

如何避免“无知”陷阱？

现实中，我们比自己以为的更无知(ignorance)。

绝大多数人会高估自己的知识量，常常做出低质量判断；正确了解自我也许算是改变的开始。举个例子，我说地球是圆的？你认为对吗？

也许你会毫不犹豫地地点头。但如果我说地球是平的，并提出合理论证来经受你的质疑，可能你就会选择默不作声。

我们常说的“知识”其实已经被传递多次，也许已经脱离了其本身具有的准确性；我们自认为所了解的知识，都会由于被加工而造成差异和错觉。

也就是说：“你可以理解传达的信息，却很难追溯本源找到论据”，那为什么“真正知道”比“自认为”的要少很多呢？

首先，我们没有足够多的时间与脑力查明每件事的源头；其次，大脑有填补空缺倾向；再次，若需要对某件事做出“数值”预测，人往往会过度自信。

沟通中，会出现大量自以为的“理解”都是基于以往经验的推论与解释，这也符合记忆的重构方式，进而造成人们更愿意相信自己的想法。

其实，在心理学中有大量关于“自省”的研究，也指出人有强大的动机让自我认识不到“无知本身”；不过你也不用为此忧愁，毕竟80%的人都是这样。

一、无知是什么

怎么理解无知？我认为包含两个方面：1)缺乏知识；2)错误的认识。

有时候，我们称一个人无知并非是他对某事一窍不通，也可能是观念的差异导致达不成共识，这就涉及到主客(A/B)双方，于是就有了这样的理解：

客观方(B)认为实际可行的事，如果主观方(A)未能同意或了解，那么客观方(B)会认为主观方(A)是无知的。

至于B是否觉得A知道此事也是不确定的，那么就引出一个重要问题：“我们是否意识到自己无知”。

按照知识的获取和传递的难易度，可以将它分为“显性”和“隐形”两种，所谓显性知识一般可通过口头阐述、教科书、文字参考资料等获取，而隐形则需通过观察、模仿、实践得以传递。

放在自我认识中，安·克尔温给它称为“无知矩阵”。

也就是说未知的已知是“隐形知识”，仅通过交流将其传授给别人极为困难，比如：怎么骑自行车；已知的未知是“意识到的无知”，比如：我清楚地知道自己不会制作衣服。

未知的未知属于“未意识到的无知”，即“元未知”(meta-ignorance)；在他人身上很容易发现该特征，但审视自己时却很难发现，除非你深思或经历大型挫败感后。

比如：我之前经常因为焦虑而难受，当我学习一段心理学后发现原来是根本不懂得调解，无法找到问题的根本原因，加上大脑没有此概念，才会“无解”。

基于上述对“无知”的定义并融合无知矩阵公式，那怎么理解简单缺乏知识呢？我认为用“误差”(error)来形容它恰当不过。

一定程度上，误差包括“曲解”和“不完全性”两方面，随便举个例子：

在工作场景中总能看到几个同事因沟通不畅而耽误项目效率，或某个PPT返工后又再三更改的状况，当中就存在“曲解”状态，听者与传达者之间存在“偏见”与错误理解，造成不确定性结果。

这种状态放在创业上也同样，在熟悉的细分领域，我已经掌握大量的方法论，为什么最后还做不对呢？

因为人是动态的，得到的反馈更是存在误差；若再进行深挖，它背后还包括“混淆”(confusion)和“不确定性”(inaccuracy)两种状态。

混淆，具体特征表现为“把一物错认为另一物”。

不确定性即错估某事，比如我以为活动到8号结束，而实际持续到10号；这一切背后实际是“缺少信息”的表现。

当大脑面对“信息丢失”会习惯用可能性、含糊的表达方式来阐述，例如：“我猜明天可能会下雪”，朋友说这盘菜很hot(烫/辣)，背后潜在意思也许是“很烫”，也可能是“很辣”。

