



1

Nie zawsze decydujemy o wyborze rozmówcy, ale mamy wpływ na rodzaj relacji z tą osobą

2

Długotrwała obserwacja, poznanie drugiej osoby lub grupy, ułatwia osiągnięcie z nią dobrych relacji

3

Konflikt utrudnia pracę w zespole. Sztuka negocjacji to sztuka nawiązywania bliskich i satysfakcjonujących relacji

4

Osiągnięcie sukcesu w trakcie samodoskonalenia zależy od dobrych relacji z osobami, które nam w tym procesie pomagają

5

Relacja to nie zestaw słów, to zapewnienie osobistego wsparcia

6

Akceptowanie innego punktu widzenia to poszanowanie indywidualności a nie uległość. Taka postawa sprzyja dobrym relacjom

7

Kształtowanie relacji komunikacją nieoceniającą, a wzmacniającą prowadzi do zrozumienia siebie i innych

8

Niedbałość językowa i niewłaściwy dobór słów mogą zwiększyć ryzyko pogorszenia relacji

16

Wrogie nastawienie wobec siebie nawzajem powoduje strach przed relacją i ją ogranicza

15

Konflikt utrudnia pracę w zespole

14

Rozwiązanie konfliktu sprzyja budowaniu wartościowych i bezpiecznych relacji

13

Nie obserwuj. Działaj

12

Nie zmieniaj się, prezentuj swoją wiedzę i umiejętności innym, kształtuj pozytywny wizerunek siebie

11

Możliwość zbudowania dobrych relacji zmniejsza ryzyko konfliktów

10

Umiejętność odczuwania i rozumienia uczuć innych to empatia w relacji z innymi

9

Okazywanie wrogości ogranicza aktywność i szczęście