

Unthink Unthink

第2章

深藏功与名的无意识

H7 BOOKS
华章图书

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

无心也可以成事

植物没有意识，仍然可以向天空的方向伸展生长，播撒种子。蠕虫也未必意识到了钻泥的愉悦感，还是会在里面钻来钻去。

人类有意识。我们能意识到眼中所见、平日所学、触手所及的事物、深思熟虑后的伦理问题、决策、迷恋或是设定目标。然而，对于所有这些，意识都不是必需的。事实上，当我们做出这些事时，自己往往根本没有意识到。我们的意识体验和大脑真正的运作过程是相互独立的，无论是决策过程、指挥我们伸手去拿东西还是设立目标。这也就解释了为什么心理学家可以如此花样繁多地操纵我们，无论那些方式听上去有多不可思议。如果真是意识决定了行为，那我们就该已经弄清楚人类为何如此了。显然并非如此，我们也一无所知。

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

学习可能是黑箱

我参与到了一个庞大的实验项目中。其实，如果你小于50岁，可能也已经身处其中。事情是这样的，学校里的英语老师从多年前开始就不再教语法了。因此我们这个年龄段的人从没学到过什么是副词，也不了解词汇动词、助动词和情态动词之间有什么区别。祈使句、不定式、现在分词、动名词或者虚拟语气这些奇奇怪怪的词，对我来说毫无意义。

可有趣的是，就算我们没有接受过语法教育，仍然多多少少可以拼出语法正确的句子[⊖]。如果别人错的离谱，我们也能指出来。比如一个母语是俄语的英文学习者在疲于应付练习时可能会说，“为什么不出喝一杯呢？”我知道他句子里缺了点东西，也知道怎么改正，但我确实说不清他违反了什么语法规则。

一直到我后来学法语时，才意识到自己英语知识中的缺陷。如果我的法语老师想教我们怎么对法语动词做词性变化，她就得先用英语给我们解释动词是什么，然后再解释词性变化。她

⊖ 在各位读者看到之前，编辑已经对该表述做出了更加严格也更加准确的改动。

需要讲解规则，好让我们清楚明白地理解另一门语言。不过我们大脑学习语言的天然过程与其截然不同。

我在尾注里附加了一个测验。⁴⁶你可以试着做一下，看自己学习一门陌生语言的语法有多快，哪怕你其实并没搞懂那种语法。甚至有可能，一直到测试结束，你都根本没意识到我说的语法到底是什么。



Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

未知的已知，未知的无知

如果你曾经在一个庞大的，官僚化的组织中工作过，你大概会经历过一类“通用技能培训”课程。这门课程会解释思维如何工作，以及提升的技巧。其中一项你可能学到过的模型就是无意识的能力模型。你会先从未知的无知开始（你不知道自己不知道某事），然后你明白了自己无知（已知的无知）。下一步是你搞清楚了自己所有的知识，最后一步就是返璞归真大象无形的境界，这时你就可以凭借本能完成工作了。我自己就经历过这一培训，而且现在还留着课程材料。材料上说，这个模型解释了我们学习所有技能的过程。它还坚定地声称，跳过任何一个步骤都是不可能的。

但事实上，和大多数广为流传的理论一样，它错得离谱。塔尔萨大学的帕威尔·莱维茨基和他的同事们证明，你可以跳过所有有意识的步骤，从一无所知直接跨入内化于心的高度。⁴⁷通常情况下，心理学家会选择无知的被试，这样他们就不会猜到实验设计的意图（大学新生是个好选择）。但这些研究者却刻意选择了那些会猜测和怀疑实验意图的被试：他们选的都是心

理学同行。

在实验中，电脑屏幕从正中心被划分为四个区域。一个“X”符号会出现在其中一个区域里。参与实验的心理学家需要尽可能快速准确地按下按键，示意X出现在哪个区域里，每个区域对应不同的按键。每次实验“X”会出现4 000次，整个实验大概要花上45分钟。

符号的显示顺序并非完全随机。大概每五次中，有两次位置是随机生成的，另外三次则可以通过复杂的规则加以预测。随着实验进行下去，被试按得越来越快，准确率也越来越高，这似乎很不可思议。是这些心理学家发现了规律吗？

