

《科学美国人》评出的 2015 三大做出好决策的必读书
如何驾驭潜意识力量的指南

unthink

潜意识与决策

unthink

泄露心思的无声告白

[英] 克里斯·佩利 (Chris Paley) 著 王思策 译

unthink

我们和其他动物最大的区别，不是我们抽象思维的
复杂性，而是我们社会关系的复杂性。

And How to Harness the Power of Your Unconscious



机械工业出版社
China Machine Press

unthink

And How to Harness the
Power of Your Unconscious

潜意识与决策

泄露心思的无声告白

[英] 克里斯·佩利 (Chris Paley) 著

王思策 译



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

潜意识与决策：泄露心思的无声告白 / (英) 克里斯·佩利 (Chris Paley) 著；王思策译。
—北京：机械工业出版社，2018.7

书名原文：Unthink: And How to Harness the Power of Your Unconscious

ISBN 978-7-111-60256-9

I. 潜… II. ①克… ②王… III. 下意识—研究 IV. B842.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 136325 号

本书版权登记号：图字·01-2018-2215

Chris Paley. Unthink: And How to Harness the Power of Your Unconscious.

Copyright © 2014 by Chris Paley.

Simplified Chinese Translation Copyright © 2018 by China Machine Press. Published by agreement with Hodder & Stoughton Limited, through The Grayhawk Agency Ltd. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由光磊国际版权经纪有限公司授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区) 独家出版发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

潜意识与决策：泄露心思的无声告白

出版发行：机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037)

责任编辑：王钦福

责任校对：李秋荣

印 刷：北京瑞德印刷有限公司

版 次：2018 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开 本：147mm×210mm 1/32

印 张：8.25

书 号：ISBN 978-7-111-60256-9

定 价：40.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 68995261 88361066

投稿热线：(010) 88379007

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

会迷路的头脑

你的生活被无意识所操纵：没有意识到的想法，下意识做出的举动，或是你认为另有缘由的行为。词语、颜色、行为，还有其他被忽视的信号。你肯定没有意识到它们在影响你，而偏偏正是它们改变了你思考的方式。你信心满满地认定自己拥有逻辑推理的能力，能够有意识地选择要做什么。可这种信心的来源却是一系列幻觉，科学家们正在揭开这些幻觉。这些发现将会改变我们看待自己的方式，甚至可能超过达尔文或是哥白尼带来的颠覆。

而我想要用这些事实对你迎头痛击。这不是什么只能在实验室里或是罕有情况下才能观察到的怪癖。相反，你思考和做出的所有重要事件，无论是约会，道德抉择，同情他人或是政治投票，严格意义上来说，你其实都不知道自己在做什么。

这不是说我们头脑的意识部分是无用的。我希望解释的是，意识为何存在，它真正的工作又是什么。或者说意识如何形成，怎么

才能更好地运用它。在本书中，我们会发展出一套关于意识的社会学理论。这套理论会解释为什么我们会误以为我们的所作所为都是意识的功劳。我们还会发现，大脑的意识部分是人类最伟大的演化结果之一。它们是人类构建自我模型和为他人建模的基础，我们有意识地去不去理解自己或是自己的行为，而是将其用于理解他人，预测他人的行为。这种工作方式的意识让我们可以形成远比其他动物更加复杂的社会生活，并最终成为地球的统治者。这套理论也解释了我们如何在大脑中完成经历体验，但一切的前提都是，我可以说服你，意识的职责和你之前想象的不一样。

所有伟大的科学发现都有这样一个共同特征：颠覆我们以往对于世界运转方式的认知，发现它不是我们曾经想象的那样。但是这本书带来的惊吓也许会更进一步：它颠覆了我们关于认知的认知，我们的感知本身就是有问题的。

在本书第1章中，我们会发现行为的真正原因恐怕与希望的并不一致。道德是不合理的，记忆是虚假的，我们远非自己以为的那样独立自主。

我们对自己一举一动的缘由误解甚深，其中原因会在第2章讲到。大多数我们以为是有为之的事情其实都出于无意识。我们甚至不能有意识地选择抬起一根手指，就更别说选择合作伙伴或者做出判断了。

但如果所有重要的事都是无意识完成的，为何我们毫无察觉？

为什么我们觉得自己随时随地都在有意识地做出决策？本书第3章为我们展示了意识如何形成：由外而内。我们之所以相信自己知道行为的原因，是因为我们为行为找到了理由，并相信这些理由在行为出现之前就存在。通过探索自身行为的原因，我们的感受以及我们从行动、表达和语言中得出的一切，构建出了意识体验。意识不是内在的，它是外在的。

