第一图书网, tushu007.com

<<我们为什么说谎>>

图书基本信息

书名：<<我们为什么说谎>>

13位ISBN编号：9787561766682

10位ISBN编号：7561766688

出版时间：2010-1

出版时间：华东师范大学出版社

作者：戴维·利文斯通·史密斯

页数：169

译者：李怡萍

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

人类的心智，是大自然伟大的陈列室中最令人赞叹同时也最不被了解的创造物，其演化历程已有数百万年。
跨越漫长的史前时期，我们的祖先逐渐具备了人类独有的心智能力，包括一系列的情感与情绪、用语言表达思想的能力、制造工具的能力，以及计划和说谎的能力。
心智的构造逐步转变，终于成为今日的模样，然而，不知是幸或是不幸，进化的历程却没有提升人类了解自我的能力。
了解自我的能力，并不像吃、喝、性爱的能力一样，为人类天生所具备。
若要探究其原因，我们必须深入人类天性的核心。
进化生物学告诉我们，人类欺骗的天性其来有自，只需观察一下自然界，就可以发现形形色色、大大小小的欺骗。
病毒作为一种有机体，构造简单到难以被当成“生物”，然而，就连病毒也会运用缜密的计谋欺骗宿主的免疫系统。
由此可见，自然界处处充斥着欺骗。
我接下来将要描述的许多现象，在生物学家开始对动物行为进行科学观察之前，是令人难以置信的。
事实上，时至今日，大部分既不曾观察过动物行为，也不熟悉相关科学文献的人，面对我即将提出的这一类观点，也会凭直觉说：“别骗我了！
”　　说这段话的寓意是要提醒各位，切勿因为听起来太离谱，就急着否定我所提出的某些看法，大自然是极其神秘的。
在大自然残酷的竞争中，擅长欺骗的生物比他们的对手生存得更好，繁衍得更顺利，而繁衍正是进化的动力。
人类是训练有素的生存机器，当然也具有欺骗的本能。
欺骗就如人类本性中的灰姑娘，它是人性的本质，但每次都不被我们承认。
其实，欺骗不但是正常的、自然的，而且是普遍的，并不如一般人所想，是精神异常或道德沦丧的代名词。
人类社会是一个“谎言和欺骗的网络”，太多的实话会让它承受不住而解体。
从父母告诉我们的童话，到政府塞给我们的政治宣传，从头到尾，人类完全生活在虚假中。
700万年前，我们的祖先一有智慧的猿人(intelligem apes)——生活在等级分明的复杂社会组织里。
社会生活带来了艰巨的智能挑战，为了克服迫在眉睫的挑战，灵长类动物被迫踏上了进化的漫漫长路，终于一步步进化成现代人(modern human beings)。
极度复杂的社会，促使我们的史前祖先的智力一日千里，更学会玩弄不择手段、虚张声势、心照不宣等等社交手法，我将之统称为社交的扑克牌局(social poker)。
牌局一旦形成，为了对付那些老练的扑克牌玩家，我们需要具备一些能力，这些能力就是促使认知发展迅速提升的“物竞天择”的压力。
大约在距今500万年到700万年前之间，人类和黑猩猩这两支种族的进化发展已经分道扬镳。
最早的原始人类体型小而多毛，跟现代-猿猴没什么差别。
而后的几千年间，无数的人种出现又灭绝，最后的人种叫作尼安德特人，绝迹于30万年前；接着，在距今大约10万到15万年前，更接近人类的智人(Homo sapiens)出现了。
然后，在某个尚不能确知的时间点，人类的史前祖先学会了说话。
这个关键性的一大步，永远地改变了人类社会和人类心智。
或许，就是在有了说话的能力之后，智人才开始懂得欺骗自己。
自欺为何能够深植于人类的心智中？
或许是因为它有助于我们和他人相处。
自欺不仅可以减轻生活压力，更重要的是，还有助于我们去欺骗别人。
现代社会生物学最重要的一个见解，就是看穿“自欺”其实是“欺人”的帮手——只有先让自己看不清真相，我们才能完完全全地骗过别人。

