

人际交往—发挥你影响力

东北财经大学
心理健康指导中心

我们的心理健康目标

- 热爱生活
- 珍视生命
- 自尊自信
- 理性平和
- 积极向上



七个模块



➤ 开课导学

➤ 认识自己

➤ 人格特征

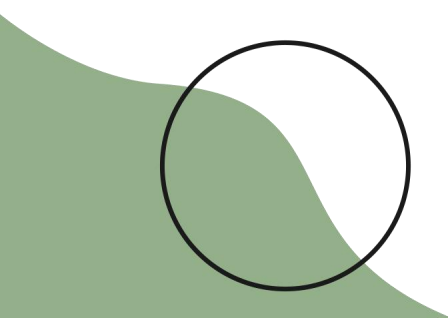
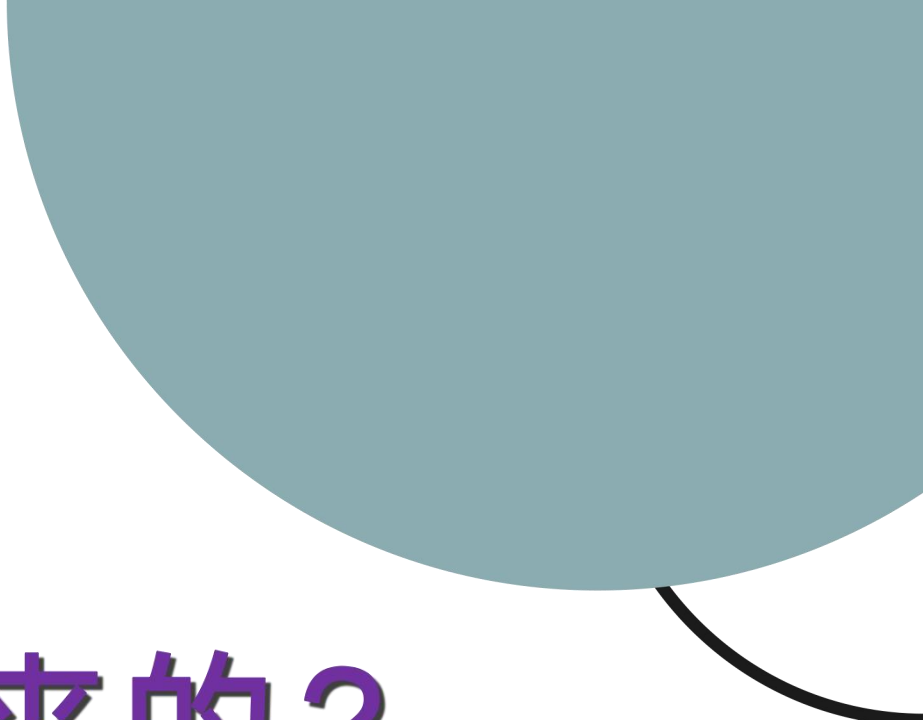
➤ 学业管理

➤ 情绪调适

➤ 人际交往

➤ 亲密关系

➤ 生命力量



“情绪”是怎么来的？

情绪的本质

情绪 (emotion) 涉及面部、大脑和身体的生理变化；认知过程，如对事件的解释；文化对个体体验和情绪表达的影响。

情绪和身体

- 初级情绪 (primary emotion) 是基于生物学的，被认为是普遍存在的。
- 次级情绪 (secondary emotion) 包括情绪的各种变化及混合情绪，它随着个体认知的成熟而逐渐发展，并随文化的不同而变化。

一些面部表情被不同文化所认可，因此似乎反映了一系列主要的情绪：生气、高兴、恐惧、惊奇、厌恶、悲伤和鄙视，可能还有骄傲。

- 面部表情的功能包括：
- 通过面部反馈 (facial feedback) 识别我们自己的情绪。
 - 情感交流。
 - 让我们对自己的真实感受撒谎。

情绪和心理

- 人们对事件的感知、信念和解释会产生不同的情绪。
- 有些情绪在认知上是原始的。
 - 随着大脑皮层的成熟，认知能力变得更加复杂，从而产生了更复杂和更具自我意识的情绪，如羞耻和内疚。

情绪与文化

- 大多数心理学家认为，所有的人类都有体验基本情绪的能力。
- 一些心理学家认为，文化影响情绪体验的方方面面。

交流情绪

- 表现规则 (display rule) 调节人们如何以及是否表现情绪。
- 肢体语言 (body language) 非语言性地传达情感。
- 情绪操作 (emotion work) 是因角色需要而非个人的真实感受所进行的一种情绪的表达。

性别与情绪

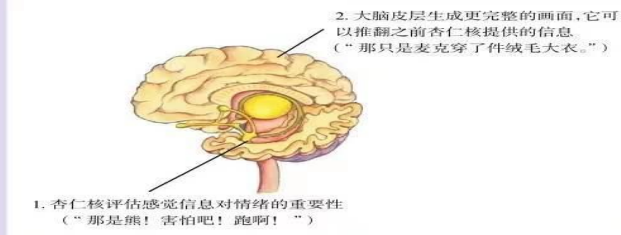
- 两性在感受日常情绪的频率上并无差异。
- 北美女性在语言和非语言表达方面都比男性强。
- 男人更倾向于对陌生人表达愤怒。

