

个体对他人的权力感知与情绪体验

刘 玢 彭凯平

(清华大学心理学系, 北京 100084)

摘 要: 他人不同的权力水平会引发个体不同的权力感知, 带来不同的情绪体验。以往关于权力与情绪的研究多关注的是个体自身作为权力目标时的情况, 而研究通过两个实验来探究个体对他人的权力感知与情绪体验之间的关系。实验一采用回忆法, 从情绪效价和趋近/回避动机的角度分析个体唤起的情绪反应, 发现个体在与不同水平的权力目标交互过程中均表现出了明显的混合情绪, 且相比于远距离的高权力目标, 个体与近距离的权力目标进行交互时容易产生更多的积极情绪和趋近动机倾向; 实验二通过观看视频的方式启动被试的混合情绪, 发现以积极情绪为主的混合情绪的唤起会影响个体对他人的权力感知, 具体表现为对一定社会距离内的权力目标表现出更高水平的权力感知。

关键词: 权力; 情绪; 趋近-回避动机; 混合情绪

中图分类号: B848

文献标识码: A

文章编号: 1003-5184(2020)01-0084-06

1 文献综述

权力指控制有价值资源以及他人行为结果的相对能力, 通常通过向他人提供资源或实施惩罚来体现 (Fiske & Berdahl, 2007)。权力感是指个体对自身影响他人的能力的认知 (Anderson, John, & Keltner, 2012), 是个体对权力的一种主观体验; 相应的, 个体对他人权力感知是指个体对他人所具备的影响自身的能力的认知。以往有关权力感的研究更多关注的是个体作为权力拥有者对其认知及情绪的影响, 而较少关注当他人作为权力目标被感知对个体产生的影响。研究将从不同他人权力感知引发的情绪体验和不同情绪状态下对他人权力感知的差异入手, 探讨个体对他人的权力感知与情绪之间的关系。

权力的趋近/抑制理论, 是解释权力感对个体行为影响的作用机制的重要理论之一。该理论将权力的效应和行为的趋近、抑制系统结合起来, 认为高权力与高回报、自由相关, 可以激活“行为趋近系统” (behavior approach system, BAS), 而低权力与高威胁、惩罚、社会抑制相关, 可以激活“行为抑制系统” (behavior inhibition system, BIS) (Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003)。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)。其中, 趋近系统是想要接近食物、安全、性、成就、社会依恋等奖酬的一种动机状态, 能够调节奖酬相关的认知和行为, 并与正性情绪相关, 帮助个体追求并达成奖酬相关目标 (Depue & Collins, 1999)。高权力者占有更多的资源和掌控资源的分配, 当个体感受到高权力感时更容易激活趋近系统, 表现出接近的动机, 对奖赏信息更敏感。

社会距离理论认为, 社会距离受到关系双方依赖程度的影响, 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自己建立关系的预期, 根据“权力-控制模型”, 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。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 (Fiske, 1993)。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”。心理距离 (psychological distance) 是指以自我为参照点, 个体对某事物与自我、此时、此地距离远近的主观感受。社会距离 (social distance) 是心理距离的一种形式。例如, 个体感知领导的等级越高, 离自己的社会距离越远 (Lieberman, Trope, & Stephan, 2007)。解释水平理论认为心理距离调节个体渴望性和可行性之间的平衡 (Trope & Liberman, 2010)。

1.1 权力感与情绪体验

权力和情绪体验之间的联系是权力效应的研究中的一个重要部分。研究表明, 个体权力感越强, 其经历的积极情绪就越多, 而个体权力感越低, 其经历的消极情绪就越多 (Ekman et al., 1987; Hecht & LaFrance, 1998)。然而, 还有一些研究得到了相反的结论, 发现个体权力越大, 愤怒等消极情绪的体验和表达就越多 (Knutson, 1996); 而一些拥有较低权力的个体却更多地体验到了积极的情绪 (例如感恩) (Tiedens, Ellsworth, & Mesquita, 2000)。这些矛盾的研究结果反映出权力感对情绪的影响可能是复杂的、多方向的, 权力能够影响积极和消极这两种不同效价的情绪, 也就是权力感可能会引发混合情绪。

