IZOBRAŽEVANJE

TEHNIKE UČINKOVITEGA UPRAVLJANJA SPOROV IN MEDOSEBNIH ODNOSOV

(na podlagi izobraževanja pridobite tudi certifikat za mediatorja)

Izobraževanje ponuja privlačen nabor znanj in tehnik s področja psihologije konflikta, mediacij in nevro-lingvističnega programiranja, treh ključnih področij za uspešno medsebojno komuniciranje, sodelovanje in poslovanje ter pogajanje.

PSIHOLOGIJA KONFLIKTA	**+ NLP**	**+ REŠEVANJE SPOROV**

S pomočjo izobraževanja boste bolje razumeli, zakaj prihaja do konfliktov in kako se jim izogniti. Spoznali boste različne komunikacijske modele, ki razkrivajo, kako ljudje zaznavamo svet, si ustvarjamo lastno realnost in se nanjo odzivamo s svojim vedenjem. Različnim nesporazumom ali celo konfliktom oz. sporom, ki nastanejo na ta način, pogosto sami nismo kos. Rešiti jih je mogoče skozi strokovno voden pogovor, s pomočjo mediacije ali mediacijskih tehnik. Poznavanje zakonitosti pozitivne komunikacije, logike konflikta ter tehnik in metod za preprečevanje in reševanje sporov pa so tudi vsestransko uporabna znanja in veščine, ki jih lahko uspešno uporabljamo tako v osebnem kot poslovnem življenju. Znanja s teh področij so tudi ključna prednost uspešnih podjetij.

PRIDOBITE CERTIFIKAT ZA MEDIATORJA

Izobraževanje ustreza zahtevam Pravilnika za izobraževanje mediatorjev, ki delajo v programih sodišč, zato ob zaključku izobraževanja prejmete tudi certifikat za mediatorja.

KOMU JE IZOBRAŽEVANJE NAMENJENO

Izobraževanje je namenjeno posameznikom iz različnih organizacij, industrij in poslovnih okolij. Posameznikom, ki želijo ustvariti dodano vrednost za svojo organizacijo s pomočjo novih znanj glede strategij reševanja sporov, modernih tehnik pogajanj in boljšega razumevanja pishologije konflikta. Namenjeno je tudi bodočim mediatorjem, mediatorjem, ki želijo izpopolniti svoje tehnike delovanja, pravnikom, odvetnikom, podjetnikom, HRM strokovnjakov ipd.

CILJI IZOBRAŽEVANJA

- dobili boste potrebno osnovno znanje in potrdilo o opravljenem izobraževanju za mediatorje v skladu s slovensko zakonodajo;
- pridobili boste osnovna znanja in tehnike, ki vam bodo omogočile opravljanje mediacijskih postopkov;
- spoznali boste, zakaj prihaja do konfliktov, osnovne značilnosti in dinamiko konflikta in zakaj ljudje v konfliktih delujemo iracionalno;
- izvedeli boste, kaj povzroča močna čustva in kako jih nadzorujemo;
- določena znanja in tehnike vam bodo omogočila konflikte bolje preprečevati, upravljati in reševati;
- naučili se boste osnov pogajanj in spoznali znamenito Harvard Negotiation Method;
- spoznali boste temeljna pravila in vrednote za kakovostne, ciljno usmerjene komunikacije;

- pridobili boste številna koristna znanja in veščine, ki bodo izjemno pozitivno vplivale na kakovost vaše komunikacije in s tem na kakovost vašega osebnega in profesionalnega življenja;
- naučili se boste, kako različni ljudje komunicirajo in kako se približati njihovemu komunikacijskemu stilu;
- spoznali boste, da ljudje izhajamo iz različnega "zemljevida sveta" in na ta način globlje razumeli delovanje in ravnanje posameznikov;
- spoznali boste pomen delovanja nezavednih procesov in psiholoških mehanizmov na človekovo delovanje;
- osvojili boste nekatere metode in tehnike vplivanja na nezavedne vzorce vedenja;
- pridobili boste nekaj koristnih tehnik "Selfmanagament-a" – za prepoznavanje, priklic in krepitev notranjih virov.

PREDAVATELJI

Na izobraževanju bodo ta znanja predstavili priznani in izkušeni predavatelji: Maša Kociper (mediacije), dr. Aleksander Zadel (psihologija konflikta in pogajanja) in dr. Aleksander Šinigoj (tehnike NLP) ter gostujoči predavatelji, Katarina Kresal, Aleš Zalar in drugi.

KDAJ

Izobraževanje zajema 54 ur in je sestavljeno iz treh delov.
Prvi del: 15. 10. 2015 (četrtek) in 16. 10. 2015 (petek).
Drugi del: 22. 10. 2015 (četrtek) in 23. 10. 2015 (petek).
Tretji del: 5. 11. 2015 (četrtek), 6. 11. 2015 (petek) in 7. 11. 2015 (sobota).

KJE

Evropski center za reševanje sporov, Tomšičeva 6, 1000 Ljubljana.

TEME IZOBRAŽEVANJA IN PROGRAM

1. dan: 15. 10. 2015 (od 9.00 do 17.45)	
Predavateljica: Maša Kociper	- Spoznavni del, pravila treninga in način dela. - Kaj je mediacija, kaj je NLP in kako sta oba povezana. - Struktura postopka in faze mediacije.
Predavatelj: Aleksander Zadel	- Kaj je konflikt in kako nastane. - Dinamika in psihologija konflikta. - Komunikacija v stresnem in konfliktnem okolju.
Predavateljica: Katarina Kresal	Učinkovito upravljanje s spori kot konkurenčna prednost podjetij:

	- primerjava: mediacija - sodni postopek, - koristi mediacije za podjetja.
Predavatelj: Aleš Zalar	Pravne podlage mediacij: - razvoj in pravni okvir mediacije, - načini izvajanja in trend razvoja mediacije v svetu.
2. dan: 16. 10. 2015 (od 9.00 do 16.00)	
Predavateljica: Maša Kociper	I. Faza mediacije: Uvodno srečanje: - uvodni nagovor mediatorja - struktura, - temeljna načela. II. Faza mediacije: Uvodne izjave strank in raziskovanje: - aktivno poslušanje, - postavljanje pravih vprašanj, - močna čustva, prepoznavanje govorice telesa, obvladovanje močnih čustev, - točka preloma. Tehnike: aktivno poslušanje, postavljanje pravih vprašanj, povzemanje.
Predavatelj: Aleš Zalar	III. Faza mediacije: Pogajanje: - principi v pogajanjih: win-win, win-lose, lose-win, lose-lose, win-win or no deal, - pozicije in interesi, - ravnovesje moči. Tehnike: pogajalske tehnike, reframing, ravnovesje moči. Vaje
3. dan: 22. 10. 2015 (od 9.00 do 17.45)	
Predavatelj: Aleksander Šinigoj	- Osnove komuniciranja po NLP (zavedna in nazavedna komunikacija). - Vzpostavitev stika. - Različni modeli dojemanja sveta. - Štirje stebri odlične komunikacije. - Prenos informacij in sistem čutnih zaznav VAKOG. - Aktivno poslušanje (5 nivojev poslušanja, zaznavni položaji (asociacija, empatija,

