

프로그램 내용 구성 및 관련 자료 안내



‘특성화고 국어과 기초학력 향상 프로그램’은 ‘국어 학습(기본)’과 세 가지의 ‘유형별 학습맵’으로 구성되어 있어서 학습 상황이나 필요에 맞게 교수·학습을 진행할 수 있습니다.

1 국어 학습(기본)

‘국어 학습(기본)’에는 특성화고 국어과 기초학력 향상 프로그램의 학습 내용이 제시되어 있습니다. 국어과 학습 내용은 국어 의사소통 능력을 신장하기 위하여 ‘듣기·말하기(4단원-12차시)’, ‘읽기(4단원-16차시)’, ‘쓰기(3단원-16차시)’의 세 영역을 중심으로, 총 44차시의 학습 내용으로 구성되어 있습니다.

각 차시별로 동영상 학습을 진행할 수 있는 ‘학습 콘텐츠’, ‘교사용 지도서’, ‘활동지’, ‘문제지’가 각각 제공되고 있습니다. ‘교사용 지도서’ 다운로드 아이콘을 클릭하시면 본 교사용 지도서를 차시별로 내려 받을 수 있습니다. ‘활동지’는 워크북 형태로 각 차시별 주요 학습 내용과 연계하여 활용하실 수 있습니다. ‘문제지’는 ‘학습 콘텐츠’에 삽입되어 있는 ‘연습 문제’와 ‘적용 문제’를 한글 텍스트로 변환한 것이므로 필요에 따라 편집하셔서 교수·학습에 활용하실 수 있습니다.

<국어 학습(기본)>

영역	단원	차시	학습 콘텐츠	교사용 지도서	활동지	문제지
듣기·말하기	대화하기	1. 상황에 맞게 인사 주고받기				
		2. 높임법 바르게 사용하여 말하기				
		3. 상대방에게 적절히 반응하면서 듣고 말하기				
	설명하기	1. 담화를 듣고 중요한 내용 파악하기				
		2. 궁금한 점이나 이해하지 못한 점에 대해 질문하기				
		3. 절차나 방법에 따라 알기 쉽고 정확하게 설명하기				
		4. 원인과 결과에 따라 알기 쉽고 정확하게 설명하기				

2 유형별 학습맵

학습맵은 ‘국어 활동별 학습맵’, ‘학생 질문별 학습맵’, ‘직업기초능력평가 관련 학습맵’으로 이루어져 있습니다. 특성화고 기초학력 향상 프로그램에 접속하시면, 아래와 같이 학습맵이 제시되어 있습니다. ‘학습맵 보기’의 아이콘을 클릭하면 유형별 상세 보기 페이지로 이동합니다.

유형	학습맵 보기
국어 활동별 학습맵	
학생 질문별 학습맵	
직업기초능력평가의 평가 요소별 학습맵	

☞ **국어 활동별 학습맵**은 학생들에게 유용한 담화 및 글의 유형별로 학습 내용을 연계한 학습맵입니다. 담화 및 글의 유형은 가나다 순으로 정리되어 있으며, 번호를 클릭하면 해당 페이지로 이동하여 교수·학습을 진행할 수 있습니다.

<국어 활동별 학습맵>

◎ 건의문	
구청에서 생활 폐기물 소각로 교체를 위한 건의문 쓰기	유치원 조리실 개선을 위한 건의문 쓰기
◎ 계약서	
건축 시공 계약서의 세부 내용 파악하기	계약 근로자에 대한 근로 기준법 등, 적용 지침 읽기
다른 회사와의 계약서 쓰기	
◎ 고객 응대하기	
고객의 불만 요구에 적절하게 대응하기	고객의 환불 요구에 적절하게 대응하기
보험설계사가 고객에게 상품 구매를 설득하는 말하기	고객들의 불만 사항에 대한 타당성 판단하기
고객의 건의에 대해 답변하는 글쓰기	고객의 불만 사항을 정리하는 글쓰기
고객의 항의에 대해 답변하는 글쓰기	고객에게 사과문 쓰기
◎ 공고문	
◎ 광고	

☞ **학생 질문별 학습맵**은 학생들이 궁금해 하는 내용을 질문 형식으로 제시하여 학습 내용과 연계할 수 있도록 구성한 학습맵입니다. 학생 질문은 ‘듣기·말하기’, ‘읽기’, ‘쓰기’ 영역별로 제시되어 있으며, 번호를 클릭하면 해당 페이지로 이동하여 교수·학습을 진행할 수 있습니다.

<학생 질문별 학습맵>

듣기·말하기	
◎ 인사하기	
인사를 상황에 맞게 하는 것이 왜 중요한가요?	시험을 잘 친 친구와 잘 못 친 친구에게 어떻게 서로 다른 인사를 해야 할까요?
◎ 위로하기	
취업 면접에서 떨어진 친구를 어떻게 잘 위로해야 할까요?	사과나 위로의 말을 들었을 때 어떻게 적절히 반응해야 할까요?
◎ 고객의 불만에 응대하기	
고객이 거칠게 불만을 요구할 때 어떻게 적절하게 대답해야 하나요?	
◎ 메모하며 듣기	
메모하며 듣기가 왜 중요한가요? 들을 때 굳이 메모를 해야 하나요?	담화의 종류에 따라 메모하며 듣는 효과적인 방법이 어떻게 다른가요?
◎ 질문하기	
◎ 절차와 방법에 따라 설명하기	
◎ 원인과 결과에 따라 설명하기	
담화에서 적절한 원인과 결과를 어떻게 찾나요?	원인과 결과가 담화에서 구체적으로 특정한 말로써 드러나나요?
원인과 결과에 따라 효과적으로 설명하려면 어떻게 하나요?	

☞ **직업기초능력평가 관련 학습맵**은 직업기초능력평가에서 자주 다뤄지는 문제와 연계한 학습맵입니다. ‘이해-청취력’, ‘표현-언어구사력’, ‘문서 이해능력’, ‘문서 작성능력’으로 구성되어 있으며, 번호를 클릭하면 해당 페이지로 이동하여 교수·학습을 진행할 수 있습니다.

<직업기초능력평가 관련 학습맵>

이해-청취력	
① 대화 혹은 회의 중에 상사나 동료 발언 내용에 대한 세부 정보 파악	
◎ 강의, 안내방송, 인터뷰 등을 듣고 발언의 중심 내용과 세부 정보 파악	
시화 전시회에 대한 안내를 듣고 중심 내용 메모하기	심폐소생술에 대한 강연 듣고 질문하기
진로 선택을 위해 인터뷰할 때 질문하기	
② 고객들의 불만이나 요구하는 사항이 무엇인지 파악	
제품 주문하는 손님에게 필요한 정보 질문하기	고객의 제품 오작동 문의에 대해 원인을 파악하고 설명하기
◎ 대화를 듣고, 고객, 동료, 상사가 요구하는 사항이 무엇인지 파악	
고객의 불만 요구에 적절하게 대응하기	고객의 환불 요구에 적절하게 대응하기
③ 상사나 동료들의 업무관련 협의 및 협조요청 사항 파악	
자동차 정비 방법에 대한 설명 듣고 질문하기	
④ 고객, 상사, 동료들의 발언 내용을 바탕으로 자신이 어떤 조치나 행동을 취해야 하는지를 파악	
⑤ 고객, 상사, 동료들의 입장이나 관점을 이해	
◎ 두 사람 이상의 대화를 듣고, 두 화자가 동일한 입장을 가지고 있는 반대의 입장을 가지고 있는지를 파악	

<화법-1.대화하기-(2) 높임법 바르게 사용하여 말하기>

♣ 차시 내용 한눈에 보기

학습단계	개념 학습	쪽수
학습내용	0. 상황 - 컴퓨터 고객 센터에 가격 불만 제시 1. 높임법의 개념과 종류 2. 상대와 상황에 맞게 높임법 사용하기 3. 직접 높임, 간접 높임	20~24



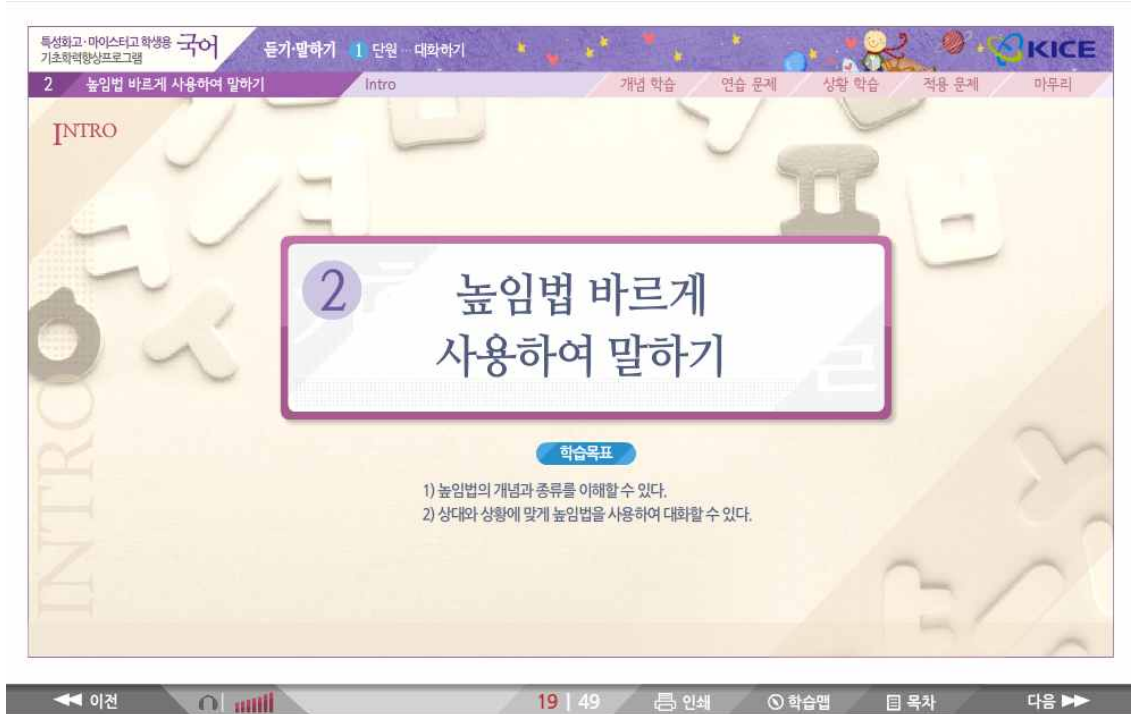
학습단계	연습 문제	쪽수
학습내용	1. 다양한 상황에서 높임 표현 올바르게 쓰기(2지선다형) 2. 적절한 높임표현 단어 사용하기(단답형) 3. 상대방에 따라 높임표현 적절하게 바꾸어 사용하기(선다형)	25~27



