Психологии Привлекательности: 5 лучших открытий

Что мы знаем о том, что нас сближает?

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

- Согласно исследованиям, противоположности на самом деле не притягиваются. Гораздо важнее сходства.
- Согласно исследованиям, люди тянутся к тем, кого видят регулярно.
- Согласно исследованиям, если мы находимся в будоражащей ситуации, то это усиливает влечение.

Всем нам интересны передовые исследования с новыми захватывающими результатами, способными перевернуть взгляд на мир. Однако природа науки такова, что ей нужно постоянно опираться на результаты предыдущих исследований. Поэтому неизбежно, что современные исследования зиждутся на гигантах прошлого. Сегодня мы хотим вам представить некоторые из классических исследований о привлекательности:

1. Сходство: Мы любим тех, кто похож на нас

В основе притяжения лежит идея о том, что нам нравится общаться с теми, кто дает нам полезное и позитивное взаимодействие. В одном из первых исследований, посвященному влечению, ученые пытались выяснить связано ли притяжение с тем, насколько люди похожи друг на друга. Для этого ученые попросили более 150 участников прочитать анкету об отношении (например, об отношении к добрачному сексу, телевизионным шоу и т.д.), якобы заполненную другим участником, или тем, кого исследователи назвали «фиктивным незнакомцем», а затем нужно было оценить степень симпатии к этому фиктивному незнакомцу.

Исследователи изменили шкалу, чтобы подстроиться к тому, насколько фиктивный незнакомец был похож на участника и сколько представлений отображалось на шкале. Они обнаружили, что степень сходства важнее, чем общее количество похожих представлений. Важнее иметь сходство по 7 из 10 признаков (т.е. 70%), чем по 30 из 200 признаков (т.е. 15%). Это исследование заложило основу для сотен последующих о важности сходства в вопросах привлекательности.

2. Друзья по общежитию: Сила близости

Есть поговорка, что «можно выбрать друзей, но не семью». Однако может оказаться и так, что выбор друзей не полностью подвластен нашему сознательному контролю. В классическом исследовании о формировании дружбы ученые попросили почти 300

жителей общежития Массачусетского технологического института перечислить своих самых близких друзей.

Затем исследователи изучили, где именно в общежитии жили перечисленные друзья. Если кто-то жил через одну дверь от них, вероятность того, что он был указан в списке близких друзей, составляла 41%. По мере удаления дверей эта вероятность уменьшалась, так что возможность того, что человек, живущий через четыре двери, будет указан как близкий друг, составляла всего 10%. Данное исследование демонстрирует важность близости. Проще говоря, находится физически рядом очень важно для формирования отношений.

3. Исследование на мосту и роль возбуждения

В этом классическом исследовании ученые покинули свои лаборатории, чтобы изучить влечение мужчин к женщинам, которых они встречали при одном из двух условий: на высоком неустойчивом и шатком мосту или на низком прочном мосту. В каждом случае, когда мужчины переходили мост, они встречали женщину-экспериментатора, которая просила мужчин рассказать истории, показывая набор необычных картинок. Она также давала мужчинам свой номер телефона «на всякий случай, если у вас возникнут вопросы». Мужчины, встретившие ее на высоком мосту, рассказали истории более сексуального содержания и больше мужчин позвонили ей, чем те мужчины, которые встретили ее на низком прочном мосту. Причина? Ошибочная атрибуция возбуждения, или идея о том, что высокий мост создавал чувство возбуждения, которое мужчины ошибочно считали вызванным женщиной-экспериментатором.

4. Большой куш: Сила победы

Кто более привлекателен: человек, которому вы всегда нравились, или человек, который сначала не считал вас привлекательным, но со временем стал относиться лучше? В одном из исследований ученые проверили это, заставив студентов колледжа принять участие в серии встреч. Участники «случайно» (на самом деле это была запланированная часть исследования) подслушали, как экспериментатор описывал их одним из четырех способов: только положительно; только отрицательно; изначально отрицательно, но потом положительно, или изначально положительно, а затем отрицательно.

Как и следовало ожидать, участникам нравился экспериментатор, когда оценка была полностью положительной, но, что удивительно, экспериментатор нравился им еще больше, когда оценка была изначально отрицательной, а затем становилась положительной. Этот вывод демонстрирует теорию притяжения «проигрыш - выигрыш» или идею о том, что победа над людьми, которым мы изначально не нравились, приносит больше пользы, чем над теми, кому мы нравились изначально.

5. Что красиво, то хорошо

Большинство людей считают, что быть физически привлекательным – хорошо. Однако, следующее исследование показало, насколько это хорошо. Студенты старших курсов рассматривали фотографии мужчин и женщин, разной степени привлекательности. Основываясь только на фотографии, они оценили привлекательных людей как более добрых, скромных, чувствительных, общительных и интересных.

Но и это еще не все. Участники также считали, что у более привлекательных людей лучше работа, лучше брак и вообще жизнь лучше во всех отношениях. Эти результаты демонстрируют нашу сильную предвзятость по отношению к физической красоте и стереотипные убеждения, которые мы с радостью приписываем красивым людям.

Оригинальная статья: Gary W. Lewandowsky Jr. - The Top 5 Discoveries About the Psychology of Attraction, November 2021

Перевод: Остренко Анна Александровна
Редакторы: Симонов Вячеслав Михайлович, Шипилина Елена Ивановна
Источник изображения: pixabay.com
Ключевые слова: психология отношений, притяжение, привлекательность, любовь, исследования психологии, красота, ложные убеждения, стереотипы, близость.

