

文与武，谁的影响力大？

——社会地位的支配 - 声望理论研究

付可可，李卓奕，祝艺萌，马萱萌，李开云*，林丰勋*

济南大学教育与心理科学学院，山东 济南

收稿日期：2021年11月27日；录用日期：2021年12月28日；发布日期：2022年1月5日

摘要

社会地位指一个人或群体在等级体系中的相对社会影响大小，追求高社会地位是许多人拼搏奋斗的动力。基于武力或胁迫的支配策略和基于知识或技能的声望策略是人类进化出来的两种截然不同但可行性高的社会地位获取策略。本文首次系统梳理支配 - 声望策略在概念界定、测量与操控方法、外部表现形式(体型、面部、姿态和语音语调特征)等方面的区别，分析造成个体获取或提升社会地位时选择支配策略还是声望策略的影响因素(生理、个体和情景因素)，以及目前这两种策略与个体人格特质的关系，对个体“知情行”(如注意模式、自豪与谦虚情绪、领导风格、侵犯与炫耀性消费行为等)的影响。未来研究应重点着手探讨支配 - 声望在时间背景下的动态性、潜在性别差异、低地位个体的从属心理、对个体认知过程的影响、神经机制以及文化差异等方面的问题。

关键词

社会地位，支配策略，声望策略

Prestige or Dominance, Who Has Greater Influence?

—Research on the Dominance-Prestige Theory of Social Status

Keke Fu, Zhuoyi Li, Yimeng Zhu, Xuanmeng Ma, Kaiyun Li*, Fengxun Lin*

School of Education and Psychology, University of Jinan, Jinan Shandong

Received: Nov. 27th, 2021; accepted: Dec. 28th, 2021; published: Jan. 5th, 2022

*通讯作者。

文章引用: 付可可, 李卓奕, 祝艺萌, 马萱萌, 李开云, 林丰勋(2022). 文与武，谁的影响力大? *心理学进展*, 12(1), 41-58. DOI: 10.12677/ap.2022.121005

Abstract

Social status can be defined as the social influence of a person or group in the hierarchy. The pursuit of high social status is the motivation of many people's striving to achieve more. The evolved dominance strategy which is based on intimidation and coercion, and the prestige strategy which is based on skills, success, or knowledge, are distinct yet viable avenues to social status attainment in human societies. The current paper systematically reviewed the differences between the dominance and prestige strategies, including the definition, measurements and controlling methods, external performance (e.g., features of the body, face, posture, and tones), and analyzed the influencing factors that caused individuals to choose dominance or prestige when promoting social status (e.g., physiological, individual, and contextual factors), also inspected the relationship with the personalities and the effects on one's cognition, emotion and behaviors (e.g., attention, pride and humility, leadership, aggressive and conspicuous consumption behaviors). Future studies should focus on investigating the interplay mechanism and the gender differences between dominance and prestige, inquiring the followership psychological mechanism of low-status individuals, as well as exploring the cognitive and neural mechanism and the cultural difference.

Keywords

Social Status, Dominance, Prestige

Copyright © 2022 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

中国俚语说“人往高处走，鸟往亮处飞”、“一人得道，鸡犬升天，一子出家，七祖升天”，拿破仑说“不想当将军的士兵不是好士兵”，这些被人熟知的的话是对一个人追求高社会地位和高社会地位带来益处的真实写照。社会地位(social status)是指个人或群体在等级体系中的相对社会影响大小(Henrich & Gil-White, 2001; Anderson & Kilduff, 2009; Kakkar, Sivanathan, & Gobel, 2020)。一些研究表明，高社会地位的人群拥有更好的身体健康状况、更高的主观幸福感(Martin-Storey, Marcellin, Purtell, Tougas, & Lessard, 2018; Panchal & Gill, 2020; Fournier, 2020)。一个家庭的社会地位状况也会影响家庭成员的心理健康和行为，如研究发现在青少年群体中，家庭社会地位低的青少年会有更多的学习行为问题和心理健康发育问题，在主动性、创造性、专注度等方面显著低于家庭社会地位高的同伴(Rivenbark et al., 2020)。从纵向发展的角度来看，正如“但存方寸土，留以子孙耕”这一俗语所说，个人社会地位的高低会受到父辈社会地位的影响；从横向关系来看，个人的社会地位也会受到身边其他人地位的影响，出现“弹冠相庆”的现象(莫文杰, 2016)。总的来说，获取高社会地位会为个人发展带来许多益处，而低社会地位则会产生一定的消极影响。因此，对高社会地位的追求已成为社会发展的普遍现象。

日常生活中，人们一般通过两种方式来获取社会地位：一部分人通过违反社会规范、主张武力或表达不满、愤怒情绪来获取社会地位；另一些人则通过帮助他人、慷慨大方、博学多识获得其他成员的钦佩(Henrich & Gil-White, 2001; Cheng, Tracy, & Henrich, 2010)。上述两类人，前者以冲突为基础获得地位，后者以能力为基础获得地位。基于此，Henrich 和 Gil-White (2001)在进化理论的基础上，提出了人类个体

获取社会地位所采取的两种截然不同的策略，即支配(dominance)和声望(prestige)。支配策略是与许多集体生活物种共享进化来的古老策略，大多数物种都会使用支配策略，人类是由灵长类动物进化而来，所以人类会使用支配策略来获取社会地位(Cheng et al., 2010)。但人类又是文化生物，在文化的学习中学会使用声望策略来获取社会地位，因此声望策略是比支配策略更晚进化出的策略(Van Vugt & Spisak, 2008)。支配 - 声望两种策略具有不同的内在运行机制和外在表现行为模式，但两种策略都旨在帮助人们获得较高的社会影响(Henrich & Gil-White, 2001)。本文首次系统梳理支配 - 声望策略在概念界定、测量与操控方法、外部表现形式(体型特征、面部特征、姿态特征和语音特征)等方面的区别，分析造成个体获取或提升社会地位时选择支配策略或声望策略的影响因素，以及目前这两种策略与个体人格特质的关系，对个体认知加工、情绪情感、领导风格、侵犯与消费行为等的影响。并进一步指出目前该领域研究存在的不足，以及未来研究应着手探讨的方向和问题，如支配 - 声望在时间背景下的动态性、潜在性别差异、低地位个体的从属心理、对个体认知过程的影响、神经机制以及文化差异等。

2. 支配 - 声望策略的概念界定

支配是指个体通过强迫、威胁或恐吓的方式来获得社会地位(Henrich & Gil-White, 2001; Cheng, Tracy, Foulsham, Kingstone, & Henrich, 2013)。利用支配策略来维护和保持自己高社会地位的人群，表现为通过使用武力、胁迫和自私地操纵群体资源，使自己能够夺取和维持较高的社会地位(Cheng et al., 2013)。研究表明，采用支配策略来制定社会等级制度的人往往善于算计，视他人作为盟友或敌人，认为他人可能会帮助或阻碍自己提升社会地位；他们通常是自恋的、傲慢和自负的，表现出自大自豪感(Cheng et al., 2010)。使用支配策略的领导者类似于狒狒群体的典型“领导者”，在狒狒群体中，雄性狒狒由于身体体型大、具有攻击性和不屈不挠的性格等特征被选为群体中的首领，因为这些支配性的特征有助于它们统领群体(Ronay, Maddux, & von Hippel, 2020)。

声望策略在获得并维持社会地位的具体方式上，与支配策略大不相同。声望个体通过在某一领域展示有价值的知识和技能来塑造社会形象以获得下属或者团体中其他人的尊重、欣赏与喜爱，以此获得并维持高社会地位(Henrich & Gil-White, 2001; Cheng et al., 2013)，他们往往是自信、自豪的人(Cheng et al., 2010)。使用声望策略的领导者就像大象种族的“领导者”(Ronay et al., 2020)。成年公象是令人生畏的生物，由于几乎没有天敌，它们要么独自生活，要么以某种流动性的群体形式生活。大象群体的领导者通常是群体中年龄最大的雌性(类似于女家长)，她能够协调群体运动、迁移和对威胁进行反抗(Ronay et al., 2020)。Ronay 等人(2020)指出象群倾向于听从年龄最大的母象，这是因为母象年龄带来的经验为群体的所有成员提供了适应性优势，她们具有声望，能够带领群体抵御威胁且不对成员构成威胁。

研究发现支配策略和声望策略之间没有相关性(Cheng et al., 2013)，是相互独立的维度，这两种策略存在于不同的环境和文化中(Garfield, Hubbard, & Hagen, 2019)。在 Cassidy 和 Lynn (1989)的成就动机模型中，支配和声望也被区分成两个独立且不同的维度。虽然支配和声望都是对个体或群体决策施加影响的方式(Van Vugt & Smith, 2019)，但它们本质上还是两种截然不同的获取社会地位的策略。

3. 支配 - 声望策略的测量与操纵方法

3.1. 问卷测量方法

以往研究认为个体采取支配或声望策略来提高或维持自己的社会地位可以看作是一种心理特质，并开发了一些量表来测量个体的这种心理特质。

3.1.1. 成就动机量表

Cassidy 和 Lynn (1989)提出了成就动机模型(Achievement Motivation)，并编制了相应的成就动机量表。

该量表包含 7 个维度,分别是职业道德、追求地位、获得性、支配性、声望性、掌握性和竞争性。其中,支配性动机分量表和声望性动机分量表各自包括 7 个题目,采用 Likert 5 点量表计分,1 = 完全不同意,5 = 完全同意。支配性动机分量表内部一致性系数为 0.78,声望性动机分量表内部一致性系数为 0.93,具有较高的信度。在出现专门测量支配 - 声望策略的量表之前,可以采用该量表中的支配动机和声望动机分量表对支配和声望进行测量。虽然该量表的信度较高,但只能测量个体的外显动机,动机和策略不同,动机影响策略的使用,所以该量表无法较为全面的预测个体获取社会地位的行为(蒋名平, 2009)。

