



Scuola di Dinamiche Relazionali e Counselling

30 novembre 2025

## Verso il colloquio di counselling 4/4

Angela Zanini

© Tutti i diritti sono riservati. Qualsiasi riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta è vietata.

## ATTEGGIAMENTI

1. EMPATIA E COMPrensIONE
2. CONSIDERAZIONE POSITIVA, BENEVOLENZA E ACCETTAZIONE
3. AUTENTICITÀ E TRASPARENZA
4. PRESENZA NEL QUI E ORA
5. ABITARE LA DISTANZA E STARE NELLA RELAZIONE

## ABILITÀ

1. ASCOLTARE
2. FARE DOMANDE
3. INTERPRETARE
4. DARE INFORMAZIONI
5. CONFRONTARE
6. GUIDARE

## ABILITÀ

1. ASCOLTARE: . silenziosamente e invitando all'espressione  
. riformulando: . riformulazione del contenuto  
. riformulazione del vissuto  
. riformulazione dell'intenzione  
. riformulazione della domanda  
. riformulazione figura / sfondo  
. riformulazione riassuntiva
2. FARE DOMANDE: . domande esplorative: . anamnestiche  
. di specificazione  
. domande limitative  
. domande confrontative  
. domande maieutiche
3. INTERPRETARE: . definizione cognitiva: dare un nome  
. spiegazione lineare: causa-effetto  
. interpretazione riduzionistica: svelare il significato  
. interpretazione costruttivista: svelare la finalità  
. interpretazione metaforica: evocare un'immagine

## ABILITÀ

4. DARE INFORMAZIONI: . preparare e introdurre  
. spiegare e educare  
. fornire soluzioni e consigli  
. raccontare
5. CONFRONTARE: . evidenziare contraddizioni, discrepanze, distorsioni e giochi  
. esplicitare le conseguenze  
. parlare di sé  
. feedback e restituzioni: . feedback negativi  
. feedback positivi  
. restituzioni
6. GUIDARE: . tecniche repressive  
. tecniche espressive  
. tecniche evocative  
. esercizi  
. compiti per casa

## AUTOBIOGRAFIA DEL CAMBIAMENTO IN 5 BREVI CAPITOLI

I

Cammino per la strada. C'è una buca profonda nel marciapiede. Ci cado.  
Sono perduto, non posso farci nulla, non è colpa mia.  
Ci vorrà un'eternità per uscirne.

II

Cammino per la stessa strada. C'è una buca profonda nel marciapiede.  
Fingo di non vederla. Ci ricado. Non riesco a credere di essere nello stesso posto.  
Non è colpa mia. Ci vuole ancora molto tempo per uscirne.

III

Cammino per la strada. C'è una buca profonda nel marciapiede. La vedo.  
Ci cado ancora... è un'abitudine. I miei occhi sono aperti. So dove sono.  
È colpa mia. Ne esco immediatamente.

IV

Cammino per la strada. C'è una buca profonda nel marciapiede. La aggiro.

V

Cammino per un'altra strada.

Portia Nelson

## INIZIARE IL PROCESSO

1

OBBIETTIVO > CREARE LA RELAZIONE



- . ACCOGLIENZA: *Perché sei qui?*
- . DEFINIRE L'OBIETTIVO: . *Cosa vuoi ottenere?*  
. *Come ti accorgerai che avrai raggiunto l'obiettivo?*
- . DEFINIRE IL CONTRATTO
- . STABILIRE ALLEANZA OPERATIVA

**ATTEGGIAMENTI > TUTTI**

- ABILITÀ > . ASCOLTARE:** . silenziosamente e invitando all'espressione  
. **reformulando:** . riformulaz. del contenuto . riformulaz. della domanda  
. riformulaz. del vissuto . riformulaz. figura / sfondo  
. riformulaz. dell'intenzione . riformulaz. riassuntiva
- . **FARE DOMANDE:** . domande esplorative: . anamnestiche  
. di specificazione  
. domande limitative  
. domande confrontative  
. domande maieutiche
- . **DARE INFORMAZIONI:** . preparare e introdurre  
. spiegare e educare  
. fornire soluzioni e consigli  
. raccontare

## DEFINIRE IL PROBLEMA

2

OBBIETTIVO > CENTRARE/COMPRENDERE IL PROBLEMA



- . QUAL È IL PROBLEMA DAL P. DI V. DEL CLIENTE? (chiedere anche le tentate soluzioni)
- . COSA DESIDERA IL CLIENTE? *Cosa desideri rispetto a questo obiettivo?*
- . COSA SI ASPETTA IL CLIENTE DA ME? *Che aspettative hai? Cosa mi chiedi? Cosa posso fare per te?*
- . QUAL È IL PROBLEMA DAL MIO P. DI V.?
- . QUAL È LA MIA POSIZIONE?

