

## 權力基礎理論：權力定義與權力增生性

李怡青

國立政治大學心理系

本文介紹權力基礎理論 (power basis theory; Pratto, Lee, Tan, & Pitpitan, 2010)，提出一個權力 (power) 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。高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，稱為客觀權力增生性。而高權力者具有權力基礎優勢，使知覺者對其產生知覺權力。即使沒有確切訊息，低權力者或旁觀者假定高權力者在不同權力基礎具有優勢，稱為知覺權力增生性。本論文以三個研究檢驗權力基礎理論提出的權力定義與知覺權力增生性。研究一發現反映需求滿足狀態的權力基礎特質評估與生活滿意度有正相關，支持權力對應需求的觀點。研究二發現權力基礎優勢訊息引發知覺權力，支持權力基礎理論的權力定義。研究三發現即使缺乏確切訊息，知覺者會以為高權力者具有多種權力，支持知覺權力增生性。文中並檢視性別與權力的關係。

關鍵詞：權力定義、權力與性別、權力與需求、權力增生性

富比士雜誌於2009年選出全世界最具權力 (power) 者，入選者有一國之首 (如歐巴馬)、恐怖組織之首 (奧薩馬·賓拉登)、央行總裁 (如中國的周小川)、美國聯邦首席大法官 (John Roberts, Jr.) 及掌控重要媒體的紐約時報執行編輯 (William Keller)。這樣的名單不僅帶有地方色彩 (即美國人觀點)，也彰顯高權力者不單限於特定領域。該雜誌明確列出篩選名單的四個指標：高權力者必須對許多人有影響力；高權力者必須相對而言控制較多資源；高權力者必須影響不同的生活領域；高權力者必須主動行使權力。富比士雜誌的多重指標契合學者們對權力提出的不同定義 (如Bierstedt, 1950; Emerson, 1962; Martin, 1971; Rogers, 1974)，反映的是權力影響的廣度與權力概念多樣性。

以心理學觀點探討權力，研究發現權力影響個人的情緒感受與行為表現，高權力者的內在感受與外在表現較一致，低權力者的外在表現則多受情境限制。相較於低權力者，高權力者較常直視互動對

方 (Dovidio, Ellyson, Keating, Heltman, & Brown, 1988)、其行為與態度較相符且表現出較多正向情緒 (Anderson & Berdahl, 2002)；高權力者亦較自由地表現出目標取向行為 (Galinsky, Gruenfeld, & Magee, 2003)。權力除了影響個人的想法、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，高權力者較注意低權力者對低權力者自己的看法，低權力者則較注意高權力者怎麼看低權力者 (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，研究者仰賴各自的定義研究權力，忽略了依據不同權力定義的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可整

初稿收件：2010/10/26；一修：2011/01/11；二修：2011/05/11；三修：2011/07/29；正式接受：2011/08/20  
通訊作者：李怡青 (iclee@nccu.edu.tw) 11605台北市指南路二段64號 國立政治大學心理系

致謝：此研究獲國科會研究案補助 (NSC 98-2410-H-004-026；NSC 99-2410-H-004-095-MY2)，謹此誌記。同時感謝主編與兩位審查者對本文給予的修正建議。

合不同研究結果，與了解權力多樣性的價值，本文介紹權力基礎理論（power basis theory; Pratto et al., 2010），該理論提出一個廣度的權力定義，企圖涵括現有權力定義的優點，並據此引出權力運作的基本原則。

### （一）權力定義

學者對權力的定義可分為三類（Fiske & Berdahl, 2007）。第一類定義將一方（後文簡稱為高權力者）控制另一方（後文簡稱為低權力者）重視的結果稱為權力（Thibaut & Kelley, 1959）。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作用結果定義權力，如Dahl（1957）提及高權力者使低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的差異，一段關係中高權力者對低權力者的潛在影響力較大（French & Raven, 1959）。例如，一段交往關係中若女方影響男方的可能性較高（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。

這三類的權力定義皆有優缺點，第一類定義區分客觀權力（透過什麼標準定義高、低權力者）與權力效果（如知覺權力強度），避免循環論證（tautological），有助於清楚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為何有多種權力。第二、三類的權力定義皆指出權力應在一段關係中產生，即高一低權力者關係。第二類定義以一段關係中兩方對彼此的影響結果定義高、低權力者，未能區分客觀權力標準與權力效果，使其因果推論陷入循環論證。第三類定義則以一段關係中兩方對彼此潛在影響力差異定義高、低權力者，未說明如何判定潛在影響力，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。知覺權力強度包括高權力者自覺的權力感，或是低權力者或旁觀者對高權力者的知覺權力感。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。權力基礎理論對權力的評估不限於一段關係，也不限於高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，旁觀者仍可從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。此外，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，老闆對員工雖然有地位優勢，但對員工而言，老闆具有的權力並非穩定不變。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（客觀權力高），員工會認為老闆較具有權力；但在面對強大競爭壓力、景氣慘淡的情況下，小公司老闆滿足自己資源需求的能力低（客觀權力低），員工會認為老闆較缺乏權力，此例顯示權力必須於個體的生存環境考量。以下分就權力基礎理論依據的權力對應需求觀點，與權力基礎理論指出的權力運作原則進一步說明。

## (二) 權力對應需求觀點

權力基礎理論認為權力可滿足不同需求，有別於過往文獻視人有追求權力需求（即權力需求）的觀點。權力需求指的是一種想要影響他人，引發他人情緒反應，或維持自己聲譽或特權的想望（Winter, 1973），通常以主題統覺測驗測量，權力需求較高者表達出較多攻擊、說服、引發別人情緒反應、聲譽或特權字眼。McClelland（1979, 1982）發現高權力需求者面臨其權力受挑戰的情境，會有較多負面生理反應，如高血壓、高壓力反應，McClelland將之稱為阻斷權力動機徵狀（blocked power motive syndrome）。Fodor（1985）也透過實驗法發現，高權力需求者面對權力受挑戰的情境有較強的肌電波反應（electromyographic responses, EMG）。上述McClelland與Fodor的研究，多被認為個人有追求權力需求的證據。

