

人 · 家庭 · 社会



人的隐秘

——哪些该说？哪些不该说？

(美) 卡伦·布莱克著 郑之炎 华泉坤译



● 人的隐秘

—— 哪些该说？ 哪些不该说？

（美）卡伦·布莱克著 郑之炎

华泉坤译 华泉坤校·安徽文艺出版社

(皖) 新登字04号

人的隐秘

——哪些该说？哪些不该说？

〔美〕卡伦·布莱克 著

郑之炎 华泉坤 译

安徽文艺出版社出版

(合肥市金寨路283号)

湖北省新华书店发行 咸宁地区印刷厂印刷

*

开本787×1092 1/36 印张：7 $\frac{7}{8}$ 插页：2 字数：130,000

1991年5月第1版

1992年2月第2次印刷

印数：7 001—10 400

定价：3.60元

ISBN 7-5395-0453-0/I·394

谨以此书献给知道我秘密的人：

鲍 勃

司各特和基姆

格雷切恩和哈伦

人生之旅的良师益友

——《人的隐秘》中译本小序

隐秘人人皆有。倘若处理失当，不仅会影响心理的发育与健康，而且会造成人际关系的隔膜与紧张。我们只要稍加留意，就会发现，在生活中由于不恰当的保密或泄密而酿成的憾事和悲剧举不胜举。然而，迄今为止，系统而深入地研究隐秘这一极其重要而复杂的心理和社会现象的专家和专著可谓凤毛麟角。

值得欣慰的是，在刚刚过去的八十年代，卡伦·布莱克博士的《人的隐秘》一书问世了。它给人们带来了福音。

布莱克女士多年从事心理及其保健研究。她为WOR广播电台主持的电话心理咨询节目在美国拥有无数的忠实听众。她在纽约、新泽西和康涅狄格三州结合部创立的心理咨询中心，为成千上万的心理失衡者排忧解难。本书则是她多年潜心研究和长期实践之结晶。

布莱克博士不仅是位深得人心的心理问题专家，而且是一位才气横溢的作家。她在本书的布局谋篇和表达方式上颇费一番苦心。她把探讨人的隐

秘喻为一次旅行，邀我们同行。她表示要把此书献给知道其隐秘的人。她仿佛是个出色的导游，带领你遨游充满隐秘的世界；她仿佛又是位循循善诱的良师，教导你怎样妥善处理各种各样的隐秘。她叙事说理，娓娓道来，令人心悦诚服，得益匪浅。结构严谨，事例丰实，语言畅达，深入浅出是本书的风格。

书中所讨论的某些实例(如婚外恋、同性恋、恋物癖、吸毒等)未必完全适合中国国情。再者，我们对作者的某些评论也不敢苟同。不过，纵观全书，我们还是觉得瑕不掩瑜。它不失为人生旅途的良师益友。

两年前，一位外国友人向我们推荐了此书。我们读罢，茅塞顿开，感触良多，于是便产生了把它介绍给我国读者的念头。承蒙安徽文艺出版社的鼓励和支持，它的中译本终与读者见面了。

谭旭、彭剑先生写道：“请给我一个距离。”(《读者文摘》(甘肃)88年第6期)我们相信，你看了全书之后准会说：“请给我一个距离，也请让我给你一个距离。”

著名社会学家费孝通先生说过，人和人的关系有些象刺猬，相互距离远，则感到冷，挨得太近了，又感到相互扎得疼。善于处理隐秘的人既能保持心理健康又能建立和保持良好的人际关系，从而使自己能够顺顺当当地走完人生之旅。

最后，我们衷心祝愿大家在本书的帮助指导下，

能够在恰当的时候、恰当的地方、对恰当的人坦露
或隐瞒恰当的秘密。

译 者

一九九〇年春于安徽大学

目 录

探密旅行 启程1

第一部分 保密/泄密的基本知识

第一章 秘密：友人还是敌人？...15

第二章 谁最了解你？.....36

第三章 自我测试45

第二部分 保密/泄密的种子

第四章 无秘密和秘密形成期： 襁褓期——五岁.....65

第五章 秘密-安全与秘密-治疗 期：五——十三岁78

第六章 出于各种动机的保密/泄 密期：十三——十八岁 93

第三部分 成人的保密/泄密

第七章 家庭秘密111

第八章	爱情意味着无话不谈吗?	133
第九章	向权威人物倾吐秘密	162
第十章	保密/泄密的最后机遇	183

第四部分 保密/泄密技巧入门

第十一章 保密/泄密技巧入门 ... 211

第一节	我该不该说出个人秘密? ...	212
第二节	我该不该保密? ...	229
第三节	如何透露秘密? ...	243
第四节	如何处理别人告诉你的秘密?	255

结束语 最后一个秘密 268

第四章

第一章

第二章

第三章

第六章

第七章

第八章

第九章

探密旅行： 启 程

这是一个寒冷而多风的星期二下午。一点零五分，在都市播音室里，我戴上耳机，调好扩音器，等待信号。表示“在播音”的红色信号灯亮后，我的声音便会传到千家万户。人们将收听我主持的电话咨询节目。这天的话题是“隐秘”。

我说出自己的电话号码，请听众拿起话筒和我聊聊那些他们从未向别人透露过的事情。控制板上有好几个指示灯开始闪亮。我按动一只按钮，欢迎“请教布莱克博士”的第一位咨询者。

不一会，我就听见一个低微而紧张的声音：“我可从来没有跟任何人谈过这事。”

他踌躇片刻之后，接着说，“我这个习惯从小就养成了，真叫我感到难为情。正因为如此，连我的私人医生我都没告诉。七年来，我每周都去看他两次。”

他紧张得说不出话来，过了一会才继续说道：“谁也不会相信我竟干这种事。别人要是知道会以为我发疯了。你瞧，我五十八岁了，还是一家大公司的副总裁呢。《幸福》杂志评定的全美五百家首

富企业中就有我的公司。”

他突然卡壳了。我凭着自己在电话上和人们谈心理问题的多年经验，意识到对于他来说这是关键时刻。他开始权衡说下去的利弊。象许许多多收听我这个每天播出的节目的听众那样，他吐露其秘密时可以隐姓埋名。这是本节目向咨询者提供的有利条件。然而，即使在这种情况下，他仍显得非常害怕吐露这年深月久的隐私。

“看来，你想谈谈这个问题。”我鼓励他讲下去。我感觉到他在跟一种根深蒂固的恐惧心理较量。这种恐惧心理就是：要是让谁知道这个秘密，自己就完了。

他使出了九牛二虎之力，终于迸出一句话来：

“我睡前总要吮吸大拇指。”

这时电话线仿佛断了。只有我能听见他那急促的呼吸声，感觉到他恨不得扔下话筒。我一声不吭，让时间一秒一秒地过去，情愿冒着他撂下话筒的风险。因为，我想要的不仅是其吮吸大拇指这一行为的全部效应，而且是其自觉吐露秘密的全部效应。

过了一会，我问，“吮吸大拇指能使你放松吗？”

根据其反应，我知道他没料到我会问这么一个问题。他原以为我会取笑他、责备他或者厌恶地撂下话筒。但是他无论如何没有想到我会这么问。这句问话促使他正确地看待其吮吸大拇指的习惯，并鼓励他思考自己秘而不宣的原因。

“是的，吮吸大拇指确实能使我放松。”他用

惊讶的语气回答。

当我们谈起别人消除紧张的种种方法时，他说，“我从不吸烟，喝酒也从不过量。我为此感到自豪。”这番话使他平静下来。他开始觉得吮吸大拇指这种做法并没有多大的危害性。“比起其他习惯，”他说，“它并不那么可怕。细想一下，既然我感到不那么丢脸了，说不定今后不会干得那么频繁。”

我赞同他的看法。他既然不再对这一习惯感到那么丢人，心里就会比较踏实。晚上不吮吸大拇指就能入睡的把握性将更大。

这时，他把话筒放下了，我没来得及问他不是一向爱保密。一个人如果有一个秘密，就会有許多秘密。这种情况屡见不鲜。他们发觉自己难以和任何人谈论自己的秘密。这种封闭性行为会导致严重的心理障碍。

每当你隐瞒秘密的时候，你就有可能成为一个难对付的逻辑谬误的牺牲品。你心想：“我现在隐瞒着有关自己的秘密。假如是光彩的事，我是不会隐瞒的。所以，我必定蠢。”

这种推论当然不对，可是，你并没有认识到这一点。你没有同任何人谈过自己的秘密，因此看不到别人的反应究竟如何。这种推论最终会使你妄自菲薄。如果听任它无休止地存在下去，你会遭受各种各样的心理障碍：从飘忽不定的焦虑到无比的沮丧。

这位商人由于任凭秘密沤在心里，自信心受到了削弱。他要是和密友、爱人、牧师或心理保健医

生谈谈这个习惯，就不会过分小题大作和遭受如此过度的紧张。

这时，我接到了另一个电话。打电话的是一位妇女。她说，“我一向容易泄露秘密。无论什么事，我对谁都瞒不了。”

她叫玛吉。这位无依无靠的六十四岁的寡妇对我说，她的困境与处理秘密的方式无关。她打电话来是想知道自己为什么一个朋友也没有。

虽说她的问题与副总裁的恰恰相反，但我感到她的困境与处理秘密的方式有着千丝万缕的联系。副总裁难以处理好秘密，因为他嘴太紧；而玛吉之所以没有朋友，是因为她嘴太松，泄密太多。为了证实我的推测，我问玛吉有没有一见如故的倾向。

“那倒是。”她回答，“比如，上周我请我的新邻居吃饭。她很害羞，所以我马上就侃起来。我给她讲自己被人收养的事、我儿子的同性恋和我最近的恋事。她默默地听着，只字不提自己的情况。几天前，我在门厅里又遇见了她。她显得不大友好。我邀她上我屋里喝茶，可是她根本没来。”

“我有什么错啊？”听起来，她满肚子委屈。

“恐怕你过早、过多地暴露了秘密。”我答道，“看来，你把人家给吓跑了。”

