

海巡署基層單位與社區公眾關係品質之研究

邱瑞讀、姚惠忠

E-mail: 9901142@mail.dyu.edu.tw

摘要

本研究主要探討安檢所所長認知之關係品質、安檢所所長使用之公關策略與漁民認知之關係品質三者之間的關係；安檢所所長使用之公關策略在安檢所所長與漁民各自認知之關係品質之間是否具有中介效果，並且探討漁民代表與漁會辦事員認知之關係品質在安檢所所長使用之公關策略與漁民認知之關係品質之間是否具有干擾效果。本研究以便利抽樣，選擇行政院海岸巡防署中部地區巡防局所轄屬安檢所所長、漁民、漁民代表及漁會辦事員為抽樣對象，採用對偶問卷方式發放，由問卷調查資料分析結果顯示：一、安檢所所長與漁民對公關策略的認知程度具有顯著差異；二、安檢所所長與漁民認知之關係品質有明顯差異；三、漁民、漁民代表、漁會辦事員三者之中，以漁會辦事員認知安檢所所長關係品質最好；四、安檢所所長認知之關係品質對其採用「社交活動」策略沒有影響，且其採用「社交活動」策略對漁民關係品質沒有影響；五、公關策略作為所長關係品質與漁民關係品質的中介變項，會因為所長認知與漁民關係品質的不同稍有差異；六、漁會辦事員關係品質在「對等溝通與漁民關係品質」之間具有干擾效果。

關鍵詞：公共關係(public relationship)；公關策略(public relationship strategies)；溝通策略(communication strategy)；關係品質(relationship quality)

目錄

內容目錄 中文摘要	iii 英文摘要
iv 誌謝辭	vi 內容目錄
vii 表目錄	ix 圖目錄
xi 第一章 緒論	1 第一節 研究背景與動機
1 第二節 研究目的	4 第三節 研究流程
5 第二章 文獻探討	7 第一節 公關與公關研究
7 第二節 公關策略之研究	14 第三節 關係品質
18 第三章 研究方法	22 第一節 研究設計與架構
22 第二節 研究假設與變項操作型定義	24 第三節 研究對象與問卷設計
27 第四節 分析方法	29 第四章 研究分析
32 第一節 回收樣本描述	32 第二節 信度及效度分析
34 第三節 平均數分析與差異檢定	43 第四節 迴歸分析
53 第五節 中介及干擾效果驗證分析	61 第五章 結論與建議
69 第一節 結論與管理意涵 69 第二節 研究限制與未來研究建議
72 參考文獻 74 附錄A 學術研究問卷(安檢所所長)
85 附錄B 學術研究問卷(漁民) 95 附錄D 學術研究問卷(漁會辦事員)
90 附錄C 學術研究問卷(漁民代表)	100

參考文獻

- 一、中文部份 Grunig, J. E. (2001b). The role of public relations in management and its contribution to organizational and societal effectiveness. 公關新世紀-理論與實務的探討 (pp. 7-26), 台北:世新大學。 Grunig, J. E. (2001c). Building relationships with public: The next wave of research and evaluation in public relations. 公關新世紀-理論與實務的探討 (pp. 50-69), 台北:世新大學。 Grunig, J. E., & Grunig, L. A. (1994). Public relations, media relations, and marketing. 傳播文化, 3, 81-113. Thomas L. H. (1997), 行銷公關(吳玟琪，蘇玉清譯)，台北:台視電視事業股份有限公司，(原文於1991年出版)。 方世榮(2002)，關係價值、關係品質與忠誠度之探討 - 零售銀行業的實證研究，管理學報，19(6), 1097-1130。 方世榮，施義輝(1997)，旅行業關係品質模式的實證研究，企業管理學報，41, 1-32。 行政院海岸巡防署編印(2006)，海巡勤務，台北:五南書局。 吳明隆，涂金堂(2005)，SPSS與統計應用分析，台北:五南書局。 居延安(2001)，公共關係學，上海:復旦大學。 邱皓政(2002)，量化研究與統計分析，台北:五南書局。 林家慧(2003)，溝通策略對關係品質影響之研究，國立政治大學國際貿易研究所未出版之碩士論文。 林靜伶，吳宜蓁，黃懿慧(1996)，公共關係，台北:國立空中大學。 金耀基(1980)，人際關係中的人情之分析，第一屆漢學會議論文集(pp. 413-428)，台北:中央研究院。 姚惠忠(2004)，WHAT'S PR公關基本教練，台北:威肯公關。 姚惠忠(2006)，公

