مركز البيان للدراسات والتخطيط
Al-Bayan Center for Planning and Studies

كيف يتفاوض الأمريكيون؟
إرشادات إلى الفريق التفاوضي العراقي

د. كرار أنور البديري

سلسلة إصدارات مركز البيان للدراسات والتخطيط

عن المركز

مركزُ البيان للدراسات والتخطيط مركز مستقلٌّ، غيرُ ربحيّ، مقرّه الرئيس في بغداد، مهمته الرئيسة -فضلاً عن قضايا أخرى- تقديم وجهة نظر ذات مصداقية حول قضايا السياسات العامة والخارجية التي تخصّ العراق بنحو خاصٍ ومنطقة الشرق الأوسط بنحو عام.

ملاحظة:

الآراء الواردة في المقال لا تعبر بالضرورة عن اتجاهات يتبناها المركز، وانما تعبر عن رأي كتابُها.

حقوق النشر محفوظة © 2020

www.bayancenter.org

info@bayancenter.org

Since 2014

كيف يتفاوض الأمريكيون؟
إرشادات إلى الفريق التفاوضي العراقي

د. كرار أنور البديري *

على خلفية التوترات التي شهدتها العلاقات العراقية–الأمريكية مؤخراً[1]، تعتزم كل من واشنطن وبغداد إجراء حوار استراتيجي بينهما في العاشر من حزيران الحالي؛ بناءً على طلب قدمه السفير الأمريكي في بغداد إلى الحكومة العراقية، وأكده وزير الخارجية الأمريكي مايك بومبيو في 7 نيسان 2020، بالقول: إن «الولايات المتحدة اقترحت إجراء حوار مع الحكومة العراقية في منتصف حزيران في ظل تفشي وباء كورونا، وسيتم بحث كل القضايا الاستراتيجية في الحوار مع الحكومة العراقية ومنها مستقبل الوجود العسكري الأمريكي، وأفضل السبل لدعم عراق مستقل وذات سيادة»[2].

ومع اقتراب موعد المفاوضات بين بغداد واشنطن، من المفيد للمفاوض العراقي أن يتعرف على أسلوب التفاوض الأمريكي؛ من أجل تعميق معرفته بسلوكيات المفاوض الأمريكي في العملية التفاوضية[3]؛ لذلك سنقدم في هذا المقال إطاراً استرشادياً للفريق التفاوضي العراقي يُمكّنهم من معرفة كيف يتفاوض الأمريكيون، وتحديداً ما أسلوبهم التفاوضي؟ وما استراتيجيتهم وتكتيكاتهم التفاوضية؟

1– أدت الغارة الجوية الأمريكية في مطار بغداد التي استهدفت قائد فيلق القدس الإيراني قاسم سليماني، ونائب رئيس هيئة الحشد الشعبي أبو مهدي المهندس إلى تصاعد التوتر في العلاقات العراقية–الأمريكية؛ وهو ما دفع البرلمان العراقي إلى التصويت على قرار يلزم الحكومة العراقية بإنهاء وجود القوات الأمريكية بالبلاد. ينظر:

– مقتل قاسم سليماني قائد فيلق القدس الإيراني في ضربة أمريكية ببغداد، بي بي سي، 3 كانون الثاني 2020. ينظر الرابط الآتي:
https://www.bbc.com/arabic/middleeast-50979394

– برلمان العراق يصوت على قرار يلزم الحكومة بإنهاء وجود القوات الأمريكية بالبلاد، سي أن أن بالعربي، 5 كانون الثاني 2020. ينظر الرابط الآتي:
https://arabic.cnn.com/middle-east/article/2020/01/05/iraq-parliament-government-us-troops

2 -Secretary of State Michael R. Pompeo press availability, at the Department of State, on April 7, 2020. At: https://www.state.gov/secretary-michael-r-pompeo-remarks-to-the-press-8/

3– يعد هذا المقال جزءاً من كتاب منشور للمؤلف عن أساليب التفاوض الدولي، يتناول فيه أسلوب التفاوض الأمريكي فضلا عن دراساته للوجوه الأربعة في شخصية للمفاوض الأمريكي في العملية التفاوضية: للمزيد ينظر: د. كرار أنور البديري، التفاوض الدبلوماسي بين الدول، ط1، (القاهرة: دار الفجر للنشر والتوزيع، 2020).

