

促进还是抑制？权力感对合作行为的影响

王玉洁

广东轻工职业技术大学心理健康教育与咨询中心，广东 广州

收稿日期：2025年4月7日；录用日期：2025年5月19日；发布日期：2025年5月31日

摘要

权力感是个体在社会关系中通过感知到不对称资源而产生的一种主观相对能力。作为社会互动中不对称因素，权力会带来博弈双方地位感知、资源感知的不对称，是影响互动博弈中合作行为的重要因素。然而目前对处于权力不对称关系中个体合作行为的差异及其内在机制尚未给出统一的答案，因此有必要系统梳理权力感的概念、研究范式及相关理论解释，为确定权力感影响合作行为的调节机制提供理论依据，未来研究需考虑重复性博弈所带来的声誉动机以及不公平感知的调节作用。

关键词

权力感，合作行为，社会困境，互动博弈

Facilitate or Inhibit? The Impact of Sense of Power on Cooperative Behavior

Yujie Wang

Mental Health Education and Counseling Center, Guangdong Industry Polytechnic University, Guangzhou Guangdong

Received: Apr. 7th, 2025; accepted: May 19th, 2025; published: May 31st, 2025

Abstract

A sense of power refers to an individual's subjective perception of relative capability derived from asymmetric resources in social relationships. As an asymmetric factor in social interactions, power creates disparities in perceptions of status and resources between interacting parties, making it a critical determinant of cooperative behavior in interactive games. However, existing research has yet to establish a consensus on the differences in cooperative behavior among individuals in power-asymmetric relationships or the underlying mechanisms. Therefore, this study systematically reviews the conceptualization of sense of power, research paradigms, and relevant theoretical explanations to

provide a theoretical foundation for identifying the moderating mechanisms through which sense of power influences cooperative behavior. Future research should address the role of reputational motivations arising from repeated games and the moderating effects of perceived unfairness.

Keywords

Sense of Power, Cooperative Behavior, Social Dilemmas, Interactive Games

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

合作是实现经济持续发展、社会稳定和人民幸福的重要因素。不管是公共资源的合理利用, 还是完成团队工作, 都离不开合作行为。然而群体中的个体时常要面对个人利益与集体利益、眼前利益与长远利益相冲突的混合动机情境(mixed motivation), 能够摒弃敌对竞争而选择与他人合作共存, 这对增进个人幸福、推动人类社会进步意义重大(Henrich & Muthukrishna, 2021)。因此, 揭示人类合作行为的发生机制一直是心理学、经济学、社会神经科学等领域专家试图解决的重要问题之一(Declerck et al., 2013; Henrich & Muthukrishna, 2021)。

权力作为一种通过掌握资源和执行奖惩来影响他人的能力, 是影响互动博弈中合作行为的重要因素(Kopelman et al., 2016; Kraus & Torrez, 2020; van Prooijen et al., 2014)。但现有研究在探索权力感影响互动博弈中合作行为的结论却尚未统一。既有研究认为, 高权力会导致利己行为, 降低利益冲突情境中的社会合作(Dubois et al., 2015; Kanso et al., 2014); 也有研究认为, 那些具有亲社会特质(如宜人性、亲社会取向等)的高权力者也会做出利于他人的合作行为(Vries, 2012)。可见, 权力作为社会互动中不对称因素, 会带来博弈双方地位感知、资源感知的不对称, 是影响混合动机博弈中合作行为的重要因素, 然而目前对处于权力不对称关系中个体合作行为的差异及其内在机制尚未给出统一的答案, 因此有必要系统回顾权力感影响合作行为的研究进展, 理清权力感影响合作行为的理论解释, 为进一步揭示合作行为发生机制提供理论支持。

2. 何为权力感?

2.1. 权力感的概念

权力作为社会关系中的核心力量, 是影响社会关系的关键因素(Caprara et al., 2010)。传统来看, 权力是根据一定的社会事实存在的, 其概念与操作定义皆集中于对有价值资源的控制(Dubois et al., 2015; Galinsky et al., 2017), 例如上司、领导等是拥有权力的人。近年来, 关于权力感的研究不断涌现, 成为心理学、组织行为学研究的热点问题。权力属于关系范畴, 既可能表现为个体对自己掌握人际交往、资源和影响他人的主观感知(特质性), 也可能是特定情境中的角色及角色承担者所产生的一种互动性结果(状态性)。研究者指出, 权力本身具有心理属性, 是一种主观的心理感知, 即权力感(sense of power), 是指个体在社会关系中通过感知到的不对称有价值资源而产生的一种主观相对能力(Anderson et al., 2012; Dubois et al., 2015; Ni & Zheng, 2024)。

