

## Major Antecedents of Attraction (Hlavní předpoklady přitažlivosti)

*„ Člověk, jako nejspolečenštější tvor ze všech, přežil díky své schopnosti rozpoznat, kdo je pro něj dobrý a kdo zlý. Interpersonální přitažlivost je, literárně řečeno, otázkou života či smrti pro celou lidskou rasu. ”*

*(Berscheid, 1985, s.414. in studijní text)*

# Major Antecedents of Attraction (Hlavní předpoklady přitažlivosti)

## HLAVNÍ FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ VZNIK PŘITAŽLIVOSTI

- fyzická blízkost a míra kontaktů
- podobnost
- vzájemná náklonnost
- fyzická přitažlivost

*(Aronson-Wilson-Akert, 2005. Social psychology,  
str. 339-354)*



# Hlavní faktory ovlivňující vznik přitažlivosti

## FYZICKÁ BLÍZKOST A MÍRA KONTAKTŮ

- blízkost podporuje přitažlivost
- existuje méně překážek pro formování přátelství
- pokud jsme v kontaktu, dozvídáme se více informací, máme prostor pro poznání společných zájmů
- blízkost navozuje přitažlivost prostřednictvím tzv. „pouhé expozice“

*(Hewstone M., Stroebe W., 2006. Sociální psychologie, str. 430)*

# Fyzická blízkost a míra kontaktů

## Efekt blízkosti (The propinquity Effect)

poukazuje na fakt, že čím menší je fyzická vzdálenost a čím větší je počet interakcí s určitým člověkem, tím větší je pravděpodobnost, že se stane naším přítelem

## Efekt čisté expozice (Mere Exposure Effect)

říká, že čím častěji jsme vystaveni kontaktu s jinou osobou, tím větší je pravděpodobnost vzniku vzájemné náklonnosti

## Hypotéza kontaktu

říká, že druhé si oblíbíme jednoduše díky tomu, že jsme s nimi v kontaktu

*(Zajonc, 1986 in. Hayesová, N. (2003):  
Základy sociální psychologie. Praha: Portál)*



# Fyzická blízkost a míra kontaktů

## Výzkumy :

***T.M. Newcomb (1961)*** - výzkum vztahů mezi studenty. Studenti se se svými spolubydlícími přátelili na bázi fyzické blízkosti bez ohledu na odlišnosti či podobnosti postojů.

***L. Festinger, S.Schachter, K.Back (1950)*** - výzkum přátelských vztahů na jedné koleji. Téměř polovina respondentů se přátelila výhradně se svými sousedy. Výjimku tvořili ti, kteří bydleli v blízkosti schodů a výtahů. Znali více lidí než ostatní.

*(Aronson-Wilson-Akert, 2005. Social psychology, str. 339-354)*

# Hlavní faktory ovlivňující vznik přitažlivosti

## PODOBNOST

- při výzkumu vztahů (Hays, 1988) bylo zjištěno, že přátelé jsou si podobnější než lidé, kteří se neznají
- sledovanými faktory byly věk, stav, národnost, povahové vlastnosti a inteligence
- podobnost postojů působí na přitažlivost zejména tehdy, jsou-li postoje pro jedince důležité

*(Hewstone M., Stroebe W., 2006. Sociální psychologie, str. 432)*

# Podobnost



## Teorie podobnosti (Concept of Similarity)

říká, že častěji se přátelíme s těmi, kteří pochází ze stejné demografické vrstvy a dále s těmi, kteří mají podobné názory a zauímají stejné postoje a mají podobný charakter jako my. Dalším důležitým faktorem je podobná úroveň komunikačních dovedností a stejné zájmy. (*„Vrána k vráně sedá, rovný rovného si hledá“*)

## Teorie komplementarity (Concept of complementarity)

říká, že přitažlivý je pro nás ten jedinec, který je naším protikladem, neboť nám lépe pomůže uspokojit naše potřeby vyrovnáním našich nedostatků. (*„Protiklady se přitahují“*)

*Závěr: Výzkumy jednoznačně potvrzují, že lidé se seskupují dohromady na základě podobnosti a nikoli komplementarity. Podobnost tedy hraje v interpersonální přitažlivosti klíčovou roli.*

