
맞춤형 취업능력 향상 프로그램

교육 운영 및 강의 매뉴얼

2018. 9.



중앙자활센터
한국자활연수원

목 차

I. 프로그램 개요 1

1. 프로그램 도입배경 2
2. 맞춤형 취업능력 향상 프로그램 구성 3
3. 매뉴얼 소개 5

II. 교육 운영 매뉴얼 7

1. 교육 운영 프로세스 8
2. 교육 준비단계 9
3. 교육 운영단계 12
4. 교육 평가단계 14

III. 강의 매뉴얼 17

- [모듈 1] 자활사업의 이해 19
- [모듈 2-1] 가족, 사회적 관계형성 기법 27
- [모듈 2-2] 자립계획서(IAP) 수립 41
- [모듈 3-1] 현금흐름표 작성 51
- [모듈 3-2] 지출조정 및 돈관리 시스템 59
- [모듈 3-3] 채무조정제도 67
- [모듈 4] 자원관리 역량 향상 77
- [모듈 5] 취업역량 향상 79

IV. 별첨 89

1. 교육관련 서식 91
2. 강의슬라이드 별도 분권

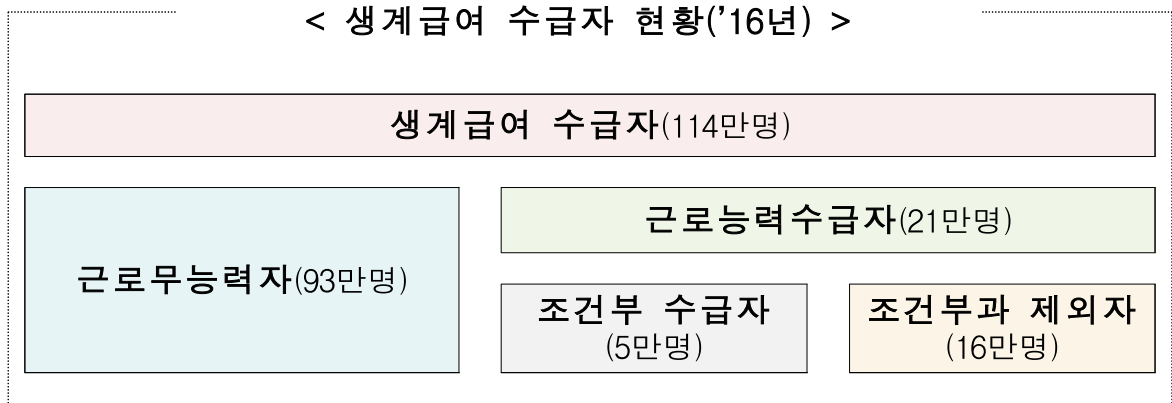
I 프로그램 개요

- 1. 프로그램 도입배경 2
- 2. 맞춤형 취업능력 향상 프로그램 구성 3
- 3. 매뉴얼 소개 5

□ 프로그램 개념 및 도입 배경

- (개념) 취업능력 향상 프로그램 등은 기존의 자활사업(취업성공패키지, 자활근로 등)에 참여하지 않는 근로능력 있는 기초생활수급자(생계급여 수급자)를 대상으로 지원하는 맞춤형 취업지원 프로그램을 의미함
- (배경) 근로능력 수급자 중 5만명은 조건부수급자로 분류되어 취업성공패키지, 자활근로 등 자활사업에 의무적으로 참여하고 있으나,
 - 자활사업에 참여할 의무를 부과받지 않은 사람(조건부과제외자, 16만명)은 근로능력이 있음에도 다양한 상황적·환경적 요인*을 이유로 별도의 조건부과 없이 생계급여를 수급하고 있음
 - * 양육, 일반노동시장 취업·창업, 장애 등의 사유로 자활사업 참여가 어려운 경우

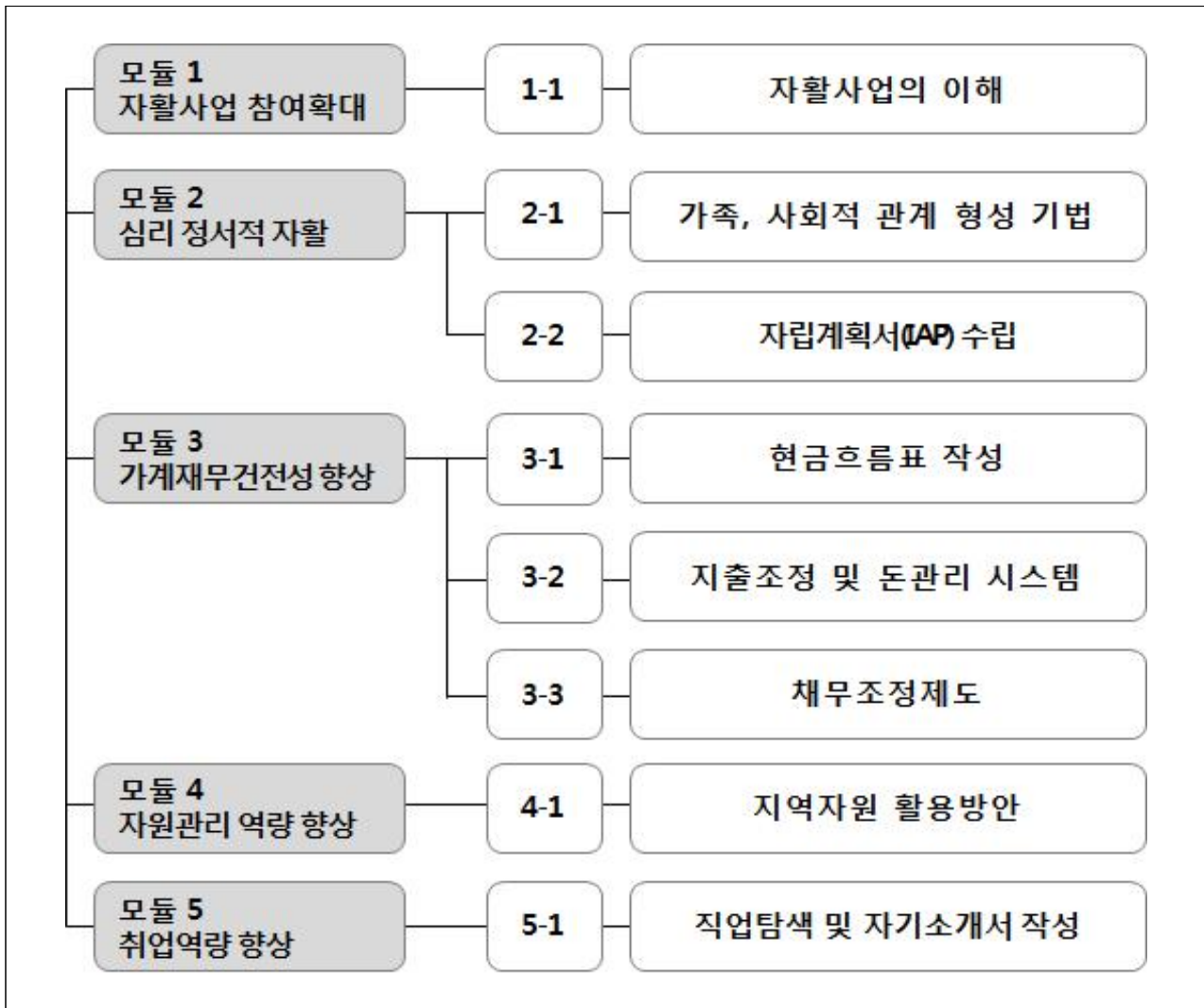
< 생계급여 수급자 현황('16년) >



- 조건부과가 제외된 기초생활수급자의 경우 현행 자활사업에 참여하기는 어려우나, 대상별 특성에 맞는 맞춤형 취업지원이 이루어질 경우 향후 취업을 하거나 현재보다 더 나은 일자리로 이동할 수 있는 정책 대상임
- (교육대상) 해당지역 조건부과유예자*
 - * 양육자, 대학생, 주3일 이상 근로하는 저소득자 제외
- (교육시간) 1인당 분기별 1회(1.5시간), 연간 4회(6시간)

- ☐ (필수과정) 1모듈, 5모듈
- ☐ (선택과정) 2모듈~4모듈
- 참여자의 특성에 따라 필수과정(1,5모듈)과 선택과정 3개 모듈 6개 과목중 2개 선택하여 교육

☐ 모듈별 프로그램 구성도 (5개 모듈 8과목)



□ 모듈별 주요 내용

구분	주제	시간(분)	진행방법
모듈 [1] 자활사업의 이해	인사 및 프로그램 소개	10	강의
	자활사업에 대한 오해	20	강의
	자활사업의 목적과 주요내용	20	강의
	자활사업 성공사례	30	동영상/발표
	성찰 및 마무리	10	강의/질문
모듈 [2-1] 가족, 사회적 관계 형성 기법	인사 및 프로그램 소개	10	강의
	가족의 힘	10	강의/질문
	행복한 가족관계를 위한 대화기법	55	강의/전체실습
	성찰 및 마무리	15	강의/질문
모듈 [2-2] 자립계획서(IAP) 수립	인사 및 프로그램 소개	10	강의
	인생목표와 미래	20	강의
	목표설정의 3단계	20	강의
	IAP 작성 실습	30	전체실습
	성찰 및 마무리	10	강의/질문
모듈 [3-1] 현금흐름표 작성	인사 및 프로그램 소개	5	강의
	돈 관리의 필요성	40	강의
	현금흐름표 작성	40	전체실습
	성찰 및 마무리	5	강의/질문
모듈 [3-2] 지출조정 및 돈관리 시스템	인사 및 프로그램 소개	10	강의
	지출 조정 및 돈관리 시스템 이해	50	강의/전체실습
	채무조정기관 활용방법	20	강의
	성찰 및 마무리	10	강의
모듈 [3-3] 채무조정제도	인사 및 프로그램 소개	10	강의
	사적채무조정 이해	40	강의
	공적채무조정 이해	35	강의
	성찰 및 마무리	5	강의/질문
모듈 [4] 지역자원 활용방안	지역별 자체자원 및 연계기준 등 설명	90	강의
모듈 [5] 직업탐색 및 자기 소개서 작성	인사 및 프로그램 소개	10	강의
	남과차별화 되는 강점 찾기	20	강의/일부실습
	성취경험 회상하기	20	강의/일부실습
	강점요약해서 말하기	30	강의/일부실습
	성찰 및 마무리	10	강의/질문

- 맞춤형 취업능력향상 프로그램의 목적에 부합하는 교육과정 기획을 위한 교육내용 안내서로 활용
- 내부강사 직접 강의시 가이드로 활용할 수 있도록 표준 교안을 제시

□ 매뉴얼의 구성목적

- 교육생들의 교육욕구를 보다 효율적으로 충족시키기 위해 교육운영업무를 표준화하여 교육운영의 품질과 효율성을 제고
- 교육운영매뉴얼의 주요구성은 교육운영에 있어 필요한 업무내용, 절차 및 고려해야 할 사항, 관련 양식 및 예시 등을 정리하여 업무시스템을 체계화하여 효율적으로 업무를 수행할 수 있도록 구성
- 특히, 교육운영 준비에서 진행, 피드백, 평가까지 업무수행을 효율적으로 진행하는데 도움을 주는 기본 안내서로서 활용할 수 있도록 구성

참고

매뉴얼 사용시 유의사항

- ◇ 본 매뉴얼은 새롭게 시작하는 ‘맞춤형 취업능력향상 프로그램’의 효율적 운영을 위한 도구이며, 절대적 기준이 아님
- ◇ 지난 20여년간 지역자활센터는 저소득층의 자립지원 및 취업능력향상과 관련한 다양한 교육프로그램을 운영한 경험과 전문성을 보유하고 있음
- ◇ 따라서, ‘맞춤형 취업능력향상 프로그램’의 목적에 부합하고, 본 매뉴얼에서 제시한 프로그램 모듈의 목표 달성이 가능하다면 강의매뉴얼 및 교안을 수정·보완하여 현장에 맞도록 재구성하는 것을 적극 장려함

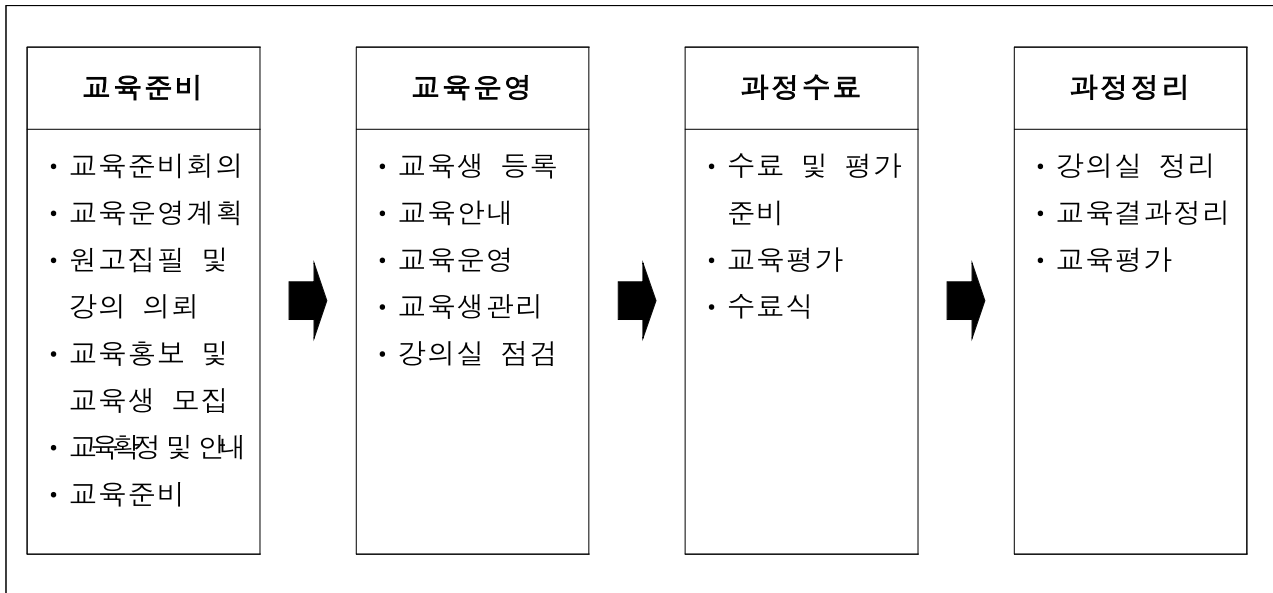
II 교육 운영 매뉴얼

1. 교육 운영 프로세스	8
2. 교육 준비단계	9
3. 교육 운영단계	12
4. 교육 평가단계	14

1

교육운영 프로세스

□ 교육운영 프로세스



□ 교육준비 단계별 단위업무

단계	업무	단위업무
교육준비	1. 교육준비 및 계획안 작성	1) 교과목 일정 설계
		2) 강사 선정하기
		3) 교육운영 계획
	2. 교육홍보 및 교육생 모집	1) 교육과정 홍보 및 참여 협조 요청
	3. 원고 작성 및 교재 제작	1) 원고 준비 및 작성
		2) 교재 제작 및 준비
	4. 교육생 확정 및 교육 안내	1) 교육생 안내 및 교육 확정
	5. 교육준비	1) 교육자료 준비
		2) 강의실 준비
		3) 기자재 점검
		4) 강의실 환경 점검

□ 교육준비 회의

○ 교과목 일정 설계

- 지역자활센터의 상황을 고려하여 연간 교육계획 및 교과목을 확정한다.
- 매뉴얼에 포함된 교육과정을 포함하여, ‘맞춤형 취업능력 향상 프로그램’에 부합하는 내용으로 구성한다.

※ 학습자 규모, 해당지역 교육여건 등을 고려하여 고용센터, 국민연금공단, 서민 금융진흥원, 신용회복위원회, 금융복지상담센터 등 공공기관의 교육프로그램 이수 활용* 가능 (단, 해당 기관으로부터 교육 이수증 등 증빙서류 확인 필요)

○ 강사 선정하기

- 기초생활수급자 등 취약계층 대상 상담, 취업알선 등의 경험이 있거나, 집단상담 프로그램, 단기 취업특강 프로그램 등 직업진로지도 프로그램 운영 경험이 있는 내·외부 강사를 섭외하여 선정한다.

※ 자립지원재무상담사, 사회복지사, 사례관리사, 자활내부강사교육 이수자 등 내부자원을 적극 활용한다.

○ 교육운영 계획

- 작성된 연간 교육계획을 확인하여, 교육과정 계획안을 작성한다.
- 교육과정 계획안은 첨부된 서식(서식00)을 참고하되 실제 과정 운영에 필요한 계획수준에서 내용을 보완 또는 축약할 수 있다.

□ 교육 홍보 및 교육생 모집

○ 교육과정 홍보 및 참여 협조 요청

- 본 교육에 있어서 모집의 과정은 매우 중요하다. 기수당 20명 내외로 진행하기 위해 교육에 대한 충분한 홍보 및 참여 협조 요청을 진행한다.
- 지자체 담당자에게 교육과정 및 일정을 항시 알리고 교육 참석 대상자 현황 및 명단을 적극적으로 요청한다.

□ 원고 작성 및 교재 제작

○ 원고 준비 및 작성

- 주어진 강의교재를 활용하여 강의를 준비하되, 각 지역자활센터의 사업 특징과 지역실정에 맞게 원고 변경 및 내용 추가 작업을 진행한다.
- 과목별 담당 강사가 표준교안의 내용을 충분히 숙지하지 않을 경우 교육 내용을 제대로 전달할 수 없으므로 교안을 숙지하고, 본인의 강의스타일에 맞게 수정 보완한다.

○ 교재 제작 및 준비

- 교재는 수정한 표준교안을 복사(A4)하여 제공하되, 책자나 파일철 형태로 준비하도록 한다.
- 교재 제작 시 교재 내 메모가 가능한 공간을 충분히 준비한다.

□ 교육생 확정 및 교육 안내

○ 교육생 안내 및 교육 확정

- 교육생이 확정되면 교육생에게 안내 문자를 발송한다. 사전 교육안내가 진행되어야만 중간의 이탈자를 방지하고 예상된 인원이참가하여 교육을 진행할 수 있다.
- 교육시작 2주전까지 해당과정 교육신청 인원을 확인하여 교육과정 개설 여부를 검토한다.
- 교육인원이 교육과정 개설기준 미만일 경우 교육과정에 대한 홍보를 재 실시하여 교육인원을 확보할 수 있도록 노력한다.
- 교육시작 1주전까지 교육인원이 미달인 경우 내부검토 후 교육개설여부를 결정한다.
- 교육일정연기가 결정된 교육과정의 경우 기획자 및 교육담당은 지자체, 강사 및 교육생들에게 교육연기에 대한 내용을 설명하고 이를 안내한다.