- 以下情况可以超越性别规则：
- 当生气的对象是拥有较高地位或权势的人时，男性会像女性一样控制他们的情绪。
 - 当情境或工作需要时，两性会表现出相似的“情绪操作”。
 - 一些情境促进每个人的情绪。
 - 性别差异因文化而异。

生物学和欺骗

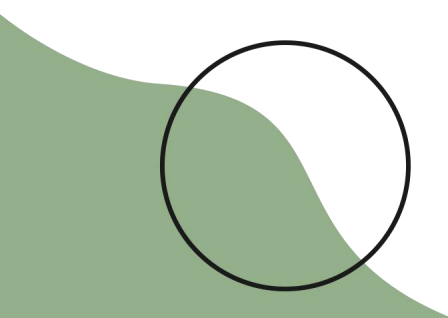
- 测谎仪被认为是用来检测谎言的，但它实际上是一种情绪唤醒的测量方法。
- 测谎仪通常能正确地识别说谎者和有罪的人，但其主要问题是错误地指控无辜的人撒谎的比率很高。
- 目前还没有任何技术可以直接、可靠地确定某人是否在说谎。

- 大脑中与情绪相关的区域：
- 杏仁核评估传入的情绪，特别是愤怒和恐惧。



- 左侧前额叶专门负责接近动机和积极情绪；右侧前额叶专门负责逃避和负性情绪。
- 镜像神经元 (mirror neuron) 是一种脑细胞，当动物或人看到别人在做某项特定任务时就会被激活；他们参与了移情、模仿、非言语交流和情绪传染。

在经历任何情绪时，有两种激素会产生兴奋状态：肾上腺素和去甲肾上腺素。



“情绪”有什么影响？

情绪热量

愤怒



所有情绪中最强烈的一种。人体上下半身温度对比，上半身明显升高，表示人体已做好战斗准备。

恐惧



胸腔温度升高，与愤怒不同的是，四肢温度很低，也就是我们感受到的冰冷。

厌恶



咽喉部温度最高，大概跟我们的**恶心得想吐**有异曲同工之妙。

幸福



全身洋溢着温暖的红色，与我们的快乐时全身温暖的感受不谋而合，所谓的**红光满面**了。

悲伤



四肢温度为代表的蓝色，只有胸腔一小部分温度高点，也会出现四肢冰冷的感觉。

惊奇



头部和胸腔温度稍高。

中立



几乎全身呈蓝色，没有明显波动，也就是说情绪稳定。

焦虑



胸腔温度特别高，看来**焦心、呕心沥血**之类确实有一定科学根据的。

爱



除了双腿，其他部位温度都明显升高，心中充满着异样的快感。

沮丧



四肢温度格外低，咽喉部温度也偏低，往往感到呼吸困难，所谓**万念俱灰**便是此时心情的最好形容。

轻蔑



头部和双手温度较高，臀部（盆腔）温度偏低，这倒是个奇怪的表现。

骄傲



头部胸腔温度极高，难怪文学作品中对骄傲的描述都是**昂首挺胸**。

害羞

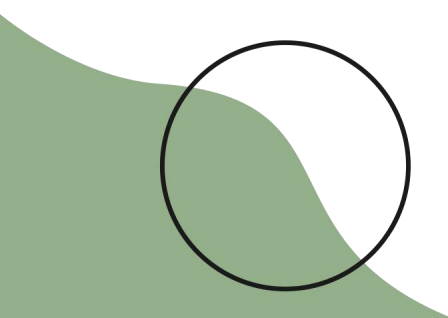
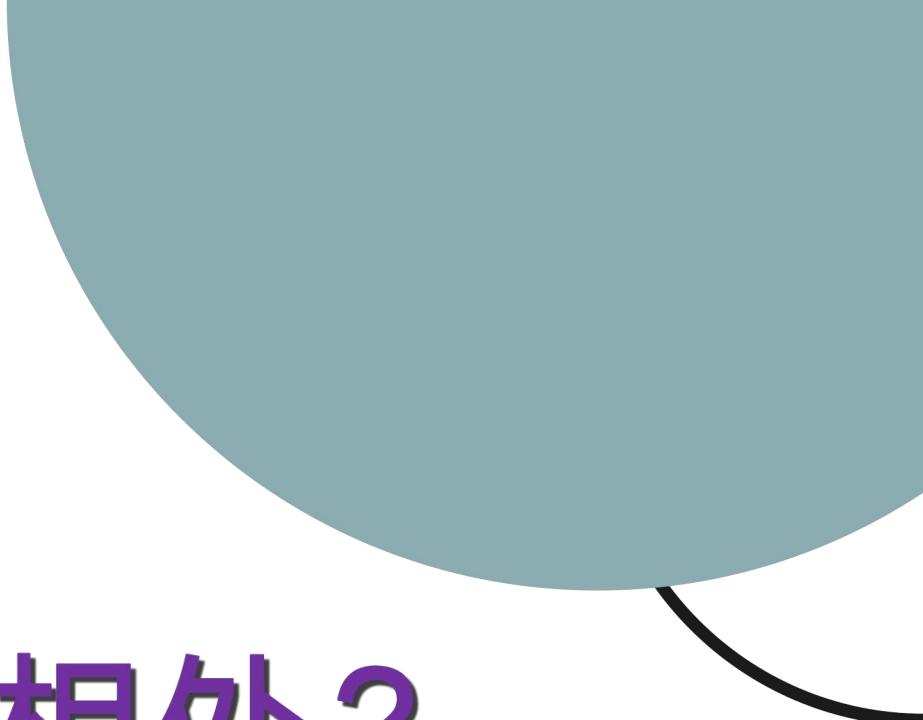