3.1.2. 自我感知社会地位量表

Buttermore, James 和 Kirkpatrick (2005)首次基于 Henrich 和 Gil-White 提出的支配 - 声望策略理论编制了专门测量个体支配和声望策略的《自我感知社会地位量表》(Self-Perceived Social Status Scale, SSSS)。该量表包括支配和声望两个维度,分别由 8 个项目组成,采用 Likert 7 点量表评分,1 = 完全一致,7 = 完全不一致。支配分量表(克隆巴赫 α 系数 = 0.84)包括“我要求我的同龄人尊重我”,“我使用攻击性战术”,“其他人相信他们可以领导我(反向)”等项目。声望分量表(克隆巴赫 α 系数 = 0.90)包括“其他人承认我获得了荣誉和社会声望”,“我为我的社会团体做贡献”,“其他人不重视我的意见(反向)”等项目。通过该量表发现实施武力的意愿、攻击性行为与支配总分有正相关关系,与声望无关,这说明该量表具有较好的效度(Monge-López & Escorial, 2015)。但是,该量表仍然存在一些局限性:Johnson 和 Carver (2012)提出社会地位获取策略应该包括获得社会地位的动机和个体对社会地位的感知,但是该量表仅仅是从自我感知的角度对社会地位进行测量;另外,Cheng, Tracy 和 Henrich (2010)认为一个人的社会影响力是群体成员所赋予的,因此要结合自我报告和他人报告来确定个体所采用的社会地位获取策略。

3.1.3. 支配 - 声望量表

在 Buttermore 等人的研究基础上,Cheng, Tracy 和 Henrich (2010)重新编制了支配 - 声望量表(Dominance Prestige Scales),量表采用自我报告和同伴报告的方法来测量个体的支配策略和声望策略。在自我报告的测量方法的基础上增加了同伴报告,进行报告的同伴之间彼此熟悉,能够较真实的反映个体策略采取状况。自我报告量表(如题目“因为我喜欢控制其他人,我也愿意使用攻击性战术来得到我的资源;我很受尊敬,我的独特才能和能力得到他人的认可”)和同伴报告量表(如题目“小组成员害怕他/她;小组成员尊重和钦佩他/她”)各 17 个题目,采用 Likert 7 点量表评分,从“一点也不符合”到“完全符合”分别计 1~7 分,分数越高,表明相对应的动机越强,即代表支配策略倾向或声望策略倾向越高。量表信度较高,其中支配维度克隆巴赫 α 系数为 0.83,声望维度克隆巴赫 α 系数为 0.80。目前,国外研究广泛采用该《支配 - 声望量表》来测量个体的社会地位获取策略类型(Cheng et al., 2013; Suessenbach, Loughnan, Schönbrodt, & Moore, 2019; Lange, Redford, & Crusius, 2019; Kakkar, Sivanathan, & Gobel, 2020)。

3.1.4. 支配 - 声望 - 领导力量表

Suessenbach 等人(2019)认为领导力(为自己的群体负责任的过程,并将其导向一个共同的群体目标)和支配、声望一样,也可以概念化为一种权利动机,编制了《支配 - 声望 - 领导力量表》(Dominance, Prestige, and Leadership, DoPL)。该量表包含支配、声望和领导力三个分量表(克隆巴赫 α 系数在 0.83 至 0.96 之间),共包括 30 个项目,这些项目由陈述事实和目标表现组成,使用 Likert 6 点量表评分。量表在意愿、认知、情绪情感和行为四个方面对个体的支配、声望和权利动机进行测量:以支配动机为例,他们认为动机不仅包括纯粹的欲望(如,我想支配别人),而且还表现在情感(如,我喜欢支配别人)、行为(如,我经常支配别人)以及认知(如,别人应该被支配)方式上。

目前, Suessenbach 等(2019)将权利、支配、声望归为权利动机,但是社会地位获取策略只包括支配和声望这两种类型,因此目前国外研究仍广泛采用 Cheng 等人(2010)编制的支配 - 声望量表(Cheng et al.,

2013; Suessenbach et al., 2019; Lange, Redford, & Crusius, 2019; Kakkar, Sivanathan, & Gobel, 2020)。

3.2. 情境操纵方法

当前对支配 - 声望策略的研究多为相关研究, 很少有关于支配 - 声望策略的实证研究。因此对于支配 - 声望策略的操纵, 现有研究仅采用情景操纵法, 通过让被试阅读或观看描述支配和声望的动画的方式, 使被试处于支配或声望的状态之中(Kajanus, Afshordi, & Warneken, 2020; Kruger & Fitzgerald, 2011; Snyder, Kirkpatrick, & Barrett, 2008), 探讨支配或声望对个体心理和行为的影响。如 Snyder 等人(2008)对高支配和高声望的个体进行了情景描述, 其中高支配型个体被描述为“戴夫是一个强壮的, 总是恐吓下属的领导人。当他想要开会的时候, 没有提前通知, 他就把大家召集到会议室, 然后马上发言, 通常大部分时间都在持续发言。他有时说话非常动情有力, 在房间里踱来踱去, 偶尔用拳头捶桌子, 或提高嗓门来表明自己的观点。对高声望型个体描述为“比尔是个有才、大方的人, 说话总是轻松自信, 很少情绪化或提高嗓门, 通常甚至不站起来说话。团队成员一有机会就向对朋友们高度赞扬比尔。然而, 当他们当面称赞他时, 比尔通常会一笑置之, 开个玩笑, 表示谦虚”。

除了让被试阅读情景来操纵他们的支配和声望, Panchal 和 Gill (2020)提出了一种新的情景操纵方法, 即让被试回忆一个重大事件来操纵被试的支配地位或声望地位。具体地说, 要求被试尽可能生动地回忆起一个事件(写 3 分钟), 在这个事件中, 他们使用支配(即使用武力和恐吓)或声望(即使用技能和专业知识)的策略成功地对他人产生影响。操纵有效性可以采用测量支配 - 声望策略的问卷来检验, 例如 Panchal 和 Gill (2020)的研究中就采用 Cheng 等人(2010)编制的支配 - 声望量表的缩短版进行操纵检验, 实验结果表明支配组的支配得分显著高于对照组的支配得分, 声望组的声望得分显著高于对照组的声望得分, 证明了该方法操纵支配 - 声望策略的有效性。

4. 支配 - 声望策略的外部表现形式

俗话说“看人先看脸”, 日常生活中, 人们可以通过对个体的外部表现如体型、面部、动作姿态和语言等进行分析, 从而判断此人获取社会地位过程中是属于支配型还是声望型个体。

4.1. 体型特征

无论是在动物世界还是人类世界, 体型大小都常与社会地位联系在一起(Cheng et al., 2013), 因此从直接可观察到的体型特征中提取关键信息, 是快速确定他人社会地位的有效方法。人类有不同的体型, 当我们称某人为“大”或“小”时, 人类的垂直尺寸——身高就是其中的一个重要提示(Blaker & Van Vugt, 2014)。研究表明, 身高与社会地位存在双向关系, 个子高的人常被视为拥有更高的社会地位、更像一个领导者(Lukaszewski, Simmons, Anderson, & Roney, 2016); 甚至有结果表明, 候选人的身高可以部分预测美国总统选举结果(Stulp, Buunk, Verhulst, & Pollet, 2015)。反过来, 地位高的人也被认为其身材更高大, 例如, 身高和收入呈正相关, 美国科学教授的身高往往高于普通群众(Judge & Cable, 2004)。除身高外, 肌肉也是体型特征的重要组成部分, 肌肉发达同样可以作为一种反映社会地位状态的信号(Blaker & Van Vugt, 2014)。

体型特征与支配 - 声望策略紧密相关。在其他生物群体中, 由于体型代表了动物的身体形态及其资源保持潜力, 所以体型特征和支配相关更为密切(Panchal & Gill, 2020)。在人类群体中, 有研究发现身高和肌肉发达与支配有关(Fessler, Holbrook, & Snyder, 2012)。但在 Blaker 和 Van Vugt (2014)展开体型特征与支配声望策略的研究中表明: 身高与支配和声望策略都具有正相关关系, 而肌肉发达仅与支配策略存在较高相关性。这说明个体体型越大, 尤其是肌肉越发达, 越容易被判定为支配者。

4.2. 面部特征

研究发现面部宽高比是一个能够较好的反映个体社会地位的指标(facial width-to-height ratio, fWHR) (Mileva, Cowan, Cobey, Knowles, & Little, 2014)。面部宽高比的计算方法是将双颧宽度(即面部最宽的长度)除以面部高度(即上唇和眉毛之间的长度) (Carré, McCormick, & Mondloch, 2009)。研究发现, 面部宽高比与支配策略呈正相关。首先, 高的面部宽高比与生殖成功(Loehr & O'Hara, 2013)、成就驱动(Mileva et al., 2014)和攻击性(Carré et al., 2009)存在正相关关系。其次, 面部宽高比较高的男性在“无畏支配(fearless dominance)”(包括低焦虑, 无所畏惧和具有高社会影响力)上具有较高的得分(Mileva et al., 2014)。因此, 如果个体面部宽高比较高(高男性化的面部特征)会被他人识别为高支配的人。

