

아주 작은 대화의 기술

2025년 5월 10일 토요일 오전 5:33

레일라운즈 지음, 정지현 옮김, 현대지성

아차산 숲속 도서관 대여책

책추천: 저자의 다른책 _마음을 얻는 기술, 최강의 일머리,

사람은 생각하는 대로 된다. 그레이트 마인드 셋.우리는 모두 죽는다는 것을 기억하라.

서문

- 이책은 대일카네기 인간관계론 실전편이다.
- 힘들이지 않고 사람의 마음을 얻는 80가지 인간관계의 기술
- 부자들은 사람을 능숙하게 다룰 줄 안다. 이책이 말하려는 핵심기술이다.
- 삶이라는 무대에서 당신의 모든 몸짓과 표정을 언뜻 보기만해도 당신이 걸어온 인생 여정을 어느 정도 짐작 할 수 있다. 인간은 무의식적으로 하는 행동을 통해 다른 사람을 끌어당기거나 멀리한다, 미소, 찡그림, 당신의 선택을 거쳐 입술에서 나오는 단어 하나하나가 당신의 성격과 가치관을 보여준다. 이러한 요소들을 잘 관리하면 상대방과의 관계를 개선하고 성공적인 삶을 살아갈 수 있다.

1장, 독보적인 존재감

말 한마디 하지 않고도 꽤 괜찮은 사람으로 보이는 법.

어떻게 하면 사람들의 성격을 정확하게 포착할 수 있을까?

- 모든것은 얼굴과 몸에 담겨있다.
 - 첫인상은 강렬해서 오래도록 지워지지 않는다. 정보가 홍수처럼 밀려들고, 자극이 넘치는 세상에서 우리의 뇌는 휘청거린다. 세상을 이해하고 일을 처리하기 위해선 신속한 판단이 필요하다. 그래서 사람들은 당신을 만나 때마다 머릿속에서 스냅샷을 찍는다. 그 이미지는 그들이 지속해서 참조하는 데이터가 된다.
 - 멋진자세와 똑바로 든 고개, 자신감 넘치는 미소, 곧바른 시선은 이상적인 이미지다.
- 자세, 미소, 태도, 언어** 매우 중요 ^^ 목소리에 영혼도 담자. 나는 하나님의 자녀다. 정체성을 확고하게 하고 겸손하면서도 당당함 품위, 여유 높은 헬리콥터의 시각, 넓은 마음 관용, 너그러움으로 항상 향기 날 수 있도록 하자.

1.미소 미세조정

- 어떤 분야든 성숙한 사람들은 자신의 미소가 강력한 무기라는 것을 알고 있으면 그들은 미소 덕분에 큰 힘을 발휘한다.
- 천천히 짓는 미소일수록 신뢰도가 높다. 미소를 지을 때 마치 천천히 퍼져 나가는 홍수처럼, 얼굴의 모든 곳에 미소가 스며드는 것처럼 하라. 미소의 홍수.
- 누군가에게 인사할 때 미소를 곧바로 짓지마라. 시선이 마주치는 순간 자동으로 미소를 짓는 행위는 최선의 전략이 아니다. 그대신에, 상대방의 얼굴을 잠깐이나마 주시하고 그들의 존재에 완전히 몰입하라 그 다음에 상대방에 대한 반응으로 크고, **환하며, 따뜻한 미소가 얼굴을 채우고 눈에서 넘쳐흐르도록 하라. 이렇게 잠깐 멈추었다가 피어나는 홍수 같은 미소는, 그것이 상대방을 위한 진실한 미소라는 확신을 준다.**

2. 눈 맞춤 _ 지적이고 통찰력 있게 보이려면

- 눈 맞춤은 상대방에게 호감과 존중 받는다는 느낌을 줄 뿐 아니라, 당신의 지적 수준이 높다는 인상을 준다.
- 사람의 마음을 꿰뚫어 보기 _ 상대방의 눈을 관찰한다.
- 눈 맞춤이 많을수록 긍정적인 감정이 발생한다? 여성과 여성은 친밀감을 느끼는 경우가 있지만, 남성과 남성의 눈맞춤이 오래 지속되면 적대감을 느꼈다.
- 상대방이 위협을 느끼지 않도록 적절히 시선을 조절하는게 중요하다. 여성과의 대화처럼 눈을 오래 맞추기보다는 약간 더 **편한 눈빛교환이 좋다, 눈맞춤은 이해와 존중의 메시지를 본능적으로 전달한다. 직장에서 이 기술을 사용한다면 수익이 올라갈 것이다.**
- 마치 달콤한 캐러멜이 붙어 떨어지지 않듯, **상대방의 눈을 지속적으로 주시하라, 상대방의 말이 끝나고 시선을 빠르게 거두지 말고 천천히 떼어내라, 캐러멜이 서서히 끊어지듯이.**

3. 어디를 가든 승자처럼 보이는 자세가 있다.

- 행복한 사람, 성공한 사람의 공통적인 자세는 머리가 자동으로 위로 들리고 어깨는 뒤로 젖혀진다. 입술에는 미소가 자리잡고 눈빛은 부드러워진다. 그들은 확신에 찬 태도로 서서, 자신감 넘치게 걷고, 자부심 가득한 미소를 짓는다. 이런 자세는 정상에 익숙한 사람이라는 상징이다.

눈빛은 고요하게, 표정은 부드럽게, 행동은 차분하게 ~ 목소리에 영혼을 담아서~

- **자세는 성공의 가장 큰 표지판이다. 몸을 완벽하게 수직을 이룬다, 똑바로 든 고개, 자신감 넘치는 미소, 직접적인 시선 _ 특별한 사람처럼 보이는 이상적인 이미지다.**
- 고개만 똑바로 들어도 자신감이 채워진다.

