

인간관계와 의사소통

- 인간관계의 기초 -

/어/학/교/양/학/부/
/최/윤/경/

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

목차구성

- 1 인간관계에 대한 일반적 이해
- 2 인간관계의 특성과 중요성 및 영향 요인
- 3 부적응적 인간관계
- 4 [자기적용] 탐구 및 토의

Part 1.

인간관계에 대한 일반적 이해

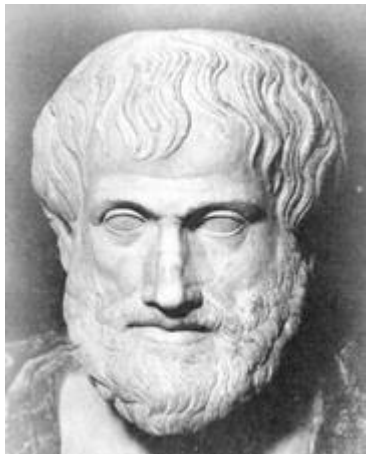
사회적 동물

사회심리학

사회적 상황



인간 ... 사회적 동물



“인간은 사회적 동물이다”

아리스토텔레스

물론 인간만이 사회적 동물인 것은 아니다.

인간을 **사회적 동물**이라고 하는 것은
인간이 **사회적인 영향을 크게 받는**다는 것을 강조하는 표현이다.

개인이 아닌 다른 사람과의 관계를 맺고 살아가는 사회적 존재이기 때문에
다른 사람과 관계를 맺으면서 살아가게 된다.

이때 서로가 서로에게 영향을 미치는 상호작용을 하게 되는데,
이러한 상호작용이 바로 인간관계의 기초가 된다.

사례들을 통해 사회적 동물이라는 의미를 확실히 알아보자.

인간 ... 사회적 동물

사례1.

한 대학생과 네 명의 친구가 대통령 후보가 하는 TV연설을 보고 있다.
그는 잘은 모르지만 A후보의 성실성이 돋보여 A후보를 지지하는 마음을 가지게 됐다.
하지만 친구들은 모두 B후보를 지지한다고 말했다.
당황하고 혼란스러워진 그는 A후보가 그다지 성실해 보이지 않았다고 말했다.

이유와 원리

대중심리학에서 말하는 **군중심리**(Herd mentality, Mob mentality ;
다수의 판단이 옳을 것이라는 단순한 생각과 연관된 행동)

또는 **사회적 증거의 법칙**(확실한 정보나 확신이 없을 때, 우리는 다수의 행동이 선이라고 무심코 동조하는 현상)

또는 **동조(conformity)효과**

- ‘좋아요’, 댓글 등을 통한 군중심리 이용
- 횡단보도에서의 실수



인간 ... 사회적 동물

사례2.

우리는 공부하러 독서실에 간다. 그리고 학교에 모여 늦게까지 야간자율학습을 한다.
 각자의 집에 더욱 환경이 우수한 공부방을 가지고 있음에도 불구하고
 즉 다른 사람의 시선을 인식할 때, 본래 의도나 천성과 다르게 행동하는 현상(동기부여와 연결)
 또는 혼자서 했을 때보다 주위의 여러 사람이 함께 함으로 인해 개인의 작업능률 및 수행능력이
 더 높아지는 현상(동료들의 존재감을 느끼게 하는 방법을 많이 쓴다)



호손 효과 (Hawthorne effect)
관중효과(Audience effect)
사회 촉진 현상(social facilitation)

인간 ... 사회적 동물

사례3.

사람들은 누가 자기에게 기대를 가지고 사랑해주면 그런 기대에 부응하려고 한다.
부모가 자식을 키울 때도 그렇고, 교사가 학생들을 지도할 때도 그렇다.
기대와 사랑, 그리고 관심을 가지고 자녀와 학생을 대하면 그들의 지능, 태도, 행동까지도 변한다.
즉 **긍정적인 기대나 관심이 사람에게 좋은 영향을 미치는 효과.**

피그말리온 효과(Pygmalion Effect)

자성예언(self-fulfilling prophecy)

↔ **스티그마 효과(Stigma effect), 낙인(stigma)효과**

: 부정적으로 낙인 찍히면 실제로 그 대상이 점점 더 나쁜 행태를 보이고,
또한 대상에 대한 부정적 인식이 지속되는 현상이다.



인간 ... 사회적 동물

피그말리온 효과(Pygmalion Effect)



사회적 동물로서의 인간과 인간관계

앞에서 다룬 사례들은 모두 사회심리학적 상황을 들고 있다.

비록 다양하지만, 한 가지 공통요인을 따지자면 바로 **사회적 영향** 이다.

사회적 영향이 바로 우리 인간이 **사회적 동물**임을 설명하는 것들일 수 있을 것이다.





Part 2.

