



ASERTIVNOST in njen vpliv na ODNOSE

Transformacija

Tomaž Ovsenik, poslovni trener in coach

november 2023

Urnik in dogovori

1. del (9:00-10:30)

- Temelji komunikacije
- Specifična komunikacija

2. del (11:00-12:30)

- Odnosno dobronamerna komunikacija
- Psihologija komunikacije

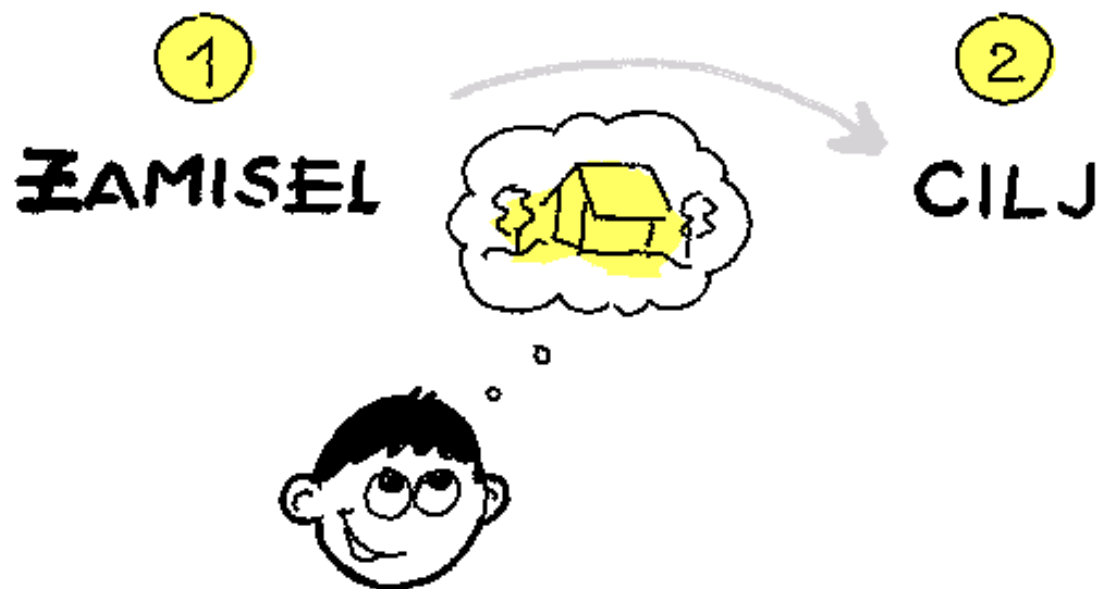
Dogovori

- Odgovornost
- Sprejemanje
- Odgovornost
- Odzivnost
- Odstranimo motilce
- Tehnika (snemanje)

Zakaj komuniciramo?