除了面部宽高比, 个体也可以根据面部表情来判断他人的社会地位。Chapais (2015)采用事件相关电位技术探究了个体如何从面部表情识别出支配信息的神经机制。结果发现, 具有攻击性表情的面孔诱发了被试枕颞区(occipitotemporal)最大的 N200, 该成分与面孔识别相关, 其波幅大小反应了面部线索传递的社会支配程度, 说明个体可以根据面部表情表现攻击性的程度来判断此个体的社会支配程度。

4.3. 姿态特征

个体的社会地位经常通过个体的非言语的身体姿态展现出来, 个体的姿态特征可以作为反映出个体的社会地位高低的有效线索。高地位的个体倾向于表现出开放性和扩张性的身体表现, 包括胸部扩张、手臂动作向外伸展、腿部位置张开、笔直的站姿、双手放在脑后, 以及其他身体扩大的行为(Hall, Coats, & LeBeau, 2005)。这些姿态特征被信号接受者认为是高地位的表现, 并产生服从行为(Anderson & Kilduff, 2009)。早期, Mehrabian (1969)认为高地位姿态包括支配地位个体的非言语行为(如眼神直视和手势动作)和声望地位个体的非言语行为(如放松、不对称的姿势)。Jensen-Campbell, Graziano, West (1995)在实验中发现被试会出现能展示高地位的姿态, 如坐在椅子上放松、不对称的姿势、眼神接触、高手势和低点头率。高支配个体会更加广泛的采取扩大化的身体展示和更加挺直的站姿以彰显他们的优势。Henrich 和 Gil-White (2001)对支配个体的非语言特征进行了描述, 如直立站立、胸部扩张和双手放在臀部等。身高优势和体型优势能够帮助个体战胜对手, 支配他人(Lukaszewski, Simmons, Anderson, & Roney, 2016)。扩张性非语言行为已被证明可以在不同种群中表示高地位, 这种通过扩张身体来展示地位的手段, 和动物通过体型大小传递能力信息的现象有一定关系(Blaker & Van Vugt, 2014; Stulp, Buunk, Verhulst, & Pollet, 2015), 是一种支配行为。Moore, Starkey 和 Benjamin (2016)也发现个体能够通过头部姿态来判断他人的支配地位: 昂头直视、有眼神接触代表支配, 低头则代表服从。

对于高声望个体的姿态, 有研究认为头向上倾斜是一种潜在的声望行为(Witkower, Tracy, Cheng, & Henrich, 2020), 因为头向上倾斜会增加对情绪的识别率(Witkower et al., 2020)。由于高声望个体受他人钦佩和尊重, 因此在人际交往时他们充满自信, 更容易表现出放松的姿态, 从容不迫、落落大方(Chambers & Hammonds, 2014)。

4.4. 语言特征

除了非语言特征, 也可以从语言特征方面区分个体是采用支配策略和声望策略, 如语音、语调。采取支配策略个体更容易提高嗓门说话, 甚至用较高的语音和语调对他人进行恐吓(Gunderman, 2014)。例如, 当一群彼此不熟悉的人第一次聚在一起谈话时, 支配策略个体往往是第一个发言的人, 他们会大大方方的表达自己关于团队组织方式的看法, 并提出具体的战略和战术建议。而当与他人进行讨论时, 如果有人提出了与支配策略个体相反或不同的观点时, 他们往往会对对方的观点进行大声反驳, 这并不是因为支配者不赞同他人的观点, 而仅仅是因为他人挑战了他的权威(Gunderman, 2014)。日常生活中, 当

与他人进行交流时，支配型的个体更倾向于用响亮、自信的语气说话，且语速较快，并在说话时保持与他人的目光接触，还时常伴有指向手势；相对来说，采用声望策略个体在说话时就不会提高语音语调，因为他们拥有过硬的专业技能、丰富的专业知识，在说话时语气坚定、语音语调平缓适度(Chambers & Hammonds, 2014)。

5. 支配 - 声望策略的影响因素

个体获取高社会地位时并不是完全基于或采用一种策略，个体可以同时有较强的支配性动机和声望性动机，同时采用支配策略和声望策略，也可以是其中的一种策略占主导地位(Henrich & Gil-White, 2001; 杨驰, 2018)。那么个体什么时候选择使用支配策略，什么时候选择使用声望策略呢？总的来说，个体的选择将会受到内部因素和外部因素的影响，主要包括生理因素、个体差异和情境因素。

5.1. 生理因素

在人类和非人类群体中，睾丸激素和社会地位表现之间有很强的双向关系(Kruger & Fitzgerald, 2011)。从进化的角度来讲，女人更喜欢有声望的男人来维持长期的浪漫关系，但在短暂的性生活中，女人更喜欢强势的高支配水平的男人。男性为了吸引配偶拥有更多的后代，在短时间内提升自己的支配水平，其睾丸激素水平会显著提高(Kruger & Fitzgerald, 2011; Van Vugt & Smith, 2019)。

睾丸激素影响个体采用不同的支配 - 声望策略。研究表明，在冲突情境下，睾丸激素水平的升高促使领导者表现出支配性行为；但在非冲突情境下，睾丸激素水平的降低促使领导者表现出声望性行为(Van Vugt & Smith, 2019)。冲突情境使得个体睾丸激素分泌增多，由于雄激素与个体的攻击行为有紧密的联系(Carré et al., 2017; Whittaker et al., 2018)，这就使得睾丸激素水平较高的个体更容易采取身体攻击、恐吓等方式去获取社会地位，表现出更加专制的领导风格，即支配行为；而非冲突情境个体分泌睾丸激素减少，低水平的睾丸激素极大的导致了个体的攻击和性内竞争行为的降低，受到低水平的睾丸激素的影响个体会表现出高声望行为(van der Meij, Schaveling, & van Vugt, 2016; Welling, Moreau, Bird, Hansen, & Carré, 2016)。此外，在人类学的一些研究中也发现，男性个体更倾向于相信有女性面部特征的男性，他们认为这些男性更具声望，这间接说明了低睾丸激素水平对高声望的影响(Kruger & Fitzgerald, 2011)。

除了睾丸激素，其它激素也会影响个体采用不同的支配 - 声望策略，比如皮质醇、催产素、血管加压素等。皮质醇能够调节睾丸激素对个体支配行为的影响：当个体皮质醇水平较低时，即使他具有很高的睾丸激素水平，个体也不会表现出支配行为(Akinola, Page-Gould, Mehta, & Lu, 2016)。催产素、血管加压素也会影响个体对不同策略的选择。研究表明，黑猩猩体内催产素水平的增加使得群体间的冲突减少和人类的一系列前社会行为(如支配行为)的消失，催产素和血管加压素的增加能够促使个体表现出更亲社会的、具有声望的领导风格(Smith, Petelle, Jerome, Cristofari, & Blumstein, 2017)。

5.2. 个体差异

个体对支配 - 声望策略的选择是存在个体差异的，个体的性别、年龄、与他人的关系会影响个体使用不同的社会地位获取策略。

首先，从进化角度来看，性别可能会影响个体对支配 - 声望策略的使用偏好。一些体现支配策略的表现(例如体型)在进化角度上男性比女性更适用(Suessenbach, Loughnan, Schönbrodt, & Moore, 2019)，如身体大小与支配地位之间存在正相关系(Blaker & Van Vugt, 2014)。尤其对大多数灵长类动物而言，强大的体型利于雄性争夺食物和配偶，从而能够夺得统领地位(Ronay, Maddux, & von Hippel, 2020)。在 Baker 等人(2016)的研究中发现男性更倾向于统治他人和自私自利，而女性倾向于建立联盟，并且在我们的传统

观念上,通常将领导者描述为男性,而不是女性(Price & Van Vugt, 2014),女性很少在社会中担任最直接有影响力的政治职位。因此,在使用社会地位获取策略上可能存在性别差异,男性更倾向于使用支配策略来获取地位,而女性更倾向于使用声望策略来获取或维持社会地位。

其次,年龄也会影响个体对支配-声望策略的使用偏好。年龄与声望呈正相关(Henrich & Henrich, 2010),群体中年纪较大的成员拥有宝贵的技能和知识,与年轻成员相比,这些技能和知识为他们赢得了声望。Henrich 和 Henrich (2010)在研究中询问被试是如何得知某类知识的,他们报告是从他们长辈那里获取的,被试们认为这些长辈是年长的、知识丰富的、有声望的,并且年龄越大越具有声望,也更会利用自己的“声望”来获取和维持社会地位。

另外,个体与他人的关系同样能够影响他们对不同社会地位获取策略的使用。于领导者而言,领导者和下属的关系越平等,领导者和下属之间的关系越和谐,领导者越偏好采用声望策略;然而,当下属的讨价还价能力越强,这种关系就越有可能从互惠和基于声望转变为胁迫、剥削、基于支配进行管理(Price & Van Vugt, 2014)。与下属的关系之所以能够影响领导者对支配-声望策略的使用,是因为从领导者的角度来看,领导者和下属的关系是否和谐也可以作为获得和保持高社会地位的一种手段。当下属拥有相对较高的讨价还价能力(例如,随意离开群体,拒绝或报复领导者)时,领导者获得高地位的最简单方式是通过支配策略来便于管理;然而,当下属的讨价还价能力相对较低时,领导者将更容易地获得和维持地位,所以不会胁迫下属(Price & Van Vugt, 2014)。

