

■ 現代青年修養叢書 17

# 怎樣訓練自己

陳學明編

局書衆大  
行 印

D432.63  
972  
17

香港書室

現代青年修養叢書 17

# 怎樣訓練自己

陳學明編



S0022583

大衆書局  
行 印

怎樣訓練自己

編著者：陳學明

特價三十元

出版者：大衆書局

發行者：大衆書局

高雄市五福四路146號

發行人：王餘德

印刷者：美光美術印刷廠

臺南市鹽埕7號

本局業經內政部核准登記證字號內版台業1547號

中華民國六十二年十二月初版

# 目次

## 怎樣認識你自己

- 一 青年的兩種共通心理……………一
- 二 偏執癖……………七
- 三 怎樣認識你自己……………二二

## 怎樣發展你的個性

- 一 你比自己想像的更偉大……………一六
- 二 豐富的生命……………二一
- 三 個性與擇業……………二二
- 四 害羞症……………二七
- 五 膽小對於你的影響……………三一
- 六 你有勇氣嗎……………三四
- 七 快樂與個性修養……………三七
- 八 利用娛樂的機會……………四二
- 九 年紀太大了嗎……………四五

## 能力培植十五講

- 一 人生之路……………四八

二	偉大的徽號	五二
三	腦力培植法	五二
四	記憶力增強法	五六
五	怎樣培養想像力	六一
六	怎樣學習新的技能	六三
七	成功的因素	六七
八	職業爭奪賽入門	六九
五	辯論奇術	七二
十	當機會來時	七五
十一	怎樣交朋友	七七
十二	口才訓練法	七九
十三	健康的門	八二
十四	失敗與成功	八七
十五	成功秘訣十條	九一

**你要上進非如此改善不可**

一	戒烟妙策	九四
二	戒酒奇術	九八
三	賭博狂	一〇一
四	愛情的羅網	一〇四

# 怎樣認識你自己

## 一 青年的兩種共通心理

有一種人你遇見過嗎？——或許你自己就是——他極容易臉紅，他避免向大眾講話的機會；即使他在登台之前，很仔細地預備好演詞，但是一上了台，他的話就難以出口，在社交場上，他始終很緘默地坐在一旁；在人家談得興高彩烈的時候，或許他會拿著一本書，靜靜地讀着，他不喜歡站在發起人或領導者的地位，他也不喜歡運動，他一天到晚好像是在深思中過活，他又喜歡沉溺在幻想之中，有時在白天裏，他會丟開工作，去夢想許多不可能的事實，或許他還有自言自語的習慣呢！

另有一種人，你也碰到過，他和上述那一種人恰巧相反，你或許會叫他做『厚臉皮朋友』因為他不知道什麼叫做『難為情』，他能毫不躊躇地向許多人演說，在公共車輛或公共場所中，他極容易和不認識的人攀談起來，有時，在好多事情上，你或有嫌他太『不識相』了。

這兩種個性，維也納加爾容博士 (Dr. Carl G. Jung) 會給它們兩個名字，第一種叫『向內的人』 (Introverts)，第二種叫『向外的人』 (Extroverts)。個性向內的人的顯著的特點是：(一)多思慮而少動作；(二)避免對外的交接，而把自己放在中心的地位，個性向外的人，却不善多考慮；他好動而喜歡和外界接觸。

這兩種人，在許多方面，都是相反的，先拿工作一項來說罷，向內的人喜歡單獨工作。他不能在很完滿地和人合作。他所愛好的職務，大都是些不必和多數人接獨的。譬如文學家，美術家，裁衣匠，銀行行員，和書記等職業。如果一個喜歡活動的『向外』的人，擔任了這種職務，他決計幹不出好結果來

，而且會被人罵『太疏忽』的。向外的人呢？他能和人合作，所以是個極配當領袖的人，他最適當的工作是律師，醫生，政治家，推銷員等職務，這類工作，如果那靜靜的「向內」的人擔任了，他幹不出好成績來，人家會批評他『太顧慮』的。

在交友方面，這兩種人也有極不相同的特點，向內的人最善疑心別人，他時常捉住人家的一兩句話，來仔細分析和研究其意義，其實這句話不一定含蓄什麼深意；然後經他再三研究之後，他果然發現了你的言外之意來了，他許你無心地說了一句：『呀！我的鑰匙不見了』，他那屬於向內典型的朋友，就會轉這念頭：『難道他的意思是人家偷他鑰匙嗎？』他再研究了一會，他的念頭已改變了些，『或許他以為我偷他的呢！對呀！除了我，他還能疑心誰呢？原來他如此的不信任我！』向外的人就不同了，他信任別人，同時也不去追索一句話的深意。如果你說：『呀！我的鑰匙不見了。』他會說：『那怎麼辦呢？』或是：『等一等我帮你找出來，』或是：『怪你自己不小心。』總之，他還沒想到偷竊這一回事呢！

向內的人很容易生氣，爲了極小的緣故，或許甚至毫無緣故，他也會覺得十分不快活。但是他自己卻不大顧到別人：他講話時，不怕別人動氣。向外的人就不如此。一方面，他自己不會時常生氣；同時，他留心自己的話，不讓朋友因此傷了友誼和感情。

當然，向內的人只能交少數的朋友。他跟普通些的朋友，不過點點頭或說幾句膚淺的客套話罷了。他對於極少數的，比較最要好的朋友，才肯吐露幾句心腹的話來。至於和異性來往，他更是覺得局促非凡，因爲他心中始終不能把自己忘懷。他把自己的性別，念念不忘地當爲極重大的事情。向外的人是忘懷自己的。他能和各等人來往而發生親熱的關係。他能把他的真心話向許多人和盤托出，絲毫沒有不自然的態度。他遇到了陌生人，用不着說許多客套話，就可以變成交情很深的朋友了。

當一個向內的人認識了一個生人時，他每每極喜歡知道這人的底細。如果他發覺這生人的成就或地

位在他之上，他那『相形見拙』的感覺，特別靈敏。所以他就時常避開這人，減少和他交接的機會。這樣他才能照常地保持自己『高人一等』的感覺。那向外的人就不這樣了，他碰到了比他卓越的人，就會去奉承他，去得到他的友誼。這樣，他覺得爲自己增光不少呢。喜歡『拍馬』的就是屬於這一類的人。至於向內的人，他最討厭『拍馬』。他覺得和要人們來往是可恥的事。他有的是一種高傲自居的態度。

每個向內的人幾乎都喜歡因了些極瑣屑的事情辯個不休。他不一定有特殊的口才。他多辯的目的，不過是要使人相信——同時他也要使他自己相信——他是一個講理性的人。他做了一件事，總會告訴人家他這樣做的理由。他對自己的一舉一動，都有最充分的理由來解釋的。如果他不喜歡吃麵包的話，他或許會告訴你：『我有三個理由不喜歡吃麵包：第一、它的氣味太重了；第二、要用牛油太麻煩了；第三、我又不是外國人。』如果一個向外的人不喜歡吃麵包，他不吃就是了，他決不會嚙嚙嚙地解釋個不休。他也許根本就沒想到厭惡麵包的緣故。

在信仰，習慣，和思想方面，向內的人終是喜歡站在少數人那一面的。譬如說，現代女子的鬢髮不是風行一時嗎？可是有不少的女子，偏偏不喜歡燙頭髮。她們的理由是因爲燙頭髮的人太多了。她們不燙頭髮，才能在無形之中顯出她們的『不凡』。在宗教或政治思想方面，也是這樣的。新奇的理論，常能吸引許多向內典型的人來信。這原來並不足怪。他們在社交方面既然不能保持他們的優勢，很自然地，他們就在別方面發展，來補償他們的虧欠了。他們不願意跟一般『庸俗之輩』混在一起。他們在社交方面固然是『失意』了，可是在其他方面，他們倒還不願『自認平凡』。如果他們有些與衆不同的主張，他們自命『高人一等』的信念就增強不少了。至於向外的人，他的人生比較平均。他並不需要做什麼補償的工夫，所以他不必標新立異地來使自己的地位顯著。他的最自然的傾向是跟着潮流走。

