

כיצד לייצר חיבור עמוק ומהיר עם אנשים?

ראפור (RAPPORT) = כימיה אנושית

הוא אחד המפתחות החשובים ביותר להצלחה בכל סביבה אנושית. הראפור מאפשר לאנשים להתחבר אלינו ולנו להתחבר אליהם תוך יצירת תחושת היכרות עמוקה.

כשנוצר הראפור(תחושת חיבור והיכרות עמוקה)עם האדם שאתו אנו בתקשורת נשמעים משפטים כגון "אנחנו משדרים על אותו גל/תדר", "אנחנו באותו הראש" כי אנחנו פוגשים את האדם בעולם המושגים שלו, בדרך בה הוא מבין את העולם ומתקשרים אתו באותה השפה.

דבר שחשוב לזכור: "אנשים אוהבים אנשים או שהם דומים להם או שהם רוצים להיות כמוהם". וזה בדיוק מה שיוצרת טכניקת הראפור.

באילו רגעים חשוב לייצר ראפור?

- כשאנו רוצים להעביר מסר ולוודא שאכן יועבר בבירור ויובן.
- כשאנו רוצים לייצר חיבור חזק ועמוק עם אנשים חדשים ואו לחזק חיבור עם אנשים שאנו מכירים.
- כשאנו רוצים לסחוף אנשים.
- כשאנו רוצים להרגיש בעצמנו חיבור חזק יותר עם האדם שמולנו.

קצת רקע:

חוקרים בבית הספר לרפואה באוניברסיטת בוסטון בחנו סרטים של אנשים משוחחים. החוקרים הבחינו שבמהלך השיחה החלו האנשים להיות מתואמים בתנועותיהם באופן לא מודע(כולל תנועות ידיים, מצמוצים, נדנודי ראש, חיוכים, אינטונציות וקצב נשימה). בבדיקה נוספת שנערכה הוצמדו לאנשים אלו במהלך השיחה מכשיר א"ג(מכשיר המודד גלי מוח). הבדיקה העלתה שגם גלי המוח של אותם האנשים מאד דומים. ככל שהשיחה נמשכה, כך האנשים נכנסו יותר ויותר ל"ראפור" אחד עם השני.

מונחים שחשוב לדעת:

שיקוף(התאמה)

תהליך בו אנו משקפים את הפיזיולוגיה, טון דיבור, מקצב, ושפה של האדם שמולנו על עצמנו.

הצטרפות

תהליך מתמשך של שיקוף אשר יוצר את ה"ראפור".

הובלה

תהליך בו אנו מובילים את האדם אתו אנו יוצרים ראפור אחרינו.

כיצד יוצרים ראפור?

דרך שיקוף(התאמות) לאדם שאתו אנו באינטראקציה.

אילו התאמות נוכל לבצע?

התאמה פיזית:

שימו לב לתנוחה בה יושב האדם מולכם. האם הוא נשען קדימה או אחורה? האם רגליו משוכלות? ואם כן לאיזה צד? האם הידיים שלו משולבות, מונחות על הברכיים או נשענות על השולחן? האם הראש מוטה? הגבות מורמות? האם הוא נשען לצד אחד יותר? האם הוא מכווץ את עיניו? מחייך? מעוות קלות את שפתיו?

התאמה מקצבית:

מהו קצב הדיבור שלו? איטי, מהיר, משתנה? מה קצב הנשימה? מה קצב התנועה שלו? האם במזמן שהוא מדבר הוא מתופף בידי או רגליו? או אולי מתופף עם עט שהוא מחזיק? מה קצב המצמוצים שלו? האם הוא מהלך בחדר ובאיזו מהירות? שימו לב לכל פעולה החוזרת על עצמה באופן מקצבי ותתאימו את עצמכם לאותו המקצב ולאותה הפעולה בעדינות.

