

대인관계의 심리학

허성호 교수

대인관계의 심리학 강의계획서

주별	차시	강의(실습·실기·실험) 내용	과제 및 기타 참고사항
1주차	1차시	1) 강의제목: 대인관계의 심리학이란 무엇인가? 2) 강의주제: 대인관계의 심리학이란 무엇인지 알 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 삶과 대인관계 - 대인관계 심리학이란 - 교류의 박탈 - Jackson의 기록 (2) 의사소통의 의미 - 대인관계의 연구들 - Hazan & Shaver(1987)의 애착 유형 - 남자들의 단기간 성 전략 - 여성들이 지각한 이성 상대로서의 바람직성 - 대인관계의 다양한 유형	<주요 수업방법> - 원격강의 <이해력 향상> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2차시	1) 강의제목: 대인관계에서의 의사소통 2) 강의주제: 의사소통을 하는 이유는 무엇인지 알 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 신체적 욕구와 정체성 욕구 - 의사소통을 하는 이유 - 의사소통과 포로의 신체적 행복 - 의사소통과 의학 연구 - 의사소통과 신체적 건강 - 정체성 욕구 - 정체성과 대인관계의 기능 (2) 사회적 욕구와 실제적 욕구 - 사회적 욕구 - 관계모형이론(relational models theory) - 외로움 - 현실적 목표 - 매슬로우의 위계적 욕구 이론	<주요 수업방법> - 원격강의 <이해력 향상> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
2주차	1차시	1) 강의제목: 대인관계에서의 의사소통 개관 2) 강의주제: 의사소통을 하는 이유는 무엇인지 알 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 의사소통의 다양한 관점 - 선형적 의사소통 모형 - 선형적 의사소통에서 고려할 점 - 교류적 의사소통 모형 - 환경적 기여 요인 - 대인 간 의사소통 평가 요소 - 사회적 관계망 웹사이트 (2) 의사소통의 원리와 오해 - 의사 소통의 원리 - 의사소통에 대한 오해	<주요 수업방법> - 원격강의 <이해력 향상> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2차시	1) 강의제목: 의사소통의 특성	<주요 수업방법>

		<p>2) 강의주제: 미디어의 기능과 효과적인 의사전달자의 특성에 대해 말할 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 소셜 미디어</p> <ul style="list-style-type: none"> - 소셜 미디어의 혜택 - 소셜 미디어의 특성 <p>(2) 의사소통 역량</p> <ul style="list-style-type: none"> - 의사소통 역량의 특징 - 유능한 의사전달자의 특징 - 의사소통 기술 학습 단계 - 문화 보편적인 의사소통 역량의 구성요소 - 문화 간 의사소통 방식 전략 - 소셜 미디어를 통한 독특한 기술 	<ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
3주차	1차시	<p>1) 강의제목: 의사소통과 정체성 1</p> <p>2) 강의주제: 의사소통과 자기에 대해 알 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 자아존중감</p> <ul style="list-style-type: none"> - 여러분은 누구인가? - 자아개념 - 자아존중감 - 자아존중감의 긍정적인 순환 - 자아존중감의 부정적인 순환 - 생물학적 자기 - 사회화와 자아개념 - 참조집단 <p>(2) 자기개념의 특성</p> <ul style="list-style-type: none"> - 자아개념은 주관적이다 - 자신의 강점 인정하기 - 자아개념은 변화에 저항한다 - 긍정적인 자아상 형성하기 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2차시	<p>1) 강의제목: 의사소통과 정체성 2</p> <p>2) 강의주제: 의사소통과 문화에 대해 알 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 문화, 성별, 정체성</p> <ul style="list-style-type: none"> - 문화와 자기 - 도식화한 문화적 자기 - 누가 더 행복해 보이는가? - 원숭이와 어느 것을 같은 부류로 묶을 것인가? - 인간관계 및 의사소통의 차이 - 성과 자기 <p>(2) 자기충족적 예언과 의사소통</p> <ul style="list-style-type: none"> - 자기충족적 예언의 네 단계 - 자기 충족적 예언의 유형 - 귀인과 의사소통 - 대응추리와 의사소통 - 공변모형 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
4주차	1차시	<p>1) 강의제목: 자기 제시</p> <p>2) 강의주제: 관계에서의 자기 노출은 어떻게 해야 효율적인지 파악할 수 있다.</p>	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p>

		3) 강의세부내용 (1) 자의식 <ul style="list-style-type: none"> - 자의식 - 당신의 자의식은? - 사적 자의식 - 공적 자의식 (2) 정체성관리 <ul style="list-style-type: none"> - 정체성관리 - 정체성 관리의 특징 - 왜 정체성을 관리하는가? - 면대면 정체성 관리 - 합리적 모형 가설 - 정교화 가능성 이론 - 온라인 인상 형성 - 정체성 관리와 정직 	<ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2차시	1) 강의제목: 자기 노출 2) 강의주제: 자기노출에 대한 대안을 마련할 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 자기노출 모형 <ul style="list-style-type: none"> - 자기노출(self-disclosure) - 사회적 침투 이론(Altman&Taylor) - 사회적 침투모형 도식 - 조해리의 창 - 정서적 상호존성 (2) 자기노출의 혜택과 위험 <ul style="list-style-type: none"> - 자기노출과 사생활 관리 - 자기노출의 혜택 - 자기노출의 위험 - 자기노출의 지침 - 자기노출의 대안들 - 사람들이 거짓말을 하는 이유 - 진실함과 애매모호함의 차원 - 암시 - 회피의 윤리학 	<주요 수업방법> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <이해력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
5주차	1차시	1) 강의제목: 지각이란 무엇인가? 2) 강의주제: 지각의 과정 및 요인에 대해 말할 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 지각과정 <ul style="list-style-type: none"> - 지각과정 - 선택 - 조직화 - 해석 - 협상 (2) 지각에 영향을 미치는 요인 <ul style="list-style-type: none"> - 지각에 영향을 미치는 요인 - 정보에 대한 접근 - 생리적 영향 - 문화적 차이 - 사회적 역할 - 성역할 구분 - 역할 바꾸기 	<주요 수업방법> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <이해력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)

	2차시	<p>1) 강의제목: 지각의 특성</p> <p>2) 강의주제: 지각의 특성에 대해 파악하고 자기 지각의 요인과 공감 및 의사소통에 대해 말할 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 자기 지각의 요인</p> <ul style="list-style-type: none"> - 지각의 공통점 - 관대한 자기 지각 - 첫인상에 대한 집착 - 가해진 유사성 - 기대의 영향 - 분명한 요인의 영향 <p>(2) 공감 및 의사소통</p> <ul style="list-style-type: none"> - 지각 점검 - 지각 점검의 요소 - 지각 점검의 고려사항 - 지각의 모호함 - 감정이입 - 인지적 복잡성 - 배개법 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	1차시	<p>1) 강의제목: 정서란 무엇인가?</p> <p>2) 강의주제: 정서의 설명 요소에 대해 알 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 정서의 다양한 설명 요소</p> <ul style="list-style-type: none"> - 정서는 무엇인가? - 생리적 요소 - 비언어적 반응 - 인지적 해석 - 언어적 표현 <p>(2) 정서 표현에 영향을 미치는 요인</p> <ul style="list-style-type: none"> - 정서 표현에 영향을 미치는 요인 - 성격 - 문화 - 성별 - 사회적 관습 - 자기노출에 대한 두려움 - 정서적 전염 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
6주차	2차시	<p>1) 강의제목: 정서 경험과 관리</p> <p>2) 강의주제: 정서표현의 위한 지침을 알 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 정서 대처하기</p> <ul style="list-style-type: none"> - 정서표현을 위한 지침 - 자신의 느낌 인지하기 - 느낌, 말하기, 행동하기 간의 차이 인지하기 - 정서적 어휘 확장하기 - 복합적인 느낌 공유받기 - 느낌을 표현할 시간과 장소 고려하기 - 자신의 느낌에 대한 책 수용하기 - 의사소통 통로에 유념하기 <p>(2) 힘든 정서 관리하기</p> <ul style="list-style-type: none"> - 힘든 정서 관리하기 - 촉진적 정서와 소모적 정서 - 소모적 정서의 원천 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)

		- 소모적 정서 최소화하기	
	-	<p style="text-align: center;">과제 / 토론 출제</p> <p>※ 과제로 제출 시 유의사항</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 분량 A4 2매, 글씨 크기 10.0으로 통일 2) 과제는 hwp(한글), doc, docx(마이크로소프트 워드)로 작성 3) 파일명, 본문에 학습자 성함과 과정명을 반드시 기입 4) 제출기한 초과 시 제출 불가하므로 제출기한 확인(기한 내 수정/재업로드 가능) 5) 아래 사항을 반드시 숙지 <ul style="list-style-type: none"> - 똑같은 답안이 두 개 이상 나왔을 시 같은 답안 제출자 모두 0점 처리 - 분량(10포인트 기준 A4 2매)이 90% 이하인 경우 (참고문헌 미포함)감점 - 참고문헌이 없을 경우 감점 - 인터넷 검색자료를 복사해 그대로 사용한 경우 감점 - 필수 기재사항(성명, 과정명) 미기재시 감점 <p>※ 주의 : 타인의 과제를 도용할 경우(모사답안) "0" 점 처리함</p> <p style="text-align: center;">과제 / 토론점수 공개 (성적이의신청기간 시)</p>	-
7주차	1차시	<ol style="list-style-type: none"> 1) 강의제목: 상징으로서의 언어 2) 강의주제: 언어의 이해와 영향력에 대해 설명할 수 있다. 3) 강의세부내용 <ol style="list-style-type: none"> (1) 이해와 오해 <ul style="list-style-type: none"> - 이해와 오해 - 단어 이해하기: 의미론적 법칙 - 구조 이해하기: 구문론적 규칙 - 맥락 이해하기: 화용론적 규칙 (2) 언어의 영향력 <ul style="list-style-type: none"> - 언어의 영향력 - 명명하기와 정체성 - 소속 - 권력 - 혼란스런 언어 - 책임감의 언어 - 대명사의 사용과 효과 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2차시	<ol style="list-style-type: none"> 1) 강의제목: 언어의 다양성 2) 강의주제: 언어에 미치는 영향력에 대해 설명할 수 있다. 3) 강의세부내용 <ol style="list-style-type: none"> (1) 성별과 언어 <ul style="list-style-type: none"> - 성별과 언어 - 내용 - 의사소통의 이유 - 대화 방식 - 성별 외의 변인 (2) 문화와 언어 <ul style="list-style-type: none"> - 문화와 언어 - 언어적 소통방식 - 고맥락-저맥락 - 언어와 세계관 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
8주차	1	<중간고사>	
	2	<ol style="list-style-type: none"> 1. 시험범위 : 1주~7주차 강의내용 2. 문항수(배점) : 객관식 20문항(각 1점), 주관식 5문항(각 1점) 총 25점 만점 3. 시험시간 : 60분 (장애학습자의 경우 90분) 4. 유의사항 <ol style="list-style-type: none"> 1) 시험 응시 기회는 1회이며, 시험 제한 시간 내 응시 완료해야 합니다. 2) 시험 미응시 시 다른 대체방법은 없습니다. (단, 공결로 인한 미응시는 5일 이내 재응시 기회 1회 부여, 15% 감점) 5. 중간고사 성적 공개 : 	-

		객관식 점수 즉시공개, 주관식 포함점수 성적 이의 신청기간 시	
9주차	1	1) 강의제목: 비언어적 의사소통 1 2) 강의주제: 비언어적 의사소통의 특징에 대해 알 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 의사소통 기술 <ul style="list-style-type: none"> - 의사소통의 유형 - 비언어적 의사소통 기술은 필수적이다 - 모든 행동은 의사소통의 가치를 지니고 있다 - 비언어적 의사소통은 기본적으로 관계에 기초한다 - 비언어적 의사소통은 많은 기능을 수행한다 - 비언어적 의사소통은 속임에 대한 단서를 제공한다 - 비언어적 의사소통은 모호하다 (2) 비언어적 의사소통의 영향 <ul style="list-style-type: none"> - 비언어적 의사소통의 성차 - 성 이미지 - 비언어적 의사소통의 문화 차이 - 비언어적 의사소통의 문화적 차이로 인한 오해 	<주요 수업방법> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <이해력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2	1) 강의제목: 비언어적 의사소통 2 2) 강의주제: 비언어적 의사소통의 유형에 대해 알 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 비언어적 의사소통의 유형1 <ul style="list-style-type: none"> - 비언어적 의사소통의 유형 - 몸의 움직임 - 취업용 면접에서의 비언어적 의사소통 - 목소리 - 미국과 멕시코의 목소리 차이 - 접촉 - 접촉의 요소 (2) 비언어적 의사소통의 유형2 <ul style="list-style-type: none"> - 외모 - 물리적 공간 - 물리적 환경 - 시간 	<주요 수업방법> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <이해력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
10주차	1	1) 강의제목: 듣기 2) 강의주제: 듣기의 정의 및 요소에 대해 알 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 듣기의 정의 <ul style="list-style-type: none"> - 의사소통 행위에 할애하는 시간 - 좋은 청자 - 생리적 듣기(혹은 청각) 대 듣기 - 직장에서 가장 이상적인 관리자의 능력 - 숙고적 듣기 (2) 듣기의 과정 요소 <ul style="list-style-type: none"> - 듣기 과정의 5개 요소 - 생리적 듣기(혹은 청각) - 주의하기 - 이해하기 - 반응하기 - 듣기의 실패 	<주요 수업방법> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <이해력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2	1) 강의제목: 듣기의 유형 2) 강의주제: 듣기의 시험대 및 유형에 대해 알 수 있다. 3) 강의세부내용	<주요 수업방법> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 - 모바일 수업 지원 <이해력 향상>

		<p>(1) 비효율적인 듣기의 유형</p> <ul style="list-style-type: none"> - 비효율적 듣기의 유형 - 왜 우리는 더 잘 듣지 않는가? - 의사소통 활동의 비교 - 더 잘 듣기 위한 도전에 대처하기 <p>(2) 듣기 반응의 유형</p> <ul style="list-style-type: none"> - 듣기 반응의 유형 - 촉진하기 - 질문하기 - 의역하기 - 효율적인 의역하기 - 의역하기를 할 때 고려해야 할 몇 가지 요소 - 지지하기 - 차가운 위로 - 효율적인 지지를 위한 지침 - 분석하기 - 조언하기 - 판단하기 - 최상의 듣기 반응 선택하기 	<ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF) <p><과제 제출 마감></p>
11주차	1	<p>1) 강의제목: 의사소통과 관계역동</p> <p>2) 강의주제: 관계 모형이란 무엇인지 설명할 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 관계를 형성하는 이유</p> <ul style="list-style-type: none"> - 관계를 형성하는 이유 - 외모 - 유사성 - 보완성 - 상호적 매력 - 역량 - 노출 - 근접성 - 보상 <p>(2) 관계 역동 모형</p> <ul style="list-style-type: none"> - 관계역동에 대한 모형 - 관계 발달의 단계 - 발달적 관점 - 변증법적 관점 - 변증법적 긴장 다루기 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2	<p>1) 강의제목: 의사소통과 관계의 특성</p> <p>2) 강의주제: 관계적 특성에 대해 설명할 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 관계의 특징</p> <ul style="list-style-type: none"> - 관계의 특징 - 관계 순환에 대한 나선 모형 - 관계는 꾸준히 변한다 - 관계는 문화의 영향을 받는다 - 미국 문화와 일본 문화의 차이 - 문화적 차이를 극복하는 요소 <p>(2) 관계에서의 의사소통</p> <ul style="list-style-type: none"> - 관계에서의 의사소통 - 내용적 메시지와 관계적 메시지 - 관계적 메시지의 유형 - 메타소통 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF) <p><토론 제출 마감></p>

		- 메타소통의 주의점	
12주차	1	1) 강의제목: 친밀한 관계 2) 강의주제: 가까운 관계에서의 친밀감에 대해 알 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 가까운 관계에서의 친밀감 <ul style="list-style-type: none"> - 가까운 관계에서의 친밀감 - 친밀감의 차원 - 남성적·여성적 친밀감 유형 - 친밀감에 대한 문화적 영향 - 매개된 의사소통에서의 친밀감 (2) 가족 내에서의 의사소통 <ul style="list-style-type: none"> - 가족 내에서의 의사소통 - 가족의사소통의 특징 - 체계로서의 가족 - 가족체계 - 가족 내 의사소통 유형 	<주요 수업방법> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <이해력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2	1) 강의제목: 우정과 연인 2) 강의주제: 관계의 유형을 알고 의사소통 방법을 알 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 친구관계와 연인관계에서의 의사소통 <ul style="list-style-type: none"> - 친구관계에서의 의사소통 - 친구관계의 유형 - 성, 성별 그리고 친구관계 - 친구관계 그리고 소셜 미디어 - 연인관계에서의 의사소통 - 낭만적 사랑의 전환점 - 커플의 갈등 유형 - 사랑의 언어 (2) 친밀한 관계의 개선 <ul style="list-style-type: none"> - 친밀한 관계의 개선 - 몰입된 낭만적 관계의 주요 지표 - 관계의 유지 - 사회적지지 - 관계문제의 유형 - 관계 위반의 유형 - 관계 회복을 위한 전략 - 위반을 용서하기 	<주요 수업방법> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <이해력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
13주차	1	1) 강의제목: 의사소통과 분위기 2) 강의주제: 분위기 지향 메시지와 방어: 원인과 치료에 대해 알 수 있다. 3) 강의세부내용 (1) 의사소통 분위기와 존중 지향 메시지 <ul style="list-style-type: none"> - 의사소통 분위기와 존중 지향 메시지 - 메시지의 존중 수준 - 폄하 지향 메시지 - 반박 메시지 - 존중 지향 메시지 - 부정적 상호패턴 - 긍정적 상호패턴 - 의사소통 분위기의 발달 (2) 방어: 원인과 치료 <ul style="list-style-type: none"> - 방어 : 원인과 치료 - 체면을 위협하는 행위 	<주요 수업방법> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <이해력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <집중력 향상> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <수업보조자료> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)

		<ul style="list-style-type: none"> - 타인의 방어 예방하기 - 평가 대 기술 - 통제 대 문제 지향 - 전략 대 자발성 - 중립 대 감정이입 - 우월감 대 평등 - 확실성 대 유연성 - 방어 피드백 	
	2	<p>1) 강의제목: 의사소통의 방어</p> <p>2) 강의주제: 방어적 특성에 대해 알 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 체면 세우기</p> <ul style="list-style-type: none"> - 체면 세우기 - 자기주장적 메시지 - 행동 - 해석 - 느낌 - 결과 - 의도 - 자기주장적 메시지 사용하기 <p>(2) 비판에 대한 비방어적 반응</p> <ul style="list-style-type: none"> - 비판에 대한 비방어적 반응 - 상대방의 생각을 바꿔 말하기 - 비판자가 원하는 것을 물어보기 - 여러분이 한 행동의 결과를 물어보기 - 잘못된 것이 또 있는지 물어보기 - 비판자에게 동의하기 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
14주차	1	<p>1) 강의제목: 대인갈등 및 대처</p> <p>2) 강의주제: 갈등 구분에 대해 알 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 갈등 스타일</p> <ul style="list-style-type: none"> - 갈등의 본질 - 갈등의 정의 - 갈등의 당위성 - 갈등의 유익성 <p>(2) 관계적 시스템</p> <ul style="list-style-type: none"> - 갈등 해결 스타일 - 직장에서의 괴롭힘 - 사용할 스타일 - 최상의 갈등 스타일 선택 시 고려할 요인 	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)
	2	<p>1) 강의제목: 갈등유형의 변인</p> <p>2) 강의주제: 유형 및 대처방식에 대해 알 수 있다.</p> <p>3) 강의세부내용</p> <p>(1) 관계적 시스템에서의 갈등</p> <ul style="list-style-type: none"> - 관계적 시스템에서의 갈등 - 상보적, 대칭적, 병렬적 유형 - 유해한 갈등관리 패턴 : 네 명의 기수 - 갈등 의례 - 갈등유형에서의 변인 - 성별 - 문화 <p>(2) 건설적 갈등</p>	<p><주요 수업방법></p> <ul style="list-style-type: none"> - 원격강의 <p><이해력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 수강생의견나누기 - 학습평가 <p><집중력 향상></p> <ul style="list-style-type: none"> - 돌발퀴즈 <p><수업보조자료></p> <ul style="list-style-type: none"> - 동영상파일(MP4) - 음성파일(MP3) - 강의 교안(PDF)

		<ul style="list-style-type: none"> - 건설적 갈등 기술 - 협력적 문제해결 - 건설적 갈등 : 질문과 대답 	
15주차	1	<p align="center"><기말고사></p> <p>1) 시험범위 : 9주~14주차 강의내용 2) 문항수(배점) : 객관식 20문항(각 1점), 주관식 5문항(각 1점) 총 25점 만점 3) 시험시간 : 60분 (장애학습자의 경우 90분) 4) 유의사항</p>	<p align="center"><참고사항> 강의평가 후 성적확인 가능</p>
	2	<p>(1) 시험 응시 기회는 1회이며, 시험 제한 시간 내 응시 완료해야 합니다. (2) 시험 미응시 시 다른 대체방법은 없습니다. (단, 공결로 인한 미응시는 5일 이내 재응시 기회 1회 부여, 15% 감점) 5) 기말고사 성적 공개 : 객관식 점수 즉시공개, 주관식 포함점수 성적이의신청기간 시</p>	

대인관계의심리학

1-1 대인관계 심리학이란 무엇인가?

