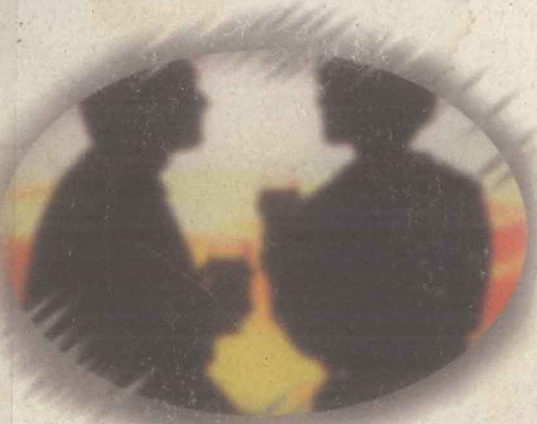




为你心灵



按摩

心理咨询系列丛书

——交往之道

张建兴 邵德怀 徐樑

编著

华东理工大学出版社

心理咨询系列丛书

为你心灵按摩

——交往之道

张建兴 编著
邵德怀

编写人员：徐 樑 秦青林
张项喆 王智达
史仲骏 丽 萍
黄维民 周 娣

华东理工大学出版社

内 容 提 要

《交往之道》是心理咨询系列丛书——《为你心灵按摩》中一本。书中介绍了人是具有社会性的。在学习、工作、生活中必然与社会方方面面进行交往联系。无论中外,具有良好的心理素质的人定会在际交往中获益。对工作、学习、生活定会有较大的促进作用。

良好的人际交往更多地是靠后天的实践与修炼而来。所以书中以许多生动事例告诉读者:交往成败,对我们的社会、家庭以至个人会有多么大的影响。只要我们充分地认识到了人际关系的重要性,我们一定会从各方面来增强个人的交往能力并纯洁我们的心灵,使社会的明天更加美好。

(沪)新登字 208 号

心理咨询系列丛书

为你心灵按摩

——交往之道

张建兴 编著
邵德怀

华东理工大学出版社出版发行

上海市梅陇路 130 号

邮政编码 200237 电话 021-64250306

新华书店上海发行所发行经销

常熟市印刷八厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 7 字数 181 千字

1998 年 12 月第 1 版 1999 年 7 月第 1 次印刷

印数 1—5000 册

ISBN 7-5628-0939-9/G·183 定价 11.80 元

如遇印装质量问题,可直接向承印厂调换

地址:常熟市梅李镇通江路 21 号 邮编:215511

目 录

一	交往需要讲规矩	1
二	静如处子,动如脱兔	8
三	犹抱琵琶半遮面	15
四	矮子何以成巨人	18
五	秋风秋雨愁煞人	21
六	凡事预则立,不预则废	24
七	俱往矣,还看今朝	26
八	既生瑜,何生亮	28
九	该记的不能忘	32
十	主宰心灵靠自己	33
十一	忧悲多害,病乃成疾	39
十二	赖死不如好活着	42
十三	福兮祸所倚	50
十四	宝黛恋情的启示	55
十五	谦受益,满招损	56
十六	甩掉“书呆子气”	57
十七	培养幽默感	59
十八	百闻不如“先”见	63
十九	冲动的悲哀	65
二十	唇枪舌剑真理明	68
二十一	“强词”岂能“夺理”	70
二十二	“金口”何以难开	73
二十三	“杯弓蛇影”的悲哀	77
二十四	多余有必要吗	79
二十五	克服考试怯场	83
二十六	无法中求法	84

二十七	仪表的“光环”作用	89
二十八	化敌为友是策略	93
二十九	专心才能致志	97
三十	己所不欲，勿施于人	99
三十一	互利效应好吗	101
三十二	精诚所至，金石为开	103
三十三	干涉别人是不良行为	105
三十四	讨厌的酸果——“过于敏感”	107
三十五	栽花也要爱花	109
三十六	少不了的亲合力	110
三十七	惹不起与躲不起	112
三十八	改变坏习惯	113
三十九	切莫消极模仿	115
四十	“犟头倔脑”的奥秘	117
四十一	“双重人格”的秘密	119
四十二	要经得起各种诱惑	123
四十三	适可而止	125
四十四	文质彬彬，然后君子	126
四十五	从挫折中站起来	128
四十六	性格乖僻不可怕	132
四十七	言说的难处	135
四十八	慎乎言行	138
四十九	乱人心智的猜疑心理	139
五十	奇妙的心理“补偿作用”	143
五十一	警惕媚言媚语	147
五十二	写好自己的序言	149
五十三	不该出口休出口	152
五十四	感动对方的良心	154
五十五	跨越盲目崇拜的泥潭	156