關策略內涵與實務操作組合之探討(國科會，No. NSC94-2412-H-212-002)，台北:行政院國家科學委員會。姚惠忠，王怡雯，張靖嫻(2005)，公關策略之初探性研究 - 全球化、在地化與公共關係管理，第二屆關係管理學術研討會論文集(pp. 1-17)，彰化:私立大葉大學。孫秀蕙(1997)，公共關係理論、策略與研究實例，台北:正中書局。張依依(2004)，新世紀營銷:公關、趨勢、行銷，台北:聯經出版事業股份有限公司。張依依(2007)，公共關係理論的發展與變遷，台北:五南書局。張紹勳(2000)，研究方法，台中:滄海書局。陳康莊(2003)，關係品質與忠誠度關係之研究 - 以中華電信ADSL顧客為例，國立交通大學經營管理研究所未出版之碩士論文。陳順宇(2005)，多變量分析(4版)，台北:華泰書局。喬健(1982)，關係芻議，收於楊國樞1993年編，中國人的心理(pp. 105-122)，台北:桂冠圖書公司。黃光國，人情與面子:中國人的權力遊戲，收於黃光國編，中國人的權力遊戲(pp. 10-55)，台北:巨流出版社。黃俊英(1995)，多變量分析(5版)，台北:中國經濟企業研究所。黃懿慧(1999)，公關策略與其效果之關連性研究 - 行政院部會與立法院互動關係之探討，(國科會，No. NSC88-2412-H-004-024)，台北:行政院國家科學委員會。黃懿慧(2001a)，公共關係之「關係」研究 - 研究方向的省思與展望，廣告學研究，17，21-44。黃懿慧(2001b)，90年代台灣公共關係研究之探討 - 版圖發展、變化與趨勢，新聞學研究，67，51-86。黃懿慧(2003)，台灣公共關係學門及研究:1960-2000之回顧，廣告學研究，20，13-50。黃懿慧，林穎萱(2004)，公共關係之關係策略模式初探:在地與文化的觀點，新聞學研究，79，135-195。蔡麗玲(2007)，農田水利會工作站與小組長關係品質之研究，私立大葉大學人力資源暨公共關係學系研究所未出版之碩士論文。鄭貞銘(2003)，公共關係總論，台北:五南書局。臧國仁(2001)，公共關係研究的內涵與展望 - 十字路口的觀察，廣告學研究，17，1-19。賴金波(2003)，公關策略:理論與實務運用，台北:五南書局。二、英文部份 Barnes, J. G. (1997).

