

20 世纪经济学
经典译丛

约定论：

一份哲学上的考量

Convention

A Philosophical Study

[美]大卫·刘易斯 著
吕捷 译

生活·读书·新知三联书店

20 世纪经济学
经典译丛

约定论

一份哲学上的考量

[美]大卫·刘易斯 著 吕捷 译

生活·读书·新知 三联书店

Simplified Chinese Copyright © 2009 by SDX Joint Publishing
Company. All Rights Reserved.

本作品中文简体版权由生活·读书·新知三联书店所有。
未经许可，不得翻印。

图书在版编目(CIP)数据

约定论：一份哲学上的考量 / (美) 刘易斯著；吕捷
译. —北京：生活·读书·新知三联书店，2009. 10
(20 世纪经济学经典译丛)
ISBN 978-7-108-03189-1

I. 约… II. ①刘…②吕… III. 语言哲学 IV. H0

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 035110 号

责任编辑 贾宝兰

封扉设计 罗 洪

出版发行 **生活·读书·新知** 三联书店

(北京市东城区美术馆东街 22 号)

邮 编 100010

经 销 新华书店

印 刷 北京京海印刷厂

版 次 2009 年 10 月北京第 1 版

2009 年 10 月北京第 1 次印刷

开 本 850 毫米 × 1168 毫米 1 / 32 印张 9

字 数 177 千字

印 数 0,001 — 4,000 册

定 价 29.00 元

鸣 谢

感谢维拉尔德·冯·奥曼·奎恩自始至终地支持、勉励我在分析性方面所做的复兴式的努力。我感谢各位友人对本书草稿及其后诸稿所提出的宝贵意见。特别要感谢的是：乔治·布洛斯、查尔斯·查斯坦、大卫·开普兰、艾沃特·刘易斯、丝黛芬妮·刘易斯、巴巴拉·帕提、史蒂夫·史弗、麦克尔·斯洛特、J. 霍华德·索贝尔，以及 1967 年秋季加州大学洛杉矶分校选修我的语言哲学研究班的学生们。另外，也衷心感谢塞斯邦帕蒂榭，此书大部分章节就是在那里写成的，感谢他们的好客与香浓美味的咖啡。感谢大卫·史伟德同意我大段引用其著作《行为梯次》中的文字。

D. K. L.

洛杉矶

1968 年 6 月

序

小时候，我头脑中的语言是这样一幅伦勃朗风格的画：在庄严、肃穆的气氛中，一群学究、文人围坐在一张桌子周围，讨论一番之后，语言就从此被敲定、流传下来。这幅画面在很长一个时期里都没有受到什么干扰，既没有考虑那些文人们在讨论的时候，到底又是用的哪一种语言，又不担心会被误解成什么所谓的堕落与倒退。

现在想来，也许很多人在懵懂无知的儿时都留有过这样一幅画面吧。不过，许多深涉世事的思想家都认为，语言是约定俗成的。也有许多人基于不同的研究视角，更倾向于认为，语言是种一纸协议，只不过这样的一份意向书，在历史上自始至终就没真的付诸实施。霍布斯政府理论中的《社会契约论》就是一个突出的例子。从逻辑上讲，这种论调用在政府理论体系中，要比用在语言上，更令人尊敬：因为认为政府不折不扣起始于某种社会契约的说法并不会牵扯到什么所谓的堕落与倒退。

当然了，那些支持社会契约论的人也并非是要人们照字面上去理解这个论题。他们只是说，政府的形成就

仿佛是如此这般地形成的。可是，这样一来，这个“仿佛是”论题又引来了一个在心理分析层面上的重要议题，即关于事物的潜在内涵的问题。那么，政府到底是在哪些方面类似于一个真正的社会契约对人们所产生的意义的呢？在语言中，这一关于潜在内涵的问题尤其显得紧迫，甚至还更令人困惑，因为语言的起源是由公开约定而产生的这个说法，不但是不符合历史的，也是无法想象的。当约会商讨的念头尚未存在时，约定又从何谈起呢？

有这样一些哲学家，他们固执、刻板得要命，非要把真理进行人为的划分，一种叫分析的真理，即纯粹靠了语言约定才是真实的真理，另一种叫综合的真理，即描述客观现实特性的真理。而这正是犯了“在约会商讨的念头尚未存在时就轻谈约定”的毛病的一个典型而致命的错误。因为这些哲学家把逻辑真理视为分析的；而当我们一旦要确确实实地追究起那些约定的时候，就必然会产生一个循环论证。症结正在于，为了把任何一个确确实实表述的普遍约定应用于一切逻辑真理，我们在把普遍约定运用到单个应用上的时候，就势必已经在推理中运用了逻辑。

