

權力

身體是權力的
最佳展示場

驅

動手冊

BODY POLITICS



吳靜吉博士策劃

大眾心理學叢書

每冊都包含你可以面對一切問題的根本知識

169

權力驅動手冊

Body Politics

Copyright © by Julius Fast

Chinese edition copyright © 1995 by Yuan-Liou Publishing Co., Ltd.

Published by arrangement with Richard Curtis Associates, Inc.

All rights reserved

大眾心理學叢書⑭ (原大眾心理學全集⑰)

權力驅動手冊

◆身體是權力的最佳展示場◆

原 書 / Body Politics

作 者 / Julius Fast

譯 者 / 淑慎

策 劃 / 吳靜吉博士

主 編 / 大眾心理學叢書編輯室

發行人 / 王榮文

出版發行 / 遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路3段184號7樓之5

郵撥 / 0189456-1

電話 / 365-3707 電傳 / 365-8989

法律顧問 / 王秀哲律師・董安丹律師

著作權顧問 / 蕭雄淋律師

印 刷 / 優文印刷股份有限公司

□ 1995(民84)年11月1日 新版一刷

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價 160 元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 Printed in Taiwan

ISBN 957-32-2682-0

《大眾心理學叢書》

出版緣起

王榮文

一九八四年，在當時一般讀者眼中，心理學還不是一個日常生活的閱讀類型，它還只是學院門牆內一個神秘的學科，就在歐威爾立下預言的一九八四年，我們大膽推出《大眾心理學全集》的系列叢書，企圖雄大地編輯各種心理學普及讀物，迄今已出版達二百種。

《大眾心理學全集》的出版，立刻就在台灣、香港得到旋風式的歡迎，翌年，論者更以「大眾心理學現象」為名，對這個社會反應多所論列。這個閱讀現象，一方面使遠流出版公司後來與大眾心理學有著密不可分的聯結印象，一方面也解釋了台灣社會在羣體生活日趨複雜的背景下，人們如何透過心理學知識掌握發展的自我改良動機。

但十年過去，時代變了，出版任務也變了。儘管心理學的閱讀需求持續不衰，我們仍要虛心探問：今日中文世界讀者所要的心理學書籍，有沒有另一層次的發展？

在我們的想法裡，「大眾心理學」一詞其實包含了兩個內容：一是「心理學」，指出

叢書的範圍，但我們採取了更寬廣的解釋，不僅包括西方學術主流的各種心理科學，也包括規範性的東方心性之學。二是「大眾」，我們用它來描述這個叢書「閱讀介面」，大眾，是一種語調，也是一種承諾（一種想為「共通讀者」服務的承諾）。

經過十年和二百種書，我們發現這兩個概念經得起考驗，甚至看來加倍清晰。但叢書要打交道的讀者組成變了，叢書內容取擇的理念也變了。

從讀者面來說，如今我們面對的讀者更加廣大、也更加精細(sophisticated)。這個叢書同時要了解高度都市化的香港、日趨多元的台灣，以及面臨巨大社會衝擊的中國沿海城市，顯然編輯工作是需要梳理更多更細微的層次，以滿足不同的社會情境。

從內容面來說，過去《大眾心理學全集》強調建立「自助諮詢系統」，並揭發「每冊都解決一個或幾個你面臨的問題」。如今「實用」這個概念必須有新的態度，一切知識終極都是實用的，而一切實用的卻都是有限的。這個叢書將在未來，使「實用的」能夠與時俱進(update)，卻要容納更多「知識的」，使讀者可以在自身得到解決問題的力量。新的承諾因而改寫為「每冊都包含你可以面對一切問題的根本知識」。

在自助諮詢系統的建立，在編輯組織與學界連繫，我們更將求深、求廣，不改初衷。這些想法，不一定明顯地表現在「新叢書」的外在，但它是編輯人與出版人的內在更新，叢書的精神也因而有了階段性的反省與更新，從更長的時間裡，請看我們的努力。

編輯室報告

權力是什麼？怎麼取得權力？怎麼運用權力？運用權力是爲了要達成什麼目標？

這些問題的答案往往因人而異。而由於這種定義上的混亂，所以我們無法從各種「過來人」的經驗裏獲得寶貴的啓示。我們頂多只能以身邊少數幾位有權有勢的人爲學習的榜樣。但這種作法有很大的危險性，因爲學習的人雖然可以學到成功者的長處，但他的短處勢必也要照單全收。如何從過來人的經驗中吸收到最多的優點，而將缺點降到最少？相信這是所有胸懷大志的人都希望了解的一個問題。

