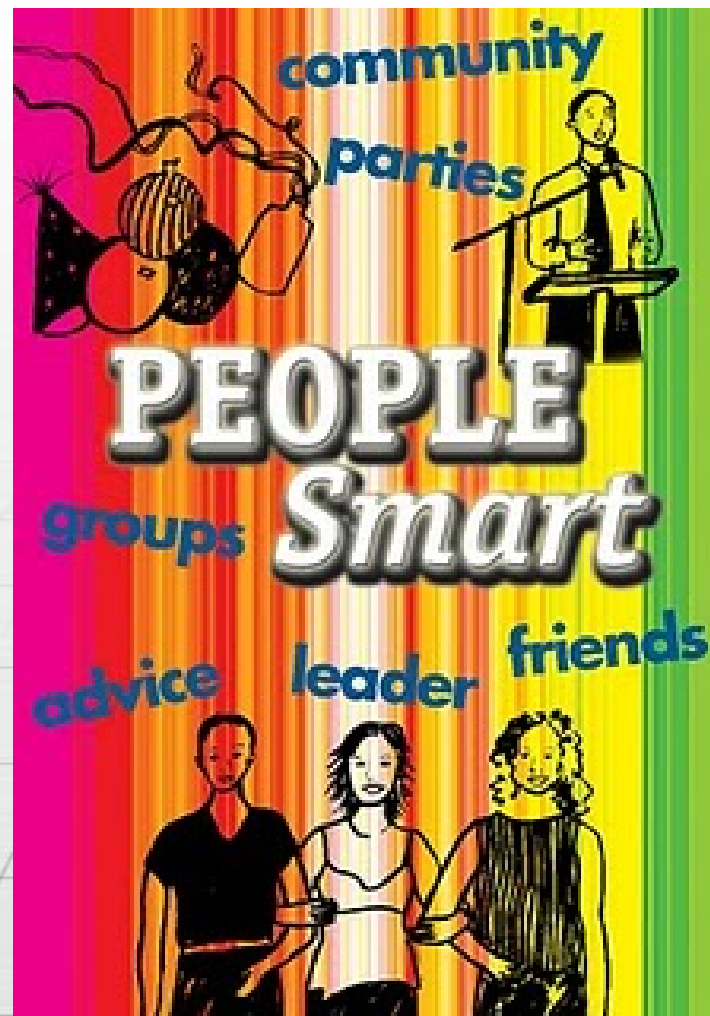




피플 스마트란?

**인간의 행동에는 인간의 내면이 담겨져 있다는
사실을(간접성, 직접성, 개방성, 통제성) 전제로
인간행동을 4가지 유형(관계형, 사교형, 사색형, 지시형)으로
분류,진단 및 관찰을 통해 자신과 타인을 알고
서로의 다른 점을 인정하여
관계의 조화를 창출하는 도구입니다.**

직접성 과 간접성

간접성(I)

직접성(D)

• “앉으시겠습니까?” 라고 묻는다 • 의견을 마음속에 담아둔다 • 언어적 의사표현이 많지 않다	대화내용	• “앉으세요” 라고 말한다 • 적극적으로 자기 의견을 말한다 • 언어적 의사표현이 많다
• 일관된 내용, 전달적 어투 • 덜 강제적 • 작고 낮은 목소리 • 느린 말투	목소리	• 다양한 어투 • 강제적 • 크고 높은 목소리 • 다소 빠른 말투
• 부드러운 악수 • 간헐적인 눈맞춤 • 한정된 제스처 • 인내심이 보임	몸짓	• 손을 꼭 쥐는 강한 악수 • 지속적인 눈맞춤 • 중요성 강조를 위한 다양한 제스처 • 조금함이 보임

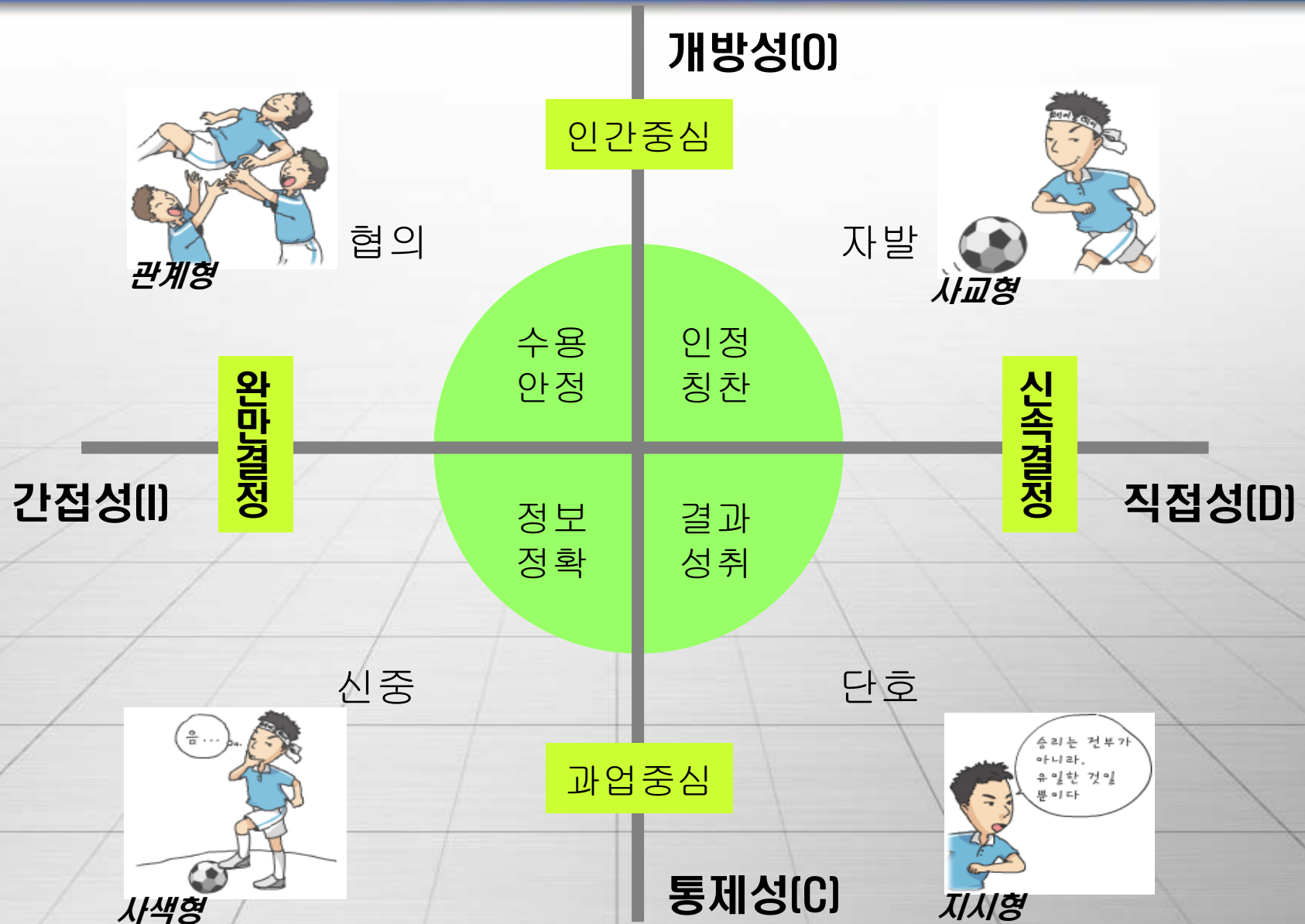
개방성 과 통제성

개방성(I)

·자신의 주변이야기나 일화를 말하기 좋아한다 ·사적인 감정을 공유하는 것을 즐긴다 ·구어체 대화를 즐긴다	·음조의 변화가 심하다 ·다양한 음성 톤을 지님	·항상 활기 넘치는 표정이다 ·대화에서 빈번한 제스처 사용 ·가벼운 스킨십 ·과장된 표정
대화내용	목소리	몸짓
·주로 사실과 업무에 관련된 주제로 대화한다 ·다른 사람들과 개인적 감정을 공유하지 않는다 ·비형식적인 대화보다 형식적인 대화를 선호한다	·음조 변화가 거의 없다 ·음성의 고저 변화도 없다 ·일관된 목소리 톤	·가정변화를 얼굴에 표출하지 않는다 ·신체를 이용한 제스처를 자제한다 ·가벼운 스킨십도 절제한다

통제성(C)

4가지 행동유형



자신의 행동 프로파일 진단

- 나의 행동과 다른 사람의 행동의 다른 점을 이해하고 서로 적응해 가는 지침 제공

- 실제적으로 행동하는 모습을 그대로 응답
(앞으로 그렇게 해야겠다고 생각하는 것에 표시 없음)

- A와 B중에서 보다 더 잘 나타내는 것에 초점

- 진단 환경: (외부고객)

- 3점 강제 배분 형식(3:0, 2:1, 1:2, 0:3)

자신의 행동 프로파일 진단

- 1A ____ 나는 개인적으로 사람들을 알고 그들과 친분 맺는데 개방적이다.
1B ____ 나는 개인적으로 사람들을 알고 그들과 친분 맺는데 개방적이지 못하다.
- 2A ____ 나는 주로 천천히 신중히 행동한다.
2B ____ 나는 주로 신속하고 자발적으로 행동한다.
- 3A ____ 나는 다른 사람들에게 나의 시간을 활용하지 않는 편이다.
3B ____ 나는 다른 사람들에게 나의 시간을 활용하는 편이다.
- 4A ____ 나는 사회 모임에서 나의 자신을 주로 소개하는 편이다.
4B ____ 나는 주로 다른 사람들이 나에게 그들 자신을 소개하길 기다린 편이다.
- 5A ____ 나는 대화의 내용이 주제에서 벗어날지라도 상대방의 대화에 초점을 맞춘다.
5B ____ 나는 주로 업무 등 원하는 주제와 가까운 대화에만 초점을 맞춘다.

자신의 행동 프로파일 진단

6A ____ 나는 독단적이지 않고 참을성이 있다.

6B ____ 나는 독단적이며 참을성이 없다.

7A ____ 나는 주로 사실이나 증거에 근거를 두고 결정을 내린다.

7B ____ 나는 주로 느낌이나 경험, 친분관계에 근거해 결정을 내린다.

8A ____ 나는 여러 사람의 대화에 도움이 되는 편이다.

8B ____ 나는 여러 사람의 대화에 드물게 도움이 된다.

9A ____ 나는 도움이 가능하다면 다른 사람들과 함께 일하기를 좋아한다.

9B ____ 나는 주로 개인적으로 일하기를 좋아하고, 다른 사람들과 함께 하기 위해서는 조건들을 제시 한다.

10A ____ 나는 주로 질문을 하거나 간접적으로 말하는 편이다.

10B ____ 나는 의견을 자신 있게 진술하며 직접적으로 표현하는 편이다.

11A ____ 나는 주로 아이디어나 정보, 결과를 우선으로 일을 한다.

11B ____ 나는 주로 사람이나 상호 작용, 느낌을 우선으로 일을 한다.

자신의 행동 프로파일 진단

12A ____ 나는 어떤 것을 강조하기 위해 제스처를 쓰거나 표정, 목소리 톤을 사용한다.

12B ____ 내용을 강조하기 위해 제스처를 쓰거나 표정, 목소리 톤을 사용하지 않는다.

13A ____ 나는 주로 다른 사람의 관점(아이디어, 느낌, 관심사)을 받아 들인다

13B ____ 나는 주로 다른 사람의 관점을 받아들이지 않는다.

14A ____ 나는 주로 조심스럽고 예측할 수 있는 방법으로 모험과 변화에 대응한다.

14B ____ 나는 주로 역동적이고 예측하기 힘든 방법으로 모험과 변화에 대응한다.

자신의 행동 프로파일 진단

15A ____ 나는 주로 내 개인적 의견이나 생각을 고수하길 원한다.

15B ____ 나는 주로 내 의견이 다른 사람들과 토론되며 나눌 수 있도록 한다.

16A ____ 나는 주로 새롭고 색다른 경험이나 상황을 찾는다.

16B ____ 나는 주로 알고 있었거나 비슷한 상황이나 관계를 선택한다.

17A ____ 나는 주로 다른 사람들의 일정이나 흥미, 관심사에 민감하다.

17B ____ 나는 주로 내 자신의 일정이나 흥미, 관심사를 지향한다.

18A ____ 나는 주로 천천히 간접적이며 우회적으로 말한다.

18B ____ 나는 주로 신속하며 직접적으로 말한다.

점수표 작성방법

옆의 각 빈 칸에 당신의
점수를 옮겨 적으시오.
A문제가 먼저 나올 때가
있고 B문제가 먼저 나올
때가 있으니 유의하시오.
모두 끝나면 세로로 그
단을 합하시오.

개 방	통 제	직 접	간 접
1A	1B	2B	2A
3B	3A	4A	4B
5A	5B	6B	6A
7B	7A	8A	8B
9A	9B	10B	10A
11B	11A	12A	12B
13A	13B	14B	14A
15B	15A	16A	16B
17A	17B	18B	18A
0 Total	C Total	D Total	I Total

평가방법

만약

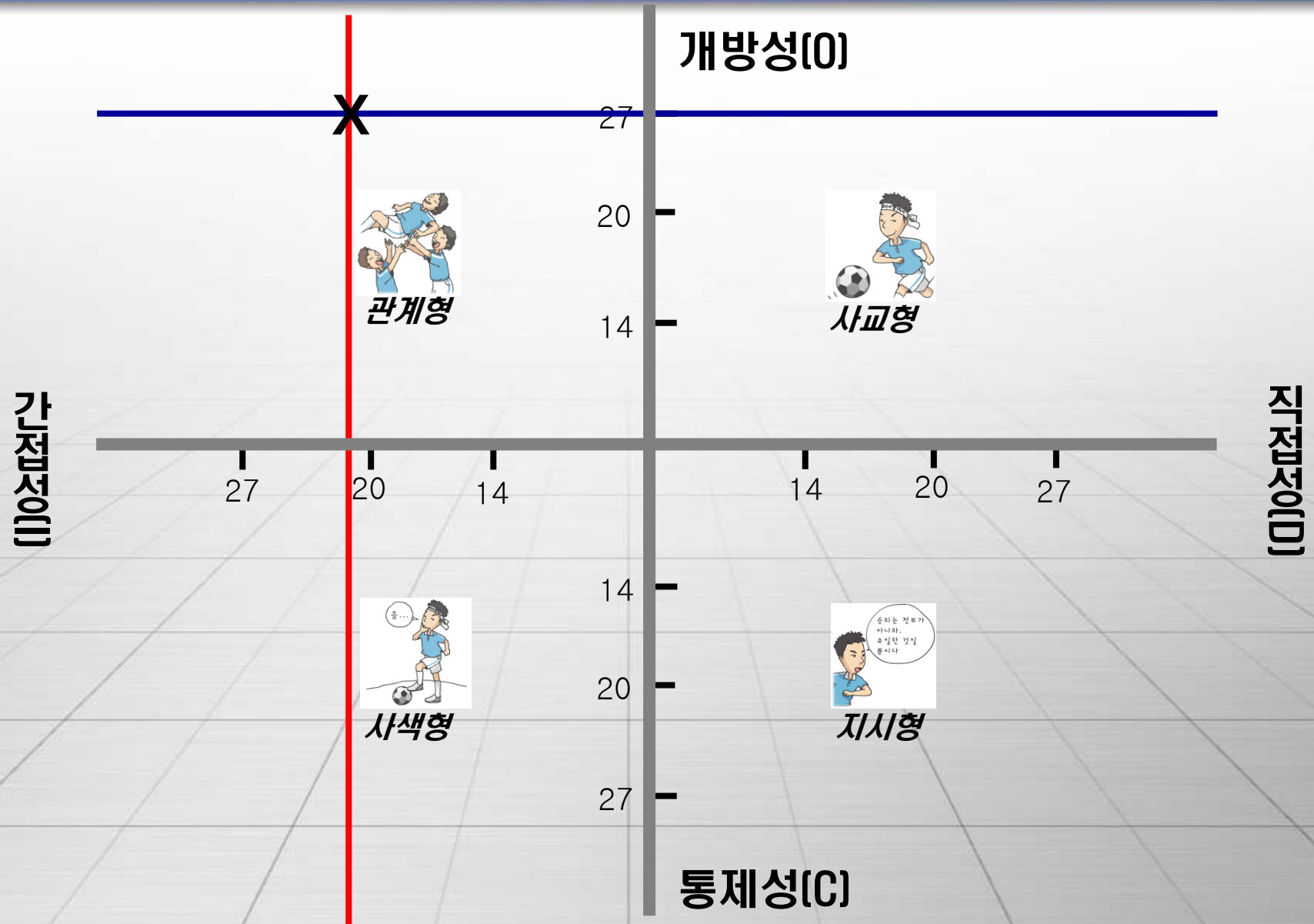
개방성(I)의 점수 27이고, 통제성(C)의 점수 0이라면,
두 가지 중에서 높은 점수를 선택하라

=> 개방성(I) 27

간접성(I)의 점수 21이고, 직접성(D)의 점수 60이라면,
두 가지 중에서 높은 점수를 선택하라

=> 간접성(I) 21

평가



양면성



장점

- 협력적이다.
- 가까이 하기 쉽고 친하기 쉽다.
- 대인관계에 능숙하다.
- 코치나 상담에 능숙하다.
- 온화하다.
- 개인적인 정보에 강하다.
- 소집단 활동을 즐긴다.
- 긴장을 풀어준다.
- 분위기 조성을 잘한다.
- 상대방의 기분을 이해한다.

약점

- 결단이 느리다.
- 자기 주장이 적다.
- 일에 대한 관심이 희박하다.
- 남의 일에 너무 신경 쓴다.
- 비약이나 모험을 노리지 않는다.
- 신속하지 못하다.
- 주저하기 쉽다.

개방성(I)

장점

- 행동이 적극적이다.
- 매사에 열중한다.
- 활기가 넘친다.
- 대인관계에 능숙하다.
- 상대방을 몰두하게 한다.
- 영감을 중요시 한다.
- 비약에 목표를 둔다.
- 민감하게 반응한다.
- 미래 지향적이다.
- 개방적, 쾌락적인 일을 좋아한다.

약점

- 본 주제에서 벗어난다.
- 시간관념이 희박하다.
- 감정에 좌우된다.
- 기분이 변하기 쉽다.
- 정리, 정돈이 서툴다.
- 차근차근 책 읽기를 싫어한다.
- 매사에 논리적으로 생각하기를 싫어한다.



간접성(II)

장점

- 근면하다.
- 매사를 면밀히 추진한다.
- 논리적, 체계적이다.
- 질을 중시한다.
- 문제발견에 흥미를 느낀다.
- 사실을 중시한다.
- 지식, 정보를 수집한다.
- 일을 제대로 처리한다.
- 자기관리를 할 수 있다.
- 분석력이 뛰어나다.

약점

- 유연성이 결여되어 있다.
- 결단을 내리는데 시간이 걸린다.
- 박력이 부족하다.
- 혼자 일을 한다.
- 표정이 부족하다.
- 비약하려 하지 않는다.
- 사교성이 결여되어 있다.



사색형

직접성(III)

장점

- 효율적, 능률적이다.
- 열심히 일한다.
- 행동이 민첩, 신속하다.
- 책임감이 강하다.
- 늘 성과를 중시한다.
- 도중에 포기하지 않는다.
- 시간에 정확하다.
- 간결하고, 낭비가 적다.
- 열정적이다.

약점

- 남에 대한 배려가 부족하다.
- 억지를 부린다.
- 말투가 역세다.
- 지나치게 자기 중심적이다.
- 안색, 목소리, 표정이 빈약하다.
- 무리한 목표라도 도전한다.
- 냉담하다.



지시형

통제성(C)

행동유형에 따른 전략 방법



관계형

1. 온화하고 자유롭게 대화하라; 신뢰형성에 초점 맞춰라.
2. 그들의 업무 요구와 관계 요구를 파악하라. 그들의 마음을 끌어 낼 수 있는 개방적 종결의 질문을 하라.
3. 조화, 안전, 팀워크를 강조하라; 당신의 추천에 대한 그들의 느낌을 물어봐라.
4. 방향과 보장을 제공하라; 협력적 의사결정을 하라.

개방성(I)



사교형

1. 열정을 보여라; 그들에게 페이스를 설정하도록 하라
2. 그들의 동기유발과 꿈을 파악하라; 개인적 이야기로 정보수집의 균형을 맞춰라
3. 독특함, 명성, 노력절감 등을 강조하라; 가능한 많은 감각을 동원하라.
4. 추천장과 인센티브를 제공하라; 자발적 의사결정을 하라.

간접성(II)

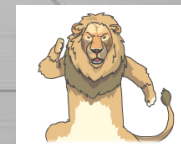
1. 사교적 대화를 피하라; 그들의 논리적 측면을 중시하라.
2. 그들의 전문성, 목표, 관심사 등을 파악하라; 질문은 짧고 사실 지향적이어야 한다.
3. 정확성, 질적인 것, 신뢰성 등을 강조하라; 명백한 불리한 점을 제시하라.
4. 모든 연관된 선택에 대한 기록물을 제공하라; 심사 숙고한 의사결정을 하라.



사색형

직접성(III)

1. 업무에 초점을 맞춰라; 준비하고 조직화하라
2. 그들이 바라는 결과와 시간 강요를 파악하라; 질문하는 것을 정보제공으로 대체하라.
3. 결과, 효율성, 돈 버는 것을 강조하라; 요구에 대한 간결한 분석을 제시하라.
4. 비용과 이익에 관한 요약으로 선택을 제공하라; 과감한 의사결정을 하라.



지시형

통제성(C)