

信任：這個世界軸心的真正潤滑劑

信任陌生人：人類群體運作環境的關鍵因素

貿易使人文明。它是非個人利他行為的演進動力

貿易是對最具破壞性偏見的解藥；

因為幾乎是一個普遍的規則，只要風俗習慣善良，就會有貿易；

只要有貿易，風俗習慣就會和善。

– 蒙特斯基厄，《法的精神》(1749)

一種名為「終極博弈」的實驗變體涉及隨機配對的人，他們的任務是分享一定數量的金錢。其中一個人有權決定如何分配金額，另一個人可以接受或拒絕提議的份額。如果接受者拒絕提議，則兩人都將一無所獲。歐洲人賭注為 100 美元，秘魯馬齊赫卡部落的成員則為 20 索爾，相當於兩天的工資。

結果顯示，大型工業化社會的代表有非常強烈的平均分配趨勢。他們在實驗中平均分配為 48 美元。低於 40 美元的提議往往會被拒絕。在亞馬遜印第安社區的結果則有根本的不同。大部分的決策者提議分配金額的 15%，平均為 26%。所有這些低額都被立即接受。

接受低額提議的部落人在實驗後的訪談中解釋，他們覺得沒有必要公平。他們也經常感到感激他們能得到任何東西。更甚者，他們很難理解實驗的規則，因為對他們來說，即使只接受一小部分也拒絕的想法顯得很荒謬。訪談者約瑟夫·亨利希得出的結論是，部落中沒有大規模合作和社區擴張的文化機構。

在另一個在世界各地十幾個地區進行的實驗中，得出了另一個極為有趣的結果。實驗關注的是市場親近度這一參數的影響。結果發現，兩人之間如何分配金額會因以下參數而有所不同：

- 如果一個人的原生社區與貿易有關（主要因素是距離有市場的城鎮的距離），他們更接近「五五開」的劃分。在居住在埃塞俄比亞的奧羅莫人中，這種關聯性非常強。
- 如果參與者聲明他們相信一個強大的神和「自上而下」的懲罰，他們提供的會多出 6 到 10%。
- 結果發現，參與者的行為（懲罰，獎勵）會隨著另一個人對公共財物的貢獻傾向，或者作為免費騎士使用公共財物而改變。

- 一個人的當地社區的實踐習俗以及參與社區項目（旨在創建和維護所謂的公共利益）。

研究者的一般觀察是，大規模的陌生人貿易的運作導致了所謂市場規範的形成。規範的一部分是公正的公平行為，誠實，與熟人和陌生人的合作[不僅僅是自己的部落或家庭成員]。這些品質的形成在貿易參與者的心態中被解釋為一種簡單的機制，即以這種行為他們可以吸引更多的客戶和貿易夥伴。當無法接觸到一個人的族群和家庭環境時，陌生人在評價一個人時會考慮這些個性品質。簡而言之，如果一個貿易夥伴無人可向抱怨，他減少交易風險的唯一選擇就是與內化並未受到親屬社交網絡強制的嚴格道德與道德規範的人進行交易[在與陌生人的交易中，犯錯的人不會因欺騙交易而受到羞辱或放逐。

保護誠實交易的神祇

美索不達米亞的神祇促進交易並譴責偽誓。雙方進行交易是在真理和公正的守護神 Shamash 面前進行的。[統治者之間的]條約也在同一見證者面前談判。Shamash 祭壇在市場上建立，以激勵公平交易的做法。漢摩拉比法典確立了神聖存在。它建立了在神面前發誓的要求。該條款旨在確保合同雙方會履行自己的義務或提供真實的證詞。神祇將他們的注意力集中在涉及不履行他們名下的承諾的罪行上。

在古雅典，我們看到了相同的規律。市場上充滿了各種神祇的祭壇。商人被要求在他們面前宣誓。在公元前 2 世紀的羅馬帝國，在德洛斯島的大型貿易中心，墨丘利神像和赫拉克勒斯神像扮演了特殊的角色。“神祇的存在確保了這裡的交易安全，”當時的旅行者保薩尼亞斯應該說過。

研究非個人化利他性特質的關鍵發現之一是，運行良好的正式機構強化了人們的非個人化利他心理特質。這一點在第 385-386 頁上討論。

非個人化參數。品質和價格競爭與困擾和個人恩怨

在一個小小的智利鎮上生活的時候，人類學家約瑟夫·亨利希注意到在當地商店出售的同樣產品的價格存在顯著差異。顯然，他們之間並未存在市場競爭來平衡價格。結果發現，對於彼此相識甚好的居民來說，選擇商店的標準並非給定商品或服務的價格或品質，而是鄰居的嫉妒和偏見，以及政治信仰（包括對數十年前皮諾切特統治的觀點）。

競爭的缺乏意味著買賣雙方而非進行非個人化的商業活動，而是參與人際互動。這種情況是社會生活的一種無處不在的規律：僅與已知的個體進行交易提供了交易信任的可接受水平。交易越少且風險越大，信任和世界觀和共享價值觀的一致性就扮演了更大的角色。

結論是觀察到，匿名交易市場需要兩個因素的出現：消除交易雙方之間的個人關係，並堅守無論熟悉程度如何，從而在雙方之間有無預先存在的互信關係，都適用的交易規範。

信任的需要促使兩種解決方案的出現，以促使彼此陌生的雙方進行交易。其中一種是所謂的寂靜貿易，由原始部落進行。其中一個交易方將商品留在指定的交換地點，然後撤退到安全的距離。然後其他方會留下他們自己的交易物品。下一步是讓第一組人返回並檢查提供的商品。如果他們認為交換是滿意的，他們就會取走提議的商品並離開。

增加交易安全性的第二種解決方案是由某一特定族群接管交易中介的角色。在歐洲的情況下，這些通常是猶太人。在歷史上的中國，代表回族的人，他們在許多世紀，尤其是宋代

(11-12 世紀) 在長江地區主導了貿易。這種[以族群身份為信任因素的]機制在其他文化中被如此理解，以至於我使用以下的笑話向我的儒家朋友解釋中世紀歐洲社會中猶太人的角色：

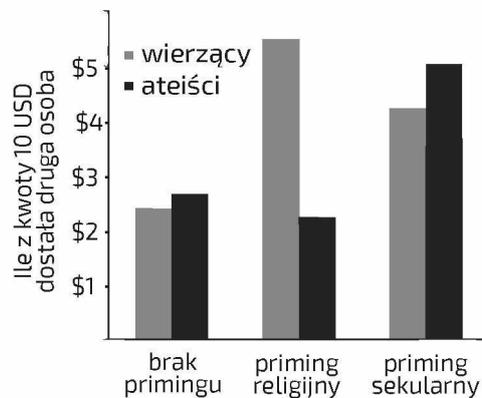
在某個交易公司，詭計多端的計劃被設計出來解僱一個不喜歡的猶太人。陰謀者們決定最理想的藉口是缺乏良好的銷售結果。受害者被派往意大利那裡賣義大利麵。一個月後他回來並報告：“全部售出。”第二次嘗試：“去法國為我們賣紅酒”。效果相同，不久全部都賣出。絕望的陰謀者們又嘗試了一次，他們派猶太商人去中國那裡賣米。商人很久都沒有回來。一個月，兩個月。三個月。終於他出現了...他全部賣完了!“你怎麼花了這麼長時間?”震驚的老闆問。“你認為在中國找到另一個猶太人容易嗎?”

騙子將在地獄燃燒，值得信任的人將進入天堂

這兩種方法都無法進行所謂的“信任商品”交易，即無法立即檢查其質量的商品。在這種情況下，需要神和他們懲罰違反規範的能力。一個這樣的神祇是羅馬的 Sancus，信任，誠實和誓言的偶像。他被求助於商業合約中對方的誠實，但也被用於婚姻事宜。

來自來世的懲罰和獎勵基礎

大量的實驗和歷史範例支持這一論點，即即使是對神在地球上的影響的微妙參考也有改變人們遵守非個人公正規範的傾向的力量。試驗者要與另一個人分享一定量的錢，這次只是 10 美元。一個實驗的結果是這樣的：



實驗者給參與者提供了使用包括宗教和非宗教的觸發詞，例如“上帝”，“警察”和“法庭”的詞彙的指導。在無神論者中，實驗性的“警告”與宗教相關的詞沒有任何效果。這些詞只影響了信徒的行為。

一項更有趣的實驗在摩洛哥的馬拉喀什市集中進行。供應商被給予一定量的錢，他們可以選擇自己保留或捐贈給慈善機構。決定的時間安排在穆斯林的祈禱時間（每天五次，從附近宣禮塔的揚聲器中聽到）。結果很容易預測，且驚人。如果在祈禱時間做出決定，100%的交易者將所有東西都給了慈善事業。在祈禱時間之外，百分比降低到 59%。

自願加入的組織

公會，修道院，兄弟會等組織的形成是為了回應取代氏族滿足基本社會需求的需要：安全，歸屬感，和實現抱負。這些組織互相競爭，以吸引最有生產力和最有才能的成員。他們通過其運作規範，成員特權和創造財富的能力吸引了他們。

