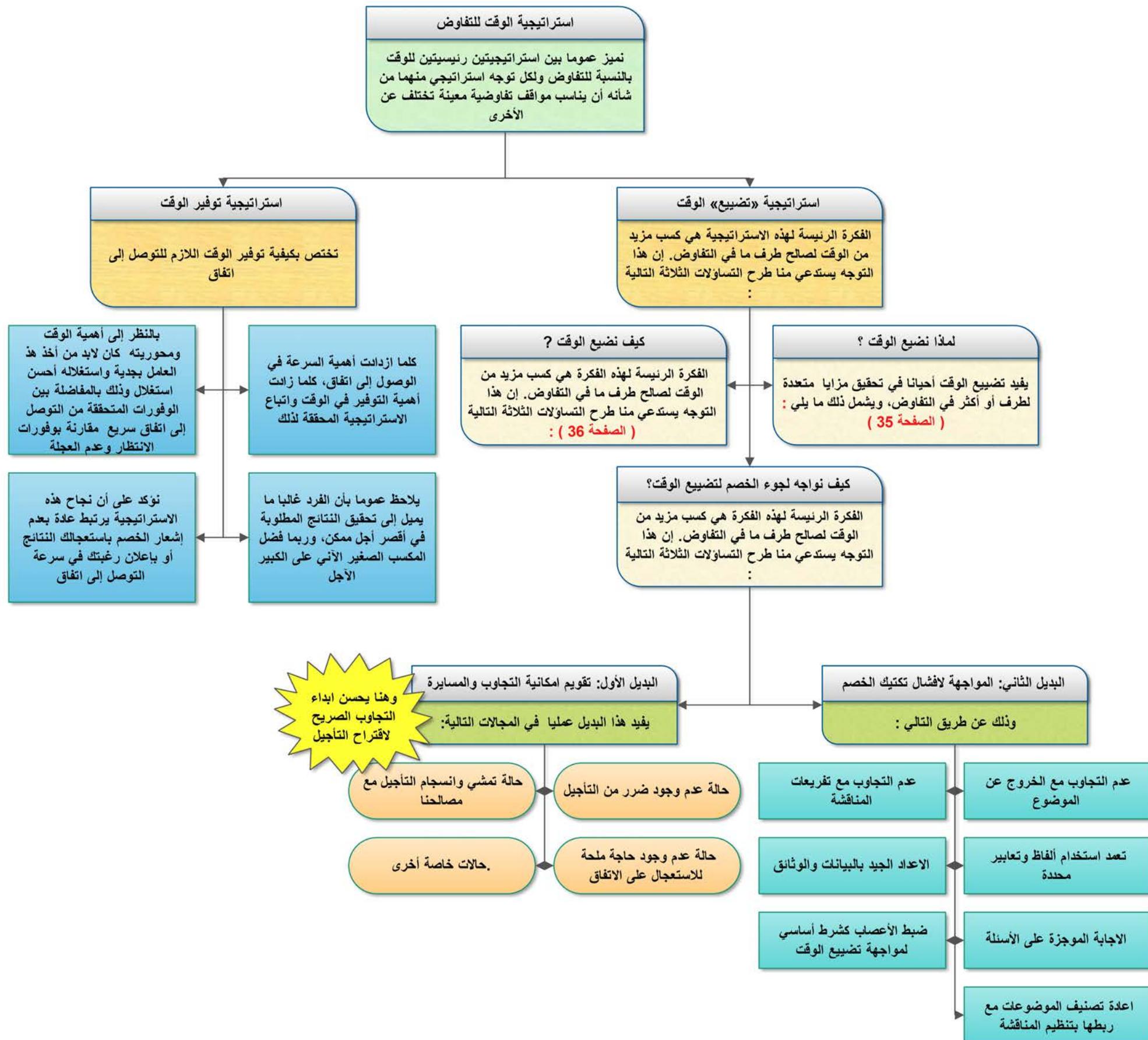
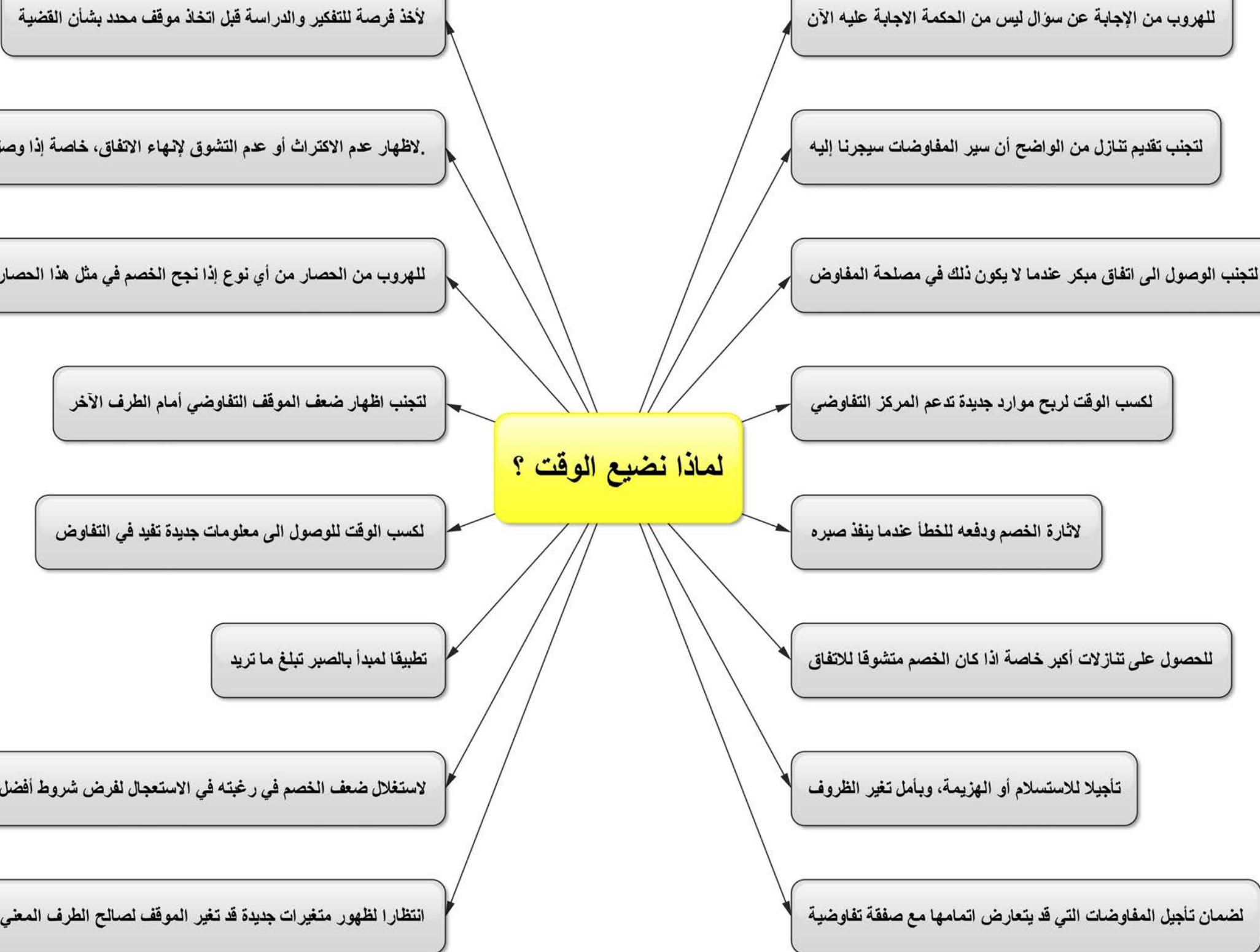


المحاضرة السابعة



لماذا نضيع الوقت ؟



طلب اوضاحات من الطرف الآخر دون مبرر حقيقي

.استخدام مترجم أو وسيط أو طرف ثالث بدون مبرر حقيقي

اطالة النقاش في أمور غير هامة

توسيع القضايا إلى أمور عامة ورفض التحدث في نقاط محددة

الظهور بعدم ذكر كل النقاط والأراء المثار والاضطرار لإعادة سردها وتحديد لها

ترتيب تلقي مكالمة أو مكالمات لقطع الحديث

استئذان أحد أعضاء الفريق مؤقتا لأي سبب

البطء في عرض وجهات النظر

الدخول في مناقشات جانبية مع أحد أعضاء الفريق نفسه أو فريق الخصم

طرح بدائل متطرفة، على أن يتم ذلك بحذر وإلا تشكيك الخصم في مدى جدية المفاوض

طلب بيانات من الطرف الآخر دون حاجة حقيقة

طلب تأكيدات أو ضمادات معينة لأي موقف

توجيه أسئلة كثيرة بدون مبرر

التشكيك في المعلومات بحذر

طلب التأجيل صراحة

التمادي في مناقشة التفاصيل

المناقشة غير البناءة مع التزام الحذر في ذلك

الخروج عن الموضوع بطرق وتكلبات غير مكشوفة

تفريغ المناقشة بدون داع في تفاصيل وأمور جانبية

كيف تتم «إضاعة» الوقت؟