因此，“简单缺乏知识”就会“大方向虽正确，但小错误不断”，同样很难处理。就像在“我有不少方法论”和“我还没完全掌握规

律”两种之间徘徊；最终会依靠少数服从多数、凭经验推演判断等。

那错误的认识是什么？我认为用“无视”(irrelevance)来形容是最佳，我们会无视自己不需要知道的事或不应该知道的事，它属于无知的主动状态。

把它进行细分包括三个要素：1)离题(nontopicality)；2)禁忌(taboo)；3)不可判定性(undecidability)。

我在调研企业时曾与多个部门沟通，当聊到某些他们觉得“关我什么事”的问题时，他们会离题状态，即：觉得自己不需要操心，或试图寻找其他话题糊弄过去。

你可以把禁忌理解成“我们不被允许知道的事”，如军事机密、社会规范中的许多隐私；或者上级在工作外打听下属的“情感社交、恋爱关系”等。

二、无知的起源

再看“无知”的起源，总结下来有两个方面：1)暂时性无知；2)永远都不想知道。

前者，你可以把它理解成“有些事情我只是暂时性不知道”，但最终会了解甚至“掌握”，对现在的我来说“只是不愿知道”罢了。

比如：绝大多数普通家庭出身的孩子毕业后首先会思考如何找到一份满意的工作，学习技能；对“创业”这件事，工作3年内基本不会考虑，7年以后才可能提上日程。

它有两个用途：1)激发好奇心和学习的动力；2)打破局限带来的困扰。

一方面仔细观察会发现，所有关于研究和创意类的项目都有利于激发人们探索的动力；原因是它以“已知的未知”作为起点，然后让人刻意学习和洞察。

想想看你会对已经知道的事情再进行研究吗？显然不会，所以最具激发好奇效果的“已知的未知”，一般具备3个特点。

首先这件事要具备激励性，促使我们愿意做出解答；为什么销售在工作中奋发图强的欲望很高，一方面是和金钱挂钩，另一方面也能让自己得到提升。

其次它需要覆盖足够广的知识面，社会学家罗伯特·默顿(Robert Merton)曾说：

我们之所以能完成科学探索归功于对某些特定的未知，以及对“已知的未知”进行解答的本身，这能为我们提供更多解答未知的动力。

所以，将无知与探索相结合不仅能让人愿意获取知识，同时也能改善“暂时性无知”，但要注意的“你需要给某件事设定一个利益点”。

例如，让你探索地球到底是方的还是圆的，折腾许久后你会发现似乎与工作、生活无关，也就会有放弃的欲望。

另一方面，局限的对立面是放宽，它代表自由，在暂时性无知的角度看属于正面词汇。

若从小到你大的未来中没有任何未知可言，那也就没有了自由，是不是？

玩过游戏的人应该清楚，预先知晓结局会大幅度降低娱乐的程度，为什么这么说呢？

因为过程中每次操作带来的不确定性，会根据我们的技巧或运气得出不同结果；有这样一则研究案例：

某次活动中主办方为人们提供两个抽奖选择，分别是10抽1和100抽10，最终奖品一样。

所有参与者都表示知道中奖概率是0.1；尽管如此，在被问到自己的选择时，大多数人选择了后者，为什么呢？

因为后者为他们提供10次赢的概率，而前者仅有一次，由此可见人们只要自己握有更多选择，就能得到更多机会，好运也就可能降临。

换个角度看，因为暂时性无知所以我们才没有局限性，才敢大胆求证；若预先知道了“局限”，那便会在限制性的大条框下选出最佳方案，因此暂时性无知可以打破局限带来的干扰。

那么，有什么事是我们永远不想知道的呢？

大致可归为四类：1)我觉得它无关紧要；2)我认为自己不知道更好；3)我下意识不愿意知道；4)我选择去知道。

简言之，暂时性无知能给自己带来快乐，可激发好奇心和学习的动力；针对永远不知道的领域通常人们会给出三种解释，我有意识、我无意识和“第三者反馈给我”才有意识。

有些事情看似不重要，但未必与我无关，一定程度上也许要为不知情负责，严重

的甚至还会反过来伤害自己。

三、无知的类型

为什么有时候明明都懂，却依然无知？是因缺乏独立思考还是所谓的信息茧房？

以下四种场景最容易让人深陷无知中：

- 1)别人为达到预期而播种的信息；
- 2)自媒体对冲突的不同态度；
- 3)被遏制的好奇心；
- 4)对知识的疯狂追求。

第一点让我联想到“站在风口上猪都会飞”这句话，商业角度看风口代表缺口，风无形商业有形，因此商业风口背后实则为“盈利”。

创业者愿意进入某个新领域，资本便成为加速器，为使更多资金进入首先要做的是“炒热”行业，关注度得到提升后才会有更多用户付费，如前几年的社区团购、外卖。

为达到目的就不得不为预期而播种相关信息，让行业保证有生长空间，传播的内容中就包含一些打破固有认知的东西。

另一方面，新闻的职责是调查事实背后的真相，把所有观点都不偏不倚地展示出来并给出深入的解释。

自媒体不同，习惯用个人观点并掺杂情绪化的内容进行加工从而博取流量。

因此，面对某件事情的发生总会伴随着各种冲突的出现，仿佛一场辩论赛，无法分清谁对谁错。

这个过程就会让人们改变原有的看法与态度，加上现实本身就不是非黑即白，如果你有一丝警觉性，兴许还能甄选出可信或合理的论点去深思，若没有就会随大流。

虽然好奇心能激发探索欲，可它对无知也存在负面影响；要知道，直接检验事实会有一定风险。

某些求知欲被制止时少数人往往更愿意去探索，一定程度上具有冒险属性，所以遏制的本身是防止它破坏规范、价值观等。

其次，对知识的风口追求也容易陷入“无知”中，这并不是随机事件，比如：

报很多课但现实还是屡屡碰壁；考大学乃至出国仍感觉自己一无所长；这是什么原因呢？

答案便是“陷入了知识的囚笼”中，当你明白“无知的增长速度总是大于已知”时，你就可以接受“当你进步的时也将感觉到退步”。

总而言之，信息如大海中的流水源源不断，你要从被动接受者变成主动思考者，去探索哪些是所需，哪些是情绪宣泄，多想想哪些能为我所用。

四、如何改善“无知”

