

# O que é rapport e quais as vantagens de aplicá-lo

“*Rapport* é a capacidade de entrar no mundo de alguém, fazê-lo sentir que você o entende e que vocês têm um forte laço em comum. É a capacidade de ir totalmente do seu mapa do mundo para o mapa do mundo dele. É a essência da comunicação bem-sucedida”.

O escritor e palestrante motivacional, Tony Robbins, define claramente o que é *rapport*. E com essas palavras, já deu pra você perceber o quanto isso é importante na sua vida pessoal e profissional.

Não faz diferença qual a sua profissão ou em qual setor da empresa você trabalha. Onde você estiver, é imprescindível construir relacionamentos com as pessoas ao seu redor.

Relacionamentos que têm como base a confiança, sinergia e empatia abrem portas para o sucesso. E você ganha aliados nessa travessia, uma vez que, ao construir *rapport* com alguém, essa pessoa vai ajudá-lo a alcançar as suas [metas](#), trabalhando com você e para você.

## A origem da palavra



*Rapport* vem do verbo francês *rapporter*, que significa “trazer de volta”. Dentro da Programação Neuro Linguística (PNL), criar *rapport* significa estabelecer uma relação de confiança, equilíbrio, sem conflitos e com ajuda mútua.

E você sabe o que é PNL? Trata-se de conjunto de ferramentas que visa entender, detalhar e ensinar modelos comportamentais e linguísticos. Muito usado pelas pessoas que têm pressa em [aprimorar o autodesenvolvimento](#) e o crescimento pessoal e profissional.

No mundo corporativo, PNL é aplicado para desenvolver empatia e sinergia entre as pessoas, por meio de um processo de comunicação claro, objetivo e [persuasivo](#). É uma ferramenta poderosa, inclusive, para [lideranças](#) e para as áreas comercial e de [negociação](#).

## Via de mão dupla

Tem pessoas que já nascem com esse dom. Elas não fazem ideia sobre o que é *rapport*, mas são especialistas em criarem conexões com os outros. Têm extrema habilidade de despertar confiança com pouco tempo de conversa.

Não é o seu caso? Não se apavore – nem tudo está perdido. Isso porque as técnicas de *rapport* podem ser aprendidas e

praticadas por qualquer um.

Quando se fala em o que é *rapport*, é fundamental ter consciência de que o relacionamento a ser construído deve ser uma via de mão dupla. Isso significa que o *rapport* será desenvolvido pelas partes e não apenas por você.

## Construindo *rapport*

Como já foi mencionado, algumas vezes *rapport* ocorre de forma natural. Mas, nem sempre podemos contar com isso e precisamos desenvolver as técnicas que vão criar a conexão com alguém ou com um grupo de pessoas.

Quando você conhece alguém e cria *rapport*, você tem a sensação de que gosta e confia nessa pessoa, e que vocês têm pontos de vista comuns. Desenvolve-se um vínculo significativo e harmonioso.

## O que é *rapport* no mundo corporativo



É a mesma coisa. Se você quer ter sucesso profissional, construa e mantenha relacionamentos. Vários estudos mostram que as empresas, ao contratarem, valorizam a pessoa que elas acreditam ter potencial para se integrar facilmente e de forma harmoniosa com o time já existente.

No trabalho, você deve considerar *rapport* como algo que vai além de uma ferramenta de desenvolvimento de relacionamentos. *Rapport* pode ser a base de uma carreira promissora. Afinal, pessoas conectadas confiam umas nas outras, compartilham informações, são mais abertas a aceitar as ideias e trabalham em conjuntos pelas oportunidades.

*Rapport* estimula apoio mútuo.

## **10 fatores essenciais na construção do *rapport***

Agora que você já sabe o que é *rapport* e a sua importância, vamos às técnicas que ajudarão você a ter sucesso nos seus relacionamentos. Mas lembre-se: antes de tudo, é essencial que exista um ambiente apropriado para que o *rapport* possa desenvolver. Tem que ter sinergia no ar e prevalecer o clima de confiança entre as pessoas.

### **1. Primeira impressão**

[Cause uma boa primeira impressão](#) e use isso como aliado. Estudos mostram que bastam três segundos, em média, para alguém avaliar você no primeiro encontro e formar uma opinião a seu respeito. Tudo isso com base na sua aparência, roupas e linguagem corporal. Então, não menospreze esse item.

### **2. Sorriso e humor**

O sorriso é sempre um cartão de visita bem aceito, desde que sincero. É uma linguagem universal que quebra barreiras e

aproxima as pessoas. Injetar um pouco de humor também pode ser uma opção para descontrair e criar relaxamento. Mas, antes, preste atenção e tome cuidado para o tiro não sair pela culatra. Algumas coisas que são engraçadas para você, podem ser ofensivas para o outro.

### **3. Nome próprio**

O próprio nome é a palavra que, em geral, as pessoas mais gostam ouvir. Assim, comece a quebrar o gelo logo no primeiro momento, referindo-se ao outro pelo nome dele. Muitos têm dificuldade para memorizar nomes, mas você pode praticar algumas [técnicas](#), inclusive, por meio de associações. Isso irá ajudá-lo, sempre que precisar.

### **4. Impacto cultural**

Lembre-se que as pessoas pensam e agem diferente umas das outras. Isso se torna ainda mais saliente, quando se trata de culturas distintas – coisas normais em um país podem ser até mesmo uma heresia em outro local. Cuidado.