在实验结束后，作为被试的心理学家都非常疲惫，但他们仍然迫切地想要知道实验的目的究竟是什么。几乎一半的心理学家都知道这次实验和无意识相关，因此他们怀疑实验中有潜移默化的暗示，但没有人提到符号的规律。研究者特地询问了被试，他们是不是搞清了位置变化的规则，但所有人根本没摸到边。

你可能会怀疑，心理学家的大脑是否真的理解了规则，或是他们的反应时间只是随着练习次数的不断增加而逐渐缩短。为了排除错误的可能性，研究者调整了一下实验，把“X”出现的次数降低到3 500次。这次，被试的反应速度和准确率大幅下降。参与实验的心理学家意识到了自己的退步表现，但他们也不知道这是为什么。他们说“就是手指突然一下失去节奏感了”。

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

未知的已知并非 骗术，而是基准

我们小时候都要学走路。最开始磕磕绊绊的，后来我们协调肌肉，保持平衡就变成了一件轻而易举的事。可我们一点都不清楚这是怎么做到的。

你也许能摸到自己的脚趾，也许不能，但通常你不会因为试着摸脚趾就摔过去。现在，脚跟贴着墙站好，然后再试一次，这次可就难说了。你也许知道原理，物理课上讲到过重心，所以你明白，弯腰向前时，就会臀部向后用力，保持重心位置仍然落在中间。但当你靠墙站的时候，重心没办法平衡，就会朝前摔出去了。

如果你有机会接触小孩子，让他们去摸脚趾。儿童的身体柔韧度很好，估计他们会做得比你好（或者至少比我好）。然后你再让他们靠着墙重复一次。不过，小孩子很脆弱，我也不想被愤怒的家长起诉，所以请确保做这件事时周围没有任何桌子，而且你也要准备好接住他们。

如果我们是通过仔细观察他人才学会走路的，而且要经过漫长的练习才能慢慢变成本能，那我们就应该看到，在提出这

件事时，小孩子就明确知道自己做不到，因为那对他们来说是一项全新的技能。但事实上，他们会惊讶于自己为什么摔倒了（除非有人接住了他们）。他们完全不知道，自己在摸脚趾的时候重心朝后移动了。

我们在根本没有意识到的情况下学会了平衡。要等到很久以后，我们才会接收到关于物理学和解剖学相关的解释，明白保持直立的原理。但我们早就已经这么做了。



Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

放空是思考的最佳方式

我们可以毫无意识地学习，这确实很有趣。但你同样得有个聪明的、有意识的大脑。如果你可以将意识和无意识结合在一起，让它们同时参与进来，你的学习过程会变得更快。可惜，有时处于大脑前台的意识不仅帮不上忙，还会变成累赘。

匹兹堡大学的研究者召集了一组本科生作为被试，让他们解决一些难题。如果你热爱头脑风暴的话，可能之前会看到过部分题目，那么你就会被从实验中排除出去。下面就是其中的两道：

1. 一名犯人试图从高塔中逃脱。他发现自己的牢房里有一条绳子，但长度只有这里到地面高度的一半。于是他把绳子分成两截，然后系在一起，用它逃了出去。他是怎么做到的？

2. 一位古董硬币经销商准备收购一枚美丽的青铜硬币。硬币一面是皇帝的头像浮雕，另一面印着日期，公元前 554 年。经销商检查了硬币，但他没有付钱而是报了警，请问为什么？

如果两分钟之内，被试一道题都没解出来，研究者就会让他停下来。这部分被试中半数要尽可能多地写下任何和解密相

关的思考细节，而另外一半则转去做完全无关的填字游戏。90秒后再让他们回来尝试解决问题。

你大概会以为那些把步骤描绘得详尽的被试表现得更好。他们每道题的思考时间都多了90秒，而且试图把自己的思维组织起来。事实上这群人反而表现得更差，而且最后解出答案的比例也更低。他们疯狂思考的大脑阻碍了无意识找到更加有效的策略。⁴⁸

