

用婴儿哭声“拿捏”人类?

来看“猫主子”的反向驯化术



如今,很多人都愿意选择猫咪作为自己的宠物。有资料显示,2021年宠物猫的数量就已经超过了宠物狗的数量。而截至2024年,我国宠物猫的数量已经达到了7153万只。有时候你想和刚认识的朋友增进关系的时候,秀一秀自家的宠物猫照片是不错的选择。

不过在你撸猫秀猫的同时,不知道有没有想过,在我们驯化猫作为宠物的同时,家里的猫咪其实也在“驯化人”。

要探究猫咪如何“驯化”了人类,不妨先回溯它们走进人类生活的历程。基因研究显示,现代家猫的DNA与非洲北部原生野猫种群几乎完全吻合。科学家推测,当人类迈入农业社会后,储存的谷物会吸引大量老鼠,野猫被人类聚居区里的老鼠等小型猎物吸引,逐渐靠近人类的生活圈;人类为减少鼠患、保护粮食,容忍这些野猫甚至主动收留,双方逐渐形成了互利共生关系,这些野猫也由此逐步演变为最早的家猫。

在古埃及,人们对猫的痴迷更是刻入文明基因:除了供奉象征爱与生育的猫头女神巴斯特,家庭中饲养的猫咪若不幸离世,全家人会剃去眉毛以示哀悼,更会将猫制成木乃伊陪葬在墓穴中,足见其地位之特殊。到了罗马时代,猫咪依然是航船上不可或缺的“捕鼠官”。这些史料共同印证着:当时的

人类已在各类场景中广泛饲养猫咪。

而在世界的东方,早在5500年前,中国的先民就曾尝试驯化豹猫,其最初的作用同样是捕鼠。但是,豹猫野性难驯,进入人类聚居区的它们除了捉耗子外,也会攻击家禽。因此即便它们和先民相伴超过3500年,但是从来没有被驯化。它们和人类的关系更像是共栖共生关系。

随着汉唐时期丝绸之路的日益繁荣,来自西亚、北非的家猫传入中国。它们凭借更为温顺的性格,一举“击败”了豹猫,成为古人身边亲昵的“狸奴”。但无论是东方还是西方,这一时期的猫咪都未经过人类的刻意选育,它们的品种分化纯粹是对当地自然环境的适应。

家猫和狮子、鸵鸟一样,对于中国人来说是沿着丝绸之路而来的外来物种。

如今我们所熟悉的各种宠物猫,其系统选育其实始于19世纪中叶。换句话说,人类对猫咪真正意义上的选育,严格算来不过二百余年。因此,与猪、狗等人类很早就开始选育的家畜相比,猫咪身上至今仍留有着许多属于野生动物的桀骜与不羁。

当人类开始对猫进行驯化的时候,人与猫便开始了一场“双向奔赴”。不知道各位有没有过这样的经历——有时候莫名听到了婴儿的哭声。走过去一看却发现是一只猫。其实,这就是喵星人拿捏人类的一步。

2009年,科学家Karen McComb和他的团队通过研究猫咪的声音展示了惊人的发现。他们录制了10只猫咪在两种场景下的声音:一是“求食时的呼噜声”(如对着主人喵喵叫并伴随呼噜),二是“平静状态下的呼噜声”(如安静休息时)。

之后对两种声音进行了声学对比。结果发现求食时的呼噜声中,除了常规呼噜的低频振动(约25~150Hz),还叠加了类似人类婴儿哭泣的高频成分(约220~520Hz)。而参与实验的50位人类

志愿者(包括养猫和不养猫的人)也表示自己听到含有高频“哭声”成分的求食呼噜声,更能让人产生“想要回应”的冲动,且这种反应与志愿者是否养猫无关。

也就是说,在和人类相处的过程中,有些猫咪利用了人类对婴儿哭声的本能反应,将自己的叫声拟态成人类婴儿的哭声。从而更高效地促使人类满足其需求(如喂食、关注)。这项研究首次从声学角度证实了家猫对人类的“主动影响”,打破了“猫的呼噜声仅为被动情绪表达”的传统认知,揭示了猫咪在驯化关系中并非完全被动,而是通过进化形成了针对性的“沟通技巧”。

