

¿QUIEN TE GUSTA?

A menudo, podemos preguntarnos por qué unas personas nos gustan más que otras, o por qué nos sentimos más atraídos hacia ciertas personas. A veces todo esto parece muy casual, pero los investigadores, y sobre todo, los psicólogos sociales, se han ocupado de estudiar este importante aspecto en nuestras vidas y han descubierto una serie de aspectos que explican, en parte la atracción

Uno de esos factores es la **proximidad**: Muchos estudios indican que la mayor parte de las personas se empareja con alguien que vive en el mismo barrio, trabaja en la misma empresa, estudia en el mismo centro.

Pero no sólo la distancia geográfica es importante, sino también la distancia funcional, referida a la frecuencia con la que se cruzan los caminos de las personas, el sitio donde solemos coger el autobús, la cafetería, centros de ocio, etc. Estas situaciones fomentan la disponibilidad.

Las personas más cercanas físicamente son también las más accesibles, de manera que lo importante para la interacción es la posibilidad de interacción que genera la cercanía.

En determinados casos, la proximidad también puede alentar a la hostilidad, ya que la mayor parte de las agresiones tienen lugar entre personas que se conocen, pero con más frecuencia ocurre lo contrario.

El hecho de estar cerca también aumenta la familiaridad y ésta puede, a su vez, aumentar la atracción. A este efecto se le llama el "efecto de la mera exposición" y consiste en que la percepción de forma repetida de un estímulo que inicialmente es neutral o positivo, ya se trate de un objeto, una cara, de una canción, lleva a una mayor atracción hacia el estímulo.

El efecto de la mera exposición tiene un enorme significado adaptativo. Es un fenómeno que predispone nuestras atracciones y nuestros vínculos, nos gustan las personas familiares. Los publicistas y los políticos explotan este fenómeno. Cuando las personas no tienen una exposición fuerte con respecto a un producto o a un candidato, sólo la repetición puede aumentar las ventas o los votos. Después de infinidad de repeticiones de un anuncio, los compradores con frecuencia tienen una respuesta sin pensar, automática y favorable hacia el producto

Otro aspecto de gran importancia es el **parecido**. Las personas tienden a elegir como amigos y, especialmente como parejas a aquellos con quienes hacen una "buena pareja" no sólo en el nivel de inteligencia, sino también en el nivel de atractivo. Seguramente, pensaremos en parejas que conocemos y no son igualmente atractivos, en tales casos, la persona menos atractiva suele tener cualidades que compensan.

Pero no sólo es importante el parecido físico, los amigos, las parejas que duran suelen compartir actitudes comunes, creencias y valores.

Entonces ¿qué hay de ese viejo dicho que afirma que los polos opuestos se atraen? Se puede desarrollar una complementariedad según avanza una relación. Sin embargo, la gente se siente ligeramente más inclinada a que les gusten aquellos cuyas necesidades y personalidades son similares, ya que nos sentimos más reforzados porque asumimos que, a su vez, les gustamos a ellos. Un caso diferente es el que se refiere a la forma en la que hemos aprendido a relacionarnos las personas. Existen estudios, como el planteado por la psicóloga Linda Blair, referida al éxito de las parejas formadas por hijos únicos, ya que ambos han tenido una historia de menor relación social al no tener hermanos, y puede que ninguno sea flexible a la hora de ceder ante los deseos del otro. En cambio, un primogénito -y el hijo único- se llevarán muy bien con un benjamín, ya que este buscará la protección del mayor y aportará más diversión;