Naslov: Odsev razmerja/odnosa (Rapport Reflection)

Koda vaje:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Moduli:** | **Velikost skupine:** | **Trajanje:** |
| 1. Socialno učenje | Majhna skupina  Velika skupina | 90 min |

**Namen:**

* Sočustvovati z ljudmi s katerimi se pogovarjamo

**Opis:**

V NLP-ju (Nevro-lingvistično programiranje) je tako imenovano RAPPORT/razmerje/odnos osnovna tehnika, ki kombinira komunikacijo in odnos; je splošno stanje, kadar je možno učinkovito komunicirati (Wikipedia); in je pomembno ustvariti dober odnos med dvema osebama v pogovoru.

Da lahko razumemo kako to deluje v naravnem in neprisiljenem okolju, je dovolj da opazujemo kako ljudje razumejo/povežejo drug z drugim. Ta vaja se izvaja na naslednji način::

* Ustvarimo skupin po 3 do 4 osebe
* Skupine bodo odšle na shajališča (trgovski centri, mestna središča, restavracije, itd.)
* Skupine bodo diskretno opazovale, zato , da jih nihče ne opazi.
* Skupine opazujejo in si zapišejo:
  + Kretnje/gibi sogovorcev (gibanje, izrazi na obrazih, in po možnosti ton glasu)
  + Podobnosti in razlike med takšnimi kretnjami/gibi
* Skupine bodo imele razpravo glede kretenj in kako so mislili/občutili interakcijo med sogovorci (prijazno, napeto, nepristransko itd)

**Pripomočki/Material:**

Pisalo in papir

**Metode:**

Razprava/diskusija, izkušenjsko učenje

**Nasvet za trenerje:**

V primeru upora ali nerazumevanja udeležencev, trener deli informacijo, da se pogosto družimo z osebami, ki so nam podobne in da to na nas podzavestno vpliva, kar se opazi v posnemanju kretenj in drže tiste osebe, s katero se pogovarjamo. Zato se pogosto prodajalci pretvarjajo da so prijatelji s stranko in jo posnemajo.

**Vir/Literatura:**

Spremenil in prilagodil by LiberEta iz: NLP in selling: How to use your mental strength to motivate yourself, build trust and close the dial - Robert Mark Jakobsen – 2009