現顯著影響 ($ps > .34$)，後續不再探討參與者性別與收資料的方式。接著，以任務導向與關係面向表現為依變項，檢驗人物性別、工作模式、工作職稱對其的影響。結果發現相較於關係導向工作者，任務導向工作者在任務面向的表現較佳 ($M = 3.08$ vs. $M = 2.81$, $F(1, 184) = 12.43$, $p = .001$)；關係導向工作者則是關係面向的表現較佳 ($M = 2.97$ vs. $M = 2.50$, $F(1, 184) = 37.26$, $p < .001$)。除了工作模式外，其他效果均未達顯著 ($ps > .12$)。

二) 權力者性別假設與知覺權力增生性

接著，檢驗權力者性別是否影響知覺的一般性權力，假設男性權力者引發的一般性權力特質較女性權力者強。以一般性權力特質為依變項，以人物性別、工作模式、工作職稱為獨變項，探討其對一般性權力的影響。結果發現男女權力者的一般性權力沒有差別 ($p = .21$)，不支持權力者性別假設。但工作模式引發的一般性權力有別，工作職稱引發的一般性權力也達臨界顯著效果 ($p = .052$)。事後比較顯示任務導向工作者被認為具有的一般性權力較關係導向工作者為高 ($M = 2.85$ vs. $M = 1.82$, $F(1, 184) = 90.99$, $p < .001$)。部門主管的一般性權力亦被視為高於接待員 ($M = 2.44$ vs. $M = 2.23$, $p = .052$)。

再則，檢驗兩類工作模式在知識、外貌、武力、資源、關係、及正面評價上的各類知覺權力差異。以多變量分析檢驗工作者性別、工作模式、及工作職稱對各類權力特質的影響。結果發現任務導向工作者被評為有較高的知識 ($M = 3.04$ vs. $M = 2.30$, $F(1, 184) = 56.19$, $p < .001$)、較高的武力 ($M = 1.48$ vs. $M = 0.90$, $F(1, 184) = 19.55$, $p < .001$)、較高的資源 ($M = 2.17$ vs. $M = 1.73$, $F(1, 184) = 9.89$, $p = .002$)。相對地，關係導向工作者被評為有較高的關係 ($M = 3.13$ vs. $M = 2.13$, $F(1, 184) = 96.24$, $p < .001$)。兩者在外貌與正面評價上無差異 ($ps > .55$)。這顯示任務導向工作者的優勢似乎較能轉化到不同的知覺權力類型，而關係導向工作者的權力則僅限在關係上。工作者性別則僅在外貌評估上顯著，女工作者的外貌被視為較男工作者佳 ($M = 1.75$ vs. $M = 1.49$, $F(1, 184) = 4.30$, $p = .04$)，沒有權力者性別假設的支持證據。其他效果則不顯著 ($ps > .18$)。

又，檢驗各類知覺權力間是否有增生性的證據（知覺權力增生性假設），也就是當人物被評為具有某類權力時，是否也具有其他類權力。且這樣的增生性是否受人物性別影響，權力者性別假設 II 主張男性工作者的知覺權力增生性應高於女性工作者。結果參見表 6 第二個欄位，有支持知覺權力增生性的證據，即各類特定權力類型與其他權力類型間有正相關。不過，未能支持權力者性別假設 II，工作者性別未能影響知覺權力增生性的強度 ($ps > .24$)。

三) 權力者信任假設

最後，檢驗權力者信任假設，即人們比較信任使用權力滿足他人者，較不信任使用權力滿足自己者。我先以探索性因素分析檢驗滿足他人或自我需求較適合視為單一正反概念，或兩個獨立概念。因素分析顯示應視為兩個因素，人們對此類題項評估的差異，滿足他人需求因素可解釋 44.35% 的評估變異情況，滿足自我需求因素可解釋 21.84% 的評估變異情況，兩者間有中度負相關 ($r(N = 192) = -.38$)。因此後續分析以兩個變項分析之。檢驗人們對工作者的信任感是否受到其滿足他人或自我需求的影響，除了兩種取向外，我另計算兩類取向雙高的指數（公式為：

雙高取向 = (滿足他人需求 + 滿足自我需求) ÷ 2 - 絕對值(滿足他人需求 - 滿足自我需求))

(Thompson, Zanna, & Griffin, 1995)。接著分別探討任務導向工作者與關係導向工作者的信任感影響來源，採階層性迴歸，第一步輸入一般性權力與滿足他人或自己兩類取向，第二步則輸入需求滿足雙高取向。結果發現支持權力者信任假設的證據。無論任務導向或關係導向工作者，滿足他人需求取向皆與信任感有正面關聯（標準化係數皆為 $Bs = 0.28, p < .01$ ）；滿足自我需求取向皆與信任感有負面關聯（任務導向 $B = -.39, p < .001$ ；關係導向 $B = -.30, p = .005$ ）。此外，一般性權力評估亦皆與信任感有正面關聯（任務導向 $B = .55, p < .001$ ；關係導向 $B = .20, p = .052$ ）。最後，任務導向工作者若兼採滿足自我與他人需求取向者，亦獲得較高的信任感 ($B = .25, p = .007$)，關係導向工作者則未有此優勢 ($p = .57$)。

綜合以上研究發現可知，任務導向工作者較關係導向工作者具優勢，因為他們具有的知覺權力類別較多樣（多了知識、武力、資源）。再則，任務導向工作者權力越高，信任感的提升程度較關係導向工作者亦較高。而且，雖然滿足自我者通常不被信任對待，但任務導向工作者若被視為同時滿足自我與他人，亦可獲得較高的信任感，這顯示任務導向工作者有較多機會取得權力，亦有較多機會獲得他人信任。本研究顯示可以權力基礎理論切入重新檢視過往權力與領導風格文獻，並由此引出新的發現的契機。

