

【收兵必勝法】想激發男士落疊 中大研究：女方吊高嚟賣最有效-資訊-橙新聞

 orangenews.hk/news/system/2018/05/18/010089670.shtml



研究顯示女方在約會時故作矜持，可激發男方的追求意欲。圖：互聯網

【橙訊】據中大商學院近日公布一項研究顯示，女士故作矜持，的確能夠激發男方追求意欲，甘願為達目的而付出，研究指這種「欲擒故縱」策略，令女方可在戀愛關係中佔據有利位置。

中大商學院市場學系副教授戴先熾，聯同其博士學生董萍及史丹福大學博士研究生賈軾，合作進行的研究《在甚麼情況下，「欲擒故縱」能夠提升對異性的吸引力？》，證實表現「故作矜持」，比「易於親近」更能找到願意為女方付出的追求者。

這次研究基於兩個由中大學生參與的實驗，分別是心理模擬和實際的速配約會研究。

第一個實驗以情景為基礎，101位單身男士填寫一份問卷，並閱讀一篇文章，內容描述與潛在約會對象共進午餐的經驗，分別對約會對象態度描述為熱情(易於親近)或冷漠(故作矜持)。

然後所有參加者都會被要求以1(最低)到9(最高)的分數，在情感和受激發程度兩方面，對這位潛在約會的對象給予評分。問卷第二個問題則問願意花多少錢來買禮物送給女方，來評估其受激發的程度。

實驗結果顯示，兩批參加者均傾向於喜歡「易於親近」的對象；但受激發的結果卻截然不同，願意付出的參加者認為表現「故作矜持」的對象，更能夠激發他們展開追求。



圖：互聯網

在第二個實驗中，安排了一次速配約會，並挑選了一位女本科生作為內定的約會對象，並把約會對象的資料發給61位男大學。參加者會通過電郵獲得4位可選擇的約會對象資料，事實上其中三位對象是虛假，且較欠缺吸引力，藉此促使參加者選擇內定對象。

所有參加者均要在約會前填妥一份問卷以闡述其心理付出程度和期望。這位內定對象經過訓練，在約會時會表現出熱情或冷漠的態度。經過一段5分鐘的單對單面談後，參加者需要填妥一份約會後的問卷。

兩個實驗獲同樣結果

結果發現，男參加者若對女方有意思，「故作矜持」則比「易於親近」的效果更好，可產生更大的推動作用；若男參加者對女方沒有意思則會得出相反結果，「易於親近」比「故作矜持」更有利。

兩個實驗取得一致性的結果，從實際的角度來看，這次研究提供了一些實用的啟示，在特定情況下應否採取「欲擒故縱」的策略，有了科學的支持。

責編：李仕奇

2018-03-16 09:37

2017-02-13 09:23

2017-11-07 09:50