在解决更实际的问题时，也存在类似效应。在一项研究中，被试需要基于12项信息对车子做出选择。⁴⁹其中第一辆车在9个方面更出色，第二辆车在6个方面占优，第三辆车则只在3项中更优秀。

在读过提供的信息后，半数的被试可以仔细思考他们更喜欢哪一辆车。另外半数则去做字谜。大家往往会推测，那些专注于字谜的被试没时间认真考虑，难以得出最佳选项。但结果他们选出最好那辆车的比例是另外一组被试的两倍。

我读书的时候，觉得数学老师很古怪。他说如果解题的时候卡住了，别一直和它纠缠，去洗个澡或者想点别的。这其实是个好建议，只是在考试的时候不太实际而已。但事情就是这样，无论是思考谜题，选车还是提升高尔夫技巧，偶尔停下来，放过对大脑的折磨，让无意识接手工作，往往会事半功倍。

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

所谓的学习方式， 其实是教学方式

作为老师，教代数规则、万有引力定律或者亨利八世有几个妻子都不是什么难事。中学、大学或商业培训课程教授的基本上都是这类知识。

交流是基础的意识。理解他人语言背后的含义，以及他人对我们反应的看法，是我们热衷于研究人本身的重要原因。

但那些最重要的技巧，往往是在不知不觉中习得的。例如行走或是打高尔夫这样的运动技巧，更复杂一些的语言技能如语法，以及精巧艰深的解决问题技能等都是由无意识驱动的。在这些领域，意识反倒弊大于利。

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

无意识是本书

20 世纪 50 年代，一位叫作詹姆斯·维卡里的营销人员成功说服了纽约的一家电影院。对方同意在放映时插入“吃爆米花”和“喝可口可乐”的信息，这两条短短一秒钟的信息会在电影中一闪而过。然后他宣称，可乐和爆米花的销售量因此分别上升了 18% 和 58%。不难想象，人们愤怒了。

《纽约客》指出，人们的思想“被打破和入侵了”。另一份杂志则将其称为“自加特林机枪后最令人震惊的发明”。监管者则明令禁止了无意识广告。公众被告知，从香烟到香水在内的所有广告中都插入了隐藏信息。自杀者的父母也声称他们的孩子是听到了一首摇滚乐中嵌入的无意识信息才自杀的，并试图起诉乐队。2000 年时，乔治 W. 布什被指控使用了这项技术，把“老鼠”这个词以 1/30 秒的速度在戈尔的照片上闪过。他甚至被迫声明这种“相提并论”不是故意的，并没有试图做任何“无意识暗示”。

但就在最初实验的几年后，维卡里就承认了他的结果并不可靠，关于无意识暗示也毫无证据。心理学家可以站出来说明

这种技术是假的，广告业也松了一口气，他们产品的艺术性总算是高于那千分之几秒飞速闪过的信息。阴谋论者仍然不肯放弃，他们还在收集广告中隐藏信息的例证。但无论是从商业上还是学术上，维卡里的坦白都几乎毁灭了这个领域。当时没人知道，它后来会成为心理学最有趣的领域之一⁵⁰。

2008年，一项实验结果毫无疑问地显示，无意识信息确实会影响人们的行为动机。⁵¹在这项实验中，当电脑屏幕上出现“挤压”这个词时，被试就要压紧手柄，保持几秒钟。指令出现之前，屏幕上会显示其他词，有些是褒义词，例如“好”或者“愉悦”。有些是中性词，例如“进一步”或“周围”。一组被试看到的是褒义词搭配了一个修饰行为的副词一起出现（比如，剧烈地），但时间很短，只有1/300秒。被试是根本来不及意识到又出现了一个词的。另一组被试看到的是隐藏词汇搭配中性词出现，而第三组则完全没有隐藏词汇。

接收到了隐藏信息的被试会对“挤压”一词反应更快，按手柄也更用力。他们并没有意识到自己看见了那个词，但他们的大脑接收到了信号，并对即将到来的信息做好了准备。更戏剧化的是，隐藏词汇伴随褒义词出现时，按压的力度会是其他组的两倍。当实验结束后，被问到他们在实验中用到的力度时，三组被试的反馈却没有什麼差别。因此，这些被试不仅没有意识到自己接收了秘密信息，甚至没有意识到自己的行为发生了变化。

