

# Games Primates Play

An Undercover Investigation of the  
Evolution and Economics of Human Relationships

[美] 达里奥·马埃斯特里皮埃里 (Dario Maestriperi) 著  
吴宝沛 译

## 猿猴的把戏

动物学家眼中的  
人类关系

C912.1  
507

# Games Primates Play

An Undercover Investigation of the  
Evolution and Economics of Human Relationships

[美] 达里奥·马埃斯特里皮埃里 (Dario Maestri) 著  
吴宝沛 译

动物学家眼中的  
人类关系

猿猴的把戏



电子工业出版社  
Publishing House of Electronics Industry  
北京·BEIJING

C912.1  
507

GAMES PRIMATES PLAY

by Dario Maestripieri

Copyright © 2012 by Dario Maestripieri

Simplified Chinese Translation copyright © 2014

by Publishing House of Electronics Industry

Published by arrangement with Basic Books, a Member of Perseus Books Group

Through Bardonia-Chinese Media Agency

ALL RIGHTS RESERVED

版权贸易合同登记号 图字:01-2013-9179

**图书在版编目(CIP)数据**

猿猴的把戏:动物学家眼中的人类关系/(美)马  
埃斯特里皮埃里(Maestripieri,D.);吴宝沛译.—  
北京:电子工业出版社,2014.2

书名原文:Games primates play:An undercover  
investigation of the evolution and economics of  
human relationships

ISBN 978-7-121-22286-3

I. ①猿… II. ①马…②吴… III. ①人间关系—通  
俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第002476号

**书 名:**猿猴的把戏:动物学家眼中的人类关系

**作 者:**[美]达里奥·马埃斯特里皮埃里(Dario Maestripieri)

**译 者:**吴宝沛

**策划编辑:**李欣

**责任编辑:**刘声峰 **文字编辑:**李欣 **特约编辑:**宋甜

**印 刷:**三河市鑫金马印装有限公司

**装 订:**三河市鑫金马印装有限公司

**出版发行:**电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编:100036

**开 本:**720×1000 1/16 **印张:**21 **字数:**247千字

**印 次:**2014年2月第1次印刷

**定 价:**49.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至zllts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至

## 译者的话

— Games Primates Play —

写书就像自己生孩子，译书就像收养孩子。从这个意义上来说，这是我收养的第一个孩子，以后会不会继续收养，要看第一个孩子收养得成功不成功。我自己是有收养意愿的，想多收养几个孩子，这算是人的一点私心吧。

我更想收养与进化心理学相关的优秀孩子，这是我更大的私心。《猿猴的把戏》是一本探讨人性和人类行为的书。作者达里奥·马埃斯特里皮埃里以进化生物学和经济学为武器，对人类行为进行了鞭辟入里的分析。这种分析，在某种程度上，带有作者的意大利同乡马基雅维利的风格：辛辣、深刻，对人类这种社会性动物有着敏锐的洞察。

在介绍这本书之前，读者可以尝试回答下面的问题：大学教授跟杀人犯有什么不同？系主任跟黑手党有什么分别？你该如何做，才能击败微软的CEO史蒂夫·鲍尔默？两只雄狒狒相互问候的时候，为什么会相互握住彼此的睾丸？布拉德·皮特为什么会跟珍妮弗·安妮斯顿相爱之后又分手？看似风马牛不相及的两件事物，说出来不可思议的一些现象，都可以在这本《猿猴的把戏》一书中得到有趣而深刻地揭示。

达里奥在《猿猴的把戏》一书中，围绕的主题是人类的社会行为。他以搭乘电梯的场景开始，抛出了一个议题：在这样一个有限空间里发生的惨案并不多，可为什么人们会如临大敌，行为怪异？猕猴实验和囚徒困境的引入，让我们发现：有限空间里的人际互动，其实就是一场合作和背叛之间的博弈。影响这场博弈的因素中，社会地位举足轻重，这正是作者在第二章中详细讨论的内容。的确，人类就像猕猴一样，也痴迷于攫取权力，争夺地位。因为权力和地位意味着资源和机会。获取资源，得到机会，通常还需要外援，而我们最重要的外援就是自己的家庭和家族。