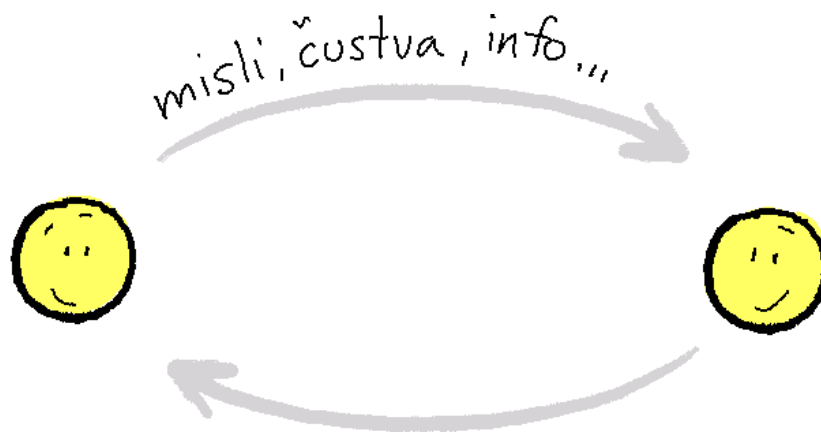
Uspehi komunikacije



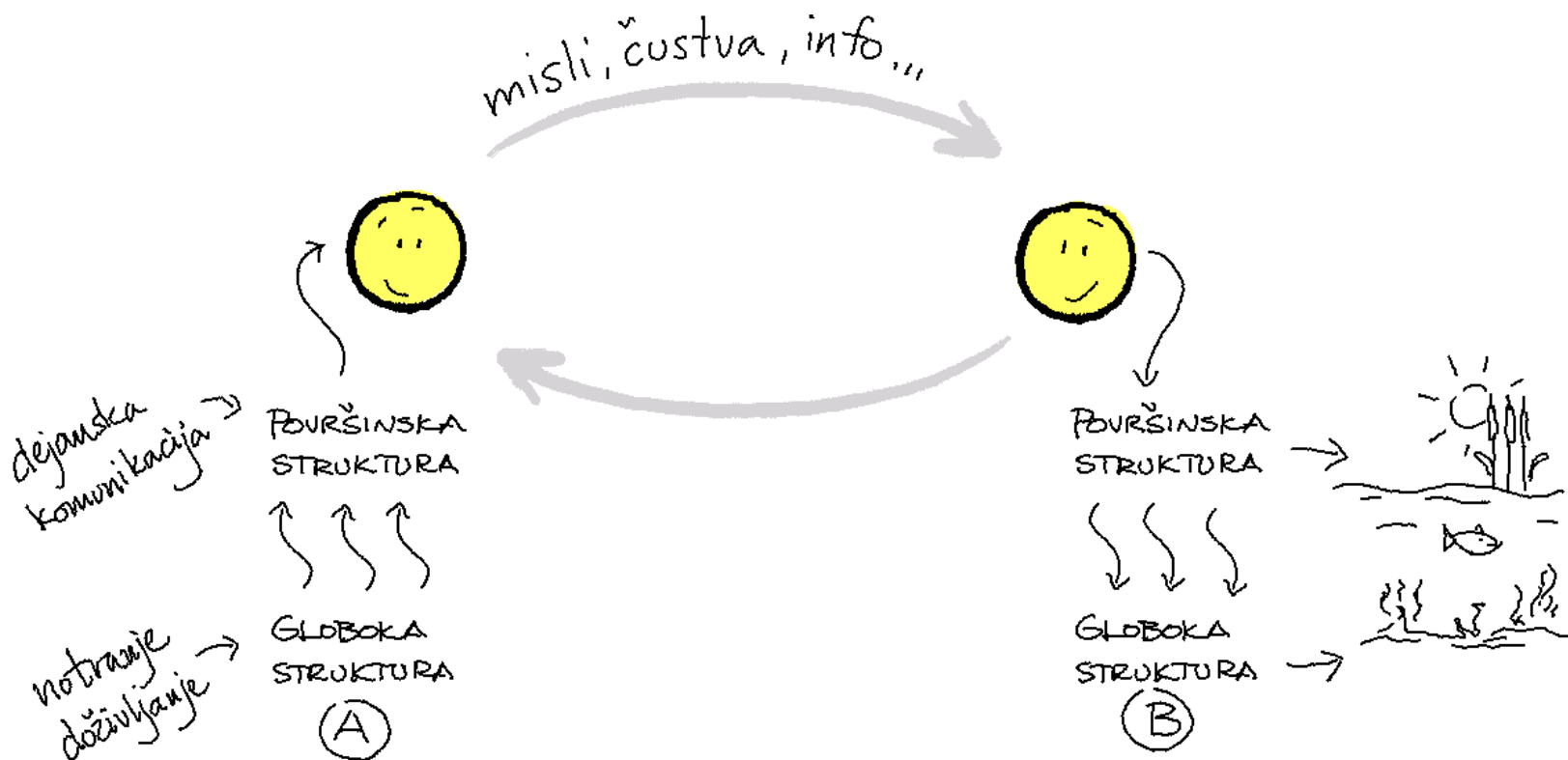
Kaj je komunikacija?

communicare (lat.) – posvetovati se, razpravljati,
vprašati za nasvet

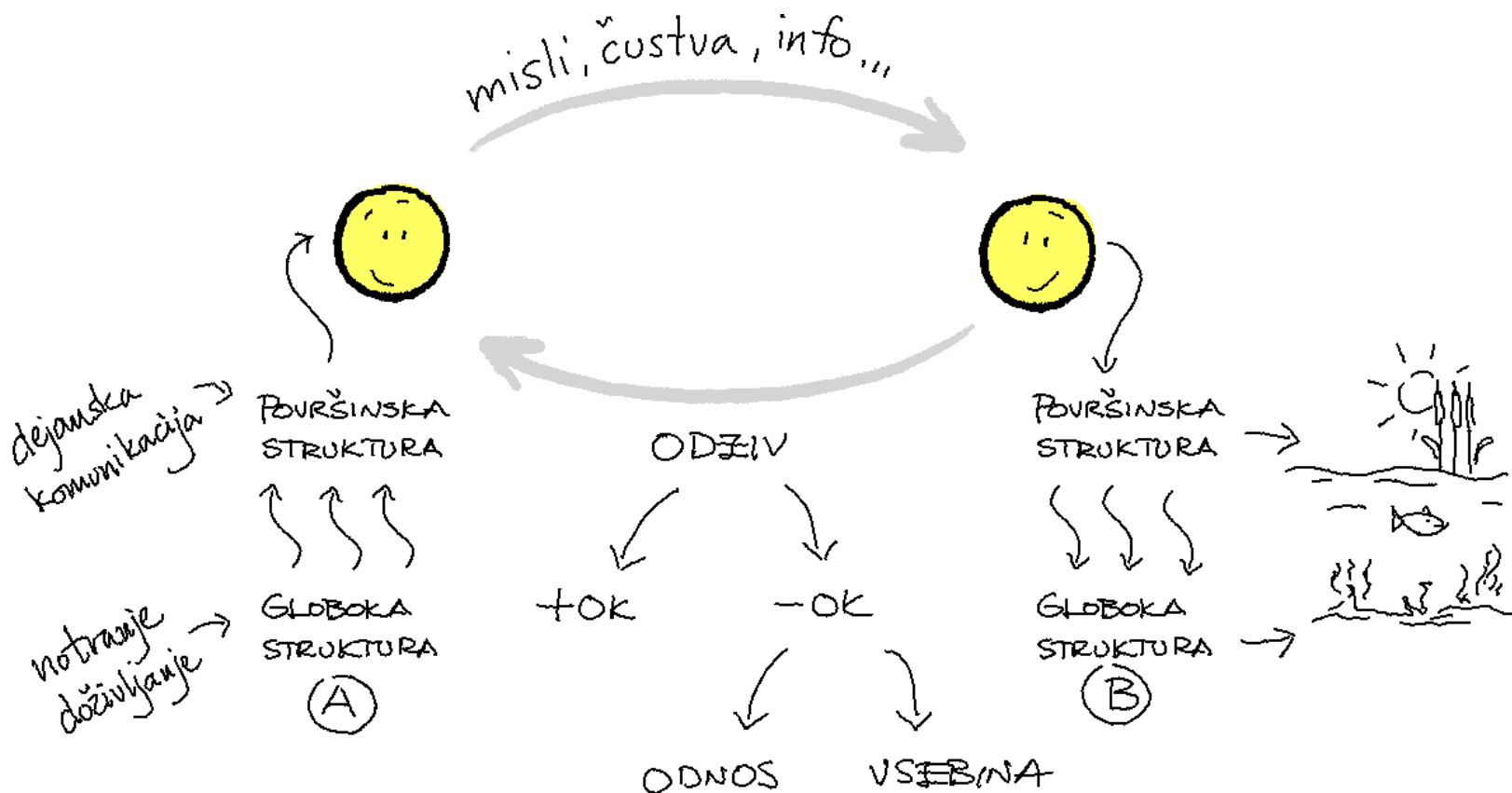
Kaj je komunikacija?