权力感引发混合情绪也有其他证据的支持。有研究发现当个体在与高权力者交互过程中时会产生敬畏情绪,而敬畏情绪正是一种混合的情绪体验。Keltner 和 Haidt(2003)将敬畏定义为当我们面对那些广阔的、浩大的,以及超越我们当前理解范围的事物时产生的惊异的情绪体验。敬畏感的来源之一是对外部环境“感知的宏大”,包括空间的辽阔、社会地位的威望以及一切比自身强大的事物。敬畏感混合了困惑、钦佩、惊奇、服从等多种感受,同时也包含了焦虑和恐惧等消极情绪(董蕊,彭凯平,喻丰,2013)。权力能够引发敬畏情绪说明了权力与情绪体验之间的复杂关系,权力唤起的情绪可能同时包含多种成分。

1.2 情绪对权力感知的影响

不仅权力感会影响人的情绪体验,不同的情绪也会对权力感知产生影响。例如,Knutson(1996)的研究发现,人们更倾向于从快乐/愤怒和厌恶等情绪表达中感知到高权力,而从恐惧和悲伤的情绪表达中感知到低权力;Tiedens 等(2000)发现,愤怒和自豪的人通常被认为是高地位的,而悲伤、内疚和心怀感激的人则被认为是低地位的。

以往研究关注了权力与某种情绪表达之间的关系,然而,现实情境中个体产生的情绪感受并不总是单一的,可能是多种情绪混杂的复合感受,即混合情绪。混合情绪通常被认为是积极和消极情绪共同激活的情感体验,例如同时感到高兴和悲伤(Larsen & McGraw,2011)。Watson,Clark 和 Tellegen(1988)指出积极情绪和消极情绪是两个独立的维度,而不是一个维度的对立两极。例如幸福感是指一个人感到他或她的生活有目标或意义,不同于指代生活的愉悦感的快乐,幸福感并不是由积极情绪的存在和消极情绪的缺失来定义的,事实上,体验积极和消极情绪的功能平衡可能是幸福的标志(Fredrickson,2013)。Berrios,Totterdell 和 Kellett(2018)发现了混合情绪与幸福感的正相关,并指出寻求生活的意义可能是二者联系的潜在机制,积极与消极共存的混合情绪对于个体具有重要意义,混合情绪会激发个体寻找生命意义。

权力与情绪之间的关系可以用 Keltner 等(2003)提出的趋近-回避动机理论来解释。该理论认为权力在行为趋近和抑制系统之间的激活中达到了某种平衡的作用,趋近系统更多与高权力、积极情绪相关,而回避系统与低权力、消极情绪联系更为紧密(Keltner, Gruenfeld, & Anderson,2003)。实证研究发现,受权力感影响的趋近和回避动机两种系统会明显的调节个体的情绪,影响个体的认知加工

表现(Elliot & Thrash,2002)。Gray(1990)的研究发现行为趋近动机与积极情绪有关,而行为回避动机更多与消极情绪有关,并且这两个系统从神经角度来讲是两个相互独立且分离的系统,可以同时或者独立地影响个体的认知和情绪。这为之后的研究假设提供了理论基础。

1.3 研究假设

个体自身作为权力目标时,个体不同权力感水平与所引发的情绪体验有直接关系,而他人作为权力目标时,个体对他人的权力感知也会引发不同的情绪体验。研究认为,权力的奖赏和惩罚的双重属性会给个体带来复合的情绪体验,而个体在具体情境下情绪体验的激活会受到社会距离的调节。根据社会距离与趋近回避系统的理论,在一定的社会距离内,个体与权力目标建立良好关系时获得奖赏的可能性更高,更容易激发个体的趋近动机,从而更容易引发以积极情绪为主的混合情绪;而社会距离较远时,权力目标带来惩罚的可能性更高,更容易激发个体的回避动机,从而容易引发个体以消极情绪为主的混合情绪。

