

# 인간관계와 의사소통

- 인간관계의 형성과 발달 -

/어/학/교/양/학/부/  
/최/윤/경/

행복과 비례하는 인간관계와 관련한 이야기...  
“인간관계와 의사소통”... 무엇을 배우는가?

# 목차구성

- 1 인간관계 : 대상의 선택
- 2 인간관계의 발달과정
- 3 인간관계에서의 자기개방
- 4 [자기적용] 탐구 및 토의

Part #

들어가며...

# 동영상에서 얻은 힌트 : 사회적 교환이론 (Social Exchange Theory)



인간관계의 목적은 **서로의 욕구 충족**에 있다.

이론에서는 우리가 **베푸는 것(대가)**과 **얻는 것(보상)**의 **공평한 교환**을 기대하면서 **타인과 관계를 맺는 경향**이 있다고 주장한다.

관계에서 얻는 모든  
긍정적인 가치나 물질

보상(rewards)

음식, 상 또는 돈과 같은 구체적인 이익 뿐만 아니라 인정이나 동의와 같은 좀 더 복잡한 이익도 모두 보상에 포함된다.

범위는 개인에 따라 큰 차이가 있다.



개인

보상에 반대되는 개념

대가(costs)

관계에서 조래된 가치나 물질의 손실을 말한다.

이것은 정서적 투자와 관계를 유지하는 데 필요한 시간 및 정력의 정도에 따라 차이가 있다.



Part 1.

# 인간관계 : 대상의 선택

## “나에게 끌리는 사람의 특성”

인간의 한 개체로서의 자신에 대해 갖는 상(인상, image) ; 자신감과 자아존중감으로 구성

(1) 성격 특성

(2) 유능성

(3) 신체적 매력





# 인간관계 대상의 개인적 특성

## 1) 심리적(성격) 특성

성격, 가치관, 신념, 태도 등도 포함 (유사성, 상보성)

1990년 영국의 대학생들과 데이트 중인 사람들을 대상으로 한 Goodwin의 연구 결과, 사람들이 선호하는 특성들은 친절함, 사려 깊음, 정직, 유머 등

사람을 기술하는 데 사용되는 555개의 형용사 목록 중  
선호하는 성격 특성으로 나타난 것은 성실성, 정직함, 이해심 많음, 지적임, 진실함, 믿음직함 등

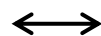


※ 호감을 느끼는 성격 특성은  
문화와 시대에 따라 변화하며 개인에 따라 달라질 수 있다.

# 인간관계 대상의 개인적 특성

## 2) 능력적 요인(유능성)

일반적으로 사람들은 불임성이 좋고  
지적이며 유능한 사람을 선호.



그러나 지나치게 유능하고 완벽한 사람은  
오히려 위협적으로 느낌.



대학생을 대상으로 한 실험

매우 유능한 경우

매우 유능하지만 당황해서  
자신에게 커피를 쏟은 경우

다소 무능한 경우

다소 무능하면서  
자신에게 커피를 쏟은 경우

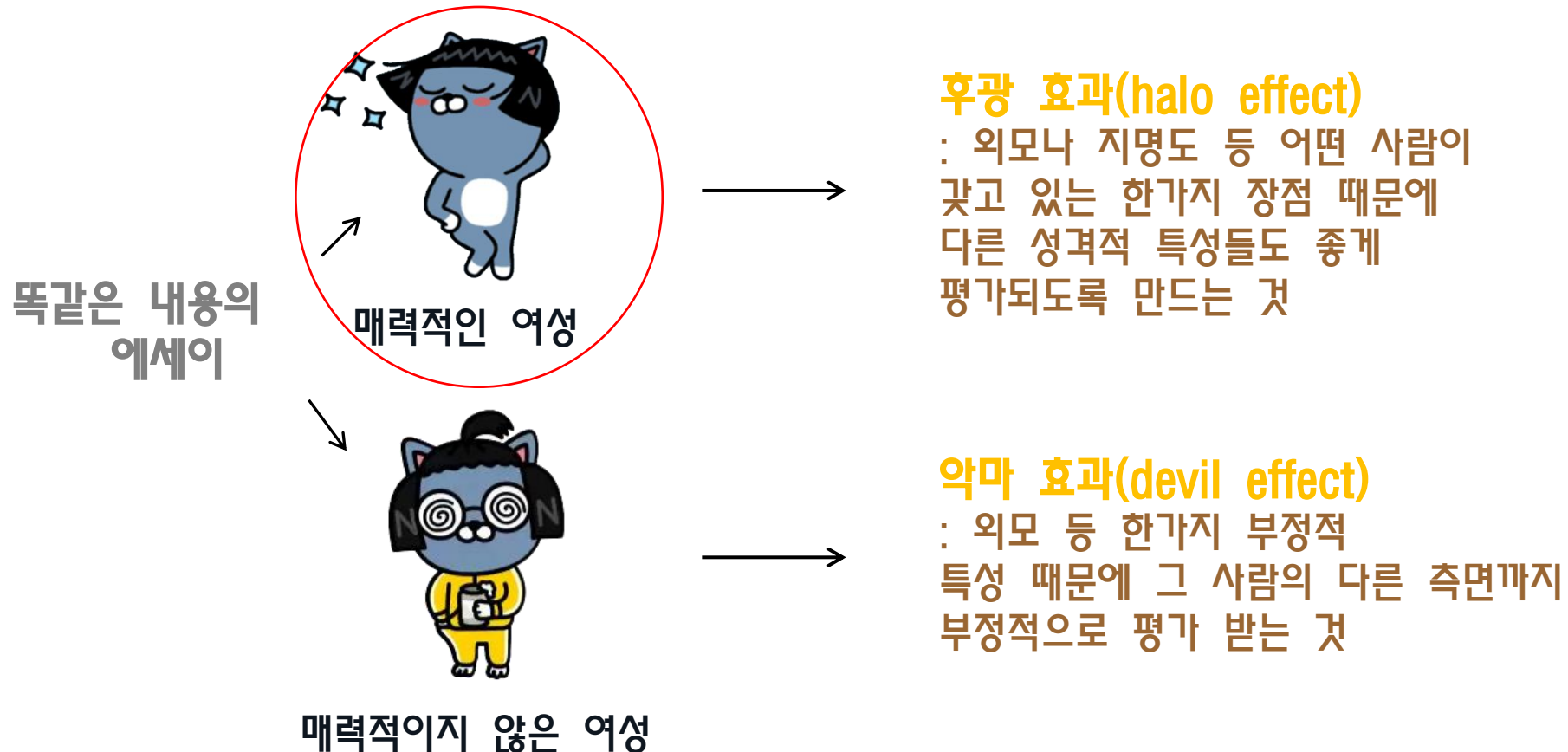
즉, 유능한 동시에 때로는 실수도  
하는 사람에 대해서  
더 많은 호감을 느끼게 된다.



