单纯接触效应

只是反复单纯的与他人接触，就会对这个人抱有好感。也就是说，光是见过几次面，就会对这个人产生好感。这就是“单纯接触效应”。

但在人际关系上，为了获得对方的好感，难道只是接触次数增加就足够了吗？或是还有其他因素呢？关于这一点就不得而知了。

赛安斯为了证明自己的假设，于 1968 年进行了一次实验。实验的内容是借着让受试者多看几次对方脸部的照片，调查一般人究竟会产生何种程度的好感。

实验方法是准备 12 张某大学毕业生的大头照，然后随便抽出几个人的照片并让学生们看这些照片。开始实验时，赛安斯对这些学生说明：“这是一个关于视觉记忆的实验，目的是为了测定你们所看的大头照，能够记忆到何种程度。”而实验的真正目的，则在于了解观看大头照的次数与好感度的关系。观看各大头照的次数为 0 次、1 次、2 次、5 次、10 次、25 次等 6 个条件，按条件各观看两张大头照。随机抽样，总计 86 次。

实验结果如图 1 所示，接触次数与好感度的关系成正比。也就是说，当观看大头照的次数增加时，不管照片的内容如何，好感度都会明显的增加。这也就清楚的证明了赛安斯所说明的“单纯接触效应”。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

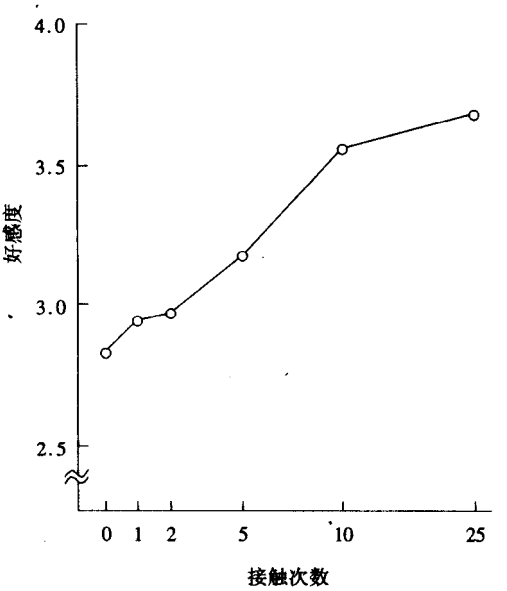


图 1　接触次数与好感度的关系

“单纯接触效应”发挥作用的条件

最能有效活用这种单纯接触效应的就是电视广告。刚开始觉得无聊的广告,每天多看几次,就会渐渐觉得有种“亲切”之感。

连续剧也是如此。没有看过的人完全不感兴趣；一旦持续观赏之后,每天没看到主角,似乎就会觉得情绪有些不稳定。像新闻主播或主持人也是同样的，每天看就会逐渐产生好感。

因此,演艺人员的人气虽然与个人的个性或演技有关,但大多和电视上出现的频率多少有密切的关系。如果在电视上露脸

的频率较多，观众自然对有较多单纯接触的演艺人员产生好感。从这种意义来看，人气的确是可以制造出来的。

但单纯接触效应还必须有一个先决条件，那就是一定要有好的第一印象。第一印象不好,就算日后再见多少次面,单纯接触的效果也无法发挥作用。

就像我们每天在公司或学校中会遇到很多人，如果无条件地应用‘ 单纯接触效应 ’的话,按道理可能会喜欢所有的职员或同学了吧！但实际上并不是如此，应该还有几个讨厌的上司或同事、同学吧！

实际运用这个研究所产生的效果的推销员。如果第一印象不好,则不管再去拜访几次,对方也无法从内心接纳你,因此,一定要先建立良好的第一印象。

虽然服装等打扮和说话的技巧是重要的要素，但是若请教一些高明的推销员,他们都会告诉你,给顾客带一些所需要的信息去比较容易建立良好的第一印象，生意反倒是次要的了。例如对方在玩股票,如能给他提供一些有关股票的信息,定能吸引对方的关心,最后使他认识自己的存在。反复几次后,单纯接触效应就能发挥出作用。对方一旦对自己产生了好感，就能顺利地将产品推销出去。

