

Analogiche.

Tra qualche capitolo vedremo; per il momento vediamo come creare empatia con l'aiuto della Programmazione Neuro Linguistica.

Il Rapport (rapporto). Nella lingua italiana, il termine rapporto significa "relazione tra due persone" e relazione "vincolo di affetto e affari, conoscenze o aderenze". Il concetto mostra evidente la sua importanza se applicato al momento della comunicazione.

Lascia che ti spieghi: il rapport non è uno stato, ma qualcosa di dinamico, un processo che si svolge quando si interagisce. Senza rapport sarà difficile ottenere quello che si vuole da un'altra persona: non riuscirà neppure a farsi ascoltare, non si otterranno i propri risultati e non si aiuteranno neanche gli altri a raggiungere i propri.

Ogni persona ha il proprio modo di verificare se è in rapport con chi si sta relazionando. La maggior parte delle persone percepisce di far presa sull'interlocutore e sente un clima di comprensione reciproca. Una cosa è certa: si nota chiaramente quando il rapport manca o viene meno.

Oltre a non raggiungere il proprio obiettivo, sarà impossibile stabilire una comunicazione chiara, scorrevole, soddisfacente.

Non tutti hanno l'apertura mentale o caratteriale per accettare immediatamente o di buon grado uno sconosciuto. L'esperienza, il carattere ereditato o costruito nella vita, gli stati d'animo del momento, portano a volte a tempi lunghi per accettare un dialogo sereno con un'altra persona.

In alcuni casi avviene spontaneamente, si crea quella sintonia, quel feeling quasi misterioso. In verità si sono attivati dei meccanismi inconsci che hanno creato a livello subliminale quel rapport immediato. Ad esempio, sicuramente ti sarà capitato di conoscere una persona e, pur senza sapere niente di lei, hai fatto affermazioni del tipo: "A pelle mi è simpatica" oppure "anche se la conosco da poco ci sto bene".

Questo avviene quando il rapport si innesca spontaneamente e