

받기 3박자

소통의 중요성

인간관계에서의 소통

➤ 소통은 주기, 받기 과정

- 소통을 하려면 표현의 주고 받음의 있어야 한다.
- 상대방의 표현을 받아주지 않으면 **소통이 이루어지지 않음**

→ 상대방이 표현을 했을 때 **어떻게 받아주는 것이 효과적인가?**

받기 3박자

소통을 위한 받기 방법론

경청

- 경청했음을 상대방에게 알려 줌
- '아, 상장 받고 기쁘셨군요?'

공감

찬사
격려

받기 3박자

소통을 위한 받기 방법론

경청

- 경청했음을 상대방에게 알려 줌
- '아,상장 받고 기쁘셨군요?'

공감

- 상대의 감정을 이해해 줌
- '그 기쁜 마음이 공감이 됩니다. 정말로 기쁘셨겠어요!'

찬사 격려

받기 3박자

소통을 위한 받기 방법론

경청

- 경청했음을 상대방에게 알려 줌
- '아,상장 받고 기쁘셨군요?'

공감

- 상대의 감정을 이해해 줌
- '그 기쁜 마음이 공감이 됩니다. 정말로 기쁘셨겠어요!'

찬사 격려

- 상대의 감정에 상응하는 한 두 마디
- '축하합니다. 거듭 거듭 그런 경사가 일어나세요!'

받기의 중요성

받기 3박자를 통한 받기

➤ 참고하세요.

경청과 공감에 관한 심리학적 연구

적극적 경청(Active listening)은 인본주의 접근법의 창시자인 심리학자 칼 로저스(Carl Rogers)의 연구에 기반을 둔 대화 기법이다. 일반적으로 듣기는 수동적으로 정보를 받는 것이라고 생각할 수 있지만 '적극적'이라는 단어가 의미하듯이 적극적 경청은 단순한 듣기가 아닌 무조건적이며 긍정적인 존중과 공감적 이해가 기반이 되어야 한다. 적극적 경청을 위해서는 반복(repeating), 환언(paraphrasing), 반영(reflecting) 등의 기술이 사용되는데 무엇보다도 중요한 것은 이야기의 내용에 대해서 비판을 하거나 설부른 판단을 하지 않는 것이다.

칼 로저스는 **적극적 경청이 사람들을 변화시키는 중요한 방법**이라고 주장하였다. **상대가 자신의 의견을 비판 없이 경청을 한다고 인식되면 자기 자신에 대해서 좀 더 솔직해지고 자아존중감이 증가된다.**

받기의 중요성

받기 3박자를 통한 받기

➤ 평화를 부르는 받기 3박자

- 상대방이 부정적인 이야기를 했을 경우에도 받기 3박자를 활용하면 평화로운 소통이 가능함

진정한 소통을 위한 받기 3박자 방법

- ① 상대방이 말한 것을 앵무새처럼 반복하여 **경청**했음을 알려준다.
- ② 상대방의 마음을 알아주고 **공감**한다.
- ③ 상응하는 적절한 **찬사, 격려**의 말을 붙여준다.