1. 삶과 대인관계

1) 대인관계 심리학이란

- 심리적 특성
- 사회적 맥락
- 인간관계의 다양한 요소
- 대인관계의 실제

2) 교류의 박탈

○ 여러분이 무시의 대상이 된다면? : 우울, 화, 비난, 등등

▶ Fredrick II세(1196-1250)의 실험

- 그가 아이의 어머니와 부모에게 명령하기를, 아이들을 젖 먹이고 목욕시키되 그들과 어떤 이야기도 하지 말도록 했다.

▶ Schachter(1959)의 실험

- 고립에 대한 한 연구에서 피험자들은 잠긴 방에 혼자 있으면 보수를 받았다.
- 다섯 번째 사람은 단 두 시간만을 참아냈다.

3) Jackson의 기록

- 혼자서 대서양을 횡단한 탐험가로, 혼자인 사람들 대부분이 공통적으로 느끼는 감정을 요약했다.
- "두 번째 달에 느낀 외로움은 거의 고문처럼 극심했다. 나는 늘 나 혼자로 충분하다고 생각했지만, 다른 사람이 없는 삶은 의미가 없다는 것을 알게 되었다. 나는 얘기를 나눌 누군가를, 실제 살아 있고 숨을 쉬는 누군가를 절실히 필요로 했다."

2. 의사소통의 의미

1) 대인관계의 연구들

- 애착
 - 친밀감과 안정감 / 불안
 - Bowlby(1969): 아동발달과 관계 → 생존
 - Hazan과 Shaver (1987): 성인애착, 낭만적 관계
 - 범주화

○ 진화론적 관점

- 짝짓기, 친족, 상호적 협동, 연합, 위계구축
- 자연선택
- Buss & Schmitt(1993): 성전략 이론

2) Hazan & Shaver(1987)의 애착 유형

- 불안과 회피의 두 가지 차원으로 구분

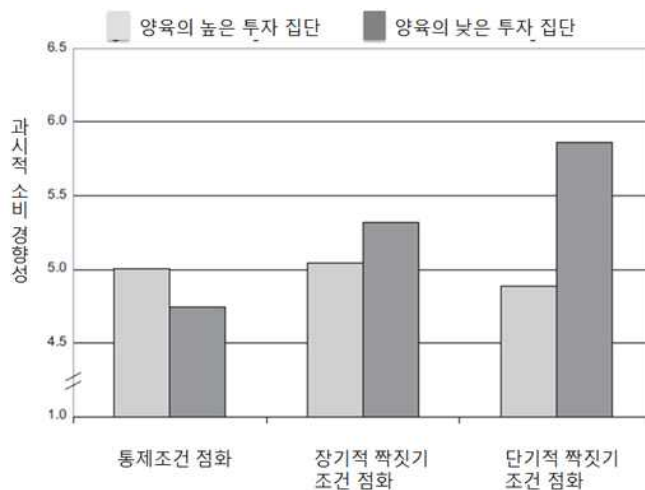
대인관계의심리학

1-1 대인관계 심리학이란 무엇인가?

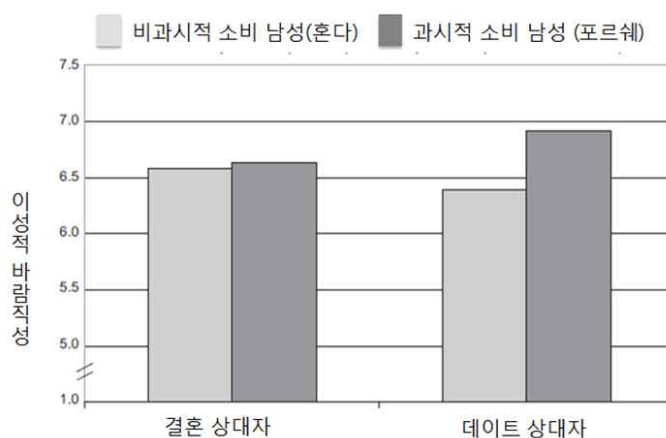
- 안정형 애착(secure attachment): 관계에 대한 불안과 회피가 적으면서 긍정적 자기관을 가지고 있는 유형
- 열망형 애착(preoccupied attachment): 친밀성을 원하고 즐기므로 회피수준은 낮지만 자존감이 낮아 불안수준이 높은 사람들의 유형
- 공포/회피형 애착(fearful avoidance attachment): 회피수준과 불안수준이 높다. 이들은 거부당할까봐 두려워서 타인과 가까워지는 것을 피한다.
- 거절/회피형 애착(dismissing avoidance attachment): 회피수준은 높으나 불안수준은 낮은 애착양식으로 이들은 높은 자신감, 높은 자기신뢰, 독립성에 대한 자부심을 갖는다.

3) 남자들의 단기간 성 전략

- 수컷 공작새가 꼬리를 퍼듯, 남자들은 고급 승용차를 타고 여자를 만나러 간다.



- 여성들이 지각한 이성 상대로서의 바람직성



5) 대인관계의 다양한 유형

- Marwell과 Hage(1970)
- ① 친밀감 요인
- ② 투명성 요인

대인관계의심리학

1-1 대인관계 심리학이란 무엇인가?

③ 규제 요인

○ Triandis(1972)

① 결속-분리

② 지배-종속

③ 친밀성

○ Wish, Deutsch와 Kaplan(1976)

① 협동적/우호적 대 경쟁적/적대적

② 대등한 대 차등적인

③ 깊은 대 피상적인

④ 사회정서적/비공식적 대 과업지향적/공식적

대인관계의심리학

1-2 대인관계에서의 의사소통

1. 신체적 욕구와 정체성 욕구

1) 의사소통을 하는 이유

- 신체적 욕구
- 정체성 욕구
- 사회적 욕구
- 실제적 욕구

2) 의사소통과 포로의 신체적 행복

○ McCain의 전쟁포로 경험

- 동료들과 의사소통 시 형벌 → 그럼에도 불구하고 지속

○ Anderson의 포로 경험

- “아무도 없는 것보다는 최악의 친구라도 같이 있겠다.”

3) 의사소통과 의학 연구

- 30만 명 이상이 참가한 약 150개 연구의 결과를 종합적으로 분석한 결과, 사회적으로 연결된 사람들, 가령 가족·친구들과 강한 연결망을 가지고 있는 사람들은 사회적으로 고립된 사람들에 비해 평균 3.7년을 더 오래 산다.
- 사회적 관계의 결여는 흡연, 고혈압, 고지혈증, 그리고 운동 부족과 버금가는 정도로 관상동맥의 건강을 위협한다.

4) 의사소통과 의학 연구

- 사회적으로 고립된 사람은 폭넓은 사회적 연결망을 가지고 있는 사람에 비해 감기에 걸릴 확률이 4배 더 높다.
- 이혼, 별거, 혹은 사별한 사람들은 배우자와 함께 거주하는 사람들보다 정신적 질병으로 입원이 필요한 경우가 5~10배 정도 더 높다. 행복하게 결혼생활을 하는 사람은 혼자 사는 사람에 비해 폐렴 및 암 발생률, 그리고 외과수술을 받을 확률이 더 낮다. (이들 연구에 따르면 관계의 질이 관행적 결혼보다 더 중요하다는 점에 주목할 필요가 있다.)

5) 의사소통과 신체적 건강

- 의사소통을 통해 긍정적 관계를 형성하면서 살면 건강이 더 좋아진다.
 - 매일 10분만이라도 사교 시간을 가지면 기억력이 좋아지고 지적 기능이 향상된다.
 - 다른 사람과의 대화는 외로움과 여기에 수반되는 질환을 감소시킨다.
 - 사랑하는 사람으로부터 애정 표현의 말을 더 많이 들을 경우 스트레스 호르몬이 감소한다.
- ⇒ 핵심은 개인적 의사소통이 우리의 행복에 필수적이라는 것이다.

6) 정체성 욕구

○ Aveyron(프랑스 남부의 지방 이름)의 야생 소년

- 그는 말을 하지도 못했고, 단지 기이한 울음소리를 낼 뿐이었다. 이와 같은 기술의 결핍보다도 더 중요한 점은 그 소년이 인간으로서의 어떤 정체성도 가지고 있지 않다는 것이었다.

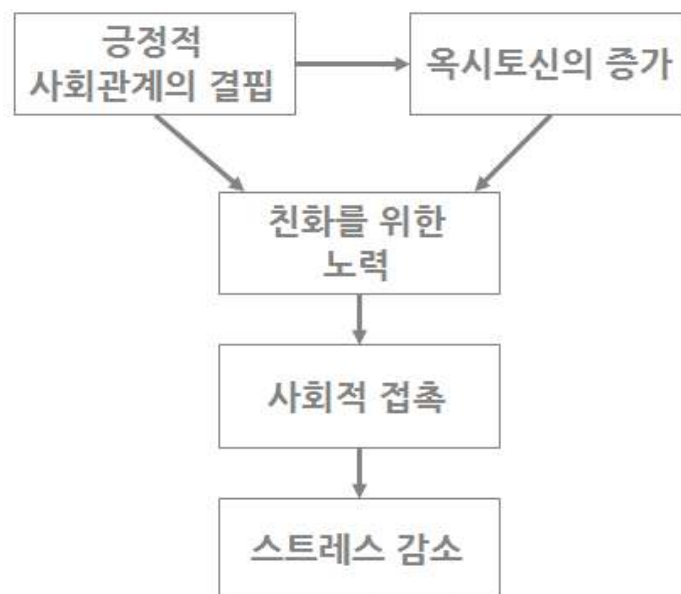
대인관계의심리학

1-2 대인관계에서의 의사소통

- 오로지 "어머니"의 사랑스런 영향을 받고 나서야 그 소년은 우리가 상상할 수 있고 생각할 수 있는 그런 인간으로서 행동하기 시작했다.

7) 정체성과 대인관계의 기능

- 소속감 욕구이론(need to belong): 소속감은 인간의 선천적 욕구 → 동창회
- 돌봄·친화이론(tend and befriend theory)
 - 투쟁/도피이론
 - 옥시토신 → 코티졸 감소
 - 오피오이드 펩타이드 → 도파민



2. 사회적 욕구와 실제적 욕구

1) 사회적 욕구

- 쾌락, 애정, 동료애, 도피, 휴식과 통제
- 시간이 지날수록 친밀함과 더불어 닳아가게 되고 서로에 대해서 더 많이 알게 된다.
 - ① 상호개방과 광범위한 상호작용을 통해 상대방의 내면에 다가갈 수 있게 된다.
 - ② 친밀한 관계에서 친밀감을 공유하고 있다는 것은 우리가 상대방 삶의 대부분의 측면을 이해하게 되었음을 의미한다.
 - ③ 친밀한 관계에서 상호개방을 통해 서로의 관점을 공유하게 되면서 상대방의 행동과 선호 이면의 이유에 대해서 이해하게 된다.
 - ④ 친밀한 관계의 상호의존을 통해 상호간 간격이 좁아지므로 각각의 바램은 실제 서로에게 영향을 미친다.

2) 관계모형이론(relational models theory)

- Alan Fiske(1992)의 대인관계의 유형

대인관계의심리학

1-2 대인관계에서의 의사소통

공동의 공유(Communal sharing) 관계	동등하고 미분화된 사람들, 친한 친구나 연인들
권위적 서열(Authority ranking) 관계	위계적 차원에 따라 서열화된 사람들, 비대칭 모형
평등한 대응(Equality matching) 관계	순번제, 평등적 분배 정의, 받은 대로 보복하기
시장 가격(Market pricing) 관계	사회적 가치를 비율로 계산

3) 외로움

사회적 외로움	친밀한 관계 및 사회적 네트워크 부족
정서적인 외로움	낭만적 파트너 부재

○ 외로움

- 면역력 저하
- 고혈압
- 높은 스트레스 호르몬 수준

○ 외로운 사람들의 특징

- 사회적 기술이 부족하다. 이성에 대한 제한적인 자기노출
- 부정적인 자기관을 갖는다.
- 타인과의 상호작용에 대해서 극도의 부정적인 예측, 자기방어적인 자세

4) 현실적 목표

○ 사회적 교환이론(Social Exchange Theory)

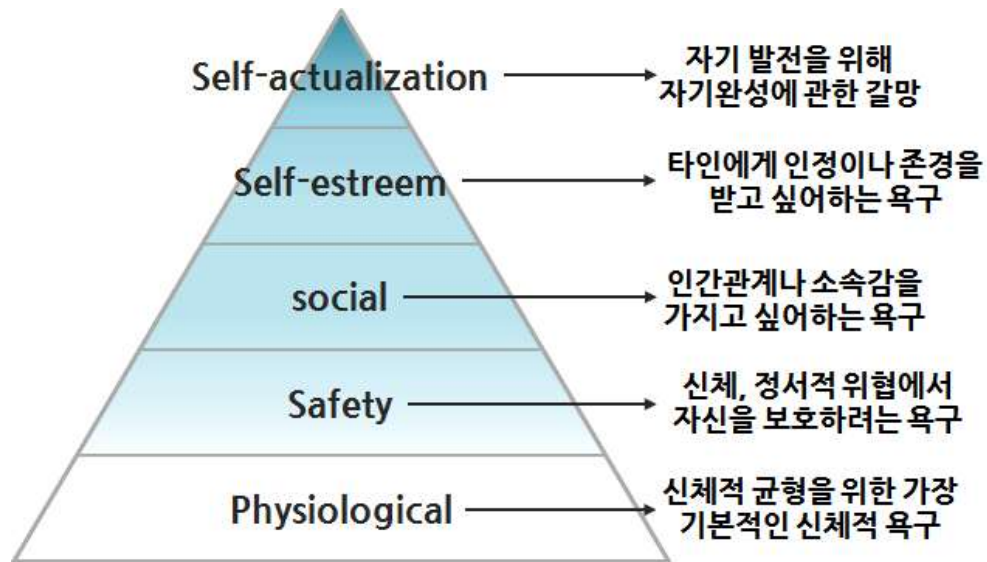
- 관계의 비용과 이득에 대한 기대
- 다양한 대안적 파트너
- 투자

○ 형평성 이론

$\frac{A의 비용}{A의 보상} = \frac{B의 비용}{B의 보상}$	$\frac{A의 비용}{A의 보상} > \frac{B의 비용}{B의 보상}$
공평한 관계	불공평한 관계 A는 보상을 받지 못하고, B는 많은 보상을 받는 관계

○ 긍정적 착각

5) 매슬로우의 위계적 욕구 이론



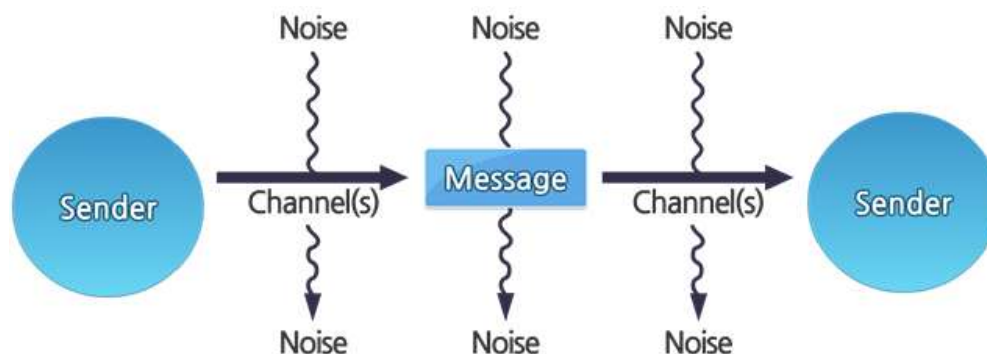
대인관계의심리학

2-1 대인 간 의사소통 개관

1. 의사소통의 다양한 관점

1) 선형적 의사소통 모형

- 한 발신자(메시지를 만들어내는 사람)가 메시지(전달되는 정보)를 부호화해서(생각을 상징과 몸짓에 담는다) 그것을 통로(메시지가 진행해 나가는 매체)를 통해 수신자(메시지에 주의를 기울이는 사람)에게 보내면, 그는 이것을 소음(메시지 전달을 방해하는 여러 요인)과 씨름하면서 탈부호화한다(메시지를 파악한다).

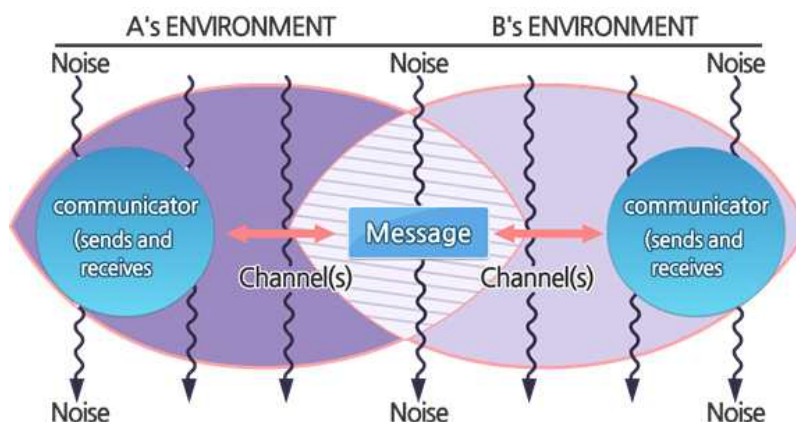


2) 선형적 의사소통에서 고려할 점

- 여러분이 친구와 면대면 대화를 할 때, 오직 한 명의 발신자와 한 명의 수신자만 있는가 아니면 여러분 모두가 메시지를 동시에 주고받는가?
- 여러분은 자신이 보내는 모든 메시지를 의도적으로 부호화하는가 아니면 어떤 행동은 무의식적으로 부호화함으로써 다른 사람들에게 메시지를 전달하기도 하는가?
- 여러분이 (휴대전화나 전자우편 등) 전자장치를 이용해서 메시지를 보낼 때조차도, 메시지의 의미가 문화, 환경, 그리고 관계의 역사와 같은 좀 더 거시적 요인에 의해서도 영향을 받는가?

3) 교류적 의사소통 모형

- 발신자와 수신자 대신에 의사전달자(communicators)라는 말을 사용한다.
- 메시지를 동시에 주고받는다는 사실을 반영한다.



4) 환경적 기여 요인

대인관계의심리학

2-1 대인 간 의사소통 개관

- A와 B는 인종적으로 서로 다른 집단에 속해 있을 수 있다.
- A는 부유하지만 B는 가난할 수 있다.
- A는 바쁘게 뛰어다니지만 B는 갈 곳이 아무 데도 없다.
- A는 오랫동안 파란만장한 삶을 살아왔지만 B는 젊고 경험이 부족할 수 있다.
- A는 어떤 주제에 대해 열정적으로 관심을 가지고 있지만 B는 그것에 대해 무관심할 수 있다.

