## 조직개발

Brain Color 진단과 뇌 과학으로 접근하는

# 갈등관리 커뮤니케이션 과정

## "뇌과학을 통해 틀린 것이 아닌 다름을 이해하는 갈등관리 과정"

#### 대뇌피질 : 이성

#### Fact 형

- 무뚝뚝하고 칭찬을 아낀다
- 사무적이고 감정표현을 아낀다
- 의사결정(판단)이 느리다
- 같은 말의 반복을 싫어한다
- 차트(책자)를 챙긴다
- 분석하는 표정과 제스처를 자주 사용한다
- 객관적 공식적 말투를 사용한다
- 숫자, 통계, 사물을 훨씬 더 많이 언급한다

#### 좌뇌 : 부분 🔫

- 011118
- 관습과 전통을 따른다
- 의사표현이 분명하다
- 규칙, 규정, 제도를 중시 → 권위에 약함
- 의사결정이 빠르다
- 안전 지향 (보증, 환불 등의 조건중시)
- 빨리 걷는다
- 단정적인 말투를 사용한다 (요약을 선호)
- 외모가, 단정하고 깔끔하다

#### A Futur

- 직설적이며 유머와 재치가 있는 대화를 즐긴다
- 느슨한 복장, 헝클어진 머리 주름진 옷
- 목표를 자주 수정한다
- 디자인에 관심이 많다
- 모험을 즐긴다
- 직접적인 체험과 자유로운 활동 선호
- 시작, 새로운 것에 관심이 많다
- 구부정한 자세를 취한다

우뇌 : 전체

### Feeling 형

- 남에게 따뜻하고 우호적이다
- 칭찬을 잘 한다
- 논쟁, 갈등, 대립을 피한다
- 감성적이며 쉽게 흥분한다
- 예민하게 반응한다
- 잡답으로 애기를 시작하다
- 남에게 도움을 줄때 보람을 느낀다
- 사람을 향해 즐긴다
- 귀가 얇다

변역계 : 감성

인간의 두뇌에서 생각, 기억, 판단에 활용될 수 있는 4개 피질부위 중 어느 부위를 많이 활용하고 있는가, 어느 부위의 활용을 기피하는가에 따라 사람의 사고 방식, 행동유형, 학습스타일 등 많은 것들이 달라진다는 사실을 기반으로 함

# 👢 학습목표

- ▶ 브레인 칼라진단을 통해 자신과 상대의 선호스타일 (특성)을 이해한다.
- ▶ 자신과 상대의 니즈를 정확하게 파악하고 설득 및 협상을 가능하게 한다.

# ₩ 프로그램 특징

▶ 객관적인고 과학적인 성향검사진단결과를 통해 자신과 타인을 이해할 수 있다.

# 🗘 학습내용

모 듈 명	주 요 학 습 내 용
뇌 과학으로 설명하는 다름의 이해	• 우리의 모든 것은 '뇌' 속에 있다. • 나는 좌뇌형 인재일까, 우뇌형 인재일까? 뇌 과학으로 밝혀진 '다름'의 개념
홀 브레인 리더십과 브레인컬러	통섭의 시대, 홀 브레인 리더십이란 무엇인가?     나의 뇌 구조 그려보기     브레인컬러 개인결과물을 통해 나의 장단점, 적합한 역할, 발전방향 및 힐링스킬 습득     이성과 감성(본능), 통제와 유연! 홀브레인적 감각으로 leading & following 하라!
브레인컬러진단을 활용한 갈등관리 커뮤니케이션	Ned Herman의 브레인컬러 모델     브레인컬러 유형분석 및 대응방안     첫 만남에서 상대의 유형을 파악하는 비법     브레인컬러 조직결과물을 통해 나의 주변인의 유형을 유추하고 슬기롭게 갈등관리하는 비법모색

## 교육대상

전직원

#### 교육시간

8시간

"다름을 이해하는 리더의 갈등관리!"