

‘상상 톡! 감성 톡!’
인천민주시민교육 강사양성과정

자 료 집

- ☐일시 : 2019년 9월 6일(금) ~ 9월 27일(금) 오후 2시~5시
- ☐장소 : 인천민주화운동센터 및 인천생활문화센터 칠통마당 H동
- ☐주최 : 인천민주시민교육네트워크(준), 사)인천민주화운동계승사업회
- ☐주관 : 인천민주화운동센터
- ☐후원 : 인천광역시

· 상상 톡! 감성 톡!

인천 민주시민교육 강사양성과정

일시 2019년 9월 6일(금)~9월 27일(금) 오후2시~5시 총 24시간
장소 인천생활문화센터 칠동마당 H동(중구 인천아트플랫폼 내)-장소는 변경될 수 있음
신청기간 8월 19일(월)~8월 30일(금) 6시까지
신청방법 '인천민주화운동센터 홈페이지'에서 다운받아 idph@hanmail.net로 전송
대상 민주시민교육에 관심있는 인천시민 선착순 30명
이수요건 전체 수강의 90% 참여(수료증 발급)
문의 032-862-5353/010-2045-5159(정윤미)

강사 : 민주시민교육 프로젝트 '결' 연구진

일시	주제	내용	강사
9/6 (금)	민주시민교육 방법론1 역동을 만드는 관계	인사나누기, 마음나누기, 기대나누기 촉진자의 자세와 민주시민교육	권혜진
9/9 (월)	민주시민교육 방법론2 토론과 토의 방법론	쟁점토론, 신호등 토론, 천사 악마 토론 토론을 통한 다름이 이해	권혜진
9/16 (월)	갈등관리와 의사소통	갈등을 바라보는 우리의 자세를 점검하고 의사소통의 필요성과 효능성, 성격분석	권혜진
9/18 (수)	민주시민교육 방법론3 협상력 훈련	우리의 이익을 최대한으로, 테라도라 섬 이야기 편견과 마주하기, 아직 못다한 방법론 시리즈	권혜진
9/20 (금)	민주시민교육의 이해 개념, 유럽의 사례 등	강의 민주시민교육의 이해와 세계적 흐름	조철민
9/23 (월)	민주시민교육 방법론5 일상의 민주주의 채우기	오픈스페이스 일상의 민주주의 해결을 위한 제안	권복희
9/25 (수)	민주시민교육 방법론4 일상의 민주주의 깨우기	월드카페 일상의 차별과 민주주의 깨닫기	권복희
9/27 (금)	질문의 기술, 공론의 장 그리고 마무리	질문의 기술, 공론장 운영의 방식 그리고 평가와 다짐의 시간	권혜진

*일정과 장소는 변동될 수 있습니다.

주최 : 인천민주시민교육네트워크(준), 사)인천민주화운동계승사업회
 주관 : 인천민주화운동센터 후원 : 인천광역시

방법론적 - 교육적 기본원칙

지배 금지원칙: 교습이나 주입 대신 자립적이고 평등한 전체적인 학습이 강조된다. 예: 개별 혹은 그룹 참여활동. 이 때 트레이너는 자신의 전문적 혹은 구조적 권력을 가지고 교육과정 및 학생들을 지배하는 "구루"나 선생이 아니라 진행자 역할을 한다. 그러면서도 사회와 정치의 이면을 볼 수 없고 그 속에 내 버려진 듯한 느낌을 받는 사람들에게 사회와 정치에 관하여 방향을 제시해 줄 수 있어야 한다.

학문성 및 교육목표 중심적 교육: 진행자 역할의 교육자라고 해도 시사적 전문지식에 맞추어 교육활동을 계획하고 수행해야 하는 의무(학문적 원칙)와 규정된 교육목표를 최대한 달성해야 한다는 원칙(교육목표의 원칙)으로부터 자유로울 수는 없다. 이러한 원칙을 가장 빠르게 달성할 수 있는 방법은, 높은 수준의 구속력과 투명성을 보장하는 훈련 계획서를 작성하는 것이다.

논쟁 및 문제 중심적 교육: 실제 정치 및 학계의 논쟁을 교육활동에서도 표현하는 것이 중요하다. 입장라인, 찬성/반대 토론, 역할극을 통한 관점 바꾸기 등은 논쟁을 단순히 소개할 뿐 아니라, 실제로 경험할 만하고 유익한 (이성적-건설적) 해결책을 제시하는 좋은 논쟁을 만들어 보기에 적합한 방법이다.

역량 중심적 교육: 특정 내용을 가르치는 교육 외에도 민주주의역량 혹은 시민역량을 교육하는 것이 점점 더 중요하게 여겨진다. 정보를 수용하고 이 정보를 개별적으로 평가하거나 판단하고 이로부터 자립적인 행위 및 활동을 도출해 낼 수 있는 역량(예: 의사소통 & 미디어 역량)을 개발해야 한다. 형성역량(Gestaltungskompetenz) 또한 민주시민교육의 흥미로운 주제이다. 이 때 강조되는 것은, 복합적 체제 관련성의 맥락 안에서 미래지향적으로 생각하기, 개방적인 현실인지, 공감·연민·연대성을 갖는 능력 등과 같이 한 국가의 민주주의적 발전을 위해 필요한 역량들이다. 다양한 역량을 개발시킬 수 있는 응용방식들을 통하여 이를 실전에 적용해 볼 수 있다(예: 로테이션 파트너 대화, 원천자료 활용하기, 게시판 만들기, 시뮬레이션, 역할극).

활동 지향적 교육: 민주시민교육의 목표는 전문지식의 지적인 학습에만 있는 것이 아니다. 사람들로 하여금 각각의 사회 및 경제 체계 안에서 정치적 행위능력을 갖추도록 하는 것이 더 큰 목표이다. 이러한 행위능력은 실질적·연구적·문제해결적·사회적·소통적·프로젝트 형태·생산지향적·전체적 교육을 통하여 달성될 수 있다. 실질행위 혹은 모의행위 중심적 교육활동이나, 행위 충위보다는 생산적 형성에 초점을 둔 교육활동이나에 따라 다양한 행인지향적 방식들이 활용될 수 있다(예: 계획놀이, 찬성/반대 토론, 역할극, 미래작업실).

이익 및 참가자 중심적 교육: 어떠한 내용을 어떠한 방식으로 다루는가에 대하여 트레이너와

참가자들이 동등하게 협의한다. 이를 위해서는 교육하는 관점이 아닌 배우는 관점에 초점을 맞춘 학습중심적 방식을 추구해야 한다.

시사성 & 명확성: 역사적 맥락에 대한 기본적인 이해 없이도 민주시민교육이 성공적으로 진행될 수 있다고 하더라도 변하지 않는 사실은, 민주시민교육이 기본적으로 시사적인 문제와 해결책을 다룬다는 것이다. 이러한 내용은 참가자들의 관심을 불러 일으킬 뿐 아니라 실제 정치현실에서의 활동을 활성화시킨다. 교육내용은 타겟집단에 맞추어 가능한 덜 추상적이고 명확하게 전달되어야 한다. 예를 들어 *시각화* 및 *프레젠테이션* 방식을 사용하고 참가자들이 *이해하기 쉬운 언어*로 트레이닝을 진행한다.

〈도입프로그램 프로그램〉

마음열기 - 내가 강낭콩(사탕) 대왕

〈진행방법〉

- 사탕을 참가자들에게 5개씩 나눠준다.
- 미리 먹지 않도록 알려 준다.
- 게임의 방법을 설명한다.
 - 5개의 사탕을 들고 자리에서 일어난다.
 - 강의장에 누구와도 대화를 나눌 수 있고, 질문을 통해 상대방에게 미션으로 주어진 단어를 끌어내고 사탕 하나를 받아 낸다. (네 / 아니오, 응/아니, Yes/No, 어)
- 대화의 시간은 3~5분 정도면 적당하다.
- 대화 중 경쾌한 음악을 틀어주어 마음을 여는데 도움을 주도록 한다.
- 음악이 완전히 멈추거나 아니면 정한 시간이 흐른 뒤 참석자들은 자신이 가지고 있는 강낭콩(사탕)의 수를 세고 이들 중 가장 많은 강낭콩(사탕)을 가지고 있는 사람이 강낭콩(사탕) 대왕이 된다.

〈유의사항〉

- 연령이 비슷한 또래의 참가자 일 경우 “예”, “아니오” 뿐 아니라 “응”, “그래”, “아니” 등의 긍정 또는 부정의 단어 모두를 포함시키는 것이 좋다.
- 대화가 잘 이루어지도록 진행자가 의도적으로 참여하도록 한다.
- 대화를 하지 않는 사람이 없도록 여러 사람들을 상대하도록 유도해야 한다.
- 동기유발을 위한 소정의 상품을 준비해도 좋다.

인사기법 - 카드 돌리기

- * 처음 만난 사람들 사이에서 참가자 각자가 자신의 이름과 별명, 좋아하는 색과 음식 등을 쓰고 그 카드를 돌려 내가 아닌 남을 나처럼 소개함으로써 서로를 보다 더 잘 수용할 수 있도록 한다.

<진행방법>

- 똑같은 색과 모양의 빈 용지(카드), 되도록 똑같은 굵기와 색의 펜(인원수에 맞도록)을 준비하여 나누어 준다.

| 자기 설명카드 |

구 분	소 개 작 성
별칭	홍길동
좋아하는 음식	삼겹살에 소주
인상 깊었던 영화 또는 책	인생은 아름다워
존경하는 사람	세종대왕
나의 좌우명	차카게 살자!

- 참가자 전원이 둥글게 둘러앉는다.(30명 이하가 좋음)
- 진행자는 참여자들이 각기 자신의 별칭, 좋아하는 색, 음식, 좌우명을 적도록 유도한다.
- 작성을 모두 마치면 일괄적으로 건도록 한다.
- 모은 카드를 진행자는 참가자들이 보는 앞에서 무작위로 섞는다.
- 진행자는 섞은 카드를 다시 참여자들에게 다시 무작위로 나누어 준다.
- 참가자들에게 나누어준 카드 속의 인물을 자신인 것처럼 발표할 준비를 하도록 시간을 준다.
- 참여자들은 각기 받은 카드를 보고 마치 자신인 양 소개하면서 그 카드의 주인이 누구인지 주시하도록 한다.
- 소개가 끝나면 각기 가지고 있는 카드를 보고 그 카드 속의 주인이 누구인지 생각해 보도록 한다.
- 한 사람씩 그 카드 속의 이름을 부르며 자신이 생각하는 카드의 주인에게 전달하도록 한다.
- 카드가 다 돌아가면 한 사람씩 자신이 맞는지 얘기하게 하고 틀리면 다시 이름을 부르며 자신이 생각하는 카드의 주인에게 전달한다.
- 주인의 윤곽이 거의 드러나면 인사의 시간을 종료한다.

<유의사항>

- 서로 아는 그룹일 경우 다른 인사방법이 유효하다.
- 카드 돌리기가 모두 끝난 후 별칭과 이름을 한 번씩 더 돌아가며 나누면 기억하기 쉽다.
- 혹시 자신의 카드가 첫 번째로 돌아왔을 경우에는 똑같이 소개하고 다른 사람을 갖다 주도록 한다.
- 각자 소개할 때 마치 자신인 양 소개할 수 있도록 각 문항의 이유를 함께 설명하도록 유도해야 한다.
- 이름 란을 크게 쓰고 프로그램이 진행될 때 이름표로 사용하는 것도 좋은 방법이다.