所有這些都發生在 10 和 11 世紀的歐洲。人們可能會得出這樣的印象，即世界其他地區的發展和社會的發展，但實際情況並非如此。與西方人心理相關的其他問題一樣，差異在於減少了氏族制度的影響，取消了表親間的婚姻，出現了基於選出代表的自治制度和僅在歐洲特有的其他特徵。

正是在這一時期，所謂的馬格德堡法被形成。這是一套法律和社會規範，優化並加快了基於此發展城市和鎮的發展（第 335 頁）。那時期的貿易快速發展導致了高度城市化的歐洲居民的精神結構的變化。一種正反饋機制開始運作。人們變得越來越精神上適應公正和公正的表現。反過來，這提高了他們創造財富，安全和貿易繁榮其他效果的能力。

一個具有壓倒性意義的現象是，最變形的人居住的地區的富裕吸引了來自較落後地方的移民。創富的引擎是非氏族（非氏族）交換網路和任何能夠參與協作創建共同物品的人的組合的運作。

最重要的是，看來，文化進化的機構得到了加強，通過這些機構，貿易參與者的聲譽取決於他們遵守公正和正直的非人格規範。宗教規範是最好的，但同時形成了所謂的 *lex mercatoria*（商法）。其實質是系統性地消除（降低使用性）所有基於個人或家庭關係進行交易的做法和習慣。

引用上文中關於智利村莊的例子，通過 *心理歷史的力量*，買家被調節和心理轉變，不是從自己的家庭成員那裡購買，而是從提供客觀最佳交易條件的賣家那裡購買。

地理優勢有利於貿易

最後，歐洲有一個值得一提的自然優勢。這個優勢就是可航行河流和自然港口的大量存在。這種地理空間的特徵不僅降低了運輸成本。它也是技術和貿易實踐創新快速傳播的環境。換句話說，由於其多樣性和碎片化，它是自然文化進化的理想場所。創新在隔離中出現並進行微調。如果他們成功，他們就會被複製或模仿。這是一種與從主群體隔離形成新物種的機制相類似(*speciation*)。

從這樣的人類學家和民族志學家，如約瑟夫·亨里奇和羅伯特·F·墨菲的推斷中，另一個完全不直觀的結論是，自願會員組織的競爭（基於他們自己的馬格德堡法，公會，修道院等城市）作為副作用，提高了一般的信任水平，增加了公平交易的數量和與陌生人合作的意願。

獎勵和懲罰

擁有懲罰和獎勵特定行為的力量的神在公元前五世紀左右開始出現。他們呈現兩種特性不同程度：救贖或永生取決於生前遵守道德法則；人們在做出道德選擇時有自由意志。普世主義的出現，使得超越種族的帝國的出現成為可能，不是由 *種族*（種族或部落身份）而是由宗教聯合：神的法則可以適用於所有群體和人，而不僅僅是一個“被選出”的語種群體。

人類學家發現了現代世界的一個極其有趣的統計規律：相信地獄（懲罰）以及天堂（獎勵）的人的比例越高，未來十年的經濟增長就越快。僅相信天堂（獎勵）並不有助於經濟增長。這種懲罰和獎勵地方的另一個規律是謀殺和其他犯罪的發生率較低。

可以得出的一般結論是，擁有上述特性的宗教的存在確保了與沒有這種宗教的群體競爭中的“進化成功”。另一種表述這個真理的方式是，我們正在處理由最佳調整其功能機制以符合人類心理原則，但同時修改和微調它們而帶來的超級部落。增加這種超級部落的“進化成功”的因素之一是規模效應（超合作）。新成員可以自己進入世界（通過生育），但也可以通過強制，說服他們複製文化模式或啟動威望偏向的文化傳播被轉化（文化化）。

實用建議，見解和範例

A. 信任，以下關值戰爭中的主要攻擊目標

非常大的社區依靠人們之間的合作能力來建立其力量，這些人要么彼此不認識，要么在世界觀上有如此大的差異，以至於他們永遠不會自願合作。這種能力基於許多參數。其中之一是法治，在法治中，習俗，實踐和司法管理系統產生降低與陌生人合作風險的效果。如果沒有某種形式的信任，通常基於共享的道德原則，那麼許多簡單的事情都無法完成。信任產生對他人和公共財產的尊重，精英們遵守適用於所有人的法律（法律系統中社會成員的平等是所謂的民主的核心價值），等等。