可是，向內的人不一定是提倡新主張或新理論的人。他不過是選擇新東西跟從新理論就是了。真正



敢提倡新東西的，却是屬於向外典型的人物。

你遇到了一件極瑣屑的事——好像決定穿什麼衣服去參加一個宴會等類的事情，——你會想前想後地遲疑不決嗎？尤其是有些太太和小姐，爲了衣服，費了多少的精神啊！這種人都是屬於向內典型的朋友，因爲他們和她們太把自己放在一切的中心了。她們以爲在宴會的時候，無數的眼睛都會像顯微鏡一般地檢查她們的裝飾的。其實一千個人中間，或許才會有一個具着天賦眼力的人，會注意到你襖根上的一個小鴨蛋！可是那向內的人不肯這樣想，所以她總是喜歡把自己仔仔細細地裝飾得毫無破綻。那極端向外的人呢，你看見他那不整潔的樣子，可不必奇怪，——他注意着他的環境，所以時常會忘記了自己的事情。

然而，你若根據人的裝飾來斷定他的個性，那就大錯而特錯了。如果你看見一個衣衫襤褸的人，你不能武斷地說他是個『向外』的人。同時你遇見了一個翩翩公子，或是時裝女郎，你也不能說他或她一定是『向內』的人。倘若人的個性是這樣容易看出來，那麼事情未免太簡單了。原來人的衣着並不單是隨着他的『向內』或是『向外』的個性的。你得想到他的經濟力量，他的自尊心，他個人的習慣與好惡等旁的因素。最大限量我們所能確定的，就是向內的人比較着重自己的事，所以在裝飾方面會化費許多功夫。同時，他既然在交際吐談方面都佔不到顯著的地位，他爲要制勝這一種失意的感覺起見，在裝飾方面的努力，當然是比較容易的方法。向外的人是忘記自己的，所以就不大講究衣飾了。

不但爲了穿衣，爲了許多旁的瑣屑的事，向內的朋友也會三心兩意地遲疑個不休。『這句話該不該對他說呢？』『明天我該不該去呢？』『明天下雨我也去嗎？』……回答每一個這樣的問題都像是件天大的事。害他絞盡心血還不能決定。如果他寫一封信，他準會一遍兩遍以至三遍四遍地，把它重抄，直到這封信裏面的每句每字都寫得使他滿意爲止，——他以爲收信的人會一字一字地仔細念它的，——這

當然完全是他在把自己的脾氣『反射』給他的朋友吧了。當然，這種人許多無謂的憂慮，好像惡魔捆住他們，使他們不能儘量地尋求歡樂。有些人始終在『大難將臨』的空氣下過活，多麼可憐！

向外和向內這兩種個性和種族有關係麼？這是個不易解決的問題。因為目下還沒有什麼具體的統計可作根據。同時，我們對於個性的傾向，還沒有像『智力測驗』那樣靠得住的方法來測驗。可是依據直接的觀察來下個結論，我們覺得東方的民族比較是傾向於向內方面的，西方民族比較是傾向於外方面。我們中國向來所謂『重文輕武』就等於是重思想而輕動作。向來中國人訓練兒童的目的，無非是要使他長大時成爲一個『文質彬彬』的君子，或是『弱不禁風』的書生，這些都是鼓勵向內而阻遏向外活動的。但是這是幾千年來傳統的觀念，不是短時期內所能根除的。

