

· 新时代社会心理服务体系研究 ·

编者按: 为贯彻党的十九大精神和构建中国特色哲学社会科学学科体系、话语体系,本刊设立了《中国特色心理学研究》和《新时代社会心理服务体系研究》专栏专题,对增加高权力感助人意愿和行为,更好地发挥其资源和力量,促进整个社会的增益等问题进行研究。

在党中央科学部署和统一领导下,举国上下齐心协力,众志成城,共克时艰,取得了抗击新冠肺炎疫情的阶段性重大战略成果。我们坚信这场“战役”的最终胜利,必将大大推进我国国家治理体系和社会治理能力的不断完善。

新冠疫情防控既是公共卫生问题,也与民众情绪的引导与心理安抚等社会治理息息相关,它对我国的经济、文化、生活产生了无法忽视的影响。本专栏刊发的《权力感与助人行为:社会距离的中介和责任感的调节》一文,考察权力感对助人行为的影响,并通过增强责任感建设,突显责任意识等方式,将权力感导向更为积极的方面,促进高权力感个体拥有社会要求和期待的行为。依循心理规律,改善民众的心理与行为,使之更符合社会要求和时代价值,不断推动社会治理工作和社会心理服务体系的建设进程。

权力感与助人行为: 社会距离的中介和责任感的调节*

周天爽 潘玥杉 崔丽娟 杨莹**

(华东师范大学心理与认知科学学院,上海,200062)

摘要 本研究通过两个子研究考察权力感对助人行为的影响,及社会距离的中介作用与责任感的调节作用。研究1通过问卷法考察权力感与助人行为意愿的关系,并检验社会距离的中介作用;研究2通过实验法检验权力感对助人行为的影响,社会距离的中介作用及责任感的调节作用。结果发现,权力感以社会距离为中介,抑制助人行为;责任感能调节权力感的直接效应,控制条件下权力感抑制助人行为,责任增强条件下权力感的影响不显著。

关键词 权力感 助人行为 社会距离 责任感

1 引言

权力感指对自己影响和控制他人能力的知觉 (Anderson & Berdaha, 2002),是权力的心理属性 (Schmid & Mast, 2010),影响着个体的情绪、社会态度与行为 (Bombari, Schmid Mast, & Bachmann, 2017; Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003)。高权力感个体掌握着更多的资源、具有更强的影响力,因此了解权力感对社会心理与行为的作用,促进高权力感个体表现出社会要求和期待的行为(如,亲社会行为),对建设社会心理服务体系、开展社会治

理具有积极作用。助人行为是一种典型的亲社会行为,指旨在增添他人利益或福祉的行为(寇戎,张庆鹏,2017)。“人”作为社会治理的主体力量(魏礼群,2019),促进人际间的互帮互助是增进公共利益的重要途径。因此,本研究将聚焦助人行为,关注权力感对其产生的影响及潜在机制,探索如何增加高权力感个体的助人意愿和行为,从而发挥其资源和力量,促进整个社会的增益。

权力感的社会距离理论将社会距离定义为个体对与他人距离的主观知觉或体验,在资源上的不对称让高权力感个体在社会互动中更少依赖他人,接

*本研究得到中央高校基本科研业务费项目华东师范大学精品力作培育(2019ECNU-JP005)、中国博士后科学基金资助项目(2019M651440)、上海市青年科技英才扬帆计划(19YF1413400)和教育部人文社会科学研究青年基金项目(20YJC190026)的资助。

**通讯作者:杨莹。E-mail: yyang@psy.ecnu.edu.cn

DOI:10.16719/j.cnki.1671-6981.20200531

近动机更低, 倾向于高估他人与自己建立关系的期望 (Magee & Smith, 2013), 使其产生了更高的社会距离感 (Smith & Trope, 2006)。而社会距离进一步影响个体的解释水平, 使高权力感个体采取更加抽象的心理表征方式看待他人, 降低推断他人心理状态的准确性, 因而更少关心和回应他人的心理需求 (Magee & Smith, 2013), 从而减少了助人行为发生的可能性 (Tarrant, Dazeley, & Cottom, 2009)。这一理论观点得到了大量研究的支持, 例如, 高权力感减少了个体的助人时间 (李盟, 2017) 和利他行为倾向 (陈蕾蕾, 2016), 更少地为工作场所无礼行为的受害者提供支持 (Hershcovis et al., 2017)。同时, 社会距离对助人行为的负向影响也得到了证实, 随着社会距离的增大, 个体的利他行为 (Rachlin & Jones, 2008)、资源捐助行为 (Stephan, Liberman, & Trope, 2011) 和志愿服务意愿 (Lee et al., 2014) 都有所减少。因此, 基于社会距离理论, 我们假设 1: 权力感会降低助人行为, 而社会距离起到中介作用。