# 인간관계 대상의 개인적 특성

## 3) 신체적 매력

신체적인 외모가 사람의 성격특성을 반영한다는 것을 지지하는 많은 연구 결과들이 있음.



# 인간관계 : 대상 선택

## 인상형성의 대표적 효과들

### 후광효과(Halo effect)

어떤 사람이 갖고 있는 한 가지 장점이나 매력(학력, 외모, 인기 등) 때문에 관찰하기 어려운 다른 성격적인 특성들도 좋게 평가하도록 만드는 것

후광 효과의 명암을 보여준 배리 스톡(Barry Staw) 교수의 무작위 실험

- 1 스톡 교수는 대학생들을 여러 조로 나누어 특정 회사의 매출 결과를 예측하게 했다.
- 2 특정 조들에게는 칭찬을, 다른 조들에게는 비판을 내린 뒤 과제수행에 대한 자체평가를 실시했다.
- 3 칭찬받은 조들은 자신을 긍정적으로, 비판받은 조들은 자신을 부정적으로 평가했다.
- 4 그러나 스톡 교수는 사실 무작위로 조들을 선정, 그들에게 칭찬과 비판을 가한 것이었다.



후광 효과를 이용한 기업의 스타 마케팅



교황이 탑



이러한 원리로 기업들은

### 악마효과(devil effect)

못생긴 외모 때문에 그 사람의 다른 측면까지 부정적으로 평가하는 경향  
(날씬하면 부지런하고, 뚱뚱하면 게으르다는 식)



# 인간관계 : 대상 선택

## 인상형성의 대표적 효과들

### 방사효과(radiation effect)



매력적인 사람과 함께할 때 사회적인 지위나 자존심이 고양되는 것  
(단, 파트너일 때)



### 대비효과(Contrast effect)

낮선 사람과 함께 있을 때에는  
매력 없는 사람과 함께 있는 것이 더 유리하다는 것



# 인간관계 : 대상 선택

외모를 포함한 외적 요인들이 미치는 인상 형성

1. 외모(생김새와 표정 55%)와 음성(38%)

2. 옷차림(지위, 교육수준, 직업, 성격 등 심리특성 유추자료)

3. 언어적 진술

4. 행동(내면을 말로 잘 표현하지 않기 때문에 행동을 보고 해석, 판단함)

5. 비언어적 메시지(표정, 시선, 신체적 언어, 몸짓 등은 조작이 어려우므로 진실여부 판단의 기준으로 활용)

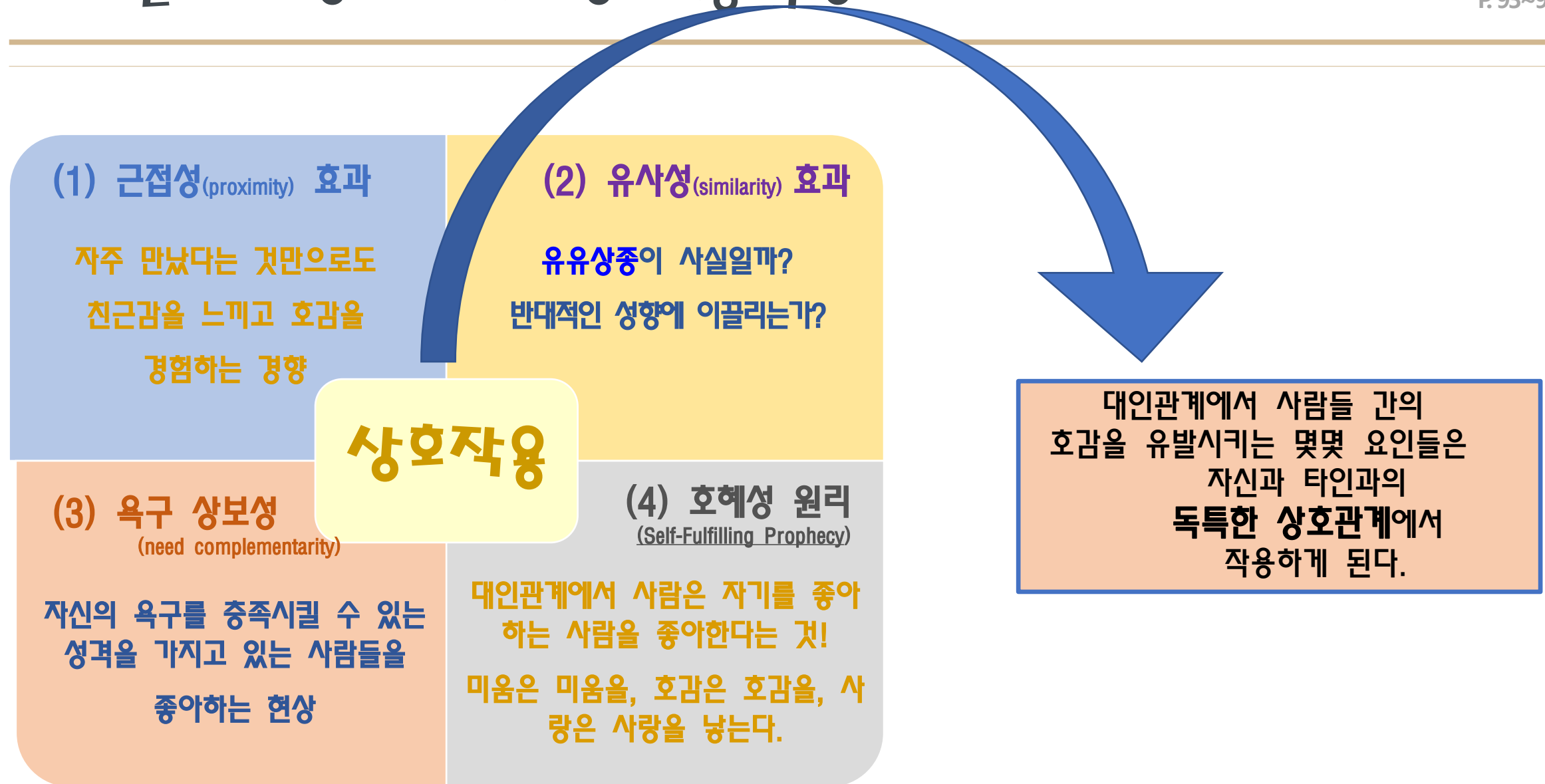
우리는 다른 사람의 마음을 들여다 볼 수 없다.