這是社區的一個關鍵驅動器，是敵人最重要的目標。敵對的代理人可能會試圖使精英感到沮喪，以便使選民和公民對統治階級產生疏遠感。它通常可以灌輸反社會行為，為挫敗主義和“逃兵”行為（即，將個人利益置於團體利益之上）提供威望（參見 p. __上描述的日本文化的 *tatemaie* 和 *honne*）。這種敵對影響的污染可以在波蘭人自己對波蘭的觀點中看到，例如“由紙和糞便製成的國家”，“如果你有大腦，從那些小偷那裡逃往西方”（請參閱 NTT 編號 7），等等。

B. 信任使人文明化

如果到現在為止你還沒有被說服，沒有信任，任何一群人都無法運作，因此它是該群體的關鍵黏著劑，那麼讓我通過以下的比喻說服你。

在耶穌會士安東尼·德·梅洛的故事集中，可以找到一個關於巴格達的哈里發的故事，他的馬被沙漠中的一個小偷偷走。這個小偷偽裝成乞丐，假裝因饑餓而筋疲力竭，說服旅行者讓他騎馬。找到自己在馬鞍上，小偷便狂奔而去。哈里發對著離去的人大喊著請求，“不要告訴任何人你是如何偷走那匹馬的！”“為什麼？”小偷在安全的距離問。“因為有一天，真的有個生病的人可能會躺在路邊。如果你的詭計被人知道，人們會無視他，不提供任何幫助。”

C. 在伊頓的遊戲場上贏得的戰鬥

一個完美的例子顯示出制度化建立對陌生人的信任和與他們的非個人合作能力優於“群體信任”，來自中東。它揭示了兩種合作文化的衝突：阿拉伯國家的軍隊和以色列的軍隊。

美國培訓埃及軍隊的觀察員在戰場和訓練中發現，阿拉伯軍隊存在著強烈的互不信任，無論是人與人之間還是單位與單位之間。這表現為不分享重要信息，戰鬥和交戰期間缺乏戰術合作。不信任的源頭是單位中的種族差異和阻止形成有效的任務導向組織的氏族心態。此外，還有文化條件的習慣，那就是死記硬背指導方針，並且禁止質疑上級的意見或戰場手冊的內容。

這導致了缺乏主動性和嚴重的創新思維能力。與此同時，信息的流動是單向的：以來自上方的不可改變的命令的形式。位居上位或社會地位的人專注於保護他們的威望，這使得任何以績效為導向的實踐都變得不可能。最重要的是，存在社會階層差異：大多數士兵，包括士官，都被軍官視為不如人。

De Atkine 強調了薩繆爾·亨廷頓的一個精闢見解，他是著名書籍《文明的衝突 The Clash of Civilizations》的作者：

然而，無論宗教和文化的人民分組方式多麼冒犯了提倡以階級、種族和性別來定義世界的學者，這都是一種現實，這種現實並未因現代通信而減少。

在表現光譜的另一端，以色列軍隊配備了西方在文化演進方面向超級合作的所有成就：軍事應用的理念，建立主動友好心態的實踐，信息的雙向交換（反饋），等級的平等主義。總之，一切都由英軍的著名詩歌指導：

滑鐵盧之戰是在伊頓的遊戲場上贏得的。

從字面上看，這個口號與現實相矛盾。戰鬥，尤其是滑鐵盧的戰鬥，很大程度上是由偶然性（或黑天鵝事件）決定的。然而，這個口號蘊含了更深的真理。它描述了英國和所有其他帝國的動員神話。神話的構建塊是團隊運動。運動是發展紀律，等級，遵守規則，並教導實現目標的團隊工作的工具。

伊頓的男子大學培養了英國權力結構的精英：軍人，公務員，政治家和牧師。小說《湯姆·布朗的校園生活 Tom Brown's Schooldays》中的角色這樣談論板球比賽：“這是多麼高貴的遊戲！”或“它不僅僅是一場比賽。它是一個制度。”此外，一位有“科學運動觀”的老師裁定：

“它所教的紀律和依賴對我來說是如此有價值，”主人繼續說，“我認為這應該是一種職業，不僅僅是為了娛樂。它是克制，犧牲，義務的象徵。運動員不僅必須考慮自己，還必須考慮別人。他必須明白，他的失敗並非只對他個人造成傷害。他必須懂得讓世界前進。”

D. StackOverflow：超合作社區的典型例子y

StackOverflow 是一個完美展示了“自願參與組織”特性的網站，它的理念和功能也證明了這種人類社區的生產力必須（且的確是！）以近乎神經質的承諾來保護和調整。

該網站的主要目的是作為一個平台，讓有經驗的程序員支援不夠經驗的程序員解決他們提交的小問題。尋求幫助的人定義一個問題或任務，而解答則由來自世界各地的程序員的集體智慧提供。找到解答的人會得到滿足感（他或她會獲得聲譽點）。同時，回答者通過展示他們的問題解決能力來吸引商業客戶。網站的版主會過度確保意見交流的實質性和符合專業

