교양대학 글말교실

수요특강

마음도 통하고
말도 통하는 말하기,

2023. 10. 18

마음도 통하고 말도 통하는 말하기

1. 사람들과 대인관계가 좋다면 무엇이 잘 이루어기에 그럴까요?

2. 관계가 좋다는 것은 말도 잘 통한다(소통이 잘된다)?

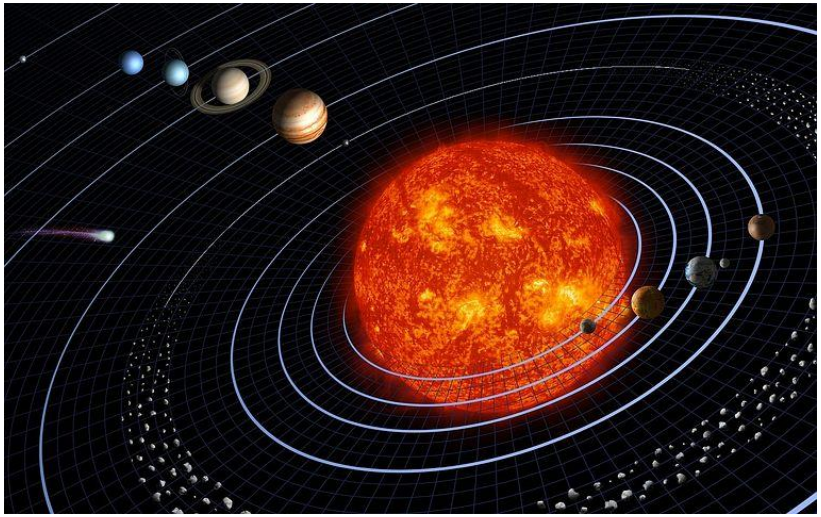
3. 말이 잘 통한다는 것은 마음이 통하다는 의미?

4. 마음이 통한다는 의미는 서로 생각이 다르지 않다는 의미다

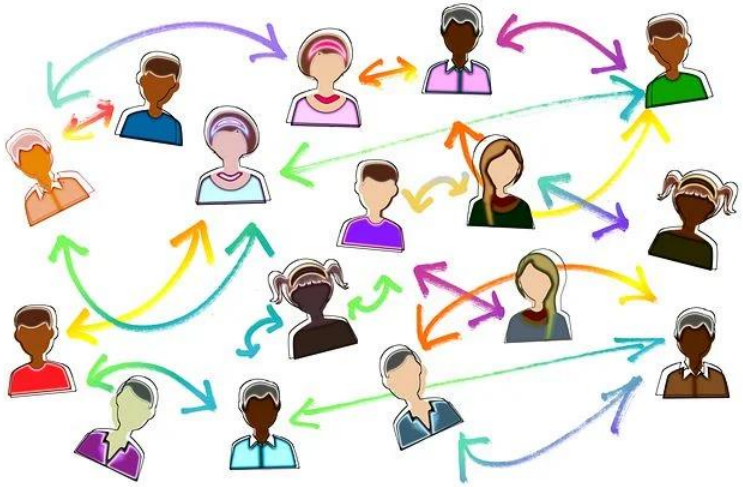
- 관계 → 관 (關) 빗장 관 (관문, 현관, 세관)
- 소통 → 소(疎) 트일 소 (막히지 않고 잘 흐른다)

결론 : 내 마음을 먼저 열자!! 밝게 보고 밝게 듣자!!

전제



자연법칙



사회법칙

순서의 문제

1. 상대 마음을 얻기가 쉬울까요? 내 마음을 주는 것이 쉬울까요?
2. 상대 마음을 얻기 ← (먼저) 내 마음을 주는 것
3. 내가 마음을 주고 있다는 걸 상대방이 알아차리게 하려면 어떻게 하는 것이 좋을까요?

→ 마음을 준다는 것은 상대를 긍정적으로 인식하고 있음을 알게 하는 것

절친 우정의 대명사: 관포지교 (관중과 포숙)

- 포숙과 장사를 할 때 난 늘 더 많은 몫을 차지했지만
  포숙은 나를 욕심쟁이라 하지 않았다.
  내가 가난한 것을 알았기 때문이다.

