

社会心理学视角下权力理论的发展与比较*

王 雪¹ 蔡 颀² 孙嘉卿³ 吴 嵩¹ 封子奇¹ 金盛华¹

(¹北京师范大学心理学院, 人格与社会心理学研究所, 北京 100875)

(²北京师范大学发展心理研究所, 北京师范大学心理学院, 北京 100875)

(³中国人民大学劳动人事学院, 北京 100872)

摘 要 权力作为人类社会的基本特征之一, 一直受到社会心理学家的关注, 实证研究成果丰硕, 理论构建也日益完善。首先, 权力从结构变量发展为心理变量, 有外显、内隐之分, 控制感是其核心要素。其次, 社会心理学领域最具代表性的 3 个权力理论为“接近-抑制理论”、“情境聚焦理论”和“社会距离理论”, 它们的理论基础各异, 关注的现象却存在交集。最后, 未来的权力研究可以从以下 3 个方向改进: (1)关注文化、动机、自我卷入等因素; (2)区别社会权力和个人权力; (3)融合各领域观点; (4)丰富研究方法, 以促进理论的发展。

关键词 权力; 接近-抑制理论; 情境聚焦理论; 社会距离理论

分类号 B849: C91

近年来, 社会心理学界关于权力的研究方兴未艾。国内虽然有学者总结了权力在社会认知(韦庆旺, 俞国良, 2009)和目标寻求(谭洁, 郑全全, 2010)方面的作用, 也比较了不同的权力研究范式(魏秋江, 段锦云, 范庭卫, 2012)。但是近年来权力领域又有了新的进展, 主要体现在研究者不断发现原有理论的一些局限, 同时提出了“社会距离理论”(Social Distance Theory of Power)从解释水平的角度阐述权力效应。理论的发展离不开对核心概念的界定, 因此本文首先厘清了权力概念的发展过程, 接着介绍并比较了“接近-抑制理论”、“情景聚焦理论”和“社会距离理论”, 尝试回答两个问题: (1)从理论发展的角度, 每个理论根植的基础是什么, 关注的核心内容是什么, 理论本身有何优缺点, 后续研究在验证理论时有何发现; (2)从理论对比的角度, 各个理论的基础有何差异和联系, 所关注的现象是否交叉。

收稿日期: 2013-02-17

* 国家基础科学人才培养基金资助项目(J1103601 & J1210048), 国家社科重大项目(12&ZD228), 国家社科教育学重点项目(ACA100004)。

通讯作者: 金盛华, E-mail: jshpsych@126.com

1 权力概念的发展

1.1 从结构变量到心理变量

权力的概念是实验研究和理论建构的基础。起初社会心理学家将权力看成一种结构变量(Galinsky, Gruenfeld, & Magee, 2003), 认为权力是基于一定社会事实而存在的, 如老板、上级就是有权力的人。实验研究中也会通过赋予被试实际影响力来操纵权力, 例如 Overbeck 和 Park (2001)通过给被试分配经理或员工的角色来操纵权力, 扮演经理的被试拥有决策权和结果分配权, 为高权力者; 扮演员工的被试没有这些影响力, 为低权力者。

后来心理学家逐渐关注权力的心理特点, 提出权力不仅可以与具体的权力角色有关, 也可以作为一个既存于个体头脑中的概念被启动。Chen 等人(Chen, Lee-Chai, & Bargh, 2001)在研究权力和目标的心理联接(Power-Goal Associations)时, 就尝试用了词语搜索任务和环境线索来启动被试的权力概念。其中词语搜索任务是让被试在字母表中圈出代表权力的一系列词语(如控制、权威、老板), 环境线索启动则是通过让被试坐在教授的椅子上来启动他们的高权力概念, 结果发现这两种方法都可以激活个体的权力概念。虽然 Chen 等人(2001)在研究中没有直接将权力定义成一种

心理状态,但是证明了权力是存在于个体脑海中的概念,可以通过实验方法进行激活。

Galinsky 等人(2003)在阐述权力的概念时,提出权力既可以是一种结构变量,也可以是一种心理状态,无论个体是真实地拥有权力,还是仅仅回忆与权力相关的经验,都可以激活权力概念和相应的行为倾向。也就是说权力作为一种心理状态,即使不让个体直接拥有权力,也可以通过别的方式进行激活。后来的研究者强调权力的产生不一定基于真实存在的社会职务(e.g., Rucker, Galinsky, & Dubois, 2012),这进一步支持了现在的权力概念并不限于结构变量。

将权力理解为一个心理变量,大大丰富了权力的研究方法,研究者们不仅延续了角色扮演、回忆法和语义法等来操纵权力(魏秋江等, 2012),还设计了《一般权力感量表》(Generalized Sense of Power Scale; Anderson & Galinsky, 2006)来测量个体的主观权力感。另外,除了与权力相关的角色、事件、词语可以激活权力,身体姿势也可以激活与权力相关的行为倾向,例如伸展的、开放的身体姿势可以提高个体对风险(Carney, Cuddy, & Yap, 2010)和疼痛(Bohns & Wiltermuth, 2012)的容忍度、提升他们在公众演讲中的表现(Cuddy, Wilmoth, & Carney, 2012)、让他们偏爱与自己决定一致的信息(Fischer, Fischer, Englich, Aydin, & Frey, 2011);而收缩、封闭的姿势则会带来相反的效应。

