5분 발표준비자료

안녕하세요 김택서 입니다. 다들 웹툰 즐겨 보시나요? 그러면 N마음의 소리 보시나요?N

웹툰을 보지 않아도N 한번쯤은 들어 보셨을겁니다.

그 외에도 N외모지상주의 N신의탑 N노블레스 같은 웹툰들이 우리에게 매일 즐거움을 주는데요,

이런 웹툰들 중에서 N닥터 프로스트라는, N심리학에 대하여 다루고 있는 웹툰도 있습니다.

마음의 소리와 N닥터프로스트를 소개해 드린 이유는 이 두 웹툰의 관련성이 발표주제와 관련이

있기 때문인데요. 이 두 웹툰 사이에 어떤 연관이 있을까 하시겠지만 심리학은 사실

마음의 소리를 듣는 것이라 해도 틀리지 않기 때문입니다.

저는 웹툰 마음의 소리가 아닌 사람의 마음의 소리에 대해서 설명을 해볼까 합니다.

그럼 마음의 소리를 들어서 무엇이 좋을까요? N 제일 큰 장점은 상대방을 알 수 있다는

점일 겁니다. 상대방의 마음을 읽으면 그 사람을 이끌 수 도 있습니다.

앞으로 설명드릴것들은 상대방을 읽고 이끄는 방법에 대하여 설명하고 있습니다.N

발표순서는 언어적의사소통인 마음줄과 , 표상체계 비언어적 의사소통인 미러링과 콜드리딩,

개인공간의 순서로 알려드리겠습니다.

상대방을 이끄는 방법을 전체척으로 먼저 알려드리자면 상대방을 읽고 미러링을 통해서 상대방을

이끌며 개인공간의 영역을 통해서 친밀도을 확인 할 수 있습니다.N

<마음줄>

마음줄, 쉽게 말하자면 마음속에서 일종의 무조건반사처럼 작용되는 효과를 이용하여서

상대방의 심리를 내가 원하는 방향으로 만들 수 있는데, 예를 들어 제가 급식을

빨리 먹고 싶을 때 앞에 있는 사람에게 이상한 이유라도 말해주면,

모든 이유는 납득 할 만한 이유라는 마음줄을 건드려 납득할 수 있는 이유라고 생각을 하게 되어

양보를 해준다는 것입니다. 그 예로 하버드대학 심리학과 엘렌 랭어 교수가 실행한

프린터기 실험에서 N94%라는 대부분의 피실험자들이 먼저 사용할 수 있도록 해주었습니다.

<표상체계>

또 마음줄 뿐만이 아니라 타겟이 말하는 말을 잘 들어보면 N그 사람이 주로 어떠한 감각 체계를

사용하는지를 느낄 수 있게 되는데 주로 시각 청각 촉각으로 나누어지며 시각은 말을 할 때

’계획은 이런 모양입니다’, ’목표가 눈에 보입니다’ 같이 시각을 사용하는 표현을 사용하고,

두번째인 청각은 주로 ‘딱 맞는 말로 들립니다’, ‘이것은 모든 것을 말해줍니다’ 같은 표현을

사용하며 마지막으로 촉각은 ‘매끈한 진행이군요’, ‘느낌을 잡았습니까?’ 같은 표현을

사용합니다. 이렇게 상대방에 대한 정보를 얻어 미러링이라는 방법으로

상대방을 ‘제 바람대로 이끌 수’ 있게 됩니다. N

<비언어적 의사소통>

비 언어적 의사소통은 언어적 의사소통 보다 더 강력하고 의식하지 않으며 자주 사용되는

의사소통 방법 중에 하나입니다. 이야기를 할 때부터 조용할 때까지 비언어적 표현들은

말하는 사람의 의식과 관계없이 나오기 때문에 이 표현들을 의식하고 읽을 수 있게 된다면

대화를 할 때 새로운 무기가 될 것 입니다. N

<미러링>

앞서 말했던 미러링에 대하여 간단히 얘기 하자면

미러링에는 호흡, 목소리, 눈 깜박임, 얼굴표정, 신체 동작 등을 타겟과 동기화 시켜 상대방이

눈치채지 못하게 무의식적으로 자신을 따라하게 만드는 방법입니다. 이 방법은 상대방에게

동질감을 심어주어 경계심을 한층 완화시킬 수 도 있습니다. 이러한 방법뿐 만이 아니라

<콜드리딩>

타겟이 하는 행동으로도 심리를 알 수 있는데 N예를 들어 대화 중에 코를 만진다는 것은

N대화에 불편함을 느낀다는 것으로 이럴 땐 가급적 대화를 일찍 끊거나 화제를 돌리는 것이

좋습니다. 이런 행동은 주로 원어민이나 학기초 어색한 대화 속 에서 많이 찾아볼 수 있습니다.

이외에도 목을 자주 만지는 것은 N스트레스를 받거나 관심을 표현하는 것이며 여러분이

관심있어 할 만한 행동들 에는 아랫입술 또는 뺨 안쪽 깨물기나 남자가 소매를 걷거나, 여성이

손목을 보여주는 것 등이 있습니다 입술 또는 뺨을 깨무는 것은 주로 N유혹하고 싶다라는

행동이며, 남자가 소매를 걷는다는 것은 N나 아주 매력 있는 사람입니다. 라는 의미가 있습니다.

또 손목을 보여주는 여성은 N다가와도 괜찮습니다. 라는 뜻을 가지고 있습니다. 이렇게 행동으로

다른 사람의 심리를 추측하는 것을 콜드리딩이라고 하는데 발표를 위해서 이런 종류의 행동들을

알려드렸지만 사실 종류는 매우 많습니다.

사람의 심리는 때마다 다르기 때문에 괜한 기대와 추측은 독이 됩니다. N

<개인공간>

또다른 행동으로는 팔짱을 끼는 행동이 있는데 이는 N내 공간에서 나가달라는 의미입니다.

이 개인 공간을 침범 당했을 때 예를 들어 지하철좌석에 앉을 때나 사람이 많은 엘리베이터에

탔을 때 또는 M이렇게 다른 사람에게 침범 당했을 때가 되면 사람은 불쾌감과 불안감, 그리고

자신의 개인 공간을 확보하고 싶은 마음이 생기게 되어 방금 전처럼 몸을 뒤로 빼게 됩니다.

이 개인공간은 침범하는 사람과의 친밀도에따라 N공간의 영역이 달라지게 됩니다

그래서 상대방이 나와 얼마나 친근하게 느끼는지를 확인하기위한 방법이 될 수 있습니다. N

<마무리>

지금까지 사람의 마음을 읽는방법과 이끄는 방법, 그리고 친근감을 확인하는 방법에 대해

알려드렸습니다. 이제 대화를할 때 한번씩 떠올리며 이러한 사항들을 고려하여 말하게 된다면

더 많은 것을 알게되고 느낄 수 있게 될 것입니다.

이상으로 심리학에 관한 발표를 마치겠습니다. 감사합니다.