

气质差异下的言语策略与关系管理效应

杨 雪

北京外国语大学中国语言文学学院, 北京

收稿日期: 2025年3月13日; 录用日期: 2025年4月16日; 发布日期: 2025年4月29日

摘 要

气质类型作为个体心理差异的核心维度, 深刻塑造人际互动中的言语策略选择, 而言语策略的选择与关系管理息息相关。本文基于语用学与关系管理理论的双重视角, 通过跨学科研究方法构建分析框架, 提出“气质-话语-关系”三元互动理论模型, 探讨不同气质类型个体如何通过言语策略实现关系目标。研究结果显示: 外倾型气质更频繁使用强势的直接性言语策略, 如明确请求, 可以快速达成目标, 但容易造成关系紧张; 内倾型气质更倾向使用委婉的间接性言语策略, 如模糊表达以避免冲突, 但容易牺牲沟通效率, 长期下来不利于增强关系亲密度。

关键词

气质类型, 言语策略, 语用学, 关系管理

Temperament Differences in Verbal Strategies and Effects on Relational Management

Xue Yang

College of Chinese Language and Literature, Beijing Foreign Studies University, Beijing

Received: Mar. 13th, 2025; accepted: Apr. 16th, 2025; published: Apr. 29th, 2025

Abstract

Temperament types, as a core dimension of individual psychological differences, profoundly shape the selection of verbal strategies in interpersonal interactions, which is closely linked to relational management. This study adopts dual perspectives from pragmatics and relational management theory, constructing an analytical framework through interdisciplinary research methods. A “temperament-discourse-relationship” triadic interaction model is proposed to explore how individuals

with different temperaments employ verbal strategies to achieve relational goals. The findings reveal that extroverted individuals tend to use assertive and direct verbal strategies (e.g., explicit requests) more frequently, enabling rapid goal attainment but potentially causing relational tension. In contrast, introverted individuals prefer implicit and indirect verbal strategies (e.g., vague expressions) to avoid conflict, though this may compromise communication efficiency and hinder long-term relational intimacy.

Keywords

Temperament Types, Erbal Strategies, Pragmatics, Relational Management

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

任何言语交际活动都有两大基本目的：传递信息和维系人际关系(Watzlawick *et al.* 1967) [1]，而言语行为可以用来构建、维护、甚至威胁人际关系。人际沟通中，言语策略的选择既受个体心理特质驱动，又需服务于关系管理目标。传统的人际关系研究多聚焦言语策略的普适性规则，却忽视个体气质类型的差异化影响。本研究以 Hippocrates-Galen 气质四分模型为框架，结合会话分析(Conversation Analysis CA)与关系管理理论(Relationship Management Theory, RMT)，尝试回答以下核心问题：(1) 不同气质类型在自然互动中会选择什么样的言语策略？(2) 这些策略如何通过微观会话结构影响人际关系质量？

2. 理论框架

1. 四体液学说(Hippocrates-Galen 模型)

希波克拉底被西方尊为“医学之父”，他认为，人体内有四种体液：血液、黄胆汁、黑胆汁和粘液。这四种体液的不同比例和平衡状态决定了人的健康和疾病。心理学家盖伦对希波克拉底的体液说进行了深入研究和发展，根据体液说提出了四种气质类型，即多血质、胆汁质、抑郁质和粘液质。

(1) 多血质：质又称活泼型。特点是乐观、活泼、善于交际，情绪变化快。优势有适应性强，富有创造力，擅长团队协作。但是缺点是注意力易分散，可能缺乏耐心与深度思考。

(2) 胆汁质：

胆汁质又称不可抑止型。其特征是外向、冲动、果断，具有领导力。具有行动力强，目标明确，适合高压环境的优势。但易怒，缺乏耐心，可能忽视他人感受。

(3) 粘液质：

粘液质又称安静型。这类人的特点是冷静、稳重、耐心，情绪平稳。理性分析能力强，但是存在行动迟缓，可能显得冷漠或缺乏主动性的缺点。

(4) 抑郁质：

抑郁质又称敏感型。这类人的心理特点是敏感、内向、深思熟虑。富有洞察力，注重细节，但是易焦虑，情绪波动大，可能过度自我批评。

北京师范大学林崇德教授曾指出：气质作为一种非智力因素，对能力发展有着不可忽视的影响。这些气质类型并无好坏优劣之分，了解每一种气质类型对于更好的把握个人发展、职业规划、心理健康调节等都具有重要意义[2]。