换言之,如果这种熟知性无法发挥作用的话,对方就不会产生关心或好感。所以，平时在公司或学校光是擦肩而过是不行的，应该出声打招呼，让同事或同学认识自己。

对想听的声音能够分辨出来的理由

人类的大脑真的是很不可思议。通常对看过或听过的东

西,不见得能够给予记忆,因为人脑能在瞬间判断出这个信息的重要性,而加以选择。

例如每天乘车上班，沿途会有很多广告，有些完全没有印象，而有些则会深印在脑海中。只有在是否想去认识这一点上有所不同。

有一种被称为‘鸡尾酒派对效应’的现象,也就是说,喝了鸡尾酒后,在吵闹的状态下,只会听到想听到的人的声音。亦即想听到某个人的声音时,则不管在多么吵闹的地方,都会优先认识对方的声音。

有人做过这样一个实验。让某个人戴着耳机，左右各自播放不同的讯息,并要他把所听到的讯息说出来,以调查他到底听到哪一边的讯息。

在听右边讯息的时候，左边耳机突然加入了这个人的名字，并叫了他一声。这时,原先在听右边讯息的人,却突然脱口说出了左边的讯息。

这就是‘鸡尾酒派对效应’的最好例证,也就是把自己的名字当作是重要的信息予以接收。由于认识到这一点,因此将‘听声音脑’的注意力从右耳转移到左耳去了。从这一点上说,更加证明了‘单纯接触效应’不过是人们对感兴趣的事物更加愿意接受的一种现象。

性格不一致是夫妇关系圆满的条件吗？

但是‘单纯接触效应’也有例外。例如夫妇,比起世界上任何伴侣而言,夫妻是距离最近的。由于相互接触机会多,关系应该也越好才对，但事实并非如此。

很多夫妻不断的有外遇或离婚的事件发生，这到底又是为什么呢？

美国人温奇对 25 对夫妇进行面谈调查。根据调查结果显示，夫妇关系之所以能够顺畅的情况是：①支配型的丈夫与服从型的妻子(或者完全相反)；②喜欢助人的丈夫与喜欢寻求援助的妻子(或者完全相反)等等，这样的夫妇关系能够长期融洽的比较多。

基于这个研究结果，温奇提出了“互补假设”。

也就是说，“虐待狂与被虐待狂”“支配者与服从者”“孩子气与喜欢照顾他人的人”，具有这些互补性格的关系组合较好相处。

换言之，如果“都是虐待狂”“都是支配者”“都是孩子气的人”……像这种具有类似性格的人似乎处得并不好。

如果有条件经常问一些离婚的夫妻，他们表面的理由都是“性格不合”。一般而言，类似者应该相处得更好，而大多数人也都支持这样的假设。但实际上，离婚的伴侣当中，“性格非常一致”的伴侣反而很多。

当然，这只不过是离婚的一个因素而已。事实上，离婚还具有很多其他心理的纠葛和复杂的社会原因。心理学有很多在何种条件下会建立亲密关系的研究，但却几乎没有为什么会分手的研究。

期待让人完全接受的研究成果能早日出现。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

不利条件原理

扎哈维是位鸟类学家，一生大部分时间消耗在以色列和约旦的边界上，他因为发表“不利条件原理”而闻名于世。这个涵盖面广而引起争议的学说的宗旨之一，是要解释羚羊为什么要跳越，孔雀为什么要拖着相当于它身长两倍的、美丽却碍事的尾巴，以及人类为什么要投入那些不寻常的炫耀行为。

按扎哈维的不利条件原理，动物和人类不是在做出最冒险、最过分的行为之余侥幸能兴旺，而正是因为有这类行为而兴旺。这些行为如同我们做广告的方式，借此告诉别人我们有多么能干、多么健康、多么大胆。由于人类世界是个对许多事情无动于衷或冷嘲热讽的地方，所以我们的广告行为必须包含重大成本——也就是不利条件，才足以说服人。

由此可见，羚羊在逃命时的越跳尽管是浪费体力的危险举动，但是它仍然愿意冒这个险，因为它等于是在告诉猎豹：“你休想猎杀我这么强健的羚羊。”我们人类往往也是如此，尽管有些人给自己加上的不利条件可能有丧命之虞，如北京某大学的学生社团，在攀登我国西部的雪山时，有几个年轻的学生不幸罹难。然而，即便是付出这种代价他们也面不改色，等于是在告诉世人：“你们哪一个也比不上我。”

扎哈维在 20 世纪 70 年代刚提出不利条件原理之后，生物学权威们的反应就像冷不防挨了一耙子似的。牛津大学进化论专家道金斯在《自私的基因》初版中指出这个原理“叛逆得走过

了头 ”,并且以科学论述中极罕见的明白语气说“:我根本不相信这个说法。”美国拉特格斯大学的进化论学者罗伯特·屈弗斯开玩笑说,如果把扎哈维的概念推论到极端,就意味着有一种鸟不分雌雄都上下颠倒的姿势飞，以借这种方式证明自己正着飞能飞得更好。

扎哈维本人倒是不大计较颠倒摆正之说的。他本来是保护野生动物界的重要人物,中年时改行进入生物学界,用数学模型测验概念的标准科学方法与他的性格不合，他的概念基础全凭观察与直觉而来。对于不能接受他结论的人士，他认为他们的智力有问题，这些人士中不乏因循守旧的著名科学家。

一天,有人向他提及屈弗斯的玩笑话,他说“:本来就有鸟儿会上下颠倒着飞。”他随即说出一大串鸟种的名称,都是会在求偶炫耀中翻筋斗并且做其他逆向动作的。其实扎哈维自己说话常常就像不利条件原理的典型例子，他以一句话概括不利条件原理的精髓“:一桩事可能因为它有危险却能带来更大的机遇。”

不论此话矛盾与否,越来越多的证据显示,他的不利条件原理并没有错。有一项研究指出，非洲鬣狗的确会避免追猎那些会越跳的动物,显然是因为不跳越者比较容易猎到手,更重要的是，牛津大学生物学家阿兰·葛雷芬竟然用数学模型证明，不利条件之说从进化观点来看是有道理的。道金斯在再版《自私的基因》时不无抱怨地嘀咕道,也许‘我们不能再以常识为由排除几乎疯狂到极点的那些理论了 ”。他接着写到“:假如葛雷芬也是对的—— 我也认为他是对的……我们对于行为进化的整个看法也许因此必须彻底改变。”

扎哈维的不利条件原理其实讲到了进化论思想的一个核心问题。达尔文最著名的进化论学说当然是自然淘汰论，但是他在 1871 年发表的《人类起源与性的选择》中也提出过一个同样重要的观念，这个观念一直到 20 世纪中叶才开始受到重视（也许是因为这个观念质疑了男性至上的地位，而男性至上的观念是比《圣经》记述的上帝创造万物论更为神圣不可侵犯的正统思想）按性选择进化论的观点,遗传基因的改变受吸引异性的本领的影响，至少与受自然淘汰的影响一样多。麻烦就出在这两个观念似乎时常互相抵触。

自然淘汰的观点基本上认为，谁有不利的炫耀性生物特征谁就会因此而丧命,此乃自然界去芜存菁的方式。因此,北极狐的腰上如果长着一片红色的毛就如同在身上写着“吃我”的字样,一定会很快成为北极熊的点心。同理,浑身白毛是北极狐的有利特征,可使它在雪地中不易被发现,所以较易存活并繁衍后代。

然而,绝大多数物种的交配成败是由雌性掌握的,接受交配的条件也大多由雌性动物根据雄性动物的‘性’特征而决定,因此雌性动物往往都抗拒不了腰上有“吃我”字样之雄性的吸引力。换言之，雌性似乎中意那些具有不利存活特征的雄性：例如,雄孔雀必须耗费许多精力保养漂亮的尾羽,尽管尾羽有碍它的飞行能力，使它更易被掠食者捕获。雌孔雀自己的单调羽色证明她深信保护色大有优点，但是她几乎每次选对象都挑中尾巴更大、羽色更鲜艳的一个。

动物世界有太多雌性专爱一些看似很愚蠢的雄性炫耀，包

括利用鲜艳的羽毛、宽大的角、夸大的求偶仪式炫耀等等；人类的世界当然也存在类似的情形。例如，身价上亿、秃头、口咬雪茄的露华浓老板帕尔曼开始追求他的第三任妻子的时候，从洛杉矶国际机场他自己的私人飞机上打电话给她，不是仅仅要求约会，而是告诉她，引擎已经开动，而且要一直开着，直到她来与他会合。如此不在乎花费的炫耀令她内心悸动，终于说出了“我愿意”。

