



# 运动情境中情绪的人际效应：情绪—社会信息模型的新视角

张慧籽, 姜媛

**摘要:** 运动情境中情绪的人际效应是运动心理学研究的重要问题。在运动情境中, 情绪对运动员的运动表现及其与运动员、教练员、队友、对手等之间的人际互动产生重要的影响。本文主要阐述情绪—社会信息模型, 并以此结合相关研究探讨运动情境中情绪人际效应及其在运动领域中的适用性, 并对未来研究给予了展望。

**关键词:** 运动情境; 情绪; 人际效应; 情绪—社会信息模型

中图分类号: G804.8 文献标志码: A 文章编号: 1006-1207(2014)05-0083-06

## Interpersonal Effect of Emotion in Sport Situation: A New Perspective of Emotion-Social Information Model

ZHANG Huizi, JIANG Yuan

(Sport Psychology Section, Sport Sciences College, Beijing Sport University, Beijing 100084, China)

**Abstract:** Interpersonal effect of emotion in sport situation is an important research issue of sport psychology. In sport situation, emotion exerts crucial influence on athlete's performance and the interpersonal interaction between athletes, coaches, teammates, opponents and others. This article mainly elaborates on emotion-social information model and explores interpersonal effect of emotion in sport situation based on the related studies. It looks forward to the future researches in this field.

**Key words:** sport situation; emotion; interpersonal effect; emotion-social information model

在运动心理学领域中, 关于情绪的研究已取得了较为丰硕的成果, 大量研究均表明, 运动员在比赛前及比赛过程中所产生的情绪体验与他们在比赛中的运动表现是紧密联系在一起的<sup>[1-5]</sup>。然而, 这些研究主要关注的是情绪的个体效应, 即运动员自身的情绪是如何影响他们的认知、生理及行为表现的。随着研究的深入, 研究者们逐渐认识到个体的情绪体验不仅会影响个体自身的判断、决策和行为, 而且也会对他人的判断、决策和行为产生影响<sup>[6-8]</sup>。从这个角度讲, 情绪不仅具有个体效应, 而且具有人际效应<sup>[8]</sup>。因此, 开展对运动领域中情绪及情绪的人际效应的研究具有重要的现实意义。

有研究者提出了情绪—社会信息 (Emotions as Social Information, EASI) 模型, 从社会情境的角度出发, 阐释了情绪的社会功能性和情绪人际效应的产生过程<sup>[9-10]</sup>。从根本上说, 体育运动情境是一种社会性情境, 其中包括运动员与教练员、队友、对手等之间的人际互动。在此情境下, 当我们探讨运动情绪时, 需要考虑到情绪的社会功能<sup>[11]</sup>。

有鉴于此, 本文主要阐述情绪—社会信息模型, 并结合相关研究, 探讨运动情境中情绪的人际效应及其在运动领域中的适用性与研究展望。

## 1 情绪—社会信息模型的内容

情绪—社会信息模型以情绪表达的信息功能假设为基

础, 阐释了情绪的社会功能性。该模型认为, 既然情绪可为个体自身提供一些环境性信息, 那么情绪表达者的情绪表达也可为人际互动情境中的观察者提供信息, 并进而影响到他们的行为, 这种影响可通过两种渠道得以产生: 情感反应和推断加工<sup>[9]</sup>。然而, 个体最终采取的行为是由情感反应和推断加工这两种加工的相对强度决定的, 该强度受个体的信息处理的动机和能力以及一些社会相关因素的影响<sup>[10]</sup>。

### 1.1 情绪表达

情绪表达 (emotional expression) 是情绪人际效应产生的起点, 个体要想让他人通过观察自己的情绪表达来改变他们的行为, 那么就要注意自己所表达的情绪的适当性和情绪表达形式的有效性。研究表明, 说话者的声音韵律 (语调、语速、音质) 和语义信息都可以有效地传递情绪, 观察者可通过这些线索辨别出说话者的情绪、理解说话者的目的及所表达的意义<sup>[12-14]</sup>。然而, Van Kleef 等人<sup>[12]</sup>也发现, 人们更容易通过面部表情和带有感情色彩的发音 (如大笑或尖叫) 来分辨出他人的情绪。这就是我们通常所说的“察言观色”的重要性, 即通过仔细观察他人的面部表情和言语表情可以有效地了解他人的情绪、想法和意图。

元分析的研究表明, 有些情绪 (如愤怒), 当通过声音而不是面部对其进行表达时, 能够被更准确地觉察到; 而一些情绪 (如快乐) 则与之正好相反<sup>[15-16]</sup>。此外, 有些

收稿日期: 2014-04-14

基金项目: 国家体育总局重大研究领域一般项目 (2012B017)。

第一作者简介: 张慧籽, 女, 硕士研究生。主要研究方向: 运动心理学。

作者单位: 北京体育大学 运动人体科学学院 心理学教研室, 北京 100084



情绪，比如同情和感激，能够通过彼此间肘部和手部的接触而得以可靠地传递<sup>[17-18]</sup>，而使用面部和声音来表达这些情绪时则不容易被识别<sup>[19]</sup>。因此，要想让自己的情绪表达对他人的产生影 响，不仅要选好合适的情绪进行表达，而且也要选好恰当的形式（面部、言语或身体姿势）来表达它。

## 1.2 观察者的情感反应

情感反应（affective reactions）是情绪信息从情绪表达者传递给观察者的第一渠道。Van Kleef<sup>[10]</sup>提出了两种相关的情感反应：情绪感染（emotional contagion）和人际喜好（interpersonal liking）。情绪感染是指一个人或群体通过有意或无意诱导产生的情绪状态和行为态度来对另一个人或群体的情绪或行为产生影响的过程<sup>[20]</sup>。人际喜好则指的是在人际互动情境中人与人之间的吸引和产生的好感，其典型观点是：快乐和愉悦的情绪表达会提升彼此间的吸引力和关系的满意度，而愤怒的情绪表达则会降低彼此间的吸引力和关系的满意度<sup>[18,21]</sup>。

研究表明，人们一般会喜欢那些表达积极情绪而不是消极情绪的人<sup>[22]</sup>，因为他们会使人们感到心情愉悦。以快乐为例，表达快乐情绪的人通常被认为是极具亲和力的<sup>[23]</sup>，人们会乐意与之交流，对其产生更多的好感，这无疑会增加彼此间的亲密感<sup>[24-25]</sup>。此外，快乐的表达会使得互动情境中的人们均产生快乐的情绪，进而对彼此产生良好的印象，从而有助于良好的人际互动和合作的形成，而愤怒的表达所产生的效应则正好与之相反<sup>[10]</sup>。

## 1.3 观察者的推断加工

推断加工（inferential processes）是情绪信息从情绪表达者传递给观察者的另一渠道。观察者通过对他人的情绪表达中所蕴含的信息进行推断加工，可以为自己在不确定环境中的策略制定和行为选择提供参考。此外，观察者的推断能够有助于他们自身的行为与互动对象的行为相协调<sup>[26-27]</sup>，这在一定程度上促进了彼此间的交流与合作，避免了冲突的产生。

有关谈判、领导者的研究支持了对情绪信息的推断加工产生的人际效应。例如，Van Kleef等人<sup>[21]</sup>研究发现，当个体面对愤怒的谈判对手时，个体会推断对方的情绪是由自己的要价过高所致，并据此做出更多的让步以避免僵局；而当面对内疚的谈判对手时，个体会推断对方的情绪是由其提出的要求过高所致，并据此提高自己的要价以减少损失<sup>[28]</sup>。在领导者情境中，团队成员会依据领导者不同情绪的表达做出不同的推断，如领导者愤怒的表达暗示任务进展是不够的<sup>[29]</sup>，而快乐的表达则表明任务表现是令人满意的<sup>[30]</sup>。

## 1.4 观察者的信息处理动机和能力

基于情绪表达的信息功能，Van Kleef<sup>[9]</sup>指出，观察者的信息处理动机和能力（motivation and ability to process the information）会影响到情绪信息加工过程，进而影响情绪人际效应的产生。

有关谈判、领导者的研究为观察者的信息处理动机和能力会影响情绪人际效应的产生渠道提供了支持。例如，Van Kleef等人<sup>[8]</sup>的研究发现，当个体对谈判对手的情绪表达所蕴含的信息进行加工处理的动机水平较高时，他们会

对愤怒的对手做出更多的妥协。需要说明一点的是，观察者对情绪信息加工得越深入，其推断加工的预测功效会越强；而对情绪信息加工得越浅显，则其情感反应的预测功效会越强<sup>[9]</sup>。

Van Kleef等人<sup>[12]</sup>进一步指出，认识动机（epistemic motivation）是一种发展和掌握对情境全面理解的需要，在团队情境中，它不仅影响团队成员的信息处理过程，而且还在团队领导者的情绪表达和团队表现之间的关系中起着调节作用。他们的研究发现，认识动机水平较高的团队在领导者表现出愤怒时工作成绩更好，而认识动机水平较低的团队在领导者表现出快乐时工作成绩更好。此外，当观察者认识动机水平较高时，其推断加工占优势；而当认识动机水平较低时，其情感反应占优势<sup>[31]</sup>。

## 1.5 社会相关性因素

根据Van Kleef<sup>[10]</sup>的研究可知，社会相关性因素（social-relational factors）也会影响情绪人际效应的产生渠道。这类因素主要包括情境的相互依存结构（如竞争还是合作）、现行的（文化）规范（如表达规则）以及情绪表达的方式（如指向人还是指向情境）。Van Kleef等人<sup>[8]</sup>指出，尽管情感反应和推断加工在竞争与合作这两种情境中均可发生，但相对而言，推断加工在竞争情境中更重要些，因为在此情境中，个体间的信任程度较低，需要对他人的情绪表达所蕴含的信息进行深入加工；而情感反应，如情绪感染，在合作情境中的效果会更为突出，因为在合作情境中，个体更可能感受到他人的情绪并受其影响。

表达规则是影响情绪表达的恰当性和情绪表达所蕴含的信息价值的重要因素。Van Kleef等人<sup>[32]</sup>的研究表明，在缺乏规则的情况下，愤怒的表达是恰当的，并能促进合作；而在限制情绪表达的规则存在的情况下，愤怒的表达是不恰当的，结果是导致竞争的加剧。此外，如果情绪表达者和观察者有着相同的文化价值观，那么情绪信息的传递会更加顺畅，反之则不然，因为不同文化价值观的人们会对相同的情绪表达做出不同的反应<sup>[33-34]</sup>。

情绪表达的方式也是影响情绪的人际效应产生的关键因素。Steinel, Van Kleef和Harinck<sup>[35]</sup>的研究发现，当谈判对手的愤怒情绪是指向谈判者的要价行为时，谈判者往往会做出更多让步以促进合作；而当谈判对手的愤怒情绪指向谈判者自身时，谈判者往往会做出更少的让步以和对手竞争到底。由此可知，当个体的愤怒情绪是指向某一事件而不是指向某个人时，有利于更好地向他人传递情绪蕴含的策略性信息，从而有助于个体实现预期目标。

## 2 情绪—社会信息模型与运动情境中情绪的人际效应

### 2.1 情绪表达与情绪的人际效应

运动心理学领域中的相关研究表明，以恰当的方式进行情绪表达可以帮助个体更好地达成目标。例如，Breakey等人<sup>[36]</sup>调查研究了女性曲棍球运动员对教练在比赛前及比赛中途发言所持有的看法，研究发现，女性曲棍球运动员会依据教练发言的长度、内容、时间选择、看法是否与运动员的相符，是否有真情流露，是否遗漏掉一些预期信息等来决定自己是积极接受还是消极接受教练的发言。此外，



发言的内容(例如,涉及到团队价值)和表现方式(例如,表达真实的情感)似乎是紧密联系在一起,它们在运动员对教练发言的知觉过程中起着关键性的作用<sup>[36]</sup>。

Boardley等人<sup>[37]</sup>的研究发现,运动员对激励他们的教练能力的知觉与教练的努力、负责及采用的情绪表达是联系在一起的。因此,对于教练而言,要想让运动员遵从自己的指导,使他们的行为符合自己的期待,除了努力提高自己的技战术水平和教学经验以让运动员信服外,还要注意培养自己的情绪表达能力和发言的技巧。

对于运动员而言,也要注意采用恰当的情绪表达方式向教练、队友们准确传递自己的想法和目的。事实上,情绪产生的原因可以是对事也可以是对人,于是情绪表达的方式可以是指向情境也可以是指向人<sup>[10]</sup>。因此,个体在表达某种情绪前,需要进行仔细地考虑,以尽可能地减少损失,增大预期效果。

## 2.2 情感反应与情绪的人际效应

在运动心理学领域中,情绪感染受到研究者的广泛关注。例如,Totterdell<sup>[38]</sup>的研究表明,运动员自身的情绪和主观表现与团队的快乐心境具有显著相关性,而且这种相关性不受比赛情况和个体自身烦恼的影响,当队员们感到更加快乐地参与在集体活动中时,这种心境联结会更强烈。

