

意思疏通國語

제 4 강의

— 경청의 개념과 경청하면 좋은 글을 중심으로 —

경청이란 무엇인가

— 지금까지 살아오면서 가장 후회하는 것

— 경청 (부모님, 선생님)

*** 어떤 사람을 만나고 싶은가?**

— 내 말을 잘 들어주는 사람

— 그러므로 성공한 사람들이 경청을 중시한

*** 경청은 상대에 대한 존중, 예의**

존중과 예의 없는 사람이라면, 이미 인간관계 실패자.

— 가정, 직장, 학교, 연인, 친구

— 상대를 존경하고 존중해야 내가 존경과 존중.

*** 경청의 중요성**

以聽得心(이청득심)이란

말이 있습니다.

귀를 기울이면

사람의 마음을 얻을 수 있다는 뜻입니다.

삶의 지혜는 경청에서 얻게 되고
삶의 후회는 말하는 데서 비롯됩니다.

오늘은 내 옆 사람의 이야기에
귀 기울여 주는 날 되었으면 한다.
—온



* 경청의 중요성

- 의사소통은 상대방과의 상호작용을 통하여 메시지를 다루는 과정
- 성공적인 의사소통은 “상대방이 어떻게 받아들일 것인가? 에 대한 고려가

바탕이 되어야 함.

-의사소통을 하기 위한 기본적인 자세: 경청.

*** 올바른 경청과 효과**

- 상대방을 한 개인으로서 존중하게 됨
- 감정, 사고, 행동을 평가하거나 비판 또는 판단하고 있지 않는 그대로 받아들이는 태도
- 상대방을 성실한 마음으로 대하게 됨
- 상대방과의 관계에서 느낀 감정과 생각 등을 긍정적이든, 부정적이든 솔직하고 성실하게 표현하는 태도
- 상대방의 입장에서 공감하며 이해하게 됨
- 상대방으로 하여금 자신이 이해 받고 있다는 느낌을 갖도록 하는 것
- 듣고, 이해하고 공감해야 한다.

경청과 관련된 키워드

- 듣다, 귀를 기울이다, 관찰하다, 주의하다, 집중하다, 초점을 맞추다.

***경청을 잘 한다는 것=상대방의 생각을 잘 이해 한다는 것**

*** 경청훈련 방법**

자신이 이야기를 진지하게 들어주는 사람이 있다는 것은
고맙고 기쁜 일이다.

그러므로 상대방에게 호감을 얻기 위한 첫째 조건은

- 좋은 청자.

- 좋은 청자가 되기 위해서는
- 마음이 편안한 상태로 듣고,
 - 듣고 있다는 것을 표현하여
 - 상대가 알도록 하거나 질문을 활용하는 등으로 평소에 경청해야 한다.

경청훈련을 통해서 습득한 대화법은
친구,
가족관계에서 뿐만 아니라
직장 동료와의 대화 중
모든 인간관계에서 그대로 적용될 수 있다.

1 주의기울이기

- 바라보기, 듣기, 메모하기
- 비언어적인 표현까지 주의를 기울이기
- 말의 어조, 억압, 소리에 주의를 기울이기

2 상대방의 경험을 인정하고 더 많은 정보 요청하기

- 상대방의 말에 동의하지 않아도 관심과 존경보이기
- 부드러운 지시, 진술, 질문의 형태로 요청하기

3 정확성을 위해 요약하기

- 당신은 지금 가사분담을 제의하였지요?
- 방법은 아직 결정하지 않았군요?
- 같이 논의하자는 것인가요?

4 개방적인 질문하기

- 누가, 무엇을 어디에서, 언제 또는 어떻게로 시작함
- 이직에 대해 어떻게 생각하시는지요?
- 이번 주말 여행계획에 대해 말해주시겠습니까?

5 왜? 라는 말을 삼가기

-부정적, 추궁적, 강압적 표현

-역지사지의 자세로 공감하는 것이 필요함

예) 왜요? 왜 전화했어요?

* 경청 정도 점검 (8 8)

내용	전혀	가끔	거의	항상
1. 나는 화자를 방해하지 않고 자신의 생각을 표현하도록 한다.	1	2	3	4
2. 나는 상대방이 말하는 모든 것을 듣기를 원한다.	1	2	3	4
3. 나는 중요한 사실을 기억하는 능력을 가지고 있다.	1	2	3	4
4. 나는 비록 따분하기는 하지만 화자의 말을 듣는다.	1	2	3	4
5. 나는 듣고 있을 때는 주위의 산만한 분위기를 무시한다.	1	2	3	4
6. 나는 메시지의 가장 중요한 세부사항을 기록한다.	1	2	3	4
7. 나는 화자의 말을 진심으로 듣고 있음을 표현한다.	1	2	3	4
8. 나는 다른 사람의 말에 동의하지 않더라도 들어준다.	1	2	3	4
9. 나는 화자의 다음 말을 예측하면서 공상을 피한다.	1	2	3	4

30점 이상-상대방의 말을 효과적으로 듣는 이

20-29점-좋은 청취자이긴 하지만 앞으로 더 개선할 점이 있다.

10-19점-개선이 필요하고 경청기술을 개발하기 위한 기법을 적극적으로 학습해야 한다.

***경청이 제대로 이루어지지 않았을 경우,**

인생에서 많은 어려운 문제 발생 사례

-자살, 이혼, 이별, 오해 등등

*** 국내 5대그룹(삼성, 현대차, SK, LG, 롯데)의 인사 관련 임원을 취재하면서 공통적으로 질문하였다.**

-공통적인 대답은 바로 ‘경청하라, 경청하라’였다.

-성공한 사람이 대부분 경쟁능력이 뛰어나다.

그러므로 우리는 경쟁의 중요성을 인식하고 실행해야 한다.

*** 절대 포기하지 마라**

처칠

처칠이 명문 옥스포드 대학에서 졸업식 축사를 하게 되었다.

그는 위엄 있는 차림으로 담배를 물고 식당에 나타났다.

그리고 열광적인 환영을 받으며 천천히 모자와 담배를 연단에 내려놓았다.

청중들은 모두 숨을 죽이고 그의 입에서 나올 근사한 축사를 기대 했다.

드디어 그가 입을 열었다.

never give up!

그는 힘 있는 목소리로 첫 마디를 뱉었다.

그러고는 다시 청중들을 천천히 둘러보았다.

청중들은 그의 다음 말을 기다렸다.

그가 말을 이었다.

"절대로, 절대로, 절대로, 절대로.

절대로 포기하지 마라!"

(never, never, never, never.

never give up!)

처칠은 다시 한번 큰 소리로 이렇게 외쳤다.

"절대 포기하지 마라!"

(never give up!)

일곱 번의 "never give up"

그것이 축사의 전부였다.

청중은 이 연설에
우레와 같은 박수를 보냈다.
사실 이 박수는 그의 연설보다는
그의 포기를 모르는 인생에 보낸 것이었다.

처칠은 팔삭둥이 조산아로 태어나
말더듬이 학습 장애인으로 학교에서 꼴찌를 했고,
큰 체격과 쾌활한 성격 때문에
건방지고 교만하다는 오해를 받았으며,
초등학교 학적 기록부에는 "**희망이 없는 아이**" 로 기록되었다.

중학교 때에는 영어 과목에
낙제 점수를 받아 3년이나 유급하였다.

결국 캠브리지 대학이나 옥스포드 대학에는
입학할 수 없어 육군사관학교에 입학했다.

사관학교에도 두 차례나 낙방했다 들어갔고,
정치인으로 입문하는 첫 선거에서도 낙선하고
기자 생활을 하다가 다시 도전해 당선되었다.

노동당에서 21년 의정 활동을 하는 동안
사회 개혁을 주도했던 그는
성취보다는 실패와 패배가 더 많아,
당적을 보수당으로 바꾸어 출마했으나
역시 첫 선거에서는 낙선했다.

하지만 그는 졸업 연설 내용대로

언어 장애를 극복하고
결코, 결코, 결코 포기하지 않고 열심히 노력해서
노벨문학상 수상자도 되고,
세계대전의 영웅도 되고,
위대한 정치인이었다.

승리는 누구의 것인가?
답은 냉엄하다.
포기하지 않는 자의 것이다.

누가 가장 강한 자인가?
포기하지 않는 자다.

누가 최후의 승자인가?
포기하지 않는 자다.

누가 궁극에 웃는가?
포기하지 않는 자다.

누구의 하늘에 무지개가 뜨는가?
결국 포기하지 않는 자에게 무지개가 뜬다.

성공이란 열정을 잃지 않고,
실패를 거둬들 수 있는 능력이다.
-윈스턴 처칠

*** "跨下之辱 (과하지욕)"**

과하지욕은 ‘가랑이 밑을 기어가는 치욕’이라는 뜻으로
큰 뜻을 위해서 사소한 굴욕은 참고 견뎌낸다는 의미이다.

유방이 항우를 물리치고 한나라를 세우는데
가장 큰 공을 세 명의 공신이 있으니 이들이 바로 ‘서한삼걸(西漢三杰)’이라
불리는 소하, 장량, 한신이다.
그 가운데 왕가의 자손 출신인 한신의 이야기이다.

한신이 젊은 날,
고향 회음에서 큰 칼을 차고 저잣거리를 가고 있는데 불량배들이 앞을 가로
막고 “네가 용기가 있다면 차고 있는 그 큰 칼로 나를 찔러 봐라! 그렇지 않
으면 내 가랑이 사이를 기어서 지나가라” 고 하며 시비를 걸어왔다.

한신은 분을 참지 못해 살인자가 되어 도망 다니기 보다는
잠깐의 치욕을 택했다.
이 때 나온 고사성어가 ‘과하지욕(胯下之辱)’이다.

이 고사성어는 사소한 시비는 참고 넘긴다는 뜻으로
한신이 큰 뜻을 지녔다는 것을 보여주는 일화이다.

한신처럼 남의 가랑이 밑을 기어가는 큰 치욕은 몰라도
종종 작은 모욕을 받거나 자존심에 상처 입을 때가 있다.

—받은 대로 되돌려 주고 자존심을 회복할 것인가?
—참고 견딜 것인가?

무엇을 선택하든 순간의 감정에 휩쓸리지 말고
미래를 내다보아야 해야 한다는 큰 의미를 가지고 있는 일화이다.

***경청의 훈련방법**

1. 화자의 발표내용이 중요하다고 믿음.
2. 화자의 발표내용을 열린 마음으로 경청함
－편견, 선입관
3. 화자와 상호작용을 함
－요약, 질문
4. 화자가 말한 내용을 요약함

*** 경청방법**

상대의 말을 바르게 듣고 이야기의 핵심을 파악하여
대화의 효과를 높이려면 기본적인 요령을 익혀두어야 한다.

1. 마음을 비우고 듣는다.

이야기를 들을 때는 **선입관이나 편견**을 버리고 듣는다.
－사람에 대한 부정적 평가, 편견.

말하는 사람에 대한 편견을 버리려면

'누가 말했는가'보다

'무슨 말을 들었는가'를 생각한다.

내용에 대해서는 자신의 생각과 주장은 억누르고 일단은 듣는다.

자신과 다른 생각과 의견을 들음으로써

새로운 사실을 깨달을 수도 있고 힌트를 얻을 수도 있다.

그리고 그런 깨달음과 힌트는 자신에게 많은 도움이 되게 마련이다.

2. 상대를 존중하고 솔직한 마음으로 듣는다.

일단은 상대의 인간성과 입장을 존중하고 따뜻하게 받아들이며 들으려는 마음 자세가 필요하다.

상대가 자신의 부하 직원이거나

나이가 어린 사람,

또는 거래처 등 낮은 입장에 있을 때,

그 사람 앞에서 뽐내거나 '시시한 소리나 한다'라며 상대의 자존심에 상처를 주는 말을 하지 않는다.

상대가 편하게 말할 수 있도록 배려하며 우호적으로 듣는다.

특히 상대가 하기 어려운 말을 하거나 표현력이 부족할 때는 이 점에 더욱 유의한다.

3. 의식을 집중해서 끈기 있게 듣는다.

내용이 어렵거나 관심이 없는 이야기일 때는 집중해서 듣기 어렵다.

그러나 이야기는 전체를 다 듣지 않으면 무슨 말인지 알 수 없는 경우가 많고 진의를 파악할 수도 없다.

따라서 끝까지 이야기에 집중하며 끈기 있게 듣는 것이 중요하다.

이것은 이야기를 잘 듣기 위한 충고이자 말하는 사람에 대한 예의이기도 하다.

*올바른 경청의 자세

1 상대방을 정면으로 마주하는 자세

-의논할 준비가 되었음을 알리는 자세

2 손과 다리를 꼬지 않는 개방적 자세

-상대에게 마음을 열어 놓았다는 표시

3 상대방을 향하여 상체를 기울인 다가오는 자세

- 열심히 듣고 있다는 사실 강조
- 강의시간 좌석.

4 우호적인 눈 접촉

- 관심을 가지고 있다는 사실을 알림

5 편안한 자세

- 편안한 마음의 표시

* 오랫동안 인기 많은 사람의 특징

당연히 예쁘고 잘생기면 인기가 많을 확률이 높다.

하지만 그것은 생각보다 오래가지 못한다.

우리는 우선 생물학적으로 노화를 피할 수 없다.

육체적 아름다움의 지속성은 상대방이 느끼기에도 또 본인이 유지하는 것도 한계가 명확하다.

그렇다면 어떤 사람이 진짜 인기가 많을까?

1. 경청하는 사람,

모든 사람은 강력한 인정 욕구가 있다.

바로 누군가의 관심을 받고 싶어 하는 우리의 욕망이다.

소셜 미디어에서 누군가 게시물에 '좋아요'를 눌러주면 도파민이 발생하고, 우리는 그 도파민에 중독되어 점점 더 많은 사랑과 관심을 받고 싶은 욕망에 휩싸인다.

그렇다면 답은 나와 있다.

하물며 진짜 세계도 아니고 매트릭스 상에서 누르는 '좋아요'에도 열광하는데, 실제 세계에서 누군가가 나에게 진심으로 관심을 가져준다면 얼마나 기분이 좋을까?

관심의 가장 적극적 행위는 바로 경청이다.

경청의 힘은 강력하다.

경청은 누군가의 존재를 진심으로 인정해주는 매우 적극적 행위다.

건성으로 듣는 척만 하는 것이 아니라 실제로 경청하면 상대방을 자세히 알게 된다.

직접적으로 누군가의 마음을 알고 있다면 이것은 단순한 정보가 아니라 거의 진실을 파악한 것과 다름없다.

여러분은 과연 누구를 좋아하겠는가?

나의 진심을 알고 늘 나를 걱정해주는 사람을 과연 싫어할 수 있겠는가?

2. 말과 행동이 일치하는 사람,

인간이 다른 포유류보다 월등한 지위를 갖도록 만든 능력 중 하나가 바로 패턴을 찾는 것이다.

패턴을 알게 되면 예측이 가능하고 미래에 대한 걱정이 줄어들고 더 적은 에너지로 더 많은 일을 할 수 있다.

우리 인생에는 피곤한 부류의 사람이 정말 다양하게 존재하는데, 그중에 하나가 말과 행동이 다른 사람이다.

이런 사람은 신뢰할 수 없고 나아가 나에게 피해를 줄 수 있기 때문에 기피 대상이 된다.

반대로 늘 언행일치하는 사람은 무의식적으로 그 사람에게 의지하고 싶고 함께 하고 싶어진다.

그 말은 무슨 뜻인가?

그 사람 곁에는 언제나 사람이 모인다는 얘기다.

인기는 내가 따라간다고 얻는 것이 아니다.

자연스럽게 나에게 모이도록 하는 것이 오랫동안 인기를 유지할 수 있는 비결이다.

3. 성장하는 사람.

인간은 적응의 동물이다.

그래서 누군가의 외모가 출중해서 호감에 빠졌다면 그 감정은 생각보다 오래가지 못할 것이다.

우리는 익숙해지면 흥미를 잃는다.

반대로 계속 성장하는 사람은 정말 매력적이다.

그런 사람이 옆에 있으면 긍정적 자극을 얻을 수 있고 이 사람이 어떤 모습으로 성장할지 기대감도 생긴다.