학습단계	상황 학습	쪽수
학습내용	회사 조별 면접 상황에서 높임표현을 잘못 쓴 경우와 그 부정적 영향	28



학습단계	적용 문제	쪽수
학습내용	1. 상황에 적절한 높임 표현 고르기(선다형) 2. 회사 대화 장면에서 높임표현 올바르게 사용한 사람 고르기(선다형) 3. 대화에서 잘못 쓰인 높임표현 찾기(선다형) 4. 고객과의 대화에서 높임표현이 잘못 쓰인 것의 영향 파악하기(선다형)	29~32



[지도 시 유의점]

높임법을 바르게 사용하여 말하는 방법에 대해 이해하고 실제 상황에 적용해 보는 차시이다. 우리말의 높임법을 단순한 지식으로 암기하기보다는 실제 상황에서 높임법의 사용이 상대와 상황에 따라 어떤 변화를 주는지 스스로 알 수 있도록 지도한다. 상대를 존중하며 말하는 태도는 말하기의 기본이라는 점도 함께 안내한다. 교사가 일방적으로 답을 알려 주기보다는 학생들이 높임법을 직접 사용하여 익힐 수 있도록 지도하는 것이 바람직하다.

[주요 개념 정리]

■ 높임법 바르게 사용하여 말하기

1. 높임법의 개념과 종류를 이해하기
2. 상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하여 대화하기

듣기·말하기	1. 대화하기	① 높임법 바르게 사용하여 말하기 - 개념 학습	학습 요소	높임법의 개념과 종류 이해하기
--------	---------	----------------------------	-------	------------------

특성화고·마이스터고 학생용
기초학력향상프로그램

듣기·말하기 1. 단원 · 대화하기

2. 높임법 바르게 사용하여 말하기

기분부터 착착! 개념 학습

개념 학습

연습 문제

상황 학습

적용 문제

마무리

기본부터 착착! 개념 학습

→ 다음 영상을 보고 문제점이 무엇인지 생각해 봅시다.

이전

20 | 49

인쇄

학습맵

목차

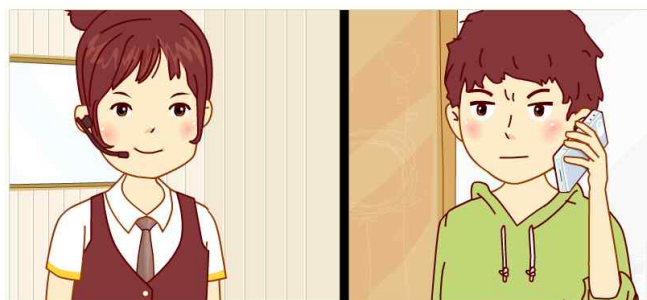
다음

프로그램
내용

(홈쇼핑 쇼 호스트 직원이 화면에 등장해 상품을 소개하는 장면)

김완판: 안녕하세요? 쇼 호스트 김완판입니다. 컴퓨터 바꾸고 싶은데 가격이 부담스러우셨다고요? 오늘 최신 컴퓨터를 보여드립니다. 올해컴퓨터 판매 방송 중에서 오늘이 최고의 조건입니다.

한미모: 안녕하세요? 한미모입니다. 컴퓨터로 공부하다가, 물건 사다가, 심심풀이 게임하다가 바로 바로 좋아하는 드라마나 야구 경기를 보실 수 있습니다. 지금 모니터 크기만 선택하시면 됩니다. 20, 23, 27인치 풀 에이치디 엘이디 화면입니다.



홈쇼핑 콜센터 직원 박진절: 안녕하십니까? BJ 홈쇼핑 박진절입니다. 무엇을 도와드릴까요?

불만고객 왕불만: 나 왕불만인데, 지금 방송하는 컴퓨터가 어느 회사 제품이지?

홈쇼핑 콜센터 직원 박진절: 네, 지금 방송하고 있는 제품은 왕컴사의 컴퓨터입니다.

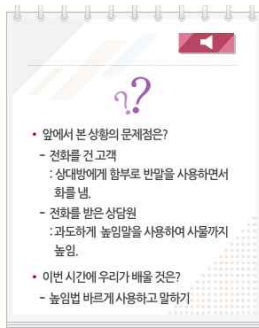
불만고객 왕불만: 내가 지난주에 이거랑 똑같은 거 샀는데 오늘 가격이 2만원이나 내려가고 모든 게 더 좋네? 바꿔 줘.

홈쇼핑 콜센터 직원 박친절: 고객님, 공급사의 상황에 따라 가격이나 상품은 변동이 있을 수 있습니다.

불만고객 왕불만: 그 때 분명히 최저가에 제일 좋은 조건이라고 해서 샀는데 그럼 사기 친 거 아냐? 환불 가능하지? 환불해 줘. 아님 바꿔 주든가. 당장.



이 영상에서 문제점이 무엇일까요? 생각해 봅시다.



[교사 설명]

일상생활에서 상대를 고려하지 않고 상황에 어울리지 않는 말투를 사용하여 불편했던 경험, 한 번쯤은 있었지요? 앞서 본 상황처럼 말이예요. 아무리 화가 나더라도 왕불만 씨처럼 상대방에게 마구 반말을 사용하면서 화를 내면 안 되겠죠? 또한 박친절 씨처럼 과도한 높임법을 사용하여 사물까지 높이는 것도 적절하지 않습니다. 대화할 때는 상대방을 고려하여 적절한 말투를 사용해야겠죠? 그럼 높임법의 세계로 한 번 들어가 볼까요?

[활동 안내]

교수·학습
안내

학습과 관련된 도입 영상을 통해 이번 시간에 배우게 되는 높임법에 대해 생각하도록 구성된 활동이다. 학생들이 영상을 접한 후 고객과 상담원의 말하는 방식에서 높임법에 대해 생각해 보고, 이번 시간에 무엇을 배우려고 하는지 예측해 볼 수 있도록 지도한다.

듣기·말하기	1. 대화하기	① 높임법 바르게 사용하여 말하기 - 개념 학습	학습 요소	높임법의 개념과 종류 이해하기
--------	---------	----------------------------	-------	------------------

(높임법의 개념과 종류에 대해 알아보는 이론 설명)

1. 높임법의 개념

높임법이란? 말하는 이가 상대방이나 대상에 대하여 높이거나 낮추는 말하기 표현 방식

1. 높임법이란?

말하는 이가 상대방이나 대상에 대하여 높이거나 낮추는 말하기 표현 방식

예 저기 이민정 **온다**.
저기 선생님 **오신다**. → '오다'의 높임 표현

[교사 설명]

높임법은 상대를 높이거나 낮추어 말하는 표현 방식이에요. 이렇게 말하니깐 더 어렵게 느껴지지만 실제로 일상생활에서는 늘 사용하고 있습니다. 다른 반의 친구가 복도에서 걸어 오면 '저기 이민정 **온다**'고 말하지만 선생님이 나타나면 '선생님 **오신다**'라고 하겠죠? 이 때 '오다'에 '-시'를 넣어 표현한 '오시다'가 높임표현입니다.

2. 높임 표현의 종류와 방법

① '동건이 어머니가 오다'

(물음표 클릭)

프로그램
내용

[교사 설명] ‘동건이 어머니가 오다’라는 문장을 함께 볼까요? 네, 높임의 뜻을 나타내는 ‘-시-’를 사용한 높임법이에요. 조사를 바꾸어 높임을 표현했네요.

② ‘동건이 어머니가 집에 있다’

동건이 어머니가 집에 있다.

→ 동건이 어머니가 집에 ?

→ 동건이 ? 집에 ?

→ 동건이 ? ? 에 ?

2 / 3

방법

- 높임을 나타내는 특별한 단어를 사용한 높임법
- 예 나는 '밥'을 먹고 어머니는 '진자'를 드시고, 나는 '자고', 어머니께서는 '주무시지요'.

(물음표 클릭)

동건이 어머니가 집에 있다.

→ 동건이 어머니가 집에 계시다.

→ 동건이 어머니께서 집에 계시다.

→ 동건이 어머니께서 댁 에 계시다.

2 / 3

방법

- 높임을 나타내는 특별한 단어를 사용한 높임법
- 예 나는 '밥'을 먹고 어머니는 '진자'를 드시고, 나는 '자고', 어머니께서는 '주무시지요'.

[교사 설명]

다른 방법으로 바꾸어 볼까요? 나는 ‘밥’을 먹고 어머니는 ‘진지’를 드시고, 나는 ‘자고’. 어머니께서는 ‘주무시지요’. 이처럼 높임 표현에서는 높임을 나타내는 특별한 단어를 사용하기도 합니다.

③ ‘수지가 엄마를 데리고 왔다’

수지가 엄마를 데리고 왔다.

→ 수지가 ? ? 왔다.

3 / 3

방법

- 대상을 높여야 할 경우에 '데리다'·'모시다'·'묻다'·'여쭙다'·'보다'·'빚다'·'주다'·'드리다' 등의 특정 어휘를 사용하여 높이기도 함.

(물음표 클릭)

수지가 엄마를 데리고 왔다.

→ 수지가 어머니를 모시고 왔다.

→ 수지가 어머니께서 모시고 왔습니다.

→ 수지가 어머니께서 댁 에 모시고 왔습니다.

3 / 3

방법

- 대상을 높여야 할 경우에 '데리다'·'모시다'·'묻다'·'여쭙다'·'보다'·'빚다'·'주다'·'드리다' 등의 특정 어휘를 사용하여 높이기도 함.

[교사 설명]

또 다른 높임 표현을 하나만 더 공부해보겠습니다. ‘수지가 소희를 데리고 왔다.’ 어색함이 없는 문장이죠? 그럼 ‘수지가 엄마를 데리고 왔다’ 어떤가요? 무언가 어색하죠? 이럴 때는 어떻게 표현해야 맞을까요? 어머니는 수지보다 나이가 많으므로 ‘데리고’오지 않고 ‘모시고’ 왔습니다. 온 사람은 수지니까 높이지 않고 ‘왔다’라고 했죠. ‘오셨다’가 아니고요. 이와 같이 말에서 언급하는 대상을 높여야 할 경우에는 ‘데리다-모시다, 묻다-여쭙다, 보다-빚다, 주다-드리다’등의 특정 어휘를 사용하여 높이기도 합니다.

[활동 안내]

세 가지 문장을 제시하여 높임법의 개념, 대상에 따라 높임을 실현하는 방법을 이해하기 위해 구성된 개념 학습이다. 대상에 따라 높임을 어떻게 실현하고 있는가에 대한 학습 내용을 익혀 실제 생활에서 높임법을 적절하게 사용할 수 있도록 지도한다.

교수·학습
안내

듣기·말하기	1. 대화하기	① 높임법 바르게 사용하여 말하기 - 개념 학습	학습 요소	높임법의 개념과 종류 이해하기
--------	---------	----------------------------	-------	------------------

특성화고·마이스터고 학생용 기초학력향상프로그램 국어 듣기·말하기 1 단원 대화하기 KICE

2 높임법 바르게 사용하여 말하기 기본부터 착착! 개념 학습 개념 학습 연습 문제 상황 학습 적용 문제 마무리

기본부터 착착! 개념 학습

→ 상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하는 방법에 대해 알아봅시다.

