

말투와 이미지는
같고 뉘앙스를수록 좋다

국민대학교 글말교실 _ 김수정



목차

01. 들어가기

사람의 목소리는 언어적 기억을 만드는 중요한 요소입니다.

02. (대화전) 몸짓 언어

적극적인 소통 분위기를 위해
보디랭귀지 SOFTEN 알아두기

03. 말투의 중요성

목소리를 통해 성격, 정서, 분위기를 표현할 수 있습니다.

04. 말투의 전략

말의 강약, 음질, 속도를 조절하면 효과적인 말하기가 가능합니다.

05. 말하기는 자신감

소소한 셀프 칭찬을 하면 자기 확신이 굳건해 집니다.

06. 말하기의 전략

사람들이 기대하는 말하기 효과를 생각해 보고 준비해 보세요.



"목소리"

어떤 사람의 목소리는 언어적 기억에서 매우 중요한 부분입니다. 어떤 목소리로 어떤 표현을 하느냐, 그리고 어떤 내용을 전달하느냐, 어떻게 전달하느냐를 생각해보도록 하겠습니다.



02. 몸짓언어 (바디랭귀지)

스마일 S

미소 유지. 자연스러운 미소는 열정과 편안함을 나타내고 상대와 소통하고 싶은 마음을 암시하는 주문과 같습니다.

열린 자세 O

어깨가 활짝 펴져 있으면 다른 사람과 대화를 하고 싶어하는 마음을 보여주는 것입니다. 말보다 동작과 자세로 상대의 마음을 헤아려보세요.

앞으로 F

대화를 하면서 몸을 자연스럽게 살짝 앞으로 기울이면 대화에 대한 관심 정도와 열정을 나타낼 수 있습니다.



02. 몸짓언어 (바디랭귀지)

접촉 T

서로의 긴장을 풀어주면서 평등하고 서로 존중하는 분위기로 악수를 하는 것도 좋습니다. 만남과 대화가 즐거웠다는 느낌을 전달합니다.

시선의 교류 E

눈은 가장 강력한 비언어적 정보를 담습니다. 시선은 억지로 하는 것이 아닙니다. 입 주변을 바라보다 눈을 마주치는 것도 좋습니다.

끄덕이기 N

고개를 끄덕이는 것이 꼭 동의를 뜻하는 것은 아닙니다. 잘 듣고 상대방이 말하는 내용을 이해한다는 뜻입니다. 동의나 격려의 신호입니다.



03. 말투의 중요성

" 목소리 "

① 성격

② 정서

③ 분위기

목소리는 우리가 상상하는 것보다 큰 마력이 있어서 목표를 설정하고 맞는 방법으로 조절할 수 있다면 자신의 성격과 감정을 적절하게 표현할 수 있을 뿐만 아니라 자신이 원하는 대화의 환경을 조성할 수 있는 좋은 수단이 될 수 있습니다. 듣는 이는 말하는 사람의 목소리를 통해 자연스럽게 대화에 몰입하게 될 것입니다.





1. 목소리의 강약을 조절해라

- 사람의 음역 범위는 상당히 넓습니다. 사람들과 효과적인 소통을 하려면 자신이 가진 성량의 상한선과 하한선 사이에서 대화 내용과 대화 장소, 대화에 주어진 시간을 고려해서 가장 적절한 음량을 찾아내야 할 것입니다.

Tip. 청중의 반응을 보고 음량을 결정하는 것이 좋습니다. 청중이 잘 알아듣지 못하는 것 같으면 좀 더 큰 소리로 이야기를 하면 되겠죠.

2. 하고 싶은 말을 잘 전달할 적당한 목소리를 찾아라.

- 음량의 크고 작음은 말의 내용에 따라 결정됩니다. 강하고 힘 있는 정보를 전달하고 싶거나 사람들을 격려하여 상황을 발전시키고 할 때는 목소리가 너무 부드러우면 말의 효과가 감소합니다. 하지만 당신의 목표가 다른 사람을 위로하거나 그가 당신의 의견을 받아들일도록 설득하는 것이라면 음량은 최대한 부드러워야 합니다.