摆在我们面前的这部专著，行文流畅，富于想象，既轻松有趣，又字字在理；刘易斯的目标就是要独立地探讨约定的概念，而不再把约定捆绑在任何事实上的或假设中的约会商讨。他的目的是把约定性的显著特征各个分离出来，不借助比喻或者假设地来研究约定的潜在内涵。概括而言，约定性的核心基调恰好在于某种无区

别性：“大”这个音节完全也可以表示“小”，“红灯”完全也可以表示“走”，“黑色领结”完全也可以代表比“花里胡哨的领带”更不正式。到底怎么表示，这些对我们来说都是无所谓的，于我们都是没有任何区别的。这正是此书的最初直觉。不过，要想恰如其分地捕捉到这种无区别的感觉，或者适当地表达出这种“想当初完全也可以表示”的感觉的话，那可是需要花费许多心思进行锤炼的。现在，这个目的总算是达到了，全仗着刘易斯对各种理论的熟练掌握，尤其是他对博弈论与对策论这类新式理论的娴熟运用。

很显然，分析的真理与综合的真理到底该如何区分的问题，也是创作本书的动机之一。最终，刘易斯得出的结论是：约定的概念并不是这一区分的关键所在。然而，他并不因此就认为，分析性概念是一无是处的。相反，他最终又回归到有些哲学家分析的起点上来，把分析性概念归结于可能世界的概念。他对分析性问题如此轻易地就满足了，这一点不免使人怀疑，这个问题其实根本就称不上是他研究约定的动机；不过，别去管他研究约定的动机到底是什么了，我们都要感谢他。因为在深入阅读此书的过程中，读者们会渐渐体会到，分析性并不要紧，只有约定，它才是语言哲学中的关键概念。

W. V. 奎恩

哈佛大学

1968年9月26日

引 言

哲学家的工作就是要去怀疑常人想当然就接受的那些老生常谈的大白话。这其实是种危险的工作，因为人们经常并不觉得哲学家有理，而是觉得还是老生常谈有理。不过，哲学家的工作又是种很有用的工作，因为当一个好的哲学家去考证一个大白话的时候，其结果往往是，大白话基本上在理；只不过哲学家注意到了一些在常人想当然地使用时所从不会注意到的问题。最终，考证得到了结论，而大白话仍然是大白话，经常是不伤毫发地侥幸逃脱了。可是，哲学家还是为拥护大白话的人们做出了贡献：他让人们不再想当然了。

现在就有这么一个大白话，说的是，语言是一种约定俗成。字词可以表示任何事物；使用它们的人之所以让它们表示它们的意思，是因为不知不觉地人们就决定了，这就是我们要它们表示的意思。我们完全也可以使用这些词去表示别的意思——或者像外国人那样，用完全不同的词来表示同样的意思。如果愿意的话，我们甚至还可以改变我们的约定。

话仅说到此而已，并没有一定要说出什么结论。语言不能被描绘成微积分那般的精确和僵死。也不能因此

就提倡所谓“正确”的表达而贬低口头上的表达，反之亦然。我们能够想到的所有语言也并非都是同等的高明。同样，即使是一种可使用的语言，它的每一方面特点也并不都是可以改变的。不能说必要的真理都是由约定创造的：只能说必要的真理和地理上的真理一样，是约定俗成地用这些字来表达，而不是用其他别的字来表达。我们并不是像某些“约定派系”哲学家那样，要把约定的力量无限提升，我们只是坚持指出它的存在。语言是约定俗成的，这个大白话不是任何哲学流派的理论，它只是值得任何一个有思想的人都不假思索地对之加以肯定——当然了，如果此人碰巧是位哲学家，那又另当别论了。

因为正是这么一句简单大白话，已然受到了挑战。W. V. 奎恩于1936年对它进行了质疑，继而又彻底否定了它。^① 莫顿·怀特也加入到这一攻击当中^②，并且与奎恩一道，颇劝动了一些人也同意他们的怀疑，他们还迫使其他许多人变得对此问题三缄其口、闭口不谈了。奎

① 《约定之真理》，选自O. H. 李主编的《纪念A. N. 怀特海德哲学论文集》（纽约：朗曼斯，1936年）；《经验主义的两条教义》，选自《逻辑视角：九篇逻辑哲学论文集》第二版（麻省剑桥：哈佛大学出版社，1961年）第20—46页；《卡纳普与逻辑真理》，选自P. A. 史尔普主编的《鲁道夫·卡纳普的哲学》（伊利诺伊州腊萨勒：开放院落，1963年）第385—406页；《字词与物体》（麻省剑桥：麻省理工大学出版社，以及纽约：约翰·威利，1960年）。

② 《分析的与综合的：站不住脚的二元论》，选自希德尼·胡克主编的《约翰·杜威：科学与自由的哲人》（纽约：戴尔，1950年）第316—330页；《迈向哲学的统一》（麻省剑桥：哈佛大学出版社，1956年）。