대부분 성장이 쉽지 않다는 것을 경험을 통해 알고 있다.
그런 관점에서 누군가 성장하고 있다면 얼마나 많은 노력을 하고 있는지 굳이 모든 과정을 확인하지 않아도 체감적으로 알 수 있다.
자연스럽게 그 사람에 대한 신뢰감이 올라간다.
정말 오랫동안 인기를 유지하고 싶다면 성장을 통해 삶의 연료를 주입하라!
— 온

*** 말할 때는 배우지 못한다.**

그동안 '입은 닫고 귀를 열어라'라는 말을 많이 들었는데,
왜 그래야 하는지 참 뜻을 알았다.
우리 시대의 정신적 스승 달라이 라마(Dalai Lama)가 남긴 다음의 말이 그 가르침이다.

당신이 말할 때는 아는 것만 반복한다.

하지만 들으면 새로운 것을 배우게 된다.

When you talk, you are only repeating what you already know.

But if you listen, you may learn something new. (Dalai Lama)

그렇다.

우리가 말을 할 때에는 오롯이 자신의 말에만 집중할 뿐 모든 감각을 닫는다.

사람은 보고, 듣고, 냄새 맡고, 맛보고, 촉각 하는, 오감(五感)을 통해 배우는 법이다.

말을 하는 것은 출력이다. 이미 자신이 알고 있는 것을 내뱉는 것이다.

그러니 말할 때는 배우지 못한다.

말하지 않을 때 배운다.

1. 경청의 의미

- 세상에는 말 잘하는 사람들이 많다. 국민MC, 스타명강사, 대화의 달인
대화의 달인은 어떤 사람인가?
- 공통점 : 책을 많이 읽은 사람.

2. 경청의 개념

- 경청이란 1) 다른 사람의 말을 주의 깊게 들으며 공감하는 능력
2) 상대방과의 대화과정 중 신뢰를 쌓을 수 있는 가장 좋은 방법
- 경청이란 1) 화자-자신의 의견을 이해하고 쉽고 정확하게 전달
2) 청자-상대방이 표현하는 것을 주의 깊게 공감하도록 함.

* 같은 테이블에 앉아 있지만 각자 스마트폰을 보며 열심히 문자를 입력하는 사람.

-서로 카톡으로 대화하는가? 라고 생각할 수 있다.

핸드폰 예의

- 가정
- 공공장소 : 차, 식당, 운동시설.
- 윗사람, 업무
- 강의시간

예) 회의를 하다 보면, 직원들이 스마트폰을 사용한다.

- 예의가 아니다
- 퇴사 1순위

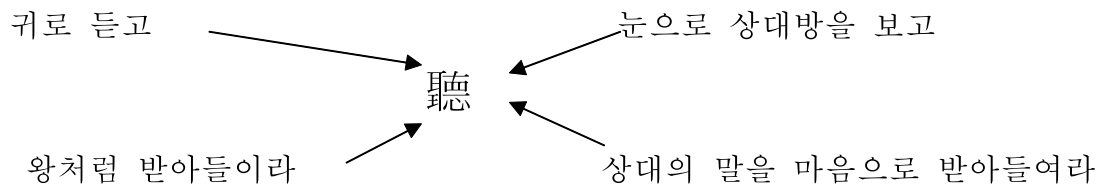
예) 강의시간에 핸드폰 사용은 이미 학생으로서 기본 자질부족.

- F, 1순위
- 스스로 학생이기를 포기.

예) 대화는

- 눈을 마주치고
- 한마디 한마디에 맞장구를 쳐야 정이 간다.
- 그래야만 실수를 해도 이해할 수 있다.
- 하지만 딴 짓을 하고, 듣는 등, 마는 등 하는 직원은 또한 실수라도 용서가 안 된다.

2. 경청의 개념



효과적인 경청이란

- 상대방의 내면에 감추어진 감정과 생각을 이해하고 공감.

학습주제

- *효과적인 경청
- *적극적인 경청의 태도

1. 효과적인 경청

1) 경청의 의미

- 듣는 방법
- 1) 귀로 듣다
 - (2) 귀를 기울이다
 - 경청의 의미와 가까움
 - 적극적인 자세로 상대방의 말을 듣는 것.

2) 경청의 자세

- (1) 상대방의 생각과 감정의 이해

(2) 진실한 감정과 태도전달

(3) 상호이해를 위한 노력

2) 경청의 자세

-적극적인 경청을 위해서 무엇이 필요할까요?

(1) 공감적인 이해

(2) 수용정신

(3) 성실한 태도

4) 적극적인 경청

***좋은 경청이란**

대다수의 사람들이 말하고 읽고 쓰는 것보다, 듣는 데 더 많은 시간을 보내고 있다.

하루 24시간 가운데 45%는 듣는 것에, 30%는 말하는 것에, 16%는 읽는 것에, 9%는 쓰는 것에 사용한다.

또한 대다수의 사람들은 20-25%의 효율성을 가지고 들으며 듣는 내용의 50%는 즉시 잊어버린다.

: 메모의 중요성

즉, 경청을 한다는 것은

단순히 잘 듣는 것만이 아닌

말하는 사람의 생각을

듣는 사람이 잘 이해하고 있다는 의미이다.

***의사소통은 내가 상대방에게 메시지를 전달하는 과정이 아니라
상대방과의 상호작용을 통해 메시지를 다루는 과정이다.**

따라서 성공적인 의사소통을 위해서는 내가 가진 정보를 상대방이 이해하기
쉽게 표현하는 것도 중요하지만 상대방이 어떻게 받아들인 것인가에 대한
고려가 바탕이 되어야 한다.

즉, 의사소통을 하기 위한 기본적인 자세는 경청하는 일.

-경청을 함으로써 상대방을 한 개인으로 존중하게 된다.

상대방을 인간적으로 존중함은 물론 그의 감정, 사고, 행동을 평가하거나 비
판, 또는 판단하지 않고 있는 그대로 받아들이는 태도이다.

*** 말의 법칙**

남을 축복하는 말에 내가 축복을 받고,

남을 저주하면 자기에게 돌아온다.

입을 떠난 말이 어떻게 돌아올지를 생각 못하는 바보도 있다.

말 많으면 허물이 많아지고 말이 적으면 바보라도 지혜롭다.

남을 험담하면 자신의 인격을 드러내는 것이고,

옆의 듣는 사람은 참고 끝나기를 바랄 뿐이다.

경정보다 좋은 말은 없고, 험담보다 나쁜 말은 없다.

입으로 말을 전하지 말고, 가슴으로 말을 전하라.

어리석은 이는 남을 비방하고 헐뜯지만,

지혜로운 자는 그 말을 듣고 자신을 돌아보고 성찰한다.

—온

* 잘못된 대화법

대화를 하면서 타인에게 결코 호감을 주지 못하는 사람들이 있다.

남의 말에 귀 기울여 듣지 않고,

자기 이야기만 하거나,

늘 불만불평을 입에 달고 사는 사람들,

불쑥 끼어들어 상대의 말을 가로채거나,

특하면 버럭 화를 내며 감정적인 말을 내뱉는 사람들이 바로 그런 사람들이다.

심리학자 간바 와타루가 들려주는 ‘상대에게 불쾌감을 주는 잘못된 대화방법’입니다.

1 남의 이야기를 듣지 않는다.

- 대화는 남의 이야기를 듣는 것에서 시작한다.

일방적으로 자기 이야기만 하면 대화는 성립되지 않는다.

상대로부터

- “듣고 있는 건가?”,

- “일전에 말했는데”라는 말을 자주 듣는 사람은 평소 상대의 이야기를 잘 듣고 있지 않다는 증거다.

2 상대의 입장을 이해하지 않는다.

의견이 어긋났을 때

- “잘났어”라고 상대를 공격하거나

- “나라면 못 참아”라는 식으로 자기 생각을 밀어붙인다.

사고방식이나 의견, 성격, 가치관이 저마다 다르다는 것을 고려하여

상대의 생각과 입장을 인정하고 의견을 나누어야 한다.

그렇지 않으면 상대는 더 이상 대화를 하고 싶지 않다.