2. 会话分析

会话分析是 20 世纪 60 年代由社会学家 Harvey Sacks、Emanuel Schegloff 和 Gail Jefferson 创立的微观社会学方法，其核心主张是：日常会话并非杂乱无章，而是高度结构化、规则驱动的社会行为。其目的旨在通过细致观察自然发生的对话，揭示人际互动中隐含的普遍规则与局部策略。其实会话分析早已是一门十分成熟的学科和研究方法，国内外已有大批介绍会话分析的著述[3]-[5]，本文将不再赘述。

3. 关系管理理论

关系管理理论(RMT)由 Ledingham 与 Bruning 于 20 世纪 90 年代提出，主张人际或组织间关系的建立、维护与修复是沟通的核心目标，强调关系是双方通过持续互动形成的动态相互依赖状态，包含情感(如信任)、认知(如共同理解)与行为(如互动模式)三个维度，认为语言策略是调节关系的关键工具[6]。学界相关研究包括：Ledingham & Bruning (2000)系统构建 RMT 框架，推动传播学从“信息传递”转向“关系维护”的范式革新；Brown 与 Levinson (1987)提出“面子理论”[7]，为 RMT 的言语策略提供语言学支撑，揭示积极面子与消极面子的平衡机制；Holmes & Stubbe (2003) [8]通过实证构建“关系管理 - 礼貌策略矩阵”，分析语言策略如何动态协调权力关系与任务目标，成为实践应用的重要模型。该理论整合社会学、语言学与管理学视角，广泛应用于组织传播、危机公关及数字时代的在线互动研究；Goffman (1967)的互动仪式理论进一步解释语言策略如何通过符号化行为(如道歉)修复破裂关系[9]。这些研究共同表明语言策略是关系管理的核心工具，气质类型的介入有助于发现和更好地理解不同气质类型人群的语言策略以及关系管理策略。

3. 研究现状

1. 气质类型与言语策略

气质类型对个体言语策略的塑造作用已成为心理学与语言学交叉研究的重要议题。经典理论中，Eysenck (1967) [10]基于“外向性 - 神经质”二维模型提出：外倾型个体因寻求即时社交反馈而倾向于直接表达，而内倾型个体因高皮层唤醒水平更偏好间接或含蓄的言语策略，这一框架为后续研究奠定了生物学基础。近年来，研究者进一步聚焦于不同气质类型在具体情境中的语言行为差异。例如，张佩媛(2012)通过调查发现，抑郁质和胆汁质学生在单一气质类型中物理学习兴趣较高，前者在攻克疑难、概括认识方面兴趣突出，后者实验操作兴趣最高；混合气质类型学生兴趣普遍高于单一类型[11]。

2. 会话分析与言语策略

会话分析作为研究言语策略的重要方法，通过解构互动中的微观结构，能够系统揭示言语策略的动态生成与情境适应性。经典理论中，Sacks 等人(1974)提出的话轮转换规则框架指出，个体通过话轮设计主动塑造互动节奏与权力分配，这为言语策略的实证分析提供了操作性工具。近年来，国内学者开始探索 CA 与个体差异的交叉效应，何丽，张丽(2021)研究发现，抑郁质和胆汁质学生在单一气质类型中物理学习兴趣较高，前者在攻克疑难、概括认识方面兴趣突出，后者实验操作兴趣最高；混合气质类型学生兴趣普遍高于单一类型。但方差分析显示，高中生整体物理学习兴趣与气质类型无显著相关性，未证实存在特定兴趣偏向的气质类型。建议教师结合气质特点因材施教以提升教学效果[12]。

3. 关系管理理论与言语策略

关系管理理论自提出以来，始终聚焦于言语策略在实现关系目标中的作用。Ledingham 与 Bruning (1998)奠定了该领域的理论基础，此后，Spencer-Oatey (2008)通过整合经典礼貌理论与 RMT，构建了“关系 - 任务”双维度平衡模型，揭示了言语策略选择如何受互动目标的动态调节，进一步拓展了理论解释力。实证研究方面，李华与陈明(2018)基于气质类型理论发现，多血质员工倾向于使用积极礼貌策略快速建立信任，而抑郁质个体则更多依赖消极礼貌策略以避免冲突。

