

《心理科学进展》审稿意见与作者回应

题目：权力接近-抑制行为理论：基于元分析的理论拓展

作者：卫旭华，焦文颖

第一轮

审稿人 1 意见：

文章对权力和行为进行细致明确的界定和分类，通过元分析方法，验证了权力接近-抑制理论中有关行为部分的相关命题，为该理论的应用合理性和有效性提供了有力支持。有以下几点建议供参考：

意见 1：

在引言中，作者提出不一致结论的潜在原因时，需要明确第一点是学界关于权力的概念界定存在差异？还是权力的分类存在差异？还是关于不同类型权力的概念界定存在差异？

回应：

感谢评审专家的提问和建议，引言中关于第一点想要强调的是权力在操作化过程中的差异。在许多研究中，学者们对权力的概念界定是较为统一的，即都认为权力代表着拥有更多的经济资源和社会资源，但往往都笼统地直接称之为“权力”，没有区分其具体的类型。权力可以分为客观权力和主观权力两类。虽然学者们对于权力概念的根本性界定是统一的，但其在操作化或测量的过程中可能存在差异，将其操作化为不同类型的权力，最终导致了研究结论的差异。因此，为了更加明确这一点的表述，对文献的进行了重新回顾以及结合文章结构的调整，已将第一点定位为“权力操作化过程中存在差异”，并对支撑文字进行了修改（详见正文第 2 页“引言”部分的描述，已标红）：

“本研究认为造成这些不一致结论的潜在原因有如下三点。首先，虽然学界对权力的概念化形成了较为一致的认识，但对权力的操作化却存在诸多差异。在权力接近-抑制理论中，权力被定义为通过奖励和惩罚来改变他人状态的能力(Keltner et al., 2003)。然而，在实证研究中，一些学者采用主观测量来操作化权力(申晨 等, 2021; 周珍珍, 2017; Luo et al., 2023)，强调对权力的主观感觉和认知；而另外一些学者则使用客观测量操作化权力(Metin Camgoz et al., 2023)，强调个体真实、客观所拥有的权力。这些不同的操作化形式可能会导致研究结论出现矛盾。”

意见 2：

作者在 2.1 论述权力接近-抑制行为理论，并提出假设的过程中，仅有一篇参考文献，且为 2003 年出版，有些陈旧。

回应：

感谢评审专家的建议，已丰富了 2.1 的假设论述（详见正文第 3 页第 2.1 节“权力接近-抑制行为理论”）并相应地补充了 8 篇较新的参考文献，具体内容如下：

“根据权力接近-抑制行为理论，接近行为指的是能够帮助个体获得与奖励和机会相关的目标的行为，抑制行为指的是包括了个体的警惕行为、检查惩罚情况、回避和抑制反应等一系列与惩罚和威胁信号有关的行为(Cho & Keltner, 2020; Keltner et al., 2003)。无论主观权力还是客观权力，权力都代表着拥有更多的经济资源和社会资源(Galinsky et al., 2015; Ten

Brinke & Keltner, 2022), 所以当个体权力较高时, 他们处于一个奖励和回报非常富足的环境中(Keltner et al., 2003), 此时个体可以利用自己所获得的优质资源而为自己谋得相应的利益和好处(Webster et al., 2022)。同时, 高权力也赋予了个体不受他人干扰和限制的能力, 提高了其话语权和自由决策权(Cho & Keltner, 2020), 使他们有更多的机会可以随意行事, 在采取行动时则更以自我为中心, 倾向于以自己的利益为优先(Giurge et al., 2021), 此时个体可能为了一己私利而做出无视规则和道德甚至损害他人的行为(Kim et al., 2017)。因此权力的增加会导致个体采取更多的接近行为。

同理, 权力的降低会导致抑制行为增多。当个体权力较低时, 他们获得的物资资源和社会资源较少, 对他人和事件的影响力都较小, 客观上无力做出较大改变。低权力个体也更容易受到社会的威胁和惩罚, 也更能意识到社会和他人对自身的约束, 对他人的评价和反应更加敏感(Cho & Keltner, 2020; Keltner et al., 2003), 所以低权力的个体为了保护自己本就不多的资源, 同时规避不必要的威胁和惩罚, 往往会采用诸如沉默、退缩和遵从等抑制行为(朱瑜, 谢斌斌, 2018; Foulk et al., 2020)。因此权力的减少会导致个体出现更多的抑制行为。”

补充的参考文献:

- [1] Cho, M., & Keltner, D. (2020). Power, approach, and inhibition: Empirical advances of a theory. *Current Opinion in Psychology*, 33, 196-200.
- [2] Ten Brinke, L., & Keltner, D. (2022). Theories of power: Perceived strategies for gaining and maintaining power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 122(1), 53-72.
- [3] Galinsky, A. D., Rucker, D. D., & Magee, J. C. (2015). Power: Past findings, present considerations, and future directions. In *Apa handbook of personality and social psychology, volume 3: Interpersonal relations*. (pp. 421-460). Washington, DC, US: American Psychological Association.
- [4] Webster, B. D., Greenbaum, R. L., Mawritz, M. B., & Reid, R. J. (2022). Powerful, high-performing employees and psychological entitlement: The detrimental effects on citizenship behaviors. *Journal of Vocational Behavior*, 136, 103725.
- [5] Giurge, L. M., Van Dijke, M., Zheng, M. X., & De Cremer, D. (2021). Does power corrupt the mind? The influence of power on moral reasoning and self-interested behavior. *The Leadership Quarterly*, 32(4), 101288.
- [6] Kim, J., Shin, Y., & Lee, S. (2017). Built on stone or sand: The stable powerful are unethical, the unstable powerful are not. *Journal of Business Ethics*, 144, 437-447.
- [7] 朱瑜, 谢斌斌. (2018). 差序氛围感知与沉默行为的关系:情感承诺的中介作用与个体传统性的调节作用. *心理学报*, 50(5), 539-548.
- [8] Foulk, T. A., De Pater, I. E., Schaerer, M., du Plessis, C., Lee, R., & Erez, A. (2020). It's lonely at the bottom (too): The effects of experienced powerlessness on social closeness and disengagement. *Personnel Psychology*, 73(2), 363-394.

意见 3:

在编码的过程中, 作者提到:

个人权力感: 当文献中表述为权力感、个人权力感、权力感状态、员工权力感时编码为个人权力感。

权力主观感知: 当文献中表述为权力感知、奖赏权、参考权、强制权、专家权、相对权力、结构性权力时编码为权力主观感知。

个人有一个疑问是, 个人权力感其中的“权力感”和“员工权力感”, 与权力主观感知中的“权力感知”是否相同? 建议作者在编码时提供编码为不同权力类型的文献示例。在哪种表述下或测量下是权力感, 哪种表述或测量下是权利感知?

回应:

“权力感”与“权力感知”是不相同的，“权力感”英文表述为“sense of power”，而“权力感知”英文表述为“perceptions of power”、“perceived power”或者“power perception”。权力感更加强调个体对自己有无影响力的一种主观感觉(Anderson et al., 2012)，与其是否拥有权力或拥有权力大小无关。比如将 Magni 等(2024) 这一篇编码为“权力感”，因为其在表述时直接表述为“sense of power”，并且在测量权力时使用了 Anderson 等(2012)的一般权力感量表 (Sense of power scales)。权力主观感知侧重于描述个体对自身和他人所拥有的权力的一种主观认知，往往以实际拥有的权力作为基础，是个体评估自己相对于他人而言所拥有的资源和控制权的大小。比如将 Yu 等(2022)这一篇编码为“权力感知”，因为其在测量权力时使用了感知权力量表 (The perceived power scales)。

您的提问也令我们重新反思了以往编码的合理性，“权力感”和“权力感知”的确很容易引起混淆，其本质上也较难区分。因此，结合您的建议以及第二位审稿专家的建议，最终将权力分为了“客观权力”和“主观权力”两类，并且对文献进行了重新编码。鉴于无论“个人权力感”还是“权力主观感知”，其都属于主观权力的范畴，都强调了个体主观的、心理层面的、感知上的权力，故将“个人权力感”和“权力主观感知”相关的文献统一编码为“主观权力”。其中，客观权力 (objective power) 指个体真实、客观所拥有的权力，使用一些客观指标进行衡量(Finkelstein, 1992)，当文献中表述为职位权力、组织层级、领导级别、高管权力、CEO 权力、CEO 结构性权力、管理层权力时编码为客观权力。主观权力 (subjective power) 是指个体对影响他人的能力的一种心理感知(Anderson et al., 2012)，当文献中表述为权力感、个人权力感、权力感状态、员工权力感、权力感知、奖赏权、参考权、强制权、专家权、相对权力、结构性权力时，或者是在测量或操纵权力时使用 Anderson 等学者编制的一般权力感量表(Anderson et al., 2012)、采用回忆启动法(Galinsky et al., 2003; Wiltermuth & Flynn, 2013)、词语搜索法(陈天华, 2021; Pamela K. Smith & Trope, 2006)、使用 Schaefer 等学者编制的权力感量表(Schaefer et al., 2015)、Yukl 等学者编制的职位权力量表(Yukl & Falbe, 1991)、Yu 等学者编制的感知权力量表(Yu et al., 2019)以及采用角色扮演法(陈天华, 2021; Galinsky et al., 2003)的编码为主观权力。详见正文第 8 页第 3.2 节“变量编码”。

编码为“客观权力”的文献示例: Zhang, Z., Gong, M., Jia, M., & Zhu, Q. (2022). Why and when does CFO ranking in top management team informal hierarchy affect entrepreneurial firm initial public offering fraud?. *Journal of Management Studies*.

编码为“主观权力”的文献示例: Li, H., Chen, Y. R., & Hildreth, J. A. D. (2023). Powerlessness also corrupts: lower power increases self-promotional lying. *Organization Science*, 34(4), 1422-1440.

同时，我们结合第二位专家的建议，明确了将权力区分为客观权力和主观权力后的理论贡献，详见对第二位专家意见第 1~4 点的回应。

意见 4:

在进行调节效应分析时，权力距离被作为一个连续变量进行了元回归分析，而不是作为一个二分类变量(高权力距离 vs 低权力距离)，然而在表 7 中仍有检验组间效应量差异的 QB，请作者检查。

也可参考进展上以往发表的元分析文献，看如何报告元回归结果，例如 尹奎,迟志康,董念念,等.团队反思与团队资源开发、利用及团队结果的关系: 一项元分析[J].心理科学进展,2024,32(02):228-245.