老实说，男性的性选择有时候也会迫使女性做荒谬的炫耀，女性的炫耀一样令男性悸动。例如，小乳房哺乳的功能和大乳房是一样好的。在我们远祖的生活环境里，胸部平坦的女子爬树逃避掠食者的追赶更为方便。因此，按自然淘汰的道理，人类应该是使用双 A 罩杯的物种。可是男人们喜欢比较大的乳房，因为在男性看来，乳房的功能远不止哺乳。远古时代的女性若有着大乳房，当然是一种不利条件。按扎哈维的说法，她们以明显可见的身体脂肪来炫耀自己的良好营养条件，并会离了相当大的代价。

自然界的原则既然是把效率不佳的一律淘汰，怎么会进化出代价这么昂贵的炫耀？生物学教科书奉为经典的解释理由是“失控的过程”。这是英国数学家费雪发明的性选择理论的变体。假定孔雀的祖先本来是眼睛不亮尾巴短小的模样，后来经过遗传基因的一些小改变，少数雌孔雀开始渴望尾巴稍微长一点的雄孔雀。假如这种条件恰巧出现在比较壮硕健康的雄孔雀身上，选中它们的雌孔雀也许会生育较多子女，于是尾巴比较长的雄孔雀多了。这个推论到此为止是没有问题的；但是，按费雪

理论的一贯理解，雌孔雀不久就一心一意只要求长尾巴这一个特征，而不再考虑整体的条件了。失控的恶性竞争就这么开始了。几千代过去了，雄孔雀的尾巴持续加长扩大，终于到了雄孔雀开不出一扇大尾屏就不敢追求对象的地步。而崇尚性选择的装饰品已经引来了掠食者，飞不动的雄孔雀便有了丧命之虞，自然淘汰的进化过程才又回过头来纠正歪风。

扎哈维的一位学生认为，这种推论存在问题，因为性的选择并不是全然我行我素的任性行为。事实上，雌性会严苛地测试雄性，以确知他是否能够成为理想的配偶。雄性也会测试雌性，但也许不是那么严苛。

按扎哈维的想法，雌性之所以会选择某种夸张的特征，完全是因为这个特征确实能证明该雄性是一个理想配偶。按这个论点，孔雀的巨大尾巴的益处何在？爱尔兰大鹿为什么进化出幅宽 3.6米的大角？弗塞特为什么要乘着热气球活活受罪？

扎哈维已有了理论上的答案，后来又在观察阿拉伯鹛的时候获得证实。某日他在思索一个问题：鹛见了隼为什么不悄悄地躲入树丛，反而不断对着隼大叫？于是我明白了，它们是在对掠食者说话。”

鹛向隼暴露自己的位置，乃是将不利条件加诸于自己，也是以类似广告的方式宣布：你用奇袭不会成功。这件事使扎哈维相信，浮夸炫耀的不利条件——鹛的大叫、雄孔雀的尾巴、鹿的角——其实都是有用途的。能讨雌性欢心的那些炫耀，其实也能使掠食者和雄性对手知难而退。

葛雷芬则将这个基本概念精炼成理论数学的语言。他先假

定雌性会拿不利条件当作评判雄性优劣的标准,例如,腰上长着红毛的北极狐必然也正是速度特别快、脑筋特别狡猾的一个,否则根本连一个冬季也熬不过去。然后,葛雷芬计算了一下,如果女儿们继承了爸爸身心敏捷的条件，不继承爸爸那些雄性的不利条件炫耀,能有多少优势。末了,他再加上儿子们的优势——这些儿子都不免有爸爸那种炫耀，却也因此吸引到较多雌性而且吓跑了较多竞争对手。葛雷芬用了扎哈维和其他科学家都忽略的一个观念来调整他的数学模型：儿子们表现爸爸的不利条件炫耀行为是与各自的体能条件成正比的。假设排行老二的儿子的反应敏捷度不够,很快就会掉到进化方程式之外,变成别人现成的午餐。把以上的计算结果总结整理之后，葛雷芬的模型显示，不利条件原理终将带来子女较多的结果。爱做危险的炫耀行为的本能,以及欣赏这种危险行为的倾向,也因此在物种之内持续增多。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

亲近效应

被称作是‘有人缘儿’‘有能力’‘有实力’的女性,她们的共同点是什么呢?

