

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.

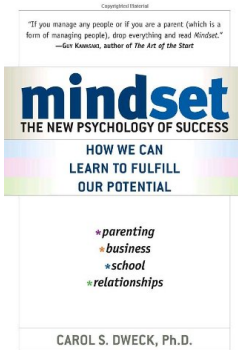
Você gostou das dicas acima? Existe outra ferramenta incontestável que o ajudará a construir relacionamentos duradouros: [os livros](#). E eles estão por todos os lados. A equipe do [12Min](#) tem sugestões super legais para você iniciar sua leitura. Vamos lá:



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

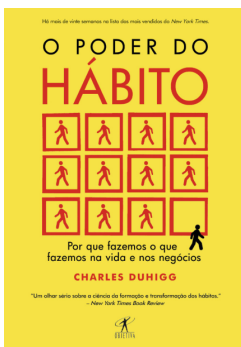
Dale Carnegie

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.