综上，尽管针对多模态研究言语策略的成果已经很丰硕，但是现有的多数研究依赖问卷调查或回溯性自我报告，缺乏对自然互动情境的会话分析，难以捕捉言语策略的动态实施过程。本文将在前人的研究基础上，尝试建立一种新的研究模型，即“气质－话语－关系”三元互动模型，以期能够为不同气质类型的人提供言语策略选择和人际关系管理办法的建议。

4. 研究设计

1. 研究对象

本实证研究访谈对象集中于北京市 3 所高校，来自北京外国语大学、中国传媒大学和清华大学的共 30 名本科生，其中男生 12 人，女生 18 人，年龄分布在 18 岁到 26 岁。

2. 研究方法

本研究采用质性研究法，主要包括一对一半结构化访谈、案例研究和跨个案研究法，以上研究方法具有显著的理论互补性，即 CA 揭示语言结构细节，RMT 解释策略动机，自然对话与实验控制结合，规避了纯观察法的不可控干扰，符合当下多模态研究趋势。

(1) 半结构化访谈

半结构访谈于 2024 年 12 月通过线上网络语音电话和线下面对面访谈两种形式进行，使用中文并录音，单次访谈时长为 15~30 分钟。在开始正式访谈开始之前，会对受访者进行气质类型测试，要求受访者独立完成测试问卷，气质类型测试题目为中国山西省教科所的研究人员张拓基、陈会昌编制的《气质类型调查表》[13]，共 60 个项目。由笔者当场计算出气质类型结果，告知其气质类型，接下来按照访谈提纲进入模拟互动情景，收集不同气质类型的自然语料，访谈内容是基于 Baxter 关系辩证法理论[14]而设计的《言语策略差异访谈表》，见表 1。

Table 1. Interview design for differences in language strategies
表 1. 言语策略差异访谈设计

场景类型	背景设定	问题编号	问题内容
冲突解决场景	您和室友因宿舍卫生轮值问题发生争执。您认为室友未履行清洁责任，而室友指责您分配任务不合理。	1.1	室友说：“你安排的清洁时间和我课程冲突，我根本没法做。”您会如何回应？
		1.2	室友接着说：“你这样安排让我压力很大，完全不考虑我的实际情况。”您会如何回应？
		1.3	室友最后说：“如果你不调整轮值表，我就申请换宿舍。”您会如何回应？
合作任务场景	您和同学组队完成课程项目，但在任务分工上存在分歧。您认为应优先完成数据分析，而对方坚持先撰写报告框架。	2.1	同学说：“我觉得先写报告框架才能明确分析方向。”您会如何回应？
		2.2	同学接着说：“没有框架直接分析数据，最后可能白费功夫。”您会如何回应？
		2.3	同学最后说：“我们可以分头做，最后再整合。”您会如何回应？
请求场景	您因临时急需用钱，向关系一般的同学借钱。	3.1	首先，您会如何发出请求？
		3.2	同学说：“我可以借你 200 元，但下周要还。”您会如何回应？
		3.3	同学说：“你试试找辅导员申请临时补助。”您会如何回应？

续表

日常社交场景	好友因考研压力大向您倾诉，表示焦虑失眠，甚至想放弃备考。	4.1	好友说：“我每天复习到凌晨，但感觉一点进步都没有。”您会如何回应？
		4.2	好友接着说：“父母总说考不上就丢脸，我快撑不住了。”您会如何回应？
		4.3	好友最后说：“你觉得我该继续坚持还是放弃？”您会如何回应？
决策协商场景	您和室友计划购买宿舍共用洗衣机，但在品牌和预算上存在分歧。您倾向性价比高的国产品牌，室友坚持进口品牌。	5.1	室友说：“进口洗衣机质量更可靠，贵一点也值得。”您会如何回应？
		5.2	室友说：“国产洗衣机维修率高，长期看反而浪费钱。”您会如何回应？
		5.3	室友说：“那我买了自己用，各买各的总行吧？”您会如何回应？

(2) 案例分析

基于半结构化访谈收集的 30 名受访者数据，筛选具有典型性与对比性的个案，聚焦其在模拟冲突、合作等场景中的自然言语内容。对录音进行精细化转写，标注话轮转换、修正机制及序列结构等会话分析要素，提取语言行为特征。同时结合生理信号(如语调变化)及非语言线索(如停顿)，形成“行为 - 心理 - 生理”多模态分析矩阵。