同時，西方民族的生活和中國恰巧是相反的。他們的兒童，從小就養成活動冒險的習慣。他們從小就把大部份的精力去用在自己以外的事物上。所以外國小孩比中國普通的孩子活潑而『厚臉』些。譬如說，一個美國小孩或許不會把在許多人面前唱歌當作什麼了不得的事。或許還喜歡這表演的機會呢。但是你難得能說動一個普通的中國小孩，叫他做這同一件事，——他早已把『怕羞』學會了。

人類爲什麼會有這兩種不同的個性呢？在這裏喜歡歸功給遺傳作用的人，當然有許多話可以說了。但是除了父母的遺傳外，更重要的或許是兒童時代所養成的習慣。譬如說，你管住你的孩子，使他缺乏自由活動的機會。你不給他機會去和外界多接觸。你不許他到他朋友的家裏去玩。同時，你也討厭他的小朋友，不讓他們到你家裏來玩。你也不領他去看戲，上公園。你也許不把他所喜歡的書畫買給他，這就是在養成他們向內的習慣了。你在訓練他變成一個孤獨的孩子。你是在把他從現實的世界驅逐到幻想的世界中去。在那世界裏，他能做他所喜歡的夢了。一切不能在現實世界裏得到的，他在那幻想的境界中都能得到的。不過你已經把他造成一個十足向內的人了。

如果你的孩子從小就和許多人接觸，如果你儘量地使他看見這世界的一切，使他的興趣能够儘量地向外發展，他長大起來，當然不會把興趣都集中在自己的身上了。

當然，向外和向內不過是代表兩個極端的傾向。你決不能把全人類清清楚楚地劃分爲向外和向內二類的。因爲大部份的人，是在這兩個極端的中間的。他在幾件事上，顯出他的向外性，但是同時在許多別的事上，却顯出他的向內性了。真正的向外和向內的人，并不很多的。多數的人對於這兩方面傾向的程度雖然不同，但是都是在這兩個極端的中間。

極端的向外和極端的向內，都不是最適宜的現象。如果你太傾向於向外的個性，你一定是個魯莽疏忽的人。你有時臉皮太厚些，使人討厭。在不知不覺之中，你容易誇口。有時在交友方面，你會上了人家的當，而還不醒悟過來。或許你交了不少『酒肉朋友』，到了你有患難的時候，他們都溜之大吉。最後，你還有一個毛病，就是你自己太沒有主張了。盲從和拍馬都是危險的方法呀！

你如果是一個極端向內的人，你有的是相反的毛病。你太膽小了。你竟不敢挺身而出來應付這個世界，藏身於夢想的境地裏。你也未免太自私些，再加上你的顧慮，你的神經過敏，你的消極主義，你怎能再帶笑臉呢？不要爲一件小小的事憂慮吧！因爲這件事的結果究竟怎樣，不是你的憂慮所能決定的。你坐着憂慮，真是『於事無補』，倒不如丟開你的憂慮，快快活活地站起來做些實際的事。

極端的向外和極端的向內，雖然都不是可取的，但是這種人倒並不多。大部份的人在有些事上顯出向外的傾向，同時在有些事上也顯出向內的傾向。這一種不一致的舉動，當然也不能算爲最合宜的。完美的生活，是一種澈底的『折中』性。這樣的人在每一件事上，都不會過度的趨向到任何一極端。他雖然很喜歡加入有趣味的閒談，但是他却不是一種喜歡『吹法螺』的人。他說話不願說得太多，但是他覺得有價值的話，他就毫不遲疑地說出來。他不怕無謂的『難爲情』但是他却不是『出風頭主義者』。