回应:

感谢评审专家的指正和建议，的确是我们的疏忽。出现这样的情况是因为我们之前是将权力距离 (国家文化) 作为一个二分类变量分组进行检验的，后来在修改的过程中认为分组

的方式过于笼统且不够严谨，因此进行了调整，将其改为了一个连续型的变量。我们在修改的过程中可能存在疏忽大意，导致出现了这样的错误，十分抱歉，现已修改了调节效应分析结果，删除了组间效应量差异检验结果，详见正文第 12 页第 4.3 节“调节效应分析”。同时，参考了以往发表的优秀元分析论文，重新检查了其他部分所报告的结果及格式，确保不再存在类似的错误。

意见 5:

可读性有待加强，例如摘要中“权力是影响个体行为的重要因素之一，而权力接近-抑制行为理论是解释权力和行为之间关系的重要理论。然而，关于该理论的应用却存在着一些矛盾的结论。”第二小句与第一句似乎不存在转折，却使用了“而……”。导致摘要部分读者刚开始读，就总在转折的感觉。

回应:

感谢评审专家的建议，已将摘要中的这句话进行了重新调整，使其更加通顺且符合逻辑。更改后的句子为“权力接近-抑制行为理论是解释权力和行为之间关系的重要理论，但应用该理论的实证研究结论却并不完全一致。”同时，邀请了一位专家对其余部分的内容进行了批判性阅读，将使用不当的连词、转折词等进行了修改或删除。共修改了两处（已在文中用红色字体标出），具体如下：

第 5 页第 2.2 节“主客观权力的作用机制”中的“这种对自身拥有权力的主观认知和体验进而又会促进个体做出主动的接近行为来积极追求目标”，将句中的“进而”删除，更改后的句子为“这种对自身拥有权力的主观认知和体验又会促进个体做出主动的接近行为来积极追求目标”。

第 14 页第 5.1 节“理论贡献”中的“也就是说，当客观权力被主观所感知到时，此时权力会通过主观权力增加接近行为而减少抑制行为”，将最后一小句的“而”修改为“并”，更改后的句子为“也就是说，当客观权力被主观所感知到时，此时权力会通过主观权力增加接近行为并减少抑制行为”。

审稿人 2 意见:

很高兴受邀学习审阅《权力接近-抑制行为理论：元分析检验》一文。本文选题有意义，权力的接近-抑制行为理论也是当前组织行为、管理心理研究领域的一个重要理论，采用元分析方式对于该理论的有关命题进行检验有必要有价值。文章做了不少工作，整体表达也很清晰。赞赏之余，我有以下一些建议供作者参考修改完善。

意见 1:

请作者进一步思考和明确本文的研究贡献。元分析不仅仅是一种量化的文献梳理，而更应该服务于理论发展和创新。作者自身也提到，权力接近-抑制行为理论存在一些未被检验的命题，有可以发展的地方，那么本文通过元分析，到底细化、发展、拓展了该理论的哪些内容呢？目前的文稿里实际上是不清晰且薄弱的。作者最后的结论，只是定位于说检验了该理论的部分观点，然后对权力类型和一些边界条件进行了检验，但却并没有发展这个理论。如果我们同行后续要使用这一理论时，本文对我们使用理论有怎样的价值？能否结合元分析成果，提出一些理论上的发展思路或者至少是方向？

回应:

感谢评审专家关于理论创新方面的建议，原文在理论创新方面的确比较薄弱，结合您的建议以及第一位评审专家的建议，我们将权力的分类进行了修改，我们认为以前的对于权力

的分类及表述的确存在问题，您在后续的评审意见中也提到了这一点，因此我们对权力进行了重新划分。我们将权力分为了主观权力和客观权力两类，我们认为这样的分类是目前学者们更加认可且争议更小的分类(Heller et al., 2023; Kärner & Schütz, 2024; Pamela K Smith & Galinsky, 2010)。通过这个分类，我们发现，权力接近-抑制理论在解释主客观权力与行为之间的关系时存在不同的解释效力，其对主观权力的解释力更好，对客观权力的解释力不够理想，客观权力有一部分是可以通过主观权力来发挥作用的，这一部分通过权力接近-抑制理论可以进行解释，但是客观权力另外的一条直接路径，并不符合权力接近-抑制理论，甚至可能存在相反的情况。

根据上述几点考虑，我们对第 5.1 节“理论贡献”进行了调整及修改，具体如下（详见正文第 13 页第 5.1 节“理论贡献”）：

“首先，本研究验证并拓展了权力接近-抑制理论的相关命题。自 2003 年权力接近-抑制理论提出以来，便得到了学者们的广泛关注和研究应用。该理论在解释权力和行为二者之间的关系中发挥着不可替代的重要作用。虽然已有许多学者通过单篇的实证研究论证了权力接近-抑制理论的准确性和可行性(卫旭华, 张怡斐, 2023; Lin et al., 2019; Luo et al., 2023)，但仍然存在一些与理论矛盾的结论。同时，目前还未有研究从定量的角度对该理论进行检验。本研究通过元分析方法，整合若干项实证研究结果，验证了权力接近-抑制理论中有关行为部分的相关命题，即权力会增加接近行为并减少抑制行为。此外，本研究通过区分主观权力和客观权力对接近行为和抑制行为产生的不同影响，明确了主观权力和客观权力对两种行为的解释力差异，即无论是接近行为还是抑制行为，主观权力对行为的解释力都强于客观权力，更好地揭示了客观权力、主观权力、接近行为以及抑制行为彼此之间真实的相关关系，为该理论的应用合理性和有效性提供了有力支持。

其次，本研究通过探究客观权力和主观权力对行为的影响机制的差异（见图 4），在一定程度上解释了以往研究中结论出现不一致的原因，进一步深化和拓展了权力接近-抑制理论。在权力接近-抑制理论中，Keltner 等(2003)对于权力的性质和类型的界定较为模糊，本研究在此基础上，通过对文献中探讨客观权力或主观权力与行为之间关系的研究进行归类，发现客观权力需要通过主观权力间接增加接近行为并减少抑制行为，揭示了主观权力作为连接客观权力与接近行为和抑制行为之间的桥梁作用，强调了主观权力所发挥的重要作用。正如有学者认为权力的类型是决定个体从事利他主义还是不文明行为的重要影响因素(Yoon & Farmer, 2018)，本研究结果也进一步表明在控制了客观权力通过主观权力影响行为的间接路径后，客观权力对接近行为的直接影响是不显著的，其对抑制行为则会产生积极的促进作用。这似乎与权力接近-抑制行为理论的预期假设有所出入，但进一步思考可以发现，这恰恰从另一个角度细化、拓展了该理论。也就是说，当客观权力被主观所感知到时，此时权力会通过主观权力增加接近行为并减少抑制行为。当客观权力未被感知到时，即使客观权力很高，个体的主观权力感仍然很低，个体可能并不会认为自己是高权力者，因此不一定会做出接近行为或不做出抑制行为。这也解释了为什么一些客观权力看似较高的个体也会做出他人取向的抑制行为(陈明淑, 陆擎涛, 2019; Baruch et al., 2004)。此外，如果个体的客观权力很低但其主观权力感很高时，他们会认为自己属于高权力者，因此依然会表现出较高的接近行为和较低的抑制行为。这也解释了为什么一些职位不高的个体为什么也会表现出较高的接近行为和较少的抑制行为(van Dijke et al., 2018)。

最后，本研究发现了权力距离在主观权力和接近行为或抑制行为之间的调节作用，扩展了该理论的边界条件。Keltner 等(2003)在提出权力接近-抑制理论时也提出权力距离可能对权力与行为之间的关系存在潜在的调节作用，即高权力距离文化会加强高权者的接近行为与低权者的抑制行为，而低权力距离文化则会通过限制高权者的行为并激励低权力者挑战权力来减弱影响。然而，由于地域或资源等因素的限制，以往实证研究往往只能聚焦一个或少数

几个国家或地区，样本有限，无法系统性的研究大样本下不同权力距离文化对权力接近-抑制理论的影响。本研究通过元分析方法发现权力距离的确能够起到调节作用，即当权力距离越大时，主观权力对接近行为的正向影响和对抑制行为的负向影响都更强，说明了在不同的权力距离情境下，主观权力与接近行为或抑制行为之间的关系的确存在显著差异，验证了权力距离这一情境因素会对权力与行为之间的关系产生影响。”

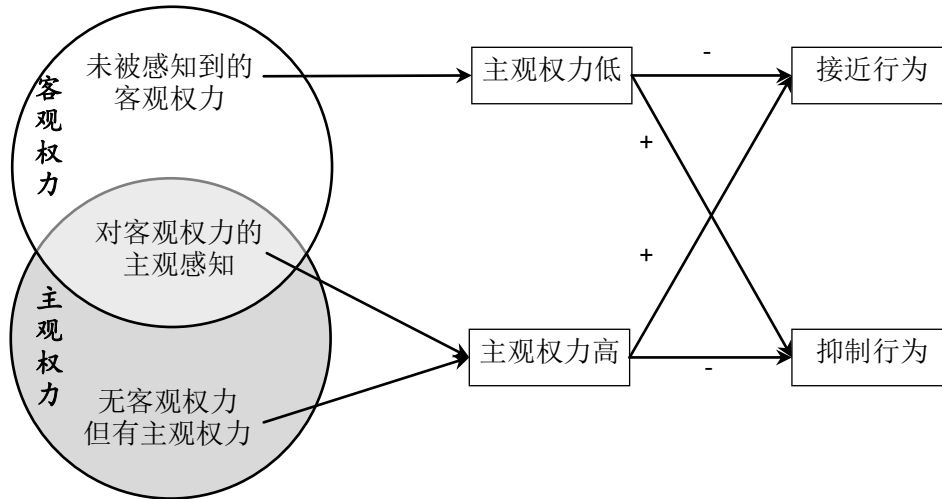


图 4 主观权力与客观权力对于接近行为和抑制行为的影响机制

意见 2:

研究的必要性。元分析研究也应该是问题驱动的。作者在引言部分提到了，当前使用该理论研究的一些研究结果存在着矛盾和不一致。希望作者能够把这种矛盾和不一致作更为充分的描述和说明，进一步凸显矛盾所在。并且，请作者思考，如何能够确认这种矛盾的原因主要出现在理论本身，而不是仅仅是实证关系上的差异或者是研究设计上的差异？作者在引言部分提出的三条原因，真的是导致研究结论矛盾不一致的关键原因吗？

回应:

感谢评审专家的提问及建议，之前在引言部分提出的三条原因概括来说分别是：关于权力的概念界定存在差异、关于行为的界定存在模糊和不一致、研究样本的国家文化异质性。三条原因的表述的确不够恰当与合理，关于第一点权力方面，目前学者们更加认可且争议更小的对于权力的分类是将其分为客观权力和主观权力两类，然而权力接近-抑制理论中没有明确其提到的权力是哪一种权力，也即没有明确权力的类型，导致在实证研究中不同学者采用了不同类型的权力来进行分析，我们认为正是如此才造成了结论的不一致。因此，我们调整了对于权力类型的表述，将第一点修改为“权力操作化过程中存在差异”。关于第二点行为方面，虽然我们之前提到的关于行为的界定与分类存在一定的合理之处，但后续检验发现其差异并不足够改变研究结论，因此其可能并不是导致研究结论矛盾和不一致的关键原因。我们通过对第一点权力的重新分类与思考，发现客观权力与行为之间的关系可能存在双刃剑效应，我们认为这可能是导致研究结论出现不一致的另一主要原因。因此，我们删除了第二点关于行为的表述，替换为“权力可能存在双刃剑效应”。关于第三点国家文化方面，鉴于我们的研究主要聚焦权力距离这一文化维度，因此将第三点修改为“研究样本的权力距离文化差异”，并且为了更加充分的说明这一点，补充了在高低权力距离下造成不一致的潜在原因。修改后的具体内容如下（详见正文第 2 页“引言”部分的描述）：

“本研究认为造成这些不一致结论的潜在原因有如下三点。首先，虽然学界对权力的概念化形成了较为一致的认识，但对权力的操作化却存在诸多差异。在权力接近-抑制理论中，

权力被定义为通过奖励和惩罚来改变他人状态的能力(Keltner et al., 2003)。然而,在实证研究中,一些学者采用主观测量来操作化权力(e.g., 申晨等, 2021; 周珍珍, 2017; Luo et al., 2023),强调对权力的主观感觉和认知;而另外一些学者则使用客观测量操作化权力(e.g., Metin Camgoz et al., 2023),强调个体真实、客观所拥有的权力。这些不同的操作化形式可能会导致研究结论出现矛盾。其次,以往相矛盾的结论说明权力可能存在双刃剑效应,即权力既可能增加接近行为并减少抑制行为,也可能减少接近行为并增加抑制行为。以客观权力为例,如果客观权力被主观所感知到时,权力会增加接近行为并减少抑制行为。如果客观权力未被感知到时,即使客观权力很大,个体的主观权力感仍然很小,个体可能并未意识到自己的特权,因此就不会表现出更多的接近行为和更少的抑制行为(van Dijke et al., 2018),导致权力接近-抑制理论的解释力下降。最后,权力距离文化差异可能也是造成以往实证研究结论存在不一致的原因。权力距离文化反映了权力差异在多大程度上被接受(Hofstede, 2011; Keltner et al., 2003)。在高权力距离文化下,个体接受并认可权力的差异,此时权力的重要性被凸显出来,权力接近-抑制行为理论的适用性较强;而在低权力距离文化下,权力差异会受到质疑及挑战,导致权力接近-抑制行为理论的适用性有所下降。因此,本研究也将其作为解释权力行为后果矛盾结论的一个重要边界条件,探索大样本下不同权力距离文化对权力接近-抑制理论的影响。”

意见 3:

关于权力类型的表述。这一说法或许不够准确,客观权力、权力感、主观权力感知三者的差异很明显(也有一些交叉),作者做了区分值得肯定。我想,研究中学者们用不同的表达和概念,本质是对于权力概念化的差异。用到“权力类型”的说法,人们更容易想到是不是不同类型或者内容的权力?