직접 높임

선생님이 집에 있다.
→ 선생님께서 택에 계시다.

→ 단어를 사용하여 높이는 표현
여기에서는 '선생님'을 높임.

간접 높임

선생님은 집에 책이 많다.
→ 선생님께서는 택에 책이 많으시다.

→ 높여야 할 대상은 선생님이고 책은 선생님의 소유물이므로 함께 높임.

높임 표현

- 말하는 이보다 상대방의 나이나 사회적 지위 등이 높을 때
- 듣는 이보다 언급되는 사람이 나이가 더 적거나 지위가 더 낮을 때
- 언급하는 상대를 높이지 않으므로써 듣는 이를 높이는 표현

할머니, 어머니가 지금 오고 있습니다.

→ 언급되는 사람인 어머니보다 듣는 이인 할머니가 나이가 더 많으므로 할머니 앞에서 어머니를 높이지 않음. 따라서, '어머님께서 지금 오시고 계십니다'라고 하면 안 됨.

예문보기

네, 지금 방송하고 있는 제품은 별셋사의 컴퓨터입니다. (X)
네, 지금 방송하고 있는 제품은 별셋사의 컴퓨터입니다. (O)

→ 제품(컴퓨터)은 높임의 대상이 아님.

이전 23 | 49 인쇄 학습맵 목차 다음

(상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하여 대화하기)

① 높임의 방법으로 주어의 신체 일부나 소유물도 높이기도 합니다. 이런 것을 간접높임이라

직접 높임

선생님이 집에 있다.
→ 선생님께서 택에 계시다.

→ 단어를 사용하여 높이는 표현
여기에서는 '선생님'을 높임.

직접 높임

선생님이 집에 있다.
→ 선생님께서 택에 계시다.

→ 단어를 사용하여 높이는 표현
여기에서는 '선생님'을 높임.

고 해요. 직접 높임과 비교해볼까요?

[교사 설명]

• 직접 높임

선생님이 집에 있다 → 선생님께서 택에 계시다

앞에서 배운 높임을 나타내는 단어를 사용하여 높이는 표현에 해당하겠죠. 선생님을 높이는 표현이에요.

• 간접 높임

선생님은 집에 책이 많다 → 선생님께서는 택에 책이 많으시다

높여야 할 대상은 선생님이고 책은 그 분의 소유물이니 책도 높여줍니다.

② 압존법

- 말하는 이보다 상대방의 나이나 사회적 지위 등이 높을 때
- 듣는 이보다 언급되는 사람이 나이가 더 적거나 지위가 더 낮을 때
- 언급하는 상대를 높이지 않으므로써 듣는 이를 높이는 표현

할머니, 어머니가 지금 오고 있습니다.

프로그램
내용

[교사 설명]

할머니, 어머니가 지금 오고 있습니다.

높임 표현은 말하는 이보다 언급하는 상대의 나이나 사회적 지위 등이 높을 때 사용하지만, 듣는 이보다 말 속에 언급하는 이가 나이가 더 적거나 지위가 더 낮을 때도 사용해요. 언급하는 상대를 높이지 않음으로써 듣는 이를 높이는 표현입니다. 또 높임법을 사용할 때에는 올바른 높임표현과 더불어 상대방을 존중하는 표현도 함께 사용해야 한다는 점을 기억하세요.

③ 예문으로 적용해 보기

예문보기

네, 지금 발송하고 있는 계정은 별셋사의 컴퓨터입니다. (X)
네, 지금 발송하고 있는 계정은 별셋사의 컴퓨터입니다. (O)

→ 제품(컴퓨터)은 높임의 대상이 아님.

예문보기

환불 가능하지? 환불해 줘, 아님 바꿔 주든가. 당장. (X)
환불 가능합니까? 환불해 주십시오. 아니면 바꿔 주십시오. (O)

→ 올바른 높임 표현과 더불어 상대방을 존중하는 표현도 함께 사용해야 함.

④ 높임 표현 정리

정리 높임 표현 정리

1. '-시'를 붙임.
예 가다 - 가시다, 찾다 - 찾으시다
2. 조사를 바꿈.
예 철수가 - 아버지께서
3. 특정 단어를 사용함.
예 밥 - 진지, 나이 - 연세, 말 - 말씀, 이름 - 성함, 자다 - 주무시다, 있다 - 계시다
4. 특히 유의할 점 : 높임의 대상을 정확하게 파악함.
- 물건을 높이지 않는다.
- 듣는 이가 더 나이가 많거나 지위가 높으면 언급되는 사람을 높이지 않는다.
- 높임의 대상이 듣는 이가 아닐 경우에는 주의해서 사용한다.
예 이것이 최신형 상품입니다.
진희야, 선생님께서 너를 오라고 하셔. (오라셔.)
할아버지, 아버지가 왔습니다.

[활동 안내]

높임법의 뜻과 종류, 상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하는 것에 대한 개념을 이론적인 설명으로 학습하기 위한 활동이다. 앞서 함께 본 도입 영상에서 홈쇼핑 상담원과 고객의 대화 중 어떤 부분이 잘못 사용하였는지 생각하며 실제 상황에서 높임 표현을 바르게 실현할 수 있도록 지도한다.

[참고 자료]

• 압존법

주체가 '-(으)시-'를 붙여서 높여야 할 대상이라 할지라도, 듣는 이가 주제보다도 더 높은 경우에 '-으(시)-'를 쓰지 않는 경우가 있다. (듣는 이 > 주제 > 말하는 이)

<예> 할아버지, 아버지가 아직 안 왔습니다. (말하는 이 : 손자)

➔ 아저씨가 말하는 이로서는 '-으(시)-'를 붙여 높여야 할 대상이지만 듣는 이인 할아버지보다는 낮기 때문에(즉, 할아버지 보다는 낮추어야 할 상대이기 때문에) '-으(시)-'를 쓰지 않음.

