



למה הבופאלו לא תוקף בחזרה?

אם יש 1,000 תאואים בעדה, ורק 20 אריות רודפים אחריהם, למה התאואים לא מסתובבים, מסתערים על האריות, דורסים ומחסלים אותם? תודה, אוהד

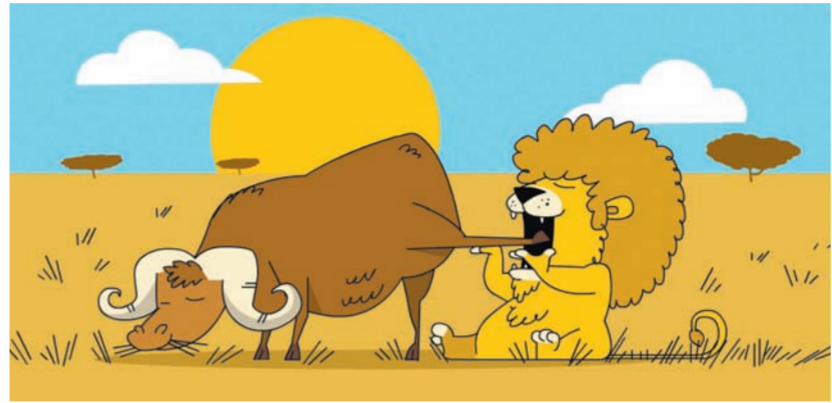
אוהד היקר

הווקא קורים מקרים. לפעמים התאו מסתובב ומנסה להסביר לאריה שהוא רץ אחרי הג'מוס ולא נכון. וכשגוש שרירים באורך של שלושה מטרים ובמשקל של כמעט טונה מפנה את הקרניים האימתניות שלו אליך, אפילו לב של אריה מחסיר פעימה. ולפעמים התאו נלחם ומנצח. לפעמים הוא מגרש את האריה ולפעמים אף קוטל אותו. מקרים קורים. נכון, האריה לא פראירי. יש לו שני גנים, וציפורניים, וגם בשבילו זה עניין של חיים או מוות. מוות ברעב. אם הוא לא יסתער על התאו, מאיפה הוא ישלם תאו בודד. קשה לדמיין אריה מספיק רעב כדי להיכנס ראש בראש עם עדר שלם. עדיף כבר לאכול רשא.

אם עדר שלם של תאואים יקבל פתאום שכל ויתחיל לדרוס את כל מי שמנסה לטרוף אותו, יכול מאד להיות שהי טורפים בסביבה ילמדו לקח ויניחו לעדר לנפשו. ואם אני הייתי תאו הייתי אומר

האבולוציה לא מפחדת ממות. להפך, מוות הוא משתמש בטורפים כדי לחסל את החלשים, וזה הרי חלק חשוב בסידור הזה, של ברירה טבעית

שזה לכל הפחות שווה ניסיון. אבל איכשהו, המקרים שבהם התאואים משיכים מלחמה שערה נשארים היוצאים מן הכלל. התאו מתנהג כמו תאו והאריה מתנהג כמו אריה. בכדי המדענים מדברים על "איוון אקולרי גי". זה לא חייב להיות נחמד, זה לא מוכרח להיות נעים, זה רק צריך להיות מאוזן. האבולוציה לא מפחדת ממות. להפך, מוות הוא הדלק שלה. כדי שהגזע ימשיך לזציה כעל מין דוד נחמד וחזק שעוזר לנו להשיג דברים, אך למעשה לרוד הוא יש אינטרסים משלו. והם לא תמיד חופפים את האינטרסים של הפרט הבודד. האבולוציה היא זו שנתנה לתאו אופי של פרה. היא לא באה לפה כדי ללמד את האריות לקח ובטח שלא מפריע לה אם פה ושם נופל איוה תאו. הטורפים, מבחינתה, אינם בעיה שיש להתגבר עליה אלא נתון היצוני שאליה יש להסתגל. קצב ההתרבות של התאו מאוזן מול מספר הטורפים, ואם התאואים יצליחו להיפטר מ"בעיית" האריות הם יסבלו מהתפוצצות אוכלוסין



שתכלה את מקורות המזון. כשהאריות יוצאים לציד, הם מחסלים תאו או שניים מתוך עדר עצום, אבל די לול מקורות המזון מסכן את העדר כולו. לא בכדי המדענים מדברים על "איוון אקולרי גי". זה לא חייב להיות נחמד, זה לא מוכרח להיות נעים, זה רק צריך להיות מאוזן. האבולוציה לא מפחדת ממות. להפך, מוות הוא הדלק שלה. כדי שהגזע ימשיך לזציה כעל מין דוד נחמד וחזק שעוזר לנו להשיג דברים, אך למעשה לרוד הוא יש אינטרסים משלו. והם לא תמיד חופפים את האינטרסים של הפרט הבודד. האבולוציה היא זו שנתנה לתאו אופי של פרה. היא לא באה לפה כדי ללמד את האריות לקח ובטח שלא מפריע לה אם פה ושם נופל איוה תאו. הטורפים, מבחינתה, אינם בעיה שיש להתגבר עליה אלא נתון היצוני שאליה יש להסתגל. קצב ההתרבות של התאו מאוזן מול מספר הטורפים, ואם התאואים יצליחו להיפטר מ"בעיית" האריות הם יסבלו מהתפוצצות אוכלוסין

שאלות לבלדד השוחי: askbidad@callist.co.il



כמה כסף שווים ההרגלים שלנו?