然而以往研究也发现, 权力感并不总是导致消极的社会态度或行为 (Gordon & Chen, 2013; Righetti et al., 2015)。权力感的情境聚焦理论指出, 高权力感个体具有更高的自主性, 更多地表现出与情境相一致的行为。“情境”是个体和他周围环境所构成的单元, 包括客观环境, 和个体内在的主观环境, 如个人的经验性信息、期望、目标、态度倾向与偏好等。高权力感个体在认知加工过程中具有更高的灵活性和选择性, 当特定的目标、期望等突显时, 高权力感个体能更多得注意情境相关的信息。所以, 当存在能够驱动认知的因素, 如动机、内在体验、环境属性等, 高权力感个体会表现出更加明确的, 与之相匹配的行为 (Guinote, 2007)。根据这一理论, 权力感对行为的影响将受到个体内在心理倾向的调节 (蔡颖, 吴嵩, 寇彧, 2016)。权力感与助人行为的关系也会受到与助人行为有关的个体心理因素的影响, 例如道德认同、谦虚等 (DeCelles, DeRue, Margolis, & Ceranic, 2012; Yoon & Farmer, 2018)。责任感是个体积极主动、认真负责地完成自身道德义务的情感 (林崇德, 杨治良, 黄希庭, 2003), 能够促使个体关爱他人 (何垚, 2017), 在危机情境下提供帮助 (Schwartz & Clausen, 1970)。在权力感的研究中, 研究者认为唤起责任意识能够让高权力者更多考虑他人和集体利益 (俞国良, 韦庆旺, 2009),

对于高责任感的个体, 追求权力的动机会让他们表现出更多助人行为 (Winter, 1991)。因此, 我们认为, 责任感是一种能够引发助人行为的心理倾向, 并结合情境聚焦理论提出假设 2: 责任感将调节权力感和助人行为的关系: 增强责任感, 会减少权力感对助人行为的消极影响。

责任感也会对社会距离产生一定影响。高责任感个体通常报告与他人的关系更加亲近 (刘海涛, 郑雪, 聂衍刚, 2011), 责任感会令高权力者更加关心下属, 增强共享关系取向和建立社会关系的意愿 (Chen, Lee-Chai, & Bargh, 2001)。因此, 基于上述研究及推论, 提出假设 3: 在权力感影响助人行为的中介模型中, 责任感能够调节权力感对社会距离的影响。

综上, 本研究共形成 3 个假设, 假设模型图如图 1。将通过两个子研究对假设进行检验: 研究 1 为问卷研究, 考察社会距离在一般权力感与助人行为意愿关系中的中介作用; 研究 2 为实验研究, 通过操纵权力感和责任感, 考察责任感在权力感、社会距离、助人行为关系中的有调节中介作用。

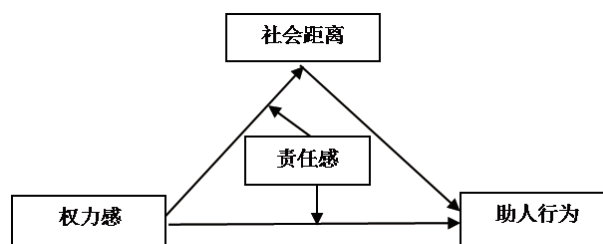


图 1 研究假设模型图

2 研究 1

2.1 被试

发放问卷 223 份, 剔除填写不完整的被试后有效问卷 185 份 (91 男, 94 女), 有效率 82.96%, 年龄 39.86 ± 7.92 岁。

2.2 研究工具

2.2.1 权力感

采用一般权力感量表 (Anderson, John, & Keltner, 2012), 共 8 个题目 (如: 我觉得我很有影响力), 使用 Likert 7 点计分, $\alpha = .73$ 。所有研究工具均为得分越高则变量水平越高。

2.2.2 助人行为意愿

参考 Garcia, Weaver, Moskowitz 和 Darley (2002) 的研究方法, 向被试呈现一名癌症患者“周某”的治疗费用和家庭情况, 使用 Likert 7 点计分测量被试

表 1 各变量得分情况及相关矩阵 ($n = 185$)

变量	M	SD	1	2
1.权力感	4.48	.87		
2.社会距离	3.63	1.17	.24**	
3.助人行为意愿	5.41	1.35	-.33**	-.61**

注: * $p < .05$, ** $p < .01$

的捐款意愿,作为助人行为意愿的指标。

2.2.3 社会距离

采用社会距离量表 (Shechory & Idisis, 2006),并结合研究情境调整语句(如“你愿意和周某作邻居吗”)。共6个题目,使用Likert 7点计分, $\alpha = .90$ 。

2.3 结果分析

2.3.1 共同方法偏差的检验

采用 Harman 单因素检验法检验共同方法偏差,

特征根大于1的因子共有3个,且第一个因子仅能解释32.85%的变异量,本研究中的共同方法偏差在可接受的范围内。

2.3.2 描述与相关分析

研究中变量的均值与相关分析结果如表1。权力感与社会距离极其显著正相关,与助人行为意愿极其显著负相关,社会距离与助人行为意愿极其显著负相关。

2.3.3 社会距离的中介作用

表 2 社会距离中介效应检验 ($n = 185$)

因变量	自变量	R^2	调整后的 R^2	F	B	t
助人行为意愿	权力感	.17	.15	7.22**	-.49	-4.50**
社会距离	权力感	.09	.07	3.62**	.31	3.10**
助人行为意愿	权力感	.45	.43	24.25**	-.30	-3.22**
	+社会距离				-.64	-9.56**

注: * $p < .05$, ** $p < .01$

依据温忠麟、侯杰泰和张雷 (2005) 提出的检验程序考察社会距离的中介作用,并对年龄、性别、收入水平和受教育程度进行控制,结果如表2。进一步采用 Preacher 和 Hayes (2004) 的程序进行 Bootstrap 分析,结果显示社会距离间接效应的大小为 -.20, 置信区间为 [-.37, -.01], 间接效应显著;权力感直接效应大小为 -.30, 置信区间为 [-.48, -.11], 直接效应显著。因此,社会距离在权力感与助人行为意愿的关系中具有显著的中介效应,假设1成立。社会距离的中介作用如图2。

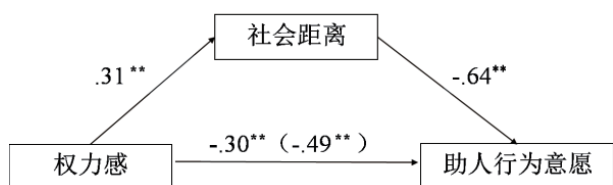


图 2 社会距离中介效应检验图

注: * $p < .05$, ** $p < .01$

3 研究 2

3.1 预研究 1

为避免责任感自评问卷的填写过程影响启动效

果,通过预研究考察责任感文本启动材料的有效性,正式研究中不再进行相关检验。

3.1.1 被试

共招募 71 名在校大学生,其中男生 17 名,女生 54 名,年龄 23.48 ± 2.62 岁。

3.1.2 实验设计

采用单因素被试间实验设计,将被试随机分入责任增强组和控制组。首先,启动责任感。通过请被试阅读文本材料启动责任感:责任增强组通过强调责任感的重要性和呈现社会榜样,呼吁履行责任,达到增强责任感的启动目标;控制组呈现一则关于移动流量的新闻,并保证与责任增强组材料字数相当。之后,进行启动有效性检验。采用大学生责任心问卷 (罗香群, 2007) 中的部分题目 (如:我赞成“事不关己,高高挂起”的观点”),使用Likert 7点计分,所有题项为反向计分, $\alpha = .74$ 。

3.1.3 启动有效性检验结果

独立样本 t 检验结果显示,责任增强组的责任感 ($M = 4.13, SD = .69$) 显著高于控制组 ($M = 3.76, SD = .79$), $t(69) = -2.13, p < .05$, 责任感的启动有效。

3.2 正式研究

3.2.1 被试

招募 140 名在校学生参与本次研究，剔除字迹不清数据后有效人数为 133 人，男生 60 人，女生 73 人（54.9%），年龄 21.73 ± 2.47 岁。

3.2.2 实验设计

采用 2（权力感：高权力感组 / 低权力感组） \times 2（责任感：责任增强组 / 控制组）的被试间实验设计，将被试随机分配至 4 组中^①实验流程如下：

首先，操纵权力感。采用回忆法，要求被试根据指导语写一篇不少于 200 字的短文，报告自己经历过的拥有高 / 低权力的事件（Galinsky, Gruenfeld, & Magee, 2003）。