5.3. 情境因素

影响人们选择使用不同的社会地位获取策略的情境变量,包括了社会环境、工作阶段、时间因素、群体规模等。

人们所处的社会环境影响了支配-声望策略的选择。不平等的环境(如贫富差距较大)会促使个体更偏向使用支配策略,这是因为不平等的环境充满了竞争,激励个体更关注自身利益,而不是其他人的利益,个体使用支配策略可以更高效地为自己争夺更多资源。相反,在相对平等的环境将促进个体选择声望策略,这是因为在平等的环境中资源分配平等、注重知识价值和鼓励创新,个体不必担心自己的资源分配不均,能够促使个体更加关注集体利益,因此声望策略在平等环境中更能发挥作用(Ronay, Maddux, & von Hippel, 2020)。

个体也会根据当前的具体工作阶段调整他们的支配-声望策略(Case & Maner, 2017)。例如,在设计新产品的初始阶段,组织可能希望单个团队成员能够就产品的具体功能产生创新想法。在此阶段,以声望为导向的人通常博学多识,可以产生创造性的最终解决方案。然而,一旦计划确定,工作任务是让组织内的一系列人员形成相互协调的工作模式时,在这种情况下,一种更自上而下的支配型领导策略可能会发挥最佳作用。

群体规模也会影响个体对支配-声望策略的选择。群体规模越小,领导者更倾向于使用声望策略(Price & Van Vugt, 2014)。这是因为小规模群体的领导者几乎没有权力强迫和支配下属,他们的高地位似乎更像是自愿授予的声望而不是通过控制和支配他人获得的(Henrich & Gil-White, 2001)。

此外,时间是影响支配-声望策略使用的又一重要调节因素。一方面,支配-声望策略的影响力会随时间而加强或削弱。纵向研究表明,支配型个体的影响力优势会跨越时间和背景,随着时间的推移而逐渐削弱;随着时间距离的增加,采用支配策略来获取或提高地位可能无法实现(Redhead, Cheng, Driver, Foulsham, & O'Gorman, 2019)。与此形成鲜明对比的是,有声望的个体所产生的影响会随着时间距离的增加而增强(Cheng, 2020)。另一方面,支配-声望策略的优势会因时间的充裕或紧迫而有所差异。Case 和 Maner (2017)曾提出当有一个紧迫的最后期限或者需要短时间内来完成任务时,团队会受益于那些能够

提出一个强有力的目标并做出执行决策的支配者,能够为下属提供有结构和明确的指导;而当时间充裕,一个声望者则更占优势,鼓励组中的其他成员进行创造性思考。

6. 支配 - 声望策略与人格特质的关系

支配 - 声望策略与个体的人格特质间存在着紧密的联系。Cheng 等人(2010)让被试完成支配 - 声望量表和大五人格量表以及自尊量表,结果表明声望与责任心和宜人性、自尊、社会接纳等呈正相关。这可能是由于采取声望策略的个体对从属关系、社会监控有着高需求(Case & Maner, 2017),需要与群体成员建立积极的关系,以获得尽可能多的社会支持,所以他们需要以不仅能引起他人钦佩和尊重,还能引起他人的喜欢和社会接受的方式行事,这些做法进一步促使个体获得声望。而支配策略倾向与攻击性、外向性等特质呈正相关。采用支配策略的个体相对好斗,宜人性低且控制欲强,且具有高度的黑暗三位一体特征(Maner & Case, 2016)。黑暗三位一体,也称黑暗三和弦特征,包括亚临床自恋(Machiavellianism)、马基雅维利主义(Narcissism)和亚临床精神病(Psychopathy)三种人格特征(Paulhus & Williams, 2002),这些人格特质与大五人格等所谓“光明”人格特质群形成了鲜明的对照,是人格研究的新领域(赛雪莹等, 2020)。拥有这类人格特质的个体通常表现出自私的、工具性的社会互动方式:亚临床自恋的个体浮夸而不可一世,有优越感;马基雅维利主义的个体冷酷且控制欲强;亚临床精神病的个体则会表现出反社会行为、缺乏同理心、很少自责并具有攻击性倾向(Jonason & Webster, 2012; 何良兴, 苗莉, 宋正刚, 2017)。具有黑暗三位一体人格特质的个体可能会试图通过一些强有力的策略来获取社会地位及影响力,这其中可能包括恐吓、攻击和操纵等手段(Jonason & Webster, 2012)。已有研究证明,在黑暗三位一体测量中得分高的人往往有很高的支配倾向,表现出对社会分层和不平等的偏好,并渴望处于等级制度的顶端,且争取支配地位的倾向对于黑暗三位一体特征具有很好的预测作用,与先前研究已证明的黑暗三位一体个体倾向于重视和争取权力的结论相一致(Jonason & Zeigler-Hill, 2018)。

7. 支配 - 声望策略对个体“知情行”的影响

由前文可知,个体对支配 - 声望策略的选择偏好受生理、个体、情境因素的影响。同时,个体对支配 - 声望策略的使用也会影响个体的“知情行”。接下来分析个体选择的支配或声望的社会地位获取策略对个体认知的影响、与情绪的相关性以及领导、侵犯、消费等行为的影响。

7.1. 支配 - 声望策略对个体认知加工的影响

支配和声望都被定义为提升社会地位的策略,反映了个体为获取社会地位而产生的一系列行为、认知和情感上的特定倾向(Henrich & Gil-White, 2001)。采用的策略不同体现了个体的动机不同,个体的动机影响了他们的认知加工方式(Maner, Miller, Moss, Leo, & Plant, 2012)。支配和声望策略涉及不同动机,可能与个体的认知偏好有关。举例来说,高支配的人可能倾向于认为他人怀有竞争和威胁的人际意图,而高声望的人可能倾向于认为他人具有更亲社会的意图(Kunstman & Maner, 2011)。因此,高支配个体可能会表现出相对以自我为中心的注意力模式,而那些高声望个体,因为他们依赖于别人的钦佩,可能会表现出以他人为中心的注意力模式。

此外,人们在加工不同支配 - 声望面孔时,注意力会有所差异。有关社会注意力偏向的 ERP 研究指出,人们在识别社会等级时在一定程度上出现了面孔再认和视觉注意的 ERP 成分,但又与基本的社会推论(如情感再认)不同(Chiao et al., 2008)。Chiao 等人(2008)发现,人类识别社会等级时会影响 N200 的激活:中、低地位面孔诱发较低强度的 N200 波幅,而高地位支配面孔诱发的 N200 波幅强度比高地位声望面孔高。N200 通常被认为与面孔加工及视觉注意有关(Chapais, 2015),这说明与高地位的声望个体相比,地

位较高的支配个体更容易吸引他人的注意力。

支配 - 声望不仅会影响个体的注意力偏向,还会影响个体的注意资源分配。**Roberts, Palermo 和 Visser (2019)**使用了注意瞬脱范式(*attentional blink paradigm*)来探究个体对不同社会地位面孔的注意资源分配情况。首先,给被试呈现与社会地位无关的动物头像(T1),在很短的时间间隔后给被试呈现一张表现社会地位的面孔图片(T2),检验被试对 T2 的反应正确率。结果发现被试对表示低支配(相比于低声望)的面孔反应正确率高,表明个体对低支配面孔分配更多的注意资源,表明尽管高支配的面孔更吸引个体的注意力,但是这些攻击性面孔会令个体对其产生消极评价(**Sutherland, Young, Mootz, & Oldmeadow, 2015**),所以个体更愿意将注意资源分配给低支配的面孔。综上所述,个体会将注意力偏向支配的面孔,这可能是一种自动反应,但是之后,个体会抑制这种自动反应,将更多的注意资源分配给声望和其他低地位的面孔。

7.2. 支配 - 声望策略对个体情绪情感的影响

7.2.1. 真实自豪和自大自豪

自豪是一种自我意识情绪,是个体把一个成功或积极事件归因于自身能力或努力的结果时所产生的积极的主观情绪体验(**Tracy & Robins, 2007**; **沈蕾, 江黛苔, 陈宁, 刘伟, 2021**):由真实自豪和自大自豪共同组成,前者以成就感、自信和成功感为动力,后者则以傲慢、自负为标志(**Tracy & Robins, 2007**)。真实自豪是更加亲社会的、以成就为导向的一面,真实自豪的个体宜人性得分更高,更具有责任心,并与良好的人际关系和积极的心理健康联系紧密;相比之下,自大自豪是更具反社会性的一面,它与神经质、缺乏责任、自恋、较差的社会关系等特征联系在一起(**侯璐璐, 江琦, 王焕贞, 李长燃, 2017**)。**Cheng, Tracy 和 Henrich (2010)**通过被试自我报告以及同伴报告的方式,发现两维度自豪在区分支配与声望策略时发挥着重要作用。自大自豪的个体更多的采用支配策略获取社会地位,而真实自豪的个体更多的采用声望策略获取社会地位。之后有研究采用内隐联想测验任务(*Implicit Association Test, IAT*)和情感错误归因程序(*Affect Misattribution Procedure, AMP*)任务,发现真实自豪与声望之间有着显著的内隐相关性,而自大自豪与支配之间的内隐关联较弱(**Liu, Lu, Yu, & Chen, 2012**)。

