

## **EL RAPPORT – TÉCNICA DE LA PNL**

El Rapport, es una técnica muy interesante de PNL (Programación Neuro Lingüística ), está técnica en fin, nos da la posibilidad de crear una comunicación efectiva con las personas que necesitamos comunicarnos, haciendo que mediante el uso del Rapport, quien lo utiliza durante una comunicación, pueda transmitir un mensaje que normalmente podría causar algún conflicto, bajo el rapport este mensaje se tomará de una manera comprensiva.

En fin para definir el rapport, podríamos decir en palabras sencilla de comprender que es la forma, la capacidad, inteligencia y destreza de un ser humano para colocarse en el cuerpo de otro y comprenderlo, para después permitir una comunicación efectiva haciendo que nos comprendan realmente.

Más allá de todo esto, establecer el Rapport con una persona, es igual a estar en sintonía con la otra persona, es establecer una conexión armoniosa, cuando una persona consigue estar en un estado congruente con otra, que domina el estado conscientemente es quien domina a los que estén dentro de este estado.

Por ejemplo podemos decir que científicamente, nuestro sistema nervioso central, es como si fuera “una red”, “un cableado”, una vez que conseguimos entender cómo es la red, el cableado de una persona, comprenderemos cómo acceder a su red y enviarle información, la que llegue con éxito!.

Obviamente, el rapport es utilizado como un sistema de influencia, de pareja, familiar y social.

También podemos definir el Rapport como una forma de guiar a las personas hacia estados de conciencia conocidos, que conscientemente queremos llevar, o crear un nuevo estado emocional y llevarlos hacia él, en fin es una herramienta de programación neuro lingüística.

Rapport es la ciencia de sentirse comfortable con los demás y que los demás se sientan confortables con uno.

Es la habilidad de reducir las diferencias perceptuales entre las personas rápidamente.

Has notado que cuando conoces a alguien, te gusta instantáneamente? y te gusta estar con esa persona, mientras con otros te gustaría estar tan lejos como sea posible.

Uno no debe pensar mucho para entender que cuando la gente te gusta, tú quieres ser como ellos. ¿Has notado como los buenos amigos tienes los mismos gestos y utilizan las mismas palabras. La clave del Rapport consiste en ser como la otra persona.

Rapport lo podemos definir en varias áreas importantes para cualquier ser humano. El Trabajo, La Familia, La Pareja, Los Amigos, Los Negocios, etc. Mediante las técnicas de rapport conseguimos una comunicación efectiva con las personas y transmitir un mensaje a nivel subconsciente, haciendo que la persona con la que establecemos la comunicación, vea de manera positiva todo lo que decimos, por eso el rapport también es una técnica de seducción .

Sin duda el Rapport sirve para crear buenas impresiones de nosotros a primera vista en las personas, lo que utilizado de manera inteligente, podemos hacer que en una oficina pública nos atiendan bien, y hagan su trabajo por nosotros con gusto!.

El rapport sirve para romper el hielo, es decir comenzar una comunicación, ya sea con un grupo desconocido o conocido, con una sola persona, etc.

El rapport como rompe hielos es utilizado sin querer o conscientemente por maestros y profesores.

### **Hacer El Rapport**

Formas de hacer rapport son variadas, pero todas coinciden en crear un espejo a nivel visual, auditivo y kinésica con la persona o grupo que quiera establecer.

### **Para el Rapport se Utilizan Las Siguiente Formas:**

Copiar cuñas y Estructuras verbales (Formas De hablar).

Copiar El Lenguaje Corporal De Manera Sutil.

Copiar La parte auditiva: Tonos, Timbres, volúmenes, Tiempo, etc.

Copiar En El Posible Hasta La forma De Respirar.

Rapport, a menudo también le atribuyen el nombre acompasar, en realidad se trata de crear todo igual que nuestro receptor, pero a nuestra manera. Debemos tener muy en claro, que para lograr el Rapport, necesitamos entrar en el modelo del país psicológico de la persona y comprenderlo.

Antes de comenzar a detallar las técnicas del rapport, debemos comprender que en una comunicación hay varias clases de impactos, pero aunque es increíble, es muy interesante comprender que el lenguaje verbal no es 100 por ciento efectivo, ya que su impacto es simplemente de un 7% el contenido de las palabras y un 38% la entonación, mientras el lenguaje corporal abarca un 55% del impacto No Parece increíble?.

### **1. Lenguaje corporal:**

Hemos copiar el lenguaje corporal de una manera muy sutil, si la persona mueve un brazo, nosotros movemos el brazo, (Nunca hemos de quedar en evidencia y ser torpes), copiar la postura, acompasar las miradas, los giros de cabeza, la velocidad de los movimientos y todo tipo de gesto facial y corporal.

### **2. El Lenguaje verbal:**

Sin duda, tenemos que concentrarnos en la entonación de nuestras palabras, aprender a prácticas los tonos, velocidades, tiempos y timbres combinando con un contenido lógico para el nuestro receptor. Debemos acompasar el los tonos, los timbres, los tiempos para poder establecer el rapport a nivel verbal, ya la vez hacerlo a nivel del lenguaje corporal.

### 3. Personalidad:

Nuestro receptor, de acuerdo a su personalidad, el estructura psíquica está formada por su entorno familiar, social, su país, su cultura, etc. La personalidad de nuestro receptor, tiene sin duda una manera de expresarse, donde utiliza cuñas, y formas de hablar, ya que nosotros tenemos que hablar con su forma de hablar como si fuera la nuestra!.

- Ella (cinestésico): “Me siento un poco acalorada”

tu :“Por Que Te Sientes acalorada?”

Estaría mal si dijeras: Para que estas acalorada?.

Otro Ejemplo:

- Ella: “He Visto un Gran cambio últimamente!”

Tu: “Que Cambio has Visto?”

Estas son unas de las formas de copiar su estructura.

### 4: La Respiración:


Acompasar la respiración de nuestro receptor, nos ayuda de mucho para poder incluso hablar a su misma velocidad, tono y timbre, aparte del efecto hipnótico de mover tu caja respiratoria al mismo tiempo que la persona y del mismo modo.

Sin duda, la técnica principal del Rapport es la Empatía, entrar en empatía con nuestro receptor es la parte fundamental del rapport.

Fuente: Rafael Alejandro Sánchez Rodríguez. Adaptación: Victoria Andrea Muñoz Serra.

---

### REFERENCIA DE ESTE TEXTO

 *El Rapport – Técnica De La PNL*, Muñoz Serra, Victoria Andrea, Sitio Web: Victoria Andrea Muñoz Serra ([http://www.victoria-andrea-munoz-serra.com/coaching\\_integral.htm](http://www.victoria-andrea-munoz-serra.com/coaching_integral.htm)), Concepción, Chile, marzo del 2012.