因此，就跟欺骗一样，自欺也深植于我们人性的核心之中。
　　自欺绝非大众或精神科医师所认为的是一种情绪失调的征兆，其实，它可能是心理平衡的必需品。
本书的首要目标，就是要让更多的读者进一步了解自欺的进化理论。
　　驾驭语言魔力的本事，以及挥洒自如的自欺能力，重新建构了人类的心灵。
为了不发现自己的真面目，我们必须形成一个潜意识的心智状态(unconscious mind)。
进化生物学的观点认为，在人类的心智中有一个专门处理人际关系的区域，其中的秘密永远不会进入意识层面——也就是说，每个人都有连自己也看不到的另一面。
　　伟大的心理学家兼哲学家威廉·詹姆斯(William James)在100年前就警告我们，就心理学而言，“潜意识理论赋予学者想说什么就说什么的特权，而且还可能将原本合乎科学的论点，变成卖弄怪异点子的杂耍表演”。
我们的确必须如履薄冰，但小心谨慎不等于智力平庸，也不是缺乏想象。
我一向以科学为皈依，同时我也不会对现象视而不见。
我一直避免陷入先人为主的谬误，不让自己否定所有不符合现有前提的想法。
尽管如此费心，我相信还是有一些读者会认为这本书的见解(尤其是后面的章节)令人难以接受。
　　谈到潜意识，就不能不提弗洛伊德的贡献。
对于潜意识的建构，弗洛伊德在学术界占有举足轻重的地位，尽管他提出来的多数潜意识理论错得离谱。
1950年以来，实验心理学家陆续提出关于潜意识历程的看法，和弗洛伊德的理论大异其趣。
时至今日，认知科学家甚至提出，人类大部分的心理过程都超出了意识的掌控。
　　然而，就在理论更迭的过程中，某些东西被遗漏了。
心理学家们热衷于运用实验方法和计算机模式设下天罗地网，捕捉心智的测量数据，却完全忽略了“热认知”(hot cognition)之类涵盖情绪及冲突的混乱领域。
由于自我欺骗无法通过实验被证实，实验心理学家对于自欺行为也就无可奉告了。
本书的第二个目标，就是要将弗洛伊德当初无法解决而又被进化生物学重新提出来的问题，与认知心理学作联结。
　　生物学家戴维·巴拉什(David Barash)写道：“尽管我们对潜意识所知甚少，但它却是真实存在的，它以某种不为人知的方式在影响我们的行为，这一点毋庸置疑。
因此，我们可以推测，潜意识是进化过程的产物，同时，因为它既普遍又正常，我们推测它应该也是一种适应环境的产物。
”本书的第三项任务，就是要介绍潜意识的一些适应功能，这是自欺非常重要的进化理论，然而却经常被忽略。
我将提出论点说明：如果我们能在潜意识中欺骗别人，必定也能感知潜意识信息；如果没有敏锐的观察，并且随时随地解读他人的反应，是不可能蒙骗别人的。
因此，如果自欺的标准进化理论是正确的，如果我们骗自己是为了骗别人，那么，我们在潜意识里，必定天生都是心理学家：不仅能小心翼翼地观察他人的行为，还能精确地推论出他人的心理状态，同时，这一切还在我们浑然不觉的情况下进行。
借用生物学家约翰·克雷布斯(John Krebs)和理查德·道金斯(Richard Dawkins)的用语，我们全都是潜意识的“读心者”(mind-reader)。
　　在潜意识中分析他人行为的能力，是社会智能发展的重要部分。
从文献中我们可以看到，各个心理学派虽然对于潜意识有着种种不同看法，不过已有足够的证据显示，许多(甚至所有的)心理过程都是在潜意识中进行的。
我在本书中所提出的有关潜意识的观点，与弗洛伊德所谓的本我(id)——像一锅沸腾的汤那般无法抑制的非理性趋力——截然不同，也跟目前盛行的、冷酷而机械式的类神经网络(neurocomputational)毫无关联　　社会潜意识必须非常聪明，具有高度的适应性，同时还必须隐藏在能被我们意识到的社会知觉(social perception)与社会判断(social judgement)之外。
在本书中，我称之为“权谋模式(machiavellian module)”，以有别于弗洛伊德以及传统的认知学派模式