头部尤其是两颊温度较高，所以会**羞红了脸**。

嫉妒



头部尤其是眼部温度稍高一点，大概就是我们常说的**妒火中烧、烧红眼**吧。



怎样与“情绪”相处？

调身体-精力管理



精力管理的金字塔模型

调认知-ABC法/成长思维

想一想：情绪调节ABC

我觉察了什么？
我接纳了什么？
我选择了什么？
如果行动，可能带来的改变是什么？

从“我不知道自己怎么了”到“我理解了”

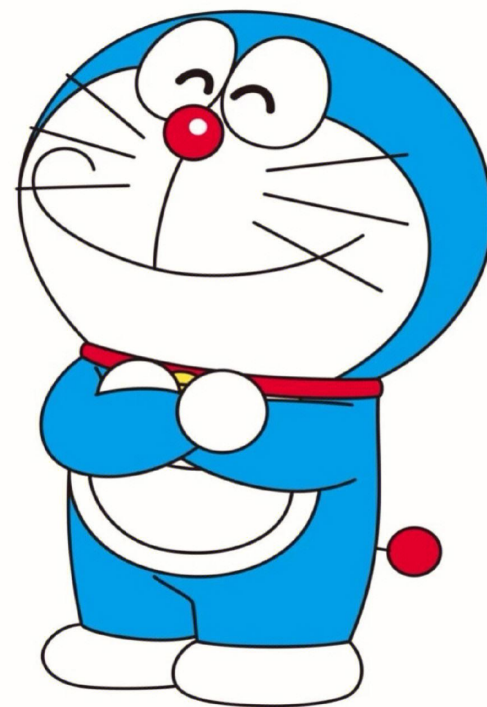
关键：情绪“粒度”——理解——调整——行动



调行为

行为训练-landing skills

- 激活理性脑：回答自己“怎么了”
- 连接环境：“观景观物，数一数”
- 感受身体：EG.蝴蝶拍、“知足常乐”
- 感统刺激：视觉、听觉、嗅觉、触觉
- 感恩练习、幸福日记
- 腹式呼吸（正念、冥想）



七个模块



➤ 开课导学

➤ 认识自己

➤ 人格特征

➤ 学业管理

➤ 情绪调适

➤ 人际交往

➤ 亲密关系

➤ 生命力量

什么是人际交往

- 人与人之间经过相互交流形成的**心理关系（心理距离）**，它表现了个体间根据**相互满足需要的程度**而产生的心理上的亲疏远近
- 如果人们的需要得到了一定的满足，人与人之间就相互喜欢和亲近；如果没有得到满足就相互厌恶和疏远

- 人际关系是通过**人际交往**形成的
- **人际交往**是指在社会生活中，人与人之间交流思想、沟通感情、传递信息的互动过程，是一种心理与行为的**沟通过程**，包括精神交往和物质交往

