

SADRŽAJ

1. Uvod.....	1
2. Komunikacija općenito.....	2
2.1 Proces komunikacije.....	3
2.2 Poruka u komunikacijskom procesu.....	4
2.3 Problemi u komunikacijskom procesu.....	5
2.4 Vrste komunikacije.....	7
3. Poslovne komunikacije.....	8
4. Komunikacijski stilovi.....	10
4.1 Agresivni stil.....	11
4.2 Pasivni stil.....	12
4.3 Asertivni stil.....	13
5. Asertivnost.....	14
5.1 Tehnike asertivne komunikacije.....	17
5.1.1 Ja poruke.....	17
5.1.1 Kako asertivno reći NE.....	18
6. Trening asertivnosti.....	19
6.1 Šest razina slušanja.....	21
6.2 Zašto ljudi ne slušaju.....	23
6.3 Kada slušati.....	24
6.4 Faze aktivnog slušanja.....	25
6.5 Metoda B.P.....	26
6.6 Metoda SRRP.....	27
6,7 Govor tijela.....	27
7. Pozitivno mišljenje.....	28
8. Sramežljivost u komunikaciji.....	29
9. Zaključak.....	30
Literatura.....	31

1. UVOD

Naša tema asertivnost u procesu komunikacije je jako bitan sastavni dio komunikacije i vrlo važan aspekt u putu do uspjeha. Ovu temu smo odabrali jer smatramo da je asertivnost jako važan pojam pogotovo u poslovnim komunikacijama.

Većina ljudi vjeruje da je život sa dobrim međuljudskim problemima nezdrav i neprirodan način života. Međutim, to je potpuno prirodan i zdrav način života. Životna činjenica je da bez obzira što netko radio i kakav život vodio, uvijek će se naći pojedinci ili grupe ljudi koji će mu s vremena na vrijeme prouzrokovati probleme. Potpuno je normalno biti nezadovoljan kada se tako nešto dogodi, a asertivno ponašanje motivirano tim nezadovoljstvom usmjerit će osobu na rješavanje nastalog problema između ljudi.

Neasertivni ljudi, međutim, nisu samo nezadovoljni kada im netko pravi probleme u životu. Oni doživljavaju tjeskobu i fizičke neprijatnosti, te se zbog nedostatka asertivnosti povlače i dozvoljavaju drugima da ih iskorištavaju, a nakon toga se osjećaju bezvrijedno i potišteno, jer se ne znaju zauzeti za sebe i izboriti se za svoja prava i potrebe.

Za razliku od asertivnih osoba neasertivne su osobe nejasne u izricanju svojih želja, teško ili nikako odbijaju tuđe zahtjeve koji im nisu po volji, smatraju svoje mišljenje manje važnim od drugih, sramežljivi su, osjećaju se isfrustrirano, depresivno, niske su razine samopoštovanja, te na međuljudske odnose reagiraju povlačenjem, neodlučnošću i odustajanjem od svojih prava, potreba i želja (zbog čega se neasertivno ponašanje u stručnoj literaturi naziva defenzivnim ponašanjem).

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU
WWW.MATURSKI.NET ----

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](#)

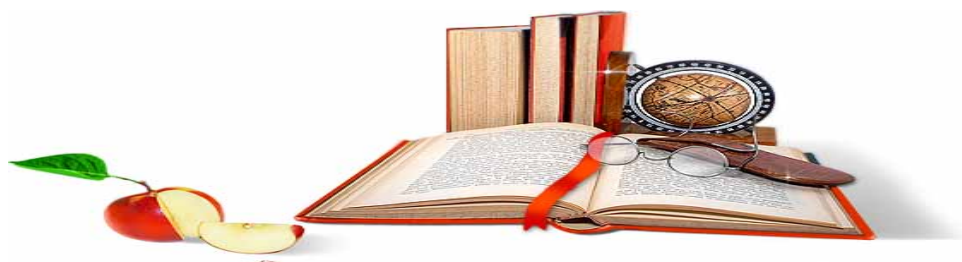
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA

RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG

WWW.MAGISTARSKI.COM

WWW.MATURSKIRADOVI.NET



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com