□ 교육자료 및 교육장 준비사항

○ 교육자료 준비

- 교육안내 PPT를 교육과정 특성에 맞게 수정하여 사용한다.
- 영상물 및 음악 등의 자료는 휴식 및 교육장 분위기를 생기 있고, 밝게 만드는 중요한 요소임으로 사전에 준비하도록 한다.

○ 강의실 사전 세팅사항

- 교육생에게 배부할 자료를 준비한다. 준비 자료는 교재, 출석부, 볼펜, 리플렛 등이며, 교육특성에 맞도록 일부 추가 및 조정할 수 있다.
- 명찰, 출석부, 학적부, 볼펜, 교육생명단, 리플렛, 교재 등을 교육생 동선에 맞추어 준비한다.
- 출석부는 성명, 서명란이 포함되어야 한다.
- 강의실 게시물은 강의실 뒤편 보드에 부착한다.
- 교육인원 수에 맞게 책상 및 의자를 배치하며 여분의 책상, 의자는 접어서 강의실 뒤편에 두어 강의장을 정비한다. 냉난방기의 작동상태 등도 같이 확인한다.

○ 기자재 점검

- 강의실에 설치되어 있는 기자재(PC, 빔프로젝터, 마이크, 전동스크린, 스피커 등)가 제대로 작동하는지 점검하고 문제가 있는 경우 미리 조치한다.
- 교육과정 특성상 별도로 필요한 기자재는 해당 강의 전에 미리 대여하여 설치하고 작동에 이상이 없는지 확인한 후 사용하도록 한다.
- 기자재별 점검사항은 다음과 같다.

✓ PC : 기본작동, USB포트 연결, 사운드

✓ 빔프로젝터 : 기본작동, 화면 위치, 필터 점검 메시지

✓ 기타(마이크, OHP, 음향 등) : 작동 점검

□ 교육생 등록

○ 강의실 준비

- 강단을 제외한 강의실 조명을 모두 켜고, 창문을 열어 환기한다.
- 컴퓨터와 빔프로젝터의 전원을 켜고, 마이크 작동여부와 충전상태 및 음향 크기를 확인한다.
- 강의자료와 영상 및 음악을 실행하여, 교육에 필요한 소프트웨어의 정상 작동 여부를 확인한다.
- 교육안내 자료를 실행하여, 교육생에게 안내할 내용이 충실하게 작성되었는지 확인한다.

○ 교육환경 조성

- 도착한 교육생들이 감상할 수 있도록 영상 또는 음악을 재생한다.

○ 교육생 등록 확인

- 교육 담당자는 교육안내가 시작되기 전까지 해당 강의실에서 등록이 원활하게 진행될 수 있도록 안내한다.
- 등록 안내 시 먼저 교육생이 출석부에 정자로 서명한 후 배부자료를 수령하도록 안내한다.

□ 교육 안내 및 운영

○ 교육안내

- 교과과정, 행정사항 및 교육기간 동안에 필요한 안내를 실시한다.
- 「교육 안내」에 포함될 내용은 교육담당자가 과정의 특성에 맞게 임의로 수정하여 사용할 수 있다.

○ 교육생 관리

- 교육생의 소속 및 연락처 등 정보 수정이 필요한 경우 교육담당자는 교육생에게 수정해야 할 정보를 확인 후 교육생 관리 파일에 수정한다.
- 교육생 실제 참석 여부를 확인한 후, 교육 당일 교육시작에 출석부 현황으로 등록을 확인한다.

○ 강의실 관리

- 강의실 물품 및 정리정돈 상태 점검을 점검하며 강의실 물품이 떨어지거나 문제가 발생할 경우 즉각적으로 조치를 취한다.
- 강의 종료 후 책걸상은 가지런히 정리정돈 하며 빔 프로젝터, 컴퓨터, 마이크 등 전자교탁의 전원을 끄고 연결선을 정리한다. 기타 교육생의 분실물이 있는지 확인한다.
- PC, 마이크, 각종 기자재 등이 제대로 작동하는지, 전원이 꺼졌는지 확인하고, 문제가 있는 경우 수선 등의 조치를 취한다.

□ 교육 수료 및 평가

○ 수료대상 확정 및 수료 처리

- 교육 종료 후 출석부 및 출결현황을 확인하여 수료 대상자를 확정한다.
- 수료 현황에 맞게 수료자 명단을 작성하고 보고한다.

○ 교육만족도평가 실시

- 과정 수료 시, 교육만족도 설문평가를 함께 실시한다.
- 설문 평가 시에는 먼저 설문지를 배부한 후, 설문지 작성요령 및 과정별 특이사항을 설명한다.
- 설문과 관련하여 해당 과정에서 응답 시 참고할 사항(응답 불필요 항목, 과정 변경사항 등) 이 있는 경우 반드시 사전에 설명한다.
- 약 5분 후 설문지 작성이 끝나면 강의실 뒤에서 앞으로 전달하도록 하여 취합한다.

□ 교육 및 사후평가 회의

○ 만족도 설문 정리

- 만족도 설문지의 결과를 정리하여 교육과정 상의 특이사항 및 만족도 결과를 분석한다.

○ 사후평가 회의

- 과정종료 후 교육과정 운영결과에 대해 사후 점검회의를 실시한다.
- 설문내용을 바탕으로 과정 진행 중 어려웠던 점이나 우수했던 점에 대한 의견을 교환하고, 교육생 특성이나 내용에 대해 논의하여 차회 과정에 반영되도록 한다.

□ 교육 결과 정리

○ 교육피드백

- 교육과정 참석에 대한 감사와 차기 교육과정에 대한 일정 등의 내용을 담아 감사 문자발송(교육당일)

○ 교육결과보고 작성

- 교육 결과보고 양식에 맞게 교육결과보고서를 작성한다.

○ 교육자료 편철

- 교육이 끝난 후 교육관련 자료 편철 및 보관
- 내부결제가 끝난 자료(출석부, 결강신청서, 교육생 명단, 결과보고 자료 등)는 인쇄하여 과정별 파일에 편철한다.
- 남은 교재는 교재 보관함에 보관한다.

Ⅲ 강의 매뉴얼

[모듈 1] 자활사업의 이해	19
[모듈 2-1] 가족, 사회적 관계형성 기법	27
[모듈 2-2] 자립계획서(IAP) 작성	37
[모듈 3-1] 현금흐름표 작성	45
[모듈 3-2] 지출조정 및 돈관리 시스템	53
[모듈 3-3] 채무조정제도	61
[모듈 4] 자원관리 역량 향상	69
[모듈 5] 취업역량 향상	71

모듈 1

자활사업의 이해

□ 모듈 개요

‘맞춤형 취업능력 향상 프로그램’의 첫 교육 모듈로, 비자발적으로 교육에 참석하는 대상자들은 교육자체에 대한 흥미나 참여 동기가 높지 않기 때문에 전체 교육과정에 대한 목적과 방향성, 일정 등을 구체적으로 설명해야 한다. 또한, 본 교육과정이 학습자들의 시간을 뺏고 귀찮게 하려는 것이 아니라 현재보다 더 나은 삶을 살아가는데 도움이 되는 정보와 기회를 제공하는 것임을 안내하고, 학습자들이 교육에 대한 호기심과 관심을 가질 수 있도록 도와야 한다.

구성	시간 (분)	활용도구	주요 강의 포인트
(1) 인사 및 프로그램 소개	10	슬라이드	-교육 목적을 참여자 눈높이에 맞게 설명하여 교육에 대한 기대 및 흥미를 유발시킨다.
(2) 자활사업의 목적과 주요내용	20	슬라이드	-자활사업을 통해 참여자가 현재생활 수준과 미래희망을 향상시킬 수 있다는 믿음을 가질 수 있도록 동기부여 하는 것을 목적으로 설명한다.
(3) 자활사업에 대한 오해	20	슬라이드	-자활사업에 대한 부정적 인식이 있는지 확인하고 일반적으로 가지고 있는 오해 사례를 얘기하며 사실과 다름을 이해시킨다.
(4) 자활사업 성공사례	30	슬라이드, 동영상	-자활사업 성공사례 공유를 통해 자활사업에 대한 참여 동기를 높인다.
(5) 성찰 및 마무리	10	슬라이드	-교육 후 자활사업 참여 상담이 이루어 질 수 있도록 학습자들이 관심있어 하는 주요내용에 대한 리뷰와 상담 방법을 안내한다.

(1) 인사 및 프로그램 소개

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 강사와 교육 참가자가 서로 인사하고 전체 교육에 대한 내용과 일정, 그리고 오늘 교육과정에 대한 교육의 목적을 전달한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 1 ~ 3
전개 (10분)	1. 서로 인사하기 ○ 강사가 먼저 활기차게 인사한다. ○ 날씨, 일상적인 이슈, 찾아오는 길에 대한 어려움 등 가벼운 질문으로 학습자들과 눈을 마주치고 강사에게 집중할 수 있는 분위기를 조성한다. ○ 학습자 1~2명을 상황에 맞는 칭찬거리 등을 찾아 관심을 보이게 하고 자연스럽게 강사에 대한 소개를 한다. 2. 강사소개 ○ 000센터 000팀장, 실장 등 직책을 이야기하기 보다는 학습자들이 호기심을 가질만한 강사에 대한 퀴즈를 제시하고 참석자들이 정답을 맞히게 하는 과정을 통해 학습자들과의 친밀도를 높인다. ex) 1. 탁구선수였다. 2. 요리사 자격을 가지고 있다. 3. 자전거 타기가 취미이다. 3. 교육프로그램 소개 ○ 우선 자활사업에 대해 알고 있는 것과 오늘 교육에 기대하는 것이 무엇인지 질문하고 답변을 유도한다. 질문에 답변이 없는 경우 ‘자활사업’ 하면 떠오르는 이미지나 느낌이 무엇인지 질문을 하고 잠시 기다린다. 학습자들이 응답한 답변에 대해 부정적인 부분과 긍정적인 부분을 나누어 정리하고, 학습자들에게 방금 이야기 한 자활사업에 대한 느낌에 대해 자세하고 정확하게 알아보는 것이 오늘 교육의 목적임을 안내한다. ☞ 일정을 소개하는 것에서 그치는 것이 아니라 교육의 목적과 목표를 정확하게 인지시키는 것이 중요하다. 프로그램에 대한 잘못된 인지와 오해를 해소함으로써 교육효과를 높이고 대상자의 참여도를 높일 수 있기 때문이다.

Tip	○ 질문을 할 때는 질문내용을 사전에 구성하며, 누구에게 질문할 것인지, 답변에 어떻게 대응할 것인지에 대한 준비가 필요하다. ○ 질문의 유형은 한정질문과 확대질문으로 구분된다. 한정질문은 언제, 어디서, 누가를 묻는 형태이며, 주로 정보를 수집하기 위한 목적으로 사용된다. 확대질문은 무엇을, 왜, 어떻게 를 묻는 형태로 상대의 행동을 구체적으로 알고 싶을 때 생각의 반경을 확대하도록 촉진할 때 주로 사용한다. ○ 질문은 전체에게 질문을 던지는 방법과 ‘혹시 ~를 알고 계신분이 있습니까?’ 와 같이 자발적 응답을 하게 하는 방법이 있다. ○ 교육 후 또는 쉬는 시간에 포스트잇을 활용해 붙이게 함으로써 학습시간에 질문하지 못한 부분을 보완할 수 있다. ○ 학습자 응답에 대한 피드백 하기 - 질문 후 학습자에게 생각할 시간을 주고 기다린다. - 쉽게 답하지 못할 경우, 힌트를 주거나 표현을 다르게 하여 쉽게 질문한다. - 말을 자르거나 논쟁하거나 무안을 주는 행동은 절대 하지 않는다. - 답변내용에 상관없이 노력에 감사를 표한다. - 맞게 답한 경우 연관된 내용을 재질문 하거나 다른 사람이 질문을 하도록 넘긴다. - 학습자 응답에 대해서는 칠판에 답변한 내용을 적는 등 적극적으로 학습자들의 응답을 교육에 활용함으로써 학습자 응답활동을 촉진할 수 있다.
------------	---

(2) 자활사업의 목적과 주요 내용

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 자활사업에 대한 목적을 이해시킨다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 4 ~ 6
전개 (20분)	1. 자활사업에 대한 목적 ○ 자활사업은 혼자만의 힘으로 감당하기 어려운 복합적인 문제를 해결하도록 돕는 사업으로 공공근로와 같이 단순 일자리를 제공하는 것이 목적이 아니라는 것을 설명한다. ○ 자활사업은 심리, 사회, 경제적인 어려움을 가진 개인이 보다 건강한 삶을 살아가도록 꾸준히 돕는 자립프로그램으로 자산형성, 교육, 자활근로, 사례관리 등의 다양한 프로그램을 운영하고 있음을 인식시킨다. ○ 지역자활센터마다 사례관리의 수준, 참여 가능한 사업단의 종류, 기타 프로그램의 차이가 있으므로 해당 지역자활센터에서 제공할 수 있는 프로그램을 중심으로 설명한다.
Tip	○ 자활사업 소개 시 ‘맞춤형 취업능력 향상 프로그램’ 대상자들은 모두 자활사업 참여가 가능한 대상이므로 참여기준 및 절차 등은 간략히 소개하고 학습자들이 자활사업에 참여하게 되면 받을 수 있는 다양한 혜택을 중심으로 설명한다.

(3) 자활사업에 대한 오해

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 자활사업에 대한 일반적인 오해에 대해 사실을 설명해주며 오해를 풀어준다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 7 ~ 15
전개 (20분)	1. 자활사업의 오해 ○ 앞서 자활사업에 대한 질문 중 자활사업에 대한 잘못된 인식이 있다면 그 답변을 시작으로 자연스럽게 자활사업에 대한 오해를 제시하고 사실과 다른 부분을 설명한다. ※ 자활사업은 일반 시민들에게 내용적으로 잘 알려져 있지 않아 아래와 같은 부정적인 인식이 존재한다. 학습자들이 응답한 내용이 다른 부분이 있다면 응답한 내용을 중심으로 자활사업에 대한 편견을 수정할 수 있도록 돕고, 응답내용이 없는 경우 아래의 인식이 잘못된 사실임을 설명한다. 1) ‘자활’과 ‘재활’을 혼동하여 자활사업에 참여하는 사람들은 장애가 있거나 사회적 부적응자로 인식하는 경향 - 자활사업 참여자는 근로능력이 있는 수급권자를 대상으로 하고 있으며 중위소득 50%이하의 저소득층이면 참여할 수 있는 사업으로 장애인이나 사회 부적응자들을 재활시키는 곳이 아님을 자세히 설명한다. 2) 자활근로 사업이 공공근로 사업과 차이가 없으며, 내가 자활하는데 별로 도움이 되지 않는다는 인식 - 자활사업은 일자리 제공 뿐 아니라 채무조정, 복지서비스 제공 등 다양한 서비스를 제공하는 프로그램이며, 취업 뿐 아니라 창업을 통해 재기 할 수 있는 기회가 있음을 설명한다. 자활성공사례 동영상 시청 등 실제 사례를 들어 설명해 관심도를 높인다. 3) 내가 하고 싶은 일 보다는 ‘지역자활센터에서 시키는 일을 해야 한다.’는 생각

	- 자신의 과거경력과 현재 직무수준, 관심 등을 반영한다는 것을 설명하고, 그 절차가 IAP, ISP 수립과정에 반영된다는 것을 쉽게 설명한다. 4) 자활사업이 자립을 위한 종합적인 지원제도가 아닌 일반노동시장에 비해 노동의 강도가 약한 저임금 일자리에 불과하다는 인식 - 자활급여와 최저임금을 비교하되, 그 외 자산형성, 복지서비스, 교육훈련, 자활장려금 등 부가적인 서비스를 설명함으로써 최저임금과 단순 비교하는 것은 바람직하지 않음을 안내한다. 또한 2019년부터 자활장려금제도가 도입되고 자활급여가 상향된다는 것을 알린다.
Tip	○ 자활사업에 대해 부정적인 인식이나 오해는 학습자마다 다를 수 있다. ○ 특히, 개별적 사안*이나 에피소드로 인해 부정적인 인식이 생기는 경우도 있는데, 이때에는 해당 사안이 쟁점이 되지 않도록 하고 자활사업의 전체적인 취지나 지원내용을 중심으로 이야기를 풀어 나가도록 한다. < *주변지인이나 개인이 자활사업에 참여하면서 경험한 것으로, 기관(실무자)과 동료 간의 갈등이나 제도적으로 용인할 수 없는 요구의 불수용 등 >

(4) 자활사업 성공사례

구분	교수-학습 활동내용										
개요	○ 목적 : 자활사업 성공사례를 시청하고 자활사업 참여 동기를 높인다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 16, 동영상										
전개 (30분)	1. 자활사업 성공사례 시청 ○ 아래의 동영상 중 1~2개를 시청하고, 학습자들의 느낌과 실천할 내용을 묻는다. 질문에 응답이 없는 경우 강의 중 강의에 적극적으로거나 관심을 많이 가지는 학습자를 유심히 관찰한 후 질문을 유도하거나 강사가 동영상의 뒷이야기와 시사점을 간략히 요약하여 침묵이 길어지는 것을 방지한다. 2. 동영상 목록 (유튜브 활용) ※ 자활사업 참여자 강연 ① 강연100도씨 자활센터 나르미사업단 이성천 - 161030 ② 강연100도씨 자활센터 인생은두부다 이은숙 - 161120 ③ 중앙자활센터 자활성공수기 ④ “사장님 꿈 키워 드려요” 저소득층 함께 크는 자활사업 ※ 부산 중구지역자활센터 유튜브 동영상 - 제목 : [부산] 점주 꿈 키우는 편의점 자활사업 - 뉴스형, 편의점 사업 진행형태, 참여자 인터뷰 - 전략형 사업 예시, 자활사업단 지원내용 예시										
Tip	○ 강사는 동영상을 사전에 숙지하고, 추가적 내용설명이 가능한 이야기 거리를 준비하여, 단순 영상 시청으로 끝나지 않도록 한다. ○ ORID*를 활용한 질문예시 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">ORID Level</th><th style="text-align: center;">질문예시</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Objective 목적</td><td>어떤 장면, 말, 상황이 기억에 남습니까?</td></tr> <tr> <td>Reflective 성찰</td><td>어떤 느낌이었나요? 어떤 부분이 연상되었나요?</td></tr> <tr> <td>Interpretive 해석</td><td>우리에게 주는 긍정적인 메시지는 무엇이었나요? 우리가 새롭게 알게 된 것은 무엇인가요?</td></tr> <tr> <td>Decisional 판단</td><td>우리가 실천해야 할 것은 무엇일까요? 우리가 어떤 결정을 내려야 할까요?</td></tr> </tbody> </table>	ORID Level	질문예시	Objective 목적	어떤 장면, 말, 상황이 기억에 남습니까?	Reflective 성찰	어떤 느낌이었나요? 어떤 부분이 연상되었나요?	Interpretive 해석	우리에게 주는 긍정적인 메시지는 무엇이었나요? 우리가 새롭게 알게 된 것은 무엇인가요?	Decisional 판단	우리가 실천해야 할 것은 무엇일까요? 우리가 어떤 결정을 내려야 할까요?
ORID Level	질문예시										
Objective 목적	어떤 장면, 말, 상황이 기억에 남습니까?										
Reflective 성찰	어떤 느낌이었나요? 어떤 부분이 연상되었나요?										
Interpretive 해석	우리에게 주는 긍정적인 메시지는 무엇이었나요? 우리가 새롭게 알게 된 것은 무엇인가요?										
Decisional 판단	우리가 실천해야 할 것은 무엇일까요? 우리가 어떤 결정을 내려야 할까요?										