1.2 权力作为心理变量的特点

目前权力尚无统一的定义,但是可以确定权力作为心理变量有两个特点。第一,控制感是权力的核心要素(Fiske, 1993; 韦庆旺, 俞国良, 2009)。许多权力的定义都将控制理解为权力的本质,提出权力是对自己或者他人结果的不对称控制(如 Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003; Fast, Sivanathan, Mayer, & Galinsky, 2011)。Guinote (2007a)在“情境聚焦理论”中也提到,权力之所以能够影响个体的知觉和行为,是因为它能够给人带来控制感。Fast 等人(Fast, Gruenfeld, Sivanathan, & Galinsky, 2009)发现,在权力提升个体的积极认知、自尊和接近行为的效应中,虚幻控制起到了完全中介的作用,可见控制感对于权力的效应具有较大的解释力。

第二,作为一个心理变量权力有外显、内隐之分,并且两类权力感都会对行为产生影响。

Huang 等人(Huang, Galinsky, Gruenfeld, & Guillory, 2011)分别用角色扮演任务和身体姿势启动权力感,并采用《一般权力感量表》测量外显权力感,词语补充任务测量内隐权力感。结果发现角色扮演任务只能启动外显权力感,而身体姿势可以同时启动外显、内隐权力感,并且采用身体姿势的启动方法比角色扮演对行为的影响更大,这间接证明内隐权力感也可以影响行为。遗憾的是,该研究未能直接探索外显、内隐权力感在影响行为时的差异,相关主题需进一步深入。

2 权力理论的介绍与评价

从结构变量发展为心理变量极大地增加了权力概念的操作性,有利于实证研究的开展,也促进了权力理论的发展。在社会心理学领域最具代表性、影响较广的3个权力理论是“接近-抑制理论”、“情景聚焦理论”和“社会距离理论”。下面就按照理论出现的先后顺序依次对它们进行介绍和评价,包括3个理论的基础、关注点、优点不足及理论验证的结果,让读者对这3个理论有清晰、系统的了解。

2.1 接近-抑制理论

2.1.1 理论简介

Keltner 等人(2003)将权力的效应和行为的接近、抑制系统结合起来,提出了权力的“接近-抑制理论”。该理论认为,高权力可以激活“行为接近系统”(behavior approach system, BAS),而低权力可以激活“行为抑制系统”(behavior inhibition system, BIS),不同系统的激活将体现在行为、情绪、认知三个方面(韦庆旺, 俞国良, 2009)。在情绪层面,高权力者会体验到积极的情绪,也容易被激怒;低权力者则容易体验到消极的情绪,容易表现出焦虑、抑郁。在认知层面,高权力者采取自动化的加工方式,更加关注奖赏和机会,将他人看作实现自己目标的工具;而低权力者采取控制性的加工方式,更加关注惩罚和危险,将自己看成他人的工具。在行为层面,高权力者容易主动做出行为、追求目标,而低权力者则会抑制或者中断行为。

2.1.2 理论验证与评价

作为权力领域的经典理论之一,“接近-抑制理论”(Keltner et al., 2003)得到了广泛的实证支持。例如研究发现,高权力者更可能在没有避孕套的情况下发生性关系(Anderson & Galinsky, 2006),在争议中更倾向于表达自己的感受(Berdahl &

Martorana, 2006), 在竞争情境中做出行动(Magee, Galinsky, & Gruenfeld, 2007), 并且对风险持更加积极的态度, 更容易冒险(Anderson & Galinsky, 2006), 在决策时对自己的判断更有信心(See, Morrison, Rothman, & Soll, 2011), 在面试时表现得更有说服力(Lammers, Dubois, Rucker, & Galinsky, 2013), 而低权力者则出现相反的效应。以上都支持了高权力激活了BAS, 而低权力激活了BIS。

但是随着研究的深入, 也出现了一些未支持理论的结果。Smith和Bargh(2008)在验证权力对两个系统的激活时发现, 高权力者的BAS得分显著高于低权力者, 但是二者在BIS上的得分无显著差异, 这说明高、低权力在激活BIS时并无显著差异。关于权力的决策研究也发现, 高权力可以减少个体对损失的负面预期, 从而减少个体对失败的厌恶, 但并不会提高个体对收益的正面预期(Inesi, 2010), 这说明高权力并不会激发所有的接近行为。另外, Guinote发现高权力者比低权力者更能够压抑不需要的想法(Guinote, 2007d), 减少对无关信息的加工(Guinote, 2007b), 说明高权力也可以激发BIS。

同时, “接近-抑制理论”本身也存在自相矛盾的地方。理论提出高权力可以促进个体实现自身目标, 而实现目标包括两种方式——接近自己需要的东西, 回避自己不需要的东西(Elliot, 2006), 前者属于接近系统, 而后者属于抑制系统, 因此高权力者在追求目标实现的时候, 可能同时激活BAS和BIS, 这就与理论中高权力只激活BAS、低权力只激活BIS的假设相矛盾。

另外, “接近-抑制理论”基于接近、抑制系统来解释和预测权力的效应, 但是理论提到的部分权力效应与接近、抑制系统的关系尚未得到证实(Magee & Smith, 2013), 如理论预测高权力者更不容易受到社会影响、更不关注他人的心理状态、工具化的知觉他人, 这些效应未被证实受到接近、抑制系统的影响。这说明“接近-抑制理论”的理论基础可能无法涵盖它所提及的权力效应, 接近、抑制系统并不是理解权力效应的唯一途径。

2.2 情境聚焦理论

2.2.1 理论简介

“情境聚焦理论”(Guinote, 2007a)将认知的场景化视角与权力的效应联系起来(韦庆旺, 俞国良, 2009), 致力于回答为什么高权力在行为和判断上更具有灵活性。理论认为高权力可以促进个体的

认知调节能力, 让个体在认知加工时具有更高的灵活性和选择性, 更容易识别出情境的需求及有关的信息, 从而选择性地加工有关信息、忽略无关信息; 而低权力者的选择性注意和认知灵活性较低, 难以区分与情境有关和无关的信息, 倾向于同等地加工两类信息。因此高权力者比低权力者具有更高的敏捷性、优先性、灵活性, 更能表现出与情境协调的态度和行为。