- 나는 세 번이나 벼슬길에 나갔다가 쫓겨났지만
  포숙은 나를 무능하다 여기지 않았다.
  내가 아직 때를 만나지 못한 것을 알았기 때문이다

- 나는 전쟁에 나가 패하고 가장 먼저 도망쳐 왔지만
  포숙은 나를 겁쟁이라 비웃지 않았다
  내게 늙으신 어머니가 계심을 알았기 때문이다.

나를 낳은 이는 부모님이지만,
나를 알아준 이는 포숙이다.

→ 보고 알지 말고 먼저 알아주자

나도 가능합니다

1. 누군가의 마음을 얻고 싶은가요?
2. 그것이 얼마나 절실한가요?
3. 그 마음이 절실하다면 이미 1/3은 성공한 겁니다.

4. 마음을 얻기 위해 할 것은 무엇일까요?
5. 먼저 자신의 마음을 상대에게 주는 것은 어떨까요?
6. 그 열린 마음이 진실하다면 또 1/3은 성공한 겁니다.

7. 이런 마음으로 자신에게 성실하게 대한다면
   나머지 1/3은 성공입니다.

내가 감동
받은 이야기

- **지금 약속은 미래의 나와의 약속이다 → 절실, 성실, 진실함**

- “나는 너를 믿는데 너는 왜 너를 못 믿냐?” → 진실, 절실, 성실함

오늘의 순서

1. 마음이 통하는 말하기란 무엇인가?(What)
2. 마음이 통하는 말하기가 왜 필요한가?(Why)
3. 이럴 때 어떻게 말할까? (How)
   1) 쉽게 말문을 열려면?
   2) 무슨 말을 해야 할지 그래도 어렵다면?
   3) 말수가 적은데 호감을 얻을 수 있을까?
   4) 공감을 잘 하려면?
   5) 핵심전달을 잘 하려면?
   6) 소감에 대해 말을 잘하려면?
   7) 오해없이 소통하려면?
   8) 설득을 잘 하려면?
   9) 자신이 말을 잘 하고 있는 것인지 어떻게 알 수 있나?
4. 마무리 – 자신감을 갖자