。
由于社交关系的潜意识动力一向缺乏实证研究，因此我们需要另辟蹊径，以弗洛伊德的研究为起点，探索认知科学家视而不见的途径。
不幸的是，只要一提到弗洛伊德，就会引起心理学界的不悦和反感，除非你是在表示轻视。
然而，这种偏见并不会把我们吓跑。
在弗洛伊德的大量作品中，可以挖掘到许多诱人的评论，提到非常复杂的潜意识社会智能模式。
1932年，就在弗洛伊德过世之前，他的匈牙利籍同事桑多·费伦奇(Sandor Ferenczi)甚至发表了观察报告，报告几乎已经在行为层面演绎出这套心理模式。
尽管只是点到为止，并且流于印象式的说明，但是弗洛伊德和费伦奇的见解提供了相当有用的线索，帮助我们了解人类心智是如何运作的。
费伦奇的论述透露出一个令人意想不到的信息，那就是：未经开发、处于潜意识阶段的知觉，影响了我们与他人的沟通。
费伦奇认为，潜意识中的想法能通过类似口语密码的形式传达出来；日常对话中，可能表面上传达一层意思，而暗地里却又透露出另一种截然不同的意义。
从生物学的观点来看，这是说得通的。
我们在彼此身上相互行使的欺骗和操纵，必须要在重重黑幕下秘密进行，才会产生效用。
这个黑幕密不透风，连执行者本人都被蒙在鼓里，完全看不清自己的计谋。
至于“相信我们百分之百了解自己话中的含义”，可以说是过时的笛卡儿哲学后遗症，因为笛卡儿相信人类的思想是清晰可见的。
这些观点揭露了极其重要，但也常被忽视的人类互动层面。
针对语言的演化，截至目前为止，研究重点几乎都放在语言的字面意义上，可以说是将人类假定成有什么说什么的动物。
然而，如果语言的一个基本功能是欺骗他人，那么，一个完善的进化理论就应该针对语言本质上的模棱两可与意在言外加以阐述。
相对于心理学家，文学家们对于人类语言中的文字游戏可就一清二楚，毕竟委婉语、双关语以及其他形式的象征语法，都是运用隐喻、比拟等技巧间接表达含义的方法。
乔治·斯坦纳把“诗意的遣词”与“使用语言形成隐匿的能力”联系在一起，可说是完全正确的。
本书的第四个目标，显然也是争议最大的一点，就是指出我们在潜意识里对他人的感知，会变成故事从日常对话中泄露出来。
人类无法抑制叙述的冲动。
我们的对话中，大半的时间都在“讲故事”，说难听点叫作“讲八卦”。
那些游走在语义漏洞和日常闲聊之间，没有被意识侦测到的自欺信息，有一种有力的象征的层面，已经描绘出客套的社交假面下赤裸裸的真相。
日常对话中蕴含的潜意识之诗，说出了被排斥在意识之外的想法。
我知道以上的话会把一些读者惹火，他们会提出反对，抗议我怎么可以将科学和诗混为一谈。
而我的回答将是：我们不但可以，而且如果我们想了解人类的行为，就一定得这么做，因为，诗也是自然的一部分。
维特根斯坦(Ludwig Wittgenstein)将写作划分成两种不同的类型：一种是种子型的创作，一种是土壤型的创作。
但愿这本书属于前者。
在这本书里成长的种子，是由许多优秀的学者播撒的。
我希望我没有欺骗自己，认为自己写的书属于我没有采用的土壤型，我采用的写作方式，或许让我书里的种子，乍看之下彼此毫无关联，但却能让本书更具可读性。
一本声称是科普方面的书，其论点却架构在看似薄弱的基础上，这样的书肯定要让某些读者失望了。
实验数据在哪儿？
我承认对于书中一些独特前卫的论点，我的确没有提出适当的佐证。

实验研究虽然功效强大，又有价值，却并非认知科学的一切。
科学是运用专业的热情，去找出、去理解呈现在人类周围及自我内在的谜团，并从我们已知的部分(或至少我们以为我们知道的部分)衍生出合理的推论。
本书将提出如何运用经验探讨自欺及潜意识沟通，指引从事心智研究的科学家们，哪里是值得着手研究的地方，哪些是应该注意观察的现象。
　　你可以说这本书处于科学和未来科学的边界上，它置身于一片蛮荒之地，此处少有蹊径、罕见路标而且字迹难辨。
我希望你会喜欢这段旅程。

内容概要

说谎，其实没有好坏之分，它只是一种超越法律和道德的求生本能。
　本书大胆宣称，人类的心智结构从一开始就被设计成具有欺骗能力，人类惊人的欺骗技巧乃至自欺本领，就藏匿在人性之中。