*(Aronson-Wilson-Akert, 2005. Social psychology, str. 339-354)*

# Podobnost

Tři důvody klíčové role podobnosti v interpersonální přitažlivosti:

- předpoklad, že lidé kteří se nám podobají nás také musí mít rádi
- pocit, že lidé, kteří jsou nám podobní, nám dávají jistý druh sociálního utvrzení, že jsme takoví jací máme být
- předpoklad, že lidé, kteří s námi nesouhlasí, nejsou dobří, neboť z jejich opačného názoru usuzujeme na jejich špatné kvality  
(*Rosenbaum, 1986*)

Výzkumy:

**D.Byrne (1961)** výzkum vlivu postojů na interpersonální přitažlivost. Respondenti vnímali osoby se stejnými postoji jako sympatičtější, inteligentnější a přitažlivější než osoby, jejichž postoje se lišily.

**B.Burleson, W.Samter (1996)** výzkum vrstevnických skupin. Páry přátel měli podobnou úroveň komunikačních dovedností.

(*Aronson-Wilson-Akert, 2005. Social psychology, str. 339-354*)



# Hlavní faktory ovlivňující vznik přitažlivosti

## VZÁJEMNÁ NÁKLONNOST

*„Milovat a být milován je největším štěstím naší existence“ (S.Smith, 1855)*

Teorie odměny a ceny – A. Aronson (1976)

nejvíce máme rádi ty, kteří mají rádi nás. Ještě raději máme ty, o nichž se domníváme, že jejich náklonnost jsme si zasloužili jako odměnu

Typy základních interpersonálních konstelací:

- druhá osoba je nám jednoznačně nakloněna
- druhá osoba nám jednoznačně není nakloněna
- druhá osoba nám zprvu není nakloněna, ale postupně si její náklonnost získáme
- druhá osoba je nám nejprve nakloněna, ale posléze její náklonnost ztratíme

**Nejvíce jsme přitahováni k osobám z třetí konstelace.**

*(in. Hayesová, N. (2003): Základy sociální psychologie. Praha: Portál)*

# Vzájemná náklonnost

Faktory ovlivňující vzájemnou náklonnost:

Sebenaplňující proroctví (Self –fulfilling prophecy) – nastává, vede-li původně mylné sociální přesvědčení k naplnění.

Sebekoncepce (Self – concept) – schopnost jedince vyvolat náklonnost

Výzkumy :

**R Curtis, K.Miller** (1986) - výzkum vlivu sebenaplňujícího proroctví na vzájemnou náklonnost. Výzkum potvrdil domněnku, že chováme-li se k někomu tak, jako bychom věděli, že nás má rád, bude nás mít skutečně rád.

**W.Swann** (1992) - výzkum vlivu sebekoncepce na schopnost vyvolat náklonnost. Lidé s vysokou a střední sebekoncepcí raději hovořili s těmi, kteří je měli rádi, naproti tomu respondenti s nízkou sebekoncepcí raději vstupovali do kontaktu s těmi, kteří je kritizovali.

*(Aronson-Wilson-Akert, 2005. Social psychology, str. 339-354)*

# Hlavní faktory ovlivňující vznik přitažlivosti

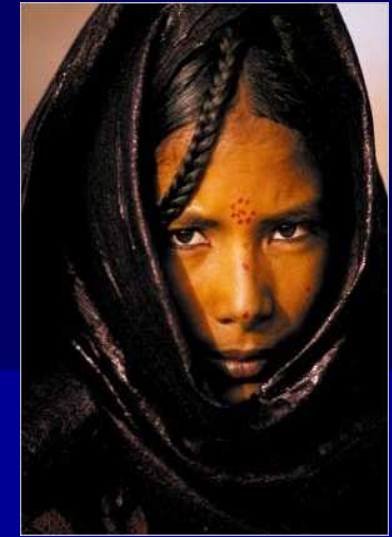
## FYZICKÁ PŘITAŽLIVOST

### Stereotyp tělesné přitažlivosti

- je-li někdo krásný, automaticky jsou mu přisuzovány další pozitivní vlastnosti
- atraktivní jedinci bývají vnímáni jako méně skromní
- bývá jim přisuzována větší sexuální náruživost a rozvinutější sociální dovednosti
- bývají vnímáni jako společenštější (extrovertnější a přátelštější)
- bývají vnímáni jako dominantnější a duševně zdravější