**ATTEGGIAMENTI > TUTTI** Particolare attenzione a non finire in confluenza

- ABILITÀ > . ASCOLTARE:** . silenziosamente e invitando all'espressione  
. **reformulando:** . riformulaz. del contenuto . riformulaz. della domanda  
. riformulaz. del vissuto . riformulaz. figura / sfondo  
. riformulaz. dell'intenzione . riformulaz. riassuntiva
- . **FARE DOMANDE:** . domande esplorative: . anamnestiche  
. di specificazione  
. domande limitative  
. domande confrontative  
. domande maieutiche

## RIDEFINIRE IL PROBLEMA

3

OBBIETTIVO > CAMBIARE IL PUNTO DI VISTA



- . DA QUALE ALTRA ANGOLATURA POSSIAMO GUARDARE QUESTO PROBLEMA?
- . CHE COSA PUÒ CAMBIARE LA SUA PERCEZIONE?

**ATTEGGIAMENTI > TUTTI**

- ABILITÀ > TUTTE** In particolare: . **ASCOLTARE:** . riformulaz. figura / sfondo  
. **FARE DOMANDE:** . domande confrontative  
. domande maieutiche  
. **INTERPRETARE:** . definizione cognitiva  
. interpretazione costruttivista  
. **DARE INFORMAZIONI:** . raccontare  
. **CONFRONTARE**  
. **GUIDARE:** . tecniche evocative  
. esercizi  
. compiti per casa

## FACILITARE LA RISOLUZIONE DEL PROBLEMA

4

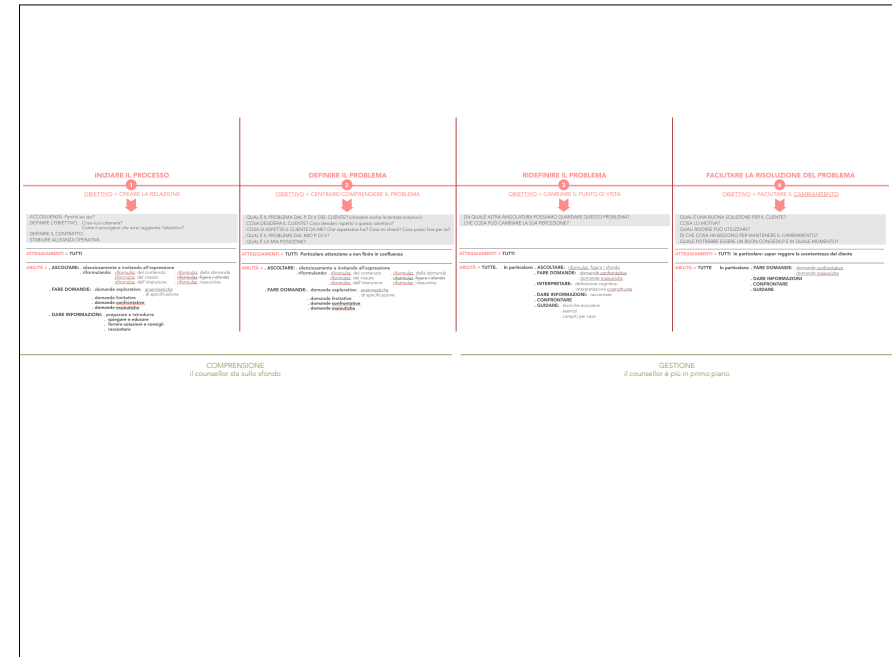
OBIETTIVO > FACILITARE IL CAMBIAMENTO



- . QUAL È UNA BUONA SOLUZIONE PER IL CLIENTE?
- . COSA LO MOTIVA?
- . QUALI RISORSE PUÒ UTILIZZARE?
- . DI CHE COSA HA BISOGNO PER MANTENERE IL CAMBIAMENTO?
- . QUALE POTREBBE ESSERE UN BUON CONGEDO? E IN QUALE MOMENTO?

**ATTEGGIAMENTI > TUTTI** In particolare: reggere la scontentezza del cliente

**ABILITÀ > TUTTE** In particolare: . **FARE DOMANDE:** . domande confrontative  
 . domande maieutiche  
 . **DARE INFORMAZIONI**  
 . **CONFRONTARE**  
 . **GUIDARE**



Impara tutto sulla musica e sul tuo strumento,  
 poi dimentica tutto, sia sulla musica che sullo strumento,  
 e suona ciò che la tua anima detta.

Charlie Parker