따라서 우리는 감각기관을 통해 전달되는 관찰 가능한 몇 가지 외관적 특성에 근거하여 상대방의 인상을 형성하는 경향이 있다.



# 인간관계 대상의 선택 : 상호작용 특성

P.93~94



# 인간관계 대상의 선택 : 상호작용 특성

## 1) 근접성

자주 만나는 것만으로도  
친근감과 호감을 느낄 수 있음  
= **근접성 효과(proximity effect)**

지형적, 거주지적, 그리고 공간적으로 가까운 물리적 **거리**를 의미.

→ 일반적으로 사람은 가까이 살고, 함께 일하며, 함께 장을 보거나 행동하는 사람들과 알게 되고 끌리는 경향이 있음.

## 2) 유사성

**유유상종?** 혹은 반대?

### 유사성의 효과(Similarity effect)

: 연애하는 커플들과 결혼한 부부들은 나이와 인종, 종교, 사회경제적 지위, 신체적 매력 등에서 비슷한 경향이 있다는 연구 결과가 있음.

성격의 유사성은 인간관계의 행복감과 밀접한 상관이 있다.



# 인간관계 대상의 선택 : 상호작용 특성

## 3) 상보성

유사성이 호감을 형성하는데 중요한 요인으로 작용함에도 불구하고, 때로는 상반되는 어떤 특성이 서로를 이끌리게 만드는 경우가 있다.



이와 같이 자신의 욕구를 충족시킬 수 있는 성격을 가진 사람을 좋아하는 현상을

**욕구 상보성(Need complementarity)**이라고 한다.

# 인간관계 대상의 선택 : 상호작용 특성

## 4) 호혜성

### 호혜성(Reciprocity principle)

:사람은 자기를 좋아해주는 사람을 좋아한다는 것.

### 자기충족적 예언



※ ‘팅기기 전략’ : ‘비싸게 구는’ 즉 ‘쉽게 넘어가지 않을 사람’ 이라고 인식시키는 것이 호감을 증가 시킬 수도 있다.

→ 호혜성 원리를 위반할 때 상대방을 더 매달리게 만들 수 있다는 주장

→ 그러나 경험적 증거는 이러한 전략은 자신이 아주 매력적이라고 평가 받는 것이 아니면 별 도움이 되지 않는다는 것을 보여준다





Part 2.

## 인간관계의 발전과정

# 인간관계의 발달과정 1.

## 시작단계

- 최초의 만남과 상호작용이 시작되는 단계.
- 상대방에게 매력을 느끼고 상대방과 관계를 맺고자 하는 생각에서 시작
- 관계의 시작은 자기노출
- 상대방의 친분 정도와 만남의 종류에 따라 적절하게 자신을 노출해야 함

## 실험단계

- 상대방의 특성에 대해서 알아보는 단계
- 정보수집을 통해서 탐색
- '정보수집' 과 '관계 촉진' 을 위해서 노력을 기울여야 함

## 심화단계

- 아는 수준에서 친한 관계 수준으로 넘어가는 단계
- 마음과 시간을 투자하여 관계를 발전시키면 친밀성과 신뢰도가 증가
- 관계 자체가 즐거움

## 인간관계의 발달과정 2.

### 통합단계

- 심리적으로 하나가 되는 단계
- 신뢰와 자기노출이 심화될수록 서로의 관계는 최고조로 높아짐
- 신뢰와 자기노출의 관계는 상호작용적이고 나선형

### 재협상 단계

- 관계 자체에 대해서 의문을 가지는 단계
- 서로의 노력을 통하여 새로운 차원으로 관계를 발전 아니면 관계의 단절을 경험
- 혹은 기존의 관계를 지속

### 동맹관계 단계

- 관계를 공식화하고 계약하여 공고히 하는 단계
- 부담의 의무가 아닌 자발적인 의무를 지고 서로의 관계 유지와 발전을 위해 기여
- 무한한 기여와 헌신이 요구, 관계에 대한 새로운 규정과 행동 규율 필요

두 사람이 만나 호감을 느끼고 가까워져서  
인간관계를 맺어 나갈 때는 어떤 과정을 거치게 되는가?

## “1. 시작단계”

: 최초의 만남과 상호작용이 시작되는 단계

**최초의 만남과  
상호작용이  
시작되는 단계**

: 상대방에게 매력을 느끼고  
관계를 갖고자  
마음을 먹는 것부터 시작

**관계 발전 X**

: 서로 대화를 나누어 본 결과  
기대와 다르거나 어떤 이유에서든  
더 이상 관계를 하지 않는 것이  
좋다고 판단했을 경우.

**피상적인 수준에서의 관계 유지**

: 관계는 시작되었으나 공유할 수 있는  
공통점이 적다거나 더 이상 관계를  
발전시킬 가치가 없다고 판단했을 경우.

**보다 깊은 관계를 하는 방향으로 결정**

: 더 깊은 수준에서의 대화와  
사적인 관계의 필요성과 가치 인정.



: 지속적인 관계를 유지할 것인지의 여부를 판단하기 위해  
상대방의 특성에 대해서 탐색하는 단계!