最後，本計畫延伸個人層次的探討，嘗試解釋對社會群體的刻板印象，希望能重複驗證知覺者特性假設 I、知覺權力增生性假設、客觀與知覺權力對應假設、及權力者信任假設。此外，研究二、三的限制在於只針對短文人物進行特質評估，雖然特質項目中有較為負向的用詞（如指使人的、攻擊性的），但比例上未能與正向特質平衡，可能無法完全排除月暈效果的影響。月暈效果意指個體評估時仰賴整體性特質或整體情感狀態，而未能仔細區分各類特質的系統性評估偏誤 (Pulakos et al., 1986)。例如，我們會對具有好感（整體性評估）的對象認為其具有各種正面特質（如有愛心的、口才流利的、有自信的）。為了進一步評估月暈效果發生的可能性，進行研究四，分請參與者評估具體行為與特質，以比

較兩種評估權力增生性的差異，具體行為受到月暈效果的影響應低於特質。最後，本計畫再次檢驗權力者性別假設 I、II。

研究四

修改自 Fiske 等人 (2002) 的研究典範，共評估 42 個社會群體，為了減少研究參與者答題的負擔，除了所有研究參與者都評估男、女性群體外，另外 40 個社會群體分為兩組。換句話說，每位研究參與者評估 22 個社會群體。研究四檢驗權力者性別假設 (即男性權力者引發知覺的一般性權力較女性強，男性權力者具有的權力增生性亦高於女性權力者)；知覺者特性假設 I (即知覺者可解釋一定程度的評估變異)；知覺權力增生性假設 (即不同類型知覺權力間有正相關)；客觀權力增生性假設 (即不同類型客觀權力間有正相關)；客觀與知覺權力對應假設 (即客觀權力與知覺權力應在對應的權力基礎有最強的關係)；權力者信任假設 (人們比較信任使用權力滿足他人的權力者，較不信任使用權力滿足自己的權力者)。

研究參與者

共有 168 位大學生 (105 位女性，63 位男性)。評估社會群體的客觀權力者有 84 人 (53 位女性)，社會群體分為兩組，43 人 (27 位女性) 評估第一組社會群體，42 人 (26 位女性) 評估第二組社會群體。另評估知覺權力者有 84 人 (52 位女性)，社會群體分為兩組，43 人 (27 位女性) 評估第一組社會群體，41 人 (25 位女性) 評估第二組社會群體。

研究材料與程序

評估向度請參見表 7。參與者針對各個社會群體，一半的參與者評估其具有的行為；另一半的參與者評估其特質。其中行為反映的是客觀權力，以行為表現的可能性評估 (以 0~100% 評估)，包括知識、資源、關係、正面評價、武力 (肢體攻擊)。此外，以四個題項分別測量該社會群體是為他人 ($\alpha = .84$) 或為自己 ($\alpha = .69$)。兩種取向間相關介於負相關至無相關， $r(N = 42) = -.51, p < .001$ (評人道組織) 至 $r(N = 43) = .19, p = .23$ (評電腦駭客)。特質則反映一般性權力特質、特定類型的知覺權力特質、及信任感，以五點量尺 (1 分表示高度不具有代表性~5 分表示高度具有代表性) 評估。包括一般性權力、有知識的、富有的、受尊敬的、保護的、攻擊性、信任的，各量表的信度良好 ($\alpha s > .79$)。

研究結果與討論

一) 權力者性別假設

首先檢驗男、女性群體在一般性權力與權力增生性上是否有差異 (即權力者性別假設)。由於每位參與者評估多個社會群體，分析採混合模式分析，以一般性權力為依變項，檢驗參與者性別與群體效果。權力者性別假設 I 預期男性權力者引發知覺的一般性權力較女性強。結果發現有社會群體主要效果 ($F(1, 41) = 91.45, p < .001$)，且事後比較顯示男性群體被認為較女性具有一般性權力 ($M = 3.77$ vs. $M = 2.69, p < .001$)，支持權力者性別效果。此外，亦有評估者性別主要效果，不考慮哪個社會群體，女

性參與者認為社會群體的一般性權力高於男性參與者 ($M = 2.99$ vs. $M = 2.85$, $p = .03$)。其它效果不顯著。

再則，檢驗男、女性群體的權力增生性是否有別。根據 Meng, Rosenthal, 及 Rubin (1992)的公式比較各類權力的相關 (參見表 8)。資料顯示男性群體的客觀權力增生性高於女性群體，十個相關中有六個達到統計顯著 ($ps < .05$)，且對男性群體的相關均高於對女性群體的相關。知覺權力增生性則未發現一致的性別差異，十個相關中只有兩個達到統計顯著，認為男性群體越富有的就越保護人 ($r(N = 84) = .44, p < .001$)，此連結在對女性群體的評估則不存在 ($r(N = 84) = .11, p = .32$)。不過攻擊性與富有的關聯性在對女性群體的評估較強 ($r(N = 84) = .44, p < .001$)，對男性群體評估時則較薄弱 ($r(N = 84) = .22, p < .05$)。整體而言，男女性群體的客觀權力增生性有別，男性群體具有較高的客觀權力增生性；男女性群體於知覺權力增生性則差異不大。

