

牛 津 大 学 出 版 社 镇 社 之 宝

信任博弈

牛津通识课

🕒 3h 三小时读懂21个社会心理学实验，让你洞察到底应该相信谁！

TRUST: A VERY SHORT INTRODUCTION

[英] 凯瑟琳·霍利 著 唐甜甜 译 翟学伟 校



东方出版中心

牛津通识课：信任博弈

[英] 凯瑟琳·霍利 著
唐甜甜 译 翟学伟 校

东方出版中心

图书在版编目 (CIP) 数据

牛津通识课. 信任博弈 / (英) 凯瑟琳·霍利著;
唐甜甜译. -- 上海: 东方出版中心, 2021.1
ISBN 978-7-5473-1773-0

I. ①牛… II. ①凯… ②唐… III. ①科学知识-普
及读物②理解社会学-通俗读物 IV. ①Z228
②C912.68-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2021)第014994号

上海市版权局著作权合同登记: 图字09-2020-1022号

Trust: A Very Short Introduction

Copyright: © Katherine Hawley 2012

Trust: A Very Short Introduction was originally published in English in 2012. This translation is published by arrangement with Oxford University Press. Dook Media Group Limited is solely responsible for this translation from the original work and Oxford University Press shall have no liability for any errors, omissions or inaccuracies or ambiguities in such translation or for any losses caused by reliance thereon.

中文版权: ©2021 读客文化股份有限公司

牛津通识课: 信任博弈

著 者 [英] 凯瑟琳·霍利
译 者 唐甜甜
责任编辑 江彦懿
特邀编辑 王智杰 赵芳葳
封面设计 胡文琦 温海英 王 晓

出版发行 东方出版中心
地 址 上海市仙霞路345号
邮政编码 200336
电 话 021-62417400
印 刷 者 北京中科印刷有限公司

开 本 787mm x 1092mm 1/32
印 张 6.5
字 数 68千字
版 次 2021年4月第1版
印 次 2021年4月第1次印刷
定 价 32.00元

版权所有 侵权必究

如图书有印装质量问题, 请寄回本社出版部调换或电话010-87681002联系。

目录

[序](#)

[导言 早餐桌前话信任](#)

[第一章 什么是信任与不信任？](#)

[第二章 为何信任与值得信任都那么重要？](#)

[第三章 信任与合作的展开](#)

[第四章 拿钱就走人吗？](#)

[第五章 诚实与不诚实](#)

[第六章 知识与专业](#)

[第七章 互联网中的信任](#)

[第八章 机构、阴谋与国家](#)

[结论 值得信任的重要性](#)

[致谢](#)

[拓展阅读](#)

献给我曾对其许下诺言的菲奥娜(Fiona)和丹尼尔(Daniel)

序

一种社会现象之所以能被客观认识，往往缘于它与认识者之间存在一定的距离。我们不妨先来考虑这样一种现象：就一个学龄儿童而言，是班主任更了解他(她)，还是母亲更了解他(她)？通常，我们的第一反应是母亲更了解，因为母亲与孩子朝夕相处，而班主任和孩子在一起的时间远不能和母亲相比。或许，我们再想想还会认为，母亲对自己孩子的了解和班主任对学生的了解有较大的差异，他们了解的侧重点不同。可如果他们沟通时彼此见解不同，那么谁说得更准确呢？如果他们之间为此发生了争执，又该如何判别孰对孰错呢？还有另一种可能：如果母亲承认自己不够了解孩子，或只了解孩子的家庭生活方面，而她很想找班主任了解一下自己孩子的学习情况，那么她从班主任那里听到的，既可能和自己的看法比较一致，也可能让她大吃一惊。这一现象提醒我们，很多时候，即便面对你自己带大的或者看着长大的孩子，你也未必是最了解他(她)的人。因为从方法论的角度上讲，认识事物需要距离。母亲和孩子之间的距离太近，情感投入太深，是她不能客观认识自己孩子的主要原因，而班主任与学生之间始终保持一定的距离，则成为其看清楚孩子的前提。关于这一点，中国的俗语早已给过我们类似的洞察，比如“不识庐山真面目，只缘身在此山中”“当局者迷，旁观者清”等。

我长期以来从事关于中国人的关系、人情和面子等现象的研究。我并没有因为自己是中国人而有近水楼台之得意，反倒

觉得这点往往限制了我从理性上去把握中国人与中国社会的基本特征。为什么会这样？也同样是距离太近的缘故。由于包括我在内的中国人对这些现象太过熟悉，或者运用起来得心应手，甚至认为这些都是人之常情，人们本来就该这样生活，自然就难以从学理上去认识其运行特点、规则及机制。如果说这样的研究最终也是可能的，那不是因为研究者有什么过人的智力或者独具慧眼，而只不过是借助了“异乡人”的敏感性罢了。这里所谓“异乡人”是指没有在中国文化中成长的那些人，比如欧洲人、北美人及日本人等，是他们先于我们发现了中国人与中国社会所具有的重人情、爱面子和讲关系等特点。虽说生于斯长于斯的人们确实容易熟视无睹，可一旦某一特征被他人揭示，那么真正可以深入了解以及有切身感悟者，未必是其他社会之人，而是我们自己。

我绕了一个大圈子来谈“信任”这个议题，是因为信任研究也存在类似的问题。首先它离我们太近，我们每时每刻、每个动作和每一句话，都包含着信任，所以使得我们对信任的认识变得十分困难。那可不可以借助异乡人的眼光来提示一下呢？也不行，因为信任研究不同于人情和面子的研究，其文化比较性要微弱很多。而当这两种方法都无法使用时，信任得以研究之可能就大大降低了。那么，这是否意味着，信任研究的距离感就真的建立不起来呢？也不尽然，说一句消极一点的话，当对信任的研究趋向失败时，我们可以反其道而行之，即通过欺骗看明白信任。的确，这是许多骗子频频得手的原因，他们为了骗财骗物反而看明白了信任是什么及如何获取信任。从信任的背面看信任也是一种与信任拉开距离的方法，我们不

妨称之为疏离感。可绝大多数研究者不情愿或下意识地否定这样的研究路径，导致这条路即使可行，也没有学者去尝试。于是，信任存在的意义一直以来并不在于人们认识了它多少，而是每一社会、民族，每一种宗教或信仰都很珍视它。生活于其间的每一个人无形中已受到相关信条的熏陶，享受了信任带给我们的安定生活，已无须深究其含义及特征了。

那么，这样一种沉浸于人类历史长河中并持续发挥着自身功效的现象，是如何被学者重视并加以研究的呢？从宏观层面上讲，这是社会本身发生变化的缘故。信任所具备的一个外部性条件是社会的稳定性，比如熟人社会就比大城市信任程度要高。而当下社会最为显著的一个特征就是人口流动与科技革命所引发的社会变迁，这一变迁被我们称为“现代化”。现代化在很大程度上具有不可阻挡性，因为大到国家，小到个人，整个人类文明发展都已主动或被动地融入了这一变迁之中。可这一进程中也潜藏着一个巨大的困境，即现代化本身所内含的“危险性”。我们中国人通常喜欢将其换成“危机”一词，并乐观地认为有“危”就有“机”。可从全球范围来看，现代化之危险，其实被称作“社会风险”，也就是它在走向一种不确定、不可预计乃至并不全然美好甚至充满险境的生活方式。人们感受到的危险通常来自变化，比如一个人一辈子生活于一种环境，那么他就不会感到危险，即使这个环境中也存在危险，但他熟知哪个地方危险，哪个地方不危险，故能轻而易举地避开。但如果一个人来到一个陌生地，其内心就会不由得生出一种不安全感，即使这个地方根本没有危险，这样的感受依然存在。可见，意识到危险不等于真的危险，只是他本人的确

定性丧失了，此时要想获得安全感，他会希望有一个熟悉当地情况的朋友协助，而希望这个朋友的协助正是因为他们之间已有建立起来的信任。相比个人而言，现代化所内含的危险性将整个社会的信任问题凸显出来，让一个原本无须留意的自在现象变成了需要有意思思考的现象。如果说一个陌生地让个人心生不安，但他尚有机会回到他熟悉的地方，那么现代化则让每一个人都回不去了。此时此刻，社会只能继续前行，而所有人都被抛入险境。结果，信任成为整个社会的问题。

自20世纪下半叶以来，信任成了学术界的一个热门话题。它所具有的全方位性特征导致所有研究“人”的学科都在努力揭示其真谛，产生了众多的研究成果。但比较遗憾的是，也许真的是研究者与信任的距离太近了，我个人以为这些研究都不太给力。表现出理论深度的研究有之，大规模实证研究有之；定量的研究有之，定性的研究有之；哲学及伦理的研究有之，文化性的研究有之，可能够把信任本质说清楚的研究却少之又少。面对这一局面，很多研究往往把信任当作一个既定的概念直接使用，以回避对其本身的认识，似乎这些研究想说的是“我不说，你也懂的”。还有一个复杂的原因，多少也涉及“异乡人”现象，就是不同社会对信任的理解有细微差异，因为在不同的语言中，我们不能肯定我们所讨论的信任是不是在一个聚焦点上。比如，在某种特定的语言中，人们说的“我相信”(I believe)中的动词能不能等同于名词信任(trust)所表达的意思？再比如，诚实和信任要不要放在一起讨论？还有一个更加复杂的问题是，中国传统经典喜欢用一个单字“信”来表达各种类似现象，而这个单字一旦需要于英语世界中找一对

应，那么它该对应哪个词呢？如果我们问一个从事伦理学研究的学者，他会对应到“诚信”；可问一个从事社会学或社会心理学的学者，他会倾向于用“信任”；而一个从事法律研究的人则会认为，也许用“信誉”比较准确；可一个从事经济学研究的学者会认为，用“信用”指代更合适。只是无论我们怎么说，都应该想到，当一个中文世界的“信”字被拆分为英语世界的不同词汇后，英语世界想讨论的问题与中国原先的话题已经不一样了。既然不一样，那么在他们那里，自然也不会放在一起讨论，比如讨论trust的学者不会去讨论credit。可是在中国这边，没有人会认为“信任危机”和“信用危机”有什么不一样。可见，我们从中文词语解读社会和用英文词语解读社会，看到的现象是不一样的。那么，是不是干脆放弃现代学科性研究，用国学会说得更明白一点呢？其实，国学也说不明白，因为国学几乎不给自己的概念下定义，下定义是西学的特征。

讨论至此，我想表明一个观点：直面“信任”研究是一个难题，这个难题不在于信任之深奥，而在于它过于贴近。此书的价值正在于作者试图突破这一点，其鲜明的特征正在于从如何理解“信任”这个含义出发展开论述。虽然作者不会去关心我上述谈到的文化语言差异问题，但在英语世界及其文化中，她做到了与信任保持距离，完成了许多研究无力完成的一项工作——如何在“信任”本身的议题上澄清概念、划分类型，并在从日常生活到社会重大议题等方面均给出独到的见地。此书看起来虽只有六万多字，但却有四两拨千斤之效。它比较起那些看似更专业、更深刻的，乃至故弄玄虚的研究来讲，生动

而简单明了，具有不少拨开迷雾、直击信任靶心的洞见。凯瑟琳·霍利是英国圣安德鲁斯大学的哲学教授，主攻形而上学与认识论。凯瑟琳既是学者，也是一位母亲，在学术、丈夫和孩子之间，她找到了她讨论信任的平衡点，而不是将其分割开来。在这本小册子中，她把自己的生活融入学术，也把学术融入生活。这点看似与我上述所说的保持认识距离相反，其实不然。作者之所以能够保持认识距离，是因为她在思考信任现象时，把自己当作一个“他者”，回到学者的立场来重新审视自己的日常生活，并结合学术界对信任的各种研究成果来剖析信任的机理，最终游刃有余地在其间找出信任的特质。作者对信任话题的讨论浅显易懂，全然不像一个从事哲学研究的学者那样使用一些高深莫测的概念。其实，于日常中谈学术，恰恰需要更好的学术功力和深入浅出的表达力。正因为作者知道如何将现实生活的事例引向学术深处，又兼具女性独有的那种细腻感受，所以从司空见惯中捕捉到深藏于信任中的一些细节。作为一个研究过信任问题的人，我在阅读此书后受益良多，自然也希望有更多的读者能读到此书，故在读客文化的邀请下，我安排我的博士生唐甜甜完成了此书的中文翻译并做了校对。我们衷心希望读者在阅读中也能有所收获，并结合自己的现实生活做更深入的信任思考。由于译者还有繁重的科研任务，仓促译出，一定会有一些未必准确之处，希望读者批评指正。

翟学伟

于2020年11月生日

导言 早餐桌前话信任

今早醒来，我听到约翰·汉弗莱斯(John Humphrys)正在电台中播报：现在是8月26日，星期四，早晨7点钟；接着就听到来自巴基斯坦的最新报道，那儿最近发生了洪涝，我希望我捐出去的那笔款项能起点作用。这时，我丈夫为我递来一杯冲好的咖啡。咖啡粉来自本地超市，袋子上贴着“公平贸易”的标签；牛奶是从门外台阶上拿进来的；水是从自来水龙头里接的。我和丈夫说，我去送孩子们上学，让他尽管上班去，因为他在到达办公地点前，还需要穿过车流去赶火车。孩子们和我一起吃着麦片，麦片不可以太甜，否则有害健康。饭毕，我带他们上楼换衣服，并将饭钱放入孩子们的书包；接着我们一起沿街步行去上学，在“棒棒糖女士”^[1]的指引下，我们穿过马路，孩子们冲进了学校。我在回家的路上买了一份报纸，打开家门，从门垫上捡起几张提前寄到的生日贺卡。

没有信任，我们就会一事无成。我信得过我丈夫会煮一杯正宗的咖啡，且会在上班路上谨慎驾驶。他相信我会照看好孩子，也相信我会像我说的那样把他们送到学校。孩子们也知道，今天是该上学的日子，而且我肯定没有在他们早餐里偷放难吃的葡萄干。

我们既信任那些与我们有联系的人——从未曾谋面的送奶工到学校老师，再到约翰·汉弗莱斯(我们更愿意把他看成我们的朋友)，也信任那些与我们没有联系的人——驾车者、BBC驻

巴基斯坦记者、自来水处理厂的工人、政府指定的营养师。我们还信任各种机构，如BBC、乐施会、当地学校、超市及其公平贸易认证部门、皇家邮政和货币系统。可我如何能确定明天就是我的生日呢？毕竟在我呱呱坠地的那天，我还不会查看日历。^[2]

信任是必不可少的，因为我们无法做到凡事亲力亲为，也不可能为每一件我们所相信的事查找证据。如果我们求我所求，就必须要有信任。如果我们试图帮助他人，不论受助者是我们自己的孩子，还是远在他国的灾民，我们也得有信任。尽管在现代科技社会与传统的封闭社会中，信任模式可能会有所不同，但不论在何种社会背景下，信任都是至关重要的。

然而，维持适当的不信任也会有所裨益。诸如我选择标有“公平贸易”的咖啡(至少我是这样的)是因为我不相信大型生产商会像他们所宣称的那样优待工人；我出门时会锁门；我不让孩子们自行选择巧克力早餐；我也不会不叮嘱就让孩子们自己穿好衣服；如果我轻信我丈夫已经给车加了油，就会有困在半途的风险；我虽然知道学校老师会教育和照顾我的孩子，但我不相信他们能提供我倾向的宗教观点(请不要告诉学校这是我说的，因为我不相信他们会做出冷静的反应)。

不论是自己还是他人，都有必要正确理解信任。

^[1] 英国小学门口的交通协管员。——译者注(本书注释如无特别说明，均为译者注)

[2] 原文直译为：“当我哭泣与呕吐时，我没有查看日历。”该句源于莎士比亚的《皆大欢喜》，作品中提到“一个人一生中扮演着好几个角色，他的表演分为七个时期，最初是婴孩，在保姆的怀抱中啼哭呕吐……”。

第一章 什么是信任与不信任？

信任位于一个完整概念网的中心，其周围环绕着可靠性、可预测性、期望、合作与善意等概念。而其反面，则是怀疑、欺瞒、阴谋、背叛和无能。

初一看，我们似乎对周边的事物也会有信任或不信任之分。比如在写这本小书时，我不必担心椅子会塌，可如果我不留神，我的手指会被厨房门夹到；我身边的这个柜子未必撑得住那台刚买来的电视，而那些窗帘则足以抵御冬夜的寒气。有时我们不知道该不该信任，比如我不确定这辆车能否扛得住为期三周的阿尔卑斯山之旅。通常情况下，只有时间才知道答案。

从这层意思上讲，信不信任某些事物等同于依不依赖它们。这其中没有道德色彩，也无关人与人之间那些扑朔迷离的信或不信。毕竟，我不会因椅子“好心好意地”支撑了我而向它表示感谢，也不会因厨房门夹了我的手指就认为这是对我的背叛。如果车子抛锚，我虽不免沮丧，却不会因此而认定这会是一场信任危机。当你开始怀疑你的电脑正在和你作对时，那么你该起来透一口气了。

在这本小书中，我将集中探讨这些颇为丰富的人际信任的正反形式，并延伸至人们对社团或机构——诸如科学家群体、政府或媒体等——的信任和信任。我将明确指出信任与不信任为何意，我们为何及在何时感受到信任或不信任，以及我们

怎样才能更有效地、更好地成为守信人，即何时我们应该去信任。

在对信任进行思考时，我们还需要考虑“值得信任”(trustworthiness)的问题，因为信任一个人意味着这个人值得信任，而这并不容易。值得信任似乎是人人向往的高尚情操：人们彼此期待，也鼓励孩子们这样做。它看起来像是一种美德，是善良品质的一部分。可我们知道盗贼们也会以此为荣。黑手党徒则凭借数十年如一日的攻守同盟才得以维系其组织。可见，信任和值得信任也会为腐败和暴力推波助澜。虽然你并没有亲身经历过乌默它(Omertà)^[1]，但你一定能意识到这些见不得光的信任都非我们所愿。因此，为了理解“信任”和“值得信任”，我们也需要探寻其晦暗的一面，看一看如此有价值的美德为何有时也是邪恶的，或至少是令人生厌的。

什么是信任？

那么什么是信任呢？信任他人就意味着依赖他人。不过依赖还有另一种维度，它区分了真正的人际信任与纯粹的事物性依赖(如对窗帘、椅子和汽车的依赖)。事物性依赖也可以从单纯的物扩展到人，比如你借人多的地方挡风，或者利用不知情的街头艺人来分散人们对你扒窃行为的注意力。但这些依赖并不是信任：如果人群散去，或者街头艺人停下来歇息一下，并不意味着他们背叛了你，或不值得你信任。他们只是没去做你想要或期望他们做的事：他们令你失望的方式与那辆不耐跑的汽车或那扇摇晃的厨房门并无二致。

你虽依靠了人群和街头艺人，却没有指望他们也意识到这一点，毕竟，他们不知道你利用了他们。你只是希望从他们的存在中受益，却不期待来自他们的关切与善意。这就是为什么依赖并不等于信任。

我们也可以把这样的例子转换一下，假设街头艺人是你的同伙，且你们达成了共谋：他会表演上十分钟，足够你在人群中作恶。他知道你在指望着他，你信任他并期待他会把你们之间的承诺当回事。作为回报，他也希望从中分得一杯羹。但如果他食言了，没有按照你们事前谈妥的去行事，那就表明他在这种场合下不值得信任。

因此，区分相信某人和纯粹的事物性依赖，取决于你在信任上是否出现了期望，以及受信者失信时你作何反应。不同学科的研究者都共享这一信任的基本观点，却对期望和反应究竟指什么争执不休。经济学家和社会科学家倾向于从理性的自利性角度来思考：你相信他人是因为你认为他们在帮你的同时，自己也有利可图，正如街头艺人帮你是希望从中分得好处。哲学家则更加感性：你相信他人是因为你以为他们善良地对待你。进化心理学家则倾向于认为，信任不过是互惠的利他主义：只要人们没有失信于你，你就可以一直相信他们，因为这对大家来说皆作为一种稳定的、有回报的策略。

我们将在后面的章节中看到更多有关“信任”和“值得信任”的不同取向的研究，但无论如何，我基本上都会从承诺的角度理解信任，也就是说，当我们信任别人时，我们期望他们能信守承诺。从承诺看信任，它是流变的，毕竟你会认为某些

人之所以履行承诺，也许是因为这符合他们自己的利益，也许是因为他们生性善良有爱心，抑或是因为互惠性的承诺兑现是一种良好的进化策略。这种观点解释了为什么我们不把“人际”信任和椅子、汽车、窗帘混为一谈：窗帘不会做出抵御冷空气的承诺；我们想避风时，那些人群也没有答应要做我们的挡风墙。的确，他们压根不知道我们的想法。这就是为什么说这些都与信任无关。

区分信任

如果你很幸运，你的生命中会有一两个绝对可信的人，但并不是所有人都像你那么幸运。通常情况下，我们会在不同程度、不同事情上，相信不同的人。我相信我的同事会胜任他们的工作，并在工作问题上给我明智的建议，但我并不会听从他们给我的私人生活建议；我的孩子们相信我会在他们生病时照顾他们，但他们不认为我可以在没有他们严格把关的情况下挑选到他们想要的乐高玩具。所以我们得划清各种信任的界限。

信任还需要区分出技能性信任(trust in people's skill)和意图性信任(trust in people's intentions)，两者并举当然最好。例如，当我相信我的同事完全能胜任其本职工作时，意味着我在相信他们拥有相关技能的同时，也相信他们愿意施展其技能。可是如果我认为我的同事想把事情做好却能力不足，那么我的信任将大打折扣。反之，如果我认为我的同事偷懒或弄虚作假，也就是如果我对其意图有所怀疑，那么我的信任又会以另一种方式大打折扣。

信任既包含对技能的期望，也包含对意图的期望——反过来说，值得信任既要具备技能，也要有良好的意图。一个人值得信任就在于他完全履行了他的承诺——这是信任我们的人对我们的期望。但这要求我们在接受新的承诺时要谨慎对待，且确定无疑地履行我们曾给出的承诺：值得信任的人也得有足够的勇气对他无法履行的承诺说“不”。

言必信与行必果

我们相信人会做许多事情，但说实话最为重要。想一想你所了解的这世界上的一切——你周边的、过往的、异国他乡的以及他人的所思所感。再想一想这些他人告诉你的知识有多少是可信的——你父母说的、你老师说的、你朋友和熟人说的、媒体说的等等。甚至你對自己人生大事的了解——比如你的出生日期——也有赖于你相信他人告诉了你实情。

可见，任何关于信任的探究，都需要将“是否信任他人告诉我们的信息”纳入其中。尽管信任他人需要相信他们的技能和意图，但也包括了我们相信他们所说的话，即我们需要相信他人提供的知识，且他人是诚实的。如果认为他们的专业知识不够，我们就不会相信他们所说的；如果认为他们在试图蒙骗我们，我们也不相信他们所说的。

同样，值得信任不仅需要我们真诚，还需要我们三思而后行，这样我们就不会把猜想或推测当成板上钉钉的事，即只有真诚也是不够的。许多人对首相托尼·布莱尔(Tony Blair)在2003年入侵伊拉克前的行为感到愤怒，特别是布莱尔公开了一

份“不实报告”，该报告把伊拉克的军事威胁捏造得比实际更严重。布莱尔捍卫了他的真诚，他是真的认为萨达姆·侯赛因(Saddam Hussein)构成了重大的威胁。但就算我们认为布莱尔说了真话，这种真诚也不足以让人信服，也就是说，光凭嘴说是不够的，他还得有充分的证据来支撑，尤其是在赌注太大时。

对真诚和知识的双重要求意味着，最值得信任的办法是有时保持沉默，尽管这可能会让听者感到沮丧。因为语言如同行动一样，要想可信就要在做出承诺时审时度势。如果你不知道自己在说什么，那就什么都别说。