교수·학습
안내

듣기·말하기	1. 대화하기	① 높임법 바르게 사용하여 말하기 - 연습 문제	학습 요소	상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하여 대화하기
--------	---------	----------------------------	-------	---------------------------



(4가지 장면을 제시하여 상대에 따라 높임을 달리 실현)

나오는 인물의 관계 : 회사의 부장인 윤호 아버지 VS 신입사원

프로그램
내용



[정답 및 해설]

부장의 입장에서 신입사원이 높임의 대상이 아니기 때문에 높임 조사 '께서'가 아닌 '이'가 정답임.



[정답 및 해설]

'데'이라는 말을 사용해서 부장을 간접적으로 높임.



[정답 및 해설]

부장의 입장에서 신입사원은 높임의 대상이 아니기 때문에 '출가'가 정답임.

[정답 및 해설]

신입사원의 입장에서 부장을 높여야 하는 대상이니 '편찮으시다'가 정답임.



교수·학습
안내

[활동 안내]

신입사원과 부장이라는 관계를 설정하여 4가지 장면에서 상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하는 방법에 대해 알아보는 연습 문제이다. 이론으로 배운 개념들을 연습 사례들을 통해 익혀, 실제 담화 상황에서 올바른 높임법을 적절하게 사용할 수 있도록 지도한다.

듣기·말하기	1. 대화하기	① 높임법 바르게 사용하여 말하기 - 연습 문제	학습 요소	상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하여 대화하기
--------	---------	----------------------------	-------	---------------------------

특성화고·마이스티고 학생용 기초학력향상프로그램 **국어** 듣기·말하기 1. 단원 대화하기

2. 높임법 바르게 사용하여 말하기 실력이 쑥쑥! 연습 문제 개념 학습 연습 문제 상황 학습 적용 문제 마무리

실력이 쑥쑥! 연습 문제

→ 다음 문제를 통해 배운 내용을 확인해 봅시다. 길라잡이

2. 다음 대화를 잘 듣고 높임법이 제대로 사용되지 않은 단어를 찾아 봅시다. 잘못된 말을 올바른 말로 고쳐서 빈칸에 써 넣으세요.



잘못된 부분

자극이 _____

↓

바르게 고친 문장

자극이 _____

정답 확인 다시 하기

프로그램 내용	(병원에서 물리치료사와 환자의 대화) 물리치료사: 그럼 반대 방향으로 누우시고요. 받침대 위에 발을 올립니다. 지금 하는 것은 고주파적외선온열치료입니다. 자극이 오시면 말씀해주세요. 어떠십니까? 환자: 네, 자극이 오네요.
교수·학습 안내	[활동 안내] 이 문제는 실제 담화 상황에서 과도하게 높임법을 사용하는 오류에 대한 문제이다. 높이지 말아야 하는데 높여서 표현한 것이 있는지 생각해 보며 찾게 한 뒤, 바르게 쓰도록 지도한다. [정답 및 해설] 정답 잘못된 부분 자극이 오시면 ↓ 바르게 고친 문장 자극이 오면 : '자극'은 높여야 할 대상이 아니기 때문에 '오시면'이 아니라 '오면'이라고 표현해야 합니다.

듣기·말하기	1. 대화하기	① 높임법 바르게 사용하여 말하기 - 연습 문제	학습 요소	상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하여 대화하기
--------	---------	----------------------------	-------	---------------------------

특성화고·마이스터고 학생용
기초학력향상프로그램

듣기·말하기 1 단위 .. 대화하기

2 높임법 바르게 사용하여 말하기

실력이 쑥쑥! 연습 문제

개념 학습

연습 문제

상황 학습

적용 문제

마무리

실력이 쑥쑥! 연습 문제

→ 다음 문제를 통해 배운 내용을 확인해 봅시다.

길라잡이

3. 다음 대화 장면을 보고 준상이 진희에게 전할 말을 높임 표현에 맞게 표현한 것은?



선생님: 준상이 교실에 가서 진희 좀 오라고 해라.
준상: 네, 선생님.
준상:

① 진희야, 선생님이 오라고 해.
② 진희야, 선생님께서 오시라고 해.
③ 진희야, 선생님께서 오라고 하셔.
④ 진희야, 선생님께서 오시라고 하셔.

정답 확인

다시 하기

이전

27 | 49

인쇄

학습맵

목차

다음

교수·학습
안내

교실 장면, 등장인물 : 선생님, 학생 둘(준상, 진희)

[활동 안내]

한 문장에 두 사람 이상의 사람이 등장할 때 그들의 높임 관계를 따지는 문제이다. 이런 문제는 말하는 이와 듣는 이, 언급되는 사람의 관계를 잘 살피고 문제를 풀 수 있도록 유도한다. 실제 학교에서 학생들이 자주 범하는 오류이므로 학생들의 실제 사례를 예로 들어 풀도록 하여 높임법이 우리 생활과 밀접한 관계가 있다는 것을 인지하도록 지도한다.

[정답 및 해설]

정답 ③ 진희야, 선생님께서 오라고 하셔.

선생님이 진희를 오라고 말씀하신 것이므로 ‘하셔’라고 표현해야 맞습니다. 진희가 선생님께 가는 것이니까 ‘오시라고’처럼 표현하면 진희를 높이게 되므로 틀린 표현입니다.