那就是‘漂亮的容貌’。

即使是这么说‘漂亮’也不是指像女演员和时装女模特儿那样的‘美人’,而是指积极的构想和自信所表现出来的‘光辉’,也就是指想出高着儿的人。

古希腊的哲学家阿里斯托克里斯曾经这么说过:“美人比任何推荐信都有说服力。”

漂亮的女性能够吸引任何人的心,如果被她所游说,无论是男性还是女性,都会不可思议地接受——漂亮的容貌会产生说服力。

以前,美国的心理学家曾经做过一个有趣的实验。让男学生看许多女性的照片,在要求‘请从其中选出自己认为具有好感的女性’时,几乎所有的学生都选择了‘美人’。

当然,对女性而言‘漂亮’是成功所不可或缺的一个因素。

其他的美国心理学家也曾做过实验,准备四张谁见了都会喜欢的漂亮女性的照片和四张谁见了都不会有好感的女性的照片,并让男学生看。结果,几乎所有的学生都做出了相同的答案‘这是美人’‘这个不是’。

接着,把美人的发型和服装都变得非常寒碜,相反,把不漂亮女性的发型、化妆以及服装都经过精心的打扮。然后,让‘美

人 ’以阴冷的表情而让不漂亮的女性以开朗、微笑的表情进行了摄影。

再次让男学生看新的照片时,所有的学生都回答,对最初那些不是美人的女性‘ 感觉比较好 ”,而对‘ 美人 ’却‘ 无法产生好感 ” 。

也就是说,女性的容貌是随着发型、化妆、服饰以及表情而发生改变的。

一般被称为‘ 漂亮 ’的人,大都具有以下的特征:

(1)开朗;

(2)微笑;

(3)化妆和服装凸显自己的优点;

(4)姿态优雅;

(5)谈吐得当;

(6)善于倾听。

问题的关键不是相貌,而在于是否掌握了最大限度地灵活运用自己优点的技巧。

即使相貌非常端正,如果怨天尤人、愤愤不平,这种女性的容貌是不会有魅力的。特别是那些经常发牢骚和说别人坏话的人,周围的人都会觉得‘“ 和她在一起就会感到有压力 ”,从而不和她交往。

人类的习惯是‘ 无意识地模仿对方的表情 ”。如果你的表情不愉快,对方的表情也会变得不愉快 如果你是满脸笑容,对方也就会笑嘻嘻地和你交谈。

如果你‘ 虽然也算得上是个美人,但是在工作单位却没有人

缘儿 ”,那么,你需要调整一下心态。

容貌和外在的美丽马上就会被习惯，而失去吸引力。即使是‘ 世界第一美人 ”,如果每天都和她在一起,随着时间的流逝，也会失去吸引力。

心理学家把这种现象称为‘ 变化曲线 ”,即使是最初被强烈吸引的形象,随着时光的流逝,印象也会急剧淡漠,最终变得毫无兴趣。

相反,即使最初的形象非常淡漠,随着印象的逐渐加深,最终就会产生一种亲近感,这种现象被称为‘ 亲近效应 ”。

如果是不仅容貌美而且心灵也美的女性，亲近效应就会直线上升。但是,在仅仅是容貌美而心灵却不美的情况下,别人就会觉得你的人品太差，而且这种厌恶的程度可能超过对 “ 普通人 ’的水平。

和美人及心怀好感的人交往,如果被欺骗,或是看到了她太过任性的一面,迄今为止的好感就会急剧转变成厌恶,从而对她抱有一种深深的厌恶感。

因为在我们的心中有这样的坚定信念“; 美人就等于性格也不错 ”,所以,即使仅仅发现了一点儿不相称的地方,这种信念也会完全崩溃，从而产生一种强烈的厌恶感。

所以第一印象给人留下‘ 美人 ’的感觉,对本人而言,不一定是什么好事。因为,如果不比常人更加注意磨炼自己的心灵,别人可能就会讽刺你 是一朵‘ 带刺的玫瑰。”