什么是不信任？

不信任不仅仅是缺乏信任。有时候，我们只是不确定该不该信任某人——我们对这个人不够了解，无法判断其技能或意图。当我们犹豫不决时，我们既没有相信，也没有不相信。

在有的时候，没有什么信任或不信任，这并不是因为我们不确定该选择哪一个。如果我邀请我最好的朋友参加聚会，她说她因为度假而不能来，那我当然会失望。我相信她会出现在聚会上吗？不，我想她不会来。但这并不意味着我以任何方式质疑她——毕竟，她诚实地说明了情况。在这种情况下，我既没有相信也没有怀疑我的朋友会出现在我的聚会上——我只是预料她不会出现而已。

当信任某人时，我们期望他们履行承诺。当不信任某人时，我们认为他们给出了承诺，只是不指望他们会履行这些承诺。我的朋友没答应要来参加我的聚会——她说她来不了。既然她没有承诺说要来，就不存在她会不会履行承诺的问题，更不存在信任或不信任她的问题。

坚持认为不信任和缺乏信任是两回事，也许看起来像一种诡辩。然而，这是我们在信任的领域中，做道德判断的关键。不信任某些人就是看不起他们，认为他们做了错事，无论这事有多么微不足道。说某人“不值得信任”是一种道德批评，我也不想听到这样的说法。但这并不意味着我更愿意被他人的信任所裹挟，不断地被期望做他人指望我做的事情。有时我只想独自面对自己的选择，不想让别人依赖于我。我并不总是想要被信任，但也不希望自己不被信任。在这种情况下，我渴望信任缺席，却也不想因为不可信而受到道义上的谴责。这就是为什么区分不信任和单纯的缺乏信任是很重要的。

决定要去相信了吗？

对我们所有人来说，关键问题是应该信任谁，为什么信任。什么样的证据才能让信任(或不信任)变得合理呢？证据总是必要的吗？

这样想来让人觉得信任似乎在我们的掌控中，因为我们可以评估证据，权衡后决定在什么问题信任谁。或许信任有时确实是按照这一过程发生的。但通常情况下，我们只是简单地发现自己信任这个人或不信任那个人，而不是对此做出有意识

的选择。这或许令人痛心：意识到你不信任你的伴侣或密友可能会让你感到震惊，它会让你回顾过往以重新评估证据。相反，发现自己信任了一位新朋友或同事可能会是一个惊喜，即使你不能确切地说出为什么你会感受到这种信任。

从这方面来讲，信不信任就和相不相信一样。即使我们试图把我们的相信建立在证据的基础上——尽管我们应该这样，但这并不总是一个“评估证据—决定什么是可以相信的一然后再去相信它”之类的过程。与其他活动不同，信任似乎不在我们直接控制的范围之内：我可以决定等不等这趟公交车，但却不知道是否应该相信它很快就到。

法国数学家和哲学家布莱斯·帕斯卡(Blaise Pascal)在讨论宗教信仰的合理性时确认了这一点。先假设上帝是存在的。如果你相信他，并据此生活，你在来世会有很多福报；如果你不相信他，你死后的境况会非常凄惨：甚至在最坏的情况下，你会遭受地狱的折磨。现在，再假设上帝并不存在。如果你仍然相信他，那对你来说也没什么损失，最多就是浪费掉许多星期天早晨的时间；如果你压根就不信那个本不存在的上帝，你将一无所获。那么考虑到所有的可能性，看起来我们最好的选择似乎是相信上帝：如果他存在，这无疑是最好的选择；如果他不存在，信了也没什么不好。

关于帕斯卡在下赌注时是否计算好了胜算率这一点很值得探讨。但让我们思考一下，如果接受了他的推理，我们应该做些什么？假设我们都同意，我们的最佳选择就是相信上帝。那就去吧，去相信上帝吧！如果你已经信了，你或许会很高兴地看

到你的信仰是可以被证实的。但是，如果你不信仰上帝——如果你是不可知论者或无神论者——尽管你也发现这么做的确不错，你也不会就此开始信仰上帝。信仰似乎不是那种想进就进、想出就出的地方，尽管进出是如此方便。

帕斯卡认识到了这一点。事实上，他的建议是无神论者和不可知论者应该开始去教堂，参加宗教仪式，并与真挚的信徒待在一起。那样的话，他们就有可能成为信徒。我们当然可以把自己放在一个有助于进入信仰的环境中，但我们不会简单地决定信不信。

什么是信任和不信任？我们能简单地决定信任吗？有时我们也无法确定是否应该信任。如果认为某人不可靠，我们可能会假装信任她，或者给她证明自己的机会，但这都不是真正的信任。当我们把自己交到我们认为不可靠的人手中时，我们会担心，我们会防患于未然。当她做错时，我们不会感到惊讶。与其说这是信任的信号，不如说是不信任的信号。

但我们可能会有一个中间立场，在那里我们可以决定是否从不确定转向信任。如果我们真的不能确定某人是否可信，我们或许会选择碰碰运气并试着信任她。当人们因受到他人信任而做出积极反应时，这样的信任可以激发出值得信任，而这反过来又可以证明，一开始选择信任的决定是合理的。作为父母得忍耐这一点，他们要根据孩子的不同年龄段，来艰难地决定对孩子的信任程度：最大限度地怀疑虽然可能将风险降至最低，但它也会最大限度地减少孩子发展和展示其可信品质的机会。

诸多研究人员和思想家都曾对信任进行过研究，他们来自经济学、管理学、人类学、哲学、生物学、社会学等不同的学科领域。信任是所有人在日常生活中都曾遇到过却又忽略了的东西。在不同的语境中，信任肯定会有不同的定义，所以信任的不同面向是十分重要的。但有几个关键的思想贯穿始终：我们对人和机构的信任通常比对冷冰冰的物体的依赖更丰富，并涉及我们对承诺兑现的期望。我们可以区分出我们的信任，信任某人会去做这件事，而不是另一件。信任包括对能力和意图的期望，仅有一不足以构成值得信任。尤其是，信任人们的言辞既包括信任他们提供的知识，也包括信任他们的诚意。不信任不仅仅指缺乏信任：有时信任和不信任都是强加的。我们无法确定我们信任的人是否可靠，但我们有时可以从不确定的信任转向信任。

信任和不信任之所以有趣，主要是因为它们很重要。如果我们看不到它为什么这么重要，也就无须再继续我们的探索了。

[1] 乌默它是黑手党之间的规矩，亦称缄默法则，即不管是谁都不能向警察告密。

第二章 为何信任与值得信任都那么重要？

被信任的好处和不被信任的坏处

当人们信任你时，你的生活将变得一帆风顺。良好的信用评级使你无须支付罚款利息就能借到钱；公平贸易的好名声有利于你的小企业蓬勃发展；就算你不得不在法庭上为自己辩护，你振振有词的样子也会给你很大帮助。

不被信任会使我们失去这些优势，并给我们带来一系列的麻烦。有过犯罪记录的罪犯很难找到工作；家暴妻子的男人很难维持与其他男人的友谊，甚至会被孤立；来自不受警方信任的社区或种族的年轻人很容易在街上不断地被要求配合“拦截和搜查”工作。

信任或不信任带来的一些好处和坏处是实际的——它影响我们的健康、财富或生活乐趣，与我们的身份、品质与自由意志紧密相关。不被信任不仅仅是一种不便，更是一种侮辱；相应地，信任是一种夸赞。我希望我的朋友、家人和同事信任我，不仅仅是出于这会让我做起事情来更顺畅——尽管的确如此——还因为我将他们对我的高度评价视若珍宝，且信任程度又是评价中最为核心的部分。

正如刚才所说，我们或许也希望能少一点信任。信任带来了期望，甚至是要求。如果介意别人对我们的看法，我们多少会希望他们降低期望，这样我们就不会被迫在顺从和失望之间做出选择。当我们觉得自己不能胜任这项工作时，信任可能会成为一种负担，因为即使我们竭尽全力也未必做得好。当我们实在不想做某事时，信任也是一种负担：你宁愿你母亲不要那么期待你会在每晚下班到家后给她打个电话，尽管你很感激她的爱和她的信任。像下面这样的情况很棘手：虽然你很想某方面不被信任，但你也不想完全地不被信任，或者被认为是不可信的。更确切地说，你其实是不希望你的母亲把每天的通话作为测量你可信度的方式。

不过，总体而言，被信任是一件好事，而不被信任可能是一件非常糟糕的事。我们每个人都是施信者和受信者：作为施信者，我们有责任恰如其分地履行信任或不信任的权利，避免伤及无辜，也避免让那些不值得我们信任的人得益。

信任的优势与不信任的劣势

当我们信任或不信任时，我们会对对方的言行、动机、能力和专长等产生期望。我们都会描绘并且在很大程度上试图准确地描绘出一幅社会生活的画卷，以找出谁以及他在哪些方面会诚实守信。

但描绘出这一图景不是最终目的：我们做某件事的动力不仅仅是好奇究竟谁是值得信任的。合理地确定谁是值得信任的，是一项重要的实践技能，且具有挑战性。不去信任不可信

的人有助于保护我们免于剥削、失望和背叛。而信任值得信任的人则会带来许多好处，通过紧密联结与友好关系，我们能够促使生意兴隆、职业获奖、体育团队比赛获胜等，也就是说，我们可以借此顺利开展诸多合作项目。

获得信任对平稳地结束每日平淡无奇的工作也是至关重要的。我们可以通过一些未见的检查和标准获得信息，而如果我们凡事都要亲力亲为才能逐一确信，那么生活将步履维艰。错付信任的代价可能是高昂的，但信任与不信任不是非此即彼的，这其中至少还有一个灰色地带。

正如我们可以从接受信任中受益一样，我们也可以从提供信任中受益，这些好处并不局限于能够带给我们生活便利这样具有实用性的一面。周边都是可以信任的人的感觉很棒，当然，这不仅来自成功识人的自豪感。因为识别一个骗子固然很令人得意，但结识一个真正的朋友才更有意义。

这么说来，从你自身的角度来看，信任那些值得信任的人和信任那些不值得信任的人都会好处多多。但这不是唯一值得考虑的事情。信任是一种有价值的商品，就像其他任何商品一样，既可以公平分配，也可以不公平分配。如果你只信任那些与你种族背景相同的人，或者你不信任所有红头发的人，那么你就会错失很多机会。但你并非唯一的受害者；你的行为在道德上也出现了问题，因为这将给他人造成不公平的伤害。

那么，在我们的信任和不信任中，我们对他人负有什么责任呢？一个简单的答案是，我们应该信任值得信任的人和不信

任不值得信赖的人。将其作为理想虽然无可挑剔，但不幸的是，我们看不透人心，无法在任何特定的方面准确地辨别他们是否值得信赖。既然没有这样的神力，我们所能做的，就是在现有证据的基础上和有限的时间内，做出公正的评估。

又及，这多少算是理想化的观点，但无论如何，受证据和时间的限制，也是公说公有理，婆说婆有理。不做判断是不现实的，但仓促做出判断可能会导致严重的错误。此外，寻找更多的证据，或者要求更多的时间，本身就可能给人留下不够信任的印象，而不是一种中立的态度。在后面的章节中，我们将探索一些关于我们如何做出这些判断的实证研究，并反思它们究竟有多公正和多准确。

我们都知道，无论我们的关注者是否乐意，缺乏信任都会给“对方”造成伤害，但有时过度信任也可能是有害的。孩子们经常需要保护自己不受伤——我的孩子们认为，我应该相信他们能够在没有人陪伴的情况下去上学，但在我看来，他们还不够大，路线也不够安全。在这种情况下，我通过不信任他们来保护他们，可如果我管得太多，甚至不放心他们独自在楼上玩耍，这就会伤害他们，而不是帮助他们，因为这一做法会阻碍他们成长为对自己负责的个体。

对成年人有类似的担忧似乎有点家长式，担心他们反而对他们不利，但有时家长式作风又是对待有不良嗜好者的正确态度。这种情况下，我们无法快速厘清其中界限在哪里：我们需要在过于轻信某人和怀疑那些具备了自主性与独立性的人之间做出权衡，因为这两种做法都会给人带来伤害。

讨论至此，无论是为了我们自己，还是为了那些可信任与不可信任的对象，似乎“信任值得信任的人，不信任不值得信任的人”这一方针是我们应该努力遵循的。虽然有时我们可能会不知道如何执行这一方针，但它仍然是我们的目标。可我忽略了一个关键的复杂因素，即传达信任会让人们变得更值得信任，而传达不信任则会催生不值得信任。我们并不是在处理一个封闭的、反应迟钝的系统：我们对可信度的判断是一种干预，这种干预会产生有意义的后果。

在2002年的瑞斯演讲(Reith lectures)中，哲学家及公务员奥诺拉·奥尼尔(Onora O'Neill)辩称，怀疑的文化所引发的对问责的要求，反过来破坏了社会信任和专业责任，同时还消耗了相关方的时间和资源。经济学家布鲁诺·弗雷(Bruno Frey)认为，雇主过于密切地监控员工的工作效率，可能会产生相反的效果，降低员工的工作效率，因为员工感到自己不被信任，也就不太倾向于展示自己的技能和承诺。如果给出一个适度的、善意的底线，信任可以成为一种自我实现的策略，同样，不信任也是如此。信任是一种赞美，不信任是一种侮辱，这并不令人惊讶，因为我们中的大多数人都更喜欢小小的奉承。

但以上这些是有限度的。有些人会利用信任者的善意来回应信任，有些人则会以一种努力证明自己是值得信任的方式来回应不信任。然而，当我们在社会互动中把握机会时，必须权衡主观干预信任的后果。

我们是否承担得起在信任方面犯错误——并甘冒轻信的风险——取决于赌注是什么，我们能承受多大的损失以及涉及谁的利益。一个雇主雇用了一个罪犯，这种做法或许是值得敬佩的。但如果雇佣单位是一所学校，且罪犯曾被定罪为虐待儿童，这样的事就不能发生。通常情况下，我们做出的信任决定不仅会对被信任者产生影响，也会对那些依赖我们做出正确决定的人产生影响。毋庸置疑，我们不应当轻易地去代表他人的利益。社会上那些享有特权的人可能会更容易冒险去信任，这仅仅是因为风险和成本对他们而言相对较低。

我们能否通过变得更值得信任来回应信任和被利用的风险，也取决于赌注是什么，以及我们的经历教会了我们什么。一个失信之人似乎没有机会发展出其可信性，我们也不能指望他在获得信任时能够迅速地做出回应。这是由长期得不到信任而产生的恶果之一：在这样的环境中，如果这些可信的特征得不到觉察，那么发展出这些特征就没有多少意义。这反过来又使得那些习惯于猜疑的人群变得不再付出信任，造成恶性循环。

高信任、低信任与社会资本

信任会让受信者受益，而不信任则是一种伤害；反之，对于那些提供信任之人，如果较好地把握了值得信任(或不值得信任)，就能得到许多实惠。当别人依赖我们时，我们关于信任的决定可能会产生深远的影响，我们应该尽可能地考虑这些后果。这就是信任和值得信任在人际关系方面和我们的日常生活中很重要的原因。

但许多社会科学家也认为，生活在“高信任”或“低信任”的社会给每个人带来的影响，其后果已超出了我们私交的范围。在列出提高或降低社会运行效率的资源时，“社会资本”(social capital)往往与物质资本(physical capital, 工具箱)和人力资本(human capital, 技能)并列。社会资本具备社交网络的一种特征——网络越强大，资本越大。它也反映在“普遍互惠”(generalized reciprocity)这一点上，即我们愿意为他人做好事，也期望最终我们能够以某种方式间接地获得回报。

例如，我在帮助一位在街上向我问路的陌生人时，并不指望在我去他家乡时会再遇到他，并在我向他问路时，他会给我回报。然而，我确实有一种普遍的期望，即当我需要帮助的时候，其他人也会同样慷慨地帮助我。生活在这样一个乐善好施、乐于助人的社会里，对我们所有人都有好处，包括那些从不帮助他人，但在需要的时候热衷于寻求帮助的“搭便车者”(freerider)。

一般来说，如果在日常生活中有理由期待遇到的人是诚实且愿意合作的，我们就可以正常工作，而不是不断地检查、锁定和担心——无论我们的目标是什么，我们都可以更有效率、更容易地完成它。合住学生公寓是一个社会的缩影。冰箱里塞满了六个独立的牛奶盒本是件讨厌的事，更糟糕的是浴室里堆满了六卷独立的卫生纸。一个更好的解决方案是分担这些基本用品的财务成本，并轮流做记录。如果室友们能够相互体贴、定期购买，这一问题就被非正式地化解了，那么他们就能集中

注意力于学生生活中更有趣的方面。相反，如果必须建立一个正式的轮值表和资金库来防止秩序混乱，那么它本身就会成为一种滋扰，特别是当它必须被强制执行的时候。

轮值表与资金库是由于室友之间缺乏信任而产生的交易成本(transaction costs)。信任是普遍互惠和社会资本的一个重要方面，尽管不是唯一的方面，因此信任引起了学者、决策者和商人的关注，他们对提升信任所带来的潜在的经济效益十分感兴趣。商学院的研究人员探索了信任在组织内部和组织之间的作用和价值。

信任、可信度和交易成本很难通过经验来衡量，所以我们没有一成不变的结论。但一项对日本和美国汽车业的比较研究关注了福特(Ford)和丰田(Toyota)等实力雄厚的大型公司与向它们提供零部件的规模较小的专业公司之间的关系。供应商认为在信任度高的地方，他们更愿意与买家分享信息，其交易成本也随之降低。无论是在交易前的谈判持续期还是在交易后合规性的监控方面，都是如此。与其他研究相比，研究人员注意到日本的总体信任度要高于美国。

该研究的负责人杰弗里·H. 戴尔(Jeffrey H. Dyer)和朱宇振[音译, 주우진(Wujin Chu)]将他们随后的报告命名为《值得信任在降低交易成本中的作用》(The Role of Trustworthiness in Reducing Transaction Costs)。为什么是“值得信任”，而不是“信任”？这就像在亲密关系中一样，信任和值得信任的重要性紧密相关。信任只有在那些值得信任的人或组织的合理管理下，才是一种福利。否则，信任就会变成轻信或天真，尤其当

人们彼此依赖时，这就变得特别危险，正如我们的员工、学生、孩子或客户所需要面对的那样。

同样，在思考自己的生活时，我们不仅应该追求值得信任，也应该追求明智的信任——值得信任本身是一种美德，就本章所探讨的信任所带来的实际好处来说，它也是至关重要的。信任很重要，但值得信任也很重要——这会形成一个自我强化的积极循环，如同不信任和不值得信任会消极地相互强化一样。那么，我们如何才能确保我们处于积极的循环中，而不是消极的循环中呢？信任怎么才能开始呢？

第三章 信任与合作的展开

蝙蝠、蜜蜂和黑猩猩

在电影中，吸血蝠晚上出没享用无辜少女的鲜血。但在现实生活中，它们却黏在牛和马的身上。有时，个别蝙蝠不走运，夜晚饿着肚子回到公共栖息地，而比较幸运的蝙蝠会友善地吐出一些它们收获的血液，喂饱饥肠辘辘的同伴。它们何必要这么麻烦呢？

从进化论的角度来看，这些友好的吸血鬼的行为令人费解。达尔文自然选择理论的核心是适者生存：如果某些生物能够比其他生物繁殖更多，其基因也将更多地遗传到下一代，那么这些基因将遍及整个物群。所以今天我们能看到的生物——包括蝙蝠——源自世世代代的基因筛选与重组，这是一个有利于增加优秀繁殖基因的过程。

成为献血者并不会直接增加蝙蝠个体繁殖的机会：相反，献血会耗尽时间和资源，它使接受者能够继续存活，并与捐赠者争夺食物和配偶，从而降低捐赠者的繁殖机会。看起来似乎那些具有献血遗传倾向的蝙蝠总体上比那些没有这种倾向的繁殖率要低，因此，这种做法将会被淘汰。但事实却相反。为何会这样？

直至20世纪60年代，生物学家依然热衷于群体选择理论(group selection)。这一思想认为，单个动物可以为其所在群

体的利益做出牺牲，即使群体中的个别成员因此受损，进化也会确保该群体的生存。群体选择理论似乎可以很好地解释蝙蝠的友善：总体而言，如果饥饿的个体得到同伴的帮助，蝙蝠群体就会变得繁盛。但是，随着生物学家开始关注基因水平的选择，而不是群体，甚至是个体动物的选择，群体选择的概念就变得不那么受欢迎了。[这一概念是由乔治·C. 威廉姆斯 (George C. Williams) 提出的，并由理查德·道金斯 (Richard Dawkins) 在《自私的基因》(The Selfish Gene) 一书中推广。]

基因选择 (gene selection) 这一概念有很多优点，但也有一个巨大的缺点：它似乎无法解释吸血蝠和某些社会性昆虫 (如工蜂) 明显的利他行为。工蜂一生都在让蜂后繁殖，从来没有自己的后代，所以很难理解为什么蜂后不会变多，而不孕的工蜂不会变少。工蜂的基因怎么在蜂群中持续存在呢？

对蜜蜂来说，答案在于家庭关系。工蜂是蜂后的女儿，它们照顾的幼子是它们的兄弟姐妹。我们人类和许多其他动物通常都与后代共享相同数量的基因，就像我们与我们的兄弟姐妹一样。但这一生物学上的奇特现象意味着，工蜂与其兄弟姐妹的亲缘关系比其与任何后代的亲缘关系都要亲，这也就是说，它们与兄弟姐妹分享的基因比与任何后代分享的基因都多。因此，对工蜂来说，照顾这些兄弟姐妹是合情合理的：这是确保其基因传承给下一代的最佳途径。

这种解释被称为“亲属选择” (kin selection)，它解释了那些似乎为了帮助家人而牺牲自己利益的生物的行为。但这无法解释吸血蝠的行为，因为即使受血者的亲属关系非常遥远，

它们也会献血。那么最大的问题是，为什么自私自利的基因没有在蝙蝠种群中快速传递。假设有一只蝙蝠不给其他蝙蝠献血，那它便可以从别人的捐赠中受益，虽不顾及他人，却也不用担心这种行为得不到回报。

科学家夜复一夜地研究吸血蝠，发现了其献血并不是单向行为：蝙蝠在某个晚上献血，而在另一个捕食不成的晚上成为接收献血的一方。此外，蝙蝠似乎能寻觅到谁帮助过它们，它们帮助过谁，以及它们的帮助是否得到了回报的踪迹。当其奉献得不到回报时，蝙蝠会拒绝下一次的帮助，尽管它仍然愿意对其他蝙蝠提供帮助。这种行为模式被称为“互惠利他主义”(reciprocal altruism)：这是一种谨慎的利他机制，以惩罚那些试图占群体便宜者。

罗伯特·阿克塞尔罗德(Robert Axelrod)和威廉·D. 汉密尔顿(William D. Hamilton)运行的一项模拟程序探索了这种行为的后果。幸运的是，研究人员不必训练出乐助的蝙蝠和不乐助的蝙蝠，然后把它们放在一起，看看哪些蝙蝠能生更多的孩子。有所不同的是，他们设定了一种情景，这种情景由两组计算机反复“决定”是否需要相互帮助构成。不同计算机被赋予了不同的策略：例如，一部分计算机的策略是一直施予帮助，而另一部分计算机是从不实施帮助。其间，“一报还一报”者则会在第一次遇到另一台计算机时提供帮助，并在下一轮中，采取与上一轮所遇到的另一台计算机相一致的做法。如果两位“一报还一报”者相遇，它们彼此会从互相帮助开始，然后在随后的每一轮中继续合作；如果一个“一报还一报”者遇到了

一个坚持不懈的助人者，或者两个坚持不懈的助人者相遇，情况也是如此；如果一个“一报还一报”者遇到了一个自私自利者，那么在第一轮中，虽然会有单向的帮助，但在随后的几轮中，两者都不会再互相帮助；如果一个坚持不懈的助人者遇到一个自私自利者，只会出现无尽的、单方面的，而非互惠性的帮助。

在模拟程序中，每台计算机都会得到一个显示上升或下降的分数：帮助另一台计算机会消耗积分，但得到回报的分数比付出的分数更高。“一报还一报”者最终得到的平均分比坚持不懈的助人者或自私自利者更高。为什么会这样呢？任何“一报还一报”者和(或)坚持不懈的助人者之间的相遇都会通过互助达到双赢。但是，一个坚持不懈的助人者很容易被任何自私自利者反复利用，而“一报还一报”者只会帮助这个自私自利者一次。因此，“一报还一报”者总体上比坚持不懈的助人者做得更好。而且，“一报还一报”者也比自私自利者做得更好，后者虽然不会受到剥削，但也从不参与有益的互助。