然而，權力基礎理論主張權力因應生存需求而起，追求權力不是一種需求。將追求權力視為一種需求，除了假定個體追求權力是為了控制他人（Fiske, 1993），未能說明何以不同的權力基礎優勢（如資源、社會關係）均可引發權力感。此外，晚近研究較支持權力滿足特定需求的觀點。van Dijke與Poppe（2006）以實驗法探討個體究竟會追求權力（控制他人以滿足追求權力的需求）或降低自己對他人的依賴（即增加個人的自主性，權力僅滿足自主性需求，而非控制他人）。透過提供一個決策作業的不同選擇，van Dijke與Poppe（2006）發現研究參與者傾向增加自己的選擇自由（即增加個人自主性），但未明顯增加對手的選擇限制，顯示個體並非追求權力以控制他人。其他研究亦發現只有特定一些人具有追求權力、控制他人的表現。Sidanius、Pratto、Sinclair及Laar（1996）探討支持社會團體階層分際合理性的社會支配性，結果發現社會支配性高者傾向維持社會的權力結構，選擇支持或強化社會階層的職業（如警察、聯邦調查局探員或刑事檢察官），且資源分配時傾向採功績原則（meritocracy）；社會支配性低者傾向挑戰社會的權力結構，選擇弱化社會階層的職業（如人權捍衛者、公設辯護人、民權維護律師），且資源分配時傾向採需求原則。換言之，高社會支配性者追求權力，維持或強化既有的權力結構；低社會支配性者則尋求平權，挑戰或改變原有的權力結構。以上研究證據說明人沒有追求權力以控制他人的需求，過往一些研究之所以發現人有控制他人的行為表現，或許是因為人是社會性動物，控制他人是一種確保自己需求滿足的方式。

根據權力對應需求的觀點，權力基礎理論提出三個權力運作的原則(Pratto et al., 2010)。第一、需求敏感度決定個人追求權力的程度與知覺權力的強度。舉例來說，人們雖然都需要資源，有些人只求溫飽，有些人則要求名牌美食，後者對資源優勢的敏感度高於前者，後者追求資源優勢的傾向強於前者，而握有較多資源的高權力者對於後者引發的權力效果大於前者。這樣的看法指出客觀權力是否產生效果端視知覺者的敏感度。第二、由於權力基礎對應個人需求，權力基礎優勢者可透過製造需求匱乏（如剝奪低權力者的資源）或需求滿足（如提供低權力者資源）的方式產生權力效果。不同的權力行使方式予人的觀感不同，對低權力者或旁觀者而言，滿足他人需求的高權力者使人信任，製造他人需求匱乏的高權力者則令人不信任。第三、權力對應需求，使高權力者具有增生性優勢（fungibility）。權力增生性係指高權力者可透過一權力基礎優勢（如較多知識）獲得其他權力基礎優勢（如較多資源），而不需要減少原有的權力基礎優勢。本文檢驗權力基礎理論提出的權力定義與權力增生性，於下細述權力增生性的概念。

## (三) 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（如高權力者）及知覺者（包括高、低權力者或旁觀者）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。客觀權力增生性係指當一高權力者具有單一權力基礎優勢，會增加自己在其他權力基礎的優勢，從而滿足自己的多種需求，也使此高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，當評估具有單一權力基礎優勢的高權力者時，知覺者傾向假定該高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。

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：(1)權力使用不耗損原有權力與；(2)人類行為的創造性。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高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。此外，人類行為的創造性使高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高權力者在該權力基礎的優勢，高權力者可評估使用權力的得失決定是否使用權力，且高權力者可結盟，這使得客觀權力具有增生性。

此外，客觀權力增生性已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），發現雖然每位研究參與者於實驗開始時有同樣程度的權力（以不同顏色的彩石代表），他們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，而最終有不同程度的權力。高權力者透過結盟、獲取多數人的正向評價、投資或掠奪增加原有的各類權力；低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。

除了發生於客觀權力，權力增生性亦可能發生於知覺權力。知覺權力增生性可能源自客觀權力增生性，即知覺者在客觀權力增生性事例的經驗下習慣性的知覺模式；知覺權力增生性也可能是知覺者特定的認知模式所致。權力基礎理論主張：高、低權力者的互動不限於單一權力基礎：高權力者具有多種權力基礎的優勢，低權力者則在不同權力基礎皆處於劣勢。低權力者或旁觀者可能偵測到高權力者的各類權力基礎優勢，形成知覺權力增生性。而即使高權力者只展現單一權力基礎的優勢，低權力者或旁觀者也可能假定高權力者具有其他權力基礎優勢。這可能與低權力者或旁觀者較為謹慎小心有關，他們可能以較低標準偵測高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），以避免忤逆高權力者。因此，即使環境中沒有客觀權力增生性的證據，低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。Aguinis、Nesler、Quigley及Tedeschi（1994）操弄一同具酬賞與強制力權力的管理人員，並請研究參與者擔任旁觀者判斷該管理人員具有的其他權力（包括參照、專家與正當性權力）。結果發現，雖然研究者沒有提供關於管理人員的參照、專家與正當性權力訊息，研究參與者仍認為相較於低酬賞與低強制力的管理者，高酬賞與高強制力的管理者具有較多參照、專家與正當性權力，支持知覺權力增生性。

#### （四）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，而這些特質與高權力者特質較相符，男性較容易成為高權力者，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、或在內隱態度上反應出負面評價（Rudman & Kilianski, 2000）。不過，研究亦發現當呈現相同訊息時，男女高權力者獲得的評價沒有差異（Swim, Borgida, Maruyama, & Myers, 1989）；組織中男女領導者的領導風格亦未發現差異（林姿葶、鄭伯壘，2007）。因此，本文探索權力基礎理論的權力對應需求觀點與權力增生性原則是否受到性別的影響。

#### （五）研究目的與假設

權力基礎理論的核心假設是權力因應需求而起，權力滿足各類特定需求（Pratto et al., 2008; Pratto et al., 2010），而追求權力不是一種需求（如McClelland, 1979, 1982）。本文的第一個目的在檢驗人是否有追求權力的需求，抑或權力滿足各類特定需求。根據權力需求觀點，自評一般性權力特質越高，代表權力需求越獲滿足，則生活滿意度應較高。而根據權力基礎理論中權力對應需求的看法，個體各類反映權力基礎優勢的特質（後簡稱權力基礎特質）自評越高，代表在各類權力基礎較佔優勢，各類特定需求越獲滿足，則生活滿意度較高（權力對應需求假設）。另檢驗權力

對應需求假設是否在男女研究參與者皆然。此外，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。透過比較權力基礎優勢訊息的有無引發的知覺權力程度，本文的第二個目的在檢驗權力基礎優勢訊息是否引發知覺權力（權力定義假設）。再則，根據權力對應需求的觀點，由於人有不同需求，不同類權力有相輔相成的效果（即增生性），權力基礎理論指出增生性為權力運作的基本原則。本文的第三個研究目的在檢驗知覺權力增生性。最後，本文探索知覺權力增生性與性別的關係。