## “2. 실험단계”

### 정보 수집!

(상대방의 이름, 고향, 직업, 출신학교, 전공 분야, 가족관계)

이러한 정보 수집을 통해 낯선 관계를 발전시키는 실험을 하게 된다

### 관계 촉진!

여러 번의 만남이나 대화를 통해

서로 간의 공통의 화제나 관심 분야, 취미 등을 찾아내고 서로에게 맞추어 나가는 노력

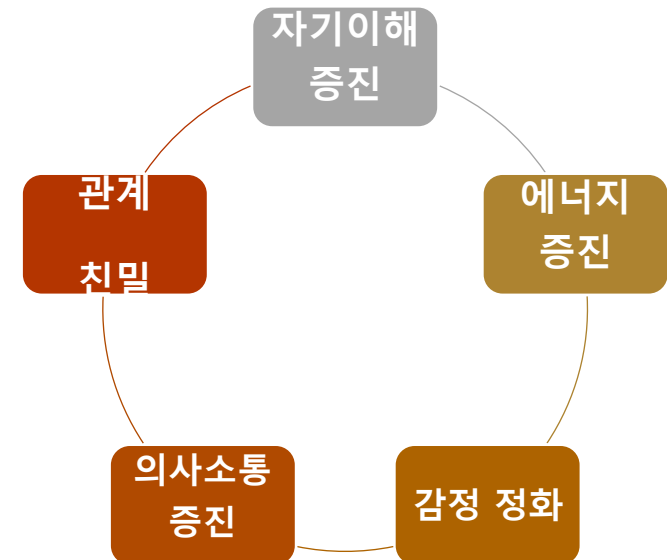
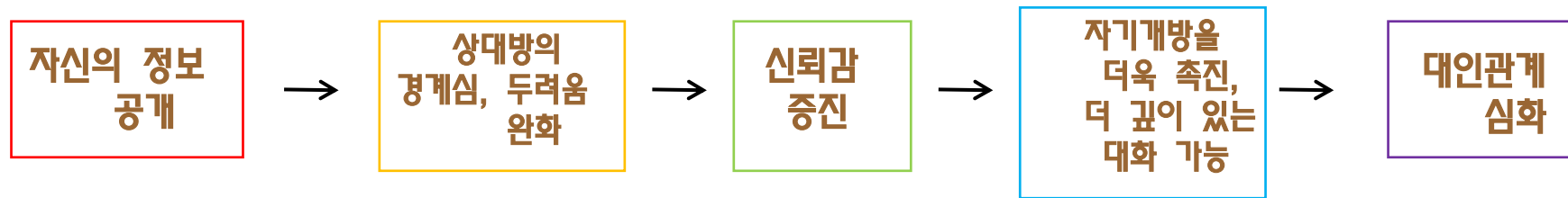
이러한 정보 수집과 관계 촉진을 통해 나를 남에게 알리기도 하고,  
상대방에 대해 보다 심도 깊은 이해를 증진시켜 더욱 친밀한 인간관계 형성.

자기 개방  
(Self-disclosure)

# 인간관계의 발전단계

## 인간관계에서의 자기 개방(Self-disclosure)이란?

: 대인관계에서 주변 사람들에게 일반적으로 알려져 있지 않은  
자신의 개인적인 정보를 상대방에게 의도적으로 노출시키는 행위.



## 인간관계의 발전단계

### 자기개방(Self-disclosure)이 안되는 경우

있는 그대로의 자신을 용납하고 받아들이거나 남에게 개방하기보다는 거부 혹은 은폐하려는 수단으로 남을 대할 때 **가면을 쓰고 그럴 듯하게 꾸미는 태도**를 보인다.

만약에 ‘있는 그대로의 나 자신’을 상대방에게 드러낸다면 상대방은 나 자신을 좋아하지 않을 것이며 **배척할지도 모른다는 두려움**을 지니기 때문이다.

이는 대부분의 사람이 다른 사람을 **신뢰하지 못하고 있다는 것을 의미**하는데, 따라서 사람은 있는 그대로의 **나 자신을 숨기고 위장하기**를 배운다.

사람은 인간 상호 간의 불신 때문에 자기 스스로 **더는 상처 받지 않도록 보호하려고** 여러 가지 방어기제를 사용한다.

## “3. 심화단계”

: ‘아는 관계’ 수준에서  
‘친한 관계’ 수준으로 넘어가는 단계!

시간과 마음을 투여하여 관계를 발전시켜 감에 따라  
친밀성과 신뢰수준이 증가

두 사람 간의 관계는 심화

## “4. 통합단계”

: 심리적으로 하나가 되는 단계!

선물과 사진을 교환하고, 둘만이 간직할만한 **주의거리**를 만들고, **신뢰와 자기노출이 더욱 심화**되어 서로의 관계가 최고도로 깊어짐



신뢰가 더 깊은 자기노출을 낳고  
또 더 깊은 자기노출은 더 깊은 신뢰를 낳게 되어  
통합됨

## “5. 재협상단계”

: 스스로 관계 자체를  
다시 냉정하게 따져보고 재검토해보는 단계!

서로의 불만에 대하여  
적극적으로 대화하고 협상하는 노력

두 사람 사이에서 불만과 갈등이 일어날 수 있다는  
현실을 서로 인정하고 이에 대하여 함께 적극적으로  
대화



## “6. 동맹단계”

: 만족스런 재협상 결과에 따라  
이제 관계를 공식화시키려는 일종의 계약 단계!

공적이고 법적인 헌신을 하려고 결혼을 결정하기도  
하고, 의형제를 맺기도 하며, 그 외에도 다양한 방식  
으로 서로 간에 **책임**을 지고 **의무**를 다하려는 노력이  
일어남

# 인간관계의 과정

인간 감정에 기반한 인간관계의 발달과정.

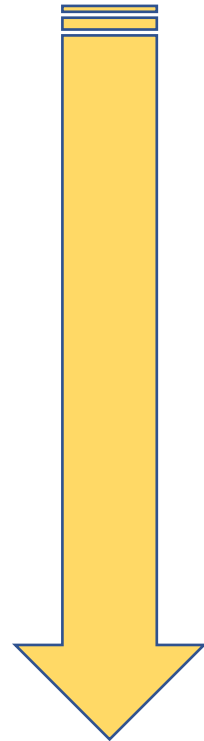
1. 호감

2. 기대감

3. 공감

4. 친밀감

5. 신뢰감



Part 3.