5) 대인 간 의사소통 평가 요소

- ① 독특성
- ② 대체불가능성
- ③ 상호의존성
- ④ 개인적 정보의 노출의 양
- ⑤ 내재적 보상

6) 사회적 관계망 웹사이트

- 진짜 친구 같지 않은 사람들을 가능한 한 많이 확보하겠다는 것이 그들의 생각이다.
- 값싼 포도주처럼, 우리는 오직 점점 더 많은 수의 '친구'를 확보함으로써 높은 사람이 될 수 있다.
- 양이 질을 이긴다.

2. 의사 소통의 원리

1) 의사 소통의 원리

- 의사소통은 의도적일 수도 있고 비의도적일 수 있다.
- 의사소통을 하지 않는 것은 불가능하다.
- 의사소통은 반복될 수 없다.
- 의사소통은 되돌릴 수 없다.
- 의사소통은 내용적 차원과 관계적 차원을 가지고 있다.

2) 의사소통에 대한 오해

- ① 의사소통을 많이 하는 것이 항상 더 좋은 것은 아니다.
- ② 의미는 말 속에만 있는 것이 아니다.
- ③ 성공적인 의사소통이라 하더라도 항상 오해가 없는 것은 아니다.
- ④ 의사소통이 모든 문제를 해결하는 것은 아니다.

대인관계의심리학

2-2 의사소통의 특성

1. 소셜 미디어

1) 소셜 미디어의 혜택

- 사회적 유대를 형성하고, 향상시키고, 재발견하는 기회를 큰 갈등 없이 제공한다.
- 문자에만 기반하기 때문에, 성별, 사회계층, 인종 그리고 연령으로부터 오는 차이를 최소화함으로써 사람들을 더 친밀하게 만들 수 있다.
- 소셜 네트워킹 사이트를 이용하는 사람들이 친구들로부터 더 많은 신뢰와 지지를 받고, 친밀한 친구들도 더 많다.

○ 여러분은 다음과 같은 관계를 알고 있는가?

- 문자 메시지, 이메일, 또는 소셜 네트워크 사이트에 글을 올리는 것과 같이 매체를 통해 정기적으로 상호작용함으로써 좋아진 관계.
- 소셜 네트워킹 웹사이트나 온라인 데이트 서비스와 같은 통로를 통해 이루어진 관계
- 매개하는 여러 통로를 이용할 수 없다면 고통을 겪거나 끝날 관계

2) 소셜 미디어의 특성

- 불충분한 메시지
- 탈억제(disinhibition)
- 영속성

2. 의사소통 역량 특징

1) 의사소통 역량의 특징

- 의사소통하는 이상적인 방식은 없다.
- 역량은 상황적이다.
- 역량은 배울 수 있다.

2) 유능한 의사전달자의 특징

- 폭넓은 범위의 행동
- 가장 적절한 행동을 선택하는 능력
- 행동을 수행하는 기술
- 인지적 복잡성
- 감정이입
- 자기 검색
- 몰입

3) 의사소통 기술 학습 단계

- ① 인식하기
- ② 어색함
- ③ 능숙함
- ④ 통합

대인관계의심리학

2-2 의사소통의 특성

- ① 감정이입
- ② 자기 검색
- ③ 몰입

4) 문화 보편적인 의사소통 역량의 구성요소

- 동기
- 모호성에 대한 인내
- 개방성
- 지식과 기술

5) 문화 간 의사소통 방식 전략

- ① 수동적 관찰은 문화가 다른 사람의 행동을 살펴보고, 그것을 이용하여 가장 효과적인 방식으로 의사소통하는 것이다.
- ② 능동적인 전략은 문화 간 의사소통과 다양성에 관한 학술과정을 수강하는 것뿐만 아니라, 적절한 행동 관련 다른 문화권의 사람과 전문가에게 질문하고, 책을 읽고, 영화를 보는 것이다.
- ③ 자기노출은 자신과 의사소통하기를 원하는 다른 문화권 출신의 사람에게 사적인 정보를 기꺼이 제공하는 것이다.

6) 소셜 미디어를 통한 독특한 기술

- 게시하기 전에 생각하라
- 사려 깊게 행동하라
- 상대방에게 집중하라
- 공손하게 말하라
- 주변인을 침범하지 말라

1. 자아존중감

1) 여러분은 누구인가?

여러분의 기분이나 느낌 (예: 행복한, 화난, 흥분한)

여러분의 외모 (예: 매력적인, 키가 작은)

여러분의 사회적 특질 (예: 친절함, 부끄러운)

여러분이 가지고 있거나 가지지 않은 재능 (예: 음악에 재능이 있는, 운동을 잘 못하는)

여러분의 지적 능력 (예: 똑똑한, 학습이 느린)

여러분의 강한 신념 (예: 종교적인, 환경운동가)

여러분의 사회적 역할 (예: 부모, 여자친구)

여러분의 신체적 상태 (예: 건강한, 과체중)

2) 자아개념

신체적 특징

감정 상태

재능

좋아하는 것

싫어하는 것

가치

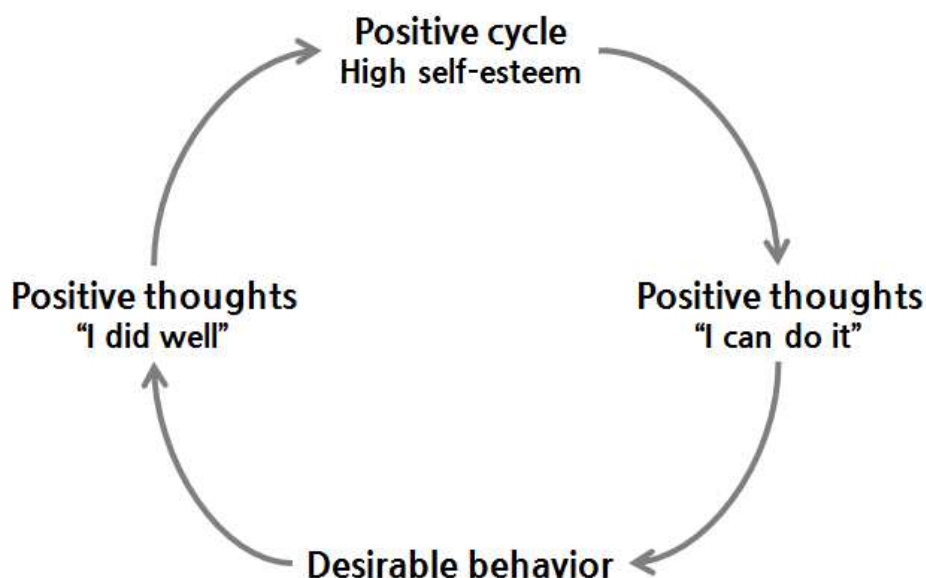
역할

3) 자아존중감

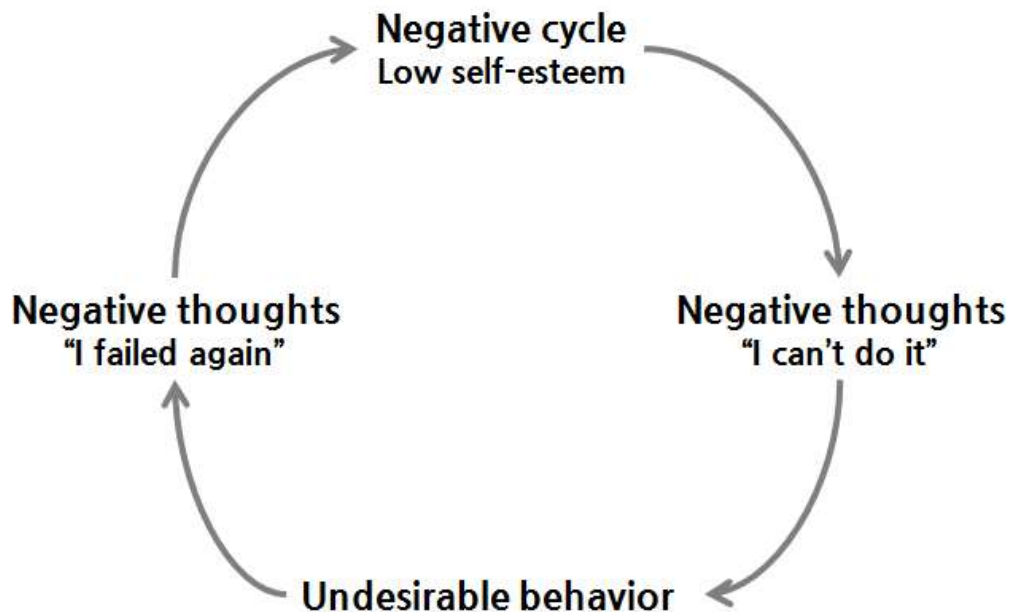
① 자기의 가치에 대한 평가

② 자기충족적 예언

4) 자아존중감의 긍정적인 순환



5) 자아존중감의 부정적인 순환



6) 생물학적 자기

- 외향성
- 수줍음
- 자기주장
- 언어적 공격성
- 자발적 의사소통

7) 사회화와 자아개념

- 거울에 비친 자신
- 반영 평가(reflected appraisal)
- 중요한 타인(significant others)
- 사회비교(social comparison) 과정

8) 참조집단(reference group)

- 우월감과 열등감
- 완벽주의적 성향
- 사회비교: 상향비교/하향비교
- 자신이 매기는 순위와 해석 + 사회적 승인
- 자아 후원자/ 자아파괴자

2. 자기개념의 특성

1) 자아개념은 주관적이다

대인관계의심리학

3-1 의사소통과 정체성1

- 낯은 정보
- 왜곡된 피드백
- 완벽주의
- 사회적 기대

2) 자신의 강점 인정하기

- ① 여러 사람과 함께 원형으로 앉기
- ② 각 각 자신의 강점이나 성취를 세 가지씩 이야기하기
- ③ 자신에게 물어 보기
 - 지난 해 여러분은 어떻게 성장했는가?
 - 예전보다 좀 더 능숙해 졌는가?
 - 친구나 가족구성원이 왜 여러분을 좋아하는가?
- ④ 이러한 습관이 자아개념에 미치는 영향력을 생각해 보기

3) 자아개념은 변화에 저항한다

- 인지적 보수주의(cognitive conservatism)
- 낯은 자아개념을 고수하는 경향성
- 새로운 정보를 반박해서 기존의 자아개념을 유지
- but, 왜곡되거나 낯은 자아개념을 바꾸는 것이 좋을 때가 있다

4) 긍정적인 자아상 형성하기

- ① 자신에 대하여 현실적인 관점을 가져라
- ② 현실적인 기대를 하라
- ③ 달라지려는 의지를 가져라
- ④ 달라질 수 있는 기술을 개발하라

대인관계의심리학

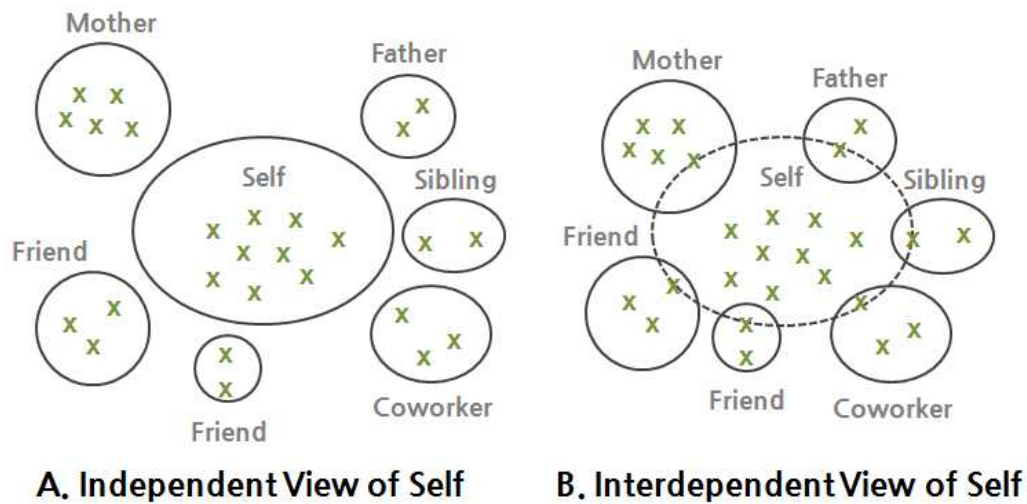
3-2 의사소통과 정체성2

1. 문화, 성별 정체성

1) 문화와 자기

- 개인주의와 집단주의
- 독립적 자기와 상호의존적 자기
- 자기중심경향과 타인중심경향

2) 도식화한 문화적 자기



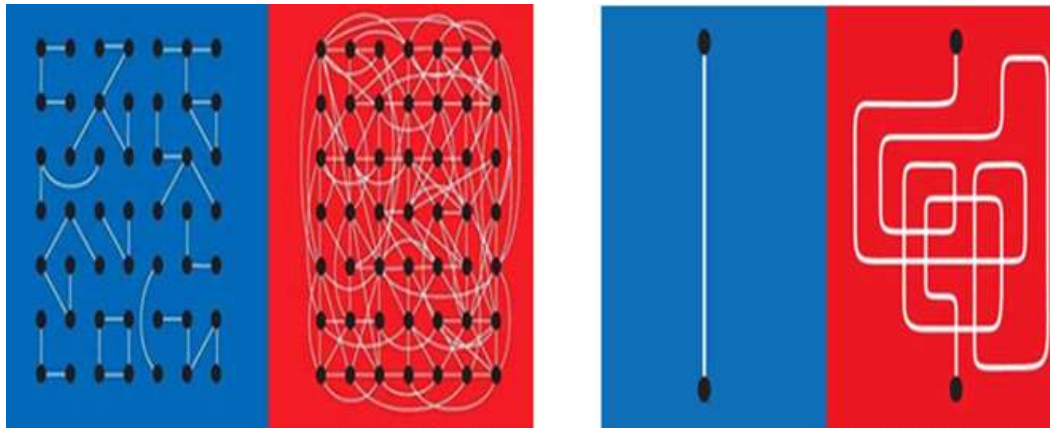
3) 누가 더 행복해 보이는가?



4) 원숭이와 어느 것을 같은 부류로 묶을 것인가?



5) 인간관계 및 의사소통의 차이



6) 성과 자기

- 남과 여의 자아존중감
- 의사소통 방식

2. 자기충족적 예언과 의사소통

1) 자기충족적 예언의 네 단계

- ① (자신과 다른 사람에 대한) 기대하기
- ② 그 기대에 따라서 행동하기
- ③ 기대의 실현
- ④ 기존의 기대를 강화하기

2) 자기충족적 예언의 유형

- ① 자발적 예언(self-imposed prophecy)
 - 내가 떨어진 이유는 "난 실패할 거야"라고 얘기했기 때문이다.
 - 자기자신의 유능감에 대한 평가
- ② 어떤 사람이 다른 사람에게 하는 예언
 - 교사들에게 "재능 있는 아이"에 대한 지적 성장 실험

3) 귀인과 의사소통

- 상황귀인: 행동이 일어난 상황에서 원인을 찾는 귀인
- 성향귀인: 행동을 한 사람의 성격에서 원인을 찾는 귀인

4) 대응추리와 의사소통

- 사회적 바람직성(social desirability)
- 자발적 선택
- 사회적 역할

- 사회적 기대

5) 공변모형

- ① 특이성(distinctiveness)정보: A가 모든 사람들을 친절하다고 말하는지 아니면 B만 친절하다고 말하는지에 관한 정보
 - ② 합치성(consensus)정보: 다른 사람들도 B를 친절한 사람이라고 평가하는가의 문제
 - ③ 일관성(consistency)정보: A가 B를 친절한 사람이라고 늘 그렇게 말하는지 아니면 특정 상황에만 그렇게 말하는지의 문제
-

대인관계의심리학

4-1 자기제시

1. 자의식

1) 자의식

- 인간의 의식은 본질적으로 '자기'를 추구하는 자기인식에서 더 나아가, 자기에게 주의를 기울이는 경향 ⇨ 개인의 인지적 요인 + 외적요인

2) 당신의 자의식은?



3) 사적 자의식

- 내적 측면에 주목
- 많은 지식 보유
- 태도에 일관성

4) 공적 자의식

- 타인의 기준 우선시
- 대인관계에 큰 의미

2. 정체성관리

1) 정체성 관리



대인관계의심리학

4-1 자기제시

2) 정체성 관리의 특징

- 우리는 다양한 정체성을 구성하고자 노력한다.
- 정체성 관리는 상호적이다.
- 정체성 관리는 의도적이거나 무의식적이다.

3) 왜 정체성을 관리하는가?

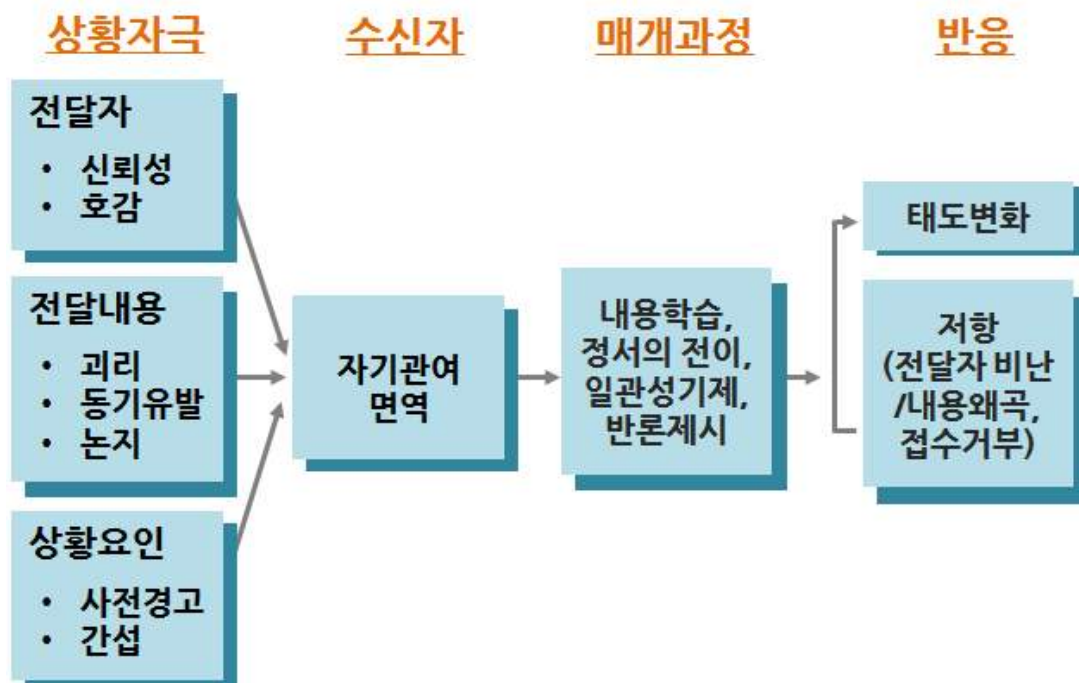
- ① 관계를 시작하고 관리하기 위해
- ② 다른 사람의 순응을 얻기 위해
- ③ 다른 사람의 체면을 지키기 위해
- ④ 새로운 자아를 탐색하기 위해

4) 면대면 정체성 관리

- 의사전달자: 예절, 외모, 환경
- ① 말의 내용과 함께 비언어적 행동
- ② 외모: 문신
- ③ 환경의 선택: 물리적 환경

5) 합리적 모형 가설

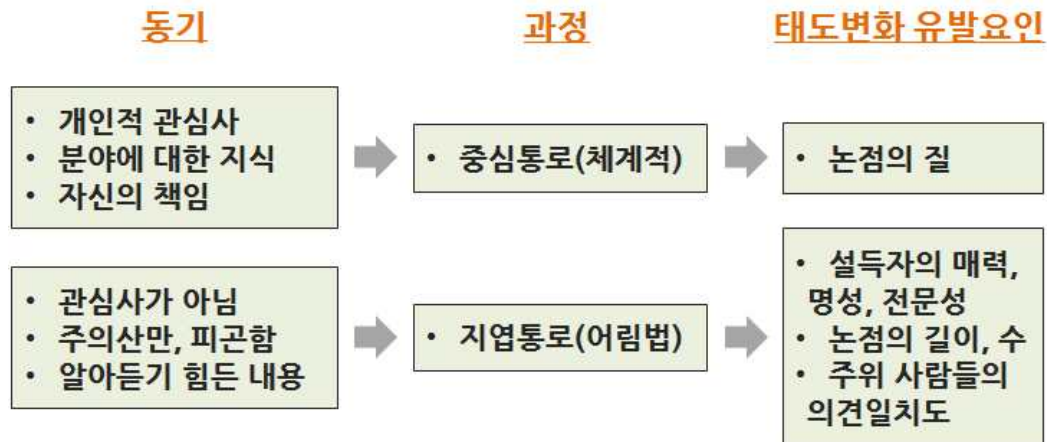
- 전달자 요소: 전달자의 매력과 신뢰에 따라 설득효과를 지님
- 전달내용 요소: 자신이 지닌 태도와 괴리의 크기에 따라 설득 효과
- 수신자 요소: 듣는 사람의 특성에 따라 설득효과가 나타남



6) 정교화 가능성 이론

대인관계의심리학

4-1 자기제시



7) 온라인 인상 형성

- 인상 통제가 용이하다: 윤리적 관점
- 의사전달자의 정체성을 구성: 블로그, 개인 웹페이지, 소셜 네트워크 사이트에 올린 프로필
- 제 3자의 관점을 추구할 필요가 있다.

