



그 동안 놓치고 지냈던 설득의 최고 Know-How

POP_설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 12월 10일(목)-11일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®



매출을 올릴 수 있는 방법이 있을 텐데 혹시 내가 놓치고 있는 것은 아닐까?

직장에서 상사와 동료, 부하 직원들과 어떻게 지내고, 설득해야 할까?

보고서, 프리젠테이션 할 때 설득의 논리는 어떻게 세워야 할까?

남들이 나에게 사용하는 설득의 원칙과 기술은 무엇일까?

일을 잘 하는데, 왜 성공은 더딜까?

“현대 비즈니스 아젠다를 꿰뚫는 획기적인 아이디어”

-Harvard Business Review

“75권의 가장 스마트한 비즈니스 저서(75 Smartest Business Books)”

-Fortune

“만약 모든 것을 협상이라는 선상에서 놓고 본다면, 로버트 치알디니 박사 이외에 조언을 구할 사람을 생각하기 힘들다”

-Tom Peters



그 동안 놓치고 지냈던 설득의 최고 Know-How

POP_설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 12월 10일(목)-11일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

전문가들이 인정하는 세계 최고의 설득 트레이닝 프로그램
POP_설득의 심리학 워크샵

전세계 24개국에서 수 백 만부 이상이 팔린 밀리언 셀러 [설득의 심리학(원제: **Influence**)]과 2008년 출시되자마자 화제를 불러 일으킨 [설득의 심리학 2(원제: **Yes! 50 Scientifically Proven Ways to be Persuasive**)].

한국에서만 백 만명 이상의 사람들이 [설득의 심리학]을 직접 구매하고 읽었지만, 그 모든 사람이 설득의 기술을 현실에서 사용할 수 있는 것은 아닙니다. 저자인 로버트 치알디니 박사가 비즈니스에서 적용 기술을 가르치기 위해 자신이 설립한 IAW(Influence At Work)를 통해 디자인한 세계 최고의 설득 프로그램 **POP_설득의 심리학 워크샵**을 국내에서도 소개합니다.

로버트 치알디니 박사로부터 직접 특별 훈련을 받은 20여명의 트레이너만이 현재 전 세계에서 **POP_설득의 심리학 워크샵**을 진행하고 있습니다¹. 우리나라 최초이자 유일한 POP 트레이너(CMCT: Cialdini Method Certified Trainer)인 더랩에이치 김호 대표가 오픈 워크샵을 진행합니다.

기업 내부 워크샵으로 활용되는 본 워크샵을 접하기 힘든 분들에게는 최고의 기회가 될 것입니다. 워크샵을 성공적으로 마치신 분들은 미국 IAW에서 직접 수여하는 워크샵 수료증을 받게 됩니다.

¹ 김호 대표를 비롯, 전세계에서 활동하고 있는 POP_설득의 심리학공인 트레이너(CMCT)는 다음링크에서 확인하실 수 있습니다. <http://influenceatwork.com/CialdiniMethodCertifiedTrainers.html>



그 동안 놓치고 지냈던 설득의 최고 Know-How

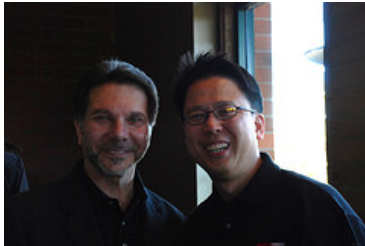
POP_설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 12월 10일(목)-11일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

트레이너: 김호, CMCT, 더랩에이치 대표

THE LAB h®의 김호 대표는 2005년 [설득의 심리학]을 읽고, 그 해 가을 미국에서 열린 POP 워크샵에 참가했습니다. 비즈니스 현실에서 바로 적용할 수 있다는 장점에 매료되어, 2008년 그 자신이 직접 우리나라 최초이자 유일하게 트레이너 자격(CMCT)을 받아 한국에 **POP_설득의 심리학 워크샵**을 소개하였습니다. 설득의 기술을 가장 적극적으로 활용하는 PR업계에서, 단일 PR 컨설팅사로는 세계 최대인 에델만의 한국 대표를 역임하였으며, 국내외 CEO 및 임원, 오피니언 리더 등을 대상으로 위기관리와 리더십 커뮤니케이션 분야에서 수많은 워크샵과 트레이닝을 진행해오고 있습니다.



