



## کلید یک: هر چیزی قابل مذاکره است

اساس شماره ی یک با توجه به خرید و فروش در بازار این است که هر چیزی قابل مذاکره است. هر چیزی قابل مذاکره است، خوب، این نکته ی کلیدی است و باید همیشه به خاطر بسپارید ظاهر چیزی هر چه می خواهد باشد چراکه هر چیزی قابل مذاکره می باشد. یک مثال خوب در این زمینه این است که افرادی لیست قیمتی چاپ می کنند یا این که قیمتی را یادداشت می کنند یا این که برچسب قیمتی را روی محصولات و خدمات می زنند و بدین ترتیب محصول را به شما ارائه می کنند و خواهند گفت که قیمت این است اما حقیقت این است که آن قیمت هیچ معنایی ندارد. با این وجود خیلی از مردم تصور می کنند به دلیل اینکه قیمت نوشته شده است غیر قابل تغییر است و چون نوشته شده، یک حقیقت است. حقیقت این است که همه ی قیمت ها دلبخواهی هستند. هر کسی که در بازار است می داند که قیمت ها را تقریباً به صورت دلبخواهی و بر اساس هزینه ها، بر اساس سود اوری پیش بینی شده بر اساس وضعیتهای رقابتی و بر این اساس که بازار چقدر تحمل خواهد کرد و غیره، تعیین می شود. بنابراین همه ی قیمت ها دلبخواهی هستند. به این معنی است که قیمتها توسط فردی تعیین شده است. و به همین نسبت همه ی قیمت ها دوباره می تواند بازبینی و تعدیل شوند و یا توسط فرد دیگری دوباره تعیین شوند. پس همیشه به یاد داشته باشید که حتی قیمت های نوشته شده پیمان غیرقابل شکستن نیستند. اگر این نگرش را در خودتان تقویت کنید که قیمت هر چه باشد باز هم می توانید معامله را به گونه ای بهبود بخشید- این کلید شماس- همیشه به دنبال راهی برای بهبود معامله به نفع خودتان باشید تا آن را ارزان تر بخرید، تا آن را سریع تر بخرید، تا پول کمتری بپردازید، تا دریافت بیشتری داشته باشید و غیره. و روش کلیدی این است، برای این که یک مذاکره کننده ی موفق باشید روش کلیدی، درخواست کردن است. چیزی را که می خواهید درخواست کنید، صادقانه و مصرانه درخواست کنید، بدون تزلزل در خواست کنید به هر روشی که دوست دارید، درخواست کنید اما معامله ی بهتری درخواست کنید. از آنها برای بهبود پیشنهادهایشان درخواست کنید. درخواست کنید و بگویید چرا بله و چرا نه.