Closeness, strength, and satisfaction: Examining the nature of relationships between providers of financial services and their retail customers. Psychology and Marketing, 14(8), 765-790. Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. Journal of Personality and social psychology, 51(6), 1173-1182. Benoit, W. L. (1997). Image repair discourse and crisis communication. Public Relations Review, 23(2), 177-186. Bitner, M. J. (1990). Evaluating service encounters: The effects of physical surroundings and employee responses. Journal of Marketing, 54(2), 69-82. Bitner, M. J. (1995). Building service relationships: It's all about promises. Journal of the Academy of Marketing Science, 23(4), 246-251. Broom, G. M., Casey, S., & Ritchey, J. (2000). Toward a concept and theory of organization-public relationships. Journal of Public Relations Research, 9, 83-98. Coombs, W. T. (1995). Choosing the right words: the development of guideline for the selection of the appropriate: Crisis-response strategies. Management Communication Quarterly, 8(4), 147-175. Coombs, W. T. (2001). Interpersonal communication and public relations. In R.L. Heath (Ed.). Handbook of public relations (pp. 105-114). California: SAGE Publication Inc. Crosby, L. A., Evans, K. R., & Cowles, D. (1990). Relationship quality in services selling: An interpersonal influence perspective. Journal of Marketing, 54(3), 68-82. Cutlip, S. M., Broom, G. M., & Center, A. H. (2000). Effective public relations. New Jersey: Prentice-Hall. Dwyer, F. R., Schurr, P. H., & Oh, S. (1987). Developing buyer-seller relationships. Journal of Counseling Psychology, 43(4), 34-57. Garbarino, E., & Johnson, M. S. (1999). The different roles of satisfaction, trust, and commitment in customer relationships. Journal of Marketing, 63(2), 70-87. Gronroos, C. (2004). The relationship marketing process: Communication, interaction, dialogue, value. The Journal of Business & Industrial Marketing, 19(2), 99-133. Grunig, J. E. (2001a). Two-Way symmetrical public relations-Past, present, and future. In R.L. Heath (Ed.). Handbook of public relations (pp. 11-30). California: SAGE Publication Inc. Grunig, J. E., & Huang Y. T. (2000). From organizational effectiveness to relationship indicators: Antecedent of relationships, public relationships, and relationship outcomes. Public relations as relationship management (pp. 23-53). London: LEA. Grunig, J. E., & Hunt, T. (1984). Managing public relations. New York: Holt. Grunig, J. E., & White, J. (1992). The effect of worldviews on public relations theory and practice. Excellence in public relations and communication management (pp. 31-64). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Grunig, L. A., Grunig, J. E., & Ehling, W. P. (1992). What is an effective organization? Excellence in public relations and communication management: Contributions to effective organizations (pp. 65-89). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Grunig, L. A., Grunig J. E., & Vercic, D. (1998). Are the IABC's excellence principles generic? Comparing Slovenia and the United Kingdom and Canada. Journal of Communication Management, 2, 335-356. Guenzi, P., & Pelloni, O. (2004). The impact of interpersonal relationships on customer satisfaction and loyalty to the service provider. International Journal of Industry Management, 15(3/4), 365-384. Gummesson, E., & Gronroos, C. (1988). Quality of services: lessons from the product sector. In C. Suprenant (Ed.), Add Value to Your Service (pp. 13-16). Illinois: AMA. Hartley, J. L. (2000). Collaborative value analysis: Experience from the automotive industry. Journal of Supply Chain Management, 36(4), 27-32. Hennig-Thurau, T., Gwinner, K. P., & Gremler, D. D. (2002). Understanding relationship marketing outcomes: An integration of relational benefits and relationship quality. Journal of Services Research, 4(3), 230-247. Hon, L. C., & Grunig, J. E. (1999). Guidelines for measuring relationships in public relations. Commission on PR Measurement and Evaluation, 1-40. Huang, Y. H. (2000). The personal influence model and gao guanxi in Taiwan Chinese public relations. Public Relations Review, 26(2), 219-236. Huang, Y. H. (2001a). OPRA: A cross-cultural, multiple-item scale for measuring organization-public relationships. Journal of Public Relations Research, 13(1), 61-90. Huang, Y. H. (2001b). Values of public relations: Effects on organizations-public relationships mediating conflict resolution. Journal of Public Relations Relation, 13(4), 265-301. Huang, Y. H. (2004). PRSA: Scale development for exploring the importance of public relations strategies. Journalism and Mass Communication Quarterly, 81(2), 307-326. Huang, Y. H. (2008). Trust and relational commitment in corporate crises: The effects of crisis communicative strategy and form of crisis response. Journal of Public Relations Relation, 20, 297-327. Hunt, H. K. (1977). Consumer satisfaction / dissatisfaction: Overview and research directions. In H. K. Hunt (Ed.), Conceptualization and measurement of consumer satisfaction and dissatisfaction (pp. 455-488). Cambridge, Massachusetts: Marketing Science Institute. Hutton, J. G. (2001). Defining the relationship between public relations and marketing. In R. L. Heath (Ed.), Handbook of public relations (pp. 205-214). California: SAGE Publication Inc. Jackie, L., Tam, M., & Wong, Y. H. (2001). Interactive selling: A dynamic framework

for services. *Journal of Services Marketing*, 15(4/5), 379-396. Jones, H., & Farquhar, J. D. (2003). Contact management and customer loyalty. *Journal of Financial Services Marketing*, 8(1), 71-78. Jones, T. O., & Sasser, W. E. (1995). Why satisfied customer defect. *Harvard Business Reviews*, 73(6), 88-99. Kumar, N., Hibbard, J. D., & Stern, L. W. (1994). The nature and consequences of marketing channel intermediary commitment (pp. 94-115). Cambridge, Massachusetts: Marketing Science Institute. Lagace, R. R., Dahlstrom, R., & Gassenheimer, J. B. (1991). The relevance of ethical salesperson behavior on relationship quality: The pharmaceutical industry. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 11(4), 39-47. Lee, J. N., & Kim, Y. G. (1999). Effect of partnership quality on outsourcing success: Conceptual framework and empirical validation. *Journal of Management Information Systems*, 15(4), 29-61. Leuthesser, L. (1997). Supplier relational behavior: An Empirical assessment. *Industrial Marketing Management*, 26(3), 245-254. Ni, L. (2006). Relationships as organizational resources: Examining public relations impact through its connection with organizational strategies. *Public Relations Review*, 32(3), 276-281. Palmatier, R. W. (2008). Interfirm relational drives of customer value. *Journal of Marketing*, 72(4), 76-89. Smith, J. B. (1998). Buyer-Seller relationships: Similarity, relationship management, and quality. *Psychology and Marketing*, 15(1), 3-21. Smith, R. D. (2005a). Introduction. In R. D. Smith (Ed.), *Strategic planning for public relations* (pp. 1-14). London: LEA. Smith, R. D. (2005b). Using effective communication. In R.D. Smith(Ed.), *Strategic planning for public relations* (pp. 117-156). London: LEA. Yen, D. A., Yu, Q., & Barnes, B. R. (2007). Focusing on relationship dimensions to improve the quality of Chinese-Western business-to-business exchanges. *Total Quality Management*, 18(8), 889-899