(3) 跨案例研究

横向对比不同受访者在相同场景下的言语策略选择，识别共性模式与个体差异。例如，分析冲突场景中高频使用的修正策略及其与关系动态的关联。以会话分析为基础揭示语言结构细节，结合关系管理理论解释策略背后的动机。通过跨理论视角，挖掘语言行为与心理认知的互动逻辑。

5. 分析与讨论

接下来笔者将通过案例研究与跨个案分析的方式，分析研究不同气质类型的受访者在自然互动中选择什么样的言语策略，以及这些策略如何通过微观会话结构影响人际关系质量。

1. 案例分析

本研究采用 Jefferson 转录系统,选取四位最具代表性的受访者:胆汁质受访者 A、多血质受访者 A1、抑郁质受访者 B 和黏液质受访者 B1 共四位受访者的访谈记录，分别进行细粒度标注和微观分析。以下是基于 Jefferson 转录系统的符号系统说明表，见表 2。

Table 2. Jefferson symbol system explanation table
表 2. Jefferson 符号系统说明表

符号	含义	符号	含义
[]	重叠对话	::	声音延长
=	话轮转换无间隙	-	突然中断
(.)	短暂停顿(约 0.2 秒以内)	><	加快语速
(0.5)	可测量的停顿	<>	放慢语速
.	降调	∞	轻声或低语
?	升调	hhh	呼吸声(h 越多表示越长)
,	平调	(笑)	非语言行为
↑↓	音调突然升高或降低	(())	转录者注释

笔者将四人的言语回应以表格形式呈现，方便对两种截然不同的气质类型的在不同场景下所选择的言语策略进行对比分析和解释。下面场景一和场景二是选取 A 和 B 的访谈内容进行的会话分析。

场景一：冲突解决

A:	那怎么安排算不(.)算冲突? (0.3)就是怎样安排? 你要哪个时间↑?	B:	我不↓::回应, <那就再讨论一下吧>.
A:	你不也是? (0.3)>这么说也是没有考虑到我<	B:	啊::, 那你换吧.(笑声)
A:	如果可以↑(0.3)>如果你的提出的那个时间我可以跟你换的话那就换<, 如果实在行-不行的话就换宿舍。	B:	我(hhh)回应, 那<安排的时候你不早说>, 是在干嘛呢? (0.3)好的吧↓

在这段转录中明显可以看到：A 偏好竞争性策略。通过话轮紧接“你不也是？”、升调质疑“如果可以↑”等方式争夺主导权，体现目标驱动的竞争性策略；B 则采用防御性策略。以降调妥协“我不↓::回应”、延长音“啊::”及模糊回应“再讨论”回避冲突，依赖(笑声)和缓慢呼吸(hhh)缓和关系。在较为激烈的话题背景下，A 的言语策略强化了权力控制，但极易造成关系紧张甚至破裂，而在 B 身上，过激的对话反而容易引发其隐性抵抗，B 的被动让步“好的吧↓”虽维系表面和谐，但却是在压抑自我的需求和想法，依赖表面妥协来维持关系平衡。

场景二：合作任务

A:	((叹气))(1.3)为什么不行↑?	B:	(0.5)嗯::那就先写框架吧.(笑)
A:	我觉得只要做过就不算=什么叫白费功夫啊↑?	B:	啊? ↑这有病吧? ::嗯? (笑)
A:	行↓, 行, 那也行↑	B:	(0.3)嗯:::, <那随便>, 嗯.

A 频繁使用反问句，以升调质问、话轮紧接试图争夺对话主导权，长停顿 1.3 秒与叹气暗示挫败，沉默作为思考反应时间。B 则通过延长音“嗯::”、模糊指令及笑声回避冲突，包括缓慢回应“<那随便>”显露其被动妥协。问题的强势性导致 A 更加强势的策略，容易激化权力的失衡，却引发了 B 短暂反抗“这有病吧？”，而 B 的退让“随便吧”潜藏隐性不满，加剧关系脆弱性。

下面是 A1 和 B1 在请求和日常社交场景中的言语策略表现。

场景三：请求

A1:	↓>哎呀最近咱俩好久不见了，是吧<那个(.)你还好吧，就是我跟你说一下最近我那个手头有点紧，就是想借你，::就是交-那个，>书费<。呃你能借我吗?	B1:	(0.5)我就非请求不可吗? 好的，嗯，我说，我会先寒暄一下，说，然后说，就是，有点事情，能否借点钱呢? 嗯，大概.
A1:	哦，可以，保证下周之前就给你，还你.	B1:	>好的好的，谢谢谢谢<.
A1:	哦↓哦::, 那行吧-那我再继续找其他办法.	B1:	嗯::就是没办法申请临时补助，才找你借的.