如果积分情况代表着子孙后代，那么“一报还一报”者最终会比其他人产生更多的后代，即使是在不同个体采取不同策略的混合群体中也是如此。那些试图“占便宜”者——自私自利者——终将失败。这解释了吸血蝠的行为，它们的献血行为看起来像是“一报还一报”的策略：在对方需要时献血，如果一只饥饿的蝙蝠之前没有过施助就不会得到帮助。而“一报还一报”的蝙蝠又会比坚持不懈的助人者或自私自利者产生更多的后代，因此这种行为便会在种群中扩散。

“一报还一报”的蝙蝠之所以能够取得成功，需要相应的外部条件。首先，资源必须有所限制，且相对于贡献者来说，它对接受者更有价值：献血只是献血者的一项小小牺牲，但它会改变接受者的生死。（这一点在计算机模拟中得到了体现：帮助成本低于被帮助的回报。）其次，个体之间必须反复互动。再次，它们要能够识别彼此：如果吸血蝠不能区分彼此，它们就无法追踪受到过帮助的蝙蝠是否报答了对方。最后，个体必须能依照过往相处的记载调整它们与某个个体之间的互动：如果蝙蝠在求助者靠近时，忍不住做出献血反应性动作，它们就没有能力惩罚那些自私自利者。

黑猩猩似乎完全符合这些条件。弗朗斯·德·瓦尔(Frans de Waal)和他的合作者花了数年的时间观察圈养的黑猩猩，首先是在荷兰阿纳姆动物园，然后是在美国的耶克斯研究中心。他们记录了该群体内高度发达的互惠利他主义系统，它们交换食物和梳理毛发的方式取决于先前的遭遇。（在一个有小孩的人类家庭的生活中有时倒像是单向性的食物供给和梳理服务。）

但是，正如研究人员所指出的，圈养的黑猩猩有大量的食物供应，并且有大量的时间用于休闲和梳理毛发。食物交换主要与人为设定的情景有关。因此，我们不能从它们在人工构造的情景中的行为直接推断出其野外行为，因为在野外情境中，对施助者而言，“利他主义”可能要付出更大的代价。同样的情况也发生在人类社会，在资源匮乏的环境下，生活拮据者不可能像生活宽裕者那样慷慨大方。

社会困境

和蝙蝠、黑猩猩一样，我们人类也经常面临需要为是否互助做决定的局面。有时做个决定很容易，因为帮助他人或许恰巧也符合自身利益，而无须顾及他人的行为如何。如果我出于自己的喜好建造了一个风景怡人的前庭花园，那么其他人在经过我的门前时也会驻足欣赏。我从花园中获得的快乐与他人的所作所为无关：他们的快乐是偶然的。如果我的邻居也建造了美丽的花园，那么我也会因此受益，但这也没有影响到我欣赏自己的花园。

好吧，这很美妙，我们应该去建造花园。但是许多社会情景比这更加复杂。假设我们一群人在一个小湖中钓鱼。如果大家都适度钓鱼，鱼的数量会较为稳定，我们就能一直钓下去。如果我们都很贪婪，那么鱼很快就会消耗殆尽。看来我们应该选择适度的方式。但请稍等，如果其他人都适度地钓鱼，你反倒可以从中渔利，而不用担心无鱼可钓。如果其他人都那么贪得无厌，那么无论你自己想干什么，鱼塘都会很快枯竭，进而你也不妨接受贪婪，获得短期收益。综上，看来无论其他人怎么做，你还是贪得无厌比较好。

类似这样的情况就是“社会困境”(social dilemmas)。当我们考虑到所有人时，最好的整体性选择是大家一起适度捕鱼。如果局外人来关心我们的整个社会福祉，他们会认为我们大家应该适度捕鱼。但其实是，不管别人怎么做，我们每个人都只顾自己在捕鱼中的个人利益。这一基本的社会性挑战也是许多环境问题的核心。我为什么要把中央暖气关小来对抗气候变化？如果其他人都不调低他们的暖气，我不妨也这样享受舒

适的气温，直到大家一起等待世界末日的降临。如果其他人都调低了他们的供暖，那么在大家拯救地球的时候，我却可以坐着享清福。

局外人如何鼓励我们所有人适度捕捞，或调低暖气，把社会的整体利益放在个人利益之上呢？我们作为局内人又如何来达到这一目标呢？我们有时确实想要解决社会困境——让一些自然资源得到很好的管理，有时我们也确实做到了为了整体利益做出个人牺牲。但是我们怎么进行管理呢？人们克服狭隘的私利并与他人合作的条件与环境是什么？

经济学家埃莉诺·奥斯特罗姆(Elinor Ostrom)在2009年获得了诺贝尔奖，她的研究问题是“如何在没有中央监管或私人产权的情况下成功管理公共财产”。在颁奖仪式上她说，有一个五个字母组成的词，她想一遍又一遍地加以重复：信任(T-r-u-s-t)。对奥斯特罗姆来说，能够促进这种信任发展的条件包括长时段的情境、各自维系声誉的机会以及有关各团体之间沟通的可能性。

作弊检测

以蝙蝠和黑猩猩为例，进化论可能会对此有所帮助。我们是否已经进化到使用“一报还一报”的策略来对待彼此的程度？因为这样的策略可以带来大量繁殖。人类是自然选择的结果，这一点是(或应该是)没有争议的。但这一事实是否能很好地解释个体、社会行为或当前的思维模式，仍存在很大争议。

许多人对这样的解释持怀疑态度，因为这一人类进化思想在过去没有什么好名声，它经常为社会倒退张目。

我们需要谨慎地接纳这一进化思想，而不是想当然地认为这个思想是关于人类行为和社会互动各方面最好或唯一的解释，也不应该假设如果我们已经“进化到”做某事了，那么这事就有道义上的正当性。

进化心理学家认为，我们至少可以解释我们思维和行为的某些方面，这些思维与行为是几千年前自然选择的结果。我们的想法是，当我们的祖先处于狩猎采集时期，也就是从260万年前到公元前1万年的更新世时期(Pleistocene period)，某些类型的行为或思维模式是有利的。在这段漫长的时间里，有益于这种有利行为或思维的基因在人群中广泛传播，并且很可能仍然在传播，至今影响着我们的思想和行为。(对我们来说，不幸的是，这种思维和行为在更新世时期运作良好，但在21世纪可能就不那么管用了。)因此，如果我们能够以某种方式证实什么样的思维和行为在当时是有利的，那可能会帮助我们识别和解释目前的模式。

这种方法的一个经典例子是科斯米德斯(Cosmides)和托比(Tooby)在互惠利他主义背景下讨论的“作弊检测”模块。回想一下，如果“一报还一报”是对待其他生物的一种成功、稳定的策略，那就需要满足一些条件。要使这一策略奏效，使用者需要能够相互识别，追踪交易，并根据交易历史调整自己的行为：它们需要能够惩罚作弊者。科斯米德斯和托比认为，我们

似乎确实有跟踪作弊者的特殊技能。证据源自我们所掌握的抽象法则能力与社会规则能力的相互对比。

在测试中，大多数人不太擅长用“如果……那么……”这一方式来思考。假设你面对的是放在桌子上的四张双面牌（如下所示）。

牌的可视面为：

- E
- G
- 3
- 8

每张牌的一面是字母，另一面是数字，你的任务是检查牌的两面是否符合以下规则：如果一张牌的一面有元音，那么另一面一定是奇数。你需要翻哪些卡才能检验此规则？花点时间考虑一下。

大多数人要么只翻“E”卡，要么把“E”卡和“3”卡一起翻。但是正确的答案是翻“E”卡和“8”卡。为什么？“E”是一个元音，所以你需要检查它的另一面是否有奇数。“8”不是奇数，因此你需要检查它的另一面是否有元音：如果有元音，那么规则将被破坏。第三张牌的另一面是什么并不重要，因为规则并没有说只有元音的另一面才能有奇数。

只有四分之一的人在那次测试中答对了。但如果我们改变细节，测试似乎会变得容易得多。这里还有一些卡片。

牌的可视面为：

- 啤酒
- 果汁
- 24岁
- 17岁

这些卡片描述的是酒吧里的四个人；每张卡片的一面是酒水，另一面是年龄。规则是这样的：如果一个人喝啤酒，他必须年满18岁。你需要翻哪几张牌才能再次检查游戏是否遵循了这条规则？这一次比较容易：你需要检查“啤酒”卡，以确保卡的另一面不是18岁以下；你还需要检查一下“17岁”卡，以确保卡的另一面没有“啤酒”。我们不太会检查“24岁”卡或“果汁”卡，因为规则并没有规定18岁以上的人必须喝啤酒。

四分之三的人在第二次测试中都能得到正确答案。为什么会有差别呢？抽象地说，这两个测试都有相同的模式：四张卡片，每张两面，形式都是“如果……，那么……”。从逻辑上讲，这两项任务没有区别，但我们在第二项任务上比第一项任务做得更好。这样的变化表明，当涉及社会规范时，我们更善于应用规则，特别是当人们必须满足一个条件（例如，18岁以上）才能获得好处（喝啤酒的自由）时。

有趣的是，研究人员对老板和员工进行了关于以下规则的测试：如果有人周末工作，那么这个人一周的工作日内可以休息一天。员工很善于观察到撒谎的老板：看看有没有人虽然在周末工作，但在工作日却没有得到他们应得的休息。另一方面，老板则很少注意到这一点。取而代之的是，他们检查是否有人一周的工作日内休息而不在周末工作，尽管这并没有在规章制度中被明令禁止（例如，一名员工可能有权一周内休息一天，以获得良好的表现）。我们都很擅长识别作弊者，但什么算作弊取决于你的角度。

由“一报还一报”说开去

所以我们有检测作弊者的诀窍。如果知道事实，也知道规则，我们就都有像基层官员那样把这些放在一起找出异常的才华。这是成功实施“一报还一报”策略的先决条件之一，因为我们面临着重复的社会困境，如果我们要牺牲自己的短期利益来换取长期的集体性成功，就需要发现和惩罚作弊者，以确保其他人对集体成功的贡献。

但“一报还一报”还有其他几个条件：有限的资源、反复的互动、识别他人的能力、根据他人的行为调整自己行为的能力。（似乎正是由于这些条件，埃莉诺·奥斯特罗姆才将信任与地方共同体连接起来。）在现代社会中，我们的许多集体项目都涉及我们从未谋面的人——例如，抗击气候变化，保护渔业资源，或者维护道路安全秩序。通过警察、法律系统和政府，国家机构需要为“一报还一报”的策略创造相应的外部条件，因为我们作为个体，无法识别和惩罚那些在利害攸关的事件中不

合作的人。(这不仅仅是一个实践问题，在法律体系中有许多理由可以逃避掉一般公民正义。)事实上，这些问题中的许多方面都超越了国界，造成了巨大的困难。作弊检测模块对我们的帮助也就只能到此为止了。

最后，通过检测作弊者实现的互惠利他主义与信任、不信任和可信度有什么关系？“一报还一报”者，无论是蝙蝠、黑猩猩还是人类，都是从帮助某人开始，期待得到回报；如果不是这样，那么就不会再有更多的帮助了。我们可以把这描述为一种信任行为。信任行为基于如果被骗，信任就会终止，因为受惠者被证明是不值得信任的。

或者，我们可以用计算好的风险率来描述这一点：施助者在预测同伴未来的行为上进行了一次小小的赌博。如果他做对了，就会增加他下一次押赌注的信心。如果他押错了，下一次他就不会再下血本来赌。

经过计算的冒险和信任并不完全是一回事，尽管信任通常会涉及冒险。我们先搁置一下这个话题，讨论一下受益者的义务。如果有人无缘无故地帮你一个忙，而你并没有要求他这样做，你应该心存感激。但只要你能处之泰然，值得信任的你也无须做出回报——说一声“非常感谢，但我并不能为你做些什么”没有任何不诚实之处。但可以肯定的是，我们有时也会出于某种理由不想接受他人的恩惠，这会让人感到尴尬。做一个值得信任的人并不需要你与每个想要与你合作的人合作，以确保每个给你机会的人都能收获回报。值得信任要求你履行你的承诺，但并不总要求你满足他人的期待或希望。

此外，如果有人纯粹工于心计地帮了你，逼着你给他回报，这说明你不被信任。即使你乐于回报，也会让人觉得这并不是—种相互信任的关系，而是与人方便也与己方便。信任和值得信任可能是从这里发展起来的，但有效的互动并不总是信任的例证。

从信任和值得信任的角度来考虑这些互动可能是一种有用的简化方式，但我们应该谨记，“信任”承载着非常广泛的含义。从“吐血蝠”到我们，在复杂的人际关系中建立信任和不信任，这种发展并不是一蹴而就的，这种复杂的人际关系包含了道德类别，以及怨恨、傲慢和愤怒等极易被触动的情感，而且我们还需对彼此做出明确的承诺。

第四章 拿钱就走人吗？

信任博弈

你正坐在一家陌生的酒吧里，和刚认识的丹尼尔聊天，这时有一位经济学家走过来，她眼睛里闪烁着光芒，钱包里装满了现金。她递给你10美元——钱归你了，如果愿意，你可以马上把它装进口袋。但你还有另一个选择，如果你把这10美元的一部分或全部交给丹尼尔，经济学家会把这钱变成原来的三倍——如果你交了4美元，经济学家会再加8美元，这样丹尼尔总共会得到12美元。然后，丹尼尔可以保留全部，也可以将所得的部分或全部交还给你。（免费书分享更多搜索雅书）

你的第一反应是怀疑这是个骗局——毕竟，谁会在酒吧里免费发钱呢？丹尼尔是不是也参与了这个骗局？但“经济学家”向你展示了她的资历——她的大学实验员证明和美国经济协会会员卡——酒吧服务员告诉你，她每天晚上都会来这里，提供现金和选择项，并兑现自己的承诺。于是你接受了这10美元。

接下来会发生什么？你会给丹尼尔一些钱并希望在这位经济学家把金额变成三倍后，他会连本带利地还给你吗？这是有风险的：你需要预测丹尼尔会做什么，但你几乎不了解他。看起来，对丹尼尔最有利的做法是他会保留他得到的一切，他想让他的收益最大化。毕竟到那一步，他手中有了现金，而把一

些钱还给你只会让他自己有所损失。一想到他会这么干，你就应该留下这10美元，实验到此为止。

但这么做有点无耻——这样的话，你得到了10美元，而丹尼尔分文未得。如果你给他4美元，经济学家就会把它变成12美元，他有可能会平分，返还6美元给你(你总共得到12美元)，自己再留6美元；你们将从经济学家那里一共拿走18美元，而不仅仅是10美元。如果你和丹尼尔愿意碰碰运气，且互相配合，那么你俩就都会有收益。你会怎么做呢？

按照常识，经济学家当然不会在酒吧里随便把钱送给陌生人。但他们确实说服了大学让他们在实验室里这么做。我刚才描述的场景被称为“基本信任博弈”，它让参与者相互匿名，不能交流。此外，研究者还告知他们，实验只有一轮，也没有机会在几轮比赛中建立熟悉的关系。你认为学生们会做出什么选择呢？

当32名参与者拿到最初的10美元时，令人惊讶，有30人愿意至少拿出一些钱来交给对方，他们交出的平均金额略高于5美元。这些幸运的接受者此时只需要决定是简单地把现金装进口袋就离开，还是拿出一些钱还给“给钱者”。12个人就此离开了，但还有18个人决定返还1美元以上，其中还有11个人返还的金额超过了最初得到的金额(在经济学家将其变成三倍之前)，这的确让给钱者从中获利了。平均看下来，送出超过5美元的给钱者因其慷慨得到的回报多于给出的金额，而那些送出少于5美元的投资者则在交易中没捞到更多。

这样的实验让学生被试从教授那里赚到了几美元。但这并不是研究者的主要目的。对研究人员来说，结果表明：

- 信任是有风险的；
- 信任可以让信任者受益；
- 当一个人信任另一个人时，双方都能受益；
- 人们并不总是照着看起来对自己有利的方式去行事；
- 人们并不希望别人照着看起来对他们有利的方式去行事。

以上这些是如何从学生在实验室里与不相识的人互相给予美元推论而来的呢？

- 信任是有风险的：在交出初始现金的30人中，有12位因接受者将所有收益尽收囊中而一无所有。

- 信任可以让信任者受益：一部分最初交钱的人得到的回报超过了他们的投资，因此最终得到的收益超过了原先的10美元；

- 当一个人信任另一个人时，双方都能受益：由于经济学家规定转交会变成三倍钱数，所以当钱易手时，额外的钱流入。在某些情况下，参与者共享这些额外的钱；

- 人们并不总是照着看起来对自己有利的方式去行事：30个接受者中有18个自愿返还其中的一部分现金，这对他们自己没有明显的好处；

- 人们并不希望别人照着看起来对他们有利的方式去行事：最初的32人中有30人甘冒风险，并希望接受者会自愿返还一些现金，尽管他们不太清楚如何能让自己成为受益者。

从日常生活的角度来看，这些结果并不那么令人惊讶。我们大多数人都非常熟知信任的风险：忍耐爱人的不忠、商人的狡诈、同事的诡计。（最不幸的人这三种痛苦都遭受过。）然而，我们知道，相互信任地合作可以达成某种目标，这对所有相关者都有好处。况且，我们当中很少有人会愤世嫉俗到认为他人都是唯利是图者。那么，我们从基本信任博弈实验中领悟到什么了吗？

实验结果表明，即使是在实验室这种完全人为建造的情境下，诸如此类的行为也十分普遍。在那里，人们为了少量现金与陌生人做实验，遵循着不熟悉的规则，且根本不存在后续影响或声誉损害。即便身处这些异常的情形中，情况也完全常态化，人们甘冒信任的风险去相信一个完全陌生的人会自愿把钱还给他们，而且这种信任的赌博最终得到回报的情况也是十分普遍的。

通过信任博弈实验，研究者在信任和可信行为上拥有了数据——计算信任投资的回报率，记录合作者和合作者数量，等等。数据是有用的，因为我们可以通过数据来比较不同的实验

结果，这些结果可能是由不同的实验设计，或不同的情景，也可能是不同的国籍或不同的年龄段所导致的。这或许有助于我们制定出关于信任行为的决策：什么使我们更有可能信任，或者更有可能被信任，以及什么环境会产生不信任。

基本信任博弈的变动

在基本信任博弈实验中，那些见钱眼开之人想拿到三倍的现金就走人，而不会给那些不再见面的陌生人一部分现金。但是如果他们知道这只是几轮实验中的第一回合会怎么样呢？

在一项由许多学生参与的后续研究中，研究者告知所有的参与者，他们要进行两轮实验：经济学家提供10美元，一旦给钱者转交给接受者，接受者就会得到三倍的钱数，然后研究人员等着记录返还情况；接着，她又给给钱者10美元，实验再次运行。

这一次，所有的给钱者都交出了一部分钱，几乎一半的人把所有的钱都给了接受者。[为什么他们会比在独裁者博弈(Dictator Game)中表现得更慷慨呢？因为他们知道接受者会因经济动机而合作，这样会增加他们在第二轮中被信任的机会。]他们的慷慨得到了回报：几乎所有接受者都回赠了更多的钱(三倍意味着他们在第一轮中仍然获利)。

第二轮，一朝被蛇咬，十年怕井绳，那些在第一轮就输掉的给钱者决定不再继续投钱，所以实验就此结束。但剩下的那些在第一轮中没有输掉的人几乎都给出了一些钱，他们愿意冒

险相信同伴会再次回馈。但超过一半的人失望了，他们收到的钱比给出的要少：很多人在第一轮收到返利，但在第二轮就没有了。

因此，人们在第一轮的行为是高度合作的——接受者明智地建立了良好的声誉，这也是给钱者所期待的。当他们进入第二轮，也就是最后一轮，这些都消失了，人们更加着眼于自己的短期利益。即便如此，还是有不少接受者在第二轮中依然给出了现金回报。

基本信任博弈的变化还包括给参与者提供更多关于对方的信息。事实证明，微笑确实有用：当给钱者在照片中看到接受者的微笑时，他们送出钱的可能性就更高。如果知道对方与你同在一个社团，你也会更容易给他钱：加利福尼亚大学洛杉矶分校的学生认为，当与自己所在社团的成员配对时，他们会更加愿意合作。

这些实验易于量化的特征也使研究人员能够进行国际比较研究。社会心理学家山岸俊男(Toshio Yamagishi)就美日两国人对信任博弈实验中不同变化的反应进行了比较。他认为，日本人更倾向于依赖社会结构和社会制裁来保障协议，这使得他们在缺乏社会制裁的人工实验室的环境中不太可能信任陌生人。这与其他研究的观点形成了鲜明对比，即日本文化通常比美国文化更鼓励人们信任他人。对山岸来说，差异源自日本社会不同的保障措施，而不是基本信任的不同倾向。

最后，“神经经济学家”(neuroeconomis) 保罗·扎克 (Paul Zak, 他发明了“神经经济学”这个词) 研究了信任博弈实验参与者的荷尔蒙，结果很耐人寻味。通过鼻腔喷雾摄入一定剂量催产素的给钱者更有可能给出大笔现金，而在实验中获得现金会提高催产素水平，尽管偶然获得现金并不会产生这种影响。催产素有时被称为“抱抱化学物质”(cuddle chemical)，因为在人类及其他动物中，它都与联结和社交相关联。但催产素也有其更为歧视性的一面：心理学家卡斯滕·德·德勒 (Carsten de Dreu) 发现，摄入了荷尔蒙的荷兰白人被试更容易将积极话语与其他白人的形象联系起来，将消极话语与中东人的形象联系起来。与此同时，心理学家卡罗琳·德克勒克 (Carolyn Declerck) 表明，催产素促进了已经认识的人之间的合作，却减少了陌生人之间的合作。

这跟信任是什么关系？

可是，我们到底能从实验中获取有关信任的什么信息？让我们再次回到吧台：“经济学家”给了你10美元，你正犹豫是否要给丹尼尔一些钱，并希望他能返还给你三倍的钱中的一部分。你在思考的时候丹尼尔在做什么？他想让你给他一些现金，所以露出迷人的笑容，试图达成一项交易，并以他故去的母亲的名义发誓一定会返还。你需要决定是否相信他。如果你信任了他，但他却食言，并拿走了很多钱，你会感到受到欺骗甚至产生怨恨：他违背了诺言！

在实验室里，这一切都是不可能的。参与者不能谈判，给钱者不能问对方是什么打算。相反，接受者不会做出任何承

诺，也不可能以他去世的母亲的名义发誓。如果给钱者想碰碰运气，拿出一些现金，却得不到任何回报，那么她肯定会感到失望。但是她被骗了吗？让我们来采访一下接受者：他会觉得自己做得不对，承认自己背叛了信任或者不诚实吗？他肯定会争辩说，别人给他钱是出乎意料的。他从来没有承诺过他会返还任何东西，所以他为什么要返还呢？

在第一章中，我区分了我们有时对彼此寄予的丰富的人与人之间的信任，以及事物性的依赖：我依赖我的车去上班，但如果有一天早上车抛锚了，我不会感到被欺骗或背叛（尽管我可能会觉得被卖给我车的人欺骗了）。相比之下，丰富的信任应该包含对承诺兑现的期待。

在酒吧里，你必须识别丹尼尔能否履行他所做的承诺。但在实验室里，参与者之间根本没有任何承诺。给钱者会碰碰运气，试图猜测接受者会作何反应，但这更像是在赌博，而不是建立一种人际关系。

这或许可以解释俄勒冈州小学生参与信任博弈实验时发生的事情。年龄段最小的八岁男孩在给钱的时候是最吝啬的，即使是年龄较大的孩子也还是比成年人要吝啬一些。这让研究人员大吃一惊：我们不是认为儿童通常比成年人更容易信任他人，尤其是年龄小的孩子更是如此才对吗？但是，假如我们想到给钱者用的不是信任，而是想在下注或投资中获得未来的收益，那就想得通了：总有那种不见兔子不撒鹰的人。