接着，我和玛吉聊起她那次请客和她怎样暴露一连串个人秘密。客人很可能对此感到震惊和懵懂。她一点也不了解玛吉，所以感到不大自在，不愿把自己的秘密告诉玛吉。她怀疑会受到玛吉搁不住话性

格的危害，担心她的秘密到了玛吉那里不保险。

最后，玛吉说她对自己失去朋友的原因有了更多的认识。我建议她往后披露个人秘密时不妨放慢说话的速度。我鼓励她在与生人的头几次会面中多谈无关紧要的事。

我说了声再见之后，就播放起广告节目来。我开始思考玛吉那搁不住话的性格。很多人发现自己简直没法保守秘密。他们心想：“只有坏事我才隐瞒。我想让你觉得我不坏，因此我要把我的秘密全部告诉你。”

这种推论是很危险的，因为它促使人们在没有建立信任之前不分青红皂白地曝光。这样，别人会感到不安，往往不让你涉足他们的生活。他们再也不想听你那赤裸裸的独白了。

搁不住话的性格还会导致严重的心理障碍，诸如孤单感、懵懂感、心灰意冷、对生活失控。

自我鉴别

你象那位副总裁还是象玛吉？是否发现过自己保密/泄密的方式惹来了麻烦？

大多数人在处理秘密时感到棘手。恐怕你也一样。行为直接影响着心理健康和人际关系。例如，要是往往难以对爱人或情人吐露秘密，你就具有守

口如瓶的性格。这种性格很可能使你害怕泄密。确实，你有权利保密。但是，当隐瞒成为行动准则时，你就会遭受令人担忧的副作用。

• 你感到莫名其妙的周期性不满吗？

• 你是否有飘忽不定的焦虑感？

• 你是否反复做莫名其妙的梦或者容易忘记的梦？

• 你是否发现自己感到懊丧或愤怒但又找不到任何具体原因？

• 你无缘无故地发脾气吗？

• 你认为自己不象过去那么相信人吗？

• 你觉得自己现在与关系密切的人疏远了吗？

只要你给予上述任何一个问题以肯定回答，就有可能意味着守口如瓶的性格和沤在心里的秘密正在消极地影响着你。

如果你迫不急待地逢人便吐露秘密，那末你就具有搁不住话的性格。你会发现自己难以保守个人秘密，甚至可能把别人私下告诉你的秘密也捅出去。你虽然事后会后悔，但是好象无法修正自己的行为。

向人家坦露自己的秘密以便取得他（她）的支持和提高彼此间的紧密性，这一点并非无关紧要。不幸的是，当随便泄密成为行动准则时，它就会产生严重的副作用。

• 你是否害怕有人会误用他（她）所掌握的有关你的秘密？

• 你是否因为人家没有以对等的秘密作回报而

常有被嫌弃之感？

- 人们是否迟疑不愿告诉你真正敏感的信息？
- 当你对别人隐瞒什么时，自己是否感到愤怒或懊丧？
- 和别人在一起时，你是否因为不知道自己泄漏了什么而感到茫然？
- 你是否因为对沉默或琐谈感到烦躁就滥曝光而事后又懊悔呢？

只要你给予上述任何一个问题以肯定的回答，就说明搁不住话的性格有可能正给你带来麻烦。

保密/泄密的威力

处理秘密的方式竟会对我们的生活产生巨大影响，你感到惊奇吧？其实，吃惊的何止是你一个人。大多数人不清楚自己嘴太松或嘴太严的性格有多么大的危害。

我开始认识到保密/泄密这一行为性现象的重要性是在研究生院读书期间。我的博士论文探究了保密/泄密对快要做父母的小两口的影响。我发现，真正懂得何时该向对方曝光、何时该隐瞒的夫妻很容易完成从爱人到爱人加爹(娘)的角色转变。我还发现彼此隐瞒自己的需要、欲望和梦的夫妻在头胎儿出生后所遭受的产后苦恼更为严重。

本能与习得的反应

妥当处理秘密的能力并不是天生的。这个本领大家只有通过学习才能到手，我本人也不例外。下面，我给你讲一个我亲身经历的故事。二十年前，我从洛杉矶一家大百货商场偷了两件女衬衫。当时我是一名研究生，刚做了母亲。我给逮住了，被指控犯了偷窃罪。这是我头一回干犯法的事，我的心都碎了。

我跟我父亲说了这事。不过，我们暗中合计不让我母亲知道。这是霎那间作出的决定。决定一作出我就后悔了。时至今日，我和我父亲仍然认为我们当初瞒着母亲是为着不让她焦心。

由于我继续隐瞒这事，我和母亲的关系开始受到影响。我渐渐感到同她疏远了。我父亲也感到同她有了隔膜。不过，我们俩依旧遵守着保密协定。

几年后，当我主持一个研讨会时，我鼓励与会者反思自己的保密/泄密经历。为抛砖引玉，我谈起自己偷商店东西这段往事。这是自1965年以来我第一次跟别人讨论这件事。我以为它不过是区区小事一桩。其实，我错了。

当着大家的面披露这个秘密时，我开始意识到它在继续作怪。其实，我仍然害怕公开这个秘密。