

HOW TO TRAIN YOURS
BY FERNG HORN



養修此固

譯編 · 洪馮

第一編 怎樣認識你自己

第一章 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，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。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，你一定也碰到過，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』，他敢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，在許多事情上，你或許會嫌他太『不識相』了。

這兩種個性，維也納加爾容博士 (Dr. Carl G. Jung) 曾給它們兩個名字，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) 避免對外的交談，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，大都是些不必和人

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

担任了這種職務，他決計幹不出好結果來，而且會被人罵『太疏忽』的

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

等職務，這類工作，如果那靜靜的『向內』的人擔任了，也幹不出成績來，人家準會批

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；然而經他再

三研究之後，他果然發現了你的言外之意來了，也許你無心地說了一句：『呀！我的鑰

匙不見了』，你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，同時也不去追究一句話的深意。如果你說：「呀！我的鑰匙不見了。」他會說：「那怎麼辦呢？」或是：「等一等我幫你找出來，」或是：「怪你自己不小心。」總之，他還想不到偷竊這一回事呢！

向內的人很容易生氣。爲了極小的緣故，或許甚至毫無緣故，他會覺得十分不快活。但是他自己却不大顧到別人；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。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。幾句膚淺的性來往，他更是覺得侷促非凡，因為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。如果他覺得這生

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。他不一定要多辯的目的，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，他決不會嚕嚕囁囁地解釋個不休。他這樣根本就沒想到厭惡麵包的緣故。

在信仰，習慣，和思想方面，向內的人總是喜歡站在少數人那一面的。譬如說，現代女子的髮髻不是風行一時嗎？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同志來信從。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』。如果他們有些與眾不同的主張，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

事情。

你會想前想後地遲疑不決嗎？尤其是有些女太太和小姐們，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。其實一千個大中間，或許才會有一個具着天賦眼力的人，會注意到你襟根上的一個小鴨蛋！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的，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「向外」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等的因素。最定的，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。而時，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，所以就不大詳究衣飾了。

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一件天大的事。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。

他以為收信的人會一字一字地仔細審它的，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，這種人有許多無謂的憂慮，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向外方面。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。這是幾千年來傳統的觀念，不是短時期內所根除的。

同時，西方民族的生活和中國恰巧是相反的。他們的兒童，從小就愛冒險的冒險。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小孩，要活潑而「厚臉」些。譬如說，一個美國小孩或許不會把在許多人前唱歌當作什麼了不得的事。或許他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？在這裏喜歡歸功給延傳作用的人，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。你不給他機會去和世界多接觸。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。你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，他能做他所喜歡做的夢了。一切不能在現實世界裏得到的，他在那裏的境界中都有了。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廣闊，使他的興趣能夠儘量地向外發展，他長大起來，當然不會把興趣都集中在自己的身上。

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，並不很多的。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，你一定是一個魯莽疏忽的人。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。你太胆小了。你竟不敢挺身出來應付這個世界，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，但是這種人倒並不少。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。這一種不一至的舉動，當然也不能算爲最合宜的。頂完美的生活，是一種澈底的「折中」性。這樣的人在每一件事上，都不曾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」但是他却不是一出風頭主義者」。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，所以他能夠多多致力於其他重要的工作上。他會用他的腦袋。他自已能管住他的脚步。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祕在裏面。他有這種魔力，不過因為他做人的方式與衆不同就是了。