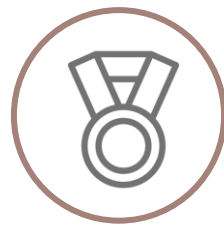
인간관계의 특성과 중요성 및 영향요인

만

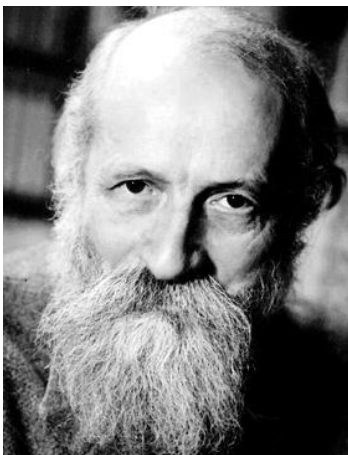
남

인 간 관 계

행 복 한 삶



만남, 관계적 존재



“인간 실존의 기본은 인간이 인간과 더불어 함께 있다는 것”

마르틴 부버

인간은 ‘인간관계’ 그 자체이며, **사람은 이러한 인간관계 때문에 비로소 사람인 것이다.**

인간의 만남은 관계로 이어지며, 이러한 **인간관계는 인간이라는 실존의 필연**이 된다.

“인간 사이의 영역은 사람과 사람 사이에서 발생할 수 있으며,
그것은 그들 중의 한 사람이 타자를 객체로서가 아니라
현존하는 사건(living event)의 파트너로서 관계할 때 발생할 수 있다.
대화란 타자와의 동일시에서 일어나는 것이 아니고,
타자를 직면하고, 타자를 타자로서 존중할 때 대화가 일어나는 것이다. “

관계적 존재

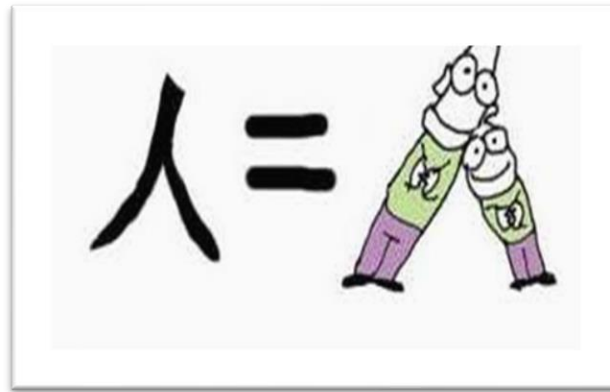
사례1.



사례2.



한자 사람 ‘人’ ... 인간관계의 정의



한자 '人' 은 '사람과 사람의 사이' 를 나타내는 개념

이 자체가 관계를 포함하고 있으므로 인간관계를 무시하고는 인간 그 자체도 존재할 수 없게 된다.

다시 말해, 나와 나 이외의 타인과 서로 의지하고 조화를 이루며 살아가는 것을

인간의 삶이라고 할 수 있을 것이다.

인간은 바로 '인간관계' 그 자체이며, 사람은 이러한 인간관계 때문에 비로소 사람인 것이다.

인간관계의 의미

“만남이 인생의 질을 결정한다.” = 긍정적 인간관계가 주는 효과

“가장 큰 행복은 누군가를 사랑하고 누군가로부터 사랑받고 있다는 확신에서 나온다.”

- 개인의 행복을 가장 잘 예측하는 요인은 **인간관계**
- “인생에서 가장 소중한 것이 무엇인가?” 가장 흔한 대답은 **친밀한 인간관계**
- 삶의 만족과 행복에 기여하는 가장 중요한 원천: **긍정적인 인간관계**

◆ 대학생 시기는

- 인간관계가 **가장 활발한 시기다.**
- 가장 많은 **인간관계 갈등을 경험하는 시기다.**
- 부모에 대한 의존상태에서 벗어나 **완전한 독립적 성인으로 성장하는 시기다.**
- **미래의 인생을 설계하고 준비하는 시기다.**

인간관계의 정의

‘인간과 인간, 또는 인간과 집단과의 관계를 통틀어 이르는 말’

인간은 ‘인간관계’ 그 자체이며, 사람은 이러한 인간관계 때문에 비로소 사람인 것이다.
인간의 만남은 관계로 이어지며, 이러한 인간관계는 인간이라는 실존의 필연이 된다.

따라서 ‘인간관계’란

인간 상호 간에 일어나는 관계를 의미하는 것으로서

광의적으로는 인간 간의 상호작용 = 대인관계, 협의적으로는 인간에 관련된 여러 문제를 의미

학문적으로는 어떤 집단을 형성하는 구성원이 개인의 경제적, 사회적, 심리적인 욕구 불만을 해소하고

집단 목표지향적인 협력체제의 확립을 위한 경영의 수단 및 기술을 의미

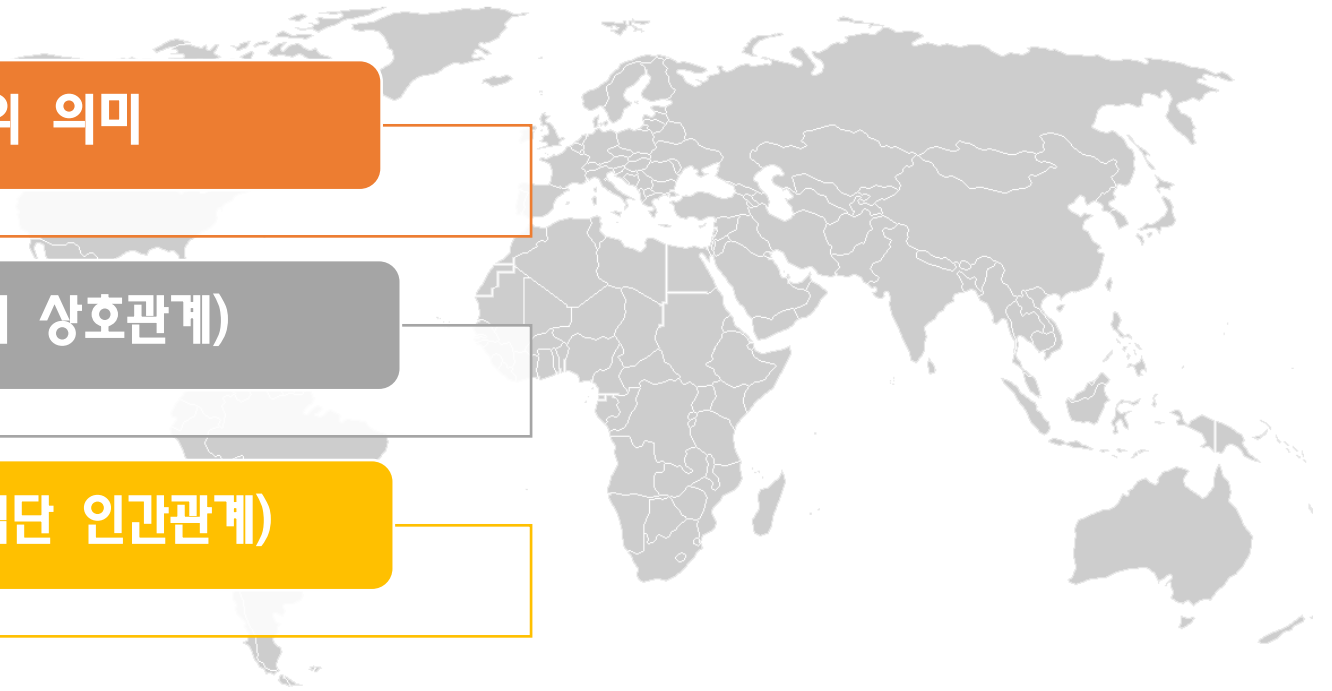
세 차원의 인간관계의 개념

1) 일반적 개념

사람과 사람의 심리적 관계의 의미

대인관계라는 의미 (사람 간의 상호관계)

인화라는 의미 (목표지향적 집단 인간관계)



세 차원의 인간관계의 개념

2) 학문적 개념

사회과학적 인간관계 과학

- 광의의 개념: 사회과학
(경제학, 노동경제학, 정치학 혹은 법학 등 포함)
- 협의의 개념: 심리학을 기초로 여러 학문을 포괄
(사회심리학, 산업심리학, 임상심리학, 산업사회학 등 포함)

산업상의 인간관계 과학

- 기술적인 면 : 상호의존적 협동적 관계
- 공식적인 면 : 직무관계 중심
- 비공식적인 면 : 일상적인 인간접촉

세 차원의 인간관계의 개념

3) 발생적·연속적 차원에서의 개념



발생 \ 연속성	자연발생적 관계	사회적 · 인위적 관계
동시대적 관계	형제관계, 친구관계	부부관계, 동료관계, 고용관계, 서비스 관계
계속적 시대적 관계	부모-자녀 관계	교사-학생 관계 등

인간관계의 특성

개별성(독특성)

셀 수 없을 만큼 복잡하고 다채로운 인간관계 유형
어떤 인간관계도 사람마다 똑같을 수 없다.

대체 불가능성

인간관계 자체가 갖는 개별성(독특성)에 의해 어떠한 다른 인간관계로도
대체 불가능하다.

상호의존성

관계하는 당사자의 운명이 상호 연결되어 있다.

개방성

필연적으로 자신의 생각, 감정 등의 자기노출이 수반되어 있다.
관계에 따라 개방 깊이는 다르겠지만, 일반적으로 자신을 더 많이 개방했을 때
인간관계는 더 친밀해진다.

내적 보상

인간관계가 보다 밀접할수록 내적 보상이 크다.

참 만남의 희소성

진정한 인간관계는 맺기가 쉽지 않다.