7.2.2. 感激谦逊和自卑谦逊

研究者们通常把谦逊定义为一种积极的、社会所期望的概念结构,然而谦逊也可能有黑暗、消极的一面,因此谦逊可能存在两维度,一种维度以亲社会倾向和附属倾向为特征,另一维度包括消极的自我认知和以逃避为导向的行为倾向(**Chancellor & Lyubomirsky, 2013**; **Davis et al., 2016**)。结合前人研究,**Weidman, Cheng 和 Tracy (2018)**把谦逊两维度分别定义为“感激”谦逊(“*appreciative*” *humility*)和“自卑”谦逊(“*self-abasing*” *humility*)并开展了一系列研究。实验通过语义评定法和自我报告的方式,发现感激谦逊往往是由个人的成功引发的,其包含赞美他人的行为倾向,并与真实自豪、内疚和基于声望的地位有着积极联系。拥有感激谦逊的个体经历频繁成功,在关注他人需求的同时保持脚踏实地,从而积累了基于声望的地位声誉。相比之下,自卑谦逊是由个人失败引起的,包括消极的自我评价和行动,倾向于逃避他人的评价,与羞耻、自卑和顺从等情绪相关,体验自卑谦逊的个体认为自己价值较低,社会地位也较低(**Weidman et al., 2018**)。

7.3. 支配 - 声望策略对个体行为的影响

7.3.1. 对领导风格的影响

在工作中,支配与声望策略倾向会导致不同的领导风格。支配是个体以恐吓和胁迫的方式来实现自己的目标、获取权力地位的一项策略(**Cheng et al., 2013**; **Henrich & Gil-White, 2001**)。采用支配策略的领导

者也是那些在群体中引起恐惧的人，他们的行为更多地是出于自身利益而非群体利益，因此往往以牺牲群体利益为代价以从决策中获益(Cheng et al., 2013)。研究表明，采用支配策略(即支配风格)的领导者排斥有才华的团队成员，他们更倾向于选择与表现不够优秀的成员一起工作(Maner & Mead, 2010)。此外，支配风格的领导者把下属之间的联盟视为潜在的威胁，他们常采取“挑拨”策略，使得下属彼此之间不会建立紧密联系以降低威胁(Case & Maner, 2014)。但支配型领导风格也有一定可取的优势：当团队成员参与一个特定的计划，并需要通过高度协调和统一的努力来推进该计划时，支配型领导往往发挥着重要作用，这种自上而下的领导力能够很好的推进计划的实施和按时完成(Case & Maner, 2017)。

采用声望策略(即声望风格)的领导者被认为具有卓越的技能、成功或知识，常通过展示这些知识和技能来获得权力地位(Cheng et al., 2013)。他们表现出更多的亲社会行为和不同寻常的慷慨程度，视团队利益与个人利益同等重要(Henrich, Chudek, & Boyd, 2015)，并允许他们的团队成员自由地做一些决定。当团队成员需要专业知识指导和动力来为团队提供创造性意见和想法时，以声望策略为导向的领导方法最有效(Case & Maner, 2017)。

虽然支配和声望策略倾向领导风格都有各自优势，但也有其潜在的缺点。例如，尽管支配策略型领导可以提供重要的自上而下的运作结构，但支配过度可能会让员工觉得领导者自恋且自我中心，不被下属和同事所喜欢，从而降低员工的满意度和领导者的效率(Maner & Case, 2016)。声望策略型领导虽更受员工的敬爱，但他们有时过于关注别人的看法，在意负面评价，以至于他们在一些情况下难以为他人提供适当的指导和方向。所以在面对需要员工奋力前进的情境时，支配型领导比声望型领导更合适(Case & Maner, 2017)。

总之，支配-声望策略是组织领导情景下的实现组织利益和个人利益的两条不同路径。不同的任务和组织文化与这两种领导风格交融会产生不同的结果。有智慧的领导者能够恰当的利用这两种类型的策略，根据当前形势的具体情况调整他们的策略，以获得利益的最大化(Case & Maner, 2017)。

7.3.2. 与侵犯行为的相关性

前文提到，支配与攻击性呈正相关(Cheng et al., 2010)。支配者往往争强好斗，核心是多种形式的侵略，因此支配型个体的社会排斥性更强，表现出更多的侵犯行为(Hawley, Johnson, Mize, & McNamara, 2007)。侵犯可以作为一种操纵侵略者自身在统治阶层中的地位和影响的策略(陈冰, 赵玉芳, 2017)，侵略者是否能够成功获得或维持社会地位在一定程度上取决于他本身与受害者社会地位之间的差异。因此，降低侵犯者的支配地位可以有效减少侵犯行为，这是因为通过缩小同伴之间的社会地位差异，侵犯者可能会发现他们的侵犯行为在实现地位目标方面不太有效，从而减少这种攻击侵犯行为(Andrews, Hanish, Updegraff, Martin, & Carlos, 2016)。

由于声望与责任心和宜人性、自尊、社会接纳等呈正相关(Cheng et al., 2010)，所以声望型个体更容易做出亲社会行为，表现出较少的侵犯行为。但是，声望型个体有时也会做出侵犯行为。社会网络声望(Social Network Prestige)代表青少年在年级社会网络中的地位，并被描述为一个人的重要性、声望和潜在的影响力(Andrews, Hanish, Updegraff, Martin, & Santos, 2016)。在 Andrews 等人(2016)的研究中采用社会网络声望来评估侵犯者和受害者的社会地位，实验结果表明，青少年通常会根据受害者的社会地位对其进行侵犯，高声望的侵略者更有可能选择另一高声望的同伴作为攻击对象以获得更高的社会地位。

整体来说，采用支配策略的个体会表现出较多的侵犯行为，采用声望策略的个体会表现出较少的侵犯行为。但是，采用声望策略的个体有时会为了提升社会地位而侵犯另一高声望的个体。

7.3.3. 对个体消费行为的影响

通常，社会地位越高的个体越倾向于采用炫耀性消费(如购买奢侈品)的方法来传递自己的高社会地位

信息(Griskevicius, Shiota, & Nowlis, 2010)。采用支配策略的个体喜欢选择能够凸显自己财富和资源的商品,更倾向于购买发达国家奢侈的尊贵型商品;而采用声望策略的个体喜欢选择能够彰显自己较高知识技能的商品,更倾向于选择国货中口碑好的专业型商品。比如同样是买车,支配型个体可能更想要买顶级豪车,而声望型个体倾向于配置实用的普通国产车(钟彦卿, 2020)。

此外,商品大小也可以传递社会地位信号,使用不同社会地位获取策略的个体对商品大小的选择偏好不同。地位-大小假说(the status-size hypothesis)提出物种的物理大小(例如,金钱的多少、性伴侣的多少、体型的大小)和社会地位呈正相关(Blaker & Van Vugt, 2014),物理大小有助于物种赢得激烈的冲突,在社会等级中拥有丰富的资源,从而保持高地位。因此,物理大小与支配地位存在正相关。鉴于物理大小和支配地位的正相关关系,Panchal 和 Gill (2020)认为高支配个体将更偏好尺寸大的商品:他们通过情景操纵被试的支配-声望策略,之后判断被试对不同尺寸商品的选择偏好,结果发现采用支配策略的个体更倾向于选择大尺寸商品(如大英寸电视)。这可能是由于环境(如经济)的不确定性导致个体对生活结果的个人控制感降低,商品尺寸越大就显得越突出,能够向外界传递社会地位信号,所以支配策略使得个体选择大商品,以此来提高个体的控制感并恢复秩序,从而有利于提高和维持高社会地位(Kakkar & Sivanathan, 2017)。

8. 总结与展望

本文系统梳理了 Henrich 和 Gil-White (2001)提出的支配-声望社会地位获取策略的研究方法、外在表现形式、影响因素以及支配-声望策略对个体认知、情绪和行为的影响等。尽管目前国外研究已经取得了较为丰硕的成果,但受限于研究方法和研究材料,该领域研究的一些重要科学问题仍亟需解答,未来可以重点关注以下几个方面。

8.1. 支配-声望策略的时间、背景动态性

支配和声望策略之间尽管是相互独立的(Brand & Mesoudi, 2019),但在一定背景下两者之间是可以相互转换的。基于支配地位的领导者可能会获得声望,这是因为支配型领导者胁迫达到目标为团队带来一些利益而获得声望(Van Vugt & Spisak, 2008);同样,基于声望的领导者自身也可能被认为是支配的领导者,这是因为他们有可能会获得大型社交网络,逐渐形成等级,进而成为支配型领导者(Henrich, Chudek, & Boyd, 2015)。因此,社会地位获取的过程是动态的,随着时间的推移,一种策略可以转变为另一种策略,并且不同的策略还会对群体产生不同的影响(Redhead et al., 2019)。除此之外,正如前文所述,与下属的关系(下属的讨价还价能力)也会促使支配和声望的转化(Price & Van Vugt, 2014)。但是,以往关于支配-声望策略的时间、背景动态性转换的描述只是经验性的假设,尚未有实证研究对支配和声望如何随着时间和背景的变化相互转换来进行考察。未来研究可以给被试呈现能够表现与下属关系的背景,通过采用 ERP 等技术来研究个体使用社会地位获取策略的时间进程,明确支配和声望策略是否能够相互转化。

8.2. 支配-声望策略的潜在性别差异

从进化角度来看,性别可能会影响个体对支配-声望策略的使用偏好(Price & Van Vugt, 2014; Baker et al., 2016),男性更倾向于使用支配来获取地位,而女性更倾向于使用声望策略来获取地位。但目前缺少实证研究表明在使用支配-声望策略方面存在性别差异。除了在使用支配和声望策略方面可能存在性别差异,对支配和声望的判断上可能也存在性别差异。Mileva, Jones, Russell 和 Little (2016)在研究中发现,对于面部涂有化妆品的女性,男性认为她们更有声望,而女性认为更能体现支配。这是因为男性一般不太可能将女性与支配地位联系在一起,尤其是在女性化妆以后,他们认为这会使女性更具吸引力、