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

无意识也懂经济

除了上文中提到的研究之外还有另外一些实验，是被试只要看到屏幕上出现符号，就要按下手柄。⁵²有时按一次值一便士，有时值一磅。但无论在哪种情况下，都是按得越用力，拿到的钱就越多。

这里显然有个策略，就是在那些高价值的轮次中用力按，而在不那么值钱的轮次就轻一点按，这样可以把力气留给更有价值的轮次。这不是什么需要绞尽脑汁才能想出来的策略，而且毫无意外，被试也正是这样做的。

但被试没有意识到自己知道每个轮次的价值的高低。每次信号出现之前，都会有一枚硬币的图像闪现在屏幕上，时间很短，只有不到 1/200 秒。当询问被试看见了什么时，他们的回答和瞎猜相差无几。尽管他们的无意识看到了硬币并理解了它的价值，还据此想出了策略，告诉被试该用力地还是该轻轻地按下手柄。但它们的低语悄然无声。

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

熟能生爱，即使是无意识的

虽然大概是“无薪工作”，但我们身边的人也在无时无刻地向我们推销品牌。朋友身上会穿有骑马小人图标的T恤。同事会用印着“M&S”“Paul”或“Upper Crust”标识的袋子装三明治来上班，咖啡杯则是星巴克或者“Caffè Nero”的。健身房里的教练穿着大写的“N”，耐克标识或者三条斜线。品牌已经无孔不入地渗入了我们的生活，以至于我们几乎无法察觉。那么我们的视而不见是否真的屏蔽了这些品牌的影响呢？

一组美国的研究者认为恐怕不是。⁵³他们招募了126名马里兰大学的学生，向他们展示了一套20张枯燥无聊的照片。每张照片里都是一个人的日常行动：吃午餐，在公交车站等车，用笔记本电脑工作，等等。研究者告诉被试，他们事后会就照片进行问询，并要求他们把注意力集中在照片中人物的面部表情上。

其中一些照片中会有一瓶Dasani饮料（Dasani是美国流行的一个饮料品牌，但在马里兰学生中不是最受欢迎的）。另外一部分照片中则没有饮料。有些学生看到的照片里12张有饮料，

有些人的是 4 张，有些则完全没有。

看过照片后，被试要从 Aquafine、Deer Park、Poland Spring 和 Dasani 四种饮料中挑选一瓶作为参与实验的奖励。与此同时，他们还要回答自己是否注意到了照片上有任何品牌，尤其是有没有看到 Dasani 的饮料瓶。大多数被试都完全没有意识到里面插入了产品。看到 12 张有饮料瓶照片的被试中有 27% 的人能够回忆起看到了产品，而看到 4 张有饮料照片的人中只有 12% 能够回想起来。

但即使是那些完全没有注意到产品的被试，也受到了无意识的巨大影响。没有在照片中看到任何 Dasani 饮料的被试中，有 17% 选择了 Dasani 的饮料。但在那些看到了 4 张带有 Dasani 照片且没有意识到自己看到了的被试中，有 22% 选择这一品牌。而在看到了 12 张带有品牌暗示照片的被试中，有 40% 即使没有意识到自己看到什么，还是做出了偏向性选择。⁵⁴ 最有效的广告也许是你根本没有注意到的，甚至连打广告的人都不自知。

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

无意识规则

原则上讲，想要证明我们做的某件事是无意识过程的结果相当简单。如果我们以某种方式操纵一组人，他们的行为发生了改变，我们就会知道是操纵起到了作用。如果没有一个被试可以说明研究者的操纵，或是分辨出操纵的影响和他们自己行为间的界限，那就证明了是无意识在回应外在影响，并改变了被试的行为。

你也许会猜，真正困难的地方在于找到无意识控制部分的有趣之处。我们所有切实关心的内容——目标、信仰、欲望、情绪，我们所见所忆，似乎要么被意识控制，要么至少也是可以靠有意识来处理的。但事实并非如此：人类的行为决策中几乎所有有趣的部分都在无意识的掌控之中。