2.2. 权力感的研究范式

目前关于权力感的研究中(如表 1 所示),既有学者从特质角度将权力感视为一种稳定的倾向,可通过自我报告法来评估个体的权力感水平;也可利用角色扮演、回忆法、情境法和语义法等去操纵,通过有关于权力的线索和回忆权力相关体验可激活个体的权力感,同时与权力相关的认知、行为和情绪也会被激活(Dubois et al., 2015)。

Table 1. Research paradigm and literature basis of sense of power
表 1. 权力感研究范式和文献依据

权力感研究范式		具体说明和代表性研究	参考文献
特质 视角	➤ 《一般权力感量表》	• 采用测评工具评估个体的权力感知来确定权力特质的个体差异,如 Anderson 等(2012)编制了《一般权力感量表(Sense of Power Scale, SPS)》。	Anderson et al., 2012
	➤ 《主动控制感量表》	• 采用测量工具评估支配特质区分权力感的个体差异,如 Jackson (1974)编制的支配力量表。	Jackson, 1974
状态 视角	➤ 情境角色扮演	• 实验室情境下为被试设置一个情境和角色,让被试想象自己在这种情境中通过具体的行动或感受等方式来操纵权力感。例如:“老板-员工”的组织情境。	Dubois et al., 2010
	➤ 权力结构性操纵	• 通过赋予高、低权力分组被试不同的资源或资源控制水平来达到操纵权力的目的,常见的方法包括:资源控制操纵、层级角色扮演和可替代性操纵。	Galinsky et al., 2003 Anderson & Berdahl, 2002 Magee & Langner, 2008
	➤ 概念启动	• 通过向被试呈现和权力有关的词语、视觉图片等方式来启动被试权力状态的方法,包括词语补全任务、语句整理任务和视觉启动任务等。	Higgins, 1996 Smith & Trope, 2006 Torelli & Shavitt, 2011
	➤ 具身操纵	• 通过改变个体的手势、姿势或者是坐姿就可以达到操纵被试权力状态的目的。	Carney et al., 2010 Park et al., 2013

2.2.1. 特质权力感的测评

从个体差异的角度测量权力感水平,有助于了解特质权力感个体的行为后效。下面介绍两种常见的测量个体特质权力感的方法。

1) 权力特质

作为一种稳定的人格特质,研究者可采用有效地测评工具评估个体的权力感知来确定权力特质的个体差异。基于此,Anderson 等(2012)编制了《一般权力感量表(Sense of Power Scale, SPS)》,共 8 个题目,样题如“我可以让别人听从我的意见”“只要我想,我就可以做最终的决定”,这些题目能反映在特定情境下,或是特定关系中,个体感知到自己对他人或事件的影响力,通过个体权力感量表不仅能测查个体感知到当下权力的能力,还可以用于对实验情境中权力感知进行操纵检验(Anderson et al., 2012)。通过以往研究的探索,采用测量法区分一个人在什么情境下能感知到自己具有权力,被证实是一种区分特质权力感水平高低的有效方法(Hoogervorst et al., 2012; Ni & Zheng, 2024)。

2) 支配特质

支配特质(Trait Dominance)是指个体表现得自信、有力而坚定的倾向(Anderson & Kilduff, 2009), 与个体拥有权力或感知到自己拥有权力有关。研究者还可以采用测量工具评估支配特质来区分权力感的个体差异, 目前关于支配特质的测量主要采用自我报告的方法进行评估, 如 Jackson (1974)编制的支配力量表被广泛使用。

2.2.2. 状态权力感的操纵

除了采用心理测评的方法区分特质权力感以外, 研究者还可通过权力线索启动(刘耀中等, 2016)、回忆权力体验(Schmid et al., 2015)等方式激活权力感, 权力感一旦被激活, 会显著影响个体的认知、情绪和行为。

1) 情境角色扮演

角色扮演法(Imagine Hierarchical Role), 意指实验室情境下为被试设置一个情境和角色, 让被试想象自己在这种情境中通过具体的行动或感受来操纵权力感。例如, 研究者通过设置一种“老板-员工”的组织情境, 让高权力组被试想象自己是一个虚拟公司的老板, 并让被试生动的想象自己角色该做些什么事情。这种方法后来也被用来操纵社会阶层或社会经济地位(Dubois et al., 2015)。此外, 研究者还可以通过情境回忆(Episodic Recall)的方法来操纵权力体验, 即通过引导互动过程中个体对自己高或低权力体验进行回忆进而达到操纵当前权力状态的一种方法。具体而言, 研究者要求被试回忆自己曾经有关权力体验的经历并写下来, 如高权力组中的被试要求回忆一件自己影响他人或拥有权力的事情, 而低权力组被试则被要求回忆一件他人影响或支配自己的事情。实验前通过指导语告知被试“权力是指可以支配他人、影响他人来达到自己的目的, 抑或是置身于评价他人的位置上”, 实验后可通过回溯性问卷进行操纵性检验(Galinsky et al., 2003)。