* أكاديمي ودبلوماسي عراقي.

أولاً: أثر وضع القوة العظمى على الأسلوب التَّفَاوُضي الأمريكي

تحظى الولايات المتحدة الأمريكية بمكانة عليا ومتقدمة بين الدول بصفتها القوة العظمى في النظام الدولي؛ وهو الأمر الذي ينسحب على قدراتها في الوصول إلى مصالحها، وتحقيق أهدافها على النحو المطلوب، وهو ما ينعكس على سلوكها الخارجي بالتعامل مع الدول الأخرى، لذلك أنّ واحدة من مخرجات هذه الوضع (أي وضع القوة المهيمنة) على الأسلوب التَّفَاوُضي الأمريكي هو: أن الولايات المتحدة الأمْرِيكِيَّة أقل اهتماما بالتَّفَاوُض. بمعنى أقل مرونة في مجال تبادل وجهات النظر وتقديم التنازلات، بدلاً من إملاء الشروط أو إقْنَاع نظرائهم بصوابية الموقف الأمريكي أو قوته، وهو شيء كثيراً ما ينعكس على سلوك المفاوضين الأمريكيين، فهم مستبدون ومصرون ولا يتهاونون، ويميلون بنحو واضح إلى اعتماد موقف أو نهج «خذ أو اترك» في المفاوضات؛ أي: التخيير ما بين القبول والرفض.

ثانيا: القيود الداخلية الامريكية وأثرها على المفاوض الأمريكي واحساسه بالوقت.

هناك عدة قيود يفرزها النظام السياسي الأمريكي على المفاوض الأمريكي وتنعكس بطريقة أو بأخرى على الأسلوب التَّفَاوُضي الأمريكي ومنها القيود الانتخابية التي تقيد بدورها الرئيس الأمريكي والمفاوضين الأمريكيين وهو ما يجعل المفاوض الأمريكي يعوّل على مسألة استثمار الوقت كثيراً في القضايا التَّفَاوُضية ذات الأهمية السياسية والاقتصادية؛ ونظراً لذلك هناك حاجة بالإلحاح على الرؤساء الأمريكيين ولاسيما الرؤساء الذين يقتربون من نهاية فترة ولايتهم، اذ إن اهتمامهم بترك إرث دائم في السياسة الخارجية يمكن أن يلهم جهود اللحظة الأخير لإتمام المفاوضات الصعبة بنجاح، وهذا ما يمكن أن نراه ماثلا في المفاوضات الأمْرِيكِيَّة العراقية بشأن انسحاب القوات الأمْرِيكِيَّة في العام 2008، إذ قُبلت الشروط العراقية عن بنود الاتفاق، وإن كانت غير مؤاتية مع الرغبة الأمْرِيكِيَّة؛ وذلك بسبب قرب انتهاء فترة إدارة الرئيس جورج دبليو بوش؛ وعليه وُقع الاتفاق في اللحظات الأخيرة من عام 2008 وقبيل تسلم باراك أوباما السلطة[4].

وعليه أن الإحساس بالإلحاح بسبب قيود النظام السياسي، قد تحرم المفاوضين الأمريكيين من ترف الوقت الذي من شأنه أن يمكنهم من إدامة الضغط على نظرائهم؛ وعليه بدلاً من استخدام الوقت كورقة ضغط على الطَّرَف الآخَر، يلجأ المفاوضون الأمريكيون إلى المجادلة أو التصعيد لممارسة الضغط على الطَّرَف الآخَر، من طريق التهديد بأنه إذا لم يُتُوصل إلى الاتفاق بسرعة، فلا يمكن الوصول إليه على الإطْلاقِ.

4- ينظر: السفير محمد الحاج حمود، مفاوضات سحب القوات الأمريكية من العراق عام 2008، ط1، (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2017).