(5) 성찰 및 피드백

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 자활사업에 대한 관심과 긍정적 인식을 심어주고 자연스럽게 자활사업 참여 상담과 연계할 수 있도록 한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 16 ~ 18
전개 (10분)	1. 성찰 및 피드백 ○ 오늘 교육 중 기억나는 내용이나 궁금한 점이 있는지 질문한다. 질문에 답변이 없는 경우 자활사업에 대한 대표적인 부정적 인식을 얘기한 학습자가 있었다면 인식의 변화가 있었는지 차분히 물어보고 긍정적인 변화가 있었다면 어떠한 부분인지 재 질문해본다. ※ 질문 예시 “000선생님 조금 전에 자활사업은 별로 도움이 되지 않는 급여가 작은 일자리라는 느낌이 있다고 말씀 주셨는데 지금은 어떠세요?” “생각이 조금 변하셨는데 그렇게 생각이 바뀌신 계기가 되었던 내용이 무엇이었나요?” “생각이 바뀌지 않으셨다면 어떠한 이유 때문인가요? 지금은 자세히 설명 드릴 수 있는 시간이 없으니 끝나고 저랑 차 한 잔 하시면서 이야기 하시지 않으실래요?” ○ 강의 종료 후 만족도 설문과 함께 자활사업 참여 간단한 상담신청서 양식(이름, 성명, 상담 가능한 일자)을 같이 제공하고, 추후 상담을 원하는 학습자들을 목록화하고 요구일정에 맞추어 상담을 진행한다.
Tip	○ 학습자가 부정적인 인식을 고수하더라도 논쟁하거나 당장 설득시키려 하지 말고, 교육 종료 후 상담이 이루어 질 수 있도록 안내한다. 상담을 거부하는 경우에도 학습자의 의견을 존중해야 하며, 응답해주신 것에 대해 감사의 말을 잊지 않는다. ○ 본 교육의 목적은 자활사업에 대한 긍정적인 인식을 갖게 하고 자활사업에 관심과 호기심을 가지게 하는 것임으로 교육 종료 후 좀 더 구체적인 내용을 알고 싶어 하는 학습자들을 대상으로 가능한 즉시 상담이 이루어 질 수 있도록 준비하고 안내한다.

모듈 2-1

가족, 사회적 관계 형성 기법

□ 모듈 개요

구성	시간 (분)	활용도구	주요 강의 포인트
(1) 인사 및 프로그램 소개	10	슬라이드, 동영상	-교육 목적을 참여자 눈높이에 맞게 설명하여 교육에 대한 기대 및 흥미를 유발시키고 교육 과정에 적극적이고 진지한 자세로 임하게 한다.
(2) 가족의 힘	10	슬라이드	-가족을 위한 참여자 자신에 대한 역할의 중요성을 뇌 과학 실험과 연구결과를 통해 설명하여 든든한 부모 및 배우자로서 책임감과 변화에 대한 동기부여를 준다.
(3) 행복한 가족 관계를 위한 대화기법	50	슬라이드, 동영상	- 긍정대화: 가족 관계 해체의 주요한 원인이 부정적 대화 방식과 소통 부족임을 객관적으로 전달하고 가족에게 지지와 격려가 되는 긍정의 대화를 할 수 있는 구체적인 방법을 제시한다. - 공감대화: 소통을 잘하기 위한 공감대화의 3가지 유형을 배우고 삶에 적용 할 수 있도록 연습한다. 같은 상황에서 긍정적 대화와 부정적 대화내용으로 준비한 영상자료를 학습자들에게 시청 하도록 한 후 느낀 점을 이야기 하도록 한다.
(5) 성찰 및 마무리	20	슬라이드, 느낌모아 카드, 마인드업 카드	- 대화 도구(느낌 모아 카드)를 사용하여 긍정적 감정을 담아 마음을 전하는 공감 대화를 실제적으로 실습해 봄으로 공감대화의 효과성과 중요성을 다시 상기시킨다. - 가족 중 1명에게 전할 수 있는 [마인드 업] 카드의 인정하는 말을 3가지 찾아서 적고, 돌아가서 가족에게 전달하여 행복한 가족 대화를 실천하도록 격려한다.

(1) 인사 및 프로그램 소개

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 강사와 교육 참가자가 서로 인사하고 교육 시간 동안 진행될 프로그램 내용 소개를 통해 교육의 목적을 전달한다. ○ 준비물 : 동영상 [말의 힘], 슬라이드 # 1 ~ 5
전개 (10분)	1. 강사 소개 ○ 자신의 이름과 소속기관을 간단히 소개하며 인사한다. 2. 교육프로그램 소개 ○ “강의를 시작하기에 앞서 재미있는 영상을 하나 보여드리겠습니다. 재미있게 함께 보실까요?” 준비한 1번 영상: [말의 힘]을 시청한다. ○ 실험 결과를 보여 주는 장면에서 화면을 멈춘다. ○ “자 이제 밥의 상태를 좀 더 확대해서 볼까요?” #5번 슬라이드를 보여준다. ○ “우와, 이것 보세요, 한 달 뒤의 밥의 모습입니다. 고맙다고 칭찬해준 밥은 뽀얗고 하얀 누룩곰팡이를 피우며 인간이 다시 식용으로 쓸 수 있도록 재활용 재료로 다시 태어났어요. 심지어 냄새까지 구수한 냄새가 났답니다. 그런데, 오른쪽의 짜증난다고 부정적으로 말한 쪽의 밥은 검푸른 곰팡이 속에서 지독한 냄새까지 피우며 썩었어요. 귀도 없는 밥풀떼기도 사람의 말을 알아듣는데, 하물며 우리 사람들은 어떨까요?” ○ 임팩트 있는 영상자료를 통해 관심을 갖고 집중을 유도한다. 교육에 소극적으로 임하는 사람이나, 아직 옆에 있는 분들과 어색한 분위기를 깨지 못했을 경우 손을 잡아 주며 “제가 오늘 예쁘게 피어나게 해드릴게요.” 라는 긍정의 메시지를 전달함으로 활기찬 분위기와 앞으로 있을 다양한 실습을 준비하게 하는 위밍업 작업이 된다.

Tip	○ 이 부분은 첫 대면으로 교육의 도입에 해당되기 때문에 진행자는 참여자가 따라하도록 하는 멘트는 가능하면 짧고 유쾌하게 하여 쉽게 따라 할 수 있도록 진행한다. ○ 일정을 소개하는 것에서 그치는 것이 아니라 교육의 목적과 목표를 정확하게 인지시키고 교육이 이루어진 동기부여를 하는 것이 중요하다. 무엇보다 교육 후 참여자 자신도 가족과 주변 사람들을 행복하게 만들어 줄 수 있는 삶을 살 수 있게 될 것이라는 기대감을 주는 것이 교육효과를 높이고 대상자의 참여도를 높일 수 있는 원동력이 된다.
------------	--

(2) 가족의 힘 (아멘 박사의 SPECT 뇌 촬영)

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 뇌 촬영 연구를 통한 사례를 통해 가족을 위한 참여자 자신의 역할과 중요성을 인식할 수 있다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 6 ~ 10
전개 (10분)	1. 아멘 박사의 SPECT 뇌 촬영 실험을 설명한다. ○ #6 슬라이드를 연다. “여러분 이 사진이 무슨 사진일까요?” 의 질문으로 시작한다. “뇌” 라는 대답이 나올 때 까지 어떤 대답이 나오든 멋진 대답이라고 칭찬해주며 진행한다. ○ “네, 뇌입니다. 예쁘지요. 우리 모두는 다 이렇게 예쁜 뇌를 가지고 태어났습니다. 그런데, 이렇게 예쁘던 뇌가 술을 마시게 되면 어떻게 되는지 아십니까?” 참여자들의 호기심을 유도할 수 있는 질문을 한다. 2. 알코올 중독의 뇌를 설명한다. ○ #7 슬라이드를 연다. “아주 많이 망가졌지요? 구멍도 많이 보이네요. 아, 물론, 뇌에 진짜 구멍이 생긴 것은 아닙니다. 뇌 촬영에 구멍처럼 나타난다는 것은 뇌가 일하지 않는다는 의미입니다.” “여러분, 뇌에 술보다 더 나쁜 중독은 또 뭐가 있을까요?” 몇몇 대답이 나오면 칭찬해주고 다음 슬라이드로 넘어간다. 3. 헤로인 중독의 뇌를 설명한다. ○ #8 슬라이드를 연다. “네, 그렇죠. 마약중독입니다. 이 사진이 바로 헤로인이라는 마약에 중독된 뇌입니다. 정말 무시무시하지요? 그런데 여러분, 여기까지는 말이 됩니다. 해로운 술과 마약을 먹고 마시면 우리의 장기 중 일부인 뇌가 손상이 되는 것은 지극히 상식입니다. 그런데 다음 슬라이드를 보시겠습니까?” 다음 슬라이드로 넘어간다. 4. 기쁨이 없는 조이 센터(Joy Center)가 손상된 뇌를 설명한다. ○ #9 슬라이드를 연다. “네, 이 사진은 인생의 기쁨을 잃어버린 사람의 뇌 사진입니다.” 기쁨을 잃어버린 뇌 사진은 뇌 위쪽 부분에 커다랗게 두 개의 구멍이 난 것처럼 보이죠? 이곳을 뇌 과학자들은

	[조이 센터] 곧 [기쁨이 관장하는 곳]이라 이름을 지었어요.” ○ 기쁨이 없는 삶이 얼마나 뇌를 손상시키는 지를 설명한다. ○ “그런데, 오늘의 하이라이트 사진 한 장을 더 보여드릴게요.” 5. 조이 센터가 회복되는 뇌 ○ #10 슬라이드를 연다. “네, 바로 이렇게 조이 센터가 손상을 입은 뇌였음에도 불구하고 다시 기쁨이 회복되고 행복을 경험하자 뇌가 회복되고 살아나는 사진입니다. 정말 놀랍지요?” ○ 옆에 있는 어깨 짹을 바라보고 서로 손을 잡도록 한다. “우리 옆에 있는 짹의 손을 다시 한 번 더 잡아 줄까요? 그리고 이렇게 말 해 줘시다. [제가 살아나게 해드릴게요.]” ○ 우리가 일상에서 하는 격려의 말 한마디, 따뜻한 손길 하나가 사람의 뇌를 다시 회복시킬 수 있다는 사실을 참여자들에게 다시 강조하고, 특별히, 우리의 사랑을 갈구하며 자라는 자녀들에게 부모의 사랑 표현이 얼마나 절실할 지에 대해 강조한다. ○ “네. 이제 여러분의 가정 안에 있는 가족들의 뇌는 여러분들이 살려내는 겁니다! 그렇게 하실 수 있도록 제가 오늘 뇌를 살리는 여러 가지 대화법을 안내해 드리겠습니다.”
Tip	○ 진행자는 이번 교육이 대화기법임을 계속 주지하자. 설명보다는 참여자들이 긍정의 말을 연습해볼 수 있는 장을 많이 열어줄 수 있도록 하는 것이 중요하다. 직접 경험해보고 ‘좋다’라는 것이 체득되어야만 가정으로 돌아가서 사용할 것이기 때문이다. 참여자 자신이 건넨 한 마디 말이 옆에 앉은 짹을 얼마나 즐겁고 신나게 만드는지 진행자의 안내에 따라 경험하도록 한다. ○ 참여자들의 호응도를 지켜보며, “옆에 앉고 싶었어요.”, “최고의 짹을 만났어요.”, “당신 옆에 앉은 걸 보면 저는 인복이 많아요.” 등의 멘트도 좋은 사례가 된다. ○ 부담 없이 따라 할 수 있는 멘트는 적극적 참여를 이끌어 낼 뿐 아니라 강의 요점을 확실하게 각인하도록 돕는다.

(3) 행복한 가족관계를 위한 대화기법

(3-1) 긍정 부탁

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 가족 관계 해체의 주요한 원인이 부정적 대화방식과 소통 부족임을 객관적으로 전달하고 가족에게 지지와 격려가 되는 긍정의 대화를 할 수 있는 구체적인 방법을 제시한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 11
전개 (10분)	1. 대화기법의 기본이 되는 긍정 대화에 대해 설명한다. ○ 제 1원리 [인간의 뇌는 부정명령어를 처리하지 못한다]를 설명한다. ○ “예를 들어 볼까요?, 제가 하라는 대로 한 번 해 보세요. [레몬을 생각하지 마세요. 분홍 코끼리를 생각하지 마세요.] 어떻습니까? 결국 레몬과 코끼리를 생각하고 떠올리게 되지요?” ○ 인간의 뇌는 부정 명령어를 처리를 못하기 때문입니다. 단어를 듣게 됨과 동시에 무의식에 저장되어 있는 관련 이미지가 자연스럽게 떠오르게 되지요.” ○ “그렇다면, 우리가 자녀들에게 더 잘하는 의미로 [소심하지 마라! 뛰지 마라. 핸드폰만 하지하라!]는 말은 정작 우리 자녀들의 뇌에는 어떤 의미로 전달될까요? 네, 도리어 자신을 더 소심한 사람으로 여기게 되고 뛰는 것과 핸드폰에 더 많은 자극을 받게 될 것입니다.” ○ 자, 여러분, 오늘 이런 중요한 뇌의 원리를 배우게 되었으니, 부정적으로 [~하지 말자!]라는 말 대신에 [~하자!]라고 부탁하는 것이 얼마나 더 효과적인지 아시겠지요? 그렇다면, [소심하지 마라! 뛰지 마라. 핸드폰만 하지하라!]는 명령조의 말은 어떻게 바꾸면 좋을까요? 네, [큰 소리로 말해주겠니?], [천천히 걸어갔으면 좋겠다], [숙제 부터 미리 하고 하자] 등 너무 좋은 대답이 나왔네요. 너무 훌륭하세요.” 2. 구체적인 실제 사례를 더 들어준다. ○ “그럼 실제로 우리 생활가운데 어떤 사례가 더 있는 지 한 번 실습해 볼까요? 다시 한 번 더 저를 따라 해주세요.”

	○ “[나는 오늘 좋은 것 배웠으니 집에 가면 자녀들에게 소리 지르지 말아야지!] 아니, 이게 무슨 말입니까? 소리를 지르겠다는 겁니까? 안 지르겠다는 겁니까? 하나 더 해 볼까요? [나는 내 삶에 절대로 가난하게는 안살아!] 이제는 이런 표현들에 웃음이 나오시죠? ○ 네, 그렇습니다. 무심코 결심하고 다짐하는 우리의 다부진 결단 속에도 이러한 부정적 무의식의 메시지가 들어가 우리의 생각을 더욱 부정적인 이미지에 집중하게 하는 것입니다.” ○ “자, 그렇다면 이제 어떻게 표현하면 될까요? - [소리 지르지 말아야지] ⇒ [집에 가면 아이들에게 고맙다고 말하고 안아줘야지], - [가난하게 안살아!] ⇒ [한 사람 정도는 후원해주며 나누어주는 행복한 삶을 살아야지] 등으로 바꾸어 말한다면 훨씬 멋지겠지요?
Tip	○ 자신들이 집에서 자주 쓰는 부정적인 메시지를 하나씩 나누고 그 자리에서 새로운 긍정의 문장으로 고쳐보고 서로 격려하는 시간을 갖는 것도 보다 적극적으로 실천하는데 도움을 줄 수 있다

(3-2) 긍정 대화와 긍정 질문

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 가족 관계 해체의 주요한 원인이 부정적 대화방식과 소통 부족임을 객관적으로 전달하고 가족에게 지지와 격려가 되는 긍정의 대화를 할 수 있는 구체적인 방법을 제시한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 12 ~ 14
전개 (10분)	1. 우리가 진정으로 찾는 해답은 긍정적인 미래에 있다는 것을 설명한다. ○ #12 슬라이드를 연다. “[왜 지각했어?] 라고 물으면 어떤 대답이 생각하지요?” 참여자들의 다양한 대답을 기다려준다. - “네, 늦잠 잤다. 차를 놓쳤다 등 일을 지각하게 된 과거의 잘 지각했던 이유가 떠오르게 됩니다. 그런데 질문을 바꾸어 [어떻게 하면 내일은 10분 일찍 올 수 있을까요?] 라고 물으면 어떤 대답이 떠오르나요?” 참여자들의 다양한 대답을 기다려준다. - “네, [일찍 일어날 거예요. 알람을 맞추어 놓을 거예요] 등 긍정적이고 일찍 일어날 수 있는 가능성이 있는 미래의 자신의 모습을 떠올리게 되지요.” - “그렇습니다. 우리가 찾고 있는 해답은 바로 긍정적인 미래에 있습니다. 그래서 질문을 긍정적이고 미래적으로 해야 우리의 뇌가 그 답을 잘 찾아갑니다.” 2. 의식이 가고 싶어 하는 곳은 긍정적인 미래에 있다는 것을 설명한다. ○ #13 슬라이드를 연다. “[어째서 일이 순조롭게 진행되지 않았죠?] 라고 물으면 우리 뇌는 일을 순조롭게 진행할 수 없었던 과거의 상황으로 우리를 안내합니다. 그런데 질문을 바꾸어, [어떻게 하면 일이 순조롭게 진행될 수 있을까요?] 라고 물으면 신기하게도 일을 진행할 수 있는 가능성 있는 미래 상황으로 우리를 안내합니다.” ○ #14 슬라이드를 연다. “[왜 세미나 오는 사람들은 종이컵을 함부로 쓰고 마구 낭비하지?] 라고 물으면 종이컵을 함부로 쓰는 사람에 대한 부정적인 모습만 떠오르게 됩니다. 왜냐하면 함부로, 마구, 낭비와 같은 부정의 단어로 질문을 만들었기 때문입니다.”

