

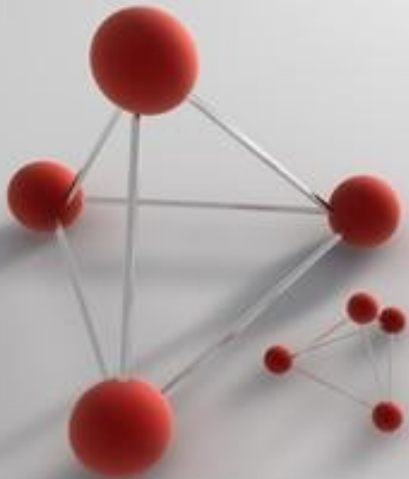
Interpersonální přitažlivost



Atraktivita

Interpersonální přitažlivost

- » ovlivňuje to, jak k dalším lidem přistupujeme, jak je hodnotíme na první pohled a jak s nimi potom jednáme
- » atraktivní jedinci mají ve společnosti nějaké výhody, např. získávají snadněji zaměstnání, mají vyšší platy, u soudů dostávají nižší tresty a také mají více sexuálních partnerů než jedinci neatraktivní



Faktory ovlivňující vznik přitažlivosti

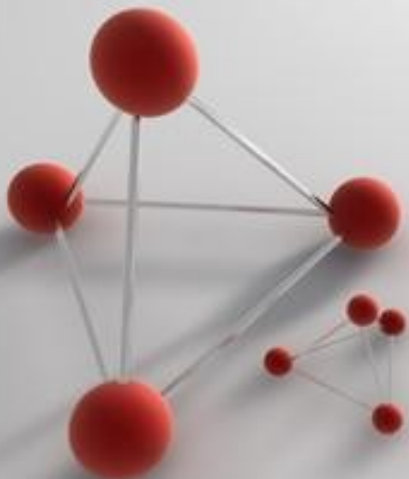
Obecné faktory: kultura, pohlaví, kontext

OSOBNÍ FAKTORY

- » Fyzická přitažlivost
- » Podobnost a komplementarita
- » Vzájemná náklonnost

SITUAČNÍ FAKTORY

- » Blízkost
- » Přítomnost a povědomost

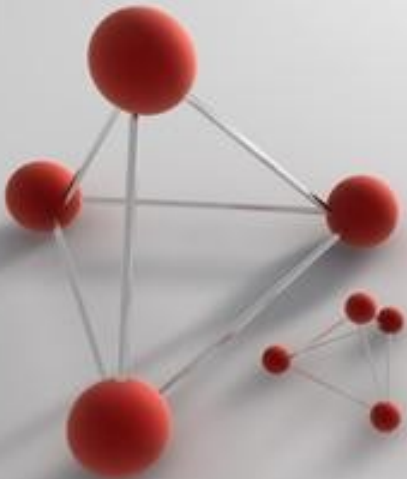


Fyzická přitažlivost

- » Fyzicky přitažlivé jedince máme tendenci hodnotit i jako psychicky přitažlivé
- » Jsou jim přisuzovány rysy jako popularita, vřelost, štědrost...

ZNAKY TĚLESNÉ ATRAKTIVITY

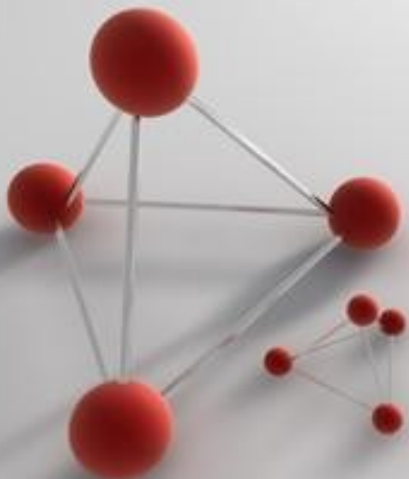
- » atraktivita těla
- » atraktivita tváří
- » atraktivita tělesných vůní a hlasová atraktivita