本文以三個研究檢驗權力對應需求假設（研究一）、權力定義假設（研究二）、與知覺權力增生性假設（研究三），並探索權力與性別的關係（研究一、二探討研究參與者性別、研究三探討高權力者性別與研究參與者性別）。研究一檢驗對於女性參與者，權力對應需求假設是否皆獲得支持。研究二檢驗對於女性知覺者，權力基礎優勢訊息是否可引發知覺權力。研究三提供高權力者性別訊息，除了檢驗高權力者性別與知覺者性別對知覺權力強度的影響，還檢驗高權力者性別與知覺者性別對知覺權力增生性的影響。

## 研究一：權力與需求的關係

權力基礎理論的核心假設是，權力滿足各類特定生存需求（Pratto et al., 2008; Pratto et al., 2010），並非如McClelland（1979, 1982）所主張的，追求權力是一種心理需求。研究參與者被指示評估自己的一般性權力特質程度、權力基礎特質（知識、外表、體力、財富、關係與正面評價等六類）與生活滿意度。根據McClelland的權力需求觀點，自評的一般性權力越高，代表其權力需求越獲滿足，則其生活滿意度應較高。然而根據權力基礎理論所主張之權力對應需求的觀點，個體自評的權力基礎特質越高，代表其在各類權力基礎上越佔優勢，即各類特定需求越容易獲得滿足，則其生活滿意度會較高。

### （一）研究參與者

共計197位研究參與者，106位女性、91位男性。研究參與者年齡介於18到34歲，中位數為23歲。多數為大學生（72.08%），超過半數為閩南籍（71.07%）。

### （二）實驗程序與材料

本研究以網路方式招募，研究參與者自行選擇在網路或到實驗室作答。問卷包含基本資料、自評特質、自評生活滿意度、來生轉性量表、權力基礎優勢故事與人物評估特質。本研究僅分析自評特質與自評生活滿意度之間的關係。自評特質根據Pratto等人（2008）使用的特質字詞修改，包括一般性權力特質與各類權力基礎特質，參與者以0分（沒有這樣的感受）到4分（完全就是這樣的感受）評估各字詞描述自己的程度。一般性權力特質係指執行權力的行為表現特徵，包括有權力的、有影響力的、指使人的、與強勢的。權力基礎特質分別為「有知識的」、「美麗的」、「強力的」、「富有的」、「保護的」與「受好評的」六類，每一類權力基礎特質以四個特質測量（各題項參見表1）。生活滿意度量表由Wu與Yao（2006）翻譯自Diener、Emmons、Larsen及Griffin（1985）的生活滿意度量表（Satisfaction with Life Scale）。生活滿意度量表共有五題，翻譯例題如「我對生活感到滿意」，以七點量尺（1：完全不同意；7：完全同意）回答，信度良好（ $\alpha = .88$ ）。

### （三）研究結果與討論

統計分析先計算參與者在六項權力基礎特質與一般性權力特質的平均分數。接著將男女參與者在各類特質平均數與生活滿意度的相關係數整理成表2。表2顯示，六種權力基礎特質與生活滿意度呈顯著正相關，而一般性權力特質則與生活滿意度無關，且男女研究參與者的情形皆同。這樣的結果一方面支持了本研究者根據權力基礎理論推演出來的第一個假設：人有尋求特定需求滿足的傾向，具有的各類權力基礎特質越高，表示在各類權力基礎上越佔優勢，而較能滿足其對應的需求，以致於有較高的生活滿意度。另一方面，一般性權力特質與生活滿意度無關的結果表示，Fodor（1985）與McClelland（1979, 1982）所主張的一般人有追求權力的需求的觀點沒有得到支持。

## 研究二：權力基礎優勢與 權力知覺的關係

權力基礎理論依據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，推而論之，當得知某人具有

表1 各樣本使用的評估字詞與信度（研究一、三）

樣本	權力基礎特質						一般性權力
	有知識的	美麗的	強力的	富有的	保護的	受好評的	有權力的
研究一	自評特質						
	有能力的	出眾的	孔武有力的	富有	保護人的	被褒獎的	有權力的
	博學的	美麗的	強壯的	有資產的	人緣好的	被尊崇的	有影響力的
	智慧的	亮眼的	威猛的	慷慨的	眾人喜歡的	受人讚揚的	指使人的
	有知識的	好看的	柔弱的(反向)		關心他人的	有好評價的	強勢的
信度	.88	.86	.72	.71	.76	.88	.85
研究三	故事人物特質						
	有能力的	吸引人的	孔武有力	豐饒的	保護人的	被褒獎的	有權力的
	博學	美麗的	強壯的	寬裕	關心人的	被尊崇的	有影響力的
	智慧的	姣好的	威猛的	富有	有人脈的	受人讚揚的	指使人的
	有知識	好看的	攻擊性的	有資產的	人緣好的	有好評價的	強勢的
信度	.90	.92	.94	.90	.58	.82	.76

註：評分範圍為0（沒有如此感受）—4（完全就是這樣感受）。

表2 自評特質與生活滿意度關聯：研究一

自評向度	自評平均數（標準差）		生活滿意度	
	男性	女性	男性	女性
有知識的	2.32 (0.87)	2.00 (0.80)	.33***	.26**
美麗的	1.57 (1.00)	1.57 (0.90)	.24*	.24*
強力的	1.72 (0.87)	1.32 (0.67)	.33***	.20*
富有的	1.52 (0.90)	1.29 (0.84)	.37***	.33***
保護的	2.30 (0.82)	2.18 (0.75)	.21*	.20*
受好評的	2.03 (0.78)	1.98 (0.75)	.25*	.26**
有權力的	2.06 (0.67)	1.92 (0.69)	.11	.08
人數	91	106	91	106

註：研究參與者以0（沒有如此感受）—4（完全就是這樣感受）評估各字詞描述自己的程度。分析變項均呈常態分配，且根據多變量分析檢驗性別差異，男女性於「有知識的」（ $F(1, 195) = 7.27, p = .008$ ）及「強力的」（ $F(1, 195) = 13.30, p < .001$ ）的自評向度達顯著差異，於「富有的」有臨界顯著差異（ $F(1, 195) = 3.49, p = .063$ ），其餘變項無差異（ $ps > .14$ ）。

\*  $p < .05$ . \*\*  $p < .01$ . \*\*\*  $p < .001$ .

