

إذا كنت بحاجة لكي يقدم لك شخص ما خدمة، اطلب منه أولاً شيئاً آخر أصعب من الخدمة الأساسية التي تريدها. بعد أن يرفض الناس الطلبات الأصعب، يميلون للموافقة على الطلبات الأبسط. ينجح هذا أيضاً عندما تريد أن تقنع أحداً. اعرض خيارين في نفس الوقت : الخيار الذي ترغب في أن تراه يتحقق وخياراً آخر تنفيذه أصعب. أنت تجعل تحقيق طلبك أسهل بالمقارنة مع الطلب الآخر.