Kaj je komunikacija?



Kaj je komunikacija?



Najpogostejše napake

1. IZBRIS



nepopolno, pomaj kljivo

2. POPAČENJE



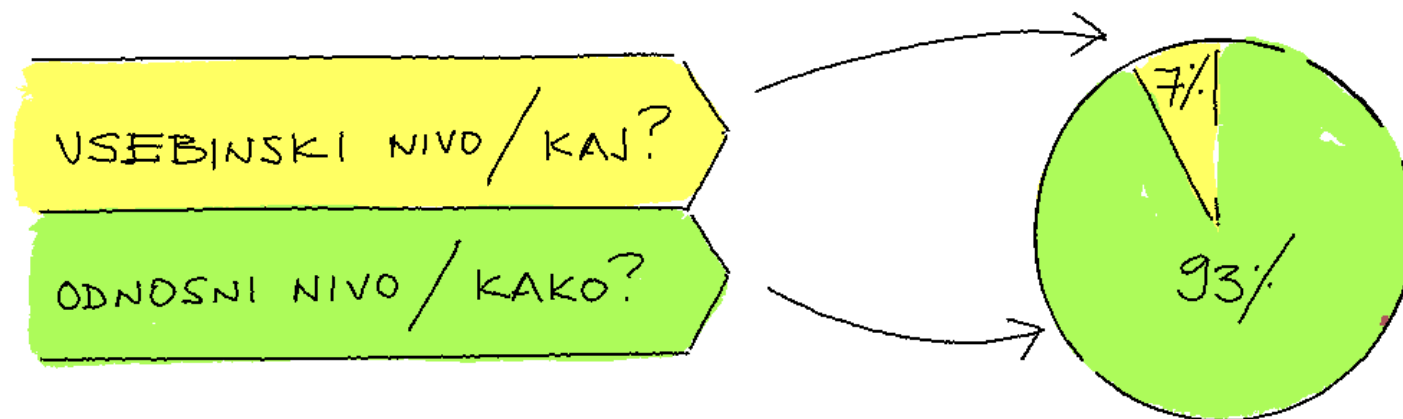
prilagojeno

3. POSPLOŠITEV



poenostavljeno/
"napihnjeno"

Struktura komunikacije



Vsebinska komunikacija

1. Kaj potrebujem?
2. Kdo ima, kar potrebujem?
3. Pridobiti pozornost
4. Specifično izražanje
5. Poskrbim za ustrezen odziv

1. Kaj potrebujem?



- Kaj je razlog, da vstopam v komunikacijo?
- Informacije, pomoč, varnost, razvedrilo, navodila ...?
- Kaj je tisto, kar potrebujem in tega nimam sam?

2. Kje najdem, kar potrebujem?



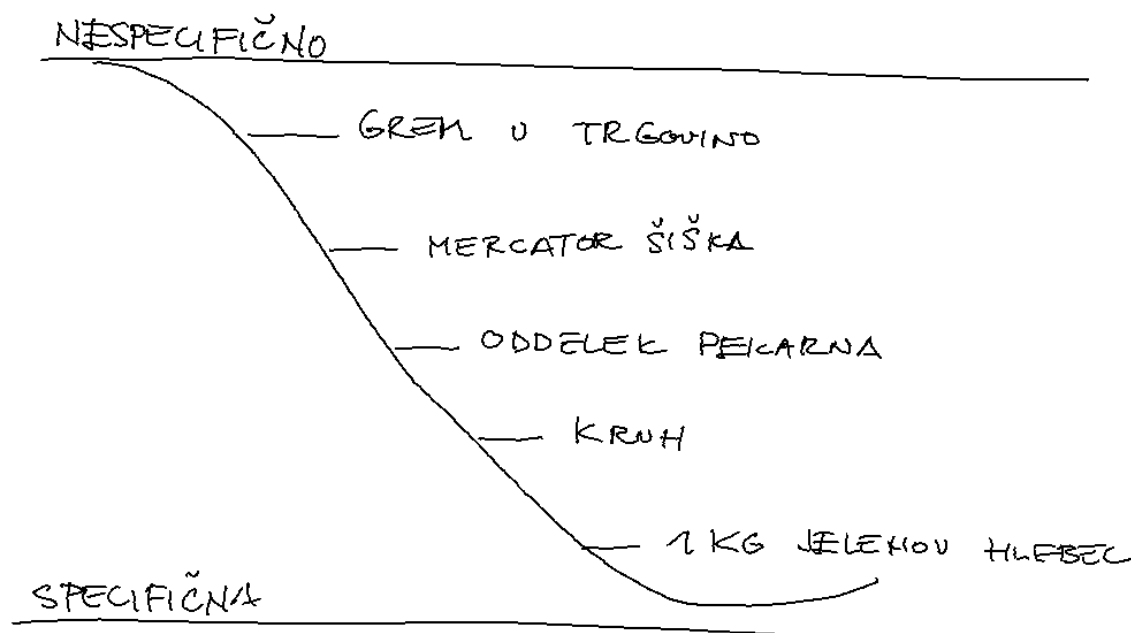
- Kakšno pomoč, znanje, veščine, kompetence ...?
- Kdo ima vse to?
- Kakšne so komunikacijske sposobnosti te osebe?
- Kakšen je najin odnos?

