enne PUNTO zero
AVVOCATI E PROFESSIONISTI NEGOZIATORI

l'invisibile del conflitto

PRESENTANO IL CORSO DI FORMAZIONE

Il Potere di Tornare al Centro

CENTRATURA, PRESENZA, VISIONE E RISONANZA:
LE COMPETENZE INVISIBILI DEI PROFESSIONISTI NEI PROCESSI DI NEGOZIAZIONE E MEDIAZIONE

PREMESSA

Il Centro è lo spazio in cui presenza, autenticità, visione e risonanza si incontrano.
È l'unico vero potere che ci rende **sovrani di noi stessi.**

Non possiamo governare tutto ciò che accade fuori di noi. Possiamo, però, **imparare a governare** il nostro modo di stare in relazione con ciò che accade: come osserviamo, ascoltiamo, reagiamo, scegliamo e interveniamo.
E ciò è tanto più necessario nelle situazioni di conflitto, nelle negoziazioni e nei momenti in cui le decisioni richiedono particolare lucidità.

Tornare al Centro significa dunque **riconoscere**, senza farci travolgere, **quando ci siamo spostati e avere gli strumenti per ritornare a uno stato di presenza e scelta**, rimanendo in contatto con noi stessi e contemporaneamente mantenendo aperta la relazione con l'altro, per poter abitare la complessità senza subirla e trasformare le differenze in occasioni di confronto e di costruzione.

OBIETTIVI DEL CORSO

Sviluppare nei partecipanti la capacità di utilizzare la propria presenza personale e professionale come strumento di gestione delle relazioni, dei conflitti, delle negoziazioni e dei processi decisionali.

Il percorso mira a rafforzare una modalità di intervento fondata su centratura personale, consapevolezza e responsabilità, favorendo il passaggio:

- dalla reazione alla presenza
- dalla certezza all'osservazione
- dalla posizione all'ascolto
- dalle interpretazioni alla neutralità
- dalla reattività al sentire consapevole
- dalla contrapposizione all'integrazione
- dalla dissonanza alla risonanza

STRUMENTI UTILIZZATI

A tale scopo nel Corso si utilizzerà il Metodo O.A.S.I.[1] nella sua versione di *Osservazione senza interpretazione, Ascolto senza giudizio, Sentire senza re-azioni automatiche, Integrazione senza cancellare le differenze.*

Inoltre, saranno forniti:

- Strumenti, protocolli e mappe specifiche per orientarsi nel percorso di centratura
- Indicazioni per creare il *journaling* professionale (diario del centro)
- Tecniche per costruire il proprio manuale di ritorno al centro
- Materiale didattico e bibliografia

---

[1] Il Metodo O.A.S.I., sperimentato da migliaia di professionisti, è utilizzato per potenziare le capacità di Osservazione, Ascolto, Sentire (inteso come capacità di gestire le emozioni, proprie e altrui) e Integrare le competenze in un unico e coerente movimento.

STRUTTURA E DURATA DEL CORSO

Il Corso, che verrà effettuato **in modalità online tramite la piattaforma Zoom**, si struttura su lezioni di **quattro ore,** il **venerdì dalle 14.00 alle 18.00**, per un totale di **40 ore**, con alternanza di teoria e applicazione pratica dei concetti acquisiti.

Le date, che potrebbero subire variazioni, comunque concordate con il gruppo, sono le seguenti:

- Marzo: 5, 12,19
- Aprile: 9, 16, 23
- Maggio: 7
- Giugno: 4, 11, 18

IL PERCORSO

Si articola in quattro step:

STEP 1 —RICONOSCERE
(5, 12, 19 marzo)

- Cosa è il potere
- Potere personale: come si perde, come si acquisisce
- Cosa è il centro
- Perché ci allontaniamo dal centro: adattamento, conformismo, condizionamenti
- Perché perdiamo il centro
- Bisogni primari e secondari
- Bisogni impliciti ed espliciti
- Conflitto: problema, minaccia o informazione?
- L'energia: che cosa è, come la perdiamo, come la acquisiamo
- Aspettative
- Automatismi
- Copioni relazionali
- Dialogo interno
- Sub-personalità
- Sabotatori
- Scotomizzazioni
- Paura di perdere
- Paura del conflitto

STEP 2— DISTINGUERE
(9, 16, 23 aprile)

- Fatti e interpretazioni
- Percezione e realtà
- Giudizi, pregiudizi e preconcetti
- Proiezioni
- Convinzioni limitanti e potenzianti
- Identificazioni
- Interpretazioni reciproche
- Attribuzione di intenzioni
- Automatismi professionali
- La certezza come possibile ostacolo
- L'aporia socratica come strumento per mettere in crisi le false certezze

STEP 3— ATTRAVERSARE
(7 maggio)

- Ascoltare senza perdere il proprio centro
- Dall'ascolto della posizione all'ascolto della persona
- Riconoscere il sistema operativo della persona
- Emozione, reazione e comportamento
- Governare il mondo interno: pensieri, emozioni, linguaggio
- Diminuire il periodo di refrattarietà di una emozione
- Entrare nel mondo dell'altro senza perdersi nel suo mondo
- Contagio emotivo e partecipato distacco
- Trasformare l'esperienza emotiva da elemento disturbante a informazione

STEP 4— TORNARE AL CENTRO
(4, 11, 18 giugno)

- Presenza
- Consapevolezza
- Risonanza
- Responsabilità personale
- Visione: ampliare il campo percettivo
- Dall'Io al sistema
- Autoregolazione
- Neutralità e autenticità
- Rimanere al centro
- Negoziare dal centro
- Decidere dal centro
- Attenzione, intenzione
- Pensiero inclusivo
- Differenza senza contrapposizione
- Dalla contrapposizione alla risonanza
- La centratura come competenza professionale
- Visione d'insieme
- Scelta e azione

DOCENTE



Tiziana Fragomeni

Avvocata negoziatrice, esperta in ADR - Metodologie alternative alla causa e al processo.

Si dedica da anni all'insegnamento della gestione costruttiva dei conflitti stravolgendo il paradigma di partenza, fondato sulla contrapposizione, per trasformare il conflitto in una sfida e in uno strumento di conoscenza di se stessi.

È responsabile scientifico dell'Associazione Enne.Zero, dove progetta e conduce ogni mese laboratori sul tema del conflitto, dinamiche relazionali e strumenti di auto-conoscenza, e autrice di testi in materia di mediazione e conflitto.

INFO UTILI

DESTINATARI

Avvocati, dottori commercialisti, manager, formatori, counselor, coach e tutti quei professionisti che quotidianamente lavorano con persone, decisioni, conflitti, negoziazioni e processi di cambiamento, **con sede legale in Regione Lombardia.**

TITOLO

Al termine del Corso, verrà rilasciato un Attestato di partecipazione da parte del Responsabile scientifico di Enne.Zero.

Il corso è finanziato dalla Regione Lombardia ed è a numero chiuso per massimo 20 persone.

Per ulteriori informazioni e iscrizioni contattare Laura Vitali tel. 02 45109299 | 335 131 2882 | l.vitali@clombiz.it