



主觀直覺和人生經驗可靠嗎？

- 余創豪 chonghoyu@gmail.com

挑戰經濟學的心理學理論

大約一個星期前，曾經在 2002 年榮獲諾貝爾經濟學獎的心理學家丹尼爾·卡尼曼（Daniel Kahneman）於一個名為「影響」（Impact）的人工智能會議上發表演說，可能有些讀者會感到奇怪，為什麼心理學家可以贏取到諾貝爾經濟學獎呢？原因是：傳統經濟學假設了人是理性的，無論是企業家還是消費者，都會為自己的利益作出理性的抉擇。卡尼曼完全顛覆了這個假設，他指出：人的思維有兩個系統，第一個系統訴諸直覺和情緒的快速反應，第二個系統是基於理性、邏輯的緩慢推敲。但往往很多人在判斷和下決定的時候都是採用前者，然後倒轉過來，嘗試找出理由去維護自己的不理性抉擇。

有些讀者可能會仍然繼續追問：「卡尼曼的學說跟人工智能有什麼關係？」卡尼曼並不是人工智能或者數據科學專家，這專業會議之所以邀請他發表演講，是要指出人類的判決有許多盲點，故此需要人工智能去彌補我們的思想缺陷。

在演講中，卡尼曼重新強調其理論要點：直覺是充滿錯誤的，所謂直覺，就是你認為自己知道某些東西，但並不能清楚解釋自己為什麼知道，這種直覺是基於人生經驗、先入為主的偏見。不幸的是，很多人對自己的主觀看法過度自信，結果造成災難。

雖然在這次大會中卡尼曼只是重複自己過去建立的理論，並沒有提出嶄新的觀點，但他仍然引發出熱烈的討論。一位參與者說：「有時候人類可以憑直覺和經驗作出正確的決

定，人工智能的分析與診斷則是基於大數據，電腦可以持續地運算，在大部份情況下作出準確的預測，然而，人類有時是對，有時是錯，人類有電腦的一貫性嗎？」

基本上我同意以上的見解，坦白說，我自己親身領教過那些憑個人意見而亂搞一通的領袖，大數據和人工智能並非萬能，但沒有系統的資料分析卻是慢慢不能。

個人知識和眨眼之間作出判斷

另一方面，也有不少人堅持直覺和個人經驗的重要性，舉例說，匈牙利思想家邁克爾·波蘭尼（Michael Polanyi）在 1958 年撰寫的《個人知識》（Personal knowledge）和在 1966 年出版的《默契維度》（Tacit dimension）中，強調所有知識都是個人的。這是什麼意思呢？他指出：我們所知道的東西遠遠超過言語所能形容。這正如卡尼曼所說，直覺就是你認為自己知道某些東西，但並不能清楚解釋自己為什麼知道。

下棋就是一個好例子，一個棋手在對陣中能夠採取某些步驟擊敗對手，但如果你要求他清楚地說明自己的戰略和戰術，在什麼時候應該上車、回馬、打砲、過卒……，他可能無法列舉出任何公式，他只是綜合了過去幾千場棋局的經驗而決定今次每一步應該怎樣走。由於這種知識只可以意會，而不可以言傳，故此被稱為「個人知識」或者「默契知識」，波蘭尼認為人類所有知識都是植根於個人、默契知識。

格拉德威爾（Malcolm Gladwell）在 2005 年出版的《眨眼：不加思索的思考力量》（Blink: The Power of Thinking Without Thinking）一書中，重新提倡直覺的力量，所謂「眨眼」，就是沒有經過仔細分析、甚至不假思索，便可以在眨眼之間得出正確的結論。

格拉德威爾舉出了很多例子去支持這種說法，其中一個例子是：1983 年位於洛杉磯的蓋蒂博物館（Getty Museum）打算購買一尊古希臘塑像，蓋蒂博物館聘請專家對塑像作出科學化分析，專家鑒定這是珍品。然而，有兩位美術史學家只是看了這塑像一眼，便直覺地判斷這是假貨，他們只是感覺到有些地方不對勁，但無法指出是什麼。到最後蓋蒂博物館證實那是贗品。

波蘭尼和格拉德威爾所說是有點道理的，但並不是所有問題的性質都好像是下棋或者是鑒定藝術品，若果只採用一些例子而將不同知識的類別都概括化為個人知識或者直覺，這未免是以偏概全。他們只是舉出直覺和個人經驗勝過分析的例子，但在現實中，相反的例子卻是不勝枚舉。

仇恨言論、色情是什麼？

不過，話又要說回來，的而且確，在很多情況之下，很多複雜性和充滿不穩定性的事情並不容易以語言或者規則去界定。筆者在最近撰寫的一篇文章中討論什麼是屬於「仇恨

言論」、什麼不算是，如果將界線定得太嚴謹，那麼可能會壓制了合理的言論自由；如果將界線劃得太寬鬆，整個社會可能因此而失去秩序，許多人會受到傷害。

我在教會主日學發表以下看法：「1964 年，最高法院大法官波特·斯圖爾特（Potter Stewart）因應着當時對色情定義的爭論說，他很難給色情下一個明確的定義，但當他看見那件物品的時候，便可以判斷到底這是不是色情。說穿了，這就是基於人生經驗的直覺。同樣道理，當我聽到某人的說話，看見某人的行動，我可以憑人生經驗去指出這是否仇恨言論。」

教會執事馬上回應：「這仍然沒有解決問題，你並不能用直覺和人生經驗為理由去說服人。而且，不同人有不同的成長經驗，到頭來各人只會各說各話。」說得好！的而且確，法官、律師、醫生、校長、企業執行長、議員、總統不應該在眨眼之間草率地宣告，自己的決策無非基於第六感。正如卡尼曼所說，人們一定會尋找似模似樣的「理由」去做門面功夫，去自圓其說。

總括來說，兩種思維系統在不同情況之下都有價值，但我認為，在絕大多數情況之下相信理性、甚至相信大數據和人工智能會比較保險。如果有時候真的要依賴直覺和個人經驗，最好坦白承認自己沒有真憑實據。

結語

讓我用以下的故事來結束這篇文章：我在一所基督教大學任教，很多年前我的部門需要填補一個空缺的教席，應徵者的條件包括了一定是基督徒。其中一位面試者雖然是基督徒，但他高度讚揚伊斯蘭教，遴選委員會一位成員問他：「你認為基督教跟伊斯蘭教、其他宗教有什麼分別呢？為什麼你認為自己的信仰是正確呢？」他回答：「我只是感覺到自己的信仰是對的。」基督教會一直強調信心，可能他以為自己答對了。事後遴選委員會這樣去評價他：「這個候選人連基督教的獨特性也說不出來！」我說：「更加糟糕的是，他不容許人提問和質疑。」結果我們理性地決定不聘請他。

2022 年 10 月 31 日

原載於澳洲《同路人》雜誌

[更多資訊](#)