3 불만불평이 많다

입만 열면 불만불평을 늘어놓는 사람일수록 어떤 문제가 생기면 그 해결책을 찾을 노력도, 행동도 하지 않는다.

불만이나 불평은 퇴보적인 발상이며, 부정적인 느낌을 준다.

늘 이런 식이면 주위를 어둡고 불쾌하게 만들 뿐이다.

- 해결책

4 YES BUT식 응답

상대와 대화할 때 “그건 그래, 하지만...”이라든가 “그렇지만”, “그렇다 해도”라는 말을 사용하는 것도 첫인상을 나쁘게 만드는 요인이 된다.

5 상대의 이야기를 가로막는다.

상대가 한창 이야기를 하고 있는데 불쑥 끼어들거나 다른 이야기로 화제를 바꾸는 것은 성격이 급한 사람에게서 자주 나타나는 현상이다.

상대의 이야기가 느리거나 요점이 애매하면 안절부절 못하다가 자신이 대신 나서서 정리를 하는 식인데, 이래서는 누구와도 즐겁게 대화를 나눌 수가 없다.

6 감정적인 말투를 자주 쓴다.

모처럼 좋은 기분으로 이야기를 하다가도

- 의견이 다르거나

- 농담으로 들은 말에 정색을 하고 대든다.

별로 중요하지도 않은 일에 감정적으로 나온다면 사람들은 더 이상 말을 걸지 않게 된다.

7 그 자리에 없는 사람의 험담을 한다.

사람은 자신과 관계없는 일에도 동조를 하기는 하지만, 늘 남의 험담이나 가십만 듣다 보면 짜증이 난다. 게다가 ‘다른 사람에게 가서도 저런 식으로 나에게 대해 험담하겠지’라는 생각이 들면 더 이상 상대를 신뢰할 수 없게 된다.

사람에게도 품격이 있듯이

말에도 나름의 품격이 있습니다.

그게 바로 언어의 품격이다.

말은 그 사람 마음의 소리입니다.

내가 무심코 던진 말 한마디에 품격이 드러납니다.

- 똥싸다는 표현의 의미 : 품격과 교양 없는 사람.

오늘은 품격을 스스로 높여보라.

— 고운 말, 사랑의 말, 따뜻한 말

* 간디의 신발 한 짝

간디가

여행을 할 때 이런 일이 있었다.

기차에 올랐을 때

신발 한 짝이

플랫폼으로 떨어져버리고 말았다

이미 기차는

움직이기 시작했다

그러자

간디는 지체 없이 나머지 신발을 벗어

다른 한 짝이 떨어진 곳으로 던졌다

놀란 사람들이

왜 그랬냐고 묻자

간디는

”서로 나누어진 신발 한 짝은

누구에게나 쓸모가 없지요

그렇지만 저렇게 두 짝이 되면

누구에게나 쓸모가 있게 되지요

가난한 사람이 줍는다면
더욱 좋은 일이겠지요” 라고 대답했다

신발 한 짝을 떨어지자.
나머지 신발 한 짝도 기차 밖으로 던진 간디.

그는 그 신발을 누가 가져갈지
그 사람에게 무엇을 얻을 수 있을지를
생각하지 않았습니다.

누군지도 모르는
사람에게 '양보하고 배려'한 겁니다.

그리고는
“쓸모 있는 신발을
가난한 사람이 줍는다면 좋은 일이다” 라고
스스로 만족했습니다.

내가 준 만큼 상대방에게
당장 받지 못한다고 해서
섭섭해 할 필요는 없습니다.

손해를 볼 것 같아서
아예 주지도 않는다면
그것 역시 바람직하지 않지요

오히려 다소 손해를 본 것 같은
느낌이 사실은 더 좋은 결과를
만들어 줄 때도 많습니다.

설사 그렇지 않더라도
자신이 만족하면 됩니다.

지금,
나는,
한 짝을 떨어뜨려서 쓸모없어진
나머지 신발 한 짝을 품에 움켜쥐고
나 자신만을 생각하고 있는 건 아닌지

오늘은 신발을 찾지 말고
버리는 생각으로 행복한 시간이 되었으면 좋겠다.

*경청의 방법

- 1 혼자서 대화를 독점하지 않는다.
— 적
- 2 상대방의 말을 가로채지 않는다.
— 예의
- 3 이야기를 가로막지 않는다.
- 4 의견이 다르더라도 일단 수용한다.
— 다름과 틀림의 차이
- 5 말하는 순서를 지킨다.
- 6 논쟁에서는 먼저 상대방의 주장을 들어준다.

7 시선을 맞춘다.

8 귀로만 듣지 말고 오감을 동원해 적극적으로 경청한다.

* 경청방법

1. 공감을 준비하자

- 이야기를 들을 때는 선입관이나 편견을 버리고 듣는다.
- 미리 준비.
- 공감을 잘 하면 성공.

2 상대를 인정하자

- 상대를 완전한 인격체로 인정해야 진정한 소리가 들린다.
- 의심, 무시, 부정

3 말하기를 절제하자

- 말을 배우는 데는 2년, 침묵을 배우는 데는 60년이 걸린다고 한다.
- 말하기를 절제하고 먼저 상대에게 귀 기울이자

4 겸손하게 이해하자

- 겸손하면 들을 수 있고,
- 교만하면 들을 수 없다.

사람들이 진정으로 원하는 것은 자기의 말을 진정으로 들어주고 자기를 존중해 주며 이해해 주는 것이다.

항상 겸손한 자세를 상대를 이해하자

5 온 몸으로 응답하자

-경청은 귀로만 하는 것이 아니다.

눈, 입, 손, 몸짓, 눈빛 등 상대방 말에 귀 기울이고 있음을 계속 표현하라.

-경청능력은 다른 사람의 말을 주의 깊게 들으며 공감하는 능력이다.

-직장인들이 개인이나 조직 간에 원만하게 관계를 유지하고 업무성과를 높이기 위해서는 필수적이다.

-특히, 의사소통을 하기 위해서는 다른 사람의 말을 주의 깊게 들으며 공감할 수 있는 능력을 갖추는 것이 우선이다.

*** 비호감을 호감으로 바꿔주는 '사소한' 습관**

사람들은 타인에게 호감이 가는 사람이 되고 싶어 한다.

하지만 각자의 취향이나 성향도 다르고, 상대방의 마음을 얻기란 너무도 어려운 일이다.

마음과는 다르게 상대방의 기분을 상하게 만들어 자칫 비호감으로 낙인찍힐 수 있다.

그렇다면 언제 어디에서나 상대방에게 호감 가는 이미지를 각인시키는 사람들은 대체 어떤 방법으로 상대방의 마음을 얻었을까.

몇 가지 작은 습관만 고쳐도 나를 비호감이라고 생각했던 상대방의 마음을 호감으로 돌릴 수 있다는 것을 명심하며 상대방의 마음을 얻는 그들만의 노하우를 알아보자.

1. 휴대전화를 내려놓는다.

호감 가는 사람들의 습관 중 중요한 한 가지는

상대방과 대화 시 오로지 그 사람의 말에 집중해야 한다.

요즘 휴대전화를 손에서 놓지 않는 사람이 많은데 대화 중에도 힐끔힐끔 휴대폰에 카톡이 와있는지를 확인한다거나 전혀 집중하지 못하는 모습을 보이면 상대방에게 비호감으로 찍히기 십상이다.

휴대폰을 잠시 내려놓고 오로지 함께 있는 상대방의 말에만 집중하는 자세

가 필요하다.

2. 상대방을 말을 먼저 들어라.

무작정 남의 말을 자르고 자신의 의견부터 내놓는 사람들은 상대방에게 불쾌감을 줄 수가 있다.

하지만 호감 가는 사람들의 특징은 남의 말을 자르지 않고 잘 들어주다가 자연스럽게 자신이 말할 타이밍을 끌어낸다.

3. 사소한 질문을 한다.

상대방에게 질문을 건넨다는 것은 '난 네가 궁금하다'라는 관심의 표현이다. 궁금하지 않다고 해서 그 사람에 대해 너무 질문하지 않으면 상대방은 나를 무시한다고 생각할 수 있다.

꼭 궁금하지 않았다 하더라도 상대방에 대한 사소한 질문은 상대방으로부터 '이 사람은 나에게 관심이 많구나'라는 인식을 심어준다.

