

# 个子高有多重要



## 为何偏偏选择TA?

数千年以来,伴侣的选择和爱的萌生吸引了诗人、艺术家、作家和研究者的巨大兴趣。所谓“择偶”“配对”“婚姻选择”“相亲”等名词都指向了这一主题。伴侣的选择是一段亲密关系的开端。那么,我们是如何选择一个伴侣的呢?

### 相似和互补,究竟哪个更接近爱情的真谛

“物以类聚”,人有一种根深蒂固的倾向性:喜欢与自己相像的人。比较心理学家的选型配对行为研究、社会心理学家的匹配假设和内群体偏好假说研究都给这个明显的现象提供了很多证据支持。

比如,在2012年的一项研究中,研究者采用一种叫做“Imaginiff”的游戏来操纵实验参加者对自己和他人相似性的知觉。当研究者通过这个游戏使得参加者相信自己与另外一个对象的主观体验相似时,这个参加者就会更加喜欢那个对象。

除了相似性之外,我们很容易想到另外一个与之呼应的规律,就是人们在选择伴侣的时候会选择与自己互补的人。最早描述互补现象的是需要互补理论。根据这个理论,伴侣的选择是基于对方是否可以满足自己的需要。如果两个人可以互相满足对方的需要,实现需要的互补,那么两个人就匹配了。另外,特质互补的观点认为两个人性格上互补的话会比较吸引对方。

那么,相似和互补,究竟哪个更接近爱情的真谛呢?有科学家在2007年对比了两种互补理论和一个相似性理论。最后的结果是,相似性理论更胜一筹,更能预测两个人的关系是否更加圆满。这可能是因为两个人的互补性在关系的初期对双方更具新鲜感和吸引力。但是到了关系的中后期,两个人的相似性让大家更容易习惯对方和理解对方。当然,心理学家对这两种假说的看法还存在争议。有些研究者认为只要找到一些驾驭互补性的技巧,让它在恰当的时候发挥作用,而在另一些时候避免它出来“捣乱”,便可以互补的两人更加幸福。

### 选择伴侣常常会恋物

所谓选择伴侣时的恋物现象,其实是很平常的现象。它是指某些身体部位或外表特征对于某些人来说具有特别的意义,

或者特别有吸引力。比如,有些人对高个子情有独钟,而有些人对小巧玲珑的钟情有独钟;有些人禁不住丝袜的诱惑,有些人被卷发所“迷惑”;有些人特别喜欢国字脸,有些人尤其喜欢瓜子脸。

这并不是一种罕见的现象。我们通常都对异性的某些部位特别偏好。

### 是什么在影响缘分

前面已经讨论过了几种在一个人选择伴侣时会出现的作用机制。这些机制可能并不是单一地发生的,而是有交集的。符合你的兴趣的对象可能有很多,而你只遇到那么一个,只因这是你们恰巧相遇了,从而有机会开始一段亲密关系。

“弱水三千,你只取这一瓢”。一见钟情和日久生情都是一种缘分。两个人相见或相处,突然发现或者慢慢发现对方的优点——或是互补,或是相似——就会坠入爱河。

比如,在2013年的一个访谈研究中,一个受访者是这么说的:“我开始对她并没有太留意,但是随着时间的推移,我学会了如何去爱她。”另一个受访者说:“我们突然间发现,我们总是在一起,无论是去哪里都是在一起。于是,我们开始恋爱了。你懂的,慢慢的。”

那么,什么因素影响了缘分的“延续性”呢?在2008年的一项研究中,研究者模拟了一个速配的场景,安排两个人见面6分钟,然后让他们对对方进行评估,并且决定是否愿意未来择日继续约会。结果发现,开放性在其中发挥了比较重要的作用。如果在两个人的交流中参与者更加敞开心扉,那么“被约会”的可能性将提高。

需要提醒的是,还没有证据表明哪种选择伴侣的倾向更好,也没有明确证据表明如何选择伴侣才是最好的。这可能是为什么人们在热恋的时候感觉对方的到来是冥冥中注定的原因。但是,我们可以控制的是在交往和相处过程中的技巧和智慧。

何吴明《百科知识》

择偶时,除了长相,多数人最关注的就是身高;心理学家发现,高大的业务员比矮个的业绩好;巴西雨林的原住民把高个子和财富、权力、参与仪式、生育力联想在一起……几千年前,和比较高的人在一起有演化上的优势,因为他们的体型在采集食物与抵御敌人方面都比较有利。如今高度虽然对生存已经没有任何体型上的优势,但是过去的想法仍深植脑中,我们还是会把高个儿和成功联想在一起。个子高,有多重要?