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

无意识操纵行为

在读这一节之前，你可以先做一下尾注中的练习。⁵⁵

有时，我们对待他人的方式会被某些自己都没有意识到的事情所影响。约翰·巴格和同事做了这样一项实验，他们选择纽约大学的一批学生作为被试，让他们做词汇解读测试。⁵⁶学生会看到一系列类似“苹果、请、尊重、规则”这样的成组词汇，他们需要去掉其中的一个词，然后将剩下的词汇重新排序造句，比如上面的那一组变成“请尊重规则”。半数的被试拿到的词汇组中隐晦地植入了和礼貌相关的词汇，例如“尊重”“敏感地”“谨慎”等。另一半被试拿到的词汇组中则包含有与无礼相关的词，比如“攻击性的”“大胆”“侵略”等，或是更中性的词，如联系、发送、手表。同时，实验者还谎称接下来会有第二次实验。

当被试完成第一次实验并等待下一轮时，实验者却在和朋友交谈。这时有趣的现象出现了，刚刚拿到与无礼相关词汇组的被试中，有60%在10分钟内就粗鲁地打断了实验者，而在

拿到中性词组的被试中，这一比例是40%。对拿到礼貌相关词汇的被试，数字则是20%。没有任何一名被试注意到这件事和他们刚刚结束的实验中词汇选择的关系，当然，他们也不会知道，那场测试已经影响到了他们之后的行为举止。



Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

如果大脑是座图书馆， 思想绝非爱书人

我所在的图书馆，上架系统有点特别。由于时间久远，具体原因已经不可考，但在我们图书馆里，关于蜜蜂和养蜂的书是紧挨着考古学相关书籍的，而大批的心理学书籍则和魔法相关的书并肩而立。我是个常常会走神的人，所以经常会发生这样的情况：我去图书馆想找一本广告心理学相关的书，然后发现自己拿起了上一层的炼金术古法。从拓宽阅读面来看，这确实助益良多（不过对我的工作效率绝对有百害而无一利），但它也会带来意想不到的后果。想象一下，我想了解一下古埃及，而我妻子出于某种个人原因，要我帮她带一本讲社会性昆虫的书回去。她更想要讲蜜蜂的，而不是讲蚂蚁的，但这两个门类简直相距万里，它们分别存放在不同的楼层。

大脑虽然不储存实体书籍，但它确实储存概念、目标、感觉和行为。我们的脑袋里可没有一个小人能像图书管理员那样帮我们找到需要的东西，而我们的思想也并非在物理意义上实际落户到脑灰质里。但在某种意义上，大脑和图书馆还是有着相似之处的，比如我们大脑中所储存的一些东西也会互相紧密

关联起来。唤醒其中的一个，就会使它相关的内容也更容易浮现出来。当我看到一条蛇时，许多关于蛇的细节就会跃然脑海，比如毒牙、分叉的舌头，或是嘶嘶声。同时，大脑也会开始运行让我赶快逃跑的程序。

我们也许觉得概念和支配行动的程序是截然不同的两件事，但对大脑来说，在这两者之间建立联结至关重要。人类并非纯粹的思维物种。没有人能仅靠思想就能进行性行为，寻找庇护所或者获得晚餐。我们要付诸行动才可以完成这些事，而任何最终无法转化为行动的思想在生物学意义上都是无用的。

大脑这一图书馆可以分为两个层次。一层是“硬件”上的。当这座头脑图书馆被建起时，关于蛇的概念就和“准备逃跑”的程序放在了一起。不过图书管理员也会做一部分工作，她注意到当我接触到“图书管理员”这个概念时，总会和“女性”这个概念放在一起。于是她就调整了一下，让它们靠得近一点。

不幸的是，大脑这座图书馆可没有馆藏目录给你看。就算把大脑切开，看到的也不过是一块灰白色海绵状物体。我得说这办法可不怎么聪明。那么要怎么办呢，就这样束手无策吗？

如果你想知道我真正的图书馆是什么样子的，却又不被获准入内，直接开口来问我也许是个办法。但我可能会忘记，也可能并没有据实以告。我可能会因为广告学被放在了炼金术旁边深感尴尬，因此撒谎说它们和市场学的书籍比邻而居。甚至于，我可能自己都不清楚所有的书都在哪里。当我找到了自己所需的古埃及相关书籍，打算帮我妻子去找书的时候，我轻松