CA 分析显示：A1 通过寒暄、快速承诺及灵活调整“下周之前就给你”拉近距离，体现“积极面子优先”策略，但空泛承诺可能削弱信任。B1 则以结构化回应“先寒暄……再请求”、耐心地解释客观原因“申请补助失败”，加速退出“>好的好的<”维持边界。从关系管理角度来看，A1 的亲近策略可能被

对方视为侵入，加剧对方的退缩和警惕意识；B1 的理性回避与解释虽减少冲突，却易被对方感知为冷漠、不懂感激，而引发疏离，长期或导致关系失衡。

场景四：日常社交

A1: 没事>只要你复习了那肯定会有用的<, 你(.)需要做的是坚持	B1: °要不然就先休息两天? °可能状态不太好.
A1: 嗯, 考-考上是最好, 考不上也没事, 主要是因为, 啊::主要是看(0.3), 那个过程, 不是结果.	B1: 主要还是, 看你个人的想法, 但是我觉得你努力这么久了, <那还是继续下去好一些>.
那肯定是坚持呀↑, 因为(0.2)>只要是你坚持的话就	B1: 那就让你父母来考啊(0.4)这就::关他们什么事呢?
A1: 算是以后没有达到你想要的结果, 那效果, 但起码是你坚持的, 这样你就没有遗憾<.	丢他-丢他的脸了还↑.

A1 通过加快语速“>肯定有用<”、升调强调“坚持呀↑”传递积极鼓励，体现多血质的情感外放与乐观导向，其短暂停顿(.)与修正“主要是看(0.3)”暴露对关系维护的敏感。B1 则以试探性建议“先休息两天?”、理性分析及隐性躲避，依赖停顿与延长音维持边界。RMT 视角下，A1 对于关系维护的敏感也符合积极面子策略，其过程导向鼓励以情感支持推进关系。B1 的克制符合消极面子策略，以疏离防御规避或者减轻对方压力。

2. 跨个案分析

接下来我们以请求场景为例，经反复听取、分析数位受访者的谈话，再选取 10 段录音内容进行横向对比观察。结果发现同一气质类型受访者的回应具有“异口同声”的效果，但是言语策略的运用却不尽相同。外倾者及内倾者言语结构模式见表 3、表 4。

外倾型气质：

- a: <我最近有事儿>, 你有-暂时不用的钱吗? 先借我点, (0.3)我到时候还给你.
- b: (0.3)周转一下(笑)
- c: (0.2)我急着用钱, >可以给借我吗<, 保证一周之内还你.
- d: ↑有闲钱哥们.
- e: 最近有急事::需要一笔钱周转↓, 能借我不宝?.

Table 3. Language Structure Patterns of Extraverted Individuals
表 3. 外倾者言语结构模式

特征	外倾者表现	潜在心理动机
话轮长度	短话轮为主(如 d、b)	避免冗长解释，维持互动节奏
副语言使用	笑声(b)、语调变化(d↑/e↓)	调节气氛，传递情绪
修正策略	追加承诺(a、c)而非撤回请求	自信主导对话方向

内倾型气质：

- f: <哈喽宝宝, 你最近在干嘛呀>? 我能-不能先借你 100? (.)有点事.
- G: :::请问你现在有钱吗宝? 我有点事, 可以借我一点嘛? 能借多少↑都行.
- h: °宝宝我最近急需用钱°↓你看有没有-多余的钱, 可以借我::我有钱就还你.
- I: >我男朋友给我送了个: 礼物太贵了, 我想给他也送一个礼物<, 不想问家里要, 可以向你借点点

钱么。
J: (放弃执行)