Fyzická přitažlivost výzkum

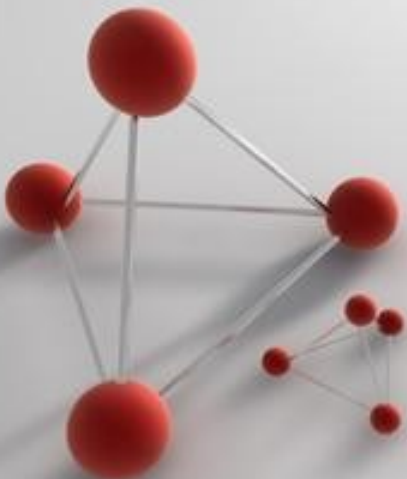
Dion (1972)

Fotografie sedmiletých dětí



Negativa fyzické atraktivity

- » nejistota, zda druzí reagují na jejich fyzickou krásu či na osobnostní kvality
- » zvýšený počet (často nevyžádaných, neprovokovaných) sexuálních nabídek
 - » okolí je často považuje za domýšlivé a sexuálně nevěrné
 - » jejich partneři na ně často nepřiměřeně až chorobně žárlí

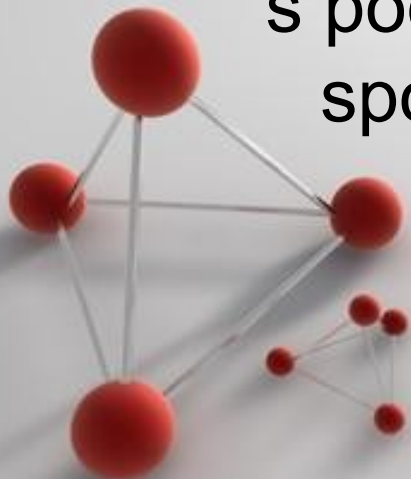


Podobnost a komplementarita

Podobnost = „vrána k vráně sedá“

Máme sklon být přitahováni k **podobnosti**
(*vzhled, přesvědčení, postoje, hodnoty*)

Podobnost je **zdroj odměn** (větší pravděpodobnost, že s podobnými lidmi budeme souhlasit – více společných činností, lepší komunikace).



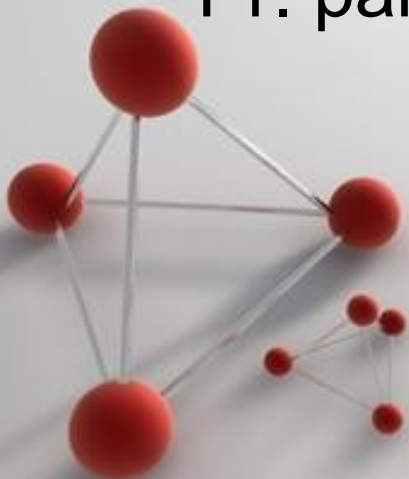
Př. muži v atomovém krytu

Podobnost a komplementarita

Komplementarita = „protiklady se přitahují“

Nemáme rádi lidi, kteří jsou nám příliš podobní, jelikož se rádi považujeme za jedinečné.

Př. partnera si hledáme tak, abychom vyrovnali vlastní deficity.



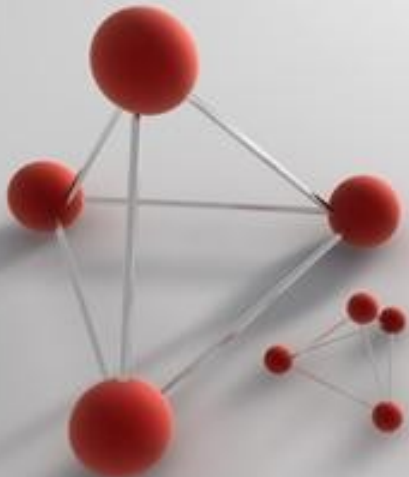


Vzájemná náklonnost

= přitažliví jsou ti, co jsou nám sympatičtí

» Princip výnosů a nákladů

» Teorie zisků a ztrát

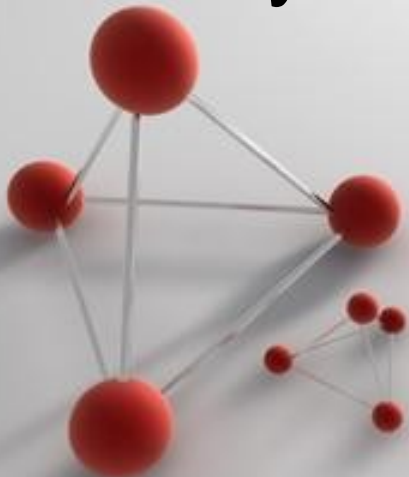


Vzájemná náklonnost výzkum

Aronson a Linder (1965)