找到了一本和蜜蜂相关的。但当时如果我往左看，那我看到的就是关于白蚁的著作了。

关于头脑的问题也同样面对相同的两个困扰。如果你问一个14岁的男孩他怕不怕蛇，他可能会说不怕，尽管他其实是怕的。如果你问我是否把图书管理员和女性联系在一起，我也可能会撒谎说当然不，甚至给你举出我见过的男性图书管理员的例子，以此证明这两个概念绝对没有被我的刻板印象绑定在一起。

另一种探索我图书馆的方式是，派人进去找几本考古学的书，然后发信息告诉他们再带一本昆虫学的书。然后再派一个人进去找本小说，同样发信息告诉他们顺便再找找昆虫学相关的书籍吧。被你派去收集考古学作品的人，多数带回来的都是蜜蜂相关的书。而那些最初就把目标锁定在小说区的人，带回来的都是螻蛄相关的作品。考虑到他们完全不知道你的本意，这样的结果就可以一定程度上说明问题了。

心理学家激活被试以此探索人类行为时使用的就是这种方式。最后一部分中出现的组词测试就是如此。首先，他们会在对方没有意识到的情况下激活被试头脑中的某个概念。然后他们会测试其他一些可能和这个概念相关联的东西，比如态度、目标或是行为等都可以在启动效应中得到矫正。启动效应的优点在于以下两个：第一，它为我们展示了大脑的连接图谱。第二，也是最惊人的部分，它让我们意识到，我们的行为受无意识影响有多深。我们的意识找不到通向思想图书馆藏书目录的

路，也不知道最初的启动效应是怎样开始的，但它仍不知不觉地影响了我们的行为。如果从思维到决策的过程是我们自以为了解的某种方式，那无意识又是如何暗度陈仓地改变了我们的行动呢？



Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

潜移默化的目标

目标这件事似乎百分之百是有意识的。如果你根本不知道自己需要什么，也就不可能做成它。如果我不知道自己写完这本书，那我现在肯定不会在敲键盘。⁵⁷但如果无意识控制了我们大多数所想所为，那无意识的目标大概也就是存在的？

塔尼亚·沙特朗和她的同事就做了一个组词实验，和我们刚刚讲到过的那个差不多。⁵⁸参与的被试会拿到一张表，上面有五个词。他们要从五个词里选出四个，组成一个语法正确的句子。比如说，如果有张列表上的词是“他、节俭、什么、想、做”，那造的句子就应该是“他想要什么”[⊖]。而除了这四个之外的词，有人领到的是和节俭相关的，有人领到的则是和声望相关的。

在造句实验后，被试可以从两种奖品中选择一样。一种是一双希尔费格的袜子，价值6美元。另一个选项则是三双恒适的袜子，总价值同样是6美元。那些在之前测试中看到了节俭

⊖ 英语中表示做的 did，在特殊疑问句中会提前。因此原文中的四个词是 he what want did，造句是 what did he want。——译者注

相关词汇的被试，只有 1/5 选择了昂贵的名牌奖品，但被暗示了名望相关词汇的被试则有 3/5 做出了这个选择。

当面对的选择变得更大时，这种影响仍然表现了出来。参与者被安排抽奖，如果赢了就能获得价值 100 美金的奖品，但他们必须在抽奖前明确指定自己想要什么。两种选项分别是价值 22.5 美元的天美时手表加 77.5 美元现金，和价值 75 美元的盖尔斯手表加 25 美元现金。启动了“节俭”相关的被试中只有 22% 选择了昂贵的手表。但被启动“名望”的被试中有 65% 选择了拿昂贵的手表，同时减少现金的获取量。尽管没有一个被试意识到他们之前实验中读到的词汇还有这样的意义，也没有人猜到实验的目的或是相信造句实验确实影响了他们的选择，但结果正是如此。