기대 나누기 - 번개 기법

- * 프로그램의 시작과 중간, 마무리 단계에서 서로의 느낌을 짧은 시간 내에 공유함으로써 전체적인 분위기를 파악하고 공감대를 형성할 수 있도록 한다.

<진행방법>

- “번개”는 교육의 진행자가 아무 때나 번개처럼 생각나는 질문을 한다고 해서 붙여진 이름이다. 또 대답 역시 1분을 넘지 않게, 가능하면 한 문장 정도가 되어야 하기 때문에 “번개” 같이 대답 한다는 데에도 그 이유가 있음을 설명한다.
- “번개”를 교육의 맨 처음, 처음 만났을 때 사용할 경우라면 “이번 교육에서 특별히 얻기를 원하는 것이 있습니까?”라고 질문한다.
- “번개”를 아침교육 시작 직전 혹은 점심을 먹은 후 나른할 때에 사용한다면, “지금 컨디션 어떠세요?”
- “번개”를 강의를 끝나고 혹은 하루의 일정을 마치고 사용한다면, “오늘은 어떤 경험이 혹은 주제가 중요했나요?”
- 전체 주제에 대한 참가자들의 지식정도를 알기 위해 “번개”를 사용할 경우에는 큰 윤곽이 주어진 주제(혹은 어떤 문제, 상황 또는 설정)에 대한 견해를 모든 참석자들에게 간략히 표현하게 할 수도 있다. 교육을 모두 마친 시점에, 즉 가슴에 ‘실천을 향한 뜨거운 열망’이 가득한 때에 그 기분을 “번개”처럼 대답하게 할 수도 있다.

<유의사항>

- 번개 진행시 주의해야 할 점은 꼭 어떤 대답을 들어야겠다고 고집하지 말아야 한다는 것이다. 의견이 없거나 말하고 싶지 않은 사람은 순서를 아무 말 없이 옆으로 넘길 수도 있다.
- 번개를 진행하는 도중에 토론이 일어나지 않도록 한다. 참가자 각각의 견해에 대해서 코멘트를 달거나 비판을 가하는 것도 허용되지 않는다. 모든 사람들이 그저 단지 자신의 견해와 의견을 밝힐 뿐이다.
- 번개에는 연결 작업이 필요치 않다. 번개는 그 자체만으로 하나의 주제를 위한 어엿한 구성요소가 될 수 있다. 그러나 만일의 경우 그 다음의 진행을 위한 결정의 토대로 사용할

경우에는 번개를 통해 가시화된 각종 견해들에 대해 전체토론을 하게 할 수 있다.

- 번개는 아주 신속한 방법으로 여론을 드러내기 때문에 그룹 내의 분위기를 확인할 필요가 있는 경우에는 언제나 사용될 수 있다.

일상의 민주적 감수성 촉진 : 토론

두마음토론(천사&악마)

<목표>

- 명분과 친분 사이의 갈등적 요소를 극대화하여 나의 가치관을 정리해 본다.
- 내 안의 천사와 악마의 소리를 통해 관행을 이해해 본다.

<진행방법>

- 전체 참가자를 3인 1조로 나눈다. 오른쪽이나 왼쪽으로 연번을 부르도록 한다.
 - 예) 참가자들이 차례대로 하나, 둘, 셋, 하나, 둘, 셋을 외치게 한다.
- 세 명 중 둘을 외친 사람이 중간에 앉고 하나와 둘은 자연스럽게 양편으로 앉을 수 있다.
진행자가 오른쪽의 사람은 천사 역을, 왼쪽의 사람은 악마 역을 맡는다고 말한다.
- 갈등 상황에 대해 설명 한다 : 친구가 음주 운전 사고를 냈고 피해자 변호인이 자신에게 있는 그대로를 증언하도록 요청한 갈등 상황

✓ 진행자 멘트

“친한 친구의 차를 타고 밤길을 가고 있을 때 작은 길에서 사람을 치고 말았습니다. 놀란 친구는 아무도 보는 사람이 없자 뺑소니를 치고 말았습니다. 규정속도 40km 미만으로 달려야 했던 친구는 시속 60km로 달리다가 사람을 미쳐 보지 못하고 사고를 낸 것입니다. 친구는 결국 법정에 서게 되었고 피고측 변호인은 자신에게 있는 그대로를 증언하도록 요청합니다.”

- 각자의 역할과 입장을 명확하게 설명한다.
 - 악마 : “거짓 증언을 하도록 해! 친구의 인생이 달린 일이야!”
 - 천사 : “다친 사람이 무슨 잘못이야! 친구라 해도 죄값은 받아야지!”
- 갈등상황과 입장에 대한 설명 후 이 과정은 고정관념을 버리는 것이 중요함을 전달하기 위해 중간에 앉은 사람은 모두 일어나 선서를 하도록 한다.
 - 선서내용의 예) “나는 나의 모든 고정관념을 버리고 들은 대로만 판단할 것을 선서한다.”
- 악마측과 천사측은 서로 모여 5분간의 작전회의를 하여 설득할 수 있는 여러 논거들을 만들어 낸다.
- 작전회의를 마치고 다시 자리로 돌아와 5분간 가운데 앉은 사람에게 설명하도록 한다.
 - 단, 천사와 악마는 가운데 앉은 사람이 자신을 쳐다볼 때에만 이야기를 할 수 있으며 서로 토론은 할 수 없다. 이때 천사와 악마는中间的 사람에게 질문을 할 수 없다. 게임의 재미를 위해 꼭 필요한 경우에 한 번 中间的 사람을 움직여 자신을 쳐다보게 할 수 있다. 이 때 中间的 사람은 30초간 이야기를 들어주어야 한다.
- 정해진 시간이 지나면 게임을 멈춘다.
- 진행자는 가운데 앉은 사람을 모두 일으켜 세운다.
- 가운데 앉은 사람에게 선입견을 버리고 무엇을 선택할 것인지 생각해 보도록 한다.

- 좌나 우편의 손을 들어 승자를 정해 줌으로써 게임이 끝난다.
- 승패가 정해지고 나면 진행자는 중간에 앉았던 역할을 했던 참석자들에게 결정의 이유를 묻는다. 그리고 자연스럽게 토론으로 이어간다.

<유의사항>

- 참가자들이 선입견을 버리도록 한다.
- 상황설정이 구체적이어야 하며 양쪽의 입장이 잘 전달 될 수 있도록 배려해야 한다.
- 어느 한쪽의 의견만 들어서는 안되기 때문에 천사와 악마는 가운데 앉은 사람(심판)이 자신을 쳐다볼 때에만 이야기를 할 수 있으며 서로 토론은 할 수 없다. 이때 천사와 악마는 중간에 앉은 사람에게 질문을 할 수 없다. 게임의 재미를 위해 꼭 필요한 경우에 한번 가운데 앉은 사람을 움직여 자신을 쳐다보게 할 수 있다. 이때 중간에 앉은 사람은 30초간 이야기를 들어주어야 한다.
- 평가 시 무엇이 옳고 그른 것이라는 이분법적 결정을 지양하도록 한다.

신호등 토론 활용하기

<진행방법>

- 참가자들에게 파랑, 빨강, 노랑색의 3가지 색상을 나누어 준다.
- 신호등을 연상하게 한 다음 파란색의 의미와 빨강, 노랑색의 의미가 무엇인지 물어보도록 한다.
- 파랑색은 지나가도 된다는 긍정의 의미, 빨강색은 멈추라는 반대의 의미, 노랑색은 준비라는 기타 또는 모르겠다는 의미를 가지고 있음을 설명한다.
- 프로그램 진행 중간 중간에 여러 질문을 참가자들에게 던질 수 있고 그때마다 참가자들은 신호등 기법에 나온 카드색을 들어 자신의 의사를 표현해 내도록 한다.
- 진행자는 참가자들의 신호등 색을 보고 어떠한 의미에서 그런 생각을 했는지 질문할 수 있다.
- 신호등기법을 사용했을 때 참가자들의 의식 수준을 파악 할 수 있다.
- 어떤 사안에 대한 일방적인 교육이 아닌 참가자들의 경험을 나눌 수 있다.
- 일상적이고 일방적 질문보다 훨씬 용이하게 발표할 수 있는 장점이 있다.

<유의사항>

- 어떠한 의견이 틀리고 맞는다는 생각보다 하나하나의 생각과 의견을 존중하도록 해야 한다.

〈신호등 토론을 활용한 나의 선택 예시문-예시〉

1. 친한 친구관계(우정)에 있어 가장 중요한 점은?

파) 충실(의리) 빨) 관용 노) 정직 초) 믿음

2. 17세 청소년의 부모라면, 주말저녁에 몇 시까지 밖에 있도록 허락하는 것이 좋겠는가?

파) 밤 8시 빨) 밤 10시
노) 그들의 자유의사에 맡긴다. 초) 그 외()시

3. 활동을 정리할 때를 고민하고, 정착하여 살고 싶은 곳은?

파) 산과 물이 있는 농촌 마을 빨) 바다가 있는 어촌 마을
노) 전원 도시 초) 대도시

4. 가장 이상적인 배우자의 유형은?

파) 말수가 적고 지적인 사람 빨) 개성이 있고 유머러스한 사람
노) 온화하고 따뜻한 사람 초) 강하고 활동력이 있는 사람

5. 두발규정 어떻게 풀어야 할 것인가?

파) 현행대로 학교에서 정한다.
빨) 교사, 학부모, 학생이 논의해서 정한다.
노) 학생회를 통해 학생이 직접 규정을 정한다.
초) 규정을 없애야 한다.

6. 체벌에 대해 어떻게 생각하나?

파) 사랑의 매로 인정해야 한다. 빨) 학교 규정에 맞춰 엄격하게 적용
노) 금지해야 한다. 초) 기타

7. 학생회의 운영위원회 참여 어떻게 할 것인가?

파) 학교 운영에 당연히 참여 빨) 학생 참여는 시기상조
노) 사안별로 참여 초) 의결권 없는 배석

8. 자신이 기업주다. 불가피한 구조조정으로 인해 한 명을 해고한다면?

파) 똑똑하고 부지런한 사람 빨) 똑똑하고 게으른 사람
노) 멍청하고 부지런한 사람 초) 멍청하고 게으른 사람

9. 조직의 팀워크를 가장 많이 흔드는 사람은?

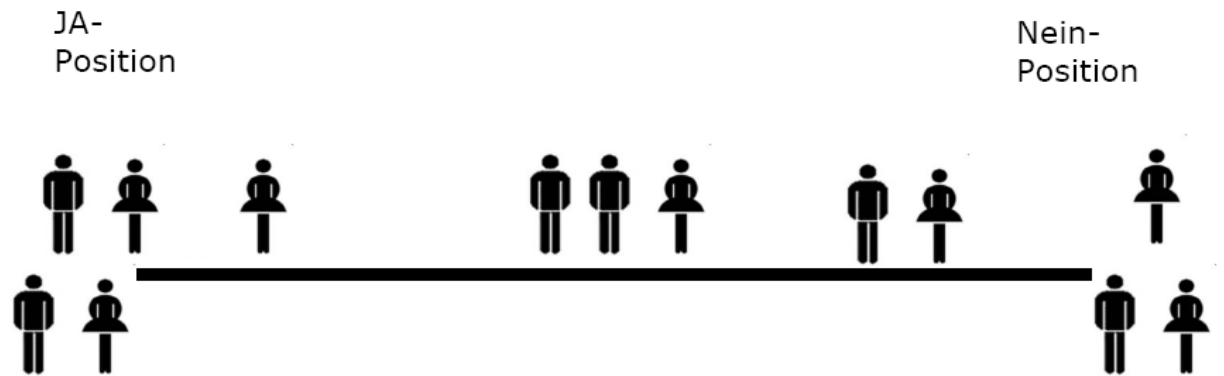
파) 업무에 대한 정보를 혼자 독식하는 사람
빨) 업무에 대한 평가에서 잘된 점은 자신 공, 못 된 것은 남의 탓
노) 업무상의 문제에 대해 지적하지 못하는 사람
초) 일에 대한 신념이 부족하여 겉도는 사람

입장라인 / 논쟁라인

- 목표: 논쟁 활성화, 이익조정, 이익 및 의견표출, 의견형성

<진행방법>

- 약 10 미터 길이의 테이프를 이용하여 교육실 바닥에 대각선 방향의 라인을 만든다(테이프가 흔적 없이 제거되는 지 사전에 반드시 확인해야 함).
- 라인의 중앙 부분을 표시하는 것이 중요하다. 중간 지점은 "미결정"의 입장을 의미한다. 라인의 한 쪽 끝은 "찬성", 반대 쪽 끝은 "반대" 입장을 의미한다.
- 쟁점 질문을 던지고 이를 글씨로 써서 교육실 내에 고정시킨다(예: 플립차트 혹은 칠판).
- 모든 참가자들은 짧게 시간 동안 각자 생각을 한 후 상의 없이 자신의 입장에 따른 라인 위치에 가서 선다. 주어진 질문에 "예"라고 대답을 할 경우 "찬성" 위치에 서고, 반대하는 의견을 가진 참가자들은 "반대" 위치에 가서 선다. "찬성"과 "반대" 입장 중 확실하게 선택하기 어려운 사람은 각 위치로부터 적절한 간격을 두고 선다. 즉, 한 쪽 입장에 더 가까울수록 해당 위치에 가깝게 선다.
- 사람들의 움직임이 멈추고 모든 참가자들이 자신의 위치를 확실하게 정하는 것이 중요하다. 기록으로 남길 수 있는 가장 좋은 방법으로 사진을 찍어 보자!
- 참가자들은 자신의 위치에 선다. 참가자들은 자원하여 자신의 입장을 밝히고 논거를 들어 설명한다. 왜 찬성하는가? 왜 반대하는가? 왜 분명한 입장을 선택하지 못하는가?
- ③ 관점들이 양극화되었다면, 즉 참가자들이 "찬성" 혹은 "반대" 지점에 정확히 위치한다면 관점라인은 논쟁라인으로 이어질 수 있다. 찬성집단과 반대집단이 형성되는 것이다.
- 두 집단에게는 서로 논의하고 논거를 모을 수 있는 5분의 시간이 주어진다.
- 각 집단의 대표가 번갈아 가며 자신의 입장을 소개한다. 장황한 변론을 하는 것이 아니라 짧고 간결한 논거를 제시해야 한다. 찬성측 논거가 제시되면 생동감 있는 열린 토론 형식으로 이어서 반대측 논거가 제시된다
- 이제부터 흥미로워진다. 진행자는 처음에 했던 동일한 질문을 다시 한번 하고 참가자들에게 다시 한번 자신의 입장에 맞는 위치에 가서 서도록 지시한다. 그 사이 상대방의 논거에 설득된 사람이 있을 수도 있다. 공격 방향을 바꾸어 다른 쪽 입장에 가서 선 사람이 있을 지도 모른다. 어떠한 논거가 설득력이 있었는가? 혹은 기존 전선이 오히려 강화되었는가? 집단 내의 이러한 갈등이 어떻게 느껴지는가?
- 11. 마지막에는 모두가 제자리로 돌아온다. 시간적 여유가 있다면 실제 정치현실 문제를 다루어 본다. 어떠한 정당과 집단이 논쟁을 대표하는가? 이러한 집단들에게서 합의를 이루기 위한 열린 자세를 엿볼 수 있는가? 논쟁은 어디에서 어떠한 형태로 나타나는가? 문제의 해결 방법은 누가 결정하는가?



출처: 나디네 크라헤(Nadine Krahe)(2009)

의사소통을 위한 갈등관리

프롤로그

- 의사소통은 인간의 역사 그 자체

‘사람들은 무엇으로 소통하는가’에 대한 질문에 많은 사람들은 무엇이라고 답할까? 아마도 대부분 말, 언어라고 대답할 것이다. 이러한 질문에 미국의 심리학자 엘버트메라비언의 연구 결과에 주목할 필요가 있다. 그는 스스로의 이름을 따 메라비언의 법칙을 만들어냈다. 그 결과에 의하면 의외로 인간 의사소통 중 언어가 의사소통에서 차지하는 비율을 단 7%라고 답한다. 가장 많은 영향을 미치는 것은 목소리, 즉 음성 38%, 표정 35%, 태도 20%를 차지한다고 밝혔다. 사실 언어라는 것은 자신이 상대방에게 전달하고자 하는 중요한 도구임에 틀림없다. 하지만 사람은 상대가 언어로 표현 할 때 수많은 선입견을 갖고 대하며 그 사람에 대한 호감도와 신뢰도, 이해관계에 따라 그 말을 어디까지 받아들일 것인지 어느 정도 규정하고 총량을 정해놓는다. 또한 자신이 이해할 수 있는 일인지, 감당할 수 있는 일인지에 대한 면밀한 검토는 나중의 일이기 때문에 의사소통을 완벽하게 그 상태에서 처리해 낼 수도 없는 노릇이다. 결국 의사소통은 언어보다도 내가 그 얼마나 마음을 열고 받아들일 수 있는 지에 대한 또 다른 영역에서 받아들일 수 있는 양이 정해진다고도 볼 수 있다.

의사소통의 역사는 인간의 역사와 함께 관통한다. 인간의 역사는 수 백 만 년 전부터 시작하여 최초의 현대인인 크로마뇽인이 출현한 시점으로도 무려 3만 5천 년 전부터의 일이다. 의사소통은 인류가 생겨나면서부터 생존을 위한 과정으로 변화 발전해 온 역사의 산물이다. 문자가 존재하지 않았을 때에도 대자연과 그 이치 안에서 온전히 ‘하찮은’ 인간일 뿐이었다. 이 거대한 자연 안에서 수렵과 사냥을 통해 생존할 수밖에 없었으며 이를 위해 서로 무리를 지어 단결하지 않으면 안 되었다. 특히 자신 몸집의 몇 십 배에 이르는 mammoth나 맹수들을 사냥하기 위해서는 나무로 만든 뾰족한 칼이나 돌도끼 등 도구를 사용하는 것만이 아닌 서로간의 약속된 소리와 행동, 표정 등으로 신호를 보내 협동하여 사냥하는 등 인간은 그 집단 안에서 생존을 이끌어 냈다.

이후 차츰 그림, 상형문자, 정형화된 언어와 문자 등으로 역사를 만들어내고 의사소통을 발전시켜온 것이 인간의 역사 그자체이다.

그러나 현재 수많은 언어와 문자의 이기를 갖고 있음에도 인간이 자신의 의사를 표현하는데 분명한 한계를 갖고 있는 것도 사실이다. 언어와 글, 행동, 표정 등으로 그 무엇을 완벽하게 전달하는 것은 어쩌면 불가능 할지도 모른다. 다만 이러한 의사전달을 위해 부단히 노력할 뿐이고 그 결과 부단히 소통을 위한 방법과 새로운 언어가 생겨나고 소멸되는 현상이 벌어진다.

이러한 한계로 인해 ‘갈등’이 파생되고 이 갈등은 필연적이며 어디서나 존재하는 ‘유비쿼터스’처럼 우리사회를 지배하고 있다.

- 의사소통을 위한 갈등은 소멸과 성장의 열쇠!

사람들과 워크숍을 진행할 때 ‘갈등’하면 생각나는 단어를 일상에서 물어보면 다양한 의견이 나타난다. ‘싸움’, ‘불편함’, ‘스트레스’, ‘머리아픔’, ‘괴로움’ 등 부정적 이미지가 강한 피드백에서 가치중립적으로는 ‘해소’, ‘풀어야 할 과제’, ‘의사소통’, ‘선택’ 등을 이야기 한다. 그러나 긍정적 피드백은 별로 나오지 않는다. 특히 젊은 청소년보다 우리사회의 성인들이 더 부정적인 방식으로 인식하고 있는 경향을 갈등관리 교육에서 확인되는데 이는 아무래도 관계망이 복잡하고 책임져야 할 일들의 일상이 더 많아서 그런 것이 아닌가 싶다.

어찌됐든 갈등을 선불리 ‘부정적인 것’으로 단정 짓기에는 우리가 사는 세상 어디에도 그 것을 회피할 만한 곳이 존재하지 않아 보인다. 그 얼마나 불행할 수 있는가! 아마도 사회에 대한 외면과 더 나아가 죽음을 선택하는 이들의 이유도 그런 것이 아닐까 싶다. 더 나은 의사소통을 위해 갈등의 새로운 측면을 바라볼 수 있었으면 좋겠다.

그래서 ‘갈등’은 부정적이거나 그렇지 않거나 하는 잣대로 평가하지 않았으면 한다. 그 보다는 있는 ‘갈등’ 그대로의 것을 어떻게 바라봐야 할 것인가? 상대하는 사람의 태도의 문제로 바라보는 것이 적절하다고 본다. 한 개인이나 조직, 국가 등 우리가 사는 모든 곳에 갈등의 요소를 항상 지니고 사는데 갈등을 어떻게 바라보느냐가 중요한 문제이다. 그 것은 개인이나 조직을 쇠망하게도 하고 성장시킬 수도 있는 기재다. 이를 잘 관리하는 개인과 집단은 그 만큼 성장하고 발전하는 것이고 그렇지 못할 때 퇴보와 소멸로 이어진다.

의사소통은 단순한 대화를 위해 필요한 것이기 보다 우리 사회 안에서 개인과 개인, 개인과 집단, 집단과 집단의 다양하고 건강한 공동체를 만들기 위해 필요한 것이고 그 핵심은 긍정적 갈등관리에서 시작된다고 볼 수 있다.

개인적 성찰에 기반한 갈등관리의 일반적 자세

- 갈등은 관리하는 것!

처음에 얘기했듯이 갈등은 개인과 조직의 성장을 위한 필수불가결한 요소이다. 이러한 갈등을 단순히 해결하고 풀 수 있는 문제로만 고착되어 생각하기에는 우리가 겪고 있는 개인적 삶이나 사회의 모습은 결코 ‘NO!’라고 밖에는 말할 수 없다.

사회 속에서 벌어지고 있는 정치권이 분쟁이나 노사간의 갈등, 남북갈등에서 남남 갈등까지 명쾌하게 해결되지 않는 갈등의 요소가 너무 많다. 비단 집단과 집단과의 갈등 뿐 아니라 개인의 삶 속에서도 건너지 못할 강을 건너버린 관계도 누구에나 있을 것이다. 그러한 갈등을 ‘시작’이란 구호 속에서 열심히 노력해서 바로 해결한다는 것이 가능하지 않다. 어쩌면 이러한 경우 가장 필요한 것은 ‘시간’이란 마법일지도 모른다.

그래서 갈등은 ‘해결하는 것’이 아닌 ‘관리하는 것’이다.