ולמה הבנת חוקיותם חשובה לחיים ולעסקים

הקניית הרגלים היא דרך שיש מוטיבציה ללמוד דברים. אורחים הופכים לחיילים דרך הטמעה מתישה של סדרות פעולות, עד שאלה הופכות לתגובה אוטומטית. כנהיגה, העיברת הילד וכניסה לתניה נלמדים לא מהצד המכאניתי-ארטי אלא דרך חזרות על אותן סדרות פעולות, עד שגם אלה הופכות להרגל. גם לימודי דת נעשים פעמים רבות דרך אינדוקטרינציה, הנחיתת התשובות והידע יותר על דרך החזרה והשינון ופחות על דרך המחשבה התחילה. וכך, ההצלחה בעבודה ובלימודים, הביטחון והמשקל הם פעמים רבות תולדות ההרגלים שנשמעו בנו.

אבל עד כמה יוצא לנו לחשוב על הרווח שאחרים מפקים מהרגלינו? כתב "הניו יורק טיימס" צ'רלס דוהיג פרסם באחרונה בארצות הברית את הספר "The Power of Habit", שאת שמו אפשר לתרגם גם כ"כוחו של הרגל" וגם כ"עוצמתו של ההרגל". הספר מתאר לעומקה את תופעת ההרגלים, מאופן ביטויים כמוח ועד השיטות ליצור הרגלים ולשנותם. אבל עיקר עיסוקו הוא בהשפעתם הנרחבת, והלעתיים נסתר, על הכלכלה.

רשת הקמעונאות טרגט למדה שאנשים פתוחים לאמץ הרגלים חדשים בתקופות שינוי, כגון לידה או מעבר דירה, ומצאה דרכים לנצל את תקופות השינוי כדי להנחיל הרגלי קנייה חדשים

הרגל הוא שם נרדף להתניה. הוא מגיע במעטפת של גירוי או אות שמזמנים תגובה קבועה המורכבת ממרשם פעולות, ומסתיים בתחושת תגמול. עישון, כולם לפי אותה התבנית. דוהיג גם טוען שהבנת המעגל הזה וניתוחו תעזור לשנות בהרגלים: דרך קלה להפסיק לעשן כל יום בשתיים היא להבין אם הסיבה להפסקת הסיגריה היא הצורך בניקוטין או הצורך בהסתודרות עם חברים. אם זה השני, קל יותר לפתח הרגל בריא שיספק את הצורך.

ההפתעה בספר היא המידה שבה הרגלים הפכו לטרף בידי חברות עסקיות, שלמדו לרתום אותם לצרכים מסחריים. דוהיג מתאר את המאמצים שחברות משקיעות בלימוד הרגליהם של אנשים, איך הן נעזרות בידע הזה כדי למכור מוצרים ובאילו מניפולציות הן משתמשות כדי ליצור הרגלים חדשים. הוא מסביר תופעות מוכרות כגון הנהגת לארגן את מדפי הסופרמרקט באופן שינצל חולשות והרגלים מגוונים של הקונים (לדוגמה, הפירות והירקות תמיד מוצגים ראשונים ובהבלטה, כי הרבה אנשים נהגים "לפנק" עצמם בחטיפים אחרי ששמו מזון בריא בעגלה); הוא מתקחה את הסיפור ההיסטורי של יצרני משחות השיניים, שהם שהטמיעו לפני יותר ממאה שנה את ההרגל לצחצח שיניים פעמיים ויותר ביום; וגם מספר על מבשם אריגים כושל של פרוקטר אנד גמבל, שהפך ללהיט אחרי שהחברה ניתחה את הרגלי סידור המיטה האמריי

קאיים, ושיווקה את התרסיס ככזה שעו"נה על "צורך" חיוני בהרגל הנפוץ. מעקב אחר הרגלים, למידתם וניצולם הם נרמכים חשובים בהכנסות תעשיית הקמעונאות. דוהיג מתאר את עומק המע"קב דרך סיפורה של רשת טרגט, שאוספת הררי מידע סטטיסטי על מאפייני צרכי ניה, התנהגותם והקניות שלהם, ומגבשת פרופילים פרטניים.

בזכות התייעוד והניתוח, הרשת מצאה דרך לזהות את הרגעים שבהם אנשים פתוחים לאמץ הרגלים חדשים, ומנצלת אותם באופן יעיל: היא גילתה שאנשים מאמצים הרגלים חדשים כשהם עוברים שינוי גדול בחיים, כגון לידה או מעבר לדיירה גדולה יותר. מערכת המעקב שלה מזהה, לדוגמה, קנייה פתאומית של בגדיים במידות גדולות או בגדי הריון, מניירת את הלכותות שעשו זאת ומציעה להם מבצעים ממוקדים על סדרות מוצרים שמקושרים ללידה ראשונה. כך היא יוצרת הרגלי קנייה חדשים ולעתיים מאריכי ימים, והופכת תכונות אנושיות לצמיחה בהכנסות.

קריאת עיתון הבוקר רכיסת כפתור עליון בחולצה, מסלול הנסיעה לעבודה, סדר הפעולות כששוטפים את הכלים, תפריט ארוחת הצהריים - כ-40% מהפעולות שאנחנו עושים מדי יום מוכתבות בכוחו של הרגל. ההרגלים שלנו צריכים לעניין אותנו. הם בטוח מעניינים אחרים.

מח"פ רפאלי הוא ראש מרכז שניא לחקר האינטרנט באוניברסיטת חיפה sheizaf.rafaeli.net

מה הלאה



אחרי

עדכונים מהשטח

1

החיים: מתי אנחנו באמת מתים?

מתי בעצם אדם נחשב כמת? האם זה כשהלב שלו נעצר, או שאפשר לשים את האצבע על נקודה מסוימת שבה גויעתו של המוח מסמנת את מותו של בעל החיים? באופן אולי מעט מפתיע, מדענים וחוקרים קצת חלוקים בעניין הזה, ומתקשים לנסח תשובה ברורה. ותאמינו או לא, יש לזה השפעה על הרבה מאוד תחומי חיים. פרק מספר חדש, באדיבות Salon.

<http://is.gd/M68IPc>



2

משחק: חם או סתם לכדור הארץ

כדור הארץ הוא מקום יפה, מתברר, ותמונת הלוחין של גוגל מאפשרת לנו לכוון לגלות את זה. Hot Not הוא אתר חדש שמכניש את המנגנון הקלאסי של Or Not על כוכב הלכת שלנו, ומאפשר לכל אחד לשגר למאגר תמונת לוחין. הגולשים בתורם מדרגים את התמונות, שכמה מהן לגמרי מהממות ביזפין, התמכרות חדשה.

stratocam.com



3

חדשנות: פחמימות מורכבות

Cerealize הוא שירות שעשוי היה להיחשב כמתחזה מוצלחת לנלא היו עומדים מאחוריו אנשים בעלי רוחמה רציני. מדובר בתנות מקוונות שמאפשר ללקוחות שלה לייצר לעצמם קופסת דגני בוקר אישית לחלוטין: בוחרים את דגני הבסיס, מוסיפים הפחמות קרנציות מסוגים שונים, ולבסוף גם מעצבים את הקופסה ומציאים שם. חגיגה!

cerealize.com

4

לחתול: מטפל אישי

GateFeeder הוא פטנט יעיל עבור מי שמגדל יותר מחתול אחד, וצריך לוודא שאחד מהם ניון מהתפריט הייחודי שלו. שבב סופח קטן שמצמד לקולר של החתול הרכבטי דואג שרק כשהוא מתקרב לקופסת ההאכלה ייפתח השער ומאחוריו המנה הייעודית. כל שאר היצורים - חתולים או אחרים - שכלכו לשחות מהים של עזה. 250 דולר.

gatefeeder.com



5

אלכוהול: האיפוד של הוויסקי

מוחגי הוויסקי הסקוטיס הבינו מזמן שגם הם צריכים להרחיב את השוקים ואת קו המוצרים. לסדרת Private Edition של גלנמורנג' יש עכשיו תוספת חדשה בדמות Artein - שמורכב מסינגל מאלטים של 15 ו-21 שנה, ומחיישן עוד קצת בחביות יין איטלקיות. אם זה לא מדבר אליכם, רק תראו כמה הוא יפה. כ-70 ליש"ט אונכין.

is.gd/158mPk



נוסטלגיה: שני דורות של גיימינג

קונסולת המשחקים הביתית הראשונה, אודיסי של מגנאווקס, הוצגה לראשונה בדיוק לפני 40 שנה. ספר בלתי נמנע ששמו The Art of Video Games סוחט את המיץ מהמועד החגיגי, וסוקר במאות תמונות וארכיון מילים את האבולוציה הגרפית של משחקי הווידאו, מתקמן ועד ימינו. חובה על מדף הספרים הגיקי. 23 דולר מאמזון.

<http://is.gd/jo0uae>

7

לאיפון: הכיסוי הנטען

הנה דוגמה קלאסית למצור שמובן מאליו שהוא עושה מיליונים, והאמת המרה היא שאיש לא חשב עליו עד כה: JuiceTank הוא מארו לאיפון שמשמש גם כמטען. צריך רק לשלף את התקע המתקפל מתוך המארו, ולדחוף לשקע החשמל. כרגע בשלב מימון אחרונים ביקסטארטר.

<http://is.gd/nl1x2>

