

Rapport no es Imitar al Otro.



El motivo de explicar algo es para generar comprensión y posteriormente, adhesión a lo explicado.

Normalmente una adhesión a una explicación o instrucción, genera acciones correspondientes. Las acciones son para lograr resultados, entonces la validez de una explicación es dada por su funcionalidad.

Cuando uno escucha lo que dicen muchos practicantes de la PNL, uno se da cuenta que algunas de las explicaciones y descripciones que han recibido de sus Entrenadores de PNL no fueron del todo funcionales.

Uno de los conceptos generalmente mal explicados es aquel del Rapport. Con increíble frecuencia, personas describen el Rapport como una acción, siendo que es una palabra que más describe un ánimo... un cierto "clima" entre dos o más personas que permite una comunicación abierta y fluida.

Rapport es una relación empática y armoniosa... esto habla de respeto y comprensión mutua. Por lo tanto, Rapport no es "usar las palabras del otro" o "gesticular como el otro" ("otro" siendo nuestro interlocutor) o "hablar en el tono y volumen del otro".

Todas esas manifestaciones verbales y no verbales que típicamente se describen como Rapport, no son Rapport en si, sino que son la manera que personas, que están inmersos en un clima de Rapport, naturalmente se manifiestan y comunican.

Entonces, cuando uno se manifiesta verbal y no verbalmente de forma parecida a nuestro interlocutor... por ser que esto (manifestarse de forma parecida) ocurre en circunstancias de Rapport, nuestro interlocutor reacciona a lo que observa/escucha/percibe como señales de un clima de Rapport de manera recíproca.

Es decir, damos señales de respeto y comprensión que activan en nuestro interlocutor una reacción semejante o recíproca. Cuando alguien se siente escuchado y respetado, esta persona tiende a abrirse a escuchar y respetar.

Esto tiene que ver nuevamente con el hecho que somos mamíferos sociales. Los seres sociales tienen maneras de saber si están siendo aceptados/bienvenidos por un miembro de su grupo/especie o si está siendo rechazado.

Los comportamientos verbales y no verbales que se enseñan en los entrenamientos de PNL son para dar señal de aceptación al otro. Esto se usa para poder lograr una buena comunicación cuando uno aún no conoce bien a su interlocutor.

Si uno puede generar un buen clima para conversar, entonces se pueden conocer mejor. A partir de entonces que nos podemos comprender y respetar más profundamente. Entonces lo más importante para el Rapport, es el deseo de conocer, entender y aceptar al otro... esto logrado, la comunicación verbal y no verbal de ambos se irá asemejando de forma natural y espontánea.

Alan Frenk

Fundador y Director Académico

Sociedad Chilena de Programación Neuro-Lingüística.