	disociacija, vrnitveno sporočilo).
4. dan: 23. 10. 2015 (od 9.00 do 16.00)	
Predavatelj: Aleksander Šinigoj	- Postavljanje pravih vprašanj (vrste vprašanja za analiziranje in za določitev želenega stanja/cilja). - Meta model komunikacije (izbris, posploševanje popačenje). - Čustvena sidra in rahljanje sider.
5. dan: 5. 11. 2015 (od 9.00 do 17.45)	
Predavateljica: Maša Kociper	IV. Faza mediacije: Ločena srečanja. - Kdaj na ločeno srečanje? - Koliko ločenih srečanj? - Zaupnost na ločenih srečanjih. - Kako vemo, da je bilo ločeno srečanje uspešno? - Kako prenašamo vsebino pridobljeno na ločenem srečanju? Tehnike: testiranje realnosti, izhod iz slepe ulice, potrjevanje - validacija. V. Faza mediacije: Oblikovanje in pisanje dogovora oz. sporazuma: - izhod iz slepe ulice, - zaključek uspešne mediacije in zapis dogovora, razlika s sodno poravnavo, - zaključni nagovor, - zaključek neuspešne mediacije.
6. dan: 6. 11. 2015 (od 9.00 do 16.00)	
Predavateljica: Maša Kociper z gosti	- Posebnosti mediacij v posameznih vrstah sporov: pravdne, družinske, gospodarske, delovno-socialni spori, odškodninske zadeve (gostje). - Mediator, njegova vloga in osebnost: - osebni stili reševanja konflitov, - lastnosti in kvalitete mediatorja. - Evoluativni ali facilitativni pristop. - Etika in etične dileme. - Vaje.

7. dan: 7. 11. 2015 (od 9.00 do 14.30)	
	- Izpit: Vaje igranja vlog in razdelitev certifikatov.

CENA IZOBRAŽEVANJA	**PRIJAVA NA IZOBRAŽEVANJE**
Pravne osebe: 695 Eur + DDV Fizične osebe: 695 Eur	Prijavo s svojimi podatki (ime, priimek, telefonska številka) pošljite na info@ecdr.si.

PREDAVATELJI

MAŠA KOCIPER

Maša Kociper je po izobrazbi diplomirana pravnica s pravniškim državnim izpitom. Svoje pravno znanje v praksi uspešno kombinira s psihološkimi in komunikacijskimi znanji (vključno z NLP) ter tehnikami za preprečevanje in reševanje konfliktov. Kot odvetnica deluje v Odvetniški pisarni Rauter in je ustanoviteljica mediacijskega zavoda Potencial. Z mediacijami se aktivno ukvarja od leta 2002, ko se je zaposlila na Okrožnem sodišču v Ljubljani, kjer je do konca leta 2011 vodila Službo za alternativno reševanje sporov, do leta 2006 pa sočasno tudi Službo za odnose z javnostmi. Kot vodja mediacijske službe je sodelovala pri vzpostavitvi prvega mediacijskega programa v Sloveniji ter nato koordinirala in nadzorovala delo 80 mediatorjev, ki so opravili tudi po 100 mediacijskih srečanj tedensko. Tudi sama ves čas dela kot mediatorka, predavateljica in trenerka novih mediatorjev. Mediacijska izobraževanja (in prakso) je opravljala v Sloveniji, v ZDA (Superior Court of Washington D.C.), v Veliki Britaniji (ADR Group) in na Nizozemskem (CILC, nizozemska sodišča). V naslednjih letih je opravila še številna izobraževanja na temo psihologije, upravljanja in dinamike konfliktov ter (psiholoških in komunikacijskih) metod in tehnik za reševanje konfliktov. V letu 2014 in 2015 je pridobila še certifikate s področja NLP: NLP Diploma, NLP Praktik in NLP Coach.