듣기·말하기	1. 대화하기	① 높임법 바르게 사용하여 말하기 - 상황 학습	학습 요소	상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하여 대화하기
--------	---------	----------------------------	-------	---------------------------



◀ 이전 28 | 49 인체 학습맵 목차 다음 ▶▶

프로그램
내용

(면접관이 세 사람에게 문제해결에 관한 상황을 제시하고 세 사람이 이에 답하는 상황)

면접관2: 세 분께 문제해결에 관한 상황을 제시할 테니 이에 대한 의견을 주세요. 우리 회사의 로봇청소기 모델을 개선한 제품이 석 달 전에 출시되었습니다. **판매량은 계속 증가하고 있는데, 지난 한 달여 간 인터넷상에서 부정적으로 이야기되고 있는 것을 알게 되었습니다. 특히 서울과 부산 지역의 주부들이 많이 접속하는 가정/육아 사이트에 부정적인 의견이 많았습니다. 소비자들의 비판은 주로 손이 닿지 않는 서랍장과 소파 밑에서 작동이 원활하지 않다는 것과 소음이 심하다는 것이었습니다.** 기존 청소기의 판매 부진을 로봇 청소기를 통해 회복하고자 하여 투자를 많이 한 제품입니다. 자세히 조사하여 이 문제를 해결하기 위한 단계적 대책을 세워야 하는데, 세 분이 이에 대한 의견을 말씀해주시요.

왕잘난: 우선 자체적으로 소파 밑과 서랍장 밑에서의 작동 상태를 확인해 봅니다. 어떻게 작동하기에 불만 사항이 접수되는지에 대한 문제 파악이 중요합니다.

신중해: 소음이 심하다고도 했으므로 소음의 정도도 파악해 보아야 하지 않을까요?

나도전: 우리 자체 조사와 별개로 불만이 많이 접수된 사이트에 들어가서 의견을 알아보는 것도 중요합니다. 불만 의견을 올린 주부와 개별 접촉해서 알아보는 것이 가장 빠르지 않을까요?

왕잘난: 의견을 올린 주부와 개별 접촉하는 것은 너무 성급한 것 아닐까요? 비슷한 시기에 출시된 경쟁사에서 올린 것일 수도 있습니다.

신중해: 저도 사이트 조사보다는 자체 진상 조사가 먼저 이루어져야 한다고 생각합니다. 단계별로 대처해야 하니 우선 제품의 문제를 분석 하는 것이 중요합니다.

나도전: 왕잘난 씨는 무슨 근거로 그렇게 말하십니까? 다른 사람의 의견을 비난하지 말고 자신의 타당한 근거를 대야지. (효과음 띠링띠링)

(분위기가 어색해지자 7번 나도전 씨는 다시 자세를 가다듬는다)

나도전: 미안, 미안합니다. (효과음 띠링띠링) 나도 모르게 그만.

본 제품은 연구진이 심혈을 기울여 제작하신 제품이라서(효과음 띠링띠링) 오류는 없으시리라(효과음 띠링띠링) 믿지만 그래도 불만이 접수된 부분에 대한 조사가 필요하다는 것에는 동감합니다.

면접관1 : 네, 됐습니다. 5분 초과입니다. 잘 들었습니다. 다음은 가상 설정 상황입니다.

면접관2 : 나도전 씨, 손님께 길 안내를 해 드리세요. 액세서리 코너를 찾고 계신 손님입니다. 할머니, 어머니, 어린 딸 이렇게 세 명이 있습니다.

나도전 : 어머니, 오른쪽에 향수 코너를 지나서 직진하면 바로 액세서리 코너가 나오십니다. (효과음 띠링띠링) 할머니 데리고(효과음 띠링띠링) 그 쪽으로 가면(효과음 띠링띠링) 됩니다. 애야 너도 엄마 따라 가라.(효과음 띠링띠링) (이하 생략)



면접관 3명 모두: 수고하셨습니다.

면접관1 : 그런데 나도전 씨는 말투에 조금 문제가 있지 않습니까? 다소 경솔한 것도 문제이지만 상대를 존중하는 태도가 부족한 것 같습니다. 높임법 하나 제대로 못 써서 원.

면접관2 : 후반부에 자신의 의견을 이야기하는데 무조건 높이기만 해서 오히려 듣는 데 매우 거북했습니다.

면접관3 : 저도 듣기 거북했습니다. 아무리 면접이 긴장되는 자리라도 그러면 안 되지요. 손님에게 공손하게 말해야 할 상황에서는 반말을 하고 안 높여도 될 상황에서는 부담스럽게 높이고, 반말 썼다 지나친 높임 썼다. 이거 문제가 많습니다.

[교사 설명]

나도전 씨에 대한 시험관들의 최종 의견은 어땠을까요? 과연 나도전 씨는 도전에 성공하였을까요? 사소하다고 생각할지 모르는 표현이 사람의 인상을 좌우하고 내용을 왜곡하며 중요한 자리에서 좋지 않은 결과를 가져올 수도 있습니다. 취업, 정말 중요하죠? 여러분도 나도전 씨처럼 낭패를 보는 일이 없도록, 높임법 완전 정복합시다.

[활동 안내]

영상을 통해 앞에서 배운 내용을 실제 상황에 적용해 보는 상황 학습이다. ‘나도전’씨의 사례를 들어 상대와 상황에 맞게 높임법을 실현하지 않았을 때, 상대방이 듣기에 거북하고 불쾌하기까지 할 수 있다는 것을 명심하고 실제 담화 상황에서 상대에 따라 적절하게 높임법을 사용할 수 있도록 지도한다. 또한 상대를 존중하며 말하는 태도는 말하기의 기본이라는 점도 안내한다.