ثالثاً: كيف يتفاوض الأمريكيون: أسلوب التفاوض الأمريكي

1. التفكير التسلسلي في المناقشات التفاوضية

يميل الأسلوب التَّفَاوُضي نحو التفكير التسلسلي «التتابعي» في العملية التَّفَاوُضية؛ أي: إنها العملية التفاوضية تعبر سلسلة من المراحل. فالمفاوضون الأمريكيون يحددون الموضوعات المراد التَّفَاوُض حولها أولاً ثم يعزلونها عن بعضها البعض؛ فيفاوضون كل موضوع على حدة؛ وهكذا نجد أن الاتفاق النهائي في أي مفاوضات أمريكية هو مجموعة تنازلات حصلوا عليها عبر مناقشة موضوع تلو آخر. في حين يختلف الأمر في بعض البلدان الأخرى ولاسيما أصحاب الثقافات الشرقية، فالتنازلات والوصول إلى الاتفاق يتم فقط عند نهاية المفاوضات، إذ تُناقش كل الموضوعات دفعة واحدة دون أن يسوى أي واحد منها حتى نهاية المفاوضات.

فضلاً عن ذلك فإن أسلوب التَّفَاوُض الأمريكي يتوجه نحو الدخول في الموضوع مباشرةً؛ فبسبب اتباعهم النهج التواصلي المباشر يكره المفاوضون الأمريكيون اللفَّ والدوران حول الموضوع، ويفضلون القفز إلى جوهره مباشرة بأسرع ما يمكن، فاذا كانت المفاوضات تمر بأربع مراحل، وهي: مجاملات عامة لا تتصل بالمهمة مباشرة، وتبادل المعلومات المتصلة بالموضوع التَّفَاوُضي، ومن ثم الإقْنَاع، وصولاً إلى مرحلة تقديم التنازلات انتهاءً بالاتفاق. إلا أن الأسلوب التَّفَاوُضي الأمريكي **يميل إلى الشروع بالمسار التَّفَاوُضي ابتداءً من المرحلة الثالثة (الإقْنَاع) بوصفها لب الموضوع.** فالمفاوضون الأمريكيون يميلون دائما لاجتياز المرحلة الأولى والثانية بسرعة، فيتحدثون فيهما عن الطقس والأسرة، ويستغرقون قليلاً من الوقت لمجاملة الطَّرَف الآخَر فيما يخوض فيه من حديث على وفق ثقافته، وبالسرعة نفسها يحدد المفاوضون الأمريكيون احتياجاتهم وأهدافهم.

وعليه يكره المفاوضون الأمريكيون الانقطاعات أو الاستطرادات في المفاوضات، وهم عند التَّفَاوُض –كما بينا– يميلون إلى تحديد قائمة من الأهداف على وفق ترتيب تسلسلي، وتتم المساومة على كل عنصر على حدة، وهم لا يرغبون في إعادة فتح النقاش على العناصر التي أُتفق عليها بالفعل، وذَلِكَ أنَّ إعادة فتح المناقشة بشأن العناصر التي أُتفق عليها بالفعل، ستجعلك تبدو أمام المفاوضين الأمريكيين غير جدير بالثقة؛ لذلك فإن إيقاف المفاوضات مع الأمريكيين في محاولة لخلق ضغط في الوقت من أجل الحصول على تنازلات، أو كسب الوقت اللازم لتقييم البدائل، يعد خطأً كبيراً، فالأمريكيون يكرهون إضاعة الوقت وليس لديهم سوى القليل من الصبر إذا شعروا بأنَّ

الجانب الآخَر قد يخفي أو يعيق شيئاً ما، لذلك قد يصبح المفاوضون الأمريكيون أقل ميلاً في الواقع للتقديم التنازلات، والأسوأ من ذلك، أنهم قد يفقدون الاهتمام بالصفقة بأكملها.