但也有研究者建议采用内隐的方式唤起被试的权力体验, 因为 Galinsky 等(2003)采用这种情境回忆的方法主要是因为使用结构操纵的方式很容易将权力的赋予被其它因素混淆, 所以权力的解释力便会被削弱。具体而言, 在传统的权力结构中, 高权力者往往表现的很强势, 有可能并不是因为他们自己拥有权力本身, 而是由于高权力的扮演者需要更多的认知资源来抵制自动化行为。因此, 在实验室情境中, 可以设置权力角色让被试扮演来以诱发权力体验。

2) 权力结构性操纵

权力结构性操纵是一种实验室情境中常见的权力感研究范式, 主要通过赋予高、低权力分组被试不同的资源或资源控制水平来达到操纵权力的目的, 常见的方法包括: 资源控制操纵、层级角色扮演和可替代性操纵。

① 资源控制(Control over resources)。这是在经典独裁者博弈范式基础上的改进(Galinsky et al., 2003; Galinsky et al., 2005), 被试被要求参与一项资源分配任务, 参与者共同分配一个价值 300 美元的餐饮代金券。分配到高权力组中的被试, 有权力独自决定这些代金券的分配方案; 而分配到低权力组中的被试, 则无权干涉这一分配过程, 只能接纳高权力组被试所提出的分配方案。

② 层级角色扮演(Hierarchical role)。这种方法是由 Anderson 和 Berdahl (2002)最早提出, 实验中要求被试先完成一份领导力测评问卷, 并告知被试会根据领导力测评得分来决定他们的角色(管理者和服从者), 但实际上被试是被随机分组的。分配到管理者角色的被试, 他们有权力支配服从者, 并有权力评定他们的表现和奖金分配(这一组即为高权力组); 而分配到服从者的被试需要接受管理者分配的任务, 并无权对自己的表现进行评定, 也无法反驳管理者的决定, 只能接受管理者提出的奖金分配方案(这一组即为低权力组)。

③ **替代性操纵(Strong alternatives)**。这是一种设置谈判情境,通过操纵谈判双方的可替代性来操纵权力感水平。在该方法中,通常要求被试配对完成一项谈判任务,其中一方为高权力组,另一方为低权力组。高权力组被试通常有替代性选择,而低权力组被试无替代性选择。具体而言,研究者可以设计一场雇佣谈判来操纵权力感,高权力组被试担任雇佣者,有权决定是否给低权力组被试这份工作,还是给其他人;相反,低权力组被试则担任应聘者角色,没有替代性权力,只能通过谈判来争取获聘的机会(Magee & Langner, 2008)。

3) 概念启动

所谓概念启动法,是一种通过向被试呈现和权力有关的词语、视觉图片等方式来启动被试权力状态的方法,通常在实验室情境中进行。自 Higgins (1996)开创性的提出语义启动法(Semantic priming)之后,研究者发现通过向被试呈现与权力有关的词语能够操纵权力状态,该方法可以在被试意识不到(内隐)的情况下激活他们的权力概念(Higgins, 1996)。例如,让被试完成一个词语补全任务,要求高权力组被试补全的单词与高权力有关(如高权力组将“POW__”补全为“POWER”);而低权力组被试补全的单词则与低权力有关(如“POW__LESS”补全为“POWERLESS”),这种方式可以有效激活权力概念(Galinsky et al., 2017)。Smith 等(2008)采用语句整理任务也可启动权力效应,实验中要求被试将打乱的词语进行排序并形成一句通顺的话,其中高权力组材料中包含与高权力有关的词语(如权威),低权力组材料中包括与低权力有关的词语(如下属)。此外,通过向被试提供视觉刺激也可以启动权力概念,即视觉启动法(Visual priming)。例如,研究者向被试提供高权力相关的视觉图片(如公司高管走出私人飞机)也能成功激活高权力状态(Torelli & Shavitt, 2011)。由此可见,无论是词语概念,还是视觉刺激,都可以有效启动社会关系中的权力结构,这说明权力不仅仅是存在于社会关系中,也可以从心理层面上启动权力。