- ※ 해결될 수 있는 갈등 : 초기 갈등, 오해, 이익 배분의 문제로 감정이 쌓이지 않았을 때 등 당사자 간 대화와 협상, 주변인의 도움, 상충된 이익이 해소 될 수 있을 때이다.
- ※ 해결되기 힘든 갈등 : 종교 간의 갈등 내지 같은 종교 안에서의 파벌, 노사간의 갈등, 남북 갈등 등 고착화 되어진 갈등은 좀처럼 해결되기 힘든 갈등이다.
- ※ 시간이 해결해 줄 갈등 : 부모와 자식 간의 오래된 갈등, 부부 간의 권태기 등으로 인한

갈등, 오래된 친구 관계에서 벌어지는 심각한 오해 등 감정적 문제이지만 시간이 흐르며 감정이 잊혀져 가는 때 등이다.

- 갈등으로 인한 관계망의 손실

갈등으로 인한 비용의 손실을 이야기해 보자. 물론 갈등을 관리하는 것 자체가 많은 비용을 수반한다. 기업에서 보면 신입사원을 뽑고 교육하고 워크숍을 갖는 것 등등이 적지않은 비용을 감수하지만 갈등을 그저 ‘없어야 할 것’으로 치부하고 아무 일도 하지 않았을 때 벌어질 비용은 비교할 수 없을 만큼 차이가 난다.

하나의 예를 들어보자! 남·북간의 갈등으로 인한 분단의 비용을 살펴보면 그 첫째로 국방비를 들 수 있다.

2012년 9월 정부는 향후 5년간 국방예산을 196조 가량으로 책정하기로 발표한다. 한 해 40조에 달하는 엄청난 예산이다. 이마저도 무기 도입 등의 예산이고 사병의 급여 인상분과 같이 매년 상승할 물가를 고려치 않고 있어 더 불어날 것으로 보인다. 또한 정부 발표에 의존한 것 말고도 실제로는 국방예산은 군사기밀로 이보다 더 많다는 것이 전문가들의 분석이다. 이를 통해 예상하면 45조에서 50조에 육박할 것이라 보는 것이 맞다. 북측의 국방예산은 추산하기가 더 곤란하지만 GDP의 상당 부분을 투여하고 있다는 것은 누구나 예상이 가능하다.

이를 전제로 할 때 남북이 수십 조 원이라는 비용을 분단이라는 이름으로 낭비하고 있다고 할 수 있다. 만약 그 재원을 복지, 교육, 관광자원의 개발 등 다양한 측면으로 투자 할 수만 있다면 얼마나 좋을지 상상하는 것만으로도 행복할 듯하다.

이를테면 우리나라 대학생 수(2009년 307만 여명)와 북의 대학생 수(80만 여명) 등 400만 명이 안 되는 대학생의 연 평균 등록금 700만원을 단순 환산해도 28조원이면 대학의 무상교육도 가능하다. 교육비 지출로 고통 받고 있는 우리 시대의 자화상에서 남북 갈등으로 인한 사회적 비용을 줄일 수만 있다 좋겠다.

뿐만 아니라 20대 초반 남성으로서 2년여의 군 생활로 인한 시간적 낭비를 줄일 수도 있으며 국가보안법으로 인한 사회적 이념갈등도 일부 해소될 수 있으며 사상의 경직성으로 인한 문화적 발전의 저해도 막을 수 있다. 남북갈등으로 인한 사회적 비용은 참으로 상상을 초월한다.

개인적 갈등으로 인한 비용도 얼마든지 많다. 부부간의 갈등으로 인해 정보소통이 이루어지지 않아 사소하게 지출해야할 비용도 있을 수 있다. 직장 등에서 새로운 프로젝트를 진행하게 될 때 새롭게 바뀐 규정이나 양식, 간편해진 제출 서류 등의 정보가 서로 갈등으로 교류되지 못해 2중, 3중의 불필요한 시간과 정력을 낭비하는 예는 많이 볼 수 있다.

개인적인 경험담으로 친구 가족과 필리핀으로 여행을 가기로 약속하고 여행사와 계약을 맺는 과정에서 부부간의 잠시의 갈등으로 차일피일 밀리면서 50만원을 추가로 부담한 적이 있다. 굳이 들어가지 않아도 될 비용을 물고 만 것이다. 갈등은 좋은 방향으로 해결하고 관리하는데에도 비용이 들지만 그렇지 못할 때 더 큰 비용을 들여야 한다.

- 문제드러내기, 경청, 공감, 내면의 의도 이해하기, 지지, 협력

갈등은 해소하는 것이 아닌 관리하는 것이라는 전제를 달았다. 어떻게? ‘잘’!

왜 하필 ‘열심히’가 아닌 ‘잘’일까? 열심히 하는 것은 누구나 마음가짐으로 가능할 수 있지만 결코 좋은 결과를 낸다는 보장이 없다. 사회적 흐름과 동떨어진 생각으로 올바르게 못한 방법을 선택했을 때 그 믿음으로 열심히 하는 만큼 손해를 볼 수밖에 없는 현상을 자주 본다.

아주 사이가 좋지 못한 두 사람을 화해시키기 위해 따로 만나 상대에 대한 오해를 풀고 화해할 것을 열심히 강조하는 것이 과연 옳은 일까? 그렇게 해서 해결되었다고 생각하게 되는 상황이 강요나 권위에 의한 상황은 아닐지 점검해야 한다. 오히려 둘의 관계를 풀도록 하는 방식은 따로 만나 같이 욕하고 홍보는 과정에서 마음의 공감을 얻을 수도 있다. 그 과정에서 빈틈을 노려 일정하게 오해도 있을 수 있음을 이야기 해주는 것이 좋은 해결책일 수도 있다.

어느 우화 이야기를 잠깐 해보자.

스토리텔링 기법에 자주 나오는 것인데 어느 나라의 무남 동녀 공주가 있었다. 그 공주는 왕인 아버지와 신하에게 하늘에 떠 있는 달을 따 달라고 생 때를 부렸다. 저 하늘에 있는 달을 어떻게 따느냐고 설득을 해 보지만 막무가내인 딸의 성화에 골치가 아픈 왕에게 어느 광대가 나타나 자신이 해결해 보겠다고 한다. 그 광대는 어린 공주에게 가 다음과 같이 묻는다.

광대 : 공주님! 저 달을 따오면 이 왕궁에 보관할 수 있을까요? (저 큰 달을 어떻게 보관하려는가에 대한 질문이다)

공주 : 뭐라는 거야? 저 손톱보다 작은 달을 어디다 보관하냐니 너 바보 아냐?

광대 : 아 네 잘 알겠습니다. 그럼 저 달은 무엇으로 만들어졌는지도 아시겠네요?

공주 : 아니 그 것도 모르느냐? 저 빛을 봐! 밤에도 저렇게 빛나는 걸 보면 황금으로 만들어진 거 아니겠냐?

광대 : 네 알겠습니다. 내일 아침까지 저 달을 따 오겠습니다.

이렇게 황금으로 반지를 만들어 공주에게 내민 신하들은 매우 기뻐했다. 그러나 문제는 그 날 밤이었다. 신하들은 또 밤에 달이 뜰 터인데 그 거짓말이 탈로 날까봐 전전긍긍해 하고 있었다. 광대는 그 때도 다시 공주에게 달려간다.

광대 : 공주님 이제 하늘의 달을 공주님께서 가지셨으니 이제 사람들은 달을 보지 못하면 어찌죠?

공주 : 넌 바보 같은 소리만 하는구나? 손톱을 자르면 다시 자라나지 않느냐! 달을 다시 나타낼꺼야!

광대 : 내 이제야 안심이 됩니다.

이 이야기에서처럼 사람들의 갈등이란 것은 주변 사람들이 판단하고 바라보는 방식으로서가 아니라 그 당사자의 시각에서 그 해법이 있다.

그래서 결국 갈등은 잘 관리해야 한다. 갈등 관리의 시작부터 알아보자.

문제드러내기

문제를 알지 못하고 문제를 푼다는 것은 시험에서 문제를 푸는 것이 아닌 ‘찍기’와 다름 아니다. 그래서 의사소통의 첫 덕목은 문제를 드러내는 것이다. 그러나 문제를 드러낸다는 것이 그리 쉽지 않다. 불편한 이야기라면 더 그렇다. 상대가 어떻게 나올지 그로 인해 내가 더 피곤해지고 더 꼬이는 것은 아닐지 하는 생각이 먼저 들 수도 있기 때문이다. 그런 연습이 안 된 사람에게는 문제를 온전하게 드러내는 것이 여간 고통스러운 것이 아니다. ‘100% 온전하게’ 문제를 드러낼 수 있도록 도와주는 노력 또한 병행되어야 한다. 어떠한 불만이 생겼을 때, 이것이 아니라고 생각될 때에도 우리는 웬만하면 참고 견디기에 익숙해져 있지만 이러한 문제가 남이 아닌 자신에게로 화살이 돌아오거나 그래서 참지 못하는 상황에서 문제를 드러낼 때는 온전하게 드러내는 것보다는 ‘욱’하며 소리 지르거나 더더욱 상대에 대한 감정 때문에 더 멀어질 수도 있다. 결국 이렇게 드러내지 못했을 때 갈등은 자그마하게 시작되어 루비콘 강을 건너가고 만다.

또한 우리사회에서 문제를 드러낼 때 다가오는 피드백은 ‘불만분자’, ‘좋은 게 좋은 거지’, ‘고자질’이라는 부정적 에너지가 주를 이룬다. 그러나 더 늦기 전에 있는 그대로 문제를 드러내는 연습이 필요하다.

어느 날 아들이 학원에 빠졌다는 얘길 듣고 집으로 들어올 때를 버리며 기다리고 있다. 애초에 아들은 그 학원이 친구들도 없고 숙제만 많이 내준다면 가기 싫어했던 곳이다. 게다가 아들은 전교에서 상위권의 성적을 유지하고 있지만 공부를 왜 해야 하는지 석차가 조금이라도 떨어지는 날에는 집에 들어가기가 무서워진다. 엄마의 과중한 기대와 잔소리에 참고 참을 수밖에 없다.

엄마 : 야~ 너 이리와 앉아봐!

아들 : (이미 눈치를 챘다.) 왜요~ 피곤해요

아들은 엄마를 무시하며 방으로 가려한다.

엄마 : 애가? (점점 큰 목소리로)엄마 말 안들려? 너 왜 학원 빠졌어? 그게 얼마짜린데?

아들 : (큰 소리로) 됐어요! 그 학원가기 싫단 말이 예요!(하며 방문을 꽁 닫고 문을 잠가 버린다)

엄마 : 너 이 문 안 열어?

생전 엄마 말 잘 듣던 아들이 갑자기 소리를 지르고 문을 걸어 잠그는 것을 보며 엄마는 심각하게 아들 주변에 못된 친구들이 있는 건 아닌지, 무슨 말 못할 얘기가 있는 건 아닌지 분노와 걱정이 교차한다. 아직 한 번도 엄마한테 대들지 않았던 착한 아들이라 더 심각하다. 그러나 그 동안 아들은 참고 참아 왔던 마음을 더 이상 참지 못해 소리를 지르고 만 것이다.

이 것 조차 문제를 드러내는 하나의 방법이자 과정이다. 물론 옳은 방식이라는 것은 아니지만 그렇게라도 문제를 드러낼 수 있다는 것이 없던 문제도 아니고 이왕 있는 문제라면 그 첫 발을 내 디딘 중요한 순간일 수도 있다.

오히려 그럴 때 쉽지는 않겠지만 아무 일 없었던 듯 시간을 잠시 두고 기회를 봐서 ‘그 때는 엄마가 좀 놀랐었는데 혹시 엄마가 잘못된 게 있으면 얘기해 줄 수 있니’하고 물어봐 주는 것이 좋다.

경청

상대가 문제를 드러낼 때 취해야할 자세는 당연히 ‘경청’이다. 듣는 소양이 얼마나 힘든 것인지 모르는 바는 아니다. 중간 중간 오해에서 비롯된 부분에 대해서 그 자리에서 바로잡고 싶은 마음도 굴뚝같을 것이고 불편한 마음에 얼굴부터 일그러지고 만다. 그러나 경청을 하는 것만으로도 상대와 오해를 풀 수 있는 중요한 부분임을 자각할 수 있는 성찰적 자세만 있다면 어렵지만은 않을 것이다. 자신이나 상대가 문제를 드러낼 때, 자신의 이야기를 다 들어주었다고 생각될 때 이미 많은 문제를 해결했다고 느끼는 경우를 우리는 체험으로 알고 있다.

위에서 언급한 사례처럼 아들이 왜 화를 냈으며 그 것 때문에 엄마도 아들도 불편해지지 않도록 자신이 생각하는 문제에 대해 차분하게 이야기 하도록 놓아 주는 것이 중요하다. 학원에 빠진 이유와 학원에 가기 싫은 것, 더 근본적으로 엄마에게 서운했던 여러 감정들과 사건들에 대해서 하나하나 얘기 할 수 있도록 도와주는 것이 필요하다. 중간에 판단이 앞서 말을 자르거나 타이르거나 하면 더 역효과가 나타날 수 있으니 불편을 감수하고라도 무조건 경청하는 것이 좋다. 여기서 역 효과란 괜히 말하라고 해서 말한 것에 대해 오히려 훈계를 받았을 때 다음에는 정말 입을 닫아버리고 말 수도 있다.

공감

일본 연예계에서 활동 중인 윤손하씨는 한국의 어느 예능프로그램에 출연해서 이런 질문을 했다. 일본에 가서 제일먼저 배워야할 언어가 무엇인지 아냐고! ‘쓰미마생’, ‘고자이마스’ 등 미안, 감사 등의 표현으로 생각될 수 있으나 의외로 ‘야’(일본식 조금 강한 어조)라는 일본식 감탄사라고 답변을 내놓았다. 일본영화나 드라마를 보면 일본식 특유의 감탄사를 들어본 적이 있을 것이다. 필자 또한 얼마 전 일본을 방문했을 때 가이드를 한 재일동포 분과 일행이 술자리를 가졌을 때 일이다. 그 재일동포 가이드는 일본에서 자란 사람이고 20여분동안 필자의 얘기를 ‘야’라고 하며 공감을 해 주는 모습(예를 들어 전화도 안 받고 다른 테이블에서 말을 걸어와도 가볍게 인사하며 집중해 주는 모습)에 시간가는 줄 모르고 떠들어댄 적이 있다. 당시 많은 부분에서 민망하기도 하고 고맙기도 했던 기억이 난다. 공감대화의 언어, ‘야’, ‘그렇구나’, ‘정말?’, ‘그렇구나’ 등으로 대응해 줄 때 경청이 빛을 발하게 된다. 만약 공감 없는 경청의 모습은 어떨까? 마치 말을 끝나기 무섭게 통명스러운 표정으로 ‘말 다했어?’ 라는 공격적 모습으로 비춰질 수 있고 이는 상대가 무시당한다는 느낌을 받을 수도 있다. 공감 있는 경청이 경청을 완성 시킨다.

경청에는 공감에 있어야 생명력이 생기는 것이다. 예를 들면 위의 사례를 이어서

아들 : 그 학원은 시간 때도 안 맞고 잘 가르치는 게 아니라 숙제로 모든 것을 해결하는 거예요. 몇 일전에 숙제를 못해 갔는데 학원 선생이 욕하고 야단치고... 저 그 학원 안갈래요.

엄마 : 아~ 그랬었구나! 그 것 때문에 마음이 상했었겠네... 엄마는 그 것도 모르고
- 이런 식으로 공감을 해주 것만으로도 이미 마음의 상처가 아물기 시작한다.

----- 중간 생략 -----

아들 : 아까는 죄송했어요. 다음부터 조심할게요.

엄마 : 그렇게 다 얘기해 주니까 참 고맙다. 그래서 앞으로 학원은 어떻게 했으면 하니?

- 이때도 그래도 학원은 다녀야지. 이번 달까지는 다녀야지. 니가 참아야지. 하는 식으로 결론을 내버리면 공든 탑도 무너진다. 그래서 아들이 스스로 결론을 내도록 도와주는 방식으로 대화를 마무리 하는 것이 좋다.

내면의 동기를 찾아내라

문제를 드러낼 때 사람들은 자신을 보호하고 남에게 책임을 넘기는 경우가 많다. 그렇지 않더라도 자신이 감당할 수 있는 부분만을 인정하고 문제를 드러낸다. 이는 문제를 온전하게 드러내는 것이 아니다. 그로 인해 당장의 오해를 풀었다고 생각되지만 시간이 지나면 오히려 더 큰 배신감이 들 때가 생긴다. 이는 내면의 동기를 찾아내지 못했기 때문에 생기는 현상이다. 심지어 말하는 사람 자신도 그 내면의 동기가 무엇인지 모를 때가 많다.

예를 들면 문제를 드러내는 의도가 사실은 특정인에 대한 불만, 라이벌의식, 감정 등으로 인한 문제지만 현상은 포장된 이미지로 내면의 불만이 있는 사람의 의견과 판단, 평가에 대한 악의가 숨겨져 있을 수 있다. 또 다른 예를 들면 스스로 곤란한 문제에 봉착했을 때 원칙과 다른 방식을 요구하기도 한다. 내면의 동기를 온전하게 드러낼 때 합리적 원칙에 의한 결과를 도출할 수 있다는 것을 잊지 말자.

내면의 동기는 어린아이들에게는 아주 쉽게 찾을 수 있다. 먹고 싶은 것을 사먹으러 나가다가 차가 막혀 간단하게 집으로 돌아와 라면을 먹게 되었을 때, 용돈을 차이가 별로 나지 않는 언니와 다르게 받았을 때 등 표정에서 금방 드러나게 된다. 그러나 성인이 되어가면서 내면의 동기를 감추고 다른 방식으로 불만을 표현하게 되면서 더 문제를 복잡하게 꼬이게 되기도 한다. 위의 예에서 보면 학원에 가기 싫은 이유가 많은 숙제에 대한 스트레스를 직접 얘기할 수도 있으나 친한 친구들과 함께 학원을 다니지 못하는 이유가 숨겨져 있을 수 있다. 엄마와의 대화에서 굳이 친구들과 함께 다니고 싶다고 얘기 했을 때 오히려 역 효과가 나기 때문에 그 이유를 감추고 다른 작은 이유를 크게 부풀려 얘기하기도 한다.

지지하기

드러내기와 공감적 경청 후 상대에게 대한 지지의 표현은 결정적으로 의사소통을 완성할 수 있다. 상대가 누군가에게 고민을 털어놓고 이에 대한 지지를 받았을 때 ‘나에게는 항상 나를 지켜주는 누군가 있어’라는 위로를 느낄 때 가져올 긍정적 효과는 자신감과 자신을 사랑할 줄 아는 ‘자존감’의 형성이 자리를 잡을 수 있다. 우리 사회에서 벌어지는 자살로 인한 사망의 증가는 그 동안 단절된 관계망, 즉 공동체의 붕괴로부터 시작되었다고 볼 수 있다. 예를 들어 2011년 말에 벌어진 대구 중학생 자살사건은 학교폭력의 원인으로 발생되었는데 전국은 고사하고 그 이후 2012년 8월까지 10명이 같은 사건으로 자살을 했다는 소식을 접한다. 그 과정에서 자신을 지켜주고 지지해 주는 사람이 단 한사람이라도 있었다면 하는 아쉬움이 남는다.

그러나 유의해야 할 것은 결코 모든 행동에 대한 지지로 표현되어서는 안 된다. 잘못된 부분에 대한 부분은 그 나름의 평가와 판단이 있어야 한다. 여기서 말하는 ‘지지’는 상대의 마음에 대한 지지의 표현이어야 한다. 공감과 지지가 이루어지고 난 후 판단과 이후 행동에 대한 부분은 협상과 협력적 관계로 지속되어야 하는데 이 단계에 들어서면 또 다른 갈등을 유발할 수 있다는 것도 유의해야 한다. 잘못된 부분에 대한 판단을 하기 이전에 그 마음을 공감하는 과정이 어느 정도 이루어졌을 때 잘못된 행동에 대한 수정을 요구할 수 있다.

자존감을 지켜주는 언어

- 난 항상 너를 믿어
- 그 생각(판단)은 틀린 것이 아니야! 누구라도 그렇게 했을 거야
- 네 옆에는 너를 사랑하는 내가 있잖아
- 세상에서 너에게 너 만큼 소중한 사람은 없어
- 누구라도 다 실수를 할 수 있는 것이고 너는 오늘 더 성장한 거란다.
- 너 오늘 정말 멋진데
- 난 항상 네 편이야 용기 내
- 언제든지 도움이 필요하면 말해줘!
- 이럴 땐 너 밖에 없다니까!

2. 《토마스 킬만의 갈등해소 스타일 분석》

THOMAS-KILMANN CONFLICT MODE INSTRUMENT

>> 질 문 지

1. A. 나는 때때로 문제 해결을 다른 사람에게 책임을 지우게 한다.
B. 나는 의견일치를 보지 못한 문제를 대화와 타협으로 해결하기보다는 상대방에 의견을 따르는 것이 편하다.
2. A. 나는 문제를 해결하기 위해 적당한 타협으로 해결책을 찾고자 노력한다.
B. 나는 상대방과 나의 모든 관심 있는 것들을 이야기하고자 시도한다.
3. A. 나는 평소 나의 목표를 추구하기 위해 상대방에게 단호한 편이다.
B. 나는 상대의 감정을 달래고 서로의 관계를 유지하고자 노력하는 편이다.
4. A. 나는 이익을 얻기 위해 타협적 해결책을 찾고자 노력한다.
B. 나는 가끔 다른 사람의 바람(희망)을 위해 나 자신을 희생한다.
5. A. 나는 시종 해결책을 찾기 위해 다른 사람의 협조를 항상 구한다.
B. 나는 쓸데없는 상대방과의 긴장을 피하기 위해 다른 필요한 것을 하도록 노력한다.
6. A. 나는 스스로 감정이 상하는 일을 피하고자 노력한다.
B. 나는 나의 입장(주장)을 달성코자 노력한다.
7. A. 나는 어떤 문제(사안)에 관해 완전하게 이해할 수 있을 때까지 시간을 지체시키려고 한다.
B. 나는 내가 갖고 있는 조건(안)을 다른 조건들과 교환하려고 포기한다.
8. A. 나는 평소 나의 목표를 추구하는데 단호하다.
B. 나는 나의 관심사와 문제라고 생각하는 것들을 즉시 다른 사람에게 공개하도록 노력한다.
9. A. 나는 현재의 여러 문제들이 언제고 염려하거나 우려할 만하지 않다고 느낀다.
B. 나는 내가 선택한 길로 가려고 노력할 때가 있다.
10. A. 나는 나의 목표를 추구하는데 단호하다.
B. 나는 타협적 해결책을 찾고자 노력한다.
11. A. 나는 나의 관심사와 문제라고 생각하는 것들을 즉시 다른 사람에게 공개하도록 노력한다.
B. 나는 상대의 감정을 달래고 서로의 관계를 유지하고자 노력하는 편이다.
12. A. 나는 때로는 내가 한 말이 논란을 일으킬 것 같아 말하지 않는다.
B. 상대방이 만일 나의 어떤 의견을 인정한다면 나도 상대가 그의 어떠한 의견을 갖는 것을 허용하겠다.
13. A. 나는 중간적 입장을 제안한다.
B. 나는 내 의견을 관철하기 위해 밀고 나간다.
14. A. 나는 상대방에게 내 생각(의견)을 말하고, 그의 생각을 묻는다.
B. 나는 상대방에게 내 입장의 논리성과 유익함을 보여주기 위해 노력한다.