### **5. Ouvir com interesse**

Ao se tratar de comunicação, saber ouvir é muito importante. Ouvir de verdade, mostrando interesse e interagindo. Não é ficar “viajando” nos próprios pensamentos, enquanto o outro está falando. Para ter sucesso, tente evitar as distrações e manter o foco na pessoa à sua frente e no assunto em questão.

### **6. Julgamento**

Guarde com você qualquer estereótipo ou pré-julgamento sobre a pessoa com quem você está criando um relacionamento. Isso não significa aceitar tudo o que o outro diz ou faz. Se você não

segue a mesma linha de pensamento em algum tópico específico, explique os seus motivos e não vá dizendo de cara que não concorda.

## **7. Semelhanças**

Procure por algo que vocês têm em comum. Uma dica é incentivar a pessoa a falar sobre ela mesma, sobre viagens, hobbies, escola de frequentou, interesse pela música, trânsito, clima etc... Isso quebra o gelo e reduz a tensão do momento. Fale você também, mas seja verdadeiro. Assim, de uma conversa informal, vocês poderão identificar algumas semelhanças, gerando espontaneidade e sintonia, abrindo espaço para um relacionamento.

## **8. Compartilhamento**

Se você entendeu o que é *rapport*, então não é novidade a importância de se interagir com as pessoas. Um caminho curto e fácil para estimular essa convivência é compartilhar links e experiências. Na prática, isso pode acontecer quando vocês desenvolvem um trabalho em conjunto, por exemplo. Ou vocês podem ir a uma mesma reunião, ou festa... São inúmeras as opções. Se elas não surgirem espontaneamente, crie as oportunidades.

## **9. Empatia**

É importante você entrar em sintonia com a outra pessoa e tentar compreender os sentimentos e as emoções dela. Mais uma vez, esteja aberto a ouvir, manifeste total interesse pelo que ela está falando. Lembre-se que não se trata de um interrogatório, mas um diálogo. Então, fale das seus sentimentos também, das semelhanças entre vocês. Mostre que ambos estão no mesmo barco.



## 10. Imitação

Temos tendência a gostar mais de pessoas que achamos que se parecem conosco. Você pode estimular essa percepção, aplicando a técnica do espelhamento para construir um relacionamento. Ou seja, imitar os gestos e postura da pessoa com quem estiver interagindo, de forma sutil.

## Importância da linguagem corporal



Além de entender o que é *rapport*, você precisa considerar que o espelhamento é uma técnica decisiva na construção de confiança e relacionamentos. Mas as pessoas não se espelham umas nas outras apenas pelo que elas ouvem.

A [linguagem corporal tem um peso significativo na interação entre as pessoas](#). Alguns estudos mostram que a comunicação não-verbal representa 93% da comunicação – 55% para os gestos, posturas e expressões; e 38% para o seu tom de voz.

Note que as palavras influenciam apenas 7% na comunicação. Isso significa que, na prática, embora um bate-papo seja uma ferramenta de relaxamento durante o primeiro encontro, é a linguagem do seu corpo que impacta fortemente na construção de um relacionamento.

Se você quer enxergar como as pessoas se espelham, observe dois amigos conversando. Eles imitam a comunicação corporal um do outro. Muitas vezes, o *rapport* é intuitivo e o aplicamos sem perceber. Outras pessoas treinam e usam as técnicas de *rapport* a seu favor.

De qualquer forma, para se espelhar em alguém, você precisa

primeiro observá-lo e entendê-lo. Depois, adote um comportamento semelhante e use a mesma linguagem. Não se limite apenas aos gestos, movimentos e expressões. A voz tem efeito relevante, então, ajuste o tom, ritmo e volume.

Faça tudo isso com habilidade e naturalidade.

## O que é *rapport* na reconquista de um relacionamento

Se o seu interesse é conseguir de volta um relacionamento que se deteriorou, o *rapport* também pode ser o seu aliado. Funciona da mesma maneira dos casos anteriores. Porém, o esforço e o tempo podem ser maiores, exigindo paciência e persistência.

Humildade é palavra-chave para reconquistar alianças. Abra os seus sentimentos para a pessoa, com transparência e sem medo de se expor. Se você errou, reconheça e leve a pessoa a entender o que motivou o afastamento entre vocês.

Se necessário, peça desculpas, mas seja sempre honesto, se você quer, de fato, reconstruir uma confiança.

Você gostou das dicas acima? Existe outra ferramenta incontestável que o ajudará a construir relacionamentos duradouros: [os livros](#). E eles estão por todos os lados. A equipe do [12Min](#) tem sugestões super legais para você iniciar sua leitura. Vamos lá:

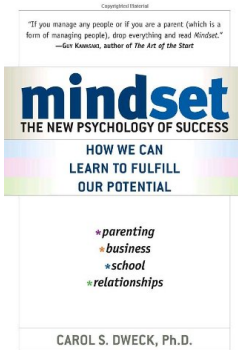


[Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas](#) –



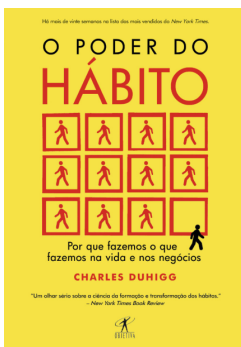
# Dale Carnegie

Uma obra espetacular e obrigatória para se desenvolver as habilidades de relacionamentos, sejam eles pessoais ou profissionais.



## Mindset – Carol Dweck

O sucesso não depende unicamente das nossas habilidades ou talentos, mas também da forma como enfrentamos a vida.



## O Poder do Hábito – Charles Duhigg

A maior parte do dia, nós apenas repetimos hábitos predeterminados. Eles são responsáveis por uma grande parcela dos resultados que obtemos.