另外, 理论中的“情境”既包括个体已有的心理表征、图式, 也包括与个体互动的环境因素。Guinote(2007a)将情境因素归纳为六类, 包括环境线索、具身和经验信息、经常使用和近期使用过的图式、预期、目标、长期建立的图式, 它们可以调节权力的效应。可见除了个体的认知、行为外, “情境聚焦理论”还关注个体与环境的互动。

2.2.2 理论验证与评价

“情境聚焦理论”被应用到认知、态度、社会知觉、目标设定、目标激活等多个领域, 拥有丰富的实证支持。研究发现, 高权力让个体更加关注与目标相关的信息(Guinote, 2007b)、激活与目标一致的图式(Slabu & Guinote, 2010)、更依赖那些易提取的信息(Weick & Guinote, 2008)、做出与目标一致的行为(Guinote, 2007c), 能够为了长期收益放弃短期利益(Joshi & Fast, 2013), 根据环境线索灵活地改变行为(Guinote, 2008), 而低权力会损害个体的执行功能(抑制、刷新、计划)(Smith, Jostmann, Galinsky, & van Dijk, 2008)。

另外, 该理论还可以调和不同研究结果之间的矛盾。例如, Lammers和Stapel(2011)发现高权力者会非个体化地知觉他人(如漠视对他人的伤害), 而Overbeck和Park(2001)却发现在强调高权力者责任的时候, 他们更容易个体化地知觉他人。为什么会出现完全相反的效应呢? 根据“情境聚焦理论”, 高权力者的认知加工更具有灵活性和选择性, 更容易做出符合情境要求的行为, 因此当环境强调责任时, 高权力者就更容易做出负责任的行为, 个体化地知觉他人。

“情境聚焦理论”虽然具有以上优势, 但是受关注程度不及“接近-抑制理论”¹, 一些有关的研

¹ 在谷歌学术上搜索发现, 关于“情境聚焦理论”的文章(Guinote, 2007a)只被引用了65次, 而关于“接近-抑制理论”的文章(Keltner et al., 2003)则被引用了969次。

究也未采用该理论进行解释。例如,研究发现高权力者更容易原谅他人的过失,并且这种效应在承诺关系中更为显著(Karremans & Smith, 2010)。这一结果可以采用“情境聚焦理论”进行解释,即由于高权力者更容易做出与目标一致的行为、压抑与目标不符的想法,所以当他们在关系中遭遇冲突时,更容易原谅他人的过失,以实现关系的维系。但是研究并未引用该理论来解释结果。

2.3 权力的社会距离理论

2.3.1 理论简介

Magee 和 Smith (2013)将解释水平理论与权力效应结合起来,提出了权力的“社会距离理论”。该理论包含两条原理:(1)高权力者比低权力者更少依赖对方,这种不对称的依赖关系使得高权力者感知到更大的社会距离,从而使高低权力者产生不同的表现;(2)由于高权力者比低权力者感知到更大的社会距离,所以高权力者的解释水平更

高,心理表征更加抽象,行为也出现相应的差异。原理(1)解释了权力影响社会距离的机制(见图1)。社会距离受到关系双方依赖程度的影响(Kelley et al., 1983),依赖程度又被两个因素决定——自己与他人建立关系的动机和对他人与自己建立关系的预期。根据“权力-控制模型”(Fiske, 1993),高权力者掌握了资源,不需要依赖低权力者,因此他们和低权力者建立关系的动机较低,同时他们倾向于认为别人与自己建立关系是有目的而为之。两方面效应叠加,使得高权力者比低权力者的社会距离更大。而低权力者需要依赖高权力者的资源,更愿意和高权力者建立连接(Van Kleef et al., 2008),不过他们能感受到高权力者的疏远态度,因此对关系的建立不抱太大期待。综合两方面的效应,低权力者感知到的社会距离小于高权力者,大于平等关系中的个体。