3. Ustvarjanje dobrega stika



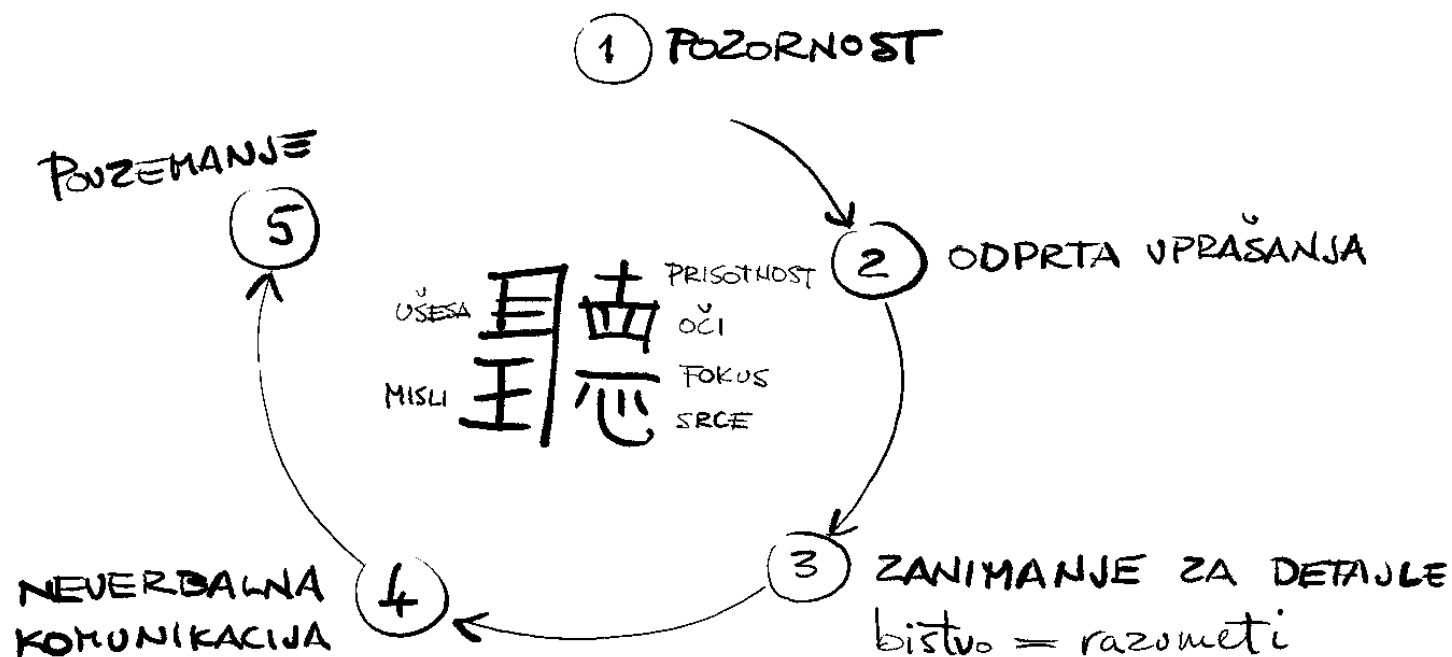
- Telo (bližina, obraz, oči, usmerjenost, položaj telesa)
- Odnos (moj motiv za stik, isti čas, motilci)
- Vsebinska pripravljenost (namen, cilj)