## 인간관계에서의 자기개방

## Joseph Luff와 Harry Ingham의 “조해리의 창”

말하기(신뢰, 노출)라는 자기개방과 듣기(존중, 수용)라는 피드백의 측면에서  
우리의 인간관계에서 어떤 영역이 가장 넓은가에 따라 크게 4가지로 구분

- 공개적 영역: 나도 알고 다른 사람에게도 알려진 나에 관한 정보
- 맹목적 영역: 나는 모르지만 다른 사람은 알고 있는 나에 관한 정보
- 숨겨진 영역: 나는 알고 있지만, 다른 사람에게에는 알려지지 않은 정보
- 미지의 영역: 나도 모르고 다른 사람도 알지 못하는 나에 관한 정보

# “조해리의 창” 검사 실시

## 검사 실시

- “나의 대화 스타일 진단 “
- 10지 선다형 답안 : 문제에 대한 주관적 자기 정도에 따라 1-10사이에서 그 정도를 선택한다.
- 문항은 총 20문항

☞ <인간관계연습 7> .....

### [나의 대화 스타일 진단]

| 나의 대화 스타일은 무엇일까요?   | 그렇지<br>않다 | 그저<br>그렇다 | 매우<br>그렇다 |
|---|-----------|-----------|-----------|
| 1. 나는 상대방 의견에 공감하면 이를 바로 인정한다.                            | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 2. 나는 상대방의 잘못을 지적할 필요가 있을 때에는 직접 말한다.                     | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 3. 나는 상대방으로부터 납득하기 어려운 말을 들을 경우, 상황파악을 위한 질문을 하고 잘 들어 본다. | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 4. 나의 의견에 대해 상대방이 어떻게 생각하는지 물어본다.                         | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 5. 나는 나의 느낌을 상대방에게 솔직하게 표현한다.                             | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 6. 나는 상대방의 감정을 존중한다.                                      | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 7. 나는 걱정거리가 생길 경우 다른 사람을 찾아가 터놓고 의논한다.                    | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 8. 나는 혼자 이야기를 계속하여 상대방을 불안하게 하지 않는다.                      | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 9. 나는 진심으로 상대방의 이야기를 들어 준다.                               | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |

나의 대화 스타일 진단(조해리의 창) 검사 및 자기탐색

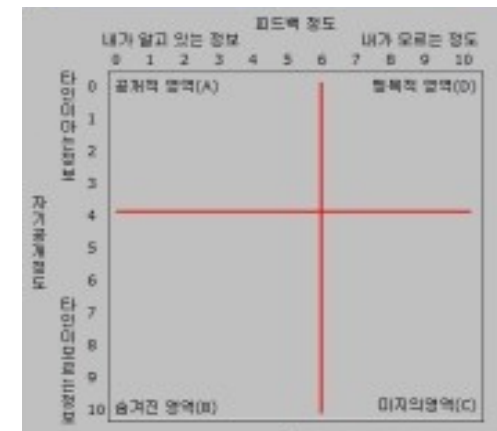
활동지

04

### ◎ [검사 실시] 나의 대화 스타일은 무엇일까?

| 문항   | 그렇지<br>않다 | 그저<br>그렇다 | 매우<br>그렇다 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| 1. 나는 상대방 의견에 공감하면 이를 바로 인정한다.                           | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 2. 나는 상대방의 잘못을 지적할 필요가 있을 때에는 직접 말한다.                    | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 3. 나는 상대방으로부터 납득하기 어려운 말을 들을 경우, 상황파악을 위한 질문을 하고 잘 들어본다. | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 4. 나의 의견에 대해 상대방이 어떻게 생각하는지 물어본다.                        | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 5. 나는 나의 느낌을 상대방에게 솔직하게 표현한다.                            | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 6. 나는 상대방의 감정을 존중한다.                                     | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 7. 나는 걱정거리가 생길 경우 다른 사람을 찾아가 터놓고 의논한다.                   | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 8. 나는 혼자 이야기를 계속하여 상대방을 불안하게 하지 않는다.                     | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 9. 나는 진심으로 상대방의 이야기를 들어준다.                               | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |
| 10. 나는 누군가가 찾아오면 그의 의견을 듣고, 대화를 독단적으로 끌고 가지 않는다.         | 1 2 3 4   | 5 6 7 8   | 9 10      |

- 1, 2, 5, 7, 11, 13, 14, 15, 17, 20번에 답한 점수의 합 ÷ 10  
: 세로 열인 말하기(신뢰, 노출) 점수에서 체크
- 3, 4, 6, 8, 9, 10, 12, 16, 18, 19번에 다한 점수의 합 ÷ 10  
: 가로 열인 듣기(존중, 수용) 점수에서 체크
- 그런 다음 우측 그림처럼 선 연결

[illegible]