作者简介

戴维·利文斯通·史密斯(David Livingstone Smith)，美国缅因州新英格兰大学哲学教授，同时也是该校认知科学与进化心理学研究所的创办人及主任。
他在欺骗与自欺等研究领域著述颇丰。

书籍目录

前言 自欺欺人是DNA的原始程序1 说谎，是人类求生的本能 石器时代的说谎心理机制 太诚实，是反社会行为 不只用嘴巴，我们用全身在说谎 先自欺，才能欺骗别人2 懂得读心的人，就拥有权力 自然界的读心术 面无表情的老千 模仿者、模特和上当者 探测谎言和迷惑敌人 欺骗，是生物的天赋3 谎言如何演化成权谋 自私的基因，无私的人类吗 人生是一场说谎竞赛 说谎时的脸部信息4 权谋心智的结构 科学和潜意识心智 潜意识计算理论 虚构的意识 意识和模块心智 藏在脑中的精灵团队5 社交牌局背后的秘密 黑暗中的牌局 精神分析重出江湖 权谋模式 记忆机制和读心术 非洲孤儿和幼齿小鸡6 故事版本的力量 如何诠释谎言密码 冬天的故事 为何人们爱聊八卦 流言比核子弹更具破坏力 话中有话的生物机制 为什么自欺要在潜意识下进行7 诊疗椅上的勾心斗角 心理战的准则 四则背叛的故事 事实，是众人创造出来的吗 大白鲨医师 读心的公式 这个世界为何需要游戏规则8 耳边细语与秘密行动 悄悄话和广告宣传 用弦外之音沟通 公审违规者 有关方法论的问题尾声 笛卡儿的魔鬼附录一 无意识创作附录二 心理偏差和防卫机制

章节摘录

自然界的读心术　　镜兰耍弄黄蜂的方法，就跟人类诈骗的手段差不多。
兰花相当于人类的“老千”，只有深谙心理学才能蒙骗得了别人，它必须“懂得”激起受害者的动机，并“运用”这个手段达成自己的目的。
以动物学家约翰·克雷布斯和理查德·道金斯的行话来说，兰花必定是个“读心者”(mind reader)。
说无脑的植物是读心者，而且还拥有知识，听起来似乎有点怪异，其实，这或许正反映出人类自我中心的狭隘见解。
所有的生物为了适应环境，各自通过各种方法展现智慧，在这些浩瀚无穷的生物知识中，人类的知识可能只是特例。
伦敦大学的心理学教授亨利·普洛特金(Henry Plotkin)说：“所有的适应，都是知识。
”镜兰用来操纵蜜蜂的神奇能力就是一种适应，是经过几百万年的测试和失败实验后，不断进化而来的智慧结晶。
生命充满了艰难的抉择，动物每天必须面临许多抉择：该如何避免成为别人的晚餐、该和谁交配、该和谁战斗、该躲避谁等等。
要对诸如此类的问题做出正确抉择，就必须评估可能的结果。
克雷布斯和普洛特金写道：“不管是对一个群居动物，还是掠食者，或猎物来说，这些可能的结果完全取决于另一种动物的内在动机和可能行为。
这些动物包括了敌人、同伴、父母、子女、猎物、掠食者、寄生生物、宿主等。
”也就是说，动物必须要能预测其他动物的行为。
最近，一窝松鼠搬进我家阁楼，让我目睹到不可思议的读心术。
某天晚上，我和妻子被天花板上急促奔跑的声音吵得睡不着，当我爬上去查看时，只见惊恐的松鼠妈妈急忙钻出通风孔，留下三只蹲伏在地上的松鼠宝宝。
我一边避免踩穿天花板，一边小心翼翼地爬过房梁，设法抓住它们。
一番折腾后我终于发现，对它们来说，要躲避我的追捕简直易如反掌。
这几只啮齿动物摸透了我的心思，它们事先就知道我下一步要去哪里，它们的逃脱战术让我每次都扑空。
最后，我只好动用一个不具伤害性的捕鼠器获得胜利。
为什么这几只小东西能一再智胜我这个大脑发达的灵长类动物呢？
这些小松鼠生长于我家阁楼，从来没接触过掠食者，它们是从哪里获得这些技能的？
答案就在它们的族群历史中。
松鼠能预测我的行动，这个能力根源于它们的认知适应，而这些适应正是它们的祖先过去对付掠食者的经验传承。
松鼠可以本能地“理解”我，而不具备这种能力的前辈们，并没有留下任何子孙可以在阁楼里横行。
最终，小松鼠们之所以会败在捕鼠器之下，则是因为它们的祖先没有对付过从五金行买来的铁丝网。
了解别人的心思有助于欺骗，欺骗会进一步激发了解别人心思的能力。
如果一个生物知道别的生物要什么，如果它可以预测对方的情绪、猜中对方的反应，操纵和利用的机会就此诞生；反过来说，能够了解别人的心思，就可以让自己免于被操纵。
读心和操纵是互为消长的两种力量，在进化的长河中不断拉扯，我们将在第3章进一步讨论这种紧密的关系。
面无表情的老千　　愚弄他人的一种方法是让别人看不到自己，这在生物学上称作伪装，或隐匿。
伪装有两种做法，一种是让自己与背景融合为一，另一种是将自己伪装成敌人不感兴趣的特定物体。
改变肤色融入背景，是其中比较常见的方式，比如经常被当作例子的非洲小蜥蜴——变色龙。
事实上，这种方法在其他生物身上也十分普遍，像寄生虫、软体动物、昆虫、蜘蛛、鱼类、两栖类，甚至鸟类和哺乳类。
变色并非快速改变的唯一招数，例如部分品种的乌贼可以改变身体表面的肌理纹路，甚至增生出其他