图书馆实验



人际距离

- 图书馆实验
- 1976年，霍尔提出“人际距离”，反映人与人之间距离远近的微妙关系。



公交车上人挤人又怎么解释呢？

仔细观察，站的非常近的两个个人，目光会看向不同方向，高个像上看，小个像下看。除非一见钟情。

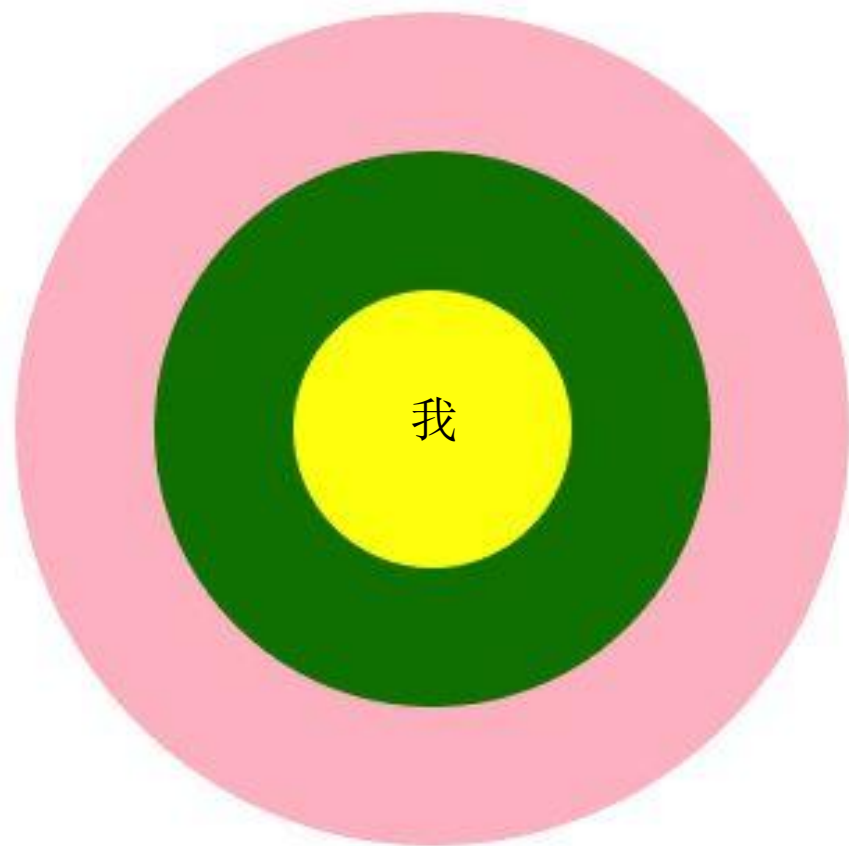
车上只剩两个人时，会均匀分开。

人际关系指在交往基础上形成的人与人之间心理的关系
表现为心理距离的远近

画一画 想一想

- 在白纸的中央画一个实心圆点代表自己
- 以这个实心圆点为中心，画三个同心圆，同心圆内任意一点到中心的距离代表心理距离
- 将亲朋好友的名字写在图上，名字越靠近中心点，表明他与你的关系越亲密





03 000000

为什么需要人际交往



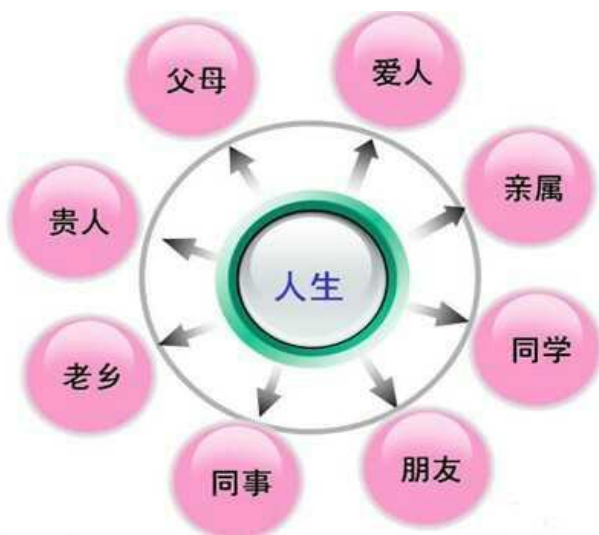
“人的本质是一切社会关系的总和”

——来源：马克思恩格斯选集：第1卷[M].北京：人民出版社，2012：135.

- 马克思主义哲学提出从“**社会关系**”的视域来理解人的“**本质**”，就是要从人与他人的“**主体间**”关系中来规定和理解人。
- 从这一理论视域来理解人，将使人**特有的生存特性**得到充分的显现。人类是以一定的社会关系的形成而存在和发展的，因此，每个人都是作为一定社会关系的总和而存在和发展。