回应:

感谢评审专家的提问及建议,之前将权力的分类表述为客观权力、权力感、主观权力感知三类的确不够准确与恰当,其实三者并不是真正意义上的完全并列关系,尤其主观权力感知与客观权力和主观权力存在重叠部分,其关系如下图(图1)与下表(表1)所示。权力可以被分为客观权力和主观权力两大类,客观权力主要是客观层面的、由职位所赋予的、个体真实所拥有的权力,主观权力指的是主观层面的、个体心理和认知上认为自己所拥有的权力。客观权力与主观权力既有重叠交叉部分,也有非重叠交叉部分。客观权力与主观权力重叠交叉部分表示实际上有权且心里也觉得有,即主客观相符,此时的权力被称之为“对客观权力的主观感知”,侧重于描述个体对所拥有权力的一种主观认知,往往以实际拥有的权力作为基础,是个体评估自己相对于他人而言所拥有的资源和控制权的大小。客观权力与主观权力非重叠交叉部分(主客观不相符)有两种情况:当客观权力高于主观权力时,说明个体实际上拥有权力但心里不觉得,比如一些管理者可能虽然拥有职位赋予其的权力(客观权力),但由于缺乏自信或管理技能反而会引起自己的“无力感(powerless)”(Yu et al., 2022)。当客观权力低于主观权力时,说明个体实际上没有权力或权力较小但心里觉得自己有,比如普通员工虽然没有职位所赋予的客观权力,但仍然可能觉得自己拥有权力。

综上,经过考虑以及结合以往文献,我们对权力进行了重新划分,将其分为了主观权力和客观权力两大类,我们认为这样的分类是目前学者们更加认可且争议更小的分类(Heller et al., 2023; Körner & Schütz, 2024; Pamela K Smith & Galinsky, 2010)。同时,我们根据图1对权力接近-抑制理论进行了拓展,考虑了主观权力与客观权力对于接近行为和抑制行为的影响机制,具体详见下一问(第4问)的回应。

表 1 客观权力和主观权力的比较

	客观权力	主观权力
基本属性	客观	主观
来源	职位	心理感受
实质	真实、客观所拥有的权力	对自己是否有影响力的主观认知
是否真实拥有权力	是	不一定
举例	CEO 权力	个人权力感

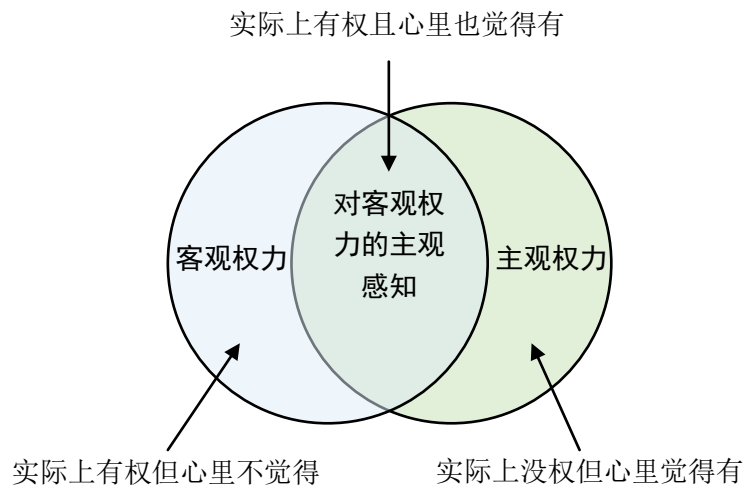


图 1 不同权力类型的关系图

意见 4:

权力类型作为调节变量是否妥当？主观权力感知和客观权力是不同的概念化，那有没有可能这种不同的概念化就会使得他们在应用理论和理解作用机制时产生完全不同的立场。作者有没有可能思考和提出，当自变量用客观权力时，使用该理论会产生怎样的结果，应该注意哪些问题？当自变量用主观权力感知时，又是怎样的理论发展？如果只是将其作为调节变量，论证主观权力感知或者权力感的影响大于客观权力（假设 2），这个结论对于后续研究和使用的趋近-抑制理论其实没有什么实际作用。

回应:

感谢评审专家的提问及建议，我们之前的确并未考虑周到，根据您以及第一位专家的建议，我们将权力分为了客观权力和主观权力两类，我们也认为这两种类型的权力对于行为的影响机制的确可能存在差异，所以我们在新版的修改中做了如下改进：

第一点，我们考虑了主观权力与客观权力对于接近行为和抑制行为的影响机制（图 2）。结果发现客观权力有一部分（即对客观权力的主观感知）会通过主观权力间接增加接近行为并减少抑制行为，这一部分通过权力接近-抑制理论可以进行解释，但是客观权力另外的一条直接路径（即未被感知到的客观权力），并不符合权力接近-抑制理论，反而可能会引起权力拥有者的“无力感（powerless）”，即引起个体较低的主观权力，进而导致与权力接近-抑制理论相反的结论。

第二点，我们比较了客观权力和主观权力在预测行为方面哪个的影响力更大。结果也表明（表 2），的确是主观权力对理论的解释力更好（主观权力解释了接近行为 89.43% 的方差，解释了抑制行为 66.17% 的方差），而客观权力的解释力则不够理想（客观权力解释了接近行为 10.57% 的方差，解释了抑制行为 33.83% 的方差）。通过上述改进，我们试图对权力接近-抑制理论有进一步的推动和发展，以期对后续研究和使用的趋近-抑制理论提供更加

细致和清晰的视角。对原理论的假设和元分析新拓展的假设结果总结如表 3 所示。

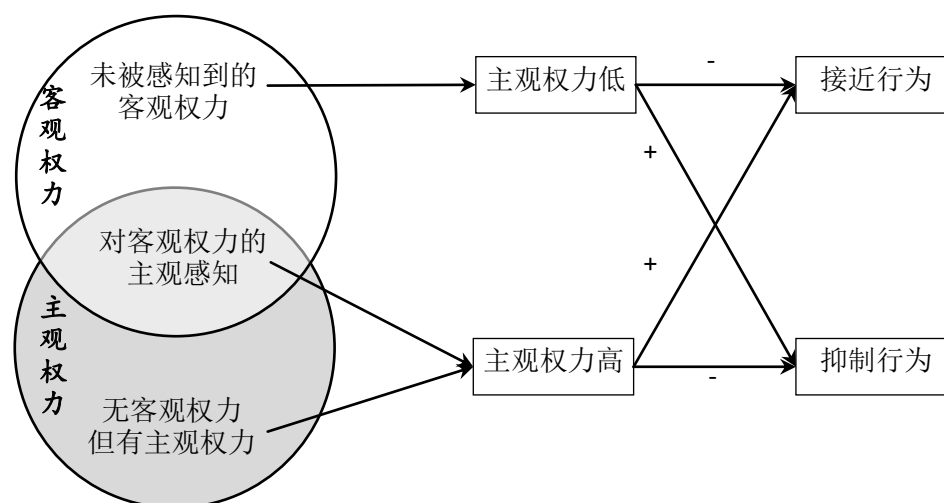


图 2 主观权力与客观权力对于接近行为和抑制行为的影响机制

表 2 主观权力与客观权力对于接近行为和抑制行为的相对权重分析

	接近行为	抑制行为
客观权力	10.57%	33.83%
主观权力	89.43%	66.17%
合计	100%	100%

表 3 原理论的假设和元分析新拓展的假设结果总结

	假设	预期关系	结果
原理论	权力→接近行为	+	√
	权力→抑制行为	-	√
	权力距离的调节	/	√
新拓展	客观权力→主观权力→接近行为	+	√
	客观权力→主观权力→抑制行为	-	√
	客观权力的解释力<主观权力的解释力	<	√
	客观权力→接近行为（直接效应）	+	× (n.s.)
	客观权力→抑制行为（直接效应）	-	× (+)

注：+ 表示正向影响；- 表示负向影响；√ 表示验证结果与预期关系一致；× 表示验证结果与预期关系不一致；n.s. 表示不显著

意见 5:

当研究的自变量分别是客观权力、权力感和主观权力感知时，他们和四类行为的关系会不会有不一样的模式？

回应:

感谢评审专家的提问及建议，我们最初认为不同类型的权力和四类行为的关系之间可能会有不一样的模式，我们也尝试做了一些分析，但是考虑到部分权力类型的效应值数量较少，以及过于细化行为类型也导致相关的效应值数量较少（尤其是客观权力对积极抑制行为只有

2 篇文献，对消极抑制行为只有 3 篇文献），这样严重限制了结论的有效性。此外，我们也意识到理论创新的重要性，因此我们将从理论创新方面对这个问题进行改进。我们将权力进行了重新分类，分为了客观权力和主观权力两类，同时鉴于四类行为的分类理论贡献较小，为了提升本文的理论贡献以及篇幅方面的考虑，删除了行为分类部分的论述，重点放在探究客观权力与主观权力之间的关系以及二者对接近行为和抑制行为的不同影响机制方面。

意见 6:

在论述权力与积极接近行为时，作者提到“个体拥有的权力水平越高，越有可能借助自己所拥有的资源和能力采取这种百利而无一害、不用承担过多风险便能达到自身目标的积极接近行为”（第 10 页）。根据作者表 2 的表述，建言行为属于一种积极的接近行为，同时建言行为又是文中所述产生分歧较大的两种行为之一（第 7 页）。根据你的理论推演，权力应该和建言行为是正相关，不会存在分歧，这就和现有文献存在矛盾，也和你自己的问题界定矛盾了。当然，你在第 10 页说的这个逻辑可能也是站不住脚的，积极接近行为（如建言）也并非“百利而无一害、不用承担过多风险的”行为，在建言行为中大量研究指出其具有一定的风险性，也正是因此个体在组织中建言才是需要激励、需要创造一个合适的组织情境条件的。

回应:

感谢评审专家的指正和建议，非常抱歉之前的表述缺乏严谨性，建言行为的确会包括积极和消极两种结果，现已删除了行为分类部分的论述，不再区分积极接近行为、消极接近行为、积极抑制行为、消极抑制行为，仅根据权力接近-抑制行为理论原始表述，将所有行为分为接近行为和抑制行为两类，其中建言行为归类为接近行为这一类中。

在我们的编码过程中，共有四位编码者对个体行为进行了编码归类，其编码一致性较好（Fleiss Kappa=0.851, $p < 0.001$ ）。在新的一轮中，除人工编码外，我们还借助了 AI 对一些存疑变量进行了校验，比如您提到的建言行为，我们也使用了两大 AI 来进行询问，其中，文心一言将其归类为“接近行为”，ChatGPT 也将其归类为“接近行为”，它们各自的回答如下。此外，我们也对其他的一些变量进行了检验，基本上与之前的判断和归类较为一致。

文心一言的回答：“建言行为通常被视为接近行为，主要基于以下几个方面的考量：

1. 目标导向性：建言行为的本质是为了促进组织或团队的改进和发展。员工通过提出建设性意见、建议和方案，旨在推动组织朝着更好的方向前进。这种以积极目标为导向的行为，与接近行为中个体受正面情绪驱动、朝向既定目标努力的特征相吻合。

2. 主动性：建言行为是员工主动发起的，而非被动响应。员工需要克服潜在的担忧、顾虑或风险，主动向上级或同事提出自己的见解和建议。这种主动性体现了员工对组织发展的积极态度和责任感，与接近行为中个体积极寻求机会、主动采取行动的特点相一致。

3. 建设性：建言行为的内容通常是建设性的，旨在提出改进方案、解决问题或优化流程。这些建议或意见旨在促进组织的正面变革和进步，而非简单的抱怨或批评。这种建设性特征使得建言行为更加符合接近行为中个体为达成目标而采取积极行动的定义。