在第三章中，作者以意大利的军队和学术圈为例，探讨了亲缘利他和裙带主义的问题。不过，在家门之外更遥远的地方，个体通常要在一个陌生的群体中孤身奋斗。在没有亲人帮助的情况下，他将如何实现自己出人头地的梦想呢？这是第四章的内容，谈的是个体如何在不同情境下使用不同的策略，以便飞黄腾达，完成从奴隶到将军的转变。这种转变常常涉及与其他个体的合作和结盟：拉拢盟友，打击对手，这是成功的政客必备的基本技能。不过，跟人合作也会带来被人欺骗的风险。为了促进合作，个体可以采取的一种策略是：评估潜在同伴的名声，跟他在明处交易。这是作者在第五章中论述的话题：名声和匿名性如何影响人们的合作倾向。正是在这一章里，作者非常大胆地对大学教授进行了分析，认为在匿名的情况下，这些谦谦君子有可能会变成学术抢劫犯和杀人犯：剽窃他人的成果，打击潜在对手。因此，作者强烈抨击了匿名同行评议的弊端，认为匿名可能会助长审稿人的竞争性，而这对许多投稿人和经费申请人非常不利。

在第六章中，作者论述了经济学家和进化生物学家对爱情的理解。在对爱情的理性模型和承诺模型进行批判之后，作者提出了爱情的依恋模型，

认为爱情的功能就在于让一对男女结合在一起，形成依恋，一起照料孩子。不过，像其他任何合作关系一样，爱情关系到底是真是假，是否牢靠，还需要时不时地进行测试。作者在第七章中谈论了联系测试，认为在合作关系中，确认双方联系的强度很重要，而确认的方式有时候带有残忍的意味。这是因为，按照扎哈维的累赘原理，只有有代价的承诺行为才具有诚实的性质。不痛不痒的话，很廉价，但也很容易作假。只有像雄孔雀那样拖着一条沉重的大尾巴，像瞪羚那样以找死的方式弹跳，像雄狒狒怀抱婴儿那样跟其他狒狒对打，才能向外界传达自己承诺的可靠和诚实。卷尾猴令人毛骨悚然的一种承诺行为——戳眼球，也将在本章中得到详细解读。

在第八章中，作者讨论的是同伴选择问题。基于生物市场理论的视角，达里奥认为选择一个适当的同伴，对形成良好的合作关系格外重要。无论在动物世界，还是在人类社会，同伴选择都要基于选择双方的市场价值，以及双方所需物品的供求关系。除了择偶市场之外，作者花费很多笔墨论述了一种有趣的互助市场，即“清洁工鱼”跟“客户鱼”之间的互助行为以及欺骗行为，这些行为受到很多市场因素的调节。最后，达里奥也以自己的作品出版为例，讨论了书籍作者和出版商市场。在最后一章中，作者论述了人类社会行为的进化，认为我们携带着沉重的进化行李，这些行李是古老的、顽固的，具有物种特异性。这也许可以解释：为什么很多名人和伟人在智力活动上可能跟普通人截然不同，但是在社会行为层面上，他们又几乎没什么差异。达里奥在这一章里谈到了人类中心主义和自由意志，认为这两者妨碍我们承认自身的行为具有生物性和遗传性。在介绍了进化心理学的基本内容，从情绪算法、认知算法和行为算法的角度阐述进化心理学的思路和研究之后，达里奥对进化心理学提出了自己的批评。原来，他认为很多进化心理学

家，包括著名的考斯米兹和图比，对于行为算法的重视不够，也许他们认为行为太具有变异性，太容易受影响，不是适当的分析单位。不过达里奥明显不能认可这一点，于是他又谈到了行为的种系发生史，不同物种行为之间的协同进化，还以微笑为例，认为这种“露齿展示”具有表达顺从的意味。