*(Hewstone M., Stroebe W., 2006. Sociální psychologie, str. 440)*

# Fyzická přitažlivost



- Buss (1989) ve své studii 37 kultur zjistil, že obě pohlaví považují fyzickou přitažlivost za důležitou, přesto ji ve většině kultur muži vnímají jako důležitější než ženy
- vyšší hodnota tělesné přitažlivosti ze strany mužů vyplývá z evoluční teorie
- evoluční teorie (Evolutionary theory) – teorie vysvětlující chování lidí včetně rozdílů preferencí při milenecké přitažlivosti podle pohlaví, a sice z hlediska reprodukční hodnoty (tj. zplození potomka)
- podle evoluční teorie tedy muži kladou velký důraz na příznaky mladšího věku, zdraví a reprodukční hodnoty
- Cunnigham (1986) zjistil, že kritéria přitažlivosti jsou stejná ve většině kultur  
(velké oči s širokým pohledem, malý nos, malá brada)
- podle evoluční teorie pracující s faktem, že potomci bývají na rodičích dlouho závislí, ženy dávají přednost partnerovi schopnému potomky materiálně zajistit



*(Hewstone M., Stroebe W., 2006. Sociální psychologie, str. 440)*

# Související teorie interpersonální přitažlivosti

Teorie sociální směny (Social Exchange Theory) W. Thibaud, G.A. Kelly (1959)

Teorie sociální směny říká, že sociální chování a interakce včetně interpersonální přitažlivosti jsou výsledkem sociálních kontraktů, v nichž klíčovou roli hrají zisky a ztráty, míra do jaké jsou v rovnováze a výsledek. Přátelské vztahy se tedy zakládají na ekonomických principech.

Čtyři stádia vztahu v modelu sociální směny:

**Vybírání** – zjišťujeme zisky a náklady a zároveň uplatňujeme alternativní srovnání

**Vyjednávání** – experimentujeme s poskytováním a přijímáním různých typů zisků

**Zavázání se** – začínáme se více zajímat o vztah samotný

**Institucionalizace** – zvykáme si na vztah a stanovujeme vzájemné normy týkající se zisků a nákladů

*(Thibaud, Kelley in. Hayesová, N. (2003): Základy sociální psychologie. Praha: Portál)*

# Související teorie interpersonální přitažlivosti

Teorie sociální směny (Social Exchange Theory) W. Thibaud, G.A. Kelly (1959)

Závěr:

Míra spokojenosti v přátelském vztahu souvisí s výší úrovně srovnání. Ti, kteří mají tuto úroveň srovnávání vysokou, očekávají vysoké zisky při malých nákladech a naopak jedinci s nízkou úrovní srovnání očekávají, že náklady v přátelských vztazích budou vysoké.

Od toho se také odvíjí spokojenost ve vztazích. Ti, u kterých je vysoké alternativní srovnání jsou přesvědčeni, že svět je plný možností navazovat vztahy, mají více přátel a jsou otevřenější, zatímco ti, jejichž očekávání je v tomto směru nízké setrvávají ve vztahu i při převyšujících nákladech. (Simpson, 1987)

*(Aronson-Wilson-Akert, 2005. Social psychology, str. 339-354)*



# Související teorie interpersonální přitažlivosti

Teorie rovnosti (Equity Theory) - *E. Walster, G.W. Walster, E. Berscheid (1978)*

Teorie rovnosti říká, že mezilidské vztahy nelze redukovat na „má dáti – dal“. Důraz klade na rovnováhu a rovnocennost a férovost. Právě rovnost je podle této teorie považována za jednu z nejdůležitějších sociálních norem.

Čtyři principy teorie rovnosti:

- Lidé se ve vztahu snaží maximalizovat odměny a minimalizovat nepříjemné zkušenosti.
- Lidé si mnohdy vytváří svůj vlastní „férový“ systém odměn a vytváří si za tímto účelem různé kompenzační strategie k zajištění rovnováhy.
- Nerovnost je ve vztahu příčinnou stresu.
- Osoba v nerovném vztahu má snahu obnovit rovnovážný stav. Pokud ztratí naději na obnovení rovnováhy, vztah opouští.

(*Hayesová, N. (2003): Základy sociální psychologie. Praha: Portál*)