此外，我们也不清楚给钱者是否只受到经济动机的驱使。正如独裁者博弈所示，即使在没有回报可能的情况下，人们还是会出钱。在这个实验中，给钱者会得到10美元，并需要在“自己保留”或“给其他人一部分”之间做出选择。不管怎样，实验结束了，没有第二轮了。

多少令人惊讶的是，三分之一的给钱者交出了一些现金，即使实验者声明会将他们绝对匿名化：即便是实验者也不能将个人与决定匹配起来。当给钱者觉得自己能被认出时，他们就变得更加慷慨了：五分之四的人交了钱。这些结果表明，在信任博弈实验中，不仅仅是计算赔率，人们出钱的决定不只是取决于他们期望得到的回报。（只有孩子们在独裁者博弈中尤其吝啬。）

这些情景具有虚拟性。首先，投入的资金相对较少。损失这些钱不至于吃不起饭，或者低于他们参加实验前兜里的钱数。正如哲学家罗素·哈丁(Russell Hardin)所指出的那样，1万美元的初始金额和10美元的初始金额可能会带来截然不同的结果。（很难想象大学会资助如此昂贵的研究，但这可能会成为一档不错的电视娱乐节目。）由于赌注很低，乐趣和好奇心可能会在决策过程中发挥重要作用：给钱者可能会倾向于“合作”，而不是把钱揣进口袋，然后结束实验。（俄勒冈州的孩子可能比成年人更认真地对待这10美元，但事实上，他们只被允许拿1美元作为筹码，可以在实验人员的贮藏间换玩具，这一系统在其他情况下被称为“交易”。）

最后，参与者必须决定是否相信实验者告诉他们的关于实验设定的内容。他们在实验中的表现，真的能够代表人类的行为，而不是电脑程序？他们真的在玩匿名实验吗？这场比赛真的只有一轮吗？给钱真的会变成三倍吗？他们真的可以把这些现金带回家吗？如果这些实验涉及了任何关于真正且丰富的人际信任，那就是对实验者的信任。

对实验室人工实验的真实性，以及对所测试内容的不确定性的质疑，已经导致许多研究人员将实验结果与一种完全不同的信任实证研究方法——公众意见调查——放在一起做对比。

民意调查

近40年来，民意调查人员一直在问美国人：“一般来说，你认为大多数人都能被信任吗？或者你认为对待他人不必太过谨慎？”那么，你是怎么想的？

越来越多的美国人认为和人打交道还是越小心越好。但这并不是因为公民个体改变了想法：总的来说，前几代人随着年龄的增长仍保持着信任的态度，而年青一代随着年龄的增长也保持着不那么信任的态度。信者正在消亡，不信者正在增加。

这是一个显著的趋势。但这意味着什么呢？与任何这样的调查一样，它依赖于人们有一个良好的自我认知水平，并能够诚实地表达自我。一般来说，我们大多数人不会花太多时间去思考人们是否可信，所以，如果在街上被一个陌生人(一个渴望得到我们信任的人)询问时，我们可能很难确切地知道自己相信

什么。此外，我们大多数人都不会自己表现出那么好骗或那么固执的样子，所以我们的回答可能部分基于对他人的评价——比如对我们这一代人的看法。此外，对他人言论的预期不同，我们的回应方式也不同：或许你倾向于把自己视为一个开朗的人，比一般人更容易信任别人，但我则固执己见，我是一个坚定的怀疑论者。

除了这些普遍关注之外，关于信任的调查也存在一个特殊问题：它们是极其模糊的。大多数人？哪一类大多数人？大多数你认识的人？大多数你在街上擦肩而过的人？大多数政客？大多数医生？大多数乡下人？和人打交道？具体是什么事？金融交易？意外地撞上公交车的人？相亲？结婚？怂恿你的孩子在你不在的时候去做危险的事？你是否倾向于信任，取决于信任的成本有多高，以及你在面对谁。

尽管这类问题存在局限性，但研究人员有时会将这些问题交给信任博弈实验的参与者。在信任博弈实验中，人们冒险向对方提供金钱，并希望获得更多回报。我们可能会认为，在这些实验中愿意在其他人身上冒险，这与“大多数人都值得信任”的观点是一致的。毕竟，如果你觉得与人打交道时最好小心翼翼，你就不会把钱交给陌生人。

奇怪的是，事实证明，那些认为大多数人可以信任的人，在信任博弈实验中交钱的概率并不高。一些实验甚至表明，他们交钱的可能性比那些生怕上当的人更低；另一方面，那些认为大多数人可以信任的人最终成了更值得信任的现金接受者：

如果你认为别人可以信任，你就更有可能回应别人对你的信任，并将你三倍的收益中的一部分返还给给钱者。

所以如果有人说他是一个值得信任的人，他肯定不会轻易地把钱交给别人，但如果你信任他，他会和你合作。这是最奇怪的：“信任”实验和“信任”调查都有各自的优点和缺点，但无论它们要测量的是什么，它们都不是一回事。

信任、风险与合作

我们无法从实验中了解到关于我们与朋友和家人之间丰富的信任(除非我们很幸运)，因为这些情景都是虚拟的，且风险很低。我们也不能从实验中推断出我们对政治人物、医生或社会机构的信任程度，因为这些领域的试错成本很高，但我们可以获得一些关于这些人和机构的特征以及过往记录的信息。就像我之前所说的，如果有人在这些实验中不返还任何钱，那么他很可能会让给钱者感到失望，但我们很难将其视为不诚实或背叛。

理解信任博弈实验最好的角度也许是合作，或者是为他人做事。在独裁者博弈中，给钱者要么保留现金，要么交出一些并不指望返还的现金。这表明，我们中至少有一些人会为陌生人做一些事情，特别是当我们的慷慨或吝啬会被他人关注时。在基本信任博弈实验中，给钱者可以帮助接受者，并希望接受者也能将金钱作为回报帮助她：如果这一过程进展顺利，双方的境况都会比没有交付的情况更好。

最后通牒博弈 (ultimatum game) 突显了所有对立于帮助和合作的另一面。这个实验很像独裁者博弈，不同的是，如果接受者认为她没有得到足够的现金，她可以选择让实验者没收所有的钱。从某种角度来看，似乎接受者应该接受她得到的任何东西，因为不管有多少，总比没有强。但事实上，学生主体愿意牺牲自己的份额来惩罚吝啬。玩家的预期的确会是这样：在实验室测试中，最典型的做法是给接受者提供“公平的份额”，即原来的10美元的整整一半。从信任的角度是很难理解这一切的。

约瑟夫·亨里奇 (Joseph Henrich) 和他的合作者邀请世界各地的小规模非工业化社会中的人们参与最后通牒博弈实验，从巴拉圭到巴布亚新几内亚。他们发现了各种各样的反应，这些反应的差异与不同的社会结构和经济结构有关。与发达国家大学校园里的研究人员不同，亨里奇的研究人员能够以现金、烟草或其他商品的形式，向实验参与者提供一笔相当于一两天工资的初始金额，这已经改变了实验的性质。在一些团体中，如玻利维亚的齐马内 (Tsimane)，给钱者通常提供相当少的份额，但这总是被接受者接受。在其他群体，如生活在巴布亚新几内亚的格瑙的居民，他们既拒绝了“极度公平” (超过50%) 的互惠，也拒绝了不公平的捐赠。研究人员发现，格瑙人生活在小家庭群体中，很少需要与家庭以外的任何人合作。他们将收到的礼品认为是在既定时间内需要返还的东西，这意味着接受礼物的潜在成本很高。

看起来，人们在这些人工实验中的行为很自然地受到社会中成本、收益以及合作和回报机制的影响；那些比较典型的、作为研究对象的大学生也是如此。严格地说，合作十分重要，即使它不涉及信任。而“信任”的实验可以让我们将数据与人们在这些不同情景下的行为联系起来，这反过来又让我们能够量化人们的行为是如何随着环境的变化而变化的。这可能会给出一些关于哪些条件鼓励合作、哪些条件不鼓励合作的信息。这又可以进一步帮助我们了解，那些同样引起关注且更为复杂的信任形式所产生的条件。

值得信任，是一种值得钦佩的美德，并且我们试图将其传授给我们的孩子。它是一个履行承诺的问题，而不仅仅是做别人想让我们做的事。你可以是值得信任的，而不是非常慷慨的，只要你在提供帮助时能坚持到底。也许你和蔼大方，但如果你有过度承诺的习惯，并让他人失望，那就不能算作值得信任。但是，承诺、义务、美德和恶行组成了一个整体结构，这种结构预设了一种合作的基本样态，它可以从一代又一代的学生——以及相当数量的游牧民、狩猎者和捕鲸者——所经历的、人为设计的美元给予实验中得到启示。

第五章 诚实与不诚实

相信某人所说的话有两个面向：对诚实的期望和对知识的期望。如果我相信我的儿子所说的，他学校今天停课，那么我不仅认为他是在诚实地表达他的想法，也认为他知道自己是在说什么。只有其中之一是不够的。如果我认为他在撒谎，那么我就不会相信他说的话。如果我认为他是在通过一厢情愿的想法说服自己，而不是基于证据，那么我也不会相信他说的话（尽管我更容易原谅一厢情愿的想法，而不是谎言）。

同样，信任某人做某事也有两个面向：一是对善意的期望，二是对技能或能力的期望。如果我相信我的女儿会在学校选择健康的午餐，那么我相信她在尽最大的努力做出有益于健康的选择，而且她也有能力区分健康与不健康的食物。两者缺一不可。如果我认为她并不在意吃的食物是否健康，我就不相信她能做出正确的选择。如果我认为她分不清健康和不健康的食物，那么我还是不会相信她能做出正确的选择。她可能会碰巧选择一顿健康的午餐，但我认为这样的概率不大。

不信任是各式各样的。当我怀疑一个朋友给我的医疗建议时，我并不怀疑她的诚实和好意，但我怀疑她的专业知识。当我怀疑制药公司提供给我的医疗建议时，我并不怀疑他们的专业知识，而是怀疑其意图是否良善。

我们对诚实或善意的判断比我们对知识或技能的判断更具道德严肃性。有时我们认为人们应该在道德乃至法律上为其无

知负责——他们本应该多了解一下!但是，就像我对待我的儿子、女儿和朋友一样，我们原谅一个诚实的，甚至是粗心的错误，要比原谅一个故意的欺骗容易得多。

欺骗会引起谴责和怨恨，但如果仅仅是缺乏善意则显得有些微不足道。成长中的人会逐渐意识到世界并不欠我什么。许多好人对我没那么关心，也不会不辞辛劳地帮我解除生活的烦恼。况且，除非我有求于人，否则别人没有义务没完没了地给我帮助：如果一个过路人把那些吹进我前厅花园的垃圾收拾起来，这当然很好，但是路人没有义务做这种好事，当他们熟视无睹地走过去时，既不涉及道德问题，也不会招致我的抱怨(尽管我会谴责那些在这里乱丢垃圾的人)。

这就是为什么从承诺的角度来看信任和不信任是有益处的。我可以预测，或者猜一猜，下一个过路人是否会捡起垃圾——也许我估计走过来的邻居对这个不整洁的花园实在看不下去。我欣赏和感激捡垃圾的路人，而对不捡垃圾的路人感到失望。但这不是判断一个人比另一个人更值得信任的理由——也许可以判断他更乐于助人，更慷慨，更热衷于社区生活，但不是更值得信任。为什么？因为谁都没有承诺过要帮我捡垃圾，也没有义务这样做。就算你是一个一旦有时间就想着帮邻居做点事的人，并且觉得不捡垃圾的行为不好，但除非你主动提出过要帮一把手，结果又没做到，否则你不必觉得这是不值得信任的表现。

因此，信任既包括对诚实的期待，也就是期待某人会尽最大努力履行其承诺，也包括对其知识、技能或能力的期望。我

们以截然不同的方式来判断和评价这两个方面。本章主要关注诚实(和不诚实)，而下一章将探讨知识(和无知)。

测谎

我们在识别骗子方面有多在行呢？心理学家进行了一项研究，要求人们判断一些陌生人是在撒谎还是在说真话。总体而言，人们会在54%的时间内做出正确的判断。你认为这已经挺不错了？其实不太好：做一个简单的实验，掷一枚硬币——正面表示撒谎，反面表示说实话——就会有50%的成功率，可见54%并没什么了不起。在这样的情形下，人们往往高估诚实的程度：宁愿轻信一个撒谎者，也不想误会一个诚实的人。

也许不足为奇的是，当人们只能观其行却不能听其言时，就更难做出正确的判断；除此之外，无论人们是观其行又听其言，或只是观其行，甚至只阅读文字记录稿，也没有看出有什么区别。总体而言，人们更轻信那些能听其言说之人，无论他们是否能亲见其人。研究员识别儿童的谎言比他们识别成人的更容易，但这似乎是源于一种倾向，认为儿童比成年人更有可能撒谎。

在许多类似的研究中，撒谎或说实话者被随机安排在一些人为场景中，这种情景设置对于被试而言无所谓诚不诚实。但在现实生活中，当我们试图判断对方诚实与否时，我们会对其动机做出判断。这对她有什么好处？她为什么要骗我？她有什么得失？这就是为什么我们对试图向我们推销东西的人持怀疑态度。一些研究人员试图通过对那些极力说服听众的讲话者进

行奖励，以增加现场感。但颇具讽刺意味的是，无论讲话者撒谎与否，这都让他们看起来不那么诚实：你越想让人相信你，你看起来就越可疑！

当这类研究在20世纪80年代开始发表时，心理学家保罗·埃克曼 (Paul Ekman) 不断收到电话。他受邀向来自美国中央情报局、美国联邦调查局、美国国家安全局和军方的测谎员，美国特勤局的特工，法官，加州抢劫调查协会的警察和精神病学家等团体，讲述他在测谎方面的工作。他利用这个机会对这些专家小组进行了测谎测试，结果发现只有特勤局的特工做得比其他人的好得多。埃克曼和他的合著者莫琳·奥沙利文 (Maureen O’ Sullivan) 推测，要在一系列严密包围的情况下识别人群中潜在的危险分子，可能对特工提升这方面的能力有帮助。

埃克曼的研究随后激发了蒂姆·罗斯 (Tim Roth) 在电视剧《别对我撒谎》 (Lie to Me) 中塑造某一角色的灵感——卡尔·莱特曼博士 (Dr. Cal Lightman)，他拥有超科学测谎能力，能从面部表情、语调或肢体语言中捕捉到最微小的变化。他帮助警方打击罪犯，同时也努力抵制成为大骗子的诱惑。但是，正如福克斯网站所述，“他的科学能力对他的个人生活来说既是福又是祸……”。谁能想得到呢？

埃克曼本人是这部电视剧的顾问，他说主角身上体现的大多数技巧都是准确的，尽管这种想象让电影中的所有技巧，都看起来比现实生活中的更灵敏、更容易。他不认为莱特曼不道德地利用谎言来煽动他人暴露自己，同时还指出了莱特曼和自

己之间的一些差异：“他更年轻，更急躁、傲慢、粗鲁，而且他是英国人。”

正如研究人员自己意识到的，就像基于实验室的“信任”实验需要在人为环境下相互给予相对较少的现金一样，测谎实验也有明显的局限性。首先，他们经常在陌生人之间进行——实验对象通常会看到他们以前从未见过的人的视频片段。这可能是因为我们了解的时间越长，我们就越善于“解读”他们，并且有充足的证据证明他们以前是否撒过谎。其次，在现实生活中，我们经常利用自身的背景知识来评判所说的话是真是假——此种说法与我们的认知是否吻合？如果不是，这个人有可能是该话题的最高权威吗？在人为的实验场景中，观众无法获得关于话题或讲话人资历的相关背景信息。在某些情况下，听众甚至不知道他们在说什么：他们只能通过视觉线索来判断演讲者。再次，所有人都知道这些是虚构的情况，所以这一道德或社会所要求的说真话原则被暂时搁置了。最后，实验中的听众要在讲演者是撒谎还是说真话之间做出明确的判断。在日常生活中，至少在信任风险较低的情况下，我们可能会简单地假设其他人是诚实的，甚至几乎不考虑对方在撒谎。可一旦要求我们给出明确的态度，那我们可能会变得谨慎一些。

因此，我们没有理由认为这些实验告诉了我们关于谎言的全部真相，尽管它们很有趣。的确，在这种情景下对撒谎和测谎进行恰当的科学研究的很难的：有太多因素在起作用，中立的观察者往往也无法分辨人们是否在撒谎，或者听众是否相信。

心理学家南希·达林(Nancy Darling)和邦妮·道迪(Bonnie Dowdy)研究了几对母亲和处于青春期的孩子,试图评估她们在产生意见分歧之际对彼此的信任程度,比如朋友的选择、闲暇时间的使用、饮酒或吸烟。当她们意识到许多母亲和青少年对某事持有不同意见时,最初的隔阂变得明显起来。可一旦将信任考虑进来,达林和道迪发现,母亲们通常都过于多疑,在孩子们说真话时她们认为是谎言,但孩子们在撒谎时她们也能一眼识破。对心理学家来说,最受父母信任的青少年是那些承认父母有权为其定规则和界限的青少年。

线索与自信

以实验室为背景做出的研究有一个好处,就是可以要求参与者对其做过的判断进行反思,并了解他们是如何做出这些判断的,而且还可以对这些判断的准确性进行比较。在某些情况下,参与者被问及他们对自己的判断有多自信,他们识别谎言以及不误判诚实的人的可能性有多大。尽管大多数人的实际表现只比平均水平好一点点,但我们大多数人都自认为很精明。这表明我们对自己的技能过于自信。研究甚至表明,人们越是不善于从谎言中分辨出事实,他们就越相信自己的判断是正确的——那些不善于从谎言中判断事实的人的自信程度最高(在判断方面,男人比女人更加自信,尽管他们并不比女人判断得更准确)。因此,要想成为一个更好的测谎者,必须先学会质疑自己在某件事上的判断力。

为什么呢?其中一个原因是,人们通常过分相信自己的技能,特别是在一些难度较高的任务中。而测谎是一项艰巨的任

务。我们中的大多数人认为自己高于司机的平均驾驶水平，自己的工作比同事做得更好，自己在抚养孩子方面比邻居做得更好。显然，我对自己很了解，但大家都超过平均水平是不可能的，除非我们都处于乌比冈湖效应^[1]中。第二个原因是，我们大多数人对撒谎者的形象都有自己的看法——眼神躲躲闪闪，额头出汗，举止局促不安——可大多数人在这一点上都错了。我们依赖的是一个错误的理论，但我们认为它很有用，这增加了我们对自己能识别谎言的信心。

如何做到更精准呢？其实没有放之四海皆准的说法，比如面部抽搐意味着撒谎，且不会出现在无辜的人身上——但正如专家所说，“匹诺曹的鼻子”^[2]是不存在的。但我们的行为中似乎确实存在一些线索。保罗·埃克曼(即卡尔·莱特曼博士)和华莱士·V. 弗里森(Wallace V. Friesen)区分了泄露线索和欺骗线索。泄露线索显示了说话者真实想法或感受的一瞬。欺骗线索——紧张的迹象——是说话者试图误导他人，但又无法圆谎。总体而言，我们可能会认为撒谎比说实话更容易让人有压力，或者更让人内疚，所以撒谎会影响人的情绪，从而显露出来。

还有，对这些线索的研究通常是基于人为设置的环境，即两个陌生人在实验室环境中交流，也没有什么风险。可最为可靠的线索似乎是，撒谎者的故事中包含的细节比说真话者少；此外，撒谎编故事有时不像事实那么连贯或可信(尽管事实有时比谎言更离奇)。要想抓住这些线索，就需要倾听者关注此人实际说的内容——与我们的预期恰恰相反的是，撒谎与目光接触

（“目光厌恶”）没有任何关系，也与“嗯嗯”“啊啊”、坐立不安、抓耳挠腮没有任何关系。

这在很大程度上取决于风险的高低。研究要求人们违心地说出自己心底的事，他们却暴露出更多的谎言线索。这是能讲得通的：平日里的“善意谎言”都是不假思索的，这不会引起我们的负罪感，也不太可能使我们惴惴不安。越严重的谎言可能越难说得顺溜，也越难掩饰。但问题是，说出我们内心深处的事情真相会让人感到心理压力，由此可能导致一些迹象很容易被误认为是欺骗的线索。如果你在谈论一些对自己至关重要的事情，你可能看起来不大诚实，即使你是真心实意的。

信任缺失和过往记录

一切都很复杂，但并非毫无希望——我们能锁定的目标是带着信任去识别诚实的信息。在现实生活中，我们所关注的不仅仅是说话内容的内部一致性，以及所伴随的肢体语言。有时，我们发现自己只是信任或不信任，而不反思对错或原因。其他的时候，信任就像是我们必须做出的一个有意识的决定，偶尔也是一个痛苦的决定。我们有责任为自己与他人评估一些现有的证据，但我们应该采取什么策略呢？

一种策略是，只有当有充分证据证明某人是值得信任的时候，才去信任他。这种谨小慎微的策略是以不信任为前提的：在证明清白之前谁都有罪。从极端的角度来看，这一策略会让我们怀疑所有人，除了我们的亲密朋友和家人，因为我们有許多机会来收集证据以证明他们是诚实的——即使是那样，我们

仍然可能犹豫不决。另外还有一种不那么极端但仍然谨慎的策略，结合我们曾与检票员打交道的经历，会较好地理解这一策略。就算我们处于一个陌生的车站，且根本不认识这个检票员，我们也会相信他所告知的列车时刻表。最后一种策略是将信任变为前提：我们应该信任他人，直到我们有充分的理由认为他们不值得信任为止。换句话说：在被证明有罪之前谁都是清白的。

从历史上看，这些对立的政策与两位伟大的苏格兰哲学家有关——爱丁堡的大卫·休谟(David Hume)和阿伯丁的托马斯·里德(Thomas Reid)。对休谟来说，自我负责是首要的：你必须为自己的信仰负责，只有当你有充分的、来自经验的证据时，才能去相信别人。否则，你就容易上当受骗或成为煽动言论的人。对休谟来说，在被证明有罪之前谁都是清白的策略，是一个最坏的策略，一种不负责任的做法。

对里德来说，相信别人的话就像相信我们自己的感知一样。如果我们开始怀疑感知得来的证据，我们就无法检验我们的所见所闻。最好的办法就是将一种感知与另一种感知相互印证——触摸我们所见，或者是目寻我们所听。同样，里德还申辩道，一旦我们开始怀疑别人所言，我们所做的对证也是有限的。假设你怀疑一位熟人告诉你的事，你可以对照参考书、互联网、其他人的言论等来证实。但只有在少数的情况下，你或许才有可能身临其境地观其行、听其言。里德认为，如果采取证明清白之前谁都有罪的策略，那么一切所言皆不可信。

里德的追随者认为，信任的前置关乎语言学习。如果我们认为语言很难反映事物的真实面目，那么我们就不会将词语与它们的意义联系起来，交流也就会停滞。想象一下，你要从一个你认为撒谎成性的人那里学习一门新语言——这将使这项本来就困难的任务变得更加不可能。

当哲学家们陷入这场争论时，他们通常关心的是作为一个整体的信任——我们如何才能完全信任他人的所做所言？在日常生活中，我们不会面对这个非常普遍的问题；相反，我们面临的是更具体的问题，比如我们可以在何时何事上信任谁。在实际情况中，无论我们是倾向于休谟还是里德，我们都需要思考场合，以及风险是什么。报纸声称这一整个星期都是晴天，你能相信吗？如果你只是想要把洗好的衣服挂起来晾干，那是可以的。但如果你正在决定是否为一场昂贵的户外婚礼做担保，那就不能轻易相信了。你能信任你的邻居在你度假时会照顾好你的宠物吗？如果只是每周喂一次你的金鱼，当然可以。但如果是要提供特殊饮食且每天都得散步两次的大丹犬，那就未必可信了。风险较低时，我们不需要太多证据；风险较高时，我们就需要更多的证据。特别是当我们的信任决策会影响到第三方并要为此负责时，就需要更加谨慎。