	○ 문장을 바꾸어, “[어떻게 하면 세미나 오는 사람들이 종이컵을 아껴 쓰고 절약하게 도와줄 수 있을까요?]라고 물으면 종이컵을 아껴 쓸 수 있는 대안을 찾을 수 있겠지요?”
Tip	○ 상대방이 과거의 잘못된 일만 이야기할지, 앞으로 잘 할 수 있는 가능성을 이야기할지는 질문을 긍정적이고 미래지향으로 하는 우리에게 달려 있음을 설명하고 그렇기 때문에 대화를 주도하는 부모로서, 가장으로서 우리가 책임감 있는 말을 해야 함을 주지시킨다. ○ 자신들이 집에서 자주 쓰는 부정적인 질문을 하나씩 나누고 그 자리에서 새로운 긍정의 질문으로 고쳐보고 서로 격려하는 시간을 갖는 것도 보다 적극적으로 긍정적 대화를 실천하는데 도움을 줄 수 있다.

(3-3) 공감대화

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 소통을 잘하기 위한 공감대화의 3가지 유형을 배우고 삶에 적용할 수 있도록 연습한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 15 ~ 26 동영상 [거울반영: 이전], 동영상 [거울 반영: 이후], 동영상 [타당하게 인정하기]
전개 (30분)	[1단계 : 거울반영] 1. 공감대화의 1단계인 거울 반영에 대해 설명한다. ○ #15 슬라이드를 연다. 거울처럼 반영해준다는 것은 - 상대방이 말한 바를 그대로 거울처럼 반영해 주는 방법으로 - 말한 사람의 단어나 감정표현을 그대로 반복하는 것으로 말하는 사람이 “그렇다”는 대답이 나오도록 인내심을 가지고 잘 듣고 그대로 반복해주는 과정임을 설명한다. ○ “상대방의 메시지를 거울처럼 반영하며 지속적으로 반복해주는 것이 포인트입니다.” 거울 반영할 때 주의할 점을 설명한다. - 상대방의 메시지의 내용을 비판하거나 수정, 해석하지 말고 그저 반영만 한다. - 한 순간일지라도 말하는 사람과 그 메시지에만 열중해야 한다. 2. 거울 반영을 일상에서 실천할 수 있도록 사례를 가지고 연습한다. ○ #16 슬라이드를 연다. “일상에서 예를 찾아보고 연습해봅시다.” 3. 영상 교육 ○ #17, #18 슬라이드의 동영상 : 공감대화 이전과 이후 영상을 연다. ○ 같은 상황에서 긍정적 공감 대화와 부정적 질책 대화가 어떤 결과를 보여주는 지를 담은 자녀 양육 솔루션 영상을 보여준 후 학습자들 사이에 느낀 점을 이야기 하도록 한다.

[2단계 : 타당화]

4. 공감대화의 2단계인 타당화에 대해 설명한다.

- #19 슬라이드를 연다. 타당하게 인정하기란
 - 상대방의 말이 진심으로 “타당하고 이해가 된다” 는 뜻을 전하는 방법
 - 상대방의 입장에서 그 말이 “충분히 일리가 있네” 라고 적극적으로 인정해주는 과정이다.
- “상대방이 충분히 인정받고 있음을 느낄 때까지 하는 것이 포인트입니다.”
- “타당화에서 주의할 점은 상대방의 눈으로 상황을 바라보고 상대방의 입장을 이해하고 인정해 주려는 의식적 노력이라는 점입니다.

5. 타당화를 일상에서 실천할 수 있도록 사례를 가지고 연습한다.

- #20 슬라이드를 연다. “일상에서 예를 찾아보고 연습해봅시다.”

6. 영상 교육

- #21 슬라이드의 동영상: 부부 대화의 3가지 유형 영상을 연다.
- 같은 상황에서 이해하고 다가가는 부부 공감 대화와 외면하고 시비를 거는 부부 대화가 어떤 결과를 보여주는 지를 담은 부부 대화 솔루션 영상을 학습자들에게 시청하도록 한 후 학습자들 사이에 느낀 점을 이야기 하도록 한다.

[3단계 : 공감하기]

7. 공감대화의 3단계인 공감하기에 대해 설명한다.

- #22 슬라이드를 연다. 공감하기란
 - 자신이 직접 경험하지 않고도 상대방의 감정을 거의 같은 수준으로 이해하고 있음을 전달하는 방법으로
 - 마치 상대방의 안경을 쓰고 사물을 보는 것과 같이 상대방이 감정의 틀을 이용하여 그 사람의 생각과 마음을 읽을 수 있어야 한다.

전개 (30분)	○ “상대방이 충분히 이해 받고 있음을 느낄 때 까지 계속하는 것이 포인트입니다. 공감하기는 깊은 단계의 대화이며 가슴과 가슴을 이어주는 대화입니다.” 8. 3단계 공감하기의 공식을 간단히 설명한다. ○ #23 슬라이드를 연다. “~때문에(~할 때), ~한 느낌이 드는군요.”] 9. 공감하기를 일상에서 실천할 수 있도록 사례를 가지고 연습한다. ○ #24 슬라이드를 연다. “일상에서 예를 찾아보고 연습해봅시다.” ○ #25-26 슬라이드를 연다. 느낌의 단어들이 익숙하지 않은 사람들을 위해서 다양한 감정의 단어들이 있음을 보여주고 설명해준다.
Tip	○ 가능하다면 느낌모아 카드와 같은 교육 자료를 준비하여 한 장씩 나누어 주는 것도 학습 분위기를 고취시키고 참여도를 높일 수 있는 좋은 대안이다.

(4) 성찰 및 피드백

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 공감대화의 실제적 실습으로 효과성과 중요성을 다시 상기시키고, 돌아가서 가족에게 전달하여 행복한 가족 대화를 실천할 수 있는 마무리 미션을 진행한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 27 ~ 29, 느낌모아 카드, 마인드업 카드, 필기구
전개 (20분)	1. ‘짝에게 공감엽서 보내기’ 활동을 진행한다. ① 느낌모아 카드를 한 장씩 참여자들에게 나누어 준다. ② 옆에 있는 짝과 교육에 함께 참여하며 느낀 점을 느낌모아 카드의 감정 단어 중 4가지를 찾아 동그라미 표시한다. ③ 동그라미 한 4가지 느낌 단어가 들어가도록 카드 뒷면의 엽서란에 옆 짝에게 엽서를 쓴다. ④ 쓴 내용을 어깨 짝에게 읽어 준 후 엽서를 선물로 전한다. ⑤ 엽서를 받은 소감을 서로 나눈다. 2. ‘가족에게 사랑의 엽서 쓰기’ 과제를 제안한다. ① 마인드 업 카드를 한 장씩 참여자들에게 나누어 준다. ② 마인드 업 카드의 인정과 사랑의 문장 중 가족에게 전하고 싶은 문장을 5가지 찾아서 동그라미 한다. ③ 동그라미 한 5가지 인정과 사랑의 문장의 들어가도록 카드 뒷면의 엽서란에 가족에게 사랑의 편지를 쓴다. ④ 다시 쓴 사랑의 편지를 옆에 있는 어깨 짝과 나눈다. ⑤ 가족 입장에서 사랑의 편지를 들어주고 받게 될 가족의 마음을 대신 전해준다. ⑥ 가정으로 돌아가 가족에게 전달하도록 과제를 낸다.
Tip	○ 느낌모아 카드, 마인드 업 카드는 학토재 발행의 도구이다. (온라인 구매 가능)

모듈 2-2

자립계획서(IAP) 수립

□ 모듈 개요

구성	시간 (분)	활용도구	주요 강의 포인트
(1) 인사 및 프로그램 소개	10	슬라이드	-교육 목적을 참여자 눈높이에 맞게 설명하여 교육에 대한 기대 및 흥미를 유발시키고, 참여 자세를 가다듬게 한다.
(2) 인생목표와 미래	20	슬라이드	-내가 가지고 있던 인생의 목표 및 미래 모습을 생각하며, 구체적인 목표가 구체적인 결과를 만든다는 인식을 한다.
(3) 목표설정의 3단계	20	슬라이드, 워크시트	-목표설정을 위한 원칙을 설명하고 목표를 3단계로 구체화해본다.
(4) 개인별 자립계획서 (IAP) 작성 실습	30	슬라이드, 워크시트	-개인별 문제점과 하고 싶은 일, 1년 목표와 3년 목표 등을 정리하고 지역자활센터의 도움을 받으며 목표를 이루기 위한 개인별 계획을 작성한다.
(5) 성찰 및 마무리	10	슬라이드	-개인의 인생 목표를 명확히 하고 단계별 실천계획을 세우면 반드시 이루어질 수 있고, 지역자활센터에서 상담과 교육을 받을 수 있다는 피드백으로 마무리한다.

(1) 인사 및 프로그램 소개

(1-1) 마음열기

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 강사와 교육 참가자가 서로 인사하고 교육 시간 동안 진행될 프로그램 내용 소개를 통해 교육의 목적을 전달한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 1 ~ 3
전개 (5분)	1. 서로 인사하기 (다양한 방법을 활용해도 된다.) ○ “오늘 교육에 참여하기 위해서 아침부터 준비하고 나오시는데 어려움은 없으셨는지요. 맞춤형 취업능력향상 프로그램에 함께 하신 여러분들을 환영하는 의미에서 우리 서로 힘차게 인사 나누어 보기로 하겠습니다.” ○ 참여자들을 향해 크게 인사를 하며 힘차게 “안녕하세요~!” 를 외친다. 교육 참여자들의 반응이 힘차게 나올 때까지 진행자는 힘찬 목소리로 ‘안녕하세요?’ 를 2, 3번 외친다. 큰소리로 인사가 나왔을 때 “와~ 이렇게 힘차게 응해주셔서 감사합니다.” 기쁘게 응대하며 박수를 함께 친다. ○ 다음은 옆 사람과도 앞 사람과도 서로 인사 나눌 수 있게 한다. 웃는 얼굴로 인사하도록 이야기 한다. 2. 강사 소개 ○ 강사 자신의 이름을 간단히 소개하고, 보조 진행자가 있다면 같이 소개하며 함께 인사한다. 3. 교육프로그램 소개 ○ 우선 프로그램을 소개하기 전에 참여자들에게 오늘 교육이 무슨 교육인지, 어떤 마음으로 왔는지 질문을 던져 답변을 유도한다. - “네. 000한 교육으로 알고 오셨군요.” 혹은 “아, 000한 마음으로 이 교육에 오셨군요.” 등 참여자의 답변에 반영한다. ○ “제가 여러분들과 교육을 함께 즐겁고, 유익한 시간으로 진행하기 위해 오늘 프로그램에 대해서 잠깐 설명하겠습니다.”

	- 여러분들 모두 각자가 목표로 하고 있는 것들이 있을 것입니다. 그것이 취업이던, 이사이던, 공부이던 현재 보다 좀 더 나은 삶을 위해 머릿속으로 생각하는 각자만의 계획들이 있으실 텐데요. 혼자서 고민하다보면 분명 필요하고 실천해야할 것들인데 엄두가 나지 않을 때가 많습니다. - 머릿속에서 계획하고 있는 것들을 구체적으로 실행해 보려고 하면 어디서부터 시작해야 할지 잘 모르는 경우도 많고요. 그래서 개인별 목표에 따른 실천계획을 어떻게 수립하면 좋을지를 알아볼 겁니다. - 각자 본인의 목표와 계획이 명확하신 분들도 계실 것이고 아직 목표를 정하지 못했다 하시는 분도 계실 텐데 오늘 이 시간을 통해서 좀 더 구체적이고 실현가능성을 높일 수 있는 방법을 같이 찾아 보려고 합니다.”
Tip	○ 일정을 소개하는 것에서 그치는 것이 아니라 교육의 목적과 목표를 정확하게 인지시키는 것이 중요하다. 프로그램에 대한 잘못된 인지와 오해를 풀어줌으로써 교육효과를 높이고 대상자의 참여도를 높일 수 있기 때문이다. ○ 마음열기는 단순한 프로그램이나 게임이 아니다. 마음열기는 교육 전체 프로그램의 분위기를 좌우하기도 하고, 한 사람의 인생을 변화시키는 중요한 출발점이 되기도 하며, 아무 곳에서도 해결하지 못했던 아픔들이 치료되는 기적의 순간이 되기도 한다. 마음열기는 철학이며, 사랑이며 실천이다. ○ 교육에서 만나는 우리 참여자들의 모습은 대부분 무표정하거나, 반응하지 않으며, 몸은 여기 있으되 마음은 다른 곳에 가있다. 심지어 화를 내는 사람, 곧 가야한다고 언제든지 빠져나갈 구멍을 찾는 사람, 이렇게 다양한 모습이 우리 참여자이다. ○ 이들을 교육의 그라운드 안으로 끌어들이기 위해서는 마음을 열기 위한 특별한 프로그램 이외에도 진행자의 따뜻한 눈빛 교환, 그의 존재를 충분히 인정하고 심지어 관심을 가지고 있다는 마음의 진정성을 담아 시선을 교환하고, 표현하고, 어루만져주는 태도 이 모든 것이 마음열기의 한 과정이며 교육이 마무리 되는 순간까지 지속되는 것이 마음열기임을 잊지 말아야 한다.

Tip	○ 질문을 던질 때는 교육에 소극적으로 임하는 사람이나, 저항이 있는 사람에게 시선을 맞추며 질문을 유도해내면 좋다. 관심을 갖고 집중하게 된다. 분위기를 활기차게 만드는 참여자가 있을 경우 질문에 답하게 하여 분위기를 환기시키는 작업도 필요하다. ○ 질문에 답을 안 하거나 호응이 없을 경우 호응을 유도해내기 위해 선물을 이용하는 것도 좋은 방법이며, 질문에 답변하였을 때 진행자는 반드시 그에 상응하는 반응과 공감을 해주도록 한다.
------------	--

(1-2) 건강박수, 다이어트 박수

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목표 : 몸풀기를 통해 활기찬 교육 분위기를 조성한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 4, 참고 슬라이드 # 18 ~ 25
전개 (5분)	1. 8가지 건강박수를 먼저 시범을 보이며 따라하게 한다. ○ “다 같이 힘차게 건강박수를 쳐보면서 교육을 시작하겠습니다. 합장박수는 온몸의 혈액순환을 도와주는 박수이므로 혈액순환이 안 되시는 분 합장박수를 많이 치시면 좋습니다. 자 시작! 하나, 두울, 셋, 넷, 다섯, 여섯, 일곱, 여덟, 두울, 둘, 셋, 넷, 다섯, 여섯, 일곱, 여덟...” ○ 따라할 때는 다 같이 구령을 힘차게 외치며 따라하게 한다. ○ 8가지를 다 시범을 보인 후는 8가지 박수를 연결해서 다시 한 번 하도록 한다. 2. 건강박수 후 아쉬움이 남아보이는 경우 모두 일어서서 양발을 어깨 넓이로 벌린 뒤 다이어트 박수를 한다. (응용버전) ○ 동작1 : 두 팔을 짝 펴고 머리위에서 짹! 머리아래에서 짹! (위, 아래, 위, 아래... 8번 반복) ○ 동작2 : 두 손을 모아 가슴 앞에서 짹! 등 뒤에서 짹! (앞, 뒤, 앞, 뒤... 8번 반복) ○ 동작3 : 허리를 왼쪽으로 돌리고 두 손을 최대한 왼쪽방향에서 짹! 허리를 오른쪽으로 돌리고 두 손을 최대한 오른쪽방향에서 짹! (왼쪽, 오른쪽, 왼쪽, 오른쪽... 8번 반복)
Tip	○ 건강박수를 시작하기 전에 박수 치는 연습(빠르게 50번 30초)을 하도록 하고, 구령도 힘차게 먼저 연습하도록 한 후 시작하면 분위기 전환에 더욱 좋다. ○ 8가지 건강박수만으로 분위기가 가라앉아 있거나 소극적인 경우 모두의 관심을 유도하는 말투로 다이어트에 좋은 박수도 있다고 흥미를 유도한다. ○ 본 활동의 목적은 학습자들이 가지고 있는 교육에 대한 긴장감과 거부감 해소를 위한 것으로 강사 특성과 학습자 분위기에 맞도록 적절히 변형해서 적용한다.

(2) 인생 목표와 미래

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 자기인생의 목표와 꿈, 미래 모습 등을 그려보고 구체적인 목표가 구체적인 결과를 만든다는 것을 전달한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 5 ~ 11
전개 (20분)	1. 목표설정 ○ 참여자들과 눈을 맞추며 질문해 본다. “선생님은 인생의 목표가 있나요?”, “선생님은 자립의 목표를 세우셨나요?” 있다는 대답이 나오면 “무엇인가요? 여기서 얘기해 주실 수 있으신가요?” 하며 추가 질문을 한다. 2~3명 정도 반복적으로 질문을 하고, 구성원이 10명 미만일 경우에는 전원에게 질문한다. 2. 나의 꿈, 나의미래 ○ 10년 후 나의 모습, 우리 가정이 꼭 이루고 싶은 일 등을 그려볼 수 있는지 질문하고 10년이 가까울 수도 있지만 너무 먼 미래일수도 있어서 쉽게 그려지지 않을 수 있음을 이야기한다. ○ 미국 하버드대 연구내용을 자세히 설명한다. 목표나 꿈이 없으면 무기력 노인층이 될 수 있으며 우리 모두 두려워하는 미래임을 이야기한다. 추가적으로 질문한다. “당신은 어떤 노년을 살고 싶은가요?” ○ 3:97 법칙, 즉 세상 사람들 중 목표를 글로 쓴 3% 만이 시대의 리더가 되었으며 나머지 97%는 그렇지 못했음을 이야기한다. 3. 목표설정의 핵심 ○ 목표설정의 핵심은 그냥 생각만한다고 되는 것이 아니라 글로 쓴 구체적인 비전이 구체적인 결과를 만들어낼 수 있다는 것을 설명한다. ○ 비전상실 증후군에 대해 추가적으로 설명한다. “당신은 몇 번에 해당되시나요?” 4. 목표설정을 위한 원칙 ○ 목표설정을 위한 원칙을 순차적으로 읽고 설명한다. (부연설명이 길지 않아도 이해 가능하다.) 단, 강조할 것은 구체적, 현실적, 달성기한이 정해져야 한다는 것이다.

(3) 목표설정의 3단계

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 목표설정의 3단계 방법을 이해하고 학습자들이 간단한 자기 목표를 작성해본다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 12 ~ 14, 워크시트
전개 (20분)	1. 목표설정의 3단계 ○ 목표설정의 3단계를 순차적으로 설명한다. 예시 설명의 경우 실제 사례 이야기로 풀어서 설명하고, 자연스럽게 지역자활센터의 간병 사업단에서 도움을 받아 자활사업에 참여하는 내용으로 구성한다. (지역자활센터 특징에 맞도록 예시를 적절히 변경해서 활용한다.) ○ 목표설정의 3단계를 작성해 본다. 슬라이드 # 23을 한 장씩 인쇄한 워크시트를 나눠주고 본인의 목표설정 3단계를 예시와 같이 작성해 보도록 한다. ○ 너무 먼 미래나 막연한 내용 말고 1년 이내에 이룰 수 있고 현실 가능한, 구체적인 내용을 작성하도록 부연 설명한다. 금방 작성할 수 있는 내용이므로 긴 시간을 필요로 하지 않으며 모두 작성한 것을 확인한 후 한 명씩 발표하고 피드백 한다.
Tip	○ 3단계의 원칙에 맞게 단계별로 작성했는지에 중점을 두고 피드백하고, 내용에 따라 지역자활센터와 연관 지어 실행방법을 제시해주는 것이 중요하다. ○ 교육시간, 인원, 학습자 분위기 등을 고려해 발표인원은 탄력적으로 조정하며 발표자에게는 감사 표시와 함께 따듯한 격려를 보낸다.

(4) 개인별 자립계획서(IAP) 작성

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 개인별 문제점과 하고 싶은 일, 1년 이내목표와 3년 이내 목표 등을 정리하고 지역자활센터의 도움을 받으며 목표를 이루기 위한 개인별 계획을 작성한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 15 ~ 16, 워크시트
전개 (30분)	1. 개인별 자립계획서 작성 ○ 개인별 자립계획서 작성이 오늘의 최종 목적이라는 것을 설명하고 자활사업 참여를 전제로 목표를 설정하면 좀 더 가능성이 넓어진다는 것을 강조한다. - 현재 문제점 및 근로의 어려움 : 본인 및 가족이 갖고 있는 가장 큰 어려움은 무엇이며 특히 일반노동시장에서 8시간이상 근로를 하는 것이 어려운 원인을 간단히 적도록 설명한다. - 잘 하거나 하고 싶은 것 : 과거에 했던 일을 포함해서 본인이 잘 한다고 생각하는 일이나 장점을 생각해보고 앞으로 하고 싶은 것을 간단히 적도록 설명한다. - 1년 이내 이를 목표 : 본인이 1년 이내에 이루고 싶은 목표를 생각해 보고 지역자활센터에서 이를 수 있도록 연관 지어 적어볼 수 있도록 한다. “꼭 자활 참여 후 목표여야 하나요?” 라는 질문이 있을 경우 반드시 강제는 아니지만 자활에서 도움을 받으면 혼자 힘으로 계획을 실현해 나가는 것보다 수월 할 수 있음을 설명한다. - 3년 이내 이를 목표 : 좀 더 장기적으로 나와 가족들이 이루고자 하는 목표가 있는지 고민해서 기록해 볼 수 있도록 한다. 만약 3년 후를 고민해 보지 않았다고 한다면 가족 중 자녀의 나이를 고려해 3년 후 중·고등학교 졸업, 대학교 입학 등 예시를 말해주고 아무것도 없을 경우 주거 이전, 이직 등 가능한 상황 등을 제시해주며 본인의 문제와 대비해 볼 수 있도록 한다.

	- 지역자활센터에 도움 받고 싶은 것 : 앞의 목표들을 달성하기 위해서 지역자활센터에 어떤 도움을 요청하면 좋을지 본인의 설정목표에 필요한 활동 중심으로 고민해 볼 수 있도록 한다. “자활에서 어떤 도움을 줄 수 있을지 모르겠다.” 라고 한다면 교육 첫 시간에 했던 자활 사업의 이해를 상기시키고 자활사업 안내문을 참고할 수 있도록 나눠주며 작성 시 보조 진행자와 같이 한 명씩 피드백을 하고 작성할 수 있도록 한다. ○ 슬라이드 15쪽을 상세히 설명하고 그 화면을 보고 작성할 수 있도록 워크시트를 인쇄해서 나눠준다.
Tip	○ 학습자간 공유하거나 발표하지는 않고 지역자활센터가 나의 목표 실현에 도움을 줄 수 있다는 것을 인식시킨다.

(5) 성찰 및 피드백

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 개인의 인생목표를 명확히 하고 단계별 실천계획을 세우면 반드시 이루어 질 수 있고, 지역자활센터에서 상담과 도움을 받을 수 있다는 피드백으로 마무리한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 17
전개 (10분)	1. 피드백 ○ 개인별 자립계획서를 발표하지는 않지만 진행자는 작성 시 한 명씩 돌아다니며 내용을 물어보고 구체화해서 적을 수 있도록 개인 피드백 한다. 포인트는 작성시간 종료 후 인상 깊었던 몇 사례를 이야기해 주면서 어떤 경로로 지역자활센터에 참여해서 도움 받고 자립할 수 있는지 사례를 들어 이야기한다. ○ 이 교육의 목적은 자활사업 상담으로 연계하는 것이므로 지역자활 사업에 대해서 다시 한 번 설명하며, 정책적으로 자활사업이 더 확대되고 있고 개인적으로 소득 신고하고 적은 시간 근로를 하는 것보다 여러 가지 혜택(자산형성지원, 주거지원, 학습지원 등)과 보호를 받으면서 자활사업에 참여하는 것이 장기적으로 훨씬 유리하다는 것을 다시 한 번 강조하고 마무리한다.

모듈 3-1

현금흐름표 작성

□ 모듈 개요

- 저소득층 가정은 매달 들어오는 돈이 적기 때문에 돈 관리를 할 필요가 없다고 생각한다. 하지만 그들 또한 대부분의 소비를 신용카드로 하다 보니 가정의 돈 관리, 재무 관리는 커녕 지출 관리도 안 된다.
- 적게 벌어도 의미 있게 쓰고 저축하는 습관의 중요성과 실제 가정에서 지출하고 있는 항목들을 일목요연하게 정리하고 새롭게 계획할 수 있도록 돕는 것이 건강한 재무관리의 시작임을 학습자들에게 인식시킨다.

구성	시간 (분)	활용도구	주요 강의 포인트
(1) 인사 및 프로그램 소개	5	슬라이드	-돈 관리라는 어려운 제목이지만 실생활에 반드시 필요함을 강조하며 교육생의 눈높이에 맞게 소개한다.
(2) 돈 관리의 필요성	40	슬라이드	-재무관리(돈 관리)는 소득 및 재산 증식이라는 잘못된 인식을 수정하도록 돕는다. 습관적인 신용카드 사용과 불필요한 가게 소비로 인해 가정 내 유동성이 부족해짐을 설명하고, 신용카드 대신 목돈을 모아 목표하는 지출을 할 수 있는 방법을 제시한다.
(3) 현금흐름표 작성	40	슬라이드, 워크시트	-생활비라는 단일 항목으로 돈 관리를 하는 것이 아님을 인지시킨다. 참여주민 본인 가정의 월 지출을 계산하여 도출할 수 있도록 돕는다.
(4) 성찰 및 마무리	10	슬라이드	-단원 마무리 및 질문에 답하고, 다음 시간을 안내한다.

(1) 인사 및 프로그램 소개

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 강사와 교육 참가자가 서로 인사하고 교육 시간 동안 진행될 프로그램 내용 소개를 통해 교육의 목적을 전달한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 1 ~ 2
전개 (5분)	1. 서로 인사하기 ○ 인사 및 소개는 앞선 모듈에서 제시한 활용방법을 사용한다. 2. 강사소개(PPT 변경) ○ 강사 이름 및 소속을 간단히 소개하고 인사한다. 3. 교육 목차 소개 ○ 오늘의 교육 목차를 안내한다.
Tip	○ 가계재무 건전성이란, 가정의 현금 흐름을 가능한 적자에서 소득에 맞춰 생활하도록 하는 것이며 채무가 있다면 최대한으로 빚을 정리하여 비록 작은 돈이더라도 개인 혹은 가족이 만족하고 즐거운 지출에 쓸 수 있는 구조를 만드는 것을 뜻한다.

(2) 돈 관리의 필요성

(2-1) 돈 관리의 필요 배경 설명

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 돈 관리[재무 관리]가 필요한 배경 및 가정의 재무 상황, 특히 빚이 많아진 구조 등을 설명하고 이해하도록 돕는다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 3 ~ 8
전개 (15분)	1. 돈 관리는 왜 필요한가 ○ 흔히 재무관리, 재무설계는 소득과 재산이 많은 사람을 위한 것이라고 오해한다. 하지만 재무관리는 오히려 재산이 없고 소득이 적을수록 받아야 함을 설명한다. ○ 저소득층에게 돈 관리가 필요한 이유는 가계 빚 때문이다. 가정에 빚이 많다면 어떤 일들이 벌어질까? 바로 채무 상환 즉, 빚 갚는데 버는 돈이 쓰일 수밖에 없다. ○ 빚이 늘어난 배경을 설명한다. 가정, 금융회사와 정부 차원에서 빚을 증가시킨 배경을 짧게 설명한다. ○ 불안한 미래와 구직 어려움 등에 대해 통계 (2018년 기준 체감 실업률 11.8%)를 제시하며 설명한다. 불안한 미래, 소득 단절 등으로 발생하는 ‘돈 걱정 증후군’에 대해서 설명한다. ○ 돈 걱정의 실체인 월급날 화면 (# 8)을 설명한다.
Tip	○ 적자 현금 흐름과 빚이 많을수록 돈 관리가 필요함을 역설적으로 강조해야 한다. ○ 문제가 있기 때문에 관리를 하는 것이다. 관리란 좋은 상태를 계속 유지하는 것만 중요한 게 아니라 문제가 있는 부분을 정확하게 확인하여 문제를 치료하고 해결하기 위해 노력해야 하는 것이다.

(2-2) 돈 관리의 오해 풀기

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 돈 문제를 해결하는 것은 높은 소득과 자산을 가져야 하는 것이 아님을 인지시킨다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 9 ~ 37
전개 (25분)	1. 노동소득 vs 자산소득 (# 9 ~ 18) ○ 돈 문제를 해결하고 돈 걱정을 덜기 위해 투자를 하는 배경을 설명한다. - 노동소득이 아닌 불로소득을 생각하는 건 늘 돈이 부족하기 때문이며, 한국의 많은 사람들이 (남녀노소, 빈부격차 상관없이) 매주 로또를 구입한다. ○ 자산소득의 메커니즘(구조)을 설명한다. - 자산소득을 벌기 위해서는 누군가 돈을 잃어야 한다. 평범한 시민들은 대부분 패자로 누군가 자산소득을 벌게 해 주는 피해자가 될 뿐임을 설명한다. ○ 자산소득의 증식을 위해서는 남들이 모르고 있는 고급정보, 투자금, 그리고 돈을 잃는 대상이 필요하다는 것을 사례를 들어 설명한다. 2. 노동소득의 민낯 (# 19 ~ 27) ○ 월급날에도 가난한 노동자들의 일상을 설명한다. - 과거의 월급날과 현대의 월급날의 차이점을 설명한다. 쓰기 위해서 버는 것이 아닌 갚기 위해서 돈을 벌어야 하는 채무 노예의 삶을 살고 있음을 설명한다. 3. 한국인의 최애편 “신용카드” (# 28 ~ 37) ○ 습관적인 신용카드 사용으로 결국 월급날 가장 가난해지는 한국인의 일상을 설명한다. - 신용카드 대중화에 기여한 정부와 카드사에 대해 설명한다. 신용카드가 만든 일상에 대해서 공유한다. ○ 신용카드 사용으로 인한 소비의사결정 과정을 설명한다.

	- 편리하고 간단한 과정을 선호하는 한국인의 특성상 신용카드 지출은 일상이 된다. 신용카드 사용은 결과적으로 미래의 월급을 가불해서 사용하는 구조다. ○ 모든 편리한 점에도 불구하고 신용카드가 아닌 체크카드나 현금 사용을 해야 하는 이유를 예를 들어 설명한다. - 한국인의 남다른 신용카드 사랑은 불황을 타계하기 위한 정부의 소비장려 정책 및 세수 확보 차원의 세금 공제 혜택이라는 당근과 카드사와 금융회사의 공격적인 마케팅에 힘이 크다. (슬라이드 # 31 ~ 32) 특히, 2003년 LG 카드 사태 직전 길거리 등에서 소득이나 자산이 없는 대학생이나 청년 및 전업 주부 등에게 무분별하게 영업한 행위는 사실상 카드 대란으로 인한 신용불량자 대거 양산의 불씨였다. - 더불어, ‘공짜심리’를 부추겨 끊임없이 현금 사용보다 카드 사용이 훨씬 더 혜택을 많이 보는 것으로 광고와 마케팅을 한 덕분에 미래의 월급을 가불해서 사용함에도 불구하고 당장의 할인과 포인트, 최근에는 소액의 현금을 공짜로 받는 즐거움에 신용카드 사용을 혜택으로 인식하도록 만든 기업과 금융회사의 책임이 크다.
Tip	○ 신용카드를 사용하지 않는 분들이 있는지 질문하여 공감을 유도한다. 특히 내일의 급여가 확정적이지 않은 대다수의 참여자나 국민들에게 신용카드는 “혜택”이 아닌 “독”이 될 수 있음을 설명한다. (참여 주민들의 구체적인 사례를 제시하여 공감 유도한다.) - 취약계층일수록 신용카드 채무는 스스로 감당하기 어려운 빛이 될 위험이 매우 크다. 특히 적은 소득을 카드사에서 빌린 “카드론이나 신용대출” 이자를 상환하는데 사용하고 다시 부족한 생활비를 신용카드와 고리의 대부업 대출을 이용하는 악순환은 영원히 빛의 굴레에서 벗어나지 못 하도록 만든다. ○ 자본소득에 대한 설명이 어렵다면 일하지 않고 돈을 벌고 싶어 하는 사람의 심리를 나쁜 것으로 치부하지 말고 그럴 수밖에 없는 사회적인 구조를 설명하여 접근한다. 지나치게 이분법적으로 접근하는 것은 오히려 반감을 살 수 있다. - 로또를 구입하는 것에 대해 희화화 하지만 로또를 맞아서라도 지금의 현실을 벗어나고자 하는 우리 참여주민의 삶에 대해 혹은 평범한 시민들의 삶이 있는 것에 대해 공감할 수 있도록 접근한다.

(3) 현금흐름표 작성

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 가정별 지출 종류를 파악하고 직접 본인의 현금흐름표를 작성하도록 돕는다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 38 ~ 49, 워크시트
전개 (40분)	1. 돈 관리 방법으로 가정의 돈 문제 해결 (# 38 ~ 39) ○ 신용카드를 당장에 모두 없애면 좋겠지만 그렇지 못하는 상황이라면 한 장만 사용할 수 있도록 안내한다. 더불어 가능하면 지갑에 휴대하고 다니기 보다는 가정에 두고 필요시에만 활용토록 안내하고, 신용카드의 사용 한도도 최소한으로 줄여 놓도록 제안한다. - 결국 신용카드 빚은 언젠가 더 큰 돈을 빌려서 더 많은 이자와 비용을 내면서 상환할 수밖에 없는 매우 악랄적인 금융 도구임을 인지시키도록 하자. (강사 본인의 경험 등을 함께 설명하면 좋다.) ○ 작은 금액이라도 비상금이 보험보다 혹은 채무 상환보다 더 중요함을 인식시킨다. ○ 미래에 하고 싶거나 필요한 물건을 구입하기 위해 소비나 지출을 미루면서 저축하도록 권유해 보자. (사례를 들어 설명한다.) - 사례) 사업 실패 후 남편과 이혼하고 혼자 아들을 키우는 한 부모 어머니 사례. 부족한 수급비로 매월 적자 현금 흐름을 면치 못 했음. 가불 구조에 갇혀서 초등학교 5학년 아들의 소원인 놀이 공원 한 번 다녀오지 못 함. 돈 관리 교육 이수 후 아들과 약 5개월 정도 매월 2~3만 원 정도를 아껴서 저축하여 명절에 모자가 놀이공원 다녀 옴. 2. 우리 가정의 생활비 구조 이해 (# 40 ~ 45) ○ 가정의 생활비는 모두 고정지출+수시지출+변동지출로 매월 발생함을 설명한다. - 고정지출 : 월 1회 지출되는 비용들, 예를 들면 임대료, 관리비, 수도세나 전기세 혹은 월세, 각종 보험료, 대출이자와 통신비 등

	- 수시지출 : 주로 식비, 생활용품이나 교통비 등 한 달 동안에도 자주 발생하는 항목 - 변동지출 : 특수한 월에 지출되는 비용으로 경조사, 자동차 보험료나 세금 혹은 고등학교나 대학교 등록금 등 목돈으로 지출되는 항목 3. 우리 집 현금흐름표 작성 실습 (# 46 ~ 48) ○ 1인 가족이라도 월 지출 비용을 직접 작성하여 인지하도록 돕는다.
Tip	○ 1원 한 장 정확하지 않더라도 우리 집 혹은 개인이 매월 쓰는 생활비 규모를 파악할 수 있도록 돕는다. 결국 돈 관리란 지출 관리임을 현금흐름표를 작성하면서 인지할 수 있도록 한다. ○ 교재에 지출 작성한 예시가 있으며, 각각의 계정 항목에 대한 간단한 설명도 있다. 대부분의 지출 항목은 직관적으로 알 수 있지만, 그렇지 않은 지출 항목은 사례를 들어 설명하여 이해를 돕는다.

(4) 성찰 및 피드백

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 현금흐름표를 작성하는 이유는 다음 차시의 통장시스템을 만들기 위한 전(前) 과정임을 설명하며 강의를 마무리한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 50
전개 (5분)	1. 현금흐름표를 작성한 소감을 간단하게 듣는다. ○ 돈 관리는 결국 미리 계획하여 배분하고 사용하는 것임을 설명한다. ○ 과거 부모 세대의 돈 관리를 방법을 소개한다. 신용카드 활용, 인터넷 또는 홈쇼핑의 편리한 결제 기능 등 기술의 발전으로 인해 발생한 편리함이 모든 면에서 좋은 것이 아니라는 것을 설명하며 강의를 마무리한다. 2. 다음 차시에 대해 간단하게 설명한다. ○ 통장 시스템을 만들기 위해 반드시 개별 가정의 고정지출, 수시지출 및 변동지출의 규모가 필요함을 설명하고 다음 교육의 참여 동기와 기대를 높인다.

