

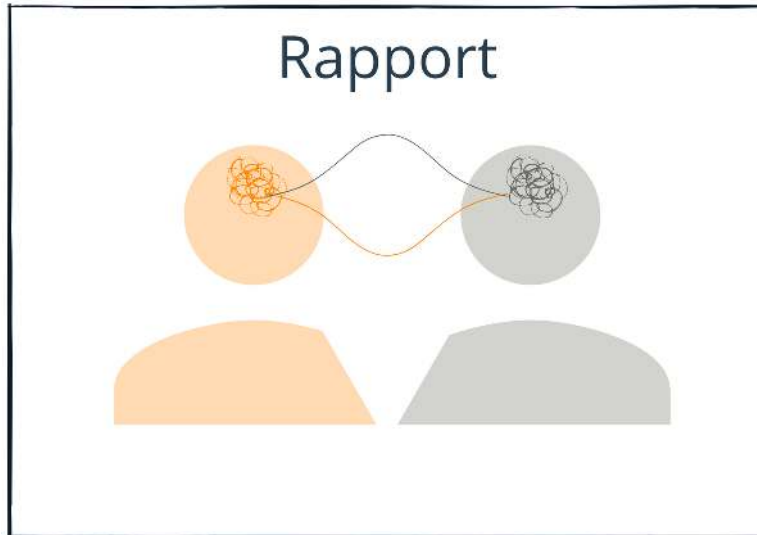
# BOOTCAMP EN COACHING DE VIDA

ENTRENAMIENTO PRÁCTICO PARA  
CONVERTIRTE EN FACILITADOR DE CAMBIO



**¿QUÉ ES RAPPORT?**

# ¿QUÉ ES RAPPORT?



Rapport es una herramienta fundamental para cualquier tipo de interacción, comunicación y relación que queramos construir en nuestra vida, tanto en lo personal como en lo profesional.

En el mundo del coaching cuando estamos buscando ser facilitadores de cambio y ayudar a alguien a salir de una situación difícil, Rapport es el primer paso que debes dar al inicio de cualquier proceso. Es a través de esta herramienta que conectamos con la persona frente a

nosotros, y de esta manera ella va a sentir la confianza suficiente para contarnos que está sucediendo, abriendo su corazón y su mente.

Cuando creas Rapport con tu cliente, se genera un espacio ameno en donde ambos se conectan personalmente, se alinearán también las expresiones faciales y el lenguaje corporal, dando como resultado una comunicación honesta, fluida y auténtica.

# ¿QUÉ ES RAPPORT?

**HAY CIERTAS TÉCNICAS A LA HORA DE GENERAR RAPPORT QUE DEBEMOS DE TENER EN CUENTA:**

**Sonreír:** genera una señal en la otra persona que da a entender que eres sociable, confiable y una persona cercana.



**Tener paciencia:** debes tener paciencia en los procesos de coaching, escuchar al cliente y que no sienta que lo estamos apurando para terminar.

**Has sonidos que demuestren que estas con ellos:** “Aja”, “Hmm”, “Ohh” . También puedes asentir diciendo “claro”; “si”. Aunque parezca un poco extraño, este tipo de señales le demuestran a la persona que estás con ellos. Eso si ten cuidado de no hacerlos simplemente por llenar un vacío. Ante todo, se honesto.

**Mantener el contacto visual:** sin invadir a la persona, mantener el contacto visual es una muestra que le estas prestando atención. \*(Virtualmente no es tan notorio debido a que no nos encontramos en el mismo espacio físico, aunque puedes estar atento ala persona en la pantalla, de la mejor manera que te es posible).

**Parfrasear:** demuestra que le estas prestando atención, cuando con tus palabras le devuelves la información que el cliente te entregó.



**Decir el nombre de la persona al hablar:** los hace sentir valorados e importantes. Establece confianza, y vuelve a la persona más receptiva.

# ¿QUÉ ES RAPPORT?

**HAY CIERTAS TÉCNICAS A LA HORA DE GENERAR RAPPORT QUE DEBEMOS DE TENER EN CUENTA:**

**Aplicando el Estándar:** significa estar abiertos, atentos, receptivos, disponibles a la persona que está frente a nosotros, y conscientes de nosotros mismos tanto como de nuestro cliente, en ese momento.



**Generar sincronía con el lenguaje corporal:** neuronalmente las personas se sienten más cómodas cuando el otro se mueve como espejo con sus movimientos. En una primera instancia, busca emular la posición que la persona tiene, sin verte forzado o deshonesto. Posteriormente el coach hace movimientos sutiles para comprobar si la otra persona generó conexión, esperando que el cliente las imite inconscientemente. Ejemplo: Inclinar levemente la cabeza, cambiar la posición de los brazos, etc. (\*Virtualmente no es primordial debido a que no nos encontramos en el mismo espacio físico).

# ¿QUÉ ES RAPPORT?

## PARA PRACTICAR:

Con esta información ya puede comenzar a practicar Rapport con cualquier persona a tu alrededor. Simplemente haz una pregunta que te genere curiosidad sobre ellas. Quizás al principio notes que tienes que aplicar las técnicas voluntariamente, pero con el correr de la práctica lo harás naturalmente, ya que habrás adquirido este conocimiento. Recuerda que el cerebro es un músculo que también es entrenado con la práctica de la nueva información que obtenemos.

La conexión entre dos personas no puede borrarse, incluso si llegan a odiarse, sentirán un cariño en su corazón, una parte de uno siempre vivirá en el otro. Lara Jean



**HAY TRES TIPOS DE  
PERSONAS EN ESTE  
MUNDO. PRIMERO  
LAS QUE HACEN  
QUE OCURRAN LAS  
COSAS. LUEGO  
ESTAN LAS QUE  
VEN CÓMO  
OCURREN LAS  
COSAS. Y POR  
ÚLTIMO, ESTAN LAS  
QUE PREGUNTAN  
¿QUÉ HA  
OCURRIDO? ¿QUIÉN  
QUIERES SER TU?**

STEVE BACKLEY