這本書所討論的，正是這個問題。

本書作者朱利斯·法思是個研究人際關係的專家。他根據多年的實際經驗，針對權力作了有系統的探討。尤其可貴的是，他從應用心理學的角度出發，舉實例說明，因此寫出來的是一本具體實用的書，而不是一篇不食人間煙火的學術論文。

首先，他把權力分成兩種截然不同的類型。一種是創造型的，一種是操縱型的。前者以權力爲手段，後者則以權力爲目的。因此，創造型的人用學識才能和工作效果來取得權力，操縱型的人則用壓制別人和鬭爭權術來取得權力。這兩種類型的權力往往必須適度地交錯運用，才能使掌

握權力的人獲得最大的好處。但作者一再強調：學識才能是權力的根本，一個人要長久握有權力，一定要在這方面不斷充實。

其次，作者指出：爭權奪利雖然是出乎人的天性。但有些人的個性相當淡泊，他們爭到權力之後反而覺得壓力沉重。因此，一個人必須先瞭解自己的性格，然後再決定要不要去爭取權力，或決定要怎麼去運用權力。

有時，個性淡泊或缺乏進取心的人會迫於情勢而必須爭取權力及運用權力。關於這種情況，作者提出一套非常有效的辦法，那便是「身體行爲的反饋」。一個沒有進取心的人若是勉強自己做出種種進取性的行爲，那麼這種行爲將會反射到他的性格上，久而久之，他就變成了一個進取的人。

這本書的討論相當踏實。它只告訴讀者要怎麼憑真才實學去獲得權力、運用權力，並不教人怎麼去和別人鬭爭、去和別人要權術。因此，它所討論的範圍都是在一般人的日常經驗之內，例如親子關係、夫妻關係、同事關係以及上司部屬關係等等。至於婦女如何在目前男性中心社會中出人頭地的問題，本書也有詳盡的介紹。

權力趨於腐化，絕對的權力則趨於絕對的腐化。權力是一種雙刃之劍，它有創造力，也有破壞力。一個人若沒有辦法善用權力，則往往會反受其害。看完這本書，讀者對於權力的正當取得及正當運用，將會有一個明確的概念。（王鴻仁執筆）

權力驅動手冊

目錄

《大眾心理學叢書》出版緣起

編輯室報告

第一篇 權力的性質

導言：誤用表面工天

在求職的時候，不必枉費心機去「製造」什麼「印象」，因為主試的人並不是外行人，只要讓他明白你確實有幾分能力，他就會依需要決定錄用與否。

1. 競爭的人性

權力是有創造性的，可以開拓局面，但權力是具有破壞腐蝕性的。有權力自然是好事，但是不宜利用權力來耍手段，這樣反而會害了自己。

2. 嗜權的人

像「力爭上游」、「拓展大事業」之類的話，是某些人的座右銘，對另一些人卻不適宜。因此，一個人在決定要不要往爭權的路上走之前，應該先測定自己內心究竟有多大的動機。

3. 權力溯源

六五

權力可分為兩種。一種是好的、正面的、積極的，那就是創造力，我們必須擁有它，方能夠做好一件事。另一種是負面的，叫「操縱力」。這種力量可以牽制別人、指揮別人。它或可做「成」一件事，卻不一定能做得「好」。

4. 女權

六七

在很多方面，包括權力，社會對男性和女性採取雙重標準。女性從小開始，父親和兄弟就處處給她們一些限制，造成她們對權力的恐懼心理。但她們若能克服這種恐懼，則她們在權力的取得與運用方面，能力絕不會比男性低。

第二篇 權力的技巧

5. 權力的身體語言

二二

一個人有沒有權力，有時光從他的語言是判斷不出來的。但他在不知不覺中所表現出來的身體動作以及姿勢等等，卻會把他的底細洩漏出來。一個人若要爭取權力，那麼他可以先強化身體語言。這種強化行為會形成反饋作用，而使他的個性或內在自我獲得強化。

6. 大膽冒險

二四

一個人要想在工作上及人際關係上獲得「權」，則他必須先具備冒險的膽量。當然，並非所有的冒險都能帶來豐收。因此，冒險之前，須先計算得失，並準備對冒險的結果負責。不敢冒險的人是永遠無法突破現狀的。