实验一通过回忆法探究个体在与不同层级(不同权力水平)的领导的交互过程中权力感知与情绪体验之间的关系。实验中要求个体在回忆与不同水平的权力目标进行接触时的情绪体验,对情绪相关的词语进行分类统计,通过词频来分析不同权力个体引发的情绪体验的差异。实验二通过视频材料启动的方式激活个体的混合情绪,探究混合情绪强度对不同级别的领导权力感知的影响。

实验一假设:个体在与高权力者进行人际互动过程中会引发个体明显混合情绪。在近社会距离目标下,个体的混合情绪与积极情绪为主。而对于远距离权力目标则消极情绪占主导地位。

实验二假设:积极的混合情绪会提高个体对相近权力目标的权力感知。

2 实验一:探究与不同权力水平的权力目标进行交互过程中个体的情绪体验

2.1 方法

2.1.1 被试

参与本实验的被试为某部队 67 名基层士官,均为男性,年龄范围为 20-26 岁,平均年龄 22.39 岁(标准差为 1.34 岁)。

2.1.2 实验流程

在实验中,本实验采用回忆法让被试分别回忆上一次与较低层级领导(指导员)和较高层级领导(大队长)见面或者谈话的情形,写下当时的心情。

在写完心情后,让被试阅读有关“敬畏感

(awe)”的定义和描述,并对自己在见到领导时产生的情绪在多大程度上符合敬畏感进行 1-7 点等级评分。

2.2 结果

去掉与情绪和动机无关的词语之后,分别按照这些词语按照表达情绪的效价和表达出的趋近/回避动机进行分类,并统计出现的频率,如表 1 所示。按照情绪效价分类将词语分为积极、中性、消极;按照词语表达出的对领导的态度倾向将词语分为趋近、中性和回避。词语的分类和统计由两名经过培训且不知晓实验目的的评分者完成,对于存在争议的词语,加入第三名评分者共同讨论后进行确定。

表 1 情绪词语频率统计

类别	低层级领导	高层级领导	卡方检验 χ^2	
按情绪效价分类	积极	49	34	9.38**
	中性	28	8	
	消极	26	49	
按趋近/回避动机分类	趋近	51	38	5.71*
	中性	20	3	
	回避	32	50	
合计		103	91	

从情绪效价来看,对于低层级领导,被试表现出了更多的积极情绪,包括激动、开心等,而面对高层级领导,被试表现出了更多的消极情绪,包括厌烦、畏惧等。采用卡方检验对面对高低不同层级领导时积极和消极情绪词语出现的频率进行检验,得到 $\chi^2 = 9.38, p = 0.002 < 0.01$ 。

从词语表达出的趋近/回避动机来看,对于低层级领导,被试表现出了更多的趋近动机,而面对高层级领导,被试表现出了更多的回避动机。采用卡方检验对面对高低不同层级领导时趋近和回避动机相关词语出现的频率进行检验,得到 $\chi^2 = 5.71, p = 0.017 < 0.05$ 。

采用配对样本 t 检验来比较被试面对低层级领导时产生的情绪与“敬畏感”的符合程度和面对高层级领导时二者的符合程度,发现低层级领导条件下($M = 4.65, SD = 1.68$)和高领导层级条件下($M = 4.53, SD = 1.54$)符合程度的差异不显著, $t(65) = 0.53, p = 0.597 > 0.05$,95% 置信区间为 $[-0.334, 0.577]$ 。从均值来看,个体对他人权力感知所引发的情绪体验与敬畏感有一定的接近但又不完全一样。

从实验结果可以看出个体对他人权力感知的情绪体验并不完全是单一的情绪,而是更加丰富和复合,有许多被试报告出了产生的混合情绪,例如“激动而又畏惧,高兴而又胆怯”、“既害怕,又期待,有

