

## **La gestione dello stress nelle professioni legali**

Il miglioramento dei rapporti con se e con gli altri

### **Docenti:**

**Prof. Vincenzo Maria Mastronardi - Prof.ssa Monica Calderaro**

**ARGOMENTI:** Verranno evidenziate le tecniche di gestione degli eventi esterni alla attività di Avvocato, gli eventi interni al proprio studio legale, quindi gli eventi stressanti legati alla mansione (sovraccarico di lavoro, i conflitti di ruolo, la cattiva organizzazione dello studio, delle mansioni e dei carichi di lavoro), nonché gli eventi stressanti non legati all'ambiente lavorativo (conflitti familiari, le malattie dei congiunti, i lutti familiari ecc da arginare affinché non si riversino nell'attività lavorativa). La disamina delle fonti di sicurezza personali, e la costruzione del rapporto con il Cliente.

**Primo incontro Sabato 5 Giugno 2021**  
**dalle ore 9:30 alle ore 11:15**

- La gestione positiva delle collaborazioni di studio (gli errori da evitare, le fonti di sicuro insuccesso)
- Le delicate strategie della delega - Gli obiettivi e gli incrementi del fatturato - La programmazione del giorno dopo e gli errori da evitare - La gestione del lavoro con i Colleghi
- I requisiti ormai riconosciuti per una apprezzata professionalità - La triade della relazione costruttiva
- Rappresentazione filmica esemplificativa delle abituali proprie inconsapevoli distonie comportamentali da evidenziare a se stessi per migliorarsi - La gestione del Cliente e la richiesta della parcella (l'avvocato psicologo)
- Il Rapporto di fiducia col cliente - Come gestire l'ansia propria e del cliente - Errore da evitare: "mentire al cliente" - Le liti temerarie (i rimedi stragiudiziari)

**Terzo incontro sabato 5 Giugno 2021**  
**dalle ore 14:30 alle ore 16:15**

- Le micro sedute di rilassamento autogeno (esperienze dirette) - Lo stress: ottimo carburante da gestire
- Le fonti esterne dello stress: i rumori, il freddo, il caldo, il collega dal carattere pessimo, il cliente che non parla, il cliente che parla e non dice (logorroico), il cliente che parla e dice - I Segni "alogici" (emotivi) della comunicazione non verbale definiti anche indicatori di "fuga inconscia di informazioni non verbali" - Le ricerche della CIA e del Pentagono sulla simulazione e la menzogna - Il linguaggio diretto all'emisfero destro o emisfero emozionale - Il linguaggio a seconda del Contesto (l'essere spontaneo, ottimista, riflessivo, arguto, competente, ecc.) - Prosodia, prossemica, postura e gestualità, il respiro
- L'accettazione delle critiche negative e i propri miglioramenti - Nozioni essenziali di PNL mirata, tecniche di comunicazione scritta.

**Secondo incontro Sabato 5 Giugno 2021**  
**dalle ore 11:30 alle ore 13:30**

- I 3 Principi indispensabili delle relazioni umane - I 6 modi per entrare subito in sintonia con il prossimo e stabilire relazioni costruttive - Le 12 modalità comunicazionali per agevolare la condivisione delle vostre opinioni - I 9 Principi per permettere agli altri di cambiare opinione senza offendere e suscitare risentimenti - Il proprio stile comportamentale dalla grafia (i punti di forza su cui fare fulcro e di fragilità da compensare) - Raccolta delle grafie di tutti i partecipanti per la interpretazione successiva riservata, delle predisposizioni dello stile interattivo di ciascuno. (punti di forza e di fragilità da far evolvere nei rapporti con se stesso e con gli altri).

**Quarto incontro sabato 5 Giugno 2021**  
**dalle ore 16:30 alle ore 18:30**

- Rappresentazione filmica esemplificativa delle fonti esterne dello stress - Rappresentazione filmica esemplificativa delle fonti endogene dello stress - Le strategie delle tecniche immaginative del rinforzo positivo dai propri vissuti di vittoria - Le pause psicoprofilattiche (esperienze dirette)
- Le fonti endogene dello stress (i piccoli o medi disturbi fisiologici malattie, dolori, fame, sete ecc.ira etc) e la percezione delle proprie capacità relative all'udienza da fare, la riunione da organizzare, l'atto da stilare, ecc.)
- L'amplificazione delle difficoltà esterne i rimedi e il relativo ridimensionamento - Imparare dai propri successi (rinforzo dell'autostima) e procedere step by step
- Il "problem solving".

**PER ISCRIZIONI:** [https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN\\_22cDQJKtRC2D\\_Ouib6TfvQ](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_22cDQJKtRC2D_Ouib6TfvQ)

**Costi: 99,00 Euro (IVA INCLUSA) per tutti i moduli, Euro 29,90 (IVA INCLUSA) a singolo modulo**  
**IN PROMOZIONE FINO AL 25 MAGGIO 2021 A 19,90 (IVA INCLUSA) a modulo ed Euro 79,00 (IVA INCLUSA) per tutti i moduli.**

Per informazioni e iscrizioni contattare la Segreteria Scientifica di Formazione Studio Cataldi, tutti i giorni anche WA al numero **+39 3516975801** MAIL **FORMAZIONE@STUDIOCATALDI.IT**