其次，权力感的操纵检验。依据 Kraus, Chen 和 Keltner（2011）的研究范式，共包含三个题项（如“在刚才的过程中，我感到自己很重要”），采用 Likert 7 点计分。

接下来，请被试阅读预研究中的材料以操纵责任感，并使用研究 1 中的量表测量社会距离。

最后，测量助人行为意愿与助人行为。助人行为意愿的测量同研究 1。填写完成后，向被试呈现

与本研究无关的问卷调查，告知被试该调查为公益性性质，填写该问卷的被试费将会捐献给材料中的病患，完成题目数越多，被试费用越高。将填写问卷的题目数量作为助人行为的指标。

3.2.3 实验结果

3.2.3.1 操纵有效性检验

独立样本 t 检验结果显示，高权力感组的权力感（ $M = 5.38, SD = .97$ ）显著高于低权力感组（ $M = 2.28, SD = 1.13$ ）， $t(131) = -16.97, p < .001$ ，权力感的操纵有效。

3.2.3.2 责任控制条件下社会距离的中介作用

对责任感控制组进行中介效应检验，将低权力感组编码为 1，高权力感组为 2，结果如表 3、表 4。社会距离在权力感与助人行为意愿、助人行为的关系中均发挥了中介作用。

3.2.3.3 权力感与责任感作用的方差分析

（1）助人行为意愿

权力感和（ $F(1, 129) = 5.44, p < .05, \eta^2 = .04$ ）责任感的主效应显著（ $F(1, 129) = 49.32, p < .001, \eta^2 = .27$ ）；二者交互效应显著（ $F(1, 129) = 5.92, p < .05, \eta^2 = 0.04$ ）。具体分析将在 3.2.3.4 有调节的中介效

表 3 责任控制条件下：社会距离中介效应检验（ $n = 68$ ）

因变量	自变量	R^2	调整后的 R^2	F	B	t
社会距离	权力感	.07	.06	5.20*	3.41	2.28**
助人行为意愿	权力感	.13	.11	9.56*	-1.03	-3.09**
助人行为意愿	权力感	.23	.20	9.54**	-.77	-2.35*
	+社会距离				-.08	-2.91**
助人行为	权力感	.12	.11	9.21**	-53.44	-3.04**
助人行为	权力感	.26	.24	11.64**	-37.32	-2.21*
	+社会距离				-4.73	-3.53**

注：* $p < .05$, ** $p < .01$

表 4 责任控制条件下：社会距离中介效应与置信区间（ $n = 68$ ）

	因变量	Effect	Boot SE	Boot LLCI	Boot ULCI
直接效应	助人行为意愿	-.77	.33	-1.43	-.12
	助人行为	-37.32	16.88	-71.03	-3.61
间接效应	助人行为意愿	-.26	.16	-.69	-.03
	助人行为	-16.12	9.20	-38.71	-2.22

①已通过补充实验确认权力感的操纵不会影响责任感。招募 61 名在校大学生（男 14 名，女 47 名，年龄为 23.77 ± 5.34 岁），随机分入高（ $n = 31$ ）、低权力感组（ $n = 30$ ），按照正式研究流程完成权力感的操纵与检验，使用预研究中的工具测量责任感。结果显示，权力感的操纵有效（ $t(59) = -5.12, p < .001$ ），且对责任感的影响不显著（ $t(59) = -1.29, p > .05$ ）。

表 5 有调节的中介效应检验

	中介变量: 社会距离		因变量: 助人行为意愿		因变量: 助人行为	
	<i>B</i>	<i>t</i>	<i>B</i>	<i>t</i>	<i>B</i>	<i>t</i>
权力感	4.97	1.51	-1.69	-2.66**	-89.24	-2.34*
责任感	-1.20	-.36	-.15	-.24	-17.69	-.47
权力感 x 责任感	-1.56	-.74	.93	2.31*	46.63	1.93†
社会距离			-.08	-4.63**	-3.18	-3.15**
<i>R</i> ²	.13		.42		.27	
<i>F</i>	6.12**		23.01**		11.97**	

表 6 助人行为意愿：不同责任感条件下权力感的直接效应

	责任感	<i>Effect</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	LLCI	ULCI
助人行为意愿	控制组	-.76	.29	-2.67**	.009	-1.33	-.20
	责任增强组	.17	.29	.58	.566	-.41	.74