滿足其特定生存需求的能力時，會對之產生「他有權力」的知覺。研究二以2（訊息情境：權力基礎優勢訊息 vs. 無權力基礎訊息） $\times$  6（權力基礎類別） $\times$  2（研究參與者性別）檢驗提供有關某人之權力基礎優勢訊息是否增加其具有一般性權力特質的評估。在此設計中，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。

## （一）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（81.88%），超過半數為閩南籍（65.77%）。

## （二）研究材料

在無權力基礎訊息的情境，僅給研究參與者各個權力基礎優勢情境人物的名字；在權力基礎優勢情境，則分給以六則人物描述，每則人物具單一權力基礎優勢。人物描述的語句避免給與該人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、體力、財富、關係及正面評價等六項。為了避免道德評價影響研究參與者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人之體態容貌；於體力故事中體能優異、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，並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就「有權力的」與「有影響力的」向度，以0分（沒有這樣的感受）到4分（完全就是這樣的感受）評估其對所描述人物產生的權力知覺。「有權力的」與「有影響力的」二項一般性權力特質（ $\alpha = .76$ ）隨機混雜在其他權力基礎特質中一起讓研究參與者評估。

### （三）研究結果與討論

以2（訊息情境：權力基礎優勢 vs. 無權力基礎訊息） $\times$  6（權力基礎類別） $\times$  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（ $M_s = 1.28$  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（無論是人物名字或權力基礎優勢訊息）引發最強的一般性權力（ $M = 2.19$ ）、財富情境次之（ $M = 1.85$ ）、體力情境（ $M = 1.59$ ）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，比較重要的發現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3）。其他主要效果或交互作用皆不顯著。以上結果說明在知識、體力、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，權力基礎優勢訊息均可引發知覺權力。

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3倒數第二列）。細部檢視此基礎優勢人物描述猜測，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（Lee & Tan, 2012），因此知覺權力較低。為此，研究三更換了正面評價基礎優勢故事。

表3 權力基礎優勢訊息引發知覺權力：平均數與標準差（研究二）

權力基礎情境	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
體力	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	

註：參與者以0（沒有如此感受）-4（完全就是這樣感受）評估各字詞描述故事人物的程度。

\*\*\*  $p < .001$

### 研究三：知覺權力增生性

研究三旨在檢驗知覺權力增生性假設，並探索高權力者性別對知覺權力強度與知覺權力增生性的影響。知覺權力增生性假設，即使僅呈現單一權力基礎優勢訊息，知覺者會推想他也同時具有其他的權力特質。本研究三呈現有關權力基礎優勢者的描述，每位權力基礎優勢者僅在單一權力基礎佔優勢，研究參與者擔任旁觀者，被要求就各類權力基礎特質與一般性權力特質評估所描述的對象。預期被描述的高權力者，他在各類權力基礎特質上被評估的分數，彼此之間會有顯著的正相關。

#### （一）研究參與者

以電子佈告欄（bbs）招募至實驗室參與研究，共計89位研究參與者（49位女性），年齡介於19到29歲，中位數為21歲。多數為大學生（86.21%），超過半數為閩南籍（67.82%）。

#### （二）實驗材料

實驗材料除了正面評價基礎優勢者，其他故事人物敘述同研究二，但以代名詞與具性別意涵的名字彰顯人物性別（如若婷表示女性主角，且代名詞為「她」；若霆表示男性主角，且代名詞為「他」）。研究參與者隨機分派接受男性人物版本或女性人物版本。以下列出男性外表優勢者與女性體力優勢者的描述。

若霆小時長得可愛，長大後更顯得出眾，他的容貌當地知名。若霆俊美的鵝蛋臉上有著直挺的鼻梁、

黑白分明的清澈雙眸、小巧的嘴巴、配上光滑潤澤的皮膚，還有高挑且胖瘦適宜的身材，若霆姿態優雅彷彿是畫中走出來的人物一般，讓人看了就覺得賞心悅目。

楊舞從小身體健康，其體力、爆發力及肢體協調度都屬上乘，是出名的運動好手。楊舞練跆拳道多年，向來打遍天下無敵手，是她最驕傲的事。楊舞也喜歡射擊，技術可說得上是百步穿楊。年少時楊舞還曾因細故而跟其他人打架，以一敵眾，打的對手落荒而逃。

正面評價基礎優勢者改以名門望族後代，遵循前人愛民如子之風，為鄉里所稱道。各類權力基礎特質與一般性權力特質的題項參見表1，信度良好。

### （三）增生性的分析方式

本文以6（權力基礎優勢類型）× 2（人物性別）× 2（研究參與者性別）區分次樣本，分別記錄各類權力基礎特質間的相關（如有知識的與其他不同類型權力基礎特質相關的平均）及各類權力基礎特質與一般性權力特質的相關。各類權力基礎特質間若具有正相關，則支持知覺權力增生性假設；各類權力基礎特質與一般性權力特質的相關則顯示各類特質的確反應權力。各相關分數於統計分析前轉換為費雪Z分數，以確保其原有的常態分配，然為便於解釋研究結果，呈現結果時轉換回相關。各次樣本的費雪Z分數採用整合分析（meta-analysis）計算，整合分析以一套標準化尺度統整不同樣本結果，這套標準化尺度稱為效果量，在此即為Z分數。整合分析以（ $w = N$ （即樣本數）- 3）權值計算各次樣本Z分數的平均，使大樣本在平均效果量的比重較高，小樣本在平均效果量的比重較低（Lipsey & Wilson, 2001, pp. 63-64）。為了控制同一位研究參與者對六位權力基礎優勢者的評比，將六個權力基礎優勢者的效果量加權平均，以避免違反獨立性假設。此外，整合分析可檢驗不同樣本間效果量的異質性，並可進一步探究效果量異質性的來源。同質性檢驗採取Q值，其分配近似卡方分配。若違反同質性假設，表示平均效果量無法適切反應各別樣本的效果量（Lipsey & Wilson, 2001），則進一步檢驗可能的調節變項。

### （四）研究結果與討論

本研究以代名詞與姓名彰顯主角性別，為了解研究參與者是否意識到此訊息，我檢視研究參與者自陳人物性別與操弄人物性別的錯誤率。錯誤率通常發生於女性高權力者被誤判為男性（知識4.65%、關係9.52%、資源12.20%、正面評價24.39%、體力42.86%），不過外表優勢女性無誤判事例；除了外表優勢男性被誤判為女性比例高（34.88%），其他男性高權力者被誤判女性比例極低（< 2.50%）。由於研究參與者通常能正確判斷高權力者性別（高於六成），只有三位研究參與者的性別判斷正確率等於或低於五成，且錯誤率通常發生於操弄人物性別與權力向度的性別意涵相衝突事例，顯現此誤判並非答題草率之故，較合理的解釋應是人物描述引發的隱性高權力者性別與文中設定的人物性別不同。由於操弄人物性別與自陳人物性別相關高（ $r_s > .62$ ），後續分析採自陳人物性別檢驗高權力者性別效果。以6（權力基礎優勢類型）× 2（自陳人物性別）× 2（研究參與者性別）分析，每個細格人數介於11~31人不等。

