



---

# 你真比 黑猩猩聪明吗？

---

追踪高智商动物的另类行为和心理

[英]本·安布里奇 (Ben Ambridge) 著  
于凤玉 黄青萍 译

**SPM**

南方出版传媒  
广东人民出版社  
·广州·



图书在版编目 (CIP) 数据

你真比黑猩猩聪明吗? : 追踪高智商动物的另类  
行为和心理 / (英) 本·安布里奇著; 黄青萍, 于凤玉  
译. —广州: 广东人民出版社, 2019.1  
ISBN 978-7-218-13330-0

I. ①你… II. ①本… ②黄… ③于… III. ①动物心  
理学—通俗读物 IV. ① B843.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 005271 号

Are You Smarter Than a Chimpanzee? Test Yourself Against the Amazing Minds of Animals by Ben Ambridge

Copyright © 2017 by Ben Ambridge

Simplified Chinese edition copyright © 2019 by **Grand China Publishing House**

This edition arranged with Profile Beaks Limited through Big Apple Agency, Inc, Labuan, Malaysia.  
All rights reserved


No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder.

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权广东人民出版社在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节录或翻印。

NI ZHEN BI HEIXINGXING CONGMING MA?

你真比黑猩猩聪明吗?

[英] 本·安布里奇 著 黄青萍 于凤玉 译

 版权所有 翻印必究

出版人: 肖风华

策 划: 中资海派

执行策划: 黄 河 桂 林

责任编辑: 李丹红

特约编辑: 韩周航 林树浩

装帧设计: 汪勋辽

出版发行: 广东人民出版社

地 址: 广州市大沙头四马路 10 号 (邮政编码: 510102)

电 话: (020) 83798714 (总编室)

传 真: (020) 83780199

网 址: <http://www.gdpph.com>

印 刷: 深圳市雅佳图印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/32

印 张: 9

字 数: 201 千字

版 次: 2019 年 1 月第 1 版 2019 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 45.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社 (020 - 83795749) 联系调换。  
售书热线: (020) 83790604 83791487 邮 购: (020) 83781421

## 致中国读者信



亲爱的中国读者：

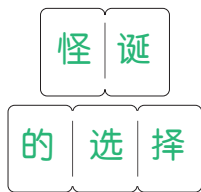
非常感谢各位购买本书。我很高兴，也很荣幸看到本书能像上一本书《心商》(Psy-Q) 一样被翻译成中文。作为一名研究儿童如何学习不同语言的学者（欢迎浏览我的网站 [www.benambridge.com](http://www.benambridge.com)），我一直都希望看到这类作品，也乐于看到译者以其他语言转达我的观点。

中国读者可能会对本书的某些内容特别感兴趣。“鱼儿真神奇”一节表明了智力是可遗传的：假如父母善于记住地图上的路线，那他们的孩子也很有可能是这样的。这一节的研究对象是高体鳊鱼——产于中国的淡水鱼。“啄食顺序”一节对比了不同国家的人的社会支配倾向，结果显示英国人的社会支配倾向仅次于塞尔维亚人。最后，作为一本动物类书籍，假如没有提到中国著名的大使，广受各国人民喜爱的大熊猫，那几乎是不完整的。通过本书，我们将看到大熊猫龙徽是如何通过观察独特的“熊猫眼”来辨认其他熊猫的。

再次感谢各位阅读本书，我希望有一天可以拜访中国，亲自与你们分享我对动物心理学的爱。

本·安布里奇 (Ben Ambridge)

## 第一部分



### 前 言 我们真的如此与众不同吗？ /1

- 01 一杯昂贵的卡布奇诺 /3
- 02 熊蜂的偏好 /7
- 03 辨脸识“亲人” /10
- 04 爱美之心，孔雀皆有之 /13
- 05 长颈鹿的脖子是怎么来的？ /16
- 06 鱼的故事 /19
- 07 别急，这次是真鱼 /21
- 08 鱼的故事：你找了这个词！ /25
- 09 鱼的故事：你没有找到这个词 /26
- 10 大脑袋也有春天 /29
- 11 捣蛋的山羊 /33
- 12 人鸽之战：你能否挽回颜面？ /37
- 13 猴子经济学 /45
- 14 猴子经济学 2：稳妥，还是冒险？ /49
- 15 人猿合一 /53
- 16 今天你血脉偾张了么？ /59

