

생산적 인간관계 및 의사소통기법 (심리학 기반)

- 일 시: 홈페이지 일정을 확인해 주세요. | 10:00 - 17:00(6H)
- 강 사: 도흥찬 대표 (러너코리아)
- 추천대상: 교육담당자, 기업교육 강사, 현재 강의에 심리학 콘텐츠 접목하길 원하는 사람
- 교육비: 230,000원 (2인 이상 참석시 인당 2만원 할인, 도흥찬대표의 설득의 스토리 수강자 50%할인)
- 제공사항: 교재, 2시간 강의 분량의 강의 PPT 제공
- 교육장소: 서울시 중구 퇴계로 197 충무빌딩 5층 러너코리아 (3,4호선 충무로역 7번 출구에서 1분 거리)

[교육비★결제방법] *선결제 필수!

- 사전 모바일 카드결제 (결제톡 발송)
- 사전 입금 후 세금계산서 발행 (영수)
- 사전 입금 후 현금영수증 발행 (소비자/사업자)
- 입금계좌: 국민 815-25-0011-219 (주)학습인

[필★독] 미리 신청해 주세요!

본 교육은 소수 대상의 모집성 교육입니다.

적정 인원이 모집되지 않을 경우, 불가피하게 취소될 수 있습니다.

가능한 1-2주 전에 미리 신청해 주세요. (가접수 환영!)

[필★독] 성숙한 교육문화 함께 만들어 나가요!

지적재산권 보호와 원활한 교육진행을 위해

강의 중 녹음, 녹화, 촬영, 태블릿 PC 및 노트북 사용을 금지하고 있습니다.

성숙한 교육 문화를 만들기 위한 교육생 여러분들의 적극적인 협조 부탁드립니다.

생산적 인간관계는 소통으로 시작되며,
그 소통은 공감, 명확성, 존중을 바탕으로 관계를 성장시킨다.

1. 교육개요

"생산적 인간관계(Productive Human Relationships)"란 단순히 좋은 관계를 넘어서, 상호 신뢰와 협력을 바탕으로 서로의 목표나 성장을 도울 수 있는 관계를 의미합니다. 특히 조직, 팀, 사회 속에서 "좋은 분위기"만 중요한 것이 아니라, **합리적, 협력적 소통을 통해 성과와 성장이라는 실질적 결과로 이어지는 관계**를 말합니다.

본 과정에서는 생산적 관계 및 소통 능력을 향상시키는 핵심 스킬을 심리학 이론에 근거해 핵심 모듈을 구성하였으며, 이는 조직에 관계 및 소통, 설득, 코칭, 리더십, 갈등관리에 도움이 될 것입니다.

2. 교육특징

- 인간관계 및 소통에 필요한 핵심이론과 스킬을 심리학 이론에 바탕을 두고 프로그램 개발하였습니다.
- 이 내용을 배우면 조직에서 갈등관리, 스트레스관리, 설득에 사용할 수 있을 뿐만 아니라, 자사에 맞는 관계 및 소통 과정개발에도 활용이 가능합니다.

3. 교육구성

- ① **소통의 목적 및 기본 원리:** 소통의 목적, 연결의 법칙
- ② **설득 소통:** 설득 소통, 스토리 소통
- ③ **스트레스와 갈등을 줄이고 소속감을 증가시키는 소통:** 감성소통, 공감소통, 소속감 증진소통
- ④ **생산적 합리적 소통:** 협력을 이끌어 내는 생산적 합리적 소통

4. 교육내용 (총 6H)

모듈	모듈	교육내용	시간
1	관계 및 소통의 기본 원리	1) 목적에 따라 다른 소통의 종류 2) 소통의 기본 원리, 자극과 반응의 연결의 법칙!	강의 실습
2	설득 스토리 소통	1) 설득력 업그레이드를 위한 <설득심리학> - 마음을 움직이는 세가지 심리 법칙 - 정체성 설득, 이성적 설득, 감성 설득 2) 상대를 설득하고 변화시키는 <스토리 소통법> - 스토리의 기본 구조 이해 - 스토리 사용 방법 및 절차 - 스토리 질문방법(★) - [실습] 스토리식 질문 만들기 실습	강의 실습 비디오

3	스트레스와 갈등을 줄이고 소속감을 높이는 관계 및 소통방법	1) 스트레스 상황에서 감정 공유 및 표현 - 갈등상황에서 감정표현 방법 - 촉진적 정서와 소모정서(★) - [실습] 갈등상황에서의 (복합)감정표현법 시뮬레이션 2) 소속감을 증가시키는 소통 - 관계 가치를 증가시키는 소통 - 수용 및 사회적 지지를 높여주는 소통	강의 실습
4	핵심 소통 스킬 업그레이드	1) 핵심소통 스킬 업그레이드 - 관계와 목적에 따른 적절한 수준의 자기개방성(★) - 설득과 협조를 불러내는 듣기와 질문의 기술 - 자기의견, 자기주장을 당당히 하는 소통방법	강의 질의응답
5	생산적/합리적 소통	1) 자아개념(★) 과 인간관계 및 소통 2) 역할의 변화와 갈등을 해결하는 소통방법 3) 협력을 이끌어내는 비합리적사고(소통)에서 합리적 소통으로 전환	강의 실습

5. 강사소개



도흥찬 대표

[현직]

러너코리아 대표

[학력]

연세대학교 심리학과 학사/석사/박사과정 수료

[경력]

- 명지대 대학원 평생교육학과 겸임교수
- (사)한국강사협회 명강사 97호
- 제일모직, 삼성인력개발원, 삼성전자

[저서]

- 2003. <성격을 알면 성공이 보인다> 번역
- 2008. <선택의 심리학>
- 2008. <굿바이, 잡스트레스>
- 2011. <설득의 스토리텔링> 번역
- 2019. <리더가 꼭 알아야 할 동기심리학>

