



MORE Vision Institut LDA

Deutsch English Brasil Portugal



YOU ARE ALWAYS MORE!

[Home](#)[Calendário](#)[PNL](#)[Coaching](#)[Workshops](#)[Identity Compass](#)[media & more](#)[Newsletter 04-2009](#)[Newsletter 03-2009](#)[Newsletter 02-2009](#)[Newsletter 01-2009](#)[Newsletter 12-2008](#)[Newsletter 11-2008](#)[Newsletter 10-2008](#)[Newsletter 09-2008](#)[Newsletter 08-2008](#)[Newsletter 07-2008](#)[Newsletter 06-2008](#)[Newsletter 05-2008](#)[Newsletter 04-2008](#)[Newsletter 03-2008](#)[Newsletter 02-2008](#)[Newsletter 01-2008](#)[Newsletter 12-2007](#)[Newsletter 11-2007](#)[Newsletter](#)[Contactos](#)[Formadores](#)[Partner](#)**NEWSLETTER 02/2008****JÁ OUVIU FALAR EM EMPATIA, RAPPORT OU ASSERTIVIDADE?**

Já falou com alguém e teve a sensação que você e o outro "não falavam a mesma língua"? Ou por acaso encontrou uma pessoa com quem rapidamente empatizou e parecia que tinham a mesma visão da situação?

Nós, seres humanos, comunicamos diariamente, quer com nossos filhos, cônjuges, colegas de trabalho, vizinhos e até mesmo com os nossos animais de estimação. A comunicação faz parte da nossa vida e reconhecemos que não há como não comunicar.

Muitos comunicadores são conhecidos e bem sucedidos, exactamente pela arte de comunicar. Embora, todos os dias, comuniquemos, a capacidade de construir um bom relacionamento e uma boa comunicação nem sempre é tarefa fácil.

A PNL, programação neurolinguística e o Coaching, ensinam como comunicar melhor e estabelecer Rapport. O que é Rapport? Rapport, é o estabelecer uma relação de empatia. Empatia não é simpatia. Empatia, provém do grego, páthos, estado de alma. Poderíamos referir que é um determinado estado, é estabelecer uma relação com a capacidade de "ler", de se identificar com a "alma" (eu) do outro.

Assim, compreendemos que o Rapport é vital em praticamente qualquer comunicação e situação. Jovens que estabelecem boas relações com outros jovens, sentem-se felizes. Vendedores que constroem um relacionamento com o cliente com boas perspectivas da venda, sentem-se motivados. Líderes que possuem relacionamentos com aqueles que conduzem, são mais eficazes. Então, Como estabelecer rapport?

**(CONTINUAÇÃO..)****JÁ OUVIU FALAR EM EMPATIA, RAPPORT OU ASSERTIVIDADE?**

Nos cursos de PNL (programação neurolinguística) ou Coaching, aprende-se como comunicar. Recebemos informações do mundo através dos cinco sentidos: visual, auditivo, cinestésico (sensações), gustativo e olfativo. Essa informação é recebida, processada internamente, e depois representada. Essa representação que fazemos na nossa mente, internamente, vai guiar-nos ao longo da nossa conversa com o outro. Assim, nós podemos ao comunicar, usar mais palavras relacionadas, com o sentido visual, por exemplo, "estou a ver o seu ponto de vista" ou mais auditivo, "a sua proposta soa bem" ou mais cinestésico, "Eu sinto que este é o caminho a seguir".

Dessa forma, podemos aprender a escutar e a empregar palavras, que facilitaram a comunicação com a outra pessoa, a qual poderá estar a utilizar uma comunicação com palavras mais visuais, ou mais auditivas ou ambas, por exemplo.

Mas, é claro, o uso de palavras que levam a melhor comunicação não é tudo. A tonalidade que emprega quando comunica, a capacidade de escuta activa, e o uso do seu corpo na forma como emite e recebe a mensagem, são de extrema importância, e fazem parte dos ingredientes para uma comunicação de sucesso. Imagine a falar muito rápido numa tonalidade alta, e a pessoa que o escuta prefere uma tonalidade baixa e uma voz profunda! Ou uma amiga está a contar uma situação para ela muito importante, e você está a olhar para a televisão? O corpo também "fala"!

Nos cursos, os formandos treinam, exercitam as suas capacidades de comunicação e incrementam a sua performance como comunicadores. Os resultados? Os resultados são frases que escutamos como: "Incrível, agora entendo porquê parecia que eu e minha esposa não falávamos a mesma língua!" ou "Vejo diferenças no meu local de trabalho. Parece que agora consigo ver o que as pessoas querem e elas também percebem o que desejo." E ainda "sinto uma grande diferença na forma como comunico."

Em suma: Comunicação!

[Contactos](#)[Inscrição](#)[Informação](#)[Testemunhos](#)[Referências](#)