8) 정체성 관리와 정직



대인관계의심리학

4-2 자기 노출

1. 자기노출 모형

1) 자기노출(self-disclosure)

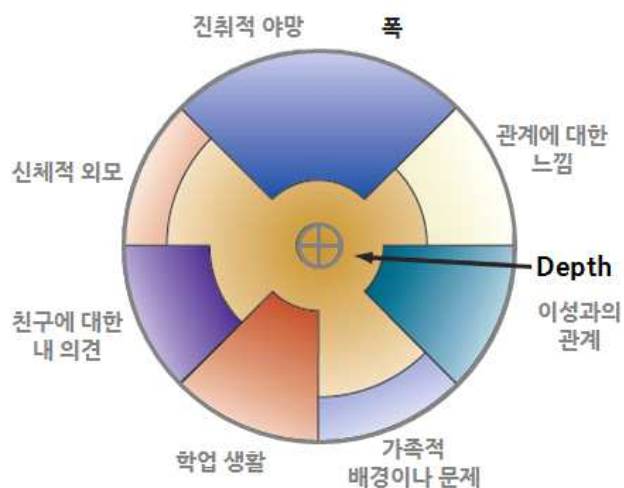


2) 사회적 침투이론 Altman&Taylor

- 상호작용에서 일어나는 대인간 행동과 그와 관련된 내적인 주관적 과정을 지칭
- 침투의 수준 : 주변적인 수준→중심적인 수준
- 자기개방의 이루어짐과 함께 관계에 대한 만족감 증가

3) 사회적 침투모형 도식

- 나의 직업적 야망



4) 조해리의 창

	자신이 알고 있는 것	자신이 모르는 것
다른 사람이 알고 있는 것	1. 공개된	2. 맹목적
다른 사람이 모르는 것	3. 숨기는	4. 미지의

대인관계의심리학

4-2 자기 노출

5) 정서적 상호의존성

▷ 심리적인 친밀감의 증대와 상대방에 대한 헌신

자기개방 : 사적인 반응과 감정을 교환 ⇨ 반응적 메시지 : 상대방의 정서를 이해 ⇨ 상대방에 의해 이해받는 느낌을 가짐

2. 자기노출의 혜택과 위험

1) 자기노출과 사생활 관리



2) 자기노출의 혜택

- 정화
- 상호성
- 자기 명료화
- 자기 타당화
- 관계를 만들고 관리하기
- 사회적 영향

3) 자기 노출의 위험

○ 거부

A: 내가 너를 친구 이상으로 생각하기 시작했어. 사실, 나 너 사랑해.

B: 우리 그만 만나야 할 것 같다.

○ 부정적 인상

A: 우린 강아지를 한 마리 더 데려와야 할 것 같아.

B: 사실 난 강아지 진짜 안 좋아해. 네가 강아지를 얼마나 좋아하는지 아니까 지금까지 말하지 못한 거야.

A: 진짜? 강아지를 나보다 덜 좋아하는 사람과 사는 걸 상상도 못했는데.

대인관계의심리학

4-2 자기 노출

○ 관계 만족의 감소

A: 너한테 할 말이 있어. 네가 포옹을 너무 많이 원할 때 나는 정말 싫거든.

B: 근데 난 너랑 가까워지고 싶어...

○ 영향력의 손실

A: (관리자가 직원에게) 당신에게 주말 휴가를 주고 싶지만, 사실 여기서 내가 어떤 결정을 할 수가 없어요. 내 상사가 모든 결정을 하거든요. 사실, 그는 내 의견을 전혀 존중하지 않아요.

B: 맞아요. 여기서 일할 때 누구한테 물어봐야 하는지 알 것 같아요.

○ 다른 사람에게 상처주기

A: 정말 화가 나! 내 생각을 절대 바꿀 수 없어.

B: 나도 그래.

4) 자기노출의 지침

- 그 사람이 여러분에게 중요한가?
- 노출의 양과 유형은 적합한가?
- 노출의 위험이 합리적인가?
- 그 효과가 건설적인가?
- 자기 노출은 상호적인가?
- 여러분은 노출해야 한다는 도덕적 의무감을 가지고 있는가?

5) 자기노출의 대안들

- ① 침묵
- ② 거짓말
- ③ 얼버무리기
- ④ 암시

6) 사람들이 거짓말을 하는 이유

이유	이유
다른 사람 체면 지키기	"걱정하지마. 아무도 네 스커트에 얼룩이 묻었다는 걸 알아채지 못 할거야."
자신의 체면 지키기	"나는 서류를 보지 못했어. 무심코 다른 서류를 봤어."
자원 얻기	"제발 이 반에 저를 넣어주세요. 만약에 들어가지 못하면 전 제 때에 졸업하지 못 할거예요."
자원 보호하기	"나도 너한테 돈 빌려주고 싶은데, 나도 돈이 부족하네."
상호작용시작하기	"실례합니다. 제가 길을 잃어서 그러는데 이 주변에서 사시나요"
사회적으로 관대해지기	"아니야 나 지루하지 않아. 네 휴가에 대해 좀 더 말해줘."
갈등 피하기	"별 일 아니야. 우리는 네 방식으로 할 수 있어. 진짜로."
상호작용 피하기	"재미있을 것 같은데, 토요일엔 좀 바빠."
대화 그만두기	"아, 시간 좀 봐. 나 가야 할 것 같아."

7) 진실함과 애매모호함의 차원

		애매			
진실	선택1 : (애매모호한, 진실한 메시지) “정말 이상한 그림이야! 그런 그림을 본 적이 없어.”	선택 2 : (애매모호한, 거짓된 메시지) “그림 줘서 고마워. 적당한 곳 을 찾는 대로 걸어놓을 거야.”	거짓		
	선택3 : (분명한, 진실한 메시지) “그것은 내가 좋아하는 그림 이 아니야. 색깔, 스타일, 또 는 주제가 마음에 안들어.”	선택 4 : (분명한, 진실한 메시지) “정말 멋진 그림이야! 나는 이 그림이 좋아.”			
		분명			

8) 암시

○ 직접적 진술

- 난 너무 바빠서 이 대화를 계속할 수가 없어.
- 여기서 담배 그만 피워줘. 너무 거슬린다.
- 너를 점심에 초대하고 싶지만, “안 돼”라는 대답을 들을 위험을 감수하고 싶지는 않아.

○ 체면을 유지하는 암시

- 네가 바쁜 거 알아. 가도 괜찮아.
- 여기서 담배 피는 거 금지되어 있다고 알고 있어.
- 어머니, 점심시간 다 됐네. 이 근처에 있는 새로운 이탈리아 레스토랑 가본 적 있어?

○ 회피의 윤리학

- 암시, 선의의 거짓말, 모호는 자기 노출의 윤리적 대안인가?
- 최선의 선택?

대인관계의심리학

5-1 지각이란 무엇인가?

1. 지각과정

1) 지각과정

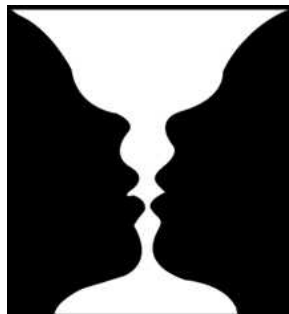
- 선택
- 조직화
- 해석
- 협상

2) 선택

- 선택적 주의 → 기억
- 강력한 자극
- 빈번한 노출
- 자극의 대조나 변화
- 상황 → 정보의 결정

3) 조직화

- 전경과 배경의 원리
- 고정관념: 집단에 대한 일반화
- 노인
- 여성
- 자기충족적 소용돌이
- 구두점
- 요구 → 철회 → 요구 → 철회



4) 해석

- 상대방에 대한 몰입 정도
- 개인적 경험
- 인간 행동에 대한 가정
- 태도
- 기대
- 자아개념
- 관계만족

5) 협상

- 이야기 교환
- 이야기 = 내러티브
- 조망수용(perspective-taking)

2. 지각에 영향을 미치는 요인

1) 지각에 영향을 미치는 요인

대인관계의심리학

5-1 지각이란 무엇인가?

- 정보에 대한 접근
- 생리적 영향
- 문화적 차이
- 사회적 역할

2) 정보에 대한 접근

- 역할의 힘
- 소셜미디어: 새로운 정보
- 공개/비공개

3) 생리적 영향

- 감각: 보고, 듣고, 맛보고, 만지고, 냄새 맡는
- 심리적 문제: AD/HD(주의력 결핍/과잉행동 장애)
- 연령
- 건강과 피로
- 배고픔
- 생물학적 순환: 체온, 성적 욕구, 각성 수준, 스트레스 저항

4) 문화적 차이

- 침묵에 대한 문화적 차이
- 자민족 중심주의
- 사회경제적 고정관념
- 해소방략: 개방적 의사소통

5) 사회적 역할

- 성개념: 성(sex)과 성별(gender)
- 성역할: 남성적인, 여성적인, 양성적인
- 직업적 역할
- 관계적 역할: 부모, 남편, 친구, 등등

6) 성역할 구분

	남성	여성
남성적인	남성적인 남성	남성적인 여성
여성적인	여성적인 남성	여성적인 여성
양성적인	중성적인 남성	중성적인 여성
미분화된	미분화된 남성	미분화된 여성

7) 역할 바꾸기

- 남자친구/여자친구,

대인관계의심리학

5-1 지각이란 무엇인가?

- 파트너, 배우자
- 진보주의/보수주의
- 부모/자녀

대인관계의심리학

5-2 지각의 특성

1. 자기 지각의 요인

1) 지각의 공통점

- 관대한 자기지각
- 첫인상에 대한 집착
- 가정된 유사성
- 기대의 영향
- 분명한 요인의 영향

2) 관대한 자기 지각

- 자기본위적 편향



Ted, 오해하지 마. 나는 너를 좋아해. 하지만 네가 특별한 사람은 아니야. 내가 특별한 사람이지.

3) 첫인상에 대한 집착

- 초두효과
- 후광효과
- 악마 효과: 부정적인 첫인상

4) 가정된 유사성

- 일주일 전에 여러분은 친구한테 몹시 화를 내면서 몇몇 유감스러운 일을 얘기했다. 사실 누군가가 그런 말을 여러분에게 하면, 여러분은 관계를 끝내고자 할 것 이다. 여러분의 친구도 같은 식으로 생각할 것이라고 상상하면서, 여러분은 그와 접촉을 피한다. 사실 그 친구는 여러분이 관계를 끝내고자 한다고 생각했기 때문에 여러분을 피했다.

5) 기대의 영향

- 타인의 영향
- 자기충족적 예언
- 성추행과 지각
- * 권력거리가 작은 문화 → 성추행 지각 경향성 낮다

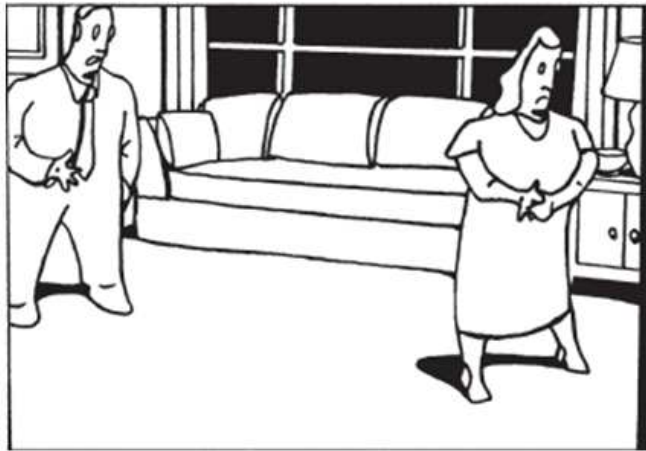
6) 분명한 요인의 영향

- 강도가 세고
- 반복적이고
- 특이하고
- 주의를 사로잡는

* 예: 여러분은 경제적 변화, 고위 경영진의 정책, 또는 고객이나 다른 노동자들의 요구와 같은 요인을 간과한 채, 힘든 작업 상황에 대해 상사를 비난할 수 있다.

2. 공감 및 의사소통

1) 지각 점검



“물론, 당신의 기분이 어떠하기를 내가 원하는지, 그것을 당신이 지각하고 당신의 지각을 내가 생각하고 내 생각을 당신이 또 상상하는 것에 나는 신경을 쓰고 있어.”

2) 지각 점검의 요소

- ① 여러분이 주목한 행동에 대한 기술
- ② 그 행동에 대한 적어도 두 개의 가능한 해석
- ③ 그 행동을 어떻게 해석해야 하는지 그에 대한 설명의 요구

3) 지각 점검의 고려사항

- 완성도
- 비언어적 일치
- 문화적 규칙
- 체면이 유지

4) 지각의 모호함

- 감정이입 부족
- 인지적 복잡성

- 의사소통

5) 감정이입

- 조망수용
- 정서적 차원
- 안녕감에 대한 진정한 관심
- 사회적 지능
- 감정이입(empathy)/공감(sympathy)

6) 인지적 복잡성

- 인지적 복잡성과 의사소통
- 인지적 복잡성 증가시키기: 베개법(pillow method)

7) 베개법



대인관계의심리학

6-1 정서란 무엇인가

1. 정서의 다양한 설명 요소

1) 정서는 무엇인가?

- 생리적 요소
- 비언어적 반응
- 인지적 해석
- 언어적 표현

2) 생리적 요소

- 침수(flooding)



3) 비언어적 반응

- 외모변화
- 표정 변화
- 자세, 몸짓
- 다른 어조, 말의 속도

4) 인지적 해석

- 재평가
- 스트레스
- 자아존중감
- 생산성
- 정서를 인지하고 인정

5) 언어적 표현

- 정서 코칭/정서 무시

짜증이 난	화난	격노한
수심 어린	슬픈	비통해하는
만족한	행복한	황홀한
불안한	두려운	공포에 질린
좋아하는	사랑하는	찬미하는

2. 정서 표현에 영향을 미치는 요인

1) 정서 표현에 영향을 미치는 요인

- 성격
- 문화
- 성별
- 사회적 관습
- 자기노출에 대한 두려움
- 정서적 전염

2) 성격

- 외향성
- 기질
- 정서표현의 요인
- 만족도를 결정하는 것은 아니다
- 말을 잘 하지 않는 사람 → 인터넷이 효과적

3) 문화

- 달팽이 요리
- 기후: 온화한 기후 사람들이 표현적이다.
- 개인주의/집단주의
- 문화 표출 규범(cultural display rules):사랑해 표현

4) 성별

- 생물학적 성 > 사회적 성역할
- 학문적 배경
- 해외여행의 양
- 문화적 유사성
- 민족성

5) 사회적 관습

- 정서 노동(emotion labor)

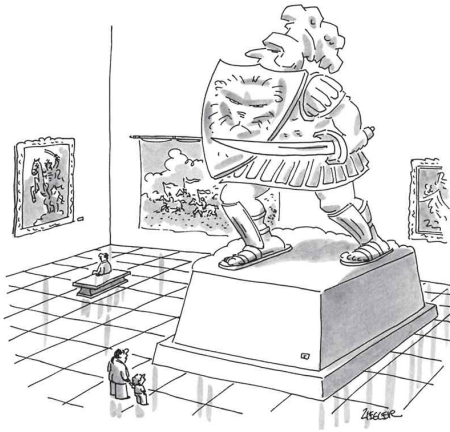


대인관계의심리학

6-1 정서란 무엇인가

6) 자기노출에 대한 두려움

정서적 전염



7) 정서적 전염



대인관계의심리학

6-2 정서 경험과 관리

1. 정서 대처하기

1) 정서표현을 위한 지침

- 자신의 느낌 인지하기
- 느낌, 말하기, 행동하기 간의 차이 인지하기
- 정서적 어휘 확장하기
- 복합적인 느낌 공유하기
- 느낌을 표현할 시간과 장소 고려하기
- 자신의 느낌에 대한 책임 수용하기
- 의사소통 채널에 유념하기

2) 자신의 느낌 인지하기

- 느낌
- 정서 식별 능력
- 타인 정서 인지
- 신체적 변화 인지
- 자신의 정서와 계속적 접촉

3) 느낌, 말하기, 행동하기 간의 차이 인지하기



4) 정서적 어휘 확장하기

- 하나의 단어를 사용하라: "나는 화가 나" (또는 "흥분한", "실망한", "호기심 있는" 등등)
- 자신에게 어떤 일이 생겼는지 기술하라: "속이 완전히 뒤집혀", "기분이 너무 좋아 끝내줘."
- 자신이 하고 싶은 것을 기술하라: "나는 도망가고 싶어", "너를 포옹하고 싶어", "포기하고 싶어."

5) 복합적인 느낌 공유하기

- 분노 + 혼란, 실망, 낙담, 슬픔, 당혹감

6) 느낌을 표현할 시간과 장소 고려하기



7) 자신의 느낌에 대한 책임 수용하기

- 당신이 나를 화나게 만들어 → 나는 화가 나
- 당신이 내 감정을 상하게 했어 → 당신이 그렇게 할 때 나는 감정이 상해



- Alan(Zach Galifianakis 역)은 영화 "Hangover"에서 자기 친구들에게 그들이 얼마나 못됐는지 얘기한다. 그가 이런 느낌을 공유하는 데 적절한 시간과 장소였다. 물론 그 때 일은 모두 그것으로 끝이다.

8) 의사소통 통로에 유념하기

- 과거에 필요치 않던 분석 수준
 - * 즉석 메시지
 - * 이동전화
 - * 소셜 미디어 사이트
 - * 블로그
- 긍정 메시지 → 면전
- 부정 메시지 → 매체

2. 힘든 정서 관리하기

1) 힘든 정서 관리하기

- 촉진적 정서와 소모적 정서
- 소모적 정서의 원천
- 비합리한 사고와 소모적 정서
- 소모적 정서 최소화하기

2) 촉진적 정서와 소모적 정서

- 촉진적 정서와 소모적 정서 구분
 - * 강도: 지나치면...
 - * 지속 기간: 반추(rumination)
- 소모적 정서 다루기

3) 소모적 정서의 원천

- 생리학: 감시 역할
- 정서적 기억
- 혼잣말
- 재평가: 합리적-정서적 치료
- 완벽 오류(fallacy of perfection)
- 승인 오류(fallacy of approval)
- 의무 오류(fallacy of shoulds)
- 과잉일반화 오류(fallacy of overgeneralization)
- 인과 오류(fallacy of causation)
- 무기력 오류(fallacy of helplessness)
- 파국적 기대 오류(fallacy of catastrophic expectations)

4) 소모적 정서 최소화하기

- 자신의 정서적 반응 검색하기
- 유발 사건 알아차리기
- 혼잣말 기록하기
- 자신의 비합리적 신념 재평가하기

대인관계의심리학

7-1 상징으로서의 언어

1. 이해와 오해

1) 이해와 오해

- 단어 이해하기: 의미론적 법칙
- 구조 이해하기: 구문론적 규칙
- 맥락 이해하기: 화용론적 규칙

2) 단어 이해하기: 의미론적 법칙

- 모호성(equivocal language)

○ Family Catches Fire Just in Time

* 원래 뜻: 가족이 제때 불을 끄다. 오해: 가족이 제때 불을 붙잡다.