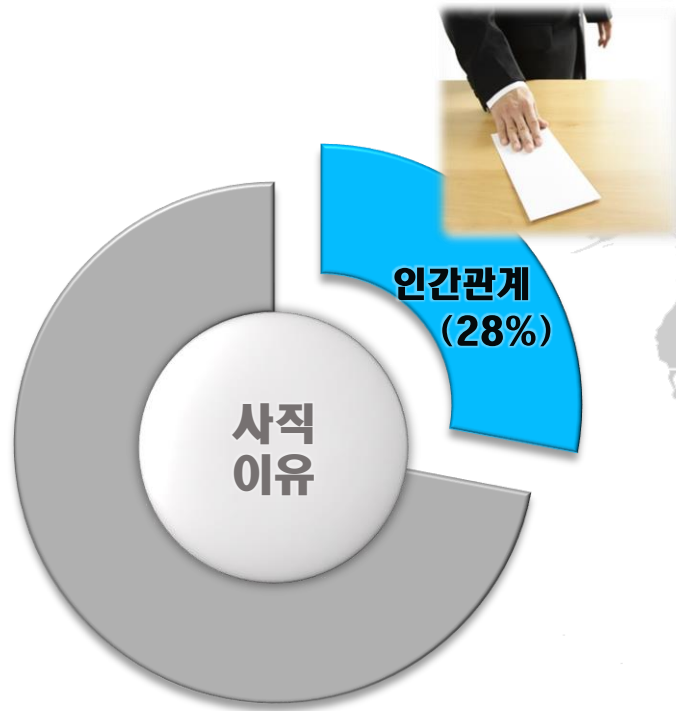
인간관계의 중요성

- (1) 인간관계는 인간을 인간답게 한다.
- (2) 인간관계는 인간을 가치 있는 존재로 만든다.
- (3) 인간관계 속에서 개인의 정체성이 발달한다.
- (4) 인간관계는 성공적인 사회(직장)생활의 중요한 요인이 된다.
- (5) 인간관계는 신체 및 정신 건강에 지대한 영향을 미친다.
- (6) 인간관계 형성의 능력은 자아실현과 인류의 삶의 질에 깊이 관련되어 있다.

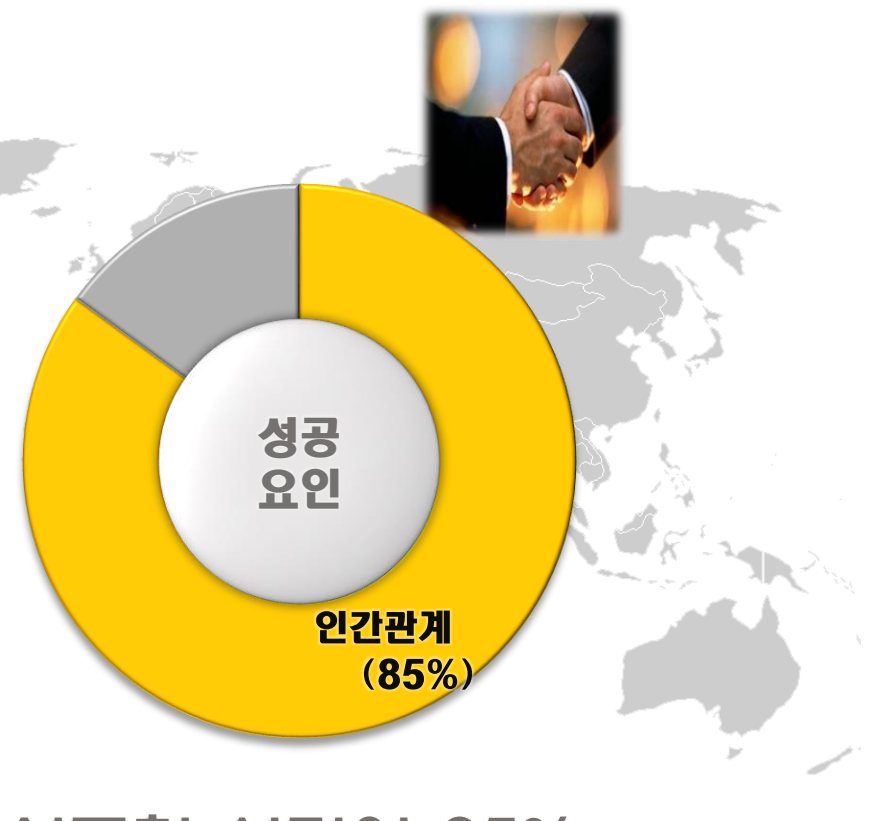


인간관계의 중요성

직장에서의 인간관계의 영향

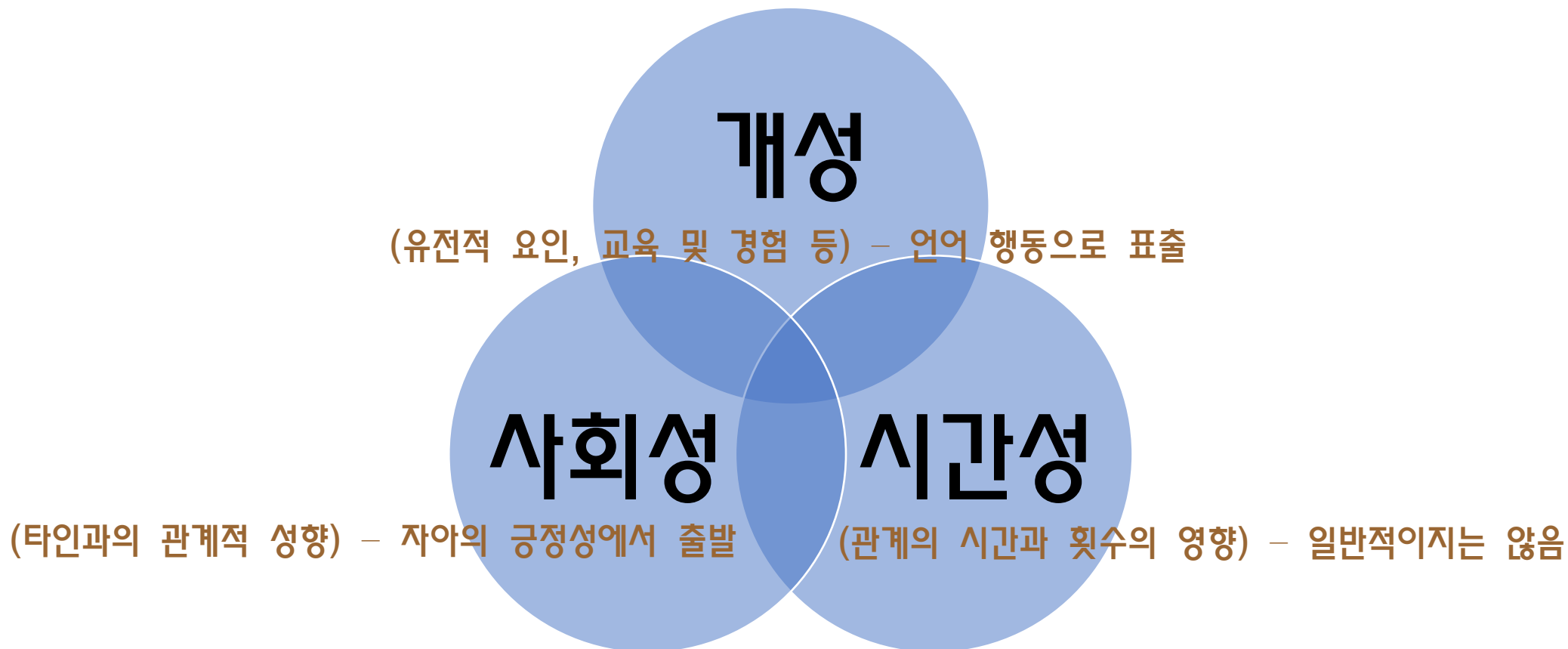


직장인의 사직 이유 중
28%는 인간관계 문제



성공한 사람의 85%
“성공요인은 인간관계”

인간관계에 영향을 주는 요인





Part 3.

부적응적 인간관계

부적응적 인간관계

부적응적 인간관계의 정의

자기 내부에 어떠한 결핍이 생기게 되면 그것을 보충하려는 마음의 욕구가 생기게 되는데 이를 보충하고 만족시키려는 수단으로서 행동이 일어남

이러한 행동이 적응 형식을 발견하지 못할 경우에 이상행동을 취하게 되는데, 이와 같은 행동을 부적응 행동이라고 하며, 그러한 상태를 부적응 상태라고 함

부적응적 인간관계

부적응적 인간관계의 기준

첫째, 인간관계 속에서 느끼는 주관적 불편감이 부적응의 기준이 될 수 있다.
(예를 들면, 불안, 분노, 우울, 고독, 좌절감 등의 부정적인 불쾌감정)

둘째, 사회문화적 규범으로부터의 이탈이다.

셋째, 인간관계의 역기능이다.

부적응적 인간관계

부적응적 인간관계의 유형

1. 회피형

1) 경시형

2) 불안형

2. 피상형

1) 실리형

2) 유희형

3. 미숙형

1) 소외형

2) 반목형

1) 의존형

4. 탐닉형

2) 지배형





#더 나아가기#적용

인간관계 유형 검사

나의 인간관계 유형 진단을 위한

RODE (친화, 개방, 주도, 평가) **검사**

인간관계 유형 검사

항목	전혀 아니다	대체로 아니다	보통 이다	대체로 그렇다	매우 그렇다
1. 어떤 일에 대해서 경우의 수를 많이 생각해 보고 결정하는 편이다.	①	②	③	④	⑤
2. 상대가 잘못을 했더라도 그 사람의 입장을 고려해서 행동하려고 한다.	①	②	③	④	⑤
3. 감정 변화나 분위기 변화에 민감하여 내적으로 갈등을 많이 한다.	①	②	③	④	⑤
4. 친구나 선배의 부탁을 거절하지 못해 일을 떠안은 적이 있다.	①	②	③	④	⑤
5. 다른 사람으로부터 상냥하다는 말을 듣는 편이다.	①	②	③	④	⑤
6. 기분이 나쁘면 예민해져서 말이나 행동으로 표현하는 경우가 많아 조심하는 편이다.	①	②	③	④	⑤
7. 다른 사람의 의견이 다른 경우에는 다른 사람의 의견을 우선시하는 편이다.	①	②	③	④	⑤
8. 다른 사람으로부터 우유부단하다는 말을 듣는 편이다.	①	②	③	④	⑤
9. 말을 하다가 말끝을 흐리는 경우가 많다.	①	②	③	④	⑤
10. 화가 나더라도 상대방이 상처 받을까 봐 먼저 화를 내지 않는 편이다.	①	②	③	④	⑤
1-10번 점수의 합계					

항목	전혀 아니다	대체로 아니다	보통 이다	대체로 그렇다	매우 그렇다
11. 분위기 메이커라는 말을 많이 듣는다.	①	②	③	④	⑤
12. 분위기가 가라앉았을 때 분위기를 띄울 수 있는 비장의 무기가 많다.	①	②	③	④	⑤
13. 갑자기 다른 사람들 앞에서 발표를 하게 되었을 때 임기응변을 발휘해서 위기를 넘긴 적이 많다.	①	②	③	④	⑤

유형	항목	점수	나의 유형은?
R	1-10번 점수의 합계		
O	11-13번 점수의 합계		
D	21-30번 점수의 합계		
E	31-40번 점수의 합계		

교재 p.44 활용

40문항/5지선다로 검사 실시

검사가 끝나면,

교재 p.45 활용, 채점 실시 후

가장 많은 점수를 받은 유형 확인

문항	전혀 아니다	대부분 아니다	보통이다	대부분 그렇다	전혀 그렇다
1. 어떤 일에 대해서 경우의 수를 많이 생각해 보고 결정하는 편이다.	①	②	③	④	⑤
2. 상대가 잘못을 했더라도 그 사람의 입장을 고려해서 행동하려고 한다.	①	②	③	④	⑤
3. 감정 변화나 분위기 변화에 민감하여 내적으로 갈등을 많이 한다.	①	②	③	④	⑤
4. 친구나 선배의 부탁을 거절하지 못해 일을 떠안은 적이 많다.	①	②	③	④	⑤
5. 다른 사람으로부터 상냥하다는 말을 듣는 편이다.	①	②	③	④	⑤
6. 기본이 나쁘면 예민해져서 말이나 행동으로 표현하는 경우가 많기 때문에 조심하는 편이다.	①	②	③	④	⑤
7. 다른 사람과 의견이 다른 경우에는 다른 사람의 의견을 우선시하는 편이다.	①	②	③	④	⑤
8. 다른 사람들로부터 우유부단하다는 말을 듣는 편이다.	①	②	③	④	⑤
9. 말을 하다가 말끝을 흐리는 경우가 많다.	①	②	③	④	⑤
10. 화가 나더라도 상대방이 상처 받을까 봐 먼저 화를 내지 않는 편이다.	①	②	③	④	⑤
1~10번까지 점수의 합계					
11. 분위기 메이커라는 말을 많이 듣는다.	①	②	③	④	⑤
12. 분위기가 다운되었을 때 바로 업 시킬 수 있는 비장의 무기가 많다.	①	②	③	④	⑤
13. 갑자기 다른 사람들 앞에서 발표를 하게 되었을 때 임기응변을 발휘해서 위기를 넘긴 적이 많다.	①	②	③	④	⑤
14. 다른 사람을 자주 칭찬하는 편이다.	①	②	③	④	⑤
15. 다른 사람들이 생각하지 못하는 엉뚱한 상상을 많이 한다.	①	②	③	④	⑤
16. 다른 사람의 한마디 말이나 태도로 기본이 급격하게 변하는 경우가 많다.	①	②	③	④	⑤
17. 내가 이야기를 하면 주변 사람들이 재미있어 한다.	①	②	③	④	⑤
18. 다른 사람들로부터 '당신은 솔직한 것 같다'는 말을 많이 듣는다.	①	②	③	④	⑤
19. 지금 당장 전화를 걸어서 고민을 이야기할 수 있는 친구가 5명 이상 있다.	①	②	③	④	⑤
20. 기본이 나쁘다가도 칭찬이나 선물을 받으면 기본이 나아지곤 한다.	①	②	③	④	⑤
11~20번까지 점수의 합계					

문항	정답 아니다	대체로 아니다	보통 이다	대체로 그렇다	매우 그렇다
21. 일을 하다 보면 어느새 내가 주도하고 있는 경우가 많다.	①	②	③	④	⑤
22. 나는 오늘 내일, 모레 등 가까운 시일 내에 이루어야 할 목표를 가지고 있다.	①	②	③	④	⑤
23. 공부를 하기 전 ‘나는 어디까지 해야지’를 먼저 계획하고 하는 편이고 중도에 포기하는 일이 거의 없다.	①	②	③	④	⑤
24. 다른 사람으로부터 충고를 받거나 간섭받는 것을 좋아하지 않는다.	①	②	③	④	⑤
25. 내 일은 내가 가장 잘하며, 스스로의 힘으로도 충분히 할 수 있다고 생각하는 편이다.	①	②	③	④	⑤
26. 수학 주관식 문제를 채점한다면, 과정이 맞더라도 답을 맞힌 학생에게 더 높은 점수를 준다.					
27. 후배들로부터 엄격하다는 말을 듣는 편이다.					
28. 학과에서 대하는 사람들과 친구들은 구분을 지어 두는 편이다.					
29. 주변 설명보다는 본론부터 이야기하는 사람이 좋다.					
30. 두 가지 중에서 어느 한쪽을 선택해야 할 때 고민하는 편이다.					
21~30번까지 점수					
31. “사람들이 많이 왔다.”고 말하기보다는 “사람들이 많이 왔습니다.”라고 말하는 편이다.					
32. 약속한 시간에 충분히 여유를 두고 집에서 출발한다.					
33. 학교를 다니면서 지각을 해 본 적이 거의 없다.					
34. 과거에 한번 사서 실망한 회사의 제품은 다시 사지 않는다.					
35. 좋은 결과는 과정에서 나오기 때문에 과정에 집중한다.					
36. 신제품이 출시되면 사용한 사람에게 물어보는 편이다.					
37. 여러 가지 정보를 수집하여 분석 결과를 기반으로 결정을 한다.					
38. 내가 기분이 나쁘거나 아플 때에도 다른 사람들이 잘 알아차리지 못한다.	①	②	③	④	⑤
39. 구체적인 확신이 없으면 행동하지 않는다.	①	②	③	④	⑤
40. 나는 아직 부족하기 때문에 더 배워야 한다고 생각한다.	①	②	③	④	⑤
31~40번까지 점수의 합계					

(40문항 / 5지선다로 검사 실시)

[출처: 김종은(2018). (만남 그리고 성장을 위한) 인간관계 심리학. 서울: 학지사]

2주차 수업에 따른 상호작용 과제

▶ 채점 및 해석

위에서 획득한 점수를 아래의 표에 옮겨 적어 보시오. 가장 많은 점수를 받은 부분은 무엇인가요?

유형	항목	점수	나의 유형은?
R	1~10번까지 점수의 합계		
O	11~21번까지 점수의 합계		
D	21~30번까지 점수의 합계		
E	31~40번까지 점수의 합계		

검사가 끝나면, 채점 실시 후

가장 많은 점수를 받은 유형 확인해 보세요.

RODE검사의 유형별 기본 해설

유형	보여지는 모습	보완할 점
R (친화형)	"주의 깊게 생각하고 다른 사람을 배려하는 친화형" ◎상냥하고 정이 담긴 대화나 태도 ◎상대방의 이야기를 경청하고 공감 ◎폭 넓은 대인관계 ◎타인에게 온화하고 관대함	"다른 사람의 부탁에 주의를 기울여야 함" ◎다른 사람의 부탁에 'NO' 라는 말을 잘 하지 못함 ◎우유부단하거나 무책임한 사람으로 비취짐 ◎공적인 상황과 사적인 상황 구별 능력 필요함 ◎단호함과 온화함을 발휘해야 함
O (개방형)	"어느 곳에서나 주목 받는 분위기 메이커인 개방형" ◎밝고 쾌활한 인상 ◎친구와 호기심이 많음 ◎미래 지향적인 사고와 창의적인 사고를 가짐 ◎자신에 대해 사람들과 공유하는 것을 좋아함	"행복 에너지를 조절해야 함" ◎도를 넘어서 에너지 발산으로 자신감이 자만으로 보이거나 말실수를 할 수 있음 ◎지나친 밝음이 상대에게 부담으로 작용하여 호의가 반감으로 돌아올 수 있음 ◎정서적 조절능력이 필요함
D (주도형)	"독립심이 강하며 계획적인 주도형" ◎자신이 주도해서 일을 이끌어 가는 편임 ◎카리스마 있는 리더십을 발휘함 ◎현실적인 것을 선호함 ◎빠른 의사결정과 강한 추진력 ◎결과 중심적	"다른 사람을 포용하고 인정하는 마음가짐을 가져야 함" ◎냉정하고 사무적인 사람으로 보일 수 있음
E (평가형)	"약속을 중히 여기고 잘 지키는 평가형" ◎숫자나 정보를 이용해서 이야기함 ◎신뢰감 있고 겸손한 사람으로 인정받음 ◎과정을 중시함 ◎분석, 관찰 능력이 뛰어남 ◎객관적인 판단을 함	"과거의 경험이나 성과를 중요시하는 성격은 주의해야 함" ◎신중한 의사결정으로 인해 답답하고 고지식하게 느낄 수 있음

R유형의 타유형과의 관계 특성 안내



나와 상대방과의 유형별 짝짓기



<div>나</div> <div>너</div>		나의 유형			
		R형의 잠재욕구: 참여와 동의 욕구	O형의 잠재욕구: 안정과 칭찬 욕구	D형의 잠재욕구: 성취와 기여 욕구	E형의 잠재욕구: 안전과 완성 욕구
상 대 방 의 유 형	R	<ul style="list-style-type: none"> • R형은 관계 중심, 사람 중심, 온화하며 부드러운 분위기에서 대화가 진행되나 구체적인 결과물 없이 미팅이 끝나게 될 가능성이 많다. • 분명한 목표 및 방향성을 미리 그려보고 출발! 대화진행을 염두에 두고 로드맵을 갖는다. 	<ul style="list-style-type: none"> • 상대방이 부드럽고 친근한 느낌이므로 편안하게 대화를 이끌어 나갈 수 있으나, 당신의 호기심 때문에 주제와 상관없이 이야기만 하게 될 가능성이 있다. • 오버하지 말고 대화가 자연스럽게 진행되도록 기다려 주는 것이 중요! 	<ul style="list-style-type: none"> • 주도형인 당신은 카리스마 있는 리더십을 발휘하는 사람이나, 섬세한 R형과 대화할 경우 감정적인 부분을 충분히 고려해야 한다. • 상대의 개인적인 일에 대한 관심으로 대화를 시작하고, 온화한 목소리로 조용하게 이야기한다. 	<ul style="list-style-type: none"> • 당신이 R형을 만났을 때는 시간을 두고 차근차근 진행함으로 별다른 문제가 생기지 않는다. • 생각을 즉각적으로 표현, 자신의 따뜻한 감정을 드러내 상대의 개인적인 부분에 관심을 가져 준다.