此外,有关运动损伤对运动员运动表现影响的研究也为情绪感染的存在提供了支持。例如,O'Neill<sup>[39]</sup>认为,高山滑雪运动员在亲眼目睹了队友受伤后,其运动成绩降低了,究其原因可能是受到情绪感染的影响。Day和Schubert<sup>[40]</sup>研究发现,在目睹了其他运动员的运动损伤后,运动员自身的认知观念会受到侵入,并会采取回避性应对策略。这些研究均表明,情感反应是观察者与表达者的情绪趋于一致的过程,这在团队活动中表现得尤为突出<sup>[41]</sup>。

然而,有时观察者会因表达者的情绪表达而产生了与之相反的情绪。例如,Ronglan<sup>[42]</sup>指出,在队员们比赛获胜后,他们会故意表现出过度的兴奋和热情,以此来增加对手的失败感。在足球和冰球运动中,运动员常常会有意采用威胁的手段及方式来促使他们的对手团队产生不愉快的情绪体验<sup>[43-44]</sup>。类似地,Moll等人<sup>[45]</sup>的研究发现,一个团队的庆祝性表达往往会对它的对手团队产生消极的影响。

## 2.3 推断加工与情绪的人际效应

运动心理学领域中的研究表明,运动员对教练、队友及对手的情绪信息的推断加工会影响他们自身的情绪和行为。例如,当教练用愤怒的语气来表达对运动员表现的评价时,运动员往往会对自己的表现做出很差劲的推断;而如果教练用快乐的语气来表达对其的评价时,运动员会对自己的表现做出很好的推断。

Vargas-Tonsing等人<sup>[46]</sup>研究发现,当教练员表现得很自信时,他们队员的自我效能感会得到提高。因为队员通过观察教练的自信反应,会做出本场比赛获胜的机会很大的推断。此外,当教练员向运动员分享对他们的运动表现的评价,并给予他们信息价值很高的反馈时,会增强运动员的自信和自我效能感<sup>[47-48]</sup>。

有关推断加工的效果也可在对竞争对手进行的调查研

究中得以考察。Buscombe等人<sup>[49]</sup>的研究表明,网球运动员根据他们对手的身势语言和穿着所做出的推断会影响他们对对手气质特征的知觉和他们预期的比赛结果。需要特别指出的是,当对手表现出自信的身势语言时,网球运动员会据此推断自己不太可能战胜对手,他们会认为对手之所以会感到很自信是因为对手预料到自己会获胜。

## 2.4 信息处理的动机和能力与情绪的人际效应

在运动情境中,运动员认识动机水平的高低会决定运动员是采取情感反应还是推断加工来应对他人的情绪表达。由Van Kleef等人<sup>[8]</sup>的研究可知,时间是影响个体认识动机水平的重要因素。那么,对运动员而言,其认识动机水平会受到时间压力的影响。在比赛前及比赛过程中,当时间压力增大时,运动员可能无暇甚至无法对情绪信息进行系统加工,认识动机水平随之降低,此时情感反应的预测功效更强;而当时间压力降低时,认识动机水平提高,此时推断加工的预测功效更强。

此外,Van Kleef,De Dreu和Manstead<sup>[28]</sup>的研究发现,信任往往在个体的情绪表达对他人的行为产生影响的过程中起着调节作用。因此,对于教练或运动员而言,要想让自己的情绪表达对他人的行为产生影响,关键是要和他人建立信任关系。

需要特别指出的是,运动的性质也会对运动员信息处理的动机产生影响,进而影响到情绪的人际效应的产生过程<sup>[11]</sup>。比赛时,很多运动的性质会使得运动员不能够明显地看到教练和队友的面部表情,甚至可能不能准确地捕捉他们的言语信息,此时运动员的信息处理动机会受到影响,运动员可能不会调整自己的行为,以符合教练和队友的期待。

## 2.5 社会相关性因素与情绪的人际效应

比赛情境将会影响运动员对其教练发言的情绪内容的接纳性。例如,Vargas-Tonsing和Guan<sup>[50]</sup>认为,当运动队被认为是一个失败者时,当他们与一个排名更高的对手进行比赛时,运动员更乐于倾听数量更多的情绪内容而不是信息内容,特别是在冠军争夺赛前。也就是说,此时运动员主要采用情感反应来加工情绪信息,他们更关注教练发言时的情绪而不是内容。

每种运动的文化规范也会对情绪表达的人际效应产生影响。Gallmeier<sup>[51]</sup>的研究表明,教练、队友和球迷会对曲棍球运动员的情绪表达和行为产生极大的影响,运动员往往会改变自己的情绪表达和行为以大体符合预期的曲棍球文化规范。Galvan和Ward<sup>[52]</sup>考察了张贴有关运动员情感爆发的描述,让公众知晓这种干预方法对减少运动员在球场上不恰当行为数量的有效性,其研究结果表明,这种干预方法可以有效减少运动员在球场上不恰当行为的数量。由此可知,运动的文化规范会对情绪表达的人际效应产生重要的影响。

此外,情绪的靶目标也是影响运动情境中情绪人际效应产生的关键因素。如果教练的情绪是指向队员的特定行为而不是队员本身,那么队员会更加容易领悟教练情绪表达所传递的信息,也就是说,此时队员会倾向于对教练的





情绪信息进行推断加工，从而指导自己的行为，以符合教练的期待。在训练场上，可以经常注意到教练对运动员的某一特定行为或动作进行表扬、鼓励、警诫或训斥，以使运动员注意自己的动作行为，从这一角度讲，教练的情绪表达可以作为运动员表现的即时反馈。

### 3 情绪—社会信息模型在运动领域中的适用性

有关情绪社会分享的研究为情绪—社会信息模型在运动领域中的适用性提供了支持。情绪社会分享指的是一种人们在经历一定强度的情绪事件后，自愿向他人诉说、谈论这些情绪事件的内容以及自己感受的现象<sup>[53]</sup>。这种现象往往发生在当个体开诚布公地与一个或更多的人交流关于情境中的情绪诱发事件和他们对这些事件的感受及相应的情绪反应的时候<sup>[54]</sup>。此外，持续地交互进行情绪社会分享可增进情绪趋同，进而提高人际关系满意度和人际质量<sup>[55]</sup>。

此外，情绪分享过程往往是理解群体情绪对群体行为影响的基础。Klep 等人<sup>[56]</sup>研究发现，群体情绪会影响群体成员的任务表现和群体动态性，而这主要是受到群体成员互动过程中的情绪分享的影响。在运动领域中，研究者探讨了情绪社会分享的效应。例如，Dunn 和 Holt<sup>[57]</sup>研究了一个相互披露的团队建设训练给整个团队带来的影响。在此研究中，要求加拿大冰球队队员们分享自己的故事以试图增强团队的团结，并鼓励队员们为即将到来的比赛做情绪上的准备。研究发现，队员们会以强烈的感情色彩来报道这个训练，这增进了自己与他人之间的深入理解，从而增强了团队的亲密感和自信。

### 4 研究展望

情绪—社会信息模型以“人际效应”的情绪研究的新视角，提供了具体的心理机制假说，解释他人受情绪影响的信息加工过程，具有较大的研究价值与应用潜力<sup>[41]</sup>，但在运动领域中应用时仍有一定局限。为此，未来研究应着重解决以下问题：

首先，情绪—社会信息模型过于强调个体的即时情绪对观察者的决策行为的影响，忽略了观察者的既有情绪对即时情绪的接受以及决策行为的影响。设想，如果观察者的既有情绪与表达者的情绪相同，那么情绪表达的效果会不会增强？如果观察者的既有情绪与表达者的相反，那么情绪表达的效果会不会降低？也就是说，情绪的“人际效应”与“个体效应”可能存在着交互作用<sup>[58]</sup>，因此，未来研究需要将运动员的既有情绪考虑在内，以获得情绪人际效应产生机制的准确认识。

其次，情绪—社会信息模型在强调情绪的人际效应产生渠道的影响因素方面并不全面。事实上，观察者对表达者所表达的情绪进行准确识别的能力以及观察者与表达者之间认知关注的相似性也会影响情绪人际效应的产生途径。试想，对于运动员而言，如果他没有准确识别教练传递给他的情绪信息，那么他不可能做出改变，以符合教练的期待。而对于教练而言，如果能够更快地识别到运动员的情绪，将有助于预期双方之间沟通的临界点，从而能更好地引发运动员的适当行为以实现某些特定目标<sup>[59]</sup>。至于认知关注的相似性，Lorimer 等人<sup>[60]</sup>指出，教练员与运动员之间共

同的认知关注会增加他们移情的准确性以及准确推断出彼此想法和心情的能力。由此可知，教练员与运动员之间认知关注的相似性也会增加彼此间的人际互动，进而影响情绪的人际效应。

最后，情绪—社会信息模型在被应用到运动情境时，可能会因为运动情境的特异性而产生一些适用性问题。该模型是从谈判和冲突解决的研究中发展而来的<sup>[8,21,61]</sup>，尽管运动情境同谈判情境相似，都是竞争性的和以目标为导向的情境，但可能会存在一些特定情形妨碍该模型在运动领域中的应用。然而，通过对参与者用真实体验到的情绪对有意义的运动事件做出回应方面进行研究，可以填补以运动情境为导向的人际行为研究的空缺，从而为该模型在运动领域中的应用提供有力支持。

综上所述，情绪—社会信息模型的研究尚处于初级阶段，本身存在着一些有待完善的地方，但它创设了“人际效应”的情绪研究新视角，阐述了个体的情绪表达是如何对他人的情绪及行为反应产生影响的。将情绪—社会信息模型应用到运动领域中，可推进运动领域中有关情绪与运动表现、人际互动之间关系的研究。而这些研究将会提高比赛时队友配合的默契，增强运动员与教练员在训练及比赛期间的沟通与交流，推进情绪调节策略的研制和发展，从而有助于运动员调整自己的情绪与对手决战。因此，该模型具有较大的研究价值和应用潜力。

### 参考文献：

- [1] Jokela, M., & Hanin, Y. L. (1999). Does the individual zones of optimal functioning model discriminate between successful and less successful athletes? A meta-analysis. *Journal of Sports Sciences*, 17(11), 873-887.
- [2] Beedie, C. J, Terry, P. C., & Lane, A. M. (2000). The profile of mood states and athletic performance: Two meta-analyses. *Journal of Applied Sport Psychology*, 12(1), 49-68.
- [3] Craft, L. L., Magyar, T. M., Becker, B. J., & Feltz, D. L. (2003). The relationship between the Competitive State Anxiety Inventory-2 and sport performance: A meta-analysis. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 25(1), 44-65.
- [4] Hanton, S., Neil, R., & Mellalieu, S. D. (2008). Recent developments in competitive anxiety direction and competition stress research. *International Review of Sport and Exercise Psychology*, 1(1), 45-57.
- [5] Hanin, Y. L. (2010). Coping with anxiety in sport// Nicholls A. R. Electronic resources: Coping in sport: theory, methods, and related constructs. Hauppauge, New York: Nova Science Publishers Inc, 159-175.
- [6] Keltner, D., & Haidt, J. (1999). Social functions of emotions at four levels of analysis. *Cognition & Emotion*, 13(5), 505-521.
- [7] Grandey, A. A. (2000). Emotional regulation in the workplace: A new way to conceptualize emotional labor. *Journal of Occupational Health Psychology*, 5(1), 95-110.
- [8] Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K., & Manstead, A. S. (2004a).