○ Man Stuck on Toilet; Stool Suspected

* 원래 뜻: 남자가 화장실에 갇히다: 의자 때문인 듯. 오해: 남자가 화장실에 갇히다: 대변 때문인 듯.

○ 20-Year Friendship Ends up at the Altar

* 원래 뜻: 20년 우정이 명예롭게 끝나다. 오해: 20년 우정이 제단에서 끝나다.

○ Trees Can Break Wind

* 원래 뜻: 숲이 방풍 기능을 할 수 있다. 오해: 숲이 바람을 부서뜨릴 수 있다.

2) 단어 이해하기: 의미론적 법칙

○ 상대적 언어(relative words)

- 한 연구에서 학생들에게 '불확실한(doubtful), 반반(toss up), 그럴법한(likely), 개연성 있는(probable), 좋은 기회(good chance), 있음직하지 않은(unlikely)' 등의 형용사에 백분율을 부과하도록 지시.

○ 그 결과 매우 큰 개인차

- probable은 0~99퍼센트
- good chance는 35~90퍼센트
- unlikely는 0~40퍼센트

2) 단어 이해하기: 의미론적 법칙

○ 고정적 평가(static evaluation)

- "Mark는 예민한 사람이야"
 - "Mia는 성격이 급해"
 - "Ming은 언제나 믿을 수 있어."
- ⇒ 인간은 가변적 존재

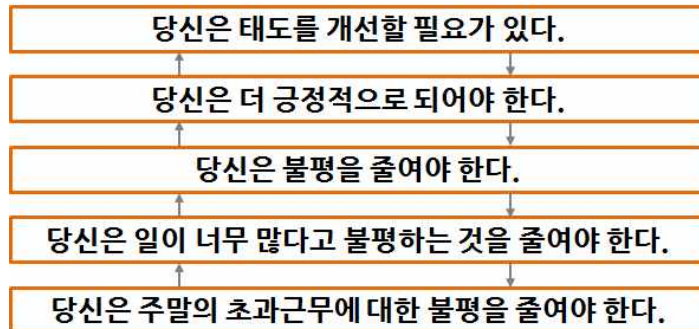
○ 추상화(abstract)

대인관계의심리학

7-1 상징으로서의 언어

- 추상적 언어
- 행동적 언어
- 추상화 사다리

추상적



구체적

	추상적 기술	행동적 기술			비고
		관련된 사람	조건	행동	
문제	나는 말이 너무 많다.	내가 두려워하는 사람들	그들이 나를 좋아했으면 할 때	대부분 나에 대해 말하고 자신들의 삶에 대해 말하거나 물어볼 기회를 그들에게 주지 않는다.	변화시켜야 할 행동이 명확해짐
목표	나는 더 건설적으로 살고 싶다.	룸메이트	집안일을 의논 할 때	그녀 아이디어의 문제점을 찾는 대신 가능한 대안을 찾고 싶다.	추상적 진술에는 나타나지 않는 행동적 기술이 해야 할 일을 명확히 제시함
감사	"당신이 요즘 정말 도움이 되었어요."	동료	"내가 개인적인 문제로 일찍 퇴근해야 했을 때"	"불평 없이 내 일을 해주었어요."	추상적, 행동적 묘사를 동시에 하는 것이 가장 효과적임
요청	"행동 똑바로 해!"	목표 대상	"우리가족이랑 있을 때"	"성적인 농담은 하지 마줘."	행동 기술이 행동을 명확하게 밝혀줌

3) 구조 이해하기: 구문론적 규칙

- 구문론적 규칙
- 아버지가방에 들어가신다.

4) 맥락 이해하기: 화용론적 규칙

대인관계의심리학

7-1 상징으로서의 언어

	사장	직원
진술	"오늘 예쁘네."	
자기개념 "나는 누구인가? 그/그녀는 누구인가?"	친근한 사람	자기 힘으로 성공하고 싶은 여성
일화 "이 소통에서 무슨 일이 일어났는가?"	가벼운 대화	상사의 유혹?
관계 "우리는 서로에게 어떤 존재인가?"	직원을 가족처럼 대해주는 상사	진급을 위해서 상사의 인정이 필요한 보조 직원
문화 "나의 문화적 배경으로 볼 때 이 말의 의미는 무엇인가?"	미국에서 자란 미국계 유럽인	남미에서 자란 라틴계 사람

5) 협응

- 상호작용에서 작동하는 말하는 방식



- 영화 'Gran Torino'에서 Walt Kowalski(Clint Eastwood 역)는 미국의 한 이발소에서 몽족(Hmong) 이민자 Thao(Bee Vang 역)에게 "남자답게 말하는 법"을 가르친다. 그가 사용하는 많은 단어는 거칠고 무례하지만, 화용론적인 의미에서 맥락에 맞는다.

2. 언어의 영향력

1) 언어의 영향력

- 명명하기와 정체성
- 소속
- 권력
- 혼란스런 언어
- 책임감의 언어

2) 명명하기와 정체성

- 이름의 정체성

대인관계의심리학

7-1 상징으로서의 언어

- 다른 사람이 우리를 보는 방식
- 우리 자신이 우리를 보는 방식
- 우리가 행동하는 방식
- 1900년 미국: Bertha, Mildred, Ethel
- 2012년 미국: Madison, Ava, Chloe

3) 소속

- 조절(speech accommodation)
- 수렴(convergence)
- 발산(divergence)

4) 권력

- 무력한 말버릇(powerless speech mannerisms)

얼버무리기	난 좀 실망한 거 같아. 우리는 ~해야 할 것 같아. 나는 ~하고 싶은 것 같아.
망설임	음. 시간 좀 내주시겠어요? 글쎄, 이 아이디어를 시도해 볼 수는 있죠. 나는 -어- 당신이 제 시간에 오려고 노력했으면 좋겠어요.
강조어	만나서 정말 기뻐요. 엄청 배고프지는 않아요.
겸손한 형태	실례합니다. 선생님
덧붙이는 질문	시작할 때가 되었죠. 그렇죠? 다시 한 번 해봐야 한다고 생각하지 않아요.
부인	이렇게 말하면 안 되긴 하는데.. 확실하진 않지만..

5) 혼란스런 언어

- 사실과 의견의 혼동
- 사실-추론 혼동
- 정서적 언어

절약하는	싸구려의
전통적인	구식인
외향적인	시끄러운

6) 책임감의 언어

- "그것"진술문("it" statements) vs "나" 언어("I" language)
 - * "지루한 수업이야."
 - * "나는 수업이 지루해."
- "나" 언어와 "너" 언어

대인관계의심리학

7-1 상징으로서의 언어

- * "네가 여기를 엉망으로 만들었구나!"
- * "나는 아파트 전체를 청소하는 책임을 떠맡고 싶지는 않아."

- "우리" 언어

7) 대명사 사용과 효과

	장점	단점	제안
"나" 언어	자신의 생각, 느낌, 바람에 대한 책임을 짐. 평가적인 "너"언어에 비해 방어를 유발할 가능성이 적음	자기중심적, 자기에적으로 보일 위험이 있음	다른 사람이 문제라고 인식하고 있지 않을 때 "나" 언어 사용하기. "나"와 "너" 언어를 혼용하기
"우리" 언어	배려, 즉시성, 협응성, 헌신을 표현함	부적절하게 다른 사람 대신 나서는 것이 될 수 있음	"나"언어와 혼용할 것. 단합을 촉진하기 위해 집단에서 사용할 것. 개인적인 생각, 느낌, 바람을 표현할 때는 피할 것.
"너" 언어	다른 생각을 표현할 수 있음(특히 주제가 긍정적일 때)	평가적, 판단적으로 들릴 우려가 있음(특히 대립 상황에서)	대립 상황에서는 "나"언어를 사용하기. 칭찬하거나 다른 사람을 대변할 때는 "너"언어를 사용할 것.

대인관계의심리학

7-2 언어의 다양성

1. 성별과 언어

1) 성별과 언어

- 내용
- 의사소통의 이유
- 대화 방식
- 성별 외의 변인

2) 내용

○ 남성과 여성의 대화 내용

여성	- 여성: 개인적인 가정적인 화제 - 관계의 문제, 건강, 임신과 출산, 몸무게, 음식, 옷, 남성, 그리고 다른 여성
남성	- 대상적인 화제 - 음악, 최근의 사건, 스포츠, 일, 그리고 다른 남성

3) 의사소통의 이유

- 상호작용: 특히 남성은 재미를 추구

○ Wood의 연구

- 여성에게는 대화: 관계의 핵심. 혼자가 아니라는 것을 아는 것
- 남성은 보통 자신들이 '좋아하는' 것
- 여성은 서로에게 '필요한' 것

4) 대화 방식

- 전형적으로 여성들은 다른 사람에 대한 지지, 평등함, 그리고 대화를 계속 이끌어 가려는 노력을 보여주는 진술을 사용



- 미국 시트콤 "The Office"에서(여성 등장인물인) Pam(Jenna Fischer)과 Erin(Ellie Kemper)은 다른 주인공들에 비해 덜 강한 방식으로 말한다. 이것은 그들의 직업적인 역할, 성별, 성격, 또는 이러한 변인 간의 상호작용에 따른 것으로 볼 수 있다. 예의 바르고 타인 중심적인 의사소통 방식은 보통 그들의 목표달성에 도움이 된다.

대인관계의심리학

7-2 언어의 다양성

5) 성별 외의 변인

- 성역할
- 문화
- 여성주의자

2. 문화와 언어

1) 문화와 언어

- 보험회사
 - * 미국: 실례합니다., 실례합니다. 자제 요구
 - * 일본: 사과하는 표현 강조

2) 언어적 소통방식

- 공식성-비공식성: 공식성 → 공적 다양성(한국)
- 정확성-모호성: 명확성 → 구체성(미국)
- 간결성-복잡성: 단순성 → 침묵(인디언)
- 직접성-간접성: → 고맥락 → (아랍)

3) 고맥락-저맥락

저맥락	고맥락
대부분의 정보가 외현적으로 전달됨. 외적 언어 메시지에 크게 의존함.	중요한 정보가 항상 외현적으로 표현되지 않음. 상황적 맥락(시간, 장소, 관계) 속에 단서가 있음.
자기표현을 가치 있게 여김. 사람들은 의견과 바람을 직접적으로 말하고, 자신의 관점을 인정하도록 타인들을 적극적으로 설득함.	관계적 조화를 가치 있게 여김. 의견을 간접적으로 표현함으로써 조화를 유지함. 직접적인 반대를 자제함.
분명하고 힘 있는 발화. 언어적 유창성을 이상적으로 생각함.	사람들은 핵심 '주변에서' 이야기하고, 타인이 빠진 조각을 채우게끔 함. 모호성과 침묵의 사용을 권장함.

4) 언어와 세계관

○ 언어상대주의

▷ Sapir-Whorf 가설

- nemawashi (일본어): 결정을 내리기 전에 문제와 관련된 모든 사람들의 의중을 비공식적으로 알아보는 것
- lagniappe (프랑스/크레올어): 계약을 할 때 주는 추가적인 선물
- lao (중국어): 노인에게 존경의 뜻을 담아 가족과 사회에서 그들의 중요성을 보여주고자 사용하는 표현
- dharma (산스크리트어): 각 개인의 독특한 이상적 길과 그것을 찾기 위한 지식
- koyaanisquatsi (호피어): 균형에서 벗어난 본성, 즉 새로운 삶의 방식을 필요로 하는 비정상적인 삶의 방식

대인관계의심리학

9-1 비언어적 의사소통1

1. 의사소통 기술

1) 의사소통의 유형

	음성적 의사소통	비음성적 의사소통
언어적 의사소통	말	글
비언어적 의사소통	목소리의 톤, 속도, 높이, 크기 등	몸짓, 움직임, 외모, 얼굴 표정, 신체적 접촉 등

2) 비언어적 의사소통 기술은 필수적이다

○ 비언어적 의사소통에 능숙한 사람

- 설득적
- 경력 설계
- 포커 게임
- 이성과의 관계

○ 정서 지능

3) 모든 행동은 의사소통의 가치를 지니고 있다

○ 자기 자신에 대한 정보를 전달

- 자세
- 눈
- 얼굴 표정

○ 말을 더듬고, 얼굴이 붉어지고, 찡그리고, 땀을 흘린다. 의사소통인가?

4) 비언어적 의사소통은 기본적으로 관계에 기초한다

○ 정체성 관리

- 다른 사람과 맺고 있는 관계의 본질을 담고 있는 메시지 전달
- 낭만적인 관계에서 특히 중요
- 사회적 기능 - 감정을 전달한다.

○ 이모티콘

5) 비언어적 의사소통은 많은 기능을 수행한다

	언어적 의사소통	비언어적 의사소통
복잡성	1차원 (말로만 전달)	다차원 (목소리, 자세, 몸짓, 거리 등)
흐름	간헐적 (말하기와 침묵이 번갈아 나타남)	연속적 (비언어적으로 의사소통을 하지 않는 것은 불가능함)

대인관계의심리학

9-1 비언어적 의사소통1

명료성	해석의 오류가 적음	좀 더 모호함
영향	언어와 비언어적 단서가 모순되는 경우 영향력 감소	언어와 비언어적 단서가 모순되는 경우 영향력 증가
의도성	일반적으로 의도적임	종종 비의도적임

5) 비언어적 의사소통은 많은 기능을 수행한다

- 반복하기
- 보완하기
- 대치하기
- 강조하기
- 조절하기
- 모순

6) 비언어적 의사소통은 속임에 대한 단서를 제공한다

- 속임에 대한 비언어적 단서의 누출
 - 속임에 대한 단서가 더 잘 나타나는 경우
 - 속이는 사람이 그 순간 느끼는 감정을 숨기기 원할 때
 - 숨긴 정보에 대하여 강한 감정을 느낄 때
 - 속임수에 대하여 불안이나 죄책감을 느낄 때
 - 속이는 것에 대하여 거의 즐거움을 느끼지 않을 때
 - 그 전에 거짓말을 연습할 시간이 없었을 때
 - 발각될 경우(잡히면?) 심각한 처벌이 있음을 알 때

7) 비언어적 의사소통은 모호하다

- 언어적 메시지 보다 훨씬 더 모호
 - 윙크를 하는 경우
 - 감사의 표현
 - 친절함의 신호
 - 불안의 척도
 - 성적인 유혹
 - 눈에 이상

2. 비언어적 의사소통의 영향

1) 비언어적 의사소통의 성차

- 목소리의 높이, 깊이와 크기
- 사회화 과정

- 여성은 남성에 비해 더 많이 웃고 더 많은 얼굴 표정을 사용하고 머리와 손, 그리고 팔의

대인관계의심리학

9-1 비언어적 의사소통1

움직임을 더 많이 사용하고 다른 사람을 더 많이 접촉하고 다른 사람에게 더 가까이 다가서고 보다 더 표현적인 발성을 하고 눈 접촉을 더 많이 한다.

2) 성 이미지



영화 "Albert Nobbs"에서 여배우 Glenn Close는 집사라는 직업을 얻기 위해 남자로 변장한 한 여자의 역할을 한다. Nobbs의 비언어적 버릇, 복장, 그리고 차림새가 남성적인 이미지를 유지하는데 필수적이다.

3) 비언어적 의사소통의 문화 차이

- 대인 거리
- 눈 접촉 패턴
- 시간의 사용
- 단일시간적(monochronic)-다중시간적(polychronic)

4) 비언어적 의사소통의 문화적 차이로 인한 오해

행동	가능한 내집단 지각	가능한 외집단 지각
직접적 눈 접촉 피하기 (라틴 아메리카인)	주의를 기울이며 존경심을 나타냄	주의를 기울이지 않음; 직접적 눈맞춤 선호
의견이 다른 점에 대하여 공격적으로 도전하기 (아프리카계 미국인)	대화에서 받아들이지는 방식; 언어폭력이나 폭력을 선동하는 것으로 간주되지 않음	논쟁은 부적절한 것으로 여겨지고, 즉각적 폭력에 대한 잠재적 신호

대인관계의심리학

9-1 비언어적 의사소통1

다른 사람을 부르기 위해 손가락을 사용하는 것 (아시아인)	어른이 아이들에게 사용하는 경우는 적절하지만 어른에게 사용하면 매우 공격적인 것	아이와 어른 모두에게 적절한 몸짓
침묵 (미국인)	존경, 깊은 생각, 불확실성/모호성의 신호	지루함, 동의하지 않음, 참여를 거절하는 것으로 해석됨
접촉 (라틴 아메리카인)	대인간 상호작용으로서 정상적이고 적절함	친밀하고 다정한 관계에서는 적절함; 그렇지 않은 경우는 개인 공간을 침범하는 것으로 지각됨
강렬한 감정을 공적으로 표현하기 (아프리카계 미국인)	표현의 방식으로 가치가 있고 받아들여짐; 대부분의 상황에서 적절	공적인 행동에서 자기통제를 할 것이라는 기대를 위반함; 대부분의 공적인 상황에서 부적절함
동성 간에 손을 만지거나 잡는 것 (아시아인)	정신적인 관계에서 친밀함을 나타내는 수용 가능한 행동	부적절한 것으로 지각됨 ; 특히 남성 친구 관계에서

1. 비언어적 의사소통의 유형1

1) 비언어적 의사소통의 유형

- 몸의 움직임, 목소리, 접촉, 외모, 물리적 공간, 물리적 환경, 시간

2) 몸의 움직임

- 몸의 방향
- 자세: 나는 온 세상의 무게를 어깨에 짊어지고 있다.
- 몸짓: 몸동작, 상징적 동작, 적응 동작
- 얼굴 표정
- 눈 접촉

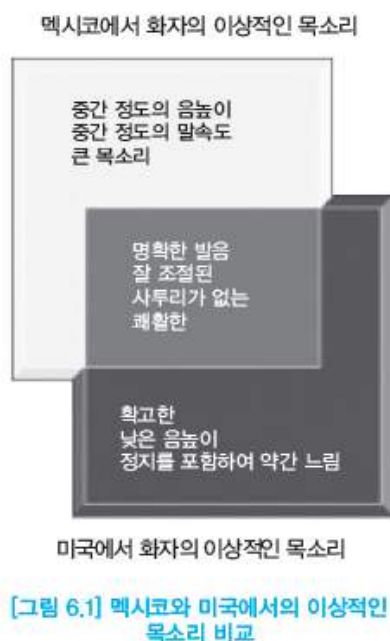
3) 취업용 면접에서의 비언어적 의사소통

- 악수
- 복장과 외모
- 미소

4) 목소리

- 이것은 환상적인 의사소통 책이다. * 이 책은 다른 책과 다른 특별한 책이다.
- 이것은 환상적인 의사소통 책이다. * 이 책은 뛰어나고 흥미진진하다.
- 이것은 환상적인 의사소통 책이다. * 이 책은 의사소통에 관한 한 좋은 책이다. 문학이나 드라마로서는 그리 훌륭하지 않을 수 있다.
- 이것은 환상적인 의사소통 책이다. * 이것은 연극이나 앨범이 아니라 책이다.