在工作方面，他可以當領袖，但是如果他是在下級的地位上，他也能儘量地服從。他不會把寶貴的光陰和精神化費在瑣屑的事上的，所以他能够多多致力於其他重要的工作上。他會用他的腦袋。他自己能管住他的脚步。這樣，他不是一個盲從的人。不論在那一方面，他不是單顧到自己的滿足或是少數朋友的滿意。他情願看見許多人都能和他一同快活。很自然地，許多人都歡迎他，都喜歡做他的朋友。你說他有吸引人的魔力嗎？不錯，可是這魔力沒有什麼神秘在裏面。他有這種魔力，不過因為他做人的方式與衆不同就是了。

## 二 偏執癖

大約在半世紀前，德國大精神病學家克萊柏林 (Ernst Kraepelin) 已認偏執狂是一種形狀顯著的精神病；同時『神經錯亂』這名詞也就廣泛地流行起來。現在偏執狂的傾向已被認爲一種普通的人性，而人們的注意力也已從瘋狂性偏執狂移到尋常的偏執狂。因爲瘋狂性偏執狂或『神經錯亂』究竟佔少數，我們所常見到的却是尋常的偏執狂者——他們跟你我一樣的正常無異。

據我們分析的結果，在偏執狂傾向的發展過程中，共有九個步驟。幾乎每個人都會自然而然地進入那條歧路，而一步一步由淺入深地踏上階級；但是，很幸運的，大多數人都能在半途憬然反悟，中止前進，因而免成瘋狂。那九個階級是：

- 一、每個人都想在世界上做個成功的人，想佔有某種東西，想獲得權力。
- 二、某種原因使他不能得到他意想中應得之位置。
- 三、結果他感覺到不滿足，自己懦弱無用，抑鬱不快，或感覺到恥辱。
- 四、這種感覺當然不很舒服，於是他竭力設法解脫它們。

五、他既不能淡然忘懷，將失敗委之於天命；又不能虛心自問，承認是自己的錯誤。

六、於是他不得不歸咎於周遭的人了：他既不以為自己的失敗是應得的結果，就相信一定有人在暗中惡意的陷害他。

七、他認為他的仇敵一定因為懼怕他或妒忌他才設法使他挫敗，因為天下決沒有庸碌無才的人而被人謀害的道理。於是，這一步跳得很容易，他開始自認是一個超越的人物；愈是失敗得厲害，他愈是相信有人同他作對；愈是有人同他作對，他愈是相信自己是個了不得的偉人。

八、這種精神勝利的想頭，抵消了失敗後不快的感覺；同時，他猜疑有人陷害他，也有了滿意的解釋。

九、漸漸地這種種思想在他的心理中構成了一個有系統的觀念，而隨時間慢慢加深，最後終於變成瘋狂性的偏執狂者。

偏執狂的發展程度同各人的性格大有關係。樂觀主義者最容易跑上那條路去。在積精神病院中，我們常常見到許多偏執狂者做出怪誕的自尊自大的言動來。在另一方面，悲觀者猜疑被人陷害是完全相同的，不過他的結果是心情陷入於十分有系統而合邏輯的迷惑狀態中。這種病患者常常疑神疑鬼。以為身後有了神秘而恐怖的會黨在擺佈他，因而終日惶惑不安。

若就職業而言，我以為律師和政治家最容易有偏執狂的傾向，因為這兩種互有關係的職業都視侵略他人，自尊自大，態度強昂，意志堅決為成功惟一不二的法門。政治家更須具備，喜歡指摘他人，以及維持自己的尊嚴等等有偏執狂傾向的性格。

不過律師和政治家並沒有偏執狂特性的專利權，你隨時隨地都可以輕易地找幾個偏執狂者出來。因為你必須記清：自負不凡和猜疑他人是偏執狂性格中最普通的兩種。

歷史上有許多偉大的英雄豪傑常常有些偏執狂的傾向。拿破崙就是最好的例。他的窮困他的家庭環境，他的被法國人歧視，甚至他的短小的身軀，都使他與處處不如人的感想。他對這種感想的反作用就是一種罔無止境的自尊心，和一種念頭：他覺得四周圍都是敵人，而世界上沒有一個人可以信託。雖然他猜疑他的心腹衛隊陰謀要毒斃或打倒他，僅僅是一種裝腔作態，但偏執狂的性格終可以在他一生的事蹟中辨識出來。