7. 應付權力

121

要應付權力，首要急務是培養自己的適應彈性。有了這項能力，再加上充足的自信、揣摩別人心理的技巧，配合進取好勝的意志，不時以理智監督自己的一言一行，可以擔保不怕任何難題降臨，且可順利掌握、運用到手的權力。

8. 形象之反映

122

每個人都有其反映自我的方式。服裝是個人的形象的一個反映面。另外還有其他的反映面，如髮型等等。關於這種反映方式，最重要的是：你所想要塑造的形象必須能使你加強對自我的肯定。

9. 軟弱的力量

123

有些書提倡「自我中心」的人生觀。事實上，抱持這種人生觀的人裏多只能獲得自私自利的權力。但這種權力不可能給人帶來幸福，它只會使人陷入孤獨寂寞，只會使人的自我越來越萎縮，越來越封閉。

10. 結語

124

了解自己！這是爭取權力的第一步。權力具有創造性，也具有危險性。一個人必須講求技巧才能順利取得及運用權力。但在採取任何爭權的行動之前，一個人必先做好種種心理建設，否則到頭來反而會為權力所害。

導言：誤用表面工夫

前幾天遇到我的朋友艾文，彼此寒暄一陣之後，我問他：「最近還得意嗎？」

艾文莫奈何地搖搖頭說：「糟透了。上星期弄砸了一個面試，我實在非常中意這個職位，可是錯失了良機！」

「怎麼會呢？」

「你知道，制輪機是我的專長，正好這家公司要人，我有一整套改革求新的設計藍圖在腦子裏。既然得到和總經理面談的機會，就決心非贏不可。所以，我就好好作了一番預備溫習。」

「什麼預備溫習？你去研究制輪機？」

「不是啦，我對制輪機清楚得很。我是看有關儀表取勝的書。你這麼孤陋寡聞嗎？現在求職講究的是儀表攻勢，造成第一個印象最重要，第一回合勝了才行得通。」

「可是……」

「我參考了這方面的書，第一先從衣着上下功夫，西裝燙得服服貼貼，而且式樣顏色都要選對。」

「怎麼說？」

「我要造成一個老成持重的印象，所以就選了一套單排扣，灰色、三件頭的西裝，配上乾淨的白襯衫。」

「一定要白襯衫？」

「本來我也考慮用淡色細條紋的襯衫，後來覺得不如白的保險。白色襯衫讓人一看就覺得穩重、踏實。」

「哦！」

「我還特別去買了真絲領帶。貴是貴，但是絲領帶才有氣派，而且要窄的，藏青色的才行。」

「皮鞋也有一定形式嗎？」

「有的。黑色沒有鞋帶的，配深藍色襪子。襪子和領帶藍色要搭配，但不能一樣。」

「原來如此。」

「我手上除了金錶、結婚戒指，什麼都不戴。」

「艾文，你還沒結婚哪！」

「那有什麼關係！要加強穩重感。」

「效果這麼夠，怎麼還會弄砸呢？」

「那位總經理呀！」艾文搖搖頭，「你猜他在辦公室見我的時候穿的是什麼衣服？」

「和你一樣嗎？」

「可不是哩！他穿運動鞋、牛仔褲，配上一件T恤。」

「真的？」

「可不是嘛！他手裏還拿著一根高爾夫球桿，和我講話的時候就一直玩那球桿。我呢！仍然保持穩重的風度，坐得直挺挺的，兩眼安詳直視著對方，這是應該有勝算的風度。」

「結果有沒有呢？」

「哪料到他一直玩球桿，手指頭在桌上敲敲打打，鼻子抓個不停。後來他突然問我：『喂！你沒病吧？』我說沒有，又問他爲什麼這麼講，他說：『你坐得那麼死板，好像肌肉發僵的樣子。』我只有暗暗叫苦了。」

「那你怎麼辦呢？」

「只有算啦！下次我要換一種形象，改成保守謹慎的作風，據書上說，這也是制勝方法之一……」

看樣子艾文還要吃一次苦頭，他的毛病是誤用表現自己能力的方式，明明有一技在身，卻因為用錯了表面功夫而落得一場空。其實也該說是艾文的運氣不好，因為一般人大都是受第一印象影響的，而通常都認為衣着高尚典雅可以代表一個人的內涵與能力。艾文不巧遇到這位不重外表、穿著隨便的總經理，一切外表上的準備都白費了。