O유형의 타유형과의 관계 특성 안내



나와 상대방과의 유형별 짝짓기



<div>나</div> <div>너</div>		나의 유형			
		R형의 잠재욕구: 참여와 동의 욕구	O형의 잠재욕구: 안정과 칭찬 욕구	D형의 잠재욕구: 성취와 기여 욕구	E형의 잠재욕구: 안전과 완성 욕구
상 대 방 이 아 니 고	O	<ul style="list-style-type: none"> • 두 사람 모두 감정을 드러내는 스타일로, R형은 분위기에 민감하고 O형은 표정변화가 다양하기 때문에 즐겁게 이야기를 진행할 수 있다. • O형은 나열형의 대화는 피하는 것이 좋으며, 상대방의 긍정적인 면을 칭찬해주면서 대화한다. 	<ul style="list-style-type: none"> • 서로 분위기를 잘 띄우고 농담도 잘하므로 재미있게 대화를 진행할 수 있으나, 즐거운 분위기에만 휩쓸리지 않도록 주의해야 한다. • 여러 가지 주제를 다루지 않도록 하고, 격식 있는 분위기의 미팅 장소를 택하는 것이 좋다. 	<ul style="list-style-type: none"> • D형은 비즈니스적인 관점에서 사교모임을 주도하며, O형은 즐기기 위해 사교모임에 참석하는 경우가 많다. • 상대를 칭찬하면서 시작하고, 상대의 재치에 적극적으로 호응해 준다. 	<ul style="list-style-type: none"> • O형의 상대와 만났을 때 가장 힘들 수 있다. 당신은 칭찬하는 것에 익숙하지 않는데 O형은 인정과 칭찬을 원하기 때문이다. • 상대방의 창의성을 인정하고 상대방의 입장에서 생각한다. 또한 유머와 화사한 옷차림으로 친근감을 느끼게 한다.

D유형의 타유형과의 관계 특성 안내



나와 상대방과의 유형별 짝짓기



<div>나</div> <div>너</div>		나의 유형			
		R형의 잠재욕구: 참여와 동의 욕구	O형의 잠재욕구: 안정과 칭찬 욕구	D형의 잠재욕구: 성취와 기여 욕구	E형의 잠재욕구: 안전과 완성 욕구
상대 방의 유형	D	<ul style="list-style-type: none"> 당신이 가장 긴장하게 되는 유형으로 D형은 성취 욕구가 강하기 때문에 간결하고 명확한 태도가 중요하다. 처음 만났을 때 주제부터 자연스럽게 주지하고 시작한다. 그리고 말끝을 흐리지 말고 또박또박 큰 소리로 말한다. 	<ul style="list-style-type: none"> 당신의 장점이 가장 잘 발휘될 수 있는 유형으로 상대방의 행동에 칭찬을 아끼지 않기 때문에 시작이 좋다. 하지만 둘 다 고집이 있으므로 의견이 대립될 수 있다. 성과를 중점적으로 칭찬하고, 서론은 길지 않게 한다. 	<ul style="list-style-type: none"> 두 사람 모두 이성적, 직선적이기 때문에 결론을 빨리 내리고 시간을 절약할 수 있으나, 고집이 세고 상대를 논리적으로 설득하려 한다. 따라서 상대를 인정하는 것이 중요하다. 의견 차이가 있더라도 타협하고, 상대의 업적을 인정해 주고 칭찬한다. 	<ul style="list-style-type: none"> D형을 만나면 주도하려는 그들의 성향을 인정해주는 것이 중요하며, 자기 의사를 강조하게 되면 자기 논리만 펼치다 미팅이 끝날 가능성이 있다. 정보력을 가지고 계속적으로 제안하면서 D형이 결정권을 가지도록 유도한다.

E유형의 타유형과의 관계 특성 안내



나와 상대방과의 유형별 짝짓기



나 ↙ 너		나의 유형			
		R형의 잠재욕구: 참여와 동의 욕구	O형의 잠재욕구: 안정과 칭찬 욕구	D형의 잠재욕구: 성취와 기여 욕구	E형의 잠재욕구: 안전과 완성 욕구
상대 방의 유형	E	<ul style="list-style-type: none"> • 서로 조용히 이야기를 진행하므로 조곤조곤 대화를 진행시켜 나가게 되며, 특히 E형의 경우 새로운 정보나 자료에 많은 관심을 보이므로 그러한 것들을 제공하면 분위기를 주도할 수 있다. • 백 마디 말보다 사실적이고 측정 가능한 자료가 효과적! 	<ul style="list-style-type: none"> • 당신의 번뜩이는 아이디어를 가장 부담스러워할 유형이 E형! 상대방은 당신이 뜬구름 잡는 소리를 한다고 생각할 수 있으므로 정확한 근거를 가지고 이야기하고 예의상 인사하는 것을 경계하라. • 말을 아끼고 작은 소리로 천천히 말하도록 한다. 	<ul style="list-style-type: none"> • E형은 적당한 정보를 풍부하게 제공하고, 숫자에 입각하여 이야기하므로 당신과 가장 잘 통하는 유형일 가능성이 높다. • 상대가 생각을 정리할 시간 여유를 충분히 주는 것이 중요하다. 	<ul style="list-style-type: none"> • E형은 자신이 싫어하는 부분에 민감하게 반응하는 경향이 있어 자신과 비슷한 성향을 가진 상대가 감정적으로 싫게 느껴질 수 있으므로 주의한다. • 서로 꼼꼼하고 섬세하므로 답답하게 느낄 수 있으며, 당신이 상대에게 받고 싶은 대로 상대에게 하는 것이 중요하다.

오늘의 핵심내용

1. RODE 검사 결과를 정리하고, 검사를 통해 깨닫고 느낀 자신의 모습과 자신의 인간관계 특성에 대해 정리해 보세요.
2. 스스로가 생각하는 앞으로 바라는 인간관계의 상(象, 모습)에 대해 정리해 보세요.
3. 이상적 인간관계 상과 현재의 인간관계 모습을 비교해 보세요.



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.”