

## интересная статья

Послан rotora - 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 «Неприятя потери»  
<https://goal-life.com/page/kniga/idea/teoriya-perspektiv> . Рекомендую кстати всем почитать, там много полезной информации. Думаю, многим будет полезна.

=====