

**Cómo Comunicarte Eficazmente
Con PNL:**

“El Rapport”

- ♦ El término “rapport” indica que existe o se establece una recíproca comprensión entre dos o más personas...
- ♦ También puede denominarse a esto como “sintonía” o “feeling”.

El rapport es entonces, la capacidad de poder entrar en el “mundo” del otro, comprendiéndolo, pudiendo interpretar el modelo o visión del mundo que tiene la otra persona...

Eso genera una interacción muy fluida entre los interlocutores!



Al propiciar este estado de sintonía, estás tendiendo **un puente** entre tu propia manera de ver las cosas, tu propio “mapa del mundo” y la manera particular que tiene de verlas...la otra persona.

Para entrar en “Rapport” y entablar una comunicación con sintonía, se requieren prestar atención a los siguientes **5 aspectos...**

1- Forma de Comunicación Verbal



Es la forma de comunicarse en la que se tienen que emplear los **predicados** adecuados, es decir aquéllas palabras preferidas de base sensorial, que utiliza nuestro interlocutor

Si por ejemplo la otra persona es más bien “visual”, es decir que piensa mucho en “imágenes”...lo más probable es que hable “de manera visual”...por ejemplo: “Ya veo lo que quieres decir”...de manera que habrá que utilizar esa forma de hablar en base –mayormente-, al sentido visual, si queremos **sintonizar** con ella.

De la misma manera si la persona es auditiva ,por ejemplo: “escúchame bien “, o cinestésica :“ahora te toca a ti” o “estamos en contacto”...

...también tienes que adecuar las palabras (**predicados**) de acuerdo con ello.

2- Forma de Comunicación Para-Verbal

**Aquí debes prestar atención al
volumen de la voz, tono de la voz,
flujo, ritmo de la comunicación...
inflexiones de la voz...**

Analiza: si tu interlocutor habla suavemente y despacio...

...tú tienes que hablar más suave, y despacio, sin apresurarte...

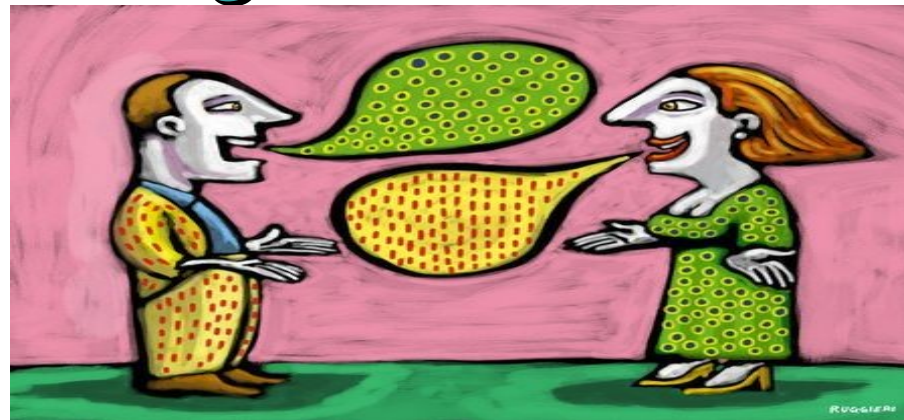


si quieres crear **Rapport!**

3- Forma de Comunicación No-Verbal

En este caso se trata de actuar “en espejo”, es la técnica del “Mirroring” con movimientos corporales “cruzados” ...

Si la persona hace algún gesto con su mano derecha, tú puedes “reflejarlo” *no exactamente igual*, porque sería muy obvio, pero sí haciendo algún gesto simétrico, inclinando la cabeza o haciendo un gesto con la otra mano...



4- Forma de Comunicación Considerando los Valores

Es muy importante compartir los valores de tu interlocutor, “sintonizar” ese aspecto de acuerdo a lo que cree, qué valores tiene ,qué considera realmente importante la otra persona...Ejemplo de valores: honestidad, sinceridad, justicia,etc.

5- Forma de Comunicación Considerando el aspecto Cultural



En este caso debes tomar en cuenta cómo es el aspecto cultural de la otra persona, su manera de expresarse, sus “modismos” ...es adecuarte al lenguaje, al contenido, al nivel cultural de la otra persona...**manejando los tiempos para saber cuándo escuchar y cuando hablar ...**

Un ejemplo:

Si te hablan en un lenguaje *sencillo*, lo más adecuado y conveniente para lograr “**Rapport**” es responder y hablar de una forma similar, y no “complicada” o muy “intelectual”...

Aprender esta habilidad es un paso clave para **cambiar y mejorar tu vida**, y existen estas técnicas específicas de la PNL para que puedas lograrlo!

Nadie nace sabiendo, por eso sería realmente bueno que apliques este conocimiento de calidad ...que no se enseña en la escuela...o en nuestra educación en general !! ...