注：† $p < .01$, * $p < .05$, ** $p < .01$

应检验中呈现。

(2) 助人行为

权力感 ($F(1, 129) = 4.94, p < .05, \eta^2 = .04$) 和责任感的主效应显著 ($F(1, 129) = 26.05, p < .001, \eta^2 = .17$)；二者交互效应显著 ($F(1, 129) = 4.30, p < .05, \eta^2 = .03$)。

3.2.3.4 有调节的中介效应检验

(1) 助人行为意愿

参照 Preacher 和 Hayes (2004) 以及 Hayes (2013) 提出的方法选择采用了 Process 宏程序的模型 8，以助人行为意愿为结果变量，检验社会距离的中介作用和责任感的调节作用。对于责任感条件，将控制组编码为 1，责任增强组编码为 2，权力感的编码同 3.2.3.2。分析结果如表 5。对于社会距离，权力感与责任感的交互作用不显著，说明责任感不能调节权力感对社会距离的影响，假设 3 有调节的中介模型不成立。对于助人行为意愿，权力感与责任感的交互作用显著，即责任感能够调节权力感对助人行为意愿的影响，假设 2 成立。所以，责任感不能通过调节社会距离的中介效应影响助人行为意愿，但是能够调节权力感的直接效应，影响助人行为意愿。

进一步的分析中，不同责任感条件下权力感对助人行为意愿的直接效应如表 6、图 3。控制组中，权力感对助人行为意愿有显著的负向影响 (95%CI [-1.33, -.20])；责任增强组中，权力感对助人行为意愿的影响不显著 (95%CI [-.41, .74])。

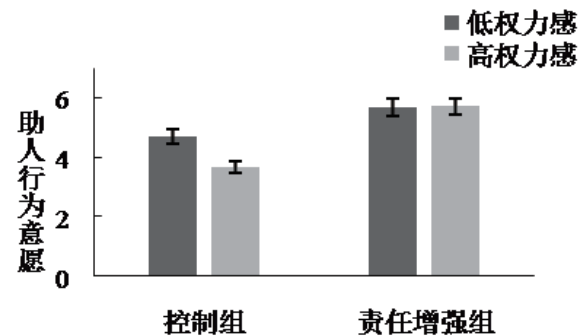


图 3 权力感和责任感对助人行为意愿的影响

注：误差线代表标准差

(2) 助人行为

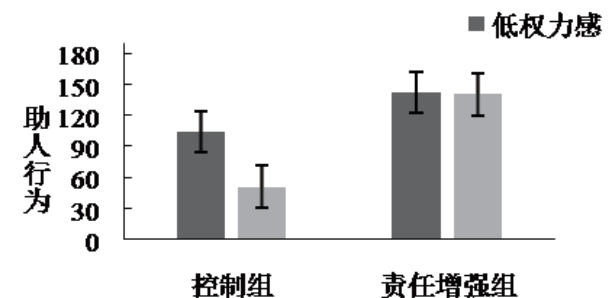


图 4 权力感和责任感对助人行为的影响

以助人行为为结果变量，根据上述程序进行数据分析，结果如表 5。对于社会距离，权力感与责任感的交互作用不显著，假设 3 有调节的中介模型

表 7 助人行为：不同责任条件下权力感的直接效应

	责任感	<i>Effect</i>	<i>SE</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	LLCI	ULCI
助人行为	控制组	-42.61	17.17	-2.48*	.014	-76.58	-8.63
	责任增强组	4.02	17.31	.23	.817	-30.22	38.27

不成立。对于助人行为,权力感与责任感的交互作用边缘显著($p = .055$),责任感能够在一定程度上调节权力感对助人行为的影响,假设2基本成立。所以,责任感不能够通过调节社会距离的中介效应影响助人行为,但是责任感能够调节权力感的直接效应,影响助人行为。

进一步的分析中,不同责任感条件下权力感对助人行为的直接效应如表7、图4。在控制组中,权力感对助人行为有显著的负向影响(95%CI[-76.58, -8.63]);但是责任增强组中,高、低权力感个体的助人行为差异不显著(95%CI[-30.22, 38.27])。

4 总讨论

本研究通过问卷和实验的方法发现,权力感会抑制助人行为,社会距离起中介作用,责任感虽然不能调节权力感对社会距离的影响,但是能够调节权力感对助人行为的直接影响:在责任增强的条件下,权力感对助人行为的影响不显著。

