

# Power and Perspective-Taking: Mediating and Moderating Factors

Ziyi Li, Zhengqian Yang, Yinan Wang

Beijing Key Laboratory of Applied Experimental Psychology, National Demonstration Center for Experimental Psychology Education (Beijing Normal University), Faculty of Psychology, Beijing Normal University, Beijing  
Email: lzy422lzy@foxmail.com, yynnwang@gmail.com

Received: May 10<sup>th</sup>, 2018; accepted: May 22<sup>nd</sup>, 2018; published: May 29<sup>th</sup>, 2018

---

## Abstract

Power (the individual's ability to influence others) would create a sense of being authorized, and therefore may increase the individual's egocentric bias and damage perspective-taking (a psychological process of imagining or speculating others' point of view and attitudes from their situation). Recently, however, a lot of research has revealed that the variables at the individual level, such as power motive, and in the contextual level, such as organizational culture, can moderate the relationship between power and perspective-taking, such that power can sometimes promote perspective-taking. Future research should be undertaken to identify mediators between different types of power and perspective-taking and to investigate what factors can modulate the relationship between power and perspective-taking in multiple levels. The current study contributes to promoting peoples' understanding of the relationship between power and perspective-taking, seeking ways to enhance high-power individuals' perspective-taking to foster harmonious interpersonal and intergroup relations.

## Keywords

Power, Perspective-Taking, Other-Focus, Culture

---

# 权力与观点采择：内在机制及影响因素

李子逸, 杨政乾, 王轶楠

北京师范大学心理学部, 应用实验心理北京市重点实验室, 心理学国家级实验教学示范中心(北京师范大学), 北京  
Email: lzy422lzy@foxmail.com, yynnwang@gmail.com

收稿日期: 2018年5月10日; 录用日期: 2018年5月22日; 发布日期: 2018年5月29日

## 摘要

大量研究证实, 权力有时会降低观点采择, 有时却又会提升观点采择。本文分别从“中介变量”和“调节变量”两个视角针对权力与观点采择间的关系进行分析, 首先揭示权力降低观点采择的内在机制, 其次辨明权力在什么情况下会促进观点采择, 最后针对两者间的关系提出整合性的理论模型。未来的研究应进一步寻找不同类型权力影响观点采择的中介变量, 同时, 在个体、人际关系、组织和文化等多个层面揭示影响权力与观点采择间关系的调节变量, 从而增进人们对于两者间关系的认识, 寻找到提升高权力者观点采择水平的路径, 最终塑造和谐的人际与群际关系。

## 关键词

权力, 观点采择, 他人导向, 文化

Copyright © 2018 by authors and Hans Publishers Inc.

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

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



Open Access

## 1. 引言

权力(power)是社会科学的基本概念, 在经济, 政治, 社会互动中都扮演着重要的角色。社会心理学将“权力”定义为个体影响他人的能力, 它建立在个体对有价值资源的控制和实施奖惩的能力基础之上 (Galinsky, Magee, Inesi, & Gruenfeld, 2006; Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003)。由于拥有权力会让个体产生一种被授权感, 以及更多的满足私利的机会, 进而会放大个体以自我为中心的偏向, 促使其为他人考虑的水平降低。所以, 权力曾一度被认为只能降低观点采择——个体从他人或他人所处情境出发, 想象或推测他人观点与态度的心理过程(赵显, 刘力, 张笑笑, 向振东, & 付洪岭, 2012)。但是, 也有研究结果显示, 权力有时也会提升观点采择(Schmid, Jonas, & Hall, 2009)。

鉴于此, 本文将分别从“中介变量”和“调节变量”两个视角针对权力与观点采择间的关系进行分析, 首先揭示权力降低观点采择的内在机制, 其次辨明权力在什么情况下会促进观点采择, 以增进人们对于权力与观点采择间关系的认识, 最终寻找到提升高权力者观点采择水平的路径, 塑造和谐的人际与群际关系。