二) 權力增生性

接著，檢驗客觀權力與知覺權力增生性的程度。客觀權力增生性意指具體行為間的關聯性，知覺權力增生性指的是各類權力特質間有正相關。表 9 數據顯示，無論是客觀權力增生性或是知覺權力增生性皆顯著大於 0 (見表 9 第三欄)，支持客觀權力增生性與知覺權力增生性假設。此外，由於客觀權力針對的是具體行為，知覺權力針對的則是群體的特質，如果月暈效果是權力增生性的主要解釋，月暈效果主要發生在知覺者對評估的概念模糊不清時，應可預期知覺權力增生性顯著大於客觀權力增生性。然而，知覺權力增生性與客觀權力增生性無太大差別，唯一達到顯著差異的是武力。武力的增生性只有 .12，略低於攻擊性特質的增生性 (.18)。

三) 知覺者特性假設

研究二發現知覺者可解釋一定程度的評估變異 (即知覺者特性假設 I)，研究四亦檢視控制完參與者性別與評估的社會群體後，知覺者是否仍能解釋一部分評估一般性權力的變異情況。研究結果支持知覺者特性假設 I，即使控制完參與者性別與社會群體的固定效果，不同參與者對一般性權力的評估仍有差異，佔總變異情況的 17.5%， $p < .001$ 。這個數字較研究二發現的低，有兩個可能原因，首先本研究的指導語依據的是過往研究刻板印象的典範，要求參與者就社會大眾的觀點回答，而非以參與者自己的看法回答，可能因此降低知覺者間的變異。再則，研究二未發現有參與者性別效果，研究四則發現有參與者性別效果，並控制住參與者此固定效果的影響，可能因此降低知覺者間的變異。

三) 客觀與知覺權力對應假設

再則，檢驗客觀與知覺權力對應假設，如同預測，客觀權力與知覺權力在知識、資源、正面評價及武力有最強的對應關係 (見表 10)。由於客觀權力與知覺權力分由不同評估者提供，此相關無法以月暈效果解釋。唯一未發現此對應關係的是關係權力；被評為高關係權力的社會群體也被評為較富有的、有知識的、受尊敬的與保護人的 (見倒數第二列)。這可能是因為台灣社會重視關係，有關係優勢者較容易被認為具有多種權力特質。

四) 權力者信任假設

最後，檢驗權力者信任假設，權力使用與信任感有關聯，權力使用方式與信任感評估來自不同樣本，以社會群體為分析單位，進行階層性迴歸分析，第一階段輸入對自己與為他人取向，第二階段輸入雙高取向。結果發現符合權力者信任假設的預期，被評為較為自己的社會群體，具有的信任感較低(標準化係數 $B = -.49, p = .016$);被評為較為他人的社會群體，具有的信任感較高(標準化係數 $B = .43, p = .032$)，雙高取向則無影響。

綜合討論

本計畫探討權力基礎理論，除了釐清權力基礎理論提出的權力定義(研究一)，還透過特定權力基礎優勢的操弄(研究二)，說明權力基礎理論發現的原則，即知覺權力增生性(研究二、三、四)與客觀權力增生性(研究四)。首先，外表優勢增加一般性權力評估的幅度較小(研究一未發現增加一般性權力評估，研究二增加的幅度相較其他權力類別少)，可能與採取他者視角描述人物的外表優勢有關，這樣的觀點反應出性客體化觀點(sexual objectification, Fredrickson & Roberts, 1997)，可能引發女性被品頭論足的聯想，因此即使獲得權力，權力亦不高。而正面評價優勢若以遵守社會規範取得(如研究一盡孝道的行徑獲得正面評價)，不會引發一般性權力的聯想。由於孝道為華人社會一個重要的關係規範，或許反而引發主角為規範束縛的聯想。的確，Lee 與 Tan (2012) 操弄有無盡孝道，請研究參與者評估主角的親子關係品質、一般性權力及信任感，並以路徑分析模式發現有無盡孝道直接預測一般性權力評估，盡孝道者的一般性權力較低，無盡孝道者可能因為挑戰社會重要規範，一般性權力評估較高。但是有無盡孝道亦可預測親子關係品質，盡孝道者若被視為親子關係品質較高，則一般性權力評估較高。換言之，如果盡孝道被視為是主角維繫或經營親子關係的方式，則盡孝道的行為者一般性權力較高。

本計畫更進一步檢驗一般性權力知覺影響的來源，且主張一般性權力知覺會受到權力者特性(如權力者性別、權力類型)與知覺者特性(如需求匱乏狀態)的影響。研究結果雖然沒有發現個人層次權力者性別的影響，但有群體層次的支持證據。這顯示當將所有客觀條件控制相同時，知覺者不會因為評估對象的性別而影響一般性權力知覺；但由於現今男女於社會各面向仍未達到平權，因此群體層次的評估仍會突顯差異。又資源優勢引發的一般性權力知覺評估最高(見研究一、二)，或許是何以過往研究者多以資源優勢操弄權力。最後，本計畫指出知覺者可解釋一般性權力評估的差異(研究二、四)，延伸權力基礎理論的看法(Pratto et al., 2010)會預期於該權力基礎向度需求匱乏狀態越高的知覺者，對該向度佔優勢者會給予較高的一般性權力知覺，研究二發現支持證據。

此外，本計畫獲得權力基礎理論主張的權力運作原則—權力增生性的支持證據。本計畫將權力增生性分為客觀權力增生性與知覺權力增生性，其中 Pratto 等人(2008)以行為研究發現客觀權力增生性的證據，本計畫研究四則發現知覺者舉報權力行為之間有關聯性，重複驗證 Pratto 等人的發現。此外，研究二、三、四發現知覺權力增生性的證據，且知覺權力增生性與客觀權力增生性的程度大致相符，排除月暈效果的另類解釋。