在这本书中，达里奥没有空洞抽象地讲道理，而是以案例加分析加论证的方式，表达自己的观点，提出自己的理论。许多案例来自于生活，甚至就跟他自己的经历有关，比如他在意大利空军服役的曲折经历，他申请研究经费被无理拒绝，他为了让自己的书能卖出去特地寻找了一个合适的出版市场，诸如此类，读起来非常亲切，容易理解。而他谈及学术圈的案例剖析，更有一种行家里手的畅快淋漓，入木三分，发人深省。比如，在读到意大利学术圈里的裙带风现象时，我就在想中国是不是也有这种类似的情形，也有学霸利用权力为自己的孩子和门徒谋取私利呢？而在论及匿名同行评议时，作者提到将有利害关系的审稿人排除，常常可以提高稿件的录用率，对于经常投稿的研究者，相信这是一个不错的建议。

最后，我要感谢促成这本书出版的三位编辑：徐玥女士、李欣女士和宋甜女士，她们对于本书的出版倾注了自己的心血。没有她们的牵线搭桥和帮忙照料，我就没法收养这个孩子。此外，我还要感谢自己曾经的博士导师、香港中文大学的张雷教授，他在百忙之中专门为本书写了推荐语。看得出来，他也认可自己学生收养的这个孩子。我也希望这个孩子能得到读者的认可，能被大家喜欢，但如果他有做得不好的地方，太淘气，搞了什么恶作剧，或闯了祸，犯了错，责任都在他的监护人——也就是译者——身上。

吴宝沛

2013年12月30日于北京林业大学心理学系

## 导论

— Games Primates Play —

2009年奥斯卡金像奖提名影片《在云端》中，乔治·克鲁尼扮演的主人公瑞恩·布林厄姆是一位企业裁员专家。他辗转于不同的城市，帮助那些因为经济不景气而需要精简人员的公司解雇职员。在飞机上，在全美各地的机场，布林厄姆日复一日地过着自己的太平日子。他从不托运任何行李，而是把旅行所需全都装在一个很小的行李袋里，这个行李袋可以自动打包，携带起来非常方便。对于布林厄姆来说，轻装上阵是他的人生哲学。在繁忙的工作之余，他会利用这份闲暇发表热情洋溢的讲演，告诉自己的听众：没有沉重行李的生活更舒适，也更快乐。因为在布林厄姆看来，无论是拥有个人财产，还是维持社会关系，都会把人拖下水。他没有房子，没有家具，也没有其他任何不能塞进自己旅行袋里的物品。他没有妻子，没有女友，既不探望自己的姐妹或其他家人，也从来不与他们交流。最后，毫无疑问，



现实生活给了他一个狠狠的教训：没有行李的旅行所带来的快乐原来只是一种错觉。他不可救药地爱上了一个同路人，深深体会到了爱情与陪伴带来的真正幸福。同时，布林厄姆在这段亲密关系结束时倍感失落，独自体味着失恋带来的痛苦。所有这些经历终于使他认识到：孤身一人，其实并没有多少乐趣可言。

许多人并不像瑞恩·布林厄姆那样生活“在云端”——这些特殊人群因为经常辗转奔波，所以倾向于不与他人建立稳定关系。相反，大多数的我们会与自己的父母、兄弟姐妹、孩子以及其他的亲人维持一种长达一生的联系。我们也会跟自己的情侣、朋友、同事甚至只是在 Facebook 上结识的人建立关系，保持联系。除此之外，很多人也会对自己的狗狗、猫咪或者其他宠物产生强烈而持久的情感依恋。我的同事、芝加哥大学的约翰·卡乔波（John Cacioppo）写过一本书，书名叫《孤独是可耻的：你我都需要社会联系》（Loneliness: Human Nature and the Need for Social Connection）。按照他的说法，我们都需要良好的社会关系，这样才能长寿、健康，拥有幸福的生活<sup>[1]</sup>。那些没有良好社会关系的人也许会以为自己同样是幸福的，不过通常来说，事实并非如此。