## 2. 权力降低观点采择: 实证研究及理论解释

### 2.1. 实证研究证据

2006年, Galinsky等针对权力与观点采择间关系的首个研究揭示, 权力会降低观点采择。其结果被后来多个研究所相继证实(如 Blader et al., 2016)。此外, 还有研究发现, 权力会降低很多与观点采择相关的变量, 如个体对他人的理解(Lammers, Gordijn, & Otten, 2008)、对他人需求的关心(Wolfin, Corneille, Yzerbyt, & Förster, 2011)、建议的采纳(Morrison, Rothman, & Soll, 2011), 以及情绪的适应(Overbeck, Neale, & Govan, 2010; Kleef, Dreu, Pietroni, & Manstead, 2006)。至于为什么权力会降低观点采择, 可以从多个关于权力的经典理论中得到解释。

## 2.2. 权力降低观点采择的心理机制及理论解释

### 2.2.1. 权力即控制理论

权力即控制理论(theory of power as control, Fiske, 1993)认为, 权力的本质就是不对称性的控制(韦庆旺 & 俞国良, 2009), 并且由于高权力者的认知资源有限, 所以权力会减少社会注意, 进而导致观点采择水平降低。比如, 有研究发现, 权力会削弱个体精确感知他人的动机(Georgesesen & Harris, 2000; Goodwin, 2000; Stevens & Fiske, 2000), 高权力者更关心自己的重要目标以及自己手头的任务, 因此, 更倾向于忽视其他人(Fiske & Berdahl, 2007)。

### 2.2.2. 接近动机理论

接近动机理论(approach motivation theory of power, Keltner et al., 2003)认为高权力可以激活“行为接近系统”, 而低权力会激活“行为抑制系统”。比如权力会提升乐观和自信水平(Fast, Gruenfeld, Sivanathan, & Galinsky, 2009), 真实的自我表达(Kifer, Heller, Perunovic, & Galinsky, 2013), 同时降低警觉和对威胁的担心(Keltner et al., 2003)等。行为接近系统能够引发与奖赏相联系的行为, 从而让高权力者更多关注奖酬, 产生积极的情绪, 更多以自动化的方式加工信息。而自动化的认知使高权力者更多地使用认知启发法和简单规则去处理信息和做出判断, 表现出不受约束的、特质性行为(Keltner et al., 2003)。这会使高权力者无法对他人提供的信息做出准确而真实的认识, 更容易以自我为参照来推断他人感受(Overbeck & Droutman, 2013), 难以区分自我他人差异(Batson, Early, & Salvarani, 1997), 从而不利于观点采择。

### 2.2.3. 社会距离理论

社会距离理论(the social distance theory, Magee & Smith, 2013)认为, 权力会产生不对称的社会距离。与低权力者相比, 高权力者更少需要依赖对方, 这种不对称的依赖关系使高权力者感知到更大的社会距离(Smith & Trope, 2006), 并更不容易受社会的影响, 削弱高权力者对他人的心理状态的兴趣与敏感度, 降低高权力者的同理心。这些都不利于高权力者对他人进行观点采择。已有研究证实权力与较低的共情性关心有关(Wolfin et al., 2011), 而这也被 Galinsky 等人(2006)看作是高权力者更少自发进行观点采择的原因。此外, 更大的社会距离还会削弱高权力者进行观点采择的动机。比如, 相对于陌生人, 人们更关心与自己社会距离较近的个体的想法和感受(Thomas & Fletcher, 2003); 相较于与自己社会距离较远的个体, 人们有更强的动机去理解与自己关系亲密个体的心理状态(Ickes & Simpson, 2001)。总之, 社会距离理论认为, 权力会通过减少个体理解他人的动机和能力而降低观点采择。

## 3. 权力有时也会促进观点采择: 调节变量的视角

尽管已有相当数量的研究证实, 权力会降低观点采择以及对他人的理解和关心, 但另一方面, 也有研究揭示出不一致的结果(如 Schmid et al., 2009)。尤其是最近, 旨在验证心理学效应可重复性的 MLP 中的 Many Labs 3 ( $N = 2969$ )没能成功重复 Galinsky et al. (2006)中实验二的结果(Ebersole et al., 2016), 这促使研究者们开始思考究竟哪些因素导致了权力有时会提升观点采择, 有时又会降低观点采择(Galinsky, Rucker, & Magee, 2016)。

### 3.1. 影响权力与观点采择关系间关系的个体水平变量

除了一些众所周知的英文缩写, 如 IP、CPU、FDA, 所有的英文缩写在文中第一次出现时都应该给出其全称。文章标题中尽量避免使用生僻的英文缩写。首先, 关注焦点(自我或他人)会调节权力与观点采择间的关系。一般而言, 更关注他人的人会优先考虑同伴的需要, 相反, 更关注自我利益最大化(Van Lange, 1999; Van Lange, Agnew, Harinck, & Steemers, 1997)。相应的, Gordon 和 Chen (2013)的研究发现, 对关注自我的

