



PRATICA COLLABORATIVA

Associazione Italiana Professionisti Collaborativi

“The five Ws” della seconda fase: ovvero come coinvolgere l’altra parte in una Pratica Collaborativa

PROGRAMMA

13 giugno 2024 - su piattaforma ZOOM

- La regola delle “Five Ws”: Who? What? When? Where? Why? – per noi non necessariamente in quest’ordine
- Who? Chi può aiutare il cliente nella presentazione della proposta della Pc all’altro?
- What? Che cosa è utile dire e cosa è bene evitare? Possiamo aiutare il cliente a trovare le “parole giuste”, possiamo individuare insieme le possibili “trappole” della comunicazione?
- When? Quando è il momento giusto per parlarne? Quando è decisamente meglio evitarlo?
- Where? Dove può essere più propizio? Quanto conta il luogo fisico e quanto quello mentale?
- Why? Perché presentare la proposta? Ovvero quali sono le buone ragioni che mi hanno intrigato che voglio trasmettere all’altro?
- L’utilizzo dello strumento della simulazione con il cliente
- Ipotesi sperimentali di colloqui informativi con l’altra Parte: opportunità, rischi, cautele