也許艾文應該把努力重點放在自己的能力上。衣着方面只需要照他平時的習慣即可，不要太去留意該如何舉手投足，這樣他才能真正在從容的情況下自然而發揮出自己本來具有的智慧和能力。

在求職的時候，握有取捨大權的主試者應該是有職業才智能力的人。不必枉費心機去「製造」什麼「印象」，因為主試的人並不是外行人，只要讓他明白你確實有幾分能力，他就會依需要決定錄用與否。艾文之所以弄巧成拙，是因為不懂得表現自己的能力。

1. 競爭的人性

我們常談「權力」，但儘管我們大多數人了解「權力」的意義，還是時常把權力的「外表」和產生權力的「內在」混淆不清——就像艾文。

「權力」的定義應是「有能力施展、控制對別人的影響力。」權力可泛指身體、心智、道德上的能力。艾文是制輪機設計的權威。他的權力建立在這點上，但是艾文不懂得表現權力的本身，捨本逐末的去刻意製造有權力的氣氛、印象。

權力是有創造性的，可以開拓局面。但是十九世紀英國史學者阿克頓說權力是具有破壞腐蝕性的，「絕對的權力更有絕對的破壞性。」有權力自然是好事，但是不宜就自己的權力來耍手段。像艾文那樣潛在有戲弄對方的意思，很容易導致反效果，害了自己。

有些炫耀權力的行爲也會妨礙到別人，如我一位朋友的上司就是這樣的人。奧利告訴我，這位老闆有「表現狂」，喜歡作出氣勢迫人的樣子。例如奧利在接一個電話時，老闆就會走到奧利的辦公桌前。「他就那麼站著，」奧利說，「也不說什麼，也不幹什麼，就那麼虎視眈眈的。不管我是在講什麼人的電話，是不是談公事，我都只好和對方說：等一下我再打過來。然後就把電話掛掉，恭恭敬敬等老闆的吩咐。」

「你的老闆曉得他這樣子會讓你緊張嗎？」我問。

「他當然曉得，可是他還故意說：『你忙你的，你忙你的，我沒事。』我如果回答他的話，就會緊張得結結巴巴，好像小孩子做錯了事被大人逮到似的。」

奧利的老闆另外還有一個絕招。每次他明知道奧利出去吃午飯，却留電話給奧利的秘書。等奧利回辦公室，照吩咐打電話過去給老闆，老闆的秘書就說他不在，「去開會了」。

「開會？我看他是在洗手間。」奧利說，「他的辦公室有私人的洗手間，他是故意不接電話的。等我留了話，才一離開辦公室，他的電話就來了，等我再打過去，他又是『沒空』，他簡直就是在監視我的一舉一動，存心找碴。有時候電話往來，可以找不到他好幾天。假如我在走廊上遇見他了，問他究竟有什麼事，他就急急忙忙走開，一面說：『你打電話來，我們再細談。』」

奧利搖頭嘆氣道：「把我可整慘了。我緊張了半天，還是丈二金鋼摸不着頭腦。他這一

手害得我愈來愈害怕上班。」

奧利滔滔不絕地數落他的老闆有哪些不是，我聽得不耐煩起來，「既然這樣，你幹嘛忍著受氣？」

他瞪著我看了半晌才說：「他是老闆，我能不忍著嗎？」

「去留的決定權還是在你自己呀。」

「什麼決定權？我要吃飯哪。」

「既然要，就別怨了。」

他委屈地看著我說：「你怎麼搞的？你以前不是最同情我的嗎？我一向拿你當吐苦水的對象呀！」

「我不是不愛聽你吐苦水，遇上這種老闆，你就該當機立斷，馬上辭職。」

「你開玩笑啦？待遇這麼高，我怎麼能說走就走。」

「怎麼不能？不管待遇多高，工作環境這麼糟糕，你就該辭職。你有本事，條件夠好，不怕找不到別的事。」

奧利聽了我的話，深思了一會兒才說：「我恐怕會有相當大的損失……」

「你自己作個決定，衡量一下利弊，如果你自認以後再找不到這麼好的事，就不必辭職。可是你一定會再找到工作的，運氣再不好，不過是有一段失業的過渡時期，但是爲了找理