	Dr. ALEKSANDER ZADEL Univ.dipl. Psiholog, specialist klinične psihologije. Predava na oddelku za Psihologijo, na Fakulteti za matematiko, naravoslovje in tehnologijo, Univerze na Primorskem. Ima bogate klinično psihološke izkušnje ter izkušnje s coachingom in osebnim razvojem posameznikov, parov in družin. Dela po načelih Teorije izbire in realitetne terapije. Poleg tega pri delu združuje principe pozitivne psihologije, hipnoterapije in na telo usmerjene psihoterapije (Core Evolution). Učinkovito mentorira ljudi, da na podlagi lastnih potencialov in želja, razvijejo suverene in avtonomne rešitve s katerimi povečajo osebno zadovoljstvo in učinkovitost.
	Dr. ALEKSANDER ŠINIGOJ Je NLP trener, NLP coach ter predavatelj in strokovnjak na področju osebne in poslovne rasti. Šolal se je na Univerzi v Salfordu, na School of Economics v Londonu in doktoriral na Univerzi v Ljubljani. Dr. Aleksander Šinigoj je bil izbran v skupino asistentov dr. Richarda Bandlerja, soustanovitelja Nevrolingvističnega programiranja. Šolal se je pri številnih mednarodnih trenerjih in znanih podjetnikih, kot so Sir Richard Branson, Paul Mckenna, Jack Canfi eld, Keith Cunningham, Brian Tracy, Robert G Allen, Bob Proctor, Harv T. Eker, Dr. John Demartini, Lord Sugar, itd. K boljšim rezultatom pomaga številnim domačim in tujim gospodarstvenikom, zdravnikom, športnikom, psihologom, študentom, dijakom, itd.
	KATARINA KRESAL Katarina Kresal je pravnica in predsednica Evropskega centra za reševanje sporov (ECDR). Svojo kariero je začela na sodišču kot strokovna sodelavka na gospodarskem oddelku, jo nadaljevala kot svetovalka za korporacijskopravne zadeve pri Kapitalski družbi ter kasneje postala direktorica pravnega oddelka v podjetju Western Wireless International. Od leta 2003 je delala v odvetniški pisarni Miro Senica in odvetniki, kjer je bila najprej odvetniška kandidatka, potem odvetnica, od leta 2005 pa vodja oddelka za gospodarske in mednarodne zadeve in namestnica šefa pisarne. Nato se je podala v politične vode. Poznamo jo kot nekdanjo predsednico LDS in ministrico za otranje zadeve. Pred tremi leti se je umaknila iz politike in se vrnila h koreninam - v pravniške vode ter ustanovila Evropski center za reševanje sporov, edini tovrstni center v regiji z izjemno razvejano paleto izvirnih alternativnih postopkov, ki združuje več kot 120 akreditiranih domačih in mednarodnih strokovnjakov. ECDR se je v zadnjih dveh letih razširil tudi izven slovenskih meja. Na področju svetovanja in pomoči pri oblikovanju sistemov pravosodja ter notranjih zadev je ECDR aktiven na področju Zahodnega Balkana, Kavkaza in Vzhodne Evrope.

	ALEŠ ZALAR Aleš Zalar je predsednik Evropskega centra za reševanje sporov (ECDR). Devetnajst let je bil sodnik in skoraj ves ta čas tudi predsednik Okrožnega sodišča v Ljubljani. Predsedoval je Slovenskemu sodniškemu društvu in predstavljal Slovenijo v različnih mednarodnih organih in organizacijah. Kot pravni strokovnjak Sveta Evrope, Evropske unije, OZN in Svetovne Banke svetuje pri pravosodnih reformah v različnih evropskih državah. Program za reševanje sodnih zaostankov z mediacijo, ki ga je izdelal in s pomočjo sodelavcev uveljavil, je dobil posebno priznanje Sveta Evrope in Evropske komisije. Je ustanovni član Društva mediatorjev Slovenije in član svetovalnega odbora Svetovnega foruma mediacijskih centrov ter svetovalnega sveta IMI. Od leta 2008 do 2011 je bil tudi minister za pravosodje Republike Slovenije.
GOSTUJOČA PREDAVATELJA	
mag. VALERIJA JELEN KOSI	Valerija Jelen Kosi je sodnica od leta 2004, od junija 2014 pa kot višja sodnica na Višjem sodišču v Ljubljani sodi na področju gospodarskih sporov. V času od 2011 do 2014 je kot dodeljena višja sodnica vodila Center za izobraževanje v pravosodju pri Ministrstvu za pravosodje. Vse od leta 2002 je aktivna na področju mediacij in kot mediatorka deluje v okviru programa Okrajnega sodišča v Ljubljani. Opravila je usposabljanje za mediacijskega trenerja in sodeluje pri usposabljanju novih mediatorjev. Je tudi članica Sveta za alternativno reševanje sporov pri ministrstvu za pravosodje. Poleg dela v praksi je objavila tudi nekaj prispevkov na temo mediacij v strokovnih revijah (Pravna praksa, Podjetje in delo) in je soavtorica knjige „Mediacije v teoriji in praksi".
FRANCI BRATKOVIČ	Franci Bratkovič celotno poklicno pot deluje v gospodarstvu, kjer je pridobil številne izkušnje iz vodenja. Delovanje v različnih podjetjih in na različnih področjih pa je tudi dobra popotnica za delo mediatorja tako v gospodarskih, kot tudi ostalih sporih. Od leta 2004, ko je naredil osnovno izobraževanje za mediatorja, je znotraj in zunaj programa sodišču pridruženih mediacij vodil in sodeloval v več kot 100 mediacijah. Po izobrazbi inženir in ekonomist je izoblikoval specifičen mediacijski pristop. Trdno verjame, da je mediacija arhitektura in ne arheologija. Franci Bratkovič je tudi ustanovni član Društva mediatorjev Slovenije, svoje znanje pa nenehno dopolnjuje z izobraževanji doma in v tujini.