原理(2)进一步解释了权力与解释水平的关系

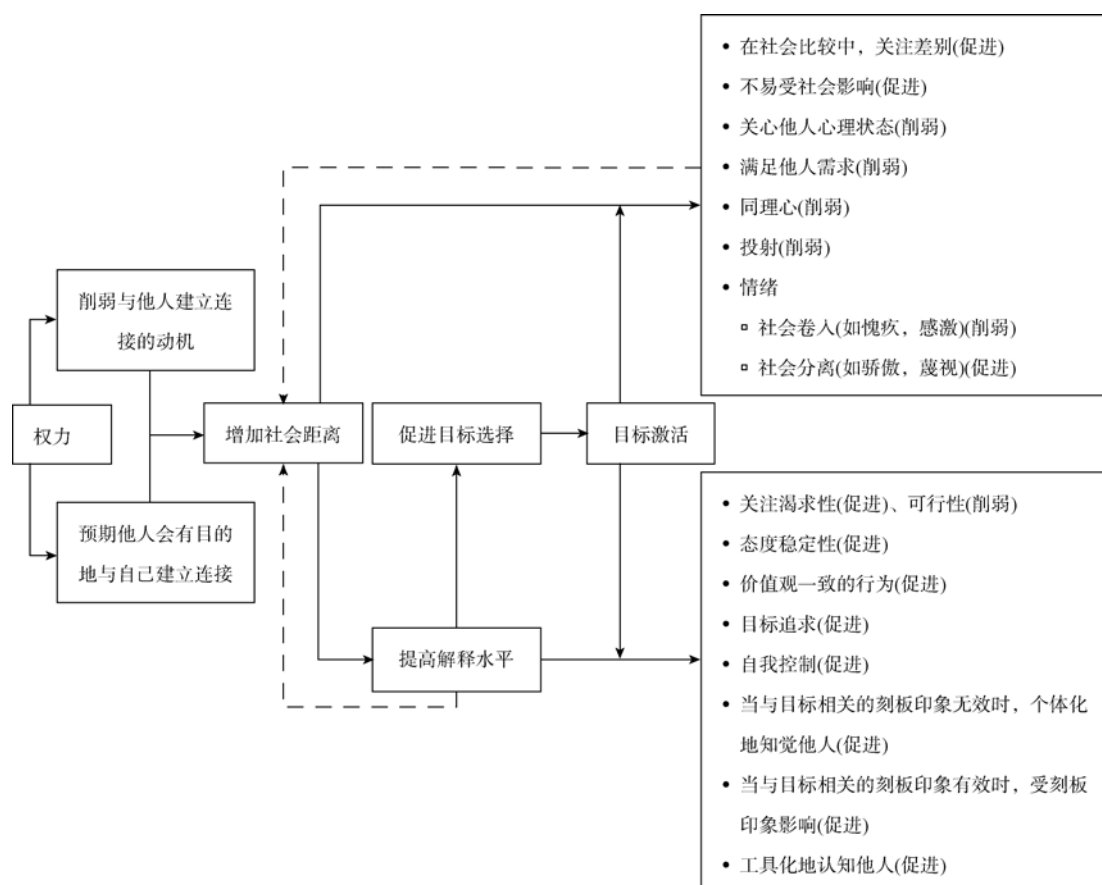


图1 权力的社会距离理论(Magee & Smith, 2013)

(见图1)。权力会增加社会距离,根据解释水平理论,心理距离越大解释水平越高,而社会距离是心理距离的一种,因此高权力者的解释水平更高,心理表征也更加抽象,同时高解释水平也可以反过来增加社会距离。另外,理论认为除了社会距离外,时间距离、空间距离、相异性等其它类型的心理距离也会与解释水平有关,可以借鉴它们的研究来预测权力的效应。可见“社会距离理论”并未局限于社会距离,也涉及其它类型的心理距离,是解释水平理论与权力效应的结合。

2.3.2 理论验证与评价

“社会距离理论”的两条原理得到了较多支持,研究发现高权力者确实更喜欢独自行动,与他人保持较远的社会距离(Lammers, Galinsky, Gordijn, & Otten, 2012),更加关注目标的价值(即渴求性,对应于高解释水平)而非如何达成目标(即可行性,对应于低解释水平)(Smith & Trope, 2006),在描述事件时使用更加抽象的语言(Magee, Milliken, & Lurie, 2010)。

同时,理论基于丰富的实证研究对权力效应进行了预测(见图1)。一方面权力通过增加社会距离会产生一系列效应,例如高权力者在社会比较时更加关注差异,更不容易受到他人影响(e.g., See et al., 2011; Tost, Gino, & Larrick, 2012)。另一方面,权力通过提高解释水平会促进目标选择(Guinote, 2008)和目标激活(Galinsky, Magee, Gruenfeld, Whitson, & Liljenquist, 2008),并产生一系列效应,例如让个体的态度更加坚定(e.g., Briñol, Petty, Valle, Rucker, & Becerra, 2007),自我控制能力更高,能够根据目标选择知觉他人的方式(e.g., Vescio, Snyder, & Butz, 2003)。

虽然“社会距离理论”有上述优点,但并非完美无缺。首先,原理1并未充分解释权力增加社会距离的机制,除了高、低权力者之间不对称的依赖关系外,可能还有别的机制,例如研究发现高权力者认为他人对自己的馈赠是有目的而为之,因此更少表现出信任、感谢和回报(Inesi, Gruenfeld, & Galinsky, 2012),这种世俗化的归因方式也可能会增加高权力者与他人的社会距离。另外,理论未将解释水平对权力感的影响纳入其中,研究发现抽象思维可以增加权力感、控制感,让个体更偏好高权力角色(Smith, Wigboldus, & Dijksterhuis, 2008),而抽象思维是高解释水平的

表现(Trope & Liberman, 2010),可见高解释水平不仅会增加社会距离(Stephan, Liberman, & Trope, 2011),也会增加权力感(Smith et al., 2008),这一点在理论中并未体现(见图1)。

3 权力理论的综合比较

通过上述介绍可以看出,3个理论各有基础,关注现象既有重叠,也有彼此独立的地方。下面就对它们的理论基础、关注现象、预测效应进行综合比较,从而更加深入地理解各理论的关注点和适用范围。

从理论基础来看(见表1)，“接近-抑制理论”将高、低权力者的表现与行为的接近、抑制系统联系起来,从认知、情绪、行为三方面预测了权力的效应,为后续研究提供了重要的思路(如 Côté et al., 2011; Lammers, Gordijn, & Otten, 2008; Torelli & Shavitt, 2011; 韦庆旺, 郑全全, 俞国良, 2010)。“情境聚焦理论”并没有将权力的效应简单地分为接近和抑制两类,而是从认知加工的视角来解释权力的效应。权力提高认知调节能力、促进认知加工的灵活性和选择性,增加个体与情境一致的行为,这一过程中接近系统(加工与情境有关的信息)、抑制系统(抑制与情境无关的信息)同时发挥作用。该理论调和了上文提到的“接近-抑制理论”的矛盾,即高权力只激活“行为接近系统”,而低权力只激活“行为抑制系统”。

表1 三个理论的基础及主要关注的现象

权力理论	理论基础	主要关注的现象
接近-抑制理论	行为的接近、抑制系统	权力对应的接近性、抑制性表现(行为、情绪、态度)
情境聚焦理论	认知调节能力	受认知灵活性、选择性及情境因素影响的权力效应
社会距离理论	解释水平理论	受社会距离、解释水平影响的权力效应

