

A woman with her back to the camera, looking at a man in a cafe setting. The man is wearing a light-colored t-shirt and is looking towards the camera. The woman is wearing a dark green shirt. The background is a blurred cafe interior with a coffee cup on a table to the right.

**Il carisma inverso:  
COME CONVINCERE UNA  
PERSONA ASCOLTANDOLA**

**(Non cercare di "sembrare intelligente",  
fai sentire intelligente chi ti ascolta)**

A D  
G R

P  
A  
IL P



Quando **vogliamo far cambiare idea a qualcuno**, il nostro primo istinto è iniziare a parlare.

Eppure, numerose ricerche dimostrano che **il modo più efficace è dar loro ascolto**.


Ma ascoltare non basta: bisogna sviluppare un **carisma inverso**.

Ovvero, diventare "ascoltatori persuasivi" ...

Parafrasiamo un esempio tratto da *Pensaci ancora*.

Supponete di essere uno studente di Hogwarts preoccupato all'idea che vostro zio parteggi per Voldemort.

**Il modo migliore per indurlo a ripensarci?**

A white owl is perched inside a wire cage, which is placed on top of a brown suitcase. The suitcase is on a metal trolley with a black handle. The background is a light-colored wall with a faint, white floral and bird pattern.

Zio, mi piacerebbe capire. Perché pensi sia una buona idea parteggiare per Colui che non deve essere nominato?

io

Beh, è il mago più potente al mondo. Inoltre, i suoi seguaci hanno promesso grandi poteri alla nostra famiglia

Zio



Non è insensato. Ma c'è qualcosa che ti preoccupa di lui?

Mmm. L'idea di ammazzare tutta quella gente non mi fa impazzire...

io

Zio

Che cosa ti impedisce di ripensarci?

io



Se devo dirla tutta, temo di poter diventare il prossimo della lista

Zio

Esiste in cuor tuo un principio così importante da farti correre questo rischio?

io

Ci dovrei riflettere...

Zio

Questo è un classico esempio di **colloquio motivazionale**, lo strumento principe con cui esercitare un carisma inverso.

Nell'ascolto influente non basta parlare meno e fare qualche domanda.

Ecco i cardini del carisma inverso:



Dimostrare una **curiosità sincera** sulle motivazioni dell'interlocutore.



Incoraggiare le persone a **esplorare le loro opinioni** più in profondità.



Suscitare nell'altro la **sensazione di essere ascoltati con tale intensità** da costringerlo a offrirvi la versione migliore di lui.

Il punto chiave è che mentre i classici comunicatori si sforzano di sembrare più intelligenti, i grandi ascoltatori **sono più interessati a far sentire intelligente la propria platea.**

Più ci penso, più credo che il mondo contemporaneo non abbia mai avuto così poco bisogno di carisma tradizionale, e così tanto di carisma inverso.



Purtroppo è raro.

Il 94% dei manager valutati come **pessimi** ascoltatori dai collaboratori **si è valutato un buon ascoltatore**, se non addirittura ottimo.

In un sondaggio 1/3 delle donne affermava che i **propri animali domestici erano ascoltatori migliori** del partner.

In media, i medici negli USA **interrompono i loro pazienti dopo 11 secondi** in cui tentano di descrivere i loro sintomi.



La prima volta che capii la forza del carisma inverso, l'ho usato inconsapevolmente.

Parlavo con la responsabile comunicazione di una grossa azienda. Sapevo che **era contro i social media in modo netto.**

Eppure, mi trovavo lì a proporre un corso sui social per lei e il suo team.

Ero davvero incuriosito dal suo astio per i social, così le feci molte domande.

Cos'è che davvero non sopporti dei social?

Giulio

Instupidiscono  
la gente.

Manager

Beh, in parte credo sia vero.  
Ma secondo te perché?

Giulio

In verità non li ho mai usati.  
Non li capisco, mi fanno  
sentire... vecchia, inadeguata

Manager

Hai mai pensato a sfruttarli  
per comunicare qualcosa  
che ti appassiona?

Giulio

2 settimane dopo tenevo il corso  
per tutto il suo team. Pazzesco!