人来说,在亲密关系中的权力越大,他们对另一方进行观点采择的倾向和观点采择的准确性就越低;而对关注他人的人来说,亲密关系中的权力对他们的观点采择倾向和观点采择准确性的影响均不显著。这一结果表明,以他人为关注焦点会减弱权力对观点采择的负向影响(王浩&俞国良,2017)。

其次,权力动机会调制权力与观点采择间的关系。权力动机是指人们具有的某种支配和影响他人以及周围环境的内在驱力(McClelland,1970),具体可分为“个人化权力动机”和“社会化权力动机”两类。Magee等人(2008)的研究发现,两种权力动机在不同情境下有不同的作用,具体来说,在冲突情境下,个人化权力动机与反社会的决定相联系,而社会化权力动机与亲社会决定相关(Magee & Langner,2008)。李亚强等人(2016)的研究则进一步指出,以个人化权力动机为主的个体,权力会放大其内在对于自我导向目标的追求,让其更加关注自身利益,而漠视他人的想法和观点,因而观点采择水平低;而社会化权力动机为主的个体,权力提升放大了其内在的对于社会责任目标的追求,更加为他人利益着想,能够想他人所想,观点采择表现较好。

最后,社会价值导向也被发现会调节权力与观点采择之间的关系。不同的价值取向——亲自我(proself)或亲社会(prosocial)——反映了个体是倾向于关心他人还是仅仅关注自己的需要。研究发现,对于那些具有较强的亲社会倾向的个体来说,权力越大,观点采择的水平越高。然而,当那些亲社会倾向较弱的个体具有权力时,他们会更加自私地思考(Blader & Chen,2012; Côté et al.,2011; DeCelles, DeRue, Margolis, & Ceranic,2012)。针对亲密关系的权力研究也发现,那些具有亲社会性社会价值取向的高权力伴侣一方拥有更强的观点采择动机(Gordon & Chen,2013)。

### 3.2. 影响权力与观点采择关系间关系的情境水平变量

首先,组织目标被发现会调节权力与观点采择间的关系。比如,Overbeck和Park(2006)的研究发现,高权力者被试在强调下属参与的情境中比在强调工作绩效的情境中具有更好的个体化知觉能力,能够更好地认识下属的人格特质。另外,当高权力者处于不同的公司文化(“提倡以人为本的公司价值观”还是“绩效至上的公司价值观”)中时会关注不同的信息。因此,不同的情境会提供不同的组织目标,而权力会通过不同的目标相联系,发挥不同的效应(Overbeck & Park,2006)。此外,不同的领导方式也会调节权力与观点采择间的关系。如Schmid等人(2009)的研究发现:相对于被启动“利己式”领导方式(更关心自己和自己的成绩)的被试,被启动“共情式”领导方式(对下属的情况感兴趣,关心下属和他们的成就)的高权力者表现出更多的人际敏感性。

总之,个体水平(如权力动机)和情境水平(如组织文化)的变量都被发现会调节权力与观点采择间的关系。相应的,多个将权力与个体导向(或情境特征)相整合的理论则可以较好地解释权力与观点采择间时正时负的关系。

### 3.3. 理论上的解释

#### 3.3.1. 目标激活理论

“目标激活理论”(Chen et al.,2001)认为,目标像表象一样被储存在记忆之中,权力的效应可以通过权力与目标间的心理联结来加以解释,权力启动会激活在记忆里被表征的目标。同时,不同的个体有不同的权力-目标联结模式。有人把权力与社会责任目标相连,此时权力的激发会引起高权力者对社会责任的关注,从而关注他人的视角和需要,因而可以具有较好的观点采择能力。

#### 3.3.2. 目标导向理论

“目标导向理论”(Overbeck & Park,2006)认为,由于组织赋予的合法性是组织成员的权力的一个必要的组成部分,所以,高权力者不仅仅关注个人无意识目标的达成,还会关注组织目标的达成。高权力