4. 상대방의 '내면아이' 를 존중하라

- 상대방의 미묘한 신체 언어와 반응이 중요하다. 우리 몸은 말로 표현되지 않은 내면의 생각과 감정을 무의식적으로 드러내기 때문이다. 따라서 **상대방의 비언어적 요소를 잘 읽고 이해하는 것은 서로의 이해를 넓히고 더 좋은 관계를 만든다. 이는 사람을 얻는 기술의 중요한 부분이다.**
- 모든 이의 마음속에서 '나는 특별해' 라고 인정받기를 갈망하는 아이가 있다. 누구든 만나면 아기처럼 대하라. 인사를 마치자마자 **상대에게 관심과 보상을 줘라. 상대를 향해 몸과 시선**

을 돌리고 따뜻하게 미소 짓기를 잊지 마라. 바짓가랑이를 붙잡고 올려다보며 환하게 웃는 아이를 보듯 상대방에게 집중하라. 이렇게 함으로써 '나에게 당신이 아주 특별해요' 라는 메시지를 전달할 수 있다.

5. 오랜 친구를 만난 것처럼 대하기.

- 누군가를 처음 만날 때, 마음속으로 그가 오랜 친구라고 상상하라. 과거에 정말 가까웠지만 그동안 연락이 끊긴 친구다. 계속 연락을 시도했지만, 찾을 수 없었다, 그런데 갑자기 수년 만에 다시 만난 것이다. 당신은 무척 기쁜 마음이다. 이 기쁨은 당신의 몸에 놀라운 연쇄 반응을 불러 일으킨다. 눈썹부터 발가락까지 모든 근육이 풀어지고, 상대방을 향한 온화함이 가득 차오른다.
- 실제로 오랜 친구를 만난 것처럼 행동할 필요는 없다. 그저 일반적인 인사로도 충분하다. 하지만 마음속으로는 오랜 친구를 보는 기쁨이 담겨 있을 테고, 그것이 표정과 몸짓으로 드러난다, 상대방도 그 따뜻함을 충분히 느낄 것이다.
- 이 기술을 사용하면 분위기가 확 바뀐다. 사람들의 기분이 좋아지고 활력이 넘친다. 서로 다가가 진심으로 웃고, 손을 내민다.
- **오랜 친구처럼 대하라 기술**은 언어 장벽을 뛰어넘는다. 말하지 않아도 된다. 저자는 말이 잘 안통하는 해외여행에 가서 이 기술을 적용했다.
- **행동은 믿음을 현실로 만든다.** 어떤 사람을 좋아하는 것처럼 행동하면, 실제로 그 사람을 좋아하게 된다.

6. 중요한 의사소통에서는 움직임 최소화하라

- 변연계_ 보디랭귀지를 통해 거짓말인지 아닌지 읽을 수 있다.
- 입으로 손을 가져간다. 팔을 문지른다. 눈을 마주치지 못한다. 다리를 꼬다. 등등
- 긴장하면 목을 만진다.
- 부자연스러운 움직임을 보면 상대방은 이상하다고 느끼거나, 말하는 사람이 거짓말 하고 있다고 생각하게 된다. 찢리는 구석이 있는 것처럼 보일 가능성을 철저히 배제한다
- 중요한 대화에서도 **긴장이나 위협을 느끼면 거짓말과 유사한 반응이 나타난다,**
- **듣는 사람에게 시선을 고정하고, 절대로 손을 얼굴에 가져가지 않는다.** 팔이 저려도 문지르지 않고 코가 간지러워도 만지 않는다. 덥다고 옷깃을 잡아 당기지 않고, 눈에 먼지가 들어갔다고 과도하게 눈을 깜빡이지 않는다. 대중 앞에서는 땀방울을 닦거나 헛살을 가리는 일도 하지 않는다. 상대방에게 거짓말을 하고 있다는 인상을 줄 수 있다.
- 불안해하는 모습은 신뢰성을 떨어뜨린다는 것을 알기 때문에 잠시 불편해도 참는다. 전적으로 신뢰받는 사람으로 보이고 싶다면, 중요한 **의사소통을 할 때는 외부적인 움직임을 모두 제거해라.** = 불안한 모습을 최소화하라

7. 표정과 몸짓으로 사람의 마음을 읽어라.

- **몸짓 언어를 포착하면 유리한 고지에 선다.**
- 대화할때 상대방의 눈을 바라보며, 자신의 말에 어떻게 반응하는지 살펴본다. 미소짓고, 고개를 끄덕이고 손바닥을 보인다면 마음에 드는 것이고,

눈살을 찌푸리거나, 고개를 돌리거나 손을 짝 쥐고 있다면 당신의 말이 마음에 들지 않는것, 목을 만지거나 뒤로 물러서거나, 발이 문쪽을 향하고 있다면 짜증이 난 상태이며 자리를 뜨고 싶은 것이다.

- 손을 첨탑 모양으로 만드는 것은 자신이 우월하다고 느낌 맨 아래 첫뿔 추가 질문 있음.

8. 실제 행동을 하기 전에 머릿속에 시나리오를 그려라. 큰 효과를 발휘한다.

