Atitit 挑战成功因素

这和创业一个道理，行业大佬只要不作死，后来者无论多么优秀都不可能成功

你说得很对，不过你还是有机会：新技术新模式的出现，你可以在这些全新行业里突围，这是环境变迁；你可以在大佬无暇顾及的细分市场发展壮大，大到一定程度就可以和大佬竞争了，这是地理隔绝造成的独立小生态系统

**[如果世界上出现了比人还高级的生物，我们人类会不会沦为被虐杀的对象，有被吃掉的风险？希望对方是食素的？](https://www.zhihu.com/question/279076006/answer/408203385" \t "https://www.zhihu.com/_blank)**

2,107 人赞同了该回答

题主你想太多了——你的这个问题其实是不成立的。

## **首先**

除非人类自己作死导致灭亡，否则地球上不会再演化出另一种智慧生物，因为智慧生物这个生态位已经被人类占据了。

当某个生态位已经被强势占据的时候，当地其它生态位上的物种想要直接硬杠上位，打败原有的生态位优势物种是不可能成功的，生物进化史上没有先例。

因为原有物种早已为该生态位进行了专门优化，挑战者——它原先是位于其它生态位的，其特性也是为原有生态位优化的——就是业余围棋爱好者挑战柯洁。

围棋爱好者输了后还可以继续努力提高棋艺，说不定哪天还真能挑战成功。但如果比赛是你死我活的呢？**输掉比赛就枪毙，你还有机会吗？**

关于生态位竞争的分析十分复杂，在这里我就不展开讨论了，有兴趣的朋友可以自己搜索有关生态位压制的相关资料来研究。

具体的例子可以参考整个侏罗纪和白垩纪，几乎所有大型陆地生态位都被各种恐龙占据，哺乳动物被压制了一亿多年，只能去占领夜行动物、穴居动物这样的边缘生态位。

你可能会问，生物进化史上也有新优势物种取代原有物种的先例呀？它们是怎么做到的呢？

是的，新帝登基的事，也的确经常发生，但必须依赖以下三种情况之一：

**1、环境剧烈变化，原有优势物种灭绝，腾出生态位。**

——恐龙灭绝，哺乳动物因而获得机会。

**2、环境变迁，原有优势物种的优势性状不再具有优势。**

——气候变干，森林变草原。高大的树木有争夺阳光资源的优势，但对水的消耗比草大。

**3、挑战者是在相互隔离的异地演化出来的，当两个区域重新连接，挑战者作为已经演化得更有优势的入侵物种淘汰掉原有物种。**

——这可能是最普遍的因素，因为地球太大了，许多地区相距遥远，或者为海洋、山脉、沙漠阻隔，在互相隔绝的区域会独立演化出一套完整的生态系统，包含相似的生态位，但优势物种各不相同。

澳大利亚以前没有胎盘类动物，于是从有袋类辐射演化出了各种生态位——食草的袋鼠、掠食的袋狼袋狮等等，而一旦狗这种更先进的掠食者入侵澳洲，有袋类掠食者就急速灭绝了。数百万年前南美的大规模物种灭绝和新生代前期的肉齿目被后起的食肉目取代，都是同样的模式。

好了，了解到挑战的难度，以及挑战成功的秘诀后，我们来看看有没有可能进化出一种人类挑战者？

1、人类灭绝，随后出现新的智慧生物。

果真如此，这个问题对我们还有意义吗？

2、环境变化导致优势不再。

草原适合长距离快速奔跑，所以有马；密林适合攀爬，所以多猴子。如果草原变成了森林，森林变成了草原，相信大部分马和猴子都会灭绝(也有例外，例如我们的祖先)。原因很明显，绝大多数优势性状也有其局限性，不能以一个特性适应各种环境。

但人类的优势特性太特殊了。人的优势是智慧，这是地球生命进化出的第一种超能力，它具有广泛的适应性——**我实在想象不出有什么样的环境对智慧生物特别不利，而只适合笨蛋生存。**

3、在别的区域偷偷进化出新的智慧生物，其能力超越人类后入侵人类地盘。

在人类之前，很可能地球上从未出现过全球性物种。动物的机动性无法全球到达，也没有哪个物种具有适应所有环境的能力，于是就有了许多各自独立的小范围生态系统，给相似生态位创造了多个试验场，培育了多种潜在竞争者。

但按照人类目前的发展程度，地球上已经不存在适合新智慧生物萌芽的土壤了。

**如果有一天，人类真的遇到了另一种智慧生物的挑战，那么他们必然是——在外星进化出来的。**

那么这个问题，就成了如何抵御外星人侵略的问题了。题主可以多看看科幻片，那里面有各种各样的解决方案

## 其次

如果真的有什么智慧物种挑战了人类，那么就不要幻想他们是吃素的——食草动物绝对不可能进化出智慧生物，地球上不可能，外星也不行。

除非外星的草也有头有脚，它们会逃跑，会反抗，会和食草动物搏斗，这些食草动物为了能够抓住并杀死草，不得不**进化出发达的大脑来想各种各样复杂的解决方案**。

作者：昙花再现  
链接：https://www.zhihu.com/question/279076006/answer/408203385  
来源：知乎  
著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。