4. Specifično izražanje



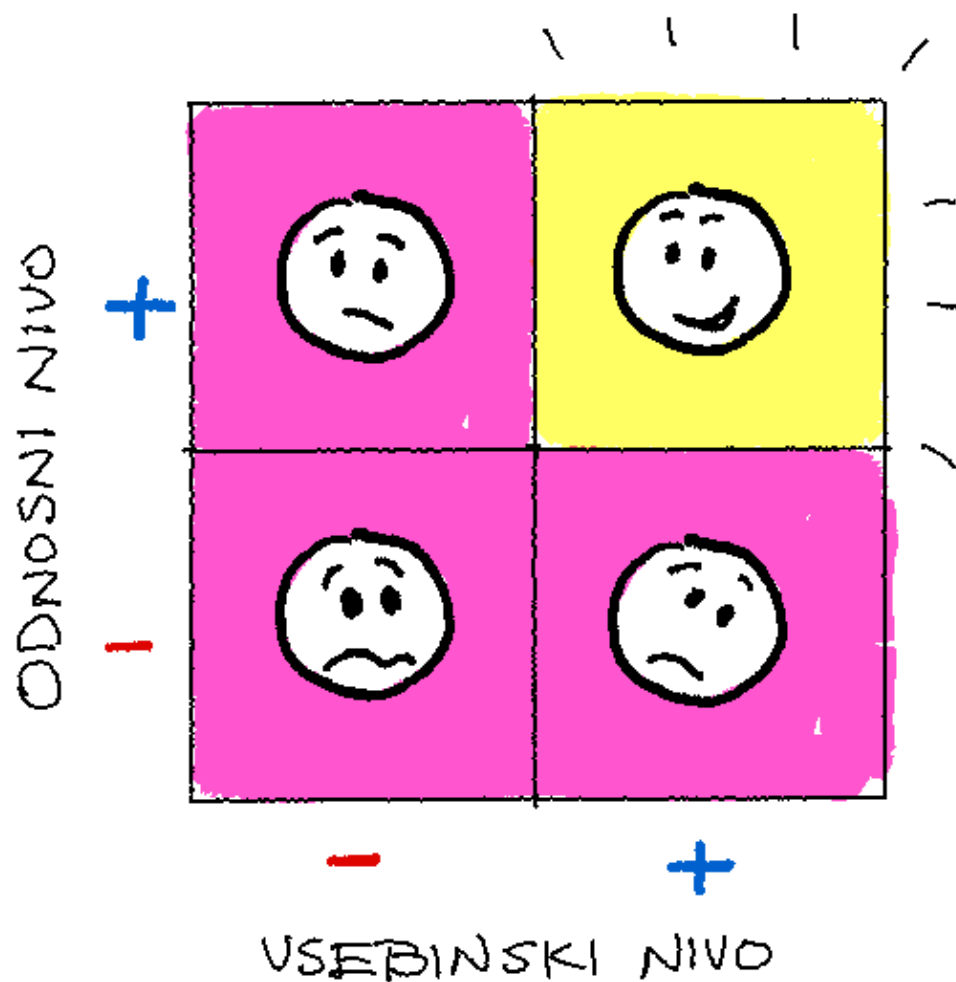
- Negacije niso pot do ustreznih rezultatov
- Izražanje potreb (Jaz od tebe potrebujem ...)

5. Aktivno/odzivno poslušanje

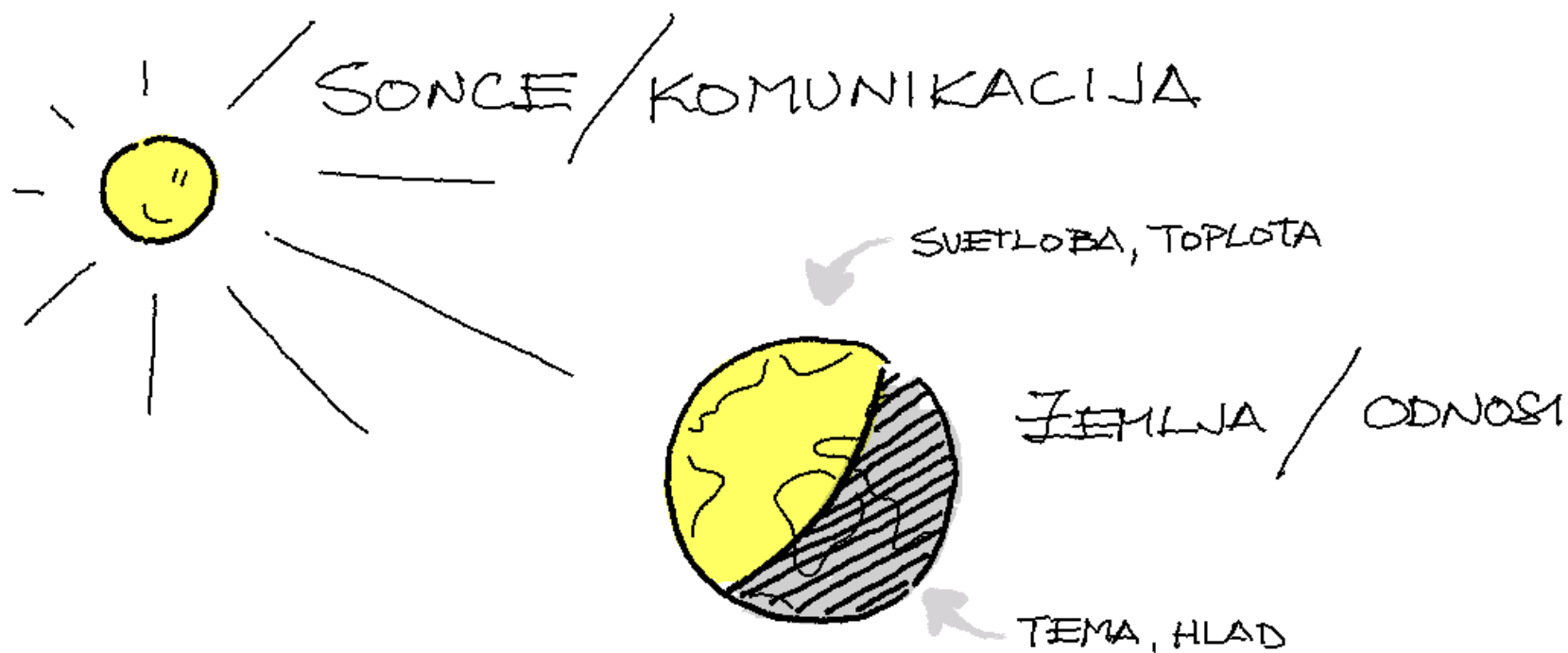


- Pomen komunikacije je v odzivu sogovornika
- Vsak odziv je povratna informacija
- Bistvo = razumeti