此外，本計畫檢視客觀權力與知覺權力之間的對應關係（研究二、四），並排除月暈效果的解釋。結果發現 42 個社會群體的評估，除了關係權力基礎，其他權力基礎皆顯示客觀權力與知覺權力有較強的對應關係。關係權力基礎優勢與富有的、有知識的、受尊敬的、保護的等權力基礎特質均有高相關。這可能顯示台灣社會對關係權力的重視，認為具有關係權力者應有其他許多優勢。

最後，比較對男、女性群體的評估發現，男性群體享有較多的客觀權力增生性，而知覺權力增生性則無明顯的男女性優勢差異。這個結果可以依據 Biernat 與其同事（Biernat & Kobrynowicz, 1997; Biernat & Manis, 1994; Biernat & Vescio, 2002）的變動標準效果（shifting standards effect）來解釋。Biernat 等人發現評估優弱勢群體時若採用客觀評估指標（如收入）則可發現優勢群體獲得較高的評估，然而若採主觀評估（如表現好不好）則優、弱勢群體間可能無差異，或甚至有弱勢群體獲得較高評估的結果。這是因為主觀評估會受到比較標準的影響，若評估者對弱勢群體期望較低，則平庸的表現也會被評得比較好，客觀指標則較不受此評估標準的影響。在本研究中客觀權力採行為表現的可能性，較不受評估標準的影響，而權力基礎特質（如富有的、攻擊性的）則比較可能受到評估標準的影響。舉例來說，同樣是個責罵人的行為，如果研究參與者採取一般男性的攻擊行為評估標準，這可能做評估的是低到中度攻擊型；但研究參與者若採取一般女性的攻擊行為評估標準，則可能做的評估是中到高度攻擊性。由於知覺權力受到變動標準的影響，因此無法突顯男女性權力增生性的差異。

參考文獻

- 李怡青 (2012)。〈權力基礎理論：權力定義與權力增生性〉。《中華心理學刊》，54，203-217。
- 林怡秀與李怡青 (2011)。〈非語言敏感度：權力差異與不同社會角色期待的效果探討〉。《教育與心理研究》，34，55-77。[Lin, Yi-Hsiu, & Lee, I-Ching. (2011). Interpersonal sensitivity: Examining the effects of power differential and different social role expectations. *Journal of Education & Psychology*, 34, 55-77.]
- 林姿葶與鄭伯璦 (2007)。〈性別與領導角色孰先孰後？主管一部屬性別配對、共事時間及家長式領導〉。《中華心理學刊》，49，433-450。[Lin, Tzu-Ting, & Cheng, Bor-Shiuan. (2007). Sex role first, leader role second? Sex combination of supervisor and subordinate, length of cowork, and paternalistic leadership. *Chinese Journal of Psychology*, 49, 433-450.]
- Aguinis, H., Nesler, M. S., Quigley, B. M., & Tedeschi, J. T. (1994). Perceptions of power: A cognitive perspective. *Social Behavior and Personality*, 22, 377-384.
- Anderson, C., & Berdahl, J. L. (2002). The experience of power: Examining the effects of power on approach and inhibition tendencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1362-1377.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Berry, D. (2000). Attractiveness, attraction, and sexual selection: Evolutionary perspectives on the form and function of physical attractiveness. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances In experimental social psychology* (Vol. 32, 273-342). New York: Academic Press.
- Biernat, M., & Kobrynowicz, D. (1997). Gender- and race-based standards of competence: Lower minimum standards but higher ability standards for devalued groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 544-557.
- Biernat, M., & Manis, M. (1994). Shifting standards and stereotype-based judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 5-20.
- Biernat, M., & Vescio, T. K. (2002). She swings, she hits, she's great, she's benched: Implications of gender-based shifting standards for judgment and behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 66-77.
- Dahl, R. A. (1957). The concept of power. *Behavioral Science*, 2, 201-218.
- Dovidio, J. F., Ellyson, S. L., Keating, C. F., Heltman, K., & Brown, C. E. (1988). The relationship of

social power to visual displays of dominance between men and women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 233-242.

Eagly, A. H., & Johnson, B. T. (1990). Gender and leadership style: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 108, 233-256.

Eagly, A. H., & Karau, S. J. (1991). Gender and the emergence of leaders: A meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 685-710.

Fiske, S. T., & Berdahl, J. (2007). Social power. In A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 678-692). New York: Guilford Press.

Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878-902.

Fredrickson, B. L., & Roberts, T-A. (1997). Objectification theory: Toward understanding women's lived experiences and mental health risks. *Psychology of Women Quarterly*, 21, 173-206.

French, R. P., Jr., & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 150-183). Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 453-466.

Heilman, M. E., & Okimoto, T. G. (2007). Why are women penalized for success at male tasks? The implied communality deficit. *Journal of Applied Psychology*, 92, 81-92.

Judd, C. M., Westfall, J., & Kenny, D. A. (2012). Treating stimuli as a random factor in social psychology: A new and comprehensive solution to a pervasive but largely ignored problem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103, 54-69.

Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265-284.

Kipnis, D. (1976). *The powerholders*. Chicago: University of Chicago Press.

Kurzban, R., & Leary, M. R. (2001). Evolutionary origins of stigmatization: The functions of social exclusion. *Psychological Bulletin*, 127, 187-208.

Lee, I-C., & Tan, J. Y. (in press). Filial ethics and Judgments of Filial Behavior in Taiwan and the United

States. *International Journal of Psychology*.

Meng, X-L., Rosenthal, R., & Rubin, D. B. (1992). Comparing correlated correlation coefficients. *Psychological Bulletin*, *111*, 172-175.

Overbeck, J. R., & Park, B. (2001). When power does not corrupt: Superior individuation Processes among powerful perceivers. *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*, 549-565.