五十六	请为别人着想.....	157
五十七	摒弃障碍性习惯.....	159
五十八	学会说“不”.....	161
五十九	不卑不亢显洒脱.....	164
六十	应酬话的魔力.....	166
六十一	你善于交际吗.....	169
六十二	在实践中提高交往能力.....	171
六十三	无机会中创机会.....	177
六十四	言语是铁,沉默是金	179
六十五	说了就明白.....	186
六十六	矮子的好处.....	191
六十七	让心灵参与交际.....	193
六十八	讲求“批评”的艺术.....	195
六十九	玩笑中脱困境.....	196
七十	尊严无价.....	198
七十一	恭听总相宜.....	201
七十二	好的开头不如好的结尾.....	202
七十三	学会倾听.....	203
七十四	重视成功的基本原理.....	204
七十五	让别人帮助你.....	206
七十六	牵强附会也无妨.....	214
七十七	交际亦有“模糊”时.....	217

一 交往需要讲规矩

1. 热情而不轻浮

热情是人的一种良好修养，是一种受人欢迎的美好行为。热情本身意味着待人诚恳热忱，尽心尽力。

热情来自于内心的感情。心理学家研究证明，人的表情和行为受人的感情因素所支配，诸如喜、怒、哀、乐的表情以及由此产生的相应的行为皆来自于人们内心喜、怒、哀、乐的感情。人际交往中的热情，来自于对他人的感情。显然，如果对他人产生了好感，或者有莫逆之交，无疑对他人会热情；相反，如果从心里讨厌某个人，或者与某人有所隔阂，在相互交往中就很难热情。因此，为了在交往中表现出热情这一受人欢迎的美好行为，单纯地装出“热情”，反而显得虚伪，关键在于内心要对他人有一个友好的感情。例如，售货员通常有这样的体会，如果自己曾与老农有过友好的交往，亦即对老农有一定的感情时，那么当老农以笨拙的方式在柜台前问货和买货的时候，一般情况下，都能热情地接待；如果没有这种感情，态度就可能有所不同。所以说，在人际交往中，培养和树立与他人的友好的感情，这是非常重要的，也是应该提倡的。

不过，热情本身也是有分寸的，如果把握不好这个分寸，就有可能使人感到轻浮。轻浮，就是言语举动不严肃，不庄重，失去分寸。这里的分寸主要表现在与交往的对象和场合等的处理上。例如，一位姑娘如果对于一个陌生的男性像对待自己的知心朋友一样亲昵和热情，就会使人感到轻浮。一个人在比较严肃和庄重的场合里表现得过于活泼和热情，也会使人感到轻浮。待人轻浮者，会让人认为有失修养，自然也会降低在他人心目中的威信。严重者还

会让他人感到不礼貌,不理智,甚至令人讨厌。

文明交往原则是热情而不轻浮,为此,我们需要在感情上接近他人,同时需要在理智上掌握好分寸。

2. 豪爽而不粗俗

豪爽,就是豪放、爽直。人际交往本身就是一种情感上的沟通和行为上的互动,它需要人们爽直而豪放。

豪爽表现在:不拘泥于小节,从大局着眼;不斤斤计较个人恩怨得失,以友情和事业为重;不隐瞒个人的意见和观点,开诚布公;当他人处于危难之时,全力相助,对于他人的小小过失,能够宽容相待。正因如此,人们认为豪爽是一种值得赞美的品质和行为。豪爽的人,能够从大局着眼,故能团结更多的人;他们以友情和事业为重,所以能够赢得更多人的喜欢和爱戴,他们开诚布公,所以能够赢得他人的信任;他们助人为乐,表现出一种美的心灵,他们能够宽容他人,表现出一种广阔的胸怀。因而,在人际交往中,豪爽者具有很大的感召力和吸引力,人们乐意和他们交往。

但是,豪爽并不等于粗俗。粗俗,是言行不讲究,过于粗野和庸俗。粗俗表现在:言语中充满难以入耳的脏话;行动上强人所难,不拘礼节;待人蛮横、不讲道理;处事独断,不通情理。正因如此,粗俗者常使人反感和厌恶。事实上,粗俗的人多源于缺乏文化知识和道德修养,主要体现在交往内容和方式上不够讲究。例如,有些话在男同志面前讲可以不足为怪,而在女同志面前讲会显得粗俗,有些行为如果委婉地做出,会使人感到合情合理,如果突如其来,就会有些粗俗。