4. 적절한 스킨십을 한다.

악수를 청한다거나, 가벼운 포옹만으로도 상대방과 긍정적인 교감을 할 수 있다.

적절한 스킨십은 상대방의 경계심을 무너뜨리고 당신의 관심을 보여주는 좋은 방법이다.

5. 함부로 남을 판단하지 않는다.

자신이 정한 선입견에 상대방을 끼워 맞추다 보면, 상대방의 단점이 보이기 마련이다.

상대방 역시 같은 생각을 할 수 있다.

열린 마음으로 상대방을 대해야 상대방 역시 자신을 열린 마음으로 자신을 바라본다.

6. 상대방의 이름을 기억한다.

상대방의 이름을 모르는 것은 '난 당신에게 관심 없어요'라는 오해를 심어줄

수 있다.

어렵더라도 상대방의 이름을 외우는 습관을 길러야 한다.

상대방은 자신의 이름을 기억하고 있다는 사실에 은근슬쩍 기뻐하고 '나를 존중하고 있구나'라는 생각을 한다.

— 온

*** 성공한 사람들의 소통법**

1. 무조건 잘 듣는다.

데일 카네기가 한 얘기.

'지난 2년 동안 사귀었던 친구보다

더 많은 친구를 2개월 만에 사귀는 법?

그건 먼저 관심을 갖고 다가가 듣는 것'이라고.

경청은 최고의 말하기다.

경청을 잘하는 법을 익히려면

일단

한 달 정도는 무조건 듣는 시기로 정해라.

친구, 애인, 부모, 상사 등 모두의 이야기를 일단 들어라.

일단 귀를 오픈시켜 타인을 받아들이기 준비가 된 여자만이 자신의 이야기도 드러내 보일 수 있다.

경청은 역지사지의 태도로

내 마음에 드는 것만 선택해 마음에 담는 것이 아니라

상대의 입장에 서서 귀담아 듣는 것입니다.

2. 매력지수를 올리는 비언어 커뮤니케이션을 익힌다.

매력 있다고 인정받는 여자들은 특유의 제스처를 갖고 있다.

비언어 커뮤니케이션에는 몸짓뿐 아니라

- 눈빛,
- 입술 모양,
- 눈썹 모양
- 신체접촉 여부,
- 냄새까지 우리 생각보다 많은 것들이 포함된다.

연구결과에 따르면 이러한 비언어 커뮤니케이션은
언어만큼이나 상대의 이미지를 결정짓는 데 중요한 역할을 한다고 한다.

3. 자기인식부터 점검하라.

낮은 자존감과 부정적인 자아 이미지를 갖고 사는 것은 아닌지 생각해 봐야
한다.

나라는 사람을 밝고 긍정적으로 인식하고 있다면
말하기도 자연히 당당하고 매력적이기 마련이다.

개인적으로는 충분하기에 오히려 과유불급이라고
나도 모르는 사이에 넘치는 것으로 보여
상대를 불쾌하게 생각하지 않도록 주의를 할 필요도 있다

잠이 모자란다고 시간에 쫓겨
부스스한 모습으로 출근한다면
그날 하루가 만족스런 하루가 되기 어려울 것은 뻔하다.
일단 내 스스로가 맘에 안 들고,
그런 나를 바라보는 상대도 기분 좋을 리 없고,
모든 일이 잘 풀려나갈리 만무하다.

항상 생기가 있고 열정이 넘치고
저 사람이라면 어떻게든 이 문제를
해결할 수 있을 것 같다는 신뢰감을 주는 그 사람만의 분위기.
그런 아우라를 만들자.

4. 소통의 잡음을 끈다.

여기서 '잡음'이란 물론 머릿속 잡념도 포함된다.
한참 몰입해 대화를 나누다가 갑자기
어젯밤 그 남자와의 달콤한 포옹이 떠오른다던가,
전기장판 코드를 뽑고 나왔는지 아닌지에 집착하기 시작하는 것이다.

클린턴 전 미국대통령은 르윈스키와의 스캔들 등으로 이미지를 구겼지만,
커뮤니케이션에서만큼은 따라올 사람이 없는 인물이었다고 한다.
그에 대해 적개심을 품고 면담하던 사람조차
그와 이야기하고 난 후엔
팬으로 바뀌어 버린다고 한다.

그 비밀은 바로 온전한 집중에 있다고 합니다.
바로 직전까지 머리 속에는
푸틴의 홍차 성분이 무엇일까를 골똘히 생각했다고 해도,
이 사람과 만날 때는 모든 소통의 잡음을 끄고
그 사람과의 대화에만 몰입하는 게 특기였다고 한다.

5. 무조건 연습이다.

오바마도 힐러리도 반기문도
대중 앞에서 연설하는 것이 마냥 편안하기만 한 사람은 없다.
모든 상황의 말하기를 적어도
20번 이상 직접 체험하며 연습해야 한다.

그리고 마지막으로 중요한 것은
자신에게 맞는 말하기를 찾는 것이다.
유명인들의 강연이나 토크쇼를 들으며 벤치마킹할 부분을 찾아본다.
그리고 내 삶의 목적과 방식에
가장 적합한 태도와 말하기를 매일 조금씩 연습한다.

*** 버나드 쇼의 묘비명과 다윗왕 반지에 새겨진 경구**

일상이 팍팍하고 힘들 때에는 가슴에 새겨두고 힘이 될 만한 글을 자주 찾게 됩니다.

조지 버나드 쇼의 묘비에는 다음과 같이 적혀 있다고 합니다.

“우물쭈물 하다가 내 이럴 줄 알았지 (I knew if I stayed around long enough, something like this would happen.”)

개인적으로 힘든 날이 계속되다 보니, 체념적으로 떠오르게 되는 말입니다.

주술처럼 되뇌이는 말이기도 하죠.

아일랜드 더블린에서 태어난 버나드 쇼는 극작가로서 활동하였고 1925년에 노벨 문학상을 수상하였습니다.

그의 작품을 유일하게 접한 건 <피그 말리온>입니다.

그것도 영화로요. 1964년 조지 큐커 감독이 오드리 헵번과 해리슨 주연의 영화, <마이 페어 레이디>를 만들었습니다.

<마이 페어 레이디>는 오드리 헵번 특유의 톡톡튀는 연기를 볼 수 있는 영화인데, 그해 8개 부문에서 아카데미상을 수상하는 영광을 안았죠.

“우물쭈물 하다가 내 이럴 줄 알았지”가 역설적이고 체념적이라면 다윗왕의 반지에 새겨진 경구는 힘들고 어려울 때 보다 용기를 본돋아 주는 글귀입니다.

“이 또한 곧 지나가리라 Soon it shall also come to pass”가 다윗왕의 반지에 새겨져 있다는 경구입니다.

다윗왕의 반지에 얹힌 이야기는 전설이 되어 다음과 같이 전해지고 있습니다. 어느날 다윗왕은 궁중 세공인에게 스스로를 다스릴 수 있는 글귀를 새겨 넣은 반지를 만들 것을 명했습니다.

“나를 위한 아름다운 반지를 하나 만들도록 하라.

반지에는 내가 큰 승리를 거두어 기쁨을 억제하지 못할 때,
그것을 조절할 수 있는 글귀를 새기도록 해라. 또한 그 글귀는 내가 큰 절망
에 빠졌을 때 용기를 함께 줄 수 있는 글귀여야 하느니라."

세공인이 어떻게 다윗왕의 마음을 다스릴 수 있는 글귀를 만들 수 있었겠습
니까?

세공인은 지혜로운 솔로몬 왕자에게 도움을 청합니다.

솔로몬이 말했습니다. "이 글귀를 넣으시오. '이 또한 지나가리라 Soon it
shall also come to pass'

승리에 도취한 순간에도 이 글을 보게 되면 왕께서는 자만심을 가라앉힐
수 있을 것이고, 절망 중에도 이 글을 본다면, 왕께서는 큰 용기를 얻을 것
이오."

다윗왕의 반지에 새겨진 아포리즘은 많은 것을 성찰하게 만듭니다.

이스라엘을 재통일하고, 구약성서 시편의 상당부분을 직접 지은 다윗 왕조차
스스로 경계하기를 게을리 하지 않았습나다.

더욱 놀라운 것은 세공인의 지혜로움입니다.

세공인이니까 반지야 당연히 잘 만들 수 있었겠지만, 용기를 줄 수 있는 글
을, 그것도 왕의 마음을 다스릴 수 있는 경구는 세공인이 만들 수 없었을 것
입니다.

그러나 세공인은 누가 가장 지혜로운지 알고 있었습니다. 그리고 그는 도움
을 요청할 용기가 있었습니다.

만약 세공인이 자만하여 아무렇게나 말을 새겨 넣었다면 목숨을 부지하기
도 어려웠을지 모릅니다.

'이 또한 지나가리라'는 마음가짐으로 하루하루를 열심히 보내야겠습니다.

* 실패의 경험

실수도 가르침이다

실패도 가르침이다.

이 가르침을 배울 수 없다면 인생의 실패자.

이 가르침을 마음에 새긴다면 성공.

왜 실패 했는지 깨달아야 한다.

1. 20년 동안 평론가들로부터 "너저분한 잡동사니만 쓴다."고
비판 받았던 작가의 이름은 "도스토예프스키" 다.

—죄와 벌

2. 신용호는 99명의 멘토로부터 "당신이 하려는 사업은 무조건 실패한
다."는 말을 들었다.

그들이 "절대로 안 된다"고 했던 사업은 "교보생명"이었다.

신용호는 교보 그룹 창업자다.

3. 하워드 솔츠는 217번째 투자자에 이르기까지
"스타벅스 사업" 의 투자를 거절당했다.

4. NBA에서 9,000번의 슛을 실패하고
3000번의 경기를 패배한 선수의 이름은
"마이클 조던"이다.

5. 남이 먹다 남긴 빵을 주워 먹던
한 거지 청년이 놀이공원을 설립한다.
그의 이름은 "월트 디즈니"다.

6. 근무력증에 걸려 5년 동안 누워 지내던 박성수가
다시 일어나 세운 회사의 이름은 "이랜드"다.

7. 끝이 보이지 않는 가난에 절망해
독약을 마셨던 남생해는
세계에서 가장 큰 중식당 "하림각"의 사장이 된다.

8. 백여 군데 의상실에서
"당신은 절대로 디자이너가 될 수 없다!"는
소리를 듣던 청년의 이름은
"크리스찬 디오르"다.

10. "이 정도 솜씨로는 작가가 될 수 없다." 고
편찬 받던 한 무명 작가는 노벨 문학상을 수상한다.
"노인과 바다" 를 쓴
"어니스트 헤밍웨이"이다.

* 신념

안창호

모난 돌이나 둥근 돌이나
모두 다 쓰이는 데가 있다.

남의 결점을 지적하더라도
결코 듣기 싫은 말이 아니라
사랑의 말로써 조언해야 한다.

허물없는 사람이 어디 있겠는가?
그러니 모든 것을 용서하라.

절망은 청년의 죽음이요,
청년이 죽으면 민족도 죽는다.
허황된 마음은 패망의 근본이요,
착실한 마음은 성공의 기초이다.

우리가 세운 목적이 그른 것이라면
언제든지 실패할 것이요,
우리가 세운 목적이 옳은 것이라면
언제든지 성공할 것이다.

서로 사랑하면 살 것이요,
서로 싸우면 죽을 것이다.

청년이 다짐해야 할 2가지 과제가 있다.
첫째 속이지 말자.
둘째 놀지 말자.
죽더라도 거짓이 없으라!

건고한 기초위에 좋은 건축이 있고
튼튼한 뿌리위에 좋은 꽃과 열매가 있다.
내가 죽어서 조국이 독립된다면
나는 기꺼이 죽으리라.

작은 일이라도 내가 맡은 일을 열심히 하면
그것이 곧 나라를 사랑하는 길이다.

나는 밥을 먹는 것도 대한의 독립을 위하여,
잠을 자는 것도 대한의 독립을 위하여서 해왔다.

이것은 나의 몸이 없어질 때까지 변함이 없을 것이다.
적어도 동포끼리는 서로 다투지 말자.
때리면 맞고, 욕하면 먹자.
동포끼리 악을 악으로써 대하지 말자.
오직 사랑하자.

자기의 몸과 집을 자신이 다스리지 않으면
대신 다스려 줄 사람이 없듯이
자기의 국가와 자기의 민족을 자신이 구하지 않으면
구해 줄 사람이 없다는 것을 아는 것이
바로 책임감이요,
주인 관념이다.

*** 자기 안에 모든 답이 다 있습니다.**

많은 사람들은 자기의 미래를 알고 싶어 합니다.
하지만, 내일 어떤 일이 일어날지는 모릅니다.
정확하게 미래에 죽을 거라는 것은 다 압니다.
언젠가는 늙고 병들고 죽습니다.

죽음이 두렵습니까?

죽음을 당당하게 맞이하려면
남은 인생을 가치 있게 살면 됩니다.
가치 있는 삶의 목표를 갖고
사람과 자연을 사랑하며 살아가면 됩니다.

자기 안에 모든 답이 다 있습니다.
명상은 그 답을 찾는 데 도움을 줍니다.
명상은 자기가 누구인지,
어떻게 의미 있게 살아갈지를 알려줍니다.
명상을 통해서
건강과 행복과 평화로운 삶을 창조하기 바랍니다.
- 일지 이승현의 브레인TV> 유튜브 채널에서 영상으로도 보실 수 있습니다.

<https://youtu.be/MkUYXfjTprE>

*** 호감 가는 사람들이 절대 하지 않는 행동**

같은 조건이라면,
우리는 호감을 주는 사람과 교제하고 싶어 한다.
겸손하고 유쾌하고 예의 바르고 친절한 사람,
한마디로 호감을 주는 사람에게 끌리기 때문이다.

'호감'이라는 건 단순히 인간관계 뿐만 아니라
비즈니스와 목표 달성에도 유리하다는 사실.
호감을 주는 사람들은
다음과 같은 행동을 하지 않았습니다.
당신을 성공으로 이끄는 작은 힘이 됩니다.

1. 말을 많이 하지 않는다.

조금 이상하게 들릴 겁니다.
친절한 사람은 쾌활하고 사교적인 경우가 많기 때문인데요.
물론 그러한 성격에는 아무런 문제가 없습니다.
하지만 친절한 것과
호감을 주는 성격에는 큰 차이가 있습니다.
호감을 주는 사람은
본인이 무엇을 아는지 알고 있습니다.
그들은 다른 사람이 무엇을 아는지 궁금하기에 질문을 하죠.
자세하게 묻습니다.
사람들의 생각에 관심을 보이고
경청으로 이를 증명하고요.
나를 중요한 사람인 것처럼 느끼게 하는 것.
사람들은 그러한 느낌을 들게 해주는 사람에게
호감을 느낍니다.

2. 남을 탓하지 않는다.

친구가 실수를 한다,
직원은 기대에 미치지 못한다,
거래처는 마감을 지키지 않는다...
그러면 우리는 그들을 탓하기 마련입니다.
하지만 실제로는 자신의 탓도 있습니다.
미리 대비책을 준비해놓지 않았거나
확실히 교육을 시키지 않았거나
너무 성급하고 무리한 요구를 했을 수도 있어요.
일이 잘못되었을 경우
다른 사람을 탓하지 않고 본인이 책임지는 것은
사실 자기 자신에게
상황에 대한 주도권을 부여하는 일입니다.
다음에는 더욱 똑똑하게 행동하는 것에
초점을 맞추게 되기 때문인데요.
이런 사람들이 호감을 얻기 마련입니다.

3. 상대방에게 잘 보이려고 하지 않는다.

사람들은 옷, 자동차, 소유물, 직함, 성취 때문에
어떠한 사람을 좋아하는 것이 아닙니다.
그것들은 모두 '물건 또는 관념'에 불과하니까요.
물론 사람들이 내가 가진 물건,
성취 등을 좋아할 수도 있지만
그것이 나를 좋아한다는 뜻은 아닙니다.
겉보기에는 나를 좋아하는 것처럼 보일 수도 있지만
거기에는 실체가 없습니다.
실체 없는 관계는 진짜 관계가 아닙니다.
진짜 관계를 만들고 싶은지요?
상대방에게 너무 잘 보이려고 애쓰지 마세요.

당신의 진짜 모습을 발견할 수 있도록 하는 겁니다.

4. 상대방의 말을 끊지 않는다.

상대방의 말에 끼어드는 것은

그저 무례한 행동으로 그치지 않습니다.

“네 말을 듣고 있어.

그러나 그건 너를 이해하기 위해서가 아니야.

내가 무슨 말로 받아칠지 생각하려고 듣는 거지”라고

말하는 것이나 마찬가지입니다.

필요한 것은 상대방의 말에 귀를 기울이면서도

상대방의 말을 제대로 이해했는지

질문으로 확인하는 것.

5. 상대방을 통제하지 않는다.

직장에서 당신은 상사라서 통제권이 있을지도 모릅니다.

당신에게 책임이 주어졌을 수도 있고.

하지만 그 외의 곳에서

당신이 정말로 통제할 수 있는 것은

자기 자신뿐입니다.

어떤 행동을 하고 어떤 생각을 하고 어떻게 느껴야 할지

상대방을 통제하려고 하는 사람은

자연스럽게 자신의 의견이

다른 사람의 의견보다 중요하다고 여깁니다.

사람들은 자신을 도와주는 사람을 좋아합니다.

그렇기에 남에게 이래라저래라 하지 말고

어떻게 도와줄지를 물어보세요. 그러면

사람들은 당신을 그냥 좋아하는 정도가 아니라

당신에게 열광할 겁니다.

6. 내가 이룬 것을 자랑하지 않는다.

높은 직위에 올라가고 큰 성취를 이루었을수록
자신이 전부 안다고 생각하고
다른 사람들에게 말해주려는 경향이 있습니다.
그러나 조언이 아니라 명령처럼 말한다면
사람들은 한 귀로 듣고 한 귀로 흘려버릴 겁니다.
바로 호감을 주고 싶은가요?
내가 멋진 성취를 이루었지만
상대방이 멋진 성취를 이룬 것처럼 느끼게 해주십시오.

7. 과거에 연연하지 않는다.

당연히 과거는 소중한합니다.
실수에서 교훈을 얻어야 하기 때문이죠.
그러나 교훈을 얻었다면 실수를 내려놓아야 합니다.
초점을 어디에 두느냐에 달려 있습니다.
나쁜 일이 생기면
지금까지 몰랐던 것을 배울 기회라고 생각하십시오.
다른 사람이 실수를 하면
친절과 용서, 이해심을 연습하는 기회로 생각하는 겁니다.
과거는 훈련일 뿐,
당신을 정의하지 않습니다.
과거의 잘못을 파고들어보세요.
단, 다음번에는 제대로 하기 위해서 말입니다.
호감 주는 사람들은
이같은 행동을 하지 않으면서도,
상대방이 진실한 모습을 드러낼 기회를 주고
그들과 어떤 관계를 맺을지를 결정합니다.
별것 아닌 것처럼 보이는 작은 습관이
성공으로 이끄는 힘이 됩니다.

산다는 것은 싸우는 것이다.
우리는 매일 남과 싸우고
자기 자신과 싸우면서 살아간다.

인간은 세계라는 무대에서
자기에게 맡겨진 역할을 수행하면서 살아간다.

어떤 이는 인생을 농사에 비유한다.
어떤 이는 인생을 하나의 예술 작품에 비유한다.
어떤 이는 인생을 책을 쓰는데 비유한다.
어떤 이는 인생을 여행에 비유한다.

우리는 저마다 무거운 짐을 지고
자기의 길을 가는 인생의 나그네다.

길에는 여러 가지가 있다.
사람이 가는 길은 인도요,
자동차가 가는 길은 차도요,
배가 가는 길은 뱃길이요, 바닷길이다.

우주에도 길이 있다.
지구는 지구가 도는 길이 있고,
별은 별이 가는 길이 있다.

옳은 길을 가되 우리는 적절한 속도,
적절한 걸음걸이로 가야 한다.

군자는 인생의 큰 길,
옳은 길을 정정당당히 간다.
마음에 추호도 부끄러움과

거리낌이 없는 사람만이 청천백일 하에 크고,
넓은 길을 늠름하게 활보할 수 있다.
힘차고 당당하게 걷는
걷는 걸음을 활보라고 한다.

광명정대의 정신을 가지고
인생을 바로 사는 사람만이
정정당당한 자세로 태연자약하게
인생의 정도와 대로를 힘차게 걸을 수 있다.

산다는 것은 길을 가는 것이다.
-안병욱 '인생론'에서

*** 공자의 후회**

공자가 제자들과 함께 채나라로 가던 도중
양식이 떨어져 채소만 먹으며 일주일 버텼다.

걷기에도 지친 그들은 어느 마을에서
잠시 쉬어 가기로 했다.

그 사이 공자가 깜박 잠이 들었는데,
제자인 "안회"는 몰래 빠져 나가 쌀을 구해와
밥을 지었다.

밥이 다 될 무렵 공자가 잠에서 깨어났다.
공자는 코 끝을 스치는 밥 냄새에
밖을 내다봤는데 마침 "안회"가 밥솥 뚜껑을 열고

밥을 한 움큼

집어 먹고 있는 중 이었다.

"안회"는 평상시에 내가 먼저 먹지 않은 음식에는
손대지 않았는데 이것이 웬일일까?

지금까지 "안회"의 모습이 거짓이었을까?

그때 "안회"가 밥상을 공자 앞에 내려놓았다.

공자는 "안회"를 어떻게 가르칠까 생각하다가
한 가지 방법이 떠올랐다.

"안회야! 내가 방금 꿈 속에서
선친을 보았는데 밥이 다 되거든
먼저 조상에게 제사 지내라고 하더구나"

공자는 제사 음식은 깨끗하고
아무도 손대지 않아야 한다는 것을
"안회"도 알기 때문에 그가 먼저 밥을 먹은 것을
뉘우치게 하려 하였던 것이다.

그런데 "안회"의 대답은 오히려 공자를 부끄럽게 했다.

"스승님, 이 밥으로 제사를 지낼 수 없습니다.
제가 뚜껑을 여는 순간 천정에서 흙덩이가 떨어졌습니다.
스승님께 드리자니 더럽고 버리자니 아까워서
제가 그 부분을 이미 먹었습니다."

공자는 잠시 "안회"를 의심한 것을 후회하며
다른 제자들에게 이렇게 말 했다.

"예전에 나는 나의 눈을 믿었다.
그러나 나의 눈도 완전히 믿을 게 못 되는구나.

예전에 나는 나의 머리를 믿었다.
그러나 나의 머리도
역시 완전히 믿을 것이 못 되는구나.

너희들은 알아 두거라,
한 사람을 이해 한다는 것은
진정으로
어려운 일이라는 것을 말이다."

*** 행복한 인간관계를 위해 버려야 할 행동**

큰일이든 사소한 일이든 부정적인 요소를 버리지 못하면
우리의 삶은 행복에서 점점 더 멀어집니다.
단 한 번뿐인 삶을 마음 줄이며 살지 않기 위해서는 행복을 방해하는
위선,
상실감,
부정적 마인드,
조급증,
적대감,
비관주의 등을 떨쳐내는 노력을 멈춰서는 안 됩니다.

이러한 것들은 우리 삶을 불행하게 하고, 뒤처지게 하고, 우울하게 만드
는 걸림돌이며 장애물이기 때문입니다.
지친 삶을 행복하게 만들어 나갈 수 있도록 리처드 칼슨이 들려주는 "행복해
지기 위해 버려야 할 행동"입니다.
물론 마음만 먹는다고 그러한 행동들을 쉽게 버릴 수 있는 것은 아니겠지만,
지금 행복하지 않으면 내일도 행복할 수 없다는 삶의 자세로 노력을 기울

인다면 좀 더 행복으로 가까이 다가갈 수 있다.

1. 위선

- 겉으로만 착한 체 하거나 거짓으로 꾸밈

우리의 마음은 늘 불안하다.

그래서 가끔 의지할 사람이 필요하다.

다른 사람이 옆에 있어주고, 이야기를 들어주고, 이해해 주길 바란다.

그런데 이러한 불안을 극복하는 방법 중 하나로 위선적으로 행동하는 사람이 있다.

- 상처를 입어도 입지 않은 척,

- 고통을 받아도 고통스럽지 않은 척 한다.

하지만 이런 방법은 상처를 더 아프게 할 뿐이다. 상처를 입으면 아파하는 게 정상이다.

불안이나 상처를 이겨내려면 현실을 미화하거나 실제와 다르게 가장하는 마음을 거짓된 마음을 버려야 한다.

이를 위해서는 스스로가 치유력이 되는 것도 한 가지 방법이다.

치유력이란 내 마음의 상처를 씻어내고,

나아가 다른 사람들이 나를 의지할 수 있게 하는 힘,

즉 다른 사람이 도움을 필요로 하거나 이야기 나눌 사람을 필요로 할 때 내가 그 상대가 되어주는 것을 말한다.

2. 상실감

- 무엇을 잃어버린 듯한 느낌

- 고통과 좌절에 빠뜨리는 상실감을 버려라.

사랑하는 사람을 잃은 고통으로 인해 그 동안 익숙해져 있던 세계가 산산조각나면 우리는 마음 속 깊은 곳에서부터 혼란을 느끼게 된다.

이 경우 우리가 괴로워하는 이유는 상황을 있는 그대로 보고 싶어 하지 않기 때문이다. 상황이 예전 그대로이기를 갈망하지만, 그것이 불가능하니 그것 자체가 괴로움의 원인이 되는 것이다.

이러한 고통스러운 생각과 느낌이 일어나면 보통 사람들은 아예 그 고통스러운 기억 속으로 빠져들거나, 혹은 그 사실을 부정하거나 아예 없었던 일로 여기며 외면하기도 한다.

하지만 상실감을 이겨내는 가장 좋은 방법은 일어난 일을 그대로 인정하는 것이다.

상실감의 치유는 부러진 뼈가 낫는 것과 똑같은 과정을 거친다. 지독한 고통 속에서 연민의 마음으로 이 사실을 인정하고 받아들이면 상실감을 떨쳐내는데 큰 도움이 될 것이다.

3. 부정

- 바르지 않거나 옳지 못함

- 스트레스의 원인을 남 탓으로 돌리는 부정적 마인드를 버려라.

우리는 돈 문제와 인간관계, 건강 등 모든 면에서 스트레스를 받으면서 살아간다.

그리고 이런 스트레스를 느낄 때 마다 자신에게 어떤 문제가 있다고 생각하기 보다는 **타인과 주변의 여건 탓으로 스트레스의 원인을 돌리곤 한다.**

이런 부정적인 생각에 빠져드는 이유는 그 동안 그렇게 길들여졌기 때문이며, 다른 방법을 가르쳐준 사람이 아무도 없었기 때문이다.

이런 부정적 마인드를 떨쳐내는 좋은 방법이 있다. 그것은 <잡았다 놓아주기>를 연습하는 것이다.

부정적이고,

화나고,

비판적이고,

짜증스러운 생각들이 느껴지면 말 그대로 <놓아주면서> 흘려보내라.

어떤 사람은 그것들을 손가락 끝으로 살짝 잡았다가 혹 붙어버린다고 상상하면서 연습한다고 한다.

어떤 식으로 연습하든 각자에게 잘 맞는 방법을 찾으면 된다. 다만, 부정적인 생각이 눈덩이처럼 커지기 전에 <놓아 준다>는 개념에 익숙해지면 된다.

4. 조급증

- 일을 망치는 조급증을 버려라.

- 운전

도로나 공항, 사무실, 집, 백화점, 휴양지 등 어디서나 조급증으로 짜증을 부리거나 분노를 터뜨리는 사람들을 보게 된다.

그들은 어떤 일이 계획이나 예상보다 늦어지면 자신의 조급증은 전혀 생각하지 않고 상대가 느려 터졌다면 불만을 터뜨린다. 문제는 삶에서 떼어놓을 수 없을 만큼 습관화된 이런 조급증이 큰일을 다뤄야 할 때 발목을 잡을 수 있다는 것이다. 따라서 조급증 때문에 괴로울 정도라면 대응책을 강구해야 한다. 그 대응책 중 하나는 평소 인내심을 기르는 것이다.

혼돈과 지체의 순간에 평정을 유지하기란 사실 쉬운 일이 아니다. 하지만 그렇게 하지 않으면 **바람직하지 못한 선택을 하게 되기 십상이다.**

즉 인생의 많은 부분을 흥분하고 짜증을 내는 데 소비하게 될 게 불 보듯 뻔한 것이다. 물론 어떤 문제나 어떤 사람이 당신을 자극할 때 당장 반발하거나 조급하게 대응하고 싶은 충동을 떨쳐내기란 그리 쉽지 않겠지만, 평소 꾸준히 인내심을 기르는 연습을 하면 평온한 마음이 가져다주는 안정감과 행복이라는 보상을 받게 될 것이다.

5. 적대감

- 관계를 멀어지게 하는 적대감을 버려라.

미국의 저술가이자 언론인인 오그 만디노는

“다른 사람을 대할 때는 오늘 밤 죽어가는 사람을 대하듯 해라.

그에게 당신이 가진 모든 친절과 배려를 베풀고 그를 이해하라.

그 행위에 대한 어떤 보상도 바라지 마라.

그러면 삶이 완전히 달라질 것이다.”라고 말했다.

사랑하는 사람을 갑자기 잃은 경험이 있다면 이 말이 마음에 와 닿을 것이다. 즉 인생이 얼마나 덧없으며 얼마나 짧은지 깨닫고 인정한다면 누군가에게 다정하고 친절한 손을 내밀기가 한 층 더 쉽다.

- 그런데도 우리가 다른 사람에게 짜증을 내고 쌀쌀맞게 굴고 심지어 적대감을 갖는 이유는 무엇일까?

- 평정심을 유지하고 상대를 용서하기가 그토록 힘든 근본적인 이유는 무엇

일까?

- 아마도 화를 내는 대상이 오늘 밤 정말로 죽을 수도 있다는 것을 잊고 있기 때문이 아닐까?

- 만일 적대감을 가진 상대를 죽여가는 사람 대하듯 한다면 고집과 증오를 버리고 **겸손과 열린 마음**으로 마주할 수 있지 않을까?

6. 비관주의

- 불행을 불러오는 비관주의를 버려라.

비극적인 일이나 개인적인 상실감을 겪은 사람에게 부적절하고 심지어 잔인하기까지 한 짓은 “**행복 하라**”거나 “**앞으로는 모든 일이 잘 될 거야**”라고 **격려하는 일이다.**

비록 그것이 궁극적으로 전하고 싶은 메시지라 해도 적절하지 않은 시기에 그렇게 말하는 것은 차라리 안 하느니만 못하다.

다만, 어떤 난감한 상황에 처했을 때 그것을 바라보는 방식 중 비관주의나 냉소주의보다는 낙관주의를 택하는 것이 합리적인 선택이다.

예를 들어 사랑하는 사람이 병들거나 다쳤을 때

낙관주의는 끝까지 버텨낼 수 있는 힘을 준다.

마찬가지로 실직했거나 금전적으로 궁핍할 때도 낙관주의는 분발할 것을 촉구하고 새로운 기회를 찾도록 이끈다. 즉 불행을 불러오는 비관주의를 버리고 낙관주의를 택하는 것은 우리를 행복으로 이끈다.

*** 경청을 잘 해야 성공할 수 있다.**

*** 오늘의 명언**

행복은 내 마음속에 있다.

- 범정스님.

과제 : 올바른 경청과 자세

분량 : A4용지 한 장

과제제출 ID : beach1014@hanmail.net

PS. 과제는 강의자료를 읽고, 그 내용을 중심으로 자신의 의견을 서술해야 합니다.

PS. 직접 강의해야 효과 있는 문서작성법 (4주차)은 다음에 자료를 올리겠습니다.

그리고 계속 직접강의 할 수 없다면 매주 과제를 중심으로 성적을 정리할 예정입니다.

PS. 질의가 있는 학생은 메일로 하시면 됩니다.