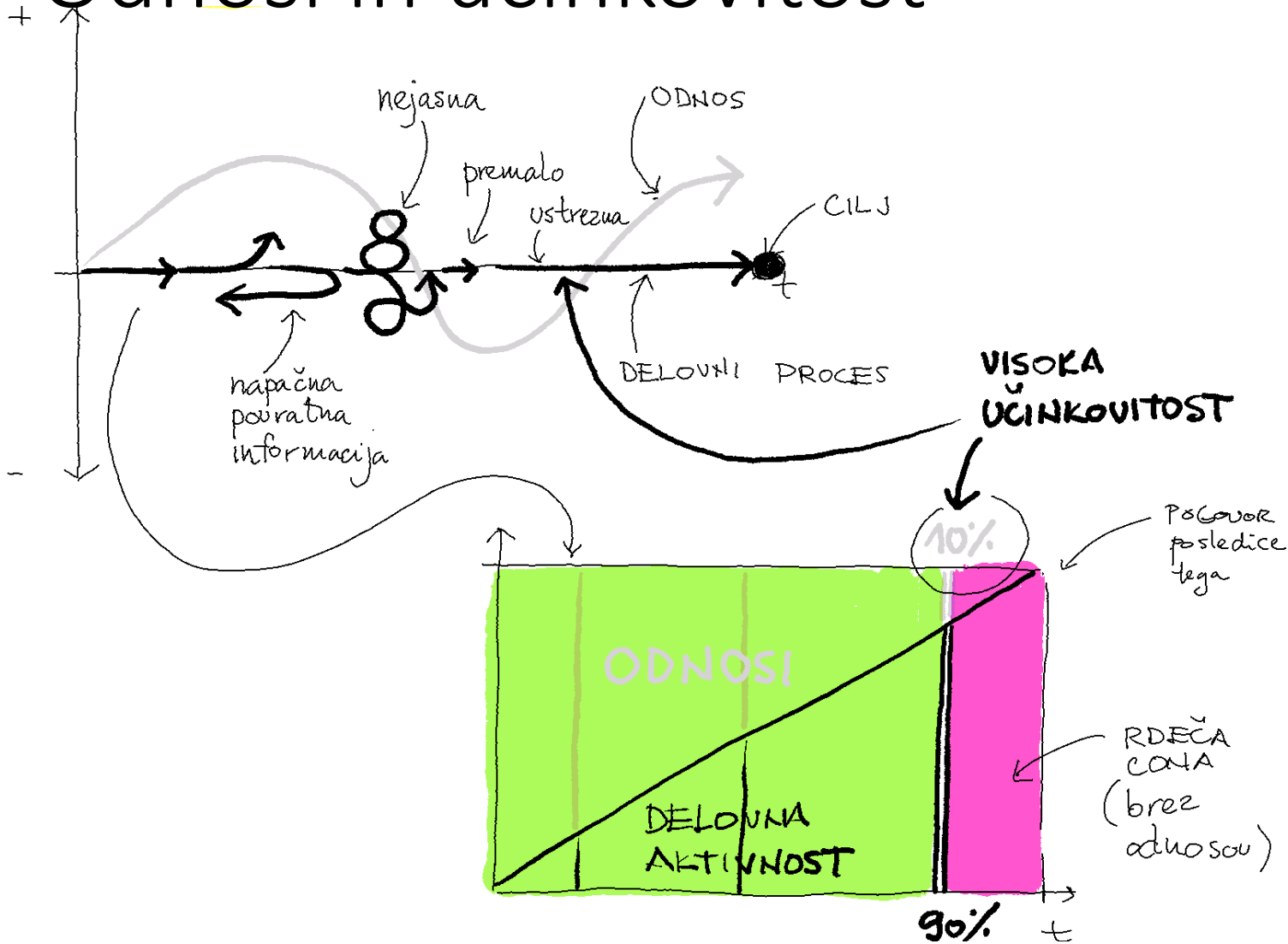
Dva nivoja komunikacije



Komunikacija in odnosi

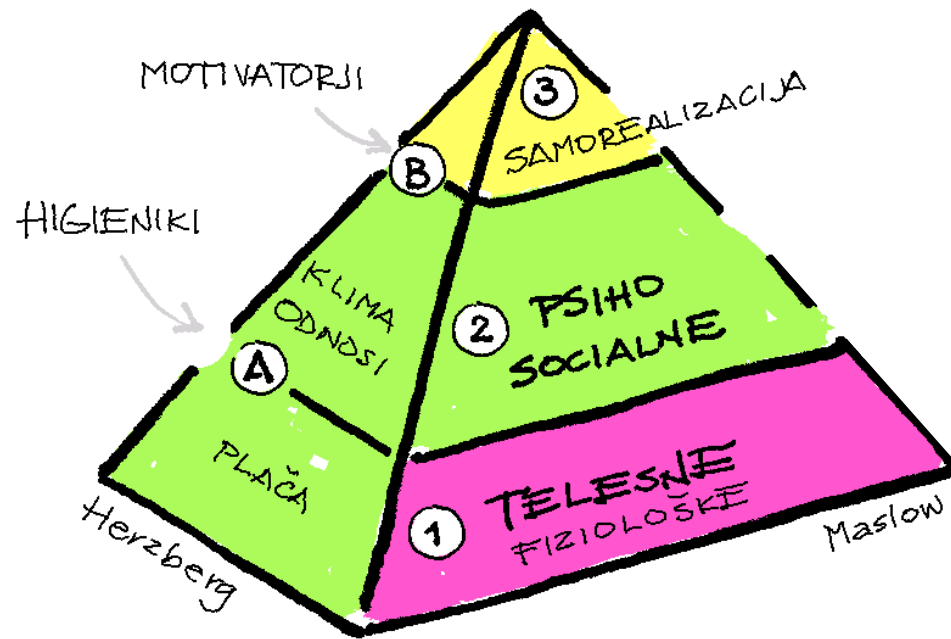


Odnosi in učinkovitost



Potrebe in motivacije

- Želje
- Prisile
- Potrebe



Katere potrebe zadovoljujemo?