“社会距离理论”根植于解释水平理论,引入社会距离、解释水平作为中介变量来解释和预测权力的效应,提供了一个理解权力效应的新视角。高权力者的抽象思维(Magee et al., 2010; Smith & Trope, 2006)、无意识思维(Smith, Dijksterhuis, et al., 2008)这些之前理论并未关注的现象,都可以用“社会距离理论”进行解释。

总的来说,“接近-抑制理论”主要关注了权力效应的内容,而后两个理论更加强调权力效应

的产生过程(Guinote, 2007a)。

理论基础的差异决定了所关注的现象各有侧重(见表1)。但是这些现象并非完全独立,而是存在一些重合的地方,例如3个理论都提出权力会促进个体追求目标,“接近-抑制理论”和“社会距

离理论”都提出高权力者的态度具有稳定性,而“情境聚焦理论”则认为高权力者的态度受情境影响,更具有变异性。表2总结了3个理论之间存在交叉的权力效应,并对效应之间的关系进行了说明,以阐明理论之间的联系和区别。

表2 各理论权力效应的横向比较

	接近-抑制理论	情境聚焦理论	社会距离理论	关系
1	不易受社会影响	关注更多与情境一致的信息,不易受到干扰信息的影响	不易受社会影响	一致
2	高权力者根据自身利益来认知他人	高权力者会工具化地认知他人	高权力者会工具化地认知他人	一致
3	权力促进目标追求	高权力者会做出与目标一致的行为,在目标设定后更快地采取行动,在追求目标的过程中更具有坚持性	权力促进目标追求	一致
4	高权力者的态度具有稳定性	高权力者的态度与情境一致,在不同情境中态度会出现变异	高权力者的态度具有稳定性	矛盾
5	高权力者的行为与其内在的特质、状态一致,因此具有跨情境一致性;低权力者的行为会随情境改变	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	权力促进与价值观一致的行为	矛盾
6	高权力者更容易受到刻板印象影响	当与目标相关的刻板印象有效时,高权力者受刻板印象影响;当与目标相关的刻板印象无效时,高权力者个体化地知觉他人	当与目标相关的刻板印象有效时,高权力者受刻板印象影响;当与目标相关的刻板印象无效时,高权力者个体化地知觉他人	矛盾
7	低权力者会进行更加复杂的认知推理	低权力者会进行更加复杂的认知推理	—	一致
8	高权力者倾向于自动化的社会认知;低权力者倾向于控制性的社会认知	高权力者采用的加工方式受情境影响;低权力者则总是倾向于控制性加工	—	矛盾
9	高权力者更少关注他人	—	高权力者不关心他人心理状态	一致
10	高权力者的同理心更低	—	高权力者的同理心更低	一致
11	权力会降低个体的自我管理能力,表现出“去抑制化”	—	权力会提高个体的自我控制	矛盾
12	高权力者更多关注渴求性,更少关注可行性	—	高权力者同时关注与渴求性、可行性有关的积极信息	矛盾
13	高权力者更多体验到积极、焦躁的情绪,包括渴望、热情、骄傲、狂热;低权力者更多体验到消极、焦虑、压抑的情绪,包括敬畏、 <u>尴尬</u> 、害怕、 <u>愧疚</u> 、 <u>感激</u> 、羞耻、焦虑、沮丧	—	高权力者更多体验到骄傲、厌恶、蔑视和气愤,更少体验到 <u>愧疚</u> 、 <u>尴尬</u> 、 <u>感激</u> 、同情	部分重合*
14	—	高权力者更快地设定目标	权力促进目标选择	一致
15	—	高权力者会对找出主要目标,并迅速做出行动	权力促进目标激活	一致
16	—	个体采用抽象或是具体的加工方式由情境决定	权力提高解释水平	矛盾

注:*重合的内容在表格中用下划线标出。

4 研究展望

4.1 关注文化对权力效应的影响

本文介绍的3个理论,都是从认知、情境等微观角度解释权力的效应,但宏观的文化也会影响权力的效应。研究发现不同文化下的个体对权力的理解存在差异(Lammers & Galinsky, 2009; Torelli & Shavitt, 2010; Zhong, Magee, Maddux, & Galinsky, 2006),这种理解的差异会进一步地影响个体的信息加工(Torelli & Shavitt, 2011)。Torelli和Shavitt(2010)发现垂直个体主义文化的个体更倾向于将权力看作获得社会地位、他人认可的途径,即“个人化权力”(personalized power);而水平集体主义文化的个体更倾向于将权力看作为他人谋取福利的途径,即“社会化权力”(socialized power)。同时他们还发现,在垂直个体维度得分较高的被试接受完个人化权力启动后,更容易出现刻板印象;而在水平集体维度得分较高的被试,接受完社会化权力启动后更不容易出现刻板印象(Torelli & Shavitt, 2011)。

从以上研究可以看出,宏观的文化背景确实会影响权力的效应,但是文化的作用仍有不明朗的地方,例如Torelli和Shavitt(2010)发现垂直集体主义文化同时存在个人化权力和社会化权力,为何会出现这一现象?什么情况下其中一类权力理解更占优势?个人特质是否会产生影响?这些都是值得进一步探讨的问题。

4.2 关注动机、自我卷入对权力效应的影响

除了未涉及宏观文化因素外,3个理论在微观因素上聚焦于认知因素,其实除此以外,动机、自我卷入也是影响权力效应的重要因素。

动机。研究发现,在高权力者的对比之下,低权力者利他(Bolle & Vogel, 2011)、谨慎(Inesi, 2010)、慷慨(Rucker, Dubois, & Galinsky, 2011),同时也虚荣(Rucker & Galinsky, 2008, 2009)、不敢冒险(Anderson & Galinsky, 2006)、行为缺乏灵活性(Guinote, 2007b),这些都可以被已有理论解释。而Sligte等人(Sligte, de Dreu, & Nijstad, 2011)证明,当权力等级不固定、可以进行流动时,与高权力者相比,低权力者反而思维更加灵活、更有创造力,并且当创造性活动与权力有关时,这一效应更加显著。这说明低权力者的认知能力并不一定低于高权力者,当他们有提升权力的动机