4. 亲社会性：建言行为不仅有利于组织的发展，也有助于增强员工之间的沟通和合作。通过提出建设性意见，员工可以展示自己的专业能力和价值，同时也为组织创造了一个更加开放、包容和创新的氛围。这种亲社会性的特征使得建言行为成为组织内部积极互动和合作的重要表现之一，与接近行为中个体积极融入社会、促进和谐发展的目标相契合。

综上所述，建言行为因其目标导向性、主动性、建设性和亲社会性等特征，通常被视为一种接近行为。它体现了员工对组织发展的积极贡献和责任感，是组织内部积极互动和合作的重要表现之一。”

ChatGPT 的回答：“建言行为通常被视为接近行为。这是因为建言行为表现出员工或个体对组织或团队的积极参与和投入，旨在提出改进的建议或意见，促进组织或团队的发展。

与抑制行为相对，抑制行为通常指的是对他人、对沟通或对创新的控制和限制。建言行为则强调开放的沟通，鼓励员工表达自己的观点和创意，这有助于建立信任和合作的氛围。

因此，建言行为不仅体现了员工的积极性和创造性，还是健康组织文化和良好员工关系的重要组成部分。组织应该鼓励这种行为，提供安全的环境使员工能够自由表达意见，从而提高整体绩效和创新能力。”

意见 7:

关于权力距离。我能够理解采用权力距离指数来进行研究的合理性。不过，我有两个问题提醒作者思考。一个是，对于我们所研究的个体员工来说，他们是不是更受自身的权力距离观念或者一个组织中的权力距离格局影响，而较少受到整个国家的 PDI 影响？第二则是，作者研究了 20 年的文献和研究，在这 20 年的过程中，我们的研究对象和被试在权力距离观念上其实发生了很大的变化，存在一定的代际差异。仅仅用权力距离指数（中国 80）来加以研究，其实最多只是能够提供一些国别比较的结论，对于本文的研究目的和问题解决是不是有足够多的贡献，请思考。

回应:

感谢评审专家的提问和建议。就第一个问题而言，正如评审专家所说，个体员工的确可能更受自身的权力距离观念或组织的权力距离格局影响，我们也承认在一个国家中，不同的组织及不同的员工可能会有不同的权力距离观念。但是在整个国家层面又可以聚合出一些文化的特征，这种文化的特征相对而言是较为稳定的。国家 PDI 其实也是由众多个体或组织 PDI 综合得到的，与个体和组织关系紧密，能够在一定程度上反映个体或组织的权力距离情况，具有一定的合理性。以往的很多元分析也借助了霍夫斯泰德的文化维度来研究国家文化的差异，比如 Daryanto(2021)、Yuan(2023)以及 Zhong(2024)，说明其具有一定的合理性与有效性。具体参考文献如下：

Daryanto, A., & Song, Z. (2021). A meta-analysis of the relationship between place attachment and pro-environmental behaviour. *Journal of Business Research*, 123, 208-219.

Yuan, Z., Sun, U. Y., Effinger, A. L., & Zhang, J. (2023). Being on the same page matters: A meta-analytic investigation of leader-member exchange (LMX) agreement. *Journal of Applied Psychology*, 108(9), 1540-1558.

Zhong, Y., Sluss, D. M., & Badura, K. L. (2024). Subordinate-to-supervisor relational identification: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1037/apl0001169>

就第二个问题而言，虽然 20 年的时间跨度的确可能造成权力距离观念存在代际差异，但 Taras 等(2012)通过元分析研究了 1980 年代、1990 年代以及 2000 年代三个时间段的权力距离指数，结果发现其报告的元分析指数与霍夫斯泰德（1980 年）报告的指数总体上一致，说明权力距离指数具有一定的稳定性。同时，我们根据 Taras 等(2012)元分析报告的 PDI 指数对原有的结果进行了稳健性检验。结果如下表所示。表 4 为原始的 PDI 指数进行调节效应分析的结果，表 5 为元分析报告的 PDI 指数进行调节效应分析的结果。对比表 4 和表 5 可以发现，无论用哪种 PDI 指数，其结果都较为一致，也即当权力距离越大时，权力与接近行为之间的正向关系以及与抑制行为之间的负向关系都越强。这也再次说明了诸如权力距离指数等文化特征是较为稳定的。

表 4 权力距离对权力与接近和抑制行为之间关系的调节效应元分析结果（原始 PDI 指数）

	变量	k	β	标准误	95%置信区间	
					低	高
权力距离	接近行为	145	0.004***	0.001	0.002	0.006
	抑制行为	59	-0.003*	0.001	-0.005	-0.0003

注： β 为回归系数（下同）

表 5 权力距离对权力与接近和抑制行为之间关系的调节效应元分析结果（Taras 等更新版 PDI 指数）

	变量	k	β	标准误	95%置信区间	
					低	高
权力距离	接近行为	143	0.083*	0.042	0.0006	0.165
	抑制行为	59	-0.003*	0.001	-0.005	-0.0003

注：Taras 等(2012)未报告巴基斯坦和斯里兰卡两个国家的 PDI 指数，因此在接近行为中删除了两个样本。

参考文献：

Taras, V., Steel, P., & Kirkman, B. L. (2012). Improving national cultural indices using a longitudinal meta-analysis of Hofstede's dimensions. *Journal of World Business*, 47(3), 329-341.

意见 8：

行为分类。权力的趋近抑制理论的基本逻辑是，高权力的个体会激活神经机制中的“行为接近系统(Behavior Approach System, BAS)”，进而增加接近行为；而低权力的个体会激活神经机制中的“行为抑制系统(Behavior Inhibition System, BIS)”，进而增加抑制行为。在其理论主张中，对于行为的类型和具体属性并未做细分，这也留下来进一步发展的空间。而如作者文献分析和编码可见，涉及到 90 种不同的行为。那么，这些行为简化为四类是否足够反映出权力影响的逻辑？事实上，每一类行为背后都可能具有自己独特的发生逻辑，在权力或权力感激发相应行为可能性的过程中，也可能会有其他边界条件或者心理机制的参与。在此背景下，泛泛地讨论不同类型的行为，似乎并没有对理论有所贡献。依然拿建言行为作为例子，从建言的研究来看，建言行为本身也可以分为不同的类型。而本文将将其统一分类为积极趋近行为，是否妥当？

回应：

感谢评审专家的质疑和建议，在我们之前的研究中虽然的确发现了权力跟四种行为（即积极接近行为、消极接近行为、积极抑制行为、消极抑制行为）之间的关系在强度上存在一定的差异，但从本质上来看，其关系的方向（即符号）并不存在差异，因此从提高创新性角度来考虑，我们认为这部分的创新性较小，故删除了行为分类部分的论述，不再区分积极接近行为、消极接近行为、积极抑制行为、消极抑制行为。同时，结合您前面所提的建议，我们尝试从更大的理论创新方面来进行拓展。我们对权力进行了重新划分，将其分为了主观权力和客观权力两类，来探究客观权力和主观权力与接近行为和抑制行为之间的关系差异。通过元分析结构方程模型（图 3），我们发现，客观权力对接近行为的直接效应是不显著的，也就是说，客观权力完全通过主观权力进而增加接近行为减少抑制行为。然而，客观权力较高的个体也有可能表现出更多的抑制行为，这与权力接近-抑制理论也有所出入。我们在理论启示的第二点详细讨论了这些新的发现，以及其对权力接近-抑制理论使用者的启发。具体表述如下（详见正文第 13 页第 5.1 节“理论贡献”部分）：

“其次，本研究通过探究客观权力和主观权力对行为的影响机制的差异（见图 4），在一定程度上解释了以往研究中结论出现不一致的原因，进一步深化和拓展了权力接近-抑制

理论。在权力接近-抑制理论中, Keltner 等(2003)对于权力的性质和类型的界定较为模糊, 本研究在此基础上, 通过对文献中探讨客观权力或主观权力与行为之间关系的研究进行归类, 发现客观权力需要通过主观权力间接增加接近行为并减少抑制行为, 揭示了主观权力作为连接客观权力与接近行为和抑制行为之间的桥梁作用, 强调了主观权力所发挥的重要作用。正如有学者认为权力的类型是决定个体从事利他主义还是不文明行为的重要影响因素 (Yoon & Farmer, 2018), 本研究结果也进一步表明在控制了客观权力通过主观权力影响行为的间接路径后, 客观权力对接近行为的直接影响是不显著的, 其对抑制行为则会产生积极的促进作用。这似乎与权力接近-抑制行为理论的预期假设有所出入, 但进一步思考可以发现, 这恰恰从另一个角度细化、拓展了该理论。也就是说, 当客观权力被主观所感知到时, 此时权力会通过主观权力增加接近行为并减少抑制行为。当客观权力未被感知到时, 即使客观权力很高, 个体的主观权力感仍然很低, 个体可能并不会认为自己是高权力者, 因此不一定会做出接近行为或不做出抑制行为。这也解释了为什么一些客观权力看似较高的个体也会做出他人取向的抑制行为(陈明淑, 陆擎涛, 2019; Baruch et al., 2004)。此外, 如果个体的客观权力很低但其主观权力感很高时, 他们会认为自己属于高权力者, 因此依然会表现出较高的接近行为和较低的抑制行为。这也解释了为什么一些职位不高的个体为什么也会表现出较高的接近行为和较少的抑制行为(van Dijke et al., 2018)。”

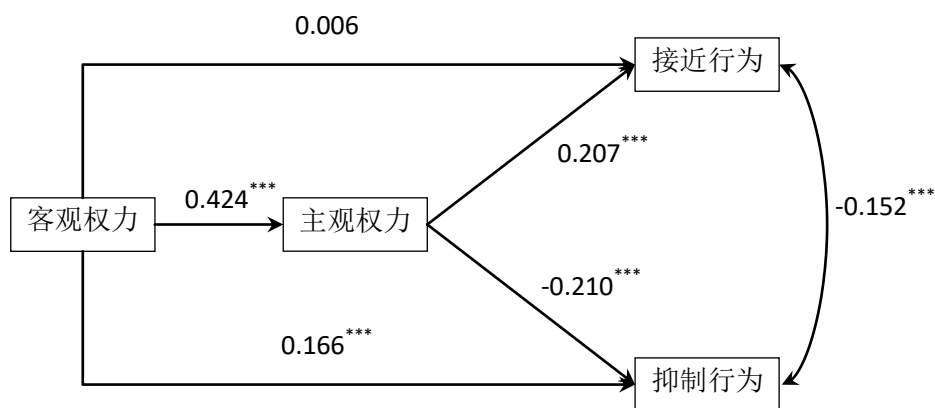


图3 元分析结构方程模型的路径分析

第二轮

审稿人1意见:

作者较好回应了之前的意见, 仍有一些疑问与作者探讨:

意见1:

关于模型选择:

本文在元分析中选用了随机效应模型, 作者理由是其“更贴合现实情况”。然而, “更贴合现实情况”并非充分的学术性理由。

随机效应模型的应用基础在于其假设各研究中的真效应量可能因研究群体和工具的不同而有所差异, 并通过区分和修正误差项的不同来源(如样本误差和测量误差)来实现这一点。这种模型在心理测验的结构和效度研究中应用广泛。建议作者在修订中进一步阐明选择随机效应模型的理论依据和方法学意义, 以增强研究的学术严谨性。

回应:

感谢评审专家的建议。在元分析的模型选择方面往往有两种模型,即固定效应模型和随机效应模型。固定效应模型假设不同研究的实际效果是相同的,其结果之间的差异仅由随机误差引起。随机效应模型则与之不同,正如专家所言,其假设不同研究的实际效果可能不同,而且这种不同不仅仅受随机误差影响,还受不同样本或不同测量方式的影响(Schmidt et al., 2009)。就本研究而言,本研究认为不同研究的样本和测量工具选取的不同都会影响研究结果,因此,在理论上而言选择随机效应模型更为科学合理。此外,从统计学角度来说,如果各效应值之间的异质性较高,研究也应选择随机效应模型。Q 值和 I² 值是检验各效应值异质性的常用指标。如果 Q 统计量所对应的 p 值显著,则说明不同研究的效应值之间存在显著差异。I² 主要反映效应值的组间变异程度在总变异程度中所占的比例,I² 值分别为 25%、50%、75%所对应低、中、高异质性标准(Higgins & Thompson, 2002),I² 值越高说明不同研究效应值间的异质性越高。根据本研究的异质性检验结果(见正文第 11 页第 4.1 节“主效应分析”的表 3 所示),所有变量间的 Q 值均达到了显著性水平,且 I² 大部分均大于 75%,表明各效应值之间存在较高的异质性,因此应选择随机效应模型进行分析。