4) 具身操纵

除了语言层面上权力概念的表征外,也有研究认为权力具有具身效应,并提出身体姿势的模仿也能启动个体的权力感知(刘耀中等, 2018)。有研究发现,通过改变个体的手势、姿势或者是坐姿就可以达到操纵被试权力状态的目的。在大学教授的办公室里采用座位这种方式来诱发权力体验,高权力组的被试坐在教授的沙发椅上(舒适且高大),而低权力组被试要求坐在桌子对面的椅子(略矮且坐起来不舒服),研究发现被试安排座位的差异成功激活了他们体验到的高、低权力感(Fast & Chen, 2009)。之后 Carney 等(2010)也发现,通过指导语让被试摆出不同的身体姿势也可以启动权力感,例如摆出舒展、开放的姿势可以启动高权力感,而拘谨、蜷缩的身体姿势则让被试体验到更低的权力感;或者靠在沙发上、腿翘在桌子上或双手交叉枕在脑后等姿势可以启动高权力,而手放在腿间、低头瘫坐等身体姿势可以启动低权力状态(Carney et al., 2010)。Park 等(2013)认为采用姿势启动权力状态也存在文化差异,在亚洲文化背景下翘脚的扩张坐姿并不能有效启动权力感,但双脚打开的站姿、双手打开俯置于桌面、双手扩张置于扶手和背靠扩张的坐姿均能启动不同文化背景下个体的权力状态(Park et al., 2013)。

3. 权力感影响合作行为的理论解释

权力,使人控制有价值资源,对环境依赖程度低,受环境束缚小,改变了个体与环境之间的关系(Cho & Keltner, 2020; Fiske & Taylor, 2013)。因此,拥有或体验权力,更容易激活趋近系统、增加心理距离、诱发控制错觉,进而影响掌权者的动机、认知及其行为表现。近年来,国内外学者致力于探索权力感的心理效应,结果发现权力感会对个体的风险决策(Joshi & Fast, 2013)、购买决策(靳菲, 朱华伟, 2016)、认知控制(Schmid et al., 2015)、合作决策(Kopelman et al., 2016)、亲社会行为(Tasimi & Young, 2016)等诸多高级心理活动产生影响。那么,作为一种通过掌握不对称资源和执行奖惩来影响他人的能力,权力感究竟如何影响互动博弈中的合作行为?下面将从趋近与回避理论、社会距离理论和基于控制需求的理论来解释这

一内在机制。

3.1. 趋近与回避理论

趋近与回避理论(approach-inhibition theory)最早是由 Keltner, Gruenfeld 和 Anderson (2003)提出,是权力领域里非常有影响力的理论之一。该理论将权力和动机紧密结合在一起,认为,权力感会影响个体“行为趋近系统(behavior approach system, BAS)”和“行为回避系统(behavior inhibition system, BIS)”两个基本行为系统的激活,高权力感倾向于“行为趋近系统”,对奖励和机会敏感,会激励个体感到更乐观和自信(Keltner et al., 2003),低权力感更容易激活个体的“行为抑制系统”,倾向于压抑自我的欲望(Mourali & Nagpal, 2013)。权力的趋近与回避理论认为,高权力者的行为趋近系统激活程度高于行为回避系统,相反,低权力者的行为回避系统激活高于行为趋近系统。在认知层面上,高权力者采取自动化加工,更在意奖赏信息和机会;而低权力者采取抑制性加工方式,更在意风险和损失(王雪等, 2014)。在行为层面上,行为趋近系统的激活会导致高权力者更在意潜在收益,更倾向于采取主动追求目标的行为方式,而行为规避系统的激活则会促使低权力者更恐惧潜在损失,故偏好于采取慎思的加工方式。

3.2. 社会距离理论

根据相互依赖理论的观点,相互依赖会促使人与人之间的关系更加亲密,而独立会导致人们产生距离感(Kelley & Thibaut, 1978)。之后, Magee 和 Smith (2013)在此基础上将社会距离理论引入权力研究领域,解释权力对个体行为的影响。研究发现,相比于低权力者,高权力个体更喜欢独立的活动,换言之,高权力个体比低权力个体更倾向于和他人保持一定距离,这是因为拥有高权力的个体通常掌握着更多资源,对他人的依赖性较低。高权力者更倾向于对他人表现出漠视、移情能力更低,并抵制他人的社会影响(Galinsky et al., 2008)。根据社会距离理论观点,权力会影响个体的认知方式,尤其会影响需要认知加工的任务(Galinsky et al., 2017),因为高权力个体更倾向于和他人保持较远的社会距离,故倾向于采用高解释水平的认知方式来理解和解释行为结果,这有助于高权力个体可以迅速找到适合当下情况的目标、更高效地追求目标,主观能动性也更高(Galinsky et al., 2008)。

