荣格的智慧

荣格码 原著 刘烨 编译

中国电影出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

荣格的智慧

编　　著:荣格/原著,刘烨编译
出 版 社:中国电影出版社
书　　号:ISBN　7 - 106 - 02269 - 1/B・0022
版权所有:烨子工作室
类　　别:精神分析
出版时间:2005 - 03
字　　数:150 千字
内容提要:

荣格认为,人并非由自己主宰,而主要受一些不为我们所知的力量控制。这些力量来源于自己的潜意识部分;而我们的意识部分仅仅是潜意识中的沧海一粟。潜意识并非只是生长发育阶段压抑作用的总和,潜意识具有负面效应,同时也具有积极作用,它赋予人创造力,能帮助人确立生活的意义,并且指导人追求个人独立。正是人的这种潜意识,构成了每个人的独特性格。性格是一个人在现实的稳定态度和习惯化了的行为方式中所表现出来的个性心理特征。谦虚或骄傲,诚实或虚伪,勤劳或懒惰,坚强或懦弱,果断或犹豫等等都是人的性格特征。性格决定命运,性格改变人生。这已成为世界各国学者的共识。那么,性格与命运之间究竟存在怎样的内在联系呢?荣格经过长期潜心研究,终于破译了"性格决定命运"的密码。为了让广大读者深刻理解"性格"与"命运"的内涵,我们编译了荣格的著作。在本书中,除了展现荣格在心理学领域所表现出来的睿智和人格魅力以外,还全面阐述了荣格的分析心理学理论及类型理论。

荣格的智慧

序　　言

荣格是瑞士著名心理学家和分析心理学的创始人。1909 年,弗洛伊德把他定为精神分析运动的法定继承人,称他为“ 王储 ”。1911 年,在弗洛伊德的举荐下,荣格担任国际精神分析学会第一任主席。荣格一生致力于心理学研究,以意识与无意识、自我与自己为轴心,将不同时间、空间、文化、人性等结合成一个整体,构成他特有的思想结构。他的分析心理学理论自成一家,成为举世公认的权威。

荣格认为,人并非由自己主宰,而主要受一些不为我们所知的力量控制。这些力量来源于自己的潜意识部分;而我们的意识部分仅仅是潜意识中的沧海一粟。潜意识并非只是生长发育阶段压抑作用的总和,潜意识具有负面效应,同时也具有积极作用,它赋予人创造力,能帮助人确立生活的意义,并且指导人追求个人独立。正是人的这种潜意识,构成了每个人的独特性格。

性格是一个人在现实的稳定态度和习惯化了的行为方式中所表现出来的个性心理特征。谦虚或骄傲,诚实或虚伪,勤劳或懒惰,坚强或懦弱,果断或犹豫等等都是人的性格特征。

性格决定命运,性格改变人生。这已成为世界各国学者的共识。那么,性格与命运之间究竟存在怎样的内在联系呢?荣格经过长期潜心研究,终于破译了“ 性格决定命运 ”的密码。

为了让广大读者深刻理解“ 性格 ”与“ 命运 ”的内涵,我们编译了荣格的著作。在本书中,除了展现荣格在心理学领域所表现出来的睿智和人格魅力以外,还全面阐述了荣格的分析心理学理论及类型理论。

我们将荣格关于“性格”的理论编著成四个部分:

一、性格决定命运

二、性格类型

三、个性升华

四、荣格心理性格类型测验

在编译过程中,我们采用通俗易懂的语言,在保持荣格理论原汁原味的基础上,尽量展现荣格博大精深的思想。衷心希望广大读者能够领悟其中的真谛,对自己的人生有所裨益。

刘　烨

2005 年 1 月 2 日

性格是人最本质的象征

编辑按语：

性格是人的最本质特征。我们认识一个人，既可以从其外表、行动等方面加以区分，也可以从其性格特征方面进行更加深刻的了解。

现实生活中，每个人的性格千差万别。有的让人感到和谐、舒服，如谦虚、自信、热情大方、诚实、无私、勤劳、细心等；有的让人觉得不舒服，如狂妄、自私、虚伪、懒惰等。归根结底，性格的类型是由各种性格特征的独特而有机的结合造成的。这种结合，可称为性格结构。性格结构的类型究竟应如何划分，标准各异，方法不一。

