



Aversion à la perte

Pour un cerveau humain, il est préférable de ne pas perdre 10 euros plutôt que d'en gagner 10.

Ainsi, lorsqu'une situation commence à paraître défavorable ou en statu-quo, il est intéressant d'expliquer à l'autre partie ce qu'elle a à perdre à ne pas vous suivre plutôt que ce qu'elle a à gagner.

Il existe 2 types d'aversion à la perte :

➤ L'aversion à la perte « Directe » :

Quand une situation est clairement figée ou sans évolution, utilisez la technique de l'aversion à la perte « Directe » c'est-à-dire expliquez à votre interlocuteur directement ce qu'il a à perdre si il ne s'engage pas avec vous.

➤ L'aversion à la perte « Indirecte » :

Quand une situation semble indécise ou que vous craignez la réaction de votre interlocuteur avec une aversion à la perte « Directe », utilisez la technique de l'aversion à la perte « Indirecte » c'est-à-dire expliquez à votre interlocuteur ce que ses clients / ses patients ont à perdre si il ne s'engage pas avec vous.