2. التواصل مع الطرف الآخر

يميل أسلوب التَّفَاوُض الأمريكي إلى اتباع النهج المباشر في توصيل الرسائل أو التواصل مع الطَّرَف الآخَر، فعلى الرُّغْمِ مِنْ أنّ الغموض المتعمد قد يستخدم أحياناً من قبل المفاوضين الأمريكيين، إلا أنهم يفضِّلون جعل موقفهم واضحاً بنحو لا لبسَ فيه لمحاوريهم؛ ولهذا فهم يستخدمون مفردات واضحة ودقيقة وقانونية وقوية وحادة، فضلاً عن أنهم يستخدمون الإيجاز كثيراً في كلامهم.

وفي مجال التواصل مع الطرف الآخر في المفاوضات، فإن المفاوضين الأمريكيين عادة ما يكونون غير مرتاحين تجاه الصمت، ولا يعدونه جزءاً من ثقافتهم ولا يلجأون إليه في المفاوضات كما هو الحال عند الصينين، فالصمت يؤرق المفاوض الأمريكي، وقد تبدو له أكْثَر من 15 ثانية من الصمت على أنها دهر بأكمله. لهذا يمكن الاستفادة من الصمت كخيار تكتكي في المفاوضات مع الأمريكيين لحثهم على تقديم التنازلات؛ فبسبب انزعاجهم من الصمت كثيراً ما يقع المفاوضون الأمريكيون في فخ هذا التكتيك فيكسرون الصمت بتقديم التنازلات.

3. تبادل المعلومات في العملية التفاوضية

في مجال تبادل المعلومات في العملية التَّفَاوُضية يميل المفاوضون الأمريكيون نحو فكرة «ضع كل أوراقك على الطاولة»، على خلاف المفاوضين الأجانب الذين يفضلون الانتظار والتريث حتى يروا كل أوراق الطَّرَف الآخَر في المفاوضات. فالمفاوضون الأمريكيون يولون المزيد من الاهتمام لتبادل المعلومات في في أثناء العملية التَّفَاوُضية فهم يدركون أن الدولارات شأنها شأن المعلومات يجب مقايضتها على طريقة «اخبرني بما تريد، وسوف أخبرك بما أريد»، وثمة عجلة غير اعتيادية لهذه العلاقة التبادلية عند المفاوضين الأمريكيين. وعادة ما يتبادلون المعلومات، ونادراً ما يأخذون الأمر سلباً إذا سألتهم على تفاصيل حساسة حتى إذا كانوا قد لا يريدون الإجابة، فالأمريكي بطبعه يكره أن يعترف بجهله، ويكره أن يقرَّ بأنه لا يعرف.

بالمقابل يتوقع المفاوضون الأمريكيون الحصول على معلومات صادقة في أثناء المحادثات، ويمكنهم قبول المناقشة كطريقة رئيس لحل المشكلات، وحتى وإن كانت المناقشة مكثفة. أما في

حال عدم توافرها، فغالباً ما تنهار المفاوضات بطريقة مفاجئة. فالأمريكيون يتوقَّعون الحصول على المعلومات بسرعة شديدة من الطَّرَف الآخَر، ولكن سرعان ما يشعرون بعدم الراحة في حال عدم الحصول على شيء مقابل ما يقدمونه من معلومات؛ لذلك من غير المجدي الظهور كما لو كنت تخفي الحقائق عن نظرائك الأمريكيين، إلا أنهم سيتقبلون إذا ذكرت صراحة أنك لا ترغب في مشاركة معلومات معينة.

4. التوجه نحو النتائج

إن أسلوب التَّفَاوُض الأمريكي ذو توجه عميق نحو النتائج، فالمفاوضون الأمريكيون لا يشتركون في العملية التَّفَاوُضية من أجل الحديث أو بناء العلاقات، فالحقائق والأرقام، تحمل وزناً كبيراً عندهم بدلاً من العواطف والتقاليد والتطلعات. وهو النهج الذي يختلف عن العديد من الدول الأخرى التي تشارك في العمليات التَّفَاوُضية لبناء العلاقات، وتوليد الألفة وبناء جسور الثقة قبل الشروع في تحقيق الأهداف السياسية.

