



Organizacja Starszego Harcerstwa

W Kręgu Granatowej Lilijki – *Gawędy*



Dwa, nie trzy

Był sobie kiedyś odnoszący sukcesy sprzedawca obuwia i pewnego dnia przyszedł do niego właściciel sklepu obuwniczego i zapytał w czym tkwi sekret jego sukcesu.

A on odpowiedział: "dwa, nie trzy".

Jeśli do mojego sklepu przyjdzie kobieta, przyniosę jej parę butów.

Przymierzy je, a potem powie 'czy mogę zobaczyć kolejną parę?'

Przymierzy drugą parę butów, a potem powie 'czy ja też mogłabym zobaczyć tę parę tam'.

Wtedy ja pytam ją 'którą parę chciałabyś, żebym zabrał?'

Odkryłem, że kiedy kobieta miała do wyboru trzy pary butów to nie kupowała żadnej z nich, ale kiedy miała do wyboru dwie pary butów to kupowała jedną z nich.

Dwa, nie trzy.

Zbyt duży wybór jest przytłaczający.

Dzieje się tak dlatego że często, zwłaszcza jeśli chodzi o ważne decyzje, boimy się dokonać złego wyboru.

Możesz zastosować ten proces decyzyjny w swoim życiu i zobaczysz że to działa.

Robiąc tak to wprowadzasz do swego życia dodatkowe ograniczenie do procesu podejmowania decyzji.

To zmusza cię do podejmowania decyzji które są łatwiejsze do podjęcia ponieważ teraz pobierasz wiele małych decyzji zależnie od postępów w procesie odnalezienia rozwiązania, raczej niż próbowanie zrobienia wszystkich decyzji naraz na końcu tego procesu.