5) 미국과 멕시코의 목소리 차이



6) 접촉

- 기능적이고 전문적인(치과검진, 미용)
- 사교적이고 정중한(악수)
- 우정과 따뜻함(등을 치는 것, 스페인 사람들의 포옹)
- 성적 흥분(입맞춤, 어루만짐)
- 공격(밀치기, 철썩 때리는 것)

7) 접촉의 요소

- 신체의 어떤 부위로 접촉하는가
- 신체의 어느 부위를 접촉하는가
- 얼마나 오래 접촉하는가
- 어느 정도의 압력을 사용하는가
- 접촉 후 움직임이 있는가
- 다른 사람이 주위에 있는가
- 접촉이 발생한 상황
- 관련된 사람들의 관계

2. 비언어적 의사소통의 유형2

1) 외모

- 신체적 매력
 - 매력적인 사람과의 의사소통을 추구
 - 평가 편향
 - 선호

○ 경제적 배경

- 경제적 수준
- 교육 배경
- 교육 수준
- 교양 수준
- 성공 수준
- 도덕적 성격
- 사회적 배경
- 신용

2) 물리적 공간

- 거리가 중요하다.
 - ① 상대방을 선택해라.
 - ② 대화를 하면서 아주 천천히 서로를 향해 걷기 시작한다.
 - ③ 이제 서로를 여전히 마주보고 대화하면서, 여러분이 편안함을 느끼는 거리까지 뒤로

물러난다.

④ 여러분의 기분을 상대방이나 집단 구성원들과 공유한다.

○ Hall의 4가지 거리

- 친밀한 거리: 18인치까지의 거리
- 개인적 거리: 18인치에서 4피트까지
- 사회적 거리: 4에서 12피트까지
- 공적 거리: 12피트 이상

○ 영역

- 일터, 방, 집, 우리가 권리를 지닌 물리적 공간
- 소유권
- 소유의식
- 사적 영역

3) 물리적 환경

- 물리적 환경, 건축, 실내 디자인
- 실내 장식의 색채 조합
- 집 외관
- 모종의 상호작용을 형성

4) 시간

○ 시간개념학(chronemics)

- 기다림이 서열에 대한 지표
- 힘과 계급의 표시
- 일 뿐만 아니라 관계의 표시
- 이메일에 빠른 답변
 - * 긍정적 평가
 - * 신뢰와 타월성

대인관계의심리학

10-1 듣기

1. 듣기의 정의

1) 의사소통 행위에 할애하는 시간



2) 좋은 청자

- 부언어(paralanguage)
- 얼굴 표정
- 다양한 비언어적 단서

3) 생리적 듣기(혹은 청각) 대 듣기

○ 청각(hearing)과 듣기(listening)

- 듣기
 - * 청각 + 의미를 부여
 - * 자동적
 - * 무의식적



○ 자동적 듣기

- 이중 처리과정 이론(dual-process theory)
- 자동적(mindless) - 유념하는(mindful)

대인관계의심리학

10-1 듣기

- '피상적인'이나 '영성한' - '숙고하다'와 '고려하다'
- 부정적?
- 도식(schema)에 의존
- 신속한 처리

4) 직장에서 가장 이상적인 관리자의 능력

- 효율적으로 듣기
- 기술적 능력
- 컴퓨터 지식
- 창의력
- 행정상의 재능

5) 숙고적 듣기

- 주의해서 듣는 경향
- 가치 있는 정보
- 관심이 필요한 정보
- 마음 챙김

* 예: 할머니가 두개골 아래에 “뱀이 득실거려” 두통이 생겼다고 불평했고, 의사들은 치매로 진단, 하지만 결국 뇌종양으로 사망

2. 듣기의 과정 요소

1) 듣기 과정의 5개 요소

- 생리적 듣기
- 주의하기
- 이해하기
- 반응하기
- 기억하기

2) 생리적 듣기(혹은 청각)

시끄러운 소음
청각기관의 피로도
생리적인 문제
청력상실

3) 주의하기

- 필요
- 결핍
- 욕망
- 관심
- 보상

대인관계의심리학

10-1 듣기

- 관계 개선

4) 이해하기

- 메시지의 의미를 파악
- 듣기 충실도(listening fidelity)
- 청자가 이해한 메시지와 발신자가 전하고자 한 메시지 사이의 일치도
- 이해와 오해

5) 반응하기

- 관찰 가능한 피드백
- 효율적 듣기
- '훌륭한' 청자
- 언어적 행동

6) 듣기의 실패

- ① 다른 사람의 메시지를 듣기는 했지만, 그것에 주의를 기울이지는 않았다.
- ② 메시지에 주의를 기울였지만, 거의 즉시 그것을 잊어버렸다.
- ③ 메시지에 주의를 기울이고 기억도 했지만, 그것을 정확히 이해하지 못했다.
- ④ 메시지를 이해했지만, 충분히 이해했다는 반응을 말한 사람에게 전달하지 못했다.
- ⑤ 중요한 메시지의 일부 또는 전부를 기억하는 데 실패했다.

1. 비효율적인 듣기 유형

1) 비효율적 듣기의 유형

- 듣는 척하기
- 독차지하기
- 선택적 듣기
- 단절된 듣기
- 방어적 듣기
- 기습하기
- 둔감한 듣기

2) 왜 우리는 더 잘 듣지 않는가?

- 메시지 과부하
- 몰두하기
- 빠르게 생각하기
- 노력
- 외부의 소음
- 결함이 있는 가정
- 훈련의 부족
- 청각의 문제

3) 의사소통 활동의 비교

	듣기	말하기	읽기	쓰기
학습의 순서	첫 번째	두 번째	세 번째	네 번째
사용의 양	가장 많이	두 번째로 많이	두 번째로 적게	가장 적게
가르치기	가장 적게	두 번째로 적게	두 번째로 많이	가장 많이

4) 더 잘 듣기 위한 도전에 대처하기

- 말 적게 하기
- 방해물 제거하기
- 성급하게 판단하지 않기
- 핵심 아이디어 탐색하기

2. 듣기 반응의 유형

- 촉진하기
- 질문하기
- 의역하기
- 분석하기
- 조언하기

대인관계의심리학

10-2 듣기의 유형

- 판단하기
- 최선의 듣기 반응 선택하기

2) 촉진하기

- 격려하는 침묵
- 짧은 문장
- 감정표현
- 언어적지지

3) 질문하기

- 화자를 궁지로 모는 질문
- 부가의문문
- 진술하는 질문
- 숨겨진 의제를 지닌 질문
- 정답을 찾는 질문
- 확인되지 않은 가정에 기반한 질문

4) 의역하기

- 화자: 나는 가고 싶지만, 그럴 형편이 안 돼.
- 앵무새처럼 따라 하기: 너는 가고 싶지만, 그럴 형편이 안 돼.
- 의역하기: 그러면 우리가 너 대신 지불할 방법을 찾는다면 기꺼이 올 거지? 그렇지?

- 화자: 너는 형편없이 보여!
- 앵무새처럼 따라 하기: 내가 형편없이 보인다고 너는 생각하지.
- 의역하기: 당신은 내가 너무 뚱뚱하다고 생각하는 것 같아.

① 화자의 단어 바꾸기

- 화자: 이중 언어 교육은 지나치게 감상적인 진보주의자들의 실패한 아이디어일 뿐이야.
- 의역하기: 내가 제대로 이해했는지 살펴보자. 이중 언어 교육은 좋다고 생각하지만 그것이 제대로 돌아가지 않아서 네가 화가 난 거야?

② 화자가 말하는 것의 사례를 제시하기

- 화자: Lee는 바보야. 나는 그가 간밤에 한 행동을 믿을 수 없어.
- 의역하기: 너는 그런 농담이 매우 불쾌하다고 생각하는구나, 그렇지?

③ 화자가 말하는 근본적인 주제를 반영하기

- 의역하기: 너는 나에게 조심하라고 계속 상기시키고 있어. 나에게 무슨 일이 일어날까봐 걱정하는 것처럼 들려. 내 말이 맞니?

6) 의역하기를 할 때 고려해야 할 몇 가지 요소

- 그 문제가 의역하기를 할만큼 복잡한가?

대인관계의심리학

10-2 듣기의 유형

- 여러분은 필요한 시간과 관심을 가지고 있는가?
- 여러분은 판단을 보류할 수 있는가?
- 여러분의 의역하기는 다른 반응과 비례하는가?

7) 지지하기

○ 감정이입하기

- "이 일에 대해 네가 왜 화가 났는지 나는 이해할 수 있어."
- "음, 그 수업은 내게도 너무 힘들었어."

○ 동의

- "네가 맞아- 주인이 너무 불공정해."
- "그 직업은 완전히 너를 위한 것처럼 보여."

○ 도움의 제공

- "네가 원하면 내가 여기 있을게."
- "네가 좋다면 다음 시험에도 너와 함께 공부할 수 있으면 행복할 거야."

○ 칭찬

- "와우- 정말 잘 했어."
- "너는 대단한 사람이야, 그녀가 그것을 모른다면, 그건 그녀의 문제야."

○ 안심시키기

- "최악은 끝난 것처럼 보여. 지금부터는 좀 더 쉬울 거야."
- "나는 네가 그 일을 잘 해낼 것이라고 확신해."

8) 차가운 위로(cold comfort)

○ 효과적인 지지가 아닌 것을 알아내는 것

- 다른 사람의 느낌을 부정할 때
- 상황의 중요성을 축소할 때
- "지금 여기"보다 "그때 거기"에 초점을 맞출 때
- 판단할 때
- 여러분 자신에게 집중할 때
- 여러분 자신을 방어할 때

9) 효율적인 지지를 위한 지침

- 여러분은 그 사람의 결정에 동의하지 않더라도 그의 노력을 지지할 수는 있음을 인식하라.
- 여러분의 지지에 대한 상대방의 반응을 점검하라.
- 지지가 늘 환영 받는 것은 아닐 수 있음을 인식하라.
- 결과에 대한 준비를 확실히 하라.

10) 분석하기

대인관계의심리학

10-2 듣기의 유형

- 여러분의 해석을 절대적 사실이 아니라 잠정적 사실로 제공하라.
- 다른 사람이 여러분의 분석을 수용하도록 확실히 해야 한다. 여
- 분석을 제공하는 여러분의 동기가 진심으로 상대방을 돕기 위한 것임을 확실히 해라.

11) 조언하기

- 조언이 필요한가?
- 조언을 원하는가?
- 조언을 하는 올바른 순서가 있는가?
- 조언이 전문가가로부터 나온 것인가?
- 조언자는 가깝고 신뢰할 수 있는 사람인가?
- 조언은 세심하고 체면을 지켜 주는 식으로 주어지는가?

12) 판단하기

- 두 가지 조건이 충족될 때, 판단이 받아들여질 가능성이 가장 높다.
- ① 문제가 있는 사람이 여러분에게 평가를 요청해야 한다.
- ② 여러분은 진정 건설적인 의도로 판단을 해야지 다른 사람을 무시하기 위한 의도로 판단해서는 안 된다.

13) 최상의 듣기 반응 선택하기

- 성별
- 상황
- 상대방
- 개인적 스타일

1. 관계를 형성하는 이유

1) 관계를 형성하는 이유

- 외모
- 유사성
- 보완성
- 상호적 매력
- 역량
- 노출
- 근접성
- 보상

2) 외모

- 외적 매력이 높은 사람일수록 더 바람직한 것으로 보았다.
- 사교기술이나 지능과 같은 요인은 결정에 전혀 영향을 미치지 않았다.
- 스피드 데이트
- 긍정적 환상(positive illusion)
 - * 첫째, 첫인상의 영향이 흐려지는 때가 오면, 성격 좋은 사람의 평범한 외모도 매력적으로 평가될 수 있다.
 - * 둘째, 시간이 지날수록 외적인 요인의 중요성은 점점 낮아진다.

3) 유사성

- 부부의 성격이 비슷할수록 그들은 더 높은 결혼만족과 행복감을 보고
- 자기를 지지하는 한 방법
- 자아중심주의(egotism)
- 상대방과 크게 유사할 때, 매력은 극대화
- 비슷하지만 이상하거나 역겹게 행동하는 사람을 만나면, 이때의 유사성은 호감을 반감으로 - 돌려놓는다. 자아존중감 위협

4) 보완성

- "반대되는 사람들은 서로에게 끌린다."
- 각자의 특성이 상대방의 욕구를 충족시킬 때 그렇다.
- 지배적인 성향과 순종적인 성향의 사람은 서로 매력을 느끼기 쉽다.
- 성공적인 커플들은 유사성과 차이의 균형을 맞추는 법을 찾으면서 수년에 걸친 변화에 적응하는 모습을 보였다.

5) 상호적 매력

- 사람은 보통 자신을 좋아해주는 사람을 좋아한다.
- 우리에게 공격적이거나 무관심한 사람에게는 별로 신경을 쓰지 않게 된다.
- 인정받는다든 것은 그 자체로 기분 좋은 일
- 우리의 자아개념을 강화시켜주는 역할

6) 역량

- 우리는 뛰어난 사람들과 어울리기를 좋아한다.
- 능력을 닦고 싶은 마음 때문
- 너무 '잘난 사람과 같이 있을 때에는 오히려 불편함을 느낀다.
- 그들과 비교해서 자신이 상대적으로 못나 보일 수 있기 때문
- 역량이 뛰어나면서도 인간적인 따뜻함을 함께 가진 사람에게 끌리게 된다.

7) 노출

- 호감의 기반은 서로 비슷한 경험이나 비슷한 성향
- 관심의 표현이기 때문
- 개인적인 사생활을 노출하는 것은 존중하고 신뢰하고 있다는 것
- 자기노출에서 중요한 것은 상호성(reciprocity)이다.
- 그 사람이 믿을 만하다는 확신이 들 때 자기노출을 하는 것

8) 근접성

- 자주 상호작용하는 사람과 관계를 발전시킨다.
- 근접성은 그 사람에 대한 호감으로 이어진다.
- 자주 마주치는 사람과 사귄 가능성이 높다.
- 근접성은 우리로 하여금 그들에 대한 정보를 더 많이 얻고 그들과의 관계로부터 이득을 얻을 수 있게 해주기 때문
- 근접성이 높은 사람은 사회경제적으로 비슷한 수준일 가능성이 크다.
- 가상근접성(virtual proximity)

9) 보상

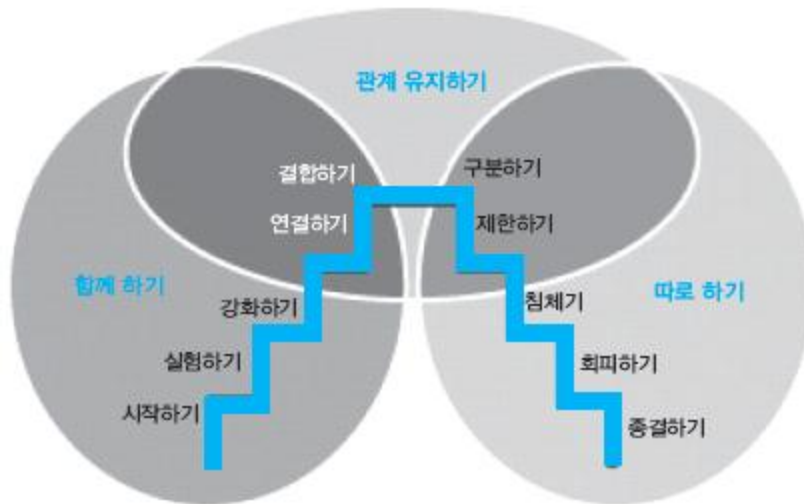
- 사회교환이론(social exchange theory)
- 보상 - 비용 = 결과
- 친밀감 욕구를 기반

2. 관계역동에 대한 모형

1) 관계역동에 대한 모형

- 발달적 관점
- 변증법적 관점

2) 관계 발달의 단계



3) 발달적 관점

- 시작하기
- 실험하기
- 강화하기
- 연결하기
- 결합하기
- 구분하기
- 제한하기
- 침체기
- 회피하기
- 종결하기

4) 변증법적 관점

- 변증법적 긴장(dialectical tension)이 발생
 - 연결성 대 자율성
 - 개방 대 사생활
 - 예측 가능성 대 참신성

5) 변증법적 긴장 다루기

- 부정하기(denial)
- 방향감각의 상실(disorientation)
- 번갈아하기(alternation)
- 분절하기(segmentation)
- 균형 맞추기(balance)
- 통합하기(integration)
- 재조정하기(recalibration)
- 재확인하기(reaffirmation)

1. 관계의 특징

1) 관계의 특징

- 관계는 지속적으로 변화한다
- 관계는 문화의 영향을 받는다

2) 관계 순환에 대한 나선 모형



3) 관계는 꾸준히 변한다

- 모든 대인관계가 오랜 시간동안 안정적인 경우는 매우 드물다.
- 변증법적 긴장의 다양한 차원
- 노력 여하에 따라 침체기에서 실험하기로 돌아가거나 제한하기에서 강화하기로 갈 수 있다.
- 꾸준히 변하고 진화하는 관계의 특성을 하나의 사이클로 기술하고 있다.

4) 관계는 문화의 영향을 받는다

- 대인관계의 많은 특성은 범문화적으로 보편적이다.
- 하지만, 구체적인 요소는 문화마다 다르다.
- 모든 문화에서 '결합하기' 단계가 반드시 '실험하기'나 '강화하기', '연결하기'의 순서로 나타난다고 할 수는 없다.
- 자기노출에 대한 문화적 규칙이 다를 때 특히 곤란할 수 있다.

5) 미국 문화와 일본 문화의 차이

- 미국과 같은 저맥락 문화는 직접적 표현을 중시
- 일본과 같은 고맥락 문화는 눈치를 더 중요시
- 미국에서는 "죄책감 없이 '아니오'라고 말하는 방법(How to Say No Without Feeling Guilty)"이라는 책이 있다
- 일본에서는 "'아니오'라고 말하지 않는 방법 16가지(16 Ways to Avoid Saying No)"라는 책이

있다.

6) 문화적 차이를 극복하는 요소

- 동기
- 불확실성에 대한 인내
- 개방성
- 다른 문화의 관습에 대한 지식
- 다른 사람의 의사소통 방식에 적응하는 기술

2. 관계에서의 의사소통

1) 관계에서의 의사소통

- 내용과 관계적 메시지
- 관계적 메시지의 유형
- 메타소통

2) 내용적 메시지와 관계적 메시지

- 의사소통할 때 내용적 메시지만 서로 주고받는 것은 아니다.
- 모든 메시지는 그것이 언어적이든 비언어적이든 모두 관계적 측면을 가지고 있다.
- "이번엔 당신이 설거지할 차례야"를 말하는 두 가지 방식
- "나 이번 토요일 저녁은 바빠"라는 말을 전달하는 두 가지 방식
- 관계적 메시지는 대개 (어투처럼) 비언어적으로 전달된다.

3) 관계적 메시지의 유형

- 친화성(affinity)
- 즉시성(immediacy)
- 존경(respect)
- 통제(control)

4) 메타소통

- 메타소통은 의사소통에 대한 의사소통이다
 - * "나는 당신이 그런 어투로 이야기하는 것이 싫어"
 - * "나를 솔직하게 대해 줘서 고마워"
- 관계에서 만족스러운 부분을 강화하는 데도 도움이 된다.
- "내 상사 앞에서 내가 한 일을 칭찬해줘서 정말 고마워"와 같은 말은 두 가지의 기능
 - * 첫째, 여러분이 상대방의 행동을 중요하게 여긴다는 것을 그 사람이 알게 해 주고
 - * 둘째, 상대방이 그 행동을 이후에도 계속할 확률을 높일 수 있다.