些紧张”、“五味杂陈”、“对领导有一种崇敬感,又担心自己做错事”等等,而且被试对不同层级的领导都会产生这种混合情绪。

2.3 讨论

根据对不同类型词语词频的分析,本实验发现无论是在个人还是群体层面,当个体回忆与不同权力目标交互过程中均表现出了非常明显的混合情绪,同时面对不同权力目标个体所表现出混合情绪成分比例并不相同。具体表现为,被试对社会距离较近的低层级领导表现出了更多的积极情绪和趋近动机倾向,而对距离较远的高层级领导表现出了更多的负面情绪和回避动机倾向。被试认为自己见到领导时产生的情绪与敬畏感的描述有一定重合但并不完全符合,说明个体在感知权力时产生的情绪反应除了敬畏感以外还存在其他成分。

3 探究混合情绪对不同权力目标的权力感知的影响

通过上述的实验结果发现个体在对权力目标进行权力感知时会引发明显的混合情绪体验,而且这一过程中会受到社会距离的调节。在一定社会距离内,被试回忆起的混合情绪体验以积极情绪为主。而过了有一定社会距离或到达一定边界后则以消极情绪为主。为了进一步探究权力感知与个体情绪体验之间的关系,本实验即反向地探究混合情绪对个体对他人权力感知的影响。

3.1 方法

3.1.1 被试

参与本实验的被试为军校毕业班的 70 名学生,均为男性。年龄为 20-26 岁,平均年龄 22.39 岁(标准差为 1.34 岁)。

3.1.2 测量工具

实验前采用 PANAS 情绪量表测量被试的基线情绪。该量表是 Watson, Clark 和 Tellegen (1988) 基于 Watson 和 Tellegen (1985) 提出的情绪两因素模型(two-factor model)编制的情绪自评量表。由积极情绪(positive affect, PA)和消极情绪(negative affect, NA)两个分量表组成,各包含 10 个情绪描述词,被试需要对自己每种情绪的强度进行 5 点 Likert 量表评分。

观看视频材料后,采用 Berrios, Totterdell 和 Kellett (2015) 编制的混合情绪量表来测量混合情绪的强弱,包括 4 个项目,被试需要对自己感受到混合情绪的程度进行 5 点 Likert 量表评分。采用中文版简化 PAD 情绪量表中愉悦度维度的 4 个项目来测量被试当前情绪状态的效价倾向。PAD 情绪量表是 Mehrabian, Wihardja 和 Ljunggren (1997) 以 PAD 情绪状态模型为基础编制的 9 点(-4 到 4)语义差

异量表,将情绪按照愉悦度(P, pleasure – displeasure)、激活度(A, arousal – nonarousal)和优势度(D, dominance – submissiveness)三个维度进行分类,其中愉悦度代表个体情绪状态的正负特性,包括4个项目,每个项目用由表示不同情绪状态的形容词对构成,被试需根据哪种情绪更强烈及更强烈的程度来评定他们的情绪。

对他人权力感知的测量采用他人权力感知评价量表,该量表改编自 Anderson 和 Berdahl (2002) 编制的权力感知综合量表。量表共包含8个项目。研究中根据研究目的和内容对题目进行了一定程度的改编。比如“我总能使得他人倾听我的观点”改编为“他总能使得别人倾听他的观点”。项目均为7点 Likert 量表评分,从1(完全不同意)到7(完全同意),其中4个项目需要反向计分。本实验中克隆巴赫 α 系数为0.782。

3.1.3 实验流程

首先将被试随机分为两组,分别为启动混合情

绪的实验组和未启动的控制组。采用 PANAS 情绪量表对被试的情绪进行测量。

接下来实验组被试需要观看一个毕业视频,视频中既包含对过去生活场景和重要时间节点的回顾和评价,也包括对未来的展望、校领导对同学的期待等。控制组被试则观看学校的介绍视频。

