



HRVATSKA UDRUGA ZA MIRENJE

NLP tehnike i vještine u službi medijacije i medijatora

Poštovani/e medijatori/ce,

sve vas koji ste uspješno završili osnovnu obuku za medijatore u trajanju od 40 sati, a koji ste zainteresirani za dodatno usavršavanje i primjenu NLP (neurolingvistično programiranje) znanja, tehnika i vještina, pozivamo da se prijavite na specijaliziranu **edukaciju** koja će vam pomoći da ovladate medijatorskim izazovima te učinkovito vodite sudionike kroz medijaciju.



Zašto ova edukacija?

Želite li naučiti?

- izgraditi medijatorski odnos povjerenja sa strankama u što kraćem vremenu
- smanjiti ili otkloniti otpor neke od stranaka prema medijaciji kao opciji za rješavanje spora
- motivirati stranke da prihvate medijaciju i/ili da pridaju drugačije značenje situaciji u kojoj se nalaze
- razumjeti situaciju iz perspektive stranaka
- ostati neutralni u medijaciji i onda kada vam je stajalište jedne strane bliže
- definirati što preciznije problem stranaka i zajedno s njima napraviti konkretne korake za postizanje rješenja
- kako motivirati stranke da surađuju i otvoreno iskazuju svoje osjećaje i potrebe
- kako potaknuti jedne stranke da se stavi u položaj druge i razumije njenu poziciju
- kako upravljati medijacijom na način da u svakom trenutku znate kada dopustiti diskusiju među strankama, a kada je prekinuti
- voditi medijaciju uz ko-medijatora uz prisustvo više stranaka i različitih skupina

*Za ovu edukaciju odabrana **NLP znanja, tehnike i vještine** pomoći će vam da s lakoćom savladavate ove izazove i učinkovito vodite stranke kroz medijaciju.*



Što nudi ova edukacija?

Modul 1.

Stvaranje odnosa povjerenja sa strankama i njihovim punomoćnicima najvažniji je korak za početak te za uspješno vođenje medijacije. Neverbalna komunikacija važan je faktor u kreiranju ozračja razumijevanja i u izgradnji povjerenja sa sudionicima medijacije.

NLP vještinom **Rapport** naučit ćete kako izgraditi odnos sa sudionicima medijacije u kratkom vremenu, kroz fiziologiju, pokrete, geste i ostale razine verbalne i neverbalne komunikacije, bez obzira na to slažete li se sa onim što oni iznose ili ne.

U situacijama kad nedostaju informacije koje bi mogle biti od ključnog značenja, kroz pokrete očiju možete detektirati govori li stranka točne informacije ili samo konstruira detalje koji nedostaju. **NLP tehnikom praćenja pokreta očiju** detektirate nesvjesne signale koji upućuju na točnost ili netočnost informacija koje stranka iznosi. Ova tehnika može pomoći medijatoru da utvrdi jesu li iznesene sve informacije potrebne za postizanje rješenja, kao i da odredi pravi trenutak kada treba započeti istraživati stvarne potrebe sudionika medijacije.

Točna dijagnoza problema i poticanje stranaka na pronalaženje opcija prema rješenju, drugi je zahtjevniji korak u medijaciji. **NLP model promjene** sadrži čitav niz korisnih pitanja prikladnih za precizno definiranje problema i rješenja, određivanje potrebnih koraka koji vode do rješenja i za poticanje stranaka da aktivno sudjeluju u iznalaženju različitih alternativnih opcija uz pomoć medijatora.

U svrhu provjere je li pronađeno rješenje prikladno za obje strane, provjeru realnosti konačnog dogovora možete potvrditi **NLP tehnikom provjere ekologije ishoda**.

Teme modula 1:

- Rapport - vještina stvaranja odnosa razumijevanja i povjerenja sa sugovornikom
- Što govore pokreti očiju - značenje pokreta očiju i kako ih koristiti
- NLP tehnika - obrazac dijagnoze problema i iznalaženja rješenja
- Provjera realnosti prije sklapanja nagodbe - Provjera ekologije ishoda

Modul 2.

