

*Logika instynktu* - odpowiada Bartek

Wybrałeś sobie temat, który dla mnie jest mało komunikatywny. Może wiem, co to takiego logika. W słowniku języka polskiego odczytałem znaczenie słowa instynkt. Jakoś te dwa słowa nie harmonizują mi z sobą.

*Bartek:* Skoro dwa słowa należą do języka, to mogą one tworzyć nazwę lub zdanie. Język dopuszcza taką możliwość. (...)

Gdybyś zaproponował temat: Instynkt logiki; to wtedy zadałbyś mi bobu. Chyba skorzystam z przywileju, że to ty zdajesz egzamin. Nie będę zgadywał, co masz a myśli, gdy serwujesz taką lub odwrotną konfigurację słów. Nie będę także wysłuchiwał twoich wywodów, o ile nie poprzedzisz ich przykładami lub odwołaniami do tego, o czym była mowa na wykładach.

*Bartek:* Na ostatnim wykładzie z logiki udało mi się usłyszeć bardzo ciekawe stwierdzenie: *Logika to jest to, co każdy ma w mózgu, tylko nie używa.* Można to odebrać jako sofizm, czyli zdanie pozornie prawdziwe, chociaż ze sprytnie ukrytym błędem. Co możemy o im powiedzieć... (...)

Nie przypominam sobie, abym to ja je wypowiedział. Gdyby nawet tak, to jest to zdanie wyrwane z kontekstu. Trzymajmy się tematu. Instynkt, a także zdolność do logicznego myślenia, to coś, co każdemu zostało podarowane przez geny. Jeśli ktoś nie umie z nich korzystać, to domyślamy się, iż podlegał tresurze, która coś z tych rzeczy w im zabiła. W tym rozumieniu cytowane stwierdzenie nie mieści się w temacie. Może dalszą dyskusję poprzedzimy jakimiś przykładami.

*Bartek:* Zbliżają się upragnione wakacje. Wyobraźmy sobie, że możemy wykupić skierowania na dwie wycieczki. Jedno tanie, np. za jedynie 500 złotych, do Grecji. Zaś drugie bardzo drogie, powiedzmy za 5 000 złotych, na Dominikanę. Z badań marketingowych wynika, że większość z nas skłonna byłaby wybrać droższą, choć być może mniej ciekawą wycieczkę na Dominikanę. Okazuje się, że decydujący wpływ na naszą decyzję ma szacowanie naszych możliwości finansowych. (...)

Zgadza się. Większość z nas odziedziczyła instynkt blondynki. Skoro już coś mamy, czym możemy się pochwalić, to natychmiast musimy innym to zademonstrować. Deklaracja skłonności niewiele kosztuje. Zaś logika podpowiada nam, że gdy wydamy pięć tysięcy na wakacje w kraju, w którym moglibyśmy wydać jedynie pół tysiąca, to dopiero będziemy podziwiani przez tubylców. Za taki sam podziw jak w Grecji na Dominikanie wydamy z pewnością dziesięć razy więcej. Badane skłonności, nie mają potwierdzenia w rzeczywistości. Nasi rodacy częściej odwiedzają Grecję, niż Dominikanę. Nawet zamiana Dominikany na Wyspy Karaibskie niewiele zmienia proporcje.

*Bartek:* No, to jest przykład, gdzie instynkt koliduje z logiką. Chęć imponowania, podpowiadana przez instynkt, dominuje nad analizą korzyści, o ile wybierzemy wycieczkę na Dominikanę. (...)

Może trochę masz racji, ale mało. Kto zechce uważnie słuchać twoich uzasadnień. Ja także nie będę wyjątkiem.

*Bartek:* No, ale wtedy ten dialog będzie nudy. Będzie zawierał jedynie twoje uwagi odnoszące się do moich argumentów, których jedynie się domyślasz. (...)

Wybierający między wycieczkami może być zde gustowany zwiedzaniem Grecji. Jego wybór jest racjonalny, gdy może na wakacjach wydać kilka tysięcy. Może szaleć po Grecji. Może także podziwiać przyrodę na wyspach tropikalnych. W obu przypadkach w zgodzie z tym, co podpowiada mu jego instynkt.

*Bartek:* W istocie wybierając Grecję działamy nie tylko logicznie, lecz również w sposób wskazujący na wysoki poziom inteligencji emocjonalnej. Pozbawiamy się przyjemności zaimponowania wyjazdem na preferowaną wycieczkę, by mieć [zaoszczędzić] do dyspozycji pieniądze. Możemy je przeznaczyć na dokładne zwiedzenie zabytków, na poznanie śladów zdarzeń, które znamy z kart z historii. (...)

Niewiele masz racji. Protagoras [jeden z nauczycieli Platona] twierdził, że miarą wszystkiego jest człowiek. Jeśli istotą człowieka jest logiczne myślenie, to jakkolwiek wybór, którego dokonujemy, jest zwykle logiczny. Instynkt definiuje nasze potrzeby lub pragnienia, jakie racjonalnie z trudem, i to nie zawsze, moglibyśmy uzasadnić. Ty chyba przyjmujesz, że instynkt to coś nagannego, coś w rodzaju analogii do sloganu: kochający inaczej. Zaś nielogiczność [czyjegoś, ale nie twojego] wyboru utożsamiasz z wyborem, który został dokonany wbrew twoim oczekiwaniom. Skoro inaczej rozumiemy pojęcia wymienione w temacie, to musimy pomyśleć o innych przykładach.

*Bartek:* Krótko. Zarządzamy małą firmą handlującą np. komputerami. Aby przyciągnąć klientów musimy być atrakcyjni, gdyż konkurencja czyha. Bardzo popularne jest słowo GRATIS! Przykuwa ono wzrok i nie zmusza do sprawdzenia, cóż to takiego możemy otrzymać dodatkowo. Magii tego słowa ulega wielu klientów. Niektórzy z nich robią nam dodatkową reklamę. Chwalą się, komu się da i gdzie się da, z zakupów, o których sądzą, iż reklama ze słowem gratis uczyniła je tanimi. (...)

W tym zaczyna pachnieć logiką. Zaczynasz mówić o tym, jak naturalne zaufanie potencjalnych klientów spożytkować dla własnej korzyści. Choć można spojrzeć na to zgodnie z przysłowiem: Trafiła kosa na kamień. Pazernym klientom odpłacamy tym samym, czym oni nas zaszczycają.

*Bartek:* Prawda jest taka. Kiedy opłaca się dać coś komuś za darmo? Bo gdy sprzedajemy cokolwiek, to musimy jakoś na tym zarobić. (...)

Coś mi się zdaje, że dalszej części twego wywodu nie wypada spisywać. Ktoś niezbyt uczciwy korzystałby z niego jak z instrukcji zawierającej skuteczne sposoby nabierania klientów.

*Bartek:* Niekoniecznie. Jest wielu klientów, których możemy nabrać tylko raz. Wabienie takiego klienta słowem gratis jest korzystne jedynie tuż przed spodziewanym bankructwem lub likwidacją sklepu. Dla przetrwania [niezbędna] potrzebna jest wiedza o preferencjach klientów. Wiedza o tym, kiedy zachowanie oparte jest na instynkcie oraz kiedy u klienta nad instynktem zaczyna przeważać logika. Prowadzącemu niewielki sklep, tylko duża spostrzegawczość w tych sprawach, daje szansę na skuteczną rywalizację z konkurencją. (...)