丹·斯佩贝尔(Dan Sperber)和他的同事研究了我们对信任情境的反应，试图确定我们是预设信任还是不信任。正如里德所言，预设不信任的门槛太高——在许多风险较低的情况下，谎言似乎相当少见，寻找值得信任的证据的时间与精力成本多于偶尔被骗的损失。但我们需要对风险、环境以及内容可信度

的变化保持敏感——“认知性警觉”(epistemic vigilance)是关键。斯佩贝尔用我们在拥挤的街道上行走时的警觉做了一个类比。一般来说，我们希望别人不要撞到我们，可我们也不会不停地预测别人的行动轨迹。但我们其实是在对他人的行为进行低水平的，甚至是无意识的监控，一旦有什么事情好像要出问题，我们就会意识到这一点。在这一理论中，警觉是信任的基础。

印度哲学中的正理派^[3]可以追溯到两千多年前，它较早地给出了一种类似斯佩贝尔的信任观点。与里德一样，正理派思想家指出，在每位演讲者讲演之前，我们无法评估他们的信用情况：我们有权直接接受，除非我们清楚怀疑的理由是什么。与斯佩贝尔一样，他们认为无意识监管的做法是关键：我们对可能出现的问题保持警惕，而不必在所有情况下都有意识地审查证据，并辛辛苦苦地得出结论。只要你有能力注意到不一致或错误，你就不必考虑每个细节。

认知警觉的习惯是从小但不是非常小的时候养成的。4岁以下的儿童很难理解蓄意欺骗的概念，甚至难以理解不同的人对世界有不同的看法。学习什么时候应该怀疑、什么时候应该相信，是需要由许多不同的认知机制做支撑的，每个孩子会以不同的速度和方式发展出这些机制。那么是什么造成了这些差异？酒井厚(Atsushi Sakai)以日本的同卵双胞胎和异卵双胞胎，以及非双胞胎兄弟姐妹为研究对象，调查了他们对朋友和家人的信任程度，以及他们感到被信任的程度。他发现，在不考虑任何遗传变异的前提下，环境的某些因素影响了信任的态

度和被信任的感觉。虽然我们不清楚环境中的哪些因素是关键，但至少它否定了一些人天生就易信，而另一些人天生多疑的说法。

无论我们的环境如何，随着我们年龄的增长，我们越来越多地依赖于有关声誉的社会事实。无论是好是坏，关注声誉是如何被创造和维持的就变得至关重要。

绅士与良好的声誉

在17世纪的英国，只有一部分人是绅士。绅士需要财富、出身和性格三者的恰当结合，但这三者中哪一个是最基本的，人们并未达成一致意见。仅仅有钱是不够的——不然只是暴发户——但贫穷又无法支撑绅士的生活方式与礼仪。出身于一个“好”家庭显然很重要，尽管一个地主也可以像伟大的老约克公爵一样成为绅士；的确，那些社会高层的政治纠葛可能会让他们很难像温文尔雅的绅士那样行事。

得体的绅士行为是内在美德的外在标志，尽管不同的传统在不同类型的美德上各有侧重。骑士传统把荣誉、尊严和血气之勇放在首位，但这些特征与基督教温顺、谦逊和自制的美德相冲突，后者以上帝的最终审判而非世俗的名誉为生命之终极目标。

无论如何，绅士都会一诺千金，人们也相信他会言必信、行必果，而不像那些不可靠的下层民众。无论他是在法庭上作为证人或陪审员，还是在科学领域作为科学发明或实验报告的

记录员，他在各个方面都诚实可信。至于劳苦大众、仆人，以及大多数妇女都是不可信的，尽管在当下，这多少有令人生厌的阶级偏见和性别歧视之嫌。

但在当时的社会结构中，关于绅士乃是财富、出身和性格的结合的观念，为绅士的诚实提供了解释。财富是自由的钥匙，因为绅士没有义务为他人工作——他有独立的经济来源，所以他可以自由地说出真相。他在各方面都是值得信任的，相比之下，佣人或妻子不能独立于他们所依赖的雇主或丈夫而发言；同样，商贩走卒在说实话时也得考虑对生意是否有利。

诚信是声誉的一部分，所以满口谎言会让其声誉受到玷污，而社会底层的民众没有声誉的约束，所以在不便实话实说时，他们无此方面的动机。事实上，质疑一位绅士的诚信就是质疑他绅士的身份，而指控他撒谎是一种严重的侮辱，这在决斗文化中已经有些形式化了。通常，应战要好过挑战，因为应战者一方有权利选择武器。因此，如果纠纷产生了，两位绅士都会想方设法让对方先提出挑战。而“背信弃义”——这种对失信的指责——不但是对他们的终极侮辱，而且也会让他们无资格参战。听，黎明时分的手枪响了。[\[4\]](#)

一些关于绅士的诚实可靠性的解释，反映在其动机方面：谁有撒谎的动机？谁有讲实话的动机？谎言被揭穿后的惩罚是什么？讲真话会造成什么麻烦？尽管我们的社会类型与认识论范畴与17世纪的英国已有诸多不同，但我们在决定相信谁或信任谁时，也会考虑到动机和后果。这就是为什么在公共生活

中，人们常常需要披露利益冲突，以展示其潜在动机，供他人参考。

英国议会公布的议员收入登记册是一个很好的例子。为什么？“……提供有关下议院议员或上议院议员所收到的任何财务或非财务收益的材料，而该等利益可能会影响他们在议会的行动、发言或投票……”议员虽有权在与他们利益相关的事项上投票或发言，但登记册应为我们其他人提供一些背景材料，以判断他们在这种情况下可信度。动机十分重要。

时至今日，荣誉和侮辱的概念依然存在，只是似乎更多地反映在性格而不是动机上。如果我公然权衡我丈夫对我撒谎的动机以及他说真话可能带来的麻烦，那么这已经表明我对他的信任减少了，他很可能会生气。尽管总的来说，我是相信他的。相反，我丈夫只是想让我明白，出于我们之间的关系，也出于他的道德品质，他是不会对我撒谎的。他根本就不是一个会撒谎的人。同样地，这位绅士也不是恰好就处于一个说真话的回报通常大于撒谎的回报的社会中。他应该是那种天生、本能地倾向于说真话的人，那种觉得撒谎很痛苦的人。

因此，在判断诚实时，我们会同时判断性格和环境，而这些之间的平衡可能会根据我们对当事人的了解程度而有所不同。当我在街上向陌生人问路时，我根本不知道他的人品，不过我知道，在这种情况下，撒谎是没有什么好处的；如果我让陌生人向我推荐一个咖啡馆，而他又是当地某一家咖啡馆的老板，那么情况可能就不一样了。

偏袒和偏见

在谈到信任时，我们很容易把注意力集中在与陌生人的互动上，或者最好是熟人之间的互动。我们如何评判彼此？我们应当如何评判彼此？我们需要评判彼此吗？但是很多关于信任或不信任的问题都是在家庭成员、朋友、爱人、同事或邻居之间产生的。亲密度的增加将怎样改变我们的评判？个人思虑如何与冰冷的事实相互权衡呢？

在亲密的友谊中，我们倾向于，甚至应该假定朋友对我们是诚实的，除非我们有确凿的反面证据。这是因为友谊本身就是信任的理由吗？也许吧，但我们已经收集了大量关于我们熟知事物的正面证据，这也是事实。即使你的朋友被指控入店行窃，你也应该信任她。原因是你认识她很多年了，因此有充足的证据表明她并没做过这样的事。但这些证据有用吗？当我们开始权衡是否应当信任朋友或家人时，他们会为此产生怨恨。

哲学家萨拉·斯特劳德 (Sarah Stroud) 和西蒙·凯勒 (Simon Keller) 认为，友谊应当相信朋友积极的一面：为他们辩护，拒绝相信不怀好意的流言蜚语，假定其行为动机善良，即使你根本不清楚是不是这样。当然，这也会有个限度，但突破这个限度对双方而言都是痛苦的：何时眼前的证据迫使你接受这个最糟糕的现实呢？当我们看到罪犯的母亲或妻子坚持与他站在一边时，我们可能会同情她们，而不是谴责她们。理性并不要求我们忽视人际关系。

信任也可以是构建值得信任的一种方式——如果人们假定自己无论如何都被认为是在撒谎，他们就几乎没有动力说出真相——也许我们有特殊的义务来帮助我们所爱的人，通过这些方式建立起他们的可信度。其他含有责任或关爱的关系也有这样的义务：教学本质上是一种信任的延伸，这种信任的部分预期效果是增加学生的可信度，无论是在他们的知识方面，还是在智力开发方面。

然而，这些个人考量也有阴暗面。我能从对好朋友的怀疑中得到多少好处？如果我信得过和我一起长大的人，难道这其中就没有例外吗？如果我不信任任何30岁以上的人，就像杰克·温伯格(Jack Weinberg)在20世纪60年代鼓动伯克利的学生抗议那样，会怎样？如果因为我对狡猾的东方人怀有那令人生厌的偏见，故此不信任日本人，会怎样？

对我们这些信任者来说，正确理解信任是一件好事——促使我们积极合作，避免被骗——但对那些接受方，即受信人(或者那些不被信任之人，如果他们不走运的话)也很重要。在与朋友打交道时，我们可能会让友谊成为权衡的砝码，去倾向信任，而不是不信任。但这并不意味着我们可以在没有证据的情况下，用那些令人不快的个人感受来否认我们对某人的信任。

一些有争议的研究表明，居住在多种族社区的人，普遍信任水平可能较低。但当人们真正与邻居互动时，信任程度就会增加，因为他们是作为个体而不是一个种族群体的匿名成员在他人互动。然而，这些研究解释力较低，因为种族多元化的社区通常也是经济贫困的社区，而这种环境又反过来因为每天

都发生的犯罪、无序和短暂停留而造成低信任。在这种情况下，保持高度谨慎是相当合理的，甚至是必要的。

我们所有人都怀有偏见，即使我们没有意识到这一点，即使我们有意识地拒绝性别歧视或种族主义态度，也还是不可避免。哈佛大学的“内隐研究计划”(Project Implicit)已经进行了450多万次测试，每次测试的目的都是探究被试的面孔与负面或正面形象之间的联系，例如黑人或白人的面孔与正面或负面形象之间的联系。还有其他类似研究是对比年轻或年老的脸，瘦或胖，男性或女性等等。人们一次又一次地将黑人面孔与负面形象迅速联系起来，将白人面孔与积极形象联系起来：值得注意的是，即使参加测试的是黑人，甚至无论是何人种，他们打心底里否认这种联系，结果依然如此。如果你认为自己是例外，我鼓励你在“内隐研究计划”网站上试一试。

可悲的是，仅仅出于善意是不够的。如果你把注意力集中在偏见发生的可能性上面，告诫自己不要抱有偏见，那么你会因为过度关注而收到适得其反的效果。一旦你放松下来，你的成见就没那么深了。但更有效的方法是想象，或与来自尚且没有摆脱刻板印象的人群互动。这是理解楷模的重要性的路径之一：女性汽车机械师、活蹦乱跳的八旬老人和黑人总统。我们越多地留意和遇到不符合刻板印象之人，就越容易抵制自己无意间冒出的偏见。这与多种族居住社区的研究结果相吻合：当人们真正走出家门，以个体的身份与他们的邻居交往时，信任感会随之增加，而不是透过有色眼镜将他们看成一个具有同质

性的群体成员。这些方法可以帮助我们好的方面来判断他人——尤其是在诚信方面，而不是根据我们的成见来识人。

[1] 乌比冈湖效应(Lake Wobegon Effect)，也称沃博艮湖效应，意思是高估自己的实际水平。社会心理学借用这一术语，指人的一种总觉得什么都高出平均水平的心理倾向，即给自己的许多方面打分高过实际水平。另一种通俗的说法，就是自我拉抬偏差(self-enhancing bias)。

[2] 英文寓言故事《匹诺曹》中说匹诺曹撒谎时鼻子会变长。

[3] 正理派，梵文Nyāya，音译“尼夜耶派”。古代印度六派哲学中的一派。与胜论派在哲学体系上基本相同，注重逻辑和认识论的探讨。

[4] 大约1500至1900年，决斗是一项高度仪式化的活动，主要由上层阶级进行。它是私下举行的，通常是在黎明时分，因为决斗在整个欧洲和美国是非法的。它既不是一种娱乐性运动，也不是一种冲动或无法控制的男性侵略——决斗是一种荣耀的事情。

第六章 知识与专业

只有诚实和善意是不够的：在信任中，我们还需要能力。如果我相信你告诉我在哪儿可以找到一个可靠的建筑工人，我相信你的诚实，但我也必须确认你提供的信息是否准确。如果我信任你会在我度假时照顾我的宠物，我相信你的好意，但也得相信你知道怎样照顾大丹狗和西伯利亚仓鼠。

信任中有诚信的面向，也有知识的面向，两者相比，后者通常很少涉及道德问题。在政治或其他地方，关于“信任危机”的讨论通常集中在对诚实或善意的怀疑，而不是对技能或知识的怀疑上——我们可能会担心政客的能力，但不太可能用信任来表达这些担忧。毕竟，与故意欺骗我们或故意让我们失望的人相比，那些无心之过更容易被原谅。但这种容忍应该有限度，那些承担责任的人有义务保持必要的专业水平。

埃丝特尔·莫里斯(Estelle Morris)于2002年辞去了英国教育部部长一职，她宣称自己的能力不足以胜任这份工作，对于如此重要的职位，“还行”是远远不够的。虽然在她辞职之前，发生了一系列的危机和问题，但她的诚实和正直受到了广泛称赞。如果她的离职宣言是可信的(这是一个进一步的问题)，那么，她展现出了令人钦佩的可靠品质：当意识到自己无法胜任这份工作，选择辞去工作而不是硬着头皮继续她那无法兑现的承诺。

值得信任总是需要专业知识吗？不一定。只要我们知道自己的极限，我们就可以在我们极为有限的范围内值得信任。如果你不知道如何治愈癌症，这本身并不会让你变得不值得信任。但是，如果你不知道如何治愈癌症，但你却自负地对此提出建议，那你就会变得不值得信任。照看宠物也是一样：你不知道仓鼠喜欢吃什么并不影响你的可信度，但是你不应该主动提出照顾仓鼠，除非你知道它们喜欢吃什么(或者有这份心思去关心它们喜欢吃什么)。

诚信是关于承诺履行的问题，这既需要良好的意愿，也需要能力。值得信任的一部分是努力避免对自己无能为力的事给予承诺，而且也要努力履行你所做出的承诺。受困于你明知无法兑现的承诺——特别是当风险很高，且其他人还都在依赖你的时候——是一种十分糟糕的感觉。这样的感觉能够让我们对那些即将做出的承诺三思而后行。

这意味着，自知之明也是值得信任的必要条件。诚实地对待自己知道的和不知道的，诚实地对待自己的能力、技能和弱点，都是值得信任的先决条件。反过来，当我们寻找值得信任的人时，我们应该寻找那些知悉自己的长处，也了解自身局限性的人。值得信任的人通常善于评估自己的技能、知识和局限性，这样他们就知道什么时候应该提供帮助或者建议，以及什么时候该止步。有时候，值得信任的选择是说“我不知道”，或者“恐怕我不能为你做这件事”，即使我们知道这会让你失望。要成为一个值得信任的人，我们需要诚实地面对自己可控与不可控的事情。对自己的才能过度乐观会导致某种不可信。

这种自知之明并不易获得。有时我们可以通过外部标准来衡量我们的技能和知识，例如参加比赛或考试。但这通常是不可行的，我们可能容易高估或低估自己，因为这取决于我们的自信程度，甚至是自大程度。此外，这种自我认识有时需要谨小慎微的自省。因此，我很难把准确、详细地评估自己的才能与专业知识，上升为我在生活中给自己定下的最崇高的目标。

这些关于自知之明的问题虽然常见，但有助于解释为什么完全信任是很难实现的。知道我们能做什么，应该给别人提供什么，并没那么简单。我真的能满足这份新工作的要求吗？我真的能为他人提供财务建议吗？我真的对自己的观点如此确信，以至于我应该设法影响他人吗？在这类事情上的错误而导致的失信，也许比因不诚实而导致的失信更容易得到原谅，但尽管如此，它们仍然属于不值得信任的范畴。

一方面是能力或技能，另一方面是诚实或善意，两者之间的区别在理论上泾渭分明，但在实践中可能会变得含混不清。长期的经验告诉我，当我们约定见面时，不要相信我的朋友黛西会准时出现。我会据此安排一个我不介意等一等她的地方，然后独自待一会儿，带上一本书看看，或者自己晚到一会儿。但是黛西的问题在哪儿呢？是不守时，还是不想来？是做不到，还是有意的？可能是两者兼而有之：她发现守时并不容易，但她也没有尽力克服这一点。

同样的道理也适用于是否相信人们的言谈。我并不相信梅茜和我讲的那些有关她儿子业绩非凡的话。她没有故意对我撒谎，只不过她相信她儿子成就辉煌，尽管所有的证据都在表明

不是这样，可她却把这个站不住脚的信念当作斩钉截铁的事实传达给我。她不诚实吗？不完全是：她相信自己说的话。但她也不是简单地犯了一个无辜的错误：她有能力清晰地认识这一点。所以，意图和能力在这里都是有问题的，很难在它们之间划清界限。

然而，关于信任的研究往往集中在一个方面，而忽略了另一个方面。在信任博弈实验中，人们决定是否将钱交与另一方，以期获得更高的回报，这种实验似乎关注的是善意，而不是能力。实验设计中收钱者本是有能力返还一些钱的，所以唯一的问题是他们是否愿意这样做。（在实验中，诚信与否的代价很小，这说明该实验只测量了信任行为的一个方面。）黑猩猩似乎在交换食物和梳理毛发方面均有着互惠的约定，而且它们通常也全都清楚地知道这些资源在一个特定时期内是否管用；唯一不确定的是意图。同样，关于测谎、肢体语言和说话的实验当然也都是针对我们对他人的诚实性而不是他们的知识水平做出的判断。

因此，在思考信任与值得信任的能力方面，我们需要思考如何从他人的言语中获得知识，以及如何识别技艺纯熟者或知识权威者。

谁知道呢？

当我们缺乏知识，向别人寻求帮助时，我们会束手无策。我怎么知道谁有我需要的知识呢？我不能仅仅通过考试来检查他们能否给出正确答案——如果我知道正确的答案是什么，我

从一开始就不需要他们的帮助了。当我们在检查技能而不是明确的事实或知识时，可能会简单一点：我可以断定我母亲会开车，尽管我自己不会开车，因为我正坐在副驾驶座位上看着她开车。但并不是所有的技能都那么容易评估：我不会说古吉拉特语，我也不知道公交车上坐在我前面的那对夫妇是否会说古吉拉特语，我只知道他们在用一种我不了解的语言聊天，仅此而已。

那么我们怎么才能识别出知者呢？一条线索是地位或声望。当英国报纸想要对某一科学问题发表评论时，他们通常会求助于马丁·里斯(Martin Rees)。我猜，对他的朋友来说他就是马丁。但对我们其他人来说，他是马丁·里斯教授，勒德洛(Ludlow)的里斯男爵，功勋勋章成员，剑桥三一学院的硕士，皇家天文学家，皇家学会前主席，瑞斯讲座教授，以及十几个科学研究和传播方面的最高奖获得者，甚至有一颗小行星以他的名字命名。我们大多数人都无法直接核实里斯男爵的科学专业知识，但他长长的履历清单使他看起来是一个优秀的天体物理学专家。

这些证书的大部分都给了我们一种关于里斯专业知识的二手或三手保证。毕竟，荣誉勋章的成员资格是由女王亲自授予的，而皇家天文学家和三一学院院长都是由女王根据首相的建议任命的。难道伊丽莎白看上了马丁？毕竟，我们的女王并不以她的天体物理学知识而闻名，我们最近几任的首相也不是。但如果我们认真看待这些证书，那是因为我们认为女王听取了首相的建议，而首相听取了他的官员的建议，而他的官员又听

取了在相关领域有很强资历的科学家的建议。里斯长长的获奖名单反映了他受到其他人的高度尊重，这些人在他们共同的职业中也受到高度尊重。同样，他在同行评审的学术期刊上发表的数百篇论文也反映了一个事实，那就是他的研究得到了他所在领域的其他专家的高度评价。如果马丁·里斯告诉我一些关于黑洞的事，我会相信他的。

近年来，里斯撰写的文章广泛涉及天体物理学之外的科学，包括人类文明的未来、气候变化、外星生命形式和其他令人兴奋的话题，他总是以一种通俗易懂的方式吸引读者的注意力。在2010年的瑞斯演讲中，他甚至谈到了关于科学、证书、信任和媒体的问题。但作为一名天体物理学家在谈及这些更一般性的话题时，能延伸到哪种程度呢？我们可以肯定，他是一个非常聪明的人，有各种资源可以利用，但是，简单地将证书从一个领域转移到另一个领域是有风险的。在接受《独立报》(Independent, 2010年9月27日)采访时，里斯驳斥了他的朋友斯蒂芬·霍金(Stephen Hawking)关于人类将不可避免地殖民太空的观点——“我认为这是一个思虑不周的声明。”——以及霍金关于宇宙学使上帝变得多余的观点。

“斯蒂芬·霍金是一位杰出的人物，我认识他40年了，正因为如此，他的任何预言都会被夸大。我很了解他，知道他几乎没有读过哲学，更没有读过神学，所以他说这个话题，不值得我们太当回事。”

就获得证书的人而言，里斯和霍金都是极端的例子。但每个人都有自己的名声，有好有坏，有些人有正式的资格证书、

学位证书，他们的名字后面还有头衔。当我们寻找有知识或技能的人时，这些声誉和头衔可能是有用的指南(尽管可能会出错)。

偶然性也能提供线索，有时我们发现别人知道一些我们不知道的事情。如果我看到你在看报纸上的电视时刻表，我会问你今晚有什么节目。我们知道，与首相关系密切的消息人士很可能知道高层正在发生什么。名人杂志引用珍(Jen)、布拉德(Brad)和安吉丽娜(Angelina)的“友人”的话也是出于这种考虑。目击证人在法庭案件中很重要，因为他们被假定为对所发生的事情有特殊的了解，而道听途说的证据则被认为不太可靠。

追踪记录也提供了不同的线索。有一些资料显示了事物的来龙去脉，这有助于我们弄清楚事实。尽管我们不知道这些是如何通过信息或技术手段实现的，也许我们也不想知道。当然，这些不同类型的线索可以一起发挥作用：通过这些正式或非正式的证书和声誉，我们可以较好地了解事实。

社会心理学家用其所谓“专家启发法”(expertise heuristic)进行了研究，这主要是因为他们对广告的传播力量有兴趣。当我们决定是否相信某人所说的话时，我们不仅要评估讲话者，也要评估讲话内容的内在可信性。类似演讲者的职业或经历这些细节，自然会影响听众对其信任的意向。但说话速度也有同样的影响。一般来说，一个人说得越快，他看起来就越有能力和知识。在某种程度上，这是因为语速快的人看起来更自信，而且语速快也会让听众更难发现论点或证据中的某

些弱点。(可也有一种可能，如果一个演讲者讲话快到别人几乎跟不上理解，那么这会降低听众对她所讲内容的信任。)

篇幅与细节也增加了说服力。(这对写“牛津通识课”的作者来说有点不幸)。细节越多越会给人一种专业的印象，这或许并不令人惊讶，但长篇大论或陈词滥调的讲演也给人一种肤浅的印象，但如果事关重大，必须洗耳恭听时，那就是另一回事了。

当机立断有时并不是一件坏事。在日常生活中，我们犯不了什么大错，而且风险也较低。花那些时间去仔细评估我们收到的每一条信息和每位说话者的讲话内容，虽然会带来准确率的提升，但所付出的机会成本太高。专家启发法让我们获益，但在诸如应该信任谁这类更重要的问题上，它也未必有什么指导性的作用。

社会中的专家

你应该给你的孩子注射MMR三联疫苗吗？人类活动对气候有显著影响吗？陆上风电场能为能源需求做出有效贡献吗？2011年8月英国城市骚乱的主要原因是糟糕的教育吗？监狱管用吗？嗯，我了解我的想法，你或许对其中一些问题也有明确的观点。但我们都不是这些复杂问题的专家，在表达我们的观点时，我们在一定程度上或谨小慎微或不假思索地依赖于这些所谓专家的观点。