首先，比對研究三各類權力基礎優勢者的一般性權力特質評估是否與研究二相仿。的確，比對表3第二欄與表4最後一列，相較於研究二權力基礎優勢者，除了替換的正向評價權力基礎優勢者獲得了較高的一般性權力特質外，研究三其他權力基礎優勢者的一般性權力評估與研究二權力基礎優勢者相仿。外表基礎優勢者的一般性權力特質與研究二的無權力基礎訊息情境相比無差異，而研究三其他權力基礎優勢者均較研究二無權力基礎訊息情境具有較強的一般性權力特質。此結果支持基於知識、體力、財富、關係與正面評價的權力基礎優勢訊息確實引發較強的一般性權力。

#### 1. 知覺權力增生性假設

知覺權力增生性認為權力基礎優勢者若被視為具有一類權力基礎特質，也會被視為具有其他類權力基礎特質，因此預測各類知覺權力間有正相關（知覺權力增生性假設）。的確，分析結果顯示各類權力基礎特質間有正相關（ $r_s > .31$ ，見表5第二欄）。此外，視各類權力基礎特質是否均具一般性權力意涵，即其與一般性權力具有正相關。除正面評價的權力意涵較弱，各類權力基礎特質與一般性權力特質有顯著正相關（見表5最右欄），顯示這些特質的確代表權力。

表4 各則人物的描述統計（平均數與標準差）：研究三，樣本數為89人

權力基礎 評估向度	人物描述					
	知識	外表	體力	財富	關係	正面評價
- 有知識的 <sup>1,2,4</sup>	3.50 <sup>a</sup> (0.47)	0.72 <sup>c</sup> (0.81)	1.10 <sup>d</sup> (0.58)	2.19 <sup>b</sup> (0.88)	1.44 <sup>c,d</sup> (1.09)	2.25 <sup>b</sup> (0.98)
- 美麗的 <sup>1,2,3,4</sup>	1.09 <sup>b,c</sup> (0.81)	3.55 <sup>a</sup> (0.55)	1.01 <sup>b,c</sup> (0.77)	1.23 <sup>b</sup> (0.88)	1.16 <sup>b</sup> (1.17)	0.84 <sup>c</sup> (0.96)
- 強力的 <sup>1,2,3</sup>	0.53 <sup>b,c</sup> (0.61)	0.35 <sup>c</sup> (0.54)	3.53 <sup>a</sup> (0.48)	0.70 <sup>b</sup> (0.82)	0.43 <sup>c</sup> (0.62)	0.53 <sup>b,c</sup> (0.67)
- 富有的 <sup>1,2</sup>	1.85 <sup>c</sup> (0.92)	1.18 <sup>d</sup> (0.89)	0.66 <sup>c</sup> (0.73)	3.49 <sup>a</sup> (0.50)	1.16 <sup>d</sup> (1.16)	2.84 <sup>b</sup> (1.06)
- 保護的 <sup>1,2</sup>	1.23 <sup>d</sup> (0.78)	1.70 <sup>c</sup> (0.68)	1.99 <sup>b</sup> (0.88)	1.69 <sup>c</sup> (0.76)	2.99 <sup>a</sup> (0.82)	2.26 <sup>b</sup> (1.01)
- 受好評的 <sup>1,2,4</sup>	3.26 <sup>a</sup> (0.54)	2.65 <sup>b</sup> (0.72)	2.15 <sup>c</sup> (1.01)	2.45 <sup>b,c</sup> (0.83)	3.39 <sup>a</sup> (0.71)	3.25 <sup>a</sup> (0.72)
- 有權力的 <sup>1,2</sup>	1.97 <sup>d</sup> (0.76)	1.28 <sup>c</sup> (0.85)	1.95 <sup>d</sup> (0.76)	2.93 <sup>b</sup> (0.84)	2.57 <sup>c</sup> (0.92)	3.46 <sup>b</sup> (0.63)

註：各數字上標字母顯示各故事人物在同一評估向度的強度差異；字母相同表示事後比較無顯著差異。括號外為平均數，括號內為標準差。<sup>1</sup>評分範圍為0（沒有如此感受）-4（完全就是這樣感受），參與者評估各字詞描述故事人物的程度，分數越高表越具評估向度。由於有六個特殊權力評估向度，調整第一類誤差為 $0.05/6 = 0.008$ 。前四個故事人物使用修改後特質，後兩個故事人物則沿用樣本一的特質，兩類相同特質間相關達.88以上。<sup>2</sup>故事人物主要效果。<sup>3</sup>故事人物性別主要效果。<sup>4</sup>故事人物與故事人物性別交互作用。

表5 權力增生性：研究三

權力基礎特質	與其他權力 基礎特質的 平均相關	95% 信賴區間	樣本數	權力基礎特質與一 般性權力的相關 (95%信賴區間)
有知識的	.42	.21 ~ .60	4	.36 (0.14, 0.55)
美麗的	.37	.15 ~ .56	4	.35 (0.13, 0.54)
強力的	.31	.08 ~ .51	4	.44 (0.23, 0.62)
富有的	.35	.12 ~ .54	4	.48 (0.27, 0.64)
保護的	.45	.24 ~ .62	4	.44 (0.23, 0.61)
受好評的	.32	.08 ~ .51	4	.21 (-.03, 0.42)

註：除了受好評與一般性權力相關為臨界顯著 ( $p = .09$ )，其他相關係數均顯著大於0 ( $ps < .05$ ) 且同質 ( $ps > .64$ )。

## 2. 輔助分析：各類權力基礎特質的區辨力

知覺權力增生性假設認為各類權力基礎特質間具正相關，是因為當高權力者被視為具有一類權力，也傾向被視為具有其他類權力。此假設若要成立，研究參與者須能區辨各類權力基礎特質，如果研究參與者認為各類權力基礎特質指涉同一權力概念，則危及知覺權力增生性的解釋。因此，輔助分析檢驗評估者對各類權力基礎特質的區辨力，以兩個指標評估。第一、研究參與者若可區辨不同類型權力，則每則故事人物具有最強權力基礎特質不同。此外，若研究參與者可區辨不同類型權力，則較少使用同一類特質描述不同故事人物。

評估區辨力的第一個指標是各類權力基礎優勢者具有最強的對應特質，採混合模式檢驗6（權力基礎優勢類型） $\times$  2（人物性別） $\times$  2（研究參與者性別）在六類權力基礎特質（有知識的、美麗的、強力的、富有的、保護人的、受好評的）的效果。其中各類權力基