成员会根据其所在组织的目标进行选择性的注意, 忽视无助于达成组织目标的客体。Overbeck 和 Park (2006) 的研究结果表明, 高权力组被试在强调下属参与的情境下比在强调工作绩效的情境下拥有更好的个体化知觉能力。总之, 目标导向理论认为, 高权力者为了更好地达成组织的目标, 会灵活地调整自己的社会注意, 相应的, 当高权力者认为观点采择有利于促成组织目标时, 他们的观点采择水平便会提升。

### 3.3.3. 情境聚焦理论

“情境聚焦理论”(The situated focus theory of power, Guinote, 2017)将认知的情境化视角与权力的效应联系起来, 用于研究高权力者在行为和认知上的灵活性。该理论认为, 权力会导致受情境的突显目标所引导的行为。在认知层面, 高权力者的认知加工更具有灵活性, 他们会选择性地使用那些聚焦于特定情境要求与目标的加工策略, 同时, 忽略情境中的无关目标, 从而让他们能够更加高效地处理来自情境的信息, 快速准确地做出符合情境要求的行为。

总之, 不同的理论对于权力的本质具有不同的认知, 对于权力与观点采择间的关系也提出了不同的假设, 具体如表 1 所示。就内在机制而言, 权力或是削弱个体进行观点采择的动机, 或是降低个体对他人的观点和想法的注意以及关心水平, 或是更多采用自动化信息加工方式, 从而降低个体的观点采择; 而另一些理论则更关注权力影响观点采择的边界条件, 从而寻找到多个调节权力与观点采择间关系的个体变量(如关系导向、领导风格和权力动机等)和情境变量(如组织或文化特点)。

## 4. 未来研究展望

### 4.1. 寻找权力影响观点采择的中介变量

已有研究表明, 权力会通过减少个体为他人考虑的水平降低其观点采择。但是, 目前我们对于权力究竟通过何种路径提升观点采择却知之甚少。少数的几个针对权力促进观点采择的研究发现, 受尊敬感和自豪感可以部分中介权力对观点采择的正面预测(Schmid et al., 2009)。而为了更为深入地揭示权力与观点采择间的关系, 尝试寻找更多的权力提升观点采择的路径将是未来一个值得努力的方向。

### 4.2. 寻找权力与观点采择间关系的调节变量

鉴于不同的关系导向会让个体将权力与不同的目标相联系, 因此, 关系导向可能会调制权力与观点

**Table 1.** Different assumptions on the relationship between power and perspective-taking

**表 1.** 不同权力理论对权力与观点采择间关系的不同假设及解释

理论	逻辑	假设
1) 权力即控制理论(Fiske, 1993)	因为高权力者的注意资源有限, 所以更关注自己的需求和目标, 较少观点采择。	负向
2) 接近 - 抑制理论(Keltner et al., 2003)	高权力激活的行为接近系统让高权力者更多以自动化的方式加工信息, 因而不利于观点采择。	负向
3) 社会距离理论(Magee & Smith, 2013)	高权力者会感知到更大的社会距离, 减少对他人内心状态的兴趣, 更少观点采择。	负向
4) 情境聚焦理论(Guinote, 2017)	高权力者的行为具有更高的灵活性和变异性, 会随情境变化选择是否观点采择。	时正时负
5) 目标导向理论(Overbeck & Park, 2006)	高权力会根据组织目标选择是否观点采择。	时正时负
6) 目标激活理论(Chen et al., 2001)	当权力与社会责任(而非自我服务)目标相连时, 权力促进观点采择。	时正时负

采择间的关系。Clark 和 Mills (1979)将关系导向区分为“共享式关系”(communal relationships)和“交换式关系”(exchange relationships)两类,以“共享”为导向的个体更关注他人的利益与需要,而以“交换”为导向的个体则更关注自己的得失(Chen et al., 2001),考虑到共享式关系导向会让个体产生将权力与社会责任相一致的目标(段锦云, 卢志巍, & 沈彦晗, 2015),因而可能会通过增加个体对他人的关注来促进观点采择。

此外,文化差异有可能会影响权力与观点采择间的关系。所谓“文化”指的是一集群相关个体中生产、散播及再生产的共享知识网络(Chiu & Hong, 2006),Singelis 等人(1995)曾按照水平/垂直和个人主义/集体主义这两个维度将文化区分为四种不同的文化取向。更进一步,有研究显示垂直个体主义下的高权力者以个人化的方式来对权力进行概念化,而水平集体主义下的高权力者则以一种社会化的方式对权力进行概念化(Torelli & Shavitt, 2010)。考虑到较高的社会化水平会提升个体的观点采择,因而,水平集体主义取向的高权力者可能会较垂直个体主义取向的高权力者更多地进行观点采择。

