



DELAVNICA »MEHKE VEŠČINE« - TEŽAVNI POGOVORI – 27.1.2022

Dne 27. januarja 2022, je KS 90 v okviru projekta »Socialni partner za socialni dialog III-Fleksibilen DI@LOG« organizirala izobraževalni seminar/delavnico na temo »Mehke veščine« (modul 3) – »Težavni pogovori«. Zaradi epidemioloških razmer je delavnica potekala on-line.

Usposabljanje je potekalo kot predavanje z diskusijo ciljem

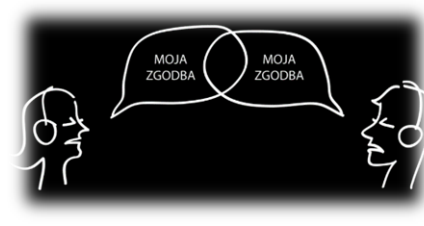
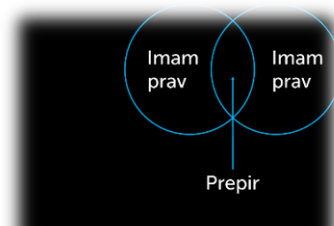
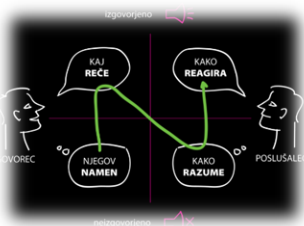
- razumevanja obvladovanja čustev v težavnih pogovorih in usmerjanje svojih dejanj,
- premislekom o svojih dejanjih v težavnih pogovorih,
- kako začeti in izpeljati težavni pogovor
- razumeti pomen cilja težavnega pogovora
- kje najti moč za izpeljavo težavnih pogovorov
- kaj je izrečeno in kaj slišano
- kako prepri pretvoriti v dogovor
- razumevanje notranje in zunanje situacije
- krivda in odgovornost



Posebej je bila priporočljiva predsednikom in sindikalnim zaupnikom sindikatov članic KS 90, ki se dnevno srečujejo s temi izzivi.

Delavnico je vodil dr. Klemen Belhar, ki je avtor več priročnikov in eden najbolj mednarodno priznanih trenerjev na področju komunikacije in predstavitev. Z izobraževanjem, treniranjem in svetovanjem se poklicno ukvarja že 20 let. Ves ta čas deluje kot trener veščin komunikacije, javnega govora, retorike in predstavitev. Zadnja leta dela predvsem v mednarodnem okolju kot svetovalec za organizacijo izobraženj in usposabljanj. Sodeloval je z različnimi podjetji, ustanovami in posamezniki na področjih informacijskih tehnologij, državne in javne uprave, zavarovalništva, šolstva, medicine, storitvene industrije, farmacevtsko-medicinske industrije, založništva, trgovine in nevladnih organizacij.

Kot predavatelja oz. trenerja so ga glede na njegove izkušnje in aktivne metode pri predavanjih oz. delavnicah povabili k sodelovanju večje izobraževalne institucije in podjetja med drugimi tudi Varuh človekovih pravic in številne vladne ustanove v različnih državah.



Vodenje težavnega pogovora I.

- Ne pristanemo na vztrajanje zgolj pri lastnem stališču
- Prevzamemo vodenje pogovora
- Najprej skušamo izpostaviti pogled zunanjega opazovalca
- Potem predvsem poslušamo
- Šele nato izpostavimo svojo zgodbo, svoj pogled
- Iščemo skupne točke, ki nam omogočajo premik k dogovoru
- Iz pogovora se skušamo nekaj naučiti, doseči spremembe in izboljšati sistem in/ali odnos

Jaz nimam sovražnikov, ker iz njih naredim prijatelje.

A. Lincoln

Vse, kar nas iritira pri drugih, nas lahko vodi k razumevanju sebe.

C. G. Jung

