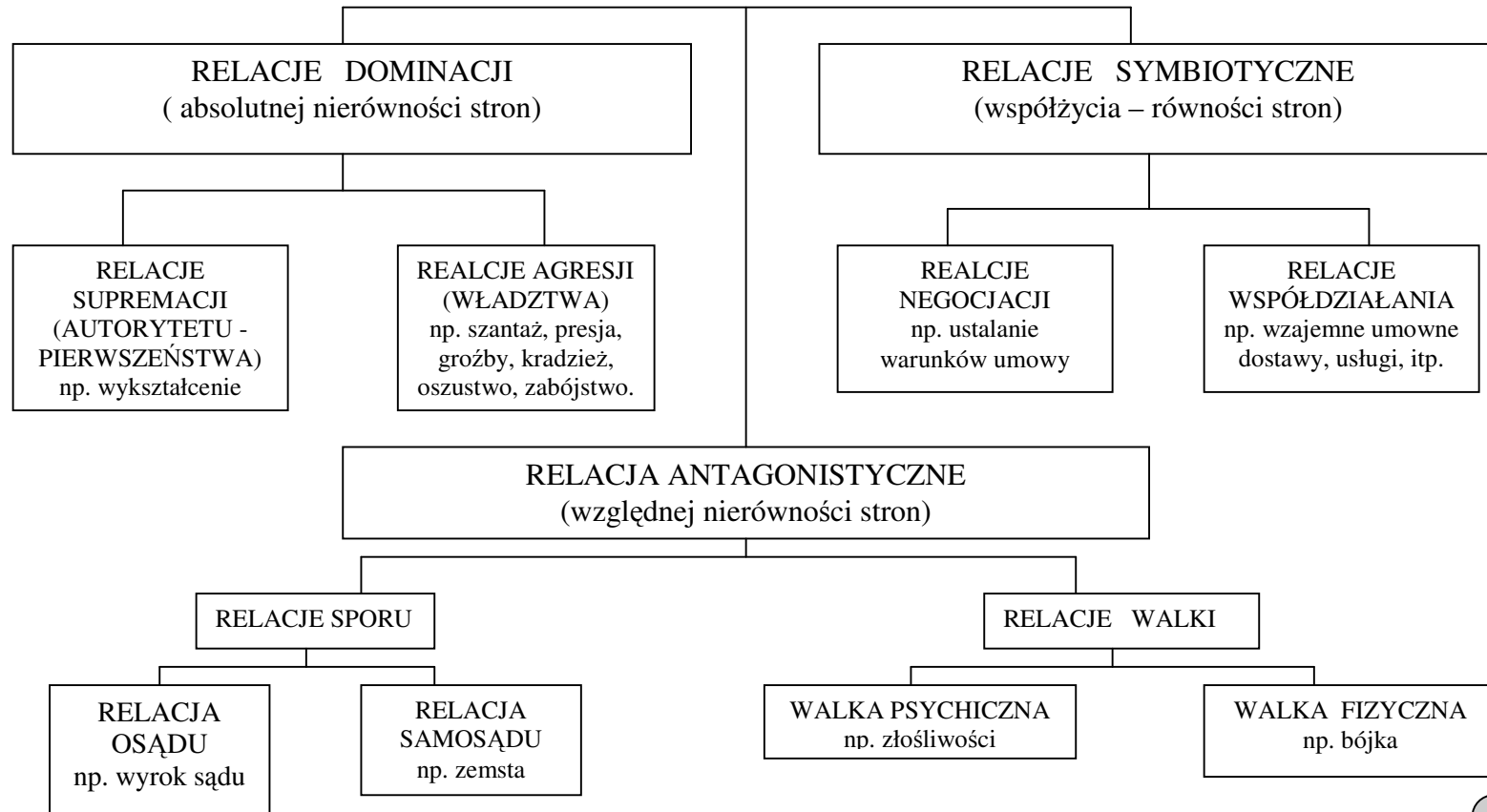


## RODZAJE RELACJI INTERPERSONALNYCH



Techniki maskowania (matactwa) wykorzystują podobieństwa pomiędzy zupełnie różnymi relacjami, np. relacja podporządkowania może wynikać zarówno z czyjegoś autorytetu (imponowania), presji lub groźby (strachu), zawartej umowy lub prowadzonych negocjacji, wykonania wyroku, obawy przed zemstą, jak i uniknięcia złośliwości lub przemocy fizycznej. Stosować można dwa rodzaje technik maskowania:

1. Pozorowania nieprawdziwych intencji (udawania kogoś złego lub gorszego), np. udawanie agresji lub presji w czasie negocjacji,
2. Ukrywania prawdziwych intencji (udawanie kogoś dobrego), np. udawanie negocjacji w celu zdominowania przez presję, groźbę, itp.

**Wnioski:** W życiu osobistym najważniejsze jest właściwe odczytanie faktycznych intencji, relacji (aby nie popaść w paranoję lub naiwność) i adekwatne zachowanie, a podczas negocjacji musimy pamiętać, że to tylko różne techniki negocjacji (profesjonalizm).