哪怕在独自一人的时刻，人际关系依然在我们生活中占据着核心地位。举例来说，无论我们是身处出差途中，还是在健身房锻炼身体，或者躺在床上午夜难眠，自己的思绪都会围绕着人际关系展开：我们回想过去，重温往事，思考如何跟人交往，或者担忧未来，害怕自己在社会交往中遭遇挫折。单单这些似乎还不足以填满自己一天里的二十四小时，我们还会时

---

[1] Cacioppo and Patrick (2009).

不时地八卦一下自己认识的人，刺探他们的社会关系。此外，我们还会乐此不疲地追踪电视剧里或报刊杂志中陌生人的琐事，虽然他们跟自己一点关系都没有。人际关系对我们生活的方方面面都有影响，自始至终，它都影响着我们的思想、我们的情感和我们的健康。

人际关系可好可坏，可强可弱，可对等也可不对等，还可以是这些两极状态中的任何一种中间状态。两个人之间的关系状况，绝不只是单纯由双方的人格、以往的交情和当前交往的背景造成的。人际关系拥有属于它们自己的生命：它们以一定的方式开始，顺着一定的轨迹发展，随着时间增强或减弱，最后或者稳定下来，或者以一种可预测的方式被终结。比如，亲子关系，兄弟姐妹关系，同性之间的友谊或异性之间的友谊，有子女或无子女的情侣关系，职业关系，竞争关系，所有这些人际关系都有自身独特的发展模式。

精神病学家埃里克·伯恩(Eric Berne)在其1964年的畅销书《人间游戏》(Games People Play)中指出，当人们与自己的家人、朋友、同事或陌生人交往的时候，他们所依据的特定模式(伯恩称之为“游戏”)受到特定规则的控制，而他们之间的交往也通常会得到可预测的结果<sup>[1]</sup>。根据伯恩的观点，人际关系的模式和结果具有可预测性，这是因为人们倾向于在这些关系中承担特定的社会角色(比如，“儿童”的角色、“父母”的角色，或者“成人”的角色)，而这些角色与特定的行为相关联。因此，具有相同角色的关系之间——比如父母跟儿童形成的亲子关系——往往就有许多共同之处。

毫不奇怪，自从伯恩的书发表之后，我们对人类关系的理解在过去的

---

[1] Berne (1964).

半个世纪里有了明显的变化。心理学和精神病学的研究表明，我们在社会关系中的行为方式非常复杂，是一系列因素之间相互影响的结果。这些因素包括：基因和环境，以及两者对我们大脑、情绪和思想的影响。研究者们对人类关系复杂性的分析，在精确性方面正在不断提高，虽然这种提高有时候是微乎其微的。不过，他们似乎对存在于这些复杂性之下的普遍模式丧失了兴趣。研究者们不再追问：这些模式为什么会存在？或者这些模式来自于哪里？因为回答这些问题，实质上就是要辨别这些普遍模式。而为了做到这一点，我们必须走出自己的实验室，在存在其他生命形式及其行为的背景下，对人类和他们的社会关系进行仔细地观察。换句话说，我们必须勇敢地走出心理学的圈子，进入生物学的世界。这是因为，社会关系背后的许多规则和模式是进化过程的结果，而同样的进化过程已经在其他动物那里导致了相似的模式。

作为一名研究动物的社会行为将近三十年的进化生物学家，我必须强调这样一个事实，即许多人类玩的把戏，其他动物也会玩。当然，你并不需要一定相信我的话。我生于1964年，正好是《人间游戏》一书出版的年份。从这一年算起到现在，许多研究者对不同物种的动物进行了无数的研究，这些聚焦于动物社会行为的研究数以万计。这些研究发现，所有的社会性动物都跟它们自己的同类保持某种社会关系。这些社会关系在数量上可多可少，在结构上可简单可复杂。除去其他因素，这种社会关系的模式差异取决于动物生活的群体规模是大还是小，它们的生命历程是长还是短，以及相对于自己的身体而言，它们的大脑容量是比较大还是比较小。跟其他动物相比，人类在这些特征方面都更像跟他们有亲缘关系的灵长类动物，比如黑猩猩和大猩猩，甚至包括猕猴和狒狒。因此，相比其他非灵长类动物，人类的社会