中国人的生活智慧

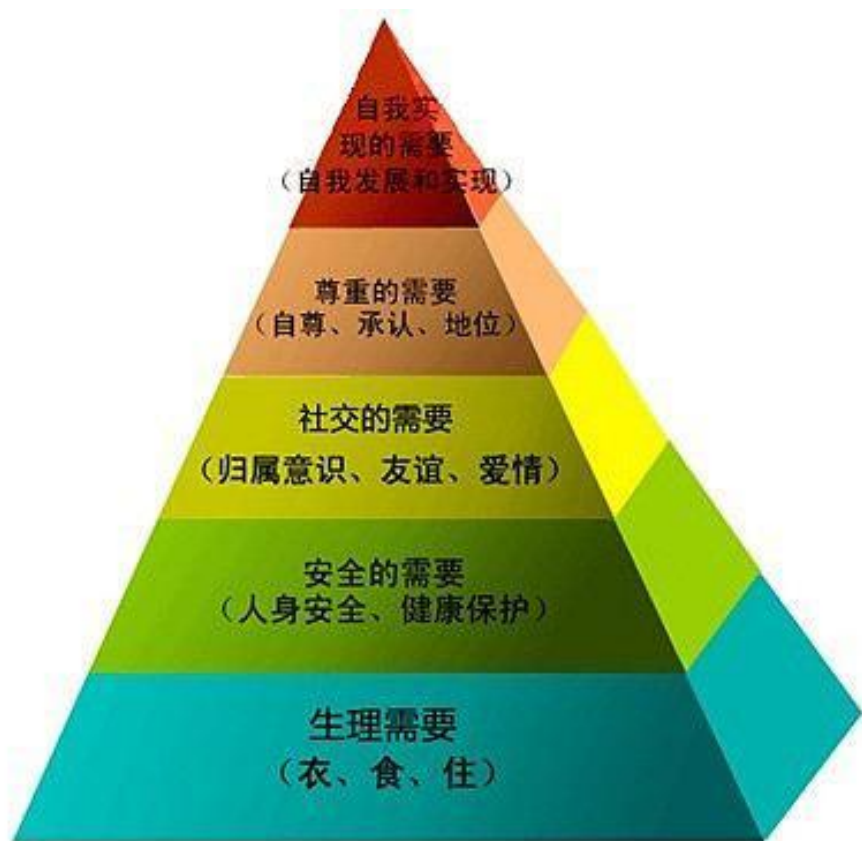
- 在家靠父母，出门靠朋友
- 多个朋友多条路，多个敌人多堵墙
- 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮
- 一人成木，二人成林，三人成森林



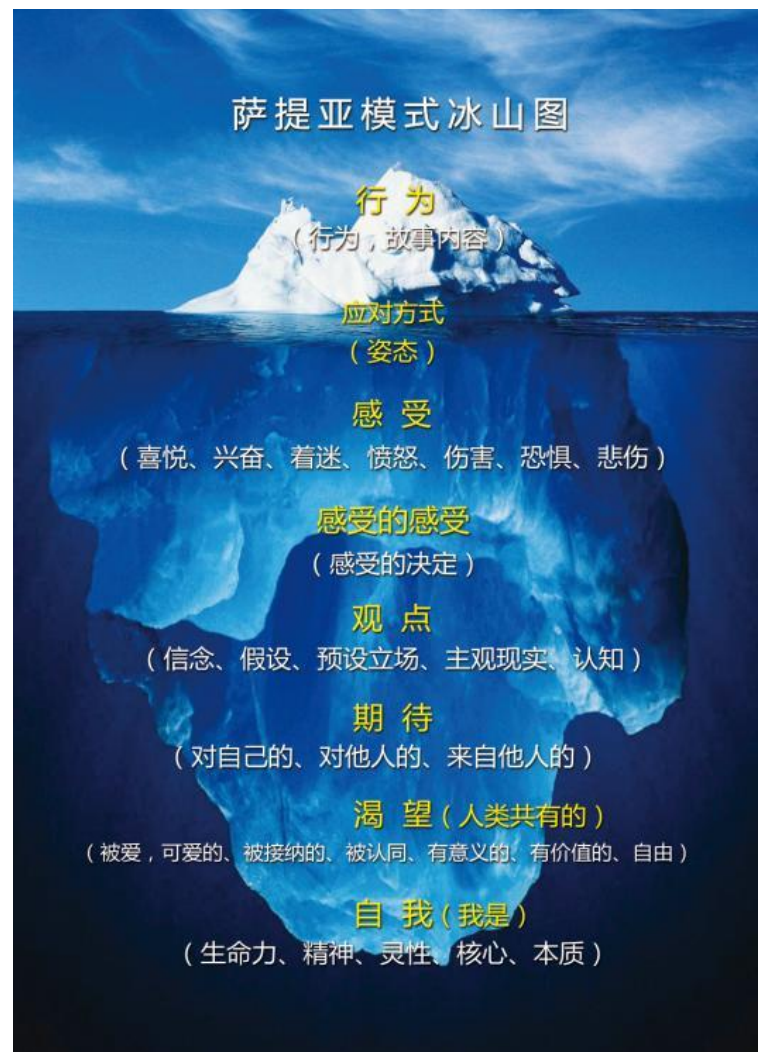
哈佛、耶鲁、哥大等校友会都有求职网络

- **校友互相引荐**，致使美国在某些领域校友云集，直接影响了美国的政治经济等。如宾夕法尼亚大学沃顿商学院在全美名列前茅，许多校友都在华尔街的大公司工作。通过校友介绍，沃顿商学院的学生到华尔街找工作就容易得多。
- 哈佛大学校友在70个国家建立了190个**哈佛俱乐部**，其成员也都是这些国家的精英和领导阶层。这些俱乐部的活动无疑还影响到美国与这些国家的关系。
- 耶鲁大学的校友会骷髅会就缔造了180多年的“骷髅”传奇，校友成员中诞生了三位总统、上百位内阁部长、几十个大家族财团等。骷髅会的关系网遍及美国社会各个角落，成为在白宫、内阁、参众两院、最高法院、中央情报局等部门中掌控着至高权力的“**隐形帝国**”。

为什么要与他人产生联系？



马斯洛需要层次理论图



理论基础

社会资本理论



社会资本理论

- 华裔美国社会学家林南认为，社会资本是“投资在社会关系中并希望在市场上得到回报的一种资源，是一种镶嵌在社会结构之中并且可以通过有目的的行动来获得或流动的资源”。
- 该定义强调了社会资本的先在性，即它存在于一定的社会结构之中，人们必须遵循其中的规则才能获得行动所需的社会资本，同时该定义也说明了人的行动的能动性，人通过有目的的行动可以获得社会资本。

(来源：林南.社会资本：关于社会结构与行动的理论[M].上海人民出版社，2005)

如何开展人际交往

理论基础

弱关系的力量



“弱关系”发挥“强力量”

“真正的社交，
不是你认识多少人，
而是你认识多少种人。

当下，我们需要各种可能的机遇，但又习惯性地拒绝和陌生人接触，不善用那些偶然的机遇和陌生的关系。而“弱关系理论”告诉我们，善用陌生关系不仅是一种交往模式，更是一种新型人际思维方式。

弱关系不仅仅是让你的通讯录增加了人数，更为重要的意义是你的“关系网”会呈现网格化的衍射传播。在这个“关系网”中，你可以把关系扩展到不同领域，办成意想不到的事。”



(来源：李维.弱关系的力量[M].中国水利水电出版社，2020)

理论基础

六度空间理论



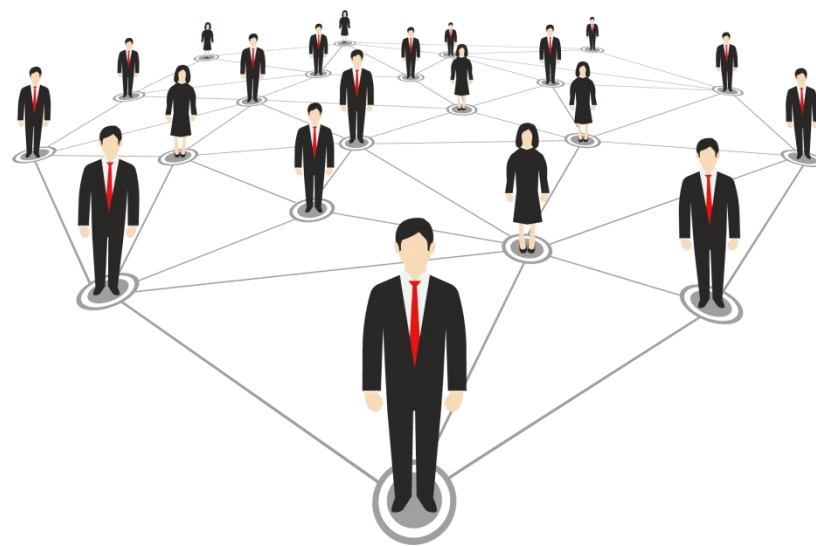


抖音、B站、小红书、知乎、Facebook、QQ空间、微博，你用过哪些？

互联网社交网络的出现，让很多人开始真的相信六度空间理论。很多社交网络网站就是基于这个理论构建的——会显示你有多少好友，你的好友又关注了哪些共同的好友，甚至它会告诉你是通过谁认识了这些朋友。

体现的社交规律

社会化的现代人类社会成员之间，都有可能通过“六度空间”而联系起来，**绝对没有联系的A与B是不存在的**。每个人都被社会成员分割开来，在各种关系的笼内独立存在，但又同时被一条最快捷的链条所紧密联系着。只要你想并且能通过正确的方法找到，就可以突破人际之墙，以最快的速度 and 最短的距离找到那个人。



人脉 ≠ 四处撒网

当人脉关系的方向和传递出现偏差时，关系输出会徒劳无功。方向是应该认识什么样的人，传递则是指应该展示和发送的信息。结合起来，就是一个人脉联系的效率问题。**行动者未必要四面撒网，不妨先定向再出手。**这需要懂得积累传递能量的势能，一次只向一个方向释放能量。四面出击，不如一面抓紧，找到一个能够帮助克服困难、提供有益价值的拥有强悍能力的人，**强强合作**才能发挥最大效力。

人脉 ≠ 单向索取

朋友的价值在于能够给行动者的信息，不是这种关系本身，而是两者间可以共同产生及创造的价值，即**人脉的结合往往会产生某种核聚反应**，向不同的方向和空间辐射，将两者的人脉圈共同扩大，拥有更多的资源。

美国斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告指出：一个人的财富大约有12.5%来自知识，另外的**87.5%**则来自于他的人际关系。这里的关系，绝不是你认识他、他也认识你就可以了，而是**合作与同行的人脉**。