viri:
Abraham Maslow
dr. Eric Berne
Tony Robbins

Sistem prepričanj

BEŽIM IZ
ODNOSOV
FLIGHT



JAZ NISEM OK
DRUGI SO OK



OSTAJAM V
ODNOSIH



JAZ SEM OK
DRUGI SO OK



JAZ NISEM OK
DRUGI NISO OK

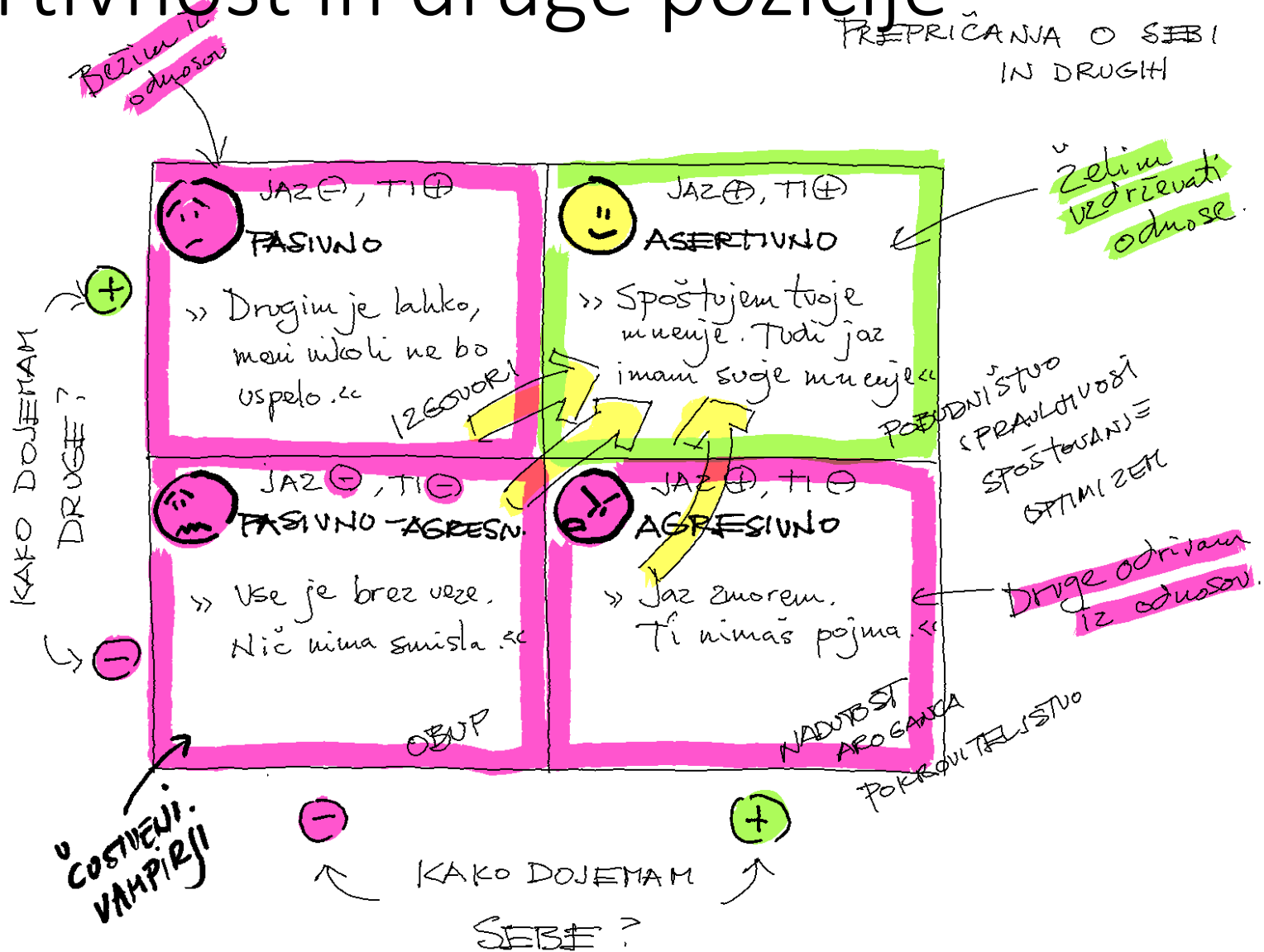


JAZ SEM OK
DRUGI NISO OK

RUŠIM
ODNOSE
FREEZE

DRUŽE
ODRIVAM
IZ ODNOSOU
FIGHT

Asertivnost in druge pozicije



1. korak do asertivnosti

Jaz sem OK

VAJA (10 min):

Moje + lastnosti in njihove koristi za IJS/ekipo:

- _____ (lastnost) , _____ (korist),
- _____ (lastnost) , _____ (korist),
- _____ (lastnost) , _____ (korist),

2. korak do asertivnosti

Drugi so OK

VAJA (10 min):

Sodelavec 1: njegove + lastnosti in koristi za IJS/ekipo:

- _____ (lastnost) , _____ (korist),
- _____ (lastnost) , _____ (korist).

Sodelavec 2: njegove + lastnosti in koristi za IJS/ekipo:

- _____ (lastnost) , _____ (korist),
- _____ (lastnost) , _____ (korist).