基于以上两点理由,对模型选择部分的论述进行了修改完善(详见正文第 10 页第 3.3 节“元分析过程”部分的描述,已标红):

“关于模型选择方面,一方面,从理论假设角度而言,固定效应模型假设不同研究的实际效果是相同的,其结果之间的差异仅由随机误差引起。随机效应模型则与之不同,其假设不同研究的实际效果可能不同,而且这种不同不仅仅受随机误差影响,还受不同样本或不同测量方式的影响(Borenstein et al., 2021; Schmidt et al., 2009)。本研究认为不同研究的样本和测量工具选取的不同都会影响研究结果,因此,应选择随机效应模型进行分析。另一方面,从统计学角度来说,如果各效应值之间的异质性较高,研究也应选择随机效应模型。Q 值和 I² 值是检验各效应值异质性的常用指标。如果 Q 统计量所对应的 p 值显著,则说明不同研究的效应值之间存在显著差异。I² 主要反映效应值的组间变异程度在总变异程度中所占的比例,I² 值分别为 25%、50%、75%所对应低、中、高异质性标准(Higgins & Thompson, 2002),I² 值越高说明不同研究效应值间的异质性越高。结果也显示(如表 3 和表 4 所示),所有变量间的 Q 值均达到了显著性水平,且 I² 均大于 75%(除表 4 中客观权力与抑制行为之间 I² 为 62.940%),这也表明各效应值之间存在较高的异质性,因此选择随机效应模型更为科学合理。”

新增参考文献:

Schmidt, F. L., Oh, I. S., & Hayes, T. L. (2009). Fixed-versus random-effects models in meta-analysis: Model properties and an empirical comparison of differences in results. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 62(1), 97–128.

Higgins, J. P. T., & Thompson, S. G. (2002). Quantifying heterogeneity in a meta-analysis. *Statistics in Medicine*, 21(11), 1539–1558.

意见 2:

关于权力变量的区分:

文章中的主效应分析仅报告了权力对接近行为和抑制行为的元分析结果,但未区分客观权力和主观权力的效应。随后文章通过相对权重分析直接推断出客观权力和主观权力在对接近行为和抑制行为影响大小上的差异。

然而,客观权力与主观权力对接近行为和抑制行为的具体主效应值并未明确给出。考虑到本文的一个突出贡献在于区分主观权力和客观权力的不同影响,建议作者在修订中重点分析和报告这两种权力形式对接近行为和抑制行为的独立效应值,这不仅有助于突显研究贡

献，也可能为解释以往研究结论的不一致性提供支持。

回应：

感谢评审专家的建议，分析和报告客观权力和主观权力对接近行为和抑制行为的具体效应值的确很有必要和价值。首先区分客观权力和主观权力分别对于接近行为和抑制行为的效应值，之后再通过相对权重分析比较两种权力对接近行为和抑制行为影响的大小，这样更加具有逻辑性和严谨性。已采纳评审专家的建议，对结果分析部分进行了补充和修改，并添加了相应的结果分析表（详见正文第 11 页第 4.2 节“作用机制分析”部分的描述，已标红）：

“首先，对客观权力与主观权力对接近行为和抑制行为的具体效应值进行分析，结果如表 4 所示。从表 4 可以看出，客观权力 ($\rho = 0.093$, $p < 0.001$) 和主观权力 ($\rho = 0.233$, $p < 0.001$) 对接近行为的影响均显著且为正，主观权力对抑制行为的影响显著且为负 ($\rho = -0.160$, $p < 0.001$)，而客观权力对抑制行为的影响显著但为正 ($\rho = 0.088$, $p < 0.01$)。初步可以看出，相比于客观权力，主观权力对接近行为的正向影响更强，对抑制行为的负向影响更强。”

表 4 客观/主观权力对接近行为和抑制行为的元分析结果

	<i>k</i>	<i>N</i>	<i>r</i>	ρ	95%置信区间 80%可信区间				<i>Q_w</i>	<i>I²</i>	失安全系数
					低	高	低	高			
客观权力→接近行为	39	12599	0.089	0.093 ^{***}	0.045	0.140	-0.086	0.266	274.556 ^{***}	86.159%	910
客观权力→抑制行为	5	2708	0.076	0.088 ^{**}	0.023	0.152	0.161	0.553	10.793 [*]	62.940%	15
主观权力→接近行为	154	35952	0.193	0.233 ^{***}	0.186	0.279	-0.147	0.553	3309.460 ^{***}	95.377%	4672
主观权力→抑制行为	63	14026	-0.130	-0.160 ^{***}	-0.222	-0.097	-0.446	0.156	897.761 ^{***}	93.094%	3270

意见 3：

关于相关系数矩阵的形成：

在构建变量间相关系数矩阵时，建议作者参考已发表的元分析结构方程模型的相关文献。相关系数矩阵的形成通常不仅依赖于研究主题文献中的数据，还需要通过检索其他文献以补充变量间的关系数据，例如接近行为与抑制行为之间的相关系数。

建议作者在当前的处理方式基础上，进一步解释其合理性，或考虑通过额外的文献检索和编码计算来增强分析的完备性。这将有助于提高分析结果的可靠性和研究的总体严谨性。

回应：

感谢评审专家的建议。本研究相关系数矩阵的具体形成过程如下：首先，对本研究所有焦点文献（即权力和行为的相关文献）中报告的相关关系进行了编码，既包括焦点关系（客观权力/主观权力与接近/抑制行为），也包括非焦点关系（客观权力与主观权力、接近行为与抑制行为）。其次，组织管理领域的元分析普遍采用效应值数量 $k \geq 3$ 的标准(e.g., Chung et al., 2022; Jackson & Turner, 2017; Ogunfowora et al., 2022; Rudolph et al., 2017; Rudolph et al., 2018; Valentine et al., 2010)。不少研究者基于焦点文献构建元分析效应值矩阵时，如果不满足 $k \geq 3$ 的标准，研究者们会通过额外的检索与补充来增加效应值的数量(e.g., Chung et al., 2022)。本研究依据焦点文献得出的相关系数矩阵中任意两两变量的 k 均满足 ≥ 3 的标准，最少的一组研究数量为 5 篇，相关矩阵中各变量关系的平均研究数量为 48 篇。

不过正如您的建议所说，为了提高研究的可靠性和严谨性，我们也尝试检索已有与本文主题相关的元分析文献，试图找到接近行为与抑制行为、主观权力与客观权力间关系的元分析效应值，以期能够对研究进行提升。遗憾的是，我们并未发现符合条件的文章。因此，文中最终所报告的相关系数矩阵中，所有两两变量的相关系数均来自本研究主题文献中的数据。这种构建相关系数矩阵的方法在其他学者的文章中也有所应用与体现。比如，Podsakoff

等(2007)在元分析构建变量间相关系数矩阵时,所采用的方法就是对主要研究报告的相关非焦点关系进行编码,之后用这些信息来形成相关系数矩阵,其结果也证明通过这种方法形成的估计值与之前元分析研究报告的估计值非常一致,这也进一步说明了本研究构建变量间相关系数矩阵的合理性。在较新的一些元分析中,也有学者采用了类似的方法,将已编码的效应数据进行多元双变量元分析,形成多元关系的相关矩阵(如 Bai, 2024)。因此,虽然本研究的相关系数矩阵构建无法参考已发表的元分析结构方程模型的相关文献,但目前的相关系数矩阵形成过程也参考了领域内的优秀文章,且研究数量也符合元分析的最低标准,具有一定的可靠性和有效性。

基于此,对相关系数矩阵形成的部分进行了相应补充(详见正文第12页第4.2节“作用机制分析”部分的描述,已标红):

“对于中介效应分析,本研究首先需要结合各变量间关系得出相关系数矩阵。具体而言,首先对本研究所有焦点文献(即权力和行为的相关文献)中报告的效应值进行了编码,既包括焦点关系效应值(客观权力/主观权力与接近/抑制行为),也包括非焦点关系效应值(客观权力与主观权力、接近行为与抑制行为),并用这些信息来形成初步的相关系数矩阵(Bai et al., 2024; Podsakoff et al., 2007)。其次,借鉴以往部分学者的做法(Chung et al., 2022),本研究也检索了以往发表过的元分析中是否存在非焦点关系(即接近行为与抑制行为、主观权力与客观权力)相关的元分析研究,以作为本研究相关系数矩阵的补充数据。然而,并未发现符合条件的元分析文章。虽然本研究效应值矩阵所有变量的相关系数均来自本研究主题文献中的数据,但以往研究发现基于研究主题进行定量整合的元分析结果与基于非研究主题的元分析结果非常类似(Podsakoff et al., 2007)。因此,本研究最终根据主题文献中的数据形成了相关系数矩阵,并运用 Mplus 8.3 进行了元分析结构方程建模(MASEM),分析客观权力通过主观权力对接近行为和抑制行为的影响。”

参考文献如下:

- Valentine, J. C., Pigott, T. D., & Rothstein, H. R. (2010). How many studies do you need? A primer on statistical power for meta-analysis. *Journal of Educational and Behavioral Statistics*, 35(2), 215-247.
- Chung, S., Zhan, Y., Noe, R. A., & Jiang, K. (2022). Is it time to update and expand training motivation theory? A meta-analytic review of training motivation research in the 21st century. *Journal of Applied Psychology*, 107(7), 1150-1179.
- Jackson, D., & Turner, R. (2017). Power analysis for random-effects meta-analysis. *Research Synthesis Methods*, 8(3), 290-302.
- Ogunfowora, B. T., Nguyen, V. Q., Steel, P., & Hwang, C. C. (2022). A meta-analytic investigation of the antecedents, theoretical correlates, and consequences of moral disengagement at work. *Journal of Applied Psychology*, 107(5), 746-775.
- Rudolph, C. W., Katz, I. M., Lavigne, K. N., & Zacher, H. (2017). Job crafting: A meta-analysis of relationships with individual differences, job characteristics, and work outcomes. *Journal of Vocational Behavior*, 102, 112-138.
- Rudolph, C. W., Kooij, D. T., Rauvola, R. S., & Zacher, H. (2018). Occupational future time perspective: A meta-analysis of antecedents and outcomes. *Journal of Organizational Behavior*, 39(2), 229-248.
- Podsakoff, N. P., LePine, J. A., & LePine, M. A. (2007). Differential challenge stressor-hindrance stressor relationships with job attitudes, turnover intentions, turnover, and withdrawal behavior: a meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 92(2), 438-454.
- Bai, J., Su, J., Xin, Z., & Wang, C. (2024). Calculative trust, relational trust, and organizational performance: A meta-analytic structural equation modeling approach. *Journal of Business Research*, 172, 114435.
-

审稿人 2 意见:

非常高兴能够学习到《权力接近-抑制行为理论：元分析检验》一文的修改稿。首先，值得肯定的是，作者团队对包括我在内的两位审稿人的意见都进行了认真的思考和充分的修改，文章目前的结构性和逻辑性上还是有了一定明显的提升。我的大多数意见也都得到了较好的或者至少一定范围内的回应。不过，我依然还有一些问题和作者们探讨。

意见 1:

注意不要自相矛盾、或者文章内部不一致。文章作者强调一个理论创新是区分了主观权力和客观权力，然而主观和客观权力到底是两种不同类型的权力，还是说只是权力的两种不同类型的概念化？因为一开始在引言部分，作者们就指出可能是概念化上存在一些模糊，建议文章前后要保持一致。是概念化就说概念化，是 2 个不同概念就说概念。

回应:

感谢评审专家的提问和建议。客观权力指的是职位权力或结构权力，是基于个体处于组织中的层级或位置所赋予的，强调个体真实、客观所拥有的权力。与此相反，主观权力往往强调主观感觉和认知，指的是个体对权力的一种主观感受和体验(Galinsky et al., 2003)，是个体在感知层面对自身能够影响他人能力的一种心理认知(Anderson et al., 2012)。虽然客观权力和主观权力的定义和侧重点有所不同，但归根到底其都属于权力的概念范畴，客观权力和主观权力分别代表了权力在客观现实中和个体内心感受中的不同方面，共同构成了对权力现象的全面理解。因此，本研究应将主观权力和客观权力视为权力的两种不同类型的概念化，而非不同类型的权力。基于此，已将文章中对此表述不一致、不明确的地方进行了修改（共 4 处，已在文中标红）。

摘要部分：“本研究不仅对应用权力接近-抑制行为理论的实证研究进行了定量总结，还通过检验不同类型权力的作用机制和边界条件深化和拓宽了权力接近-抑制行为理论框架。”修改为“本研究不仅对应用权力接近-抑制行为理论的实证研究进行了定量总结，还通过检验主观权力和客观权力（即权力的两种概念化）的作用机制和边界条件深化和拓宽了权力接近-抑制行为理论框架。”

正文第 2 页“引言”部分第一点：“首先，对权力接近-抑制理论中所提到的权力存在概念化的差异。在权力接近-抑制理论中，权力被定义为通过奖励和惩罚来改变他人状态的能力(Keltner et al., 2003)。然而，权力既可以被概念化为主观权力，又可以被概念化为客观权力(Heller et al., 2023; Körner & Schütz, 2024; Pamela K Smith & Galinsky, 2010)。主观权力指的是个体在主观层面对资源控制和能够影响他人能力的一种主观感受和体验(Galinsky et al., 2003)，往往强调主观感觉和认知(Anderson et al., 2012)。而客观权力指的是不受主观影响的客观上对资源的控制和影响他人的能力，比如职位权力或结构权力，是基于个体处于组织中的层级或位置所赋予的，表明个体真实、客观所拥有的权力(Finkelstein, 1992)。在实证研究中，一些学者会将权力概念化为主观权力(申晨 等, 2021; 周珍珍, 2017; Luo et al., 2023)，强调对权力的主观感觉和认知；而另外一些学者则会将权力概念化为客观权力(Metin Camgoz et al., 2023)，强调个体真实、客观所拥有的权力。这些对权力不同的概念化可能会导致研究结论出现矛盾。”

正文第 4 页第 2.2 节“主客观权力的作用机制”部分：“现有关于权力的研究中，学者们一致认为可以将客观权力和主观权力（或心理权力）视为权力的两种不同类型的概念化(Heller et al., 2023; Körner & Schütz, 2024; Pamela K Smith & Galinsky, 2010)。客观权力指的是不受主观影响的客观上对资源的控制和影响他人的能力，比如职位权力或结构权力，是基于个体处于组织中的层级或位置所赋予的，表明个体真实、客观所拥有的权力，往往使用一些客观指标(Finkelstein, 1992)或职位进行衡量，比如使用公司总经理任职年限、董事会规模

(马金城 等, 2017)、董事会结构和股权集中度(李艺玮, 2022)等客观指标综合起来度量管理层权力大小, 或者通过询问其在组织中的层级或职位来衡量其客观权力的大小(Magni et al., 2022; Tost & Johnson, 2019)。与此相反, 主观权力指的是个体不受客观影响的在主观层面对资源控制和能够影响他人能力的一种主观感受和体验(Galinsky et al., 2003), 往往强调主观感觉和认知(Anderson et al., 2012)。主观权力往往包括权力感、权力感知、参考权、奖赏权、专家权等方面的权力。客观权力和主观权力分别代表了权力在客观现实中和个体内心感受中的不同方面, 属于权力的两种不同概念化, 二者的比较如表 1 所示。

表 1 客观权力和主观权力的比较

	客观权力	主观权力
基本属性	客观	主观
来源	职位	心理感受
实质	真实、客观所拥有的权力	对自己是否有影响力的主观认知
是否真实拥有权力	是	不一定
举例	CEO 权力	个人权力感

虽然客观权力和主观权力都属于权力的范畴, 都代表着个体对有价值资源的一种不平等的控制(Pamela K Smith & Galinsky, 2010), 但二者仍属于不同的概念化, 仍然存在着上述的区别。鉴于此, 本研究认为客观权力和主观权力与行为之间的作用大小和影响机制可能存在差异。”

正文第 14 页第 5.1 节“理论贡献”部分第二点: “其次, 本研究通过探究客观权力和主观权力对行为的影响机制的差异 (见图 4), 在一定程度上解释了以往研究中结论出现不一致的原因, 进一步深化和拓展了权力接近-抑制理论。在权力接近-抑制理论中, Keltner 等(2003)对于权力的概念化界定较为笼统, 在具体论述中既涉及客观权力又涉及主观权力, 似乎表明这两种对权力不同的概念化都适用该理论且作用大小一样, 并没有对二者进行明确的区分。”

意见 2:

修改完之后, 新的文稿在思路和结构上更加清楚了。结论也就相当明确了: 权力的建构-拓展理论模型更多主要适用于主观权力, 而客观权力要通过主观权力发挥作用。然而, 基于这一理论, 可否称之为做出了理论贡献? 其次, 主客观权力的区分在领域内已经广受认可, 很多老师课堂上都会这样讲解。本文的新意在哪里? 再次, 本文的研究结论说白了就是挑战以往“权力促进抑制”的关系模式, 而是试图把权力一分为二, 然后主观权力是符合模型的, 而客观权力则与模型有些出入。问题是, 请作者返回去查阅该理论的原文, 彻底明确该理论使用时是否考虑了主客观之分, 还是该理论本身就鼓励不同类型的操作化? 或是其模型本身就在原文中的某个地方暗含了该模型可以针对所有不同类型的工作群体, 或者明确相应的实践或者政策、寻求更多的支持。

回应:

感谢评审专家的提问和建议。

就问题一而言: 首先, 权力接近-抑制理论在原始的表述中并未明确区分主客观权力, 只是笼统地称之为“power”, 而在具体论述过程中其实既包含了主观权力又包含了客观权力 (详见问题三的回应), 说明该理论认为无论是主观权力还是客观权力都符合这一理论模型, 并且没有考虑不同权力是否发挥同样大小的作用。然而, 本研究通过区分主客观权力对接近行为和抑制行为产生的不同影响, 对理论进行了更加深化和细致的拓展, 不仅说明了客观权力发挥作用的机制, 还明确了主观权力和客观权力对两种行为的解释力差异。其次, 该理论的原文中曾表述 “One outcome appears to be that people with actual power who feel constrained

misperceive themselves to be powerless and pursue coercive social behaviors to reaffirm their power (p.278)”，也就是说，理论提出者认为当个体主客观不一致时（客观权力高而主观权力低），个体会采取一些接近行为来强调和重申自己的权力。然而，本研究的结论则发现了相反的观点，即当个体主客观不一致时（客观权力高而主观权力低），个体会将自己看为低权力者，并不会做出接近行为，反而会做出抑制行为。同样的例子还有“*We have seen in this article that powerful individuals gravitate to positions of power; that power prompts disinhibited, self-serving behavior and stereotypic social perceptions (p.279)*”，而本研究结论则发现职位权力（即客观权力）只有通过主观权力才减少抑制性、增加接近行为等，而在控制了客观权力通过主观权力影响行为的间接路径后，客观权力对接近行为的直接影响是不显著的，其对抑制行为则会产生积极的促进作用。综上，本研究的结论对原理论进行了新的思考与新的拓展，通过区分主客观权力对接近行为和抑制行为产生的不同影响与机制，一定程度上解释了以往研究中矛盾和不一致的结论，帮助研究者在之后运用该理论时有一个更清晰的视角与理论框架。

就问题二而言：虽然主客观权力的区分在领域内已广受认可，但就权力接近-抑制理论而言，既有的研究往往没有明确说明主客观权力与该理论的适配度如何，未能充分地将主客观权力的区分融入其中，进行系统性、深入性的考察。这一缺失不仅限制了理论本身对于权力现象解释的全面性和精确性，也忽略了主观权力和客观权力在影响个体行为过程中可能展现出的独特作用路径和效果差异。本研究正是基于这一不足，将主客观权力的区分引入权力接近-抑制理论的分析框架之中，旨在探究两者在该理论背景下的适配度与差异性。研究结果也显示，主客观权力在作用于权力接近与抑制机制时，确实呈现出不同的模式与效果。这一发现不仅证实了主客观权力在适用该理论时确实存在差异，更凸显了在该理论框架下区分这两种权力的必要性和重要性。这在一定程度上丰富了该理论的内容，为理解权力如何影响个体行为提供了新的视角。根据本研究的研究结果，拓展后的理论模型图如下图所示。

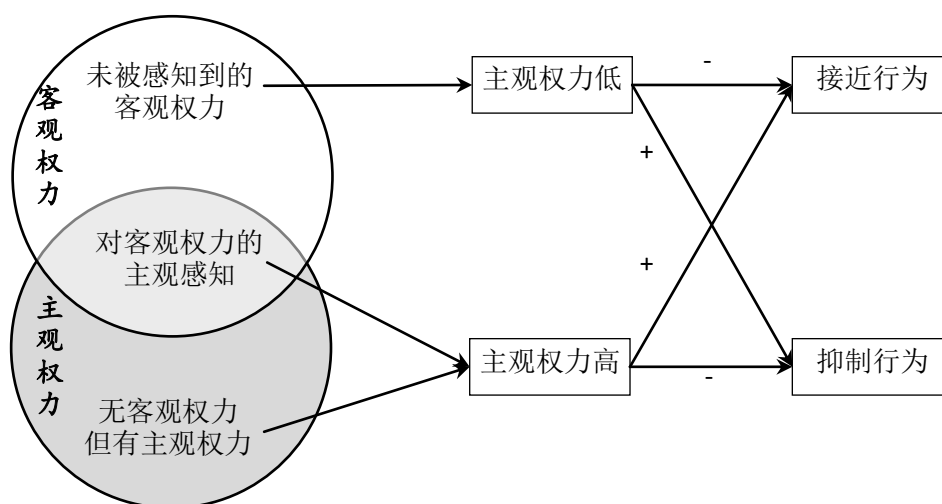


图 主观权力与客观权力对于接近行为和抑制行为的影响机制

就问题三而言：权力接近-抑制理论的原文中作者并未明确提出权力的类型，理论中所定义的权力为“*We have defined power as the capacity to alter others’ states by providing or withholding resources and administering punishments (p.267)*”，根据这一定义，主观权力和客观权力似乎都属于该定义的范畴。虽然并未明确指出主客观权力，但在原文一些具体的论述时，作者也涉及到了主客观权力。比如，在原文第267页，作者指出“*In more formal interactions, individuals provide resources and punishments as a function of their roles and positions within*

groups”，这与客观权力的概念定义相符合。再比如，在原文第 268 页，“Specific roles govern the extent to which group members can provide resources to others (Carter, Haythorn, & Howell, 1950; Emerson, 1962). This is true in formal hierarchies such as organizations”，这表明了理论原文中所谈论的权力是涉及客观权力的。除了具体的句子论述涉及主客观权力外，作者所用到的一些关于权力的单词表述也既有主观的又有客观的。比如“实际权力 (actual power)” (见 p.277, p.278) 符合客观权力相关的表述，“权力感 (sense of power)” (见 p.270)、“感觉到有权力/无权力 (feel powerful/powerless)” (见 p.266, p.276, p.278, p.279) 更符合主观权力相关的表述。综上所述，虽然该理论的原文中并未明确指出主观权力和客观权力，但无论是在句子论述方面还是权力的单词表述方面，都涉及到了这两种权力，不过并没有将二者做具体的区分，也并未具体说明这两种权力在适用该理论时是否存在区别与不同，这也正是本研究探讨和解决的问题之一。

通过对以上三个问题的思考与回应，分别对本文“引言”和“理论贡献”部分进行了进一步的补充和修改 (详见正文第 2 页“引言”部分的描述，正文第 14 页第 5.1 节“理论贡献”部分的描述，已标红)：