وعليه، نظراً لأنهم لا يهتمون في بناء العلاقات أو بناء الثقة قبل المفاوضات بقدر اهتمامهم في تحقيق النتائج، فإن المفاوضات مع الأمريكيين لا تستغرق وقتاً طويلاً، فالأميركيون يؤيدون الاجتماع السريع عند التَّفَاوُض، وينظرون إلى الوقت بوصفه سلعة، فيتحدثون عن ادخار الوقت، واستثماره، وإهداره، وقد تعد السرعة مع الأمريكيين محمومة لغير الأمريكي، إلا أن هذه هو الأسلوب الأمريكي في إنجاز الأشياء، فالصفقة حتى وإن كانت صفقة جيدة، إلا أن قيمتها ترتفع للأمريكي أن كان بوسع من عقدها أن يتفاخر بمدى سرعة إنجازه لها.

وبسبب ميلهم نحو تحقيق النتائج بدلاً من إقامة العلاقات، فإن المفاوضين الأمريكيين قد لا يكونون على استعداد لتقديم التنازلات فقط من أجل العلاقة، كما هو الحال في ثقافات ذات السياق العالي كالصين مثلاً، إذ يتوقع الأمريكيون الحصول على فائدة ملموسة مقابل كل تنازل.

5. السرعة في عقد الاتفاق

نظراً للاهتمام بالنتائج، يميل أسلوب التَّفَاوُض الأمريكي إلى السرعة في عقد الصفقة أو الوصول إلى الاتفاق، فالمفاوض الأمريكي بسبب رغبته في عقد الاتفاق بسرعة، يقاوم الميل نحو التقدم بعروض مبدئية مبالغ فيها بالمفاوضات، ويتجه نحو العروض التي تدفع نحو حسم المفاوضات

والإسراع في عقد الاتفاق، ذَلِكَ بأنَّ الحدود الزمنية عند المفاوض الأمريكي تقل كثيراً عن غيره من غير الأمريكيين، فربما المفاوض الأمريكي يفكر أن بوسعه إبرام الاتفاق في بضع ساعات، بينما يفكر غير الأمريكي بأنَّ الأمر قد يستغرق أياماً. وهو عنصر قد يستثمر ضد المفاوض الأمريكي، وذلك عبر دفع المفاوض الآخر إلى عدم التواني في طرح مطالب مبدئية عالية مستثمراً الاستعجال الأمريكي في عقد الاتفاق.

وبالمجمل يولي الأمريكيون جلَّ الاهتمام إلى عقد الصفقة أو الوصول إلى الاتفاق ولعل كتاب الرئيس دونالد ترامب الموسوم بـ»فنّ الصفقة»[5]. قد يعبر عن قلق المفاوض الأمريكي المحموم والمتصاعد فيما يخص أبرام الصفقة. ولهذا يدخل المفاوضون الأمريكيون في مفاوضات حريصة على المضي قدماً في العمل المطلوب والتوصل إلى اتفاق في أقصر وقت ممكن وقبل أن يسعوا إلى دعم علاقتهم مع الطَّرَف الآخَر؛ فهم يحاولون تكييف نظرائهم لقبول الحاجة إلى السرعة في عقد الاتفاق أو لدفعهم إلى الاعتراف بأنَّ الوقت مناسب بنحو غير اعتيادي للحوار المثمر والوصول إلى اتفاق.

وعلى الرغم من أنّ هذا الإحساس بالإلحاح قد لا يعزى إلى أسباب قيود النظام السياسي الأمريكي فحسب. ففي بعض الأحيان قد يستخدم المفاوضون الأمريكيون المواعيد النهائية المحددة كوسيلة للضغط على الطَّرَف الآخَر للوصول إلى اتفاق؛ لذلك قد يكون الإحساس بالتسرّع في التوصل للاتفاق ورقة تستخدمها الولايات المتحدة الأمْرِيكِيَّة لإجبار الدول الأضعف على الالتزام بالمواعيد النهائية الخاصة بها.