Pratto, F. & Lee, I-C. (2005, July). Experimental evidence that how power is used determines the contents of stereotypes. Paper presented in M. Brauer (Chair), The impact of power and status on group processes, triennial meeting of the *European Association of Experimental Social Psychology*, Wurzburg, Germany.

Pratto, F., Lee, I., Tan, J., & Pitpitan, E. (2010). Power basis theory: A psycho-ecological approach to power. Chapter to appear in D. Dunning (Ed.), *Social motivation*. Psychology Press.

Pratto, F., Pearson, A. R., Lee, I. C., Saguy, T. (2008). Power dynamics in an experimental game: Individual and collective effects of the use of “force.” *Social Justice Research*, *21*, 377-407.

Pulakos, E. D., Schmitt, N., & Ostroff, C. (1986). A warning about the use of a standard deviation across dimensions within rates to measure halo. *Journal of Applied Psychology*, *71*, 29-32.

Rudman, L. A., & Kilianski, S. E. (2000). Implicit and explicit attitudes toward female authority. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *26*, 1315-1328.

Sedikides, C., Gaertner, L., & Toguchi, Y. (2003). Pancultural self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, *84*, 60-79.

Snodgrass, S. E. (1985). Women's intuition: The effect of subordinate role on interpersonal sensitivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 146-155.

Snodgrass, S. E. (1992). Further effects of role versus gender on interpersonal sensitivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 154-158.

Swim, J., Borgida, E., Maruyama, G., & Myers, D. G. (1989). Joan McKay versus John McKay: Do gender stereotypes bias evaluations? *Psychological Bulletin*, *105*, 409-429.

Thibaut, J. & Kelley, H. H. (1959). *Social psychology of groups*. New York: John Wiley and Sons.

Thompson, M. M., Zanna, M. P., & Griffin, D. W. (1995). Let's not be indifferent about (attitudinal) ambivalence. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 361-386). Mahwah, NJ: Erlbaum.

表 1 本計畫假設與研究列表

假設	內容	檢驗研究	支持程度
權力定義假設	權力基礎優勢訊息可引發知覺權力。	研究一	大致支持
權力者性別假設 I、II	男性權力者引發的知覺權力較強、且具有較強的知覺與客觀權力增生性程度。	研究二、三、四	部分支持
權力類型假設 I、II	各類權力引發的知覺權力有差異；各類權力引發的知覺與客觀權力增生性程度有別。	研究二	支持
知覺者特性假設 I	知覺者可解釋知覺權力的部分變異情況。	研究二、四	支持
知覺者特性假設 II	知覺者在該權力向度的需求匱乏越高，該權力向度優勢者引發的知覺權力越高	研究二	支持
知覺權力增生性假設	不同類型知覺權力間有正相關。	研究二、三、四	支持
客觀權力增生性假設	不同類型客觀權力間有正相關。	研究四	支持
客觀與知覺權力對應假設	客觀權力與知覺權力應在對應的權力基礎有最強的關係	研究二、四	支持
權力者信任假設	人們比較信任使用權力滿足他人的權力者，較不信任使用權力滿足自己的權力者。	研究三、四	支持

表 2 權力基礎優勢訊息引發知覺權力：平均數與標準差（研究一）

客觀權力情境	權力基礎優勢	無權力訊息	$F(1, 144)$
知識	1.90 (1.11)	0.60 (0.82)	58.62***
外表	1.59 (0.98)	1.44 (0.97)	0.76
武力	2.05 (1.02)	1.09 (1.06)	26.86***
財富	2.52 (1.10)	1.18 (1.05)	54.02***
關係	2.57 (0.86)	1.81 (1.19)	20.47***
正面評價	0.71 (0.72)	1.53 (1.19)	22.89***
人數	73	75	

表 3 參與者自陳人物性別與人物設定性別之比較：研究二

客觀權力類型	低權力者				高權力者				假設檢定 (χ^2)
	正確指 認男性	誤判	正確指 認女性	誤判	正確指 認男性	誤判 男性	正確指 認女性	誤判 女性	
知識	45	6	39	7	45	0	56	7	3.29+
外表	48	1	53	0	44	2	48	12	5.82*
武力	51	11	34	2	45	5	49	3	6.69**
財富	45	3	48	3	44	5	37	3	0.36
關係	45	6	42	7	43	2	49	2	0.09
正面評價	37	8	43	5	46	9	41	7	0.69

表註：篩除未通過檢核標準者，每個權力類別評估的總人數不等。

表 4 權力基礎與一般性權力評估平均與信賴區間：研究二

權力基礎	男性人物		女性人物		權力操弄	
	低權力者	高權力者	低權力者	高權力者	增加值	權力增生性
知識	0.63 ^a (0.45, 0.80)	1.59 ^b (1.40, 1.78)	0.52 ^a (0.34, 0.71)	1.81 ^c (1.64, 1.97)	1.12 ³ (0.94, 1.31)	.41 ^b (.28, .53)
外貌	0.14 ^a (-0.04, 0.32)	0.60 ^b (0.41, 0.79)	0.15 ^a (-0.03, 0.32)	0.85 ^c (0.68, 1.02)	0.58 ⁵ (0.40, 0.77)	.45 ^b (.33, .56)
武力	0.17 ^a (0.01, 0.33)	1.49 ^b (1.31, 1.68)	0.05 ^a (-0.16, 0.26)	1.61 ^b (1.43, 1.79)	1.44 ² (1.25, 1.63)	.63 ^a (.53, .71)
資源	0.21 ^a (0.03, 0.39)	2.46 ^b (2.28, 2.64)	0.35 ^a (0.17, 0.52)	2.24 ^b (2.04, 2.45)	2.07 ¹ (1.88, 2.27)	.52 ^b (.40, .63)
關係	0.55 ^a (0.38, 0.73)	1.56 ^c (1.37, 1.76)	0.46 ^a (0.28, 0.65)	1.20 ^b (1.02, 1.38)	0.87 ⁴ (0.68, 1.06)	.52 ^b (.41, .63)
正面評價	1.34 ^a (1.14, 1.54)	2.15 ^b (1.98, 2.33)	1.10 ^a (0.91, 1.29)	2.01 ^b (1.82, 2.21)	0.87 ⁴ (0.67, 1.06)	.52 ^b (.41, .63)

表註：事後比較在同一權力基礎下比較不同權力程度、人物性別者差異，字母不同，表示兩者有顯著差異。事後比較另比較不同權力基礎引發的知覺權力，數字不同表示有顯著差異。

表 5 權力基礎與各類權力評估平均數

權力基礎	有知識	好看的	強壯的	富裕的	有人脈的	尊崇的
知識	0.76 ^d / 3.45 ^a	0.43 ^e /0.90 ^c	0.33 ^c /0.30 ^c	0.32 ^g /1.70 ^c	1.13 ^e /1.10 ^e	0.49 ^f /3.25 ^a
外貌	0.46 ^e /0.37	0.21 ^f / 3.51 ^a	0.15 ^e /0.21 ^{d,e}	0.15 ^h /0.90 ^e	0.56 ^g /1.41 ^d	0.33 ^g /2.53 ^e
武力	0.42 ^e /1.22 ^c	0.28 ^f /0.93 ^c	0.09 ^e / 3.06 ^a	0.29 ^g /0.57 ^f	0.36 ^h /2.57 ^b	0.17 ^h /2.71 ^e
資源	0.63 ^d /1.94 ^b	0.25 ^f /0.72 ^d	0.40 ^{b,c} /0.33 ^c	0.09 ^h / 3.52 ^a	0.93 ^f /1.35 ^d	0.97 ^e /2.04 ^d
關係	0.77 ^d /1.36 ^c	0.23 ^f /1.33 ^b	0.19 ^{d,e} /0.26 ^{c,d}	0.53 ^f /0.84 ^e	0.31 ^h / 3.08 ^a	0.26 ^g /2.64 ^e
正面評價	0.43 ^e /1.96 ^b	0.30 ^{e,f} /0.68 ^d	0.45 ^b /0.29 ^{c,d}	1.37 ^d /2.30 ^b	0.50 ^g /2.19 ^c	0.15 ^h /2.89 ^b
信度 (α)	.94	.93	.83	.98	.92	.94

表註：數字列於前為低權力者，數字列於後為高權力者；上標字母不相同，表示兩者有顯著差異；括號內為信賴區間。根據篩選標準，總人數介於 174~191 人。

表 6 知覺權力增生性—各類權力評估的關聯性及與一般性權力評估的關聯性：研究三

各類權力 評估	權力增生性	與一般性權力 的關聯性	與信任感 的關聯性
知識	.52 ^{a,b} (.39, .63)	.49 ^b (.34, .62)	.61 ^a (.50, .70)
外貌	.56 ^a (.44, .66)	.29 ^c (.14, .43)	.54 ^a (.37, .68)
武力	.41 ^b (.27, .54)	.52 ^b (.39, .63)	.32 ^b (.14, .48)
資源	.51 ^{a,b} (.38, .62)	.66 ^a (.56, .74)	.37 ^b (.21, .52)
關係	.49 ^{a,b} (.35, .60)	.07 ^d (-.09, .23)	.68 ^a (.54, .78)
正面評價	.47 ^{a,b} (.34, .60)	.27 ^c (.11, .41)	.65 ^a (.55, .74)

表 7 評估向度與信度

評估向度	評估題目	信度
客觀權力		
知識	具有專業能力。獲得高學歷。	.82
資源	想要的東西都買得起。有錢買奢侈品。有錢投資。	.94
正面評價	領導他人。別人跟他徵詢意見。別人以他的意見為重。獲得大家的稱讚與欣賞。	.91
關係	獲得許多貴人相助。有許多有辦法的朋友。	.84
武力	故意傷害人。以武力威脅別人。跟別人有肢體衝突。	.79
為自己或他人取向		
為自己	以自我為中心，而不太在乎別人。期待別人滿足自己的需求或慾望。	.69
為他人	確保別人各得所需。比較考慮別人，而不是自己。	.84
知覺權力		
有權力的	有權力的、強勢的、指使人的、有影響力的	.83
受人信任的	可相信的、有道德的、邪惡的（反向題）	.80
有知識的	博學的、有知識的、有能力的	.89
富有的	財力雄厚的、富裕的、有錢的	.95
受尊敬的	被褒獎的、有好評價的、被尊崇的、受人讚揚的	.94
保護人的	關心人的、保護人的、有人脈的、人緣好的	.82
攻擊性	威脅人的、強壯的、孔武有力的、攻擊性的	.83

表 8 性別群體的權力增生性比較：研究四

	知識／ 有知識的	資源／ 富有的	正面評價／ 受尊敬的	關係／ 保護人的	武力／ 攻擊性的
客觀權力					
知識		.53	.60	.35	.17
資源	.67		.64	.49	.26
正面評 價	.76	.58		.58	.48
關係	.69	.54	.78		.29
武力	.56	.55	.56	.56	
知覺權力					
有知識 的		.39	.50	.38	.13
富有的	.46		.45	.11	.50
受尊敬 的	.41	.52		.59	.04
保護人 的	.53	.44	.46		-.15
攻擊性 的	.19	.22	.15	-.04	