- The interpersonal effects of emotions in negotiations: a motivated information processing approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(4), 510-528.
- [9] Van Kleef, G. A. (2009). How emotions regulate social life the emotions as social information (EASI) model. *Current Directions in Psychological Science*, 18(3), 184-188.
- [10] Van Kleef, G. A. (2010). The emerging view of emotion as social information. *Social and Personality Psychology Compass*, 4(5), 331-343.
- [11] Friesen, A. P., Lane, A. M., Devonport, T. J., Sellars, C. N., Stanley, D. N., & Beedie, C. J. (2013). Emotion in sport: considering interpersonal regulation strategies. *International Review of Sport and Exercise Psychology*, 6(1), 139-154.
- [12] Van Kleef, G. A., Homan, A. C., Beersma, B., Van Knippenberg, D., Van Knippenberg, B., & Damen, F. (2009). Searing sentiment or cold calculation? The effects of leader emotional displays on team performance depend on follower epistemic motivation. *Academy of Management Journal*, 52(3), 562-580.
- [13] Mill, A., Allik, J., Realo, A., & Valk, R. (2009). Age-related differences in emotion recognition ability: a cross-sectional study. *Emotion*, 9(5), 619-630.
- [14] Dupuis, K., & Pichora-Fuller, M. K. (2010). Use of affective prosody by young and older adults. *Psychology and Aging*, 25(1), 16-29.
- [15] Elfenbein, H. A., & Ambady, N. (2002). On the universality and cultural specificity of emotion recognition: a meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 128(2), 203-235.
- [16] Juslin, P. N., & Laukka, P. (2003). Communication of emotions in vocal expression and music performance: Different channels, same code? *Psychological Bulletin*, 129(5), 770-814.
- [17] Hertenstein, M. J., Holmes, R., McCullough, M., & Keltner, D. (2009). The communication of emotion via touch. *Emotion*, 9(4), 566-573.
- [18] Hertenstein, M. J., Keltner, D., App, B., Bulleit, B. A., & Jaskolka, A. R. (2006). Touch communicates distinct emotions. *Emotion*, 6(3), 528-533.
- [19] Keltner, D. (2009). *Born to be good: The science of a meaningful life*. New York: WW Norton & Company.
- [20] Schoenewolf, G. (1990). Emotional contagion: Behavioral induction in individuals and groups. *Modern Psychoanalysis*, 15(1), 49-61.
- [21] Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K., & Manstead, A. S. (2004b). The interpersonal effects of anger and happiness in negotiations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(1), 57-76.
- [22] Brett, J. M., O'Leakals, M., Friedman, R., Goates, N., Anderson, C., & Lisco, C. C. (2007). Sticks and stones: Language, face, and online dispute resolution. *Academy of Management Journal*, 50(1), 85-99.
- [23] Knutson, B. (1996). Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20(3), 165-182.
- [24] McPherson Frantz, C., & Janoff-Bulman, R. (2000). Considering both sides: The limits of perspective taking. *Basic and Applied Social Psychology*, 22(1), 31-42.
- [25] Fredrickson, B. L. (1998). What good are positive emotions? *Review of General Psychology*, 2(3), 300-319.
- [26] Maddux, W. W., Mullen, E., & Galinsky, A. D. (2008). Chameleons bake bigger pies and take bigger pieces: Strategic behavioral mimicry facilitates negotiation outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(2), 461-468.
- [27] Tiedens, L. Z., & Fragale, A. R. (2003). Power moves: complementarity in dominant and submissive nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(3), 558-568.
- [28] Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K., & Manstead, A. S. (2006). Supplication and appeasement in conflict and negotiation: The interpersonal effects of disappointment, worry, guilt, and regret. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(1), 124-142.
- [29] Fitness, J. (2000). Anger in the workplace: an emotion script approach to anger episodes between workers and their superiors, co-workers and subordinates. *Journal of Organizational Behavior*, 21(2), 147-162.
- [30] Martin, L. L., Ward, D. W., Achee, J. W., & Wyer, R. S. (1993). Mood as input: People have to interpret the motivational implications of their moods. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(3), 317-326.
- [31] Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K., & Manstead, A. S. (2010). An interpersonal approach to emotion in social decision making: The emotions as social information model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 42, 45-96.
- [32] Van Kleef, G. A., & Côté, S. (2007). Expressing anger in conflict: when it helps and when it hurts. *Journal of Applied Psychology*, 92(6), 1557-1569.
- [33] Kopelman, S., & Rosette, A. S. (2008). Cultural variation in response to strategic emotions in negotiations. *Group Decision and Negotiation*, 17(1), 65-77.
- [34] Adam, H., Shirako, A., & Maddux, W. W. (2010). Cultural variance in the interpersonal effects of anger in negotiations. *Psychological Science*, 21(6), 882-889.
- [35] Steinel, W., Van Kleef, G. A., & Harinck, F. (2008). Are you talking to me?! Separating the people from the problem when expressing emotions in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(2), 362-369.
- [36] Breakey, C., Jones, M., Cunningham, C. T., & Holt, N. (2009). Female Athletes' Perceptions of a Coach's Speeches. *International Journal of Sports Science and Coaching*, 4(4), 489-504.
- [37] Boardley, I. D., Kavussanu, M., & Ring, C. M. (2008). Athletes' perceptions of coaching effectiveness and athlete-related outcomes in rugby union: An investigation based on the coaching efficacy model. *Sport Psychologist*, 22(3), 269-287.
- [38] Totterdell, P. (2000). Catching moods and hitting runs: mood linkage and subjective performance in professional sport teams. *Journal of Applied Psychology*, 85(6), 848-859.
- [39] O'Neill, D. F. (2008). Injury contagion in alpine ski racing: the effect of injury on teammates' performance. *Journal of Clinical*



