

- se dire déçu par votre entêtement;
 - faire appel à votre esprit de coopération et à votre volonté de parvenir à des avantages mutuels;
 - exprimer le désir d'établir une relation à long terme;
 - exprimer sa colère et son exaspération;
 - soumettre certaines questions à des décideurs absents (pour gagner du temps).
- Certains facteurs dont il faut tenir compte lorsqu'on négocie avec les Chinois :
 - Vous êtes venu de loin et à grands frais pour participer à ces pourparlers. Les Chinois supposeront que vous voulez aboutir à des résultats concrets dont vous pourrez faire montre au Canada. Vous devez être prêt à renoncer à votre initiative chinoise si les chiffres n'appuient pas vos attentes et vous devez le faire savoir à l'autre partie. C'est à vous de décider où vous voulez (et semblez) établir votre limite.
 - Vous n'êtes pas sur votre terrain. Les Chinois détermineront l'horaire et l'ordre du jour si ceux-ci n'ont pas été établis avant votre arrivée. Par contre, on risque d'exercer des pressions excessives sur vous en reportant les discussions véritables aux dernières heures avant votre départ. Soyez disposé à prolonger votre séjour au besoin, vous risquez de prendre vos interlocuteurs au dépourvu.
 - Les négociateurs chinois sont réputés pour leur énergie. À de longues journées de travail succéderont des banquets et des spectacles en soirée. Les journées de repos seront consacrées à des excursions. Vous ne disposerez pas de beaucoup de temps pour revoir vos positions et établir une stratégie.
 - En règle générale, évitez des manifestations de colère à la table de négociation. Même si vos interlocuteurs se fâchent, vous obtiendrez sans doute plus de succès en prenant note de cette tactique (qui est rare dans les rapports avec les Chinois) et en réagissant avec calme.
 - Évitez une séance de négociation fragmentée. Même si vous êtes accompagné d'une équipe nombreuse, c'est le représentant principal qui doit intervenir. Faites appel aux subalternes de manière formelle pour les questions spécialisées.
 - Malgré tout ce que l'on vous dira au sujet de la prépondérance des relations personnelles sur les obligations écrites, prenez des notes exhaustives, réglez tous les détails et confirmez tout par écrit!