



ORDINE DEGLI
AVVOCATI DI MILANO

24-31 MARZO 2025; 07 APRILE 2025 ORE 14.00-18.00

Webinar ZOOM

LA GESTIONE DELLE EMOZIONI

Riconoscere, comprendere, decodificare le emozioni per migliorare le proprie competenze nella gestione dei conflitti e nella negoziazione

“Quando ti trovi ad avere a che fare con le persone, ricordati che non stai interagendo con creature logiche ma con creature emotive”

Premessa

Nell'attività professionale i comportamenti, legati ai nostri schemi cognitivi, idee e convinzioni che abbiamo costruito, radicato e consolidato nel corso del tempo, influiscono moltissimo sull'esito delle performance e sugli obiettivi in gioco e sono collegati alle emozioni che proviamo. Se non siamo in grado di fronteggiare il carico emotivo delle situazioni che viviamo, esso influenzerà il nostro stato d'animo, la nostra comunicazione e i nostri rapporti, impedendoci di entrare in un rapporto di comprensione autentica con l'altro, che sia il cliente, il collega di controparte o il magistrato in udienza, e di risolvere conflitti e negoziati.

La competenza emotiva si rivela quindi estremamente importante per agire senza farsi travolgere o trasportare dalle emozioni, cioè re-agire perdendo il controllo, la lucidità e l'efficacia. Le emozioni, infatti, sono esperienze soggettive che pongono in evidenza i nostri interessi e scopi, contengono informazioni importanti sui nostri valori e saperle gestire significa scegliere i nostri comportamenti e quindi essere intenzionali nelle scelte, valutandone gli effetti su noi stessi e sugli altri, orientandole così in modo positivo e costruttivo per il raggiungimento dei propri traguardi

Obiettivo

Sviluppare la propria capacità di affrontare efficacemente le emozioni, al fine di superare momenti emotivamente difficili, come la tensione che si sviluppa nelle relazioni con il cliente, tra colleghi o con il magistrato in udienza, inserendola in un metodo di lavoro che permetta di gestire efficacemente conflitti e negoziati

Contenuti

Cosa sono le emozioni: accettazione e comprensione del loro messaggio, senso e significato
Riconoscere le emozioni per trasformarle: l'importanza dell'autoconsapevolezza emozionale
La competenza emotiva: come acquisirla per migliorare le nostre relazioni

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 di situazioni di tensioni emotive relative a conflitti e negoziazioni vissute dai partecipanti, le quali verranno esaminate in aula con lo scopo di aiutare a sviluppare nuove modalità basate sulla competenza emotiva.

L'evento verrà trasmesso in modalità webinar.

Il giorno prima dell'evento gli iscritti al Corso riceveranno, tramite email, le istruzioni per il collegamento.

Evento a pagamento, organizzato dall'Ordine attraverso la Fondazione Forense, nell'ambito del programma di formazione continua per gli Avvocati.

La partecipazione all'evento consente l'attribuzione di **n. 6 crediti formativi di cui n. 1 in materia obbligatoria** per l'intero percorso.

Le iscrizioni, che prevedono il pagamento della quota di partecipazione di **€ 180,00**, devono essere effettuate da **Sfera** cliccando [**qui**](#).

Destinatari

Il corso è rivolto agli iscritti all'Ordine degli Avvocati e a tutti coloro che, indipendentemente dalla formazione, siano interessati ad apprendere le competenze emotive per gestire efficacemente conflitti e negoziati

Progettazione e docenza

Avv. Tiziana Fragomeni, Avvocato negoziatore, esperta in ADR -metodologie alternative alla causa e al processo- che utilizza nel proprio lavoro per aiutare i suoi clienti a raggiungere accordi soddisfacenti senza giungere in tribunale. 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, negoziazione, dinamiche relazionali e strumenti di auto-conoscenza. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto

Avv. MariaGrazia Monegat, Presidente ADGI - Sezione Milano, Foro di Milano

PRIMO MODULO - 24 MARZO 2025 ORE 14.00-18.00

Cosa sono le emozioni: componente psicofisiologica e cognitiva: le emozioni primarie

Riconoscere, comprendere, decodificare le emozioni

L'autoconsapevolezza emotiva: accettazione, riconoscimento delle proprie emozioni

Comunicazione non verbale ed emozioni: l'importanza dell'osservazione

Narrazioni e analisi di situazioni di tensioni emotive relative a conflitti e negoziati

SECONDO MODULO - 31 MARZO 2025 ORE 14.00-18.00

Empatia ed emozioni: come riconoscere le emozioni altrui

Diventare responsabili delle proprie emozioni: la time-line emotiva

Come adeguare il proprio stile relazionale allo stato emotivo altrui

La competenza emotiva: che cos'è, come si acquisisce, i suoi principi fondamentali

Narrazioni di situazioni di tensioni emotive relative a conflitti e negoziati

TERZO MODULO - 07 APRILE 2025 ORE 14.00-18.00

Interpretazione e gestione di emozioni contrastanti e conflittuali

Soluzioni di conflitti e negoziati con la competenza emotiva

La gestione delle emozioni come leva per arrivare più facilmente ai nostri obiettivi

Narrazioni e analisi di situazioni di tensioni emotive relative a conflitti e negoziati con revisione e analisi emotivo-comportamentale

La deontologia nelle relazioni con il cliente, il collega di controparte e il magistrato in udienza