时,也可以出现和高权力者一样的表现。可见,除了认知因素外,动机也是影响权力效应的重要因素。

自我卷入。道德领域关于权力的研究发现,当道德判断的结果不涉及自身利益时,高权力者按照规则进行道德决策;当涉及自身利益时,则按照结果进行道德决策(Lammers & Stapel, 2009)。另外,高权力者道德伪善,他们责备他人说谎,自己却会撒更多的谎,并且更少地责备自己的违规行为(Lammers, Stapel, & Galinsky, 2010)。上述研究表明自我卷入会影响权力的效应,但是自我卷入的作用机制是启动了对惩罚的回避(接近-抑制理论),还是不同情境下认知的改变(情境聚焦理论),亦或与解释水平有关(社会距离理论),还是需要一种新的机制进行解释?这是值得探索的问题。

4.3 区别社会权力和个人权力

虽然权力的定义尚未统一,但是越来越多的研究者提出,权力可以分为不同的类型(Fiske & Berdahl, 2007)。其中一个主要的分类方法,就是按照权力产生的结果将权力分为“社会权力”(social power)和“个人权力”(personal power)。社会权力强调权力是对他人的影响、控制能力,例如将权力定义为对他人资源或结果的不对称控制(Dubois, Rucker, & Galinsky, 2010; Fast et al., 2011; Galinsky et al., 2003; Maner, Gailliot, Menzel, & Kunstman, 2012)。个人权力则将权力理解为使个体掌控自身结果、脱离他人影响的能力,例如将权力定义为实现自己预期结果的能力(Overbeck & Park, 2001)。

Keltner等人(2003)在提出“接近-抑制理论”时,将权力定义为“个体通过分配资源和实施惩罚来影响他人地位的相对能力”,强调权力对他人的影响。“情境聚焦理论”提出权力之所以产生效应,是因为权力带给人的控制感,既包括对他人结果的控制,也包括主观能动性的增加。“社会距离理论”(Magee & Smith, 2013)提出权力是社会关系的主要特征之一,是对珍贵资源的不对称控制。3个理论在定义权力时都未严格区分社会权力和个人权力。

但是研究发现两类权力的效应并不完全一致。Galinsky等人(2008)证明个人权力会使人们更少地遵守规范,但是社会权力却没有这样的效

应。Lammers 等人(Lammers, Stoker, & Stapel, 2009)发现在那些“脱离他人影响”和“影响他人”会产生不同效应的行为范畴中,两类权力的效应完全相反,例如个人权力会增加刻板印象,而社会权力减少刻板印象;反之,两类权力的效应完全一致,例如两类权力都会促进个体的接近行为。另外,人们对两类权力的渴望不同,更愿意提升个人权力(脱离他人影响),而非社会权力(影响他人)(Van Dijke & Poppe, 2006)。可见权力的类型确实会影响其效应,今后的理论发展和实证研究都应该注意权力类型的划分。

4.4 融合各领域观点,丰富权力理论

除了系统的理论以外,各领域的研究者还存在一些独立的观点。例如,消费领域的研究发现,高权力个体偏爱实用性商品而非能够彰显个人地位的奢侈品(Rucker & Galinsky, 2009),喜欢为自己花钱(Rucker et al., 2011),偏好直奔主题型的服务(Menon & Bansal, 2007)。为了解释这些有趣的现象,Rucker 等人(2012)提出权力对消费产生影响的中介变量——能动性(agency),高权力者具有能动倾向(agentive orientation),会通过自我保护、自我肯定、自我膨胀来增加自身能动性;低权力者具有公共倾向(communal orientation),将自己看成集体的一员。正是因为高、低权力者具有不同的倾向,才会使他们在消费行为上出现差异。例如,高权力者更倾向于给自己花钱,而低权力者更倾向于给他人花钱(Rucker et al., 2011),就是因为高权力的人具有能动倾向,强调个人价值,而低权力的人具有公共倾向,看重他人利益。

另外,权力的合法性也是值得关注的主题。合法性(legitimacy)是个体对于权力产生、使用是否合理、公平、合法的主观判断(Lammers & Galinsky, 2009)。“接近 - 抑制理论”(Keltner et al., 2003)曾提到合法性会调节权力的效应,得到了后续研究的证实。Lammers 等人(Lammers, Galinsky, Gordijn, & Otten, 2008)在研究中分别使用回忆法、词语搜索任务和角色扮演启动了两类权力,发现当权力合法时,高权力者比低权力者表现出更多的接近行为,这与以往研究相符(Galinsky et al., 2003; Keltner et al., 2003),但是当权力不合法时,高、低权力者不再有这样的差异。另外,当权力不合法时,高权力者也不再表现出道德伪善(Lammers et al., 2010)。但是合法性为什么会调节

权力的效应?是情绪的作用、认知的转变,抑或是上文提到的动机因素?回答上述问题、融合不同领域的观点,能够拓展对权力效应的理解。

4.5 关注具身研究,丰富研究方法

“情境聚焦理论”(Guinote, 2007a)将具身因素作为影响个体认知灵活性和选择性注意的情境因素,研究者确实发现权力与具身存在联系(e. g., Cuddy et al., 2012; Carney et al., 2010; Huang et al., 2011)。具身研究提供了研究权力的新视角和新方法,但是目前大部分研究都集中在身体姿势和权力的关系,很少探索其它类型的身体特征对权力感和权力行为的影响。