- ex) 스포츠를 하는 사람들의 성능 향상에 도움을 준다. 마라톤을 뛰는 자신의 모습을 완벽하게 시각화 한다. 근육이 경련하는 움직임까지 느낀다. 결과는 과도한 피로감없이 마라톤을 완주했다.
- 앞으로 일어날 이들을 마음속에서 미리 경험해 보자. **시각화**는 당신이 완벽하게 편안한 상태에서 가장 잘 작동한다. 의사소통 능력에도 효과적이다.
- 앞으로 보여줄 자신의 멋진 모습을 미리 연습하라. 고개를 똑바로 들고 깨끗한 자세로 걷고 악수하고 홍수같은 미소를 보이고 강렬한 눈 맞춤으로 바라보는 자기 모습을 상상한다. 자신감 넘치는 모습으로 모두의 관심을 끌어당기는 내 모습에 만족감을 느낀다. 자신감 넘치는 나를 시각화하라. 그러면 실제로도 이 모든 일이 자연스럽게 일어난다. **펼쳐질 상황을 '미리보기' 하라**

시뮬레이션 중요하다. 상황설정에서 미리 연습해보기.

2장. 초반 대화의 마스터

매혹적인 대화 시작과 유지의 기술

1. 상대방 기분 맞추고, 공감의 접점을 찾아라_ 감정을 맞추는 대화의 기술

- 성공적인 대화를 시작하는 첫번째는 상대방의 기분에 맞추는 것이다. 잡담에서 중요한 것은 고객의 기분에 맞추는 것이다.
- 상대방이 당신의 말에 동의하게 만들려면, 상대방의 기분에 맞추는것이 중요하다.
- 대화 전에 목소리 샘플을 얻어 상대방의 감정 상태를 가늠해보자. **표정을 마음속으로 스냅샷 찍듯 관찰하며 지금 흥분한 건지, 지루해 하는건지, 딴 생각 중인지 체크한다. 상태를 내 이야기 속으로 끌어들이려면 기분과 톤을 조금이라도 맞추려 애쓰는 태도가 필수적이다.**

2. 소통의 첫단추, 첫 만남을 즐겁게 만드는 방법

- 첫마디를 어떻게 꺼내야 할까?
상대방을 편하게 해주면 된다. 어떻게 편안하게 할 수 있을까?
'나는 당신과 비슷한 부류' 라는 느낌을 주면 된다. 그러면 공포, 의심, 불신이라는 장벽이 무너진다.
- 평범하고 진부하더라도 상대방의 기분에 공감하고 긍정적이고 열정적인 태도를 보여준다면 상대방의 흥미를 끌수 있다.
- 상대방에게 흥미로운 아이템이 있다면, 그것은 당신에게 마을 걸 좋은 기회가 된다.

- 얼마전 직장에서 선임이 엄청 큰 텀블러를 퇴근할때 같이 들고 가길래, 텀블러 엄청 크네요라며 호감을 보였는데 그때 내가 대화를 시도한게 생각난다. 분위기가 부드럽게 전환되는 순간을 경험했다.
- 상대방의 관심사, 취미 등을 물어보라. 먼저 다가가 말을 걸 만한 정보 몇가지를 수집하거나, 자기소개를 부탁한다.

전화통화, 당신의 미소가 들리게 하라.

- 보디랭귀지와 표정은 대화에서 절반 이상을 차지한다. 전화로만 대화하다 보면 잘못된 인상을 받기 쉽다. 음성을 통해 올바른 인상을 주려면, 우리의 감정을 소리로 전달해야 한다. 목소리를 과장해야 한다.
- 전화통화는 눈을 마주치고 미소를 짓는 대신, 대화 중간중간에 네 또는 맞아요 같은 반응을 넣어준다, 그래야 상대는 잘 이해하고 따라오고 있다는 것을 알 수 있다, **말로하는 제스처** 사용한다, 예를 들어 **놀라운데, 세상에, 정말 현명하시군요** 같은 말도 간간히 넣어준다.
- 전화를 받을 때마다 당신은 소리만 나오는 드라마의 주인공이라고 생각해보자. 흥미로운 사람으로 비치려면, 미소를 소리로 바꾸고, 고개 끄덕임도 소리로 바꿔야 한다. **당신의 모든 제스처를 상대가 들을 수 있게 말로 옮기고, 그 강도를 30% 높여 다소 과장스럽다고 생각될 정도로 해보라.**

뻘한 질문에 뻘하지 않게 대답하려면

- 고향이 어디예요? 라는 질문에 짧게 답하지 마라, 대화를 이어가기 위한 연료를 제공한다는 생각으로 이야기를 더해보자. 당신의 출신 지역에 대한 재미있는 사실이나 독특한 견해등을 더한다면 상대방을 흥미로운 대화로 이끌 수 있다.
- 집이 어디세요? 라는 질문에 답할때는, 상대방이 대화를 이어나갈수 있도록 자신의 출신 지역에 대한 흥미로운 사실을 몇 가지 준비해두는 것이 좋다, 그럼 상대방이 대화를 이어가는데 흥미를 느끼며, 당신을 대화 잘하는 사람으로 인식하게 될 것이다.
- 대화를 이어나가는 미끼는 어디서 구할 수 있을까? 인터넷에서 그 지역을 검색하거나 사전, 여행자 블로그 등을 찾아보는 것도 좋다. 역사, 지리, 비즈니스 통계 또는 상대방을 즐겁게 할 수 있는 재미있는 정보를 미리 알아두자, 이런 정보들은 모두 흥미로운 대화를 이끌어 내는데 도움이 된다.

대화의 방향은 상대방의 관심사에 따라 다양해 진다.

- 상대방이 선호하는 대화 주제를 말해주는 단서를 찾아라. 상대는 자신도 모르게 그 단서를 흘리게 되어 있다. 단서를 발견하면 '미끼'를 잡듯 대화를 확대하자. 상대방이 좋아하는 대화 주제의 단서를 찾아보자.
- 단어 탐정이 되라.