第4章则揭示了我们为何拥有意识。本书其他所有部分最终都会导向此处。我们由外而内地构建意识，因为他人想要理解我们时也会这样做。我们在生活中的成功依赖于预测他人的行为，但这又离不开猜测别人对我们行为的预测。因此，我们需要的能力是看到别人眼中的我们，而非真实的自己。

这就是意识为我们做的。我们在这一方面把其他动物远远甩在了身后，演化出了一种更好地预测同物种其他生命行为的能力。我们为其他人建模，从他们脸上的表情，他们的语言和行为，我们对他们所看所闻的了解来推断他们的想法。然后我们就能够猜测他们接下来会做什么，以及他们会对我们的举动做何反应。而他人也在对我们做同样的事。因此，如果想要搞清他们的想法，我们就需要一个关于自己的模型，模拟他们对我们的建模。拥有这种模型的人类会更擅长猜测和操纵其他人，因此在社会中更容易获取自己想要得到的。

为我们自己建立的模型必然要和为他人建立的模型有细微差别。举个例子，如果想要推断别人对我们的看法，就必须在他们有机会做

出判断之前完成推断，这样才来得及根据意识提出的建议做出改变。我们得知道他们能看到什么，尽管我们看不到自己的脸，也不可能无时无刻低头盯着自己的身体。我们得清楚那些他们也许不知道，但可以通过我们的动作推测出的事情。但我们为自己建立的模型，则多数用于根据别人对我们想法的猜测而推测自己的想法。

意识存在的初衷不是了解自己，而是了解他人。有点意想不到是吧，但其实也没什么奇怪的。我们和其他动物相比最伟大的差异并非抽象思维的复杂性，而是社会关系的复杂程度。我们使用远比其他动物更复杂的方式交流，有更多机会（通过交谈或写作）改变他人的想法和行为。而那些我们试图改变的人则要弄明白我们言行的出发点，以及我们想达到怎样的效果。反过来，我们也要知道他们推断出了什么。应聘工作，敲定约会，都要依靠我们在这种读心游戏中的表现。而我要说，这就是我们演化出自己意识模型的原因。

本书的最后一部分关注拥有自我意识模型的后果。我们探寻了大脑中的战争，战斗双方分别是有意识行为和大脑中更古老也发育更完善的部分指挥我们去做的行为。这场战争解释了为何运用意志力并不容易，并且描述了大脑里发生的有利于意识决定的偏颇之举：如果那真是你想要做的事。

我们似乎拥有探访思想的绝佳向导：我们自己的思维。仿佛只要有一点点沉思的时刻和诚实的自鉴，我们就能够了解自己。而令人不安的是，科学工作者们的实验结果却指向了一个截然不同的方

向，与我们炉火边的自省背道而驰——我们的思维完全不是个合格的向导。

很有可能，当你合上书时，对自己的认知仍然没有发生改变。你可能为自己愈发深刻的思想感到自信，坚信意识体验确实指挥着你的一举一动，这是可以理解的。但我希望，大多数读者可以和我一道有所改变，哪怕不情愿，甚至感到不舒服，但仍然接受这样的事实：我们的头脑欺骗了我们。我们不是自己想象中的人，在为了并非想象中的理由行动。

引言

第1章

思想本身无意义

先识人，后知己 / 2 心有灵犀还是情难自己？也有可能他们读过这本书 / 3 西蒙的恋爱指南 / 5 真爱就是我变成了你的样子 / 6 无处不在的比喻 / 7 光鲜的推销员 / 9 忘掉时尚潮流，红色是每个人的性感色 / 10 想着自己会孤独终老，恐怕会愿望成真 / 11 绝不要和心理学家约会 / 13 信任感和大脑里的化学物质有关，但为此付钱的肯定是个轻信的傻瓜 / 15 政治中的以貌取人 / 17 大脑也会无中生有 / 19 悄无声息的日久生情 / 21 无意识的从众之举 / 23 个体是人，群体是数 / 25 男人公正，女人慈悲 / 27 道德归道德，理性归理性 / 29 道德？主要是情绪 / 32 道德总是理由，而非原因 / 34 我们的天性是律师，而非法官 / 36 损失越大，越需要替罪羊 / 37 存在一个有罪者，问题就更严重 / 39 藏在我们本性中的受害者有罪论 / 40 科学和宗教都爱洗浴 / 42 大脑是个一物多用的行家 / 44 心理学杀死宗教 / 46 精神病患者，还

是柏拉图的哲学王 / 48 自由意志，是人类选择的善良 / 50
我们对无理抉择的理性内核有着感情上的依恋 / 52 艺术
和哲学是科学未至之处 / 54 多数人愿意了解计算机和汽
车，却不愿了解自己 / 55