关系跟灵长类动物拥有更多的共同之处<sup>[1]</sup>。简而言之，人类参与的游戏不是我们这一物种所独有的。其他的灵长类动物会玩同样的游戏，或玩仿真度很高的游戏。这些游戏既不是我们的发明专利，也不是其他物种的天才创造。相反，早在智人（Homo Sapiens）在这个星球上出现之前的很长一段时间里，我们共同的灵长类祖先就已经在玩这些游戏了。因此，为了更全面地理解人类的社会关系，我们必须首先认识到，人类的本性是更一般的灵长类本性的一种特殊版本。不过，准确地说，到底什么是灵长类的本性呢？

## 我们的灵长类本性

跟通常的流行观念相反，人类绝不是这个星球上最复杂的生命形式。基于自然选择的进化过程制造了不少有机体，它们在许多方面的复杂性都远远超过了人类自身。其中包括：有机体的身体构造和功能，它们利用周围环境的策略，以及它们繁殖后代的方式。请想象一下这些令人难以置信的场景：有的鱼类生活在大洋底部完全黑暗的环境中，承受着海底的极端压力；有一种雌雄同体的蠕虫，它们同时具有雌性和雄性的性器官，根据配偶的性别来改变自己的性别……正如进化生物学家斯蒂芬·杰·古尔德（Stephen Jay Gould）在他1990年出版的《奇妙的生命》（Wonderful Life）

---

[1] 他们最早有关人类以外的灵长类动物社会关系的系统性研究成果之一是 Robert Hinde 的 *Primate Social Relationships* (1983)。Hinde 还从比较研究的角度写过一本有关人类社会关系的著作 (Hinde 1997)。

一书中所说的那样，时不时地，复杂的有机体会因为偶然因素或“坏运气”而灭绝，而复杂性本身并不能保证一个物种的存活或成功<sup>[1]</sup>。实际上，复杂性有时候是进化的累赘。

然而，人类的确在某个方面非常特殊，即我们的大脑。相对身体尺寸而言，我们拥有一个很大的脑袋，这个脑袋的复杂程度也超过了其他所有的生物。因此，我们的心理能力（比如，抽象思维的能力或复杂计算的能力）要比现存的其他生物强大得多。不过，在我们这一物种中，脑袋的增大并不是一个孤立的现象，而是某种进化趋势的一部分，这一趋势存在于这个地球上出现智人之前的灵长类谱系<sup>[2]</sup>。事实上，在还不那么遥远的进化史上，跟我们有共同祖先的其他物种，即猴子和类人猿，表现出了同样的趋势：它们的大脑容量和复杂程度都在增加，这是其他物种中不曾出现的事。

在某种格外聪明的物种出现之时，这种灵长类大脑增加的进化趋势达到高潮。从理论上讲，这种进化趋势可以出现在任何一个动物物种之中——昆虫、爬行动物、鸟类或其他的哺乳动物。如果这种情形是真的，今天的地球恐怕早已人满为患，拥挤不堪。这个可怜的蓝色小星球就不仅仅被人类统治着，还被其他的物种统治着：它们可能是巨大的、超级聪明的蟑螂，像怪兽哥斯拉（Godzilla）一样大小的爬行动物，喋喋不休的鹦鹉，或者猫和狗。这些动物在生活方式的许多方面都跟灵长类有着明显的不同，包括它们能活多久、它们如何繁衍、它们以什么为食，以及它们处于什么样的群体中。如果人类不是从灵长类进化而来，而是从昆虫、恐龙、鸟类或其他哺乳动物进化而来，那么人类社会将与现在的样子风格迥异。而且，人

---

[1] Gould (1990).