人脉 ≠ 虚伪交友

行动者与他人互信的建立，通常取决于三个因素。第一，**真诚付出的多少**。第二，**自身拥有某种价值**。第三，**与对方达成价值观的统一**。

只有**互信合作**才能和另一些人一起，为双方创造出更高的价值。这种联盟成了一种可贵的人脉资源，它不仅仅体现为人际关系，还有一种潜在的无形资产，一种潜在的人生财富。

萨提亚的人际观

萨提亚的沟通理念

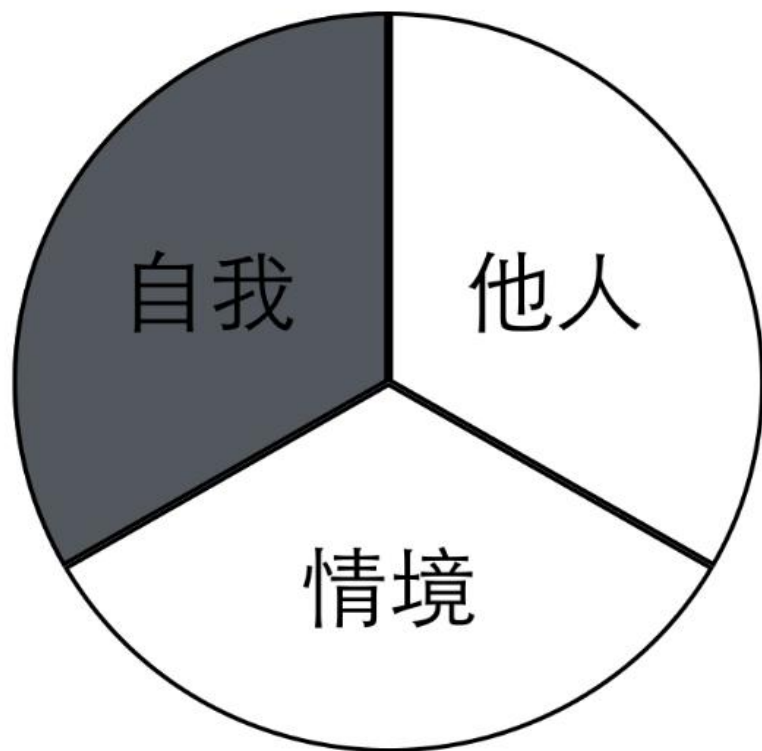
- 沟通对于建立人际关系，就好像呼吸对于维持生命一般
- 沟通=语言+非语言
- 沟通三要素：
 - 自己
 - 他人
 - 环境