考虑到我们社会的复杂性，以及我们赖以生存的科学技术，专家的建议是必不可少的。一种传统图景是，专家应该提供关于不同选择和可能性的真实信息，而不带入任何个人价值。推行哪些价值观，应该由整个社会通过惯常的民主程序来决定。例如，专家可能会为我们提供关于各种拘留和非拘留的惩罚制度影响再犯率的信息，但是这些专家不能决定司法系统应该优先考虑哪种因素，诸如规避再次犯罪、道德报应、受害者意愿、犯罪者的个人权利，或者经济效率等。在这种传统的观点上，事实和价值可以完全分开，唯一的问题是确保专家足够诚实，把他们的个人偏见排除在其研究之外。

这一理想图景的实现有很多困难。对于哪些问题需要专家的意见、哪种专业知识是相关的，人们也确实存在不同的看法。不良的教养方式会导致骚乱吗？社会科学家认为这是一个复杂的、长期性的问题，不太可能有一个“是”或“不是”的答案，而且需要详细的数据收集和复杂的统计方法。许多报纸专栏作家、政治家和公众转而认为这是常识：显然，有家教的家庭在骚乱发生时不会让他们的孩子晚上出门。家教好的家庭显然会向他们的孩子灌输正确的道德价值观，包括不要打碎商店橱窗和抢劫商品。在此，对于那些专业讨论要不要介入，你想不想有孩子或要不要生活在治安不好的地区等话题，都存在不少的争论，尽管你对这些话题也有着深刻的见地，但没有相关证书可以证明你的这些知识。

在其他场景的问题上，如风力发电场，毫无疑问需要一些专业知识来回答。风力涡轮机是如何工作的？它们在各种天气

条件下能产生多少能量？它们会制造多少噪声？它们对鸟类或其他野生动物有什么影响？这些听起来像是纯粹的事实问题，可以先通过科学探究来回答，接着我们可以就如何在地方关注与国家需求、美学与实用性，或当前问题与子孙后代的命运之间的关系等“价值问题”继续讨论。但是，那些对应该建设风力发电场持不同意见的人往往也会对事实问题持不同意见：关于这些问题，没有一个取得共识的专业信息源来让我们好好地思考价值问题。

有时，专家们在某一特定主题上存在名副其实而广泛的争议。在其他情况下，人们几乎达成了共识，但这一事实却又会被注重争议或表面和谐的媒体报道所掩盖。2011年，史蒂夫·琼斯(Steve Jones)教授——遗传学家、科学传播者、另一位瑞斯讲座教授——在伦敦大学学院科学传播部的支持下，受命审查BBC的科学报道。BBC的编辑指导方针是要求公正，但琼斯的结论是，为满足这一要求做出的谨慎努力往往意味着，一小部分人的意见被给予了过多的重视和曝光率，使得一些原本不具争议性的话题看起来好像是备受关注的。

编辑和记者也有他们的难处：即使受过科学的训练，他们也无法在自然科学和社会科学的诸多子分支领域内成为专家，尽管这些领域时常会登上头条。与明确的共识保持一致可能意味着某些重要的异议被忽略，但授予不同政见者以口舌，允许他们将自己的观点进行传播，又可能会造成对专家意见的扭曲。

作为公民，我们应该如何看待这一切？我们能相信谁？也许解决办法在于提高公众对科学的理解。在科学的公众理解(public understanding of science)的“缺失模型”(deficit model)上，科学家的职责是尽可能地将他们的专业知识传递给缺乏这种知识的公众；这将使普通人意识到科学问题是一个复杂的问题，我们大多数人几乎无法评估科学争论，以判断哪一方更正确。事实上，当代科学体系是如此庞大和多样化，以至于某个领域的科学家只能评估自己的某一狭小的领域，对于其他领域，他们也是门外汉。

科学的公众理解的另一种观点，是强调科学作为一种社会制度，我们如何理解其运作：争议是如何解决的，谁可以发表、发表什么和在哪里发表，推测、理论和证据之间的区别是什么，以及科学家在什么样的压力下工作。在不同的科学领域之间，知识、异议和共识的状态可能存在明显差异，特别是当我们将经济学等社会科学纳入其中时。2003年，英国《独立报》报道称，汇丰银行(HSBC)董事长曾吹嘘，最近被汇丰收购的家庭国际公司(Household International)聘请了150名有博士学位的专家来评估其业务所涉及的风险。家庭国际公司专门提供次级抵押贷款，但随后出现的一系列问题，致使英国政府在2008年向汇丰银行施救。在这个案例中，所谓专家共识被证明是大错特错的。

掌握自然科学和社会科学的运行机制，有助于我们更好地把握不同类型专家之间的分歧和共识之性质与意义——这不能取代信任，但有助于我们明智地把握信任。

最后，我们需要关注来自情境和经验，而不是来自正规的教育和培训的知识与专业。社会学家布赖恩·温(Brian Wynne)研究了1986年切尔诺贝利核事故对英格兰湖区丘陵地区绵羊养殖的影响。研究焦点是，放射性对放牧于山坡的绵羊有何短期和长期影响，以及农民销售这些受伤羊群的情况。事件发生后不久，官方声明没有什么影响发生，但在随后的几周，山上的绵羊被检测到携带有越来越多的放射性物质。因此，政府要求延期销售，正如农民所警告的那样，这一禁令让其生计岌岌可危。由于当地的温斯凯尔(Windscale)核电站[在一次特别严重的事故后更名为塞拉菲尔德(Sellafield)]发生过这类事故，所以农民在放射性物质对羊群的影响方面有着丰富的经验，并且能够将这些经验应用到切尔诺贝利核事故中。布赖恩在结论中讲，农民自己“积攒”的专业知识在许多方面要比科学家们更深入、更准确。除了公众对科学的理解之外，我们还需要科学家和非科学家之间的互动。

自我信任

关于信任的讨论最常出现在人与人之间，或出现在人与机构之间，本书也认可这一模式。但当我时常发问“我应该相信谁”时，一个很好的答案是“我自己”。不管怎么说，有时我也真的应该质疑一下自己。

我们只有在自我信任遭遇挑战时才能注意到它。当我面对吵闹的邻居时，我能相信自己不会生气吗？如果我不列清单，我可以买全所有必备的杂货吗？如果房间里有香烟，我能确信自己不抽吗？这些都是关于我能相信自己会做什么的问题。但

还有一些问题是与知识和证据有关的：我能相信我所记得的东西吗？还是我在自欺欺人？我应该相信自己对某一情况或人的直觉判断吗？还是我的偏见或期望让我误入歧途？

自我信任既像也不像我们有时会给予他人的那种一贯的道德化的信任——这种信任常出现在亲密关系中，当它出现问题时，会有怨恨和遭遇背叛的感觉。有时，自我信任似乎包含一个分离的自我。其中的一个“我”决定是否应该信任自己，而另一个“我”是信任的对象——通常是过去或未来的我。现在的我虽然已经戒了烟，但未来的我是否会喝酒？或者我是不是应该采取一些预防措施来抵御自己身边将会发生的任何诱惑？这种分离的自我画面促使我们将相信自己视为一种信任他人的特殊情况，将过往的和以后的我们，视为自己特别亲密的“他人”。

自我信任是否与他人信任一样会牵涉道德问题？如果我相信自己，结果酿成一个过错，我因此感到沮丧和失望，这是可能的。可不常有的是，我认为需要向自己道歉。在典型的人际交往中，我们认为，赢得别人的信任又让他人失望，是一种道德上的失败，一种使自己变得不值得信任的过错。但未来的自我却没有得到曾经的自我的保证，也没有做过有约束力的承诺。如果你意志坚强，能够将过往的愿望变为现实，你当然会获益良多；但举例而言，如果没有这种意志与决心，那么戒烟是很困难的。不过，这种决心与为信守承诺和值得信任而做的坚守不是一码事。

哲学家卡罗琳·麦克劳德(Carolyn McLeod)发现了自我信任和伦理之间的其他联系。她认为，适度的自我信任是自主性的一个重要元素——自主思考、行动和自己选择的能力——当我们需要在现代医学的背景下对医疗保健做出决定时，这种能力尤为重要。如果别人不信任我们，或者别人认为我们在某些领域不值得信任，那么自我信任就会变得很困难，因为我们没有相关的专业知识。鼓舞并劝慰病人增强自信心是尊重患者自主性的关键。事实上，在信任他人的决定中也含有某种程度的相信自己：我对自己应该信任谁能做到心中有数吗？

就像信任别人一样，我们信任自己的决定，必须由现有的证据来引导，尽管这些证据不能完全确定。经验告诉我，我不可能只看一集《我为喜剧狂》(30 Rock)就关掉电视，随后去写这本书。如果想多写一些的话，我从一开始就不应该看DVD。经验还告诉我，我对颜色的记忆力很差；如果我想要一双和这条裙子相配的鞋子，我不相信自己会做出正确的选择，除非我把裙子拿到鞋店去配。

如果提升我们的自我信任和自信心，的确会让我们表现得更好的话，有时要让这样的自信稍稍脱离事实一些，这是有好处的。正如信任别人，可以使他们变得更值得信任一样，至少在适当的情况下，自我信任可以使自己更有能力、更成功，甚至更值得信任。但是，就像信任他人一样，如果关系到他人的切身利益，我们需要小心斟酌证据。一些关于“请相信你自己”这样鼓舞人心的口号并不能给我信心。未经培训，就能完

美地驾驶一辆57座的公交车，这怎么可能？！如果我相信我能飞，那么无论我会感到多么振奋，最终都会事与愿违。

麦克劳德认为，无论是在医疗语境中还是在其他地方，我们都有责任帮助我们周围的人，达到合理的自我认知和自信水平。事实上，辱骂和侮辱带来的一个恶果，就是打击受害者的自信心；家庭暴力也伤害了受害者的自信心，使其怀疑自己对现实情况的判断力，以及寻求解决办法的能力。从积极角度讲，教师和教练的一个重要作用，就是让学生在专业的领域获得和建立自信。作为父母，我们担负着向孩子灌输自信心和自我意识这一艰难的任务，同时也知道我们很有可能——甚至应该——高估自己小宝贝的才华。

选择与责任

信任或不信任并不总是一件我们主动选择去做的事——通常，我们只是发现自己处于一种信任或不信任的状态，却很少意识到我们是如何达到这种状态的。如果信任是我们自己无法控制的，那么思考我们应该信任谁又有什么意义呢？

正如我们可以觉察到自己的信任或不信任一样，相信或不相信，也不带有可控感。我相信玛格丽特·撒切尔(Margaret Thatcher)是英国第一任女首相，她的铁腕作风有问题，而且我再也见不到克林特·伊斯特伍德(Clint Eastwood)。这些相信都是合理的，尽管我可能发现很难准确地找出支撑它们的证据。此外，我不太可能轻易改变我的观点，即便你给我一大笔钱来贿赂我也不行。如果你想让我改变主意，你得拿出或捏造

出一些反对这些观点的证据，比如报纸上报道，伊斯特伍德下周将造访我的工作地点，或者丘吉尔实际上是一名女性。至于后一种情况，不单单只是一份报告就可以改变我的想法，我也想象不出有什么证据可以改变我对这荒诞不经的错误的认识，即使改变想法对我来说不费吹灰之力，但没那么简单。

信任某人做某事通常是相信他们在某些相关方面是值得信任的。当信任涉及信仰时，它就超出了我们的控制范围，这并不奇怪：我不能简单地相信你是值得信任的。就算我只是部分地相信你，我的证据也会对我的信任施加某些限制。如果我真的认为你完全不可信，那就意味着我在任何方面都不相信你。我可以假装信任你，在公共场合表现得好像信任你，但我不可能真正地信任你。

然而，事实上我们通常无法选择我们的信仰，或者选择信任的人，但这一事实并不意味着我们的信仰和信任是不能评估的。当我们把自己当作对象加以审视时，这一点很难被观察到。但当我们环顾周围时，就会看到合理或不合理的信念的例子。在这里，理性不仅仅是真理的问题：我可以不同意我朋友看法，或许是因为我比她有更好的证据，但不会认为她是不理性的。我可以看出，在她的处境下，她得出了唯一明智的结论，但我知道，她对事实的判断是错误的。

因此，即使信任和信仰齐头并进，超越了我们的直接选择，它们仍然会出现理性的和非理性的评估。我们都可以尽自己最大的努力对信任和不信任、诚实和不诚实做出正确的判断。

哲学家米兰达·弗里克(Miranda Fricker)强调了公平听证在道德和政治方面的重要性。她认为，当种族、阶级或性别的偏见削弱了我们对某一群体的信任时，我们会对他们造成重大的伤害。这种偏见可能会导致人们对欺骗的预判，就像“女人的诡计”一样；或者会导致对无知的期待，就像“无知少女”一样。相较于对无知的期待，对欺骗性的预判可能带来更多的道德谴责，但两者都能有效地让弱势群体保持沉默。其实际的危害性也是显而易见的——如果你不能让别人听到你的声音，你的利益就有可能被忽视。但弗里克认为，危害还不止于此——如果你的声音没有被听到，如果你没有表达出你所知道的，那更加麻烦的是，这些知道就没有什么意义了。知识本是一种可以用来分享和传播的东西；不能分享的知识，其价值几乎荡然无存。

弗里克敦促我们要“认识论的正义”(epistemic justice)，为了他人的利益，应当听取他人的声音。当然，我们也可以从倾听他人意见中获益，或者至少通过评估证据来判断他们的可信度，而非依靠我们的偏见。如果我们对原本向我们开放的信息或合作的源头置若罔闻，我们就会自毁长城。

第七章 互联网中的信任

当我的双胞胎宝宝打盹时，我会浏览网络论坛，寻找多胞胎的父母——通常是母亲。有时我会学到一些实用的技巧，但大多数情况下，我只是从这样的事实中得到安慰：其他人也在与疲惫作斗争，或者已经从早期阶段恢复过来，享受和他们蹒跚学步的双胞胎和谐共处的生活。看到人们在比我艰难得多的环境下生活是有益的——她们作为单亲父母，还有更大的孩子需要照顾，有经济困难，有医疗问题。我对三胞胎及以上孩子的父母心存敬畏，不仅因为他们的生存状况，还因为他们在论坛上所提供的相互支持——我偶尔会潜伏在他们的论坛里。

论坛中大部分是三胞胎(还有几对四胞胎)的父母，但有一位母亲刚生了三胞胎，并有一对已经开始学步的双胞胎。不出所料，她的生活很艰难，在她的伴侣出走后更是如此，其他三胞胎妈妈总是在安慰她，并提供建议，试图让她振作起来。那些三胞胎的母亲中，有一位得了重病，住进了医院——想象一下独自一人处理这事的境况吧——但最终康复了。后来，这位“超级妈妈”决定移民到新西兰，她娘家就在那里。她详细描述了独自带着五个小孩长途旅行的故事，包括收拾行李、做准备工作的痛苦经历，最后，她还把自己绊倒了。可是，其他三胞胎妈妈对此有过亲身经验，知道航空公司要求每个婴儿必须有一名成年乘客陪同，所以这个故事肯定是假的。“超级妈妈”被指责为骗子，(显然)再也没有回到论坛。

我震惊了，但我只是一个旁观者，既没有表示支持，也未透露我自己的生活细节。其他更为积极的参与者近乎崩溃了，她们流露过真情实感，有些不知所措，然后不知如何反应，也不知该如何看待她们在论坛中投入的时间、情感与精力，或如何继续论坛讨论。大家都在想，还有谁是假的？我怎样才能在不破坏友谊的情况下找到答案呢？她们会不会以为我是假的？我怎么证明我不是？不久之后，该论坛进行了一次彻底的改革，要求注册和密码。我也这么做了。

在互联网出现之前，就存在各种各样的骗局：重婚者、金融骗子和艺术大师，比如莱昂纳多·迪卡普里奥 (Leonardo DiCaprio) 在斯皮尔伯格 (Spielberg) 的《猫鼠游戏》 (Catch Me If You Can) 中饰演的小弗兰克·阿巴内尔 (Frank Abagnale Jr)。但互联网无论是好是坏，都放大且改变了所有可能性。十年前，我几乎不会和其他双胞胎的父母有任何联系，更不用说三胞胎了。另一方面，我的任何接触都是双向的：我不可能在没有任何付出的情况下闲逛和倾听。“超级妈妈”们认为，面对面的欺骗几乎是不可能的，因为在现实生活中，很难伪造三个婴儿。但也许有些妈妈会发现，如果不让别人介入自己的生活，她们就无法在线下聊自己的问题和感受，也不可能得到所需的支持。几项研究发现，与面对面的互动相比，匿名的网络互动会导致更多或更快的“自我表露”。

互联网不是一块石头，我们使用互联网的多种方式引发了许多关于信任的不同问题；其中一些只是延伸了现实生活中的老问题，而另一些则是新问题。

什么时候你能相信你在维基百科上读到的东西？那么在亚马逊(Amazon)、猫途鹰(Tripadvisor)或易贝(ebay)等网站上的“客户”评论或推荐呢？你可以向谁提供你的信用卡信息？那么约会网站上的帅哥美女们呢？大型多人在线角色扮演游戏(MMORPGs)需要什么样的信任？我们希望从博客、论坛或推特用户那里得到什么，不管是匿名的还是其他的？在本章中，我只讨论三个案例——维基百科(Wikipedia)、在线约会和客户评价。

维基百科

网络是一个信息的沼泽。有些网站，比如BBC、传统报纸、大学或政府赞助的网站都隶属于某个实体机构，这增加了他们的可信度：我们对这些网站的信任来自对这些网站背后的人的了解，了解他们的过往成绩，知道他们的经营动机。另一些人与实体机构没有明显关联，却因其内容精准而享有声誉，这种声誉值得保护。

维基百科则完全是另一回事。英文维基百科包含近400万篇文章，每个月访问该网站的4亿用户都可以编辑每一篇文章。它的存在很好地证明了人们愿意默默无闻地做一些不求回报的事情。加入该网站不需要资格证书或专业知识，也不需要一个可识别的单一作者，也不用对发表或编辑内容的准确性承担全部责任。我们无法对是否“信任维基百科”做出彻底的判断，就像我们无法决定是否“信任书评”或“信任人们所说的话”一样；我们可能以一种默认的态度——适度的信任，或轻微的怀疑——开始，但这无法引导我们走得太远。

相反，我们需要考虑如何评估每一篇文章，就像我们评估每一本书或每一个人的准确性与诚实度一样。在评估传统的信息来源时，我们可以考虑声誉、资历与记录；可以考虑内容的内在合理性，以及它与我们已知内容的一致性；我们还可以考虑作者或说话者究竟对内容是否了解；最后，我们也考虑动机，比如作者或演讲者从撒谎、诚实或他们的声明中能否获得任何好处。但这些考虑并不能照搬到对维基百科文章的评估上。

我们可以通过修订来了解维基百科的声誉、证书和历史记录。2005年，备受尊敬的科学杂志《自然》(Nature)发表了一篇关于维基百科和大英百科全书[口号为“确信无疑”(Know for Sure)]的比较研究，内容涉及广泛的科学议题。这两个信息来源都有错误，维基百科比大英百科全书更多，但差别不是很大。更普遍地说，我们每个人都在某个领域内具有专长，无论是专业的还是生活的——你所参加的运动队，你成长的城市，你在青少年时期所痴迷的音乐流派。在这些领域，我们可以对照自己的知识来检查维基百科文章的准确性。但这样的检查并不容易推广。某篇文章的准确性不代表另一篇文章的准确性，因为不同的文章是由不同的人创作的，受到不同程度的关注，具有不同程度的争议。

只要我们已经获知的内容是站得住脚的，那么其内在的可信性以及与我们已知内容的一致性就可以给我们一些线索。然而，尽管某个因素或文章与我们的已知相符，但却不适用于其他因素或文章，因为一篇文章所具有的严密推理过程，不具备普适

性。关于专业知识的问题很难评估。我们知道编辑维基百科是没有门槛的，但是我们也知道，任何发现错误的人都可以纠正它们。在这样一个系统中，知情者的意见会凌驾于不知情者的意见之上吗？这在不同的议题中也会不一样。例如，对小行星光谱类型有异议的观点并不常见。我们大多数人对这个话题一无所知，而且我们也不会假装自己知道。如果我们费心去查阅，围绕在每一篇维基百科文章周围的工具，都可以提供一些关于这方面的线索。每篇文章都有一个对应的讨论页面，那里有关于修改内容的讨论，以及同一篇文章的早期版本记录。

也许评估维基百科条目的最大挑战是评估其动机和诚实。在评估更为传统的资料来源(线下或线上)的准确性时，我们可以考虑作者或资料来源背后某个机构的可能的动机。如果我知道该文学作品是由某个活动团体或与此事有商业利益的公司出版的，我会将其纳入评估。如果知道作者、编辑或出版商在维持准确和诚实的声誉中能够获得些什么，或者在谎言或错误中会失去些什么，那么我也会将其纳入评估。

这些线索在维基百科上很难找到。我们可以判断，有些话题是如此冷门以至于编辑的动机也变得十分简单——据我所知，有些天体物理学家们的友谊最终因对小行星光谱类型性质的分歧而告终。缺乏争议无法促使作者追求准确性，这可能会导致一些粗心大意的错误。但当话题存在争议时，或者对某人来说利益攸关时，我们又很难搞清楚那些编辑的动机。2006年发生了一个例外，当时维基百科发现美国参议员的个人记录修改是在参议院内部的计算机上完成的。

维基项目(WikiProjects)对此有了一些调整：例如，编辑团队对特殊科学领域、地理区域、历史时期或科幻作品系列都采取了集体采编的方式。整个团队会一起审阅文章，在他们认为有必要的地方更正、添加细节，并生成新的文章，尽管非成员依然可以自由地编辑他们想编辑的文章。而团队会对“他们”领域的文章进行质量评级。你可以通过查看文章的讨论页面来判断文章是否受到维基项目的赞助。我认为这多少令人欣慰——也许这揭示了我对等级制度和秩序的偏好——但是，当然，维基项目的会员资格是可以争夺的，有些团队比其他团队活跃得多。

一项新的发展尚未取得成果。2010年，维基百科推出了“对此页面进行评价”的功能，并于2011年7月推出了10万页。读者可以根据每一页的可信度、客观性、完整性和文笔良好程度给它评分(也可以勾选“我对这个话题非常了解”——当然，是基于诚实与事实才这样说)，并查看其他读者给出的平均评分。随着时间的推移，这也许能够帮助普通读者来评估个别文章的可信度。然而，与此同时，最好的建议是：小心处理。

网络交友

300多年来，广告一直在为孤独的心寻找灵魂伴侣；风险总是存在的，相应地，双方都需要彼此信任和谨慎对待。但网络约会却把这些相同的老问题放大了，同时引入了新的问题。在他们开始约会之前，潜在的约会者必须信任网站本身以及网站运营机构。不同的婚介机构对约会对象的质量、数量、种类以及他们积极主动的婚介努力是否成功，会给出不同的承诺。网

络红娘(eHarmony, 美国“单身人士最值得信任的在线约会网站”)建议根据个人调查问卷进行匹配约会,而其他一些网站只是允许会员随意浏览,自行寻找潜在的如意伴侣。不同的网站以不同的商业模式运营——有些网站对用户免费,广告商为它们提供资金。而另一些则收取会员费,或者按联系的次数付费——这些不同的安排为网站和用户创造了不同的激励方式。即使是“免费”网站也需要用户投入大量的时间和精力,他们相信这样的投入最终是值得的。

网络上也有约会诈骗,这是众所周知并臭名昭著的“419”诈骗的变种。你在网上认识了一些人,他们会让你帮他们买去英国的机票,或者帮他们的母亲支付医药费。在向你要钱之前,骗子已经与你建立了好几个月的联系,而不是直接发邮件给你,他们利用你的欲望让你相信他或她对你有好感。即使没有金钱损失,这样的骗局也会让我们的情感受伤,以至于在往后的很长一段时间内,无法相信他人;它们比那些令人厌恶的、塞满收件箱的垃圾邮件伤害更大。