15. A. 나는 상대의 감정을 달래고 서로의 관계를 유지하고자 노력하는 편이다.
B. 나는 쓸데없는 상대방과의 긴장을 피하기 위해 다른 필요한 것을 하도록 노력한다.
16. A. 나는 상대의 감정을 상하지 않도록 노력한다.
B. 나는 자신의 의견에 대한 정당함을 상대에게 설득시키기 위해 노력한다.
17. A. 나는 평소 목표를 추구하는데 단호하다.
B. 나는 쓸데없는 상대방과의 긴장을 피하기 위해 다른 필요한 것을 하도록 노력한다.
18. A. 상대가 좋다면(행복하다면), 나는 그의 의견을 유지하도록 한다.
B. 상대방이 만일 나의 어떤 의견을 인정한다면 나도 상대가 그의 어떠한 의견을 갖는 것을 허용하겠다.
19. A. 나는 나의 관심사와 문제라고 생각하는 것들을 즉시 다른 사람에게 공개하도록 노력한다.
B. 나는 어떤 문제(사안)에 관해 완전하게 이해할 수 있을 때까지 시간을 지체시키려고 한다.
20. A. 나는 상대와의 의견 차이를 좁히기 위해 즉시 이 의견을 다루도록 노력(시도)한다.
B. 나는 상대와 이익을 공정하게 나누기 위한 방법을 찾고자 노력한다.
21. A. 나는 협상을 할 때 상대의 바람(희망)을 배려하려고 노력한다.
B. 나는 협상을 할 때 언제나 바로 문제에 대한 이야기에 들어가는 성격이다.
22. A. 나는 상대와 나의 지금에 조건과 입장을 알려고 한다.
B. 나는 내가 바라는 것을 주장한다.
23. A. 나는 자주 우리 모두의 희망을 충족시키는데 관심을 갖는다.
B. 나는 때때로 문제 해결을 다른 사람에게 책임을 지우게 한다.
24. A. 나는 상대의 입장이 그에게 매우 중요하다면, 나는 그의 희망을 충족시키려고 노력한다.
B. 나는 상대가 타협적으로 해결하도록 노력한다.
25. A. 나는 상대에게 내 입장의 논리성과 유익함을 보여주기 위해 노력한다.
B. 나는 협상을 할 때 상대의 바람(희망)을 배려하려고 노력한다..
26. A. 나는 중간적 입장을 제안한다.
B. 나는 거의 언제나 우리 모두의 희망을 충족시키는데 관심 갖는다.
27. A. 나는 때로는 내가 한 말이 논란을 일으킬 것 같아 말하지 않는다.
B. 상대가 좋다면(행복하다면), 나는 그의 의견을 유지하도록 한다.
28. A. 나는 평소 나의 목표를 추구하는데 단호하다.
B. 나는 평소 해결책을 찾기 위해 다른 사람의 협조를 항상 구한다.
29. A. 나는 중간적 입장을 제안한다.
B. 나는 현재의 여러 문제들이 언제나 염려하거나 우려할 만하지 않다고 느낀다.
30. A. 나는 상대의 감정을 상하지 않도록 노력한다.
B. 나는 언제나 상대와 문제를 함께 나누며 해결한다.

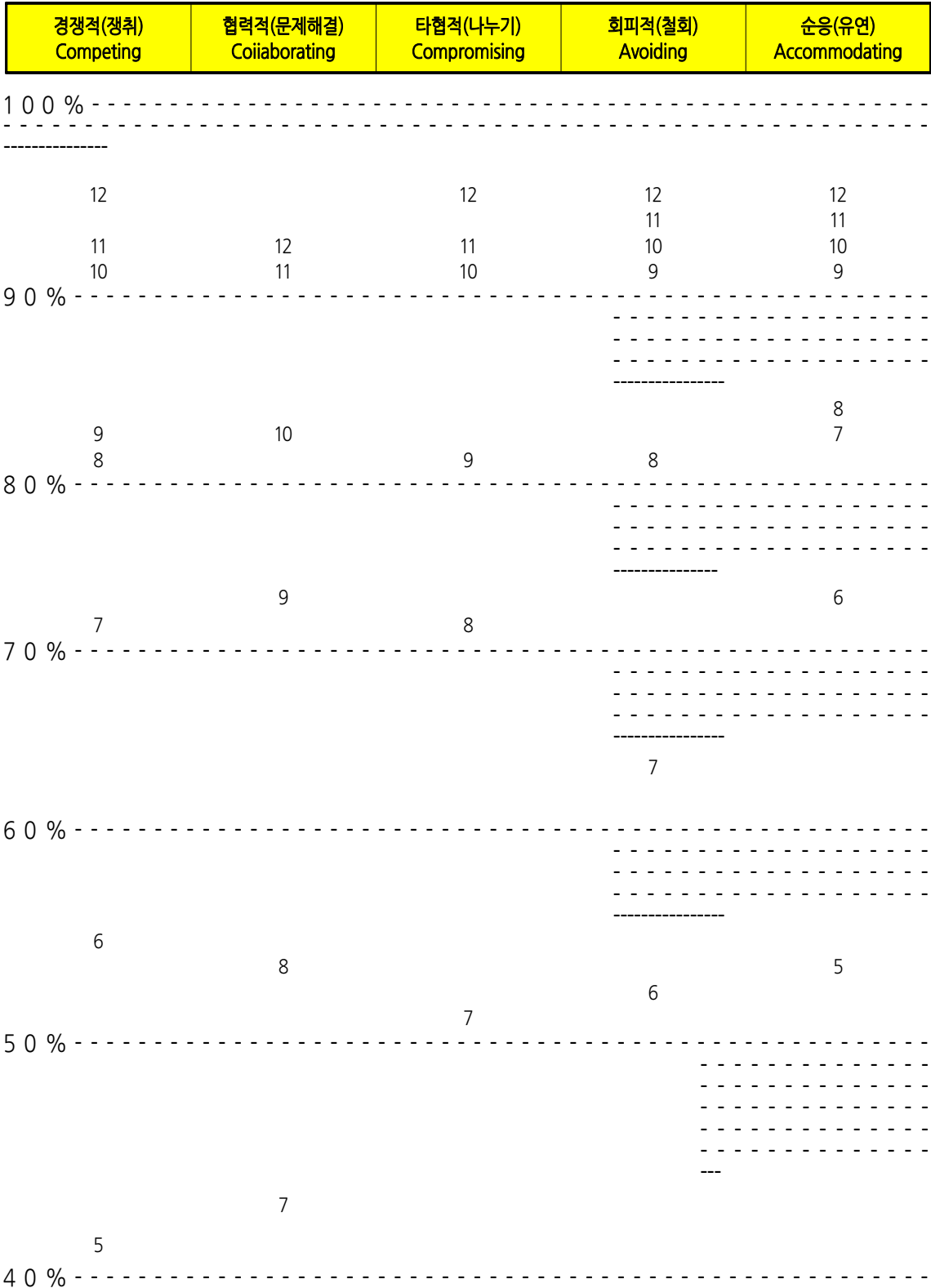
《협상 스타일 채점표》

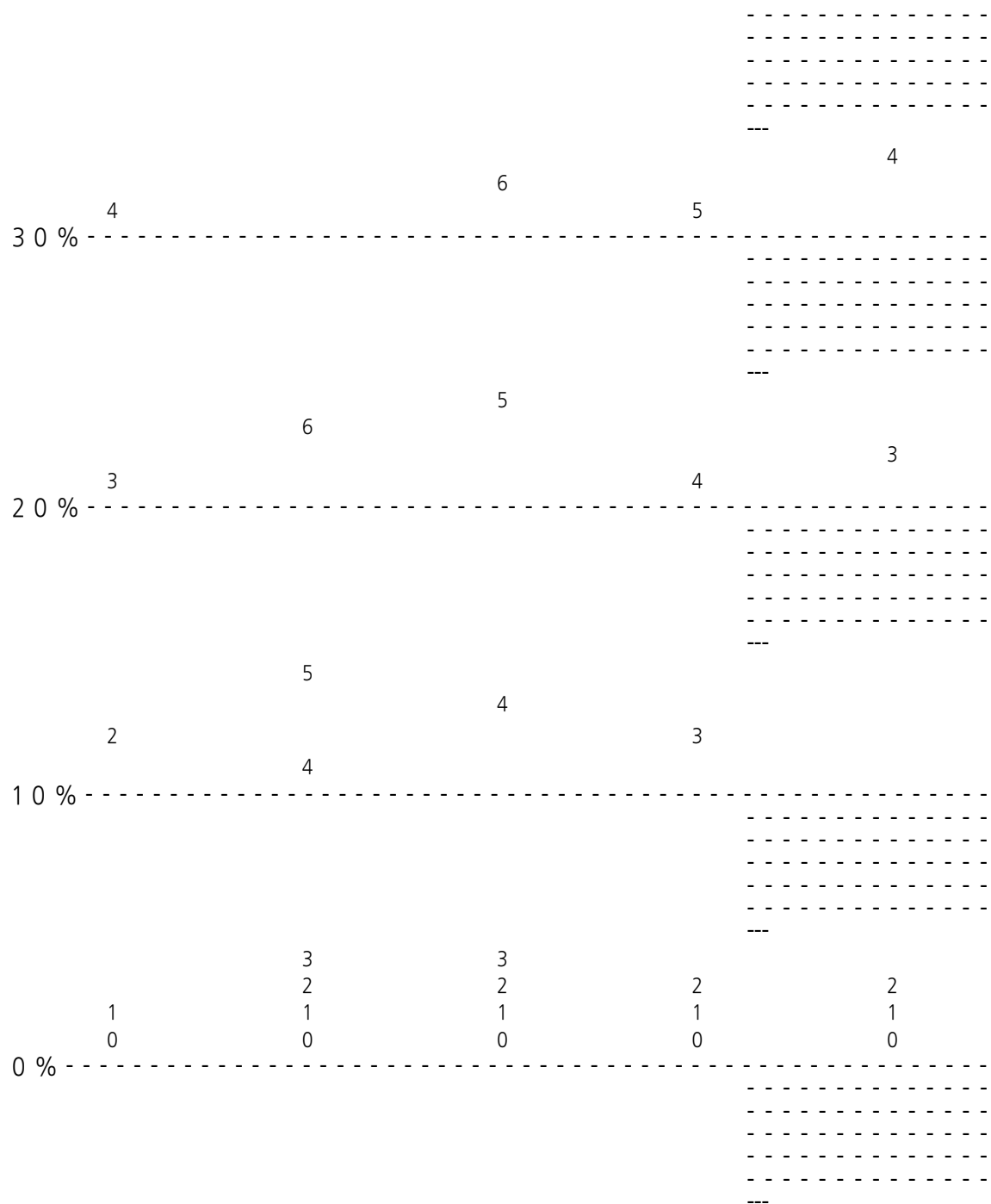
	경쟁적(쟁취) Competing	협력적(문제해결) Coiaborating	타협적(나누기) Compromising	회피적(철회) Avoiding	순응(유연) Accommodating
1				A	B
2		B	A		
3	A				B
4			A		B
5		A		B	
6	B			A	
7			B	A	
8	A	B			
9	B			A	
10	A		B		
11		A			B
12			B	A	
13	B		A		
14	B	A			
15				B	A
16	B				A
17	A			B	
18			B		A
19		A		B	
20		A	B		
21		B			A
22	B		A		
23		A		B	
24			B		A
25	A				B
26		B	A		
27				A	B
28	A	B			
29			A	B	
30		B			A
계					

2. 토마스 킬만의 갈등관리 스타일 분석표

- 질문지, 그래프, 분석의 예제

《협상 스타일 그래프》





놀이로 경험하는 의사소통

(1) 기차놀이

○ 진행순서

- 전체 참여자를 5~6명으로 팀을 나눈다.
- 놀이의 진행방식을 설명한다.

