شرع العضو في تحديد الهدف بدقة، والبدائل الممكنة قبل حضور جلسة التفاوض. فبدأ بالاستعداد النفسي للحفاظ على توازنه يوم التفاوض، مع وضع تصور قبلي لطريقة التفاوض ولغته بالتدرب على حوار افتراضي في المنزل. قام بجمع كل المعطيات التي من الممكن أن تساهم في إقناع الطرف الآخر من الأعضاء، حيث قدم بطاقة تقنية عن المشروع، ومصادر التموين وأفق المشروع وانعكاساته على شباب المنطقة. كما قدم معطيات تفصيلية ساعدت على منح مرافعته عناية واهتمام، من خلال جذب انتباههم إلى أهمية ملعب وسط الحي، مشيرا إلى أهداف الجمعية المتمثلة في الاهتمام بالشباب وجعله منخرطا في محيطه الاجتماعي، كما عرض عليهم تدخلات شباب الحي أثناء تأسيس الجمعية، والتي ركز فيها المتدخلون على أهمية ملعب قرب بالنسبة إليهم.كما عرض على الأعضاء بعض المرسالات التي تقدمت بها إلى المجلس البلدي ومجلس الجهة، وجعلته يقبل ضمنيا مناقشة المشروع ومعرفة حيثياته. تقدم أحد الأعضاء بسؤال حول تنزيل المشروع أمام عجز ميزانية الجمعية. فاهتدي إلى بديل كنت فكرت فيه مسبقا في حالة عدم توفر السيولة المالية الكافية، ويتمثل في طرق أبواب المحسنين وأصحاب الأموال الذين ينحدرون من المنطقة. عقد اتصالا مباشرا أثناء الاجتماع بأحد المقاولين من أبناء المنطقة الذي عبر عن تقبله للمشروع واستعداده لتوفير مواد البناء اللازمة.كما حاول لفت انتباههم إلى أن المشروع قد يكون له مداخل متواضعة، ستكون سيولة لتشجير الحي بمشاركة السكان، إذ ذاك نكون اصطدنا عصفرين بحجر واحد.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي