

中大商學院「愛的研究」：女方欲擒故縱 能吸引願意付出追隨者

hk01.com/社會新聞/189566/中大商學院-愛的研究-女方欲擒故縱-能吸引願意付出追隨者

May 17, 2018

社會新聞

撰文：勞敏儀倪清江

2018-05-17 23:13

最後更新日期：2018-05-17 23:19

女士要成功「收兵」，令男方「死心塌地」追隨，應如何俘虜對方的心？這個議題連一向着重講錢的商學院，都埋首鑽研。中大商學院今日（16日）公布一項研究顯示，女士想得到「一個為你甘去蹈火海的人」，切勿表現出「易於親近」，否則只會有數而無質，相反女士表露出「故作矜持」，能夠激發男方追求意欲，甘願為達目的而付出，研究指這就是「欲擒故縱」戀愛策略，令女方可在戀愛關係中佔據有利位置。

「欲擒故縱」戀愛策略是否能提升個人魅力，令追求者心癢難耐，從而獲得對方歡心。（資料圖片）

傳說蘇格拉底建議名妓冷待裙下之臣以提升吸引力

傳統文化上，都說女士要有矜持，不應讓追求的男方看到底牌，這傳統智慧原來有科學根據。中大商學院引述傳說，指古希臘哲學家蘇格拉底曾建議名妓西奧多刻意冷待裙下之臣，藉此提升自己的吸引力，待追求者心癢難耐時才遂其所願；現時仍有不少戀愛專家向被追求一方進言，採取「欲擒故縱」的策略，可在戀愛關係中佔據有利位置。

研究對「欲擒故縱」成效一直兩極化

以往有很多研究淡化「欲擒故縱」（hard to get）的效用，因為相信「我們喜愛那些喜愛自己的人」；不過也有相反結果的研究，理由是「欲擒故縱」會令追求者更賣力，並帶來更大推動力。戴先熾教授表示，今次研究考慮到以往研究忽略的兩個因素，分別是「想得到」（wanting）和「喜愛」（liking）之間的差別，以及「付出」在其中的影響，大腦對「想得到」和「喜愛」作出反應時，對決策產生獨立而迥異的效果，而「付出」在某方面等如激情，有助推動達到特定的目標。

該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隨者。

這次研究基於兩個由中大學生參與的實驗，它們分別是心理模擬和實際的速配約會研究。

情景實驗證「故作矜持」更能激發男士展開追求

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，分別在於約會對象態度描述為熱情（易於親近）或冷漠（故作矜持）。沒有在心理上付出（no-commitment）的參加者，被引導認為這位約會對象是隨機

分配的；而在心理上願意付出（commitment condition）的參加者，則被引導認為這位約會對象是心儀異性。

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（affective）以及受激發程度（motivational dimensions）這兩方面，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友，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。

愛情遊戲甚複雜，中大研究發現，女士表現「故作矜持」較「易於親近」，更能夠激發男士展開追求。（視覺中國）

極速約會證「故作矜持」女生更吸引願付出男生

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位男大學生。

在願意於心理上付出的組別中，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。為進一步加強參加者的付出程度，要求參加者在約會前，先透過電郵向這位對象作自我介紹，並不僅巨細無遺地描述挑選這位對象的原因。不願意付出的參加者則會被告知他們獲分配了一位約會對象，然後收到這位內定約會對象的資料。

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。經過一段五分鐘的單對單面談後，參加者需要填妥一份約會後的問卷。結果發現，對於願意對約會對象付出的男參加者，「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；若男參加者無意向約會對象付出，則會得出相反結果，「易於親近」比「故作矜持」更有利。

結論：兩個實驗取得一致性的結果

中大商學院指出，兩個實驗取得一致性的結果，證明願意向對象付出的參加者，面對女方採取「欲擒故縱」的策略，能夠進一步激發他們更積極進取，務求取得心儀對象的歡心；若男方並未想要付出，「故作矜持」的激發能力便較「易於親近」弱。

不過，無論參加者在心理上是否願意付出，「易於親近」的女生總會獲得較高的情感評分。

戴先熾教授說，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，我們在判斷這種策略的成效時，便可以作出更明智的決定，不必再倚賴擲毫或者胡亂猜測。」這次研究結果不僅可應用於戀愛方面，「在作出選擇時，很值得我們去深入了解情感和激發系統之間的角力；若有足夠的激發力量，我們不難發現人們或會選擇在情感上較不討好的做法。」