恩与怀特认为，所谓的语言约定不太可能与那些核心意义上的、众人皆知的约定案例相同。约定是一致决定——可是我们从来没有与任何人有什么协议，要去遵守我们的语言使用中的那些条款吧？从来没有。即便是我们的祖先订过了协议，可这与我们有什么关系，我们不是早把一切忘得一干二净了？无论怎样讲，语言的约定都绝不可能源自于协议，因为要想制定第一份协议，势必就需要已知其中几种约定，才能组织成基本的语言。我们甚至都说不准这些约定都是什么，而只能通过长期的实践检验对错才会清楚。那么，是不是在当初刚刚采用这些约定时，我们对它们要知道得多些呢？至于所谓允许语言成为约定的约定，我们对此类约定是完全没有概念的；我们只是习惯地把语言中的某些特点称为约定俗成的，却并不知道为什么。我们可以很迁就这种习惯性——奎恩本人就是这么做的^①——可是，这种迁就却并不能让我们对语言的了解更加深入。结论是：语言的约定俗成是个虚构的神话。真实的情况是，我们的语言用法服从于规律性——仅此而已。

我们也可以不甘心地抗议，觉得语言的约定概念多少是有些道理的，即便是讲不出个所以然来。要不然，为什么只要是一经提起这个概念，则所有人都**确实**能理解它，而且也能继而或多或少地分辨出语言的特征中哪些是属于约定性的、哪些不是呢？因此，我们之所以这

^① 在《卡纳普与逻辑真理》一文中的结尾部分，他写道：“我们先祖的传说……是一个灰白色的传说，黑色是事实，而白色则是约定。”

么做，一定是有道理的。虽然我们不知道约定性到底是什么，但是，它肯定是一种让每一个受过同等教育的人能产生某一确定反应的东西。

不过，要是真能搞清楚我们所谈论的东西到底是什么，该有多好啊。也就是说，该去分析一下约定的所有普遍性，其中也包括那种并非得自于协议的、默认的约定。我在本书中正是要做这样一个分析与考量。我希望这一分析的对象正是我们所普遍接受的普通意义上的约定，这样你便会发现，我的分析说出了你心里想说而说不清楚的意思，那就是：语言——与其他许多活动一样——是约定俗成的。可是，也许这种分析并不如我所期望的那样，因为也许并非每个人头脑中对约定的概念都与其他人相同。但是，我至少可以坚信的一点是，既然我不假思索地就有一个约定的概念，那么，我的这种分析就站得住脚，就是合理有据的。而我所谓的约定，它所指的应该是一种重要现象，虽然名字可能不同。而语言也只是约定的众多不同约定性活动中的一种罢了。这些约定性活动的共同特点是，它们最初并非是靠协议得来的，而且其特征也是难画难描、说不出个所以然的。

我的约定理论得益于纯协调博弈论——这个理论总是被人忽视，但却是冯纽曼与摩根斯坦博弈论中的一个支派，无论在方法上还是在内容上，都与他们那颇为成功、颇为出名的纯矛盾博弈论截然不同。托马斯·C. 谢

林也研究过协调博弈^①，正是他为我对于奎恩和怀特的回应提供了架构。

可是，终归结底，博弈论只是提供了个架构而已。不必用这个架构我也可以把自己对于约定的分析讲述得一清二楚。最终这个理论延续了休谟的思路，呼应了他对于正义与财产本原的讨论。约定的实质是：

一种对于共同利益的普遍性意识。社会中的所有成员都相互表达这一意识，并且人们得以在这一意识的引领下，以一定规则去规范他们的行为举止。例如，我发现对我有利的做法是让另一个人拥有他的财物，条件是他也以同样原则对待我。一旦这种共同利益的意识表达出来了，并且为双方所认识了，那么，它就产生出一种适当的解决办法和行为。这就完全可以恰当地称为我们之间的约定或者协议，即便并没有许诺的成分掺杂其中。因为我们每个人的行为都与其他人有个相应的关照，而且都是基于这样一个假设，即对方也会以某种方式回应我们。^②

① 《矛盾兵法》（麻省剑桥：哈佛大学出版社，1960年）。

② 《人性论》，III. ii. 2.

