

AVVOCATI e AUTOSTIMA alla prova

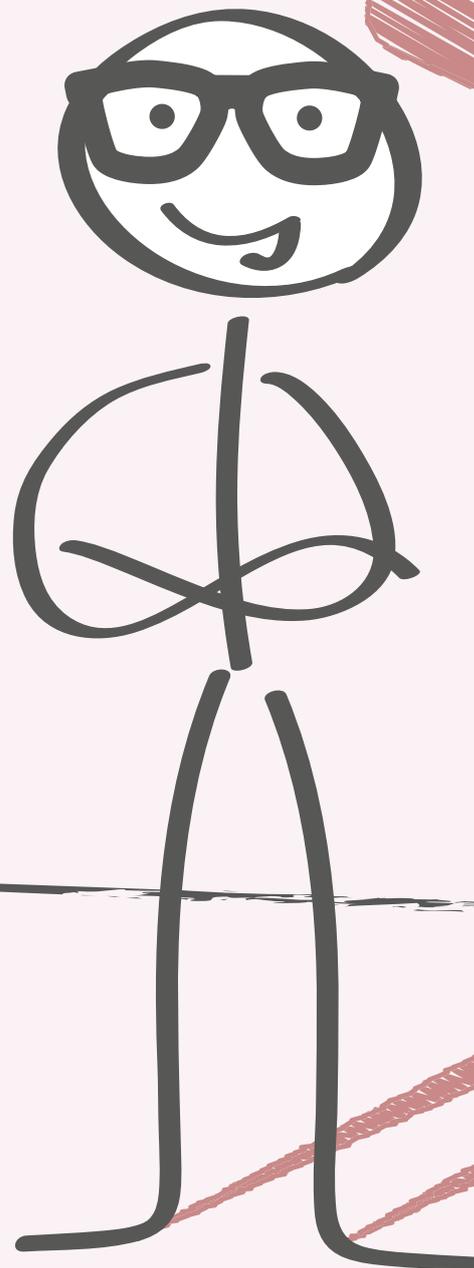
di mario alberto catarozzo*

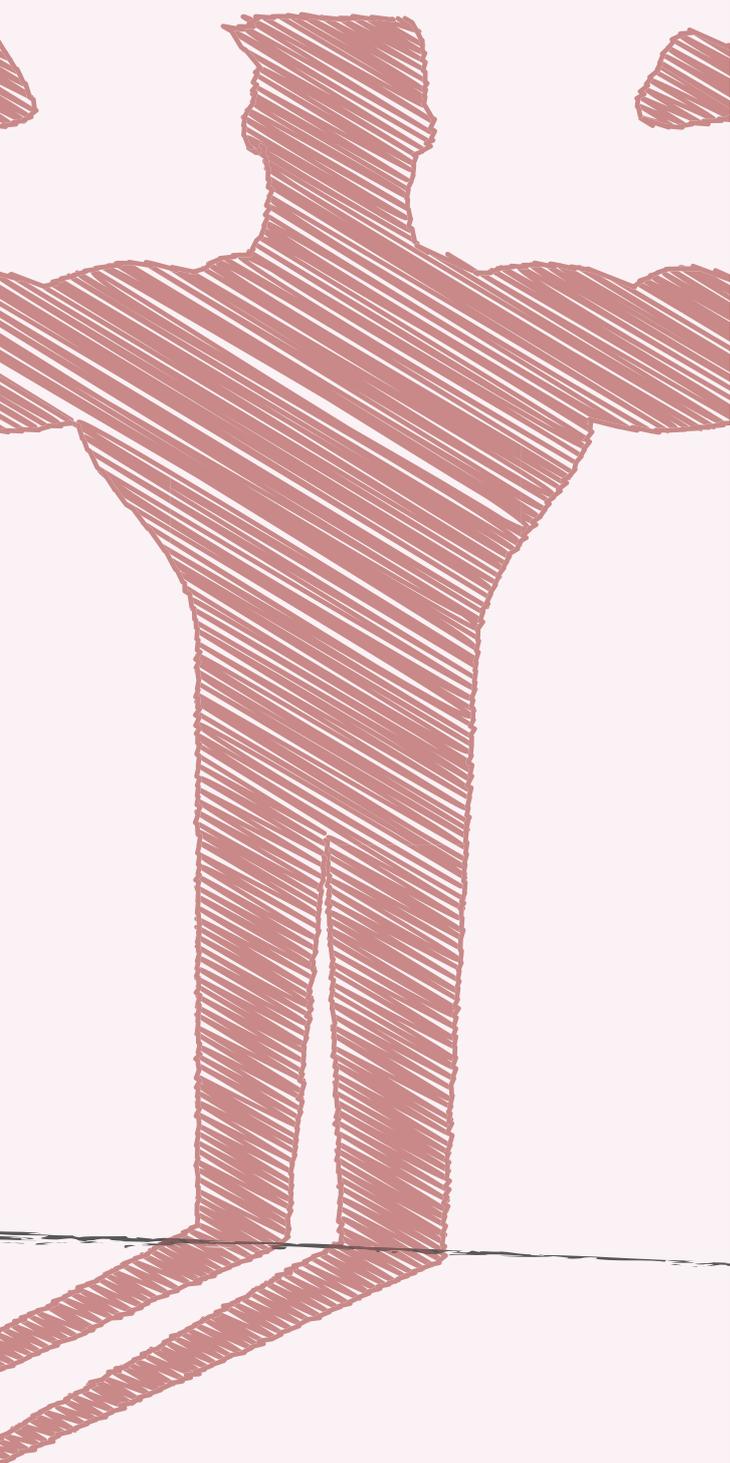
S

ono 701.280 le ore che passiamo con noi stessi in una vita di 80 anni. Meglio dunque stare in compagnia di una persona di cui abbiamo stima: noi stessi.

Lavorare sulla

propria autostima è un esercizio importante per chiunque, ancor più per chi svolge per lavoro attività di affiancamento e supporto altrui, come i consulenti legali.





L'avvocato è stato da sempre associato a colui che gode di una grande autostima e di un grande ego, ma è ancora così? Molti risponderanno di sì perché ancora la figura dell'avvocato beneficia dell'effetto alone degli anni passati. In realtà quella sicurezza che era legata alla solidità di una professione in rapida evoluzione sta vacillando. È innegabile che negli ultimi anni la percezione sociale della professione abbia subito duri colpi, per non parlare degli aspetti economici per cui le professioni in generale non sono più un ottimo investimento come un tempo. Ecco che l'autostima professionale, un tempo granitica, ha cominciato a incrinarsi sotto le pressioni delle richieste dei clienti, la negoziazione al ribasso delle parcelle, la concorrenza e il dumping, il sistema giudiziario cronicamente inefficiente. Il cliente che un tempo si affidava ciecamente alle cure del proprio legale ora si informa sul web, confronta le offerte economiche, negozia il prezzo, detta i tempi, verifica le prestazioni. In altre parole, la prestazione professionale viene vissuta come uno dei tanti servizi che l'azienda acquista da un fornitore. I servizi legali sono diventati così parte di quelli acquistati con logica economica più che di fiducia e l'avvocato viene vissuto come un fornitore di servizi alla stregua di altri servizi di cui l'azienda necessita. Quel vecchio rapporto di fiducia che rappresentava l'asse portante della relazione e che andava al di là di mere

considerazioni economiche e di performance resta solo un ricordo. La logica è che acquisto servizi legali se ne ho strettamente bisogno e li mantengo se rendono. In alternativa cambio con chi permette un miglior rapporto qualità-prezzo.

Il passaggio culturale da professionista a fornitore di servizi, da una logica esclusivamente fiduciaria a una prevalentemente economica, ha certamente minato quella autostima professionale che aveva rappresentato un pilastro di molte generazioni.

La professione dell'avvocato ha subito un'evoluzione anche socialmente. Se un tempo essere avvocato era sinonimo di prestigio sociale, di autonomia e di realizzazione economica, negli ultimi anni la situazione appare profondamente mutata. La percezione sociale ha ridimensionato il prestigio di questa professione (così come per altre professioni intellettuali) e la crisi economica ha fatto sì che la professione diventi un percorso lungo quanto a possibilità di realizzazione economica. Inoltre i cambiamenti del mercato del lavoro, dove il posto fisso in banca o negli enti pubblici per i laureati in legge è sempre meno accessibile, ha comportato che siano gli studi legali ad assorbire i neo laureati in legge in cerca di posto fisso con mentalità impiegatizia. Il trend in atto vede la costituzione di studi professionali associati, organizzati con logiche aziendali, divisi in dipartimenti, aree



di attività, specializzazioni, con all'interno professionisti e organico di staff divisi gerarchicamente e per funzione. All'interno di queste piramidi organizzative i neo laureati in legge trovano la propria collocazione stipendiati, con orari di lavoro, ruoli e piani di carriera, simili a quanto avviene in azienda. Alcuni puntano alla partnership affrontando le impervie della crescita funzionale e professionale all'interno dei percorsi tracciati dagli studi, altri decidono di rimanere seconde o terze linee. Per il mercato entrambi sono avvocati, ma le differenze

sostanziali sono molte tra il libero professionista titolare di studio, autonomo, imprenditore di se stesso e l'avvocato che ha scelto la strada dell'impiego in uno studio di grandi dimensioni, dove avrà orari, stipendio e funzioni eterodeterminate. All'autostima professionale poi, quindi la percezione di sé come professionista capace di affrontare le situazioni e di rispondere alle richieste del mercato, si aggiunge l'autostima personale, perché sotto quella giacca e cravatta, gonna e tacchi resta sempre la persona con le proprie fragilità, esperienze, storia familiare e personale. Come ci percepiamo dal punto di vista fisico, affettivo, caratteriale compone quel puzzle chiamato autostima. Nelle generazioni professionali precedenti la qualifica di avvocato poteva servire in alcuni casi a rinforzare l'autostima personale e per alcuni ha rappresentato

una specie di corazza, di seconda pelle a difesa delle insicurezze personali. Ma su cosa si fonda l'autostima e come possiamo rinforzarla e nutrirla costantemente? Partiamo dalle c.d. 5A:

- 1. Ascolta il tuo dialogo interno,** quella vocina mentale con cui ti parli continuamente.
- 2. Accetta chi sei oggi e riparti da lì.** È solo dall'accettazione che può nascere consapevolezza e quindi un nuovo progetto di sviluppo; la negazione, invece, fa sì che continuiamo a tenere davanti a noi i nostri limiti ed errori.
- 3. Affronta il cambiamento con coraggio.** Procedere a viso aperto, con paura se necessario, ma con la consapevolezza che dipende da noi trasformare il cambiamento in miglioramento.
- 4. Afferma te stesso nel mondo.** Tutti abbiamo desideri, esigenze e aspirazioni: affermarli non vuol dire imporli agli altri, ma lavorare per renderli risultati concreti.

