

Тим Мосс поставил любопытный психологический опыт. Он провёл по одному дню в ряде британских городов, предлагая прохожим £5 за просто так. Мосс носил на себе плакат с надписью: “Если вы попросите у меня пятифунтовую банкноту, можете получить одну”.



Удивительно, но из 1800 с лишним человек, прошедших мимо Тима, воспользовавшихся предложением набралось всего 28. Причём и они не горели особым желанием поскорее взять купюру.

Мосс считает свой опыт наглядной демонстрацией инерции, которая не позволяет людям принимать разумные финансовые решения.

“Это было абсолютно подлинное предложение, безо всяких условий. Людям просто надо было подойти ко мне и попросить пятёрку. Если более 98% людей, прошедших мимо, не смогли или не захотели сделать это, встаёт интересный вопрос: что необходимо сделать, чтобы убедить людей прикладывать усилия для улучшения своего финансового положения?” — говорит Мосс.



Очень многих даже нужда и голод не могут заставить принять важное решение, которое может навсегда изменить их жизнь

Может быть поэтому зайцы и не едят бананов?

Каждый когда-нибудь стоит перед выбором: чем бы таким заняться?



Но при этом хотят, чтобы занятие было не трудным и спокойным



Очень многие журавлю в небе предпочитают синицу в руке и с нею просиживают штаны на «престижной» работе до самой пенсии...



Другие довольствуются уютом и комфортом, с большим интересом наблюдая за чужим успехом



Не надоело сидеть?



Проснись!!!



Их тоже можно приручить



- Это вполне можно сделать,
- если знаешь,



Я бы в трейдеры пошёл...
Пусть меня научат!!!