之后让两组被试填写一个问卷,问卷中既包括混合情绪量表、PAD 简化量表中的愉悦度,也包括针对级别从低到高的六位直属领导的权力感知评价量表。

3.2 结果

两组被试在观看视频前填写的 PANAS 情绪量表和观看视频后填写的混合情绪量表与 PAD 简化量表的结果如表2所示。独立样本 t 检验结果显示,两组被试实验前的积极情绪和消极情绪均无显著差异,观看视频后实验组的混合情绪强度和愉悦度均显著高于控制组。

表2 观看视频前后相关情绪测量结果

		实验组 M(SD)	控制组 M(SD)	t	p	95% CI	Cohen's d
观看视频前	积极情绪	3.08(0.98)	3.01(0.85)	0.30	0.763	[-0.379, 0.515]	0.076
	消极情绪	1.71(0.66)	1.65(0.65)	0.40	0.693	[-0.252, 0.377]	0.092
观看视频后	混合情绪	3.38(0.67)	2.42(0.58)	7.02	<0.001 ***	[0.691, 1.239]	1.670
	愉悦度	2.86(1.53)	0.68(2.38)	4.53	<0.001 ***	[1.219, 3.150]	0.741

两组被试对六名领导(实际权力级别按照1-6的顺序依次升高)的权力感知的评价如表3和图1所示。

表3 两组被试对六级领导的权力感知评分

领导级别	实验组 M(SD)	对照组 M(SD)
1	5.11(1.05)	4.52(1.22)
2	5.44(1.03)	4.88(1.15)
3	6.18(0.89)	5.32(1.05)
4	6.31(0.98)	5.56(0.99)
5	5.62(0.85)	5.23(1.09)
6	5.33(1.04)	5.05(1.20)

采用重复测量方差分析,以权力感知评分为因变量,是否经过了混合情绪的启动为组间变量,领导层级为组内变量进行检验,发现领导层级对权力感知具有显著影响, $F(5, 340) = 20.29, p < 0.001, partial \eta^2 = 0.230$;混合情绪启动对权力感知有显著影响, $F(1, 68) = 9.36, p = 0.003 < 0.01, partial \eta^2 = 0.121$;混合情绪与领导层级的交互作用不显著, $F(5, 340) = 1.37, p = 0.247 > 0.05, partial \eta^2 = 0.020$ 。采用 Bonferroni 法进一步对实验组和对照组对每级领导的权力评分进行成对比较,发现两组

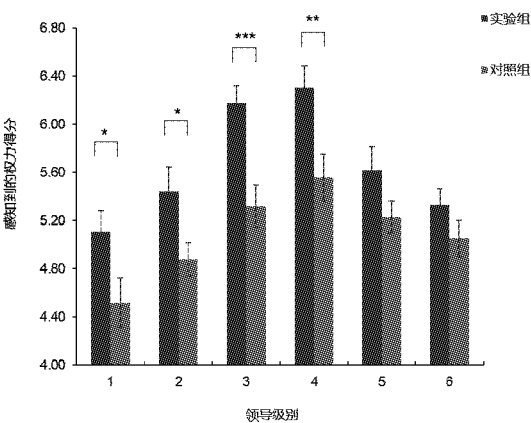


图1 两组被试对六级领导的权力感知评分

被试对第一级领导的评分存在显著差异($p = 0.034 < 0.05$),对第二级领导的评分存在显著差异($p = 0.035 < 0.05$),对第三级领导的评分存在显著差异($p < 0.001$),对第四级领导的评分存在显著差异($p = 0.002 < 0.01$),对第五级领导的评分不存在显著差异($p = 0.097 > 0.05$),对第六级领导的评分不存在显著差异($p = 0.294 > 0.05$)。

3.3 讨论

根据 PANAS 量表的结果,实验组和控制组的被

试在实验前积极情绪和消极情绪的得分没有显著差异,这说明两组被试在观看视频前的情绪状态是相似的,证明了分组的随机性,保证了被试初始的情绪状态不会干扰到后续的实验。在观看视频后,实验组的混合情绪启动成功,且整体情绪效价以积极情绪为主,实验组被试经过视频启动后体验到了更明显的积极混合情绪,说明实验操纵有效。根据两组被试对六级领导的权力感评分情况可以看出,对于距离较近的低级领导,实验组的被试表现出了更高水平的权力感知,但是对于距离较远的第五、第六级领导,实验组和控制组被试对领导权力感知无明显差异。

4 总讨论

实验一要求被试回忆自己与高权力个体交流互动的过程,并报告当时的情绪状态。结果发现,个体与高权力目标互动时容易引发明显的混合情绪,并且这种混合情绪的成分随着对方权力水平的不同而变化。当个体与互动对象的社会距离或者组织距离较近时,权力感知引起的混合情绪以积极情绪为主;当个体与互动对象的社会距离或者组织距离较远时,权力感知引发的混合情绪则以消极情绪为主。这与我们的研究假设相符,对近社会距离的权力目标,个体更关注积极奖赏的一面,进而诱发积极情绪;而对远社会距离的权力目标则更倾向于关注威胁消极的一面,进而诱发消极情绪。这说明个体在与他人互动时,对方的权力水平会影响自身的情绪体验。

实验二进一步探索了混合情绪对他人权力感知的影响。结果显示,积极的混合情绪会让个体的权力感知在一定范围内变得更敏感。具体表现为对近社会距离的权力目标而言,相比于控制组,诱发较强积极混合情绪的实验组被试有更高水平的权力感知;对远距离的权力目标而言,两组被试的权力感知没有显著差异。这验证了我们的假设。在对不同权力目标权力感知的过程中,积极和消极情绪会同时被激活,而混合情绪也会反过来影响个体对他人的权力感知。这表明个体在面对群体中的不同权力水平成员时,积极混合情绪与权力感知之间存在相互影响。同时,先前有研究发现,混合情绪可能会激活个体寻找生命意义(Berrios, Totterdell, & Kellett, 2018),并窄化个体的注意范围,促使个体将注意资源分配给社会距离更近的目标(Hong, 2008)。因此当混合情绪被激活时,个体对社会距离更近的人会有更程度的关注,并赋予其更重要的生命意义,进而对他人的权力水平更加敏感。

对他人权力的感知不仅是一种社会认知,也可

以是一种社会情绪。先前关于权力感知与情绪体验之间关系的研究更多关注个体作为权力主体本身的情况。当个体被启动高权力感时会体验到积极情绪,而个体被启动低权力感时会体验到消极情绪。而此次研究发现,个体对他人权力进行感知过程中会激发明显的混合情绪。在现实生活中个体在与高权力者进行交互的过程中总是会表现或体验到非常丰富的情绪体验,并且这种情感体验伴随着权力目标或社会情境的变化有所不同。既往研究关于个体在与高权力目标交互过程中产生的情绪体验的发现并不一致,既有积极情绪(Hecht & LaFrance, 1998),也有消极情绪(Knutson, 1996)。本研究对权力感引发不同情绪体验的心理机制进行了讨论和解释,探究了个体对他人权力感知与权力引发的情绪体验之间的关系,同时发现了积极混合情绪对个体对他人权力感知的影响。

当前研究也有一些不足,被试人数较少且均为现役军人或军校毕业生。该群体在社会互动中的权力感知更加敏感。今后研究可以尝试拓展结论至普通人群。同时,有关情绪的测量均是被试自我报告的结果,今后的研究可以加入更为客观的生理指标,以增强当前研究结果的证据。尽管存在一些不足,当前研究仍然解释了个体在人际互动中对他人的权力感知和自身的情绪体验存在互相影响。这揭示了情绪不仅产生于自身权力的变化,也受到他人权力水平的影响。这为情绪和权力感的关系研究开拓了新的方向。