What

- 심리적으로 안심이 되고 믿음이 가며 가깝게 느껴진다 …

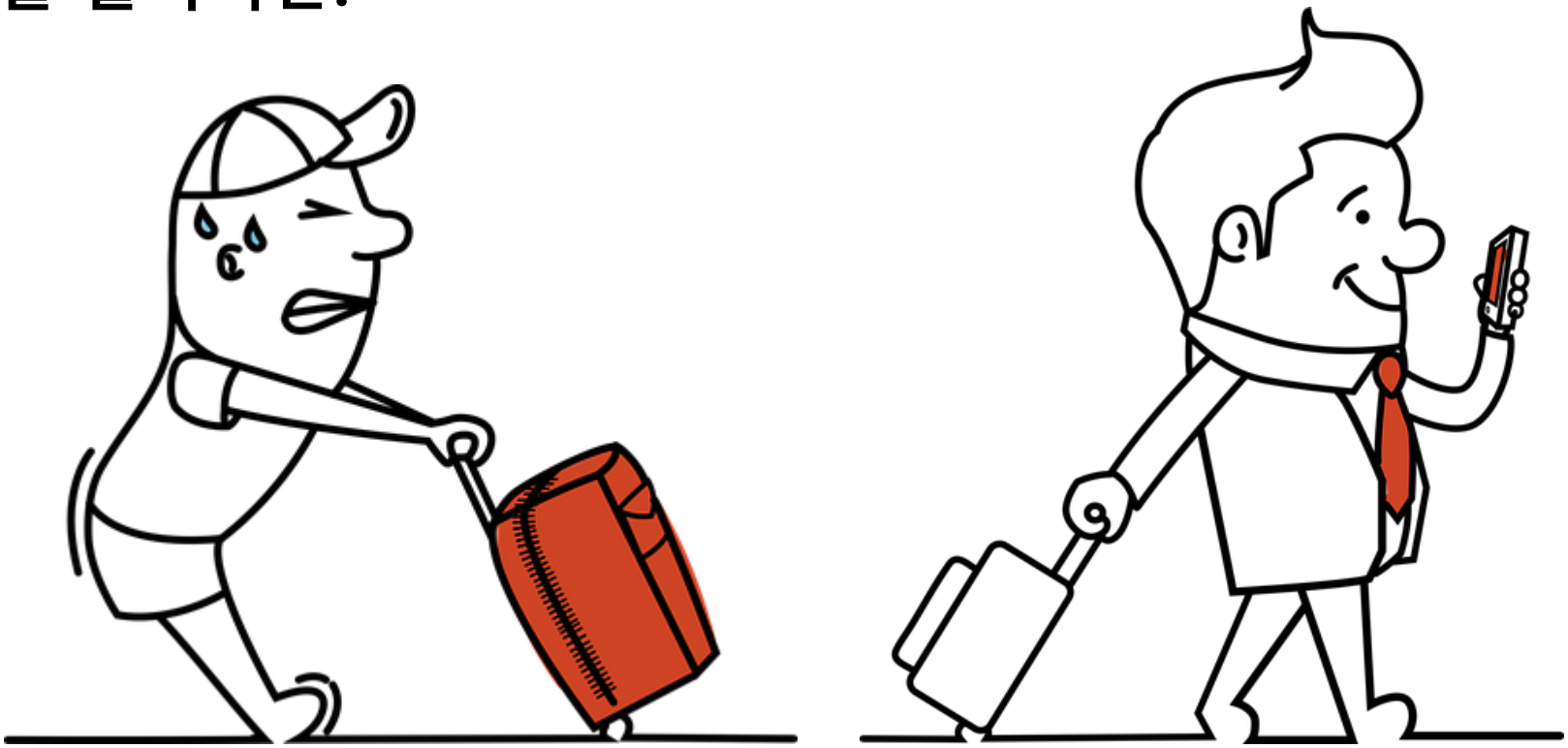
Why

소속 욕구/친밀의 욕구/인정의 욕구

- 혼자서는 살 수 없다, 인간관계와 사회성이 필요하다

How 1

마찰을 줄이려면?



서로 접촉하는 두 개의 움직이는 물체는 마찰을 만들어 내는 것이 자연법칙이다.
→ 예의, 매너, 호감, 존중이 필요 → 신뢰감

호감이 가는 말 – 첫인사, 첫인상

1. 표정이 정말 좋아요 !
2. 활기차 보이네요
3. 참 따듯해 보여요.
4. 사람을 편하게 대하시네요
5. 인상이 친근하고 밝으세요.

질문으로 시작

1. 이름이 독특하다, 예쁘다 → 누가?
2. 시간 날 때 무엇? → 취미, 어디서?
3. 소속? → 전공? 동아리?
4. 경험? 여행, 영화, 음악, 알바, 데이트
5. 계획? 여행, 방학, 학업, 진로
6. 좋아하는 것? 음식, 노래, 연예인, 선수

How 2

질문 SET

1. 가고 싶은 여행지는?
2. 좋아하는 음식은?
3. 기억나는 영화는?
4. 가장 기뻤던 순간은?

Small Talk 질문 리스트
질문카드

쉽게 말문을 열고 싶은데 스몰토크를 위해 어던 질문을 하면 좋을까요? 10가지만 소개해주세요

뤼튼

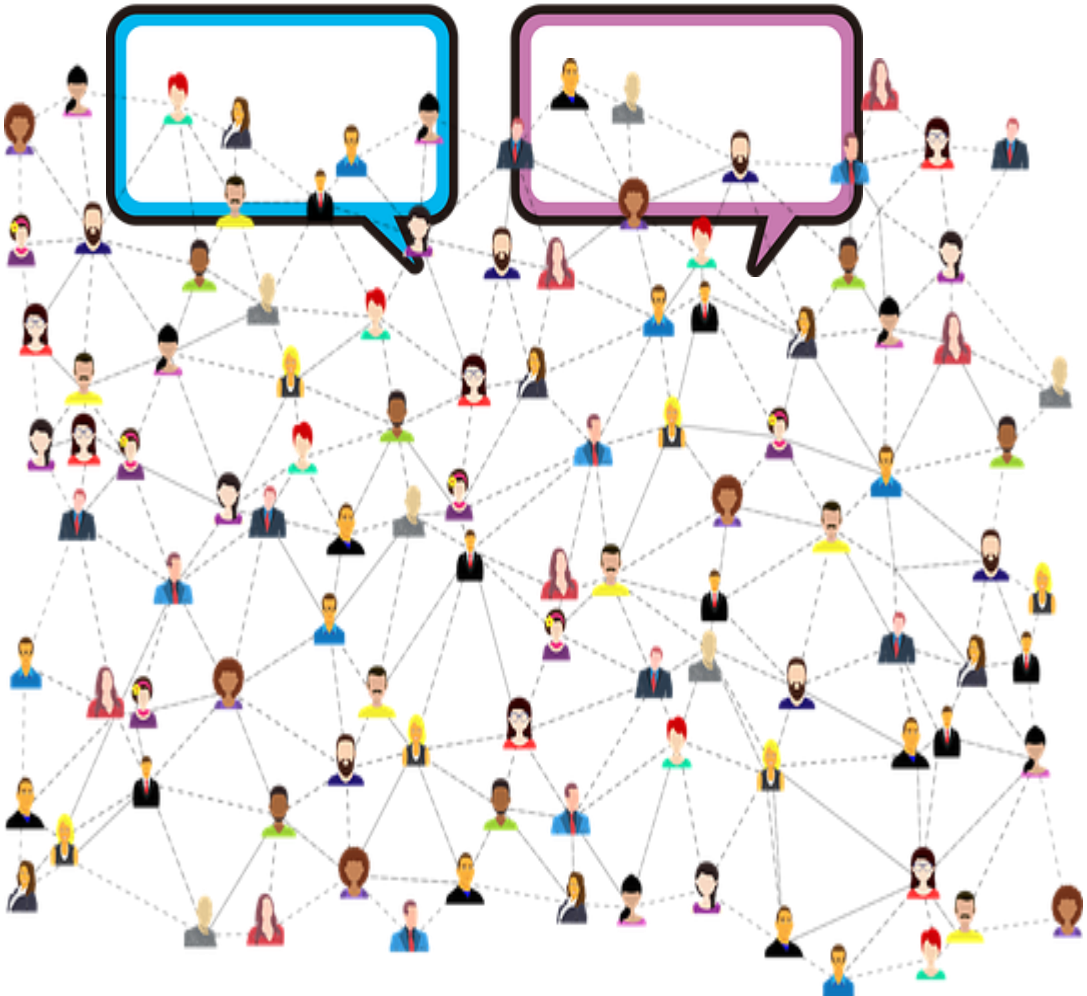
1. "오늘 날씨가 좋네요. 좋아하는 계절이 있으신가요?"
2. "최근에 본 영화나 드라마가 있으신가요? 추천해 주실 만한 작품이 있나요?"
3. "요즘 읽고 있는 책이나 잡지가 있으신가요? 어떤 내용의 책을 좋아하시나요?"
4. "취미나 관심사가 있으신가요? 어떤 취미를 가지고 계신가요?"
5. "여행을 좋아하시나요? 가보고 싶은 나라나 도시가 있으신가요?"
6. "요리를 좋아하시나요? 어떤 음식을 자주 만드시나요?"
7. "음악을 좋아하시나요? 어떤 장르나 가수를 좋아하시나요?"
8. "운동을 좋아하시나요? 어떤 종류의 운동을 즐기시나요?"
9. "가족이나 친구들과 함께 하는 활동이 있으신가요? 어떤 활동을 자주 하시나요?"
10. "최근에 어떤 일로 기분이 좋았나요? 그 이유가 무엇인가요?"

질문의 공통점은?

How 3

Buzz

Blah Blah



나는 할말이
없는데 ..