상대방에게 스포트라이트를 비추라

- 나를 어필하는 최고의 세일즈 기술은 잠재 고객에게 스포트라이트를 비춰야 활발한 거래가 이루어진다., 판매하려는 제품에 스포트라이트를 비추면 구매면 구매자의 관심을 끌기 어렵다.

- 스포트라이트를 내게서는 멀리하고 상품에는 약하게, 구매자는 강하게 비추어야 성공률이 높아진다.
- 처음 만날때, 나와 상대 사이에 큰 스포트라이트가 있다고 생각하라, 스포트라이트가 상대방을 향할수록 나 사진은 더 흥미로운 사람으로 인식된다.

다음에 할 말을 고민하지 않는다

- 아무리 대화의 달인이라도, 벽에 부딪히는 순간이 있다. 그럴때는 무슨말을 할 지 생각하지 말고 앵무새가 되라.
- 언어적 신호대신 비언어적 신호로 상대방이 말한 두세 단어를 공감에 담긴 질문으로 반복해 보라. 그럼 대화의 공이 다시 상대방쪽으로 돌아간다.
- 예) 정말 멋진 공연이었어. → **정말 멋진 공연이었다고? 극장?** → 응 정말 멋진 공연이었어. 스티븐 손드하임의 스위니토드 라는 공연이었어. → **스위니토드?** → ~~~~~
앵무새 기법으로 상대방이 말할수 있게 해서 30분간 대화를 이어나갔다는 저자이야기 120
- 특히 세일즈에 종사하는 사람이라면, **앵무새 기술**은 소비자들의 숨겨진 마음을 끌어내기에 아주 효과적이니 여러번 사용하여 자기것으로 익히기 바란다.
- 이제부터는 뭐라고 말해야 할지 몰라 꿀 먹은 벙어리로 있지 말라. 그저 상대방의 몇 마디를 앵무새처럼 따라하다 보면 대화의 리듬이 상대방에게로 돌아가고 당신은 듣기만 하면 된다.

최신 뉴스와 이슈를 꼭 확인하라

- 모임에 가기전에 거울에서 자신의 모습을 확인한 후, 관련 뉴스를 재빨리 훑어보라. 오늘 있었던 일은 항상 좋은 이야깃 거리가 된다. 최근 큰 화제가 무엇인지 알아두면, 사람들이 대체 무슨 이야기를 하고 있는 지 몰라 꾸어다 놓은 보릿자루가 되는 불상사를 피할 수 있다. 혼자만 상황을 파악하지 못하면 좋은 인상을 남기기 어렵다.

3장, 상황별 대화 전략

사람들에게 무슨일을 하세요? 라고 묻지 않는다

- 미국의 고용주들은 학벌이나 경험, 교육보다는 의사소통 능력과 태도를 더 중요하게 여긴다. 의사소통 능력이 성공의 사다리를 올라가는 데 도움이 된다는 것을 알고 있다.
- 무슨 일을 하냐고 대놓고 묻지마라.
당신이 품위 있는 사람임을 보여주는 확실한 방법 중 하나는 **사람들에게 무슨일을 하세요? 라고 묻지 않는 것**이다. 이 질문은 당신이 무작정 성공이나 인맥을 쫓는 사람이라는 인상을 줄 수 있다. 대신 " 대체로 어떤 일에 많은 시간을 보내시나요?" 라고 물으면 상대의 직업을 파악할 수 있다.
- 간단 이력서에 당신이 사람들에게 어떤 도움을 줄 수 있는지를 넣으면, 직업에 생명력을 불어넣고 깊은 인상을 줄수 있다.

대화에 센스를 더하는 비밀 _ **동의어로 색다른 표현을 자주하라.**

- 사람들은 어휘력이 풍부하면 더 창의적이고 똑똑하다고 생각한다, 어휘력이 뛰어날수록 빨리 채용되고, 빨리 승진하며, 사람들이 그의 이야기에 더 열심히 귀를 기울인다.
- 당신이 가장 많이 사용하는 단어들 중 동의어를 찾아보라. 예쁘다. 좋다. 착하다, 똑똑하다를 → 기발하다. 지력이 풍부하다. 능숙하다. 빈틈없다 같은 다양하고 풍부한 표현을 사용하라. 마치 옷을 입어보듯 가장 편안하게 느껴지는 동의어를 찾는다. 몇개를 선택해 실제 대화에서 사용하고, 입에 붙을 때까지 연습한다.
- 누군가를 똑똑하다고 칭찬하고 싶을 때 → 정말 영리해요, 센스라 대단하군요, 정말 기발해요, 빈틈없군요.

너무 빨리 공통점을 드러내지 마라

- 친분을 쌓으려면 긴장한 것처럼 보이지 않아야 한다.
- 누군가가 자신의 경험, 여행, 클럽, 관심사 등에 대해 이야기 할 때, 당신과 **공통점이 있다 하더라도 바로 밝히지 않는게 좋다**, 상대방이 즐겁게 이야기하도록 내버려둔다. 상대방의 이야기가 끝나면, 자연스럽게 공통점을 밝힌다.
- 상대방과 공통점이 있다는 사실을 너무 빨리 밝히지 않으면 상대방은 더욱 감동하고 좋은 인상을 받는다. 너무 빨리 연결고리를 만들려고 안달하는 길고양이가 아니라, 자신감 넘치는 맹수로 보일 것이다. 물론 공통점을 너무 늦게 밝히면 조금은 기만적으로 보일 수 있다,.
- 그들은 **자신의 강점을 직접 드러내기보다는 상대방이 발견하도록 하는 것이 훨씬 더 효과적**이라는 사실을 알고 있다.