### 4.3. 概念上的区分: 个人权力与社会权力

权力可有个人权力(个人达成其目标或期望结果,以及不受他人影响的能力)和社会权力(通过控制有价值资源和执行奖惩来影响他人的能力)之分(Lammers, Stoker, & Stapel, 2009)。因为个人权力会使人独立于他人的影响,减少对他人的关注,所以,会使高权力者更加自利;相反,社会权力则会提升个体共情的准确性(Côté et al., 2011)。因此,我们预期社会权力会促进观点采择,而个人权力则不利于观点采择。

### 4.4. 权力启动范式对研究结果可能的影响

不同的权力启动范式可能会影响权力与观点采择间的关系(如魏秋江, 段锦云, & 范庭卫, 2012)。角色扮演、回忆法或是真实情景下启动的权力感与采用语义启动的方式,或是具身启动权力感存在一定差异(张珊明, 钟毅平, & 陈芸, 2014)。所以,在不同的权力启动范式下,权力与观点采择间是否会呈现不同的关系还有待未来研究的验证。

## 5. 结语

通过总结权力与观点采择间关系的中介和调节机制,本文针对权力与观点采择间的关系提出一个整合性的理论模型(如图 1 所示),具体来说,权力有可能会通过增加接近性行为,拉大社会距离和增加注意需求三种途径降低个体的观点采择水平。同时,另一方面,个体变量(如关系导向、权力动机等)和情境变量(如组织或文化特点)还会调节权力与观点采择间的关系,从而导致权力有时也会促进观点采择。

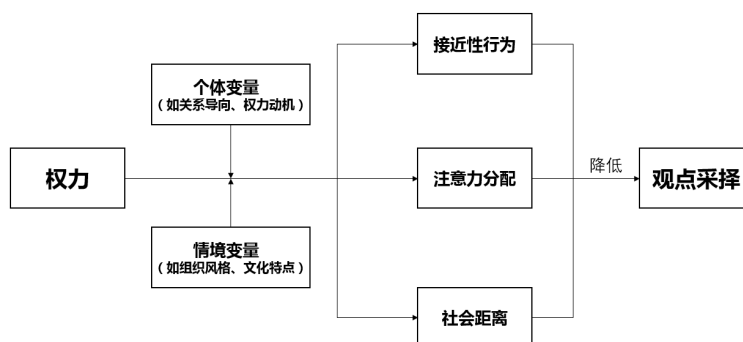


Figure 1. Power influences perspective-taking: Mediators and Moderators  
图 1. 权力影响观点采择的中介与调节变量模型

未来的研究除了从个人和情境两个层面寻找权力影响观点采择的因素之外,可以考虑如何将理论研究应用实践领域。从个人层面讲,既然社会责任感强的高权力者会更多地进行观点采择,那么,在人才选拔中可以重点考虑那些道德水平高的候选人,还可专门针对高权力者(如公务员)的社会责任感进行培养,以提升其观点采择,减少权力滥用(如 McClelland & Burnham 1995; Guinote, 2017);从情境层面讲,既然组织文化可以影响个体的目标激活与信息处理方式(Torelli & Shavitt, 2010)。那么可以通过企业文化建设来干预高权力者的目标设定,从而提升其观点采择能力。最终,通过寻找到权力促进观点采择的多种理论和现实路径,将会有助于塑造和谐的人际与群际关系。

## 基金项目

本研究是北京师范大学“本科生科研训练与创新创业”项目“人际亲密还是表征相似:权力与观点采择间关系的调节作用研究”的研究成果,并得到国家自然科学基金青年项目(31700978)的支持。

