

استراتيجية الرفض ثم التراجع : استراتيجية الرفض ثم التراجع مفيدة لسببين: أولاً: الطلب الشاق يؤدي الى تأثير عكسي ثانياً: التنازل من قبل السائل يحرك قاعدة التبادل استعمل استراتيجية الرفض ثم التراجع أثناء التملك بطايبك أكثر مما تتوقع الحصول عليه يعلم المفاوضون أن هناك حدوداً لاستراتيجية الرفض ثم التراجع فإذا كانت الخيارات لدى المفاوض متطرفة إلى حد بعيد تفشل الخطة لان العرض الافتتاحي تنقصه الثقة فأى ميزه حقيقية او تنازل لا ينظر اليها على انها ميزة لذلك فلن يكون لها مقابل طبقاً لقاعدة التبادل لهذا السبب المفاوضين يضعون لعرضهم الافتتاحي معايير دقيقة