此外还存在更多世俗的骗局与粗心大意。一项研究将纽约在线约会者的实际身高、体重和年龄,与他们在网上发布的个人简介进行了对比。结果发现,近一半的人谎报了自己的身高(相差半英寸或更多),60%的人谎报了自己的体重(相差5磅或更多);男性更倾向于夸大自己的身高,而女性则会淡化自己的体重问题。只有相对较少的人(18%)谎报了自己的年龄:研究人员猜测这可能是因为他们采访的大多是年轻的被试。总体来说,

五分之四的被试在这三个特征中的某一点上撒了谎，尽管其谎言通常与事实相差不大。

为了弄清人们是否在自欺欺人，研究人员调查了人们对自己身高和体重的看法：结果发现，大多数人都知道自己的真实情况，只是在其网上的个人简介中加以隐瞒。然而，在一些难以测量的方面，我们确实会美化自己：我们当中有谁知道怎样如实描述自己的个性？又有谁真的知道自己在找什么样的伴侣？

当我们相信某人在约会网站上的自我标榜时，我们既相信他们的诚实，也相信他们有自知之明。这凸显了这样一个事实：信任很少是非此即彼的，随着我们的互动和收集的信息的增多，我们就能逐渐判断对方是否可信。我们看到人们会有这样的动机：他们明白，通过面对面的互动就很容易发现那些关于长相描述的离谱的谎言。至于婚姻状况或正直与否，则需要更长的时间才能了解。

最后，网上约会无论对值得信任还是信任本身都提出了挑战。当然，你是值得信任的，但是你如何向那个潜在的约会对象传达这一点呢？在线交流既难以全面了解，又无法验证；当我们见面时，我们可以评估对方的穿着、举止、口音等等，以及实际上的所作所为，可这些在网上都是不可行的。而且，在这种新的情况下，我们很难判断什么是值得信任的：我们必须对每一个询问都做出回应吗？我们提供的个人资料应该有多真实？

无论是线上还是线下，约会中那些孤独的心都是跃跃欲试的，这也存在风险。不管怎么说，为了让别人看得上我，就算我在我的处境、外表和性格上夸大其词也合情合理；我不太可能在对方面前提及我的某种让人厌烦的习惯，我的神经质或我有一只具有攻击性的狗，如果我提到了，这种自毁形象的做法可能会比自曝坏习惯、神经质或狗本身更令人反感。一旦一个女人(异性恋)知道有一半的男人都会夸大自己的身高，她下一次再听到男人有关于身高的说法时，就会在心里打点儿折扣。如果男人知道女人会这样想，那么他又会再夸大一点，好补上女人减去的那部分。这样的一来一往，就会让彼此的信任和值得信任都有所降低。

客户评价

许多零售网站都有客户评价(你甚至可以查看各种交友网站的在线评论)，例如亚马逊或阿格斯(Argos)等等。如果处理得好，这些正面和负面评价的存在，可以增加网站的可信度，同时为零售商和客户提供真正有用的反馈。玛莎百货(Marks and Spencer)有一个由成熟女性组成的快乐社区(在侧栏中，评论者会公布她们的年龄和性别)，她们会与其他购物者提供有用的建议，比如尺码、面料的柔软度、衣物的耐洗性以及日光下的颜色。(不光是在女性和儿童用品区域有这些评价，她们也代丈夫和儿子评价许多男装。)这使得其他客户——对我来说——更容易做出知情、可信的选择；玛莎百货偶尔会对负面评论做出道歉、解释，或宣布该服装已停产或改版生产。所有这些都明显增加了品牌的可信度。

玛莎百货销售自有品牌的产品，但亚马逊和阿格斯有数千个不同品牌的交易中心，其中许多品牌之间存在直接竞争。选尼康还是佳能？你的新滚筒烘干机是用热点式还是旋涡式？客户评价在我们的决策中发挥着重要作用，而零售商网站上的评论与其他网上随处可见的非专家评论之间没太大的区别。（但与专业音响、汽车或小工具网站上的评论不同，它们更像线下的杂志登出的评论。）

我们可以从阅读客户评价中学到些什么？虽然每个人的品位和标准各不相同，但多数正面或负面的评价是有用的：如果大多数人喜欢他们的热点式滚筒烘干机，而我没有特殊的品位或需求（至少在滚筒烘干机方面），那么我很可能也会选择它。客户评价比我们从制造商或零售商那里看到的商品简介更加公正可靠。

如果评价真实可靠，就会如此。但评价通常是匿名发布的，我们很难就此了解到评价者的专业知识或动机。亚马逊有很多机制旨在提高评价的有效性——读者可以对某个评价的有效性进行投票，然后点击同一评价人的其他评价。评价者会被根据乐于助人程度排名，“最值得信任的人”会被邀请加入亚马逊蔓藤计划(Amazon Vine programme)，为其撰写“诚实、公正”的评论。作为回报，他们可以获得免费的产品。这个系统也存在一些蹊跷：显然虚假却搞笑的评论经常被评价为有用。但是，由于各种意见分散在各个评论者当中，所以也就有效地稀释了评价的信任风险。（这里有另一个问题：谁来给评论员打分？）

经过审查的评论者只发布了一小部分的评论，但多数人却只知道关注汇总的星级评定。这些评分给予所有声音的权重都是一样的，我们无法判断某个评论者是否出于利益或其他动机去赞美或谴责某个产品。2010年，学者奥兰多·费吉斯(Orlando Figes)在亚马逊上匿名称赞自己一本关于俄罗斯历史的著作，并批评竞争对手的书。这件事变成了一个小小的丑闻，主要是因为菲格斯一开始是否认的，并让他的律师介入，还谎称是他的妻子所写。撇开他可疑的过度反应不谈，菲格斯发表匿名评论到底做错了什么？批评别人的书可能会招致他人的说三道四和怨恨，但这是知识分子正常生活中的一部分，后果通常不会这么严重，而且，菲格斯显然比我们大多数人更了解俄罗斯历史。但是，问题显然既不在于他批判他人，也不在于缺乏专业知识，而在于他被认为不够诚实。

不诚实？想必菲格斯诚实地认为他自己的书“写得很棒……是送给我们所有人的一份大礼”，而他的竞争对手的书很“糟糕”。他既没有虚假地冒充他的同事，也没有自称米哈伊尔·戈尔巴乔夫(Mikhail Gorbachev)，即使是他的笔名——“历史学家”——对他的描述也是贴切的。菲格斯没有透露自己的身份，尽管这个身份在读者评价这篇评论时会起到很大的作用。大多数亚马逊评论者都不会透露自己的身份，但在某些情况下，只有身份，才会对读者是否信任评论者的评论产生影响。就评论者应该披露自身利益并让观众进行权衡而言，菲格斯破坏了规矩。

菲格斯事件不过是一场混淆视听的风暴，但其带来的虚假评论所造成的危害却是持久的，同时也会误导信任他们的读者。猫途鹰邀请评议员对酒店、餐厅等发表评论，其中还有那些造访者。个人评价发布就在星级评定下面，而猫途鹰页面通常位于谷歌对该类机构的搜索结果的顶部。度假是一笔很大的开销，我们经常去新的地方旅行，浏览一下评论可以帮助我们做出选择。猫途鹰声称他们提供“你可以信任的评论”，来帮助你寻找“对酒店和旅行者的信任”，但是它能有多可靠？

一个明显的担忧是，像菲格斯一样，酒店经营者可以匿名赞扬自己的住宿，并批评他们的商业竞争对手。猫途鹰的指南禁止这样做，但这很难监管。(指南还禁止“暴力犯罪活动的图片报道”，并注明“死亡报告将以个人为基础”。若不深究的话，评论可能是有害的。)2011年，“品牌声誉管理公司”奎克斯(KwikChex)代表一群企业主，向英国广告标准管理局(Advertising Standards Authority)提出正式投诉，这些企业主认为自己收到了虚假的负面评论。这些投诉不只对酒店的装修或清洁有所抱怨，还包括对种族主义、盗窃、食物中毒和欺诈的控告。

虚假评论对企业的伤害比对消费者的伤害更大，因为消费者只看表面价值。消费者更有可能因为虚假评论而错过一家好酒店，而不是误订一家糟糕的酒店。这是因为即使负面评论是少数，也很难忽视。(作为一名大学讲师，我阅读学生对我教学的评论也有同样的经历。)40条正面评论并不能完全抹去一个诚恳的批评，因为我们都希望我们的假期(和我们的讲座)是完美

无缺的。在众多酒店中错过一家好酒店是一种遗憾，但比起预订一家糟糕的酒店来要好得多，尤其是在你不太可能发现自己错过了一家好酒店的情况下。此外，一条差评因为被不同的潜在客户一次又一次地阅读，进而损害了同一家酒店；如果每个人都阅读到许多关于酒店的恶意虚假评论，这肯定是非常不幸的。

然而，虚假评论还会以更间接的方式损害消费者的利益，因为这些虚假评论降低了整个网站的可信度，包括许多真实访客写的诚实评论。无论是玛莎百货的亚麻混纺阔腿裤装、阿格斯的滚筒烘干机、亚马逊的俄罗斯历史书籍，还是猫途鹰上的精品酒店，只要我们能明辨诚心评论和胡编乱造之间的区别，我们就能从阅读知情、诚实的评论中获益。只要诚实的评论者继续发帖，那些胡说八道的人就没有资源来编排同等数量的虚假评论，质量就可以有所保证。但如果诚心实意的评价者被认为不可信，那么这种平衡就可能会被打破——如果他们都被怀疑，那这些发表评论之人难道不会认为自己是吃饱了撑的？

第八章 机构、阴谋与国家

丰富的人际信任是我们生活的核心，支撑着我们与朋友和家人的关系；同样，值得信任的价值也引导着我们建立和维持这些关系。更松散的信任、依赖和合作对我们与熟人和陌生人的日常交流也至关重要。但是，我们对机构、公众人物和整个社会群体的信任或不信任的态度是怎样的呢？信任政治制度和信任政客有区别吗？信任教会和信任牧师有区别吗？是机构本身值得信任，还是这些机构中的个人值得信任？

对专业人士的信任

在接受调查时，我们说我们更信任医生而不是科学家，更信任新闻播音员而不是记者，最不信任的是“政客”。（民调机构自己也只得到了中等的信任评级，或者说他们是这样告诉我们的。）调查问题的设计，针对的是我们对医生、科学家等人在诚实与否方面的信任程度：这衡量的是人们对诚实的感知，而不是人们对能力的感知。

诚实是一种具有重大道德意义的个人品质。为什么我们准备用这种方式对社会群体做出笼统的道德判断，而不是对个人进行逐一判断呢？我们认为人的性格是由他们的职业决定的，还是说，对职业的选择是由他们的性格决定的？也许两者都有一点。但当人们以他们的专业知识发言时，我们很可能会想到其诚实性。毕竟，有医生（被88%的人信任）和教师（被81%的人信任）成了政治家（被14%的人信任）；新闻读者（62%）通常是新闻记

者(19%)；法官(72%)和政府部长(17%)有时会在街上与普通男性或女性(55%)走在一起。相信我，我是个教授(74%)。

我们很多人都对政客持怀疑态度。但如果我当地的某个医生也是一名政客，这并不会让我怀疑她向我提供医疗建议的诚意。此外，尽管我们对医生的信任程度很高，但我们大概并不认为医生在婚外情问题上会对配偶异常诚实，或他们不会对他们的孩子的学校戏剧进行残酷诚实的评论，又或他们会比我们其他人更快地承认并支付度假租房的破损费用。“总体上”信任医生，意味着相信他们在以专业身份发言时才具有能力上的可信性。

“专业能力”的界限可能相当模糊。当我的医生告诉我我的健康状况时，她显然是在以她的专业身份说话，我很可能会相信她。但是，我们应该如何看待那些在公开场合谈论国家医疗体系结构性改革的，明智或愚蠢、并参与政治辩论的医生？一方面，医生带着大多数政客所缺乏的值得信任的光环，而且他们对医疗保健目前的运作方式有详细的第一手经验。另一方面，作为一种职业，医生可能对保持现状感兴趣，或者有理由反对特定的“改革”措施。1948年，英国医学协会(British Medical Association)反对英国国民医疗服务体系(NHS)的建立；卫生部部长奈·贝文(Nye Bevan)后来表示，他通过“往医生嘴里塞金子”来收买他们的合作，这让他们在为英国国民医疗服务体系工作的同时仍能保持私人执业。

从事同一职业的人因在相似的制度结构中工作，通常有着相似的动机和激励，至少在他们的职业生涯中面临相似的风

险、机会和期望。如果我们相信医生是诚实的，部分原因是我们认为他们对病人或同事撒谎会得不偿失；然而，在个人生活中，他们与其他人的情况几乎是一模一样的，这意味着我们没有理由认为他们会在某个领域异常诚实(或不诚实)。我们很难理解医生在参与政治辩论时的动机与想法，且我们不知道应该如何权衡他们的意见和政客的意见。

结构和动机并不能把所有事情都说明白。个人经历也会影响我们对职业诚实度的判断：我们中的大多数人都与医生有过一些正面的经历，我们中的大多数人都能想到很多政客被揭穿谎言的例子，包括他们在私生活方面的谎话连篇。但我们的想法并不完全清晰：我们对那些可疑的政府部长(只有17%的人信任)的看法几乎完全是由那些狡黠的记者(19%)撰写和传播的，实际上，也是由政客们(14%)对彼此的评论推动的。如果我们真的对记者持彻底的怀疑态度，那么我们对公共生活、外交事务，甚至是邻里之外生活的一些最基本的方面，都无法做出判断。如果没有记者，我们几乎不知道科学家说了什么或信奉什么，所以我们对这群人的可信度达到了71%，这真让人匪夷所思。我们对记者缺乏信任充其量只是一种谨慎的态度，其间充斥着对电话窃听和狗仔队行为的深深惊愕；毕竟，2011年的夏季，《世界新闻报》(News of the World)在机构、阴谋和国家等各个层面的垮台，是由《卫报》(Guardian)记者尼克·戴维斯(Nick Davies)和其他工作人员促成的。动机和激励也很重要：“恶行”会受到怎样的惩罚，对于非法获得的资料应有奖赏吗？

令人震惊的是，基于专业知识的职业——医生、教师、教授、法官、科学家——聚集在社会信任的民意调查结果的顶端，而垫底的职业则是工会官员、商界领袖、记者和政治家等职业。在这些职业中，获得成功需要技能和精力，而不是多年的学习或知识的累积。我们相信那些我们不能直接判断其能力和专长的专业人士是诚实的：我必须得相信我的医生对我膝盖的诊断，但我可以自由地、强烈地反对我的议员关于文法学校的观点。

这再次表明，我们对某些专业人士的诚实的信任，是基于我们对其周围的制度性结构、动机和风险的信任：我们的信任无法建立在对医生和其他专家所说内容的真实性的独立检验的基础之上，因为我们不具备这种能力。我们相信某些专业人士的诚实和能力——在其专业领域中——因为相信他们所获得的证书、资格和所处的监控系统。在秩序缺失的行业中，我们很难有类似的普遍信任，在这种情况下，我们必须对个人做出具体的判断。

对机构的信任

我们对某些职业的信任，相当于对这些职业的个体成员在履行其专业职责时的信任。但是，有些机构的力量似乎比它们各部分的总和还要大，以至于延伸到机构之外。因此我们可能会想知道，对机构本身的信任是什么？

我们能相信英国广播公司吗？国家医疗服务体系？美国宇航局？更松散的集团或组织？大企业、银行、法律系统、媒

体、“政治”？我们可以对个别公司、政府或国家提出同样的问题。

不同的组织和机构在其连贯性和共同目标方面存在很大差异。关于这样的实体，一个基本的问题是：它们的行为‘无论是好是坏’能在多大程度上被预测？但可预测性并不总是一件好事——虽然这可以预测到某个个人或机构的不良行为，但不可预测性在艺术组织、智囊团或广告公司中可能具有内在的价值，在这些地方，一个惊喜可以让我们摆脱疲惫的日常生活。有时，我们依赖这些变幻莫测的组织。但无论如何，信任必须超越单纯的预测。

丰富的人际信任与承诺紧密相关。信任他人包括指望对方履行承诺、兑现承诺。值得信任意味着我们的行动与承诺相匹配，尤其是在做出新的承诺时要谨慎行事。正是承诺使我们能够将这种信任关系区分于一般性的依赖关系：我依靠闹钟叫醒我，依靠我的钥匙打开大门，但我不认为这是约定、义务或承诺，所以这不是信任，只是依赖罢了。丰富的人际信任带有道德色彩：值得信任、信守诺言是好事，我们有权憎恨那些不值得信任、不履行承诺的人。机构或组织可以做出约定、承诺与保证吗？是的，在许多情况下：公司签订的是法律合同，不是负责签约人之间的个人协议。国家与其他国家签署条约，而这些协议的有效期比负责谈判和签署的领导人任期都要长。更广泛地说，许多组织都有章程、宗旨声明或用来制定目标和指导方针时依据的法规。

例如，BBC有一份章程(以及一份协议、条款、政策、准则和指导方针)，其中规定了它的公共目标、治理结构及其权力。目的包括保持公民身份，促进教育，激发创造力，以及“让英国融入世界，让世界融入英国”。在判断BBC在实现这些目的方面做得好不好时，从信任的角度来考虑似乎是合适的：这些方面做得越好，这些方面就越值得信任。而这些方面的失败，会在一定程度上证明BBC的夸大其词，这与一个破旧的闹钟或钥匙的不可靠不同。这种信任——和值得信任——既包括诚实，也包括能力。当我们相信机构会履行承诺、履行职责时，我们相信它们会努力做到这一点，也相信它们有能力取得成功。与个人一样，仅凭诚实或仅凭能力都不足以获得完全的信任：用意良好但功能失调的组织不值得信任，而隐藏了真实目标与行动的高效团队也不值得信任。就个人而言，我们似乎有理由怨恨那些辜负了我们信任的机构和组织，而欣赏那些履行了自己承诺的机构和组织。

如果一个机构、公司或组织的态度不能代表其成员或员工态度的全部，那么如何判断它是善意或恶意的呢？制度性种族主义的概念反映了这样一种观点，即组织可以体现许多或大多数参与组织的人没有明确认可的价值观和态度；同样，每一个组织都会有相关的程序、政策和结构等，它们既可能履行承诺，也可能与其相背离。这种过程和政策比任何特定的员工或成员群体的影响力都持久，并引导新加入者的行为和态度。

相信“体系”

一些机构、公司和组织结构完备并有共同的目标，我们因其在某些情况下，拥有承诺、意图和能力而倾向于把它们看作是准个人的，可以赢得我们的信任或不信任。但我们也可以对是否相信那些更不明确的实体——政治(而不是某个政客或特定政党)、大企业(而不是某个商业领袖或特定公司)、法律体系或媒体说长道短。对这些系统的信任或不信任有意义吗？或者我们应该仅仅从可靠性和不可靠性的角度来思考，正如我们对机器或自然现象所做的那样？

这个问题没有直接的答案，但我们可以用一些问题加以区分。出问题的系统是否履行了它们应履行的功能，实现了其主要目标？例如，可以说，法律制度的总体目标是确保所有人在法律面前得到公平对待。如果我们认为这一目标总体上已经实现，我们就应该相信法律体系；如果我们认为它不是，我们就应该怀疑它。而媒体的总体目标是确保信息和意见的自由传播；如果它在整体上做到了这一点，我们就有理由相信媒体已经实现了这个目标。(我们可以进一步问一些更详细的问题，比如我们是否信任个别记者，或个别报纸或电视频道，我们可以在不同的情况下给出不同的答案。)

也许这听起来太理想化了。你可能会怀疑，法律制度的真正目的是确保权力仍然掌握在富有的精英手中，而不需要以暴力来镇压工人阶级。你还可能会怀疑，媒体的真正目的是为媒体所有者赚钱，并使他们能够对当选的政客施予最广泛的影响。你可能会认为，相对于这些目标，法律体系和媒体都取得了成功。这是否意味着你信任这些系统？不。如果你是对的，

而这是法律制度或媒体的真正目标，那么你就有权产生怀疑，因为这些制度的真正目的与其公开的崇高理念不符。没有一家报纸明确表示自己主要是为了赚钱而对政客施加不当影响；老贝利法院大楼的门上刻着一句格言：“保护穷人的孩子，惩罚作恶的人”，而不是“保护富人，打压穷人”。

这与像黑手党这样公开的犯罪组织形成了鲜明的对比，这些组织不会打着为非会员谋取利益的旗号。我们对这些组织那些骇人听闻的行为和影响感到愤慨是正常的，但如果你对其感到失望或认为被其出卖反倒不可思议。对他们的行径，难道我们还有什么指望不成？相比之下，如果法律体系背叛了我们，它的确是为了袒护富人、打压穷人，那我们就会感到愤慨。

尽管我们在此已离典型的信任关系越来越远，因为这种关系只存在于两个彼此很了解的人之间；而在现在这种背景下，我们正试图拓展业已建立起来的概念和观点，这还不是指对组织结构化的拓展，而是推广到整个社会系统。因此，我们不必对这样的延伸感到惊讶。在很多个人案例中，我们也是把信任问题转化为值得信任的问题——对一个人或一个机构来说，值得信任是什么意思？而我们已看到兑现承诺是值得信任的核心要素。然而，对一个系统而言，它越分散和缺乏中心，就越不容易履行其承诺。这点越明确，也就越能证明为何没法用值得信任或不值得信任来表述对体系的信任。

一个错综复杂的问题是，像在“媒体”或“政治”这样的体系中，当然会充斥着以个人为单位的记者、业主、政客、游说者等，他们既会实话实说，也可能谎话连篇，还会无论是否

兑现都先做出承诺。不管是在诚实还是在能力方面，我们对一个人很少会全信或完全不信。反倒是，我们对信任和不信任的态度是可变的(回想一下我们对医生的信任，在其私生活和职业方面也是不同的)。同理，在对待制度的态度上，我们也需要有机动灵活的调整。

阴谋论

阴谋以及阴谋论提出了一些关于个人、机构或团体信任的特殊问题。阴谋者彼此需要某种程度的信任，但在风险很高的地方，这种信任或许很难建立，因为有被发现的可能。要相信阴谋论，就必须从根本上质疑世界的常规图景，而且还要坚信政府或一些秘密组织控制信息公开流传的能力。

什么是阴谋？阴谋是一项秘密计划或行动，涉及一人以上，以达到某些不可告人的目的。毕竟，“阴谋”是一个贬义词，致使参与这些团体的人们因认同其目标价值而不认为自己在密谋(密谋是一个不规则动词：我们参与地下活动，你们在策划，他们在结党)。在任何这样的群体中，成员之间必须相信彼此的可靠性和能力。成员还必须相信各自在面对外部世界时是伪装的，或守秘的。我们再次看到，信任和值得信任并不是非黑即白的；而且也仅仅在某个方面是值得信任的，不需要在任何方面任何事上都如此。其实，在一个方面值得信任(保守秘密)则意味着一定会有在另一方面不值得信任(对外界撒谎)。

那么，什么是阴谋论呢？我们可以采用一个相对广泛的定义，据此认为阴谋论是指涉阴谋的议题。根据这一定义，一些

阴谋论是真实的，且完全可信的；“水门事件”和“伊朗门事件”在这种情况下经常被引用，同时对任何关于意外政变或暗杀的详细描述(除了“独行侠”)也适用。一个更为聚焦的定义认为，广义上说，阴谋在很大程度上取得了成功：它成功地实现了自己的目标，但却没有说明它在实现这些目标时的真正作用。肯尼迪(Kennedy)遇刺案也许是现代最具阴谋论色彩的事件。有一种说法是黑手党与美国中央情报局、美国联邦调查局、古巴和(或)林登·约翰逊(LBJ)勾结在一起，策划了这次谋杀。之所以说这是一个阴谋论，部分原因在于，暗杀者背后的力量已经成功地阻止了他们的露面。[尽管2004年福克斯新闻(Fox News)调查显示，只有14%的美国人认为对暗杀的所有事实都了解，且只有25%的人认为这不过是个人行为。]