第 2 章 深藏功与名的无意识

无心也可以成事 / 58 学习可能是黑箱 / 59 未知的已知，
未知的无知 / 61 未知的已知并非骗术，而是基准 / 63
放空是思考的最佳方式 / 65 所谓的学习方式，其实是
教学方式 / 67 无意识是本书 / 68 无意识也懂经济 / 70
熟能生爱，即使是无意识的 / 71 无意识规则 / 73 无意
识操纵行为 / 74 如果大脑是座图书馆，思想绝非爱书人 /
76 潜移默化的目标 / 80 耳听眼见皆为虚 / 82 说谎的
眼睛，诚实的手 / 84 无意识既复杂又寻常 / 86

第 3 章 内在更重要？恐怕未必如此

不听使唤的手指 / 88 大脑也会自欺欺人 / 90 选了也就
喜欢了 / 92 先有答案，才找方法 / 94 不得不心甘情愿 /
96 金钱是大脑最容易理解的动机 / 98 恐惧变成谈恋爱 /
100 情不知所起，分手也一样 / 102 文化是什么？随波
逐流中自得其乐 / 104 哪怕一分为二，大脑也没有变得更
聪明 / 106 看不需要意识，但解释需要 / 108 理解信仰
靠推人及己 / 110 宽以待人，严于律己 / 113 某种意义
上的感同身受 / 115 争议之前，已有结论 / 117 无意识
无疆界，但想象力有 / 119

第 4 章 思想无形无色，但至关重要

想要理解自己，先试试理解他人 / 122 读心识人 / 125 社
交也能靠建模 / 127 行为不可知，那就给头脑建模吧 / 129
有效和正确 / 131 谁说不能和电脑、车子聊聊天 / 133 读

心要有来有往 / 135 人类靠感官，而非直接读心 / 136 意识就是我猜你猜我想什么 / 137 自视公正最可怕 / 138 态度行为，孰为因果 / 140 不是所有的事情都要有理由 / 143 意识常常是马后炮 / 144 生而不自省 / 146 “可视化”疼痛 / 148 眼睛也是触摸世界的一部分 / 149 从不知猜已知 / 151 行为也可能无须知道缘由 / 153 模型是有意识的，而构建模型不是 / 155 如果思想不可自控，那可以被别人控制吗？ / 157 理想的意识，无用的意识 / 159 完美的意识恐怕也是孤独的 / 161 动物没有智慧，但也有社交 / 163 胃肠蠕动不需要思考，是因为你的朋友觉得这件事很无聊 / 164 意识更关心做不做，而非怎么做 / 165 冲突吸引注意力？因为它有趣 / 166 自己的名字最敏感 / 167 大脑间的军备竞赛 / 168 自知更难，却不太重要 / 169 故步自封的大脑 / 171 存在即为不合理的头脑 / 173 意识不过是个公关代理人 / 174 意识在于知人而非知己 / 175

第5章 意识没那么不可或缺

为意识开发出新功用 / 182 意识只是个非首席军师 / 184 意志力也许真的是消耗品 / 186 校对文章才是约会的好选择 / 188 头脑和肉体都需要锻炼 / 189 含糖饮料是意志力的好朋友 / 191 信念帮你获得胜利 / 193 互相敌视的家庭生活和工作 / 194 大脑的投桃报李 / 196 伟大的演员会满足观众的梦 / 198 文学家也揭不开的人性面纱 / 199 自由意志与他人评价 / 201 无法逃脱的幻觉囚笼 / 203

致谢 / 204

尾注 / 206

参考文献 / 239

Unthink
Unthink

第1章

思想本身无意义

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

先识人，后知己

迄今为止，人类探索周围世界的唯一有效方式就是实验。科学家将物体从高空抛落，为它们通电、加热、磁化、用亚原子微粒轰击物质。他们锲而不舍地重复，更换条件，换个温度或是时间，然后继续这种重复工作。

至于人类本身，我们是如此复杂的生物，但了解自己的方式仍然只有实验一途。想要研究心脏，就必须得切开一个；想要了解细胞，那就给它们染色，摆在显微镜下面，或是注入点什么进去。

我们的思想也不外乎如此。自省远非万能。我们并不清楚自己到底为何做出某些举动，我们甚至想不清楚我们为何要思考行为的原因。

只有实验可以揭示我们为何如此思考，如此行事，为何成为这样的我们。我们需要科学实验刺激人们，暗示他们，哄骗他们，恐吓他们，让他们坠入爱河。然后换个温度，换个地点，换件衣服或是换到一周中的另一天，再重复相同的事。若非如此，我们绝无可能认识自己。¹