그룹토론 후 영향력과 호감도 조사 결과
몸말 : 표정, 눈맞춤, 끄덕이기 + 맞장구

Good Listener – 호감도 높음
리액션, 공감, 지지, 격려, 응원, 축하의 메시지

How 4

공감 = 기분듣기 :
기분을 들어주는 것 = 마음을 알아주는 것 = 마음 얻기

"팀플에 비협조적인 사람 때문에 대신 메우느라 힘들었다"

속상 그런 **상황**을 겪으니 많이 **속상**했겠네…

화/실망 그 **친구 태도**를 생각하면 **화**도 나고 **실망**스러웠겠고,

후회 **미리** 챙기지 못한 일이 **후회**스럽기도 하겠다

답답 **시간이 촉박**하여 **답답하고 난감한** 심정이었겠는데?

불안 **발표**할 걸 생각하면 **불안**하기도 하겠다

감정표현을 잘하면 어떤 유익함이 있을까?

연애, 대인관계, 소통, 설득, 생생한 전달력

만일 감정표현이 어렵다면?

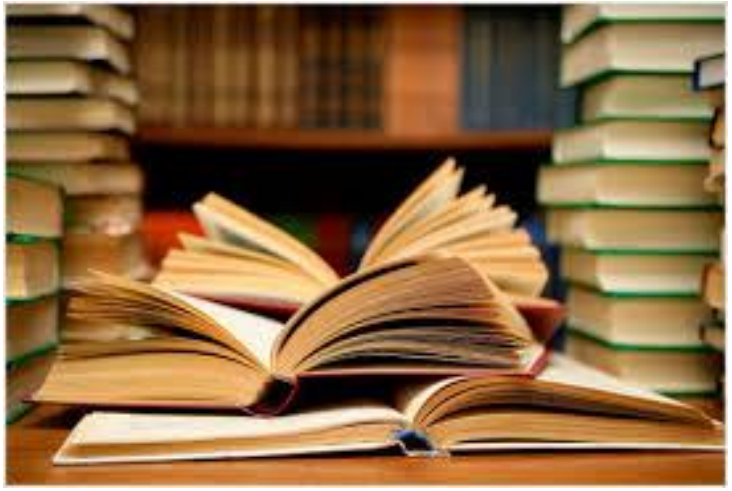
그래서 어떤 기분이었어?

음…그랬구나…힘들었겠네…
네 마음 알 것 같다

내가 무슨 말로 위로해 줘야할지 모르겠다.

How 5

1. What – 주제
2. Why - 배경, 중요성
3. How - 실천, 방법



- 말하는 순서가 중요
- 요점 정리(예: 독서) 혹은
  학습 내용 암기(메타인지), 의견 전달

1. What – 주제
2. Why - 배경, 중요성
3. How - 실천, 방법

[학습 암기/ 전달]

- 오늘 마음이 통하는 말하기에 대해 배웠는데
- 이것이 중요한 이유는 ~~
- 이것을 잘 하려면 9가지 방법이 ~~

→ **메타인지**

How 6

- 소감 : 영화, 여행, 음식, 활동, 수업, 책, 모임 …

#6-1 • 소감 : 영화, 여행, 음식, 활동, 수업, 책, 모임 …

1. What → 좋은 점
2. Why
3. How

좋은 점 먼저

1. What → 아쉬운 점
2. Why
3. How

예) '어바웃 타임' 영화가 감동적이었고 유익했어요
왜냐하면 삶에 대한 통찰과 새로운 관점을 ~
그래서 앞으로 저도 생활 속 매순간 만나는 사람들
에게 ~것을 적용해봐야 겠어요

#6-2

1. Feel (느낀 점)
2. Learn (배운 점)
3. Do (적용할 점)

전반적인 면 좋았던 점 먼저

- **소감 : 영화, 여행, 음식, 활동, 수업, 책, 모임 …**

예) '어바웃 타임' 영화가 감동적이었고 유익했어요
왜냐하면 삶에 대한 통찰과 새로운 관점을 ~
그래서 앞으로 저도 생활 속 매순간 만나는 사람들
에게 ~것을 적용해봐야 겠어요

How 7

소통하면서 의식하는 것은?