## 第二部分



- 17 谁的性格最稳定? /63
- 18 猫狗真相 /69
- 19 爱狗人士与“爱人狗士” /71
- 20 狗，一本活字典 /74
- 21 它们必须足够机灵 /76
- 22 你真比狗聪明吗? /79
- 23 智人：其他物种的主宰 /80
- 24 蚂蚁一定有办法 /86
- 25 汉诺塔：时间与空间的较量 /90
- 26 罐子里的大理石 /95
- 27 数数鸡 /98
- 28 迷人的圆圈 /101
- 29 鸽子的错觉 /104
- 30 鸽子有错觉? /107
- 31 数学天才亚历克斯 /110
- 32 鹦鹉的看家本领 /112
- 33 一只超能狗 /116
- 34 成双成对 /120
- 35 玩转日语 /125
- 36 为什么我们不能与动物交谈? /128
- 37 智商爆表的乌鸦 /131
- 38 学生 VS 松鼠 /136
- 39 箱龟的奖励 /139

## 第三部分

天 性 如 此

- 40 家有狗医生? /145
- 41 动物瘾君子 /149
- 42 噢,我们织了一张多复杂的网 /153
- 43 昆虫怪诞的性行为 /159
- 44 鹤鹑的恋物癖 /163
- 45 蝉知道答案 /166
- 46 自然界中的伪装大师 /169
- 47 捕食者最好留有一手 /172
- 48 隐藏的葵花籽 /177
- 49 隐藏的葵花籽2:大山雀是小偷 /178
- 50 啄食顺序 /180
- 51 被迫“飞翔”的鸡 /184
- 52 眼尖的读者 /186
- 53 眼尖的读者:测试牌 /188
- 54 大脑,一位魔术师 /189
- 55 你是“蝙蝠侠”吗? /192
- 56 大象不会忘记 /196
- 57 动物也有惯用手 /198
- 58 左撇子略逊一筹? /201
- 59 你好,情敌 /206
- 60 草鹌爸爸 /211
- 61 海狮打节拍 /214
- 62 鸟才是王道 /217
- 63 你也试试扯绳子 /222

## 第四部分



- 64 你比红猩猩聪明吗? /227
- 65 你比黑猩猩更聪明吗? /230
- 66 你真的比黑猩猩更聪明吗? /233
- 67 你确信你比黑猩猩更聪明吗? /237
- 68 动物拥有复杂的情绪? /241
- 69 神经黑猩猩 /247
- 70 谁都会受伤害 /252
- 71 蜜蜂来袭 /257
- 72 你排尿的时间是多久? /261
- 73 猴子有自我意识么? /264

后 记 不，我们同出一脉 /267

## 我们真的如此与众不同吗？

你比黑猩猩、猫、蝙蝠和鸽子更聪明吗？

当然！毕竟你是智人，而猫、蝙蝠、猪、狗和青蛙等“只是动物”，你说对吗？

人类和动物截然不同，这种说法由来已久。以《圣经》（*The Bible*）为例，其在开篇赫然写道：

神说：“我们要照着我们的形象，按着我们的样式造人，使他们管理海里的鱼、空中的鸟、地上的牲畜和在地上爬行的一切昆虫。”

——《创世纪》（*Genesis*）第1章第26节

人类历史的绝大部分时间里，宗教学者一直认为，只有人类是按照上帝的形象创造的，因此，也只有人类是独特的，拥有思想、意识和不朽的灵魂。如今，“人类例外论”已不再专属于宗教，世俗生活



中的人们早已接受了这一观点。生物学家韦斯利·J. 史密斯（Wesley J. Smith）就曾充满自豪地反问道：

还有什么物种能够（像人类那样，至少“部分地”）控制自然，而不是被自然控制？还有什么物种能够建立文明、记录历史、创造艺术和音乐，甚至能进行抽象思考、使用语言交流、构思并制造机器、利用科学与工程来提高生活质量，或在哲学和宗教层面探索更深层的真理？

如此说来，“人类例外论”像是显而易见的常识。不过，我写本书的目的，则是想通过一系列心理测试，将你和人类的动物近亲进行对比，然后鼓励你说出：“等等！我们真的如此与众不同吗？”

人类可能不会将动物世界称为“文明世界”，尽管包括黑猩猩和鸡在内的很多动物都具有明晰的社会等级，比如，连蚂蚁和蜜蜂都有投票权。在关于路线设计和解谜的测试中，在蚂蚁和蜜蜂的民主智慧面前，人类很难取胜。棕鸟的啼叫声也是一种“音乐”，这种“音乐”的构成与大多数传统的西方乐曲相同（通过后文的测试，你将在歌唱比赛中与棕鸟一较高下）。在运用逻辑推理来获取美食时，乌鸦、松鼠和箱龟（或许还有你）都展示出了“抽象思维”。动物是否能学会一门语言，这一直是颇有争议的话题（我将会以教授动物日语来做出分析），但我们知道，许多动物（特别是狗）确实能学会大量词汇。尽管算不上“科学和工程学”，但使用工具无疑是大猩猩的一项本领。例如，大猩猩会把植物幼苗当作勺子来舀取蚂蚁，或把细枝条当作钓竿来诱捕白蚁。这种现象可以帮助我们理解人类的“利手”现象（在相关测试中，你可以将自己与猫咪和树鼩进行对比）。



