

理性之谜

THE ENIGMA OF REASON

[法] 雨果·梅西耶 [法] 丹·斯珀伯 著
(Hugo Mercier) (Dan Sperber)

张慧玉 刘雨婷 徐开 译



理性之谜

THE ENIGMA
OF REASON

[法] 雨果·梅西耶 [法] 丹·斯珀伯 著
(Hugo Mercier) (Dan Sperber)

张慧玉 刘雨婷 徐开 译

图书在版编目 (CIP) 数据

理性之谜 / (法) 雨果·梅西耶, (法) 丹·斯珀伯
著; 张慧玉, 刘雨婷, 徐开译. — 北京: 中信出版社,
2019. 1

书名原文: The Enigma of Reason
ISBN 978-7-5086-9228-9

I. ①理… II. ①雨… ②丹… ③张… ④刘… ⑤徐
… III. ①理性—研究 IV. ①B017

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 157332 号

The Enigma of Reason

Copyright © 2017 by Hugo Mercier and Dan Sperber

Simplified Chinese translation copyright © 2018 by CITIC Press Corporation

ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限中国大陆地区发行销售

理性之谜

著 者: [法]雨果·梅西耶 [法]丹·斯珀伯

译 者: 张慧玉 刘雨婷 徐开

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

承印者: 北京画中画印刷有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

版 次: 2019 年 1 月第 1 版

京权图字: 01-2018-7224

书 号: ISBN 978-7-5086-9228-9

定 价: 65.00 元

印 张: 29.25

字 数: 350 千字

印 次: 2019 年 1 月第 1 次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字



版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题, 本公司负责调换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com

理性不在风平浪静中，而在众声喧哗时

如果我请你闭上眼睛，为“理性思考”这几个字想象出一幅画面，那么在你脑海中浮现出来的会是什么？

在读《理性之谜》之前，我脑海里可能会浮现两个形象：叼着烟斗、躺在安乐椅上推理罪犯身份的侦探，在黑板上演算公式、论证学术新知的科学家。

没准儿你想到的也是他们，在我们熟悉的各种形象里，恐怕没有比侦探或科学家更擅长调用理性思考来推理真相、解决难题的了。而在我的脑海里，这两个形象还有一个共同点：他们都是孤胆英雄。

福尔摩斯追查线索时也许得拉上华生，但最后把线索拼凑起来，靠的还是他自己头脑里的“思维宫殿”。没有哪个侦探会在进行关键推理时还要拉上助手来帮助自己整理思路。

而你也一定能回想起几个关于科学家独自深思解决科学难题的故事。比如物理学史就有一个关于“孤独天才”的著名故事：德国物理学家海森堡跑到一个海岛上闭关，在独自沉思数月之后以一人之力推导出量子力学的基石——不确定性原理。

理性思考似乎只是“一个人”的事，越是在不受打扰的情况下独自一人深思熟虑，理性的威力就发挥得越充分，对吧？

如果你也这么认为，那你一定得读一读《理性之谜》。读完这本

书我才意识到，这种传统的印象可能完全是错的！

事实上，理性思考这种能力对孤胆英雄一点儿也不友善，它最能施展拳脚的场合，反而是在人与人互动之时。

《理性之谜》的两位作者（他们都是顶尖的认知科学家）提出了一个相当颠覆直觉的新理论——理性的互动论来概括这一观点。在互动论看来，人类在进化中获得理性，并不是理性可以帮助人们更清晰地思考问题，而是理性可以帮助人们更有效地互动。

也就是说，理性原本是用来搞社交的。

理性思考解决了社交互动中的两大难题：向别人证明自己是一个靠谱的合作者，以及揭穿那些不靠谱的合作者。为自己的行动辩护，质疑别人的行动不靠谱，这才是理性的两大原始功能。理性的确帮助人类解决了无数难题，而那些成果几乎都是人们在一场场“忽悠”与“反忽悠”攻防战中收获的战利品。

