интересная статья

Послан potopa - 07.05.2020 18:04

_____

Ребята, хочу дать вам один совет. Когда вам в следующий раз кого-то нужно будет в чем-то убедить, нужно внимание собеседника всегда ориентировать на то, что он может потерять, чем на то, что он может приобрести. Это действительно работает. А вообще я это узнал в теории перспектив Канемана. Принцип «Неприятия потери» https://goal-life.com/page/kniga/idea/teoriya-perspektiv . Рекомендую кстати всем почитать, там много полезной информации. Думаю, многим будет полезна.

==========