صفوة القول: يميل أسلوب التَّفَاوُض الأمريكي نحو التركيز بعجالة على سبل التوصل إلى اتفاق مع الطَّرَف الآخَر؛ لهذا يبدأ الأمريكيون المفاوضات بالغالب بمقدمة وحديث صغير بهدف إقامة اتصال شخصي مع الطَّرَف الآخَر، وتكون نقاشتهم واقعية وعملية، ولكنهم يستخدمون الدعابة خلال المفاوضات لتلطيف الأجواء وإشعار الطَّرَف الآخَر بالراحة. فضلاً عن ذلك يميل الأمريكيون نحو استثمار الوقت بشكل دقيق لعقد الاتفاق، وإبقاء المفاوضات قصيرة، فهم حساسون إزاء الوقت. وطريقتهم في صياغة الاتفاق دقيقة وصارمة وقانونية وواضحة تعكس عمليتهم ودقتهم وحرصهم على محاسبة الطَّرَف الآخَر في حال خرق الاتفاق.

---

5 - Donald J. Trump, The Art of the Deal, Ballantine Books, New York, 2015.

رابعاً: الاستراتيجية التفاوضية الأمريكية

1. الشكل العام للاستراتيجية التفاوضية الأمريكية

إن استراتيجية الولايات المتحدة الأمْرِيكِيَّة التَّفَاوُضية تميل نحو الاستراتيجية التنافسية، وأحيانا بنحو مكثف؛ لأن التَّفَاوُض في المدرك الأمريكي تحكمه أطر المنافسة والفوز، حيث تعد علاقات المنافسة والفوز بالغة الأهمية في السلوك التَّفَاوُضي الأمريكي، وهذا لا يعني أن المفاوضين الأمريكيين لا يبحثون عن حلول ذات منفعة متبادلة للجانبين، إلا أنهم يحاولون «كسب المزيد» من الجانب الآخَر أو أن تكون الأفضلية لهم، فضلاً عن أنهم لا يستسلمون أو يتنازلون من أجل الوصول إلى اتفاق؛. لهذا قد يظهر الأمريكيون في المفاوضات المنافسة أو حتى القتال، ولكن من ناحية أخرى يميل الأمريكيون نحو الفوائد القريبة المدى؛ لذلك سيكونون مهتمين في النهاية بإيجاد حل يمكن أن يقبله الطرفان.

وبسبب ميلهم نحو الاستراتيجية التنافسية، يتصف الأمريكيون بكونهم مفاوضين طموحين وصعبين وعدوانيين، ويثمنون الإلحاح عالياً فهم مثابرون ومصرون، ولا يميلون نحو اليأس أو الاستسلام، وينظرون إلى المفاوضات بوصفها شيئاً لا بدَّ من الفوز به، ويتوقعون دوماً أن تنتهي المفاوضات بتوقيع اتفاق، وينزعجون كثيراً إذا لم يحصلوا على الجزء الأكبر من الكعكة.

وعلاوة على ذلك فالمفاوضون الأمريكيون مساومون، ويعملون على الظهور بثقة وحزم أمام الطَّرَف الآخَر؛ لهذا غالباً ما يتخذون مواقف حازمة في بداية عملية المساومة؛ ولكن بمجرد إقْنَاعهم بأنك عازم على التمسك بموقفك، فقد يصبحون أكْثَر استعداداً لتقديم التنازلات. وما يجدر ذكره في هذا المجال، عند المساومة يميل المفاوضون الأمريكيون إلى التركيز على مجالات الخلاف، أكْثَر من التركيز إلى الإجماع والتأكيد على القواسم المشتركة.

