

意思疏通國語

제 8 강의

의사표현능력의 중요성

의사표현능력이란

- 말하는 사람이 자신의 생각과 감정을
- 듣는 사람에게
- 음성언어와 신체언어로 표현하는 능력임.

의사표현능력은 의사소통의 중요한 수단으로

학생이나 직장인들이

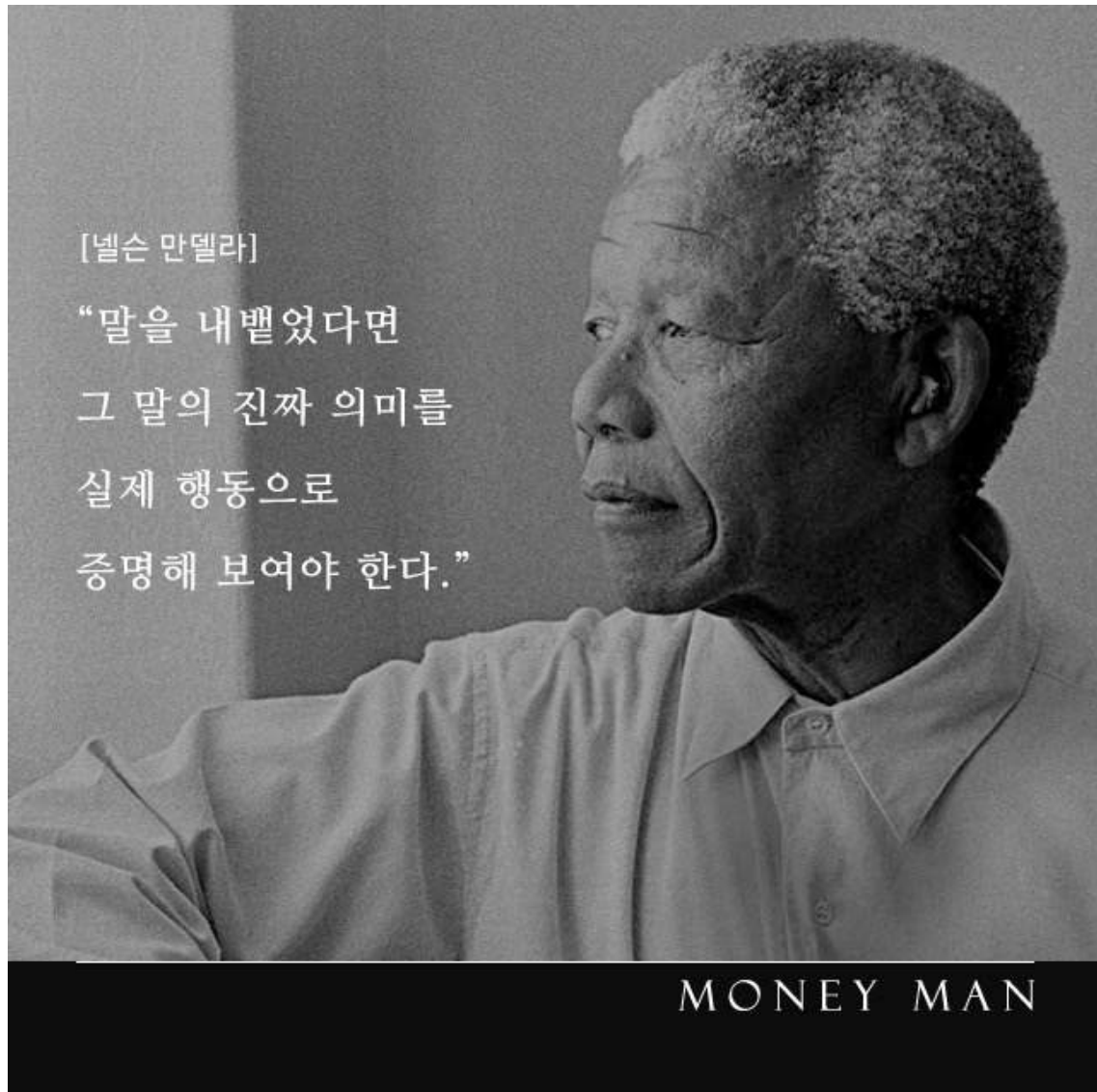
- 개인이나
- 조직 간에 원만하게 관계를 유지하고
- 업무성과를 높이기 위해서는 필수적인 능력임.

-그러므로

자신의 능력을 제대로 표현하기 위해서는
효과적인 의사표현능력을 갖추어야 함.

- 죽겠다고 말하는 사람,
못살겠다고 하는 사람,
힘들다고 하는 사람,
외롭다고 하는 사람,
돈 없다고 하는 사람,
학교 다니기 싫다고 말하는 사람.
- 이런 말을 하는 사람은 스스로 무능하다고 광고.
- 말은 에너지를 가지고 있다.
그러므로 말이 뇌에 각인되고, 각인되면 그것을 실행하려고 노력

한다.



* 말의 품격이 중요한 이유
말에는 냄새가 있다.
품격 나오는 기운이 있다.

똑같이 입에서 나오지만,

-어떤 말은 썩은 내가 나고

-어떤 말은 향기가 난다.

그 냄새가 쌓이고 몸에 배면 그게 습관이 되고 품격이 된다.

그렇게 삶이 바뀌고 인생이 바뀔 수도 있다.

나아가 주변에 끼치는 영향력도 달라진다.

-향기를 풍기는 사람은 주변을 행복하게 하지만,

-악취를 풍기는 사람은 주변을 불쾌하게 한다.

다음은 한 커뮤니티에 올라온 말의 냄새를 느낄 수 있는 사례이다.

어떤 말을 하며 사는 것이,

품격 있는 삶인지 읽고 나서 절로 느낄 수 있다.

흥미로운 점은 나이가 지긋하신 분이 오히려 예쁜 말을 쓰셨다는 점이다.

이런 분이 진정한 어르신이고, 연륜이라는 말이 어울리는 분이라고 생각한다.

글에 쓰여 있는 대로 진정 배우신 분이라는 생각이 든다.

반면에 젊은 사람이 막말하는 걸 보면서 마음이 아프다.

아무한테나 무례하게 구는 사람,

특히 식당이나 카페 종업원에게 무례하게 구는 사람은 2가지 면에서 한심하다.

첫째, 종업원을 자기보다 아랫사람이라고 생각한다.

물론 손님이 종업원에게 이것저것 시킬 수는 있지만,

그렇다고 종업원이 손님의 아랫사람이 되는 것은 아니다.

둘째, 아랫사람이라도 막 대해서는 안 된다.

서로 인격적으로 대우해야 한다.

그런데 종업원이라고 막 대하는 걸 보면 회사나 다른 조직에서 아랫사람을

똑같이 막 대할 게 안 봐도 흰하다.

—반말

말은 정말 강력하다.

당신은 어떤 냄새가 나는 말을 하며 살고 싶은가?

나는 이 글을 보고 앞으로 예쁜 말,

그것도 창의적으로 예쁜 말을 많이 해야겠다고 생각했다.

그렇게 살다 보면 언젠가 나에게서도 향기가 날 거라고 생각한다.

—참고 : 웃긴대학, 배움의 차이.jpg

1. 의사표현의 개념

1) 개요

2) 의사표현의 의미

의사표현의 방법 ?

*왜

사람들이 죽을 만큼 말의 중요성 강조하는 것일까?

그 이유는 간단하다

“말을 알면 그 사람과 세계가 보인다.”

—생각은 알 수 없지만, 목소리를 들으면 보이지 않는 부분까지 알 수 있다.

—말 한마디가 천 냥 빚을 갚는다.

* 말이 우리 생활에 미치는 영향이 매우 크다.

—말 한마디가 사람을 죽일 수도 있다.

—세상을 변화시키는 말 : 이게 나라냐?

- 말이 우리의 인생을 변화시킨다.

현대

자기표현의 시대로,

제대로 말하는 방법에 대한 노력이 그만큼 커지고 있다.

- 성공하고 싶다면, 말하는 방법을 배워야 한다.

- 인정받고 싶다면, 말하는 방법을 배워야 한다.

- 아름다운 사랑을 하고 싶다면, 말하는 방법을 배워야 한다.

- 문제는 어떻게 말하고 어떻게 표현할 것인가?

* 자기표현의 시대다.

* 말투가 나쁘다면 멀리하라.

"입과 혀"는 화와 근심의 근본이며, 몸을 망치는 도구와 같다. <명심보감>

물고기는 언제나 입으로 낚인다.

인간도 역시 입으로 걸린다. <탈무드>

1) 개요

생각이 말이 되고,

말이 행동이 되고,

행동이 습관이 되고,

습관이 성격이 되고,

성격이 운명이 되어,

당신의 삶을 결정짓습니다.

내 생각과 내 말이, 내 마음과 삶을 결정합니다.

그럼 어떤 생각과 말을 할 것인가?

—아름다운 생각과 따뜻한 말.

*** 지혜로운 의사표현**

유리하다고 교만하지 말고,

불리하다고 비굴하지 말라.

—당당하고 묵묵히 나의 길. . .

무엇을 들었다고 쉽게 행동하지 말고,

이치가 명확할 때 과감히 행동하라.

—경솔

병어리처럼 침묵하고 임금님처럼 말하며,

얼음처럼 냉정하고 불처럼 뜨거워라.

태산 같은 자부심을 갖고,

누운 풀처럼 자신을 낮추어라.

역경을 참아 이겨내고,

형편이 잘 풀릴 때를 조심하라.

재물을 오물처럼 볼 줄도 알고,

터지는 분노를 잘 다스려라.

때로는

—마음껏 풍류를 즐기고,

—사슴처럼 두려워 할 줄도 알고

—호랑이처럼 무섭고 사나워라.

이것이 지혜로운 삶이니라.

- 신중하면서도 상황에 맞는 감정표현을 하라.

- 잠보잠경

* 승자의 길

- 화 내는 방법

부처님은 이렇게 말씀하셨습니다.

“상대가 화를 낸다고

나도 덩달아 화를 내는 사람은

두 번 패배한 사람이다.

- 결국 화가 문제

상대에게 끌려드니

상대에게 진 것이고,

자기 분을 못 이기니

자기 자신에게도 진 것이다.”

바람을 향해 던진 흙이

오히려 자신을 더럽히는 것과 같이,

우리가 화내고 짜증내고 미워하는 것은

남을 해치기 전에

먼저 자기 자신을 해칩니다.

그런데 오늘 우리들은 어리석게도

스스로를 해치는 행위가

잘한 행위이고,

그런 사람을 승리자라고 말합니다.

이것은 승자의 길이 아니라

패자의 길입니다.

상대가 화를 내더라도

침묵하거나 웃을 수 있을 때,
승리를 얻게 된다는 사실을
명심하세요.
-법륜 스님

그러면 어떻게 살까

* 세상 그러려니 하고 살자 헤민스님
인생길에 내 마음 꼭 맞는 사람이 어디 있으리.
난들 누구 마음에 그리 꼭 맞으리?
그러려니 하고 살자.

내 귀에 들리는 말들 어찌 다 좋게만 들리랴?
내 말도 더러는 남의 귀에 거슬리리니.
그러려니 하고 살자.

세상이 어찌 내 마음을 꼭 맞추어 주랴?
마땅찮은 일 있어도
세상은 다 그런 거려니 하고 살자.

사노라면 다정했던 사람 멀어져갈 수도 있지 않으랴?
온 것처럼 가는 것이니
그저 그러려니 하고 살자.

무엇인가 안 되는 일 있어도 실망하지 말자.
잘되는 일도 있지 않던가?
그러려니 하고 살자.

더불어 사는 것이 좋지만,
떠나고 싶은 사람도 있는 것이다.
예수님도 사람을 피하신 적도 있으셨다.
그러려니 하고 살자.

사람이 주는 상처에 너무 마음 쓰고 아파하지 말자.
세상은 아픔만 주는 것이 아니니,
그러려니 하고 살자.

누가 비난했다고 분노하거나 서운해 하지 말자.
부족한데도 격려하고 세워주는 사람도 있지 않던가?
그러려니 하고 살자.

사랑하는 사람을 보냈다고
너무 안타까워하거나 슬퍼하지 말자.

인생은 결국 가는 것.
무엇이 영원한 것이 있으리.
그러려니 하고 살자.

컴컴한 겨울 날씨에도 기뻐하고 감사하며 살자.
더러는 좋은 햇살 보여 줄 때가 있지 않던가?
그러려니 하고 살자.

그래, 우리 그러려니 하고 살자.

어떻게 하면 말을 잘 할 수 있을까?

예) 연설을 잘하는 오바마 대통령은 최초의 흑인 대통령되었다.

－이유, 말

오바마 대통령의 스피치 방법

-44대 미국 최초 흑인 대통령

-흑인 부와 백인 모 사이에서 태어난 버락 오바마,

2008년-2009년 그의 말과 행동에 많은 사람들이 주목함.

*오바마 대통령의 말하는 법칙

1. A로 시작해서 A로 끝남

－양괄식

2. 자신의 주장을 에피소드와 함께 전달함

3. 매우 쉽고, 간결한 문장으로 전달함

4. 상대방과 눈이 마주치며 친근감 있게 말함

-이 방법을 실행하면 우리는 연설의 달인이 될 수 있음

예) 오바마는 ‘민주당 전당대회 기조연설’(2004,7,27일)에서

‘We are one people’

- 이 말이 미국 최초 흑인 대통령이 되는 기초를 마련함.

-당선 후 연설

“오늘의 승리는, 여러분의 승리이고 여러분의 힘입니다”

이것은 흑인(18%)과 백인의 통합을 의미함

*오바마의 스피치 방법

1. 월등한 대중 분석:

- 적절한 소품과 무대연출이 돋보임,
- 자신의 메시지로 훌륭하게 부각

2. 표준발음과 강약조절:

- 긍정과 부정을 비교하는 창의적으로 구사함,
- 서로 다른 시각을 표현하여
- 선명하게 표출하여 자신의 주장에 힘 실어 준다.

3. 탁월한 전달력:

- 확실히 끊고,
- 단호하게 표현함,
- 나, 우리, 여러분 등, 반복적인 어구사용

4. 유연하고 간결한 스피치: 긍정과 부정을 통해 자신의 의사를 분명히 전달하고, 우리라는 통합과 포용의 메시지를 전달함.

예) 오바마의 감성 스피치의 핵심

(1) 긍정과 부정을 비교하는 방법

(2) ‘우리’라는 통합과 포용의 메시지

- 풍부하고 다양한 기법

- 감성스피치

예) 미국의 심리학자 세드햄스테디 박사

“말이 사람을 살릴 수도 있고, 죽일 수도 있다.”

2) 말이 타인에게 미치는 영향

말은 타인에게

에너지,

희망,

용기,
자신감,
사랑의 선물을 가져다주는 마법과 같은 것임

*** 효과적인 대화법**

자신의 의견이나 주장을 솔직하게 말한다.

— 화난다, 모른다, 좋다, 싫다.

— 부부, 친구, 연인, 가족

*** 바보로 보이지 않는 대화법**

듣는 순간 기분이 나빴지만 웃음으로 얼버무리고 말았다.

사람 좋아 보이려 웃어넘기고 살았더니 어느새 만만한 사람이 되어버렸다.

지금이라도 바꾸고 싶은데 어떻게 해야 할까?

말없이 넘어가면 오히려 바보 취급을 당한다.

몇 가지 말투만으로 나의 이미지를 크게 바꿀 수 있다.

당당하고 호감 가는 사람이 되기 위한 만만하게 보이지 않는 대화법.

— 질문

1. 상처 받았다면 무심코 라도 웃지 마라.

무례한 사람에게는 제대로 대응해야 한다.

— 바보야!

— 어떻게 대응?

그렇지 않으면 다음번에 똑같은 일이 발생한다.

미주리 대학 교수 케네스 셀튼은 실험을 통해 이미 증명했다.

무례한 말은 두 배로 되돌려주자,

상대가 공격을 멈추고 오히려 협력적인 대접을 시작한 것이다.

대응할 말이 생각나지 않으면 눈빛으로라도 불쾌함을 드러내자.

-아니면 한 말을 다시 확인

-지금 바보라고 했어?

2. 말끝을 흐리지 않는다.

말끝을 흐리면 상대방에게 자신감이 없는 것처럼 보일 수 있다.

펜실베이니아 주립대 심리학 교수는 학생들에게 신입사원 지원자 4명의 면접 내용을 들려주었다.

말끝을 흐리는 사람은 채용되지 않을 확률이 높았다.

하고 싶은 말만 명확하게 표현하자.

말끝만 안 흐려도 훨씬 당당하게 보인다.

3. 거절을 잘하려면 대안을 제시하라.

자칫하면 거절로 상대방에게 반감을 살 수 있다.

반감을 사지 않으며 거절할 수 있는 방법이 있다.

대안을 제시하는 것이다.

예를들어 "사회는 자신이 없지만,

그 대신 서기를 맡으면 어떨까?".

거절 의사를 밝히면서도 상대와의 관계를 잘 유지할 수 있는 방법이다.

4. 바른 자세야말로 당당한 이미지의 핵심이다.

자세를 바르게 하면

-말의 설득력이 높아지고

-심리적으로 자신감이 생긴다는 연구결과가 있다.

바른 자세만으로도 당당한 이미지를 만들 수 있다.

어깨를 당당하게 활짝 펴라.

유능한 사람도 말투 하나로 나쁜 평가를 받을 수도 있다.

일과 관계를 성공으로 이끌고 싶다면 말하는 센스를 갖춰야한다.

당당한 말투로 당당한 자신이 되어보자.

*** 매력적인 의사표현**

인간관계에서도
- 호감이 가는 사람과
- 멀리하고 싶은 사람의 차이는
그 사람이 가진 습관에 있다.

인생이 잘 풀리지 않는다는 생각이 들면 평소 습관을 바꾸라는 말이 있다.
인생을 변화시키는 성공습관이 담긴 『악인의 습관술』의 저자
사쿠라이 히데노리가 들려주는 “인간적인 매력을 가꾸는 습관”입니다.
만나면 기분이 좋은 인간적인 매력을 만들어나가는데 도움이 되는 지혜를
줄 것입니다.

마이크로소프트 설립자이자, 기업인 빌게츠는

”인생은 결국 습관이다.

그러므로 어떤 습관을

내 것으로 만드나가 인생 최대의 과제이다.” 라고 말했습니다.

- 성공은 습관에 달려 있다.
- 의지와 습관의 차이 ?

사소한 습관이 결국 내 인생이 된다. .

- 말 한 마디.
- 행동 하나

한 시간이 쌓여 하루가 되고
하루가 쌓여 한 달이 되며
한 달이 쌓여 일 년이 되고
일 년이 쌓여 내 인생이 됩니다.

1 누구나 웃는 얼굴을 좋아한다.

잘 웃는 사람은 주위사람들을 편안하게 만들어준다.
늘 웃는 얼굴을 하고 있으면
우호적인 사람으로 여겨져
뜻하지 않은 환대까지 받기도 한다.
- 웃음은 행복과 여유 의 표현

- 반대

물론

불행에 처한 사람 앞에서 웃는 얼굴을 한다면
상대방의 마음에 상처를 주고 자칫 미움을 사게 되겠지만,
그런 경우를 제외하고는 누구나 웃는 얼굴을 좋아하게 마련이다.

- 반면에

- 항상 어두운 표정으로

- 불평만 하는 사람은

누구도 가까이 가고 싶어 하지 않는 법이다.

2 대답만 명확하게 잘해도 상대방에게 믿음을 줄 수 있다.

많은 부하직원을 둔 어느 상사는 A와 B라는 두 직원의 능력이 비슷할 때,
반드시 대답을 명료하게 잘 하는 사람을 먼저 승진시켰다고 한다.

때로는 실적이 좀 떨어지더라도 시원시원하게 대답을 잘하는 직원은
먼저 승진시켰다는 것이다.

생기 넘치는 대답이야말로 대인관계의 첫 걸음이자
주위사람들에게도 좋은 영향을 미칠 게 분명하다.

- 대답하지 않는 사람

3 손해를 볼 줄 알아야 득을 얻을 수 있다.

살아가면서 “손해를 볼 줄 알아야 득을 얻을 수 있다.”는 말은
상황에 따라서는 자신의 공로를 다른 사람에게 양보할 줄도 알아야 한다는
뜻이다.

작은 이득을 얻는다 해도 주위의 반발을 사게 된다면
그것은 결국 손해를 보는 일이다.

이 점을 제대로 깨닫지 못한다면 주변사람들로부터 소외되게 마련이다.

자기밖에 모르는 자기중심적인 사람을 믿고 따를 사람은 없기 때문이다.

4 나만의 다양한 상식을 쌓아라.

지하철 어느 역에서 몇 번 출구로 나가야 교통편이 편한 지 두루 꿰고 있는 사람이 있다.

- 식당
- 비행기
- 전철

이런 상식은 의외로 주위사람들을 즐겁게 해주기도 하고,
때로는 이 상식 덕분에 칭찬을 받기도 한다.
또 기억해 두면 실제로 요긴하게 활용할 수도 있다.

5 따뜻한 배웅이 좋은 인연을 만든다.

예로부터 변창하는 상점이나 음식점은 첫인상도 중요하지만
헤어질 때,
인상을 좋게 심어두는 것이 좋은 기분을 더 오래 간직한다는 고객의 심리를
잘 알고 있다.
이것은 상점이나 음식점만이 아니라 사람들 간의 만남에서도 마찬가지다.

주변에 사람이 없다는 것은 스스로 좋은 인연을 만들기 위한 노력을 하지
않고 있기 때문이다.

선배나 동료, 친구들을 늘 기분 좋게 맞이하고 배웅하는 습관을 갖는 것
만으로도 좋은 평판과 좋은 인연을 유지할 수 있다는 것을 잊지 말자.

- 술

6 겉과 속의 적절한 조화를 이루자.

다들 야한 이야기나 재미난 농담을 하고 있을 때,
혼자서만 품위 있는 척 하며 짐작은 표정을 짓고 있는 사람들은 따돌림 당
하기 십상이다.

반대로 직장에서든 술자리에서든 늘 천박한 이야기만 늘어놓는 것도 사람들
이 싫어한다.

이것은 인간사회의 상식이다.

세상은 혼자서만 살아가는 곳이 아니며,
늘 다른 사람들과 어울리고 맞춰가면서 살아야 한다.

그래서 적당한 품격과 천박함을 함께 갖추지 않으면
자칫 어느 한쪽으로 균형을 잃게 된다.

자신의 겉과 속을 적절하게 보여주는 사람이 바로 인간적인 매력을 지닌 사람이다.

- 강의자료

*** 나를 '매력적인 사람'으로 만드는 화법**

사람의 매력 요소에는 여러 가지가 있다.

- 외모,

- 목소리,

- 체형,

- 그냥 풍기는 분위기 등.

여기에 빠질 수 없는 요소는 '말'이다.

말을 잘 하면,

매력적으로 보일 가능성이 높다.

외모나 목소리는 바꾸기 어렵지만, 말은 아니다.

화법에 조금만 신경 쓰면 된다.

어떻게 말하면, 좀 더 매력적으로 보일 수 있을까?

1. 천천히 말한다.

- 말의 속도

빠르게 말하다 보면 상대방이 이해하기 어려울 수 있다.

듣는 사람도 괜히 불편해진다.

말의 속도를 천천히 해보자.

잠깐씩 쉬어가는 여유를 가져도 좋다.

이야기를 하던 중 적당한 맥락에서 잠시 쉬었다 말을 이어나가자.

듣는 사람이 이야기에 더 몰입할 수 있다.

2. 칭찬은 구체적으로 한다.

칭찬은

말하는 사람이나 듣는 사람이나 모두 기분이 좋다.

하지만 뻔한 칭찬은 너무 표 나게 '그냥 하는 말'로 들릴 수 있다.

이럴테면 귀여우시네요. 아름다우시네요.

칭찬을 할 때는 구체적으로 하자.

—시계가 잘 어울리네요.

—이번 발표에서 어떤 부분이 너무 좋았어요.

3. 구태여 영어 표현을 쓰지 않는다.

멸절한 한국어를 두고 영어를 섞어 사용하는 사람이 있다.

필자가 가장 최근에 들었던 표현을 예로 들겠다.

—“네 레퓨테이션(reputation· 명성 혹은 평판)에 따라 다르지 뭐”

순간 귀를 의심했다.

‘뭐라고?’ 대화를 하다 탁 막히는 기분이었다.

일부러 영어를 쓴다고 해서 푹푹해 보이거나, 멋져 보이지 않는다.

일반적으로 사용하는 말을 쓰자.

4. 말을 흐리지 않는다.

—‘뭐라는 거야...’

말을 흐리면 신뢰감이 떨어지고 자신감이 없어 보인다.

~합니다. /~해요. 등 마침표를 찍을 수 있는,

온전한 문장으로 말하는 습관을 들여보자.

5. 채팅체 사용은 피한다.

온라인 채팅에서나 사용할법한 말이 갑자기 튀어나올 때가 있다.

예를 들면 “레알?”, “진짜노?” “자랑질”

친한 친구끼리는 재미있게 넘어갈 수 있지만,

친한 사람이 아니라면 어색해질 수 있다.

6. 주어와 서술어를 일치시켜 말한다.

조리 있게 말하는 건 어려운 게 아니다.

논리적으로, '말이 되게' 말하면 된다.

주어와 서술어를 일치시켜 말하기만 해도 훨씬 조리 있게 말하는 것처럼 들린다.

가만 생각해보면,

특히 낮 놓고 말할 때 주어와 서술어가 일치하지 않을 때가 많다.

이럴 때면 나도 내가 무슨 말을 하는지 모른다.

7. 순서를 바꿔서 이야기해본다.

호감 있는, 흔히 말해 썸을 타는 관계에서 시도해보자.

예를 들면,

—"위키야, 이번 주 일요일에 영화 보러 가자" 대신

—"영화 보러 가자 일요일에. 위키야"

두 표현 모두 결국은 영화를 보러가자는 제안이다.

하지만 느낌이 다르다.

"위키야 이번 주 일요일에..."라고 말하는 순간 듣는 사람은 이런 생각부터 든다.

'일요일? 뭐 다른 스케줄 없었나?'

하지만 "영화 보러가자"부터 나오면 이런 생각부터 든다.

'영화? 무슨 영화?'

결과적으로, 후자가 둘이 영화 보러 갈 확률이 더 높다.

8. 사실 가장 중요한 건, 경청이다

잘 듣기만 해도 매력 지수가 상승한다.

상대방이 말을 할 때 눈을 맞추고, 잘 듣고 있다는 제스처를 취한다.

별다른 말을 하지 않았는데도 상대방은 당신을 편안하게 느낀다.

—강의자료

*** 내가 부족한 몸짓 언어**

— ‘당신은 이미 읽혔다’의 저자 앨런 피즈와 바바라 피즈

어떤 사람 중에는

— ‘아니오’라고 말하면 ‘글쎄요’라는 뜻이고,

— ‘글쎄요’라고 말하면 ‘예’라고도 한다.

내가 연애를 못하는 이유 중 하나가

이러한 언어에 약하기 때문이라고 생각한다.

지금은 어느 정도 여자의 언어에 대해서 이해를 하고 있지만

아직까지도 이해가 되지 않는 부분이 많이 있다.

나의 절친 중 한 명이 얼마 전 나에게 해준 말이 생각이 난다.

언어뿐만 아니라 몸짓언어인 보디랭귀지에서도 남자와 여자의 차이가 있다는 사실을 알고 있는가?

‘당신은 이미 읽혔다’의 작가인 앨런 피즈와 바바라 피즈는

남자의 뇌는,

다른 사람의 보디랭귀지를 섬세하게 읽어낼 능력이 부족하다고 말한다.

남자가 여자와 원활한 의사소통을 하고 싶다면 이런 기술을 익혀야 한다고 말한다.

여기서 내가 연애를 못하는 이유가 하나가 더 추가되었다.

보디랭귀지의 선구자인 앨버트 메라비언은 인간의 의사소통에서

— 입으로 하는 말이 차지하는 비중은 약 7%이며

— 음조, 음색, 억양이 38%

— 비언어적 신호가 55%를 차지한다고 주장했다.

또한 인류학자 레이 버드위스텔도 대화 시

—언어적 수단은 35% 미만이고
—65% 이상이 비언어적 수단으로 이루어져 있다고 말한다.
즉 비언어적 수단이 의사소통에 더 중요하다는 사실이다.

사람들이 부족한 보디랭귀지 뽑아 보았다.

1. 미소

첫 번째로는 미소라고 생각 한다.
나는 평소에 거의 무표정한 상태로 지낸다는 말을 많이 듣는다.
웃는 표정이 아니기 때문에
처음 본 사람들이 다가오기 어려워한다는 말은 종종 듣는다.

회사에서 있었던 일이다.

발령받은 지 한 달이 되었을 때 팀장님이 나에게 말했다.

—‘석호야! 웃으면서 다녀, 사람들이 오해한다’
그 말을 듣고 미소 지으면서 다니려고 노력했지만
2주가 지난 뒤 팀장님께서 진지하게 다시 말씀하셨다 .

—‘석호야! 웃으면서 다녀, 주변에서 그런 소리 들리면 너한테 문제가 있는
거야’

그 말을 듣고 충격이.

—샤워하거나

—거울을 볼 때마다 미소 짓는 연습을 했던 기억이 떠오른다.

—성공한 사람들은 미소연습.

2. 유머

남자의 관점에서 유머감각이 있는 여자란
농담을 잘 하는 여자가 아니라
자신의 농담에 잘 웃어주는 여자다.

- 여자와 남자의 차이

두 번째는 유머감각이라고 생각한다.

학창시절부터 가장 스트레스 매번 스트레스 받는 부분은 유머감각이 없는 부분이었다.

- MT에 조장이 되었을 때도 조원들이 재미가 없었다는 말을 너무 많이 들었고,

- 소개팅에서도 유머감각이 없어서 대화 내용이 항상 진지하게 흘러갔던 것 같다.

유머감각을 키우려고 노력했지만 어설픈 유머감각은 오히려 분위기를 더 싸늘하게 만들었다.

그렇기 때문에 어느 순간부터는 유머감각을 키우기를 포기하고 다른 장점을 키우려고 하는데 노력했던 것 같다.

하지만 아직도 소개팅이나 사람들이 모여 있을 때 유머에 대한 스트레스를 느끼고 있다.

‘당신은 이미 읽혔다’에서도 남자가 여자를 더 많이 웃게 만들수록 여자는 남자에게 매력은 느낀다고 말한다.

그렇다면 다시 한번 유머감각을 키우기 위해 노력해야 할까?

3. 시선

마지막은 시선 처리 부분이다.

진정한 의사소통의 기초는 상대의 눈을 마주보는 것에서 시작한다고 한다.

하지만 나는 대화를 할 때

사람의 눈을 마주치고 말하는 게 부담스럽게 느껴질 때가 있고,

부담스러운 느낌을 받으면 시선을 자주 피하곤 한다.

특히 이성과 있을 때 시선을 잘 마주치지 못하는 것 같다.

‘당신은 이미 읽혔다’에서 소개하고 있는

사교적 응시와,

친밀한 응시를 사용해서 이러한 부분을 활용해 고치려고 노력하고 있지만
의식적인 노력이 더 필요한 것 같다.

무슨 말을 하는지가 아니라,

말을 할 때 상대방에게 어떻게 보이느냐가 더 중요하다.

앞의 3가지 몸짓언어를 연결해서 과거 소개팅에서의 나의 모습을 상상해보
았다.

— 무표정한 표정으로 앉아서

— 유머감각도 없고

— 눈도 잘 마주치지 않는 남자,

소개팅에서 매번 실패한 이유로 충분하지 않을까?

‘당신은 이미 읽혔다’라는 책을 통해

보디랭귀지가 기본적인 의사소통뿐만 아니라

이성을 만날 때에도 중요한 역할을 한다고 느꼈고,

가장 많이 부족한 보디랭귀지가 어떤 것인지 알아보는 계기가 되었다.

부족하다고 느낀

— 미소,

— 웃음,

— 시선을 의식적인 노력을 통해서 다음 소개팅에는 더 매력적인 남자로 성
장할 수 있다.

— 강의자료

*** 비호감을 부르는 비언어적인 행동**

말보다 중요한 것이 행동이다.

이것은 실천의 중요성을 강조하는 말이지만,

아이러니하게도 의사소통에서도 마찬가지로 적용할 수 있다.

의사소통에서

입으로 하는 말이 차지하는 비중은 7%에 불과하다고 한다.

대신 음조, 음색, 억양 등 목소리를 통해 내는 소리가 38%,

비언어적 신호가 55%를 차지한다고 한다.

즉, 무슨 말을 하는지가 아니라,

말을 할 때 상대에게 어떻게 보이느냐가 더 중요하다.

— 상대의 관심사

그래서 훌륭한 연설가는 말뿐만 아니라 제스처에도 각별히 신경 쓴다.

상대방으로부터 호감을 끌어내는 바디랭귀지를 보여주는 것도 중요하지만,

반대로

비호감을 부르는 바디랭귀지만 조심해도 훨씬 긍정적인 의사소통을 이룰 수 있다.

과연 어떤 행동이 비호감을 불러일으킬까?

1. 손가락질

손가락질은 불쾌감을 준다.

손가락질을 하는 자세를 취할 경우

— 28%까지 긍정적인 평가가 떨어졌다.

— 몇몇 청중은 강연 도중 나가버리기도 했다.

손가락질은 '공격적이고, 적대적이며, 무례하다'라는 반응을 불러온다.

연사들이 손바닥을 위로 향하는 자세를 주로 취할 경우,

참석자의

— 84%로부터 긍정적인 평가를 받았지만,

— 손바닥을 아래로 향한 자세일 때는 52%,

2. 팔짱 끼기

미국에서 팔짱에 대한 연구를 진행했는데,

팔짱을 끼는 경우,

강연 내용을 기억하는 정도가 38%나 떨어졌다고 한다.

또한 강연 내용이나 연사에 대해 더 비판적인 태도를 보였다고 한다.
팔짱을 끼는 것은 위협적이거나 바람직하지 않은 상황에서
자신의 가슴을 가로막아 장벽을 만드는 **무의식적인 방어 행위**이다.
따라서 팔짱을 끼면 비판적이라는 인상을 줄 수 있다.
만약 상대방이 팔짱을 끼고 있다면 팔걸이 의자나 물건을 들게 해서 팔짱을
풀게 하는 게 좋다고 한다.

3. 깍지 끼기

양손을 모아 깍지를 끼는 자세는 불안하고 부정적인 감정을 나타낸다.
연구에 따르면 협상 중에 깍지 끼는 것은 실망을 뜻하는데,
깍지 낀 손의 위치가 실망감의 정도를 나타낸다고 한다.
깍지 낀 손이 위로 올라올수록 실망감의 정도는 커진다고 한다.
즉, 이런 자세를 취하는 것은 상대방에게 부정적인 느낌을 줄 수 있다.
또
한 팔짱과 마찬가지로 상대방이 깍지를 끼고 있다면
음료수를 권하거나 물건을 주어 깍지 낀 손을 풀게 하는 게 좋다.

4. 턱 괴기

손으로 머리를 받치는 순간
- 불성실한 태도로 비칠 가능성이 크다.
- 턱을 괴는 것은 지루하거나 따분할 때 나타나는 행동이다.
이때 검지로 손가락을 세우면 상대방의 이야기에 부정적
혹은 비판적인 생각을 가졌을 가능성이 크다.
반면 상대방에게 호감을 느낄 때도 뺨에 손이 가는 경우가 있는데
이때는 손을 가볍게 대고 있을 뿐 머리를 기대지는 않는다.
- 참고 <당신은 이미 읽혔다>

* 인생은 말하는 대로 된다

미국의 철학자 윌리엄 제임스는 "인생은 생각의 결과"라고 했습니다.
사람은 누구 할 것 없이 자신이 생각한 대로 살아가게 된다는 뜻입니다.

- "인생은 괴롭다"고 표현하는 사람은 괴로운 삶을 살게 되고,
- "인생은 즐겁고 놀라운 것"이라고 표현하는 사람은 어떤 경우에 처해도 그 생각대로 살아가게 됩니다.
- 왜 ?

우리는 자신이 생각한 것을 말하기 때문에
 입버릇에는 그 사람의 생각이 담겨 있게 마련입니다.
 -언어를 통해 그 사람의 성격.

입버릇은 일종의 자기암시이기도 합니다.

즉 자신이 하는 말은
 뇌를 통해 상상을 불러일으키고
 자율신경계는 그 말을 읽어 들이는 즉시
 그것을 실현시키기 위해 움직이기 시작합니다.

따라서 긍정적인 입버릇을 갖는 것은
 인생을 성공으로 이끄는 최고의 지름길입니다.

'입버릇의 심리학'을 연구한 의학박사 사토 도미오가 들려주는 "인생을 바꾸는 입버릇"이다.

- "인생은 말하는 대로 된다"고 한다.
- 평소 좋은 입버릇을 갖도록 노력해야겠습니다.
- 패배적이고 부정적인 언어는 사용하지 않는다.
- 언어에는 에너지가 있어서 뇌에 각인된다.

1 입버릇이 인생을 좌우한다.
 사람은 자신이 내뱉는 말과 똑같은 인생을 살아가게 된다.
 "돈 없어",

"짜증나",

"따분해"

이런 말들을 계속하는 사람은 말 그대로의 삶을 살게 된다.

—우는 소리 하지마라.

지금부터라도 그런 말을 멈추지 않으면, 앞으로의 인생도 그리 달라지지 않을 게 분명하다.