3. korak do asertivnosti

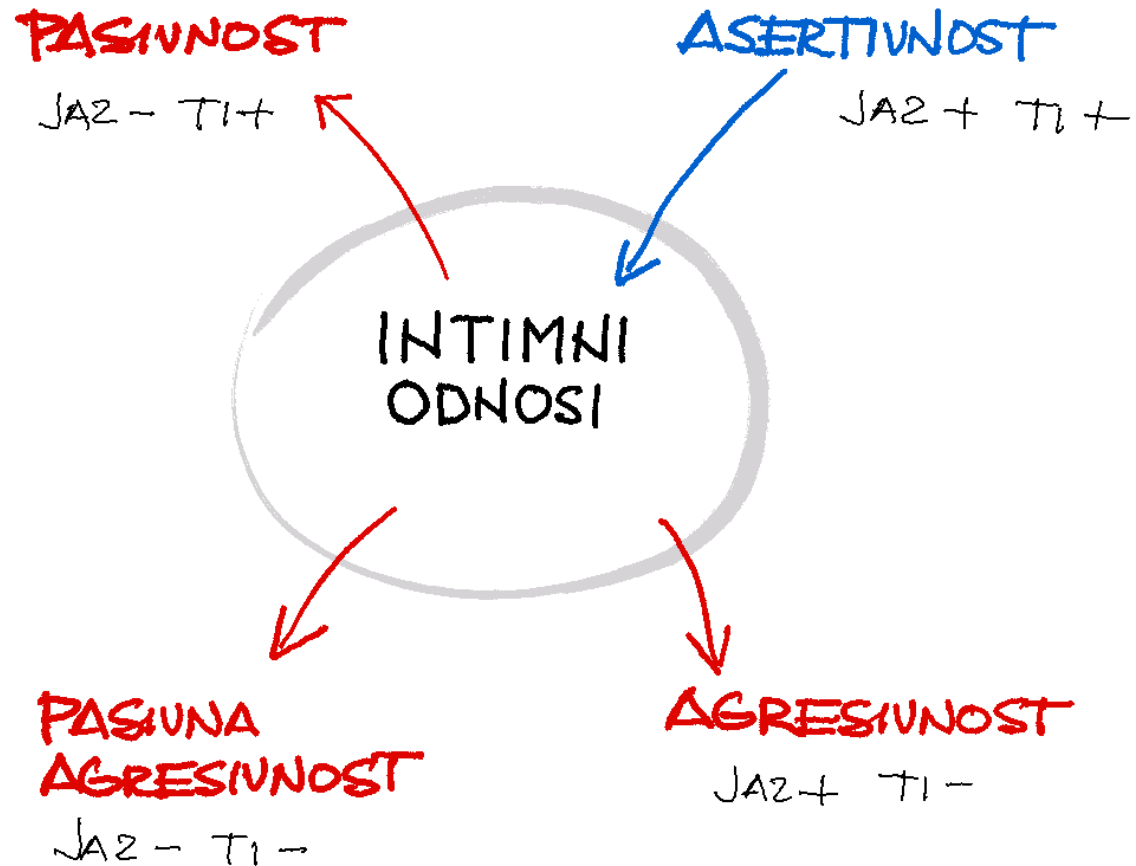
Svet je OK

VAJA (10 min):

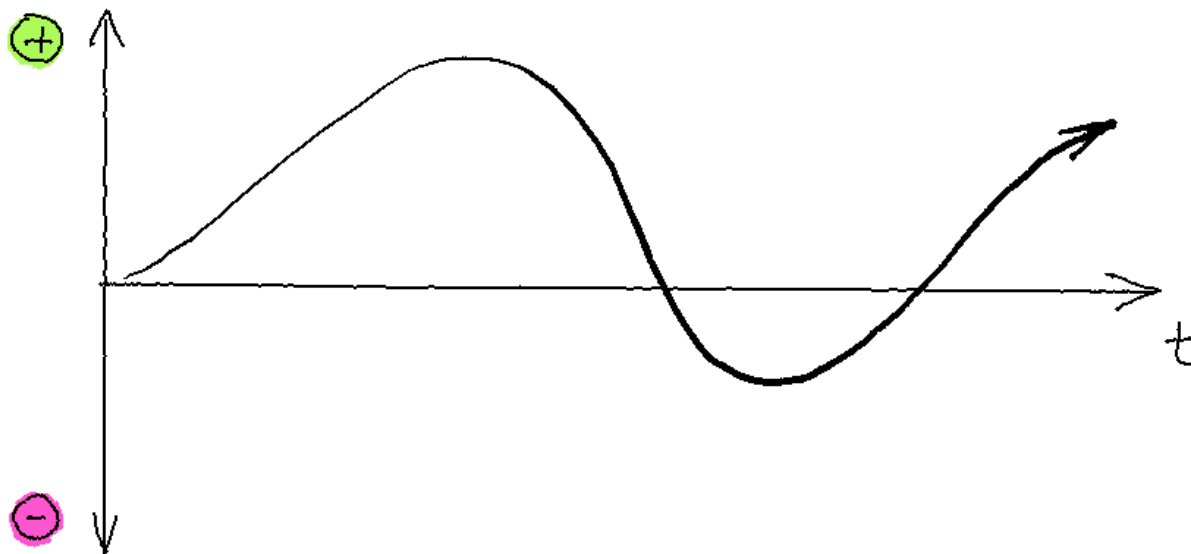
Kaj mi nudi okolje, v katerem živim/delam (ekipa, oddelek, IJS, Slovenija ...):

- _____,
- _____,
- _____.

Asertivnost in odnosi



Dinamika odnosov (odnosni račun)



Ego stanja