最近有研究发现,压低说话声音可以提高个体的权力感,让他们的思维更加抽象(Stel, Morrison, Rothman, & Soll, 2012),这表明语调可能成为操纵权力感的具身因素。另外,权力感可以影响个体对物体大小的知觉(Dubois et al., 2010; Yap, Mason, & Ames, 2012),高权力者认为自己的个头更高,并且倾向于用个子更高的虚拟人物代表自己(Duguid & Goncalo, 2012),这表明身高甚至体重也可能与权力感有关。可见,除了身体姿势外还有很多具身因素与权力有关,值得进一步发掘,以寻找研究权力的新方法。

参考文献

- 谭洁, 郑全全. (2010). 目标追求过程中的权力效应. *心理科学进展*, 18(11), 1782-1788.
- 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.
- 韦庆旺, 郑全全, 俞国良. (2010). 权力、社会动机和问责对谈判知觉、行为和结果的影响. *应用心理学*, 16(1), 27-34.
- 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), 1507-1517.
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 511-536.
- Berdahl, J. L., & Martorana, P. (2006). Effects of power on emotion and expression during a controversial group discussion. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 497-509.
- Bohns, V. K., & Wiltermuth, S. S. (2012). It hurts when I do this (or you do that): Posture and pain tolerance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(1), 341-345.
- Bolle, F., & Vogel, C. (2011). Power comes with responsibility — or does it? *Public Choice*, 148(3-4),

- 459–470.
- Briñol, P., Petty, R. E., Valle, C., Rucker, D. D., & Becerra, A. (2007). The effects of message recipients' power before and after persuasion: A self-validation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(6), 1040–1053.
- 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(10), 1363–1368.
- 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(2), 173–187.
- 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(2), 217–232.
- Cuddy, A. J. C., Wilmuth, C. A., & Carney, D. R. (2012). The benefit of power posing before a high-stakes social evaluation. *working paper*.
- 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(3), 199–205.
- Duguid, M. M., & Goncalo, J. A. (2012). Living large the powerful overestimate their own height. *Psychological Science*, 23(1), 36–40.
- Elliot, A. J. (2006). The hierarchical model of approach-avoidance motivation. *Motivation and Emotion*, 30(2), 111–116.
- 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(4), 502–508.
- Fast, N. J., Sivanathan, N., Mayer, N. D., & Galinsky, A. D. (2011). Power and overconfident decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117(2), 249–260.
- Fischer, J., Fischer, P., Englich, B., Aydin, N., & Frey, D. (2011). Empower my decisions: The effects of power gestures on confirmatory information processing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(6), 1146–1154.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48(6), 621–628.
- Fiske, S. T., & Berdahl, J. (2007). *Social power*. New York, NY, US: Guilford Press.
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(3), 453–466.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Gruenfeld, D. H., Whitson, J. A., & Liljenquist, K. A. (2008). Power reduces the press of the situation: Implications for creativity, conformity, and dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(6), 1450–1466.
- Guinote, A. (2007a). Behaviour variability and the Situated Focus Theory of Power. *European Review of Social Psychology*, 18(1), 256–295.
- Guinote, A. (2007b). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(5), 685–697.
- Guinote, A. (2007c). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(8), 1076–1087.
- Guinote, A. (2007d). Power and the suppression of unwanted thoughts: Does control over others decrease control over the self? *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 433–440.
- Guinote, A. (2008). Power and affordances: When the situation has more power over powerful than powerless individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(2), 237–252.
- Huang, L., Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Guillory, L. E. (2011). Powerful postures versus powerful roles: Which is the proximate correlate of thought and behavior? *Psychological Science*, 22(1), 95–102.
- Inesi, M. E. (2010). Power and loss aversion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 112(1), 58–69.
- Inesi, M. E., Gruenfeld, D. H., & Galinsky, A. D. (2012). How power corrupts relationships: Cynical attributions for others' generous acts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(4), 795–803.
- Joshi, P. D., & Fast, N. J. (2013). Power and reduced temporal discounting. *Psychological Science*, 24(4), 432–438.
- Karremans, J. C., & Smith, P. K. (2010). Having the power to forgive: When the experience of power increases interpersonal forgiveness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(8), 1010–1023.
- Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., ... Peterson, D. R. (1983). Analyzing close relationships. In *Close relationships* (20–67). New York: Freeman.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110(2), 265–284.
- Lammers, J., Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2013). Power gets the job: Priming power improves interview outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(4), 776–779.