5) 메타소통의 주의점

대인관계의심리학

11-2 의사소통과 관계의 특성

- 메타소통은 위험부담도 존재한다.
- 관계의 문제에 불길한 징조로 보일 수 있다.
 - * “우리의 관계에 대해 이야기해야 된다는 건 우리 관계가 제대로 돌아가지 않기 때문이야”
- 언어적 메타소통은 사용할 때 보다 주의할 필요가 있다

1. 가까운 관계에서의 친밀감

1) 가까운 관계에서의 친밀감

- 친밀감 차원
- 남성적/여성적 친밀감 유형
- 친밀감에 대한 문화적 영향
- 매개된 의사소통에서의 친밀감
- 친밀감의 한계

2) 친밀감의 차원

- 신체적 차원
- 지적 공유
- 감정 교환
- 행위의 공유
- 심리적 거리

3) 남성적/여성적 친밀감 유형

- 교환하는 정보의 양과 깊이 측면
 - * 여-여 관계
 - * 남-여 관계
 - * 남-남 관계
- 자기노출
- 감정의 개방과 공유
- 생물학적 성 < 성역할

4) 친밀감에 대한 문화적 영향

- 공적 행동과 사적 행동의 개념
- 사회적 관계의 상호작용 규칙에서 아시아와 유럽 문화 간의 차이
 - * 감정 보여주기
 - * 공공장소에서 애정 표현
 - * 성적 행위
 - * 사생활 존중
- 개인주의적 문화의 증가 → 친밀감의 문화적 차이는 점점 사라진다

5) 매개된 의사소통에서의 친밀감

- 문자 메시지, 블로그, 페이스북
- 표현의 자유를 제공
- 사회연결망에서 지속적인 접촉을 더 많이 제공
- 친밀한 관계를 발전시키고 유지할 수 있는 잠재력
- 사이버 공간에서의 문제
 - * 온라인 부정(不貞: infidelity)

대인관계의심리학

12-1 친밀한 관계

- * 자기개방의 차이
- * 사생활 관리

6) 친밀감의 한계

- 평균 4~6개의 친밀하고 중요한 관계
- 4개보다 적은 수의 관계는 사회적 박탈감을 유발
- 6개보다 많은 수의 관계도 오히려 혜택을 감소
- 친밀감에 대한 집착이 실제로 관계의 만족도를 떨어뜨릴 수 있다
- 친밀한 사람과 낯선 사람에게 대하는 태도 차이

2. 가족 내에서의 의사소통

1) 가족 내에서의 의사소통

- 가족 의사소통의 특징
- 체계로서의 가족
- 가족 내에서의 의사소통 유형

2) 가족의사소통의 특징

- 가족의사소통은 발달에 중요하다
 - * 애착이론(Attachment theory): 관계 확장
 - * 육아 메시지
 - * 출생 순서
- 가족의사소통은 역할 주도적이다
- 가족의사소통은 비자발적이다

3) 체계로서 가족

- 가족 체계는 상호의존적이다
- 가족 체계는 의사소통을 통해 드러난다
- 가족 체계는 다층적이다
- 가족은 부분의 합 이상이다

4) 가족 체계



- TV 인기프로그램 'Modern Family'에 등장하는 사람들은 모두 동일한 상위체계에 속하면서, 동시에 많은 하위체계를 가지고 있다.

5) 가족 내 의사소통 유형

- 대화지향(Conversation orientation)
- 동조지향(Conformity orientation)

		동조지향	
		고	저
대화지향	고	합의적 가족	다원적 가족
	저	보호적 가족	방임적 가족

대인관계의심리학

12-2 우정과 연인

1. 친구관계와 연인관계에서의 의사소통

1) 친구관계에서의 의사소통

- 친구관계의 유형
- 성, 성별, 그리고 우정
- 우정과 소셜 미디어

2) 친구관계의 유형

- 장기간 대 단기간
- 관계지향 대 과업지향
- 많은 개방 대 적은 개방
- 높은 의무감 대 낮은 의무감
- 빈번한 접촉 대 간헐적 접촉

3) 성, 성별 그리고 친구관계

- 동성 간 친구관계
- 이성 간 친구관계
- 혜택을 주는 친구
- 성별에 대한 고려

4) 친구관계 그리고 소셜 미디어

- 고등학교 동창: 면대면에서 발달한 친구관계를 지지하고 되살리는 수단
- 사회 연결망 사이트에서 가지고 있는 친구의 수
- 친구관계에 대한 타인의 지각 간에는 곡선적 관계
 - * 페이스북 친구가 너무 없으면, 비사회적이거나 비호의적
 - * 너무 많은 온라인 친구를 갖고 있으면, 덜 진실하다고 생각
 - * 진화인류학자는 인간 뇌에서 처리할 수 있는 관계의 최대 수는 150명이라고 제안
- 소셜 미디어 수단: 전화, 문자메시지, 이메일, 심지어 블로그

5) 연인관계에서의 의사소통

- 연애의 전환점
- 커플의 갈등 유형
- 사랑의 언어

6) 낭만적 사랑의 전환점

- 특별한 표식
 - * 특별한 날짜
 - * 특별한 포옹
 - * "사랑한다"고 말한 때
- 일반적인 전환점

대인관계의심리학

12-2 우정과 연인

- * 신체적 친밀감
- * 첫 싸움
- * 이별
- * 만남

7) 커플의 갈등 유형

- 첫 싸움에서 나타나는 경향
- ① 열정형(Volatile): 작은 문제에도 격렬하고 열띤 논쟁
- ② 회피형(Avoidant): 문제를 무시하는 것을 선호
- ③ 검증형(Validating): 갈등을 개방적이고 협력적으로 관리

8) 사랑의 언어

- Chapman의 5가지 사랑의 언어
- ① 인정하는 말
- ② 귀중한 시간
- ③ 선물
- ④ 봉사행동
- ⑤ 신체적 접촉

2. 친밀한 관계의 개선

1) 친밀한 관계의 개선

- 관계는 몰입을 필요로 한다
- 관계는 유지와 지지를 필요로 한다
- 손상된 관계 바로잡기

2) 몰입된 낭만적 관계의 주요 지표

- 애정을 제공하기
- 지지를 제공하기
- 진실성을 유지하기
- 동료애를 공유하기
- 정기적으로 대화하고자 노력하기
- 존경심을 보이기
- 관계의 미래를 만들어가기
- 긍정적인 관계 분위기 만들기
- 관계의 문제에 함께 대처하기
- 몰입을 안심시켜주기

3) 관계의 유지

- ① 긍정성: 공손하고 낙천적인 관계 분위기를 유지
- ② 개방성: 관계의 특성에 관하여 직접적으로 말하고 개인적 욕구와 걱정을 개방

대인관계의심리학

12-2 우정과 연인

- ③ 확신시키기: 상대방이 여러분에게 중요한 사람이고, 여러분이 그 관계를 위해 헌신하고 있다는 것을 언어적으로나 비언어적으로 알게 해줄 것.
- ④ 사회 연결망: 서로의 친구, 가족, 사랑하는 사람에게 투자
- ⑤ 과업의 공유: 서로의 일이나 의무를 도와주는 행동

4) 사회적 지지

- ① 정서적 지지: 사랑하는 사람이 감정이입해서 경청하고 배려해 주는 식으로 반응
- ② 정보적 지지: 조언을 하고, 관계에 관한 충고를 해주며, 우리의 맹점을 관찰
- ③ 도구적 지지: 사랑하는 사람을 위해 호의를 베풀거나 과업을 수행함으로써 지지를 제공

5) 관계문제의 유형

- 1일, 재정, 경쟁적 관계 등
- 2관계 내에서 차이점과 의견충돌
- 3관계 위반(relational transgression)
 - * 몰입의 부족 - 중요한 의무를 다하지 않음(예: 재정적, 감정적, 과업 관련), 외도
 - * 거리감 - (필요한 정도를 넘은) 신체적 분리, (회피, 무시) 심리적 분리
 - * 무례 - (특히 제 3자 앞에서) 비판
 - * 문제가 있는 감정 - 질투, 정당하지 않은 의심, 분노
 - * 공격성 - 언어적 적대감, 신체적 폭력

6) 관계 위반의 유형

- 사소한 위반 대 중대한 위반
- 사회적 위반 대 관계적 위반
- 고의적 위반 대 비의도적 위반
- 일회적 위반 대 상습적 위반

7) 관계 회복을 위한 전략

- 사과의 구성요소
- ① 후회의 표현: "미안해." "내가 한 행동에 대해 나도 기분이 안 좋다."
- ② 책임에 대한 인정: "내가 잘못했어." "내 잘못이야."
- ③ 보상: "내가 무엇을 하면 될까?"
- ④ 진정한 회개: "다시는 그러지 않을 거야."
- ⑤ 용서 구하기: "나를 부디 용서해주겠어?"

8) 위반을 용서하기

- 용서 관련 가장 효과적인 두 가지 요소
- ① 명시적 진술: "당신이 한 것을 용서할 수 없지만, 당신의 사과를 믿고 받아들일게."
- ② 위반 의미와 관계의 미래에 대한 토론: "솔직히 말해서 내가 당신을 다시 신뢰할 때까지는 시간이 걸릴 거야. 그러나 난 기꺼이 노력해 볼 거야."

대인관계의심리학

13-1 의사소통과 분위기

1. 의사소통 분위기와 존중 지향 메시지

1) 의사소통 분위기와 존중 지향 메시지

- 메시지의 존중 수준
- 의사소통 분위기의 발달

2) 메시지의 존중 수준

- 존중 지향(confirming) 의사소통/편하 지향(disconfirming) 의사소통

편하 지향	반박	존중 지향
둔감한 반응	공격성	
끼어들기	불평하기	
무관한 반응	논쟁성향	
주변적 반응	인지	
비인간적 반응		인정
모호한 반응		지지
부적합한 반응		
가장무가치한		가장 가치 있는

3) 편하 지향 메시지

- 둔감한 반응
- 끼어들기
- 무관한 반응

○ A: 오늘 아주 최악이야! 하루가 너무 길어. 차가 과열돼서 견인차를 불렀는데, 회사에서 컴퓨터까지 고장 났어.

● B: 들어봐, Ann의 생일 선물에 대해서 얘기 좀 하자. 생일파티가 토요일인데 나는 내일밖에 시간이 안 돼.

○ A: 나 정말 피곤해. 이따가 얘기할 수 있을까? 오늘 같이 힘든 날이 없었어.

● B: 어떤 게 Ann한테 적당할지 모르겠어. 그녀는 없는 게 없는데다....

- 주변적 반응

○ A: 나는 네가 방학 때 스키장에 갈 건지 확실하게 알고 싶어. 지금 결정하지 못하면, 예약하는 게 쉽지 않을 거야.

● B: 맞아, 그렇지만 이번에 식물학 수업을 통과하지 못하면 나는 어디에도 가고 싶지 않을 것 같아. 그래서 말인데, 숙제 좀 도와줄래?

- 비인간적 반응

○ A: 최근에 개인적인 문제가 생겨서요. 그걸 해결하기 위해 오늘 2시간 정도 일찍 마치려고 합니다.

● B: 아, 그래요. 우리는 모두 개인적인 사정이 있죠. 지금이 그런 때인 것 같네요.

대인관계의심리학

13-1 의사소통과 분위기

- 모호한 반응

○ A: 우리 조만간 만나자. 화요일은 어때?

● B: 음, 아마 괜찮을 거야.

○ A: 그래? 괜찮아? 화요일에 만날까?

● B: 음, 아마도. 다음에 보자.

- 부적합한 반응

○ A: 자기야, 사랑해.

● B: (tv를 보며 단조로운 목소리로) 나도 사랑해.

4) 반박 메시지(disagreeing messages)

- 공격성

- 불평하기

- 논쟁성향

5) 존중 지향 메시지

- 인지

- 인정

- 지지

6) 부정적 상호패턴

패턴	예시
불평-역불평	A: 나는 네가 자기중심적이지 않았으면 좋겠어. B: 음, 나도 네가 비판적이지 않았으면 좋겠어.
반박-반박	A: 그렇게 Marta씨에게 심하게 대하니? 그 분은 좋은 상사잖아. B: 뭐? 그녀는 내가 본 사람 중에 가장 위선적이야. A: 너는 아직도 좋은 상사가 뭔지 모르는구나? B: 너도 마찬가지야.
상호 무관심	A: 네가 여기에 있고 싶다고 해도 상관하지 않아. 나는 지쳤고, 이제 여기에서 나갈 거야. B: 그러고 싶으면 그렇게 해. 하지만 네가 알아서 가.
따라하기	A: 네가 듣지 않으면 내가 어떻게 말하니? B: 네가 말하지 않으면 내가 어떻게 들어?

7) 긍정적 상호 패턴

대인관계의심리학

13-1 의사소통과 분위기

패턴	예시
타인의 관점 인증하기	A: 이 일은 너무 혼란스러워. 아무도 우리가 뭘 해야 하는지 알 수 없을 거야. B: 나도 이게 얼마나 불확실한지 이해해. 내가 설명해줄게.
유사성 찾기	A: 네가 값비싼 휴가를 원하는지 생각 못했어! 우리는 돈을 모아야 해, 더 쓰지 말자. B: 나도 절약해야 한다는 것을 알아. 하지만 우리는 여행하면서도 돈을 모을 수 있을 거라 생각해. 내 생각을 들어봐.
지지	A: 이 일 때문에 미치겠어. 이 일은 잠깐 동안만 했어야 해. 곧 다른 일을 찾아야겠어. B: 네가 얼마나 그 일을 싫어하는지 알아. 이 일을 빨리 끝낼 수 있는지 생각해 보자. 그럼 너는 일상 업무로 돌아갈 수 있을 거야.

8) 의사소통 분위기의 발달

- 갈등 상승 소용돌이(escalatory conflict spirals)
- A: (약간 짜증난 듯이) 어디 있었어? 30분 전에 여기서 보기로 한 줄 알았는데.
- B: (방어적으로) 미안해. 도서관에 있었어. 나는 너처럼 여유로운 시간이 없잖아.
- A: 너를 비난한 게 아니니까 그렇게 과민반응 보이지마. 너의 말에 화가 나. 나도 꽤 바빠.
- 그리고 너를 기다리는 것보다 해야 할 더 괜찮은 일들이 많이 있어.
- B: 누가 과민 반응했다는 거야? 나는 그냥 간단히 말했을 뿐이야. 너야말로 최근에 확실히
방어적이야. 도대체 뭐가 문제니?

2. 방어: 원인과 치료

1) 방어: 원인과 치료

- 체면을 위협하는 행위
- 타인에 대한 방어 예방하기

2) 체면을 위협하는 행위

- 자기(self)의 중요한 부분이 공격받을 때
 - * 실제 실수를 했거나
 - * 이기적으로 행동했거나
 - * 일의 절차를 무시했더라도
- 여러분은 방어적으로 반응했을 것이다.

3) 타인의 방어 예방하기

대인관계의심리학

13-1 의사소통과 분위기

방어적 행동	지지적 행동
1. 평가	1. 기술
2. 통제	2. 문제 지향
3. 전략	3. 자발성
4. 중립	4. 감정이입
5. 우월성	5. 평등
6. 확실성	6. 유연성

4) 평가 대 기술

- 평가: 너는 자신이 무슨 말을 하고 있는지도 몰라!
- 기술: 나는 네가 어떻게 그런 생각을 하게 되었는지 이해가 가지 않아.
- 평가: 여기 너무 지저분해!
- 기술: 네가 여기를 치우지 않으면, 내가 치우거나 그냥 더러운 채로 살아야 해. 그게 내가 화가 나는 이유야!
- 평가: 그런 농담은 정말 역겹다!
- 기술: 네가 그런 음란한 농담을 할 때면, 나는 정말 당황스러워.

5) 통제 대 문제 지향

- 통제: 너는 두 시간 동안 이 근처에 있어야 해.
- 문제 지향: 내가 지금 중요한 소포를 받을 게 있어. 통화하는 동안 잠깐 사무실 좀 봐줄래?
- 통제: 이 문제를 다루는 방법은 한 가지밖에 없어.
- 문제 지향: 우리에게 문제가 좀 있는 것 같아. 우리가 동의할 만한 해결책을 찾아보자.

6) 전략 대 자발성

- 전략: 금요일에 일 끝나고 뭐하니?
- 자발성: 나 금요일에 일 끝나고 피아노 좀 옮겨야 하는데, 혹시 도와줄 수 있니?
- 전략: Jermaine과 Brianna는 매주 저녁마다 외식하더라.
- 자발성: 나는 저녁에 외식을 좀 더 자주 했으면 좋겠어.

7) 중립 대 감정이입

- 중립: 그건 네가 계획을 제대로 세우지 않아서 생긴 일이야.
- 감정이입: 어머, 네가 기대했던 대로 일이 되지 않은 것 같네.
- 중립: 때로는 일이 잘 안될 때도 있어. 인생이란 그런 거야.
- 감정이입: 네가 이 프로젝트에 얼마나 많은 시간과 노력을 쏟았는지 잘 알아.

8) 우월감 대 평등

- 우월감: 넌 네가 무슨 말을 하는지 모르는구나.
- 평등: 나는 너와 생각이 달라.

- 우월감: 아니, 그건 옳은 방식이 아니야.
- 평등: 네가 원한다면, 나에게 효과가 있었던 방식을 알려줄게.

9) 확실성 대 유연성

- 확실성: 그 일은 절대로 일어나지 않을 거야!
- 유연성: 나는 네가 그런 접근으로 하면 문제가 생길 것 같아.

- 확실성: 너는 네가 무슨 말을 하는지 알지 못하는구나!
- 유연성: 나는 그런 것에 대해 전혀 들어본 적이 없어. 어디서 들었니?

10) 방어 피드백

- ① 자신의 삶에서 중요한 한 사람에게 다가가서, 자신을 더 알기 위한 도움을 요청하라.
- ② Gibb의 12가지 범주의 행동을 파트너에게 설명하라.
- ③ 완벽하게 설명한 후 파트너의 모든 질문에 답했으면, 당신의 행동이 Gibb 범주 중 어디에 해당하는지 물으라.
- ④ 파트너가 한 말을 당신이 제대로 이해했는지 확실히 하기 위해, 파트너가 말한 목록을 상세하게 기록하라.
- ⑤ 목록을 다 기록했으면, 그것을 파트너에게 보여주고 그들의 반응을 들어라.
- ⑥ 결론 부분에서
 - a. 파트너가 당신을 평가할 때 기분이 어떠했는지,
 - b. 파트너의 평가에 동의하는지,
 - c. Gibb 범주 중 당신이 사용하는 행동이 파트너와의 관계에 어떤 영향을 주는지 기술하라.

대인관계의심리학

13-2 의사소통의 방어

1. 체면 세우기

1) 체면 세우기

- 자기주장적 메시지
- 비판에 대한 비방어적 반응

2) 자기주장적 메시지

- 행동
- 해석
- 느낌
- 결과
- 의도

3) 행동

○ 예시 1

일주일 전에 John은 나와 한 방에 있을 때는 흡연 전 나의 허락을 구하겠다고 약속했다. 방금 전 그는 나의 허락 없이 담배를 피웠다.

○ 예시 2

Chris는 지난주와는 다르게 행동하고 있다. 나는 주말 연휴 이후로 그녀가 한 번이라도 웃었는지 모르겠다. 그녀는 평상시와 달리 나의 집에 들르지도 않고, 테니스를 하자고도 안 하고, 내 전화를 받지도 않는다.

4) 해석

○ 예시 1

해석 A: John은 나와 있을 때 내 동의 없이 담배를 피우지 않겠다고 한 약속을 잊은 것이 분명하다. 그는 매우 사려 깊은 사람이기 때문에, 내가 중요하게 생각하는 것을 알고 있는 한 약속을 어기기는 않는다고 나는 확신한다.

해석 B: John은 무례하고 사려 깊지 못한 사람이다. 나와 있을 때는 내 동의 없이 담배를 피우지 않기로 약속하고서 의도적으로 피운 것이다. 그는 자신만 생각하고 있다. 그가 날 화나게 하려고 일부러 그런 것이 틀림없다.

○ 예시 2

해석 A: 무언가 Chris가 신경 써야 할 게 생긴 것이 분명하다. 아마도 가족 문제일 것이다. 내가 성가시게 한다면 기분이 더 나쁠 것이다.

해석 B: Chris는 나를 화나게 한다. 아마 테니스에서 졌을 때 놀린 것 때문에 그런 것 같다. 그녀가 진정할 때까지 혼자 두는 편이 나은 것 같다.

5) 느낌

대인관계의심리학

13-2 의사소통의 방어

- “네가 나를 보면서 웃을 때(행동), 내 말을 바보 같다고 생각하는 것 같아(해석).”
- “네가 나를 보면서 웃을 때, 내 말을 바보 같다고 생각하는 것 같아서, 화가 나.”

6) 결과

○ 당신에게 어떤 일이 발생했을 때

- “집주인이 지난달 월세 문제로 왔었다고 네가 말해주지 않아서(행동), 나는 수표가 부도났는지 몰랐어(결과). 네가 나의 신용 기록에 관심이 없거나 우리 아파트 월세를 내가 처리하도록 하는 것 같아(해석), 정말 화가 나(감정).”