# “조해리의 창” 해석

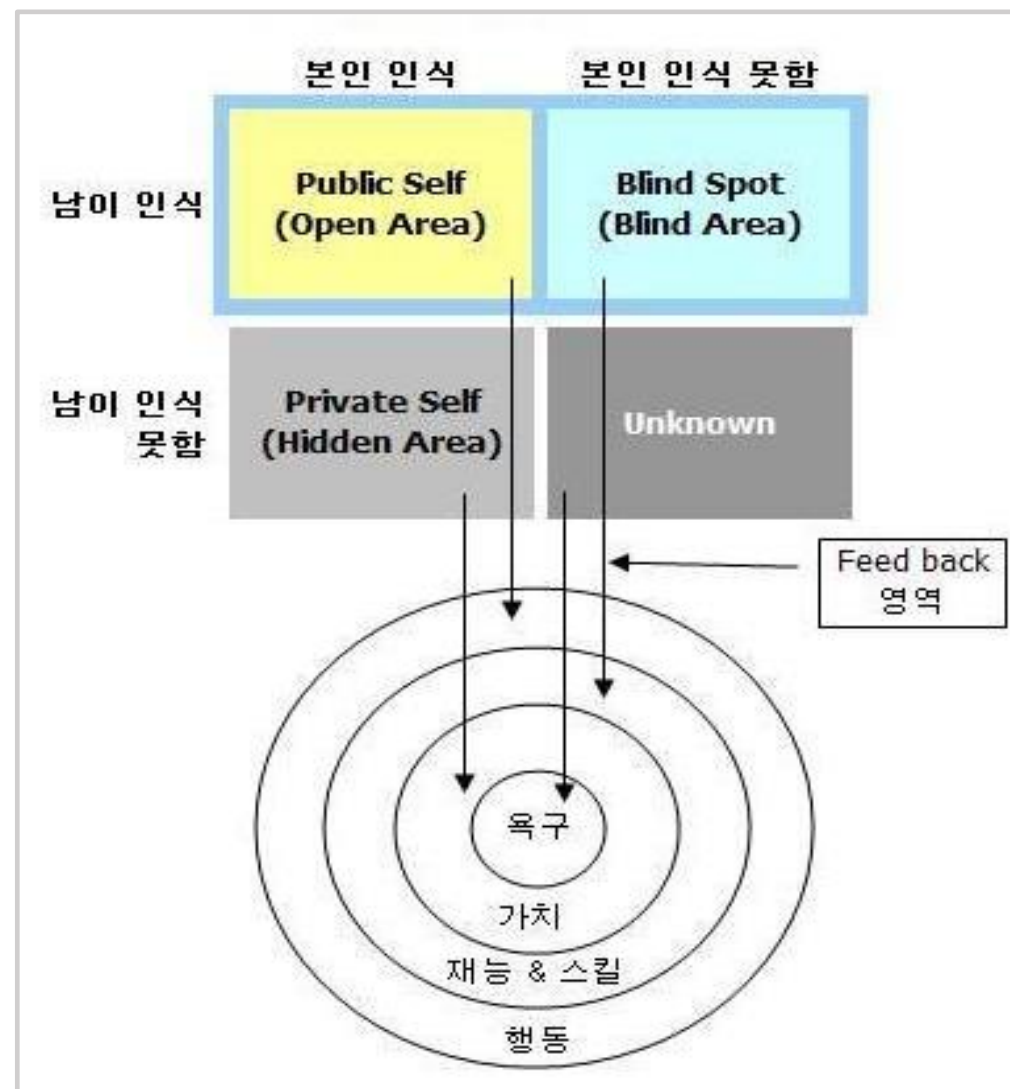
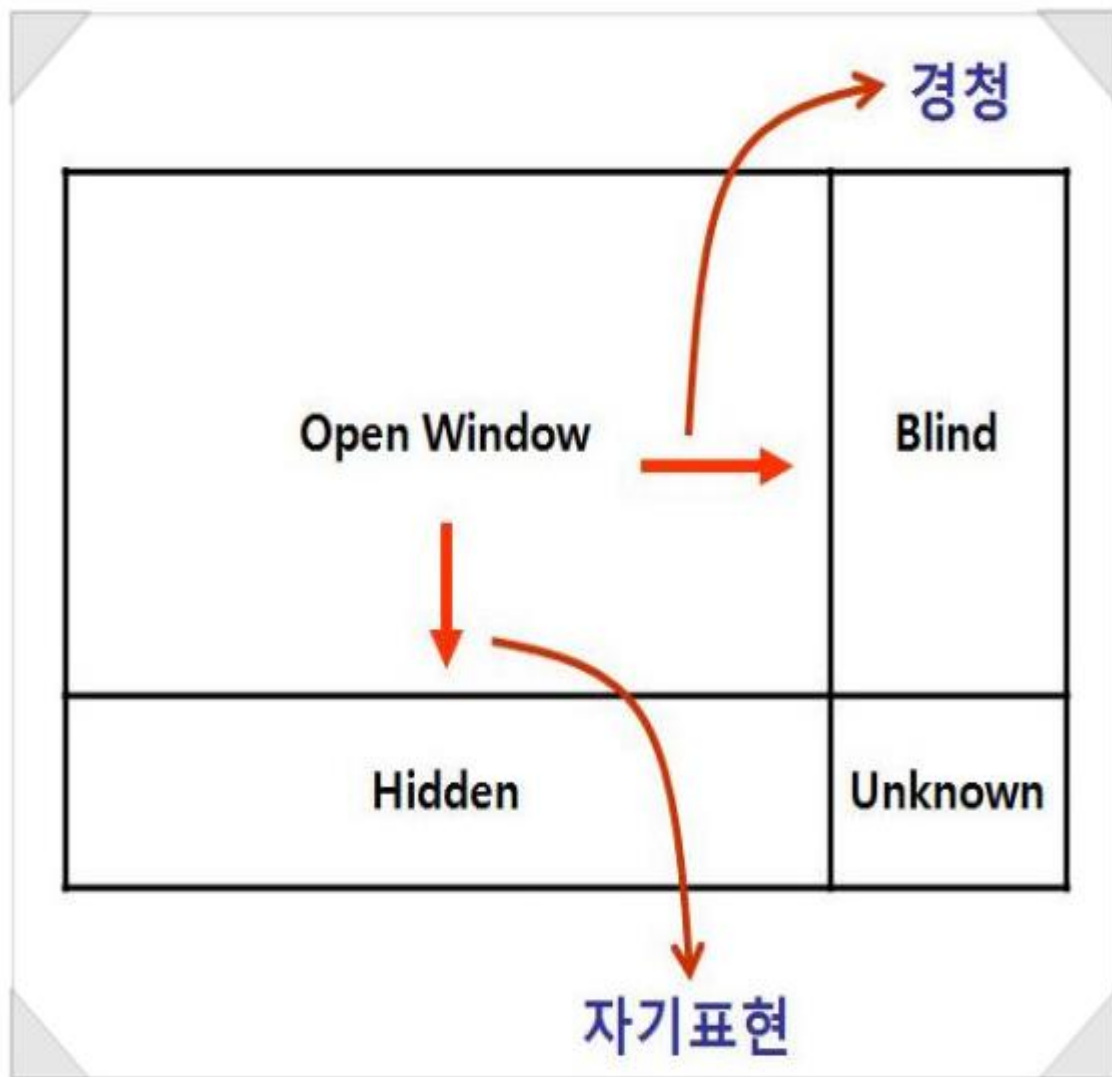
듣기(존중·수용)



