

학년 | 반 | 번 | 이름

| 점수

단원	9. '통'하는 국어 생활 - (2) 협력하는 의사소통	교과서	386~387쪽
학습 주제	의사소통 과정을 효과적으로 점검·조정한다.		
학습 목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 듣기·말하기 과정에서 점검하고 조정해야 할 사항을 파악할 수 있다.</li> <li>• 일상생활에서 듣기·말하기 과정을 점검하고 조정할 수 있다.</li> </ul>		

## 01 의사소통의 구성 요소

- 발신자, 수신자: 의사소통의 주체로, 듣기·말하기에서는 (<sup>01</sup> ), 청자를 가리킴.
- (<sup>02</sup> ): 전언(傳言). 발신자가 전달하고자 하는 내용을 가리킴.
- 반응: 메시지에 대한 수신자의 응답
- (<sup>03</sup> ): 의사소통이 이루어지는 배경 장면

## 02 의사소통 과정의 개념과 태도

의사소통 과정의 개념	자신의 생각과 느낌을 상대방에게 전달하는 일방적인 과정이 아니라 상대방과의 역동적인 ( <sup>01</sup> )을 통해 ( <sup>02</sup> )를 구성해 가는 과정임.
의사소통 과정의 태도	원활하고 효과적인 의사소통을 위해서는 의사소통의 ( <sup>03</sup> )과 상대방의 ( <sup>04</sup> )을 고려하여 수시로 의사소통 과정을 점검하고 조정하면서 능동적으로 듣고 말하는 태도가 필요함.

## 03 듣기·말하기 과정에서의 점검과 조정 사항

듣기 과정에서의  
점검과 조정 사항

- 화자가 말하는 내용을 명확하게 이해하고 있는가?
- 숨겨진 의미를 적절히 (<sup>01</sup> )하고 있는가?
- 발언의 내용이나 방식의 적절성을 올바르게 평가하고 있는가?
- 화자의 말에 (<sup>02</sup> )하거나 감동하며 듣고 있는가?

말하기 과정에서의  
점검과 조정 사항

- 내용을 생성하고 조직할 때와 표현하고 전달할 때 말하기의 (<sup>03</sup> )과 상황에 맞는가?
- 언어적 표현 외에도 준언어적·(<sup>04</sup> ) 표현이나 보조 자료를 적절히 활용하고 있는가?
- 의도한 바가 청자에게 바르게 전달되고 있는가?

## 04 일상생활에서의 듣기와 말하기 태도

- 각자의 역할을 충실히 수행하면서 상대방을 존중하는 태도로 임해야 함.
- 서로 배려하며 (<sup>01</sup> )적으로 의미를 구성해야 함.



- 의사소통의 목적을 달성할 수 있음.
- 바람직한 관계를 형성할 수 있음.

단원	9. '통'하는 국어 생활 - (2) 협력하는 의사소통	교과서	392~395쪽
학습 주제	협상의 개념과 절차를 이해하고, 협상을 통해 문제를 해결한다.		
학습 목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상의 개념과 절차, 협상에 임하는 태도를 알 수 있다.</li> <li>• 일상의 갈등 상황에서 협상을 통하여 문제를 해결할 수 있다.</li> </ul>		

## 01 협상의 개념

## 협상

개인이나 집단 사이의 <sup>(01)</sup> 상황에서 문제를 해결하기 위해 서로 <sup>(02)</sup> 하고 조정하면서 <sup>(03)</sup> 을 찾아 나가는 의사소통의 방법

## 02 협상의 절차

## 시작 단계

문제에 대한 양측의 기본 입장을 확인하는 단계

- <sup>(01)</sup> 의 원인을 분석하기.
- 문제를 해결할 수 있는 가능성 확인하기.

<sup>(02)</sup> 단계

합의점을 모색하는 단계

- 상대측의 처지와 관점 이해하기.
- 구체적인 제안이나 <sup>(03)</sup> 을 제시하여 상호 검토하는 과정을 통해 입장 차이 좁히기.

## 해결 단계

제시된 대안들을 재구성하며 <sup>(04)</sup> 에 이르는 단계

- <sup>(05)</sup> 과 조정을 통해 최선의 해결책 마련하기.
- 문제를 해결하고 합의하기.

- 타당한 근거와 논리를 통해 상대방의 주장을 반박하면서 협상의 목표를 달성하는 것이 중요함.
- 최선의 합의안을 이끌어 내기 위해서는 양측 모두에게 이익이 되는 타협점을 찾아야 함.
- 협상을 통하여 문제를 해결하고 상대방과 원만한 관계를 유지하려는 자세가 필요함.

## 03 협상을 평가하고 개선점 찾기

## 평가 항목

- 갈등의 <sup>(01)</sup> 을 바르게 파악하였는가?
- 우리 측의 입장을 명확히 전달하였는가?
- 상대측의 입장을 고려한 제안을 하였는가?
- 타당한 <sup>(02)</sup> 을 들어 상대방을 설득하였는가?
- 상대방의 처지에 공감하는 표현(언어적 · 준언어적 · 비언어적 표현)을 사용하였는가?
- 적극적으로 합의하고 <sup>(03)</sup> 하려는 태도를 보였는가?