

NADALJEVALNO IZOBRAŽEVANJE ZA MEDIATORJE

**RUDI TAVČAR: POGAJANJA II.: TAKTIKE, KI JIH UPORABLJAJO STRANKE V POGAJANJIH.
BATNA: ISKANJE NAJBOLJŠE ALTERNATIVE.**

1. PROGRAM IZOBRAŽEVANJA

V pogajanjih, ki so del mediacijskega procesa, stranke pogosto uporabljajo različne taktike s katerimi želijo vplivati na drugo stran, pa tudi na mediatorja. Tako bomo pregledali različne načine, kako si stranke – včasih spontano, včasih pa načrtno - želijo izboljšati svojo pozicijo od ekstremnih zahtev, groženj, do iskanja zaveznikov in zavajanja druge strani.

Prepoznavanje taktik je pomembno tudi zato, da mi kot mediatorji ne podležemo kateri od njih in nehote začnemo »navijati« za eno od strank. Poleg tega bomo preigrali tudi nekaj načinov, kako stranki pomagamo, da trezno ovrednoti svoje alternative in ugotovi, kaj je njena BATNA, ter da se na tej osnovi tudi trezno odloči. Tako pri taktikah kot pri analiziranju alternativ bomo odigrali praktičen primer.

Trajanje: 3 ure po 60 minut (oziroma 4 ure po 45 minut)

2. REFERENCE PREDAVATELJA:

Rudi Tavčar

Diplomirani psiholog, MBA – magister managementa, Imago partnerski terapevt. Aktiven mediator na več sodiščih in v lastnem Zavodu Mirabi. Je ustanovni član Društva mediatorjev Slovenije. Od ustanovitve je bil dva mandata podpredsednik ter je v društvu skrbel za organizacijo izobraževanj. Je ustanovni član Društva za Imago terapijo Slovenije. Poslovno kombinira bogate managerske in podjetniške izkušnje svojih prejšnjih zaposlitev (Gorenjski tisk, GZS, Gral Marketing...) s terapevtskim znanjem. Aktiven je pri vodenju izobraževanj s področja mediacij, poslovnih pogajanj, komuniciranja, reševanja konfliktov v skupinah, upravljanja s spremembami, gradnji učinkovitih skupin, uravnavanja poslovnega in zasebnega življenja... Z Gordano Ristin sta vodila train the trainers program za izobraževanje trenerjev za mediatorje. V letu 2007 je 2008 sodeloval v prvi in uspešni okolje varstveni mediaciji Tenetiše. Za založbo Planet GV je napisal knjigo Psihologija pogajanj – Kako doseči kar želite in obenem ohraniti odnos (oktober 2007, april 2010, maj 2013). Je soavtor priročnika za mediatorje Mediacija v teoriji in praksi (DMS, 2011) in Učbenika za kolektivna pogajanja (GZS 2014).

3. KRITERIJI DRUŠTVA PRI IZBIRI PREDAVATELJEV ZA NADALJEVALNA IZOBRAŽEVANJA:

DMS ima izobraževalni svet kot posvetovalni organ UO, ki ga sestavljajo: mag. Gordana Ristin, mag. Nina Betetto in Janez Starman. Osnovni kriteriji za izbor predavateljev so:

- opravljen tečaj za trenerja za mediatorje
- aktivno mediiranje
- izkušnje s predavanji in tečaji s področja mediacije
- spoštovanje doktrine DMS glede mediacije in etičnih načel
- vsakoletno lastno izobraževanje trenerjev (udeleževanje nadaljevalnih treningov in konferenc)
- objava del na področju mediacij (sodelovanje pri naši knjigi, prispevki v strokovni literaturi..)
- ocena slušateljev
- delo za DMS in odnos do DMS (brezplačna predavanja za člane ali drugo strokovno delo za DMS).

Po potrebi DMS organizira nadaljevalna izobraževanja glede na potrebe mediatorjev in glede na spremembe zakonodaje. Tako smo v zadnjem času imeli veliko nadaljevalnih izobraževanj o novostih v Družinskem zakoniku.

4. VODJA PROGRAMA NADALJEVALNIH IZOBRAŽEVANJ

Vodja programa nadaljevalnih izobraževanj je mag. Gordana Ristin.

Društvo mediatorjev Slovenije

Poljanski nasip 2,1000 Ljubljana

E mail: drustvo.mediatorjev@gmail.com

izobrazevanja.dms@gmail.com