## 参考文献

- 段锦云, 卢志巍, 沈彦晗(2015). 组织中的权力: 概念、理论和效应. *心理科学进展*, 23(6), 1070-1078.
- 李亚强, 陈朝阳, 苏永强, 杨琳琳, 杨勇(2016). 权力对观点采择的影响: 权力动机的调节作用. *心理与行为研究*, 14(3), 399-405.
- 王浩, 俞国良(2017). 亲密关系中的权力认知. *心理科学进展*, 25(4), 639-651.
- 韦庆旺, 俞国良(2009). 权力的社会认知研究述评. *心理科学进展*, 17(6), 1336-1343.
- 魏秋江, 段锦云, 范庭卫(2012). 权力操作范式的分析与比较. *心理科学进展*, 20(9), 1507-1518.
- 张珊明, 钟毅平, 陈芸(2014). 内隐启动条件下权力对人际敏感性的影响. *心理学探新*, 34(4), 355-360.
- 赵显, 刘力, 张笑笑, 向振东, 付洪岭(2012). 观点采择: 概念、操纵及其对群际关系的影响. *心理科学进展*, 20(12), 2079-2088.
- Batson, C. D., Early, S., & Salvarani, G. (1997). Perspective Taking: Imagining How Another Feels versus Imaging How You Would Feel. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 751-758. <https://doi.org/10.1177/0146167297237008>
- Blader, S. L., & Chen, Y.-R. (2012). Differentiating the Effects of Status and Power: A Justice Perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102, 994-1014. <https://doi.org/10.1037/a0026651>
- Blader, S. L., Shirako, A., & Chen, Y. (2016). Looking out from the Top: Differential Effects of Status and Power on Perspective Taking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 42, 723-737. <https://doi.org/10.1177/0146167216636628>
- Chen, S., Lee-Chai, A. Y., & Bargh, J. A. (2001). Relationship Orientation as a Moderator of the Effects of Social Power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 173-187. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.2.173>
- Chiu, C.-Y., & Hong, Y.-Y. (2006). *Social Psychology of Culture*. New York: Psychology Press.
- Clark, M. S., & Mills, J. (1979). Interpersonal Attraction in Exchange and Communal Relationships. *Journal of Personality & Social Psychology*, 37, 12-24. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.1.12>
- Côté, S., Kraus, M. W., Cheng, B. H., Oveis, C., Van der Löwe, I., Lian, H., & Keltner, D. (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>
- 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>
- Ebersole, C. R., Atherton, O. E., Belanger, A. L., Skulborstad, H. M., Allen, J. M., Banks, J. B. et al. (2016). Many Labs 3: Evaluating Participant Pool Quality across the Academic Semester via Replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 67, 68-82.
- Fast, N. J., Gruenfeld, D. H., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2009). Illusory Control: A Generative Force behind Power's Far-Reaching Effects. *Psychological Science*, 20, 502-508. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02311.x>
- Fiske, S. T. (1993). Controlling Other People. The Impact of Power on Stereotyping. *American Psychologist*, 48, 621-628. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.48.6.621>
- Fiske, S. T., & Berdahl, J. (2007). Social Power. In A. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: A Handbook of Basic Principles* (pp. 678-692). New York: Oxford University Press.

- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and Perspectives Not Taken. *Psychological Science, 17*, 1068-1074. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01824.x>
- Galinsky, A. D., Rucker, D. D., & Magee, J. C. (2016). Power and Perspective-Taking: A Critical Examination. *Journal of Experimental Social Psychology, 67*, 91-92. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2015.12.002>
- Georgesens, J. C., & Harris, M. J. (2000). The Balance of Power: Interpersonal Consequences of Differential Power and Expectancies. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 1239-1257. <https://doi.org/10.1177/0146167200262006>
- Goodwin, C. (2000). Action and Embodiment within Situated Human Interaction. *Journal of Pragmatics, 32*, 1489-1522. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(99\)00096-X](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(99)00096-X)
- Gordon, A. M., & Chen, S. (2013). Does Power Help or Hurt? The Moderating Role of Self-Other Focus on Power and Perspective-Taking in Romantic Relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin, 39*, 1097-1110. <https://doi.org/10.1177/0146167213490031>
- Guinote, A. (2017). How Power Affects People: Activating, Wanting, and Goal Seeking. *Annual Review of Psychology, 68*, 353-381. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010416-044153>
- Ickes, W., & Simpson, J. A. (2001). *Motivational Aspects of Empathic Accuracy*. Hoboken, NJ: Blackwell Publishers Ltd.
- Keltner, D., Gruenfeld, D., & Anderson, C. (2003). Power, Approach, and Inhibition. *Psychological Review, 110*, 265-284. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.110.2.265>
- Kifer, Y., Heller, D., Perunovic, W. Q. E., & Galinsky, A. D. (2013). The Good Life of the Powerful: The Experience of Power and Authenticity Enhances Subjective Well-Being. *Psychological Science, 24*, 280-288. <https://doi.org/10.1177/0956797612450891>
- Kleef, G. A. V., Dreu, C. K. W. D., Pietroni, D., & Manstead, A. S. R. (2006). Power and Emotion in Negotiation: Power Moderates the Interpersonal Effects of Anger and Happiness on Concession Making. *European Journal of Social Psychology, 36*, 557-581.
- Lammers, J., Gordijn, E. H., & Otten, S. (2008). Looking through the Eyes of the Powerful. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 1229-1238. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2008.03.015>
- Lammers, J., Stoker, J. I., & Stapel, D. A. (2009). Differentiating Social and Personal Power: Opposite Effects on Stereotyping, but Parallel Effects on Behavioral Approach Tendencies. *Psychological Science, 20*, 1543-1548. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02479.x>
- 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>
- McClelland, D. C. (1970). The Two Faces of Power. *Journal of International Affairs, 24*, 29-47.
- Overbeck, J. R., & Drouman, V. (2013). One for All: Social Power Increases Self-Anchoring of Traits, Attitudes, and Emotions. *Psychological Science, 24*, 1466-1476. <https://doi.org/10.1177/0956797612474671>
- Overbeck, J. R., & Park, B. (2006). Powerful Perceivers, Powerless Objects: Flexibility of Powerholders' Social Attention. *Organizational Behavior & Human Decision Processes, 99*, 227-243. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2005.10.003>
- Schmid, M. M., Jonas, K., & Hall, J. A. (2009). Give a Person Power and He or She Will Show Interpersonal Sensitivity: The Phenomenon and Its Why and When. *Journal of Personality & Social Psychology, 97*, 835-850. <https://doi.org/10.1037/a0016234>
- Singelis, T. M., Triandis, H. C., Bhawuk, D. P., & Gelfand, M. J. (1995). Horizontal and Vertical Dimensions of Individualism and Collectivism: A Theoretical and Measurement Refinement. *Cross-Cultural Research, 29*, 240-275. <https://doi.org/10.1177/106939719502900302>
- 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 & Social Psychology, 90*, 578-596. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.4.578>
- Stevens, L. E., & Fiske, S. T. (2000). Motivated Impressions of a Powerholder: Accuracy under Task Dependency and Misperception under Evaluation Dependency. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 907-922. <https://doi.org/10.1177/01461672002610002>
- Thomas, G., & Fletcher, G. J. (2003). Mind-Reading Accuracy in Intimate Relationships: Assessing the Roles of the Relationship, the Target, and the Judge. *Journal of Personality & Social Psychology, 85*, 1079-1094. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.6.1079>
- Torelli, C. J., & Shavitt, S. (2010). Culture and Concepts of Power. *Journal of Personality & Social Psychology, 99*, 703-723. <https://doi.org/10.1037/a0019973>



- 
- Van Lange, P. A. (1999). The Pursuit of Joint Outcomes and Equality in Outcomes: An Integrative Model of Social Value Orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 337-349. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.2.337>
- Van Lange, P. A., Agnew, C. R., Harinck, F., & Steemers, G. E. (1997). From Game Theory to Real Life: How Social Value Orientation Affects Willingness to Sacrifice in Ongoing Close Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1330-1344. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.6.1330>
- Wolfin, K. A., Corneille, O., Yzerbyt, V. Y., & Förster, J. (2011). Narrowing Down to Open Up for Other People's Concerns: Empathic Concern Can Be Enhanced by Inducing Detailed Processing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 418-424. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.11.006>

#### 知网检索的两种方式:

1. 打开知网页面 <http://kns.cnki.net/kns/brief/result.aspx?dbPrefix=WWJD>  
下拉列表框选择: [ISSN], 输入期刊 ISSN: 2160-7273, 即可查询
2. 打开知网首页 <http://cnki.net/>  
左侧“国际文献总库”进入, 输入文章标题, 即可查询

投稿请点击: <http://www.hanspub.org/Submission.aspx>

期刊邮箱: [ap@hanspub.org](mailto:ap@hanspub.org)