O MEDIACIJI

Medicija je neformalen postopek, kjer se sprte strani poskušajo o sporu pogovoriti in s pomočjo mediatorja doseči dogovor o njegovi rešitvi. Mediator je nevtralna tretja osebe, ki razume psihologijo konflikta in sprtima stranema z uporabo posebnih znanj in tehnik pomaga doseči sporazum, ki spor razrešuje in na novo ureja njun osebni ali poslovni odnos. Na ta način kontrola nad načinom in hitrostjo reševanja spora, s tem povezanimi stroški in končna rešitev ostane v rokah tistih, ki jih spor najbolj zadeva.

Zaradi svoje narave lahko postopek mediacije (v nasprotju s sodnim postopkom) vodi k rešitvam, ki so hitrejše, cenejše, kreativnejše in bolj prilagojene interesom strank. Postopek je hiter, neobvezujoč in zaupen ter nikakor ne vpliva na morebitni kasnejši spor na sodišču. V primeru doseženega sporazuma je možen dogovor o obojestransko obvezujoči rešitvi v obliki sodne ali izvensodne poravnave. Takšno reševanje sporov vzpostavlja in izboljšuje komunikacijo med sprtimi in lahko predstavlja velik prihranek časa in denarja ter dolgoročno izboljšani osebni ali profesionalni odnos.

Poznavanje zakonitosti pozitivne komunikacije, logike konflikta ter tehnik in metod za preprečevanje in reševanje sporov pa so tudi vsestransko uporabna znanja in veščine, ki jih lahko uspešno uporabljamo tako v osebnem kot poslovnem življenju.

O NLP

NLP so komunikacijski modeli, ki opisujejo, kako deluje človek. V sedemdesetih letih prejšnjega stoletja sta ustanovitelja dr. Richard Bandler in John Grinder preučevala psihologe, antropologe, lingviste in druge strokovnjake ter začela preučevati modele in principe, ki opisujejo, kako delujejo človeški um, nevrologija in jezikovni vzorci.

Poenostavljeno povedano, NLP modeli opisujejo, kako ljudje zaznavamo svet, kako te zaznave notranje organiziramo, predelujemo, kako si ustvarjamo lastno realnost in se nanjo odzivamo s svojim vedenjem. Ustanovitelja NLP Bandler In Grinder pa sta se pri tem vprašala: "Katere so tiste ključne lastnosti, ki bistveno razlikujejo posameznika, ki je v nečem dober in posameznika, ki je v tej isti svari odličen?"

Na podlagi njunih dognanj je nastal celovit model ciljno usmerjene komunikacije, ki je sestavljen iz sistema metod in tehnik, s katerimi lahko vplivamo na vedenje, mišljenje in doživljanje sveta. NLP je proces učenja, ki nam omogoča, da (ponotranjene) vzorce vedenja in komuniciranja ozavestimo, realno presodimo in s pomočjo NLP metod in tehnik po potrebi tudi spremenimo ali vsaj prilagodimo. Razultat je kakovostnejša komunikacija (in vedenje), ki temelji na zavestnih izbirah ter zavestnem in ciljno usmerjenem ravnanju.