



ORDINE DEGLI  
AVVOCATI DI MILANO



FONDAZIONE FORENSE  
DI MILANO

## L' INVISIBILE DEL CONFLITTO

*Cosa si nasconde dietro un conflitto, cosa è importante comprendere, come "leggere" il suo invisibile per gestirlo e negoziare efficacemente*

**21-26 NOVEMBRE e 5- 12 DICEMBRE 2019**

**DALLE ORE 14,00 ALLE ORE 18,00**

**SALA CONFERENZE "ELIGIO GUALDONI"**

*(1° piano del Palazzo di Giustizia)*

### IL CORSO

È organizzato dall'Ordine degli Avvocati di Milano e dalla Fondazione Forense di Milano.

### PREMESSA

Nella professione dell'avvocato, saper gestire efficacemente i conflitti è una competenza sempre più importante, da unire a quella tecnico/legale, in molteplici situazioni: dalla relazione con il cliente, a quella con il collega di controparte, o con il magistrato in udienza, alla conduzione di un negoziato o di un incontro di mediazione (si pensi all'istituto della negoziazione assistita e agli ADR in genere).

In un conflitto, infatti, ciò che si vede, ciò che emerge, che è visibile, corrisponde alla superficie, ai motivi apparenti per cui le persone litigano. Ciò che non si vede corrisponde ai motivi nascosti, ai veri motivi per cui si confligge, che se non compresi lasciano spesso il problema irrisolto, inficiando e compromettendo anche le relazioni.

Per comprendere l'invisibile di un conflitto occorre acquisire precise competenze, che consentono anche di ridurre il dispendio energetico che viene normalmente dedicato alla lotta e alla contrapposizione, spesso senza raggiungere risultati soddisfacenti.

### OBIETTIVO

Acquisire tecniche e strategie per "leggere" l'invisibile dei conflitti al fine di gestirli efficacemente.

### CONTENUTI

- Il conflitto e il suo invisibile: cosa si nasconde dietro
- Gli ostacoli che si incontrano quando si ha a che fare con i conflitti: pregiudizi, convinzioni, giudizi, proiezioni
- La capacità di gestire le emozioni
- Le competenze per "leggere" l'invisibile e gestire efficacemente i conflitti

## **METODO**

Il metodo adottato inverte l'ordine dei fattori di un processo di formazione: anziché parlare di teoria per poi applicare i concetti nella pratica, si partirà dalla esperienza per costruire insieme la teoria. Il corso dunque si fonda, come essenziale presupposto, sulla narrazione e sulla disamina di conflitti, che i partecipanti saranno invitati a portare in aula. Tale modalità permette di apprendere sin da subito gli strumenti di gestione del conflitto che vengono presentati durante la lezione e di innescare un percorso di riflessione in grado di mettere velocemente in discussione i modelli e gli schemi comportamentali, facilitando così l'apprendimento degli atteggiamenti corretti da assumere nella gestione del conflitto.

## **DESTINATARI**

Il corso è rivolto in special modo agli avvocati, ma anche a chiunque sia interessato ad apprendere tecniche e strategie per gestire costruttivamente i conflitti.

È consigliabile un numero massimo di 35 persone.

## **STRUTTURA DEL CORSO**

Quattro mezze giornate di quattro ore ciascuna, per un totale complessivo di 16 ore.

Una **parte del corso sarà dedicata** agli **aspetti deontologici** nella relazione tra cliente e avvocato, avvocato e collega di controparte e tra avvocato e magistrato

## **DOCENTI:**

**Avv. Alessandro Bastianello**, Consigliere dell'Ordine degli Avvocati di Milano

**Avv. Tiziana Fragomeni**, avvocato, mediatore, negoziatore, formatore in tecniche di trasformazione dei conflitti, negoziazione e mediazione. Responsabile scientifico dell'associazione enne.zero. Membro del Consiglio Direttivo di Progetto Conciliamo e coordinatore del Comitato Tecnico Scientifico. Da anni progetta, organizza e conduce come formatore workshop e corsi in materia di trasformazione dei conflitti, negoziazione e mediazione per enti pubblici e privati. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto.

### **Primo modulo: giovedì 21 novembre 2019**

- Il conflitto: che cos'è, qual è la sua dinamica, quali le cause
- cosa si nasconde dietro la contrapposizione
- causalità lineare e causalità circolare
- pensiero singolare/pensiero plurale
- narrazioni di conflitti ed esercizi

### **Secondo modulo: martedì 26 novembre 2019**

- Sviluppare l'atteggiamento corretto: dal "mono-focale" al "bi-focale", al "pensiero inclusivo" e alla "visione eliocentrica"
- gli ostacoli al "pensiero inclusivo": l'Ego, l'ombra, le proiezioni, il dramma del controllo e i giudizi nel conflitto
- pensieri, programmi mentali e convinzioni nel conflitto
- narrazioni di conflitti ed esercizi

### **Terzo modulo: giovedì 5 dicembre 2019**

- Le emozioni nel conflitto: cosa sono, come usarle
- il Metodo O.A.S.I. (Osservare, Ascoltare, Sentire empaticamente, Integrare con le strategie;
- diventare un “causante consapevole”
- la Legge dello Specchio
- narrazioni di conflitti ed esercizi

### **Quarto modulo: giovedì 12 dicembre 2019**

- Come abbassare il consumo energetico nel conflitto
- tecniche, strategie e stratagemmi per gestire efficacemente i conflitti
- applicazione pratica delle tecniche
- narrazioni di conflitti ed esercizi

La partecipazione all'evento, consente l'attribuzione di **n. 10 crediti formativi di cui 1 in materia obbligatoria**. Le iscrizioni, che prevedono il pagamento della quota di partecipazione di **Euro 280,00** devono essere effettuate **dall'area webFormaSFERA** (<http://albosfera.sferabit.com/coamilano>) accessibile dal sito internet [www.ordineavvocatimilano.it](http://www.ordineavvocatimilano.it) areaFormazioneContinua