Title: Rapport Reflection

Exercise Code:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Modules: | Group size: | Duration: |
| 1. Social Learning | Small group  Large group | 90 min |

# Purpose:

* Εστίαση στους συνομιλητές

# Description:

Στον Νευρογλωσσικό Προγραμματισμό (NLP) η λεγόμενη επαφή/αρμονική σχέση (rapport) είναι «μια βασική τεχνική που συνδυάζει την επικοινωνία και τη σχέση». Είναι η γενική κατάσταση κατά την οποία είναι δυνατή η αποτελεσματική επικοινωνία» (Wikipedia) και είναι ζωτικής σημασίας για τη δημιουργία μιας καλής σχέσης μεταξύ δύο εταίρων σε μια συνομιλία.

Για να καταλάβουμε πώς λειτουργεί σε ένα φυσικό και αβίαστο περιβάλλον, αρκεί να παρατηρήσουμε πώς οι άνθρωποι αναπτύσσουν σχέσεις μεταξύ τους. Η άσκηση μπορεί να πραγματοποιηθεί με τον ακόλουθο τρόπο:

* Σχηματίζουμε ομάδες των 3 ή 4 ατόμων.
* Οι ομάδες θα μεταβούν σε χώρους συναντήσεων (εμπορικά κέντρα, κέντρα της πόλης, χώρους εστίασης, κ.λπ.).
* Οι ομάδες καλούνται να παρατηρήσουν διακριτικά, έτσι ώστε να περάσουν απαρατήρητες, ανθρώπους, γνωστούς ή μη, ενώ μιλούν ο ένας στον άλλο.
* Οι ομάδες θα παρατηρήσουν και θα προσέξουν:   
  τις χειρονομίες των συνομιλητών (κινήσεις του σώματος, εκφράσεις του προσώπου, και ενδεχομένως τον τόνο της φωνής)  
  τις ομοιότητες και τις διαφορές αυτών των κινήσεων.
* Οι ομάδες θα συζητήσουν τις χειρονομίες και την αίσθηση που αποκόμισαν σχετικά με το είδος της αλληλεπίδρασης που διεξήχθη μεταξύ των συνομιλητών (φιλικό, απόμακρο, τεταμένο, κ.λπ.)

# Material:

Στυλό και χαρτί

# Methods:

Συζήτηση, εμπειρική μάθηση

# Advice for Trainer:

Σε περίπτωση αντίστασης ή παρανόησης από τους συμμετέχοντες, ο εκπαιδευτής μπορεί να μοιραστεί την πληροφορία ότι έχουμε την τάση να είμαστε με ανθρώπους που μοιάζουν με εμάς, και αυτό υποσυνείδητα μας επηρεάζει δημιουργώντας μια φυσική αντανάκλαση των χειρονομιών και της στάσης του σώματος του ατόμου που έχουμε απέναντί μας. Γι’ αυτό και πολλοί πωλητές που παρουσιάζονται ως «φίλοι» του δυνητικού πελάτη, τείνουν συνειδητά να κάνουν παρόμοιες χειρονομίες με αυτόν.

# Source/Literature:

Προσαρμογή του LiberEta από: NLP in selling: How to use your mental strength to motivate yourself, build trust and close the dial - Robert Mark Jakobsen – 2009