萨提亚的沟通类型

- 讨好型——忽略自己
- 指责型——忽略他人
- 超理智型——忽略自己和他人
- 打岔型——忽略自己、他人和情境
- 一致型——兼顾三者

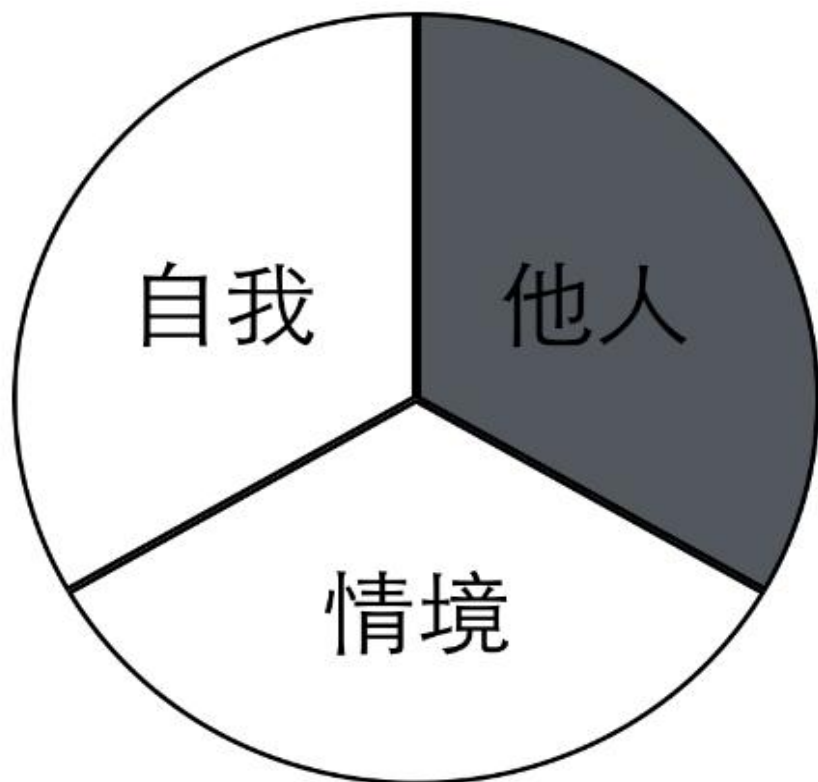
- 讨好型——忽略自己

- 用讨好的方式引起他人的关注；往往失去自我、自我价值感低、无法正视和满足自己的需要；牺牲自己来成全他人或者尽量避免冲突，在人际关系中处于心理上的地位

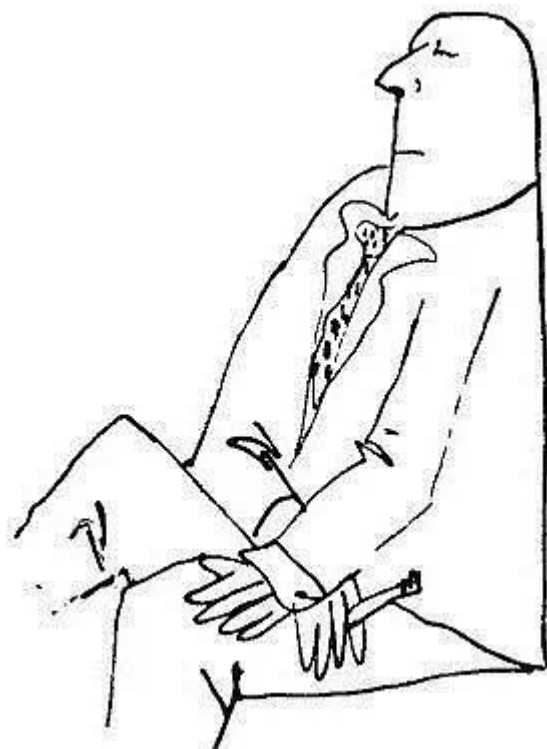
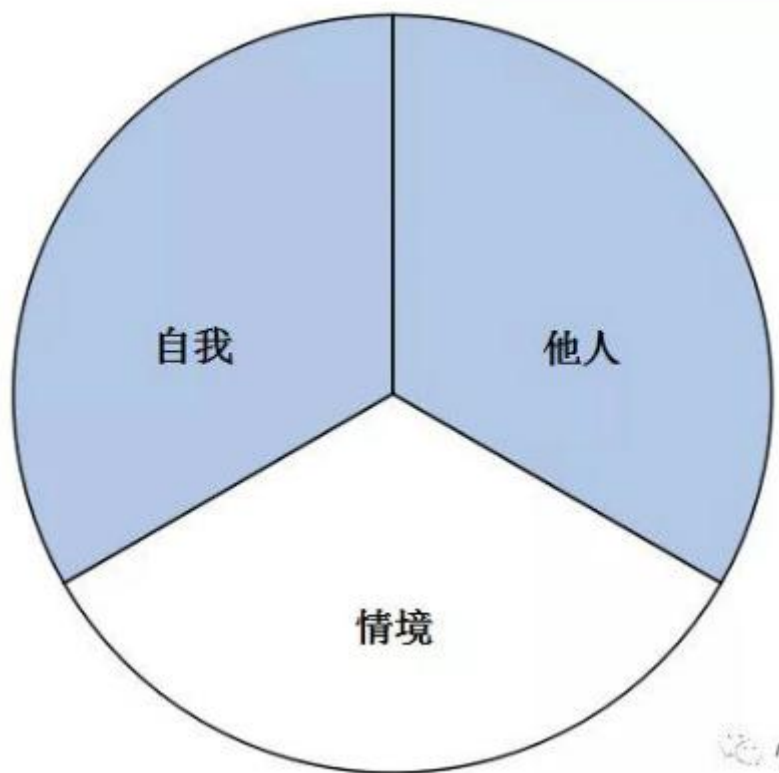


- 指责型——忽略他人

- 总是指责和批评他人，仿佛自己永远是对的；缺乏自我反思能力和与他人共情的能力；颐指气使、推脱责任、归罪他人，给人一种压迫感和咄咄逼人的感觉



- 超理智型——忽略自己和他人
 - 用超然的态度来压抑和隔离自己内心的真实感受，及时遇到了挫折或有需要也不能表达；忽略自己的感受、封闭自己，也难以同理他人



- 打岔型——忽略自己、他人和情境
 - 不愿意面对真实的问题和感受，总是顾左右而言他；不能直面问题，容易玩世不恭、虚无感



萨提亚沟通类型比较

面对压力方式	优点	付出代价
讨好型	体贴、善解人意、容易与人打交道	被忽略、失去自我、沮丧、负担过重
指责型	保护自己、求好心切、改革	孤单、人际关系恶化、社会适应不良
超理智型	明辨是非、就事论事、不情绪化、分析推理	缺乏感受、自我封闭
打岔型	轻松、幽默、创意、生动	无责任感、空虚、上瘾、幻想不切实际

- 一致型——兼顾三者

- 能够以合适的方式表达自己的需要，不压抑感受；敢于面对问题；也会在表达自己的时候考虑他人的感受、兼顾环境的要求

表里一致，确切的说，它并不是另一种姿态，而是一种完满的状态，
是我们决定成为更加完善的个体的选择。

我们的心理健康目标

- 热爱生活
- 珍视生命
- 自尊自信
- 理性平和
- 积极向上



感谢观看
第13周见