3.3. 基于控制需求的理论

Fiske 和 Dépret (1996)提出了控制需求理论来解释权力对个体行为的影响,该理论认为个体拥有自主权、控制权是一种基本需求,当控制需求无法得到满足时,个体便通过各种行为进行补偿。Fiske 和 Dépret (1996)认为,低权力者更加努力、更愿意尝试获取高权力者相关信息,进而帮助自己更好、更准确的预测高权力者的行为。主要是因为低权力个体比高权力个体拥有更少的控制资源或影响他人的资源,而他们寻求信息的目的是为了补偿自己这种稀缺感。相反,对于高权力者而言,他们的控制需求可以通过权力来得到满足,所以投入的时间和精力更少,了解低权力者的动机也更低,进而可能对低权力个体产生刻板印象和偏见。之后, Guinote 也提出情景焦点理论来解释权力对个体行为的影响,认为权力也是通过基本控制需求来发挥作用的(Guinote, 2008)。

4. 权力感与合作行为：促进还是抑制？

权力是一种通过控制有价值资源、执行奖励与惩罚机制来影响他人的能力,它被看作是社会关系的核心,是影响合作行为的重要因素(Kopelman et al., 2016; van Prooijen et al., 2014)。在早期的理论中,高权力被普遍认为会抑制亲社会表达,促进自利行为。研究者提出权力感是关于非对称性价值结果和资源的感知而产生的一种主观相对能力,高权力感个体感知到的资源较多,因而并不需要依靠他人来获得资源(Magee & Langner, 2008),而低权力感个体因拥有的资源较少,处于被动地位,会更渴望建立关系以期

获得更多资源,也更愿意为他人提供帮助(王焱,李小平,2015)。从权力的内涵来看,高权力感会使个体减少亲社会行为,具体表现为:权力会使个体将自身利益放在首位,忽略他人的福利(Keltner et al., 2003; Piff et al., 2015),且比低权力者更倾向于自利行为(DeCelles et al., 2012);权力加大人际距离,减少了个体关注他人想法和感受的动机(Magee & Smith, 2013);在谈判中,低权力者会比高权力者更加注重他人的情绪,并表现出更多合作行为(Overbeck et al., 2010)。根据行为趋近—回避理论的观点(Keltner et al., 2003),高权力感会激活个体的行为趋近系统,促使个体将更多的注意资源集中在获利或奖赏,更偏好自动化加工方式,从而导致个体在利益冲突情境中更倾向于竞争;而低权力感会激活个体的行为回避系统,促使个体对互动中的损失或惩罚更敏感,导致决策者更倾向于警惕对手的背叛威胁或选择竞争可能带来的惩罚,从而更偏好合作决策。这一推论得到诸多研究证据的支持。例如,Rucker等(2011)发现,当人们拥有权力之后,不仅会将自己看得更有价值,而且还会更在意自己的利益得失;当面对外界诱惑时,赋予高权力的个体更偏好独享资源,且这种偏好不受真实与虚拟情境所转移(Rucker et al., 2011)。Lammers等(2011)发现权力会加大人际距离,高权力的个体更喜欢独处,不喜欢玩与他人合作的电子游戏(Lammers et al., 2011)。

但越来越多的证据显示:高权力在特定情境下也会促进个体做出合作决策。研究发现权力在人格特质、情境因素与道德认同等的作用下,可能导致利他行为的增加(DeCelles et al., 2012; Williams, 2014)。具体来说,高宜人性的领导者会更倾向于使员工获益,为他人服务(Vries, 2012);当个体具有高亲社会倾向时,权力会促进其共情的准确性(Côté et al., 2011)。从情境因素来说,当组织文化强调合作的重要性时,权力个体有可能会表现出更多利于团队的行为(Williams, 2014)。DeCelles等(2012)指出,对于具有高道德认同的个体来说,在被赋予权力的时候,会表现出越来越多的利他性行为。在社会比较下,心理感受到较多资源的个体会做出更多“博施济众”的亲社会行为(郑晓莹等, 2015)。其次,情境因素也会影响高权力者的合作决策。例如,为了追求更高的权力,或者维护已有权力的动机,都会促使高权力者更关注情境因素和对当前目标的设定,继而影响个体的合作决策(Tost et al., 2015; Williams, 2014)。另外,也有研究证实,相比于亲自我者,亲社会者在高权力状态下倾向于分配给对手更高的金钱;高权力者虽然更倾向于拒绝别人的建议,但通过提供消极反馈信息可以提升高权力者对他人建议的采纳程度(刘耀中,张俊龙, 2017);这些研究理论都支持“权力促进亲社会行为”的观点。