호의를 원한다면 2인칭 중심 대화법을 써라.

- 어른들은 예의와 상식이라는 가면을 쓰지만, 뇌는 여전히 모든것을 “나에게 어떤 영향을 미치는가?” 라는 관점에서 바라본다.
- 가능한 모든 것을 ‘당신 (상대방) 이 들어간 문장으로 바꾼다’ 이 기술을 **2인칭 대화법**이라고 한다.
- 2인칭 중심 대화법을 이용하면, 누군가에게 부탁하는 상황에서 훨씬 더 긍정적인 반응을 이끌어낼수 있다.
 - 저 금요일에 쉬어도 될까요? → 제가 금요일에 쉬어도 (당신은) 괜찮으실까요? 상사의 입장을 고려한 것.
 - 좋은 질문이네요 → 좋은 질문 하셨네요 라고 말하면 더욱 긍정적인 반응을 얻을 수 있다.
 - 세일즈맨은 ~는 중요합니다 → (고객님은) ~가 중요하다고 느낄 것입니다. 라고 말하면 고객에게 확신을 줄 수 있다.
 - 협상할때 결과는 ~입니다 → (당신이) ~ 하면 성과를 확인할 수 있습니다. 라고 하면 효과적.
 - 실례합니다. 아차산이 어디죠? → 실례합니다. 아차산이 어딘지 (당신은) 아시나요?
- **성공한 사람들의 대화를 들어보면 1인칭보다는 2인칭을 훨씬 더 많이 사용한다.**
- **모든 적절한 문장을 2인칭으로 시작하면 듣는 사람의 관심을 즉시 끌 수 있다.** 상대방의 자존심을 건드리고, ‘1인칭’ 으로 바꿀 필요가 없으므로 더 긍정적인 반응을 얻을 수 있다. 대

화에서 2인칭 대화 방식을 소금이나 후추처럼 양념으로 곁들이면 상대방에게는 거부할 수 없는 매력과 도전이 된다.

모두에게 똑같은 미소 보이지 마라

- 모든 사람에게 동일한 미소를 보이면 그 미소는 가치를 잃는다. 그래서 여러 사람과 인사할 때는 각기 다른 미소를 보여주는 것이 좋다. 이렇게 각 사람의 고유한 아름다움에 반응하는 미소를 보여주면 그 미소는 더욱 가치가 빛난다. 무리에서 기징 증여한 시림에게는 홍수처럼 넘쳐 흐르는 환한 미소를 보여주는 것도 좋다.(특히 이성일때? 남자가 모든 여자에게 동일한 미소를 보이자 저자는 호감도가 떨어졌다고 한다.)
- 상투적인 표현을 절대로 쓰지 않는다. 자신을 상투적인 표현으로 소개하지 않는다.

재치있는 멘트를 미리 준비해둬라

- 당신이 연설을 해본 적이 없더라도, 누군가에게 당신의 의견을 분명하게 전달해야 할 때는 분명히 온다. 가족을 설득하여 다음 휴가를 할머니 집에서 보내게 하거나, 주주들을 설득하여 회사 인수 시기가 왔음을 알릴때는 프로처럼 행동해야 한다. **공개 연설을 잘하는 방법에 대한 책을 몇권 사서 비법을 익히고, 그 기술을 일상대화에서 활용하라.**
- **짧고 강력한 표현 준비하라.**
- **직유법이 소개된 책을** 읽어보면 일상적인 대화를 다양하게 만들 수 있다.
 - 복권에 당첨된 것 처럼 행복하다. 태어나서 처음으로 아이스크림을 먹는 아기처럼 행복하다.
- 시각적으로 영향을 주는 문구를 찾아보라. 죽음과 세금만큼이나 확실하다. (**시집읽기**)
- 아무리 멋진 말이라도 상황에 안 맞으면 폭탄이나 다름없다.
- **특별한 인상을 남기고 싶다면 강렬한 말을 준비해야 한다. 운율이 맞거나 재치 있고 재미있**어야하며, 무엇보다 상황에 잘 맞아야 한다. 연설이든 가족 모임에서든, 사람들에게 감동, 웃음, 동기부여를 주는 말을 미리 준비해두는 것이 좋다, 연설가들의 책을 읽으며 명언이나 지혜, 웃긴 말을 모아두고, 특정 상황에서 자연스럽게 사용할 수 있도록 한다.

언어유희?

성공한 사람들의 언어습관 배우기

- 성공한 사람들은 솔직하고 직설적인 표현을 마다하지 않는다.
 - 돈에 대한 솔직함, 그렇지 못한 사람은 창피해한다.
 - 신체부위를 언급할 때도 해부학적으로 정확한 표현을 사용하며 내숭을 떨지 않는다.
 - 단어가 부적절하다고 생각되면 같은 뜻의 외래어를 선택한다. 왜? 점잖게 표현하고자.
- 이처럼 언어 습관 하나만 보아도 그 사람이 성공한 사람인지, 아닌지 어느정도 가늠할 수 있다.
- 돌려 말하지 마라.

강자는 자신의 의견을 명확하고 직접적으로 표현하는 반면, 약자들은 완곡한 표현 뒤에 숨어 자신의 생각을 감추곤 한다. 성공을 원한다면 강자들의 언어를 배워야 한다. 자신의 생각을 명확히 정리하고, 논리적으로 전개하며, 상대방을 설득할 수 있는 능력을 포함한다.