这个理论框架能有效地解释理性的某些奇特属性。比如说，为什么理性有一种奇特的双面性——“宽”以律己，“严”以待人。

当用理性来反思自己的观点和行动时，它似乎总是急于为自己辩护，哪怕其中错漏百出，我们也不容易察觉，轻易就被自己浅薄的推理说服。

侦探们独自在“思维宫殿”中做出的推理可能并不会高明到哪里去。《理性之谜》里有一个关于福尔摩斯的小段子是这样的：

福尔摩斯：亲爱的华生，你有那么迷人的女伴在场，我我不敢打扰！我已经观察你俩好久了，我强烈建议你再约一下这位女士！她跟你非常般配。虽然她比你年龄小，但也差得不多。我知道，你喜欢深褐色头发的女人，而她是金发，但无疑应该

忽视这一差异。我还观察到，你们在谈及私事时，没有任何亲密的肢体接触，但我相信，你们很快就会有的。华生，我敢保证，这个女人最适合你！

华生：她是我妹妹。

如果福尔摩斯是个真实人物，那么他的推理会多半更像这个段子，而不会像小说中那般神准。当人们独自推理时，更有可能的情况是像这个段子里的福尔摩斯，明明自己的推理中有一些显眼的线索，从中不难推断出华生的女伴并非他的情人，但也许他是太期待华生找到幸福了，心中先认定华生有了女朋友，接着便对所有矛盾的线索视而不见。

为什么会这样呢？在互动论的视角下，原因很简单——当人们独处时，更接近于互动中为自己的行动辩护的情境。这时，人们倾向于宽松的标准，因为此时人们只求合作者接受自己给出的理由，而不求推理是否真的合理。

科学家其实也常犯这种错误。《理性之谜》中引用的一项研究发现，当科学家独自思考自己的研究结果时，他们其实很容易找到各种理由去抹掉那些对自己提出的研究假设不利的数据。当实验结果让人失望时，科学家并不会不偏不倚地去推理、去质疑他们最初的假设可能不对，相反，他们很容易对可以挽救原先假设的各种糟糕理由感到满意，如“结果不好是因为出现了技术问题”“是因为实验的操作有缺陷”等。

这听上去很糟糕吧？可这又怎么解释人类通过科学研究得到那么多靠谱的发现呢？

原因在于，一旦人们把理性思考的对象转向他人，就从“忽悠模式”切换到了“反忽悠模式”，由于轻信不靠谱的合作者可能会让自己付出惨重代价，这时理性思考的标准就一下子严格起来了。

科学界就是利用这一点来强力纠错的。学术圈现在有一个通行的规则——同行评议程序：一篇论文被提交到期刊编辑部之后，都要被转发到研究者的同行那里接受审查。这道程序说白了就是让同行给你“抬杠”，然后你再“反抬杠”，只有你“反抬杠”成功，论文才能被发表。

每当跟别人“抬杠”的时候，人们的理性思考就忽然变得敏锐起来，那些靠自己在独自思考时的理性难以发现的错误，往往在这时会被他人“抬杠”时的理性发现。其实，在真实的科学史上，孤独天才式的科学家故事实属罕见。绝大多数重要的科学发现，都是在高质量的争辩中获得的。

关于海森堡发现不确定性原理的故事，如果我们仔细去审查史料，就会发现他解决问题的整个过程其实充满了互动。其中最重要的是他一直与另一位大物理学家泡利保持着非常紧密的通信联系。正是因为不停地面对泡利提出的疑问，海森堡才能把他的想法充分发挥出来。事实上，海森堡不确定性原理的论文初稿最早就出现在给泡利的一封信里。即使是天才，也需要与其他人争辩，才能发展出他们最好的想法。

在前面那个段子里，如果福尔摩斯的死对头莫里亚蒂教授也在场，而那一番蹩脚的推理是从莫里亚蒂教授口中说出的，那我想福尔摩斯绝对能从中挑出一堆漏洞。

这就是为什么理性思考并不适合在孤胆英雄一个人的头脑里发生，当头脑与头脑交锋时，理性才能发挥出全部威力。

理性的这种特点，让我想起这些年在创业圈中很火的一个概念——精益创业。

精益创业是这样一种理念：企业研发产品时切忌自己关起门来，把产品打磨得尽善尽美再推出市场，这很像福尔摩斯独自一人绞尽脑汁推理半天，结果是吃力不讨好。企业正确的做法是用最快的速度研发出一款基本可用的原型产品，并迅速投入市场，让市场的反馈告诉它们产品哪些地方最值得改进，最后在反馈的基础上快速迭代产品。这些年来很多创新企业成功地利用这种思路迭代产品。比如微信，刚开始推出来的是一个功能极其简陋的版本，品质远不如竞品，但在几轮迭代之后就进化到远远甩开对手的水准。