果壳网



本版图片均来自网络

### 男性越高,能接触的女性越多

心理学家雷斯理·玛代尔与亨利·比勒要求学生评估不同高度男子的心理与身体上的诸多特质,并在著作《身高与污名》中说明了研究结果。书中提到男性与女性都认为身高不到165厘米的男性比较不正面、不安全、不阳刚、不成功、不能干。连我们使用的言语也反映了身高的重要,我们称备受尊崇的人为“大人物”,是我们“景仰”的对象。没钱时,我们说现金“短缺”。

即使在浪漫与婚姻的世界里,尺寸大小也很重要。利物浦大学的演化心理学家教授邓巴与同事一起分析4000多位健康波兰男性于1983年至1989年间接受强制健康体检的资料,他们发现膝下无子的男性比有子嗣的男性约矮3厘米。唯一的例外是1930年代出生的男性。邓巴认为那是因为他们第二次世界大战后刚好进入婚姻市场,那时的单身男性较少,女性选择有限。1960年代,美国范德堡大学的人类学家托马斯·葛雷格到巴西中部的热带雨林区和孟希纳古人一起居住。发现他们会把高个儿和财富、权力、参与仪式、生育力联想在一起。葛雷格发现,男性愈高,他能接触的女性愈多。3位最高男子交往过的女子数和7位最矮男子交往的女子数相同。

### 高个子比矮个子同事多赚30万美元

身高对职业也很重要。1940年代,心理学家发现,高大的业务员比矮个儿的业绩好。1980年的调查显示,美国《财富》五百强企业的执行长中,有一半的人身高至少183厘米。《应用心理学期刊》最近的研究显示,在职场上,每一寸身高都很重要。佛罗里达大学的管理学教授分析了4份追踪受试者一生的研究资料,他们仔细检视这些人的个性、身高、智商与收入。锁定身高与收入的关系时发现,比平均身高每高1英寸则每年多赚789美元,所以183厘米高的人每年比能力相当但身高165厘米的同事多赚5591美元。以30年的职场生涯做复利计算,高个子比矮个子同事多赚30万美元。

政治界也受到研究者的严格检视。美国43任总统中,只有5位低于平均身高,而且上次选出低于平均身高的总统已经是一百年前的事了。多数总统都比平均身高高好多,里根身高185厘米,老布什和克林顿都是188厘米。另外还有证据显示,有些候选人了解了身高对于选民的重要性,他们会刻意善用这个优势。1988年的总统大选辩论中,老布什刻意拉长和迈克·杜卡基思握手的时间,这是布什竞选团队总干事精心策划的结果,为的是让大家清楚看到布什比较高。

### 身份地位的改变会让人对高度做出不同的判断

地位与身高的心理关系是相辅相成的,我们不只认为高大的人比较能干,也认为能干的人比较高大。

这也是很多人发现某些好莱坞明星身高未及平均身高时很惊讶的原因。例如,达斯汀·霍夫曼只有165厘米,麦当娜也只有162厘米。作家雷夫·凯斯在他的著作《人生高度》中推测了很多演员不高的原因,他认为很多比较矮的人需要培养鲜明的人格特质,以显示他们的强大,克服身高的劣势。

这也衍生出一个有趣的现象,身份地位的改变会让人对高度做出不同的判断。昆士兰大学的心理学家保罗·威尔森率先以科学实验探讨这个奇怪的现象。他介绍一位学者给不同班的学生认识,请学生评估他的高度。威尔森在学生不知情的情况下,改变每次介绍的方式。

有一次他告诉全班这个人也是大家的同学,第二次他说他是讲师,第三次变成副教授,最后一次变成教授。结果学生评估的身高随着他们认定的身份不同而改变。当大家把他当成学生时,大家觉得他身高173厘米;当他是讲师时,身高多了3厘米;变成副教授时,又多3厘米;变成教授时,大家认为他有183厘米高。

### 身高可以预测选票?

1960年加州大学的哈洛·卡萨姜调查了3000位选民,问他们在即将来临的总统大选中会选肯尼迪还是尼克松,以及他们两人谁比较高。事实上,肯尼迪比尼克松高3厘米,但选民的看法却不是这样。尼克松的支持者中,有42%表示尼克松比较高,肯尼迪支持者中只有23%认为尼克松比较高。

1990年代初期,加拿大麦克斯特大学的菲利普·海恩与威廉·卡门做了另一个更深入的实验。海恩与卡门请选民在大选前后分别评估3大政党党魁的高度(布莱恩·穆罗尼、约翰·透纳、艾德·鲍德本特)。穆罗尼赢得大选后他的身高多了2厘米,透纳与鲍德本特大选败北后,身高分别缩了1厘米与2厘米。笔者想知道这种效果能不能用来衡量选前大家对政治人物地位的观感,所以2001年和《每日电讯报》的科普类编辑罗杰·海飞德合作,做了一项特别的政治民调。我们请1000位有代表性的样本选民评估英国两大政党党魁的身高。根据两大政党总部所发布的资料,当时工党与保守党的党魁托尼·布莱尔与威廉·海格的身高都是183厘米,但选民却不这么认为,他们评估支持与反对的领导人时会有误差。



于千万人之中遇见你所遇见的人,于千万年之中,时间的无涯的荒野里,没有早一步,也没有晚一步,刚巧赶上了,那也没有别的话可说,唯有轻轻地问一声:“噢,你也在 这里吗?”

——张爱玲