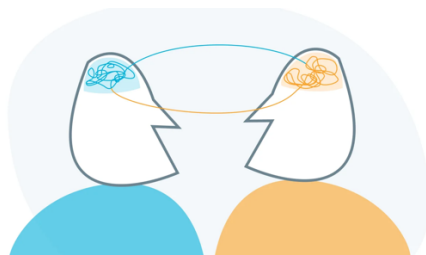


RAPPORT – QUANDO FAZER?



Estabelecer rapport é uma habilidade fundamental em PNL, que pode ser aplicada em inúmeras situações para melhorar a comunicação e as relações interpessoais. Seja em contextos pessoais ou profissionais, a criação de um rapport forte ajuda a construir confiança, facilitar a compreensão mútua e alcançar resultados mais eficazes.

Quando se usa o rapport, a pessoa com quem se está a conversar fica mais aberta e receptiva. Assim, ela interage mais, troca e recebe informações com menos resistência.

Como se pode utilizar o Rapport no dia a dia?

- Interações pessoais - podemos usar o rapport quando lidamos com uma pessoa ou em grupos pequenos, ajudando a criar uma base de confiança e abertura.
- Ambientes Profissionais: Durante reuniões, entrevistas de emprego, negociações ou apresentações, o rapport ajuda a melhorar a colaboração e a eficácia da comunicação.
- Sessões de Coaching ou Terapia: Para que o cliente se sinta confortável e aberto a compartilhar suas preocupações, é essencial que o coach ou terapeuta estabeleça um rapport forte.
- Educação Escolar: Professores que desenvolvem rapport com seus alunos conseguem criar um ambiente de aprendizagem mais engajador e eficaz.
- Vendas e Atendimento ao Cliente: Vendedores que estabelecem rapport com os seus clientes aumentam as chances de sucesso nas vendas e na satisfação do cliente.
- Conflito e Mediação: Durante a resolução de conflitos, estabelecer rapport ajuda a criar um ambiente de respeito mútuo, facilitando a resolução pacífica.

Como Estabelecer Rapport

Apesar de ser algo que acontece, na maioria das vezes, de forma autêntica e genuína, podem-se trabalhar intencionalmente algumas técnicas para entrar em rapport com outras pessoas.

No início pode parecer algo forçado, mas aos poucos os hábitos vão tornando-se intrínsecos e, cada vez mais, eficientes e naturais.

Uma das formas mais utilizadas para se obter o Rapport é a o **espelhamento** de comportamentos. Ou seja, ajustando o seu comportamento verbal e não verbal para que ele se mova em conjunto com a outra pessoa. Isto desencadeia uma mensagem de confiança no inconsciente de seu interlocutor, que sente que você é parecido com ele, consequentemente fazendo a outra pessoa sentir-se mais confortável e tranquila.

Podemos replicar a sua postura, os gestos, as expressões faciais, a respiração, o tom de voz, vocabulário ou outros fatores que facilitem a criação de rapport

O único cuidado que se deve ter ao utilizar a técnica do espelhamento é aplicá-la de maneira gradual, e deve ser aplicada com elegância, subtileza e discrição. É preciso cautela para que não se torne um verdadeiro “jogo da imitação” e as pessoas não achem que estão sendo motivo de escárnio, podendo a pessoa ficar irritada, criando o efeito contrário.

Outras técnicas que podem ser usadas durante o rapport:

- Ouvir Ativamente: Demonstrar interesse genuíno no que a outra pessoa está a dizer, fazendo perguntas e mostrando que está a prestar atenção.
- Empatia: Tentar entender e sentir o que a outra pessoa está a passar, mostrando compaixão e compreensão.
- Uso de Linguagem Similar: Adaptar o vocabulário, ritmo e estilo de comunicação semelhante ao da outra pessoa para facilitar a conexão.
- Manter Contato Visual: O contato visual apropriado transmite atenção e interesse, contribuindo para a construção de confiança.
- Mostrar Interesse Genuíno: Perguntar sobre interesses, experiências e opiniões da outra pessoa, mostrando que valoriza o que ela tem a dizer.
- Sorrir e Ser Agradável: Um sorriso genuíno e uma atitude positiva podem quebrar barreiras e facilitar a construção de rapport.