5. 总结

综上所述,权力是促进还是抑制合作行为不仅受个体当前感知并激活的动机目标所调控,还会受到人格特质及情境因素的影响,从而表现出“促进”和“抑制”两种不一致的结论。究其因,可能包括两个方面:第一,研究者选择博弈任务的可重复性是导致矛盾结论的原因之一。一次性的博弈任务容易导致个体依赖于初始参照点(如短期收益目标)进行决策。而现实生活中,合作博弈往往是一段时期内的重复互动行为,人们在互动过程中除了考虑利益问题,还会考虑人际因素(如社会地位)在其中的作用。第二,研究者操纵权力感水平时会无形中带来“资源不对等”所造成的不平等感知(sense of inequity),无论个体处于优势不平等(advantageous inequity, AI)还是劣势不平等(disadvantageous inequity, DI)状态下进行合作决策,都会受到不平等规避(inequity aversion)的影响(Blake et al., 2015; Pauwels et al., 2022)。因此,未来研究应将重复互动所带来的声誉效应纳入研究设计中,运用重复性博弈范式营造互动情境,考察不对称互动关系(如权力高低、资源多少等)所造成的不公经历对权力感影响合作行为的调控机制,也可以借助神经科学、计算建模等技术深入探究权力感影响合作决策的认知神经机制。

基金项目

本研究得到教育部人文社会科学研究青年基金项目(22YJCZH183)的资助。

参考文献

- 靳菲, 朱华伟(2016). 消费者的权力感与冲动购买. *心理学报*, 48(7), 880-890.
- 刘耀中, 江玉琳, 窦凯(2016). 权力对建议采纳的影响: 反馈效价的调节作用. *中国临床心理学杂志*, 24(3), 400-404+399.
- 刘耀中, 谢宜均, 彭滨, 倪亚琨(2018). 权力具身效应的影响因素及机制. *心理学探新*, 38(1), 25-30.
- 刘耀中, 张俊龙(2017). 权力感和群体身份对合作行为的影响——社会距离的中介作用. *心理科学*, 40(6), 1412-1420.
- 王雪, 蔡颖, 孙嘉卿, 吴嵩, 封子奇, 金盛华(2014). 社会心理学视角下权力理论的发展与比较. *心理科学进展*, 22(1), 139-149.
- 王垚, 李小平(2015). 不同人际关系取向下的权力对利他行为的影响. *心理与行为研究*, 13(4), 516-520.
- 郑晓莹, 彭泗清, 彭璐璐(2015). “达”则兼济天下? 社会比较对亲社会行为的影响及心理机制. *心理学报*, 47(2), 243-250.
- 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1362>
- Anderson, C., & Kilduff, G. J. (2009). The Pursuit of Status in Social Groups. *Current Directions in Psychological Science*, 18, 295-298. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01655.x>
- Anderson, C., Kraus, M. W., Galinsky, A. D., & Keltner, D. (2012). The Local-Ladder Effect: Social Status and Subjective Well-Being. *Psychological Science*, 23, 764-771. <https://doi.org/10.1177/0956797611434537>
- Blake, P. R., McAuliffe, K., Corbit, J., Callaghan, T. C., Barry, O., Bowie, A. et al. (2015). The Ontogeny of Fairness in Seven Societies. *Nature*, 528, 258-261. <https://doi.org/10.1038/nature15703>
- Caprara, G. V., Gerbino, M., Paciello, M., Di Giunta, L., & Pastorelli, C. (2010). Counteracting Depression and Delinquency in Late Adolescence: The Role of Regulatory Emotional and Interpersonal Self-Efficacy Beliefs. *European Psychologist*, 15, 34-48. <https://doi.org/10.1027/1016-9040/a000004>
- Carney, D. R., Cuddy, A. J. C., & Yap, A. J. (2010). Power Posing: Brief Nonverbal Displays Affect Neuroendocrine Levels and Risk Tolerance. *Psychological Science*, 21, 1363-1368. <https://doi.org/10.1177/0956797610383437>
- Cho, M., & Keltner, D. (2020). Power, Approach, and Inhibition: Empirical Advances of a Theory. *Current Opinion in Psychology*, 33, 196-200. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.08.013>
- Côté, S., Kraus, M. W., Cheng, B. H., Oveis, C., van der Löwe, I., Lian, H. et al. (2011). Social Power Facilitates the Effect of Prosocial Orientation on Empathic Accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 217-232. <https://doi.org/10.1037/a0023171>
- de Vries, R. E. (2012). Personality Predictors of Leadership Styles and the Self-Other Agreement Problem. *The Leadership Quarterly*, 23, 809-821. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2012.03.002>
- DeCelles, K. A., DeRue, D. S., Margolis, J. D., & Ceranic, T. L. (2012). Does Power Corrupt or Enable? When and Why Power Facilitates Self-Interested Behavior. *Journal of Applied Psychology*, 97, 681-689. <https://doi.org/10.1037/a0026811>
- Declerck, C. H., Boone, C., & Emonds, G. (2013). When Do People Cooperate? The Neuroeconomics of Prosocial Decision Making. *Brain and Cognition*, 81, 95-117. <https://doi.org/10.1016/j.bandc.2012.09.009>
- Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2010). The Accentuation Bias: Money Literally Looms Larger (and Sometimes Smaller) to the Powerless. *Social Psychological and Personality Science*, 1, 199-205. <http://dx.doi.org/10.1177/1948550610365170>
- Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2015). Social Class, Power, and Selfishness: When and Why Upper and Lower Class Individuals Behave Unethically. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108, 436-449. <https://doi.org/10.1037/pspi0000008>
- Fast, N. J., & Chen, S. (2009). When the Boss Feels Inadequate: Power, Incompetence, and Aggression. *Psychological Science*, 20, 1406-1413. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02452.x>
- Fiske, S. T. (2013). *Social Cognition: From Brains to Culture*. Sage.
- Fiske, S. T., & Dépret, E. (1996). Control, Interdependence and Power: Understanding Social Cognition in Its Social Context. *European Review of Social Psychology*, 7, 31-61. <https://doi.org/10.1080/14792779443000094>
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From Power to Action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 453-466. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.3.453>
- Galinsky, A. D., Ku, G., & Wang, C. S. (2005). Perspective-Taking and Self-Other Overlap: Fostering Social Bonds and Facilitating Social Coordination. *Group Processes & Intergroup Relations*, 8, 109-124. <https://doi.org/10.1177/1368430205051060>