更广泛地说，人类的能力、活动及其所关注的事，从选择漂亮的伴侣、阅读对方的表情到讨价还价、学会在领先时选择退出（鸽子、豚鼠和毛犛狵），几乎都可以用生物学家所说的“4F”进行概括，即战斗（Fighting）、逃跑（Fleeing）、喂养（Feeding）和交配（Fornicating）。

当然，我们并没有否认人类能做到许多动物无法完成的事情（所以请不要担心，你不会在所有测试中都被打败）。我只希望你能相信查尔斯·达尔文（Charles Darwin, 1809—1882）所说的“这只是程度上、而非类别上的差别”——棕鸟歌唱、鸚鵡数数和鱼类洄游，这些能力与人类编写交响乐和发明谷歌地图的能力并无实质性差别。我们所做的事与动物并无二致，我们只是做得稍微好一点而已。

虽然部分测试可能看起来有些可笑（我真心希望你能在其中找到乐趣），但它们都有着可靠的科学依据：那些在著名学术期刊上受到同行评议的文章。不过，为什么这群受人尊敬的科学家要探究人类与动物的异同呢？比如，对比人与狒狒、雏鸡的视觉敏感度，以及人与鸽子在竞猜游戏中表现出的异同。

答案是通过对比人类与动物之间的异同，我们可以逐步弄清，人类在进化过程中的能力、好恶，以及怪癖和心理盲点是在何时、以何种方式出现的。正是通过对比法，达尔文才提出以自然选择学说为基础的进化论（最著名的例子就是达尔文使用对比法研究了不同种类的雀鸟）。与大家通常认为的相反，“进化”这一理念并不是达尔文发明的，确切地说，不是查尔斯·达尔文发明的。1794年，查尔斯·达尔文的祖父伊拉兹马斯·达尔文（Erasmus Darwin）在《动物法则》（*Zoonomia*）上指出：

考虑到温血动物在构造上存在着的巨大相似性，它们在出

生前后发生的巨大改变，以及它们发生的许多改变只需极少的时间，我们是否可以认为，地球在人类出现之前早已存在，我们是否还可以认为，所有动物都起源于同一个生命体？

查尔斯·达尔文真正开创的，是一种以自然选择为基础的进化论（至少普遍观念如此<sup>①</sup>）。该理论认为，进化是具备有利性状的动物成功繁衍，而不具备有利性状的动物逐渐消亡的结果。在《物种起源》（*On the Origin of Species*）出现前，伊拉兹马斯·达尔文（Erasmus Darwin）发表于1794年的《动物法则》、让-巴普蒂斯特·拉马克（Jean-Baptiste Lamarck）发表于1809年的《动物哲学》（*Philosophie Zoologique*）和罗伯特·钱伯斯（Robert Chambers）发表于1844年的《自然创造史的痕迹》（*Vestiges of the Natural History of Creation*）都表达了当时流行的观点“用进废退”，即经常使用的器官或心智能力会加强，而不经常使用的器官或心智能力会逐步退化，这些改变也会传给下一代。事实上，直到自然选择学说在20世纪初被整合入孟德尔遗传学（即所谓的“现代综合进化论”）后，“用进废退”理念才被彻底摒弃，而《物种起源》只不过是将其赶进坟墓的第一个推手。

通过体验本书中的测试，了解这些测试背后的科学原理，你会知晓现代综合进化论在21世纪的新发现，这些新发现已被进化生物学、心理学和遗传学所证实。达尔文的观点是正确的：关于人类与动物的区别，一切都是相对的，一切都是同类的，我们都是生物大家庭的一员。

---

<sup>①</sup>事实上，达尔文后来承认，这种理念由苏格兰果农帕特里克·马修（Patrick Matthew）首先提出，后者只是将这种理念写进了畅销书《海军的木材和树木》（*On Naval Timber and Arboriculture*）的附录中。——作者注



## 第一部分



怪诞  
的选择



## 一杯昂贵的卡布奇诺



还有哪里能比一家惬意的咖啡店更适合坐下来，打开一本书，踏上动物王国的探索之旅的呢？但等等，你现在身处陌生城镇，似乎找不到熟悉的连锁店，只能转而寻找一家小咖啡屋。刚好，前面这条街上就有三家风格和气氛都很相似的咖啡屋。现在，你只需根据卡布奇诺（Cappuccino）的价格做出选择：

