

제 13 장

인간관계관리

인간관계론의 기초

- 조각상을 사랑한 피그말리온



인간관계론의 기초

- 여신 아프로디테의 탄생







-휴먼네트워킹의 기초-

□ 휴먼네트워킹이란

- 성공한 사람들의 90% 이상은 인간관계가 성공의 핵심요 소라고 답하여 사람이 가장 중요한 자산
- 일상생활 과정에서 각계각층의 사람들과의 관계를 지속적 이고 우호적으로 유지, 발전시켜 나가는 것을 휴먼네트워 킹이라고 함
- 휴먼 네트워킹은 가장 적은 비용으로 가장 큰 효과를 가져 다 줄 성공의 요인으로 중요한 것은 실천

- 휴먼네트워킹의 기초 -

□ 휴먼네트워킹의 중요성

- 사람이 모든 것을 다 이루게 해 줄 정도로 성공을 위한 중요한 자원이며 사람은 어디에나 항상 존재
- 지식 및 재능이 성공에 미치는 영향은 15%인 반면, 85%의 성공요인은 인간관계
- 인적자원을 잘 네트워킹 한다는 것은 최소의 비용으로 최대의 효과를 기대
- 인적자원은 누구나 네트워킹 할 수 있는 자원으로, 누구나 자유롭게 사귀고 사업의 파트너가 될 수 있는 대상

-휴먼네트워킹의 기초-

□ 휴먼네트워킹의 원칙

- 받으려 하지 말고 상대방을 위해서 무엇을 해 줄 수 있는가를 연구 하는 자세는 매우 중요한 휴먼네트워킹의 원칙
- 약속은 신뢰와 관계가 있기 때문에 인간관계 형성에 중요한 요소
- 비굴하지 않으며 상대에게 무엇인가 도움이 될 수 있다는 자신감을 가지고 항상 당당하게 인간관계를 만들어 나가는 것이 필요
- 가장 중요한 것은 상대방을 이해하려는 노력으로 이때 필요한 것이 경청을 잘하고 말은 적게 하는 것
- 같은 접촉이라도 차별화 하여 상대가 나를 분명하게 기억하도록 하여야 함

-휴먼네트워킹의 기초-

□ 휴먼네트워킹 전략

- 휴먼네트워킹은 접촉에서부터 시작되기 때문에 피하지 말고 용기를 가지고 접촉하는 것이 필요
- 많이 만나면 더 친해지기 때문에 기회를 많이 만드는 것이 필요
- 명함관리에서부터 자신에게 맞는 시스템을 선택하여 인맥을 관리하는 것이 필요
- 첫인상은 변하기 어려우나 약 4초 정도면 형성되고, 외모, 복장, 표정, 어투 등 극히 제한된 정보로 형성 되므로 좋은 이미지를 만드는 노력이 필요
- 상대방의 스타일을 이해하고 쉽게 가까워질 수 있는 커뮤니케이션 스킬은 매우 중요

멘토링



야콥 요르단스 [폴리페모스의 동굴 안에 갇힌 오디세우스] 17세기



요한 티슈바인 [폴리페무스] 1802년



존 윌리엄 워터하우스 [오디세우스에게 잔을 권하는 키르케] 1891년



허버트 드레이퍼 [오디세우스와 세이렌] 1909년



아놀드 뵘클린 [오디세우스와 칼립소] 1883년



피터르츠 피터르 라스트만 [오디세우스와 나우시카] 1619년



프리마티스 [오디세우스와 페넬로페] 1563년경

1. 멘토의 개념과 유형

- 커리어 발달 : 직업생활을 통해서 자기발견, 확립, 발달을 위한 프로세스이며, 직업생활에 들어가기 이전의 발달 프로세스도 포함
- 그들이 갖고 있는 경험이나 지식 및 다양한 형태의 영향력을 이것을 갖고 있지 않는 프로테제에게 부여함으로써 그들의 발달을 지원하는 것

비공식적 멘토 : 진심으로 지원하고 싶은 욕구와 멘티의 의사에 의해 성립, 커리어 기능과 사회 심리적 기능의 측면에 긍정적

공식적 멘토 : 지위의 기능으로 멘토십 프로그램에 참여함으로써 성립, 사무적 관계로 양자에게 이익이 있어 커리어 기능만 작용

2. 멘토의 기능과 역할

(1) 멘토의 기능

- 커리어기능
 - 스폰서 십
 - 지도
 - 보호
 - 표출
 - 도전적 직무제공
- 심리 사회적 기능
 - 역할모델
 - 카운슬링
 - 수용과 승인
 - 우정

(2) 멘토의 역할

- 자기개발 프로그램 및 학습계약 작성시 조언
- 학습프로그램에 대한 전반적 원조
- 새로운 직무수행을 위한 지식 및 기능습득에 대한 조언
- 커리어 초기단계에서 관리 및 기술적 인간관계에 대한 조언
- 기업의 징후 및 조직문화에 대한 정보제공 역할모델
- 특수한 기능의 전수와 프로젝트에 대한 기능 전수
- 멘티의 소망과 관심에 대한 대화, 부모와 같은 태도와 자세
- 조직에서의 올바른 행동과 경력관리에 대한 조언