“无知矩阵”能够让你认识不同类型知识的边界在哪里，拥有一套完善的分类推论。

可它不代表就能描述人们实际行为的差别，这犹如很多语言也不区分“含糊”和“歧义”的概念一样。

那我们该如何改善不同类型的无知呢？或者说不同边界内怎么让自己所接受

的信息更加准确、达到决策推演不偏差的情况？

1)经验加工再验证

“已知的已知”也就是事实知识(经验)，很容易被识别。

更多人更愿意尝试去寻找“意识到的无知”，即我知道这件事很难，要是不做以后可能更难，甚至还会给我带来威胁。

比如，我意识到自己不会骑自行车，关键在理论学再多也没用，需要去行动。再比如，意识到“我可能面临35岁职场淘汰”，就需要趁早培养个长期副业来增加壁垒。

该怎么去做呢？我一般遵循六步：1)汇总；2)提炼；3)融合；4)实践；5)迭代；6)刻意练习。

首先你可以通过网络搜索找到与自己经历和要做的副业相关的内容，用笔记软件将别人的思考记下来并进行融合。

然后去实践，在过程中迭代，最后找到属于自己可行的方法并可以练习，达到掌握的状态。

重要的一点是，前期收集内容过程中你会经历各种信息的曲解、混淆、甚至不确定性带来的动摇，这刚好也符合无知中“简单缺乏知识”的定义。

总的来说，整个链条便是把“意识到的无知”转移成“显性知识”(经验)，就像玩游戏的升级打怪，度过过一个又一个关卡一样，切记不要急功近利。

2)反精准预测

“未知的未知”并不是太可怕，不了解可能发生什么风险，带来多大影响才是最可能带来危机的。如同在17世纪之前任何西方文明都没有观察到黑天鹅，欧洲人认为天鹅都是白色的。

澳大利亚人看到第一只黑天鹅后，该不可动摇的信念突然崩溃了一样，“黑天鹅”的存在寓意着不可预测的重大稀有事件，它在意料之外却又改变着一切。

面对根本预测的事情，我通常如何应对的呢？

首先要转变思维，在充满不确定性的事件中，放下对“预测”的执念，也不要迷信专家意见。要通过形式发展观察并确认出这件事对自己影响有多大，关注它能带来的“好处或坏处”并做好准备，而非煞费苦心的去思考它发生的概率。

其次在冒险的决策上人经常误以为只有两种极端，不是一味保守，就是一味冒险。

这样既能抵御风险又有潜在巨大收益的可能，那些追求“中等风险”的行为通通犯了大忌，你以为冒险家在疯狂冒险，其实他们有着坚固的盾牌。总体而言，判断失误不是自我无知，而是没有找到“事情的边界”并掌握足够多的有效信息。这仿佛像天空飞翔的小鸟，它并不知道自己要去哪里。

总结一下：“无知”可以是理性的。

我们最大的敌人不是“无知”，而是认识不到“无知本身”，这一点足以让很多人陷入“无所不知”的状态。



美国公证认证中心

AMERICAN NOTARY SERVICE CENTER INC.

★隆重推出快速专项服务★

各种确认公证	公证员公证	出生证	单身证明
各种当面宣誓承诺公证	海牙认证	成绩单	健在证明
各种当面签字签约公证	州务卿认证	委托书	中美授权
各种复印件与原件相符公证	国务院认证	结婚证	收入证明
各种事实验证公证	大使馆认证	离婚证	跨国驾照
特办：全球远程电子公证	全套三级认证	死亡证	异名证明
		无犯罪记录	合同协议

免费咨询
专业法规

特别推出

小企业认证服务、8(a)企业发展计划，帮助您获得联邦政府采购合同

电话：202-599-0777 传真：302-264-2121 微信：USnotary 邮箱：info@usnotarycenter.com



网站：www.usnotarycenter.com 地址：7510 Diplomat Dr. Suite 101, Manassas, VA 20109

山姆出国定居服务受理中心 跨国办案·公证认证

- 杰出人才 EB-1A
- 养子、继子、私生子、
- 国家利益豁免 NIW
- 非婚生子及其上下左右
- 婚姻/亲属移民
- 各种连带关系移民
- 政治庇护

- 几大理由移民美国
- 国内(际)子女收养领养移民

美国服务热线：703-879-7304
中国免费直拨美国：950-4042-6006
info@SAMabroad.com
www.SAMabroad.com



2-052