

문제 1

설득의 과정에 필요한 세 가지 why가 무엇인지 설명하고, 대표적인 설득의 요령인 비유와 대조가 무엇인지 예를 들어 서술하시오. (총 34점)

1) 설득의 과정에 필요한 세 가지 why (10점)

- '왜 필요한가'에 대해 궁금, 공감, 공포를 활용하여 설득
- '왜 이것인가'에 대해 스토리, 비유, 대조를 활용하여 설득
- '왜 지금인가'에 대해 시기, 조건을 활용하여 설득

2) 비유 (12점)

- 모르는 것을 상대방이 아는 것에 빗대어 설명하는 것으로 '~처럼', '~듯이'를 사용하여 비유하면 알기 쉽게 설명 할 수 있음

3) 대조 (12점)

- 둘 이상인 대상의 내용을 맞대어 같고 다름을 설명하는 것으로 흑백, 청홍, 고저, 선악, 빈부 등 극명하게 차이 날수록 대조 효과가 커짐

질의응답 중 다음 상황에 올바르게 대처하는 요령을 서술하시오. (총 24점)

1) 발표 중간에 질문하는 경우 (12점)

- 답변하지 않으면 PT 내용에 대한 집중력이 떨어지기 때문에 답변하는 것을 추천함
- 궁금증을 해소할 정도로 짧고 간략하게 답변하고 이후 순서로 넘기는 것이 적당함
- PT 시작 전에 발표가 끝난 후 질의응답 시간을 갖겠다고 안내하면 보다 원활하게 진행 할 수 있음

2) 모르는 부분에 대해 질문하는 경우 (12점)

- 인정하지 않거나 다른 핑계를 대면 더 화를 불러일으키게 되므로 모르면 모른다고 인정하는 태도가 필요함
- 솔직한 태도와 함께 보완을 약속하는 성의를 보인다면 감점을 최소화할 수 있음

프레젠테이션에 오프닝이 필요한 이유를 설명하고, 효과적인 오프닝 방법을 세 가지 'ㄱ'을 바탕으로 서술하시오. (총 42점)

1) 오프닝이 필요한 이유 (12점)

- 기억에 가장 잘 남는 부분일 뿐만 아니라, 프레젠테이션에 대한 전반적인 인상을 결정짓는 대목이기 때문임. 또한 발표에 집중하게 만들고 프레젠테이션의 관점을 제시하는 데 있음

2) 궁금하게 하기 (10점)

- 청중에게 질문을 건네서 궁금증을 자극하면서 이어지는 프레젠테이션을 통해 이에 대한 해답을 듣게 될 거라는 기대감을 갖게함

3) 공감 이끌어기 (10점)

- 청중의 호감을 사는 일은 칭찬하거나 감사의 말을 전함으로써 청중의 자존감을 높혀주고 발표자와 청중과의 인연이나 공통점을 언급함으로써 공감대를 이끌어냄. 특별하고 거창한 이야기보다 평범한 이야기, 내 이야기로 공감을 이끌어 낼 수 있음

4) 공포 자극하기 (10점)

- 현재의 어려움이나 미래의 변화 등으로 약간의 공포심을 자극하면 관심을 이끌 수 있음