“引言”部分第二点：“其次，以往相矛盾的结论说明权力可能存在双刃剑效应，即权力既可能增加接近行为并减少抑制行为，也可能减少接近行为并增加抑制行为。虽然主客观权力的区分在领域内已广受认可，但就权力接近-抑制理论而言，既有的研究往往没有明确说明主客观权力分别与该理论的适配度如何，未能充分地将主客观权力的区分融入其中，进行系统性、深入性的考察。以客观权力为例，如果客观权力被主观所感知到时，权力会增加接近行为并减少抑制行为。如果客观权力未被感知到时，即使客观权力很大，个体的主观权力感仍然很小，个体可能并未意识到自己的特权，因此就不会表现出更多的接近行为和更少的抑制行为(van Dijke et al., 2018)。这一缺失不仅限制了理论本身对于权力现象解释的全面性和精确性，也忽略了主观权力和客观权力在影响个体行为过程中可能展现出的独特作用路径和效果差异。”

“理论贡献”部分第二点：“其次，本研究通过探究客观权力和主观权力对行为的影响机制的差异 (见图 4)，在一定程度上解释了以往研究中结论出现不一致的原因，进一步深化和拓展了权力接近-抑制理论。在权力接近-抑制理论中，Keltner 等(2003)对于权力的概念化界定较为笼统，在具体论述中既涉及客观权力又涉及主观权力，似乎表明这两种对权力不同的概念化都适用该理论且作用大小一样，并没有对二者进行明确的区分。这就导致了理论本身对于权力现象解释力的下降。本研究正是基于这一不足，将主客观权力的区分引入权力接近-抑制理论的分析框架之中，旨在探究两者在该理论背景下的适配度与差异性。研究结果也显示，主客观权力在作用于权力接近与抑制机制时，确实呈现出不同的模式与效果，具体而言，客观权力需要通过主观权力间接增加接近行为并减少抑制行为，揭示了主观权力作为连接客观权力与接近行为和抑制行为之间的桥梁作用，强调了主观权力所发挥的重要作用。正如有学者认为不同的权力是决定个体从事利他主义还是不文明行为的重要影响因素(Yoon & Farmer, 2018)，本研究结果也进一步表明在控制了客观权力通过主观权力影响行为的间接路径后，客观权力对接近行为的直接影响是不显著的，其对抑制行为则会产生积极的促进作用。这似乎与权力接近-抑制行为理论的预期假设有所出入，但进一步思考可以发现，这恰恰从另一个角度细化、拓展了该理论。也就是说，当客观权力被主观所感知到时，此时权力会通过主观权力增加接近行为并减少抑制行为。当客观权力未被感知到时，即使客观权力很高，个体的主观权力感仍然很低，个体可能并不会认为自己是高权力者，因此不一定会做出接近行为或不做出抑制行为。这也解释了为什么一些客观权力看似较高的个体也会做出他人取向的抑制行为(陈明淑, 陆擎涛, 2019; Baruch et al., 2004)，而不是 Keltner 等(2003)在理论提出时所说的“那些拥有实际权力但由于受到限制而误认为自己没有无权力的人，会采

取强制性的社会行为来重申他们的权力 (p.278)”。此外，如果个体的客观权力很低但其主观权力感很高时，他们会认为自己属于高权力者，因此依然会表现出较高的接近行为和较低的抑制行为。这也解释了为什么一些职位不高的个体为什么也会表现出较高的接近行为和较少的抑制行为(van Dijke et al., 2018)。这一发现不仅证实了主客观权力在适用该理论时的确存在差异，更凸显了在该理论框架下区分这两种权力的必要性和重要性。这在一定程度上丰富了该理论的内容，为理解权力如何影响个体行为提供了新的视角。”

意见 3:

上面两条建议都是有关于理论和模型逻辑的，相对要求比较高。请作者结合这些意见，进一步认真修改，着力提升本文的质量。这也是个凝练自身科研特色的好机会。

回应:

感谢评审专家宝贵的建议，您的建议给了我们很大的启发，也让我们进行了更深入的思考与探究，对本研究的理论模型和理论贡献都有了更进一步地认识与理解，帮助我们对文章不断进行修改、完善与提升，再次表示衷心的感谢。

第三轮

审稿人 1 意见:

我对作者这一轮的修改表示满意，基本上都解决了我之前提出的问题。

我没有新的问题，但有一个小小的建议:事实上，本文的定位是通过元分析的方法，拓展了权力趋近-回避理论，而不仅仅是一个检验的过程。因此，建议论文标题中的副标题不要仅仅是元分析检验，可以说是基于元分析的理论拓展，或者其他方式，这样更能够提升文章的影响力。祝贺！

回应:

感谢评审专家的建议。您的建议的确更契合本研究的目的也更能凸显本研究的价值和贡献，因此已将题目进行了修改，更改为“权力接近-抑制行为理论：基于元分析的理论拓展”。

审稿人 2 意见:

感谢进展编辑部的邀请。作者团队对两位审稿人的意见都进行了认真的思考和充分的修改，文章质量得到了较大提升。唯一一个尚需与作者探讨的问题，也是另一位审稿人关心的问题，在此前的审稿过程中，我们多次提出关于权力概念的界定，还是权力的分类问题。作者团队已经提供了较多支持和解释，在此过程中学习到了很多。

而就作者提供的主观权力与客观权力对于接近行为和抑制行为的影响机制图来看，主观权力与客观权力的边界并不清晰，二者存在交叉之处，在进一步分析和讨论时，又是如何对交叉部分（对客观权力的主观感知）进行处理的呢？

回应:

感谢评审专家的建议。虽然我们明确了主观权力与客观权力是权力的两种不同类型的概念化，但二者仍存在交叉之处，即对客观权力的主观感知。为了更好地说明彼此之间的关系，我们对主观权力与客观权力对于接近行为和抑制行为的影响机制图进行了调整与修改(见下图)。在探讨这一框架时，我们先从客观权力的范畴出发，根据客观权力是否被感知到进行了两种命名。一是“潜在的客观权力（未被激活的客观权力）”，指的是权力主体尚未意识到自己拥有影响或控制他人的资源或职位，此时个体可能因为缺乏自我认知所以并不会认为自

己是高权力者，其主观权力感比较低，因此不一定会做出接近行为或不做出抑制行为。二是“外在权力感知（激活的客观权力）”，指的是以外在资源或职位为保障来影响或控制他人，此时个体的客观权力被主观感知到，个体的主观权力感提升，因此倾向于增加接近行为而减少抑制行为。从主观权力的范畴而言，根据权力感知是来自内在（即自我认知和信念）还是外在（即客观资源或职位）分别命名为“内在权力感知”和“外在权力感知（激活的客观权力）”。“内在权力感知”指的是以内在自我认知和信念为基础来影响或控制他人，此时个体虽然没有客观权力，但其主观权力感很高，因此会增加接近行为并减少抑制行为。“外在权力感知（激活的客观权力）”是对外在资源或职位赋予的权力的主观直接感知，与“激活的客观权力”相重合，是客观权力与主观权力交叉的部分，同样会增加接近行为并减少抑制行为。

关于激活/未激活权力在以往学者的研究中也有所提及，比如在 Galinsky 等(2003)的研究中曾提到“*Our studies demonstrate that power can be conceived not only as an aspect of social structure but also as a cognitive structure that can be activated by an appropriate environmental stimulus (p.453)*”以及“*Similarly, we suggest that activating the concept of power should activate those behavioral tendencies associated with power (p.455)*”，表明其认为一些环境刺激会激活权力的认知方面，进而激活与权力相关的行为倾向。同样的表述也可以在 Chen 等(2001)的研究中发现，即“*That is, cues inherent to the office setting could activate the concept of power and, in turn, concepts strongly associated with power (p.174)*”。Min 和 Kim(2013)也在其研究中总结道“*Prior research demonstrated that exposing individuals to semantic cues related to power (e.g., Bargh et al., 1995) or to recollections of experiences with power (Galinsky et al., 2003) could activate the psychological properties of power (p.8-p.9)*”。

同样地，关于内在/外在权力在以往学者的研究中也有所提及，比如在 Liang 和 Chang(2016)研究中提到“*Each individual encounters a different sense of internal power (Anderson and Berdahl, 2002) through the variety of temporary situations they encounter (p.450)*”。不过对此研究较多的是 Wagers 的相关文章，在 Wagers 等(2021)研究中提到了内部权力和外部权力这两种类型的权力，即“*there are two types of power: internal power and external power (p.7227)*”。Wagers(2015)将内部权力定义为“*the recognition that one gains control over one’s life by directing one’s own thoughts, feelings, and behaviors, regardless of outside influences (p.236)*”，进一步解释为“*In essence, internal power is an individual’s sense of having a power that comes from within them. It is a type of power that is generated from having a strong sense of self (p.236)*”。从其表述中可以看出，内部权力主要强调了来自个体内部的自我认知、信念和自我意识产生的权力。此外，Wagers(2015)也提到了外在权力，认为外在权力“*emphasizes external resources and one’s capacity to exercise control ‘over’ others*”，强调了外在权力是基于外在资源使个体能够控制他人。

综上所述，这些学者的研究和论述为本研究所提到的“潜在的客观权力（未被激活的客观权力）”、“外在权力感知（激活的客观权力）”和“内在权力感知”提供了相应的支撑与借鉴。

对于客观权力与主观权力的交叉部分（即外在权力感知/激活的客观权力），则是为了更好地帮助我们理解为何在不同情境下，即使客观权力相似，个体因主观感知的差异而可能展现出截然不同的行为反应。这一理解框架不仅深化了我们对权力动态性的认识，也为我们分析权力影响下的行为模式提供了更细致的视角。

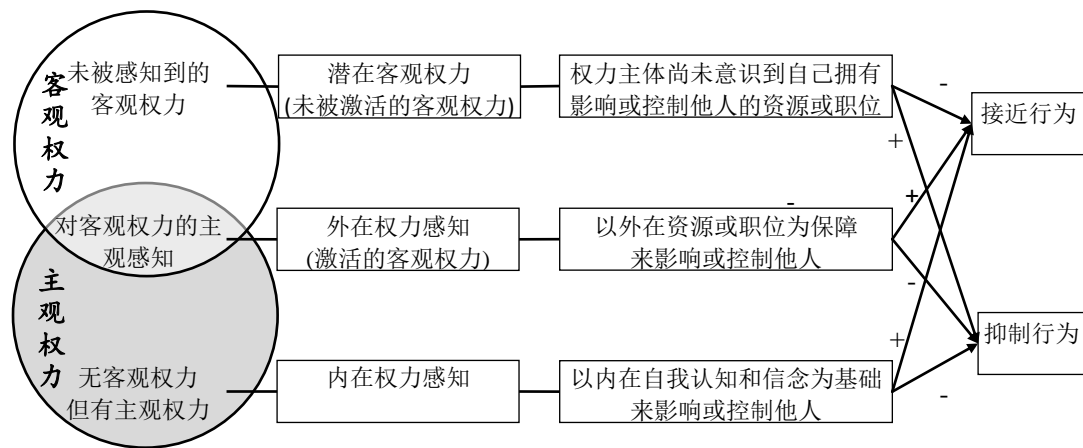


图 主观权力与客观权力对于接近行为和抑制行为的影响机制

然而，虽然我们进行了如上的区分，但需要强调的是，我们研究的重点在于主观权力和客观权力二者，影响机制图只是为了更好地厘清其内在逻辑与机制，同时从影响机制图也可以看出，“外在权力感知（激活的客观权力）”与“内在权力感知”二者“殊途同归”。虽然二者权力感知的来源或基础不同，但其都展现出了“主观权力”的特点，因此对于接近行为和抑制行为的影响效果是相同的，都会增加接近行为并减少抑制行为。