瑞士心理学家荣格的“内向型”和“外向型”的性格理论较为著名。

荣格认为，性格内向的人，很少向别人显露自己的喜怒哀乐。他们在情感方面经常自我满足，珍视自己内心的体验；在他人面前容易害羞，说话慌张，不愿在大庭广众面前出头露面，做事深思熟虑，但缺乏实际行动，常有困惑、忧虑、郁郁不乐之感。性格外向的人，心理活动倾向外部，经常对外部事物表示关心和感兴趣。这些人性情开朗活泼，善于交际，但他们不愿苦思冥想，而要依靠他人或活动来满足个人情绪的需要。同时他们善于在活动和群体交往中表达自己的情绪与情感；不知道害羞，而且健谈，交朋友当面就熟；说话大胆、不考虑别人的感情。他们自由奔放、当机立断并易产生轻率行为，动作快、不拘小节。

荣格认为，内向和外向，其实不过是程度问题。一个人只是或多或少地属于内向型或外向型，并非整个都是内向或外向。内或外都是相对而言的。

另外，荣格认为个人还有四种心理功能，即思维、情感、感觉和直觉。思维是一种渴望理解事物的理智功能；情感是一种价值判断的功能；感觉是一种感官知觉；直觉是一种直接地把握到的而不是作为思维和情感的结果所产生的经验或体验。两种性格结构和四种心理功能的不同组合表

需要全本请访问 www.ertongbook.com

现为个性的行为模式,这就构成了荣格提出的八种个性性格类型。

从上述各种性格类型来说,每个人的性格类型都是他自己的性格特征的独特构造。以这种方式形成的性格结构,必然具有自己的特征:

——性格具有完整性和矛盾性

就性格的结构而言,人的性格的所有个别特征,是相互依存、相互联系的。它具有完整的统一性,但这种统一性不是绝对的。只有在人的基本态度完全决定了其余态度的情况下,绝对的统一性才有可能。然而这个前提是不可能存在的。因此,统一性是相对的。因为客观现实本身有着种种矛盾,现实向人提出的各种要求或人向现实索取之间也存在着矛盾。如在某些人的性格特征中,高傲与谦虚、懒惰与勤奋、疏忽与缜密等因素,构成了性格的对立统一体,于是性格变得复杂。

——性格结构具有确定性

确定性对于性格来说,具有不可忽视的意义,如果没有它,性格就会随环境的变化而变化,那样就显得反复无常缺乏主见,难于成为改造世界的主体。但这并不是说性格的稳定性会固定化、僵化和孤立。人们可以改变自己的性格,塑造良好的性格。此外,性格会随着环境的变化而出现一定的改变。正是性格具有确定性和可变性,其在不同的情境中才能显出不同的生活风貌和特点。正像在内室中对妻子是一种面目,在会客时是另一种面目,在工作时更是一种面目。当然这些都是在确定的性格前提下发生的变化。性格是各人生活的投影,而又丰富了人的生活。

——性格结构具有复杂性和主导性。

既然性格是生活的投影,就必然具有复杂性,这在一般人身上都有反映。主导特征一般是指人们对待现实的基本态度。尽管人们的性格复杂,却都围绕着主导方面而构成了人的独特性格。

——性格结构具有表层和深层的特征

一般来说,性格的复杂是基于千变万化的表象(行为)而言的。其实,性格复杂归根结底受制于深层因素,即所谓灵魂深处,如动机。正是人们内心所产生的动机是复杂的,决定了行为的复杂性。处于行为和动机之间,便是处世态度。处世态度也决定着动机的是否发生。从根本来说,处世态度受制于动机,受制于积累的应激经验。所以了解人的性格,必须纵深窥探。

无意识的伟大力量

编辑按语：

有资本比没有资本好。有体力比没有体力强。不过，今天力量的最大源泉之一就是特殊而迷人的性格。

在西方国家，许多学者都认为“二十世纪是一个精神分析的世纪”。这种观点尽管有些夸张，但精神分析学在二十世纪的科学领域中确实占有一席之地。致力于精神分析研究的学者们发现，人类性格中最重要的部分就是“无意识”。这一概念的诞生，为语言、性格及命运等方面的研究工作带来许多启发。

“无意识”的概念最初起源于柏拉图关于“迷狂”的说法，后来西方国家的许多学者都对这一概念作过大量研究。真正为“无意识”作出科学解释的，应该是奥地利心理学家弗洛伊德。

在多年的医学研究过程中，弗洛伊德发现了一个现象：在人类自觉意识之外，还存在着一种人们没意识到的内在驱动力，这个驱动力始终存在于人的精神世界里，支配着人们的实际行为——这就是无意识。