猫咪的“拟婴”策略并非只体现在声音层面,外表上的“婴儿化”同样显著。生物学家提出的“婴儿图式”概念,正是解释这一现象的关键——婴儿所具有的大头、大眼睛、圆脸等特征,能天然触发人类的积极情感,进而催生照顾与保护的本能。这一机制不仅适用于人类婴儿,在其他动物身上也同样奏效,而家猫便是其中的典型代表。

许多家猫的圆脑袋、大眼睛与饱满额头等特征,几乎是人类婴儿的“动物翻版”,完美契合了“婴儿图式”的核心特征。更有趣的是,相关研究发现,当人与猫进行每分钟3~5次的“同步眨眼”时,双方体内的催产素水平会同步提升23%;经历过这种“眨眼交流”的人猫组合,皮质醇(压力激素)水平会同步下降23%,而催产素浓度的升幅也达到19%。这些生理层面的变化,足以让人类对猫咪产生难以抗拒的关爱与呵护欲。

从最初因捕鼠走进人类生活,到如今用呼噜里的高频哭声、圆眸圆脸等唤醒人类的呵护欲。这场双向奔赴里,与其说人驯化了猫,不如说彼此在共生中找到了最惬意的相处之道。

(来源:科普中国)



@人民日报:我们的思绪有时像天上的云朵,前一秒还清晰萦绕在脑海中的想法,下一秒可能就被琐事冲散,再想捕捉时,只剩下模糊的碎片。维护一份“思绪备忘录”,可以给那些易逝的想法一个安放之处。

突然涌起的情绪,或是灵光一闪的念头,都可以随手记录下来。不用在意文字是否工整、逻辑是否清晰,只需忠实地呈现当下的内心。当你偶尔翻看时,会发现它像是一面镜子,映照出你内心的成长与变化。

那些曾经困扰你的情绪,在记录与回望中会慢慢变得平和;那些曾经被忽略的美好想法,或许会在某个时刻重新绽放光彩,给你带来新的启发。

@皮尔斯:我做我的事,你做你的事,我来这个世界不是为了迎合你的期待,你来这个世界也不是为了满足我的需要。你是你,我是我,你我若能相互看见,彼此理解,那很好,倘若不能,那也是可以的。

@佚名:不要去追一匹马,用追马的时间种草,待到春暖花开时,会有一群骏马任你挑选;不要去刻意讨好一个人,用讨好别人的时间,提升自己的能力,待到时机成熟时,会有一大批的朋友与你同行。所以,丰富自己比取悦他人更有力量。(来源:本报综合)



阻力。(来源:郝文路)



@胡海悦:最近,因为准备迎接领导检查总是失眠。这晚我躺在床上又开始“烙饼”,于是,老婆向我建议:“去热一杯蜂蜜牛奶喝吧。”

就在我准备起来的时候,老婆接着说:“老公,喝完后,记住把小锅子和杯子洗净,擦干后,放回原处,别忘了把牛奶放回冰箱里,把蜂蜜放回橱柜里,如果把电炉子或桌子弄脏了,可要擦干净啊,知道了吗?还有……”

我打了一个哈欠,说:“老婆,我困了,睡觉吧。”



@岳秋童:朋友去汉斯先生家做客,发现餐桌桌布不错,就是有点大。

朋友说:“你还挺有情调,铺了一张这么漂亮的桌布。”

汉斯先生提醒道:“吃饭时注意别弄脏了,这是我的床单,晚上睡觉时还得用呢。”

(来源:学习强国)

闯入3D打印新赛道 游戏迷变“掘金者”

