



İZMİR EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ



09/04/2015

Sayı : 19530880-774.01.03-15000017/15001763

Konu : Eğitim Duyurusu Hk

**İL BARO BAŞKANLIKLARI
İZMİR BAROSU BAŞKANLIĞI**

Üniversitemiz Sürekli Eğitim Merkezi (EKOSEM) tarafından yapılması planlanan ve ekte detayları sunulan "Hukuk Uyuşmazlıklarında Arbuluculuk Eğitimi" programının üyelerinize duyurulması hususunda gereğini bilgilerinize az ederim .

Saygılarımla,

Prof.Dr. Oğuz ESEN
Rektör

Ekler :
Eğitim Programı

İZMİR BAROSU		
2015-10678	Gelen	<u>Kayıt Tarihi</u>
		10.04.2015
		<u>Evrak Tarihi</u>
		09.04.2015
EVRAK KAYIT SERVİSİ		
BİLGİ İŞLEM		
Döküman Yönetim Sistemi		

Izmir Ekonomi Üniversitesi
Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Eğitimi

Hukuk Fakültesi Eğitim Programı (6+12=18 Saat)

TEMEL HUKUK BİLGİSİ EĞİTİMİ (6 saat)

- Arabuluculuk Hukuku I: 3
- Arabuluculuk Kavramı ve Temel İlkeler, Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yöntemleri, Arabuluculukla İlgili Düzenlemeler, Arabuluculuğun Uygulama Alanları
- Arabuluculuk Hukuku II: 3

Arabuluculuk Süreci, Yargılama Sürecinde Arabuluculuğa Başvurulması, Arabuluculuk Müzakereleri Sonunda Yapılması Gereken İşlemler, Tarafların Hak ve Yükümlülükleri ve Anlaşmanın Düzenlenmesi ve bu Anlaşmanın Hukuki Niteliği

UYGULAMA EĞİTİMİ (12 saat)

- Müzakere uygulamaları 2
- Arabuluculuk taktik uygulamaları 3
- Arabuluculuk senaryoları analizi 2
- Arabuluculuk senaryoları I 3
- Arabuluculuk Senaryoları II 2

Psikoloji Bölümü Eğitim Programı (20 Saat)

1. Çatışmanın Psikolojisi 2 saat
 - a. Çatışma kaçınılmaz olduğunda
 - b. Bir sorun çözme yolu olarak çatışma
 - c. Çatışma gereksinimi ne zaman doğar?
 - d. Çatışma kararının gelişimi
 - e. Uzlaşmaya niyetin var mı?
 - f. Bir sorun çözme yolu olarak uzlaşma
 - g. Uzlaşma gereksinimi ne zaman doğar?
 - h. Uzlaşma kararının gelişimi
2. Çözümün bir Parçası Olmak 1 saat
 - a. İrasyonel insan doğasının rasyonel yönetimi
 - b. Çözüm sürecinde yapılacaklar ve yapılmayacaklar
 - c. Kaçınma uzlaşma değildir
 - d. Uzlaşma kültürüne doğru
3. Uzlaşmada Psikolojik Ödünler/ Edinimler 2 saat
 - a. Çatışmadan kim kazanır?
 - b. Uzlaşma kime yarar sağlar?
 - c. Sınırlar nasıl çizilecek?
 - d. Dişe-diş hesapları ve sonrası
 - e. Evdeki hesap çarşıya uymadığında
 - f. Uzlaşmak vazgeçmek midir?
4. İletişim Psikolojisi 2 saat
 - a. İletişim nedir?
 - b. Sözel ve sözel olmayan iletişim nedir?
 - c. Doğru dinleme
 - d. Empati nedir?
 - e. Temel iletişim hataları
5. Davranış Bozuklukları 1 saat
 - a. Normal ve anormal davranış nedir?
 - b. Davranış bozukluklarının çatışma çözme süreçlerine etkisi
6. Kişilik Özellikleri 2 saat
 - a. Kişilik nedir?
 - b. Temel kişilik kuramlarına örnekler
 - c. Kimi kişilik özelliklerinin çatışma çözme süreçlerine etkisi
7. Sosyal Psikolojide Kişiler ve Gruplar Arası Çatışma 2 saat

- a. Kişiler ve gruplar arası çatışmaya etki eden sosyal psikolojik faktörler nelerdir?
- b. Sosyal ikilemler nelerdir? Neden ortaya çıkarlar? Nasıl çözülürler?
- c. Kişiler ve gruplar arası rekabet
- d. Adalete yönelik algı ve inançlar

8. Çatışma çözümüne ve işbirliğine etki eden psikolojik faktörler 3 saat

- a. Çatışma çözümünde doğru iletişimin rolü nedir?
- b. Tehdit kullanımı çatışma çözümlerini hızlandırır mı?
- c. Kişiler ve gruplar arası işbirliği nasıl artırılır?
 - a. Ortak amaç ve tehditler
 - b. İletişim ve irtibat

9. Çatışma ve müzakere yönetimi 3 saat

- a. Çatışmanın olumsuz yanları nasıl en aza indirgenir?
- b. Çatışmalardan olumlu sonuçlar doğabilir mi?
- c. Çatışma yönetimi ile kişilere, gruplara ya da kurumlara fayda sağlanır mı?
- d. Çatışma yönetimi ve kültürler arası farklılıklar
- e. Müzakere yönetimi için gerekli beceriler nelerdir?
- f. Müzakere sürecini nasıl analiz edilir?
- g. Müzakere süreci nasıl kontrol edilir?

10. Çatışmalarda duyguların rolü ve kontrolü 2 saat

- a. Çatışmalarda taraflar neler hisseder?
- b. Çatışma sürecinde duygular kontrol edilmeli mi?
- c. Çatışma sürecinde duygular nasıl ifade edilmeli?
- d. Olumsuz duyguları dışa vurmanın olumlu yanları var mıdır?

İletişim Fakültesi Eğitim Programı (10 Saat)

11. İletişimin Temelleri 3 saat
- i. İletişim süreci
 - j. İletişim ile ilgili temel kavramlar
 - k. İletişimin önündeki engeller
12. Etkili İletişim 3 saat
- e. Empati
 - f. Bireylerarası iletişim
 - g. İletişimde ikna teknikleri
13. Semiyotik ve Beden Dili 4 saat
- g. Sözlü ve sözsüz iletişim
 - h. Beden dili
 - i. Gösterge okuma
 - j. İçerik anlamlandırılması

İrtibat: Milhan Gönen

4888386 milhan.gonen@ieu.edu.tr