

AIADC FORMAZIONE

**“THE FIVE WS” DELLA SECONDA FASE:
COME COINVOLGERE L’ALTRA PARTE
IN UNA PRATICA COLLABORATIVA**

Avv. Simona Ardesi

Avv. Francesca King

8 LUGLIO 2020, 14.30 - 17.00

**incontro via zoom caratterizzato,
oltre che da interventi teorici dei formatori, dal
coinvolgimento attivo dei partecipanti
che saranno invitati a condividere
le esperienze di successo e di insuccesso**

DESTINATARI

max 20 professionisti collaborativi



PRESENTAZIONE

Molti professionisti si sentono ormai a loro agio nel presentare al cliente - tra le opzioni procedurali - la Pratica Collaborativa; tanto i corsi di base quanto i seminari di approfondimento hanno dedicato molte riflessioni e simulazioni al "primo colloquio" analizzando i temi dell'ascolto attivo, del principio di autodeterminazione, della costruzione di un consenso informato e pieno nonché di un rapporto di fiducia tra professionista e cliente. Possiamo dire che abbiamo imparato a condurre incontri efficaci e che, in un buon numero di casi, raggiungiamo l'obiettivo di rendere consapevole il cliente delle peculiarità del nostro metodo, raccogliendo la sua adesione.

La strada verso la sottoscrizione dell'accordo di partecipazione, tuttavia, spesso incontra l'ostacolo dell'incognita dell'altra parte: lei/lui accetterà di avviare una Pratica Collaborativa

OBIETTIVI

riflettere sulle possibili modalità di presentazione della P.C. all'altra parte attraverso l'uso di 5 buone domande (tratte dalle regole del giornalismo), provando a mettere a punto strategie diversificate di coinvolgimento, forse anche sperimentali.

PROGRAMMA

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

Quota iscrizione € 30