福尔摩斯：亲爱的华生，我好像没有见过你这位迷人的女伴，可否向我介绍一下……

华生：她是我妹妹。

精益创业其实就像这样一来一去的简单互动，在互动中充分利用各方优势，高效省力地解决问题。

大道归一，理性互动论的视角其实还可以迁移到生活中很多案例之中，你可以在《理性之谜》中细细体会。

读完《理性之谜》，我再想起“理性思考”，脑海中浮现出的还是两个形象：福尔摩斯叼着烟斗……与莫里亚蒂斗嘴，科学家在黑板上演算公式……以便拿出证据反击同行的“抬杠”。

人的理性，不在风平浪静中，而在众声喧哗时。

魏知超

宁波大学心理学系教师

喜马拉雅 FM《魏知超：心理学新知课》主理人

双重谜团

它们会吃喝拉撒，会睡觉打鼾，会出汗，会发抖，有性欲时会交配，它们的生与死都混乱不堪。这就是动物，人类也是动物！然而上天赐予了人类理性。理性使人类与众不同，并凌驾于其他生物之上——一般来说，西方哲学家如是宣称。

人类视兽性为耻辱和丑闻，这至少应包含在人类诉诸理性的过程之中，这种诉诸理性的能力使人类变得博学而明智。这种机能是理性而非语言，因为其他动物似乎也有某种形式的语言；这种机能更非灵魂，因为“灵魂”这种说法太神秘了。上天赐予人类理性之后，人类虽仍为动物，但已非野兽。

理性：有缺陷的超能力？

达尔文（Darwin）发现，人类这一物种共有的任何特性都并非上天的恩赐，而是生物进化的结果。理性这种特性必然经历了进化过程。要不然呢？自然选择不是孕育出了许多惊人的机制吗？

以视觉为例。大部分动物物种都获益于视觉这一惊人的生物适应特性。视觉把专用的外部器官（眼睛）与大脑的特定部分相连接，让动物可以从视网膜刺激模式中提取出有关远处物体的特性、位置及运

动状况的精准信息。这项任务极其复杂，无论怎样都比理性复杂得多。人工智能领域的研究员在视觉及推理的建模、施行上付出了艰苦卓绝的努力。尽管如此，机器视觉仍处于起步阶段，远不及人类视觉。另外，许多计算机推理模型都宣称自身性能要比人类理性更为优越（过于乐观了）。因此，若视觉可以进化，那么理性也可以。

有人认为，优于视觉的理性是一项多用途的机能。它将人类认知提升到了一个新的高度。没有理性，动物认知就会受到本能的束缚，知识与行为都会受到极大的限制。认知一旦得到理性的加持，就可以让人加深对各个领域的了解，并根据新奇又富有雄心的目标来调整自身行动，这大概就是一般的说法。但是，等一等，如果理性是这样一种超能力，那它为何与视觉不同，有且仅有人类才得以进化这一特性呢？

的确，某些显著的适应特性实属罕见。只有少数物种，如蝙蝠，拥有发展完备的回声定位系统。蝙蝠发出超声波后，其周围环境会给出回声，蝙蝠便是利用回声来识别并定位障碍物或移动猎物的。其他大多数动物都不会做类似的事情。

视觉与回声定位能力有诸多共同特性。狭隘的辐射范围（视觉中的光线、回声定位能力中的超声波都是如此）能提供诸多信息，这些信息与丰富多样的认知、实践目标相关。可为何视觉如此常见，而回声定位能力如此罕见呢？这是因为，在大多数情况下，视觉更有效。只有在不可见或视觉严重受损的生态位中，回声定位能力才具有适应性——像蝙蝠那样住在洞穴中并在夜间猎食就是很好的例子。