**입버릇이 인생에 이토록 큰 영향을 미치는 것은
말은 그 사람의 사고방식을 나타내기 때문이다.**

자신의 현재의 모습에 만족한다면

지금까지와

—똑같은 사고방식,

—똑같은 언어습관을 가지고 살아가면 된다.

하지만

—지금의 삶에 불만이 있거나

—자신이 바라던 모습이 아니라고 생각된다면 일상에서 사용하는 말,
즉 입버릇을 변화시켜 볼 필요가 있다.

2 성공한 사람은 성공하는 데 필요한 입버릇을 가지고 있다

하버드대학의 연구결과에 따르면,

성공하는 사람은 성공하는 데 필요한 입버릇을 가지고 있고

실패하는 사람은 실패할 수밖에 없는 입버릇을 가지고 있다고 한다.

—영업직에 있는 사람은 그에 맞는 화술을 가지고 있고

—신문기자는 자기 직업에 맞게 이야기한다.

이는 입버릇이 그 사람의 의식과 사고를 반영하는 동시에
의식과 사고를 만들어가기 때문이다.

따라서 성공적인 인생을 살고 싶다면,
자신의 입버릇에 주의를 기울이는 동시에
평소 제대로 말하는 법을 배울 필요가 있다.
— 긍정적이고 따뜻한 말.

3 험담, 푸념, 실패담 같은 부정적인 입버릇은 삼가 한다.

다른 사람의 험담을 하다 보면 당장은 조금 기분이 나아지는 것 같기도 하지만,
입버릇 심리학의 입장에서 보면,
결국 자신에게도 험담을 들려주는 꼴이 되기 때문이다.
— 그래서 부모님들을 남의 나쁜 점이나 험담을 할 때는 아이들이 없을 때 한다.

술자리에서 험담 다음으로 자주 등장하는 것이 푸념이다.
예를 들어 자신이 무능한 상사 밑에서 얼마나 고생을 끝없이 주절주절 늘어놓는다.
하지만 이런 푸념 역시 하지 않는 게 좋다.
고생했던 것을 떠올리다 보면
자신의 말과 회상하는 이미지가
자율신경계를 통해 몸에 나쁜 영향을 줄 수 있기 때문이다.

푸념을 많이 하는 사람 중에
인생을 즐겁게 사는 사람이 거의 없다는 것만 보아도 그 점은 확실하다.

실패담 역시 마찬가지다.

다른 사람에게는 재미있는 이야기일 수 있지만 본인에게는 좋은 효과를 가져오지 못한다.

4 낙천적인 입버릇 vs 비관적인 입버릇

같은 서른 살이라도

—“벌써 서른 살이라니”라며 비관적인 말을 자주 하는 사람이 있는가 하면

—“이제 겨우 서른 살이야”라며 낙천적인 말을 하는 사람이 있다.

이런 입버릇은 두 사람의 인생을 무서울 정도로 변화시킬 수 있기 때문에 아주 중요하다.

10년이 지난 후에 보면

—“벌써”가 입버릇이었던 사람은 자신이 생각한 대로 쪼글쪼글 늙어가고 있을 테고

—“이제 겨우”라고 말한 사람은 여전히 의욕적으로 살아가고 있을 확률이 높기 때문이다.

아마 앞으로 10년이 지나면 이 차이는 더욱 커질 것이다.

중년이 지나면 같은 나이라도 외면상으로는 다섯 살, 열 살씩 차이가 나 보이는 경우가 있는데,

입버릇 하나로 이런 차이가 생길 수 있다는 것을 자각한다면

누구나 낙천적인 입버릇을 갖도록 노력해야 한다.

5 긍정적인 입버릇은 노화도 멈추게 만든다.

예전에는 70세라고 하면 상당한 노인이었다.

하지만 요즘 70세의 이미지는 예전의 70세의 이미지와 큰 차이가 있다.

물론 지금 70대의 사람들이 모두 건강하다고는 할 수 없다.

나이가 든다는 것과 육체적으로 노화한다는 것은 전혀 다른 문제로,

이미 노화가 진행된 사람도 많다.

어떤 사람에게 노화가 빨리 진행될까?

병이나 일, 생활습관 등 여러 요소가 있지만,

부정적인 입버릇을 가진 사람들에게

노화가 빨리 온다는 것도 분명한 사실이다.

—“벌써 일흔 살이라니”,

—“이제 다 살았어“

라는 입버릇이 신체적, 정신적 노화를 촉진시키기 때문이다.

— 강의자료

* 나를 표현하는 방법

‘재는 잘 생기지도 않았는데 연애 엄청 잘하네.’

딱히 외모적으로 뛰어나지 않지만 이성에게 인기 많은 사람.

주변에서 이런 사람 한두 명은 보았을 것이다.

그런 사람에게는 분명 보이지 않지만 이성을 향한 구애의 바디랭귀지를 하고 있을 가능성이 높다.

‘뭔지 모르겠지만 매력 있어’라는 평을 받는 그들이 가진 매력이 도대체 무엇일까?

사람을 자식처럼 끌어당기는 매력은 관계에서

‘그린라이트’ (상대방에게 호감 있음을 나타내는 신호) 를 얻는 중요한 요소이다.

하지만 문제는 그 매력을 갖기란 쉽지 않다는 것.

그렇다면 어떻게 그 매력을 가질 수 있을까?

우리는 말보다 더 강력하게 사용되는 몸짓언어, 바디랭귀지에 주목해야 한다.

1. 상대방과 눈을 맞추고 미소 짓기

매력 있는 사람들은 웃는 모습이 다르다.

무엇이 다를까?

미소는 사람을 끌어당기는 힘이 있다.

그러나 웃기만 하면

— 실없는 사람이라는 소릴 듣거나

— 가벼운 사람으로 인식될 수 있다.

그래서 상대방과 눈을 마주쳐야 한다.

— 하지만 웃지 않고 눈만 바라보면 상대가 위협적으로 느낄 수 있다.

— 또한 시선을 피하면 소심하거나 주눅이 든 사람으로 비칠 수 있다.

그래서 눈을 맞추면서 동시에 미소를 지을 때 상냥하고 밝은 이미지로 기억

하게 된다.

이것은 일회성으로 하면 안 된다.

호감 가는 사람을 볼 때마다 눈을 맞추고 미소를 건넨다면,
어느새 그 사람도 당신을 볼 때마다 미소를 건네고 있을 것이다.

2. 고개 끄덕이기

사람들은 경청을 할 때,

상대방의 의견에 공감할 때 고개를 끄덕이게 된다.

단순히 고개를 끄덕이는 이 동작은 '당신의 이야기를 잘 듣고 있어요.'라고 말하는 몸짓언어이다.

연구에 의하면,

사람들은 대화 상대가 일정한 간격으로 3번씩 고개를 끄덕이면 평소보다 3~4배 말을 많이 한다고 한다.

즉, 고개를 끄덕이는 것만으로도 상대방은 자신의 이야기에 집중해 주는 모습을 보고 신이 나서 더 이야기를 하게 된다는 말이다.

굳이 말하지 않아도 상대방을 설득하게 되는 이 몸짓은 상대방에 대한 정보를 더 많이 얻을 수 있다.

3. 상대방의 행동을 따라 하기

대화중에 자연스럽게 상대방의 행동이나 말투를 따라 하는 것은 친근감을 표현하는 방법 중 하나이다.

'거울 효과'라고도 불리는 이 스킬은 상대방이 느끼는 감정을 이해하고 신뢰를 쌓는 바디랭귀지다.

—노래

—식사

소위 '분위기를 잘 맞추는 사람'들이 이 행동을 무의식중에 많이 한다.

—예컨대, '부부는 닮는다'라는 말이 나오는 것도 서로의 바디랭귀지를 무의식적으로 흉내 내고 있기 때문이다.

4. 개방적인 자세 취하기

몸이 닫히면 마음도 닫히게 된다.

—팔짱을 끼고,

—다리를 꼬는 것은 방어적인 자세로 상대방에게 벽을 쌓고 있는 느낌을 주게 된다.

매력적인 사람으로 어필하기 위해서는 개방적 자세를 취해야 한다.

대표적인 개방적 자세의 몸짓 언어는

—어깨를 활짝 펴고

—적당한 보폭을 유지하며 걷는다.

이는 자신의 당당함을 표현함과 동시에 마음이 열려있다는 긍정적 신호를 보내는 것이다.

5. 몸과 발의 방향을 상대방에게 향하기

몸과 발의 방향은 속마음을 드러내는 중요한 단서이다.

대화를 하면서 몸을 뒤로 기대고 있거나

다른 방향으로 몸을 틀고 있다면 상대방에게 무관심한 것처럼 보인다.

이에 비해 몸을 자연스럽게 살짝 앞으로 기울이면 관심의 표현이 된다.

“당신의 말이 흥미로워요. 계속 얘기해주세요!”라는 뜻이 전달된다.

또한 발은 마음의 화살표다.

상대에게 발을 향하게 둬으로써 무의식적으로 호감을 알아보게 되고, 당신과 함께하는 자리에 머물게 된다.

6. 가벼운 스킨십 활용하기

처음 보는 자리에서 악수를 하는 것은

서로의 긴장을 풀어주며 존중하는 분위기를 만든다.

—상대방에게 먼저 다가가 손을 내밀고 ‘안녕하세요.’라고 말하며

자신을 소개한다면 이미 대화를 쉽게 이어나갈 수 있는 통로가 열린 것이다.

—좀 더 친밀함을 상승시키려면 대화 중 하이파이를 유도하는 방법도 있다.

—상대방과 가까운 거리에 진입했다면 팔꿈치를 잡거나 옷깃에 붙은 먼지를 털어주는 것도 호감을 불러일으키는 스킨십이 된다.

—과하지 않고 센스 있는 스킨십은 상대방에게 자신을 각인시키고 관심을

불러일으키는 몸짓 언어이다.

— 강의자료

* 멋있게 말하는 방법

“나의 언어는 내 존재가 머무는 집이다.”

- 마르틴 하이데거

말은 자기 성격을 가장 잘 드러내는 요소 중 하나다.

— 목소리 : 성격, 지식정도

— 시각은 보이는 부분만 알 수 있지만,

— 언어는 보이지 않는 것까지 상상하게 한다.

그래서 때론 언어가 존재보다, 실체를 더 적나라하게 드러낸다.

우리가 말조심해야 하는 이유다.

말이 곧 자기 자신이니깐.

— 성격, 지식, 문화적 수준, 경제적 수준, 사회적 위치

1. 정제된 표현을 써라

(정제—불순물을 제거하려 순수하게 하다)

말을 가다듬어 쓰는 연습을 해야 한다.

— 순화된 말과 표준말.

특히 뇌를 거치지 않고 입에서 나오는 대로 말하는 이들은

평생 남들 입방아에 오른다.

편하게 말하는 태도가 나쁜 건 아니지만, 그렇다고 막말해도 괜찮다는 건 아니다.

— 욕

— 비속어 등은 최대한 자제하고

— 버려야 한다.

왜 사람은 잘 변한지 않는다.
- 거부감 들거나 매끄럽지 않은 표현은 윤색해 써야 한다.
이런 훈련 없이는 말에 품격이 생기지 않는다.
- 똥 ?

2. 최대한 쉽게 말하라

어떤 것을 쉽게 설명하려면 제대로 알고 있어야 한다.
잘 모르는 내용을 말하면 말이 어렵다.

중언부언 때우듯 말하는 건 핵심이 뭔지 몰라서다.
이해가 완벽하지 않다면 어설피게 아는 척 말고 과감히 빼라.
괜히 어려운 단어로 맥 끊지 말고 최대한 직관적인 단어로 바꿔라.
쉽게 말한다고 내용이 가벼워지는 게 아니다.
중요한 건 메시지 자체지 무게 잡는 게 아니다.
- 쓸데 없는 영어, 어려운 단어.
- 영토-땅

3. 흥미롭지 않으면 짧게 하라

무조건 웃겨야 하는 건 아니다.
개그맨도 아니고 유머에 너무 집착할 필요는 없다.

하지만 스토리텔링 자체가 흥미로워야 하는 건 중요하다.
청자의 관심을 사로잡지 못하면 내용이 아무리 좋아도 다 흘러나갈 뿐이다.
만약 꼭 해야 하는 얘기지만,
재미있지 않다면 최대한 짧게 해라.
짧게 말하면 그것만으로도 강렬하다.
간결하게 말할수록 담백한 맛이 산다.

4. 진심을 담아 담담하게 말하라

사람의 마음을 울리는 건 논리적인 말이 아닌
마음에 와 닿는 말이기 때문이다.
말에 진심이 담겨 있지 않으면 알파해지기 쉽다.

남이 알든 모르든 진심을 담아 말하려고 노력해라.
그리고 이걸 담담하게 표현하는 습관을 들이면 좋다.
홍분하고 과장하는 것보다 평정심이 진심을 전달하기 더 좋다.

5. 자기 이야기를 하라

누가 이렇고 남이 어찌고 하지 말고,
자신의 언어로 말해라.
그러려면 자기 콘텐츠가 탄탄해야 한다.
보통 콘텐츠가 빈약한 사람은
—남 얘기만 하거나
—쓸데없는 잡소리만 늘어놓는다.
매력 있는 말은 자기가 소화한 말속에 통찰이 녹아 있을 때 나온다.
남의 생각과 표현을 복사한 말은 껍데기만 있고 영혼이 죽어 생기가 없다.
인용하더라도 자기 생각이 들어 있어야 한다.
이렇게 할 자신이 없다면 말을 줄이고 듣는 데 집중해라.

영화의 명장면은 대사로 기억되는 경우가 많다.
못생겨도 성공한 배우는 많지만,
목소리가 안 좋은데 성공한 배우는 거의 없다.

목소리는 대사를 전달하는 핵심 도구니까.
멋있게 말한다는 건 상대방에게 내 메시지를 와 닿게 한다는 의미다.
너저분한 말로 아무 인상도 못 주는 사람이 되기 싫다면 연습이 필요하다.
—강의자료

*** 올바른 언어표현**

1. 고함치지 말라.

감정적으로 나가면 실제로 일어난 일의 초점을 흐리게 한다.

— 상대가 고함을 친다고 해도,

갈등이 더 심해지지 않도록 자신은 목소리를 높여선 안 된다.

2. 논쟁이 일어나면 먼저 사과하도록 하라.

다른 사람이 먼저 사과하기를 기다린다는 생각이 옳은 것 같아도,

이는 실제로 화해로 가기보다 자신이 옳다는 점에 더 많이 신경을 쓰고 있다는 증거다.

3. 누가 옳은지 보다 무엇이 옳은지에 집중하라.

무슨 일이 일어났는지 생각할 때,

그 상황에서 자신을 빼고,

당신이 어느 편인지 상관없이 일어난 행동만 근거로 해서 옳고 그름을 평가하라.

제3자의 경기를 심판 보듯이 취급하라.

4. 욕하지 마라.

말이 지나친 것은 사태를 과장되게 이해하고 있다는 증거이다.

만약 당신이 욕설을 내뱉는다면,

상대는 그 나쁜 말만 듣게 되고

올바른 이야기는 어떤 것도 들리지 않는다.

— 욕만 기억

5. 인신공격하지 마라.

사람을 하찮게 여기면 실제 문제를 해결하는 것과는 멀어지게 마련이다.

언어폭력은 갈등을 해결하려는 집단에서는 결코 환영받지 못한다.

6. 상대도 역시 관계 회복에 신경을 쓰고 있다는 사실을 기억하라.

의견 충돌이 일어나는 근본 원인 중 하나는

상대가 더 이상 당신의 입장을 고려하지 않는다는 점에서 상처를 받는 것이다.

그러나 그들이 당신과 문제를 풀 생각이 없다면, 싸울 필요도 없을 것이다.

7. 다른 사람이 당신 인생의 어떤 구멍을 메워 주리라고 기대해선 결코 안 된다.

때로 우리는 다른 사람들에게 잘못된 기대를 하는 함정에 빠질 수가 있다.

그들에게는 그런 능력이 없는데도 우리 인생에서

필요한 것을 충족시켜 주리라는 희망을 갖기 때문이다.

우리가 누구와 싸운다면,

둘 다 가장 좋은 행동 방침을 찾으려는 것이고,

관계를 유지하는데 관심을 가지고 있는 것이다.

상대에게 아무런 관심이 없다면, 그냥 각자 무시하고 떠나면 된다.

— 강의자료

* 어떤 말을 할 것인가?

* 말 잘하는 사람의 특징

자기 생각을 말로 표현할 수 없는 사람이 성공할 수 있을까?

단언컨대 그런 일은 일어날 수 없다.

성공한 사람 중에도 말이 서툴거나 많은 사람 앞에 서는 것을 불편해할 수는 있다.

하지만 필요한 경우에는 아주 짧은 언어로도 자기 생각을 표현하거나 증명

해 원하는 것을 쟁취해 낸다.

말을 잘한다는 것이 청산유수로 말할 수 있는 능력을 의미하는 것은 아니다.

말을 잘한다는 것은 말은 많이 한다는 것과 다르다.

말을 많이 하지 않아도 촌철살인으로 분위기를 바꾸는 사람이 주변에 한둘은 분명 있을 것이다.

반대로 술자리나 발표 자리 가릴 것 없이 어떤 상황에도 사람들의 관심을 끌 수 있는 능력이 있는 사람도 있다.

두 경우 모두 성향은 다르지만 뛰어난 말솜씨를 가졌다고 할 수 있다.

그렇다면 말 잘하는 사람의 진짜 특징은 무엇일까?

어떤 상대도 사로잡을 수 있는 말하기 스킬을 살펴보자.

1. 다양한 분야에 관심이 있다.

첫 번째로 지식의 폭이 넓다는 특징이 있다.

한 분야만 알아서는 전문가가 될 수 있지만 말 잘하는 사람이 되기는 어렵다.

이야기꾼들은 다양한 분야에 지식이 있다.

특히 서로 다른 분야의 지식을 연결해 새로운 이야기를 만드는 재주가 있다.

한 분야에서는 상식이 다른 분야에 적용되면 신선한 경우가 많다.

창의성의 본질은 결국 이질적인 것의 자연스러운 연결이다.

다양한 경험과 시각은 그 자체로 훌륭한 이야깃거리다.

2. 자신만의 ‘통찰력’이 있다.

뻔한 얘기하는 사람은 주목받을 수 없다.

우리의 뇌 구조 자체가 효율성을 위해 그런 식으로 설계되어 있다.

뻔한 정보는 중요하게 인식하지 않는다.

평소에 들어보지 못한 색다른 내용이 있을 때 집중력이 올라간다.

그렇기 때문에 말 잘하는 사람들은 본인만의 통찰력이 있다.

남들이 생각하지 못했던 새로운 시각을 제시하여 사람들을 사로잡는다.

3. 나만 관심 있는 이야기는 하지 않는다.

말 잘하는 사람은 다양한 분야에 관심이 있고
자신만의 통찰력이 있지만 듣는 사람이 관심 없어 하는 이야기는 절대 하지 않는다.

소위 눈치가 빠르다.

듣는 사람의 눈치를 살펴 관심 없어 보이는 이야기는 아무리 소재가 많아도 바로 멈춘다.

반대로 말은 많아도 말 잘한다는 인상을 주지 못하는 사람은 상대방이 관심이 있든 없는 자기 할 말을 이어간다.

이러면 아무리 독창적이고 통찰력 있는 말을 해도 상대의 호감을 살 수 없다.

말을 잘하고 싶다면 항상 나보다 남을 먼저 생각해야 한다.

4. 상대방에게 공감할 줄 알고 입장을 바꿔 말할 줄 안다.

말 잘하는 사람 하면 말하기 능력 자체가 중요하리라 생각하지만 의외로 듣는 것이 더 중요하다.

잘 들어야 상대방의 관심사를 파악할 수 있고 공감할 수 있다.

사실 상대방의 말을 경청하기만 해도 대화를 잘 이끌어가는 사람이라는 인상을 줄 수 있다.

별다른 지식이나 스킬이 필요한 것도 아니다.

그저 상대방이 말할 때 부담스럽지 않게 눈을 마주치며 이야기에 집중한다.
(부담스럽지 않게 하는 것이 매우 중요하다!)

상대가 이야기하는데 핸드폰을 본다거나 딴생각하는 것처럼 보인다면 대화는 사실상 끝난 것이다.

사람은 누구나 자신의 말에 공감해주는 사람과 대화하고 싶어 한다.

5. 유머 감각이 있고 ‘선’을 정확히 안다

유머는 대화에 활력을 불어넣는 마술이다.

어느 자리에서나 뛰어난 유머 능력이 있다면 분위기를 이끌 수 있다.

때로는 곤란한 상황을 슬기롭게 벗어날 수 있게 도와주기도 한다.

타이밍 잘 맞춘 유머는 최고로 강력한 무기다.

하지만 반대로 타이밍 못 맞추면 재앙을 불러올 수 있다.

유머러스하다는 의미는 상대와 나 사이의 간격을 정확히 알고 선을 지키며 이야기하는 것이다.

타이밍과 선을 정확히 모른다면 차라리 유머를 시도하지 않는 것이 나을 수 있다.

유머를 할 때 억지로 하려 하기 보다는 자연스럽게 타이밍에 맞춰 할 수 있어야 상대방의 마음을 사로잡을 수 있다.

6. 나만의 스타일이 있다.

말 잘하는 사람들은 모두 최종적으로 자신만의 스타일을 확립한다.

말하는 스타일 자체가 그 사람의 캐릭터가 되기도 한다.

어떤 사람은 진중하고 무거운 것 자체가 스타일이 될 수도 있고,

어떤 사람은 무거운 분위기도 띄워 올릴 수 있는 예도 있다.

하나의 정답이 있는 것은 아니지만 결국 자신만의 스타일을 확립하게 된다.
정답은 없다.

본인에게 편한 스타일을 찾아 자신의 것으로 만든 사람이 결국 말 잘하는 사람들의 공통점이다.

이상으로 어떤 상대로 사로잡을 수 있는 말 잘하는 사람들의 특징을 살펴보았다.

이러한 특징을 가지고 있지 않더라도 의식적으로 꾸준히 노력하면 누구나 편안하게 대화를 이끌어 갈 수 있는 사람이 될 것이다.

하지만 때로는 아무리 뛰어난 말솜씨가 있다 해도,

침묵을 지키는 것이 필요할 때도 있다.

침묵은 금이라는 말도 있다.

모든 상황에 말을 해야 하는 것은 아니니 상황에 맞게 말할 수 있는 슬기로운 능력을 길러보자.

— 박수호 매경이코노미 기자 / 영현대 1기

* 자주 쓰면 도움 되는 말

1. 상대의 능력을 이끌어 내는 말 “당신을 믿어”
2. 작아지는 용기를 크게 키우는 말 “넌 할 수 있어”
3. 다시 일어설 수 있는 말 “괜찮아 잘 될거야”
4. 상대에게 가슴을 설레게 하는 말 “보고 싶었어”
5. 배우자에게 보람을 주는 말 “난 당신 밖에 없어”
6. 상대를 특별한 사람으로 만들어 주는 말 “역시 넌 달라”
7. 상대의 지친 마음을 어루만져 주는 말 “그 동안 고생 많았어”
8. 인생에 새로운 즐거움에 눈뜨게 해주는 말 “한번 해 볼까”
9. 백번 천번 만번을 들어도 기분 좋은 말 “예쁘다”
10. 부모님에게 힘이 되는 말 “존경합니다”

* 호감 가는 사람들이 절대 하지 않는 행동

- 사랑받는 호감 있는 사람에게 어떤 비결이 있을까?
- 인기가 많고 남들에게 사랑받는 사람들에게겐 어떤 특징이 있을까?

호감 가는 사람들 곁에는 유난히 사람들이 많이 모인다.

— 그들은 어떤 행동과 말투를 하여, 사람들이 이렇게 따르는 걸까?

호감 가는 사람들은 언제나 친절하다.

그 외에도 그들은 의식적으로 특정 행동들을 하지 않으려고 노력한다.

— 무엇이 그들을 특별하게 만들었을까?

여기 호감 가는 사람들이 절대 하지 않는 행동이 있다.

1. 남 탓으로 돌리지 않는다.

안 좋은 일이 생겼을 때, 습관적으로 남을 탓하는 사람들이 있습니다.

— 친구나 가족 간의 갈등,

— 직장 생활하면서 겪는 일 등등.

자신에게 불리한 일이 생겼을 때, 적지 않은 사람들이 남들 탓합니다.

하지만,

그 전에 정말 돌아봐야 할 사람은 자기 자신입니다.

일이 예상을 어긋나게 진행된 경우,

직원들은 자신을 먼저 돌아보고,

스스로 책임지는 리더들을 신뢰합니다.

그리고 그들은 다시 새로운 계획을 세우고 직원들을 탓하지 않고,

오히려 독려해서 믿음을 얻습니다.

2. 상대방의 말을 중간에 끊지 않는다.

말하는 중간에 계속 끼어드는 것만큼 불쾌한 대화도 없겠죠.

— 상대방의 말을 듣는다는 것은 그 사람을 존중한다는 표현입니다.

하고 싶은 말이 있더라도 상대방의 말을 끝까지 들어주세요.

3. 자신의 성과를 자랑하지 않는다.

누구나 인정받고 칭찬받고 싶어 하는 욕구가 있습니다.

큰 성취를 할수록 그 욕심은 커집니다.

하지만, 너무 자기 자랑만 한다면,

주위 사람들이 성취한 결과를 제대로 보기 어려울 수도 있습니다.
초점을 너무 자신에게만 맞추지 마세요.
자신의 성과만큼 타인의 성과도 존중해줘야 합니다.

4. 과거에 연연하지 않는다.

영화 <겨울왕국>에서 잊을 수 없는 대사.
엘사가 외치던 ‘Let it go’가 있습니다.
모든 걸 잊고 보내자는 뜻이지요.
우리는 때론 너무 많은 것들에 의미를 부여하면서 삽니다.
하지만, 지나치면 이건 또한 독이 됩니다.
과거에 연연하지 않고 현재에 집중하는 삶을 살아갑시다.

5. 상대방을 통제하지 않는다.

언제나 변하지 않는 사실은 ‘자기 통제권은 자신에게만 있다’라는 것입니다.
우리는 타인에게 조언을 해줄 수도 있지만,
결국 그들은 스스로 선택할 권리가 있다는 걸 잊지 말아야 합니다.
친구나 가족에게도 너무 많은 조언은 오히려 그들의 주관을 잘 파악하고
있지 않다는 뜻이기도 합니다.
상대를 존중해주고 통제하려고 하지 말아주세요.

6. 상대방에게 잘 보이려고 하지 않는다.

인간관계를 이야기할 때, 잊지 않는 한 마디가 있다.
바로, “애쓰지 말아요” 이 말이다.
상대방에게 잘하려고 애쓰는 사람들이 적지 않다.
하지만, 관계가 너무 일방적으로 힘을 쏟는다면,
그 사람은 언젠간 지칠 가능성이 높다.
서로 교류할 수 있고 관심이 가는 상대를 만나자.
굳이 잘 보이려고 하지 않아도 자신을 있는 그대로 받아 줄 수 있는 사람이
우리 곁엔 필요하다.

7. 말을 많이 하지 않는다.

너무 많은 말은 때론 독이 된다.

말이 많아지면 실수도 함께 늘어나기 때문이다.

사람에게 신뢰를 줄 수 있는 건 행동이다.

대화에서 언제나 중요한 건 말하기가 아닌 듣기다.

8. 말하면서 핸드폰을 보지 않는다.

호감 가는 사람들은 상대의 말을 잘 듣고 있다는 표현을 해주기 위해,

대화하면서 핸드폰을 보지 않는다.

밥을 먹거나 대화 중에 습관적으로 핸드폰을 본다면,

꼭 고치도록 노력하자.

우리에게 가장 중요한 사람은 지금 내 앞에 있는 사람이 아닐까?

9. 무표정으로 있지 않는다.

호감 있는 사람은 언제나 긍정적 면를 표현한다.

그들은 무표정으로 있지 않고 항상 미소를 띠면서 사람들을 맞이한다.

웃는 것만큼 사람에게 호감을 줄 수 있는 쉬운 방법도 없다.

10. 인사를 기다리지 않는다.

먼저 밝게 인사해주는 사람.

언제나 그들을 만나면 기분이 좋다.

인사를 먼저 건네면 그 사람을 존중하고 있다는 표현이다.