豪爽与粗俗泾渭分明,但弄不好也会在豪爽中夹杂着粗俗。为了从“粗俗”中超脱,一方面需要努力学习科学文化知识,提高自己的文化修养,扩大自己的视野,宽广自己的心胸;另一方面又要加强思想意识修养,尊重他人,维护他人的荣誉。豪爽而不粗俗,这是青年人尤其是男青年应具有的风度。

3. 谨慎而不拘束

为了达到热情而不轻浮，豪爽而不粗俗，谨慎从事也可以算作“妙计”之一。在人们的心目中，谨慎与谦虚齐名，它是一种崇高的美德。所谓谨慎，就是言行要慎重、周密、小心。谨慎之所以得到称赞，是因为它和鲁莽相对立。莽者招损，慎者受益，这是人们在实践中总结出来的经验和道理。《三国演义》里有这样一段故事。刘备正被五千曹军围困在长坂坡，身边只剩百余人马。糜芳报告说：“赵子龙反投曹操去了也！”谨慎的刘备不信：“子龙是我故交，安肯反乎？”莽撞的张飞一听即信：“他今见我等势寡力尽，或许反投曹军，以图富贵耳。”张飞不听刘备解释，硬要去找赵子龙，得亏简雍目睹赵子龙杀入曹军去救甘、糜二夫人及小阿斗，飞马向张飞报告，这才免了一场大祸。可见，谨慎与鲁莽的利弊是分明的。

人们说，谨慎常常出自于自察、自省不慎，往往在于不知、不觉。小孩冒冒失失地伸手去捏灯火，尝了烧痛的滋味后，才会在灯火面前谨慎起来，这是不知造成的不慎。一个男青年不慎说了一句使女朋友伤心的话，这是不觉造成的不慎。可见，做事谨慎者难，不慎者易。不过，谨慎既可以在不知、不觉中丢弃它，丧失它，也可以在自察、自省中得到它，运用它。为此，我们应该三思而后行。

唐朝诗人杜荀鹤在《经溪》诗中写道：“经溪石险人兢慎，终年不闻倾覆人；却是平流无石处，时时闻说有沉沦。”这首富有哲理的诗说明，特殊的或险恶的环境，会使人比较谨慎，一旦进入顺境，便容易失之不慎。所以，在大事或小事上，我们都应尽力做到三思而后行。

优点与弱点常常是相临的。水既可以载舟，也可以覆舟。同样，谨慎可以助人，而过分谨慎导致拘束，也可以使人显得胆小怕事，怯懦不前。所以，要谨慎，但不要拘束。

拘束分为原发型与继发型两种。原发型多属于初入世事的青年，对许多事情茫然无知，便处处小心翼翼，这可谓一种幼稚。继发

型拘束大抵是那些曾经领略过成功或失败之后，害怕失去先前的成功或再遭逢新的失败，而变得谨小慎微。

拘束的人，常常缺乏自信。他们怀疑自己的才能，怀疑自己的胆识，怀疑自己的作用。他们还怀疑环境和时机；周围人是否理解自己、赞同自己、支持自己等等。疑云使自己失去了自信，犹如茧中之蚕，不得出脱。

拘束的人，常常缺乏社交经验。在大场面、大人物面前，他们怯场、怯阵、却步，不敢大胆地走上前去。他们没见过这样的场面和人物，没有这方面的社交经验，从而使自己茫然不知所措。

拘束的人，还常常是出于胆小。有一种人天生胆小怕事，“落叶怕砸破脑袋”。他们在获得成功之后，听到一点议论以为在非议自己，真可谓“风声鹤唳”、“草木皆兵”。他们遭受小小失败之后，“一次被蛇咬，三年怕井绳”。因而他们在人们面前常表现畏首畏尾，顾虑重重。

拘束，会使人“近视”。拘束的人往往在生活琐事上左顾右盼，在大事上反倒耳不聪、目不明了，结果遇事不敢迈步，谨慎有余，无所作为，缩小了生活的视野，失去了人生的朝气。

拘束，会使人“压抑”。人若久在拘束之中，见人不敢说话，遇事不敢伸头，自己的能力得不到发挥，无疑感到压抑。这样压抑下去，就会愈加自卑，甚至自暴自弃，变得落落寡和，郁郁寡欢，悄然而来，默然而去。