礎優勢類型為受試者內變項，人物性別與研究參與者性別為受試者間變項，為控制第一類誤差，以比較次數（六個依變項）調整顯著標準為 $p = .008$ 。檢驗結果支持研究參與者能區辨各類特質，使用不同權力基礎特質描述不同權力基礎優勢者。權力基礎優勢類型主要效果在各類權力基礎特質均達顯著 ( $ps < .001$ )。根據事後比較，除了知識與關係基礎優勢者在正面評價特質得分較高外，其他權力基礎優勢者具最強與之對應的特質（見表4）。除了預期的故事人物主要效果外，有少數的故事人物性別主要效果，及權力基礎優勢類型與故事人物性別交互作用。強力與外表特質評估有故事人物性別主要效果。無論哪一類權力基礎優勢，男性人物被評為較女性人物具強力 ( $M_{\text{男性}} = 1.12$ ,  $M_{\text{女性}} = 0.88$ ,  $F(1, 399.02) = 27.34$ ,  $p < .001$ )，女性人物被評為較男性人物美麗 ( $M_{\text{女性}} = 1.77$ ,  $M_{\text{男性}} = 1.27$ ,  $F(1, 400.35) = 60.85$ ,  $p < .001$ )。此外，權力基礎優勢類型與故事人物性別於外表特質 ( $F(5, 422.55) = 6.89$ ,  $p < .001$ )、知識特質 ( $F(5, 424.00) = 4.38$ ,  $p = .001$ ) 與正向評價特質 ( $F(5, 417.00) = 4.55$ ,  $p < .001$ ) 具有交互作用。事後比較顯示評估男女性人物的外表特質因權力基礎優勢類型而有程度差別，在關係基礎 ( $M_{\text{差距}} = 1.27$ ) 與知識基礎 ( $M_{\text{差距}} = 0.50$ ) 占優勢的女性人物被評為遠較男性人物美麗，在其他權力基礎優勢類型對男女性人物外表評估則相仿 ( $M_{\text{差距}}$  介於0.19~0.40)。事後比較亦顯示男女性人物的知識特質因權力基礎優勢類型而有程度差別，正向評價基礎優勢的男性人物被評為較具知識 ( $M_{\text{男性}} = 2.44$  vs.  $M_{\text{女性}} = 1.82$ ,  $M_{\text{差距}} = 0.62$ )，其他男女性權力基礎優勢者的知識特質則相仿 ( $M_{\text{差距}}$  介於-0.08~0.36)。最後，正

向評價的事後比較顯示女性體力優勢者較受好評 ( $M_{\text{女性}} = 2.59$  vs.  $M_{\text{男性}} = 1.92$ ,  $M_{\text{差距}} = 0.67$ )，而其他男女性權力基礎優勢者的正向評價特質則相仿 ( $M_{\text{差距}}$  介於  $-0.43 \sim 0.12$ )。以上研究結果可看出研究參與者認為各類權力基礎優勢者具有最強與之對應的權力基礎特質 (如知識基礎優勢者被評為最有知識的)，顯示研究參與者可區分不同類型特質。此外，對男女權力人物於體力與外表相關訊息的評估差異較大，其他評估則相仿。

另一個評估研究參與者對不同權力基礎特質區辨力的方式，是檢驗研究參與者使用同類特質描述不同人物的一致性。如果個體可區辨不同類特質，則使用同一權力基礎特質描述不同人物的一致性應低。為了檢驗這個可能性，計算每位研究參與者以同類特質評估不同權力基礎優勢者的相關，轉換成Z分數，再以整合分析計算整體效果量 (參見210頁)，為便於解釋，將Z分數轉換回相關，正相關表示研究參與者有以同類特質評估不同權力基礎優勢者的偏好。結果請見表6。該表顯示研究參與者以同類特質評估不同權力基礎優勢者的偏好不高，除了「受好評的」有微弱正相關的一致性證據外，其他於「美麗的」、「強力的」特質均具有區辨性，顯示研究參與者會依故事人物特性不同程度地使用外表與體力特質評估。舉例來說，研究參與者若較使用「美麗的」描述某特定人物，就較不會使用「美麗的」描述其他人物。「受好評的」的一致性顯示，研究參與者有以此類特質描述不同故事人物的傾向，可能是因為六類權力基礎優勢者均以社會許可的方式呈現。

表6 各類特質跨人物描述的一致性：研究三

使用特質的一致性	相關
跨人物與特定權力特質間的相關	
有知識的	.03
美麗的	-.19***
強力的	-.27***
富有的	-.01
保護的	.04
受好評的	.11***
人數	86

註：正相關顯示研究參與者越常使用同一類特質描述不同人物；負相關顯示研究參與者區辨性，越常使用某特質描述一人物，則越不常使用該特質描述其他人物。

\*\*\* 顯著大於或小於0,  $p < .001$ .

## 綜合討論

本文介紹權力基礎理論 (Pratto et al., 2010)，此理論採權力對應需求的觀點，主張權力基礎優勢使個體可以滿足需求，具有客觀權力。人有不同需求，因此對應不同需求的權力基礎優勢，均可引發知覺權力強度。相較於其他權力理論，權力基礎理論的優勢在於它提出一個權力定義，以含括不同類型的權力，並釐清幾個重要權力運作的原則。

本文檢驗權力與需求的對應關係 (研究一)，發現研究參與者自評的各類權力基礎特質與生活滿意度有正相關，隱含各類特定需求獲滿足的程度越高，則自評生活滿意度越高。一般性權力特質評估則與生活滿意度無關，不支持過往研究者認為追求權力即為一種基本需求的看法 (如Fodor, 1985; McClelland, 1979, 1982)。這樣的研究結果符合晚近的研究發現 (如van Dijke & Poppe, 2006)，顯示人沒有控制他人的權力需求。此外，研究二、三的人物描述皆以權力基礎優勢的方式呈現，而未提及高權力者使用權力控制他人，根據本研究參與者對描述人物的一般性權力評估可看出，除外表權力基礎優勢者外，其他權力基礎優勢均可引發權力知覺，此結果大體而言支持權力基礎理論對權力的定義。至於外表權力基礎優勢者的結果與其他權力基礎優勢者不同，後文有所說明。

再則，基於權力對應需求的觀點，權力基礎理論也主張：不同的權力基礎優勢除引發權力知覺的效果外，權力基礎優勢還具有增生性的效應。權力基礎理論主張人同時有不同需求，基於權力使用不耗竭性與人類行為的創造性使權力具有增生性。本文將增生性進一步區分為客觀權力增生性與知覺權力增生性，且提供知覺權力增生性的支持證據。客觀權力增生性意指具有特定權力基礎優勢的個體，可以增加其在他類權力基礎的優勢，以滿足其不同需求，Pratto等人 (2008) 透過小團體互動研究提供客觀權力增生性的支持證據。客觀權力增生性亦可以Keltner、Gruenfeld及Anderson (2003) 行為趨近／抑制系統解釋。Keltner等人認為權力激發行爲趨近系統，而缺乏權力則激發行爲抑制系統。當行爲趨近系統被激發時，由於人有不同需求，高權力者會有追求食物、性、安全、成就、攻擊與社會依附等行爲以滿足其需求。相對地，當行爲抑制系統被激發時，低權力者會注意情境中的威脅訊息，且克制自己的各種行爲，以符合情境 (如高權力者) 的要求。由於行爲趨近／抑制系統