	선한 의도	표현
말할 때	O →	♡
들을 때	♡ ←	O

말할 때는 나의 표현을 보고, 들을 때는 상대의 선한 의도를 듣자

선한 의도를 읽자 → *모르겠으면 알아보자*

1. 깨워달라고 했는데 왜 안 깨워줬어요?

→ 내가 너무 피곤할까 봐 좀 더 자라고 일부러 안 깨웠나?

2. 내가 알아서 책상 정리할 거라고 말했는데 왜 손을 댔어요?

→ 정리를 대신해주어 시간부담을 덜어주려고 그랬나?

3. 일을 미루고 빨리 빨리 하지 않는다

→ 아이디어와 정보를 충분히 모아서 더 퀄리티 있게 일 처리하려고 하나보다.

4. 의견을 물어 봐도 바로 대답을 하지 않는다

→ 생각을 깊게 하는 스타일이라 그런가 보다

문제를 문제삼지 않으면 문제가 안된다

선한 마음으로 선하게 바라보면 선함이 유지된다

How 8

“혹시 예외를 적용하는 경우는 없나요?”

설득은 논리보다 감정에 호소하는 것이 더 효과적이다

	1안 Do	2안 Don't
득 +	**이익 추구 심리** → 이익에 호소 (최저 가격/ 최고 가치 등)	
실 -	**손실 회피 심리** → 손실에 호소 (선착순/ 오늘까지)	

상대방 자신에게 어떻게 득실이 되는지 알게 하자

예) 동아리 가입을 설득하기

	1안 Do	2안 Don't
득 +	**"가입하는 것이** 본인에게 왜 좋은가 하면 ~하고 ~하고~해서 **3가지 면에서 본인에게** **크게 도움이 될 겁니다"**	
실 -		**"가입하지 않으면 (동아리** **여기 아니면)** **본인 진로와 관련한** **이런 경험을 쌓을 수 없고,** **취업할 때에 후회할지 모릅** **니다"**

상대방 본인에게 어떤 득실이 생기는지 알게 하자

How 9

상대 표정을 보면 표현을
잘하고 있는지 알 수 있다.

호감이 가는 말 – 상대방 기운(에너지)을 살아나게 하는 말

→ 인정, 지지, 격려, 칭찬, 응원, 축하

1. 인정) 인상이 좋은 걸 보니 마음도 비단결 같겠어요!
2. 지지) 그동안 노력한 걸 보니 이번에도 분명히 잘 될 것이라 믿어요 !
3. 격려) 당장 어려움을 겪기는 하겠지만 끈기가 있으니까 잘 해낼 겁니다
4. 칭찬) 그 일을 이렇게 빨리 처리를 하다니, 열정이 많으시네요!
5. 응원) 제가 뭐라고 응원해드리면 힘이 날까요?
6. 축하) 공모전에서 상을 받으셨다구요? 축하합니다!!

종합

1. What : 마음이 통하는 말하기란?...친함, 믿음, 관계 교류
2. Why : 욕구... 소속욕, 애정욕, 관계욕, 인정욕, 성취욕, 자기실현욕구
3. How :

1) 쉽게 말문을 열려면?	**1) 호감가는 말, 질문**
2) 무슨 말을 해야 할지 그래도 어렵다면?	**2) 질문세트 활용**
3) 말수가 적어도 호감을 얻을 수 있을까?	**3) 몸말, 리액션**
4) 공감을 잘 하려면	**4) 감정 단어, 질문**
5) 핵심전달을 잘 하려면?	**5) What-Why-How**
6) 소감에 대해 말을 잘하려면?	**6) 좋았다-Why-How**
7) 오해없이 소통하려면?	**7) 의도와 표현**
8) 설득을 잘 하려면?	**8) 상대방의 득실**
9) 내가 지금 말을 잘하고 있나?	**9) 기분(기운), 표정 관찰**

“자기 답게, 자신을 사랑하고 자신의 마음을 먼저 얻자”

Be Myself, Love Myself !!

마무리 멘트

“지금 원하는 일이 절실하고,
사람에게 진실하고,
자신에게 성실하면
자기 삶이 충실해집니다.”