<설명>

여러분은 민주주의 기차입니다.

이 기차는 여러분들이 정한 수신호로만 움직일 수 있습니다.

이 기차는 맨 뒤에 있는 사람을 제외한 다른 사람들은 안대를 씁니다.

그리고 이 공간에 약간의 장애물들을 설치할 겁니다.

여러분들의 미션은 수신호를 정하시고, 제한된 시간 내에 의자 위에 놓여진 물건을 잡으시면 됩니다.

- 수신호를 정하는 시간을 준다
- 기차놀이 순서를 정하고 시작한다.
- 과정을 회고한다.

(2) 마시멜로 챌린지

- 마시멜로 챌린지란 그 말 그대로 마시멜로를 가지고 하는 도전을 의미한다.

주어진 것은 마시멜로와 스파게티 그리고 1m의 테이프. 이것으로 가장 높은 탑을 쌓는 팀이 승리한다.

준비물 : 마시멜로 1개 , 테이프 1m , 스파게티면 20가닥 , 실

규칙 :

1. 마시멜로를 구조물의 맨 위에 위치 시켜야 한다.
2. 마시멜로를 먹거나 자르면 실격 처리 된다.
3. 주어진 도구 외의 것을 구조물에 추가 할 수 없다.
4. 주어진 도구를 부러뜨리거나 자르는 것은 가능하다.
5. 구조물은 단독으로 서 있을 수 있어야 한다.

(3) 픽서너리 - 그림으로 소통하기

<진행방법>

- 팀 게임으로 4~5명으로 구성한다
- 진행자는 미리 사용할 단어를 준비한다(되도록이면 추상적인 단어)
- 진행방법을 설명한다.

“픽셔너리는 주어진 단어를 그림으로 그리는 것입니다. 이때 숫자나 문자를 쓰면 안됩니다.

팀원들은 그림을 보고 연상되는 단어를 그림을 그리고 있는 A4용지에 씁니다.

단어를 맞춘 팀원이 다음 단어를 받아갑니다.“

- 제시된 단어를 다 맞춘 팀은 단어를 조합하여 한 문장으로 만들어보도록 한다.
- 모두 다 끝나면 그림을 공유하며 똑같은 단어를 각자가 어떻게 다르게 인식하는지를 확인시킨다.

역할극 - “테라도라의 문화”

<진행방법>

- 자리배치는 둥근 원으로 배치한다.
- 의자 하나를 가져와 세우고 땅콩 한 접시를 그 아래에 놓는다. 의자 옆 바닥에는 깔개를 잘 펼쳐 놓는다.

<장면>

여자와 남자가 교육실을 들어온다. 여자는 몇 발자국 간격을 두고 남자를 따라 다닌다.

둘은 작게 흥얼거리며 온화하고 진지한 얼굴 표정을 짓는다.

두 사람은 원 안쪽을 따라 돌면서 다리를 곧 모든 사람들의 다리를 풀어 두 발이 바닥에 닿도록 만든다. 조심스럽게 천천히!

남자는 남성 참가자들만 만질 수 있고 여자는 남자와 여자 모두를 만질 수 있다.

참가자들이 다시 다리를 꼬려고 하면 침묵하는 가운데 이를 수용한다.

다 돈 후 남자가 준비된 의자에 앉는다.

여자는 남자의 옆에 바닥에 앉는다. 무릎을 꿇고 앉는다.

여자는 의자 밑에 있는 땅콩을 남자에게 권한다.

남자는 손가락으로 땅콩 몇 개를 집어 먹으며 맛있게 짹짹거리다. 그리고 난 후 남자가 여자에게 땅콩 그릇을 넘긴다. 여자도 짹짹거리며 땅콩을 먹는다. 잠시 후 먹는 시간이 끝난다.

남자가 여자의 목덜미에 부드럽게 손을 얹는다. 하지만 짓누르지는 않는다!

여자가 스스로 앞으로 몸을 숙이고 이마를 바닥에 닿게 한 후 다시 일어난다.

이 과정을 세 번 반복한다.

두 사람이 일어나서 교육실을 떠나기 전 원을 다시 한번 돈다. 둘은 더 힘이 세진 것처럼 보인다. 여자가 다시 남자의 뒤를 따른다. 그리고 다시 함께 작게 흥얼거리다. 둘은 모든 사람에게 미소를 보이며 목례를 하면서 교육실을 떠난다.

○ 회고한다.

- 참가자들에게 다음의 질문을 한다: 무엇을 보았는가?
- 참가자들은 각자 자신이 본 "모든 것"을 카드에 적고 핀보드에 꽂는다/혹은 플립차트지에 적는다. 더 이상 적을 것이 없으면 참가자들은 핀보드/플립차트에 적힌 모든 글들을 읽은 후 내용을 기술과 평가로 구분한다.
- 이에 따라 핀보드의 카드들을 분류/그루핑한다.

참가자들에게 테라도라인들의 문화 소개하기

테라도라 문화의 세 가지 모습:

인사 / 식사 /에너지 획득

테라도라인들은 아주 평화로운 민족이다. 기분이 좋으면 조용히 흥얼거린다. 어찌다가 화가 날 때면 쫓쫓 소리를 낸다.

테라도라에서는 땅의 신이 최고의 신이다. "테라도라"라는 이름도 여기에서 유래되었다.

테라(= 땅)+아도라(=찬양)

테라도라인들은 땅의 신을 높이 경배한다. 그래서 이들은 계속해서 땅과 연관을 맺는다. 땅과 관련된 모든 것들은 중요한 위상을 갖는다.

그래서 테라도라인들이 즐겨 먹는 음식 및 의례음식도 땅콩이며, 이를 테라도라 지역에서 재배하기도 한다.

손님들에게는 특별한 예우를 하는데, 손님들로 하여금 땅의 신으로부터 많은 에너지를 얻을 수 있도록 땅과 가능한 많은 접촉을 하게 만든다. 그래서 꼬였던 다리를 풀어서 바닥에 닿도록 하게 하는 것이다.

테라도라에서 여자들은 땅처럼 생명을 낳을 수 있는 존재이기 때문에 매우 높은 위상을 갖는다. 그렇기 때문에 일상생활에서 특별한 대우를 받는다:

남자들은 여자들을 위협으로부터 보호하기 위해 항상 몇 발자국 앞서서 걸어간다.

그리고 모든 음식을 먼저 맛본다.

여자는 남자보다 땅의 신과 가까운 존재이다. 그렇기 때문에 여자들은 바닥에 앉을 수 있지만 남자들은 땅에서 떨어져 의자에 앉아야 한다.

남자들은 의식을 통해서만 땅의 신과 더 가깝게 만날 수 있다. 옆에 바닥에 무릎 꿇고 앉아 이마를 땅에 대고 에너지를 얻고 있는 여자의 목덜미에 손을 얹을 수 있다. 그러면 에너지의 일부가 남자의 손을 통하여 남자에게 전달된다. 이러한 의식은 특별한 영광으로 간주된다.

이 경우를 제외하고는 테라도라 남자들은 사전 허락 없이 여자를 만질 수 없다.

우리의 이익을 최대로 : 공동의 이익 실현을 위한 게임

<진행방법>

- 4~5명을 한 모둠으로 나눈다.
- 모둠별로 A, B가 쓰여진 활동카드를 나눠준다.
- 각 모둠은 대표를 뽑고 팀의 이름을 정하게 하고, 진행자는 <집계표>를 모두가 볼 수 있도록 크게 그린다.
- 진행방법을 설명한다.

- 여러분은 최대의 이익을 만드는 것이 목표이다.
- 기회는 모두 9번이다.
- 각 모둠에서 상의해서 A와 B 중 하나를 선택하도록 한다.
- 다른 모둠에서 모르도록 한다.
- 3회, 6회, 9회에는 모둠의 대표가 회의를 통해 결정하고 이익도 3배, 5배, 10배로 높아진다.

- 9회까지 끝나면 전체 과정을 돌아본다.

모두가 참여하는 대화법 : 월드카페

<7가지 원칙>

맥락을 짚어라 : 당신이 무엇을 성취하고자 하는지, 왜 사람들을 모으고자 하는지 그 이유에 주목하라. 모임의 목적과 변수를 알면 그 목적을 실현하는데 가장 중요한 요소들을 고려하고 선택하는 것이 가능해진다. 예) 누가 대화에 참여해야 하는가, 어떤 주제와 질문이 가장 적절한가, 어떤 종류의 회고가 더 유용할까 등

편안한 공간을 만들어라 : 세계의 월드카페 호스트들은 사람들이 안전하고 환대받는다고 느끼는 편안한 공간이 가지는 힘과, 그 중요성을 강조한다. 사람들은 자기 모습 그대로 편안함을 느낄 때 가장 창의적인 생각, 말하기, 듣기를 할 수 있다.

중요한 질문들을 탐험하라 : 지식은 강력한 질문에 반응하여 떠오른다. 그룹 구성원의 실제 생활에서 중요한 것과 관련있는 질문들을 고르라. 강력한 질문은 시스템 안에서 돌아다니며 집단의 에너지, 통찰, 행동을 이끌어낸다. 주어진 시간과 목표에 따라, 한 가지 질문을 탐험할 수도 있고 여러 대화 라운드를 통해 점차 깊은 질문들을 사용할 수 있다.

모든 이들이 기여할 수 있게 하라 : 리더로서 참여의 중요성을 점차 깨닫고 있지만, 많은 사람들은 단순히 참가하는 것보다는 적극적으로 변화를 만드는데 기여하고 싶어한다. 모두가 그들의 아이디어와 관점을 통해 모임에 기여할 수 있게 장려하는 것이 중요하다. 반면에 듣기를 통해 참여하기를 원하는 이도 배려하는 것이 필요하다.

다양한 관점들을 연결시켜라 : 테이블 사이를 옮겨다니고, 새로운 사람을 만나고, 적극적으로 당신의 생각을 개진하고, 발견한 것들의 핵심을 좀 더 큰 범위의 생각과 연결하는 기회를 갖는 것은 월드카페의 특징 중 하나이다. 참가자들은 주요한 생각과 주제들을 다음 테이블에 가져가고, 이를 통해 서로의 관점을 교환하고 새로운 통찰을 얻을 수 있는 가능성이 커진다.