認為高低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，相較於低權力者，高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，即形成客觀權力增生性。本文則在個體可區辨不同類型權力的前提下，檢驗單一權力基礎優勢者具有知覺權力增生性優勢（研究三），即單一權力基礎優勢者具有最高與之對應的權力基礎特質，且該類特質的評估與其他各類權力基礎特質的評估呈正相關。研究發現的確如此，若單一權力基礎優勢者被視為具有一類權力基礎特質，也通常被視為具有其他類權力基礎特質。

此外，本文排除知覺權力增生性的兩個另類解釋。第一個另類解釋為：如果知覺者無法區辨不同類型權力，則不同類權力基礎特質皆指涉同一權力概念，各類特質間自然有正相關。由於單一權力基礎優勢者引發與其權力基礎對應的特質最強，如知識優勢者被評為具有最強的知識特質，顯示知覺者可區辨不同權力基礎特質。第二個另類解釋為：研究參與者可能有使用特定權力基礎特質的偏好。本文檢驗研究參與者使用同一權力基礎特質描述不同故事人物的一致性，結果發現除了在「受好評的」有一致性外，其他特質的一致性皆低，排除評估者偏好的另類解釋。研究參與者之所以有使用「受好評的」一致性，可能是因為各類權力基礎優勢者的描述均採社會許可的方式呈現。

另一個可能解釋研究三結果的是月暈效果。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, Schmitt, & Ostroff, 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）。單以月暈效果解釋研究三結果需建立在兩個條件下。第一、由於整體性評估影響權力基礎特質評估，研究參與者應該無法區分各類權力基礎特質。第二、整體性評估（如一般性權力特質或正向評估）影響各類權力基礎特質評估；如當個體認為故事人物的一般性權力特質越高，其各類權力基礎特質也越高。然而，有三個理由可以說明研究三結果無法單以月暈效果解釋。第一、研究三顯示一般性權力特質最強的正面評價優勢者，除了「受好評的」特質最強外，其他類型的權力基礎特質並非最強（見表4最後一欄），顯示研究參與者可區分不同類型特質。第二、月暈效果應預期：

引發最強一般性權力特質者應有最強的知覺權力增生性。換言之，由於同一位研究參與者評估多個研究對象，月暈效果會使一般性權力特質評估影響各類權力基礎特質評估，亦即具有最強一般性權力特質者的各類權力基礎特質相關最強。引發最強一般性權力特質為正面評價優勢者；而其權力基礎特質平均相關為.27（此值與表5顯示的六個人物權力基礎特質平均相關不同），未顯著高於其他權力基礎優勢者的平均相關值（.30 ~ .44）。第三、一般性權力特質包括正向特質（有影響力的、有權力的）與負向特質（指使人的、強勢的），而各類權力基礎特質則以正向特質居多（見表1），顯示各類權力基礎特質與一般性權力特質的相關不是基於其同為正向或負向特質之故。權力基礎理論區分權力強度與權力增生性，兩者間沒有必然關係，一權力基礎優勢可能引發很強的權力強度（如正面評價），但知覺權力增生性反應的是該權力轉換到其他類型權力的可能。研究結果較支持權力基礎理論的看法。不過，由於本文設計研究題材時未特別考慮月暈效果，無法完全排除月暈效果，有待未來研究進一步檢驗之。

權力增生性的概念也符合台灣學者的觀察與研究。黃光國（1988）於其主編的《中國人的權力遊戲》一書指出台灣社會對關係權力的重視，並說明關係權力、知識、正當性及資源控制如何相互影響，符合權力增生性的看法。該書點出了華人文化重視人情與關係（關係權力；Jacobs, 1988），具有關係基礎的人們（如血緣或地緣關係），往往可以相互仰賴。如文中引一位受訪者的言論：「人當然可以利用感情，如果感情不能利用那就不是感情了！」（114頁），說明關係建立如何達到相互幫忙與自利目的，是屬於客觀權力增生性的支持證據。此外，分析范進中科舉的經驗，黃光國（1988）說明了范進透過知識優勢得到官方認可（知識與正當性）而改變了他人對范進的行為：范進靠其知識得到官方認可，一舉成名天下知，而使他人對其由利益得失、斤斤計較的工具型關係劇變為攀貴附和的拉關係對象，是一以知識與正當性權力獲得關係權力的實例，也彰顯客觀權力如何最後導致知覺權力增生性。這些例子顯示權力互動中客觀權力與知覺權力的相互影響，也指出探討權力不應僅限於單一權力基礎。同時探討多種權力可以發現權力運作原則，如權力增生性。

最後，本文探索高權力者性別與權力的關係，如同Swim等人（1989）的研究發現，當呈現訊息相同

時，研究參與者對男女高權力者的評估差異性不大。研究一發現無論男女性，各類權力基礎特質越高，生活滿意度亦越高；研究二發現無論男女知覺者皆認為權力基礎優勢訊息引發一般性權力特質，知覺者性別不影響權力知覺；研究三發現各權力基礎優勢者的效果量具同質性，顯示男女高權力者皆享權力增生性優勢。不過研究二發現屬於女性權力的外表基礎優勢（Pratto & Walker, 2001）未直接引發一般性權力特質，但具有知覺權力增生性。可能原因有二。一為外表基礎優勢者需透過獲得其他權力，才能贏得知覺權力。舉例來說，一位美女如果吸引了有權有勢的高權力者則被視為有權力，但若失寵則不再被視為有權力。或許知覺者判斷外表優勢的重要評估，在於故事人物如何運用外表優勢。第二個原因為描述外表優勢時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，因此未引發權力知覺。研究三發現少數性別效果，包括研究參與者傾向將外表基礎優勢者視為女性、體力基礎優勢者視為男性，這種錯誤率反應的是當高權力者性別與知覺者習以為常的權力劇本有衝突時，研究參與者可能會忽略或扭曲高權力者性別訊息。舉例來說，這種錯誤率較常發生在將女權力基礎優勢者視為男性，忽略文中「她」的女性用詞。此外，某些特定權力基礎具有性別意涵，男性體力基礎優勢者被評為較女性體力基礎優勢者具強力，女性外表優勢者被評為較男性外表優勢者美麗。雖然以邏輯論之，女性也可以強壯威猛，男性也可以美麗。