- 남을 웃음거리로 삼는 행동은 소인배다. 진정한 승자들은 그런 행동을 하지 않는다. 그 결과는 어떤 방식으로든 자신에게 돌아온다.
- 나쁜 소식을 전달 할 때 승자는 상대방이 어떤 감정을 느낄지 고려한다. 또한 그들은 주변의 압박이 심해도 소식을 전하지 않는 법도 안다. 상대방이 그 소식에 어떤 기분을 느낄지 고려하고, 적절한 태도로 소식을 전해야 한다.

질문에 답하고 싶지 않을 때_ 고장난 라디오처럼 반복하는 기술 _ 진짜 승자

- 누군가가 원치 않는 질문을 계속 던진다면, 똑같은 대답을 여러번 반복해라. 처음에 한 대답을 그대로, 한 글자도 틀리지 않게 고장난 라디오처럼 반복하면 대부분 조용해진다.

감사합니다를 말할때 왜 감사한지 명확하게 말해라. 감사의 이유를 함께 말하기

- 와주셔서 감사합니다. 이해해주셔서 감사합니다.
- 기다려주셔서 감사합니다. 사랑해주셔서 감사합니다.
- 물어봐줘서 고마워요, 지퍼를 올려줘서 고마워요.
- 이 기술은 대화에 능통한 사람처럼 보이게 하고 사람들이 당신에 호의를 베풀게 한다.
- 전화통화 녹음, 비지니스 대화 녹음 후 다시 들어보고 행간을 읽어라. 중요한 정보를 알아차릴 수 있다.

4장, 어디서든 당신을 돋보이게 하는 25가지

사람을 얻는 기술

여러 직업에 관해 알아둬라

- 성공한 사람들은 다른 직업에 대한 지식도 갖추고 있다. 평소 다른 직업 분야에서 사용하는 언어에 대해 알아두는 것이다. 그러면 내부자처럼 보일 수 있다.
- 어떻게 그들의 언어를 배울 수 있을까? 책이나 동영상으로 빠른 시간 내에 얻긴 어렵지만 의외로 쉬운 방법이 있다. 특정 직업군의 사람들을 만나야 할 때, 그 분야에 대해 잘 아는 친구에게 대화를 시작하는 몇가지 질문을 알려달라고 요청하자. 이런 간단한 질문만으로도 큰 보상을 얻을 수 있다.
- 상대방의 직업을 무시하고 대화에 뛰어들지 말아. 상대방이 어떤 분야에서 일하든 그 분야의 핵심 이슈를 찾아내는 것이 중요하다. 모든 업계에는 외부인들이 잘 모르는 뜨거운 이슈가 있는 법이다. 주변 사람들 통해 이미 이런 이슈를 파악하면 대화의 흐름을 자연스럽게 이끌 수 있다.
- 중요한 잠재 고객이 골프,달리기, 수영, 서핑, 스키를 즐기는가? 회계사나 선종 수행자가 많은 행사에 참석하게 되었는가? 온갖 취미와 관심사를 전문으로 다루는 전문 잡지를 읽어보는 것이 좋다. 그렇게 해서 지식을 쌓아두면, 누구와도 내부자처럼 대화를 즐길 수 있다.

나는 챗봇을 이용해보자. 세일즈에 중요한 기술인 것 같다.

- 해외여행을 할 땐, 그 나라에서 문화적으로 허용되는 것과 금지되는 것을 미리 알고 가는 것이 중요하다. 악수나 선물, 제스처, 심지어 어떤 물건을 칭찬하기 전에 미리 어떻게 행동해야 하는지 확인하라. 실수 하나로 모든 계획이 망가질수 있기 때문이다.

약간의 전문 용어를 익혀라.

- 다이아몬드를 사고 싶다면, 마음에 드는 보석상에게 바로 가지말고 먼저 경쟁업체들을 찾아가보자. 판매 직원과 대화를 나누며 다이아몬드에 대한 지식을 얻는다. 당신은 다이아몬드를 스톤이라고 부른다는 것을 알게 될 것이다.
- 어느정도 지식을 쌓고 나면 원하는 상품을 구매하려는 곳으로 가서 좀 더 좋은 가격을 제안 받을 수 있다. 모피 상인에게 원피를 어디에서 드레싱했는지 물어보는 등.
- 고대 아랍 시장에서 사용된 흥정의 기술이 현재의 고급 제품 시장에도 여전히 통한다. 거래 방법을 알면 훨씬 낮은 가격에 물건을 살 수 있다. 비싼 물건을 사려면, 판매업체 여러 곳을 방문하고, 몇 군대에서 전문지식을 얻은 다음에 한 곳에서 구매하면 된다.

상대와 비슷한 유형이 되라.

- 대화 기술이 뛰어난 사람들은 상대방이 어떤 스타일이든 거기에 맞춰서 행동한다. 그들은 비슷한 행동을 하는 사람과 함께 있을때 편안함을 느낀다는 것을 잘 알고 있다. 상대방의 움직임을 잘 살피고 그 스타일을 따라 해보라. 그러면 상대는 무의식적으로 편안함을 느낄 것이다.
- 당신의 성격은 판매하는 제품에 맞춰져야 한다. 맞춤 정장을 판매할때는 점잖고 품위 있는 모습이 필요하다. 청바지를 팔 때는 유쾌한 모습이, 운동복을 팔 때는 스포티한 모습이 필요하다. 판매하는 상품에 따라 분위기를 맞추는 것이 필요하다.

똑같은 주파수 _공감하는 언어로 메아리 기법 적극 사용하라.