Výzkum podporující teorii zisků a ztrát

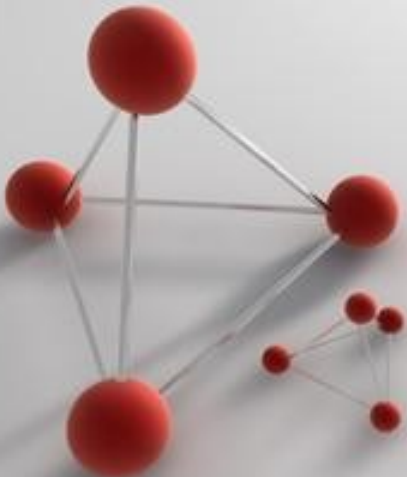
Vyslechnutí si názorů spolupracovníků



Blízkost

= čím menší je vzdálenost oddělující jedince, tím větší naděje pro vznik přitažlivosti.

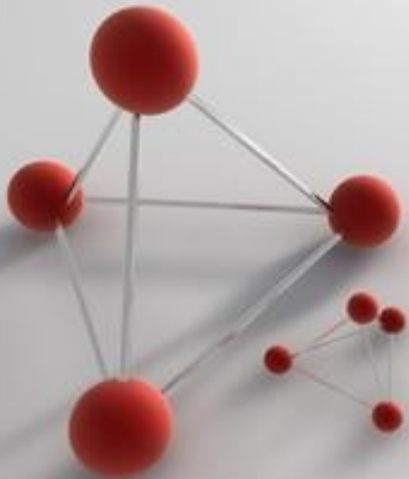
- » minimální podmínka přitažlivosti
- » čím lépe někoho známe, tím více ho potřebujeme při sobě mít
- » psychická vs. prostorová vzdálenost



Blízkost výzkum

Festinger a kol. 1950

Zákonitost studentských kamarádství na
univerzitní koleji



Přítomnost a povědomost

= lidé dávají přednost podnětům, s nimiž se dříve častěji setkali.

mere exposure effect – efekt pouhé přítomnosti

<https://www.youtube.com/watch?v=yosfPU3dWgc>

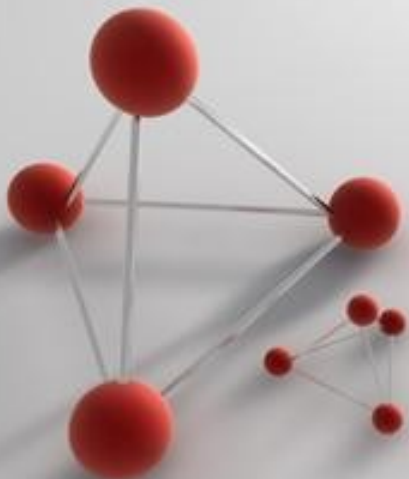
Blízkost a povědomost vedou k pocitu důvěry.



Přítomnost a povědomost výzkum

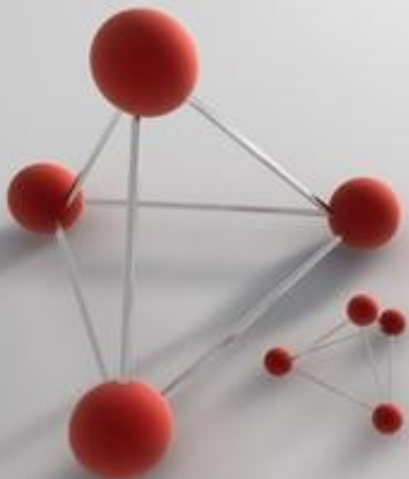
Zajonc a kol. (1971)