令人想要接近。正因为如此,使得其他女性嫉妒,她们认为化妆的女性更吸引男性,存在威胁和危机感。然而, Mileva 等人(2016)的研究只是用支配-声望面孔照片来探究被试对支配和声望的看法,但是现实生活中的支配和声望行为要复杂得多,现实生活中社会地位获取策略既可以通过外显的支配和声望行为来表现,也可以通过内隐的眼神交流和肢体动作来表达(Williams & Tiedens, 2016)。因此,未来的研究可以结合视频,或与不同支配型和声望型个体面对面的互动,来进一步研究男女在使用支配-声望策略时的外显和内隐的差异,同样能够进一步研究男女在理解支配-声望策略时的差异和机制。

8.3. 低地位个体的从属心理

几乎现有的所有关于支配-声望策略的实证研究都集中在那些成功获得并保持高社会地位的策略的人身上,很少有人关注从属人员的心理(Van Vugt & Spisak, 2008)。Kakkar, Sivanathan 和 Gobel (2020)的实验发现当个体出现模棱两可的错误(即不是很严重的问题)时,从属人员认为支配型领导更应该受到惩罚,他们认为支配型领导出现模棱两可的不当行为是故意的。从属人员对支配型领导的道德判断标准更高,而对声望型领导给予更多的关注和喜爱,道德判断标准更低(唐于红, 赵琛徽, 陶然, 刘欣, 2020)。但是,当集团遇到竞争对手时,或者当国家处于战争时期时,从属人员认为支配型领导者可以为集团或者国家带来重要利益(Garfield, Hubbard, & Hagen, 2019),更喜欢支配型领导(Van Vugt & Smith, 2019)。综上所述,从属人员在不同的情况下对支配型和声望型领导者的态度不同。众所周知,没有追随者就没有领导者(Bastardo & Van Vugt, 2019),高地位领导者的影响力是群体中的从属人员所赋予的,从属人员能够帮助领导者实现他们的目标,因此,了解从属人员的心理对支配或声望型领导来说是很重要的,未来研究应深入探究低地位个体从属心理的影响因素。

8.4. 支配-声望策略对个体信息表征和加工方式的影响

以往有关权利的研究,认为高权力个体更关注事物的核心信息,进行高解释水平抽象加工(Smith & Trope, 2006; Wiesenfeld, Reyt, Brockner, & Trope, 2017)。因此,拥有高权力的个体更容易出现刻板印象:这是因为高权力个体简化信息加工过程(Lammers & Stapel, 2009),减少对信息细节的注意力,容易进行整体性信息加工(杨洁, 2015)。权利和社会地位相辅相成,支配和声望都能体现高权力,支配类似于个人化权利(利用权力为个人谋福利),声望类似于社会化权利(利用权力为他人利益服务)(杨洁, 2015)。此外,支配的反应是相对简单的反应,需要较低的认知需求;而声望的反应是人类特有复杂认知反应,需要更高水平的认知输入和更复杂的认知处理(Clark, 2010)。因此,相比于支配策略,声望策略需要更高水平的认知建构,但是尚未有研究探讨支配和声望策略的内在认知机制。未来研究应该继续探究支配与声望策略对个体认知表征方式(如解释水平)的影响,可以先通过相关研究和 IAT 实验确定支配-声望策略与解释水平的相关关系,再通过实证研究考察支配-声望策略对个体信息表征和认知方式的影响。

8.5. 支配-声望策略神经生理基础的异同

目前关于社会地位的神经机制的研究只是对高低两种不同社会地位的神经基础研究。例如, Farrow 等(2011)通过让被试观看社会地位配对面孔,并让被试判断两者中谁的社会地位更高(如,普通人和名人),研究发现这一过程激活了被试的左腹外侧前额叶皮质(left ventrolateral prefrontal cortex, VLPFC)、左背侧额下回(left dorsal inferior frontal gyrus, IFG)、双侧梭状回(bilateral fusiform gyri)和左侧眶额皮质(orbitofrontal cortex, OFC)。Zink 等(2008)也证明了对社会等级高低的判断能够激活边缘皮质(corticolimbic)与前额叶。这说明判断社会地位的过程激活了一系列精细加工所涉及的脑区,并且还激活了与情感加工相关的脑区。但是,现有研究仅聚焦于对社会地位整体性神经机制的探索,并未分析支配和声望策略作为两种不同的

社会地位获取策略可能导致的神经机制的异同。特别是,采用支配和声望策略倾向在一定程度上是一种心理特质,其所涉及的知情意行表现大不相同。未来研究应当从神经生理基础上进一步探究支配和声望策略的异同,明晰两类策略对个体各方面心理和行为产生影响的底层机制。

8.6. 支配 - 声望策略的文化差异

支配 - 声望策略在不同文化背景下存在一定的差异。首先,不同文化背景下的个体对待支配和声望的态度不同,西方的个体比中国的个体更能容忍支配和攻击行为(Kajanus, 2019)。其次,不同文化背景下的个体认为声望策略的表现不同。Kajanus, Afshordi 和 Warneken (2020)研究发现与英国被试相比,中国被试更倾向于认为在进行资源竞争时,高声望的人成为获胜者的可能性会更小。这可能是因为欧美文化背景下,倡导自由、积极展现个人欲望,因此地位较高的人和地位较低的人是相互平等的;但中国传统文化中包含“谦让”思想,要“孔融让梨”,由此在中国传统文化背景下地位较高的人会对地位较低的人进行适度让步,高声望个体反而可能会输掉资源(Kajanus et al., 2020)。此外,受儒家思想的影响,中国传统文化还包含着“中庸”思想,一个优秀的高地位领导者应该懂得遵循中庸之道,具有大局意识(乔迈, 2019)。未来研究要明确中国个体的支配 - 声望策略与谦让、中庸等中国特有思想之间的相关关系,并且在此之后对中国文化背景下的支配 - 声望策略进行研究。

基金项目

本文获得国家自然科学基金青年项目(31800913)和山东省自然科学基金博士项目(ZR2018BC065)资助。

参考文献

- 陈冰, 赵玉芳(2017). 社会经济地位与大学生攻击行为: 控制感的中介作用. *心理技术与应用*, 5(5), 265-273.
- 何良兴, 苗莉, 宋正刚(2017). 创业特质研究: 基于黑暗人格和情绪特质的述评. *科技进步与对策*, 34(24), 125-130.
- 侯璐璐, 江琦, 王焕贞, 李长燃(2017). 真实自豪对人际信任的影响: 观点采择和社会支持的多重中介作用. *教育生物学杂志*, 5(2), 79-84.
- 蒋名平(2009). 国外成就动机测量研究的进展与发展趋势. *合肥学院学报(社会科学版)*, 26(2), 113-117.
- 莫文杰(2016). *地位竞争动机对团队知识共享和团队创新的影响*. 硕士学位论文, 南京: 南京大学.
- 乔迈(2019). 孔子中庸思想蕴含的领导艺术. *中国领导科学*, 57(6), 118-120.
- 赛雪莹, 古静静, 朱雪丽, 杨敏齐, 余洁静, 詹婷婷, 等(2020). 早期逆境与黑暗人格三联征: 有调节的中介效应. *中国临床心理学杂志*, 28(2), 369-373.
- 沈蕾, 江黛苔, 陈宁, 刘伟(2021). 自豪感的神经基础: 比较的视角. *心理科学进展*, 29(1), 131-139.
- 唐于红, 赵琛徽, 陶然, 刘欣(2020). 地位竞争动机对个体知识共享行为的影响. *科技进步与对策*, 37(10), 118-127.
- 杨驰(2018). *权力感对合作的影响——控制感的中介和支配性动机的调节作用*. 硕士学位论文, 广州: 暨南大学.
- 杨洁(2015). *从个体控制感知角度探究权力对非伦理行为的影响机制*. 硕士学位论文, 杭州: 浙江大学.
- 钟彦卿(2020). *两个类型的自豪对地位相关消费的影响研究*. 硕士学位论文, 广州: 中山大学.
- Akinola, M., Page-Gould, E., Mehta, P. H., & Lu, J. G. (2016). Collective Hormonal Profiles Predict Group Performance. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 113, 9774-9779. <https://doi.org/10.1073/pnas.1603443113>
- Anderson, C., & Kilduff, G. J. (2009). Why Do Dominant Personalities Attain Influence in Face-to-Face Groups? The Competence-Signaling Effects of Trait Dominance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 491-503. <https://doi.org/10.1037/a0014201>
- Andrews, N. C., Hanish, L. D., Updegraff, K. A., Martin, C. L., & Santos, C. E. (2016). Targeted Victimization: Exploring Linear and Curvilinear Associations between Social Network Prestige and Victimization. *Journal of Youth and Adolescence*, 45, 1772-1785. <https://doi.org/10.1007/s10964-016-0450-1>