- 상대방에게 '우리' 라는 느낌을 주고 싶다면, 당신의 언어가 아니라 상대방의 언어를 사용해야 한다. 상대가 아이를 유아라고 말하면 나도 유아라는 단어를 사용한다. 아동용 보호장치라고 하지말고 유아 보호 장치라고 말한다.
- 고객들은 자기의 일터를 원하는대로 부를수 있다, 그들에게 물건을 팔려면 똑같은 단어를 사용하라.
- 상대와 같은 언어를 사용하면, 상대는 당신에게 무의식적으로 호감을 느낀다. 그들은 당신이 자신과 같은 가치관, 태도, 관심사, 경험을 공유하고 있다고 느낄 것이다.

비유의 힘 _ 커뮤니케이션의 비밀 무기

- 비유는 대화의 향신료 같은 존재다. 상대방이 알고 있는 이미지를 끌어내는 방법이기 때문이다.남성들이 비유를 쓰는 이유는 **서로의 상황을 명확하게 이해하기 위함**이다.

- **목표물에 적중하는 비유를 사용하라.**

- 인수합병을 미식축구에 비유

- **강력한 이미징을 활용하라.**

고객이 정원을 가지고 있다면, "성공의 씨앗을 뿌리다" 라는 비유를 써보자, 상사가 보트를 소유하고 있다면 " 물이 새지 않다" "물에 뜨다" 같은 표현을 사용해보라. 상대가 조종사 자

격증을 가져고 있다면 '이륙'이라는 개념을 활용해보라. 테니스를 친다면 '스윙 스팟'을 사용해보라.

상대에게 익숙한 **비유를 사용하면, 당신의 요점을 더 강하게 표현 할 수 있고, 더 큰 영향력을 발휘할 수 있다.** 강력한 이미징은 상대와 비슷한 사고방식을 가지고 있고, 관심사를 공유하고 있다는 것을 보여준다.

결에 맞는 감각 언어를 사용하라.

- 상대가 선호하는 감각이 무엇인지 확실하지 않을 때 상대의 순간적인 분위기에 따라 반응한다. 상대가 사용하는 감각과 일치하는 공감의 말을 사용하라.
- 이 계획은 6개월 안에 우리의 방향을 확실히 보여줄 거야 → 상대의 시각적인 표현에 맞추어 "그러네 선명하게 보여"
- 이 계획은 참 좋게 들려 → 청각적인 공감의 말로 "내 귀에도 좋게 들리는데"
- 이 계획이 성공할 거라는 직감이 들어 → 운동 감각적인 공감의 말로 "나도 그 느낌을 알 것 같아, 축이 온다" 등으로 표현
- 상대가 어떤 감각을 이용하고 있는지를 파악하고, 그에 맞는 공감의 말로 사용하는 것이 중요하다, 시각적인 사람에게는 시각적인 공감의 말로, 운동 감각적인 사람에게는 운동 감각적인 공감의 말로 상대를 이해하고 있다는 것을 보여준다.

관계안에서 특별한 역사를 만들어라.

- 처음 만난 사람과의 낯선 느낌을 줄이기 위해서는 그 **첫 만남에서 함께 겪은 특별한 순간을 찾아라.** 그 순간과 관련된 몇 마디를 통해 웃음과 따뜻한 미소, 좋은 느낌을 불러 낼 수 있다. 이렇게 되면 두 사람은 마치 오래된 친구처럼 특별한 역사를 갖게 된다.

칭찬

- 다른 사람을 통해서 간접적으로 듣는 칭찬, 가장 좋은 방법은 눈앞에서 직접 하는게 아니라 칭찬 하고 싶은 사람의 친구에게 말하는것이다. 이렇게 하면 개인적인 목적으로 아첨한다는 의심을 피할 수 있다. 상대는 당신이 온 세상에 자신을 칭찬하고 있다는 기분이 들어 흐뭇해진다.
- 누군가를 통해서 칭찬해라. 다른 사람을 통해서 간접적으로 듣는 칭찬, 가장 좋은 방법은 눈앞에서 직접 하는게 아니라 칭찬 하고 싶은 사람의 친구에게 말하는것이다.
- 칭찬은 너무 직접적으로 하지 말고, 상대의 좋은 점을 던지시 암시하는 것이 중요.
- 상대방의 현재 모습이나 업적에 초점을 맞춘 칭찬은 과거형 표현으로 인한 부정적인 느낌을 줄이고 기분을 보다 효과적으로 좋게 만든다.
- 때에 맞는 칭찬은 은쟁반에 금사과.
상대가 무언가 멋진 일을 성공적으로 끝낸 순간 곧바로 칭찬하라. 상대가 그 말을 믿지 않을 테니 의미 없다고 생각하지 마라. 순간의 행복감은 객관적인 판단력을 잠시 무력화 시킨다
- 상대의 칭찬을 잘 받아줘라. 부메랑을 던지면 되돌아오듯 칭찬한 사람에게 칭찬의 부메랑을 던져라.

- “참 친절하시네요” 신발이 예쁘네요 → 이번에 새로 간 건데, 그렇게 말해주니 기분이 좋네
- 이 프로젝트 정말 잘 해냈네 → 그렇게 말해줘서 고마워요

개방적인 자세로 당신의 마음을 전달하라

- 사람을 끌어당기는 인간 자석이 되라. 몸임에서는 몸을 열린 자세로 있어야 하며, 특히 **손바닥을 내보이면** “나는 숨길게 없다” 또는 “ 나는 당신을 받아들인다. 당신의 매력적이다” 같은 신호를 전달할 수 있다. “이리 오세요” 라는 신호를 보내는 손바닥에 사람들은 본능적으로 끌린다.
↳ 팔을 감싸는 동작 (x) 나에게 다가오지 말라는 신호임.
- 손바닥은 감정을 많이 드러낸다. 손바닥을 내보이는 것은 상대방을 수용한다는 의미. 특히 여성들이 남성에게 호감을 느낄 때 무의식중에 손바닥을 더 많이 드러내는 경향이 있다.
- MT. 몸짓 언어를 읽을 줄 아는 사람 되기
-

5장. 1% 프로들의 소통의 기술

성공의 8할은 여기 달렸다.