拘束，使人减少了与他人交往的机会，也就减少了向他人学习、接触社会、锻炼自己的机会，从而会使人思想贫乏，信息闭塞，甚至遇事优柔寡断，无所进取。

可见，拘束大多来自于自身的原因，同时拘束可以把人缠为懦夫，可以把人萎成侏儒，甚至会把生命之洲夷为废墟。

谨慎，但不要拘束，这是我们青年人应该记住的一条原则。为此，我们既不要自大妄尊，也不要自卑不已；既不要目空一切，也不要畏首畏尾。不卑不亢，这可以说是一个基本准则。

4. 忍让而不怯懦

在人际交往中，有友情，也会有摩擦。朋友之间，忍让是减少和消除摩擦的一种方法。所谓忍让，就是胸襟开阔，能够容人。人们常说：“将军额头跑得马，宰相肚子能撑船”，这可以说是对豁达大度的人的赞辞。

春秋战国时期，赵国大将廉颇，有攻城野战之大功，宰相蔺相如不畏强秦，在几次外交大战中为赵国维护了尊严。这一将一相，堪称英杰之才，但是他们之间一度也产生了很深的矛盾。廉颇居功自傲，对蔺相如位居己上甚不服气。他公开扬言要当众羞辱之。廉颇的盛气凌人，溢于言表，一般人都很难忍受，何况蔺相如是堂堂的一国宰相呢？然而，蔺相如却不与廉颇计较，忍辱谦让，表现得雍容大度。他对于因此而不理解的人说，我的忍让，是出于赵国的安全考虑，是顾全大局，现在强秦之所以不敢进犯赵国，这是因为有我和廉颇，如果我们争计起来，岂不正中了强秦的下怀？廉颇听到这番话后，深为蔺相如如此以大局为重的精神所感动，主动赴相府“负荆请罪”。这就是历史上有名的“将相和”的故事。这说明豁达大度地忍让，并不是放弃原则，有损人格。相反，正是坚持原则，从大局得失来考虑自己的言论和行动。在同志、朋友之间，在非原则问题上不争比高低，在小事上“甘拜下风”，正是深明大义、心灵美、有卓识的表现。

忍让的可佳之处在于：以大局为重，气量宽宏；以礼待人，颇有修养；原谅他人，不斤斤计较。事实上，在建设高度社会主义精神文明的今天，倡导人与人之间相谅相让、豁达大度的精神，更是非常必要的。以往的“斗争哲学”，使人们相互仇视，将人们相濡以沫的感情代之以刀枪相向。这一切，给人与人之间蒙上浓重的阴影，至今仍影响着人们之间的团结。现在，提倡互谅互让，互尊互敬，是减少人与人之间的敌对和摩擦，进行文明交往的一个重要方面。例如，父母与儿女之间，亲朋好友之间，不必“睚眦之怨必报”；热恋的

情人之间，夫妻之间，不必“锱铢之利必较”等等。

但是，忍让却不能趋于怯懦。中国有个成语叫“唾面自干”，说的是唐朝宰相娄师德的故事。他曾用自己的处世哲学告诫其弟子说，当别人把唾沫吐在你的脸上时，你要忍耐，不必去擦，即“唾面不拭”。这种不问青红皂白的一味忍让，同我们讲的豁达大度的忍让毫无共同之处，在这种情况下的让步，就是怯懦。忍让作为一种美德，是特指对待自己人而言的。忍让作为一种令人称赞的行为，是因为它顾全大局，原谅对方无意造成的过失。但是如果对方是有意地戏弄你，一味地忍让就显得怯懦；对方如果是以不道德的行为刁难你，无原则地忍让是怯懦的表现。

解决人们之间的矛盾和摩擦的方法之一常需要忍让，而忍让不是唯一能解决矛盾和摩擦的方法，还有诸如以理力争，有理有节的争辩等等。物极必反，这是一条规律。在诸多的解决矛盾和摩擦的方法中一味地使用忍让，就会显得或也可能真正是怯懦。

怯懦会使人逆来顺受，失去个性；怯懦也可能使人奴颜婢膝，令人厌恶，怯懦还会使人不敢进取，无所作为……

忍让而不怯懦，这是人际交往中的一条准则。为此，我们需要是非分明，忍让适度；遇事要冷静，但不要委屈求全，待人要谦虚，但不要唯唯诺诺。

5. 严于律己，宽以待人

在一般情况下，人们往往对己宽，对他人严；所以严于律己宽以待人，成了一种人们崇尚的美德。显然，它也是我们应该遵守的一条文明交往原则。

唐代大文学家韩愈在《原毁》中说：“古之君子，其责己者重以周，其待人也轻以为。”我们今天的青年，更应把“责己者重以周”、“待人也轻以为”作为一种美德加以继承和发扬。严于律己，就是对自己的言行要高标准，严要求，决不苟且偷安，得过且过。在与他人发生矛盾或争吵之后，要多从自己身上找原因，不要推卸责任，在