综上所述，已对文中相关部分的分析和讨论进行了修改，具体如下（已在文中标红）：

正文第 5 页第 2.2 节“主客观权力的作用机制”部分的描述：

“就作用大小而言，相比于客观权力，主观权力可能对接近行为的正向影响更强，对抑制行为的负向影响也更强。具体而言，客观权力强调组织层级或职位所赋予个体的权力，相对更加客观性和外在化(Heller et al., 2023)，并不一定会被个体所感知到，难以激发个体大脑神经机制中的行为接近系统和行为抑制系统(Keltner et al., 2003)，对个体产生的影响和作用也较弱，因此客观权力的作用效果往往会打折扣，对个体的接近行为和抑制行为的解释力较差。与之相比，主观权力更加关注个体的心理感受(Anderson et al., 2012)，更多的是来源个体内心对自己拥有权力大小的认知，相对更加主观性和内在化。尤其是在主观权力范畴中，存在着一种不以外在客观存在的资源或职位为基础，而是以内在自我认知和信念为基础来影响或控制他人的权力，即内在权力感知(Liang & Chang, 2016; Wagers, 2015; Wagers et al., 2021)。内在权力感知意味着个体即使没有客观权力，但仍然具有较高的主观权力感，进而更容易促使其在高权力水平下做出接近行为，在低权力水平下做出抑制行为。”

“就影响机制而言，客观权力对个体行为的影响存在两种路径。第一种路径是客观权力会通过主观权力感知对个体的接近和抑制行为产生间接影响(Anderson & Berdahl, 2002)，这种影响逻辑意味着客观权力会被个体主观感知到，即外在权力感知，指的是个体以外在资源或职位为保障来影响或控制他人，属于被激活的客观权力(Chen et al., 2001; Galinsky et al., 2003; Min & Kim, 2013; Wagers, 2015; Wagers et al., 2021)。也就是说，当个体拥有了职位所赋予的客观权力时，意味着个体拥有了更多的资源(Heller et al., 2023)，这些资源会激发个体对自己影响他人或环境的主观认知，这种对自身拥有权力的主观认知和体验又会促进个体做出主动的接近行为来积极追求目标(Anderson et al., 2012; Galinsky et al., 2015)，并减少以被动、退缩为典型特征的抑制行为。”

“当我们控制了客观权力通过主观权力影响个体行为的间接路径后，剩余的客观权力将成为未被个体所觉察到客观权力，也就是潜在客观权力或未被激活的客观权力(Galinsky et

al., 2003; Min & Kim, 2013)。此时，权力主体尚未意识到自己拥有影响或控制他人的资源或职位。虽然个体拥有了较高的客观权力，但个体主观上可能并不认为自己属于高权力者。由于主观感知的权力并未保持高水平，大脑神经机制中的行为接近系统并未被激活(Galinsky et al., 2015; Keltner et al., 2003)，导致此类高客观权力个体不会表现出更多的接近行为和更少的抑制行为。此类个体甚至会由于自己的“无力感”(Anderson et al., 2012; Yu et al., 2022)，激活大脑神经机制中的行为抑制系统，进而减少接近行为并增加抑制行为。”

正文第 15 页第 5.1 节“理论贡献”部分的描述：

“也就是说，当客观权力被主观所感知到时（即外在权力感知或激活的客观权力），此时个体基于所拥有的资源而激活了个体对自己影响他人或环境的主观认知，进而会增加接近行为并减少抑制行为。当客观权力未被感知到时（即潜在客观权力或未被激活的客观权力），即使客观权力很高，个体的主观权力感仍然很低，个体可能因为缺乏自我认知并不会认为自己是高权力者，因此不一定会做出接近行为或不做出抑制行为。这也解释了为什么一些客观权力看似较高的个体也会做出他人取向的抑制行为(陈明淑，陆擎涛，2019; Baruch et al., 2004)，而不是 Keltner 等(2003)在理论提出时所说的“那些拥有实际权力但由于受到限制而误认为自己没有无权力的人，会采取强制性的社会行为来重申他们的权力 (p.278)”。此外，如果个体的客观权力很低但其主观权力感很高时（即内在权力感知），他们以内在自我认知和信念为基础来影响或控制他人，几乎不受外部权力影响，并认为自己属于高权力者，因此依然会表现出较高的接近行为和较低的抑制行为。这也解释了为什么一些职位不高的个体为什么也会表现出较高的接近行为和较少的抑制行为(van Dijke et al., 2018)。”

新增参考文献：

- 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.
- Min, D., & Kim, J. H. (2013). Is power powerful? Power, confidence, and goal pursuit. *International Journal of Research in Marketing*, 30(3), 265-275.
- Liang, S., & Chang, Y. (2016). Social exclusion and choice: The moderating effect of power state. *Journal of Consumer Behaviour*, 15(5), 449-458.
- Wagers, S. M. (2015). Deconstructing the “power and control motive”: Moving beyond a unidimensional view of power in domestic violence theory. *Partner Abuse*, 6(2), 230-242.
- Wagers, S. M., Wareham, J., & Sellers, C. S. (2021). Testing the validity of an internal power theory of interpersonal violence. *Journal of Interpersonal Violence*, 36(15-16), 7223-7248.

第四轮

编委 1 意见：

该文章已经超过 23000 字，建议控制在 15000 字以内。假设 1a 和 1b 没有必要，既然研究的主要目的是区分客观权力和主观权力，这两个假设的存在就没有意义了。同时，权力距离的调节作用比较难成立，理论上来看，权力距离与主观权力密切相关，可能操作成地区的差别更有意义，或者根据理论，选取更合适的调节变量。

回应：

感谢编委的建议。我们已对文章进行了删减和修改，尽最大可能地缩减了字数（约 8000 字），最终字数在 15800 字左右。同时，我们遵从了您的建议，删除了假设 1a 和 1b，仅保留了对权力接近-抑制行为理论的介绍。

至于调节变量，我们最初的确选择的是地区（即东方 vs 西方）作为一个调节变量，结果也是成立的（如下表所示）。然而，在投稿前的一次研讨会上，有两位该领域的老师认为笼统地操作为地区，虽然在一定程度上能够反映不同地区的文化和社会背景，但东西方国家在权力距离、个人主义-集体主义、阳刚-阴柔、不确定规避和长期取向等文化维度上也存在较大差异，这些不同的文化维度对于权力与行为关系的调节模式可能会存在较大差异。

表 1 国家文化对权力与接近和抑制行为之间关系的调节效应元分析结果

变量关系	调节变量	K	N	r	ρ	95%置信区间		Q_w	Q_B	I^2
						低	高			
主观权力→接近行为	东方	76	17418	0.235	0.290***	0.225	0.353	2121.629***	5.288*	96.465%
	西方	77	18485	0.150	0.181***	0.113	0.248	1146.585***		93.372%
主观权力→抑制行为	东方	30	6121	-0.191	-0.238***	-0.321	-0.150	273.035***	5.566*	89.379%
	西方	33	7905	-0.076	-0.092*	-0.176	-0.006	549.215***		94.173%

考虑到上述质疑，我们检索了最近发表在《心理科学进展》和《心理学报》上的元分析，发现多数学者将文化情境的调节变量操作为一些具体的文化维度（比如权力距离）变量而非东西方国家这种笼统的地区变量(e.g., 袁悦等, 2024; 尹奎等, 2024; 蓝媛美等, 2022; 张兴贵等, 2023; 杨伟文和李超平, 2021)。因此，我们将地区（即东方 vs 西方）调整为权力距离作为我们最终的调节变量。

从理论层面而言，Keltner 等(2003)在提出权力接近-抑制理论时曾指出“Culture predicates the extent to which power differences are accepted and consensually reinforced (e.g., in high-power-distance cultures) or disputed, challenged, and consensually negotiated (e.g., in low-power-distance cultures) (p.279)”。他们认为权力距离可能对权力与行为之间的关系存在潜在的调节作用，即 “We would expect cultures defined by high power distance (i.e., those cultures who endorse power differences) to facilitate disinhibition in the powerful as well as inhibition in the powerless (Hypothesis 29). Cultures defined by low power distance, in contrast, should moderate these effects by placing constraints on the behavior of high-power individuals and introducing incentives for low-power individuals to challenge power-related expectations (p.279)”。这为权力距离的调节作用提供了相应的理论基础。不过以往实证研究往往由于地域或资源的限制，无法在大样本下检验 Keltner 等(2003)提出的关于权力距离的理论命题，本研究则基于元分析的方法稳健验证了大样本下权力距离对主观权力和行为关系的调节作用（详见正文第 12 页第 4.3 节“调节效应分析”的表 8 和表 9），验证并拓展了原理论。当然，我们也认可您所说的权力距离与主观权力存在一定关联，但主观权力作为一个个体层面的概念，更加关注个体对自身影响力和控制力的主观感受，而权力距离则是一个社会制度层面的概念，强调的是个体或群体对于权力分配不平等的接受程度。权力距离作为一种文化因素，影响着个体对权力的感知、接受以及与随后行为之间的关系。

此外，根据 Hofstede 提出的文化模型，除权力距离外，还存在着个人主义-集体主义、阳刚-阴柔、不确定规避和长期取向这四个维度。尽管这些文化维度与权力的关联度较弱，我们仍对这四个维度能否作为调节变量进行了探究，元回归结果如表 2 所示。从表 2 的元回归结果可以看出，这四个文化维度对于权力与接近行为和抑制行为之间关系的调节作用都相对有限，难以充分解释权力与接近行为和抑制行为关系之间的文化差异。这也在一定程度上证实了目前广为认可的文化维度中，权力距离是解释权力接近-抑制理论的一个重要且稳健的边界条件。基于上述理论和数据上的考量，我们认为在本研究中权力距离可能是一个相对更合适且合理的调节变量。

表 2 四个文化维度对权力与接近和抑制行为之间关系的调节效应元分析结果

调节变量	变量关系	<i>k</i>	β	标准误	95%置信区间	
					低	高
个人主义与集体主义	主观权力→接近行为	145	-0.0002	0.0013	-0.0028	0.0024
	主观权力→抑制行为	59	0.0059***	0.0018	0.0025	0.0094
男性化与女性化	主观权力→接近行为	145	-0.0014	0.0017	-0.0047	0.0019
	主观权力→抑制行为	59	-0.0074**	0.0023	-0.0119	-0.0030
不确定性规避	主观权力→接近行为	145	-0.0015	0.0018	-0.0050	0.0020
	主观权力→抑制行为	59	0.0031	0.0021	-0.0009	0.0071
长期取向与短期取向	主观权力→接近行为	145	0.0038*	0.0015	0.0008	0.0068
	主观权力→抑制行为	59	-0.0037	0.0022	-0.0080	0.0005

注： β 为元回归系数

我们在此前也探索过其他调节变量，然而，在目前探讨权力与行为关系的实证研究中，实验方法被采用的较多，这也为我们探索更为精确的调节变量带来了挑战。相较于其他层面，样本特征与国家文化层面的调节变量相对更加适合当前的元分析框架，它们不仅与权力与行为之间的关系有所联系，而且也更具有可操作性。然而，我们也承认本研究的确仍具有一定的局限性。因此，我们在“局限性与未来展望部分”指出了其他潜在的调节变量，例如从权力合法性的角度出发，探讨地位、能力或胜任力是否可以在权力和行为关系间发挥调节作用，以供未来研究做进一步拓展。

参考文献：

- 袁悦, 吴志明, 谢秋实. (2024). 时间压力对个体工作结果的作用效果：基于元分析的证据. 心理科学进展, 32(3), 465-485.
- 尹奎, 迟志康, 董念念, 李培凯, 赵景. (2024). 团队反思与团队资源开发、利用及团队结果的关系：一项元分析. 心理科学进展, 32(2), 228-245.
- 蓝媛美, 李超平, 王佳燕, 孟雪. (2022). 员工跨界行为的收益与代价：元分析的证据. 心理学报, 54(6), 665-683.
- 张兴贵, 胡献丹, 苏涛. (2023). 高绩效工作系统会降低员工幸福感吗？来自元分析的证据. 心理科学进展, 31(11), 2005-2024.
- 杨伟文, 李超平. (2021). 资质过剩感对个体绩效的作用效果及机制：基于情绪-认知加工系统与文化情境的元分析. 心理学报, 53(5), 527-554.

编委 2 意见：

文章经过多轮修改与评审，已经达到《心理科学进展》的要求，建议录用。

第五轮

编委 1 第二轮复审意见：内容基本可以，建议发表！

主编意见：稿件经过多位专家的审阅，作者进行了认真的修改，达到了发表水平，同意发表。