参考文献

- 董蕊,彭凯平,喻丰.(2013).积极情绪之敬畏.心理科学进展,21(11),1996-2005.
- 韦庆旺,俞国良.(2009).权力的社会认知研究述评.心理科学进展,(6),1336-1343.
- Anderson, C., & Berdahl, J. L. (2002). The experience of power: examining the effects of power on approach and inhibition tendencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1362.
- Anderson, C., John, O. P., & Keltner, D. (2012). The personal sense of power. *Journal of Personality*, 80(2), 313-344.
- Berrios, R., Totterdell, P., & Kellett, S. (2015). Investigating goal conflict as a source of mixed emotions. *Cognition and Emotion*, 29(4), 755-763.
- Berrios, R., Totterdell, P., & Kellett, S. (2018). When feeling mixed can be meaningful: The relation between mixed emotions and eudaimonic well-being. *Journal of Happiness Studies*, 19(3), 841-861.
- Depue, R. A., & Collins, P. F. (1999). Neurobiology of the

- structure of personality; Dopamine, facilitation of incentive motivation, and extraversion. *Behavioral and Brain Sciences*, 22(3), 491 – 517.
- Ekman, P., Friesen, W. V., O'sullivan, M., Chan, A., Diacyanni – Tarlatzis, I., Heider, K., & Scherer, K. (1987). Universals and cultural differences in the judgments of facial expressions of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(4), 712.
- Elliot, A. J., & Thrash, T. M. (2002). Approach – avoidance motivation in personality: Approach and avoidance temperaments and goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(5), 804.
- 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. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 678 – 692). New York: Guilford Press.
- Fredrickson, B. L. (2013). *Positive emotions broaden and build*. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 47, pp. 1 – 53). Academic Press.
- Gray, J. A. (1990). Brain systems that mediate both emotion and cognition. *Cognition & Emotion*, 4(3), 269 – 288.
- Hecht, M. A., & LaFrance, M. (1998). License or obligation to smile: The effect of power and sex on amount and type of smiling. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(12), 1332 – 1342.
- Hong, J. (2008). *The multiple influences of mixed emotions on consumer judgment and choice*. Northwestern University.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110(2), 265.
- Keltner, D., & Haidt, J. (2003). Approaching awe, a moral, spiritual, and aesthetic emotion. *Cognition and Emotion*, 17(2), 297 – 314.
- Knutson, B. (1996). Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20(3), 165 – 182.
- Larsen, J. T., & McGraw, A. P. (2011). Further evidence for mixed emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(6), 1095.
- Liberman, N., Trope, Y., & Stephan, E. (2007). Psychological distance. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 353 – 383). New York: Guilford Press.
- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The social distance theory of power. *Personality and Social Psychology Review*, 17(2), 158 – 186.
- Mehrabian, A., Wihardja, C., & Ljunggren, E. (1997). Emotional correlates of preferences for situation – activity combinations in everyday life. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 123(4), 461 – 478.
- Tiedens, L. Z., Ellsworth, P. C., & Mesquita, B. (2000). Stereotypes about sentiments and status: Emotional expectations for high – and low – status group members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(5), 560 – 574.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal – level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440 – 463.
- Watson, D., & Tellegen, A. (1985). Toward a consensual structure of mood. *Psychological Bulletin*, 98(2), 219.
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1063.

Individual's Perception of Others' Power and Emotional Experience

Liu Bin Peng Kaiping

(Department of Psychology, Tsinghua University, Beijing 100084)

Abstract: Different levels of other's power can lead to different perceptions of power and different emotional experiences. Previous researches on power and emotion paid more attention to the situation of the individuals themselves as the subject of power. This study explores the relationship between the individuals' perception of power and emotional experience by two experiments. Experiment 1 used the recall method to analyze the emotional responses evoked by individuals from the perspective of emotional valence and approach/inhibition motivation. It was found that individuals expressed obvious mixed emotions in the process of interacting with different levels of power targets. Specifically, compared with high – power goals in farther social distance, the individuals interacting with power goals in near social distance tended to generate more positive emotions and more approaching motivation. Experiment 2 aroused the mixed emotions of the participants by watching videos, and found that the arousal of mixed emotions would affect the individual's perception of the power of others, which was manifested by a stronger perception of power over the power owner within a certain social distance.

Key words: power; emotion; approach – inhibition motivation; mixed emotion