○ 당신과 말하고 있는 사람에게 어떤 일이 발생했을 때

- 모임에서 천천히 마시라고 말했는데도, 너는 네다섯 잔을 더 마셨어(행동). 그러더니 이상하게 행동하기 시작했어. 너는 모두를 기분 상하게 하는 상스러운 농담을 던졌고, 집에 오는 길에도 형편없이 운전했어(결과). 예를 들면, 간밤에 너는 차도에서 벗어나 전신주를 거의 칠 뻔했어(더 행동적). 네가 얼마나 달라지는지 모를 것 같아(해석). 그리고 네가 술을 줄이지 않는다면 무슨 일이 일어날까봐 걱정 돼(감정).”

○ 타인에게 어떤 일이 생겼을 때

- 너는 아기가 우는 것을 들어보지 못해서 아마 모를 거야(해석). 그러나 네가 문을 닫지 않고 대본 연습을 하면(행동) 아기는 잠을 잘 수 없어(결과). 특히 지금 아기가 감기에 걸렸기 때문에 걱정이 돼(감정).”

7) 의도

○ 당신의 입장이 단호할 때

- “우리를 ‘여성’이라고 불러 달라고 요청한 후에도 ‘소녀’라고 불렀을 때(행동), 나는 당신이 이들의 차이가 우리에게 얼마나 중요한지 이해하지 못한다는 생각이 들었고(해석), 우리를 비하한다는 느낌이 들어(감정). 이제 나는 난처한 입장에 있어. 나는 어떤 주제에 대한 얘기를 꺼내거나 아니면 그만두어야 하고, 어쨌든 나는 기분이 상할 수 밖에 없어(결과). 이것이 나를 얼마나 힘들게 하는지 네가 알아줬으면 좋겠어(의도).”

○ 타인에게 요구할 때

- “지난밤 너에게 소식을 듣지 못해서(행동), 네가 나에게 화가 났다고 생각했어(해석). 나는 그 이유를 계속 생각하고 있고(결과) 아직도 걱정하고 있어(감정). 네가 나에게 화났는지 아닌지 알고 싶어(의도).”

○ 미래의 계획에 대해 기술할 때

- “지난번에 빌려준 25달러를 갚아 달라고 세 번이나 말했어(행동). 네가 나를 피하는 게 아닌가 생각하고(해석), 그래서 지금 매우 화가 난 상태야(감정). 지금 이 상황을 깨끗하게 정리하지 않는다면, 다시는 돈을 빌려주지 않을 거란 걸 알아둬(의도).”

8) 자기주장적 메시지 사용하기

- ① 메시지의 요소들을 다양한 순서로 전달할 수 있다.

- ② 개인의 스타일에 맞게 메시지를 표현하라.
- ③ 적절할 때, 두 요소를 하나의 문구로 결합하라.
- ④ 메시지를 전달할 때 서두르지 마라.

2. 비판에 대한 비방어적 반응

1) 비판에 대한 비방어적 반응

- 더 많은 정보 구하기
- 구체적으로 묻기
- 구체적인 내용 추측하기
- 상대방의 생각을 바꿔 말하기
- 비판자가 원하는 것을 물어보기
- 여러분이 한 행동의 결과를 물어보기
- 잘못된 것이 또 있는지 물어보기
- 비판자에게 동의하기

2) 상대방의 생각을 바꿔 말하기

- ▷ 고객: 매장 운영방식이 정말 별로네요! 다시는 이 가게에 오지 않을 거예요.
- ▶ 관리자: (고객의 감정을 반영하며) 매우 화나신 것 같군요. 무슨 문제가 있으신가요?
- ▷ 고객: 이건 나의 문제가 아니에요. 이건 직원들의 문제라고요. 직원들은 무언가를 찾는 고객을 도와주는 게 매우 성가시다고 생각하는 것 같네요.
- ▶ 관리자: 원하는 물건을 찾는 데 도움을 받지 못하셨나요?
- ▷ 고객: 도움이요? 심지어 직원에게 말을 걸기까지 여기서 20분이나 두리번거렸어요. 내가 하고 싶은 말은 가게를 운영하는 방식이 엉망이라는 겁니다.
- ▶ 관리자: 고객님 말씀은 직원들이 고객님을 무시하는 것처럼 보였다는 말씀이신가요?
- ▷ 고객: 아니요. 직원들은 다른 고객들 때문에 매우 바빴어요. 이 시간에 많은 사람들을 대하기 위해서는 충분한 인력이 필요한 것 같네요.
- ▶ 관리자: 이제야 이해가 갑니다. 고객님을 가장 실망시킨 점은 도와줄 직원이 충분히 없다는 것이군요.
- ▷ 고객: 맞아요. 기다린 후에 받은 서비스에 대해서는 불평이 없어요. 그리고 나는 항상 이곳 물건이 괜찮다고 생각하고 있었어요. 단지 도움을 오래 기다리기엔 내가 너무 바쁘다는 거예요.
- ▶ 관리자: 음, 문제점을 지적해주셔서 감사합니다. 저희는 우수 고객이 언짢은 것은 원하지 않습니다. 다시는 이런 일이 일어나지 않도록 주의하겠습니다.

3) 비판자가 원하는 것을 물어보기

- ▷ Alex: 네가 나에게 먼저 물어보지도 않고 저 사람들을 초대할 걸 믿을 수가 없어!
- ▶ Barb: 그럼 너는 내가 파티를 취소하길 원한다는 거야?
- ▷ Alex: 아니, 나는 네가 계획을 세우기 전에 나에게 물어보지 않아 유감이라는 거야.
- ▷ Cynthia: 너 되게 비판적이다! 그 애긴 마치 이 보고서에서 네 마음에 드는 게 하나도 없다는 것처럼 들려.

대인관계의심리학

13-2 의사소통의 방어

- ▶ Donna: 그렇지만 네가 내 의견을 물어봤잖아. 그렇게 물을 때 나에게 기대하는 것이 뭐니?
- ▷ Cynthia: 나는 어떤 게 잘못됐는지는 알고 싶지만 비판을 듣고 싶진 않아. 내 논문에서 좋은 점이 있다면, 네가 그것도 말해주면 좋겠어.

4) 여러분이 한 행동의 결과를 물어보기

- ▷ 이웃 A: 우리 고양이를 중성화시켜야 한다고요? 그게 왜 당신에게 중요하죠?
- ▶ 이웃 B: 그쪽 고양이가 밤마다 우리 고양이에겐 싸움을 걸기 때문에, 치료비 대는 데 질리거든요.
- ▷ 직장 동료 A: 왜 내가 지각하는 걸 신경 쓰는 거야?
- ▶ 직장 동료 B: 상사가 물을 때마다 네가 곤란하지 않게 이야기를 만들어내야 하는데, 거짓말하기가 싫어서 그래.
- ▷ 남편: 내가 포커로 돈을 잃는 것에 왜 화를 내는 거죠? 내가 과하게 돈을 걸지 않다는 걸 알잖아요.
- ▶ 부인: 돈 문제가 아니에요. 당신이 돈을 잃으면, 2~3일 동안 기분이 안 좋잖아요. 그리고 그게 나한테는 재미있지도 않아요.

5) 잘못된 것이 또 있는지 물어보기

- ▷ Raul: 나에게 화났니?
- ▶ Tina: 아니. 그런 걸 왜 물어?
- ▷ Raul: 소풍 갔을 때, 우리가 얘기하면서 보낸 시간이 거의 없잖아. 사실, 내가 너에게 다가갈 때마다 너는 다른 곳으로 가버리는 것처럼 보였어.
- ▶ Tina: 또 다른 문제도 있니?
- ▷ Raul: 음, 네가 나에게 싫증난 것은 아닌지 하는 생각이 최근에 들어.

6) 비판자에게 동의하기

- 사실에 동의하기
 - * "네 말이 맞아. 나는 지금 화났어."
 - * "내가 방어적이었던 것 같아."
 - * "네가 그런 말을 하니깐, 난 엄청 비꼬게 된 거야."
- 비판자의 지각에 동의하기
 - * A: 모든 곳에 가봤다는 당신 말 믿을 수가 없어요. 아마 깊은 인상을 주기 위해 꾸며낸 것일 거예요.
 - * B: 음, 당신이 왜 그런 생각을 하는지 알아요. 사람들이 인정받기 위해 거짓말을 한다는 걸 알아요.

1. 갈등의 본질

1) 갈등의 본질

- 갈등의 정의
- 갈등의 당위성
- 갈등의 유익성

2) 갈등의 정의

- “양립 불가능한 목표, 부족한 자원, 그리고 목표 달성에 대한 상대방의 방해로 지각한 두 상호의존적인 당사자가 표출한 분쟁”
- 표출된 분쟁
- 지각된 양립 불가능한 목표
- 지각된 자원의 부족
- 상호의존성
- 상대방의 방해

3) 갈등의 당위성

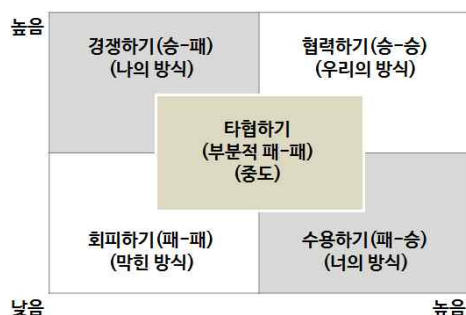
- 모든 관계는 갈등을 겪는다.
- 서로가 아무리 가깝고, 아무리 이해를 잘하고, 아무리 잘 맞아도, 서로의 생각, 행동, 욕구, 목표가 맞지 않는 때가 있다.
- 대학생들은 한 주에 약 7개의 언쟁이 발생한다
- 가족이 저녁 식사 때 평균 3.3개의 갈등 에피소드를 발견

4) 갈등의 유익성

- 효과적인 의사소통은 좋은 관계를 튼튼하게 지켜준다.
- 건설적인 기술을 잘 활용
- 행복하거나 불행한 부부는 모두 갈등을 겪지만 그것을 관리하는 방법은 매우 달랐다.
 - * 불행한 커플은 파괴적 방식으로 범주화한 방식으로 논쟁
 - * 서로 만족하는 커플들은 지각 점검과 같은 기술을 사용 → 관계조화+문제해결

2. 갈등 해결 스타일

1) 갈등해결 스타일



대인관계의심리학

14-1 대인갈등 및 대처

- 회피하기(패-패)
- 수용하기(패-승)
- 경쟁하기(승-패)
 - * 직접적 공격
 - * 수동적 공격
- 타협하기(부분적 패-패)
- 협력하기(승-승)

2) 직장에서의 괴롭힘

- ① 사고를 재정립하라.
- ② 가해자와 협상하라.
- ③ 제3자에게 호소하라.
- ④ 뒤로 물러서라.

3) 사용할 스타일

- ① 관계.
- ② 상황.
- ③ 상대방
- ④ 여러분의 목표

4) 최상의 갈등 스타일 선택 시 고려할 요인

회피하기 (패-패)	수용하기 (패-승)	대립하기 (승-패)	타협하기 (부분적 패-패)	협력하기 (승-승)
문제가 중요하지 않을 때	당신이 틀렸다는 것을 발견할 때	승-승 방식을 찾을 시간적 여유가 없을 때	복잡한 문제 상황에서 임시적이고 빠른 해결을 하고자할 때	타협해야 할 문제가 매우 중요할 때
대립하는 것의 비용이 이익보다 클 때	문제가 당신보다 상대방에게 더 중요할 때	장시간 타협을 하기에는 문제가 중요하지 않을 때	상대방이 서로 배타적인 목표에 매우 헌신적일 때	당신과 상대방의 장기간 관계가 중요할 때
감정을 진정시키고 관점을 알기 위해	이기는 것의 장기적 비용이 단기의 비용보다 적을 때	상대방이 협력을 거부할 때	문제가 적당히 중요하고, 교착 상태에 빠지는 것이 적절하지 않을 때	문제에 대한 관점이 다른 사람과 통합하기 위해
	갈등 이후의 신뢰를 구축하기 위해	당신의 입장이 옳고 필요하다고 확신할 때	협력이 이뤄지지 않을 때 대안으로서	양측의 관심사에 헌신하는 것을 보임으로써 관계의 발전을 도모하고자 할 때
	상대방이 자신의 실수를 통해 뭔가 배우도록 하기 위해	비경쟁적인 사람을 이용하려는 사람으로부터 당신을 보호하기 위해	창조적이고 독창적인 문제 해결책을 찾기 위해	

대인관계의심리학

14-2 갈등유형의 변인

1. 관계적 시스템에서의 갈등

1) 관계적 시스템에서의 갈등

- 상보적, 대칭적, 병렬적 유형
- 유해한 갈등관리 패턴: 네 명의 기수
- 갈등 의례

2) 상보적, 대칭적, 병렬적 유형

- 상보적 갈등 스타일: 다르지만 서로를 보강하는 행동을 한다.
- 대칭적 갈등 스타일: 같은 행동 패턴을 보인다.
- 병렬적 갈등 관계: 문제에 따라 상보적 갈등 스타일과 대칭적 갈등 스타일 사이를 왔다 갔다 한다.

상황	상보적 스타일	대칭적 스타일
사례 1: 남편이 집에 거의 없기 때문에, 아내는 속이 상한다.	아내의 불평: 집에 있는 시간이 적음에도 불구하고 남편은 무시한다(파괴적).	아내는 불평하고, 남편은 화를 내며 방어적으로 대응한다(파괴적).
사례 2: 남성 사장이 여직원을 "자기야"라고 불러, 여종업원은 불쾌하다	여직원이 사장에게 불쾌한 이유에 대해 설명하며 항의한다. 사장은 나쁜 의도가 없었음을 설명하며, 사과한다. (건설적)	여직원은 회사 회식에서 악의적 "농담"으로 사장에게 보복한다. (파괴적)
사례 3: 10대 자녀의 새로운 친구 때문에, 부모는 마음이 불편하다.	부모는 걱정을 표현하는데, 자녀는 "걱정할 일 아니에요"라고 말하며 이를 일축한다(파괴적).	자녀는 부모의 과도한 관심에 불편함을 표현한다. 부모와 자녀는 함께 동의할 수 있는 해결책을 협상한다(건설적).

3) 유해한 갈등관리 패턴: 네 명의 기수

- ① 비난: "당신 또 한도 초과했어. 이제 아무것도 못해. 알았지?"
- ② 방어: "이봐, 날 그만 탓해. 당신도 돈을 가장 많이 쓴 사람 중의 하나야."
- ③ 경멸: "적어도 난 수학에서는 1등급을 받았어. 잘했어, 아인슈타인."
- ④ 의사방해: "뭘 하든지...(밖으로 걸어 나가며 하는 말)"

4) 갈등 의례

○ 갈등의례1

- 한 어린이가 부모의 대화를 방해하며 그 대화에 끼어줄 것을 요구한다. 부모는 처음에는 아이에게 기다리라고 말하지만, 부모가 자신의 요구를 무시하기보다는 들어주는 것이 더 쉽다는 것을 알 때까지, 아이는 칭얼거리고 운다.

⇒ 아이의 칭얼거림은 부모의 관심을 끌 수 있는 유일한 방법일 것이다.

○ 갈등의례2

한 커플이 싸운다. 한 쪽이 떠난다. 남은 쪽은 문제의 책임을 받아들이고 용서를 구한다. 떠났던

대인관계의심리학

14-2 갈등유형의 변인

파트너가 되돌아오고, 행복한 재결합이 평화를 가져온다. 얼마 후 이들은 다시 싸운다.

⇒ 양쪽은 화를 식이는 방법으로 싸움을 사용했을 수 있고, 재결합의 즐거움을 위해 별거의 슬픔도 가치 있다는 것을 알았을 것이다.

○ 갈등 의례3

- 직장 상사가 업무에 대한 압박으로 크게 화를 낸다. 이를 알아차린 직원들은 그를 가능한 한 멀리한다. 위기가 끝났을 때, 상사는 자신의 감정 폭발에 대한 보상 차원에서 직원의 요구를 특히 수용하는 태도를 보인다.

⇒ 의례는 직장 상사(압박에서 벗어나는 방식으로)와 직원(자신들의 요구사항을 전달하는 방식으로)에게 모두 효과가 있을 수 있다.

○ 갈등 의례4

- 룸메이트들이 집안 청소에 대한 책임소재를 두고 다투고 있다. 한 룸메이트가 며칠간 상대방에게 "침묵투쟁"을 하고는, 별다른 사과 없이 집주변을 청소하기 시작한다.

⇒ 적어도 집은 결과적으로 깨끗해진다.

5) 갈등유형에서의 변인

- 성별
- 문화

6) 성별

- 갈등 상황에서 여성 청소년들도 공격성을 드러내지만, 일반적으로 그들은 남성 청소년보다는 간접적인 방법을 쓴다.

* 남성 청소년들은 종종 말로 결판을 내던가, 심지어 물리적 싸움도 하지만, 여성 청소년들은 일반적으로 뒷담화, 험담, 왕따 등의 방법을 쓴다.

* 여성 대학생은 남성 대학생을 권력에 관심이 많고, 관계적 문제보다는 만족에 더 관심이 있는 존재로 묘사한다.

* 여성들도 경쟁적일 수는 있다. 그러나 이들은 공격보다는 논리와 타협을 훨씬 더 많이 사용한다.

- 성 고정관념: 공격적인 남성과 수동적인 여성

7) 문화

○ 개인주의와 집단주의 접근

- 개인주의 문화에서는 각 사람의 목표, 권리, 욕구를 매우 중요하게 여기고, 남에게 좌우되지 않는 것은 개인적 권리라는 데 많은 사람들이 동의할 것이다.

- 집단주의 문화(남미, 아시아의 대부분의 문화)에서는 개인의 요구보다는 집단의 이익을 우선시한다. 북미 지역에서는 매우 적절하게 보일 수 있는 자신감 있는 행동도 집단주의 문화에서는 무례하고 둔감한 행동으로 여겨질 수 있다.

○ 저맥락 문화와 고맥락 문화의 차이

- 저맥락 문화에서는 직접적이고 있는 그대로 소통하는 것에 더 많은 가치를 둔다.

대인관계의심리학

14-2 갈등유형의 변인

- 고맥락 문화에서는 대립의 회피나 자기 규제에 더 높은 가치를 둔다.

2. 건설적 갈등 기술

1) 건설적 갈등 기술

- 협력적 문제해결
- 건설적 갈등: 질문과 대답

2) 협력적 문제해결

- 자신의 문제와 채워지지 않은 욕구를 확인하라
- 약속을 하라
- 자신의 문제와 요구를 표현하라
- 파트너의 관점을 고려하라
- 해결책을 협상하라
- 해결책 추적하기

- 자신의 문제와 요구를 표현하라

* "문제가 있어. 미리 전화도 없이 네가 들렀을 때 나는 공부하고 있었어(행동). 너를 봐야 할지 아니면 가 달라고 요청해야 할지 모르겠어(생각). 어떤 식으로 하든, 나는 좀 불편하고(감정) 뭘 하든 내가 실패한 것처럼 보여. 나는 너와의 만남을 미루든가 아니면 공부가 뒤쳐지겠지(결과). 내 공부를 하면서도 너와 교제할 수 있는 방법을 찾아야겠어(의도)."

- 자신의 문제와 요구를 표현하라

* "나를 성가시게 하는 게 있어. 넌 나를 사랑한다고 하지만, 대부분의 시간을 다른 친구들과 보내는 너를 보면서(행동) 난 네 말이 진심인지 혼란스러워(생각). 나는 불안하고(느낌) 그 다음에는 울적해져(결과). 네가 나를 어떻게 생각하는지 알 수 있는 방법을 찾아야겠어(의도)."

- 해결책을 협상하라

- ① 갈등을 확인하고 정의하라
- ② 가능한 많은 해결책을 만들어 내라
- ③ 대안적 해결책을 평가하라
- ④ 최선의 해결책을 결정하라

3) 건설적 갈등: 질문과 대답

- 승-승 접근은 사실이기에는 너무나 훌륭하지 않나?
- 승-승 접근은 너무 정교한 것 아닌가?
- 승-승 협상은 너무 이성적이지 않은가?
- 다른 사람을 변화시키는 것이 가능한가?