理性如此罕见（可以说为单一物种独有），是因为其适应性只体现在人类所在的这一十分特殊的生态位中吗？这一有趣的可能性值

得探讨。然而，这与标准的推理方式格格不入。标准的推理方式认为，不论理性的运作环境如何、目的是什么，理性终究会提高人类的认知水平。要了解为何只有少数物种具备回声定位的能力很简单，但要了解为何只有人类拥有理性则更有挑战性。

以轮子为例。动物并没有轮子，为何没有呢？¹毕竟建造装有轮子的车辆要比建造有腿或有翅膀的动物容易多了（正如形成推理模型似乎比形成视觉模型要容易得多）。然而，人工轮子是分开制造的，之后才装到车辆上去，而生物轮子则必须在其原位生长。既然身体上这个能自由转动的部分通过神经及血管与身体其他部分相连，它又怎能在联系如此紧密的情况下单独发挥作用呢？切实可行的生物学解决方案构思起来没那么容易，这还只是一部分问题。

一个复杂的生物适应特性要进化，必须经历一系列进化步骤，从初步的预兆到发展完备的机制，这一过程中的每一次改变都是自然选择所青睐的（至少没有被淘汰）。举例来说，昆虫、软体动物或哺乳动物的复杂视觉系统，起初只是感光细胞，而后经历了漫长的改变之旅，其中每一次改变都是具有适应性的，至少是温和而平静的，最终才进化成今天的模样。若是假定动物有可能从没有轮子进化到有轮子，那么其间必然经历了一系列类似的适应性步骤，但这些步骤发生的可能性简直微乎其微，所以可断定其从未发生过。

这样看来，给动物认知附以理性的加持或许就像给动物运动附以轮子的帮助一样，都是极其不可能的进化结果。理性如此罕见，或许是因为其必须历经一系列可能性很小的步骤才能进化，且因为其只在进化史上发生过一次，离现在还很近，所以目前只有我们这一个幸运的物种从中获益。

理性逐步进化的一系列步骤仍然是个谜。与把超人或蜘蛛侠的超能力融入原本普通的人类特性相比，把理性融入人类更普通的认知能力似乎更难。当然，可能有人会说，理性是一种移植物、一组附加组件、一套文化装置（古希腊就有人认为理性是一种发明创造），而不是一种生物适应特性。但本身并不具备理性这种超能力的物种，怎么可能去发明理性呢？虽然理性显然受益于各种文化成就，但人类这一物种制造、评估并运用理性的能力迫切需要进化角度的解释。唉，可能解释后的结果也不过是失望而已。

让这一问题更糟糕的是：挥手本身似乎指向了一个错误的方向。对照之举便是设想生物轮子冲破万难在一个动物物种中得到进化。我们并不知道这种进化是如何发生的。不过，若这些轮子能让动物在自然环境中高效运动，我们就能知道它们为何会进化至今了，换句话说，就能够知道其功能了。我们或许会想，动物轮子与所有的生物器官一样会有弱点，其功能会偶尔失灵。但我们不会认为这种运动系统存在系统性缺陷，进而让其功能发挥得不尽如人意——举例来说，若两侧的轮子大小不一，动物就很难朝着既定方向前进。有的生物机制被认为是“不适应的适应特性”，很可能只是因为表述有误。理性的标准表述便是如此。

心理学家声称已经证明人类理性是有缺陷的。有人认为理性的工作做得很糟糕，这一观点已成了老生常谈。心理学家及哲学家通过反复的实验确定，人类会在推理中犯极其严重的错误。而这并不仅因为人类不善于推理，还因为他们存有系统性偏见。理性之轮失去了平衡。

除了这一陈词滥调，论战也已爆发。既然理性存在缺陷，那么

缺陷究竟有多严重呢？推理中的成功与失败该如何衡量呢？负责的机制是什么呢？尽管论战各方的分歧通常很尖锐，但也没人去质疑基本的教条。所有人都理所当然地认为推理的任务就是帮助个体获取更多的知识，做出更好的决策。