- Baker, J. M., Liu, N., Cui, X., Vrticka, P., Saggat, M., Hosseini, S. H., & Reiss, A. L. (2016). Sex Differences in Neural and Behavioral Signatures of Cooperation Revealed by fNIRS Hyperscanning. *Scientific Reports*, 6, Article No. 26492. <https://doi.org/10.1038/srep26492>
- Bastardo, N., & Van Vugt, M. (2019). The Nature of Followership: Evolutionary Analysis and Review. *The Leadership Quarterly*, 30, 81-95. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2018.09.004>
- Blaker, N. M., & Van Vugt, M. (2014). The Status-Size Hypothesis: How Cues of Physical Size and Social Status Influence Each Other. In J. Cheng, J. Tracy, & C. Anderson (Eds.), *The Psychology of Social Status* (pp. 119-137). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4939-0867-7_6
- Brand, C. O., & Mesoudi, A. (2019). Prestige and Dominance-Based Hierarchies Exist in Naturally Occurring Human Groups, but Are Unrelated to Task-Specific Knowledge. *Royal Society Open Science*, 6, Article No. 181621. <https://doi.org/10.1098/rsos.181621>
- Buttermore, N., James, J., & Kirkpatrick, L. (2005). Prestige and Dominance: Toward a Self-Report Measure of Two Distinct Pathways to Status. *Poster Presented at the Evolutionary Psychology Preconference*, Society of Personality and Social Psychology, Austin, TX.
- Carré, J. M., Geniole, S. N., Ortiz, T. L., Bird, B. M., Videto, A., & Bonin, P. L. (2017). Exogenous Testosterone Rapidly Increases Aggressive Behavior in Dominant and Impulsive Men. *Biological Psychiatry*, 82, 249-256. <https://doi.org/10.1016/j.biopsych.2016.06.009>
- Carré, J. M., McCormick, C. M., & Mondloch, C. J. (2009). Facial Structure Is a Reliable Cue of Aggressive Behavior. *Psychological Science*, 20, 1194-1198. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02423.x>
- Case, C. R., & Maner, J. K. (2014). Divide and Conquer: When and Why Leaders Undermine the Cohesive Fabric of Their Group. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107, 1033-1050. <https://doi.org/10.1037/a0038201>
- Case, C. R., & Maner, J. K. (2017). Dominance and Prestige: Selecting the Leadership Approach That Fits. *European Business Review*, 30-33.
- Cassidy, T., & Lynn, R. (1989). A Multifactorial Approach to Achievement Motivation: The Development of a Comprehensive Measure. *Journal of Occupational Psychology*, 62, 301-312. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1989.tb00001.x>
- Chambers, S., & Hammonds, F. (2014). Vicariously Learned Helplessness: The Role of Perceived Dominance and Prestige of a Model. *The Journal of General Psychology*, 141, 280-295. <https://doi.org/10.1080/00221309.2014.913545>
- Chancellor, J., & Lyubomirsky, S. (2013). Humble Beginnings: Current Trends, State Perspectives, and Hallmarks of Humility. *Social and Personality Psychology Compass*, 7, 819-833. <https://doi.org/10.1111/spc3.12069>
- Chapais, B. (2015). Competence and the Evolutionary Origins of Status and Power in Humans. *Human Nature*, 26, 161-183. <https://doi.org/10.1007/s12110-015-9227-6>
- Cheng, J. T. (2020). Dominance, Prestige, and the Role of Leveling in Human Social Hierarchy and Equality. *Current Opinion in Psychology*, 33, 238-244. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.10.004>
- Cheng, J. T., Tracy, J. L., & Henrich, J. (2010). Pride, Personality, and the Evolutionary Foundations of Human Social Status. *Evolution and Human Behavior*, 31, 334-347. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2010.02.004>
- Cheng, J. T., Tracy, J. L., Foulsham, T., Kingstone, A., & Henrich, J. (2013). Two Ways to the Top: Evidence That Dominance and Prestige Are Distinct yet Viable Avenues to Social Rank and Influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 103-125. <https://doi.org/10.1037/a0030398>
- Chiao, J. Y., Adams Jr., R. B., Tse, P. U., Lowenthal, W. T., Richeson, J. A., & Ambady, N. (2008). Knowing Who's Boss: fMRI and ERP Investigations of Social Dominance Perception. *Group Processes & Intergroup Relations*, 11, 201-214. <https://doi.org/10.1177/1368430207088038>
- Clark, J. A. (2010). Relations of Homology between Higher Cognitive Emotions and Basic Emotions. *Biology & Philosophy*, 25, 75-94. <https://doi.org/10.1007/s10539-009-9170-1>
- Davis, D. E., Rice, K., McElroy, S., DeBlaere, C., Choe, E., Van Tongeren, D. R., & Hook, J. N. (2016). Distinguishing Intellectual Humility and General Humility. *The Journal of Positive Psychology*, 11, 215-224. <https://doi.org/10.1080/17439760.2015.1048818>
- Farrow, T. F., Jones, S. C., Kaylor-Hughes, C. J., Wilkinson, I. D., Woodruff, P. W., Hunter, M. D., & Spence, S. A. (2011). Higher or Lower? The Functional Anatomy of Perceived Allocentric Social Hierarchies. *Neuroimage*, 57, 1552-1560. <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2011.05.069>
- Fessler, D. M., Holbrook, C., & Snyder, J. K. (2012). Weapons Make the Man (Larger): Formidability Is Represented as Size and Strength In Humans. *PLoS ONE*, 7, e32751. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0032751>
- Fournier, M. A. (2020). Dimensions of Human Hierarchy as Determinants of Health and Happiness. *Current Opinion in Psychology*, 33, 110-114. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.07.014>
- Garfield, Z. H., Hubbard, R. L., & Hagen, E. H. (2019). Evolutionary Models of Leadership. *Human Nature*, 30, 23-58.

- <https://doi.org/10.1007/s12110-019-09338-4>
- Griskevicius, V., Shiota, M. N., & Nowlis, S. M. (2010). The Many Shades of Rose-Colored Glasses: An Evolutionary Approach to the Influence of Different Positive Emotions. *Journal of Consumer Research*, 37, 238-250. <https://doi.org/10.1086/651442>
- Gunderman, R. (2014). The Pitfalls of Prestige and Dominance in Leadership Education. *Academic Radiology*, 21, 111-112.
- Hall, J. A., Coats, E. J., & LeBeau, L. S. (2005). Nonverbal Behavior and the Vertical Dimension of Social Relations: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 131, 898-924. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.131.6.898>
- Hawley, P. H., Johnson, S. E., Mize, J. A., & McNamara, K. A. (2007). Physical Attractiveness in Preschoolers: Relationships with Power, Status, Aggression and Social Skills. *Journal of School Psychology*, 45, 499-521. <https://doi.org/10.1016/j.jsp.2007.04.001>
- Henrich, J., & Gil-White, F. J. (2001). The Evolution of Prestige: Freely Conferred Deference as a Mechanism for Enhancing the Benefits of Cultural Transmission. *Evolution and Human Behavior*, 22, 165-196. [https://doi.org/10.1016/S1090-5138\(00\)00071-4](https://doi.org/10.1016/S1090-5138(00)00071-4)
- Henrich, J., & Henrich, N. (2010). The Evolution of Cultural Adaptations: Fijian Food Taboos Protect against Dangerous Marine Toxins. *Proceedings of the Royal Society B*, 277, 3715-3724. <https://doi.org/10.1098/rspb.2010.1191>
- Henrich, J., Chudek, M., & Boyd, R. (2015). The Big Man Mechanism: How Prestige Fosters Cooperation and Creates Prosocial Leaders. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 370, Article No. 20150013. <https://doi.org/10.1098/rstb.2015.0013>
- Jensen-Campbell, L. A., Graziano, W. G., & West, S. G. (1995). Dominance, Prosocial Orientation, and Female Preferences: Do Nice Guys Really Finish Last? *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 427-440. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.3.427>
- Johnson, S. L., & Carver, C. S. (2012). The Dominance Behavioral System and Manic Temperament: Motivation for Dominance, Self-Perceptions of Power, and Socially Dominant Behaviors. *Journal of Affective Disorders*, 142, 275-282. <https://doi.org/10.1016/j.jad.2012.05.015>
- Jonason, P. K., & Webster, G. D. (2012). A Protean Approach to Social Influence: Dark Triad Personalities and Social Influence Tactics. *Personality and Individual Differences*, 52, 521-526. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.11.023>
- Jonason, P. K., & Zeigler-Hill, V. (2018). The Fundamental Social Motives That Characterize Dark Personality Traits. *Personality and Individual Differences*, 132, 98-107. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.05.031>
- Judge, T. A., & Cable, D. M. (2004). The Effect of Physical Height on Workplace Success and Income: Preliminary Test of a Theoretical Model. *Journal of Applied Psychology*, 89, 428-441. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.89.3.428>
- Kajanus, A. (2019). Mutualistic vs. Zero-Sum Modes of Competition—A Comparative Study of Children's Competitive Motivations and Behaviours in China. *Social Anthropology*, 27, 67-83. <https://doi.org/10.1111/1469-8676.12578>
- Kajanus, A., Afshordi, N., & Warneken, F. (2020). Children's Understanding of Dominance and Prestige in China and the UK. *Evolution and Human Behavior*, 41, 23-34. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2019.08.002>
- Kakkar, H., & Sivanathan, N. (2017). When the Appeal of a Dominant Leader Is Greater than a Prestige Leader. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 114, 6734-6739. <https://doi.org/10.1073/pnas.1617711114>
- Kakkar, H., Sivanathan, N., & Gobel, M. S. (2020). Fall from Grace: The Role of Dominance and Prestige in the Punishment of High-Status Actors. *Academy of Management Journal*, 63, 530-553. <https://doi.org/10.5465/amj.2017.0729>
- Kruger, D. J., & Fitzgerald, C. J. (2011). Reproductive Strategies and Relationship Preferences Associated with Prestigious and Dominant Men. *Personality and Individual Differences*, 50, 365-369. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.10.022>
- Kunstman, J., & Maner, J. K. (2011). Sexual Overperception: Power, Mating Goals, and Biases in Social Judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 282-294. <https://doi.org/10.1037/a0021135>
- Lammers, J., & Stapel, D. A. (2009). How Power Influences Moral Thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 279-289. <https://doi.org/10.1037/a0015437>
- Lange, J., Redford, L., & Crusius, J. (2019). A Status-Seeking Account of Psychological Entitlement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45, 1113-1128. <https://doi.org/10.1177/0146167218808501>
- Liu, C., Lu, K., Yu, G., & Chen, C. (2012). Implicit Association between Authentic Pride and Prestige Compared to Hubristic Pride and Dominance. *Psychological Reports*, 111, 424-442. <https://doi.org/10.2466/07.09.17.PR0.111.5.424-442>
- Loehr, J., & O'Hara, R. B. (2013). Facial Morphology Predicts Male Fitness and Rank but Not Survival in Second World War Finnish Soldiers. *Biology Letters*, 9, Article No. 20130049. <https://doi.org/10.1098/rsbl.2013.0049>
- Lukaszewski, A. W., Simmons, Z. L., Anderson, C., & Roney, J. R. (2016). The Role of Physical Formidability in Human Social Status Allocation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110, 385-406.