两个子研究中都发现权力感会抑制助人行为和行为意愿。以往研究认为,权力感意味着更强的控制感和更少依赖于外界环境,会提升个体对奖赏、机会的敏感度(Anderson & Berdahl, 2002),使其更看重自身的利益(Rucker, Dubois, & Galinsky, 2011),高权力感个体倾向于采用自动化、抽象化的认知加工方式(Smith & Trope, 2006),使用便捷的认知启发式进行社会判断(邓棉琳, 2018),容易曲解他人的行为动机(Inesi, Gruenfeld, & Galinsky, 2012),忽视他人的情绪,以去人性化的方式看待他人(Gwinn, Judd, & Park, 2013),因而表现出较少的助人意愿(Lammers, Galinsky, Gordijn, & Otten, 2012)。此外,我们还发现了社会距离的中介作用。先前研究发现社会距离对助人行为具有消极的影响,人们帮助远距离受助者的可能性更低(Small & Loewenstein, 2003),而权力感增加了与互动对象的社会距离(刘耀中, 张俊龙, 2017),从而降低了助人行为的可能性。

在责任感的作用上,我们发现责任感能够调节权力感对助人行为的影响。根据情境聚焦理论,权力感能够促进与内在心理倾向相一致的行为,研究也表明权力感可以通过放大利他特质影响助人行为(Galinsky, Rus, & Lammers, 2011),因此,责任感作为激发助人行为的重要因素(Steele et al., 2008),能够在权力感与助人行为关系中发挥积极

作用。然而,虽然Magee和Smith(2013)在理论上论述了责任感对权力感与社会距离关系的调节作用,提出当责任感足够突显,到能够引起高权力者对他人的关心时,将可以起到削弱社会距离的作用,但这一观点尚缺少直接的研究支持,本研究中责任感也并未起到显著的调节作用。一个可能原因是本研究中责任感与权力感的来源不一致。有研究表明权力感能够通过互动对象的责任感,增强接触意愿和亲近感,即减少社会距离(Smith & Hofmann, 2016)。因此,后续研究需要关注权力本身伴随的责任要求,以更贴近生活情境的方式将权力感与责任感结合,进一步探索责任感的作用。此外,责任感调节了权力感的直接效应,提示除社会距离外,责任感还存在其他作用路径,我们认为可能是:增加了高权力感个体对他人的关注。在情境聚焦理论中,对情境信息的选择性注意,是高权力感个体情境一致性行为的基础(Guinote, 2007),且已有研究证实责任感会提高高权力感个体对互动对象的注意水平(Overbeck & Park, 2001),因此未来可以检验这一可能性,探索责任感的作用机制。

综上,本研究考察了权力感对助人行为的影响,尽管权力感会增大与受助者的社会距离,进而降低助人的可能性,但通过增强责任意识,权力感对助人行为不再产生抑制作用。社会治理需要我们在理解、依循心理规律的基础上,改善人们的心理与行为,使之符合社会要求和价值追求(辛自强, 2019)。在这一要义指导下,我们不能止步于了解权力感对助人行为的消极影响,还需探索如何缓解这一影响。本研究提供了一种可能的参考方向:增强责任感建设,突显责任意识,或明确个体在互动中的责任,有助于将权力感导向更为积极的方面。化解由资源占有和利益分配不均以及意识形态、价值观等差异造成的社会矛盾,是社会治理的重要目标(杨玉芳, 郭永玉, 2017),因此,对于拥有较强的控制自我与他人资源和结果能力的高权力感个体(Keltne et al., 2003),应该加强责任意识培养,引导他们在社会互动中表现得更为积极,将对社会治理工作起到重要的助推作用。

5 结论

(1) 社会距离在权力感对助人行为的影响中发挥中介作用;