在位于长沙市雨花经开区的湖南火灵工业设计有限公司厂房内,数十台3D打印机正嗡嗡作响,精密地生产着各种造型精巧的游戏手办和电影道具模型……这个充满活力的空间,属于一位刚刚毕业的“00后”大学生——庄睿。四年前,他还是个在出租屋里摆弄3D打印机的普通大学生;如今,他已掌舵一家年产值超300万元、产品远销海外的高新技术企业。

■从游戏迷到创业者

3D打印打开新赛道

庄睿与3D打印结缘,始于少年时代的一个遗憾。“初中时特别迷恋一款游戏,想买里面武器的模型,但找遍所有平台只有纸模。”购买纸模后的制作体验让他大失所望,“难度太大,效果也不理想”。

2021年,随着海外3D打印技术兴起,正在中南林业科技大学攻读电子信息工程专业的庄睿敏锐地发现,国外已经有人用3D打印制作模玩了,这是个巨大的市场空白。他花了三四周时间组装自己的第一台3D打印机,虽然“精度不行,故障率高”,却意外开启了她的创业之路。当他把打印的第一个游戏战剑微缩模型放到贴吧后,引发了大量关注。“随便定了2000元的价格,没想到很快就被抢购。”这次意外成功让他看到了3D打印在模型领域的巨大潜力:“传统注塑模具前期投入大,只适合爆款产品。而3D打印没有前置成本,特别适合1万产

量以下的小众市场需求。”此外,相较于传统生产方式,通过3D打印的模型手办类产品开发周期可从两三个月缩短到一周,并且可实现定制化、轻量产。

庄睿敏锐地把握住了这个被传统制造业忽视的蓝海市场,他与同学蔡文权携手创业,很快身边便聚集起一批志同道合的伙伴。从20平方米的出租屋和3台打印机起步,到如今拥有500平方米的厂房;从单打独斗到拥有9人核心团队;年营业额从20万元到300万元——这位00后大学生只用了四年时间。

■小企业有大能量 创新模式打通全球市场

在火灵公司的生产车间里,一艘科幻电影里的战舰微缩模型通过3D打印技术生产而成——从原材料到成品的成本仅100多元,市场售价却能超过1000元,还供不应求。“有精准的粉丝群体愿意为这些独一无二的产品买单。”庄睿介绍,公司已建立了从设计、生产到电商销售和自媒体营销的完整产业链。

这种创新模式让火灵公司在竞争激烈的模型市场中脱颖而出。目前,公司已在全球各大电商平台开设20多个店铺,国外买家占比达35%。庄睿告诉记者:“中国智造的成本优势非常明显,国外3D打印的价格约是1美元1克,国内只要0.2元人民币。”

更难得的是,这支年轻的团队既是生

产者也是消费者。“我们既是玩家又是制作者,最懂这个市场。”庄睿的团队成员基本都是“00后”,却创造了年产值300万元的业绩。他们不仅获得多个知名IP授权,还注册了4项实用新型专利和1项外观设计专利。目前,火灵还开发了文创产业,针对文化企业、高校等设计文创产品。

■未来规划很清晰 打造设计师的“梦想工厂”

对于未来,庄睿有着清晰的规划。他正在打造一个“设计师制造平台”,让更多创意能够快速落地。目前这个名为“先驱重工”的平台上已聚集了20多位设计师。在平台上,设计师只需提供创意和设计,火灵公司负责从生产到销售的全流程服务。

庄睿还计划让3D打印产品更具功能性:“比如声光玩具、可发射道具,甚至把道具球做成充电宝,让粉丝能够买到和游戏里一模一样的东西。”在他看来,3D打印技术的魅力在于能够“把屏幕内的东西带到屏幕外”。

庄睿向记者展示了一个粉丝送来的锦旗。这位粉丝非常喜欢某款游戏中的角色,在这里找到了全套cosplay装备。“对于游戏玩家来说,一套硬科幻装备只有我们这里能买到。”庄睿说这话时,眼中闪着光。(来源:长沙晚报)