部分，让自己和周围环境成为一体。
　　在惊悚片中，受害者常常都是先看到凶手的影子，才知道凶手躲在那里。
这种戏剧性的场景其实是生物界的真实反映：影子经常是掠食者乃至于猎物的罩门。
为了解决这个问题，有些动物进化出比较扁平的躯体，使影子小一点；还有些动物，比如家猫，接近猎物时会把身体尽量压低。
　　反隐蔽也是一种颜色伪装的好方法。
会进行反隐蔽的动物通常背部颜色比腹部暗，这样的设计是有道理的，因为一般而言，光线会从动物的上方照射下来，因此背部会显得比腹侧亮。
只要让背部暗一点，就可以消除明暗不均，动物也就更容易和环境融合在一起。
第三种技巧是混隐色，就像斑马的奇特条纹，这种设计对群居动物非常有利，因为这样可以使掠食者分不出一只动物的头尾在哪里。
　　大多数伪装的最大的问题在于，只有当动物静止不动时才有效。
不管一只动物伪装得多好，只要它一动，法力就立即消失了，甚至还会显得格外引人注目。
这点对于必须偷偷靠近猎物的掠食者来说，的确是个问题。
解决的方式通常是慢慢爬行，不要让猎物发现你在动，等到距离够近，再做最后的冲刺。
　　一种叫做带尾蘸的老鹰则另有妙计——移动的伪装。
带尾■会混在一群无精打采、四处寻找尸体的兀鹰中移动，身为食腐动物，兀鹰对小鸟和哺乳动物等老鹰的食物没有威胁性，等到兀鹰群靠近老鹰的猎物时，带尾■就会现出原形，扑杀猎物。
　　伪装的形式非常多样化，生物擅长伪装的形状有树枝、树叶、花朵、珊瑚、鹅卵石，甚至鸟类落下的粪便。
然而，隐匿仅是一种简单的欺骗形式，从而演变出的另一种形式则较为复杂，生物学上称之为拟态。

媒体关注与评论

这本书跳出主流科学的范围，指出我们的潜意识如何教我们自欺及欺骗他人，非常有趣。
——《科克斯评论》(Kirkus Reviews)　美国最著名的书评杂志　　自欺是心理学最重要的概念之一，也是人类问题的关键。
这本书完美地汇集了相关的主要论述，有最新最准确的生物学观点，也有清晰的心理学假设，同时写作风格引人入胜、通俗易懂。
——史蒂文·平克(Steven Pinker)　麻省理工学院认知神经科学中心主任、哈佛大学教授　　这是一部惊人之作。
它收集了许多论点，支持这个令人难以启齿的事实一人类不但拥有欺骗他人的卓越技巧，还同时具备了不起的自欺能力。
——阿瑟·雷伯(Arthur S.Reber)　美国著名心理学家，《心理学辞典》的作者

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com