目 录

鸣谢	1
序	2
引言	5
第一章 协调与约定	1
第一节 协调问题的范例	1
第二节 协调问题的分析	5
第三节 协调问题的解决	27
第四节 约定	42
第五节 约定的范例	50
第二章 对约定的深入探讨	63
第一节 公共认知	63
第二节 约定的认知	74
第三节 约定的另项选择	85
第四节 约定的程度	95
第五节 约定的后果	100
第三章 与约定相对照的概念	104

约定论：一份哲学上的考量

第一节	一致协定	104
第二节	社会契约	111
第三节	标准规范	123
第四节	规章制度	128
第五节	服从行为	137
第六节	模仿	152
第四章	约定与交流	158
第一节	信号的范例	158
第二节	信号作用的分析	169
第三节	词语信号	184
第四节	信号的约定性意义	187
第五节	信号的意义表示	199
第五章	语言的约定	208
第一节	可能的语言	208
第二节	语法	216
第三节	某种可能语言的语义学	225
第四节	真实性的约定	231
第五节	人群中的语义学	255
结论		265

第一章 协调与约定

第一节 协调问题的范例

语言的使用属于一类特殊场合，具有一种突出的共性。我管这类场合叫做**协调问题**。我暂时先不给出定义，而是先来看几个例子。我们先从两个人之间可能会出现的情况开始——这两个人就叫“你”和“我”。

(1) 假设你和我都想与对方见面。如果且只有如果我们去同一个地方，我们才会见上面。对我们每一方来说，只要见到了对方，那么，（在可能范围内）到底去哪儿见面并不重要；如果没有见到对方，那么，到底去了哪个地方也并不重要了。我们必须各自决定去哪儿。对我来说，最好的地方就是你会去的地方。因此，我努力猜想你会去哪儿，然后，自己也去那儿。你的做法也是如此。每个人的决定都取决于他对另一方所作决定的预期。如果任何一方成功了，则另一方也必定成功了。这样的结果便是我们双方都希望见到的同一个结果。

(2) 假设你和我在通电话，可是在讲了 3 分钟后，

电话却意外地断掉了。这时我们双方都想立刻再通上话，而要做到这一点的条件是，如果且只有如果我们中的一方回拨电话，而另一方则等着接电话。对我们任一方来说，到底是回拨电话还是等电话，都并不重要。我们必须各自决定是否回拨，每个人的决定都取决于对另一方所作决定的预期，如果且只有如果另一方等电话，才会回拨。

(3) 休姆的《人性论》中有这样一个例子：假如你和我在一起划船。如果我们划得节奏一致，则小船会平稳前进；否则，小船就会前进得很慢，也会忽左忽右，我们不但浪费体力，还有撞船的危险。我们总是可以决定到底是划得快一点儿还是慢一点儿；对我们双方来说，划的速度如何并不重要，只要划得节奏一致就行了。因此，每个人都时刻在调整自己的速度，以便配合上他所预期的另一个人的速度。

现在，我们再来看看多于两个人的场合。

(4) 假设我们几个人正在同一条曲折起伏的、设有双行线的公路上驾车。一个人到底是把车开在左道上还是右道上，这并不重要，只要其他人也都和他开在同一边的道上就行了。可是，假如有些人把车开在左道上，而另一些人把车开在右道上，那么，所有人就都有撞车的危险了。因此，每个人都必须决定到底把车开在左道上还是右道上，这都取决于他对其他人的预期：如果其他大多数人或者所有人都把车开在左边，那么，就开到左边；如果其他大多数人或者所有人都把车开在右边，那么，就开到右边；而如果其他人大概一半儿多的人开

到左边、一半儿多的人开到右边，那么，他就随便可以开到哪一边了。

(5) 假设我们去野营，正准备分头去采集篝火树枝。一个人到底向哪个方向去采集并不重要，但是，假如任意两个人都向着同一个方向去采集树枝了，那么，他们很可能走过了同一片林地，而后面的那个人就找不到树枝了。每个人都必须决定去哪个方向，这取决于他对其他人的行为的预期：找到一个没有人走过的方向。

(6) 假设我们几个人受邀参加一个晚会。一个人到底如何穿着并不重要。可是，假如其他人都穿着一致，只有他打扮奇特，那么，他就会感到很尴尬了，因为他知道，他的这种与众不同很可能引来一阵谣言，对自己不利。因此，每个人必定要以他对其他人着装的预期来打扮自己才行：假如别人都穿着燕尾服，那么，他也穿燕尾服；假如别人都穿着小丑的服装来，那么，他也穿着小丑的服装来；而如果其他人的装束千奇百怪、并不一致，那么，他也就随便穿什么都可以了。

(7) 假设我们都是些雄心勃勃的市场垄断寡头。随着我们手中原材料价格的涨落，我们必须各自制定新的价格。如果一个人把自己的价格定得比其他人都高，这是不利的，因为如果他定高了，就会失去市场份额。同样，如果他把自己的价格定得比其他人都低，这也对谁都没有好处，因为如果他定低了，就会激怒竞争对手而招来报复。因此，每个人都必须各自把价格定在他所预期的、其他人会定出的价格范围之内。

(8) 卢梭的《论不平等》中讲了这样一个例子：假