威爾遜是另一個例。從小到老，死，他一直不知道怎樣才能跟他人維繫歡洽的感情。在普林斯登沒有一個教員或職工跟他合得上來；在華盛頓的內閣和議會中也是如此。在他的病中，國務卿蘭新(Lansing)因恐事務擱置，親詣病榻請示，可否讓副總統簽發日常例行的公文。那知威爾遜竟因此大發雷霆，立刻下令將國務卿免職。諸如此類，他幾乎跟每一個相知友好都鬧翻了。他的晚年生活就在猜疑，憤怒，和苛嚴所構成的雲霧下度過去。

從上面例子看來，可知偏執狂並不是永遠只能在社會的棄材或敗類中發現出來——它是常常和卓越優秀的大人物們發生聯帶關係的。根據我們分析的結果，一個偏執狂者可具有下列七種特性：

- (一) 過份自尊，傲慢，自負不凡，自己覺得自己不錯，和輕視他人。
- (二) 時常覺得好像有人在注意他，而且對此深感不快。
- (三) 頑強、堅決、急進、固執、怪僻、和成見。
- (四) 頑固而不肯適應環境；不願或不肯自動地討論一樁值得辯論的事件；不肯輕易予人以讓步或通融。

(五) 喜歡猜疑和報復；小小的怨仇永遠不肯忘記；一次口角便終生耿耿於懷。

(六) 喜歡罵人，吹毛求疵，和人為難，捉人的錯處和漏洞。故事苛求，斤斤計較，妒心奇重，而不

能寬容大量。

(七)視侵略爲自衛；一言不合便起爭執或欺侮弱者；喜歡肇事闖禍。

天下決沒有一個人能統統具備上例七種特性，而有同等的程度。但是每個人却必須具有七種中的若干點。假使一個人具備了一半以上的特性，而有達到相當高深的程度，那末我們準可以將他歸併到偏執狂者的一類中去。

無論那一個人，當他遭遇到生命上情感的阻礙時，可以採取下列三種中任何一種的對付方法：第一種是前進而攻擊它們；第二種是降服；第三種則是逃避。採用第一種方法的人最易成偏執狂；其他兩種人將發展他種的困難，但是他們又不會有偏執狂的傾向。由此，我們可知上述特性中的第七種，侵略性，是主要的一種。

男子比女子容易有偏執狂的性格，因爲喜歡侵略是一種典型男性的特性，而不是女性的特性。

再把上面七個特性檢閱一遍，我們覺得輕微的偏執狂性格不僅無害，抑且對世界的進步有極重要的關係。假使有一個人完全沒有偏執狂的性格，那末他將是個懦弱而缺乏堅決心和持久力的庸才。所以無論那一個人當分析自己個性，發覺有偏執狂的成份時，正可不必煩惱，甚至他可以借此而自賀。說不定他將來是個拿破崙或威爾遜，而不至於變成哈定——他是以缺乏偏執狂性格出名的；不過，我們相信，假使他的偏執狂性格再厲害一些，他準可以在歷史上留下更偉大些的盛名。

不過，至少，每個人必須留意使偏執狂性格互相平衡，而善加利用。至於種種損人不利己的惡習尤須戒除，譬如像喜歡找他人的錯失之類。

無論那一個團體，假使有幾個聰敏的，有腕力的，好社會活動的偏執狂者做事，那是很幸運的。他們時常猜疑和謹防他人有不規則的欺詐行動；他們對不公平的遭遇，以及他人的錯誤，也是異常留意，