我们可以采用更狭窄的定义，即阴谋论被定义为是非理性的，或者是疯狂的——这可能更符合阴谋论的普遍印象，也有助于解释为什么人们不愿意把自己定义为阴谋论者。但是，将阴谋论强行纳入这个定义中，使得我们很难发现一些有趣的问题，比如我们应该相信什么，应该相信谁，以及哪些阴谋论可能是正确的。它也掩盖了一些纯粹的猜测——猫王还活着!——还有那些从研究一开始就很无聊的理论。(你可以在这里插入你自己的例子。)所以让我们放弃这些带有主观性的定义，即认为阴谋论是一个成功地实现了其主要目标并想方设法地掩盖了其真相的观点。

就像任何复杂的观点一样，确定阴谋论需要我们平衡各方带有不同指向的证据，并权衡不同信息来源的相对可靠性。我

们能相信谁，能相信什么？要弄清楚这一点，没有一成不变的策略，这就是为什么理性的人有时会在法庭、科学、政治、宗教或其他世俗问题上对该相信什么会有分歧。你得分辨那些支撑着对你有利观点的证据，然后做出判断。但它也包括对反向证据来源的解释：如果被告是无辜的，为什么会在现场发现他的指纹？如果萨莉是素食主义者，为什么我们会在牛排馆碰到她？我们无法解释反向证据的每一个方面，但这有助于我们增加理性，并且我们有责任这样做。

阴谋论把这一切解释得很容易。这类理论通常具有自我隔离的特性，因为它们为明显有问题的证据提供了现成的解释。当然，看起来好像没有什么阴谋：那是因为这是一个很好的阴谋。当然，渥伦委员会(Warren Commission)发现李·哈维·奥斯瓦尔德(Lee Harvey Oswald)是一个单枪匹马的杀手：黑手党或美国联邦调查局或美国中央情报局有效地掩盖了他们的踪迹和(或)让该委员会(包括美国中央情报局前局长)受到牵连。当然，阿波罗11号的宇航员还在声称他们真的登上过月球：否则他们将失去英雄地位，并面临谁知道会是什么报应的风险。

正如哲学家布赖恩·基利(Brian Keeley)所指出的，那些阴谋论的理论家将他(也有可能是她)自己所从事的研究视为一项实际上根本无法推进的研究，这似乎可以有力地证明表面上的证据不足取。从这个角度来看，我们应该用怀疑的眼光看待数据和数据来源。一旦我们从一开始就持有了这种态度，也就很难转向以信任的眼光去寻找证据。一般而言，如果我们对别

人告诉我们的话采取默认的不信任态度，我们就不太可能收集到表明其可信的独立证据。

不可信的焦点在于不诚实，即不是没能力去做，而是想掩盖。的确，阴谋论强调对组织规划阴谋之人的尊重。毫无疑问，肯尼迪阴谋论所牵连的组织是那些我们熟知的强大而有效的组织。指责当地的多米诺俱乐部策划了肯尼迪案是荒谬的，除非我们假设多米诺俱乐部和更强大的机构之间存在复杂的关系。一个单独的枪手，或者一小群密谋者，都可以实施暗杀，但是大范围的隐藏是不容易的。

在暗杀、假登月、绑架猫王这些已经发生的事件中，组织势力和能力是一个方面，但更重要的是，这些故事中掩盖真相而永不示人的部分。的确，掩盖看起来是更具挑战性的任务，因此，阴谋论的弱点是：伪造登月计划的参与者人数众多，能让这些人保持沉默，这需要多大的能耐？

对是否信任某人的所有权衡都会考虑到其动机、性格以及所面临的外部激励。阴谋论通常涉及一个关于当事人邪恶或自私动机的叙事。但即使是这样，在权衡时也必须考虑掩盖的成本和风险——如果这些组织是强大且残暴的，那他们为什么要费心通过秘密手段来实现他们的目标？阴谋论的理论建构立足于一种彻底的怀疑立场，这种立场单靠推理是很难动摇的。

国际关系中的信任

关于国际关系的研究往往关注冲突如何开始、结束，条约谈判，国际组织如何运作以及国家在不同背景下如何相互作用等。信任和不信任无论作为一般互动模型的一部分，还是应用于具体的案例研究，有时在解释这些现象方面起着举足轻重的作用。冷战是如何发展的？最终是如何在没有演变成热战的情况下得到解决的？为什么西欧国家能够较快地从20世纪40年代的全面战争过渡到不断增强的经济与政治的合作？种族间的敌对是如何发展的？它们能否得到遏制？

我们可以将信任或不信任视为国家之间、个别领导人或谈判者之间或“非国家行动者”之间的关系，包括非政府组织、跨国公司、恐怖组织以及可能超越国家边界的宗教或种族团体。不同类别的成员之间可能存在信任或不信任。例如，一个外交官或总统可能不信任某个种族群体，或信任一个他国。而非政府组织，如国际红十字、红新月会，则普遍受到各个国家与个人的信任。也许正是因为有如此广泛的信任者和受信者，所以对于国际关系中关于信任的最有成效的思考方式是什么，存在重大的分歧：我们在其他领域和学科中看到的许多不同的方法都应用到了这个领域。

一种趋向主流的观点是计算风险，并预测其他国家、非国行动者或个人的行为。在这种情况下，信任就是根据感知到的他人的动机和利益，对他人未来的行为做出判断，并对所冒的风险进行评估。这种信任风险在经济学家那里叫“信任博弈”。在信任博弈中，参与者得到一笔初始金额，他们可以持

有这笔钱，也可以与合作伙伴一起进行“投资”，以期获得更高的回报。

另一种更感性或更道德的方法是对信任持一种相对乐观的态度，认为另一个人会做正确的事情，或者会有善良的行为。这可能是英国政客和外交官所设想的那种信任，他们满怀希望地谈到英美之间的“特殊关系”：这应该是一种建立在两国之间持久友谊基础上的关系，这种关系涉及文化亲和力和共同价值观，而不仅仅是碰巧在国际舞台上找到了与当前利益相一致的政治联姻。实际上，人们希望从这种特殊关系中得到的部分好处是，美国将帮助英国，即使这显然不符合美国的国家利益。（其实是，帮助英国的反例更容易找到。）

这些关乎信任的不同观点将对各国能够合作的情况做出不同的判断，并预测彼此的行为，原因很简单，因为双方都知道各自面临的约束条件。在冷战期间，美国和苏联有充分的理由认为自己拥有再次开战的能力。也就是说，每一个国家都能够通过发动毁灭性的核攻击，来应对对方的核攻击：攻击者不可能一下子完全摧毁对方的核能力。双方达成的共同毁灭原则（MAD）对两国的行为进行了公开限制，前提是双方都希望生存和繁荣，这意味着双方的行为在各个方面都可以预测。（与这种情形相比，如果只有一个压倒性的力量，或者一个疯狂或功能失调的国家，就不能假设它会把自己的生存放在首位。）

这是信任的一种情形吗？如果我们主要从计算风险和预测的角度来考虑，那么答案是肯定的。超级大国能够很好地了解彼此的弱点、优势和利益，并在此基础上做出明智的决策。但

如果我们主要从关系、仁慈、情感和道德的角度来考虑，那就不是。每一个超级大国都有非常不同的价值观和意识形态，且它们之间没有感情。他们都不认为对方是出于人类的善良、善意或做正确事情的愿望而克制自己。

我们发现，在很大程度上，不同的信任概念适用于不同的情形：我们可以看到，一种信任在冷战期间很容易获得，而另一种信任则难得多。没有什么特别的理由来坚持只有某一种才是真正的信任，因为这两种概念都可以发挥重要作用。然而，重要的是要认识到信任有不只一种概念，而且要特别小心地，不要把我们的一种信任的直觉或研究，假设它们会适用于另一种信任。

例如，社会心理学家研究了人们在信任和合作意愿上的差异，注意到这在不同的人和不同的环境中是不同的。我们能把这些观点应用于国际关系吗？当然，通过研究这一议题会收获颇多，但我们需要注意的是，一个学科研究的“信任”是另一个学科中所感兴趣的“信任”。我们还必须谨慎地把个人之间正在发挥作用的信任与合作的态度扩大到适用于人民与国家或国家与国家之间的关系上。和公司一样，国家经常被视作“准个人”，但这种类比有其局限性。

最后，国际关系中的信任可以是诚实、能力或两者兼而有之。一个国家是否可信，是否会遵守其条约、义务，取决于它是否有或曾经有遵守的意图。但这也取决于它是否有物质和其他资源来支撑它的遵守。假设懦弱的领导人不具备履行承诺所

需的政治资本，那他们就不可能被信任。但如果战败国无力履行条约，那么它就无资格谈信任或不信任。

结论 值得信任的重要性

归根结底，什么才是最重要的：是信任还是值得信任？当彼此的信任取得一致或可以生成值得信任时，这才是信任。而相信那些不值得信任的人会导致剥削、失望和背叛。当我们误解他人的利益和承诺时，信任是无效的，即使这些利益与承诺本身并不是不可信的。如果我不清楚或不关心你的意愿，如果我试图表明我不能或不会帮助你，那么你还相信我就是个错误，但我不会证明自己是不可信的。也许是不愿助人，或不友好，但不是欺骗，不是无能，也不是不值得信任。在这种情况下，你既不应该信任我，也不应该不信任我：你可以预见我不会帮助你，但你不必认为这是违背信任。

值得信任本身是有价值的吗？还是只有在赢得他人信任的时候才有价值？我们在这本书中遇到了不同类型的值得信任，其中只有一些本身就有价值。例如，在经济学家研究的信任博弈中，值得信任相当于愿意退还某人主动赠送的礼物的一部分。（请记住，给钱者可以选择交出一些现金，然后由实验者将现金变成三倍；收钱者无论多寡，可以选择返还给钱者一些现金。）收钱者没有退还现金的外部制约——给钱者不会因此贫困潦倒——而且这两者之间没有预先存在的协议。此外，收钱者的决定也不影响实验者计划投入的总金额。因此，在这种情况下的值得信任，只有在实验的下面几轮中，鼓励给钱者去进一步冒险，并在能够让实验员注入更多现金的情况下，才是有价

值的。这取决于游戏的结构，从长远来看，这可能会对收钱者有利，也可能不会。

此实验意在模仿的现实生活情景，未来的合作，以及增加的现金，是十分重要的。如果有类似这样的—个重要的目标可以通过这种合作来推进，那么这个目标就为促进这种值得信任提供了一个理论基础。但这一切都取决于目标的性质：如果两家企业之间的合作是为了欺诈客户，或者恐怖组织和流氓国家之间的合作是为了促进他们在暴力目标上的共同利益，那么合作是我们想要摧毁而不是鼓励的。

其他更为丰富的值得信任的形式，其本身似乎也很有价值。例如，诚实不仅在促进目标方面是有用的：它本身就是有价值的。这并不是说诚实永远是最重要的考虑因素，也不值得为此牺牲其他目标。毕竟，当凶手在门口询问你朋友的下落时，你可以也应该谎报他的下落。但是为实现某种目标而放弃诚实，总会有所牺牲，这点令人遗憾，抑或本该是这么做。

总体来说，实践我们的承诺——对我们所承诺的事情深思熟虑，然后确保我们坚持到底——是一种具有内在价值的值得信任的形式。同样的道理也适用于言行一致。但这种值得信任也可能具有巨大的实用价值，尤其在这种承诺对你和他人都有益时。

值得信任在引出信任的时候具有实用价值；被信任是目标实现的前提条件，当别人不相信你说的话，或者不相信你会信守承诺的时候，你就难以完成很多事情。值得信任会让你不辜

负他人的信任，只要你能让对方觉察到这点，信任就会随之而来。

我们无法通过每件事或每一个重要关头来表明我们的可信度。信任最有价值也是最有风险之际，就是在受信者无法直接证明其可信度之时。只有在你有独立的信息来源，可以证实我的证词的情况下，我才能向你直接证明我的诚实；但如果你有一个独立的信息来源，那么你是否相信我也就不那么重要了。如果你允许，我可以展示我的技能和知识，但在很多情况下，如果不先给予我一些信任，我就没有机会展示。

这就是为什么一致性很重要。我们在一定程度上根据过往记录来判断彼此的可信度。但是，这种从过去到现在再到未来的归纳推理，只有在一个真实的追踪模式下时才是合理的。如果我随意地履行我的承诺——有时努力信守承诺，有时置之不理——或者偶尔、随机性地撒谎，那么即使在看到许多证明我可信的行为轨迹时，你也无法建立起对我的信任。

根据社会心理学家的说法，我们容易出现“对应偏差”或“基本归因错误”。这是一种倾向，偏向于认为人们的行为多是由他们的性格特征和内在性情决定的，而较少取决于他们偶然所处的环境特征。如果你看到一对情侣在街上对着对方怒吼，你是认为他们准是脾气暴躁、情绪不稳，还是认为他们正在遭受一场改变人生的危机？如果商店经理在有条不紊地指导店员的工作，你认为这是她天生的自信，还是仅仅是她工作需要的一部分？

当看到人们以值得信任的方式行事、坦诚表达、信守诺言时，我们很可能会认为他们本来就是值得信任的人。相反，当目睹上当受骗或未能兑现承诺时，我们很可能会将其归因于一种品格，即没有诚信。这所带来的长期且实际的后果是，值得信任吸引了信任，不值得信任招致怀疑。

与个人一样，如果一些机构想要得到信任——他们也确实需要这样——那么他们就需要从这个更丰富的意义上考虑其可信度。也就是说，他们需要发展和展示履行承诺的意愿和能力，既要履行不可避免的承诺，又要经过深思熟虑才可以给予新承诺。体现值得信任的一个方面是公开声明在一定的时间范围内，什么是不可能做的，什么是不会尝试的。过度承诺会导致不值得信任的行为，就像恶意或无能为力一样。

成为值得信任之人之所以如此重要，在于它主导着生活的方方面面。这意味着，如果我们关心公平与机会均等，我们就应该确保每个人都有机会发展与展示其值得信任的品质。做出承诺并坚持到底，需要付出巨大的个人成本。这些成本在有的人那里很多，有的人那里很少，物质上的、社会的或信息方面的资本都是如此。如果你付得起月账单，诚实纳税就更容易；如果你有可靠的交通工具，就更容易准时到场签约；如果你有朋友可以依靠，并有随时可以获得的信息，那么就更清楚签订合同、接受邀请或承担责任的后果。

对应偏差意味着无论是好是坏，我们低估了所有人受到环境影响的程度。因此，陷入困境的后果可能会形形色色：如果你正处于困难时期，履行承诺会更困难，而且让别人认识到你

的困难，而不是简单地把你当作不负责任、不值得信赖的人来看待，也会很困难。因此，我们必须谨慎地判断值得信任的问题。

致谢

就信任问题，我曾与多人进行过有趣的交谈，受益匪浅。但我特别要感谢向我介绍相关跨学科知识的那些人，他们是：安波·卡彭特 (Amber Carpenter)、凯西·克罗克福德 (Cathy Crockford)、乔恩·赫斯克 (Jon Hesk)、马丁·库什 (Martin Kusch)、詹妮弗·内格尔 (Jennifer Nagel)、詹妮弗·索尔 (Jennifer Saul)，以及多年前曾给过我帮助的西蒙·谢弗 (Simon Schaffer)。

拓展阅读

罗素·哈丁的Trust (Polity Press, 2006)是一本有关信任的入门读物，它的总体取向是偏政治学和社会科学的。他的另一著作 Trust and Trustworthiness (Russell Sage Foundation, 2002)是一项更为深入的研究。马克·科恩 (Marek Kohn) 的 Trust: Self Interest and the Common Good (Oxford University Press, 2008)是针对私人领域与公共生活中的信任的更个体化的研究。Building Trust: In Business, Politics, Relationships and Life (Oxford University Press, 2001)是哲学家罗伯特·C. 所罗门 (Robert C. Solomon) 与费尔南多·弗洛雷斯 (Fernando Flores) 合著的，费尔南多是阿连德 (Allende) 领导下的智利财政部部长，后不久成了美国的企业家和顾问，他们共同探索了商业或管理背景下的信任关系。

第一章：什么是信任和不信任？

可以在线免费获取的Stanford Encyclopedia of Philosophy的系列丛书中，包含了卡罗琳·麦克劳德的‘Trust’，该书不仅对哲学方法进行了述评，还列出了延伸阅读的书单；同一部百科全书中还收录了艾伦·哈克 (Alan Hájek) 的‘Pascal’s Wager’。由罗素·哈丁主编的Distrust论文集 (Russell Sage Foundation, 2004)对不信任本身进行了反思。

第二章：为何信任与值得信任都那么重要？

奥诺拉·奥尼尔的BBC瑞斯演讲稿发表于A Question of Trust (Cambridge University Press, 2002)。布鲁诺·S. 弗雷的论文题目是‘ Does Monitoring Increase Work Effort? The Rivalry with Trust and Loyalty’ , Economic Inquiry XXXI (1993)。戴尔和朱宇振的研究收录在Organizational Trust: A Reader (Oxford University Press, 2006)中, 这本书是由罗德里克·M. 克莱默(Roderick M. Kramer)主编的, 对管理学专业的学生来说, 它会是一项有用的资源。

第三章：信任与合作的展开

许多相关论文转载于由埃莉诺·奥斯特罗姆和詹姆斯·沃克 (James Walker) 主编的Trust and Reciprocity (Russell Sage Foundation, 2003)中。奥斯特罗姆的诺贝尔获奖演讲的文本和视频可以在www.nobelprize.org上找到。阿克塞尔罗德和汉密尔顿的文章名为‘ The Evolution of Cooperation’ , Science (1981)。此外, 科斯米德斯和托比的文章名为‘ Cognitive Adaptations for Social Exchange’ , 这些都收录在由巴科 (Barkow)、科斯米德斯和托比共同主编的论文集The Adapted Mind (Oxford University Press, 1992)当中。凯文·N. 拉兰 (Kevin N. Laland) 和吉莉安·R. 布朗 (Gillian R. Brown) 在Sense and Nonsense: Evolutionary Perspectives on Human Behaviour (Cambridge University Press, 2002)一书中, 对亲缘选择、互惠利他主义和作弊检测等问题进行了清晰的回顾。而珍妮特·拉德克利夫·理查兹 (Janet Radcliffe Richards) 的著作 Human Nature after Darwin: A Philosophical

Introduction (Routledge, 2000) 则探讨了生物学和道德之间的联系(或断裂)。蒂姆·刘易斯(Tim Lewens)的Darwin (Routledge, 2007), 为我们提供了有益的背景知识。

第四章：拿钱就走人吗？

由埃莉诺·奥斯特罗姆和詹姆斯·沃克主编的Trust and Reciprocity, 包含了若干与本章以及第三章内容相关的论文。肯·宾默尔(Ken Binmore)的著作Game Theory: A Very Short Introduction (Oxford University Press, 2007)中有一章内容涉及了互惠。巴尔茨(Bartz)、扎基(Zaki)、博尔格(Bolger)和奥切斯纳(Ochsner)在‘Social Effects of Oxytocin in Humans: Context and Person Matter’, Trends in Cognitive Science, 15(7) (2011)一文中对催产素的相关研究进行了述评。罗伯特·普特南(Robert Putnam)的Bowling Alone (Simon and Schuster, 2000)对社会资本和社区的长期发展趋势进行了探究。约瑟夫·亨里奇(Joseph Henrich)以及其合作者在‘In Search of Homo Economics: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies’, American Economic Association Papers and Proceedings (2001)一文中对非工业化社会的相关研究进行了总结。

第五章：诚实和不诚实

伊恩·莱斯利(Ian Leslie)在Born Liars: Why We Can't Live without Deceit (Quercus, 2011)一书中, 坦率地探讨了有关谎言的问题, 并列出了延伸阅读的书单。保罗·埃克曼在Telling

Lies (Norton, 2002) 中提出了他自己的研究方法。达林和道迪关于母亲和青少年的研究，以及酒井厚关于双胞胎和其他兄弟姐妹的研究都发布于肯·J. 罗腾伯格 (Ken J. Rotenberg, 2010) 主编的 *Interpersonal Trust during Childhood and Adolescence* (Cambridge University Press, 2010) 中。C. A. J. 科迪 (C. A. J. Coady) 在其著作 *Testimony: A Philosophical Study* (Clarendon, 1992) 中，对休谟和里德的思想进行了探讨。而斯佩贝尔及其合著者在 ‘Epistemic Vigilance’ , *Mind and Language* 25(4) (2010) 中，综合了几种学科的研究方法。乔纳顿·加纳里 (Jonardon Ganeri) 在 *Philosophy in Classical India* (Routledge, 2001) 一书中，提出了一种理解正理派思想的路径。史蒂芬·沙平 (Steven Shapin) 的 *A Social History of Truth* (Chicago University Press, 1994) 研究了绅士的荣誉。萨拉·斯特劳德的论文是 ‘Epistemic Partiality in Friendship’ , *Ethics* 116 (2006)。她与西蒙·凯勒讨论的视频可以在哲学电视网站上看到，网址：www.philostv.com。

第六章：知识与专业

哈里·柯林斯 (Harry Collins) 和罗伯特·埃文斯 (Robert Evans) 合著的 *Rethinking Expertise* (Chicago University Press, 2007) 一书，对公众信任及科学领域中的专业知识进行了探究。卡罗琳·麦克劳德在 *Self-Trust and Reproductive Autonomy* (MIT Press, 2002) 一书中认为，自我信任是生殖医学伦理问题的核心。米兰达·弗里克的 *Epistemic Injustice* (Oxford University

Press, 2007) 探讨了可能影响我们有关信任决策的政策与偏见。

第七章：互联网上的信任

莫妮卡·T. 惠蒂 (Monica T. Whitty) 和亚当·N. 约翰逊 (Adam N. Joinson) 合著的 *Truth, Lies and Trust on the internet* (Routledge, 2009) 涵盖了许多相关主题，这些主题主要是心理学研究领域的。哲学期刊 *Episteme* 的 2009 年的 2 月刊，整刊都在对知识、信任和维基百科的问题进行相关探讨。

第八章：机构、阴谋与国家

由克里斯特尔·莱恩 (Christel Lane) 和赖因哈德·巴赫曼 (Reinhard Bachmann) 编辑的 *Trust within and between Organizations* (Oxford University Press, 1998) 是一本商业取向的论文集。奥诺拉·奥尼尔的 *A Question of Trust* (Cambridge University Press, 2002) 探讨了机构和行业中的信任。由安德鲁·H. 基德 (Andrew H. Kydd) 撰写的 *Trust and Mistrust in International Relations* (Princeton University Press, 2005) 一书讨论了信任与合作，特别是冷战时期的信任与合作。由戴维·科迪主编的 *Conspiracy Theories: The Philosophical Debate* (Ashgate, 2006)，是一本相对审慎的论文集，其中还包含了布莱恩·基利论文的重印本。



激发个人成长

多年以来，千千万万有经验的读者，都会定期查看熊猫君家的最新书目，挑选满足自己成长需求的新书。

读客图书以“激发个人成长”为使命，在以下三个方面为您精选优质图书：

1. 精神成长

熊猫君家精彩绝伦的小说文库和人文类图书，帮助你成为永远充满梦想、勇气和爱的人！

2. 知识结构成长

熊猫君家的历史类、社科类图书，帮助你了解从宇宙诞生、文明演变直至今日世界之形成的方方面面。

3. 工作技能成长

熊猫君家的经管类、家教类图书，指引你更好地工作、更有效率地生活，减少人生中的烦恼。

每一本读客图书都轻松好读，精彩绝伦，充满无穷阅读乐趣！

认准读客熊猫

读客所有图书，在书脊、腰封、封底和前后勒口都有“读客熊猫”标志。

两步帮你快速找到读客图书

1. 找读客熊猫



2. 找黑白格子



马上扫二维码，关注“熊猫君”

和千万读者一起成长吧！

Table of Contents

[目录](#)

[序](#)

[导言 早餐桌前话信任](#)

[第一章 什么是信任与不信任？](#)

[第二章 为何信任与值得信任都那么重要？](#)

[第三章 信任与合作的展开](#)

[第四章 拿钱就走人吗？](#)

[第五章 诚实与不诚实](#)

[第六章 知识与专业](#)

[第七章 互联网中的信任](#)

[第八章 机构、阴谋与国家](#)

[结论 值得信任的重要性](#)

[致谢](#)

[拓展阅读](#)