사진설명(좌측부터): 미국에 위치한 IAW본사에서 트레이닝을 마치고, 로버트 치알디니 박사와 함께 한 김호 대표; 김호 대표의 설득의 심리학 공인 트레이너 인증서; 로버트 치알디니 박사와 김호 대표, 2008년 10월 서울에서 열린 세계 지식포럼에서

주요 약력

- ✖ 더랩에이치(thelabh.com) 설립자 겸 대표 코치(2007년~현재)
- ✖ 국내 최초이자 유일한 CMCT(설득의 심리학 공식 트레이너 자격; 2008년~현재)
- ✖ 오길비 헬스, 파트너(People & Organization Development) 겸직(2009년~현재)
- ✖ 세계 3대 PR 컨설팅사 에델만(Edelman) 한국 대표 역임, 전세계 최고 오피스상(05'), 3년 연속 에델만 코리아 사상 최고 매출 달성(2004-2007년)
- ✖ 한국 MSD 커뮤니케이션팀장 역임(2001-2002년)
- ✖ KAIST 문화기술대학원 박사과정(C.Interaction Lab; 2008~현재)
- ✖ 서강대학교 영상대학원 겸임교수(2005-06)
- ✖ 이화여대(2008), KAIST 강의(2008-2009)
- ✖ 태터앤미디어 파트너 블로거(hohkim.com)
- ✖ 동아비즈니스리뷰(위기관리트레이닝), 이코노미스트(사과의 기술; 정재승 교수 공저), 1/n(사이의 기술) 칼럼 연재 중(2009)
- ✖ 소리웍스(SorryWorks!) 공역



그 동안 놓치고 지냈던 설득의 최고 Know-How

POP_설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 12월 10일(목)-11일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

5차 POP_설득의 심리학 오픈 워크샵 일시 및 장소

일시:

12월 10일(목): 0900-1800 + 12월 11일(금): 0900-1800

10월 22일(목): 0900~1800

10월 23일(금): 0900~1800

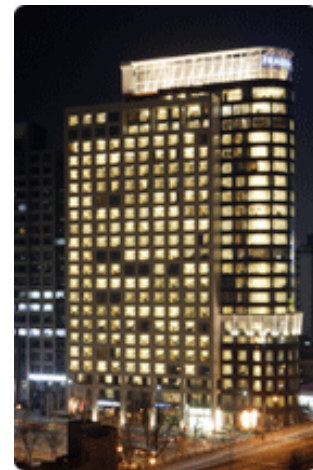
장소:

프레이저 플레이스 센트럴 - 서울 2층 컨퍼런스 룸

전화: 02-2220-8888

주소: 서울시 중구 의주로 1가 202번지 (지하철 2호선 시청역 10번
출구, 5호선 서대문 역 6번 출구; 중앙일보사 맞은 편 위치; **무료
주차 가능**)

Fraser Place Central-Seoul은 서소문 사거리 중앙 일보사 맞은 편
서울 중심가에 위치한 서비스 레지던스로, 여타 호텔과는 달리 매우
조용한 환경으로 워크샵에 최적입니다. 40명을 수용할 수 있는
공간에 15명 만이 모여 이를 동안 설득의 과학을 현실 속에서
어떻게 활용할지 배우게 됩니다.



Fraser Place Central Seoul 야경



(사진설명: POP_설득의 심리학 워크샵 진행 장면 및 교육장 내부)



그 동안 놓치고 지냈던 설득의 최고 Know-How

POP_설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 12월 10일(목)-11일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

워크샵 신청 방법

본 워크샵은 최대한의 교육 효과를 위해 15명으로 참여 인원을 제한하며, 선착순으로 모집합니다. 참여를 원하시는 분께서는 먼저 신청료를 아래 계좌로 입금해주시고, 이메일 (**open@yespopworkshop.com**)로 연락 주시면 됩니다. (15명 정원 이후에 입금된 신청료는 즉시 반납해 드립니다)

외환은행 630-005669-471

예금주: (주)김호더래버러토리

워크샵 비용: 165만원(부가세 포함)

2009년 11월 10일까지 조기 신청하시는 경우에는 특별 할인이 적용되어 150만원(부가세 포함)만 납부하시면 됩니다. 또한, 2인이 함께 신청하실 경우에는 145만원/1인, 3인부터는 140만원/1인(모두 부가세 포함)으로 할인됩니다. (할인혜택 모두 10월 22일까지 적용)

워크샵 비용 포함 사항:

- ✖ 소규모로 이루어지는 16시간의 집중적인 워크샵
- ✖ 수료 시 미국 IAW에서 인증하는 수료증
- ✖ 30만원 상당의 POP 워크북
- ✖ 치알디니 저 [설득의 심리학]과 [설득의 심리학 2]
- ✖ POP 포켓 가이드
- ✖ 이틀간의 점심 식사 및 음료수
- ✖ 무료 주차

<참조> 본 워크샵을 위해 IAW 미국 본사와 가이드라인과 진행 등을 모두 논의하며, 수료증도 IAW에서 참가자 개인별로 모두 발행하게 됩니다. 또한, 15명 신청 이후에는 접수를 받지 않습니다. 이에 따라, 신청 후 취소할 경우, 2009년 11월 10일까지는 100% 환불해드리나, 그 이후(11월 11일 부터)에 취소 하실 경우에는 15만원의 수수료가 청구 됩니다. 워크샵 개최 2주 전인 11월 26일 이후 취소하실 경우에는 30만원의 수수료가 청구됩니다.



그 동안 놓치고 지냈던 설득의 최고 Know-How

POP_설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 12월 10일(목)-11일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

POP_설득의 심리학 관련 Q&A

1/ 왜 POP(Principles of Persuasion) 워크샵이 "세계 최고의 워크샵"이라는 것이지요?

로버트 치알디니 박사는 설득 분야에 있어 현존하는 사회심리학자 중 가장 자주 인용되는 세계 최고의 학자입니다. 권위 있는 <하버드 비즈니스 리뷰>는 치알디니 박사의 연구를 '현대 비즈니스 아젠다를 꿰뚫는 획기적인 아이디어'라고 평가했으며, <포춘>지는 '75권의 스마트 비즈니스 저서'중 하나로 <설득의 심리학>을 꼽았습니다.

가장 영향력 있는 경영 컨설턴트인 탐 피터스(Tom Peters)는 협상에 있어 그가 의지할 수 있는 사람은 로버트 치알디니뿐이라고 이야기한 바 있으며, 또한, 투자의 귀재 워렌 버핏은 <설득의 심리학>을 영향력에 관한 최고의 책으로 권할 정도입니다. 지금까지 전세계적으로 24개국 이상에서 수 백만 부가 팔렸습니다.

POP 워크샵은 설득에 대한 60년 이상의 리서치 결과를 종합하여, 과학적인 원칙을 적용시킨 구체적인 기술을 트레이닝하는 것으로, 일부 전문가가 자신의 개인적 경험과 의견을 바탕으로 교육하는 일반 트레이닝과는 확연히 차별화됩니다. 철저한 과학적 검증에 의해 보편성을 인정받은 워크숍이기에 누구나 배워서 활용할 수 있는 최고의 프로그램입니다.

2/ <설득의 심리학>을 한 세 번쯤 읽으면 되지 않을까요? 굳이 트레이닝을 받아야 할 이유는 뭐지요?

제가 <설득의 심리학>을 읽고 처음 미국에서 POP 워크샵에 참가한 것이 2005년이었습니다. 책을 읽을 때만 해도 그 원칙을 알고 있다고 생각했지만, 트레이닝을 받으면서 뚜렷한 차이점을 알 수 있었습니다. 기본적으로 <설득의 심리학>은 설득을 당하는 사람의 입장에서 쓰여진 책입니다. 즉, 책을 읽는 독자는 "맞아... 나도 저렇게 당한 적이 있어..."라는 느낌을 받을 것입니다. 반면, POP 워크샵은 다른 사람을 설득해야 하는 입장에서 디자인된, 매우 구체적인 테크닉을 다루는 워크샵입니다. 책을 읽는 것은 원칙들을 이해하는데 도움이 됩니다. 하지만, 이를 현실 속에서 어떻게 사용할 수 있는가는 워크샵을 통해서 구체적으로 배우실 수 있습니다.



그 동안 놓치고 지냈던 설득의 최고 Know-How

POP_설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 12월 10일(목)-11일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

FEEDBACK & TESTIMONIAL

(참석자 워크샵 평가 세부 내용)

	1 차(2008. 11)	2 차(2009. 3)	3 차(2009. 7)	평균
워크샵 내용	4.5	5	4.87	4.79
워크북 내용	4.46	4.2	4.2	4.28
연습 문제	4.2	4.2	4.27	4.22
진행자	4.78	5	4.93	4.90
전반적인 워크샵	4.5	4.8	4.73	4.67