(2) 责任感能够调节权力感的直接效应,从而

影响权力感与助人行为的关系：在控制条件下，权力感会抑制助人行为；在责任增强条件下，权力感对助人行为的影响不显著。

参考文献

- 蔡颖, 吴嵩, 寇戣. (2016). 权力对亲社会行为的影响: 机制及相关因素. *心理科学进展*, 24(1), 120–131.
- 陈蕾蕾. (2016). 大学生权力感与利他行为的关系: 同理心的中介作用. 湖南师范大学硕士学位论文.
- 邓棉琳. (2018). 评价在低权力与行为抑制关系中的作用. 华东师范大学博士学位论文.
- 何垚. (2017). 当代中国人人际责任感的结构与特点. 西南大学博士学位论文.
- 寇戣, 张庆鹏. (2017). *青少年亲社会行为促进: 理论与方法*. 北京: 北京师范大学出版社.
- 李盟. (2017). 大学生权力感对助人行为的影响: 调节效应和中介效应的分析. 山东师范大学硕士学位论文.
- 林崇德, 杨治良, 黄希庭. (2003). *心理学大辞典*. 上海: 上海教育出版社.
- 刘海涛, 郑雪, 聂衍刚. (2011). 大学生社会责任感的发展特点及影响因素. *宁波大学学报 (教育科学版)*, 33(3), 35–39.
- 刘耀中, 张俊龙. (2017). 权力感和群体身份对合作行为的影响——社会距离的中介作用. *心理科学*, 40(6), 1412–1420.
- 罗香群. (2007). 大学生责任心问卷的编制与应用研究. 福建师范大学硕士学位论文.
- 温忠麟, 侯杰泰, 张雷. (2005). 调节效应与中介效应的比较和应用. *心理学报*, 37(2), 268–274.
- 辛自强. (2019). 加强社会心理服务体系建设是社会治理之需. *光明日报*.
- 杨玉芳, 郭永玉. (2017). 心理学在社会治理中的作用. *中国科学院院刊*, 32(2), 107–116.
- 俞国良, 韦庆旺. (2009). 权力产生“腐败”吗? ——社会心理学的答案. *黑龙江社会科学*, 2, 137–141.
- 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), 1362–1377.
- Anderson, C., John, O. P., & Keltner, D. (2012). The personal sense of power. *Journal of Personality*, 80(2), 313–344.
- Bombard, D., Schmid Mast, M., & Bachmann, M. (2017). Felt power explains the link between position power and experienced emotions. *Emotion*, 17(1), 55–66.
- 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.
- DeCelles, K. A., DeRue, D. S., Margolis, J. D., & Ceranic, T. L. (2012). Does power corrupt or enable? When and why power facilitates self-interested behavior. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 681–689.
- 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., Rus, D., & Lammers, J. (2011). Power: A central force governing psychological, social, and organizational life. In D. de Cremer, R. van Dick, & J. K. Mumighan (Eds.), *Social psychology and organizations* (pp. 17–38). New York, NY: Routledge.
- Garcia, S. M., Weaver, K., Moskowitz, G. B., & Darley, J. M. (2002). Crowded minds: The implicit bystander effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(4), 843–853.
- Gordon, A. M., & Chen, S. (2013). Does power help or hurt? The moderating role of self–other focus on power and perspective-taking in romantic relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(8), 1097–1110.
- Guinote, A. (2007). Behaviour variability and the situated focus theory of power. *European Review of Social Psychology*, 18(1), 256–295.
- Gwinn, J. D., Judd, C. M., & Park, B. (2013). Less power = less human? Effects of power differentials on dehumanization. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(3), 464–470.
- Hayes, A. F. (2013). *An introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. New York: Guilford Press.
- Herscheovis, M. S., Neville, L., Reich, T. C., Christie, A. M., Cortina, L. M., & Shan, J. V. (2017). Witnessing wrongdoing: The effects of observer power on incivility intervention in the workplace. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 142, 45–57.
- 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.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110(2), 265–284.
- Kraus, M. W., Chen, S., & Keltner, D. (2011). The power to be me: Power elevates self-concept consistency and authenticity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(5), 974–980.
- Lammers, J., Galinsky, A. D., Gordijn, E. H., & Otten, S. (2012). Power increases social distance. *Social Psychological and Personality Science*, 3(3), 282–290.
- Lee, A. A., Laurent, S. M., Wykes, T. L., Andren, K. A. K., Bourassa, K. A., & McKibbin, C. L. (2014). Genetic attributions and mental illness diagnosis: Effects on perceptions of danger, social distance, and real helping decisions. *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology*, 49(5), 781–789.
- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The social distance theory of power. *Personality and Social Psychology Review*, 17(2), 158–186.
- 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.
- Poile, C. (2017). Why would I help my coworker? Exploring asymmetric task dependence and the self-determination theory internalization process. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 23(3), 354–368.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior Research Methods, Instruments, and Computers*, 36(4), 717–731.
- Rachlin, H., & Jones, B. A. (2008). Altruism among relatives and non-relatives. *Behavioural Processes*, 79(2), 120–123.
- Righetti, F., Luchies, L. B., van Gils, S., Slotter, E. B., Witcher, B., & Kumashiro, M. (2015). The prosocial versus proself power holder: How power influences sacrifice in romantic relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(6), 779–790.
- 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.
- Schmid, P. C., & Mast, M. S. (2010). Mood effects on emotion recognition. *Motivation and Emotion*, 34(3), 288–292.