輕易不肯放鬆。

在相反方面，偏執狂性格有時是那人生最壞不過的障礙物。他可以成爲一個無足輕重的人。法庭是他常到之地；爲了爭取公平的裁判，他不惜花去長久的時間堅持一個難決的訴訟，或者他會做出傷害或虐待他人的事。在他隸屬的組織中，他常是個毫無意義的難題製造者，在商店或工廠中，假使被僱者中沒有偏執狂者，就可省去不少麻煩；同樣的，倘若被僱者有個偏執狂的經理，那就該自認晦氣。

偏執狂性格對夫婦之間的感情也是害多而利少；我們只稍將上列七種特性再復閱一遍，就能知道兩口子是決不能伉儷情篤，白首偕老的，偏執狂有時也能『傳染』或『感應』，夫婦之間，假使丈夫有偏執狂的性格，那麼會幾何時，妻子也會發生同樣的傾向。

於是，我們應該怎樣對付偏執狂者呢？

精神病學家認爲這是一件困難的事，尤其是已趨極端的偏執狂者簡直是毫無辦法。不過，就一般而言，譬如像夫婦或僱主與僱員之間，我們有幾點比較合理的意思可以提供出來：

第一、辯論須避免，互相反對不過促成偏執狂的傾向。

第二、你須讓他先發表意見，假使你不大贊成，最好能提到他下另外一個結論。各執一見的爭論最無用處，徒然使他認你爲仇敵之一。你不妨假想他是偉大而應得的政治家，那末你應該幫助他完成一個偉大的功業，使他格外顯赫而自感滿足；你自然不應該陰謀將他暗殺。

換句話說，他所需要的是幫助和鼓勵，並不是希望你去矯正他的行爲。他因爲感到威脅和危險，才去跟人鬭爭。這種好鬭的心理並不十分壞，何況它還是生活的一種根深蒂固的天性。

至於我們自己，最重要的就是怎樣纔能保持自己不發生有害的偏執狂傾向。要建立這種人生姿態真是談何容易。第一、我們每個人至少總有些及不上他人的感覺，在孩童時代我們已每天感到自己的缺點



，和依賴他人，後來在生活的過程中，我們少不得要做幾件事，但做事未必件件都能成功。假使一個人能對他自己的能力有正確的認識，而對未來的人生又有透澈的瞭解，那麼這種及不上他人的感覺對他簡直毫無影響，因為他決不會試幹一件在他能力之上的事情。

假使這種反常的及不上他人的感覺可以避免了，那麼自負不凡的心理也不至於發生，因為後者完全是對前者而發的反響。個性向內的人，比較起來，容易發生偏執狂的性格，因為他們一天到晚總是顧到自己的事，而且對自己的困難更是念念不忘。不過他們倒也並不是獨佔的，有許多顯著的偏執狂者都是個性極端向外的人。

此外猜疑必須避免。關於這點，大多數人還須施行精神衛生的治療。除非是那一個人停下來思索一下，他決不能理會到：爲什麼無底無涯的猜疑會這樣容易形成起來呢？

關於偏執狂的傾向，最危險的事就是許多人都因此而心滿意足。一個人當然不願意失敗；不過失敗之後，除了自認爲遭了意外挫折的偉人外，就沒有再好的安慰方法。所以從兒童時代起，我們即須開始注意精神衛生，不要把失敗和困難歸咎於旁人，同時並養成調整自己，適應環境的能力，和對生活的熱心，這種習慣能避免多種困難——偏執狂傾向不過是其中之一而已。

總結一句，偏執狂性格是一種普通的人性，倘若加以妥當的統制而運用，是十分有益的；不過要統制它却是一件難事。百科全書的廣告說得好：『智識即是力量，』現在這章裏面所談到的關於偏執狂的智識，對於諸位讀者的謀取生活上的成功，以及維持友朋間的感情，我想一定有相當的幫助。

### 三 怎樣認識你自己

這裏有一組根據現代大心理學家佛洛伊特的心理學理論製成的問題，你對這些問題如果肯作絕對誠