附註：上半部為針對女性評估的相關值；下半部為針對男性評估的相關值。粗體字顯示兩者間有顯著差異。

表 9 客觀與知覺權力增生性：研究四

權力類型	平均相關	信賴區間	異質性考驗
客觀權力			
知識	.34	(.29, .38)	46.56
資源	.34	(.29, .37)	42.22
正面評價	.40	(.36, .44)	42.50
關係	.36	(.32, .40)	28.56
武力	.12	(.07, .17)	49.39
知覺權力			
有知識的	.35	(.31, .40)	42.47
富有的	.35	(.36, .45)	40.76
受尊敬的	.41	(.35, .43)	38.67
保護人的	.39	(.31, .40)	50.03
攻擊性	.18	(.13, .24)	31.98

表 10 各社會群體的權力增生性比較：研究四

	知識／ 有知識的	資源／ 富有的	正面評價／ 受尊敬的	關係／ 保護人的	武力／ 攻擊性的
客觀權力					
知識	.92***	.70***	.61***	.52***	.03
資源	.59***	.92***	.36*	.35*	.14
正面評價	.89***	.74***	.88***	.84***	-.04
關係	.80***	.87***	.78***	.77***	.07
武力	-.33*	-.01	-.33*	-.38*	.99***

表註：以社會群體為單位，k = 42。

國科會補助專題研究計畫項下出席國際學術會議心得 報告

日期：101年7月28日

計畫編號	NSC99-2410-H-004-095-MY2		
計畫名稱	權力基礎理論：對權力者的信任感與權力效果的探討		
出國人員姓名	李怡青	服務機構及職稱	政治大學心理系副教授
會議時間	2012年7月21日至2011年7月28日	會議地點	南非開普敦
會議名稱	(中文) (英文)The International Congress of Psychology		
發表論文題目	(中文) (英文)Social groups' adoption of both self and other-orientations increases power perceptions		

一、參加會議經過與心得

近幾年我特別考慮參加博士班訓練時沒有機會參加的國際會議，尤其是國內老師們推薦的會議，如本次參與的 International Congress of Psychology 會議。此外，我也透過參加這個會議與我的合作者 Sara Hodges 討論我們合作的研究案目前的研究結果與可能繼續進行的方向。

International Congress of Psychology 的會議參與者來自世界各國，約有 4500 位參與者。比較可惜的是，今年這個會議除了一兩個小地方顯出舉辦者的細心外，一些會議舉辦的細節沒有考慮周詳，是令人遺憾之處，在此提供舉辦會議之參考。

International Congress of Psychology 參與者來自心理學各個領域，舉辦者以領域區分，而非以議題區分，使得我感興趣的研究往往散見在不同會議廳。這樣的問題更因為研究發表沒有中間的休息時間而加重。如社會心理學可能從早到晚，每二十分鐘換一個發表者，中

間沒有負責掌控時間者，亦沒有促進討論的協調者或討論者。除了聽者難以掌握時間外，更可能使研究發表在聽者中間轉換會議廳的時間就發表完了。這樣的安排亦失去了會議中最重要的功能—發表結束後，不同學者間立即的討論與交換意見的機會。另外，可能由於會議沒有事先要求參與者要繳費才能列入行程，又加上已經安排好的發表時間可能無預警地改變，這使得發表者缺席的比例異常高，我至少有三個想聽的研究，發表者都未出席。

今年 International Congress of Psychology 的主題為 Psychology Serving Humanity，或許因為南非有非常嚴重的 HIV 問題與族群問題，與會者有相當比例的臨床心理學者及實務工作者。舉例來說，研究議題包括跨種族領養母親可能面臨的課題、南非廣播電台的種族關係分析。這些研究均是質化研究，研究者以在地關心的課題為研究對象，以質化研究方法切入描繪關心的現象，不過比較可惜的是，這樣的研究結果推廣性有其侷限。我聽完這些研究後，除了覺得有趣之外，與我關心人們的心理卻無太多啟發。

反之，兩場我去聽的演講，則將關心議題提升到理論層次，一位是 Dr. Isaac Prilleltensky，他從自己關心的 social justice 切入指出過去學者很少觸及 social justice 與 well-being 的關係。他問道難道 well-being 真的多是受基因的影響嗎？Dr. Prilleltensky 以數個國家跨時間的 well-being 程度改變，說明不應只有受到基因的影響，並以 injustice 對人的殘害（如經歷迫害、無助感、向上比較），說明 injustice 如何減少人們的 well-being。此外，Dr. Prilleltensky 再從 justice 的最佳情境如何使人發展潛能，說明其對人們 well-being 的助益，讓人對 social justice 與 well-being 之間的連結有深刻的體悟。

另一位講者 Dr. Michael Wessells 則是從實務工作者的角度出發，強調一個中心思想，再善意的企圖，如果不能根基於對當地風土民情的理解，則往往傷害多於協助。而對於當地風土民情的理解，往往根基 evidence-based research，甚至是聆聽求助者的需求。舉例來說，Dr. Wessells 以非洲經歷的兒童士兵（child soldiers）為例，由於非洲的內亂使得一些兒童過早經歷了暴力與戰爭，這些兒童士兵通常心裡有極大的創傷。在協助這些兒童士兵時，Dr. Wessells 先訪問了這些士兵，希望從他們的口中了解他們希冀的協助方式。其中有一

位兒童士兵要求其部落的驅邪儀式，因為對他而言，最難過的是這些死者的靈魂跟著他。Dr. Wessells除了使用傳統的心理治療方式外，也搭配了部落儀式，他強調部落文化與科學並非必然為對立面，從求助者的需求考量，調整傳統的心理治療方式，遠比自以為高人一等，高姿態地以救贖之心來的重要。