第二章 一個向內者開的笑話

下面是一個病態的心理向內者的一段有趣的自述——

我走進銀行時，口吃起來了。銀行員叫我口吃；櫃台上的小門叫我口吃；看見錢叫我口吃；一切都叫我口吃。

當我跨過銀行的門檻，要去辦理存銀的事務那一刹那，我變成一個不能負責的歡子了。

這我在事前就曉得了，不過我的薪金已經加到每個月五十塊錢，我覺得祇好存在銀行

裏。

於是我就踉蹌進去，怯懦地向週遭的銀行員看着。我想一個新存戶要到銀行裏去存

歉，必須跟經理談談。

我走到一個註明『會計員』的櫃台小門前。那會計員是一位態度冷淡的高個子。我看見他就口吃起來了。我的聲音是悽愴的。

『我可以見見經理嗎？』我說，然後莊重地加上，『一個子。』我不曉得我怎樣說出一個子來。

『可以可以。』那會計員說着，便請經理來。

經理是一個嚴肅沉靜的人。我把袋裏的五十六元鈔票捏成一粒球。

『你可是經理？』我說。天曉得我不是懷疑的。

『是』，他說。

『我可能見你，』我問道，『一個子？』我並不願意再說一次『一個子』，可是不說出來，事情未免似乎太簡單了。

經理覺得有點驚奇地望着我。他覺得我要揭露一件大秘密。

『請進來，』他說，把我領到一間密室去。他把門上的鑰匙鎖上。

『我們現在不會受驚擾了，』他說；『請坐。』

我們倆都坐下，彼此對望着。我覺得說不出話來。

「你是彭格頓的偵探吧，我想，」他說。

他看見我那種神祕的態度，以爲我是偵探，我曉得他想的是甚麼，這把事情弄得更糟了。

「不，我不是彭格頓的偵探，」我說，意思好像說我是敵方派來的偵探。

「老實說，」我繼續下去，似乎故意要說謊似的，「我不是偵探。我是來存款。我想把我所有的錢全存在這銀行裏。」

經理好像安心一點。可是還是很嚴肅；他現在想我大概總是甚麼百萬富的子嗣了。

「是一筆很大的款子吧，我想，」他說。

「不少，」我耳語說。「我現在想要先存五十六塊錢，以後每個月存五十塊錢。」

經理站了起來把門開了。他叫會計員來。

「蒙高墨利先生，」他殘忍地大聲說了出來，「這位先生要來存錢，他要存五十六塊錢。早安。」

我站了起來。

「早安，」我說着，走進保險庫裏去。

「出來，」經理冷淡地說指着門叫我出去，

我走到會計員櫃台上的小門前，以一種抽搭的動作，把那粒鈔票很快地推給他，好像我在變戲法似的。

我的臉灰白得像鬼一樣。

「喂，」我說，「存進去。」我的語氣好像是說，「快點把這件痛心的事情辦完吧。」他把錢拿去，傳給另外一位行員。

他叫我在一張紙條上寫上銀數，叫我簽名在一本簿子上。我再也不曉得我幹甚麼了，銀行在我眼前轉着。

「存好了嗎？」我以一種空虛而顫慄的聲調問道。

「存好了，」會計員說。

「那麼我要寫張支票。」

我的意思是要先支六塊錢出來用。有個行員把一本支票簿給我，另外一個行員開始教我怎樣簽法。銀行裏的行員有一種印象，以為我是一個不中用的百萬富翁。我在支票上寫了一些字，把支票推給銀行員。他拿起支票來着。

「甚麼！你又要全支出去了嗎？」他驚異地問道，這時我才曉得我把六誤寫五十六了。現在我再也不能想了。我覺得這件事是無法解釋的。所有的銀行員都停下筆來看我。

了。這時我痛苦得不顧一切了，便突然說出：

「全部都支出來。」

「你要收回存在銀行裏的款子嗎。」

「每一分錢都要收回。」

「你不再存了嗎？」行員驚異地說。

「永不再存了。」

這時我有一種癡想，希望他們以爲我在簽支票時，有甚麼事侮辱我，「我不再存銀。我拚命裝出一個很性急的人的模樣。」

行員預備要付款了。

「你要甚麼票子呢？」他說。

「甚麼？」

「你要甚麼票子呢？」

「噢——我懂得他的意思了，一點也不想地就回答說——『五十塊一張的。』」

他給我「張五十塊錢的鈔票。」

「六塊的呢？」他無聊地問道。

「六塊一張的。」我說。

他把鈔票給我，我衝出門去。

當那大門在我的身後轉時，我聽到一聲哄堂大笑的回聲。從那時起，我再也不存銀了。我把我的現錢擺在褲袋裏，把儲蓄的銀子收在一隻短襪子裏。

第二章 偏執癡

大約在半世紀前，德國大精神病學家克萊柏林 (Emil 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為一種普通的人性，而人們的注意力也已從瘋狂性偏執狂移到尋常的偏執狂。因為瘋狂性偏執狂或「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；他既不以爲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，他認爲他的仇敵一定因爲懼怕他或妒忌他才設法使他挫敗，因爲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，他愈是相信有人在同他作對；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，漸漸地這幾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個人的性格大有關係。樂觀主義者最容