Feedback을 통해 자기가 모르던 미지영역을 축소

Open mind로 숨겨진 은폐영역을 축소

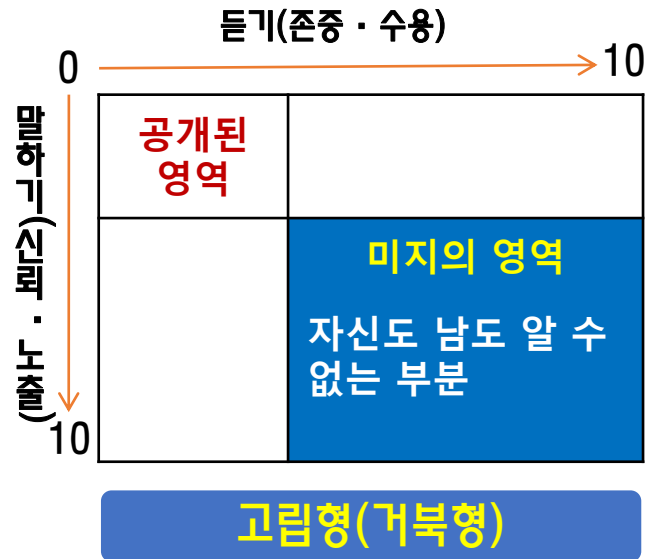
# “조해리의 창” 해석



# “조해리의 창” 해석

P. 102~103

첫째, 거북형으로 미지의 영역이 가장 넓은 사람이다.

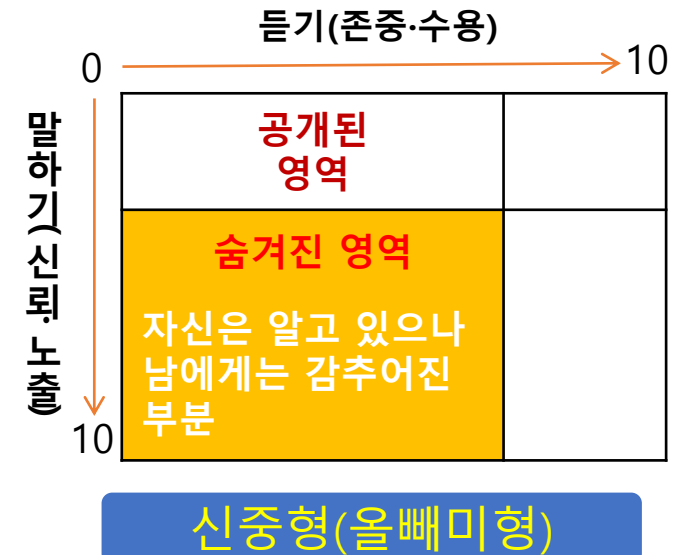


## 단점

- 관계에 소극적, 무관심
- 타인과의 접촉이 불편감 유발
- 고집이 세고 주관이 강한 경우
- 대체로 부적응적

> 미지의 영역을 줄이고 공개적 영역을 넓히는 것이 인간관계에 도움이 됨

둘째, 올빼미형으로 숨겨진 영역이 가장 넓은 사람이다.



## 장점

- 수용적
- 속이 깊음
- 잘 적응함

## 단점

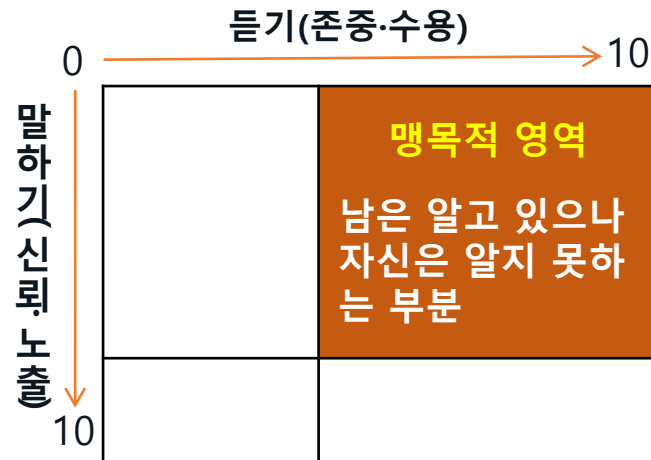
- 내적으로 고독
- 계산적이고 실리적인 경향으로 보일 수도

> 현대인 중 最多, 자기개방을 통한 깊이 있는 교류 필요

# “조해리의 창” 해석

P. 103~104

셋째, 황소형으로 맹목의 영역이 가장 넓은 사람이다.



주장형(황소형)

## 장점

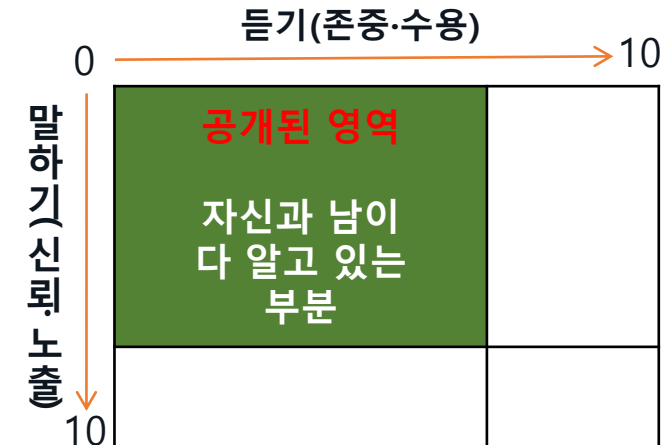
- 자신의 기분이나 의견을 잘 표현
- 자신감

## 단점

- 타인의 반응에 무관심/둔감
- 때로 독단적/독선적

> 타인에게 진지하게 귀 기울이려는 노력 필요.

넷째, 유리창형으로 공개적 영역이 가장 넓은 사람이다.