Table 4. Language structure patterns of introverted individuals
表 4. 内倾者言语结构模式

特征	内倾者表现	潜在心理动机
话轮长度	长话轮为主(I、h)，包含详细解释	通过充分理由降低被拒可能
副语言使用	拖长音(::)、降调(↓)、弱化音量(°)	传递犹豫或试探态度，避免强加感
修正策略	补充解释(如 I)或放弃请求(J)	优先维护关系和谐，规避潜在冲突
请求方式	间接请求+条件开放(如“能借多少↑都行”)	保留对方拒绝空间，减少面子威胁

结合表 3、表 4 中的言语结构模式对比，可以判断：外倾型气质在言语策略上显著倾向直接或者积极礼貌策略，如频繁使用保证性承诺及亲昵称呼强化目标导向，追求高效果为快速达成目标，但伴随高风险，易因强势姿态引发关系紧张；内倾型则偏好间接或者消极策略，如模糊化请求或直接放弃请求如 J，虽然效果中等但风险也更低，适用于维护长期关系，验证了案例分析中的分析结果。

6. 结论

综上，本文得出如下结论：策略选择方面，外倾型气质(多血质、胆汁质)与内倾型气质(粘液质、抑郁质)在言语策略上呈现显著分化。外倾型个体偏好直接性策略，如话轮抢占、升调质疑与明确指令，以快速达成目标为导向，而内倾型个体则依赖间接性策略，如模糊修饰、延迟回应与情境解释，通过消极礼貌规避冲突，维护表面和谐。塑造关系动态方面，外倾型个体的直接策略虽提升沟通效率，却因强势姿态加剧权力失衡，导致关系脆弱性。相反，内倾型个体的间接策略虽降低短期冲突风险，却因自我需求压抑引发关系疏离。

传统语用学理论多关注言语策略的普遍规则，却忽视了个体心理特质的调节作用。本研究指明了外倾型与内倾型个体在策略选择上的显著分化，验证了气质类型可作为语用策略的调节变量。

整体而言，本研究通过微观会话分析与宏观理论整合，为理解这言语策略选择机制提供了新视角。未来还需进一步打破学科壁垒，探索言语策略的多元可能性——唯有如此，方能真正实现“因气施言”，推动人际沟通向更具包容性与效能性的方向发展。此外，本文还存在以下局限：其一，样本局限于 30 个案例，结论普适性还需更大规模的验证；其二，情境设计范围缺乏多样性，会话场景覆盖不足；其三，非语言模态(如表情、手势)的协同作用未充分分析。受个人能力所限，文中未尽之处，恳请前辈和同仁不吝赐教。

参考文献

[1] Watzlawick, P., Beavin, J.H. and Jackson, D.D. (1967) *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes*. W.W. Norton & Company.

[2] 林崇德. 学习与发展: 中小学生心理能力发展与培养(修订版) [M]. 北京: 北京师范大学出版社, 2003.

[3] Ten Have, P. (2007) *Doing Conversation Analysis: A Practical Guide*. Sage Publications.
<https://doi.org/10.4135/9781849208895>

[4] Sidnell, J. and Stivers, T. (2013) *The Handbook of Conversation Analysis*. Wiley-Blackwell.
<https://doi.org/10.1002/9781118325001>

[5] 于国栋. 会话分析[M]. 上海: 上海外语教育出版社, 2008.

[6] Ledingham, J.A. and Bruning, S.D. (1995) Relationship Management Theory (RMT). *Public Relations Review*, 21, 455-

465.

- [7] Brown, P. and Levinson, S.C. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>
- [8] Holmes, J. and Stubbe, M. (2003) *Power and Politeness in the Workplace*. Longman.
- [9] Goffman, E. (1967) *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. Anchor Books.
- [10] Eysenck, H.J. (1967) *The Biological Basis of Personality*. Charles C. Thomas Publisher.
- [11] 张佩媛. 气质类型对高中生物学习兴趣影响的调查[J]. 物理教师, 2012, 33(7): 3-57.
- [12] 张丽, 何丽. 基于语言学视域的医患会话研究述评[J]. 医学与哲学, 2021, 42(12): 54-58.
- [13] 张拓基, 陈会昌. 关于编制气质测验量表及其初步试用的报告[J]. 山西大学学报, 1985(4): 73-77.
- [14] Baxter, L.A. and Montgomery, B.M. (1996) *Relating: Dialogues and Dialectics*. Guilford Press.