- Schwartz, S. H., & Clausen, G. T. (1970). Responsibility, norms, and helping in an emergency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16(2), 299–310.
- Shechory, M., & Idisis, Y. (2006). Rape myths and social distance toward sex offenders and victims among therapists and students. *Sex Roles*, 54(9–10), 651–658.
- Small, D. A., & Loewenstein, G. (2003). Helping a victim or helping the victim: Altruism and identifiability. *Journal of Risk and Uncertainty*, 26(1), 5–16.
- Smith, P. K., & Hofmann, W. (2016). Power in everyday life. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 113(36), 10043–10048.
- 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.
- Steele, W. R., Schreiber, G. B., Guiltinan, A., Nass, C., Glynn, S. A., Wright, D. J., et al. (2008). The role of altruistic behavior, empathetic concern, and social responsibility motivation in blood donation behavior. *Transfusion*, 48(1), 43–54.
- 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.
- Tarrant, M., Dazeley, S., & Cottom, T. (2009). Social categorization and empathy for outgroup members. *British Journal of Social Psychology*, 48(3), 427–446.
- Winter, D. G. (1991). A motivational model of leadership: Predicting long-term management success from TAT measures of power motivation and responsibility. *The Leadership Quarterly*, 2(2), 67–80.
- Yoon, D. J., & Farmer, S. M. (2018). Power that builds others and power that breaks: Effects of power and humility on altruism and incivility in female employees. *The Journal of Psychology*, 152(1), 1–24.

The Impact of Power on Helping Behavior: The Mediating Role of Social Distance and the Moderating Role of Responsibility

Zhou Tianshuang, Pan Yueshan, Cui Lijuan, Yang Ying

(The School of Psychology and Cognitive Science, East China Normal University, Shanghai, 200062)

Abstract Power is one of the fundamental feature of social relations which describes asymmetric control over valued resources. According to the social distance theory of power, high-power individuals depend less on low-power individuals and thus feel more distant from them. Greater social distance leads to higher level construal and reduces high power individuals' propensity and accuracy to take the perspective of others, which may further result in less helping behavior. While according to the situated focus theory of power, power makes individuals act more consistently to their inner intention or situation goals. Therefore, feelings of responsibility which can lead to feelings of closeness and helping intentions may buffer the effect of power on social distance and helping behavior. Based on these, the present work was conducted to explore the impact of power on helping behavior, the mediation effect of social distance and the moderation effect of responsibility.

2 studies are presented to verify the hypotheses. Study 1 adopted a survey research method. 185 individuals participated in the research and completed the Generalized Sense of Power Scale, and the Social Distance Scale. The helping intention was measured through their intentions to donate for a cancer patient. We analyzed the mediation effect of social distance in SPSS macro PROCESS. These results indicated that social distance played a partially mediating role in the relationship between power and helping intention.

In Study 2, we manipulated the level of power (high vs. low) and responsibility (high vs. control). 133 students were recruited in the study and randomly assigned to the 4 conditions. Power were manipulated through recalling an event in which they had power to control others or were controlled over. Responsibility was manipulated through text reading. All the participants completed the same measure as in Study 1. Then they were told that the experiment was over and they could decide whether to participate in extra surveys to earn money for the patient and helping behavior was measured through the amount of items they completed. We analyzed the moderated mediation effect of the hypothesis model in SPSS macro PROCESS. The results showed that responsibility could not moderate the mediation effect of social distance. However, it could moderate the direct effect of power. For individuals with high responsibility, power would not impact helping behavior while for individuals in control condition, power reduced helping behavior and social distance played a mediating role.

To sum up, the results indicate that high power may lead to less helping behavior partially through enlarging social distance. However, high responsibility can buffer this impact. This study verifies the social distance theory of power and shows that power does not always corrupt. It shows a way to cope with the negative side of power on social behavior by enhancing sense of responsibility.

Key words power, helping behavior, social distance, responsibility