



e



Presentano il Corso di Formazione

Oasi System e Conflict Navigator

Applicazione del Metodo O.A.S.I. al servizio dei professionisti negoziatori e solutori di conflitti

Il **professionista** che ha scelto di occuparsi di **negoziazione e gestione costruttiva dei conflitti** sa bene quanto sia importante **superare il vecchio paradigma deterministico e dualistico**, caratterizzato da un Io ansioso e conflittuale che vive ancorato nel livello della contrapposizione, ed entrare a pieno titolo nel **nuovo paradigma**, dove le **diadi torto/ragione; vero/falso; giusto/sbagliato** sono state **sostituite** con le nuove diadi **funziona/non funziona; efficace/inefficace; utile/inutile**, che permettono di **essere professionisti strategici**.

Il professionista consapevole del nuovo paradigma intuisce che qualunque cambiamento si voglia apportare alla propria professione e di conseguenza alla propria vita, passa dal **trasformare il proprio Io**, riconoscendone paure, pensieri autolimitanti e condizionamenti, che creano una realtà da creatori inconsapevoli e **fare emergere tutto il proprio potenziale, diventando creatori consapevoli della propria realtà**.

Il professionista del nuovo paradigma è desideroso di capire come **usare consapevolmente il pensiero, le emozioni e le parole**, che determinano i suoi atteggiamenti e comportamenti, permettendogli di **rispondere con azioni pensate anziché con re-azioni automatiche, arrivando al livello della coerenza delle parti, quella che viene dall'integrazione dell'Io con il suo Sé Superiore, ovvero la parte più evoluta di se stesso**.

Egli intuisce il **potere dell'essere un co-creatore** ed è così che può **guadagnare lo still point, lo stato di flusso nel quale, superando il paradigma deterministico, tutto accade in modo sincronico**.

In un momento storico dove l'intelligenza artificiale sta sfidando il potere creativo degli umani, sostituendoli in molte professioni, **essere un professionista del nuovo paradigma**, acquisendo

competenze che l'AI non potrà avere, **può fare la differenza nel successo** che si consegue, **qualunque sia il campo lavorativo in cui si esercita.**

Un avvocato, esperto di negoziazione e di gestione costruttiva dei conflitti, che ha stravolto il paradigma del conflitto trasformandolo in una sfida, facendolo diventare uno strumento di conoscenza e un medico, psicoterapeuta, esperto in medicina vibrazionale e quantistica, realizzatore e conduttore di corsi nel campo della relazione e della crescita personale, straordinariamente insieme per un per-corso visionario e innovativo, unico nel suo genere. Un'esperienza dalla quale uscire letteralmente trasformati da dentro, compiendo un salto quantico di coscienza in grado di cambiare tutto.

OBIETTIVI DEL CORSO

L'obiettivo principale del corso è la formazione di *Conflict Navigator*, ovvero professionisti negoziatori strategici e solutori costruttivi di conflitti.

A tale scopo il corso si propone di:

- **Utilizzare il Metodo O.A.S.I.¹** per individuare e superare i blocchi, i pensieri e le convinzioni autolimitanti che impediscono al nostro potenziale di diventare dei creatori consapevoli della propria realtà.
- **Apprendere gli strumenti dell'Oasi System** che consentono velocemente di capire la persona con la quale entriamo in relazione, conoscendo il suo *sistema operativo* ed i suoi reali bisogni, così da agevolare la negoziazione e gestire costruttivamente i conflitti.

CONTENUTI

- *L'origine del conflitto e della separazione*
- *Dinamiche conflittuali e coazioni a ripetere*
- *Le sub-personalità e le identificazioni*
- *Paure, blocchi interiori, proiezioni, pensieri autolimitanti, convinzioni, giudizi, pregiudizi e preconcetti. Come riconoscerli e superarli*
- *Antagonisti e sabotatori: come trasformarli in alleati*
- *Le emozioni e le ferite emozionali*
- *Dall'Io al Sé: mettere l'Io al servizio del Sé*
- *Il pensiero inclusivo*
- *Gli strumenti dell'Oasi System*

STRUTTURA E DURATA DEL CORSO

Il **Corso**, che verrà **effettuato in modalità online tramite la piattaforma zoom**, con alcuni weekend in presenza da concordare con il gruppo a corso iniziato, si struttura su **6 weekend, da**

¹ Il Metodo O.A.S.I. è una guida alla gestione costruttiva dei conflitti, alla negoziazione e alla mediazione, rivolta non solo a professionisti che quotidianamente si trovano a dover affrontare problemi, conflitti e controversie, quali gli avvocati, i commercialisti, i manager, gli imprenditori, ecc., ma anche a chiunque voglia imparare un metodo per muoversi costruttivamente nei conflitti, e affrontare le problematiche connesse, al fine di trovare soluzioni efficaci, sia in termini di tempo che di risultato. O.A.S.I. è un acronimo che sta per Osservare, Ascoltare, Sentire, Integrare. Si tratta di tre capacità: osservazione, ascolto e sentire, quest'ultimo inteso come autoconsapevolezza emozionale, ovvero la capacità di riconoscere le proprie emozioni, quale prodromo per arrivare alla competenza emotiva, ovvero la capacità di saper leggere le emozioni altrui, che vanno trasformate in competenze per poi integrarle, con la I di O.A.S.I., in un unico e coerente movimento.

tenersi uno al mese, venerdì dalle 14.00 alle 18.00, sabato dalle 10.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00, per un ammontare di 60 ore complessive, di cui 40 esperienziali.

Le date, che potrebbe prevedere variazioni, comunque concordate con il gruppo, sono le seguenti:

- Gennaio: venerdì 24 e sabato 25
- Febbraio: venerdì 21 e sabato 22
- Marzo: venerdì 21 e sabato 22
- Aprile: venerdì 11 e sabato 12
- Maggio: venerdì 30 e sabato 31
- Giugno: venerdì 20 e sabato 21

DOCENTI



Tiziana Fragomeni, avvocato negoziatore, 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.



Alberto Ugo Caddeo, medico chirurgo, specialista in anestesiologia e rianimazione, psicoterapeuta, agopuntore, ozonoterapeuta. Laurea in Scienze Fisiche honoris causa. Esperto in medicina quantica, che affianca alle terapie più tradizionali. Docente in Quantum Medicine presso il C.N.R. di Milano e presso l'Università del Piemonte Orientale Novara. Ricercatore in Medicina Quantica e formatore, è uno dei fondatori del pensiero psicosomatico in Italia. Conduttore di Gruppi di Crescita personale e nel campo della relazione sui Nuovi Modelli della Nuova Era.

DESTINATARI

Data la trasversalità della tematica e del metodo di lavoro, **il corso è valido per avvocati ed operatori del diritto, dirigenti, manager, educatori, psicologi, commercialisti, medici.**

TITOLO

Al termine del Corso, verrà rilasciato un Attestato di partecipazione da parte del responsabile scientifico di enne.zero.

MODALITÀ DI PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA

Per essere ammessi al corso è necessario iscriversi entro il 22 gennaio, compilando la scheda di iscrizione.

Il corso è a numero chiuso. Il numero minimo dei posti è fissato in 8, il massimo è 18.

Qualora non venisse raggiunta la soglia minima di iscrizione il corso non sarà attivato.

QUOTA DI ISCRIZIONE

L'importo della quota di iscrizione per la frequenza del Corso è di euro 1.500,00.

Per i soci di Enne.Zero è di euro 1.200,00.

MODALITÀ DI EROGAZIONE DEL CORSO

Piattaforma Zoom e week-end in presenza, da concordare.

Per ulteriori info scrivere a info@tizianafragomeni.it