你如果接受这个教条，就会感到迷惑不解——理性竟会有失公允、不合逻辑。自相矛盾的是，推理竟然常常让人难以统一意见，反而让人加深分歧。那起初为何要接受这个教条呢？好吧……可能是因为惯例的包袱太重了。你或许会问推理还有什么功能。

人们一般认为理性具有双重谜团。理性并不是一项普通的心理机制，而是进化（过去是上帝）赋予人类的认知超能力。仿佛这一点还不够神秘，超能力竟然是有缺陷的。理性渐渐把人引入歧途。理性是有缺陷的超能力吗？这是真的吗？

我们的目标就是解开这个双重谜团。我们会证明理性是如何与个人心智、社会互动及人类进化相适应的。因此，我们向传统观念发起了挑战，拒绝接受教条，重新思考理性的机制与功能。

我们将去往何方

2 000 多年来，哲学家一直致力于研究理性，其间，有 50 多年用于对推理开展集中性实验研究。自古以来不乏最伟大的思想家为这项研究披荆斩棘。如果不是因为哲学与心理学传统在内部一直存在激烈的竞争，那么判定这类想法大多数都走上了错误的轨道，是毫无根据的。

在指引人们获取真理知识、做出明智决定的路途上，理性发挥

了多大的作用呢？人类又有多善于利用理性呢？对于这些古老的辩论，我们不想多加赘述以至于令人费解，大概最近在心理学家的参与之下，这些古老的辩论已升级到“理性战争”的地步了。但是，我们会在本书第一部分“撼动教条”中，挑选出一些矛盾和冲突，这些矛盾和冲突能够揭露的就是标准推理理论存在的问题有多严重，相应的解决方案又有多不足。我们会指出，参与这些激烈辩论的各方已经成功地削弱了彼此的力量，以至于最佳方案大概就变成，从辩论场地收集任何可能仍有作用的东西，然后携其去更广阔的天地间开始新的冒险。

总之，比起证明摇摇欲坠的想法是错误的，我们更感兴趣的是，对理性形成新的、可以解开双重谜团的科学性认识。本书将证明，理性远非奇怪的认知附加组件，也非某些不太可能的进化恰巧赋予人类的超能力，而十分自然地与人类其他认知能力相适应，尽管有明显证据表明两者之间的适应并不自然，理性还是很好地适应了自己真正的功能。

要了解理性如何进化、如何运作，要注意的不仅是什么使理性如此特别，还要注意理性是如何与其他心理能力相互适应的，以及与之有多少共同点。进行推论时会用到许多机制，理性只是其中一个。在第二部分“理解推论”中，我们把理性与其他推论机制联系起来考虑，见图 0.1。

动物一直都在进行推论：它们利用已知事物来推断未知事物，如预测接下来会发生什么并采取相应的行动。动物也把此举应用到了某些一般性推论能力中吗？当然没有。但是，动物用到了许多不同的推论机制，每种机制都处理截然不同的问题，如吃什么，与谁

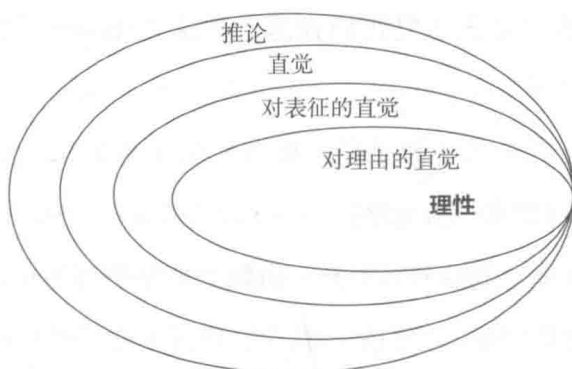


图 0.1 理性是如何被嵌入好几个推论类别下的

交配，何时攻击，何时逃跑，等等。

人类与其他动物相似，不仅拥有一种通用性推论能力，还能运用其他各种专门性的推理机制。然而，对人类而言，其中许多机制并非本能，而是孩童在成长过程中通过与他人互动习得的。尽管如此，这类习得性机制大多数都有本能性的基础。举例来说，不论是说沃洛夫语（Wolof）、英语，还是说塔加洛语（Tagalog），人们都并非天生就会，然而，对说话声音加以特别的留意、习得并遵循某一群落的语言需要的就是本能性的基础。