개방형(유리창형)

## 장점

- 인간관계가 원만
- 타인의 말 경청
- 적절한 자기표현
- 타인에 호감, 친밀감

## 단점

- 말이 많고 경박한 사람으로 비칠 수 있음





#더 나아가기#적용



## 활동지 04

| 문항   | 그렇지 않다                         | 그저 그렇다 | 매우 그렇다 |   |   |   |   |   |   |    |
|--|--------------------------------|--------|--------|---|---|---|---|---|---|----|
|  | 1. 나는 상대방 의견에 공감하면 이를 바로 인정한다. | 1      | 2      | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9  |
| 2. 나는 상대방의 잘못을 지적할 필요가 있을 때에는 직접 말한다.                                  | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 3. 나는 상대방으로부터 <u>상대방의</u> 어려운 말을 들을 경우, <u>상대방</u> 을 위한 질문을 하고 잘 들어본다. | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 4. 나의 의견에 대해 상대방이 어떻게 생각하는지 물어본다.                                      | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5. 나는 나의 느낌을 상대방에게 솔직하게 표현한다.  | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 6. 나는 상대방의 감정을 존중한다.   | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 7. 나는 걱정거리가 생길 경우 다른 사람을 찾아고 떠놓고 의논한다.                                 | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 8. 나는 혼자 이야기를 계속하여 상대방을 불편하게 하지 않는다.                                   | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 9. 나는 진심으로 상대방의 이야기를 들어준다.   | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 10. 나는 누군가가 찾아오면 그의 의견을 듣고, 대화를 중단적으로 끝고 가지 않는다.                       | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11. 나는 상대방이 서운한 점을 표현하면 차분하게 그에게 설명한다.                                 | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 12. 나는 상대방의 의견을 잘 받아들인다.   | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 13. 나는 말하곤 말이 아닐지라도 상대방이 알아야 할 사항이라면 알려준다.                             | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 14. 상대방의 의견이 나와 다를 경우, 나의 생각을 말하고 함께 검토해본다.                            | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 15. 나는 말하기 거북한 내용이라도 상대방에게 솔직히 말한다.                                    | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 16. 나는 나의 실수에 대해 상대방에게 변명을 하지 않고 비판에 귀를 기울인다.                          | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 17. 나는 상대방에게 있는 그대르를 나타내며 가식이 없는 편이다.                                  | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 18. 나는 나의 의견에 찬성하지 않는 사람이라도 그의 의견을 끝까지 듣는다.                            | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 19. 나는 상대방에게 그의 생각을 편하게 말하도록 권장한다.                                     | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 20. 내가 옳다고 확신하는 것은 상대방을 잘 설득한다.  | 1                              | 2      | 3      | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

[illegible][illegible]

# 4주차 수업에 따른 상호작용 과제

◎ 조해리의 장 검사에서 드러난 당신은 어떤 유형인가? 유형으로서의 자신의 특성을 설명하고, 활동소감을 나누어 봅시다

|          |   |
|----------|---|
| 나의<br>특성 | <p>※ 예를 들면, 당신은 타인과 얼마나 많은 것을 공유하려는 사람인지, 주로 개방하는 대상은 누구(어떤 사람)인지, 타인에게 속사정을 개방할 때 어떤 기분이 드는지, 특별히 개방하지 못하는 영역은 무엇인지, 타인으로 부터 어떤 충고들을 들어 왔는지, 충고에 대해 당신은 어떤 태도를 취하는지, 받아들이기 힘든 충고는 무엇인지 등에 대해 자신에게 해당된다고 생각하는 부분과 연결하여 자신의 특성을 설명하세요.</p> <p>[ 검사를 통해 알게 된 자신의 면면 정리해보기 ]</p> |
| 활동<br>소감 |   |

## 오늘의 생각해 볼거리

1. 인간관계에서 대상 선택과 관련된 내용에 대해 정리해보자.
2. 인간관계의 발전과정에 대해 정리해보자.
3. '조해리의 창' 검사를 실시하고 채점한 결과를 요약 정리하고,  
이를 통해 알게 된 자신의 면면들을 찾아 정리해 보고, 검사 후 느낀 점을 정리해 보자.



## 연잎의 지혜

비방울이 연잎에 고이면  
연잎은 한동안 물방울의  
유통으로 일렁이다가  
어느 만큼 고이면  
수정처럼 투명한 물을  
미련 없이 쏟아 버린다.

그 물이 아래 연잎에 떨어지면  
거기에서 또 일렁거리다가  
도르르 연못으로 비워 버린다.

연잎은 자신이 감당할 만한  
무게만을 싣고 있다가  
그 이상이 되면 비워 버린다.

그렇지 않고 욕심대로 받아들이면  
마침내 잎이 찢기거나  
줄기가 꺾이고 말 거상다.

세상 사는 이치도  
이와 마찬가지로.

욕심은 바다물과 같아서  
마시면 마실수록 목이 마르다.

사람들은 가질 줄만 알지  
비울 줄은 모른다.

모이면 모일수록  
많아지면 많아질수록  
우리의 영혼과 육체를 무겁게 짓누른다.

삶이 피로하고 고통스러운 것은 놓아  
버려야 할 것을 쥐고  
있기 때문이다.

자신을 짓누르는 물방울을  
가볍게 비워 버리는 연잎처럼  
무엇을 버리고 무엇을 가져야  
할지를 알아야 한다.

사람이 욕심에 집착하면  
불명예 외에 아무것도  
얻을 것이 없다.

좋은 것을 담으려면  
먼저 그릇을 비워야 한다.  
욕심을 버려야 채워진다.  
약기는 비어 있기 때문에 열린다.  
비우면 내면에서 열리는  
자신의 외침을 듣는다.



Thank you for your attention  
**감사합니다.**

“본 강의 동영상 및 자료는 대한민국 저작권법을 준수합니다.

본 강의 동영상 및 자료는 인하공업전문대학 재학생들의 수업목적으로 제작·배포되는 것이므로,  
수업목적으로 내려 받은 강의 동영상 및 자료는 수업목적 이외에 다른 용도로 사용할 수 없으며,  
다른 장소 및 타인에게 복제, 전송하여 공유할 수 없습니다.

이를 위반해서 발생하는 모든 법적 책임은 행위 주체인 본인에게 있습니다.”