التفاوض الموضعي مقابل التفاوض القائم على الفائدة:

التفاوض المبدئي	المفاوضة القويّة	المفاوضة اللّينة
الطرف الآخر يساهم في حل المشاكل	الطرف الآخر هو خصم	الطرف الآخر هو صديق
الهدف هو التوصل إلى اتفاق فعال ومرضي للطرفين	الهدف هو الفوز	الهدف هو الوصول إلى اتفاق
فصل الأشخاص عن المشاكل و النزاعات	المطالبة بتنازلات كشرط للعلاقة	التنازل من أجل تعزيز العلاقة
التساهل مع الأشخاص و التعامل بحديّة مع الوضع	التعامل بحديّة مع الآخرين و مع الوضع نفسه	التساهل مع الأشخاص و مع الوضع نفسه
الواقعية و السعي إلى بناء الثقة	إزعاج الطرف الآخر	الوثوق بالطرف الآخر
التركيز على المصالح وليس على المواقف	الإصرار على الموقف	سهولة تغيير الوقف
مناقشة مصالح الأطراف المعنية	إطلاق التهديدات	تقديم العروض
تجنب الوصول إلى أدنى مستوى للعرض والانفتاح على البدائل	الغش بالعرض النهائي	الإعترف بالعرض النهائي
محاولة ابتكار خيارات جديدة لتحقيق مكاسب مشتركة	مطالبة مكاسب من جانب واحد كثمن يدفع للوصول إلى اتفاق	قبول خسائر من جانب واحد للتوصل إلى اتفاق
التوصل الى اتفاق على أساس المعايير المتفق عليها	محاولة الفوز في المواجهة	تجنب المواجهة