يُعرف المفاوضون الأوروبيون الشماليون (الفنلنديون و النرويجيون) بهدوئهم وتحفظهم في بداية المفاوضات، وسهولة إرباكهم، لكنهم صريحون، مساعدون، يصلون إلى حلول إبداعية، وأكثر صلابة من الأمريكيين في المساومة. أما الصينيون، فيركزون على بناء علاقات صداقة لاستغلال مشاعرها لتحقيق أهدافهم، ويواصلون المساومة حتى بعد إبرام الاتفاق. على عكس ذلك، كان المفاوضون السوفييت السابقون عدوانيين، يستخدمون المواجهة والشدة، وإطالة الجلسات، والتعنت، والتنازلات الجزئية مقابل تنازلات مماثلة. أخيرًا، يفضل اليابانيون المفاوضات غير الرسمية، ويركزون على العلاقات الشخصية، دون استغلالها لأهداف غير مشروعة.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي