

التفاوض يُعد من أهم المهارات التي يحتاج إليها أي شخص يعمل في مجال الأعمال الدولية، بل هو عملية معقدة تتأثر بعوامل متعددة، من بينها الخلفية الثقافية لكل طرف. وعندما نتحدث عن التفاوض مع رجل أعمال فرنسي، فإننا نتعامل مع بيئة ثقافية تختلف كثيراً عن الثقافة العربية، أو حتى طريقة بناء العلاقات المهنية. أولاً: الاستعداد للتفاوض مع رجل أعمال فرنسي الفرنسيون يقدرون التخطيط المنهجي والاحترافية، ويعطون أهمية كبيرة للجانب الرسمي في التعاملات. وأن تدعم الأفكار بأدلة مكتوبة مثل التقارير أو الإحصاءات. الفرنسيون يهتمون بالدقة اللغوية وصياغة العبارات، ومنظماً. ويُستخدم فيه التلميح أو الاستعارات لتجنب المواجهة المباشرة. ثانياً: أنماط التواصل المختلفة التواصل في الثقافة الفرنسية يميل إلى الرسمية والوضوح، وغالباً ما يكون التركيز على "المضمون" أكثر من "العلاقة الشخصية". ففي الاجتماع التفاوضي، فالعلاقات الإنسانية تُعطى مساحة أكبر؛ هذا يعني أنني عند التفاوض مع رجل أعمال فرنسي يجب أن أقلل من استخدام الأسلوب العاطفي أو المبالغ، وأعتمد أكثر على الحقائق والأرقام. بينما عند التفاوض مع رجال الأعمال العرب، يكون للأسلوب الاجتماعي والقدرة على بناء الثقة دور جوهري في نجاح التفاوض. أو لطلب توضيحات إضافية. وهذا يعكس طبيعة ثقافتهم التي تركز على التحليل النقدي والتفكير المنطقي. فالاستماع غالباً ما يتسم بالصبر والمجاملة، يجب أن أكون مستعداً لتلقي أسئلة دقيقة ومباشرة، وربما نقداً حاداً، بينما في المفاوضات العربية، لذا يُستخدم أسلوب أكثر ليونة في الطرح. رابعاً: الاختلاف في عملية اتخاذ القرار من المهم أيضاً الإشارة إلى، أن عملية اتخاذ القرار في فرنسا غالباً ما تكون هرمية