



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO



FONDAZIONE FORENSE
DI MILANO

L'arte della domanda

Lo strumento della domanda per mediare e negoziare i conflitti

IL CORSO

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

La partecipazione al corso attribuisce 10 crediti formativi.

PREMESSA

Mediare e negoziare un conflitto è un'arte complessa e affascinante, fondata su tecniche precise che possono essere apprese al fine di poter svolgere al meglio la professione di avvocato, sia per instaurare sin dall'inizio una buona relazione con il cliente, sia per assisterlo in mediazione, o in negoziazione, per meglio relazionarsi con il giudice quando si è nel processo, per costruire un rapporto efficace con il collega di controparte, sia per acquisire in breve tempo le informazioni più rilevanti al fine della migliore disamina del problema.

La domanda, se utilizzata in maniera professionale, si rivela uno degli strumenti più importanti per raggiungere, in ognuno dei casi evidenziati, risultati efficaci ogni qual volta occorra far emergere le vere motivazioni del cliente sottese alle richieste, saper esplorare l'invisibile di un conflitto, chiarendo le necessità, i bisogni, i desideri, le paure, i timori e le aspettative delle parti, quando occorra instaurare un dialogo costruttivo con il magistrato in udienza o con il collega di controparte, e ancora di più quando si svolga la professione di mediatore.

La regola base della domanda è aver ben chiari gli obiettivi che si vogliono conseguire. Diventa quindi importante imparare a saper fare delle domande appropriate, ma anche sapere come porle, così come sapere quali sono delle buone domande e quali quelle da evitare.

OBIETTIVI

Il corso intende fornire ai partecipanti degli strumenti conoscitivi e operativi per imparare a saper fare domande efficaci.

CONTENUTI

- Il modello della contrapposizione e il suo superamento.
- Il passaggio dalla visione tecnica alla visione integrativa.
- La capacità di leggere il problema e il conflitto come prioritario rispetto alla soluzione dello stesso.

- La domanda come struttura comunicativa.
- La natura operativa della domanda.
- Domande efficaci, domande inefficaci.
- La domanda come capacità di attivare le risorse personali.

METODOLOGIA

Si lavorerà in termini di full immersion esperienziale con analisi dei percorsi di partenza, esercitazioni preliminari, dimostrazioni del docente, esercitazioni mirate con restituzioni teoriche. Saranno messe a disposizione dei partecipanti dispense adeguate per l'approfondimento.

DESTINATARI

Il corso è rivolto ad avvocati che debbano nella loro professione mediare e/o negoziare, a mediatori e a professionisti impegnati nella gestione dei conflitti.

DOCENTE

Tiziana Fragomeni, avvocato negoziatore, mediatore, 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.

DURATA

Quattro moduli di mezza giornata ciascuno: totale 16 ore.

SEDE E ORARIO

Sala Conferenze - Eligio Gualdoni, Palazzo di Giustizia, 14.00/ 18.00

Primo modulo: 8 marzo 2019

- Cosa si nasconde dietro la contrapposizione
- Il passaggio dalla cultura del consiglio, all'individuazione delle risorse personali
- La visione integrativa
- Introduzione alla domanda come strumento
- Esercitazioni

Secondo modulo: 15 marzo 2019

- Come raccogliere le informazioni
- Imparare a leggere l'invisibile del conflitto
- Tipi di domande
- Le domande per entrare nel mondo dell'altro
- Esercitazioni
-

Terzo modulo: 22 marzo 2019

- La domanda come struttura comunicativa
- La natura operativa della domanda
- Le domande e la linea temporale

- Domande efficaci, domande inefficaci
- Esercitazioni

Quarto modulo: 29 marzo 2019

- Domande che aprono, domande che chiudono
- Strategie delle domande e domande strategiche
- Le domande maieutiche
- Applicazione pratica delle tecniche
- Esercitazioni

ATTESTATO PARTECIPAZIONE

A coloro che hanno frequentato almeno il 80% delle lezioni verrà rilasciato un attestato di partecipazione al corso.

La partecipazione all'evento, consente l'attribuzione di **n. 10 crediti formativi**.

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.ordineavvocatomilano.it areaFormazioneContinua