התאמה צולבת:

לא תמיד ניתן להתאים את המקצב מסיבות שונות. לדוגמא אדם מסתובב בחדר בהליכה בעודנו יושבים. במקרים כאלו ניתן לבצע התאמה עם חלק אחר בגוף. נניח שהאדם מסתובב בחדר בהליכה, אנחנו יכולים לתופף בעדינות עם האצבע על הרגל שלנו או על השולחן, או לרקוע ברגלנו לפי מקצב הצעדים שלו.

התאמה טונאלית:

ישנם לאנשים מילים ומשפטים החוזרים על עצמם בשיחה, פתגמים/ציטוטים. כשאנו רוצים להראות לבן אדם שאנו באינטראקציה אתו שהבנו אותו נרצה להשתמש במילים או במשפטים שהוא משתמש בהם.

בשביל לייצר את הראפור תזכרו את ראשי התיבות: ק.ל.י.ק.

ק - קריאה חיצונית(בוחנים ראשית את הדברים אשר בולטים יותר לעינינו): שפת גוף, הבעות פנים, עמידה, שילוב ידיים, הטיית ראש, מתח שרירים, מרחק שיחה.

ל - למידה מעמיקה(בוחנים את הדברים אשר אנו לא שמים לב אליהם במבט חטוף- למידה מקצבית, טונאלית, מילולית): קצב נשימות, מצמוצים, טון וקצב דיבור(מונוטוני/משתנה), קצב הליכה, קצב תיפוף יד או רגל.

י – יישום(שלב השיקוף(התאמה) והצטרפות)

ק – קביעה חדשה(שלב ההובלה) (שינוי הלך רוח של האדם שמולנו): שינוי תנועת קטן שנבצע אשר נותן לנו פידבק לכך שנוצר הראפור בכך שהאדם שמולנו יעשה שינוי תנועתי דומה.

דגשים:

- לא ליצור חיקוי. לעשות התאמות בצורה עדינה.
- לא מומלץ ליצור ראפור עם אנשים בדיכאון או אנשים אשר נמצאים בהלך רוח שלילי. מפני שהראפור מחבר אותנו לאדם השני גם מבחינה רגשית ואנו לא רוצים לחוות שינוי רגשי שלילי אצלנו.
- ראפור זו מיומנות שדורשת תרגול על מנת שתהפוך לפעולה טבעית עבורנו.

כעת כל מה שנשאר לכם זה לצאת לשטח, להתאמן וליהנות מהטכניקה המדהימה הזו שתיקח את התקשורת האנושית שלכם לרמה הבאה.

המון הצלחה
יובל טרן



מגיעה לך הטבה מיוחדת!



מגיעה לך הטבה מיוחדת!

רוצה ליצור שינוי בחיידך?

להיות בעל בטחון עצמי, משפיע ודומיננטי

לחצ'י על הקישור ומלא/י את הפרטים לתיאום שיחה ראשונית
במתנה.

<https://www.yuvalteren.co.il/schedule>



נעים להכיר

יובל טרן – מאמן תקשורת

מאסטר NLP

מאמן . מדריך רוחני . מנחה דמיון מודרך . מרצה . יועץ אישי .

אני עוזר לאנשים להפוך למשפיעים, סוחפים, דומיננטיים ולמצוא משמעות בחייהם.

מאמן תקשורת, חוקר מנהיגות ומפתח [שיטת פנומנל ומודל H.M.A.](#)

עזרתי, אימנתי והדרכתי אנשים רבים מכל רחבי העולם ביניהם עסקים, חברות, ארגונים ואנשים בכירים, ביניהם, אגד, סי.אס.בי, קק"ל, אוריון, קצינים בכירים בצה"ל, בעלי עסקים, מנכ"לים, סטארטאפיסטים וקואצ'רים.

מעבר לעיסוקי אני מאמין גדול בתרומה לקהילה ובין עיסוקיי אני תורם את חלקי לנוער בסיכון, דיור מוגן ולעמותות השונות.

את שירותי הצבאי מילאתי בתפקיד ראשון מסוגו הנקרא "קורא מחשבות צבאי".