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

心有灵犀还是情难自己？ 也有可能他们读过这本书

人类总是在本能地模仿。我们重复朋友的口头禅，模仿他们的姿势，但这并非有意为之。我上大学时，根本没有意识到自己已经学会了一种新口音，直到放假回家的时候，我父母打趣我已经变成上等人了。假期快结束时，我变回了北方口音。可下次放假回家时，一模一样的情况又重复了一次。我做第一份工作时，发现包括我在内的所有人，都在开会时不自觉地交叉手臂。过了一会儿之后，我们又都靠到椅背上，而后我们又同时倾身向前。有可能我要再待上一阵子，变成资深员工后，才会理解英国石油员工变化身体姿势的小秘密。但更有可能的是，我们都在模仿他人的姿势，而自己毫无所觉。

尽管我们的模仿行为是不自觉的，但它仍有着重要的社交意义。约翰·巴奇和塔尼亚·沙特朗（那时还在纽约大学）研究了我们会在什么时候本能地互相模仿，以及背后的原因所在。²他们邀请被试志愿者与一名假装同样是被试的实验人员共同讨论摄影。这名实验人员会一直揉搓脸颊，或是抖腿。当研究者观看被试的实验录像时，他们发现那些实验人员抖腿的组别，

被试者也会有明显的抖腿行为。而在实验人员揉搓脸颊的组别内，被试者也会更频繁地揉搓脸颊。可是他们在实验结束后采访被试者时，没有一个被试者注意到了自己同组人员有任何特别的肢体动作。他们确实是在无意中做出这些行为的。

那些天生容易共情的人（或者至少他们的问卷结果在专业人士看来如此）会有更多的模仿行为。或是当我们想和某个人建立更友好的关系时，我们也会下意识地这样做。这是我们的无意识在互相对话。正因为我们没有意识到自己的所作所为，才让我们的无意识可以更坦率地表达态度。如果我们知道了自己释放的信号是什么意思，我们就会以此造假了。不信你看推销员那永远无懈可击的笑容和吸引注意力的能力。

Unthink

And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

西蒙的恋爱指南

当实验者微妙且不被察觉地模仿被试时，被试者更愿意回馈他们和实验人员相处良好，他们也更喜欢实验人员。而行为没有被模仿的被试者则没有这样的倾向。

一名法国的研究者好奇这样的技巧在浪漫关系中是否同样起效，³因此他选择了一场速配约会中的几名女性参与者，对她们进行培训。在部分约会中，他要求她们不明显地重复约会对象的话，并模仿对方的肢体语言。也就是说，如果对方问：“你真的这么做了？”她们就要回答：“对，我确实这么做了！”而不是简单地回答一个“是的。”如果对方抓抓耳朵，她们就也要在几秒钟之后抓抓耳朵。

在速配约会结束后，研究者向所有参与者发放表格，询问所有人对自己见过的人的印象，以及是否还打算继续和对方见面。盖冈教授发觉，那些有模仿行为的女性往往被评价为更加性感，并有更多男性打算与她们再次约会。

约会前，你可能会殚精竭虑于选家好餐厅，别说错话，还要穿上最有吸引力的衣服。但真正左右这场约会结果的，却可能是某些你和对方都根本没有意识到的东西。

Unthink

And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

真爱就是我变成了你的样子

如果你给了侍者一大笔小费，你大概自认为这个举动事出有因，无论是因为服务体贴，食物可口还是侍者的笑容足够甜美。但在荷兰的一次实验中，⁴ 同意重复顾客要求的侍者却收到了比其他人多三分之一的小费（比如用荷兰语逐字逐句地重复“一份汉堡薯条”而非简单回答“好”或者“知道了”）。不仅如此，平均小费也高出了近 70%。有趣的是，绝大多数侍者并不了解这一点。如果没人告诉他们是否要模仿，他们整晚奔忙，却只能拿到本该赚到的钱的一小部分。

若非一旦教会侍者，他们就可以无声无息间拿走小费这件事实在令人顾虑，心理学家甚至都能证明模仿能够提升人与电脑间的关系了。⁵ 在实验中，一个虚拟角色会告诉被试学生，让所有学生携带身份卡可以提升校园安全度。当实验者设定虚拟角色完全仿照被试的动作移动头部，但有 4 秒延迟时间时（这段短暂的延迟刚好可以让被试者注意不到模仿行为），被试就会对该虚拟角色更有好感，认为它更真实，甚至认为它的说法更有说服力。

模仿是一种无处不在的社交润滑剂，而你需要警惕，无论是约会对象，还是侍者，甚至是电脑，都在利用这种行为操纵你。