Kako ostati neutralan u medijaciji? Jedan je od najvećih izazova, čak i za najiskusnije medijatore. NLP tehnika **Perceptivne pozicije** pomaže medijatorima sagledati situaciju iz različitih perspektiva i ostati neutralnim tijekom medijacije. Također, uz pomoć te tehnike mogu potaknuti jednu stranku da sagleda situaciju iz perspektive ove druge stranke te sve njih potaknuti na asertivno zalaganje za vlastite stavove.

Otkrivanje vide li stranke „širu sliku“ ili detaljno iznose situaciju, pomoći će vam voditi razgovor u smjeru koji će vam pomoći da one razmijene potrebne informacije ili ih pak motivirati da postignu dogovor. **NLP tehnika - Hijerarhija ideja** omogućuje vođenje razgovora u određenom pravcu kada se za tim ukaže potreba.

Kako pridati određenoj situaciji ili iskustvu pozitivnije značenje s ciljem poticanja stranke da ostane u medijaciji i da trenutno stanje u kojem se nalazi, sagleda na drugačiji način? Za uspjeh u tom pristupu potrebna je vještina verbalne komunikacije - preoblikovanja. **NLP tehnika preuokviravanje** upućuje na to kako preoblikovati situaciju na način da joj se doda novo pozitivno značenje i kako potaknuti stranke da stjecanjem novog, drugačijeg pogleda na situaciju, ostanu u medijaciji.

Teme modula 2.

- Struktura jezika - hijerarhija ideja (vođenje razgovora kroz „komadanje“ od apstraktnog jezika prema detaljima)
- Tehnika Perceptivne pozicije: pristup za rješavanje problema i konflikata, te za postizanja asertivnog ponašanja
- Jezična tehnika Preuokviravanje – preoblikovanje, davanje drugačijeg pozitivnijeg značenja nekoj situaciji ili iskustvu.

Metode

Moduli se izvode primjenom 4 Mat metode koja uključuje:

- Refleksivni pristup kojim se motivira polaznike na učenje i sudjelovanje
- Teorijski pristup - uključuje iznošenje teorije kroz predavanje o temama
- Praktični dio uključuje primjenu usvojenih vještina i tehnika kroz izvođenje vježbi - igranje uloga, simulacije slučajeva.
- Diskusija nakon vježbi o korisnosti naučenog, mogućnostima primjene u praksi i povratna informacija polaznika.
- Edukacija je visoko interaktivna i potiče sudjelovanje u diskusijama i vježbama.
- Provjera znanja.

Format i trajanje edukacije

Edukacija je podijeljena je u dva (2) modula koji čine cjelinu. Trajanje jednog modula - 10 sati.

Predviđeno ukupno trajanje je **3 dana** ili **20 sati**:

Petak,	28. kolovoza 2020.	16,00 - 20,00 sati
Subota,	29. kolovoza 2020.	09,00 - 17,00 sati
Nedjelja,	30. kolovoza 2020.	09,00 - 17,00 sati



Ako ste želite saznati više kako doista kao medijator/ica mnogo pomoći strankama u medijaciji, kandidat/kinja ste za ovu edukaciju.

Prijavite se!

Obećavamo vam veoma ugodan i zabavan zajednički rad, učenje i druženje. Imat ćete priliku steći nova teoretska i praktična znanja koje ćete moći veoma lako i brzo primijeniti već nakon edukacije i to kako u vašem profesionalnom tako i u svakodnevnom životu u osobnim odnosima.

Zainteresirani nam se mogu javiti za sva dodatna pitanja na

tel. 01/ 48 11 283 ili e-mail: hum.mirenje@gmail.com

Rado ćemo odgovoriti na svako vaše pitanje.

Rok prijave: **21. kolovoza 2020.**

Cijena: 2.000,00 kuna + PDV

PODACI ZA UPLATU:

Hrvatska udruga za mirenje
IBAN: HR6423400091110129739
model: ostaviti prazno
poziv na broj primatelja: upisati OIB uplatitelja

Plaćanje u obrocima: zainteresirani mogu uplatiti iznos cijene edukacije u mjesečnim obrocima uz poželjno podmirenje pune cijene do dana početka edukacije.

Edukaciju će provesti treneri koji posjeduju medijatorska znanja i iskustvo te vladaju specifičnim NLP znanjima: dr. sc. Srđan Šimac, Snježana Kupres i Suzana Fugaj.