참석자 의견

- ✘ “우리가 평소에 많이 경험한 것을 다시 한번 일깨워주는 과학적인 접근 방식이 너무 맘에 든다. 그리고 이번 워크샵을 통해 본인 스스로 직장 뿐 아니라 모든 사회생활에 있어 많은 도움이 될 것 같다.”
- ✘ “본 워크샵을 통해 커뮤니케이션에 대한 생각이 180 도 변화되었습니다.”
- ✘ “책 속에 담겨있던 지혜가 생생하게 전달되는 놀라운 경험입니다. 서가에 두지 말고 머리에 담고 싶은 분들에게 추천해 드리고 싶습니다.”
- ✘ “개인생활과 회사 비즈니스에 복합적으로 적용할 수 있는 유용한 6 가지 법칙을 통해 새로운 세계를 찾게 된 좋은 과정”
- ✘ “워크숍에서 배운 ‘설득의 심리학’ 6 가지 법칙이 오랜 기간동안 관찰되어진 다양한 사례를 통해 추출된 ‘과학’이었음을 알게 되었습니다. 생활에서 보다 다양한 관계를 맺고, 발전적 관계를 가져올 수 있다는 기대를 갖습니다.”
- ✘ “다른 사람의 입장을 이해하는데 도움이 되었습니다. 사람들에게 보다 좋은 파트너가 될



그 동안 놓치고 지냈던 설득의 최고 Know-How

POP_설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 12월 10일(목)-11일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

수 있을 것 같습니다."

- ✘ "실질적 경험과 이론을 토대로 비즈니스에 바로 접목이 가능하다."
- ✘ "관계속에서 성공을 원한다면, 이 워크샵에 참여하기를 권한다."
- ✘ "책을 읽을 때와는 커다란 차이가 있었다... 정말로 실용적인 프로그램이다."
- ✘ "이런 기회를 잃는다면, 미래에 큰 후회를 할 것 같다..."
- ✘ "필수 트레이닝으로 추천하고 싶다."
- ✘ "현장에서 직면했던 문제들의 포인트를 찾을 수 있는 계기가 되었습니다."
- ✘ "명강의에 감탄~"
- ✘ "설득에 대한 이해 및 접근을 할 수 있으며 설득에 대한 정리가 명쾌하게 되어있습니다."
- ✘ "비즈니스 회사 생활에 있어 많은 도움이 될 것 같습니다. 특히 relationship 개선에 있어 원칙 제시가 적용 가능..."
- ✘ "많은 고민을 해결하려고 할 때 고민해결의 방향을 설정할 수 있을 것 같습니다."
"원칙을 가지고 설득에 접근하게 되어 더욱 명료한 커뮤니케이션을 할 수 있게 되었다.
새로운 커뮤니케이션 무기를 장착한 느낌이다."

"김호 대표를 파트너로 맞게 되어 정말 기쁩니다. 그와 어떤 프로젝트를 함께 하더라도, 그가 최고 수준의 역량을 보여줄 것이라 확신합니다. 한국에 계신 고객분들 역시 똑같은 확신을 갖게 되실 것입니다."

(로버트 치알디니 박사, 설득의 심리학 저자, IAW 대표)

"30년 동안 강의, 트레이닝, 컨설팅 경험을 해 왔지만, 김호 대표와 같은 프로페셔널리즘, 지식, 워크샵 진행 기술을 가진 트레이너를 만나기는 쉽지 않습니다... 김호 대표가 진행하는 설득의 심리학 워크샵을 놓치지 마시길 강력하게 권합니다." (그렉 나이더트 박사, 아리조나 주립대 심리학과 교수, IAW 트레이닝 디렉터)



그 동안 놓치고 지냈던 설득의 최고 Know-How

POP_설득의 심리학 오픈 워크샵에 15분만 모십니다.

2009년 12월 10일(목)-11일(금) / 서울 프레이저 플레이스 2층 컨퍼런스룸

©Influence At Work & THE LAB h®

2008-2009 한국 내 POP_설득의 심리학 워크샵 참석 기업(ABC순)

Abbott Korea	McCann Healthcare
Asiana	Merck
AstraZeneca	MSD
Bain & Company	Needus
Cleantech	NH Info System
Daiichisankyo Korea	Ogilvy Health
DNSC	Pfizer
Edelman	PHARMAX Ogilvy Healthworld
Elsevier	Point Of Nature
Estee-Lauder	PR Gate
Fujitsu	Samsung Electronics
Google	Sanofi-Aventis
Healthlog	Secret
Hi-Art	Shout Communciations
KBS	SK Telecom
Korea Gas Safety	STO(fashion)
Kyunghyang	Taein Consulting
LG Fashion	기타:
Macoll	Independent Movie Producer
Macrocare	Independent Business Owners

POP_설득의 심리학 문의:

open@yespopworkshop.com

김 호, CMCT(Cialdini Method Certified Trainer)

설득의 심리학 공식 블로그: popworkshop.kr