我另外亦花了一個下午與 Dr. Sara Hodges 討論我們目前進行的研究。我們關心自我概念有差異的文化，其與他人比較的結果是否受到不同訊息的影響。除了了解彼此進度，彼此說明目前蒐集資料的初步結果外，也討論了可以再蒐集資料以釐清幾個另類解釋的可能。

二、攜回資料名稱及內容
會議議程與摘要 flash disk。

國科會補助計畫衍生研發成果推廣資料表

日期:2013/01/03

國科會補助計畫	計畫名稱: 權力基礎理論: 對權力者的信任感與權力效果的探討
	計畫主持人: 李怡青
	計畫編號: 99-2410-H-004-095-MY2 學門領域: 人格及社會心理學
無研發成果推廣資料	

99 年度專題研究計畫研究成果彙整表

計畫主持人：李怡青		計畫編號：99-2410-H-004-095-MY2				計畫名稱：權力基礎理論：對權力者的信任感與權力效果的探討	
成果項目		量化			單位	備註（質化說明：如數個計畫共同成果、成果列為該期刊之封面故事...等）	
		實際已達成數（被接受或已發表）	預期總達成數（含實際已達成數）	本計畫實際貢獻百分比			
國內	論文著作	期刊論文	1	1	100%	篇	
		研究報告/技術報告	0	0	100%		
		研討會論文	0	0	100%		
		專書	0	0	100%		
	專利	申請中件數	0	0	100%	件	
		已獲得件數	0	0	100%		
	技術移轉	件數	0	0	100%	件	
		權利金	0	0	100%	千元	
	參與計畫人力（本國籍）	碩士生	0	0	100%	人次	
		博士生	0	0	100%		
		博士後研究員	0	0	100%		
		專任助理	0	0	100%		
國外	論文著作	期刊論文	0	0	100%	篇	
		研究報告/技術報告	0	0	100%		
		研討會論文	0	0	100%		
		專書	0	0	100%		章/本
	專利	申請中件數	0	0	100%	件	
		已獲得件數	0	0	100%		
	技術移轉	件數	0	0	100%	件	
		權利金	0	0	100%	千元	
	參與計畫人力（外國籍）	碩士生	0	0	100%	人次	
		博士生	0	0	100%		
		博士後研究員	0	0	100%		
		專任助理	0	0	100%		

<p>其他成果 (無法以量化表達之成果如辦理學術活動、獲得獎項、重要國際合作、研究成果國際影響力及其他協助產業技術發展之具體效益事項等，請以文字敘述填列。)</p>	<p>參加兩場國際會議，並仍有稿件在撰寫中。</p>
--	----------------------------

	成果項目	量化	名稱或內容性質簡述
科 教 處 計 畫 加 填 項 目	測驗工具(含質性與量性)	0	
	課程/模組	0	
	電腦及網路系統或工具	0	
	教材	0	
	舉辦之活動/競賽	0	
	研討會/工作坊	0	
	電子報、網站	0	
	計畫成果推廣之參與(閱聽)人數	0	

國科會補助專題研究計畫成果報告自評表

請就研究內容與原計畫相符程度、達成預期目標情況、研究成果之學術或應用價值（簡要敘述成果所代表之意義、價值、影響或進一步發展之可能性）、是否適合在學術期刊發表或申請專利、主要發現或其他有關價值等，作一綜合評估。

1. 請就研究內容與原計畫相符程度、達成預期目標情況作一綜合評估

達成目標

未達成目標（請說明，以 100 字為限）

實驗失敗

因故實驗中斷

其他原因

說明：

2. 研究成果在學術期刊發表或申請專利等情形：

論文： 已發表 未發表之文稿 撰寫中 無

專利： 已獲得 申請中 無

技轉： 已技轉 洽談中 無

其他：（以 100 字為限）

目前已將本計畫一部分的資料，連同 98 年國科會案，發表於中華心理學刊。文稿發表過程從審查意見亦得到一些後續研究處理的靈感與方向。目前正將其他未發表的資料集結成稿，預期在一年內投稿。

李怡青* (2012)。權力基礎理論：權力定義與權力增生性。中華心理學刊，54，203-217。

3. 請依學術成就、技術創新、社會影響等方面，評估研究成果之學術或應用價值（簡要敘述成果所代表之意義、價值、影響或進一步發展之可能性）（以 500 字為限）

本計畫探討權力基礎理論的實徵證據，並檢驗該理論提出的一些權力運作的原則。研究發現大致符合權力基礎理論的看法，且更進一步延伸指出一些權力基礎理論細節未考慮的細節（如知覺者特性對知覺權力的影響、權力與信任感的關係），支持證據來自不同研究典範（如短文操弄、由領導風格啟發的工作者工作模式、刻板印象社會群體的評估），亦同時含括個人與團體層次的考量。過往權力研究較少著眼於各類型權力之間的關係與統整各類權力運作的原則，本計畫以我與美國學者 Pratto 等人提出的權力基礎理論為理論依據，說明各類型權力之間的關係與統整各類權力運作的原則，並提供相關的支持證據，有助於了解權力運作。此外，這些發現可以連接我關心的其他議題，如性別議題、偏見與歧視等。換言之，社會群體的相對地位可能透過權力增生性的有無維繫，強勢群體具有較高的權力增生性（如研究四男性在客觀權力增生性較女性高），而弱勢群體權力增生性低，這使得即使兩類群體獲取同等程度的權力，如知識，強勢群體仍然較弱勢群體占優勢。