모듈 3-2

지출조정 및 돈관리 시스템

□ 모듈 개요

- 돈 관리를 하려면 무엇을 먼저 해야 할까, 어떤 통장을 만들어야 하나, 아니면 금융 상품에 가입해야 할까와 같은 의문점들이 떠오를 수 있다. 어떤 분은 가계부를 떠올릴 수도 있다. 모든 것을 다 하면 좋지만 중요한 것은 어떤 순간이 오더라도 지속적으로 꾸준히 실천할 수 있는 계획을 세우는 것이 가장 중요하다.
- 가입한 저축이나 보험을 만기까지 납입하여 돈을 받아본 경험이 있는 사람이 많지 않다. 이유는 다양하다. 어쨌든 늘 쓸 돈이 없기 때문이다. 쓸 돈도 없는데 저축과 보험은 언감생심이다. 가계부 역시 마찬가지다. 연말이나 연초에 가장 많이 생각하는 것이 가계부 작성이다. 하지만 그것도 작심삼일로 끝난다. 다이어트 결심이나 금연 결심만큼이나 일주일 이상 지속되기 어렵다. 그렇다면 어떻게 돈 관리를 하면 좋을까?

구성	시간 (분)	활용도구	주요 강의 포인트
(1) 인사 및 프로그램 소개	10	슬라이드	-이전 교육에서 진행한 ‘돈 관리의 중요성’, ‘신용카드 없이 살기’ 등을 짧게 설명한다.
(2) 지출조정 및 돈관리 시스템 이해	50	슬라이드, 워크시트	-마이너스 현금흐름이 확인되었다면 가능한 소득에 맞춰 살 수 있는 구조를 만들기 위한 방안 등을 공유한다. -통장 하나에서 모든 지출을 관리하지 않고 휴면계좌 등 집에서 만들어 놓고 사용하지 않는 통장을 활용하여 돈 관리 구조인 ‘돈 관리 시스템’을 작성한다.
(3) 채무조정기관 활용방법	20	슬라이드	-빚 문제는 개인만의 문제가 아닌 사회 전체의 문제임을 공유한다. -주빌리은행 및 금융복지 상담센터 등을 설명한다.
(4) 성찰 및 마무리	10	슬라이드	-단원 마무리 및 질문에 답한다.

(1) 인사 및 프로그램 소개

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 이전 시간에 학습한 교육 내용을 상기하여 이번 시간에 진행할 내용과 자연스럽게 연결되도록 돕는다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 1 ~ 7
전개 (10분)	1. 서로 인사하기 ○ 앞선 모듈에서 활용한 방법이나 강사의 특성에 맞게 준비한다. 2. 불로소득에 대한 기대나 신용카드는 우리 집 돈 문제를 해결해 주는 궁극적인 방법이 아니다. ○ 돈은 버는 것보다 쓰는 것이 더 중요함을 환기시킨다. ○ 교육의 목적은 돈 관리 즉, 우리 집 한 달 소득에 맞게 사용할 수 있는 지출 관리를 철저히 하도록 돕는 것이다.
Tip	○ 지난 시간에 배운 것을 복습하도록 한다.(현금흐름표 작성과 신용카드 사용도 빚이라는 인식의 중요성) ○ 과감히 신용카드를 자르는 것에 대한 거부감이 팽배한 분위기라면 설득하여 강요하려 하기 보다는 가능한 다른 사례를 통해 자연스럽게 신용카드 사용으로 인한 문제점에 대해 다시 한 번 설명한다. ○ 지역자활센터 참여자나 강사 본인, 지인 등 신용카드 채무로 고통 받는 사례를 상담한 경험이 있다면 그 사례로 설명하여 자연스럽게 이해할 수 있도록 돕는다.

(2) 지출조정 및 돈관리 시스템 이해

(2-1) 지출조정

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 돈관리 시스템을 작성하기 전에 가정에서 줄이거나 정리할 수 있는 지출 항목 등을 찾아보도록 돕는다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 8 ~ 10, 워크시트
전개 (25분)	1. 지출 조정하기 ○ 가정에서 할 수 있는 지출 조정 방법 등을 함께 공유하고 발표하도록 돕는다. - 불필요한 렌탈 제품, 연중 내내 주차만 되어 있는 자동차, 불필요한 민간 보험 등을 공유한다. 무엇보다 신용카드를 사용하지 않으면 당장 다음 달 생활비 지출이 매우 상당히 많이 줄어들며 무엇보다 통장이나 지갑에 현금이 쌓여감을 확인할 수 있다. 2. 작성한 개인 현금흐름표가 마이너스 현금 흐름이라면? ○ 각자의 현금흐름표에서 조정하고 줄일 수 있는 항목이 있다면 어떤 것인지 각자 찾을 수 있도록 돕는다.
Tip	○ 시간을 충분히 할애하여 지출항목을 조정할 수 있도록 하며, 무엇보다 오늘 작성한 현금 흐름표를 가족과 공유할 수 있도록 안내한다. ○ 작성 중 주변을 관찰하며 공통적으로 작성에 어려움이 있는 부분에 대해서는 전체 학습자들을 대상으로 예시를 들어 보충 설명한다. ○ 학습자가 10명 이내라면 학습자 모두에 대해 피드백을 한다.

(2-2) 돈관리 시스템

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 돈관리 시스템을 만드는 이유는 하나의 통장에서 복잡하게 꼬여 있는 현금 흐름을 목적별 지출 통장으로 나누어서 관리하도록 돕는 것임을 환기한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 11 ~ 21, 워크시트
전개 (25분)	1. 통장시스템의 흐름 설명 (# 12) ○ 월급이 들어오면 하나의 통장에서 모든 지출을 관리하는 것이 아니라 비슷한 항목끼리 묶어서 규모를 파악한 예산(지출 계획)대로 각 통장별로 나누어 관리하는 구조를 설명한다. - 수입→비상금→고정지출(필수지출)→저축→변동지출→생활비지출 ○ 가족이 많지 않고 1인 가구라 하더라도 최소한 2개의 통장으로 나누어 관리한다. 2. 통장별 성격을 구체적으로 설명 ○ 수입이 들어오는 월급 통장과 고정 지출은 같은 통장이다. 변동지출과 생활비 지출도 하나의 통장에서 관리해도 된다. 비상금 통장은 손이 잘 타지 않는 통장이나 자녀 명의 통장 등에 별도로 관리한다. 3. 통장 시스템 응용법 ○ 우리 가정만의 특수 통장을 만들어도 된다. 예를 들면 민간 보험을 정리하고 우리 집 실비 보험 통장을 만들어 매월 그 통장에 보험료를 내는 것처럼 자동이체하여 적금하였다가 병원 갈 일이 발생하면 해당 통장의 체크카드만 가지고 병원을 가도 된다. - 비슷한 통장으로 경조사비 통장, 자동차 통장, 자녀 교육비 통장 등을 별도로 만들어 푼돈을 모아 목돈 지출할 때 응용하는 방법 등이 있다. 4. 통장 시스템 작성하기 ○ 우리 집 돈 관리 시스템을 만들어 보자. - 실습표에 개별 통장에 들어갈 금액과 활용할 통장 정보를 기입해 보자.

	5. 현명한 돈 관리 방법 및 철학 설명 (# 14 ~ 21) ○ 돈은 버는 것도 중요하지만 쓰는 것이 더 중요함을 강조한다. 특히 시간처럼 돈 역시 쓰고 나서는 되돌릴 수 없기에 사용하기 전에 계획을 세워서 잘 쓰는 것만이 현명하게 돈을 관리하는 방법이다. ○ 무엇보다 가장 중요한 것은 돈도 중요하지만 하나 뿐인 나의 삶을 잘 살기 위한 것이 무엇인지에 대해서 생각하도록 독려하자. 당장 짧은 강의 시간 내에 그 모든 것을 할 수는 없다. 그렇지만 남은 시간 중 가장 젊고 가장 건강한 시간은 바로 오늘임을 잊지 않도록 하자. 그리고 시간과 돈을 잘 사용하는 것이 바로 통장 시스템이라는 것 역시 덧붙여 이야기하자.
Tip	○ 참여주민 중에서는 채무 문제 등으로 인해 통장이 압류되어 있는 분들이 계실 수 있다. 이 경우 150만원 미만의 급여가 들어오는 통장에 대해서는 공단을 통해 법원에 “압류방지통장”으로 신청할 수 있음을 안내한다. ○ 또한 돈 관리 시스템 때문에 신규 통장 발급을 받아야 한다고 오해하지 않도록 설명한다. 가능한 이미 만들어져 있는 통장을 활용하도록 한다. 많은 통장을 만들어 귀찮게 하는 것이 아니라 오히려 매월 고정적으로 지출되어야 하는 중요한 지출 과목, 예를 들면 임대료나 통신비 등이 밀리지 않도록 구별하여 관리하도록 돕는데 있음을 환기하도록 한다. ○ 무엇보다 통장 시스템은 강사들이 직접 경험한 것을 토대로 강의할 때 가장 편안하게 설명할 수 있다. ○ 생애 설계와 통장 시스템은 따로 떨어져서 생각하는 도구가 아니라 오히려 삶 안에서 미루지 않고 먼저 꼭 중요하게 해야 할 것을 할 수 있도록 도와주는 것이 생애 설계와 통장 시스템임을 설명한다. - 사례) 한국에 온 지 10년 정도 된 외국인 다문화 가정 사례: 소득 80만원에서 매월 20만원씩 부부 종신 보험료 지출. 직접적으로 보험료를 줄이라고 안내하는 대신, 고국의 부모님께 10년 만에 다녀올 수 있도록 생애 설계와 저축 계획 수립함. 매월 20만원씩 내는 보험료는 연간 240만원이라는 목돈. 이 중 3분의 1을 2-3년 정도 모으면 고향의 부모님께 사위와 손주들 얼굴을 선 볼 수 있다고 안내. 부부가 직접 보험을 조정하여 계획 수립하여 다녀 온 사례.

(3) 채무조정기관 활용방법

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 혼자서 해결하기 어려운 채무 문제를 외부 기관을 통해서 상담 받도록 돕는다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 22 - 28
전개 (20분)	1. 주빌리은행 설립 배경 ○ 채무 문제는 단순히 개인의 빚 문제로만 치부하는 것이 세상의 이치고 논리다. 그러나 빚은 단순히 개인의 선택으로 인해서만 발생하는 것이 아니다. 앞에서 이야기했듯 정부와 카드사 등 금융회사와 광고를 통한 언론사들이 만들어 놓은 환경의 영향이기도 했다. - 무엇보다 극심한 추심(빚 독촉)으로 인해 적지 않은 사람들이 극단적인 선택을 하거나 정상적인 경제 활동을 하지 못 함으로 인해서 고통 받고 있고 또 무엇보다 이들을 사회적으로 돕기 위한 “사회비용” 역시 적지 않다. - 또한 재산권도 중요하지만 재산이나 돈보다 앞서는 것은 “인권”이다, 라는 인식아래 설립된 단체이다. 참고로 이 단체는 지난 2월 말까지 자체적으로 시장에서 “부실채권”을 사와서 소각하고 해당 채무자에게 연락하여 추심을 중단하는 등의 활동도 활발히 해 왔다. - 이번 정부에서는 주빌리은행의 빚 탕감 운동을 “공공금융기관”에까지 확대하여 채무 탕감 정책을 추진하고 있다. 특히 올해 말까지 공기관에서 보유한 시효가 완성된 채권에 대해서는 자체적으로 모두 소각하고 없애기로 지난 8월 금융감독원에서 발표하였다. 2. 주빌리 은행 소개 ○ 가정 혹은 개인마다 자유롭지 않은 ‘빚 문제’는 혼자 해결하는 데 한계가 있다. 무엇보다 대부분의 개인들은 빚 문제를 스스로 해결하기 위해 끊임없이 더 비싼 비용의 신규 채무를 일으켜서 기존 채무의 이자를 상환하는 방식으로 대응한다. 이는 궁극적으로 빚 문제를 해결하는 방법이 아니다. - 주빌리은행은 민간은행이 아닌, 채무자의 채무 문제를 같이 해결하기 위해 또한 채무자의 인권 신장을 위해 2013년 처음 만들어진

	“시민단체”이다. 모든 채무를 해결할 수 있는 건 아니지만 무엇보다 추심 (빚 독촉)에 대해서 어떻게 대응해야 하는지에 대해 방법을 설명 받을 수 있는 기관이다. - 전국 기초 및 광역 단체 13곳에 “금융복지 상담센터”가 설치되어 운영되고 있다. 서울시, 경기도, 전남북도와 경상남도 그리고 부산 등에서 역시 채무자의 빚 문제에 대한 대응방법을 안내하는 센터들이 있는데 이곳에서 상담을 받아볼 수 있다.
Tip	○ 부실채권과 추심이라는 어려운 단어에 대한 설명은 미리 사전에 꼼꼼히 숙지하고 쉽게 용어를 풀어서 설명할 수 있도록 한다. - (부실채권) 채무자가 90일 이상을 계속하여 돈을 갚지 않은 빚에 대한 명칭 ○ 만약 설명이 어렵다면 “주빌리은행”이라는 단체의 연락처만 소개하고 간단하게 마무리할 수 있다.

(4) 성찰 및 피드백

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 현금흐름표 작성 및 통장 시스템 작성에 대해 전체적으로 정리하며 마무리한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 29
전개 (10분)	1. 지출 조정을 하고 통장시스템을 작성한 소감을 간단하게 듣는다. ○ 지출을 정리하고 통장을 분리하는 계획안을 한 번이라도 작성한 것이 중요함을 설명한다. - 가능한 집으로 돌아가 아내 혹은 남편과 함께 다시 한 번 지출조정과 통장 나누기를 하면 보다 정확하게 우리 집 재무계획을 세울 수 있고, 부족한 부분에 대해 가족이 함께 대안을 찾기 위한 동기가 생기기 때문에 가족 간 관계 증진에도 도움이 될 수 있음을 강조한다. - 가족은 가장 가까운 경제공동체, 생활공동체, 정서적 공동체이기 때문이다. 2. 기타 질문을 받는다. ○ 일반적으로 수강생들은 신용카드 해지를 하지 않아야 할 이유라든가 혹은 통장시스템을 실천하지 않아도 될 이유를 질문에 답아서 묻는 경우가 더러 있다. - 실천하면 도움을 받을 수 있지만, 실천하지 않으면 늘 빚과 적자 흐름에서 갇히게 됨을 설명하고 선택은 각자의 몫임을 설명한다. - 또한 비슷하게라도 실천하고 있는 수강생이나 참여주민이 있다면 적극적으로 칭찬과 격려를 해 준다.
Tip	○ 현금흐름표와 통장 시스템 강의는 이론만 숙지하여 강의하기에는 한계가 있다. 무엇보다 강사 본인이 직접 현금흐름표를 작성하고 신용카드 사용을 중지해보고 겪은 변화를 경험해야만 편안하고 공감 가는 강의를 진행할 수 있다. ○ 재무관리 영역의 강의를 지속적으로 하고 성장하기 위해서는 지금 부터라도 강사 자신이 재무건전성을 높이기 위한 계획을 수립하고, 실천해보자.

모듈 3-3

채무조정제도

□ 모듈 개요

- 참여자를 상대로 자활프로그램을 시작하려고 보면 제일 먼저 마주하는 것이 참여자의 채무이다. 소득은 없고 갚을 수 없는 채무의 크기는 삶의 무게만큼 큰 것이다. 참여자의 채무를 해결하기 위한 가장 좋은 채무조정 방법이 무엇인지 함께 고민해 본다. 구비서류도 쉽고 찾아가기 쉬운 신용회복위원회의 여러 상품과 한계에 대해서 알아보고 보다 나은 공적 채무 조정제도를 활용할 수 있도록 돕는다.

구성	시간 (분)	활용도구	주요 강의 포인트
(1) 인사 및 프로그램 소개	10	슬라이드	-교육 목적을 학습자 눈높이에 맞게 설명하고 현재 채무를 해결하는 가장 좋은 방법에 대해 고민하게 한다.
(2) 사적채무조정	40	슬라이드	-사적채무조정 : 공적 기관이 아닌 사적 기관 임, 채무자를 위한 기관이 아닌 채권자를 위한 기관임을 각인시킨다. -워크아웃, 프리워크아웃의 내용을 알아본다. -현실 : 사적채무조정의 한계와 현실을 알아본다. -해결방안 : 사적채무조정의 한계를 해결할 수 있는 방안에 대해 알아본다.
(3) 공적채무조정	35	슬라이드	-공적채무조정은 법원이 채권자와 채무자 사이에서 조정하는 제도임을, 출발점이 채무가 아닌 사람 중심임을 숙지시킨다. -학습자가 채무에 가진 절망감을 해소시켜 주고 공적채무조정을 통해 빚을 해결할 수 있음을 알려준다.
(4) 성찰 및 마무리	10	슬라이드	-학습자에게 가장 적합한 채무조정은 공적 채무조정임을 상기시킨다.

(1) 인사 및 프로그램 소개

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 강사와 교육 참가자가 서로 인사하고 교육 시간 동안 진행될 프로그램 내용 소개를 통해 교육의 목적을 전달한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 1 ~ 2
전개 (10분)	1. 서로 인사하기 ○ 인사 및 소개는 앞선 모듈에서 제시한 활용방법을 사용한다. 2. 강사소개(PPT 변경) ○ 강사 이름 및 소속을 간단히 소개하고 인사한다. 3. 교육 목차 소개 ○ 오늘의 교육 목차를 안내한다.
Tip	○ 교육생의 눈높이에 맞게 채무조정제도의 중요성을 소개한다.

(2) 사적채무조정

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 채무조정의 갈래를 파악하고 학습자에게 가장 적합한 채무조정은 공적채무조정임을 설명한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 3 ~ 11
전개 (40분)	[사적채무조정 소개] 1. 목표설정 ○ 학습자들과 눈을 맞추며 “주변에 신용회복위원회에 워크아웃 중이신 분 계신가요?”, “신용회복위원회 방문해 보신 경험이 있으신가요?” 하고 질문한다. 실제 학습자들 중에 많은 분들이 신용회복위원회 방문 권유를 받고 실제 방문도 많이 하고 있는 상황을 공유한다. ○ 채무조정은 크게 사적 채무조정과 공적 채무조정으로 나뉜다. ‘사적’이란 우리가 흔히 하는 ‘개인적 이야기’, ‘사적인 이야기’ 라고 말할 때 쓰는 말이다. 공인(국가나 공공기관)이 아닌 사인(개인, 개별적 법인)끼리 만나서 빚을 조정한다는 뜻이다. 사적채무조정의 당사자 한 쪽은 채무자 : 우리 학습자이고, 한 쪽은 채권자 : 신용회복위원회인 것이다. 2. 신용회복위원회의 구성 ○ 신용회복위원회는 공적 기구가 아닌 사적 기구임을 각인시킨다. ※ ‘신용회복위원회’란 이름 때문인지 많은 사람들이 공공기관이라고 오해한다. 신용회복위원회는 2002년 10월 금융채무불이행자 문제 해결을 위하여 금융회사 간 신용회복지원 협약에 따라 자율협의체로 출범한 후, 채무조정의 공정성과 객관성을 확보하고 신용관리에 관한 상담 및 교육 등 공익적 업무를 보다 효율적으로 수행하기 위해 2003년 11월 비영리사단법인으로 전환하였다. - 2016. 3. 22 『서민의 금융생활 지원에 관한 법률』 제정에 따라 2016. 9. 23 특별법에 의한 특수법인으로 재출범했다. 말이 어렵지만, 채권자들이 채무자들에게 돈을 받을 수 있는 방법을 모색하기 위해 만든 모임인 것이다.