Hodnocení fotografií neznámých lidí

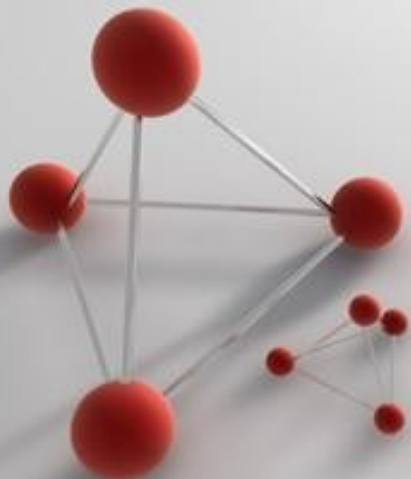
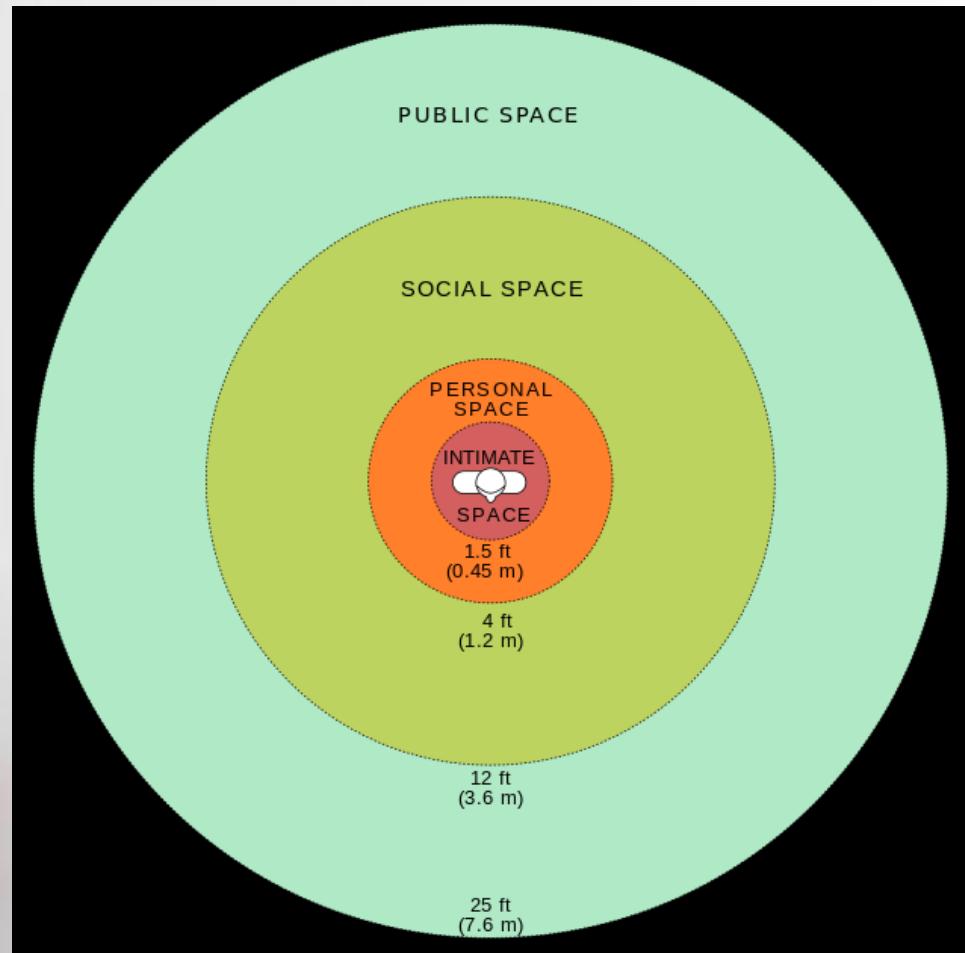


Neverbální indikátory přitažlivosti

- » Výraz tváře
- » Oční kontakt, *dilatace zornic*
- » Držení těla, *posturální echo*
- » Osobní prostor



Proxemické zóny



Osobnostní přitažlivost

» Má větší vliv při utváření dlouhodobých vztahů.

» *postoje, zájmy, přesvědčení, hodnoty, potřeby, víra, způsob života...*

» Nemusí korespondovat s interpersonální přitažlivostí.

