

## 1 작지만 강력한 매너의 힘

- ◇ 매너는 라틴어 Manarius에서 유래하였으며 Manus(손)과 Arius(방식, 방법)의 합성어로 **매우 구체적인 행위방식**을 의미함
- ◇ 매너는 현대사회에서의 하나의 **능력**이자 **필수조건**임
- ◇ 개개인의 매너 수준을 통해 **스스로가 어떠한 사람인지를 상대에게 보여줌**
- ◇ 매너의 종류 :
  - 일차적 입장: **자신의 관점**에서 사물과 사람을 바라보는 개인주의 입장
  - 이차적 입장: **상대의 관점**에서 사물과 사람을 바라보는 입장
- ◇ 매너를 잘 활용하려면 **일차적 입장과 이차적 입장을 고루 취해야 함**

## 2 호감 가는 표정 연출 Secret

- ◇ 초두효과 :
  - 면접이나 거래처와의 첫 만남에서 **비언어적인 요소가 상대에게 많이 작용함**
  - **처음 제시된 정보**가 나중에 제시된 정보보다 **더 큰 영향력을 끼치는 현상**
  - 첫 인상을 형성되면 **쉽게 바뀌지 않음**
- ◇ 밝은 표정은 5가지 효과
  - **마인드 컨트롤**: 밝은 표정을 지으면 기분이 좋아짐
  - **감정이입효과**: 상대의 기분까지 좋게 만듦
  - **건강증진효과**: 긍정적 마인드는 신체기관을 건강하게 함
  - **신바람 효과**: 상호 간의 밝은 표정으로 업무의 효율을 증진함
  - **호감형성**: 표정은 내 것이지만 상대에게 보여지는 것으로 호감이 향상됨

### 3 실전 비즈니스 매너

- ◆ 인사: 사람이 가장 **기본적**으로 해야 하는 예의
  - 목례: 15도 각도를 기본으로 하여 상체를 굽히지 않고 **눈으로 예**를 포함
  - 보통례: 상체를 **30도 정도 숙여**서 예를 포함
  - 정중례: 의식에서의 **인사나 사과와 감사를 포함** 때 하는 인사
- ◆ 악수:
  - 새로운 관계를 맺는 **상대와의 첫 접촉**
  - 사람은 악수했을 때 **여러 표현과 감정을 전달**함
- ◆ 명함:
  - 명함수수는 상대와의 첫 만남에서 **본인을 표현하는 방법**임
  - **본인과 회사를 평가**하는 하나의 수단