- Lammers, J., & Galinsky, A. D. (2009). The conceptualization of power and the nature of interdependency: The role of legitimacy and culture. *Power and Interdependence in Organizations*, 67–82.
- Lammers, J., Galinsky, A. D., Gordijn, E. H., & Otten, S. (2008). Illegitimacy moderates the effects of power on approach. *Psychological Science*, 19(6), 558–564.
- Lammers, J., Galinsky, A. D., Gordijn, E. H., & Otten, S. (2012). Power increases social distance. *Social Psychological and Personality Science*, 3(3), 282–290.
- Lammers, J., Gordijn, E. H., & Otten, S. (2008). Looking through the eyes of the powerful. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(5), 1229–1238.
- Lammers, J., & Stapel, D. A. (2009). How power influences moral thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(2), 279–289.
- Lammers, J., & Stapel, D. A. (2011). Power increases dehumanization. *Group Processes & Intergroup Relations*, 14(1), 113–126.
- Lammers, J., Stapel, D. A., & Galinsky, A. D. (2010). Power increases hypocrisy: Moralizing in reasoning, immorality in behavior. *Psychological Science*, 21(5), 737–744.
- 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(12), 1543–1548.
- Magee, J. C., Galinsky, A. D., & Gruenfeld, D. H. (2007). Power, propensity to negotiate, and moving first in competitive interactions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(2), 200–212.
- Magee, J. C., Milliken, F. J., & Lurie, A. R. (2010). Power differences in the construal of a crisis: The immediate aftermath of September 11, 2001. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(3), 354–370.
- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The Social Distance Theory of Power. *Personality and Social Psychology Review*, 17(2), 158–186.
- Maner, J. K., Gailliot, M. T., Menzel, A. J., & Kunstman, J. W. (2012). Dispositional anxiety blocks the psychological effects of power. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(11), 1383–1395.
- Menon, K., & Bansal, H. S. (2007). Exploring consumer experience of social power during service consumption. *International Journal of Service Industry Management*, 18(1), 89–104.
- Overbeck, J. R., & Park, B. (2001). When power does not corrupt: Superior individuation processes among powerful perceivers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 549–565.
- 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(6), 1015–1029.
- Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2008). Desire to acquire: Powerlessness and compensatory consumption. *Journal of Consumer Research*, 35(2), 257–267.
- Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2009). Conspicuous consumption versus utilitarian ideals: How different levels of power shape consumer behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(3), 549–555.
- Rucker, D. D., Galinsky, A. D., & Dubois, D. (2012). Power and consumer behavior: How power shapes who and what consumers value. *Journal of Consumer Psychology*, 22(3), 352–368.
- See, K. E., Morrison, E. W., Rothman, N. B., & Soll, J. B. (2011). The detrimental effects of power on confidence, advice taking, and accuracy. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 116(2), 272–285.
- Slabu, L., & Guinote, A. (2010). Getting what you want: Power increases the accessibility of active goals. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 344–349.
- Sligte, D. J., de Dreu, C. K. W., & Nijstad, B. A. (2011). Power, stability of power, and creativity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(5), 891–897.
- Smith, P. K., & Bargh, J. A. (2008). Nonconscious effects of power on basic approach and avoidance tendencies. *Social Cognition*, 26(1), 1–24.
- Smith, P. K., Dijksterhuis, A., & Wigboldus, D. H. J. (2008). Powerful people make good decisions even when they consciously think. *Psychological Science*, 19(12), 1258–1259.
- Smith, P. K., Jostmann, N. B., Galinsky, A. D., & van Dijk, W. W. (2008). Lacking power impairs executive functions. *Psychological Science*, 19(5), 441–447.
- 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(4), 578–596.
- Smith, P. K., Wigboldus, D. H. J., & Dijksterhuis, A. (2008). Abstract thinking increases one's sense of power. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(2), 378–385.
- Stel, M., van Dijk, E., Smith, P. K., van Dijk, W. W., & Djalal, F. M. (2012). Lowering the pitch of your voice makes you feel more powerful and think more abstractly. *Social Psychological and Personality Science*, 3(4), 497–502.
- Stephan, E., Liberman, N., & Trope, Y. (2011). The effects of time perspective and level of construal on social distance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(2),

- 397-402.
- Torelli, C. J., & Shavitt, S. (2010). Culture and concepts of power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(4), 703-723.
- Torelli, C. J., & Shavitt, S. (2011). The impact of power on information processing depends on cultural orientation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(5), 959-967.
- Tost, L. P., Gino, F., & Larrick, R. P. (2012). Power, competitiveness, and advice taking: Why the powerful don't listen. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117(1), 53-65.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440-463.
- Van Dijke, M., & Poppe, M. (2006). Striving for personal power as a basis for social power dynamics. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 537-556.
- Van Kleef, G. A., Oveis, C., van der Löwe, I., LuoKogan, A., Goetz, J., & Keltner, D. (2008). Power, distress, and compassion turning a blind eye to the suffering of others. *Psychological Science*, 19(12), 1315-1322.
- Vescio, T. K., Snyder, M., & Butz, D. A. (2003). Power in stereotypically masculine domains: A social influence strategy X stereotype match model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(6), 1062-1078.
- Weick, M., & Guinote, A. (2008). When subjective experiences matter: Power increases reliance on the ease of retrieval. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(6), 956-970.
- Yap, A. J., Mason, M. F., & Ames, D. R. (2012). The powerful size others down: The link between power and estimates of others' size. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(3), 591-594.
- Zhong, C.-B., Magee, J. C., Maddux, W. W., & Galinsky, A. D. (2006). Power, culture, and action: Considerations in the expression and enactment of power in East Asian and Western societies. *Research on Managing Groups and Teams*, 9, 53-73.

The Theoretical Development and Comparison of Power: From the Perspective of Social Psychology

WANG Xue¹; CAI Wei²; SUN Jiaqing³; WU Song¹; FENG Ziqi¹; JIN Shenghua¹

(¹ School of Psychology, Beijing Normal University; Institute of Personality and Social Psychology, Beijing 100875, China)

(² Institute of Developmental Psychology, School of Psychology, Beijing Normal University, Beijing 100875, China)

(³ School of Labor and Human Resources, Renmin University of China, Beijing 100872, China)

Abstract: As one of the fundamental characteristics of human society, power has been paid attention by social psychologists for a long time. Power was converted from a structural concept to a psychological one. As a psychological concept, power, whose core element is the sense of control, can be implicit or explicit. In the field of social psychology, three most representative theories of power are “the approach/inhibition theory” “the situated focus theory” and “the social distance theory”, which have distinctive theoretical bases but common predictions. Further researches on power can be improved in the following aspects, including 1) distinguishing social and personal power, 2) considering how culture, motivation and self-involvement moderate power effects, 3) integrating viewpoints from different perspectives, and 4) enriching research methods of power.

Key words: power; the approach/inhibition theory of power; the situated focus theory of power; the social distance theory of power