- Galinsky, A. D., Maddux, W. W., Gilin, D., & White, J. B. (2008). Why It Pays to Get Inside the Head of Your Opponent: The Differential Effects of Perspective Taking and Empathy in Negotiations. *Psychological Science*, 19, 378-384. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02096.x>
- Galinsky, A. D., Schaerer, M., & Magee, J. C. (2017). The Four Horsemen of Power at the Bargaining Table. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 32, 606-611. <https://doi.org/10.1108/jbim-10-2016-0251>
- Guinote, A. (2008). Power and Affordances: When the Situation Has More Power over Powerful than Powerless Individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 237-252. <https://doi.org/10.1037/a0012518>
- Henrich, J., & Muthukrishna, M. (2021). The Origins and Psychology of Human Cooperation. *Annual Review of Psychology*, 72, 207-240. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-081920-042106>
- Higgins, E. T. (1996). Knowledge Activation: Accessibility, Applicability, and Salience. In E. T. Higgins, & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (pp. 239-270). The Guilford Press.
- Hoogervorst, N., De Cremer, D., van Dijke, M., & Mayer, D. M. (2012). When Do Leaders Sacrifice? The Effects of Sense of Power and Belongingness on Leader Self-Sacrifice. *The Leadership Quarterly*, 23, 883-896. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2012.05.006>
- Jackson, D. N. (1974). *Personality Research Form Manual*. Research Psychologists Press.
- Joshi, P. D., & Fast, N. J. (2013). Power and Reduced Temporal Discounting. *Psychological Science*, 24, 432-438. <https://doi.org/10.1177/0956797612457950>
- Kanso, R., Hewstone, M., Hawkins, E., Waszczuk, M., & Nobre, A. C. (2014). Power Corrupts Co-Operation: Cognitive and Motivational Effects in a Double EEG Paradigm. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 9, 218-224. <https://doi.org/10.1093/scan/nss122>
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal Relations: A Theory of Interdependence*. Wiley.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, Approach, and Inhibition. *Psychological Review*, 110, 265-284. <https://doi.org/10.1037/0033-295x.110.2.265>
- Kopelman, S., Hardin, A. E., Myers, C. G., & Tost, L. P. (2016). Cooperation in Multicultural Negotiations: How the Cultures of People with Low and High Power Interact. *Journal of Applied Psychology*, 101, 721-730. <https://doi.org/10.1037/apl0000065>
- Kraus, M. W., & Torrez, B. (2020). A Psychology of Power That Is Embedded in Societal Structures. *Current Opinion in Psychology*, 33, 86-90. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.07.018>
- Lammers, J., Stoker, J. I., Jordan, J., Pollmann, M., & Stapel, D. A. (2011). Power Increases Infidelity among Men and Women. *Psychological Science*, 22, 1191-1197. <https://doi.org/10.1177/0956797611416252>
- Magee, J. C., & Langner, C. A. (2008). How Personalized and Socialized Power Motivation Facilitate Antisocial and Prosocial Decision-Making. *Journal of Research in Personality*, 42, 1547-1559. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.07.009>
- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The Social Distance Theory of Power. *Personality and Social Psychology Review*, 17, 158-186. <https://doi.org/10.1177/1088868312472732>
- Mourali, M., & Nagpal, A. (2013). The Powerful Select, the Powerless Reject: Power's Influence in Decision Strategies. *Journal of Business Research*, 66, 874-880. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2011.12.005>
- Ni, D., & Zheng, X. (2024). Do Proactive Peers Inhibit Employee Innovative Behavior? The Roles of Team Cooperative Climate and Sense of Power. *Journal of Vocational Behavior*, 152, Article ID: 104017. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2024.104017>
- Overbeck, J. R., Neale, M. A., & Govan, C. L. (2010). I Feel, Therefore You Act: Intrapersonal and Interpersonal Effects of Emotion on Negotiation as a Function of Social Power. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 112, 126-139. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2010.02.004>
- Park, L. E., Streamer, L., Huang, L., & Galinsky, A. D. (2013). Stand Tall, but Don't Put Your Feet up: Universal and Culturally-Specific Effects of Expansive Postures on Power. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49, 965-971. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2013.06.001>
- Pauwels, L., Declerck, C. H., Boone, C., Diaz-Gutiérrez, P., & Lambert, B. (2022). Does Power Corrupt? An fMRI Study on the Effect of Power and Social Value Orientation on Inequity Aversion. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 15, 222-240. <https://doi.org/10.1037/npe0000163>
- Piff, P. K., Dietze, P., Feinberg, M., Stancato, D. M., & Keltner, D. (2015). Awe, the Small Self, and Prosocial Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108, 883-899. <https://doi.org/10.1037/pspi0000018>
- Rucker, D. D., Dubois, D., & Galinsky, A. D. (2011). Generous Paupers and Stingy Princes: Power Drives Consumer Spending on Self versus Others. *Journal of Consumer Research*, 37, 1015-1029. <https://doi.org/10.1086/657162>
- Schmid, P. C., Kleiman, T., & Amodio, D. M. (2015). Power Effects on Cognitive Control: Turning Conflict into Action. *Journal of Experimental Psychology: General*, 144, 655-663. <https://doi.org/10.1037/xge0000068>