- 1号咖啡屋为 0.8 美元；
- 2号咖啡屋为 1.8 美元；
- 3号咖啡屋为 2.8 美元。

你会选择哪家呢？



## 答案

你看见过僧帽猴 (Capuchin Monkey) 吗? 它们主要分布在拉丁美洲, 由于面部和胸部呈浅棕色, 其他部位呈黑棕色, 因此看起来就像戴着一顶帽子。这种形象与方济嘉布遣会 (Ordo Fratrum Minorum Capuccinorum) 中穿着棕色修士袍, 罩着风帽的修士 (Capuchin) 十分相似, 因而, 人们以此给它们命了名。当某种颜色与修士服很接近的棕色咖啡出现后, 人们自然想到了同样的命名方法, 于是有了我们熟知的卡布奇诺。

说完了这些背景知识, 现在让我们说回咖啡屋。你会选择哪家咖啡屋呢? 应该不是最便宜的那家吧? 在这种情况下, 大多数人都会选择最贵的那家 (假设他们买得起)。但这是为什么呢? 事实上, 在没有其他信息的情况下, 价格通常是非常可靠的质量指标。

商品打折, 即使是出于一些无伤大雅的理由, 我们通常也会认为其品质下降了。研究发现, 与花 0.89 美元购买饮料的 A 组参与者相比, 那些支付 1.89 美元的 B 组参与者在后续的字谜测试中表现得更兴奋, 尽管 A 组参与者明确知道自己喝的是价值 1.89 美元的 SoBe<sup>®</sup> 功能性饮料, 而非厂家低价出清的次品。此外, 在另一项针对止痛药价格和疗

---

①美国的一种功能性饮料, 由百事可乐公司生产。——译者注

效的实验中，参与者表示，比起标明“大优惠”的止痛药，全价的止痛药效果更好。然而，实验中所谓的止痛药是没有任何药效的安慰剂。

还记得前文提到的僧帽猴吗？它们也参与到了类似的实验中。研究人员想调查这些人类的近亲是否会对价格做出同样的反应。首先，他们让僧帽猴品尝蓝色和橙色两种不同口味的冰块，对特定颜色或口味表现出强烈偏好的僧帽猴会被筛除，剩下的僧帽猴则被分为两组。然后，研究人员会通过代币交换的方式让A组僧帽猴认为蓝色冰块便宜，橙色冰块昂贵，B组相反。其具体做法为：僧帽猴每交一枚代币给研究人员，就会得到三颗“便宜”的冰块或一颗“昂贵”的冰块，具体取决于研究人员。最后，他们让僧帽猴在“自助餐厅”里随意享用冰块。如果我们将这里的冰块换成酒，那么，人类一定会将价格和质量联系起来；而如果僧帽猴与人类有着同样的反应，那么它们一定会狼吞虎咽地吃起“昂贵”的冰块，而对“便宜”的冰块不屑一顾。

然而，僧帽猴并没有偏爱价格较贵的那一种。此外，研究人员还采用了“不同形状”“不同品牌的同种谷物”和“不同等待时长”等变量，结果依然如此。僧帽猴虽然清楚商品价格的高低，但并不认为较贵的那种更好。它们会一边倒地选择便宜的那种，以有限的预算获取最多的商品。

你可能会问：“研究人员只是想从中取乐吗？这类研究并无意义吧？”不过，答案是否定的。事实上，这些实验涉及比较心理学知识。将人类与其他动物的差异进行交互比较，是解释人类表现出某种特殊倾向的有效方法。通过前文的实验，我们能清楚地知道，人类会将价格和质量联系起来，尽管这样做没有多少意义。当然，进行实验的动物需要有与人类相当的理解能力和决策能力。僧帽猴符合这两项条件，它们能理解价格差异，并据此做出相应的购买决策。鉴于僧帽猴做出

了不同的选择，研究人员进而推测，人类的购买倾向可能源于后天实践，而非先天本能。

造成实验结果差异的主要原因，很可能是人类的市场消费经验。根据供求关系，人类通常认为，售价较高的商品，其质量也更好，即便其质量实际上与其他产品并无差别。以苹果公司为例，它之所以成为世界上最成功的企业之一，或许就是因为其产品定价较高。我们会情不自禁地将“一分钱一分货”这种心理预期运用到所有情境，即便有时并不适用，例如前文的功能饮料实验。

如果某天清晨，你虽囊中羞涩，但又难以控制自己购买高价的卡布奇诺，那么，或许你可以想想僧帽猴会怎么做。