잘 들어라 : 듣는 것은 우리가 서로에게 줄 수 있는 선물이다. 듣기의 질이 월드카페의 성공을 결정하는 가장 중요한 요소가 될 수 있다. 주제, 패턴, 통찰에 주목하고, 듣기를 연습함으로써 우리는 더 큰 전체에 연결됨을 느끼게 된다. 사람들이 공유된 것 뿐만 아니라 말해지지 않는 것에도 귀 기울일 수 있도록 격려하라

공동의 발견을 나누라 : 한 테이블에서 있었던 대화는 다른 테이블에서 있었던 대

화와 연결되는 전체의 패턴을 담고 있다. ‘추수’라고 불리는 월드카페의 마지막 순서에서, 모두가 이 전체의 패턴을 볼 수 있게 하라. 소규모 그룹의 대화에서 경험한 패턴들, 주제들, 그리고 깊은 질문들을 가만히 회고해보고, 많은 다른 이들과 나누어라. 이를 잘 기록해두는 것 또한 중요하다.

<진행방법>

- 5~6명을 한 모둠으로 구성한다.
- 모둠별로 모듬지기를 추천하도록 한다.
- 전지에 자신의 의견을 쓸 수 있는 만큼의 공간을 정하고, 주어진 질문에 대해 자신의 생각을 적도록 한다.(질문 예시 : 일상에서 민주적인 의사소통을 방해하는 것 찾기)
- 모둠에서 서로 의견을 나눈다. 궁금한 점은 질문과 답을 하면 더욱 좋다.
- 모듬별 대화가 끝나면 모듬지기만 남기고 모든 참가자들은 다른 모듬에 어떤 의견들이 있었는지 나는 그 의견에 대해 어떻게 생각하는지 “덧글달기”를 위해 다른 모듬을 방문하도록 한다. 궁금한 점은 모듬지기에게 물어보면 더욱 좋다.
- 모든 모듬을 방문한 후 다시 원래 자리로 돌아오게 한 후 전지위에 남겨진 의견들을 모듬지기가 정리 해 준다.
- 모듬원들은 전지위에 남겨진 의견들 중 토론을 통해 중요하다고 생각하는 것 3가지를 정해서 키워드카드에 작성한다.
- 진행자는 모듬에서 제출한 키워드를 칠판에 분류하고 정리한다.
- 제출된 키워드 중 궁금한 내용이 있거나 제안할 의견이 있는지 확인한다.
- 스티커를 각 3개씩 나눠주고 우선 순위에 투표를 하도록 하는 것도 좋다.

이그나이트

20장의 슬라이드를 장당 15초씩 자동으로 넘기면서 5분 동안 자신이 정한 주제에 대해 발표하는 행사를 말한다.

진행방법

01 | 이그나이트 소개하기

이그나이트 행사를 소개한다. 몇가지의 중요한 규칙들 - 20장의 슬라이드와 15초 자동넘김 - 을 이야기해준다. 말로만 설명하는 것보다 다른 곳에서 진행한 이그나이트 발표 영상을 샘플로 보여주면 훨씬 쉽게 이해할 수 있고, 부담감도 줄여줄 수 있다.

(제1회 이그나이트 서울행사 발표 동영상 링크 주소 : <http://bit.ly/igniteseoul>)

02 | 이그나이트 준비

현장에서 이그나이트 발표를 준비하는 것은 쉬운 일이 아니다. 무슨 이야기를 할 것인지에 대한 고민에서부터 슬라이드를 만드는 것까지 불과 2~3시간 안에 해결해야 하기 때문이다. 발표할 내용은 순전히 발표자의 몫이다. 문제는 발표자료를 어떻게 준비할 것이냐이다. 모두가 노트북을 가져오지도 않았고, 슬라이드를 만드는데 익숙하지도 않기 때문이다. 하지만 방법은 있다. <모이고 떠돌고 꿈꾸는 새로운 방법들>에서 제시한 방법들은 아래와 같다.

- 01 노트북이 있고 프리젠테이션 문서를 만들 수 있는 사람은 스스로 만들게 한다.
- 02 프리젠테이션 만들기에 익숙하지 않은 사람은 인터넷에서 찾은 20장의 사진을 순서대로 운영자에게 전달한다.
- 03 스마트폰이 있는 사람은 주변의 사물·사람·풍경 등을 이용하여 적절한 메시지를 전달할 수 있는 사진을 찍고 그 사진을 운영자에게 전달한다. 혹은 스마트폰 검색을 통해 관련 사진들을 다운받아서 스토리를 구성한다.
- 04 포스트잇이나 스케치북을 활용하여 20장의 자료를 준비하고, 그것을 사진으로 찍어서 운영자에게 전달한다. 만약 사진을 찍거나 프리젠테이션 파일을 만드는데 전혀 익숙하지 않다면 20장의 스케치북 종이에 발표할 내용을 정리하고, 발표시에는 그것을 옆 사람으로 하여금 15초씩 넘기도록 요청하여 발표를 해도 된다. (실제 그렇게 한 사람이 있었다.)

03 | 이그나이트 파티 진행하기

모든 준비가 끝났으면 이그나이트 행사를 개최한다. 사회자 1인과 진행을 도와줄 2인이 필요하다. (한 사람은 프리젠테이션 파일을 만들어주는 사람이고, 또 다른 한 사람은 발표자의 자료를 스크린에 띄워주는 사람. 심지어 이그나이트 행사가 진행되는 중간에도 뒷부분에 발표할 사람의 프리젠테이션 파일을 만들어주기도 했다. 결국 모든 사람이 5분 동안 자신의 이야기를 할 수 있었다.) 파티임을 감안하여 후반부쯤에 맥주와 함께 진행하면 더욱 즐거운 분위기 속에서 할 수 있다.

오픈스페이스테크놀러지

다양한 규모의 회의나 포럼 등의 모임을 간단하고 생산적으로 진행할 수 있는 방법으로서 조직 전문가인 해리슨 오웬이 커피 브레이크에서 영감을 얻어 틀과 격식에서 벗어나 자유로움과 생산적인 회의 결과를 가져올 수 있도록 기획한 독창적인 집단의사결정방법이다.

01 | 주제 선정

모이는 사람들이 서로 이야기를 나눌 주제나 질문을 선정한다. 되도록 높은 목적에 맞춰야 하며 토론을 긍정적으로 이끌어낼 수 있는 최대한 포괄적인 주제를 선정한다.

02 | 초대

모든 이해당사자 또는 대화하기를 원하는 모든 사람을 초대한다. 초청장에 모임의 주제, 날짜, 장소, 시간을 포함시킨다.

03 | 오픈스페이스 준비 (1) : 원형배열

사람들을 맞이하기 위해 의자를 하나의 원 또는 여러 개의 동심원 형태로 배열하고 중앙에 공간을 비워 둔다. 원의 중심에는 종이와 펜을 놓는다.

04 | 오픈스페이스 준비(2) : 의제의 벽과 뉴스의 벽 준비

오픈스페이스에서는 두 개의 벽을 준비한다. 참가자들이 토론하고자 하는 주제를 배치하는 의제의 벽과 토론한 내용을 정리해서 공개하는 뉴스의 벽이 그것이다. 의제를 붙일 빈 벽을 정해서 <의제>라고 표시한다. 여기서 의제라 함은 모임주제와 관련된 구체적인 토론·대화 주제를 의미한다. 의제의 벽에는 장소와 시간대를 표시한다. <뉴스>라고 표시한 벽 가까이에는 컴퓨터와 테이블, 프린터 등을 배치한다.
- 컴퓨터, 프린터 등이 없을 경우에는 A4용지나 필기도구 등을 배치해둔다 - <의제 벽>과 <뉴스 벽> 근처에는 사람들이 자신의 의견을 간략하게 적어서 붙일 수 있는 포스트잇이나 플립 차트, 그리고 테이프, 싸인펜 등을 비치한다.

05 | 오픈스페이스의 시작

진행자가 오늘 모임의 주제를 설명하고 그리고 소집단이 모여 대화 내용을 기록하기 위한 절차, 자료 비치 장소, 진행 상황 파악을 위한 장소, 오픈스페이스의 원칙

등을 설명한다. 그런 후에 진행자는 참가자들 각자가 가지고 있는 생각들을 집단에게 내놓을 수 있는 기회 -의제를 내놓을 수 있는 기회- 를 제공한다. 이를 장터 열기라고 한다.

06 | 장터 열기

주제와 관련해서 이야기를 나누고 싶은 사람은 누구나 집단의 중심으로 나와 자신이 나누고 싶은 의제를 쓰고 자신의 이름, 만날장소, 시간을 적은 후에 의제 벽에 자신이 의제로 내놓는다. 한 주제 당 한 장이며 두 개 이상의 의제를 내놓아도 좋는데 이 경우는 시간대를 달리 배치해야 한다. 의제를 내놓은 사람들은 참여자들의 토론을 진행하며, 반드시 회의 보고서를 작성하여 <뉴스벽>에 붙이도록 한다.

07 | 참가자들의 주제선택

모든 의제가 다 나왔으면 진행자는 사람들이 의제의 벽 앞으로 나와 자신이 관심이 있는 의제를 선택하게 한다. 한 개 이상의 의제에 관심이 있는 사람은 시간이 겹칠 경우는 조정을 하거나 의제모임 사이를 오가면서 자유롭게 참석할 수도 있다.

08 | 토론진행

의제를 선택한 사람들과 정해진 시간과 장소에서 토론을 진행한다. 진행자는 전체 토론 공간에 필요한 사항들을 지원한다. 토론이 끝난 후 보고할 사람들은 토론보고서를 컴퓨터에 입력하여 그 출력물을 벽에 붙인다. (컴퓨터가 준비 안될 경우에는 A4용지나 전지 등을 활용한다.)

09 | 원 달기

오픈스페이스를 마무리하기 1시간 전에 다시 모여 대화의 형태로 회고의 시간을 가진다. 자신이 각자 깨달은 것과 배운 것 등을 서로 나눈다. 토론 방식이 아니라 사람들이 말하는 것을 그냥 듣게 한다.

10 | 후속작업

오픈스페이스의 모든 의사록, 회의 중 찍은 사진 및 동영상, 참석한 사람들의 연락처 정보(주소, 전화, 이메일 등)를 참가자들에게 보낸다. 여러 날 진행되는 오픈스페이스의 경우는 매일 3번에서 8번까지 단계를 진행하기도 한다.

마무리 프로그램

(1) 빙고게임

<진행방법>

- 과정에서 기억에 남는 키워드 25개를 참가자들과 함께 나눈다.
- 25개 키워드를 진행자는 칠판에 적고, 참가자들은 활동지에 채운다.
- 진행자는 키워드 하나 하나 불러주면 참가자들은 자기의 빙고판에 있는 25개의 칸에 그 낱말이 있는지 살펴보고 체크하고 약속된 빙고가 되면 “아싸!민주주의”을 외친다.

(2) 다섯손가락

<진행방법>

- A4용지에 자신의 손바닥을 그린다.
- 손바닥 그림에 엄지엔 가장 좋았던 것, 검지엔 이 과정의 핵심이라고 생각한 것, 중지엔 아쉬웠던 것, 약지엔 어려웠던 것, 새끼엔 약속할 것을 작성한다.
- 모둠별로 함께 나눈다.

※ 내용 출처

민주시민교육 매뉴얼, 흥사단교육운동본부(2013)

모떠꿈워크숍매뉴얼, 더체인지(2012)

시민을 위한 민주시민교육안내서(2017), 서울특별시 생활 속 민주주의학습지원센터