04. 말투의 전략

3. 목소리의 음질에 신경을 씁니다.

- 음질은 발음에서 중요한 역할을 합니다. 목소리는 감정의 색채를 드러내는 도구로써 다른 사람과 대화할 때 긍정적인 느낌을 줄 수 있어야 합니다. 목소리에 함축된 에너지를 느껴야 당신의 영향력이 크게 증가하기 때문입니다.



4. 말하기 속도에 리듬을 넣습니다.

- 말하는 속도는 그 사람의 성격과 밀접한 관련이 있습니다. 또한 사고 방식, 행동 표현, 생활 환경과 관련이 있기 때문에 쉽게 고쳐지지도 않습니다. 하지만 평소에 말을 너무 빨리하거나 너무 느리게 하는 것은 좋지 않습니다.

Tip. 가장 효과적인 말의 속도는 분당 450자 정도를 말하는 것입니다. 편한 마음으로 말의 속도를 이 범주 안에 유지하는 것이 좋습니다. 말하기 속도를 바꾸는 것은 감정과 정서의 변화를 반영하는데 중요한 것은 상대방에게 안정감을 줄 수 있어야 한다는 것입니다.



04. 말투의 전략

5. 말의 강약을 조절하면 전달력이 좋아집니다

- 목소리 발성의 다양성은 흡입력, 흥분, 공감을 불러일으킵니다. 우리는 음의 높낮이, 음량, 퍼즈를 조절하여 이를 실현할 수 있습니다. 목소리 톤의 고저장단을 조절할 수 있는 법을 배우는 것이 좋습니다. 강조해야 할 글자의 음을 높이면 사람들은 당신이 어떤 부분을 중점적으로 강조하고 싶은지 알 수 있습니다.



말맛나는 표현 배우고 싶어요?

① 크게 말하기

지금 우리는 자신있게 말하기 수업을 합니다.

② 천천히 말하기

지금 우-리-는 자신있게 말하기

③ 잠깐 쉬었다가 말하기

지금 v 우리는 자신있게 말하기



05. 말할 때 주눅이 드나요?

"자신감"

남 앞에서 말하기 전 주눅이 드는 경우가 많습니다. 낯선 사람들 앞에서 발표를 해야 하니 무척 떨리고, 말을 잘하는지 사람들이 평가를 한다고 생각하면 공포마저 듭니다. 이런 경우 어떻게 자신감을 회복하면 좋을까요? 셀프 칭찬 횟수를 늘려보세요.



06. 말하기의 전략

① 대화 - 친밀한 방식으로 다른 사람의 공감을 불러일으킵니다.

② 발표 - 주장에 대한 발표 형식으로 공감과 이해를 얻어내야 하는 상황입니다.

③ 설명 - 다른 사람의 이해를 얻어내고 이를 받아들이게 하는 상황입니다.

④ 주장 - 자신의 주장을 발표하고 다른 사람의 이해를 얻어내는 상황입니다.

⑤ 설득과 설명 - 내용을 설명하고 주장을 받아들이도록 하는 상황입니다.



06. 말하기의 전략

항목	발언	설명	주장
주제	명확한 주제	명확한 중점	명확한 관점
간결함	간결하지만 중점을 잘 잡고 있음	간결하고 간단함	상황을 보고 말의 길이를 결정함
이론성	자신의 확실한 이유와 근거를 말함	자신이 충분히 이해하고 말해야 하는 것을 말함	다른 사람이 받아들이게 하려는 관점에서 말함
듣는 사람	상대방과의 차이점이 무엇인지 중점으로 들음 (생각, 사고)	질문과 대답 (이해)	상대방의 관점을 들음 (설득)



수고하셨습니다

국민대학교 글말교실