[2] 可参见此流派的一篇综述：Jerison (1973)。

们的思维方式以及人与人之间的交往方式也会大为不同。举例来说，如果人类是一种聪明的鸚鵡，男人和女人之间的配对联系（pair bonds）就会比现在更为牢固（离婚率会直线下降），女人会在巢中产卵，而男人则会在嘴里咀嚼食物，然后把吃的送进婴儿的嘴里。同时，即使我们与其他鸟类一起生活在更大的群体中，也不会出现为了争夺权力而诉诸武力或谋杀的情形。与此相反，如果人类是超级聪明的恐龙，那么男人跟女人之间根本就不会存在配对关系，父母对子女的投资微乎其微，同时我们不会生活在高度组织化的复杂社会中。社会联系非常微弱，人们之间的合作也非常少，大家只对自己的事情感兴趣，所有人都是充满攻击性的恐怖分子。在一个漫山遍野都是大脑袋霸王龙的世界里，生活将是日复一日的厮杀，充满紧张和压力。我们永远不知道自己的明天会怎样，是吃掉别人还是被别人吃掉。

当然，在这些虚拟的“人类”社会，也会有哲学家和科学家追问人类天性和人类行为方面的问题。在进化生物学领域拥有高学历的鸚鵡或恐龙将会主张，因为人类属于鸟类或爬行动物，研究和理解通常的鸟类以及爬行动物对于理解人性和人类行为是一个必要的前提条件。与此形成鲜明对照的是，猴子或类人猿将会被作为宠物圈养在家里或动物园里，或者在“人类”好奇心的驱使下成为野外研究的对象，甚至可能在餐厅里被做成充满异国风情的美味大餐。只是没有人会写出跟下列书名有关的作品：《镜中的猴子》、《裸猿》或《我们内心的黑猩猩》。

正如我们现在看到的那样，人类恰好成为非常聪明的灵长类，于是灵长类而不是臭虫、蜥蜴、鸟类或狗享有了这种特权。相比其他动物，我们在生物特征方面跟其他的灵长类拥有更多共同的地方。人类本性是一种特定的灵长类本性，而要理解人类行为就必须研究和理解更一般的灵长类行

为，尤其要理解那些跟我们亲缘关系最近的灵长类的特征与行为，比如类人猿或旧世界猴（Old World Monkey）。

在基本的生存或繁衍方面，灵长类跟其他动物具有相同的目标。它们需要觅食，避免被猎食者吃掉，与同种的异性交配以便繁衍后代。灵长类跟其他动物面临的很多的问题都是相似的，而大多数解决办法也是相似的。不过，两者之间存在一个重大区别：相比大多数的其他动物，灵长类在生存和繁衍方面的成功更大程度上依赖于同类中其他个体的行为。对于类人猿和旧世界猴来说，更是如此。类人猿和旧世界猴的一个主要区别就是它们的社会化程度不同，而这一因素跟它们的智力有着密切的关系。

为了说明这一点的重要意义，让我简单地对比一下黑猩猩跟其他动物在社会化的本质上有何区别。很多动物，包括昆虫、鱼类、鸟类和非灵长类的哺乳动物，跟它们同一物种的其他成员生活在特定的群体中。它们的日常活动，比如旅行、觅食或睡觉，都发生在离其他成员很近的地方。不过，群体成员并不需要为了食物、领地或配偶而你争我夺。很多时候，它们没必要或很少有必要进行群体成员之间的合作。在这些动物群体中，个体通常只在乎自己的事情，不会跟“朋友”有什么交往，也不会跟“敌人”有什么冲突。倘若某一个体失踪或死亡，这样的事件在相当程度上对群体中的其他成员来说无关紧要，甚至可能都不被注意到。相比之下，黑猩猩的生活则与群体中的其他成员交织在一起，形成了一个严密的、错综复杂的社会网络。一只黑猩猩的任何一个举动都会在它的社会网络中对其他黑猩猩的生活产生影响，不管其他黑猩猩愿不愿意，喜不喜欢。而这，无论是对于个体的行为而言，还是对于个体在群体中获取社会成功所要采取的策略来说，都具有诸多影响。