-
- Smith, P. K., Jostmann, N. B., Galinsky, A. D., & van Dijk, W. W. (2008). Lacking Power Impairs Executive Functions. *Psychological Science*, 19, 441-447. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02107.x>
- Smith, P. K., & Trope, Y. (2006). You Focus on the Forest When You're in Charge of the Trees: Power Priming and Abstract Information Processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 578-596. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.4.578>
- Tasimi, A., & Young, L. (2016). Memories of Good Deeds Past: The Reinforcing Power of Prosocial Behavior in Children. *Journal of Experimental Child Psychology*, 147, 159-166. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2016.03.001>
- Torelli, C. J., & Shavitt, S. (2011). The Impact of Power on Information Processing Depends on Cultural Orientation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 959-967. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.04.003>
- Tost, L. P., Wade-Benzoni, K. A., & Johnson, H. H. (2015). Noblesse Oblige Emerges (with Time): Power Enhances Inter-generational Beneficence. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 128, 61-73. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2015.03.003>
- van Prooijen, J., Coffeng, J., & Vermeer, M. (2014). Power and Retributive Justice: How Trait Information Influences the Fairness of Punishment among Power Holders. *Journal of Experimental Social Psychology*, 50, 190-201. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2013.10.004>
- Williams, M. J. (2014). Serving the Self from the Seat of Power: Goals and Threats Predict Leaders' Self-Interested Behavior. *Journal of Management*, 40, 1365-1395. <https://doi.org/10.1177/0149206314525203>