- Sport Psychology*, 2(3), 278-292.
- [40] Day, M. C., & Schubert, N. (2012). The impact of witnessing athletic injury: A qualitative examination of vicarious trauma in artistic gymnastics. *Journal of Sports Sciences*, 30(8), 743-753.
- [41] 陈璟, 汪为. 情绪即社会信息模型述评[J]. 心理发展与教育, 2013, 29(002): 214-223.
- [42] Ronglan, L. T. (2007). Building and communicating collective efficacy: a season-long in-depth study of an elite sport team. *Sport Psychologist*, 21(1), 78-93.
- [43] Kerr, J. H., & Grange, P. (2009). Athlete-to-athlete verbal aggression: a case study of interpersonal communication among elite Australian footballers. *International Journal of Sport Communication*, 2(3), 360-372.
- [44] Shapcott, K. M., Bloom, G. A., & Loughead, T. M. (2007). An initial exploration of the factors influencing aggressive and assertive intentions of women ice hockey players. *International Journal of Sport Psychology*, 38(2), 145-162.
- [45] Moll, T., Jordet, G., & Pepping, G. J. (2010). Emotional contagion in soccer penalty shootouts: Celebration of individual success is associated with ultimate team success. *Journal of Sports Sciences*, 28(9), 983-992.
- [46] Vargas-Tonsing, T. M., Myers, N. D., & Feltz, D. L. (2004). Coaches' and athletes' perceptions of efficacy-enhancing techniques. *Sport Psychologist*, 18(4), 397-414.
- [47] Amorose, A. J., & Weiss, M. R. (1998). Coaching feedback as a source of information about perceptions of ability: a developmental examination. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 20(4), 395-420.
- [48] Vargas-Tonsing, T. M. (2009). An exploratory examination of the effects of coaches' pre-game speeches on athletes' perceptions of self-efficacy and emotion. *Journal of Sport Behavior*, 32(1), 92-111.
- [49] Buscombe, R., Greenlees, I., Holder, T., Thelwell, R., & Rimmer, M. (2006). Expectancy effects in tennis: The impact of opponents' pre-match non-verbal behaviour on male tennis players. *Journal of Sports Sciences*, 24(12), 1265-1272.
- [50] Vargas-Tonsing, T. M., Guan, J. (2007). Athletes' preferences for informational and emotional pre-game speech content. *International Journal of Sports Science and Coaching*, 2(2), 171-180.
- [51] Gallmeier, C. P. (1987). Putting on the game face: The staging of emotions in professional hockey. *Sociology of Sport Journal*, 4(4), 347-362.
- [52] Galvan, Z. J., & Ward, P. (1998). Effects of public posting on inappropriate on-court behaviors by collegiate tennis players. *Sport Psychologist*, 12(4), 419-426.
- [53] Rime, B., Mesquita, B., Boca, S., & Philippot, P. (1991). Beyond the emotional event: Six studies on the social sharing of emotion. *Cognition & Emotion*, 5(5-6), 435-465.
- [54] Rimé, B. (2009). Emotion elicits the social sharing of emotion: Theory and empirical review. *Emotion Review*, 1(1), 60-85.
- [55] 孙俊才, 卢家楣. 情绪社会分享与情绪趋同的关系[J]. 心理科学, 2009, 32(4): 843-845.
- [56] Klep, A., Wisse, B., & Van der Flier, H. (2011). Interactive affective sharing versus non-interactive affective sharing in work groups: Comparative effects of group affect on work group performance and dynamics. *European Journal of Social Psychology*, 41(3), 312-323.
- [57] Dunn, J. G., & Holt, N. L. (2004). A Qualitative Investigation of a Personal-Disclosure Mutual-Sharing Team Building Activity. *The Sport Psychologist*, 18(4), 363-380.
- [58] Zhang, Q., Andreychik, M., Sapp, D., & Arendt, C. (2014). The Dynamic Interplay of Interaction Goals, Emotion, and Conflict Styles: Testing a Model of Intrapersonal and Interpersonal Effects on Conflict Styles. *International Journal of Communication*, 8, 534-557.
- [59] Hildebrandt, A., Schacht, A., Sommer, W., & Wilhelm, O. (2012). Measuring the speed of recognising facially expressed emotions. *Cognition & Emotion*, 26(4), 650-666.
- [60] Lorimer, R., Jowett, S., Philippe, R. A., & Huguet, S. (2011). Empathic accuracy, shared cognitive focus, and the assumptions of similarity made by coaches and athletes. *International Journal of Sport Psychology*, 42(1), 40-54.
- [61] Beest, I. V., Van Kleef, G. A., & Dijk, E. V. (2008). Get angry, get out: The interpersonal effects of anger communication in multiparty negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(4), 993-1002.

(责任编辑: 何聪)