塔纳定律

对现代人而言，汽车乃是必需品。汽车已经渗透到社会大众的心中，根本无法考虑没有汽车的生活。我们的生活由于汽车而改变，但是对心理也造成了各种影响。

利用汽车进行的心理实验相当多。塔纳等人则针对开车时，因为其他驾驶人行为导致不快感而产生的攻击行为加以调查。

实验工具为一辆克莱斯勒的新车及一辆破旧的小型卡车，实验者则担任驾驶。车子在红灯时停下来，等到信号灯变成绿灯时,却故意不前进,测量后方驾驶人从信号灯转换到按喇叭的时间长度。

实验结果，如果前面停的车是克莱斯勒，后面车辆平均在8.5秒时会按喇叭；如果前面停的车是小型卡车，则平均为6.8秒。

而按两次喇叭的驾驶人数，如果前面停的车是克莱斯勒的按两次喇叭的人有7人,如果是小型卡车的则为18人,多出将近3倍。此外，没有按喇叭的驾驶人数，如果是克莱斯勒车为18人,小型卡车为6人。

一般而言，大家都会认为开着高级轿车的人具有强大的社会势力。在克莱斯勒新车后面的驾驶人不按喇叭或延迟按喇叭的时间，就是认识到对方的地位比自己高（只因为前面是辆新车,而且是高级车)。

如果按喇叭是一种攻击对方的行为,那么犹豫不决、没有按喇叭的行为,就是抑制攻击的行动。

跟在后面的车子的驾驶人，如果判断前面车辆驾驶人的社会势力较强,就会犹豫不决,不知是否应该按喇叭。塔纳的实验即告诉了我们这样一个事实。

高速公路的‘车子势力范围’是 70米

开着宝马等高级轿车的驾驶人，很可能是大公司里的高级经理,或是著名的演艺人员或是著名的运动员,甚至还可能是黑社会老大。

尤其是窗户上贴着暗色的隔热膜，使人看不到内部情形的高级车,则大多数人都会认为坐在里面的人,可能是政府的高级人员,甚至是黑社会之类的‘危险人物’。因此大部分的人都会对要不要按喇叭而犹豫不决，甚至避免按喇叭。

根据高速公路的调查，当后方行车靠近前方行车 70 米以内范围时,后方驾驶人就会开始紧张。而这时,后面车辆的驾驶人就会开始按喇叭、闪大灯，或者是做蛇行驾驶。

像这种性质,属于后方车辆挑战性的驾驶行动,是在划分高速公路上的车子势力范围，通常大约为 70 米左右，而一般道路的距离则更短。

飙车族的年轻人则会拼命按喇叭，想要驱散其他车辆或行人等。这样猛按喇叭的行为其实就是在恐吓周围的人，同时是在炫示自己的‘势力范围’。

但是救护车或警车的警笛又是如何呢？驾驶人一听到警笛

声，就会很紧张地将车辆开向路旁或停下来。

根据道路交通法的规定,一定要遵守上述行为才行,考取驾照的人都知道这一点。虽然这是理所当然的事情，但这也算是一种让出自己‘ 车子势力范围 ’的行动。

一旦握住方向盘时人格就会改变

经常听人说“:只要一握住方向盘,人格就会改变。’平常认真随和的人，开车时很可能变得判若两人。如平常很温和的人，一开起车来就骂骂咧咧，不是指责行人就是怒斥骑自行车的人，尽管是在车内，但这种典型现象就是塔纳定律的真实体现。

汽车内的空间就像是另一种世界,一旦坐在里面,就是属于自己一个人的自由世界。在公司或家庭中经常压抑自己的人，也许认为只有在驾驶的时间，才是从压力解放出来的唯一空间，因此会有粗鲁的驾驶，或超速行驶等等行为。尤其是平常温和的人更具有攻击性。

那些曾发生在高速公路因被别人按喇叭而心生不满，展开数小时的高速公路追逐战，然后痛殴对方驾驶人的事件还是时有发生。

在这种情况之下,似乎与对方汽车的品牌无关。总之,最好避免因为焦躁而随意按喇叭的举动。

需要全本请访问 www.ertongbook.com