黑猩猩和人类一样，都生活在具有高度竞争性的社会中。不过，它们会在自己的群体内部建立相对稳定的统治秩序，因此用不着日复一日、一刻不停地厮杀。高地位的个体优先享有食物、住所，也更容易受到魅力非凡的异性青睐。而低地位的个体很难找到食物和配偶，经常面临更多的危险。此外，它们还会遭受来自高地位个体的攻击和恐吓，因而面临着长期的身体压力和心理压力。因此，低地位的个体更可能处于亚健康的状态，死得更早。相比高地位的个体，它们留下的后代数目更少。为了获取较高的社会地位，一只黑猩猩必须与其他的伙伴联合起来，以便在自己采取行动时得到它们的帮助。比如，为了在跟群体中其他个体竞争时赢得胜利，雄性黑猩猩会跟它们的亲生兄弟建立攻守同盟，有时候也会团结和拉拢没有血缘关系的其他个体，这些家伙通常都是强壮有力的成年雄性黑猩猩。跟来自其他群体的个体进行合作或竞争，这是黑猩猩、其他类人猿和旧世界猴社会生活中的普遍主题。当然，这一主题在人类社会中也同样普遍。除了个别例外，研究者没有在其他动物中发现这种现象<sup>[1]</sup>。

## 猿猴的把戏

这本《猿猴的把戏》讨论的根本主题是：相比其他层面的行为，比如智力活动，人性更多地展现于我们的社会交往层面。这一论断有两个重要

---

[1] 珍·古道尔 (Jane Goodall) 在她的著作 *The Chimpanzees of Gombe* (1986) 中对黑猩猩的群体生活有过详细描述。



含义。第一，鉴于人类的社会行为受到进化过程的强烈影响，比如自然选择和性选择，我们可以使用进化生物学家和行为经济学家提出的成本收益分析法或一些理性行为模型（比如博弈论）来分析这些行为。第二，来自社会环境的同样的选择压力塑造了我们自己以及我们祖先的行为，这些力量可能也塑造了现存的其他灵长类以及它们祖先的行为。因此，我们跟其他灵长类在社会行为方面存在明显的相似性，可能是因为我们跟它们都适应了相似的社会环境。当然还有一种可能，自然选择过程影响了我们跟其他灵长类的共同祖先的行为。而无论是人类还是其他现存的灵长类，两者都会从它们共同的祖先那里直接继承社会行为的某些方面。因此，人类和其他灵长类之间在社会行为方面的相似性，还可能是因为两者具有共同的祖先。在《猿猴的把戏》一书中，我将双管齐下，通过两种方法来检验人类的社会行为：一种方法是理性的科学模型，另一种方法是以跟我们生活在类似社会群体中、具有亲缘关系的灵长类为例，进行进化生物学和比较心理学的论证。

在我之前，已经有其他研究者采用这些方法，试图对人类的天性和行为进行剖析和阐述。进化心理学家的研究发现，人类的很多社会性倾向是自然选择和性选择的进化产物。比如，在选择长期伴侣的时候，男人和女人在判断异性魅力方面存在差异，而这种差异可能是性选择的结果<sup>[1]</sup>。类似地，经济学家建立了理性行为模型，用以解释人类的经济行为以及社会行为。这些理性行为模型背后的假设是，个体在进行决策时遵循利益最大化和成本最小化原则。由斯蒂芬·列维特和斯蒂芬·都伯纳两人合著的畅

---

[1] 对性别差异在求偶中的体现以及配偶吸引力的综述，可参见进化心理学家 David Buss 的 *The Evolution of Desire* (1994)。