어렵지 않은 인사.

망설이지 말고 먼저 건네자.

사람들에게 인기 많고 호감 가는 사람들은 절대 하지 않는 행동들이 있다.

그 행동들의 공통점에는 타인을 존중하고 배려하는 마음이 있다.

호감을 얻기 위해서는 자신을 뽐내기보다는 타인을 존중하는 게 우선시 되

어야 한다.

작은 행동으로 많은 걸 얻을 수 있다.

이상을 참고해 평소 행동을 신경 써보자.

상대방도 자신도 모두 기분이 좋게 하루를 시작할 수 있을 것이다.

—참고 <스몰빅>, 제프 헤이든

*** 여자친구가 해주면 남자들이 무조건 좋아하는 행동**

1. 내 말에 귀 기울여 줄 때

—나를 표현하는 첫 번째는 경청

특별한 내용 없는 이야기에든 눈을 빛내며 집중해서 듣고 있을 때

그렇게 사랑스러울 수가 없다.

단순히 하루 일과를 늘어났을 뿐인데 열심히 고개를 끄덕이는 모습을 보면
절로 웃음이 난다.

내가 무슨 이야기를 하든 세상에서 가장 흥미로운 이야기를 듣는 마냥

애정 어린 시선을 던지며 귀 기울이는 여자 친구의 모습에 새삼 사랑이 샘
솟는다.

2. 항상 내가 최고라며 긍정적인 말 해줄 때

가끔 우울하거나 자존감이 떨어질 때가 있다.

그럴 때면 자연스럽게 나와 가장 가까운 사람인 여자 친구를 찾게 되기 마
련.

그럴 때 냉정하거나 논리적으로 상황을 분석하기보다

그저 나의 고민에 공감해주며 응원의 한마디를 던지는 여자친구의 모습에
힘을 받는다.

가장 믿음직스럽고 든든한 여자 친구를 볼 때면 감사함마저 느끼게 된다.

3. 음식 복스럽게 먹을 때

다이어트 한다면 맛집에 데리고 가면 볼을 뽕뽕하게 채우며 누구보다 맛

있게 먹는 여자친구의 모습은 사랑스럽기 그지없다.

메뉴판 고를 때부터 이것도 먹고 싶고, 저것도 먹고 싶다며

진지하게 고민하는 여자친구를 보면 뿌듯함까지 느낀다고.

한 입 크게 먹는 여자친구의 모습은 남자친구를 웃음 짓게 한다.

4. 같이 게임해줄 때

남성들 중에 게임 싫어하는 사람은 몇이나 되는가.

하지만 몇 시간이고 게임에 집중하다 보면 연락 두절된 자신에게 화가 난 여자친구의 모습을 볼 수 있다.

그러니 옆자리에서 게임을 같이 즐겨주는 여자친구 만큼 남자들이 바라는 것은 없다.

게임에서 이기고 좋아하고 먼저 졌다고 투덜대는 여자친구의 귀여운 모습을 실시간으로 감상할 수 있는 것은 덤이다.

게임도 하고 여자친구와 색다른 데이트도 즐길 수 있으니 일석이조라 할 수 있겠다.

5. 눈 마주쳤는데 환하게 웃어줄 때

어쩌다 마주친 시선에 환한 미소를 보내오는 여자친구의 모습에 남성들은 다시 한번 반한다.

미소 속에 숨겨진 자신에 대한 무한한 애정과 신뢰가 느껴진다.

마치 영화 속 한 장면처럼 느껴지는 여자친구의 사랑스러운 미소는 볼 때마다 남성들을 심쿵하게 만든다.

6. 박력 넘치는 스킨십 할 때

귀엽기만 한 여자친구의 갑자기 혹은 들어온 스킨십에 남성은 심쿵 한다.

평소와 다른 박력 넘치는 모습에 신선함을 느낀다.

내 여자친구의 매력의 끝은 어디인가 라는 생각이 들정도라고.

아무리 화났을 때도 스킨십 한 번에 올라가는 입꼬리를 주체할 수 없다.

7. 반려동물과 함께 놀아줄 때

귀여운 여자친구가 귀여운 동물들과 함께 있는 모습을 보면 사랑스러움이 2배가 된다.

아이같이 천진난만한 모습을 보면 그 순수함을 지켜주고 싶다는 생각마저 든다.

가끔 강아지에게 쏟아지는 애정 어린 시선을 뺏고 싶다는 생각이 들지만 '귀엽다'를 연발하는 여자친구를 더 보고 싶은 마음이 든다.

— 강의자료

*** 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 명심하자.

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.

— 강의자료

* 克己

1. 자신의 모든 것과 싸워라

나를 힘들게 하는 문제를 적어보자

— 잠, 게임, 술, 유혹

2. 시간 사용과 싸워라

내일 해야 할 일을 오늘 밤에 3 가지 기록하자

3. 게으름과 싸워라

더 이상 게으르지 말자고 다짐하자.

— 게으른 사람과 절대 만나지 마라.

4. 열등의식과 싸워라

난 특별하고 난 다르다고 자신을 인정하자.

— 같은 방향

5. 자신이 생각하는 불행과 싸워라

이 문제도 지나가고 해결된다고 생각하자

6. 자신을 괴롭히는 병과 싸워라

건강을 위해서 나쁜 습관 하나를 고치자

7. 물질을 낭비하는 습관과 싸워라

돈을 어디에 사용하는지 적어보자.

적는 것만으로도 20% 이상 소비를 줄일 수 있다

8. 편하고자 하는 욕망과 싸워라

내일 쉬고 오늘은 끝까지 노력하자고 말해보자

9. 남에게 의지하려는 마음과 싸워라

내가 나를 도울 수 없으면

남도 나를 도울 수 없다는 것을 인정하자

10. 소극적인 성격과 싸워라

내 친구에게 좀 더 마음에서 우러나오는

관심을 보이자

— 강의자료

학습주제.

1. 의사표현의 의미와 종류
2. 의사표현의 중요성
3. 성공하는 사람들의 이미지

* 인생이란 흔들리며 사는 것이다

이 세상에 변하지 않는 것은 아무 것도 없고
또한 영원한 것도 없다.

사람은 나이가 들면 늙고

물건은 오래되면 상처를 입고

나무 또한 그 언제인가는 쓰러지거나 죽는다.

“흔들림”

그것은 바람에 의해서,
그 무엇에 의해서 흔들리는 것이다.

허영이 되기도 하고
욕망이 되기도 하고
이루지 못한 꿈 때문에 흔들리다가 쓰러지기도 하고
다시 제자리에 서 있기도 하는 것이
인생이다.

그 누구도 흔들리지 않는 인생은 없다.

“흔들림” 이
돈이 될 수도 있고
권력일 수도 있고
명예일 수도 있고
또 아름다운 외모일 수도 있다.

사람은 태어나면서 죽을 때까지 흔들리다가
사라지는 허무한 존재이다.

내가 생각하고
내가 선택한 길을 따라
흔들리며
비틀거리며
살아가는 것이 인생이다.

흔들리면서,
살아가는 법,
사랑하는 법,

행복해지는 법을 알아가는 것이다.

도종환 시인의 “흔들리며 피는 꽃”에 보면 이런 구절이 나온다.

흔들리지 않고 피는 꽃이 어디 있으랴.
흔들리지 않고 가는 사랑이 어디 있으랴.
젖지 않고 가는 삶이 어디 있으랴.
사람이나 자연이나 흔들리며 살아간다.

흔들리면서 기쁨과도 만나고
지나가는 아픔과도 눈인사하고
사람에게 상처받았으면
또 다른 사람이 베푸는 사랑에 의해 치유가 된다.

사람은 누구나가 행복해지기를 바란다.
색깔도
형체도 없는 행복을
어디서 만나고 잡을 수 있을까?

돈으로도 살 수도 없는 것이 행복이다.

낮선 곳을 여행을 하면서 간이역에서
기쁨.
슬픔.
눈물.
아픔을 만나면서
행복을 느끼고
불행을 안는 것이 인생이다.

그 누구도

100% 행복한 사람도 없고

100% 불행한 삶도 없다.

행복은 자기만족을 느낀다.

지금 이 순간이 편안하고 웃음이 나오면 행복한 순간을 만난다.

지금 이 순간이 슬프고 고통스럽고 버거우면 잠시 불행을 만난다.

영원한 행복,

영원한 불행을 안는 사람은 없다.

어떻게 생각하고

행동하며

생활하느냐에 따라

지금 행복을 느낄 수 있고 불행을 안을 수 있다.

행복,

불행,

그들도 흔들리며 사람을 만난다.

이 세상은 흔들리며 살아가는 것이다.

자연도

사람도

그것이 삶이다.

아직도 많은 인연과의

스침,

만남,

투쟁,

그리고 평화,

등등의 시간을 얼마나 많이 만나게 될까?

술하게 스치고 만났지만 여전히 행복 찾기에는 실패해서
하염없이 흔들리다가 떠나가는 것이 인생이다.

—여러분도 흔들리며 살아갑니다.

흔들리면서도 자신을 찾을 수 있어야 한다.

—강의자료

*** 나를 사랑하다는 게 뭘지 아는가?**

나에게 솔직해지는 거야

나에게 솔직하다는 것은

나를 속이지 않는 것이다.

*** 오늘의 명언**

”인생은 결국 습관이다.

그러므로 어떤 습관을

내 것으로 만드느냐가 인생 최대의 과제이다.”

— 빌게츠

과제 : 매력적인 의사표현이란?

분량 : A4용지 한 장

과제제출 ID : beach1014@hanmail.net