標準，以及編程語言使用規範。網站的擁有者通過廣告和客戶與程序員之間的金融流量佣金來賺錢。

用戶的需求幾乎以出奇的方式得到滿足。我不知道有什麼更有效率的社區，人們彼此完全陌生，卻以極其高效的方式結合在一個系統中。用戶的個人屬性，如性別、政治觀點、國籍或其他任何因素，都被從所有互動中移除。透過適當的管理方式，不同類型參與者的動機得以最大化，而且只有一個目的：知識交流和問題解決技巧的傳授。

現在，讓我們想像一下一個國家或者居住在國家的社會本質上是什麼。這些實體是由數千個個體和小型組織追求他們各自的目標而聚集（粗略地緊密結合或黏合在一起；也可以想到乳劑的概念）成的難以想像的複雜恆定性生物體。這些組織的效率越高，參與者被各種激勵手段強迫或誘使提升自己的功能水平以確保整體運作的順暢，效率就越高。

現在讓我們思考一下，對這樣一個實體進行最佳針對性攻擊可能是什麼樣子。這樣一個攻擊的目的是導致系統元素實現自己需求、穩定或者使整體達到所謂的最優穩定恆定狀態的動機和經濟機制的解耦。當我們看到這個視角有多麼關鍵時，我們就能全面地理解 Yuri Bezmenov 的經典演講中的信息，以及本書中多次引用的術語如“向共同目標合作的能力”或“個人為了團體目標而放棄自己目標的能力”。一般原則如下：

戰爭之王進行的攻擊旨在摧毀被攻擊社區的超合作能力，使其難以將這種能力擴展到最優水平。

洞見：我們歐洲人是智人的一個分支，心理特徵被塑造成個人主義文明的形式。所有其他文明都是集體主義的。因此，我們[西方]文明中產生的超級合作能力提供了巨大的優勢，但也極易受到破壞和降低。它更加脆弱，因為它由與個人主義（個人權利優於社區規定的規則）的倫理和文化價值觀相衝突的社會結構構成。我們的主要自然優勢（參見 p. __）是創建極為高效的“自願參與組織”以及法律和道德機制，這些機制能夠推廣創新（科學，言論自由等），與陌生人建立信任（無私的法律，價值觀的共享，包括最重要的，調整陌生人之間義務的誠實）。我們的心理軟件的關鍵啟動器必須強加於個體（在社會化、法律等）包括以下自我調節的活動範疇和技能：

- 自律和能力延遲獎勵的獲取。
- 利用和調整我們大腦中的多巴胺系統，獎勵我們與對整個社區有益的陌生人的合作活動。
- 負責自己、親人和整個社區的責任文化。
- 創新能力，即在個體、機構和整個社會層面輕鬆適應新的文化模式。新模式的適應性讓我們暴露於所謂的文化感染，也就是被導致整個文化軟件結構退化和破壞的文化病毒感染。
- 消除惡意或對抗性行為（在此範疇中，儒家教育模型遠超歐洲模式）。為地位和社會位置的競爭行為被調節。這是西方文化必須通過開發這種心理軟件包來處理的核心問題：代表性民主制度，軍隊的階級制度。超級嚴格的行為規則比原始部落社會中的解決方案更有效地減少了對地位和領導權的爭奪。
- 無私的信任使實施任何需要多於一人的努力成為可能。信任的因素和機制可以決定是否受到退化功能影響的帝國有能力進行征服或甚至進行防禦戰爭。在阿西莫夫的小說《基地與帝國 Foundation and Empire》中，心理歷史的狡猾力量表現為以下機制。銀

河帝國本質上無法應對任何外部威脅。強大的皇帝會消滅強大的軍事領袖。如果他失敗，成功的征服者或防禦者將能夠挑戰帝國的權力。弱小的皇帝成為了成功的軍事指揮官的犧牲品，對他們來說，軍事冒險是通向帝國權力的自然階梯。

所有這些機制，尤其是建立信任的機制，都很難啟動和維持... 因此，它們很容易受到顛覆、退化和功能失調的影響，可能導致非線性崩潰。他們提供反脆弱性，但同時自身也是脆弱的。這種脆弱性越是難以在所有情況下產生，就越大。

在所有層面，從普通人到超級大國和殖民大國，所有上述的功能參數將構成我們的主要優勢。但它們也是我們的主要弱點，是攻擊的優先目標。使它們組成帝國級別的超級合作的協同作用並不容易。