



ASSOCIAZIONE EQUILIBRIO & R.C.

## LE “SOFT SKILLS” DEL MEDIATORE: PARTE I

Le *soft skills* sono competenze “trasversali” di natura cognitivo-relazionale e comunicativa, facenti parte sia del carattere stesso di una persona, sia dell’insieme di abilità interpersonali **allenabili**.



**ASSOCIAZIONE EQUILIBRIO & R.C.**  
**Mercoledì 19 settembre 2018, dalle 14,00 alle 18,30**

### **MODULO TEORICO PRATICO DI AGGIORNAMENTO PER MEDIATORI (ex art. 18, co. 2, lett. g, del D.M. 18 ottobre 2010 n. 180 e successive modifiche)**

Dopo diversi anni di esperienza, i mediatori professionisti hanno acquisito diverse tecniche e strategie per la gestione delle difficoltà riscontrate in mediazione. Senza dubbi, ormai risulta evidente l’influenza che hanno le abilità personali nella gestione dei rapporti interpersonali con le parti e gli avvocati, nonché nella facilitazione del mediatore della comunicazione e della negoziazione tra di essi. L’obiettivo del presente modulo di aggiornamento è quello di approfondire, in chiave riflessiva, le proprie skills da applicare in mediazione e non solo...

#### **Argomenti:**

- l’influenza dello stile personale del mediatore nell’interazione con le parti e gli avvocati
- tecniche di metamodello
- empatia in azione
- posizioni percettive
- pensiero strategico e creativo applicato alla mediazione
- la flessibilità del mediatore attraverso analisi di alcuni casi reali

**Docente: Avv. Ana Uzqueda** Vice Presidente Ass. Equilibrio & R,C, Bologna. Mediatore Civile, Commerciale e Familiare. Formatore in negoziazione strategica e Adr Italia, Argentina, Svizzera e Spagna. Docente riconosciuta dalla Federazione Svizzera degli Avvocati FSA - SAV per la formazione degli avvocati mediatori. Docente di Tecniche di Mediazione Commerciale e Supervisore di Mediatori Commerciali in Svizzera dal 2004. Insegna tecniche di mediazione commerciale nel Master di Mediazione della School of Management dell’Università Pompeu Fabra di

**Sarà richiesto l’accreditamento all’Ordine Forense di Bologna**