众所周知，其他动物都是在无意识的状态下表现出自身的推论能力的。人类同样也会无意识地表现出多种推论能力，学习母语就是一个例子。不过，也有许多推论是人类在某种程度上的有意识之举。接下来，我们会讨论直觉。当你有了某种直觉——举例来说，你凭直觉知道好友莫莉（Molly）现在很沮丧，尽管他并没有这么说，甚至可能否认这一点，但这个直觉还是突然出现并完全成形。不过，与此同时，你认为这种直觉是身体内部自发形成的，是思维内部得出的结论。直觉就如同思想铸成的巨大冰山：或许我们能看

到的就只有冰山之尖，但我们知道，冰尖之下还有无尽神秘亟待探索。

许多观点都是关于思维的，如丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）的著作《思考，快与慢》（*Thinking, Fast and Slow*）²，这类思索围绕直觉与推理之间的差异展开，仿佛二者是迥然不同的推论形式。我们的观点恰恰相反，我们坚持认为，推理本身就是一种直觉推论。

其实，在一般性直觉与特殊性推理之间存在中间范畴。人类不仅能表现环境中的事物及事件，还能对自身表征进行表现。我们不仅能产生对他人所思所想的直觉，还能产生对抽象观念的直觉。这些由表征而产生的直觉对我们互相理解沟通、分享观点与价值观有重要的作用。本书会证明，理性是对一种表征（即理由）进行直觉性推论的机制。

在第三部分“反思理性”中，在某些重要的方面，我们选择了与主流相悖的方式，即摒弃了将理性与直觉进行对比的标准化方式。我们把理性（reason，作为心理机能）研究与理由（reasons，作为正当理由）研究归为相同的话题。然而，在哲学及心理学上，二者被视为截然不同的领域。

尽管人们一般把理性当作可以让个体思考得更周全、更高效的方式，然而我们却认为个体主要是在与他人的互动中运用理性。我们拿出理由是为了在他人面前为自身观点及行动辩护，同时也是为了作为说服他人的论据，来让他人按自己的想法进行思考、做出行动。我们运用理性也不是为了对自身看法进行评估，而是为了对他人所给的理由进行评估，他人会运用这些理由来为自己的观念辩护，进而说服我们。

尽管人们一般认为理性是逻辑应用，或者至少是某种规则系统，可以用来拓展知识、改善决策，然而我们却认为理性更擅于投机取巧、博采众长，还不会受到正规范式的束缚。我们认为，逻辑在推理中的主要作用很可能是修辞，因为逻辑能够对直觉性论据进行简化、系统化，从而突出强调直觉性论据的说服力。

那么，理性为何会进化？除了其他更普通的推论形式所提供的，理性还提供了哪些仅对人类具有特殊价值的东西呢？为了做出回答，让我们从更广泛的视角来看这个问题。

我们认为，理性具有两项主要功能：一是拿出为自身辩护的理由，二是拿出说服他人的论据。这两项功能密切相关，用到的理由或论据属于同一类型。

为何要费力解释并为自身辩护呢？人与其他动物的不同之处不仅表现在人拥有发展得更为良好的认知能力，关键还在于人知道去合作，会把握尺度。人类不仅跟亲属合作，也跟陌生人合作；不仅在迫在眉睫的时候合作，还在追求长远目标时合作；不仅有物种特有的联合行动形式，还会共同建立新的合作形式。人类这样的合作会催生出其特有的协调及信任问题。

理性的第一项功能就是促成人类丰富多样的合作形式。人类会举出理由来解释自己、证明自己，达到为自己辩护的目的，也会指出自己眼中能够佐证自身观点、证明自身行为的事物。他们这样做就能够让他人知道自己所能做到的程度，并婉转表达自己希望从他人那里得到的东西。在决定相信谁并实现协作的过程中，对他人的理由进行评估显得意义重大。

人类与其他动物的区别还在于，人类与他人分享的信息更为丰