2. التكتيكات وأساليب الضغط عند المفاوضين الأمريكيين

تتنوع التكتيكات التي يستخدمها المفاوضون الأمريكيون للضغط على نظرائهم، ومن بين هذه التكتيكات وأبرزها الآتي:

- **توظيف القوة الامريكية واستغلال الانقسامات الداخلية**

توظيف القوة الأمْرِيكِيَّة للوصول إلى الاتفاق، فمن الناحية الهيكلية في النظام الدولي فإن وضع الولايات المتحدة الأمْرِيكِيَّة كقوة عظمى يمنحها قدرة لا نظير لها لدفع نظرائها نحو الاتفاق؛ عبر توظيف مقومات قوتها الاقتصادية والعسكرية والتكنولوجية والتنسيق فيما بينهما؛ لخلق شعور بالضغط العالي على الطَّرَف الآخَر، فضلا عن استغلال نقاط ضعف الطَّرَف الآخَر كالانقسامات السياسية الداخلية على سبيل المثال للتوصل إلى اتفاق. وهذا ما قد يجعل الولايات المتحدة الأمْرِيكِيَّة دكتاتورية ومتهورة في المفاوضات، وبالمجمل توفر مكانة الولايات المتحدة الأمْرِيكِيَّة وقوتها في النظام الدولي زخماً للمفاوض الأمريكي على طاولة المفاوضات وتعطيه قيمة مضافة مقارنة بأقرانه، وهذا ما يجعل المفاوضين الأمريكيين مدفوعين بقوة في المفاوضات وتستند تصرفاتهم إلى المبدأ القائل: «ما هو لي هو ملكي، وما هو لك قابل للتفاوض».

- **إرسال رسائل وهمية**

ومن بين التكتيكات الأخرى التي يستخدمها المفاوضون الأمريكيون إرْسَال رسائل وهمية، والتظاهر أنهم غير مهتمين في الاتفاق أو التنازلات الفردية المصاحبة للاتفاق، أو يشوهون قيمة عنصر ما، أو يقدمون مطالب وتنازلات كاذبة. وقد يستخدم الأمريكيون أسلوب الكذب قليلاً، وقد يبررون ذلك التكتيك بعبارات ملطفة على أنه «ليّ الأشياء قليلاً» أو «ثني الحقيقة» أو «التركيز على بعض الجوانب وترك الجوانب الأخرى». أو قد يستخدم المفاوضون الأمريكيون تصريحات غير مباشرة لما يعدُّه الآخَرون كذباً –على سبيل المثال– من طريق الإدلاء بتصريحات مضللة أو عن طريق حذف حقائق مهمة، ومع ذلك فإن التلميح للأمريكيين بأنهم يكذبون سيكون إهانة شخصية كبيرة لهم.

- **الغضب**

يستخدم المفاوضون الأمريكيون تكتيكات الضغط التي تضمن إظهار العناد والغضب، أو تقديم عروض نهائية أو متناقصة، أو منتهية الصلاحية، ومن الممكن أن يبدو المفاوضون الأمريكيون

عدوانيين، وهو ما يجب كسره بتجنب المواجهة المفرطة، فهم لن يخجلوا من المواجهة المفتوحة. لذلك تشير علامات الغضب أو التهديدات أو التحذيرات إلى أن المفاوضات مع الأمريكيين لا تسير على ما يرام. ولا يستخدم الأمريكيون تكيتك الغضب والخروج من المفاوضات إلا من أجل تحديد نقطة نهائية في مسار العملية التَّفَاوُضية، فإذا انسحب المفاوضون الأمريكيون أو هددوا بالقيام بذلك دون الحصول على رد الفعل المقصود من نظرائهم فمن المحتمل أن تنتهي المفاوضات.

- **تكتيكات دفاعية**

ومن بين الأساليب الأخرى والتكتيكات يستخدم المفاوضون الأمريكيون أساليب دفاعية مثل تغيير الموضوع أو حجبه، أو طرح أسئلة مباشرة أو تقديم وعود أو الاحتفاظ بموقف غير مرن. ومن بين الأساليب الأخرى لتقصير عملية المساومة يلجأ المفاوضون الأمريكيون إلى تقديم شروط وأحكام عن الاتفاق مكتوبة، وهو أمر يجده الأمريكيون شيئاً مرغوباً. ومن أجل مواجهة هذا التكتيك ينبغي تجاهل هذه المحاولات والإصرار على مناقشة جميع البنود والشروط والاتفاق عليها فردياً.