교수·학습
안내

특성화고·마이스티고 학생용
기초학력향상프로그램

국어
듣기·말하기

1 단원 · 대화하기

2
놀이법
바르게 사용하여 말하기
실전 정복!
적용 문제
개념 학습
연습 문제
상황 학습
적용 문제
마무리

실전 정복! 적용 문제

→ 다음 문제를 통해 배운 내용을 확인해 봅시다.

! 길라잡이

1. 대화를 잘 듣고 '딩동' 소리가 들리는 부분에 들어갈 적절한 단어를 고르세요.

1. 있었거든요.
2. 계셨거든요.
3. 있었거든요.
4. 했거든요.

정답 확인
다시 하기

특성화고 기초학력 향상 프로그램 교사용 지도서 국어학습 자료

듣기·말하기	1. 대화하기	① 높임법 바르게 사용하여 말하기 - 적용 문제	학습 요소	상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하여 대화하기
--------	---------	----------------------------	-------	---------------------------

특성화고·마이스티고 학생용 기초학력향상프로그램 **국어** 듣기·말하기 1 단원 - 대화하기

2 높임법 바르게 사용하여 말하기 실전 정복! 적용 문제 개념 학습 연습 문제 상황 학습 적용 문제 마무리

실전 정복! 적용 문제

→ 다음 문제를 통해 배운 내용을 확인해 봅시다. 길라잡이

3. 남자 비서의 마지막 말에서 어색한 표현은 무엇일까요?



① 여섯 살인데
② 모시고
③ 찾아오셨다는 게
④ 진짜입니까?

정답 확인 다시 하기

프로그램 내용	(남비서와 여비서가 대화하고 있는 상황) 남비서 : 그건 그렇고 김아라씨, 아들이 여섯 살이라고 했죠? 여비서 : 네 그런데요. 남비서 : 겨우 여섯 살인데 할머니를 모시고 우리 회사를 찾아오셨다는 게 진짜입니까?
교수·학습 안내	[활동 안내] 앞의 개념 학습에서 배운 높임법에 대한 적용 문제이다. 이러한 문제는 듣는 이와 말 속에 등장하는 이의 나이와 지위 등 관계를 잘 살펴보고, 언급되는 이가 말하는 이의 입장에서 높임의 대상이라고 할지라도 듣는 이가 더 나이가 많거나 지위가 높으면 높이지 않는다는 점을 상기하여 문제를 풀 수 있도록 유도한다. 상대를 높여야 할지라도 과도한 높임은 오히려 어색한 분위기가 될 수도 있다는 점을 주지시켜 적절한 높임 표현을 사용할 수 있도록 지도한다. [정답 및 해설] 정답 ③ 듣는 이와 언급되는 이의 관계를 살펴 높임 표현을 사용해야 합니다. 찾아 온 사람은 여섯 살짜리 아들이므로 높일 필요가 없습니다.

특성하고·마이스터고 학생용
기초학력향상프로그램

국어

듣기·말하기

1 단원 ... 대화하기

KICE

2

높임법 빠르게 사용하여 말하기

실전 정복! 적용 문제

개념 학습

연습 문제

상황 학습

적용 문제

마무리

실전 정복! 적용 문제

→

다음 문제를 통해 배운 내용을 확인해 봅시다.

길라잡이

4. 다음 대화에서 보힘설계사가 고객을 불쾌하게 만든 이유는 무엇일까요?

① 진심이 담기지 않은 칭찬을 했기 때문이다.

② 고객의 불쾌함에 대하여 즉각적으로 사과하지 않았기 때문이다.

③ 자신이 판매하고자 하는 상품의 정보를 제대로 알려주지 않았기 때문이다.

④ 높임법을 제대로 사용하지 않았기 때문이다.

정답 확인

다시 하기

이전

32 | 49

인쇄

학습맵

목차

다음

특성화고 기초학력 향상 프로그램 교사용 지도서 국어학습 자료

듣기·말하기	1. 대화하기	① 높임법 바르게 사용하여 말하기 - 마무리	학습 요소	상대와 상황에 맞게 높임법을 사용하여 대화하기
--------	---------	-----------------------------	-------	------------------------------

특성화고·마이스티고 학생용
기초학력향상프로그램

국어
듣기·말하기
1 단원 ... 대화하기

2
높임법 바르게 사용하여 말하기
마무리
개념 학습
연습 문제
상황 학습
적용 문제
마무리

마무리

→ 오늘 배운 내용을 정리해 봅시다.

이번 시간에는 높임법을 바르게 사용하여 말하는 방법에 대해 알아보았습니다. 높임법을 사용할 때에는 말하는 이와 언급되는 이의 나이나 지위 등을 잘 고려해서 올바른 표현을 사용하는 것이 중요합니다. 또 요즘에는 높이지 말아야 할 대상을 높이는 잘못된 표현이 많으므로, 여러분도 이러한 실수를 하지 않도록 주의하세요.

여러분, 수고 많았습니다.

이전
33 | 49
인쇄
학습맵
목차
다음

교수·학습 안내	[활동 안내] 이번 시간에는 높임법을 바르게 사용하여 말하는 방법에 대해 알아보았습니다. 높임법을 사용할 때에는 말하는 이와 언급되는 이의 나이나 지위 등을 잘 고려해서 올바른 표현을 사용하는 것이 중요합니다. 또 요즘에는 높이지 말아야 할 대상을 높이는 잘못된 표현이 많으므로, 여러분도 이러한 실수를 하지 않도록 주의하세요. 여러분, 수고 많았습니다.
-------------	---