无意识是一种伟大的力量。你或许认为，力量是一种可以从外界获得的东西。可荣格却认为，从外界获得的力量是不会持久的。最基本的力量是一种能使你取得你所希望的成果，并在这个过程中可以为别人创造价值的你自身所具有的能力。这是一种能改变你的命运，使形势对你有利而不是有害的能力，它能使你明确自己的需求，为满足这些需求，引导你自己的个人王国——你自己的思维过程、行为过程，使你能取得你所希望的结果。

纵观历史，控制我们命运的力量以各种不同的形式在变化着。最早的时候，力量只是一种简单的生理状态的体现，身强体壮的人可以控制自己的命运，也能控制他周围人的命运。随着文明的发展，力量渐渐作为一种遗产而被继承下来。国王以一种明白无误的特权统治着他的国土，其他人只有

通过同他的联合才能得到力量。随后,在工业社会初期,资本就是力量,那些拥有资本的人控制着这种工业过程。所有这些因素,现在仍在发挥着作用。有资本比没有资本好。有体力比没有体力强。不过,今天力量的最大源泉之一就是特殊而迷人的性格。

创造情感协调

编辑按语：

我们都知道“同类相聚”的原理，一旦你成功地进行了情感协调，获得了他人的认同，你就会对他产生极大的吸引力，你们之间就会实现良好的互动。

创造情感协调，就是创造和揭示你与他人的共同之处，我们称这一过程为“镜现”。有很多方式可以寻找与他人的共同之处，从而进入情感协调。你可以通过共同的兴趣——如文娱活动等，也可以通过同一类型的朋友或熟人，还可以通过信仰等。通过这些共同点，就能发现和发展双方的共通之处。所有这些都是通过语言进行交流的。进行情感协调的一般方式就是交换彼此的信息。不过，研究表明，双方之间的交流只有7%是通过词语实现的，38%是通过声调实现的；人们交流的大部分，其中约55%是通过面部表情和肢体语言实现的。一个人的面部表情、手势、姿态和举止比他的语言提供的信息更多。像班尼·黑尔这样的表演大师站起来攻击你、威吓你，却只能是使你发笑的原因，这并不是词语本身的力量，而是他的表演——他的动作和形体——使你有这种感觉。

所以，我们进行情感协调不能仅仅通过语言来表达，情感协调最好的方式之一是通过共同的生理状况来进行交流。伟大的催眠师米尔顿·埃里克森医生就是这样，他十分善于“镜现”别人的呼吸方式、姿势、音色和手势。通过这样的行为，他能在几分钟里同别人进行完全的情感协调，同他素昧平生的人也会毫无疑问地信任他。要是你能通过语言感染他人，那末把语言和生理状况结合起来，将获得更不可思议的成功。

我们都知道“同类相聚”的原理，一旦你成功地进行了情感协调，获得了他人的认同，你就会对他产生极大的吸引力，你们之间就会实现良好的互动。因为这种思维是无意识的，所以它就更具成效。不知不觉中，你们就会

意识到这种联结力。

感染力,传递信息的良好途径

编辑按语:

平时情绪犹如一股暗流,生生不息,不绝如缕。除非是在情绪大爆发时期,会像决堤的洪水,汹涌而来。情绪的交流常常会细微到几乎无法察觉,却又无时不在左右你的思想和行为。

一位日本的心理学大师说过一句话:心理变,态度亦变;态度变,行为亦变;行为变,习惯亦变;习惯变,人格亦变;人格变,命运亦变。换句话说,一个人要想运势好,他的性格首先要好。强烈的感染力就是一种好性格。

曾经有人做过这样一个实验;让心情沮丧的女性与她们的男友一起来到实验室讨论两人的感情问题。结果发现,随着谈话的深入与推进,她们的男友的心情也不由自主地越变越糟糕,且非语言信息的表达也趋于一致。显然,男友们已感染上了女友的沮丧。

在每一次与人交往过程中,我们都在不断地传递着情感讯息。影响着周围的人,同时也在不断接受他人的情感信息。在多数的情况下,这种交流与感染比较间接与隐密,不为大多数人所察觉,但这种感染作用确实存在。人们都喜欢与热情大方开朗的人接近,从他们身上可以感受到勃勃向上的生命的力量,难道他们从不曾忧郁、悲伤与痛苦吗?当然不是,他们所掌握的不过是懂得如何将情绪适时地投射到他人身上。这种情绪的收放自如自是情商的一部分,平时情绪犹如一股暗流,生生不息,不绝如缕。除非是在情绪大爆发时期,会像决堤的洪水,汹涌而来。情绪的交流常常会细微到几乎无法察觉,却又无时不在左右你的思想和行为。早晨某人的一句话可能使你整个上午都处于一种心神不宁的情绪状态中,也许你认为早已把那事儿忘了,但它却影响了你一整天的工作效率。

瑞典大学的研究人员丁伯格曾对日常生活中人际交往的情绪感染做过研究,发现当人们看到一张微笑或愤怒的脸的照片时,会感染到同样的情

需要全本请访问 www.ertongbook.com

绪,这可以从脸部肌肉的细微改变中得到证实。但这种细微的改变肉眼常常察觉不出来,但可以通过电子仪器检测出来。

为什么会有这种相互作用的产生呢?这可能是由于我们在潜意识中有模仿他人,与他人保持一致的倾向,包括模仿他人的情感表现,诸如声调、面部表情、肢体语言等非言语的情感表达方式,从而在自己心中默默地整合成了与对方相似的情绪。美国俄亥俄州大学的社会心理生理学家卡西柏曾对此做过较深入的研究。他指出"尽管你不是刻意在模仿对方的情绪,仅是看到别人表达情感,你便会有相同的情绪。这种情绪的感染、传递与协调无时无刻不在进行着,而正是这种情绪的协调程度决定了人际关系的互动顺利与否。"

在日常生活中被认为性格迷人、深受欢迎的社交高手,无一不是情感协调的高手,他能源源不断地把热诚、快乐传递给别人,使别人乐于与之亲近,仿佛他们是一块巨大的磁体,把别人紧密地吸引在他们身边。同时对于别人的情感危机,他们不仅有一种免疫力,更懂得许多安抚别人情绪,使之摆脱情绪困境的好办法。对于大多数人而言,这种能力时无时有,不够持续稳定,也不够丰富。

在情绪互动的过程中,多有个主导者,即由他把情绪传导给另一方,而另一方常常是情绪表现不够丰富的人,或者是特别易于受到感染的人。这类人的自主神经系统特别敏感,神经通路较为丰富,因而非常容易受感动,看小说、电影特别容易掉泪,也非常能够同情别人。这类型的女性较多,与其生理结构的差异有关,也可能是后天社会文化的影响造成的。

在互动中居主导地位的人,犹如舞场中的舞曲,带领着众人随着它的节奏而旋转。政治家、演员都擅长于带动众人的情绪。而一位领导者是否成功、胜任的一个重要标志,也是看他是否能鼓舞员工的士气,使他们居于一种比较积极、兴奋的情绪状态中,从而产生更好的工作绩效。

表达情绪讯息,使他人顺应你的情绪步调,一般有两种形式:语言的和非语言。语言本身就含有丰富的情感信息,如何组织安排语言、运用什么样的词汇与人交谈,既是一项智商,也是一项情商。能成功地运用鼓励、安慰、赞美的人,必定拥有一种较好的人际关系。除此之外,人的非言语表现也能沟通情绪的协调程度,一个面带迷人微笑,充满自信和热情的人,随时随地

都受欢迎。

微笑的魅力

编辑按语：

微笑可以产生放松的生理状态，而放松的生理状态与紧张的情绪状态是不相容的。因此当你绽开笑容，愉快的情绪会随之而来。

荣格对微笑意义做了这样的分析：“我们如果对他人微笑，对方也会回报以友好的笑脸，但在这回应式的微笑背后，有一层更深的意义，那便是对方想用微笑告诉你，你让他体会到了幸福。由于我们的微笑，使对方感觉到自己是一个值得他人表示好感的人，从而有一种被肯定的幸福感。所以他也会快乐地对你微笑，这便是为什么微笑那么容易感染人。”

密西根大学心理学教授米柯纳的研究表明：“面带笑容的人，比起紧绷脸孔的人，在经营、推销以及教育方面更容易取得成效。笑脸比紧绷的面孔，藏有更丰富的情感，因而更有感染力，更有可能在人际互动中占据主动。”

师生之间、夫妻之间、亲子之间、上下级之间皆是如此。研究表明，彼此相互微笑的人，他们动作也协调，动作与生理反应协调，彼此之间越觉得融洽、愉快而且情绪高昂，相处十分自在。

既然微笑有这么大的魅力，为何还有许多人一直都绷着一张脸，不轻易给人展示笑容呢？其中主要的原因，是他们想抑制住自己内心的真实感情。因为他们从小所受的教育给他们灌输了这样的观念：“向他人表露自己的真实情感，是一种不成熟的表现。是一件让人感到羞耻与尴尬的事情。”因此，努力把自己的情感给深深地隐藏起来，不让人洞悉自己的内心世界，久而久之，面部肌肉僵硬，变成了一个不会“快乐微笑”的人，一个对任何人都摆上一副扑克脸的不受欢迎的人。

真正具有感染力的微笑是发自内心真诚的微笑。中文里关于笑的贬义词也为数不少。这些贬义词不仅不能传递一种令人愉悦的情感信息还甚至

会让人产生厌恶与反感。那么如何才能产生动人的具有感染力的笑容呢？

每天清晨洗脸的时候，顺便对着镜子练习。多想一些愉快的事物，或令你有成就感的事物，并学会把这种感情表现在脸上。试着去想今天可能发生令自己高兴的事，诸如：今天这笔生意可以成交；可以晚上与妻子去品尝大排档；孩子从明天开始放假返家了——等等，然后你带着愉悦的心情，收紧下巴，抬头向前，走出家门。深深地呼吸，以便吸收太阳光。碰到朋友时，以笑脸相迎，握手时要用力。不必担心会遭到误解和嘲笑。在内心不断重复快乐的信念。这样，你周围的人或事便会如你期待的那样顺心如意。

虽然，有许多实验研究支持微笑可以改变他人的情绪与反应这一观点，但仍有人持怀疑态度。但你若在处理人际关系上遇到过什么窘境的话，应当去试着理解这一段话：

“每天早晨站在镜子前面练习微笑，在短时间内你的性格就会有所改变，你会发现你渐渐能传达你自己的情绪并影响他人，使自己与他人建立友好的关系。”

微笑可以产生放松的生理状态，而放松的生理状态与紧张的情绪状态是不相容的。因此当你绽开笑容，愉快的情绪会随之而来。美国著名的心理学家、哲学家威廉·詹姆士曾说过这样一段话：“看起来，动作似乎是由感情所引起的，实际上，动作与感情是并行的。动作可以由意志直接控制，可是感情却不行，必须先调整动作，才能够间接地调整感情。我们是因为胆小而害怕，因笑而愉快的……。”

进化论的创立者查尔士·达尔文在一本著作中，以科学的论点证实了我们的特定的身体表现能够引起特定感情反应。他还说：“感情与表情的关系非常密切，会成为我们的习性。”

感情不伴随动作，是空洞与支离破碎的。微笑这个动作可以唤起友好的情感。了解了笑容的生理心理基础之后，微笑就变得容易多了。

赞美别人时，微笑会帮助你的赞美词更加有分量；肯求别人时，微笑会使对方无法拒绝你；接受别人的帮助时，微笑会帮你表达加倍的谢意，当你无意伤害了对方时，微笑会替你传达善意，减轻对方痛苦。

微笑，在人际交往中，对于传递具有影响力的情绪起了不容忽视的作

用,提高你的人际情商,从今天开始,咧开你的嘴——微笑。

激发热情的火花

编辑按语：

我们可以用热情去感染他人，同样也可以让热情感染我们。多与那些对生命充满活力、机警而又相当清醒的人交往，会激发出你热情的火花的。

把热情倾注在你的工作或学习中，会使一切面目一新，许多研究与事实表明热情是影响人生成就的一大因素。同样，热情也是影响人际关系的重要因素。研究表明，热情的人在与人交往中常常更为积极主动，更勇于承担责任，更易于给予他人以关怀和帮助，因而更受人欢迎。

当一个人满怀热情，与人交往时，会把更多的注意力投注于交往对象上以及双方的情感互动与交流上使两人之间的情绪同步协调，而热情者往往是主动者、控制者。

如何提高自己的热情呢？荣格提出如下建议：

——与人交往时，以“为他人服务”的立场来思考。

一个眼睛只盯着与他人交往能给我带来什么利益的人，绝不会对他人具有强大的吸引力和影响力的。本着为他人做点儿好事，可以体现自我价值的人，常常对任何事、任何人都很有热情。因为他无所顾忌，可以全身心地开放，表达自我。

——时常给自己鼓劲儿，树立起一种“我要满怀热情地生活”这一信念

自我鼓劲儿可使你在受挫折时能抑制沮丧、消沉无力的负面情绪。一旦你树立了“我要热情地工作，热情地对待每一个人”的观念。你就会真的热情起来，因为，通过对情绪的生理机制的研究发现，大脑皮层对边缘系统杏仁核有监督控制作用。当你假装要有积极的情绪时，额叶便会通过神经通路传导神经冲动给杏仁核，分泌激素调节身体各部分的运动水平，你便真的活跃起来了。

——尽力去了解每一件你所负责的工作，并弄清它的前因后果

需要全本请访问 www.ertongbook.com