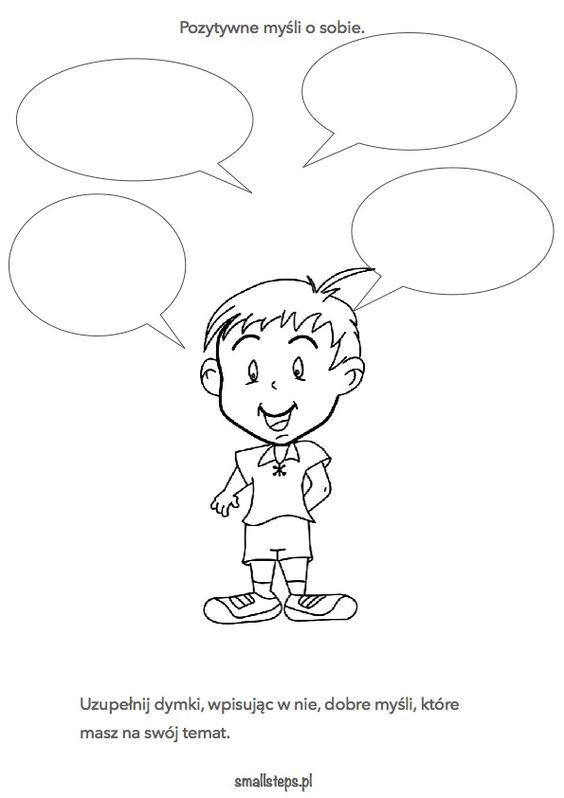
Wdż V – VIII 01-05.06.2020

**Budowanie dobrych relacji z innymi cz. 2**

**Zadanie 1**

****

**Zadanie 2 Dopasuj zdania z opisami.**

****

1. Stwórz dobry nastrój - uśmiechaj się.
2. Zamiast krytykować, mów dobre i miłe rzeczy.
3. **Dla twojego rozmówcy najważniejszy jest… on sam.**
4. **Spraw, by druga osoba czuła się w twoim towarzystwie ważna.**
5. **Bądź** [dobrym słuchaczem](https://zwierciadlo.pl/psychologia/rozwoj/jak-nauczyc-sie-sluchac) **– skup uwagę na swoim rozmówcy.**
6. **Zaprezentuj się w dobrym świetle.**
7. **Używaj słowa „dziękuję”, wyrażaj swoją** [wdzięczność](https://zwierciadlo.pl/psychologia/wdziecznosc-twoj-sposob-na-szczescie)**.**

**c)** Pamiętaj o tym, że ludzie dostosowują się do twojego nastroju, wyrazu twarzy, który nosisz. Dlatego, kiedy poznajesz ludzi, wchodzisz do pomieszczenia, w którym ktoś jest – [uśmiechnij się](https://zwierciadlo.pl/zdrowie/slow-jogging-bieg-po-dobry-humor).

**b)** Wyrażając wdzięczność bądź szczery. Jeśli dziękujesz – nawiąż kontakt wzrokowy z osobą, której wyrażasz wdzięczność. Takie słowa mają o wiele większą moc, gdy kierujesz je wprost do serca twojego rozmówcy.

**a)** Osoba, której sympatię chcesz pozyskać, nie powinna mieć wrażenia, że ją lekceważysz. Brak zainteresowania dla jej wypowiedzi lub też rozmowa na temat, który jej nie dotyczy, daje taki efekt. Podobnie działa: spóźnianie się, zapominanie imienia, przerywanie komuś lub odpowiadanie bez zastanowienia.

**f)** Zawsze można znaleźć coś pozytywnego w drugiej osobie i jej otoczeniu. Pochwała powinna być szczera i płynąć z serca.

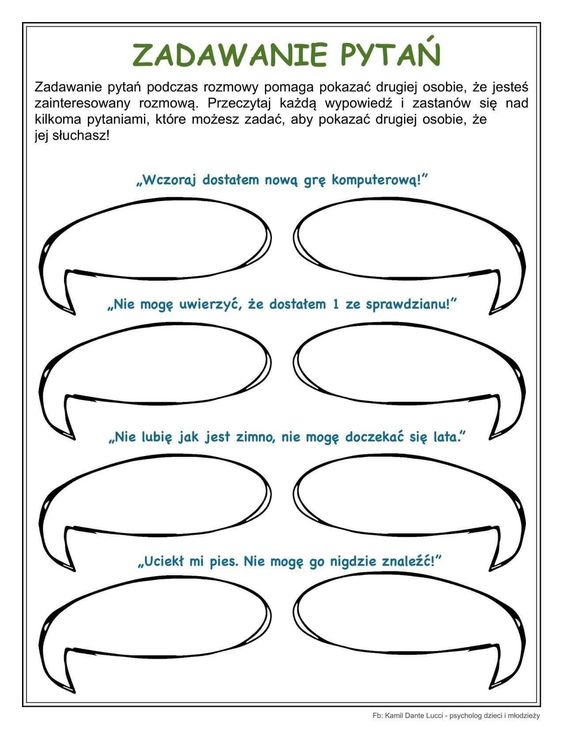
**e)** Zamiast mówić o sobie – pytaj i dbaj o to, by wymiana informacji między wami pozostawała   
w równowadze.

**d)** Warto prezentować ludziom dobre, pozytywne myślenie na własny temat. Na duży plus działa szczerość, naturalność, zadowolenie z życia.

**g)** Jeśli chcesz być dobrym słuchaczem, pamiętaj o kilku prostych zasadach:  
– utrzymuj [kontakt wzrokowy](https://zwierciadlo.pl/seks/komunikacja-niewerbalna-%E2%80%93-kontakt-wzrokowy), nie uciekaj oczami,  
– nie baw się niczym,   
– pochyl się w kierunku osoby mówiącej i po prostu słuchaj tego, co mówi,  
– zadawaj pytania, aby pokazać, że interesujesz się tematem,  
– nie przerywaj w środku zdania.

|  |  |
| --- | --- |
| **1** |  |
| **2** |  |
| **3** |  |
| **4** |  |
| **5** |  |
| **6** |  |
| **7** |  |

**Zadanie 3**

****