- <https://doi.org/10.1037/pspi0000042>
- Maner, J. K., & Case, C. R. (2016). Dominance and Prestige: Dual Strategies for Navigating Social Hierarchies. In *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 54, pp. 129-180). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2016.02.001>
- Maner, J. K., & Mead, N. L. (2010). The Essential Tension between Leadership and Power: When Leaders Sacrifice Group Goals for the Sake of Self-Interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, *99*, 482-497. <https://doi.org/10.1037/a0018559>
- Maner, J. K., Miller, S. L., Moss, J., Leo, J., & Plant, E. A. (2012). Motivated Social Categorization: Fundamental Motives Enhance People's Sensitivity to Basic Social Categories. *Journal of Personality and Social Psychology*, *103*, 70-83. <https://doi.org/10.1037/a0028172>
- Martin-Storey, A., Marcellin, S., Purtell, K. M., Tougas, A. M., & Lessard, A. (2018). "It's about Having Money, but Also Happiness": A Qualitative Investigation of How Adolescents Understand Subjective Status in Themselves and Others. *Journal of Adolescence*, *68*, 198-206. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2018.08.004>
- Mehrabian, A. (1969). Significance of Posture and Position in the Communication of Attitude and Status Relationships. *Psychological Bulletin*, *71*, 359-372. <https://doi.org/10.1037/h0027349>
- Mileva, V. R., Cowan, M. L., Cobey, K. D., Knowles, K. K., & Little, A. C. (2014). In the Face of Dominance: Self-Perceived and Other-Perceived Dominance Are Positively Associated with Facial-Width-to-Height Ratio in Men. *Personality and Individual Differences*, *69*, 115-118. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.05.019>
- Mileva, V. R., Jones, A. L., Russell, R., & Little, A. C. (2016). Sex Differences in the Perceived Dominance and Prestige of Women with and without Cosmetics. *Perception*, *45*, 1166-1183. <https://doi.org/10.1177/0301006616652053>
- Monge-López, D., & Escorial, S. (2015). Translation and Psychometric Analysis of the Self-Perceived Social Status Scale in Two Spanish-Speaking Samples. *Avances en Psicología Latinoamericana*, *33*, 233-249. <https://doi.org/10.12804/apl33.02.2015.05>
- Moore, F. R., Starkey, C., & Benjamin, J. (2016). Dominance and Testosterone. In T. K. Shackelford, & V. A. Weekes-Shackelford (Eds.), *Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science* (pp. 1-5). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-16999-6_1438-1
- Panchal, S., & Gill, T. (2020). When Size Does Matter: Dominance versus Prestige Based Status Signaling. *Journal of Business Research*, *120*, 539-550. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.03.047>
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, *36*, 556-563. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)
- Price, M. E., & Van Vugt, M. (2014). The Evolution of Leader-Follower Reciprocity: The Theory of Service-for-Prestige. *Frontiers in Human Neuroscience*, *8*, 363-379. <https://doi.org/10.3389/fnhum.2014.00363>
- Redhead, D. J., Cheng, J. T., Driver, C., Foulsham, T., & O'Gorman, R. (2019). On the Dynamics of Social Hierarchy: A Longitudinal Investigation of the Rise and Fall of Prestige, Dominance, and Social Rank in Naturalistic Task Groups. *Evolution and Human Behavior*, *40*, 222-234. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2018.12.001>
- Rivenbark, J., Arseneault, L., Caspi, A., Danese, A., Fisher, H. L., Moffitt, T. E. et al. (2020). Adolescents' Perceptions of Family Social Status Correlate with Health and Life Chances: A Twin Difference Longitudinal Cohort Study. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, *117*, 23323-23328. <https://doi.org/10.1073/pnas.1820845116>
- Roberts, A., Palermo, R., & Visser, T. A. (2019). Effects of Dominance and Prestige Based Social Status on Competition for Attentional Resources. *Scientific Reports*, *9*, Article No. 2473. <https://doi.org/10.1038/s41598-019-39223-0>
- Ronay, R., Maddux, W. W., & von Hippel, W. (2020). Inequality Rules: Resource Distribution and the Evolution of Dominance- and Prestige-Based Leadership. *The Leadership Quarterly*, *31*, Article ID: 101246. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2018.04.004>
- Smith, J. E., Petelle, M. B., Jerome, E. L., Cristofari, H., & Blumstein, D. T. (2017). Oxytocin Experiments Shed Light on Mechanisms Shaping Prosocial and Antisocial Behaviors in Non-Human Mammals. *Integrative and Comparative Biology*, *57*, 619-630. <https://doi.org/10.1093/icb/ix091>
- 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>
- Snyder, J. K., Kirkpatrick, L. A., & Barrett, H. C. (2008). The Dominance Dilemma: Do Women Really Prefer Dominant Mates? *Personal Relationships*, *15*, 425-444. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6811.2008.00208.x>
- Stulp, G., Buunk, A. P., Verhulst, S., & Pollet, T. V. (2015). Human Height Is Positively Related to Interpersonal Dominance in Dyadic Interactions. *PLoS ONE*, *10*, e0117860. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0117860>
- Suessenbach, F., Loughnan, S., Schönbrodt, F. D., & Moore, A. B. (2019). The Dominance, Prestige, and Leadership Ac-

- count of Social Power Motives. *European Journal of Personality*, 33, 7-33. <https://doi.org/10.1002/per.2184>
- Sutherland, C. A., Young, A. W., Mootz, C. A., & Oldmeadow, J. A. (2015). Face Gender and Stereotypicality Influence Facial Trait Evaluation: Counter-Stereotypical Female Faces Are Negatively Evaluated. *British Journal of Psychology*, 106, 186-208. <https://doi.org/10.1111/bjop.12085>
- Tracy, J. L., & Robins, R. W. (2007). The Psychological Structure of Pride: A Tale of Two Facets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 506-525. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.3.506>
- van der Meij, L., Schaveling, J., & Van Vugt, M. (2016). Basal Testosterone, Leadership and Dominance: A Field Study and Meta-Analysis. *Psychoneuroendocrinology*, 72, 72-79. <https://doi.org/10.1016/j.psyneuen.2016.06.005>
- Van Vugt, M., & Smith, J. E. (2019). A Dual Model of Leadership and Hierarchy: Evolutionary Synthesis. *Trends in Cognitive Sciences*, 23, 952-967. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2019.09.004>
- Van Vugt, M., & Spisak, B. R. (2008). Sex Differences in the Emergence of Leadership during Competitions within and between Groups. *Psychological Science*, 19, 854-858. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02168.x>
- Weidman, A. C., Cheng, J. T., & Tracy, J. L. (2018). The Psychological Structure of Humility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 114, 153-178. <https://doi.org/10.1037/pspp0000112>
- Welling, L. L., Moreau, B. J., Bird, B. M., Hansen, S., & Carré, J. M. (2016). Exogenous Testosterone Increases Men's Perceptions of Their Own Physical Dominance. *Psychoneuroendocrinology*, 64, 136-142. <https://doi.org/10.1016/j.psyneuen.2015.11.016>
- Whittaker, D. J., Rosvall, K. A., Slowinski, S. P., Soini, H. A., Novotny, M. V., & Ketterson, E. D. (2018). Songbird Chemical Signals Reflect Uropygial Gland Androgen Sensitivity and Predict Aggression: Implications for the Role of the Periphery in Chemosignaling. *Journal of Comparative Physiology A*, 204, 5-15. <https://doi.org/10.1007/s00359-017-1221-5>
- Wiesenfeld, B. M., Reyt, J. N., Brockner, J., & Trope, Y. (2017). Construal Level Theory in Organizational Research. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 4, 367-400. <https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-032516-113115>
- Williams, M. J., & Tiedens, L. Z. (2016). The Subtle Suspension of Backlash: A Meta-Analysis of Penalties for Women's Implicit and Explicit Dominance Behavior. *Psychological Bulletin*, 142, 165-197. <https://doi.org/10.1037/bul0000039>
- Witkower, Z., Tracy, J. L., Cheng, J. T., & Henrich, J. (2020). Two Signals of Social Rank: Prestige and Dominance Are Associated with Distinct Nonverbal Displays. *Journal of Personality and Social Psychology*, 118, 89-120. <https://doi.org/10.1037/pspi0000181>
- Zink, C. F., Tong, Y., Chen, Q., Bassett, D. S., Stein, J. L., & Meyer-Lindenberg, A. (2008). Know Your Place: Neural Processing of Social Hierarchy in Humans. *Neuron*, 58, 273-283. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2008.01.025>