自己取得成就之后，不要骄傲自满，止步不前，瞧不起他人，而应不断奋发，与他人携手共进。宽以待人，就是对别人不要提不切实际的要求，不要求全责备。不以求全取人，不以己长格物。

“求全责备”的谬误之处，在于他背离了生活的辩证法。金无足赤，人无完人。鲁迅先生说过：“我有几个多年的老朋友，要点就在彼此略小节而取其大。”“略小而取大”，这是我们宽以待人的一条原则。

略小而取大有两层含意。一是看别人，首先要看主流、看本质、看大节。斯大林曾举过这样一个例子，他说，一个伟大的科学家，却有个爱挖鼻孔的坏习惯，你能够为他挖鼻孔就对他嗤之以鼻吗？当然不能。事实上，“尺有所短，寸有所长”。任何人都有长处和短处。美国南北战争时，林肯总统任命格兰特为陆军统帅，就引起舆论大哗。有人说格兰特为嗜酒贪杯，难以统兵。林肯并非不知酗酒误事，但他深知北军将领中只有格兰特才能过人，能够率兵取得胜利，他力排众议，宣布了这项具有历史意义的任命。用人如此、交友也如是。

略小取大的第二层含义就是求大同存小异。人和人不可能完全相同，即使在志同道合的朋友之间，由于生活道路不同，思想水平即文化教养不同，他们的爱好、习惯、兴趣以至性格、气质等等，也总有差异。善于思考，往往不擅辞令；心地善良的，但可能有些虚荣。所以鲁迅说，倘要完人，世界上配活的人就怕有限。因此，在人际交往中，我们应该取人之长补己之短。如果抱着“世人皆醉我独醒，世人皆浊我独清”的态度，就无法找到中意的朋友了。

西赛罗说过，他信你有美德而发生友谊，你若放弃美德，那朋友便难得存在了。人际交往的文明就是一种美德，它是友谊的基础，它是社会文明的一种象征。严于律己，宽以待人，这一文明交往原则也是一种美德，它意味着互敬、互谅、互帮、互爱，当然，文明交往原则不仅仅就是如上介绍的几种，此外还有聪明而不圆滑，勇敢而不鲁莽，助人为乐，成人之美等等。人们崇尚文明，赞扬文明，愿

我们青年人成为文明交往中令人喜欢和信赖的人。

二 静如处子，动如脱兔

如果从每个人对待生活的态度，即对环境的不同适应方式来看，人们的性格基本上可以分作内向型和外向型两种。这一主张，是瑞士的著名心理学家荣格提出来的。

荣格原来是心理学精神分析学派创始人弗洛伊德的得意门徒，后来因为和他的老师弗洛伊德的基本观点分歧，于是分道扬镳，另立门户了。荣格认为每个人都有一种生命意志，那就是“欲望”，欲望就是人们一切行为的原动力，而“欲望”活动的方向，既可以是内向的，也可以是外向的。根据这种观点，荣格就把人们的性格分做内向型和外向型两类。

人们在社会交往过程中，会遇到各种性格的人，并且在评价某人的时候，也常常谈论该人的性格，诸如某某人比较“内向”，不善交际等。那么，究竟什么样的人内向性格呢？内向性格与人交往有什么联系？

1. 内向型性格

一般说来，内向型性格的人，他们的行为的原动力，也就是说他们的欲望主要是向内倾斜的，表现为更多的是闭关自守式的关心自己的倾向。

在思想上：注意思维，注意实际；

在感情上：感情隐藏在内心，不流露在外，

在感觉上：以内心为对象，受内心唤起的思考所支配；

在直观上：不善于交际。

美国心理学家赖特(Laird)制定了一个量表，既可评定自己，

也可评定别人,赖特的评定量表中内向性格与外向性格各有 29 个特征。内向性格的特征是:

不多笑;
说话正经,绝不敷衍,即便得罪他人也在所不计。
容易受窘;
动作甚为迟缓;
鄙吝;
写的比说的更流利;
喜欢辩论;
不善于交友;
管理自己的东西,非常当心;
容易动摇,容易踌躇;
不时改变主意;
极注意细小地方;
不大与异性接近;
在大众面前局促不安;
不时忧虑;
容易恼怒;
一个人的时候,工作最有成绩;
兴趣偏在理智方面;
不时想入非非;
非常谨慎;
做任何事情都有一个理由;
不愿受人吩咐;
时常垂头丧气;
自负且固执;
易为赞赏所激动;
喜欢自己解决问题;
喜欢猜疑;

意见易趋极端；
不能忍受失败。

此外，还有很多关于内向性格的评定量表，不过都大同小异。总的来说，内向性格的人善于思考，遇事谨慎，不善于交往。

这种类型的人，往往是朋友较少，谨小慎微，独善其身，和街坊四邻几乎没有什么交往；在会议上也很少发言，专心地充当听别人讲话的“旁听者”的角色；喜欢做老一套的已经习惯了的事，而不愿意干什么创新的工作；不愿意外出旅游，觉得外出不如在家里舒适；认为参加交际性的聚会，不如在自己家里和家人共享乐趣好，等等。总而言之，内向型的人，大多数不喜欢抛头露面，喜静不喜动，反应较慢，沉默多思，不愿意多讲话，非讲不可的时候，也是三言两语地只讲必须讲的就完了。

内向型人当中，大部分是神经质的人。这种人由于缺乏自信，所以往往遇事消极；有些事情他们本来完全可以做得好，但是因为缺乏自信心，遇事踌躇不前，结果往往一事无成。他们尤其是不敢轻易地创新，对于自己没有经历过的事情，在心理上会经常处于疑虑不安的状态。因此，对于内向型的人，更应当鼓励他们增强信心，发挥闯劲。

从内向性格的特征中已经看出，这一类型的人不善于交往。这可以说是内向性格与人际交往相联系的第一个方面。通俗点说就是，在内向性格的人中，有些人的明显特征是不善于交往。因为内向性格的人善于独立思考，喜欢一个人单独完成某项任务，所以依赖性低，与他人交往的动机和愿望淡薄。

性格的内、外向没有绝对的好坏之分，只是各有利弊。不过在人际交往中，这种类型的人比较保守，这对于密切人际关系，获得社会信息，开阔思路和视野是不利的。尤其在当今信息爆炸的时代，不愿意与他人往来，“躲进小楼成一统，哪管冬夏与春秋”的态度和行为，会与时代的要求越来越不协调。不过，性格不同于气质，气质受人的神经类型直接决定，不容易改变，性格虽然受人的神经

类型影响,但它主要是后天在社会生活实践过程中形成的,是容易改变的。因此,我们要了解自己的性格特征,同时还有在社会生活实践过程中,按照社会 and 个人的客观需要,塑造和培养自己的性格。

此外,内向性格与人际交往的关系还存在着第二方面的情况,即内向性格的人虽然在直观上表现为不喜欢与人交往,但不能否认他们有可能与少数人有着更深厚的交往。有些人外表上显得不愿意同更多人交往,但他们也有着不同程度的交往动机,只是这种动机弱一些。不过一旦遇上了知心人,他们有可能对交往产生更大的热情,可能把全部精力集中于此,从而与他人建立起更深厚的感情和更持久的友谊。

2. 外向型性格

和上面讲的内向型的人正好相反,他们的行为原动力主要是向外倾斜的,表现出很容易接受外部刺激影响的倾向。

这种类型的人往往是向外开放的,他们善于交际、朋友多,而且各界的朋友都有;愿意外出活动;干起新鲜事来很起劲;活泼开朗,活跃好动;决断快,很少深思熟虑后再行动,很少疑虑不安,适应困难比较容易;一般人不愿谈的事,甚至“不可告人”的有关个人隐私的隐秘,也会毫不顾忌地津津乐道;不断地寻求新奇;喜欢成为谈话时的中心人物,听他(她)一个人在那里滔滔不绝地讲话;经常乐于帮别人的忙。

当然,内向型和外向型这两种性格类型,又可以细分为很多种不同的类型。有些人比较内向,内向的倾向占优势;有些人或许外向些,外向的倾向更多些。现在国际上流行一种大众化的说法是“五种性格类型”,分别用英文字母 ABCDE 来表示它们。A 型是极端的外向型,E 型是极端的内向型,也就是说,A 型和 E 型是常态分布曲线上的两个极端。一般地说,具有这两类性格者是心理不够正常的人。而大部分的人则是两种类型兼而有之,或者是比较倾向