3. 신용회복위원회의 목적

- 신용회복위원회는 그 구조와 목적이 본질적으로 채무자를 위한 것이 아닌 채권자의 채권 추심 목적임을 각인시킨다.

[사적채무조정 상품]

4. 워크아웃

- 구체적인 내용이라 자칫 지루해질 수 있기에 워크아웃중인 분들의 사례가 있으면 소개하고 함께 소통하며 설명한다.
- 중점은 채무자 중심이 아닌 채무 중심으로 이자, 원금이 탕감됨을 강조한다.
- 기간이 공적채무조정과 비교해 길다는 것을 강조한다.

5. 프리워크아웃

- 신용을 지키며 사회생활에 지장이 없으며 할 수 있는 워크아웃이다. 실제 우리 참여자 중에 이 상품에 적용될 가능성이 매우 적기 때문에 워크아웃과 비교해 다른 점을 숙지시키면 된다.
 - 개인회생 / 개인파산과 비교(출발점, 기간, 면책율, 조정주체)해서 설명하면 좋다.

[현실]

6. 워크아웃

- 공개된 탈락자 비율은 20%지만 체감 탈락자 비율은 60%에 달한다.

7. 신용회복위원회의 로드맵

- 실제 신용회복위원회의 업무 절차는 먼저 공적채무조정을 희망하는지 여부를 확인하고 개인회생, 개인파산을 안내하게 되어 있다. 또한 법률구조공단과 같은 법률지원기관을 통해 적은 비용을 들여 신속하게 결정 받을 수 있는 구조를 가졌음을 상기시킨다.
 - 그러나, 현실적으로 신용회복위원회에서 사적채무조정으로 연결되지 공적채무조정으로 연결되지 않는 것도 중요한 키포인트이다.

[사적채무조정 상품]

4. 워크아웃

- 구체적인 내용이라 자칫 지루해질 수 있기에 워크아웃중인 분들의 사례가 있으면 소개하고 함께 소통하며 설명한다.
- 중점은 채무자 중심이 아닌 채무 중심으로 이자, 원금이 탕감됨을 강조한다.
- 기간이 공적채무조정과 비교해 길다는 것을 강조한다.

5. 프리워크아웃

- 신용을 지키며 사회생활에 지장이 없으며 할 수 있는 워크아웃이다. 실제 우리 참여자 중에 이 상품에 적용될 가능성이 매우 적기 때문에 워크아웃과 비교해 다른 점을 숙지시키면 된다.
 - 개인회생 / 개인파산과 비교(출발점, 기간, 면책율, 조정주체)해서 설명하면 좋다.

[현실]

6. 워크아웃

- 공개된 탈락자 비율은 20%지만 체감 탈락자 비율은 60%에 달한다.

7. 신용회복위원회의 로드맵

- 실제 신용회복위원회의 업무 절차는 먼저 공적채무조정을 희망하는지 여부를 확인하고 개인회생, 개인파산을 안내하게 되어 있다. 또한 법률구조공단과 같은 법률지원기관을 통해 적은 비용을 들여 신속하게 결정 받을 수 있는 구조를 가졌음을 상기시킨다.
 - 그러나, 현실적으로 신용회복위원회에서 사적채무조정으로 연결되지 공적채무조정으로 연결되지 않는 것도 중요한 키포인트이다.

[해결방안]

8. 효과 없는 사적채무조정의 사유 설명

- 참여자의 상황에서 8년간의 상환기간동안 완주할 가능성은 매우 적다, 간단한 신청서류만으로 독촉이 끊긴다는 장점에 솔깃해 시작하지만 곧 연체자로 전락할 가능성이 매우 크다는 실정을 설명한다.

※ 60%에 달하는 연체율을 고려하면 2년 안에 절반이 프로그램에서 탈락하기 때문에 종착년도인 8년까지 프로그램을 온전히 따라갈 수 있는 가능성이 매우 낮다. 특히 소득이 최저생계비정도인 수급자의 경우에는 완주 가능성이 낮아질 가능성이 더 클 수밖에 없음은 당연한 이치이다.

9. 채무불이행 원인이 본인이 아닌 금융사에 있음을 설명

- 정부가 추진한 경제정책에 과잉 금융으로 인해 많은 신용 불량자가 양산되었다. 기본적인 신용 심사를 소홀히 한 채 고금리의 이자를 강요한 금융기관의 책임이 크다는 것이다. 또한 이를 관리, 감독하여야 할 정부의 책임도 묵과할 수 없다. 이런 이유로 채무문제는 채무자 한 명의 책임이 아니라 이 사회 전체의 공동 책임으로 보아 공적 채무조정이 지금보다 더 활성화되어야 한다는 것을 강조한다.

10. 참여자의 현 상황 인식

- 자활사업에 참여하고 있는 참여자의 평균 채무는 3천5백만원 정도이다. 이 정도의 채무는 참여자 급여 80~100만원 안팎으로 사적채무조정 프로그램을 통해 해결하기 매우 어렵다. 금액도 적지만 긴 기간 동안 변제하기도 매우 어렵기 때문이다.
- 조건부과 유예자들이나 자활사업 참여자와 같이 소득이 적은 채무자에게는 사적채무조정이 아닌 개인회생이나 개인파산과 같은 공적채무조정이 지옥과 같은 빛의 굴레에서 벗어나 새로운 자활을 시작하는 올바른 대책임을 설명한다.

(3) 공적채무조정

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 공적채무조정에 개인파산과 개인회생이 있음을 설명하고, 각 요건들을 설명한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 12 ~ 27
전개 (35분)	1. 개인파산 / 개인회생 ○ 파산과 회생은 채무자의 소득 여하로 결정됨을 설명한다. 부양가족을 포함한 생계비용 이상을 벌게 되면 그 나머지를 변제에 완전 투입하는 회생을 진행하고, 그 이하를 벌게 되면 파산으로 진행한다. ○ 파산의 부정적 편견을 버리게 한다. 파산하면 인생의 끝이 아니라 지옥 같은 인생이 끝나는 것을 강조한다. 파산하면 통장도 하나 못 만들게 된다, 가족들에게 피해가 간다. 취직도 못한다. 은행거래도 안 되고 정상적인 사회생활이 불가능하다. 면책이 하늘에 별 따기다, 라는 말들이 많지만 다 틀린 말이다. 법상 파산으로 불이익을 받는 것은 거의 없다고 보면 된다. 전문 자격증을 가진 이들도, 예를 들면 변호사, 의사들조차도 복권절차로 다시 자격을 부여받게 된다. 이런 루머는 금융권에서 많이 나온 말들이다. 면책률도 90%에 달한다. 법원에서 요구하는 서류만 잘 만들어 제출하면 거의 면책을 받는다고 보면 된다. 어렵고 복잡하다고만 생각하는 파산/회생을 전체적으로 이해하면 충분히 도전해 볼 만하다 여겨지게 자세한 설명과 면책 받을 수 있다는 희망을 제시한다. 2. 조정의 주체 ○ 앞서 말한 사적채무조정과 비교하여 설명한다. 사적채무조정의 주체는 채권자들이다. 고양이에게 생선을 맡기는 것과 다를 바 없다. 다만, 채권자들이 갖고 있는 채권들은 원채권자들이 대손상각한 채권 이기에 그 원 채권에 비해 후하게 이자도 깎아주고 원금도 깎아준다는 것일 뿐임을 설명한다. ○ 공적채무조정의 주체는 법원이다. 법원은 채권자나 채무자 그 누구의 편도 아니다. 다만, 법원은 법과 양심에 구속되어 판단할 뿐인 것이다. 법 제564조에 의해 판사는 채무자에게 면책해야 함을 강조한다.

3. 고려의 대상(출발점)

- 사적채무조정의 경우 신용회복위원회는 원 채무로부터 시작한다. 채무에 덧붙여 있는 이자의 탕감, 채무의 몇 % 탕감으로 시작한다.
- 공적채무조정의 경우 법원은 채무자, 사람으로부터 시작한다. 현재 먹고 살고 있는 상태, 앞으로 어떻게 살아갈지를 고민하고 현재와 미래 지향적으로 고민한다. 그렇기에 현재 먹고 살 돈이 없다면 파산 면책으로 이어지는 것이다. 채무의 크기에 비례한 책임을 묻는 것이 아니라, 현재 살고 있는 삶에서부터 시작하는 것이다. 이것이 채무자에게 가장 유리한 점임을 일깨워준다.

4. 면책률

- 사적채무조정의 경우, 구체적 자료를 공개하지 않아 정확한 탈락률을 제시할 수 없지만 나온 자료만으로 추산해서 20% 가까운 탈락률을 보이고 있다. 실제 현장에서 느끼는 탈락률은 60%에 달한다고 보고 있다.
- 공적채무조정의 경우, 2016년 서울회생법원 면책 인용률은 91.5%이다. 전체적인 면책 인용률도 90%에 가까이 유지되고 있음을 설명한다.

5. 변제기간

- 신용회복위원회의 변제기간은 8년 기본이다. 개인회생의 변제기간은 3년을 기본으로 하고 있다. 변제기간이란 인간으로 살아가는 최소한의 보장을 받으며 변제에만 온 힘을 쏟는 기간이다. 변제기간이라 말하지만 인간으로서 행복할 권리를 빼앗긴 채 살아가는 자본주의의 노예제도라 말할 수 있다. 기간으로 보아도 공적 채무조정이 유리하다.

(4) 성찰 및 피드백

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 실질적으로 참여자에게 도움을 주는 것은 사적채무조정이 아니라 공적채무조정임을 강조한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 28
전개 (10분)	1. 효과적인 공적채무조정 ○ 공적채무조정이라 일컫는 개인회생, 개인파산이 실질적으로 채무자를 중심에 놓은 제도이고, 채무자가 현재를 살아가는데 가장 도움이 되는 제도이다. 참여자의 경우 자활센터를 통해 평균 100만원이 안 되는 급여를 받으며 자활에 참여하고 있다. 또한 참여자들은 평균 3천 5백만원 정도의 채무가 있다. 이런 상황에서 참여자들에게 가장 좋은 채무 해결 방안은 공적 채무조정을 이용하는 것임을 설명한다.
Tip	○ 공적채무조정 진행시 법무사 비용에 대해 걱정으로 진행하지 못하는 경우가 있다. 지역내 금융복지상담센터가 있다면 관련 정보를 제공해준다. 지역내 관련 기관이 없다면 주빌리은행과 우선 1차로 상담을 진행 할 수 있도록 안내한다. ○ 관련기관을 이용할 수 없는 경우 법무사 비용을 일정부분 지불하더라도 공적채무조정을 활용하는 것이 사적채무조정으로 인한 비용 손실보다 유리하다는 점도 안내한다. ※ 지역내 금융복지상담센터, 법률구조공단, 법무사 등 공적채무조정 서비스를 제공하는 곳과 협약하거나 전문가를 사례관리 전문위원 등으로 위촉해 관련 서비스 제공효율을 높이거나 수임수수료를 낮출 수 있는 방안을 마련하는 것이 좋다.

모듈 4

자원관리 역량 향상

- 자원관리 역량 향상 모듈은 학습자들이 필요로 하는 지역사회와 다양한 고용-복지 자원의 종류와 활용방법을 제시하여 해당 자원에 대한 접근성을 높여주는 것이 중요하다. 지역별로 복지자원 분포나 지자체별로 시행하는 제도들이 상이하기 때문에 본 모듈은 아래 교안 설계 방향을 참고하여 자체적으로 교안을 만들어 활용할 수 있도록 한다.

□ 교안설계 방향

학습목표	• 지역내 복지자원 현황을 이해하고 활용할 수 있다.	
단원설계	단원 학습목표	시간(분)
올바른 복지-고용자원 활용 방법	• 복지-고용서비스 필요성과 심리적 접근성을 향상시키고, 필요 서비스 연계활동을 스스로 할 수 있다	40
나에게 필요한 복지자원 목록 만들기	• 복지-고용서비스 자원현황과 기준을 알고 나에게 필요한 서비스 목록을 작성할 수 있다.	30
마무리	• 교육내용 요약 및 시사점, 과제 안내	20
내용설계	주요 교수학습 활동	교육방법
올바른 복지-고용자원 활용 방법	- 강사는 취약계층이 어려움은 있지만 해결 불가능하다고 생각하여 현재 문제 상황과 서비스 욕구에 대한 인식이 부족하다는 것을 이해하고, 돌봄, 일자리, 자녀학습, 의료 등 서비스 항목별로 지원내용과 방법을 구체적 예를 들어 설명한다. - 강사는 각 서비스별 국가단위, 광역 시도단위-지역단위 서비스를 분류하고, 해당지역 학습자의 서비스 필요성과 활용가능성을 기준으로 설명한다. (타 지역의 특정 서비스 안내 불필요)	강의
나에게 필요한 복지자원 목록 만들기	- 자신에게 지금 필요한 서비스 항목을 작성하게 하고 활용 가능한 서비스 및 기관을 서비스 항목에 기술하도록 안내 한다. - 강사는 목록작성 동안 학습자 사이에 지속적인 정보교류가 촉진 될 수 있도록 강사에게 관련 질문을 자유롭게 하고 학습자간 논의할 수 있도록 운영한다.	강의/실습
마무리	- 작성된 목록표를 학습자간 상호 공유하는 시간을 가지고 유사한 자원이 필요한 학습자간 함께 신청할 수 있도록 돕는다. - 자활사업 참여자가 아니라도 활용 가능한 지역자활센터 서비스 등을 안내하여 지역자활센터에 대한 긍정적인 인식이 향상 될 수 있도록 안내한다.	강의

모듈 5

취업역량 향상

□ 모듈 개요

구성	시간 (분)	활용도구	주요 강의 포인트
(1) 인사 및 프로그램 소개	10	슬라이드	-교육 목적을 학습자 눈높이에 맞게 설명하여 교육에 대한 기대 및 흥미를 유발시키고, 참여 자세를 가다듬게 한다.
(2) 남과 차별화되는 강점 찾기	20	슬라이드, 워크시트	-누구에게나 남과 다른 자기만의 강점이 있고, 본인이 과거에 잘 했던 경험이 강점으로 표현될 수 있다는 것을 인식한다.
(3) 성취경험 회상하기	20	슬라이드, 워크시트	-예시를 보면서 본인의 과거 경력과 강점을 단어로 간단히 표현할 수 있도록 돕는다.
(4) 강점 요약해서 말하기	30	슬라이드, 워크시트	-본인이 찾은 강점과 희망하는 직종을 연결하여 자연스럽게 말할 수 있도록 유도하고 지지해준다.
(5) 성찰 및 마무리	10	슬라이드	-본인의 강점은 본인만의 것이며 면접 자리에서는 그 강점 표현을 자연스럽게 하는 것이 제일 중요하다는 설명을 하여 자신감 있는 강점 표현이 최고의 취업 준비임을 학습자들에게 인식시킨다.

(1) 인사 및 프로그램 소개

(1-1) 마음열기

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 강사와 교육 참가자가 서로 인사하고 교육 시간 동안 진행될 프로그램 내용 소개를 통해 교육의 목적을 전달한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 1 ~ 3
전개 (5분)	1. 서로 인사하기 (다양한 방법을 활용해도 된다.) ○ “오늘 교육에 참여하기 위해서 아침부터 준비하고 나오시는데 어려움은 없으셨는지요. 맞춤형 취업능력향상 프로그램에 함께 하신 여러분들을 환영하는 의미에서 우리 서로 힘차게 인사 나누어 보기로 하겠습니다.” ○ 참여자들을 향해 크게 인사를 하며 힘차게 “안녕하세요~!” 를 외친다. 교육 참여자들의 반응이 힘차게 나올 때까지 진행자는 힘찬 목소리로 ‘안녕하세요?’ 를 2, 3번 외친다. 큰소리로 인사가 나왔을 때 “와~ 이렇게 힘차게 응해주셔서 감사합니다.” 기쁘게 응대하며 박수를 함께 친다. ○ 다음은 옆 사람과도 앞 사람과도 서로 인사 나눌 수 있게 한다. 웃는 얼굴로 인사하도록 이야기 한다. 2. 강사 소개 ○ 강사 자신의 이름을 간단히 소개하고, 보조 진행자가 있다면 같이 소개하며 함께 인사한다. 3. 교육프로그램 소개 ○ 우선 프로그램을 소개하기 전에 참여자들에게 오늘 교육이 무슨 교육인지, 어떤 마음으로 왔는지 질문을 던져 답변을 유도한다. - “네. 000한 교육으로 알고 오셨군요.” 혹은 “아, 000한 마음으로 이 교육에 오셨군요.” 등 참여자의 답변에 반영한다.

	○ “제가 여러분들과 교육을 함께 즐겁고, 유익한 시간으로 진행하기 위해 오늘 프로그램에 대해서 잠깐 설명하겠습니다.” - 여러분들 다 일을 해보셨거나 개인 사업을 해보신 경험들이 있으실 거예요. 혹시 난 아직 한 번도 일을 해 본적 없다! 하시는 분 계신가요? 아르바이트도 안 해봤다! 하시는 분 손들어봐 주시겠어요? (상황에 따라 리액션한다.) - 네... 보시다시피 다들 일도 하시고 사업도 해본 경험이 있으셔서 더욱 유익한 시간이 될 거 같은데 오늘은 각자의 경험을 살려서 난 이런 일을 했었고 이런 장점이 있다는 내용을 면접 볼 때를 대비해서 말하기 연습을 할 것입니다. - 면접이라고 하니까 난 취업 안 할거라 상관없어! 라고 속으로 생각하신 분도 계실 거예요. 단순히 취업을 위해서만 면접을 보는 건 아니죠. 여러분들이 일반 취업이 아니더라도 자활사업 및 자활기업이나 처음 만나는 사람 앞에서 나를 어필해야 할 때 유용하게 써먹을 수 있는 기법이니까 ‘언제 이런 거 또 해보겠나~~’ 하는 생각으로 해보시면 정말 도움이 되실 겁니다.”
Tip	○ 일정을 소개하는 것에서 그치는 것이 아니라 교육의 목적과 목표를 정확하게 인지시키는 것이 중요하다. 프로그램에 대한 잘못된 인지와 오해를 풀어줌으로써 교육효과를 높이고 대상자의 참여도를 높일 수 있기 때문이다. ○ 질문을 던질 때는 교육에 소극적으로 임하는 사람이나, 저항이 있는 사람에게 시선을 맞추며 질문을 유도해내면 좋다. 관심을 갖고 집중하게 된다. 분위기를 활기차게 만드는 참여자가 있을 경우 질문에 답하게 하여 분위기를 환기시키는 작업도 필요하다. ○ 질문에 답을 안 하거나 호응이 없을 경우 호응을 유도해내기 위해 선물을 이용하는 것도 좋은 방법이며, 질문에 답변하였을 때 진행자는 반드시 그에 상응하는 반응과 공감을 해주도록 한다.

