



Scuola di Dinamiche Relazionali e Counselling

22 febbraio 2026

Verso il colloquio di counselling 1/4

Angela Zanini

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

ATTEGGIAMENTI saper essere	ABILITÀ saper fare	FASI DEL COLLOQUIO
empatia e comprensione	ascoltare	1. INIZIARE IL PROCESSO obiettivo: creare la relazione
consideraz. positiva, benevolenza e accettazione	fare domande	2. DEFINIRE IL PROBLEMA obiettivo: centrare il problema
autenticità e trasparenza	spiegare e interpretare	3. RIDEFINIRE IL PROBLEMA obiettivo: cambiare il punto di vista
presenza nel Qui e Ora	dare info	4. FACILITARE LA RISOLUZIONE DEL PROB. obiettivo: facilitare il cambiamento
stare nella relazione	confrontare	
	guidare	

ATTEGGIAMENTI saper essere	ABILITÀ saper fare	FASI DEL COLLOQUIO
empatia e comprensione	ascoltare	1. INIZIARE IL PROCESSO obiettivo: creare la relazione
consideraz. positiva, benevolenza e accettazione	fare domande	2. DEFINIRE IL PROBLEMA obiettivo: centrare il problema
autenticità e trasparenza	spiegare e interpretare	3. RIDEFINIRE IL PROBLEMA obiettivo: cambiare il punto di vista
presenza nel Qui e Ora	dare info	4. FACILITARE LA RISOLUZIONE DEL PROB. obiettivo: facilitare il cambiamento
stare nella relazione	confrontare	
	guidare	
DOMANDE DA PORSI: . Come accolgo il cliente? Che idea desidero che si faccia di me? . Quale obiettivo concordo con lui? . Quale contratto stipulo con lui? . Come farà il cliente a sapere che il lavoro di counselling ha funzionato? . Come posso allearmi con lui?		

ATTEGGIAMENTI saper essere	ABILITÀ saper fare	FASI DEL COLLOQUIO
empatia e comprensione	ascoltare	1. INIZIARE IL PROCESSO obiettivo: creare la relazione
consideraz. positiva, benevolenza e accettazione	fare domande	2. DEFINIRE IL PROBLEMA obiettivo: centrare il problema
autenticità e trasparenza	spiegare e interpretare	3. RIDEFINIRE IL PROBLEMA obiettivo: cambiare il punto di vista
presenza nel Qui e Ora	dare info	4. FACILITARE LA RISOLUZIONE DEL PROB. obiettivo: facilitare il cambiamento
stare nella relazione	confrontare	
	guidare	
DOMANDE DA PORSI: 1. Qual è il problema dal punto di vista del cliente? 2. Cosa desidera il cliente? 3. Cosa si aspetta il cliente da me? 4. Qual è il problema dal mio punto di vista? 5. Qual è la mia posizione?		