在權力概念高度發展的台灣社會，以權力基礎理論觀點探討權力運作，可以彰顯文化普同性與文化影響，如權力敏感度與重要文化價值的對應關係可能限制權力運作。後續研究可依據權力基礎理論探討權力運作的隱性社會原則，如特定權力的預設使用方式如何影響我們對高權力者的評估。權力基礎理論也可以讓我們突破過往權力文獻的限制，如探討客觀權力與知覺權力不一致的情境。透過可檢證的假設，我們或可看清如變色龍般的權力樣貌。

## 參考文獻

- 林怡秀、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, Y.-H., & Lee, I.-C. (2011). Nonverbal sensitivity: Examining the effects of power differential and different social role expectations. *Journal of Education & Psychology, 34*, 55-77.]
- 林姿葶、鄭伯壠（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, T.-T., & Cheng, B.-S. (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.]
- 黃光國（1988）：〈人情與面子：中國人的權力遊戲〉。見黃光國（主編）：《中國人的權力遊戲》，頁7-55。台北：巨流圖書公司。[Hwang, K.-K. (1988). Face and favor: The Chinese power game. In K.-K. Hwang (Ed.), *The Chinese power game* (pp. 7-55). Taipei: Chuliu.]
- Jacobs, B. J. (1988)：〈中國政治聯盟特殊關係的初步模式：台灣鄉鎮中的人情和關係〉。見黃光國（主編）：《中國人的權力遊戲》，頁85-140。台北：巨流圖書公司。[Jacobs, B. J. (1988). A preliminary model of particularistic ties in Chinese political alliances: Ran-ching and kuan-hsi in a rural Taiwanese township. In K.-K. Hwang (Ed.), *The Chinese power game* (pp. 85-140). Taipei: Chuliu.]
- 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. S. (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, pp. 273-342). New York: Academic Press.

- Bierstedt, R. (1950). An analysis of social power. *American Sociological Review, 15*, 730-738.
- Dahl, R. A. (1957). The concept of power. *Behavioral Science, 2*, 201-215.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment, 49*, 71-75.
- 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., & Karau, S. J. (1991). Gender and the emergence of leaders: A meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 685-710.
- Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American Sociological Review, 27*, 31-41.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist, 48*, 621-628.
- 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.
- Fodor, E. M. (1985). The power motive, group conflict, and physiological arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 1408-1415.
- 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. 150-167). 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.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review, 110*, 265-284.
- Kipnis, D. (1976). *The powerholders*. Chicago, IL: 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. (2012). Filial ethics and judgments of filial behavior in Taiwan and the United States. *International Journal of Psychology, 47*, 161-168.
- Lipsey, M. W., & Wilson, D. B. (2001). *Practical meta-analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Martin, R. (1971). The concept of power: A critical defence. *British Journal of Sociology, 22*, 240-256.
- McClelland, D. C. (1979). Inhibited power motivation and high blood pressure in men. *Journal of Abnormal Psychology, 88*, 182-190.
- McClelland, D. C. (1982). The need for power, sympathetic activation and illness. *Motivation and Emotion, 6*, 31-41.
- 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., Tan, J., & Pitpitan, E. (2010). Power basis theory: A psycho-ecological approach to power. In D. Dunning (Ed.), *Social motivation* (pp. 191-222). New York: Psychology Press.
- Pratto, F., Pearson, A. R., Lee, I.-C., & Saguy, T. (2008). Power dynamics in an experimental game. *Social Justice Research, 21*, 377-407.
- Pratto, F., & Walker, A. (2001). Dominance in disguise: Power, beneficence, and exploitation in personal relationships. In A. Y. Lee-Chai & J. A. Bargh (Eds.), *The use and abuse of power: Multiple perspectives on the causes of corruption* (pp. 93-114). New York: Psychology Press.
- 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.

- Rogers, M. F. (1974). Instrumental and infra-resources: The bases of power. *American Journal of Sociology*, 79, 1418-1433.
- 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.
- Sidanius, J., Pratto, F., Sinclair, S., & van Laar, C. (1996). Mother Teresa meets Genghis Khan: The dialectics of hierarchy-enhancing and hierarchy-attenuating career choices. *Social Justice Research*, 9, 145-170.
- 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). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Van Dijke, M., & Poppe, M. (2006). Striving for personal power as a basis for social power dynamics. *European Journal of Social Psychology*, 36, 537-556.
- Winter, D. G. (1973). *The power motive*. New York: Free Press.
- Wu, C. H., & Yao, G. (2006). Analysis of factorial invariance across gender in the Taiwan version of the Satisfaction with Life Scale. *Personality and Individual Differences*, 40, 1259-1268.

## An Introduction of Power Basis Theory: Definition of Power and Fungibility

I-Ching Lee

Department of Psychology, National Chengchi University

The literature offers divergent definitions of power. Based on a power-as-need perspective, researchers observed various psychological and behavioral implications resulting from pursuing power. However, the power-as-need perspective has difficulty to account for why various types of power can be effective or to present fundamental principles in guiding the dynamics of power. I introduced a power basis theory (Pratto et al., 2010), in which we offered a definition of power and delineated three basic principles in power dynamics. Power is defined as the relative ability to meet one's needs in one's ecological field. The basis in which a person's particular need is evaluated is called power basis. According to power basis theory, because power corresponds to one's needs, one's sensitivity to a given need affects one's perceived power in the given power basis. Furthermore, different types of power can be effective in terms of how they fulfill or deprive of others' needs. Social perceptions of powerholders may differ on the levels of perceived trustworthiness in terms of how powerholders use power. Powerholders who use power to fulfill others' needs are perceived to be trustworthy, whereas those who use power to deprive of others' needs are perceived to be untrustworthy. Lastly, because human beings have different needs, a person's power can be fungible. When people have one particular type of power, they are more likely to have other types of power, resulting in actual power fungibility. When information is lacking, powerholders are more likely to be assumed having different types of power; such a phenomenon is called perceived power fungibility. Three studies were conducted to test whether (1) power corresponds to needs but pursuing power is not a need, (2) superiority in a given power basis is related to perceived power, and (3) when powerholders enjoy superiority in a given power basis, there is evidence for perceived power fungibility. Indeed, participants' self-ratings data showed that the more a need is satisfied, the higher one's life satisfaction is (Study 1). Moreover, superiority in a given power basis increased perceived power, supporting the power definition offered by power basis theory (Study 2). When controlling for actual power, the more the powerholders were viewed with one type of power, the more they were viewed with other types of power, providing evidence for perceived power fungibility (Study 3). Evidence regarding power and gender was presented and further implications of power basis theory were discussed.

**Keywords:** *definition of power, fungibility, power and gender, power and needs*