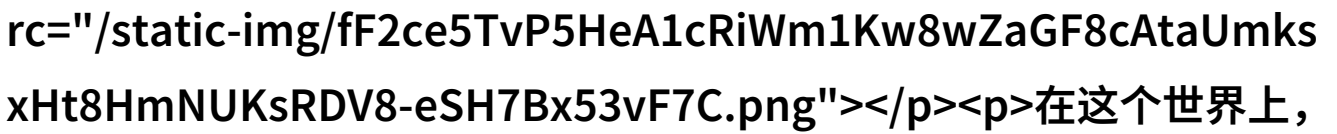


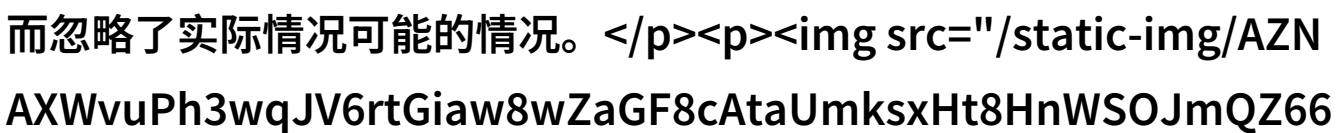
美人效应-迷人的魅力揭秘美人效应背后的

迷人的魅力：揭秘美人效应背后的心理与社会因素



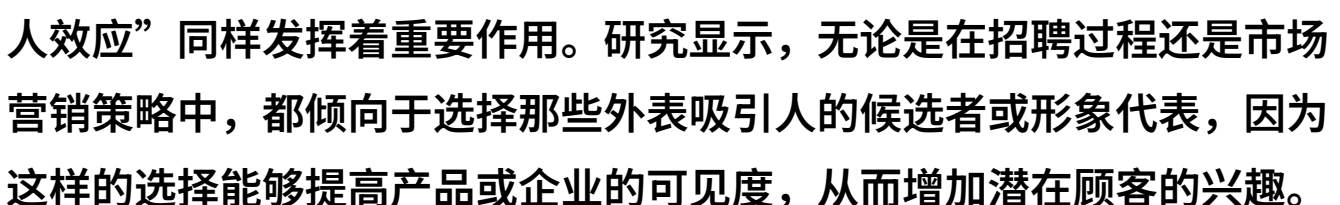
在这个世界上，美丽总是能吸引无数目光，它不仅是一种外表的体现，更是一种内心深处的力量。所谓“美人效应”，即人们对漂亮的人更有好感、更愿意帮助和信任，他们往往能够获得更多的关注和机会。这一现象源于人类的心理学和社会学两个方面。

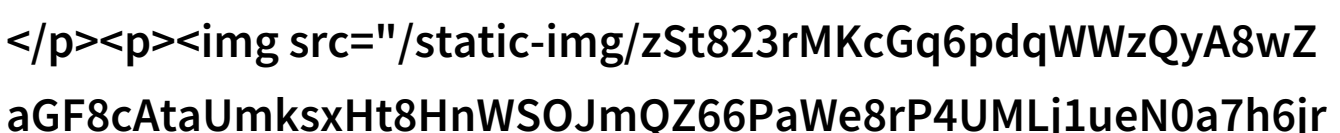
从心理学角度来看，美人效应可以归结为认知偏差的一部分。在我们的大脑中，有一个叫做“貌似真实”的机制，它会将外观上的吸引力误判为其他品质，如智慧、诚实或能力。这就是为什么人们常常会认为长相好的对象更加聪明或者性格更好，而忽略了实际情况可能的情况。



此外，社交认同理论也解释了这一现象。根据这一理论，当我们看到别人被群体接受时，我们通常会模仿这种行为，以寻求自己在群体中的地位和身份确认。因此，当看到一个长得很漂亮的人受到他人的喜爱时，我们也会倾向于喜欢他们，并希望成为他们的一部分，从而增强自己的社交地位。

然而，这一效应并不限于个人层面，在商业领域中，“美人效应”同样发挥着重要作用。研究显示，无论是在招聘过程还是市场营销策略中，都倾向于选择那些外表吸引人的候选者或形象代表，因为这样的选择能够提高产品或企业的可见度，从而增加潜在顾客的兴趣。

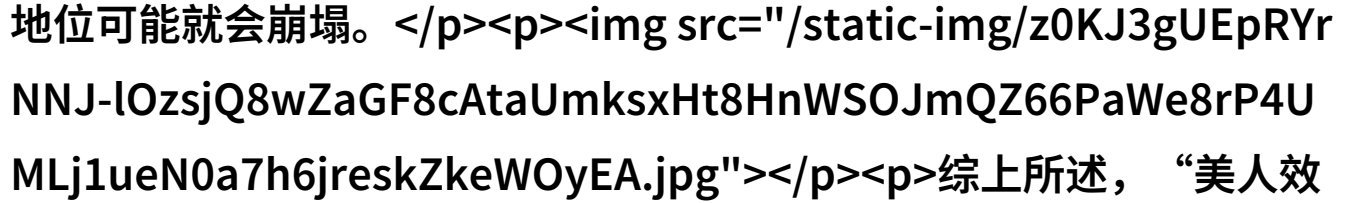




例如，一家著名零售公司曾经进行了一项实验，他们发现销售额显著提升之后才意识到，店里的员工当时都穿着相同款式但不同尺码的衣服，这些衣物恰好使员工们看起来更加苗条动人。此后，该公司开始主动选拔身材匀称且风采出众的员工作为门店

展示商品，以此来最大化吸引顾客购买欲望。

当然，不要忘记，“美人效应”并不是绝对有效，每个人的审视标准都是不同的。而且，对某些个体来说，即便是最完美的人，也无法完全摆脱预先形成的心理刻板印象。一旦这些刻板印象被打破，那么原本因为其外表所获得的地位可能就会崩塌。



综上所述，“美人效应”是一个复杂多维度的问题，它涉及到人类情感、认知偏差以及社会互动等多个层面。不过，无论如何，只要我们认识到了这一点，并努力超越这些影响，就有可能建立起真正基于能力和品质，而非只依赖外貌的一个评价体系。

[下载本文pdf文件](/pdf/691886-美人效应-迷人的魅力揭秘美人效应背后的心理与社会因素.pdf)