(1-2) 건강박수, 다이어트 박수

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목표 : 몸풀기를 통해 활기찬 교육 분위기를 조성한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 4, 참고 슬라이드 # 21 ~ 28
전개 (5분)	1. 8가지 건강박수를 먼저 시범을 보이며 따라하게 한다. ○ “다 같이 힘차게 건강박수를 쳐보면서 교육을 시작하겠습니다. 합장박수는 온몸의 혈액순환을 도와주는 박수이므로 혈액순환이 안 되시는 분 합장박수를 많이 치시면 좋습니다. 자 시작! 하나, 두울, 셋, 넷, 다섯, 여섯, 일곱, 여덟, 두울, 둘, 셋, 넷, 다섯, 여섯, 일곱, 여덟...” ○ 따라할 때는 다 같이 구령을 힘차게 외치며 따라하게 한다. ○ 8가지를 다 시범을 보인 후는 8가지 박수를 연결해서 다시 한 번 하도록 한다. 2. 건강박수 후 아쉬움이 남아보이는 경우 모두 일어서서 양발을 어깨 넓이로 벌린 뒤 다이어트 박수를 한다. (응용버전) ○ 동작1 : 두 팔을 짹 펴고 머리위에서 짹! 머리아래에서 짹! (위, 아래, 위, 아래... 8번 반복) ○ 동작2 : 두 손을 모아 가슴 앞에서 짹! 등 뒤에서 짹! (앞, 뒤, 앞, 뒤... 8번 반복) ○ 동작3 : 허리를 왼쪽으로 돌리고 두 손을 최대한 왼쪽방향에서 짹! 허리를 오른쪽으로 돌리고 두 손을 최대한 오른쪽방향에서 짹! (왼쪽, 오른쪽, 왼쪽, 오른쪽... 8번 반복)
Tip	○ 건강박수를 시작하기 전에 박수 치는 연습(빠르게 50번 30초)을 하도록 하고, 구령도 힘차게 먼저 연습하도록 한 후 시작하면 분위기 전환에 더욱 좋다. ○ 8가지 건강박수만으로 분위기가 가라앉아 있거나 소극적인 경우 모두의 관심을 유도하는 말투로 다이어트에 좋은 박수도 있다고 흥미를 유도한다. ○ 본 활동의 목적은 학습자들이 가지고 있는 교육에 대한 긴장감과 거부감 해소를 위한 것으로 강사 특성과 학습자 분위기에 맞도록 적절히 변형해서 적용한다.

(2) 남과 차별화되는 강점 찾기

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목표 : 누구에게나 남과 다른 자기만의 강점이 있고, 본인이 과거에 잘했던 경험이 강점으로 표현될 수 있다는 것을 인식한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 5 ~ 7
전개 (20분)	1. 어떤 족발을 선택하시겠습니까? (타 사례 활용도 가능) ○ 두 족발 사진을 먼저 보여주고 배달시키고 싶은 족발집이 어디인지 선택하게 한다. 잠깐 고민할 시간을 주고 어디를 선택할지 손을 들어 보게 하고 간단히 이유를 듣는다. 포인터를 한 번 더 누르면 2번 그림에 차별화된 문구가 나온다. 그 문구를 하나하나 생각하면서 불러 주고 난 후 어느 족발집에서 배달을 시킬 건지 다시 물어본다. 그러면 거의 2번을 선택하게 되고 이것이 오늘 이야기하고자 하는 주제라고 설명한다. 2. 강점이란? ○ 구직이나 면접 활동 시 나만의 특성을 인식하고 표현하는 것은 가장 효과적인 방법이고 이것은 짧은 시간에 자기를 어필하는 것이기 때문에 잘 알기만 할 것이 아니라 말하는 연습까지 해서 필요할 때 바로 바로 활용할 수 있도록 연습해야 함을 설명한다. ○ 짧은 시간 안에 전달하기 위해서는 긴 시간 장황하게 설명하기 보다는 요점을 정확하게 요약하거나 예시를 들어 전달하는 훈련이 필요하다는 점을 설명한다. 3. 성취경험을 방해하는 생각 ○ 흔히 우리 참여자들이 갖는 강점표현을 방해하는 생각의 예를 들면서 면접은 나의 최상의 모습을 보여줘야 함을 다시 한 번 인식시킨다. ○ 특히 우리나라의 풍속, 문화, 교육환경 등을 이야기하며 남에게 자랑하는 것을 부끄러워하고, 잘난 척하면 안 된다는 문화가 있다. - 이것은 잘난 척이 아니라 잘하는 것을 잘한다고 담백하게 이야기하는 것일 것이지 잘못된 것이 아니다.

	- 이렇게 자신의 장점에 대해 말하는 것이 훈련되고 연습되어지면 자연스럽게 자기소개를 하는 것이 부담스럽지 않게 되는 것임으로 자 자신을 어필하는 것도 연습이 필요함을 인식시킨다.
TIP	○ 쑥스러워하거나 무표정한 중장년 남성들은 우리나라의 오랜 유교 문화로 인해 함부로 웃지도 말라고 했던 기억이 있어 자기 강점을 표현하는 활동이 어려울 수 있음을 이해해주고 이제는 시대가 변했으니 달라져야하고 달라질 수 있다는 것을 적절하게 설명해서 굳은 표정을 풀어 주어야 한다.

(3) 성취경험 회상하기(나의 재발견)

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목표 : 누구에게나 남과 다른 자기만의 강점이 있고, 본인이 과거에 잘했던 경험이 강점으로 표현될 수 있다는 것을 인식한다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 8 ~ 10
전개 (20분)	1. 만족했던 경험 회상하기 ○ 누구나 과거를 회상해보면 좋았던 경험이 있고, 일을 할 때이거나 아니면 학창시절, 그보다 더 어릴 적 경험 등 칭찬받은 기억이 있을 것이다. 그 기억을 회상해 보면서 어떤 일을 - 언제 - 칭찬이나 뿌듯한 경험 - 강점으로 연결의 단계로 간단히 단어화해서 예시를 보며 설명한다. 예시의 내용은 실제 교육 때 작성했던 사례임을 밝히고 한명 한명의 이야기를 스토리처럼 이야기해준다. 2. 나의 재발견 작성하기 ○ 개인별 많은 스토리가 있겠지만 한 가지만 써도 되고 세 가지 다 써도 좋다. 중요한 것은 누군가에게 칭찬받아서 좋았거나 뿌듯했던 기억이 바로 나의 강점과 연결되는 것이고 그것들을 간단히 단어로 표현하는 것이라는 설명을 하면서 작성할 때 개인별로 돌아다니며 살펴본다.

	3. 발표하기 ○ 간단한 과거 이야기이므로 오랜 시간이 걸리지 않는다. 다 적으면 한 명씩 일어나 발표하도록 하고 강점을 잘 찾은 경우 그 강점을 손으로 꼽아주며 잘 기억하시고 잠시 후 활용해보자고 말하며 박수를 유도한다. ○ 간혹 본인의 과거 경험은 쓰지만 그 중에서 강점을 발견하지 못 할 경우가 있는데 이때에는 발표를 듣고 다른 사람들이 함께 유추해서 강점 단어를 찾아주도록 한다.
TIP	○ 본인이 찾거나 동료가 찾아준 강점 단어는 본인의 경험에서 나온 것이기 때문에 본인만의 강점이며 자신있게 남 앞에서 말할 수 있어야 함을 강조한다.

(4) 강점 요약해서 말하기

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목표 : 본인이 찾은 강점과 희망하는 직종을 연결하여 자연스럽게 말할 수 있다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 11 ~ 18
전개 (30분)	1. 직종, 직업에 따라 필요한 자질 및 소양 ○ 청소직과 요양보호사의 예시를 보며 각 직종마다 필요한 기술적인 능력도 있지만 자질이나 소양처럼 갖추어야 하는 특성도 있음을 설명한다. 2. 보유능력 VS 성격장점 ○ 기술적인 능력을 표현하는 단어들과 성격적인 장점을 표현하는 단어들을 설명해주고 구분할 수 있도록 한다. 이후 작업할 때 참고할 수 있도록 관련 내용을 인쇄해서 나누어 주면 보다 매끄럽게 교육을 진행할 수 있다. 3. 직종에 따른 세부직업 ○ 일반적으로 희망직종이라고 하면 보통 사무직, 생산직, 행정직 등 큰 범주의 직종을 생각하는데 본인의 취업을 준비할 때에는 좀 더 구체적으로 세분화된 직종별 특성과 업무를 알아야 한다. 예시를 들며 설명한다. 4. 사례 설명 ○ 사례별로 직종(직무)과 성격장점이 잘 연결되었는지 생각하면서 들어보도록 하고 진행자가 큰소리로 읽어준다. 다 읽은 후 성격장점이 여러 번 반복되어 강조되고, 과거의 성공경험이 스토리로 들어가 사실임을 강조하는 구조라는 것을 설명한다. ○ 사례를 발표할 때마다 “만약 여러분이 사장님이라면 뽑으시겠습니까?”라고 질문하고 그 이유를 물어본다.

	○ 경리 사례의 경우 기술적인 능력이 많지 않은 경력단절 여성임을 유추할 수 있다. 각종 회계 관련 자격증이나 경력을 내세우는 것이 아니라 사무보조이지만 본인의 성격적인 장점을 발휘하여 어필했음을 짚어주고 우리의 상황과 다르지 않고 더 어려울 것 같은 사례인데도 이와 같이 자연스럽게 표현될 수 있다는 것을 설명한다. ○ 경비 사례의 경우도 역시 관련 경력도 아니고 강점 역시 관련 없을 것 같은데 이와 같이 서술하고 자신감 있게 말하니까 웬지 뽐아야 될 것 같은 생각이 든다고 설명하며 면접에서 50%는 강점 찾기이고 50%는 자신감 있는 태도임을 강조한다. 5. 강점 요약하여 말하기 작성 ○ 마법의 워크시트에 위 사례와 같이 희망 직종과 성격 장점, 앞서 발표했던 과거 경험을 적어 넣기만 하면 우수한 자기소개 발표 자료가 된다는 것을 설명하며 작성해 보도록 한다. ○ 진행자와 보조 진행자는 작성 도중 학습자들의 활동을 관찰하며 문장 작성에 어려워하는 분들을 도와주고 간단하게 강점단어만 반복해도 된다고 설명한다. 6. 발표 및 피드백 ○ 면접 준비이므로 한 명씩 나와서 발표하는 것이 맞지만 시간관계상 자리에서 일어나서 발표하도록 하고, 나머지 사람들은 사장님의 마음으로 발표자의 소개를 잘 듣고 피드백 해달라고 도움을 요청한 후 발표한다. ○ 한 명씩 발표할 때마다 태도, 목소리, 내용 등 잘 한 부분을 강조해 박수쳐 준다. 그리고 반드시 면접 때 이것을 보완해서 활용하도록 피드백 한다.
TIP	○ 발표에 부담을 느끼는 사람들이 있더라도 면접에서 가장 중요한 건 자신감이라는 것을 강조하며 분위기를 유도한다. 하지만 몸이 불편하거나 정말 어려워하는 분이 있다면 작성 내용을 진행자가 대신 발표하고 박수를 쳐주는 방법도 있다. ○ 교육의 의도를 정확히 파악하고 받아들여 발표까지 우수하게 잘 한 참여자는 아낌없이 피드백하고 모두가 부러워 할 만큼 칭찬해주고 취업을 기원한다.

(5) 성찰 및 피드백

구분	교수-학습 활동내용
개요	○ 목적 : 본인의 강점은 본인만의 것이며 면접 자리에서는 그 강점 표현을 자연스럽게 하는 것이 제일 중요하다는 설명을 하며 자신감 있는 강점 표현이 최고의 취업 준비임을 인식시킨다. ○ 준비물 : 슬라이드 # 19 ~ 20
전개 (10분)	1. 성찰 및 피드백 ○ 어려운 과정일 수도 있는데 한명도 빠짐없이 완수했다는 것에 다 같이 박수치며 인사한다. ○ 다 같이 면접 평가기준을 한 줄씩 큰소리로 읽도록 한다. 앞에서 발표했던 태도로 보여 지는 것이 면접을 준비하는 완벽한 자세임을 설명한다. ○ 오늘 했던 것처럼 본인의 강점은 본인 경험과 특성에서 나오는 것이라 어느 누구의 것과는 다른 차별성과 독창성이 있다. 그러므로 방금처럼 자신감 있게 자신의 강점을 발표하고 타인의 앞에서 편안하게 이야기 할 수 있다면 어디서든 자신의 매력을 인식시키고 하고자 하는 일을 성공할 수 있다는 것을 주지시킨다.

IV 별첨

- 1. 교육 관련 서식 83
- 2. 강의 슬라이드 별도 분권

□ 분기별 교육운영 계획

구 분 (’17년 2분기)		월 요 일	
		14:00~15:30	15:50~17:20
1월	1주 (강사/강의장)	1단계	2단계
		(○○○강사 / A프로그램실)	
	2주 (강사/강의장)	3단계	-
		(★★★강사 / B프로그램실)	
	3주 (강사/강의장)	1단계	2단계
		(○○○○강사 / C설명회장)	
	4주 (강사/강의장)	3단계	-
		(◇◇◇강사 / D강의장)	
2월	1주 (강사/강의장)	1단계	2단계
		(○○○강사 / A프로그램실)	
	2주 (강사/강의장)	3단계	-
		(★★★강사 / B프로그램실)	
	3주 (강사/강의장)	1단계	2단계
		(○○○○강사 / C설명회장)	
	4주 (강사/강의장)	3단계	-
		(◇◇◇강사 / D강의장)	
3월	1주 (강사/강의장)	1단계	2단계
		(○○○강사 / A프로그램실)	
	2주 (강사/강의장)	3단계	-
		(★★★강사 / B프로그램실)	
	3주 (강사/강의장)	1단계	2단계
		(○○○○강사 / C설명회장)	
	4주 (강사/강의장)	3단계	-
		(◇◇◇강사 / D강의장)	

□ 교육과정 계획서 작성 예시

자활사업의 이해

<지역자활센터 '18. 00. 00>

1 교육개요

□ 목 표

- 개인별 특성에 맞는 자활사업 프로그램에 참여할 수 있다.

□ 단위 학습목표

- 자활사업 종류와 내용을 이해하고 참여 동기를 높인다.
- 성공사례 공유를 통해 자활사업에 대한 긍정적인 인식을 갖게 한다.
- 자활사업에 대한 오해와 궁금증을 해소한다.

□ 과정 개요

- 과 정 명 : 자활사업의 이해
- 교육기간 : 00.00(월) ~ 00.00(목)
- 교육대상 : 000 대상
- 교육인원 : 30명
- 교육장소 : 00지역자활센터 교육장
- 교육평가 : 만족도 평가 / 인터뷰
- 강 사 : 홍길동 강사

☐ 주요 교육내용

자활사업 개요	
자활사업 성공사례	
자활사업 Q&A	

2 세부추진계획

☐ 교과목 편성안

교과명	교육내용	시간	교육방법
자활사업 개요	-자활사업 참여를 위한 동기부여	30	강의
자활사업 성공사례	-자활사업의 성공사례	40	영상/토의
자활사업 Q&A	-자활사업 질의응답	20	토의

☐ 출석부

출 석 부

- ☐ 센터명:
- ☐ 운영 과정명:
- ☐ 운영 일시:
- ☐ 운영자:

[illegible]

□ 만족도 설문지 예시

00000000 교육

이번 『0000000000』에 참여해 주신 여러분께 진심으로 감사드립니다.

본 설문은 무기명으로 작성되며, 작성하신 교육내용 및 운영에 대한 여러분의 의견은 향후 교육과정을 보다 발전적으로 개선하기 위한 자료로 활용하게 되오니 성의 있는 답변을 부탁드립니다.

1. **과정기획**에 대한 만족도를 표시해 주세요. (해당란에 한 가지만 ●표해 주십시오)

구 분	매우 그렇다	그렇다	보통	아니다	매우 아니다
■ 이번 교육은 나에게 필요한 교육이었다.	☐	☐	☐	☐	☐
■ 이번 교육과정을 통해 자활사업에 참여하고자 하는 마음이 생겼다	☐	☐	☐	☐	☐
■ 교육정보제공, 신청절차, 안내와 문의응대 등에 대해 만족한다.	☐	☐	☐	☐	☐
■ 교육과정 전반에 대해 만족한다.	☐	☐	☐	☐	☐
■ 기타(지역센터에서 조사하고자 하는 내용을 기술)	☐	☐	☐	☐	☐

2. 교육과정에서 **좋았거나 도움이 된 부분**이 있으면 기록해주세요.

3. 성 별 (해당란에 한 가지만 ●표해 주십시오)

☐ 남 자 ☐ 여 자

4. 연 령 (해당란에 한 가지만 ●표해 주십시오)

☐ 50세 이상 ☐ 40~49세 ☐ 30~39세 ☐ 29세 이하

□ 교육 결과보고 양식

자활사업의 이해 결과보고

1 교육개요

□ 과정 개요

- 과 정 명 : 자활사업의 이해
- 교육기간 : 00.00(월) ~ 00.00(목)
- 교육대상 : 000 대상
- 교육인원 : 30명
- 교육장소 : 00지역자활센터 교육장
- 교육평가 : 만족도 평가 / 인터뷰
- 강 사 : 홍길동 강사

□ 교육예산

- 세부내역

구분		금액	비고
지출	계		
	강사비		
	교재비		
	운영비		
	강사여비		
	기타		

2 교육과정 운영 결과

☐ 교육생 현황

(단위: 명)

구분	내 용						합계
성 별	남			여			00
연 령	20대 이 하	20대	30대	40대	50대	60대 이상	

☐ 교육만족도

(단위: 점 / 기준: 5점 만점)

구분	평균	교육 필요성	자활사업 참여의향	교육과정 안내	교육과정전반	기타
전체 (n=00)						

☐ 강사만족도

(단위: 점 / 기준: 5점 만점)

교과목명	교육 시간	강사명	소속	강사만족도
자활사업 개요	2	홍길동	00지역자활센터	4.60

좋았거나 도움이 된 부분	개선/건의사항
< 교육내용 >	< 교육내용 >