



Scuola di Dinamiche Relazionali e Counselling

6 giugno 2026

### Verso il colloquio di counselling 3

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	

**DOMANDE DA PORSI:**

- . 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?

SOSTEGNO

MOTIV-AZIONE

FACILITAZIONE

Problems are not the problem,  
coping is the problem.

- Virginia Satir

Come agisce il counsellor in questa fase?

Ricorrendo alle risorse del cliente:  
riconoscere,  
evidenziare, valorizzare, promuovere  
le sue capacità

VEDERE LE COSE  
È L'INIZIO  
DELLA TRASFORMAZIONE

RI-CONOSCERLE / INDIVIDUARLE

TRASFORMARE  
IL **BLOCCO IN FLUSSO**

Riconoscere e migliorare  
la motiv-azione del cliente

- . Tutti hanno risorse  
Il cliente ha già tutto ciò che gli serve
- . Riconoscere le risorse del cliente, valorizzarle e mobilitarle nel modo più sano e funzionale per lui/lei
- . Memorizzarle e esplicitarle
- . Fargli/le prendere consapevolezza delle sue risorse

## **RICONOSCERE LE RISORSE**

*- Non sono riuscito a... -*

- . E cosa invece sei riuscito a fare?
- . Cosa invece ti è riuscito bene?
- . Raccontami quando sei riuscito a..., come ti sei sentito?
- . Come sei riuscito a ... (risolvere quel problema) ?
- . Quando ci sei riuscito, cosa è successo?
- . Cosa ti aiuterebbe a reggere?
- . Cos'hai fatto per ... (resistere in una tale situazione) ?
- . Cosa ti ha aiutato?
- . Quando ce la fai, come fai a farcela?
- . Cosa trovi interessante di quello che hai fatto?
- . Cosa dovrebbe succedere per poter avere più... / affinché questa cosa non sia più così...?

## **MANTENERE IL CAMBIAMENTO**

- . Di cosa avresti bisogno per allenare la tua capacità di...?
- . In che modo ti piacerebbe prendere dimestichezza con questo tuo nuovo atteggiamento?
- . In che ambito della tua vita vorresti fare una prova di ...?

## **AFFINCHÈ IL CLIENTE SI PORTI A CASA QCOUSA**

- . Cosa ti porti via / a casa?
- . Se è cambiato qualcosa, cosa è cambiato rispetto all'inizio della seduta?
- . Ora cos'è che non c'è più / cos'è che c'è di nuovo?
- . Senti di aver fatto un passo? E in quale direzione?
- . Senti di aver lavorato nella seduta?
- . Cosa impari / raccogli da questo?
- . Hai compreso delle cose e sembra ne siano uscite delle altre, come potremmo chiudere in un modo soddisfacente per te?
- . Senti che ti manca qualcosa per sentirti soddisfatto? Cosa?
- . Va bene se chiudiamo qui? Sei soddisfatto?

È STATA UN'ESPLORAZIONE CHE MI HA RICHESTO  
IMPEGNO... E ALLA FINE GUARDA COSA HO  
TROVATO DENTRO DI ME!  
AH! AH! AH! SONO RICCO! RICCO!