多数启动效应的方式都是被禁止的，或是不实用的。在现实生活中，商业公司也没办法让我们先做个造句实验再去购物。但如果你的孩子在圣诞节促销时收到了一份找字游戏表，那你就得小心自己的钱包了。

Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

耳听眼见皆为虚

要用眼睛看，用耳朵听，用舌头尝，用鼻子嗅，这是小孩子都知道的常识。但有时候，常识却未必是对的。

在 20 世纪 70 年代，哈利·麦格克和约翰·麦克唐纳无意间发现了个有趣而至关重要的现象。他们给一个视频配音，视频里的女孩儿发出的是“ga”的音，他们配上的却是“ba”。当他们看这段视频时，却清楚地听到了“da”的音。这不是他们搞出的恶作剧，也不是深夜连续加班造成的失误。事实是：我们被愚弄了。⁵⁹

现在网络上也有这样视频。⁶⁰ 如果闭上眼睛，听到的就是“ba”。但如果睁开眼睛，你的眼睛和耳朵无法接受不一致，听到的就又变成了“da”。但就算知道了这是个错觉，但你还是无能为力。

同样，你听觉收集到的信息也会影响视觉。如果一闪而过的灯光配上一连串的哔哔声，我们会看到快速闪动的灯光。⁶¹

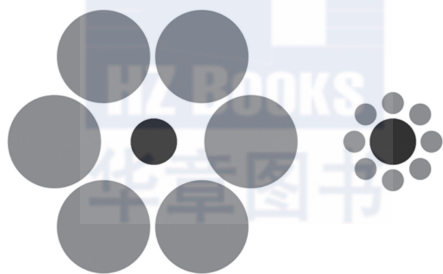
在我们的印象里，我们是靠大脑把世界整合起来的。我们以为自己靠感官听到或看到事物。然而整合早在我们意识到之前就已经完成了。意识不仅仅没有将感官信息组合起来，它甚至连到底什么感官在传递信息都没弄清楚。



Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

说谎的眼睛，诚实的手

如果你不是现在还小，那么你小时候肯定看过艾宾浩斯错觉。就是下面这张图，如果一个圆被比它小得多的圆包围，它看上去就会比较大。当它周围的圆形比较大时，它看上去就比较小了。



艾宾浩斯错觉

这类变形错觉很有趣，但它确实会带来麻烦。如果我们看到的根本不是它本来的样子，又怎么处理它们呢？

如果我们想要拿某个东西，就会在碰到它之前张开手。在手的移动过程中，我们的手指就会分开，做好准备。如果想要拿的是铅笔，手指张开的幅度就会比抓网球或是一盒什么东西

时小。根据上面的错觉，你也许会做出这样的猜测：当一个扑克筹码周围放着比较小的圆片时，你会误以为它本身比较大，手指张开的程度就会比这个筹码周围是大号的圆片时更大。因此，当碰到筹码时，手指的位置就是不合适的，必须靠触觉进行调整。

其实并不会。⁶² 视觉错觉属于大脑的意识部分，而用于指引我们手指抓取东西的视觉系统却和意识系统是两码事。尽管意识自己并不这么想。真正辅助手指的系统是不会被愚弄的，那样的代价太高昂了。



Unthink
And How to Harness
the Power of Your
Unconscious

无意识既复杂又寻常

长久以来，无意识都不登大雅之堂。它是属于弗洛伊德之类的心理治疗师的领域，他们将其视为思想中黑暗的角落，专门负责那些怪诞的内容（往往和性相关）。它也是催眠领域里颇具娱乐性的奇怪把戏，和詹姆斯·维卡里这样的骗子牢牢绑在一起，贴在电影院的爆米花广告上。

又或者，无意识做的不过是那些简单又无聊的事，比如控制心跳，在你打字或驾驶走神的时候接管身体。

思维研究中有趣的是意识，无论是做出重要决策，和人交谈或是思考人生，我们是知道自己在做什么的。然而，正如我所写，大多数我们以为是有意为之的事，其实都是在无意识状态下完成的。那现在我们就必须要问，意识为何要这样瞒天过海，它又是如何做到的？为什么我们要产生这样的错觉，以至于认为自己所作所为都是心中有数，深思熟虑过的？