- 상대의 실수를 넘기고 그 대가로 호감을 얻어라. 실수를 못본척 하는게 진정한 배려. 상대가 겸연쩍어 할 수 있는 작은 실수를 그냥 넘어간다.
- 자기 **이야기가 중간에 끊어졌을 때** 대개는 다시 이야기를 이어가려 들지 않는다. 그들은 이야기를 끝내지 못했다는 사실에 아쉬워한다. 이럴때 당신이 나서서 끊어지면 이어주는 기술로 그들의 이야기를 구해줘라. 당신이 이야기를 **다시 시작하게 도와주면**, 그들은 당신에게 고마운 마음을 보인다. 성공한 사람들은 받은 호의를 잘 기억한다. 방법은 “**아까 하던 이야기 계속해주세요**” 라고 말하면 된다.
- **사람들에게 돌아가는 이익을 정확하게 밝혀라.** 영리한 사업가는 항상 “내가 얻는게 뭘까?” 를 마음에 새긴다. 만남을 제안하거나 부탁할 때마다 양측에게 돌아가는 이익을 명확하게 살펴라. 그리고 나와 상대에게 어떤 이익이 돌아가는지를 명확히 밝힌다. 숨은 의도가 나중에 드러나면, 교활한 여우라는 꼬리표가 붙을 것이다.

세일즈 성공의 열쇠 _ 비언어적 단서들을 읽어내는 법

- 어깨를 으쓱이면 : 관심이 없는 것
- 손가락을 두드리면: 조급함을 나타냄
- 옷깃을 잡아당기면: 불편함 표현
- 머리각도가 정면을 향하되 살짝 기울었다면 : 관심이 있는 것.
- 하지만 머리가 살짝 다른 쪽을 향한다면 : 좋지 않은 신호이므로 대화 주제를 바꾼다.
- 몸이 먼저 열려있어야 마음도 따라서 열릴 수 있다. 손으로 무언가를 잡게 해 몸을 열면, 마음도 얻을 수 있다. 예) 골동품을 좋아하는 이에게는 오래된 시계를, 전자기기를 좋아하는

이에겐 최신 IT 제품을 보여준다.

- 책상위에 놓인 서류를 만지작 거리는 행동은 : 고민중이라는 뜻
- 고객이 여기저기 고개를 움직인다면: 대부분 거절의 징후
- 잠재고객이 고개를 끄덕이는 것은 : " 네 한 번 볼까요" 가 들리는 순간이다.
- 경험이 부족한 세일즈맨들은 이 추임새가 나타날 때도 계속해서 구매를 설득한다. 필요 이상의 설명을 추가하다가 영업 기회를 놓치는 경우가 많다.
- 상대방의 온몸이 다른 쪽을 향하게 있다면 상대가 좋아하는 이야기를 꺼내거나, 그들의 이름을 말하며 개인적인 질문을 던져보자. 사람들이 보내는 비언어적 신호를 포착하고, 그에 맞춰 응대하며 대화 속도를 조절해야 한다. 당신의 대화 리듬을 상대방의 몸짓에 맞춰라.

실수했어도 나를 좋아하게 만드는 방법

- 내 실수를 상대에게 이득으로 돌려줘라. 내가 실수를 저질렀다면 반드시 상대에게 이득으로 돌려주어야 한다. 실수를 바로잡는 것만으로는 충분하지 않다. 고통받는 이가 나의 실수로 인해 어떻게 더 이득을 볼 수 있을지 고민해보라. 이를 통해 실수가 결국 나에게도 유리하게 적용한다.
- 승자들은 앞으로 관계를 계속 이어나가고 싶은 친구가 작은 잘못을 저지르면 자기;가 책임지는 식으로 친구가 빠져나갈 구멍을 만들어준다.
 - 예) 친구가 길을 잃어 약속 장소에 한 시간 늦게 나왔다 → 내가 길을 제대로 알려주지 못했나보네,.
 - 친구가 아끼던 그릇을 깬다 → 내가 위험한 곳에 놔두지 말았어야 했는데
- 거짓말 하는 사람, 도둑, 과장하는 사람, 왜곡하는 사람, 기만하는 사람에게 잘못을 직접 지적하지 마라. 그 사람을 바로 잡거나 다른 사람이 피해를 입히는 것을 막아야 할 경유가 아니라면, 그대로 두고 앞으로 두 번 다시 보지 않으면 된다.
- 리더는 먼저 박수친다. 주변을 둘러보지 않고 발표나 사건에 먼저 반응하는 사람들은 리더십의 자질을 가진 이들이다. 이들은 영향력을 행사하고 사람들을 설득하는데 탁월한 재능이 있다.청중을 리드라는 자가 리더다. 가장 먼저 박수를 치거나, 연설하는 사람을 공개적으로 칭찬하라. 승자는 다른 승자가 연설 할 때 청중석에서 긍정적인 반응을 리드하기 때문이다.
- 고수는 자기객관화에 뛰어나다.

✓ 핵심

- 자세,미소,태도
- 눈빛은 고요하게, 표정은 부드럽게, 행동은 차분하게 ~ 목소리에 영혼을 담아서~
- 자세는 성공의 가장 큰 표지판이다. 몸을 완벽하게 수직을 이룬다, 똑바로 든 고개, 자신감 넘치는 미소, 직접적인 시선 _ 사람처럼 보이는 이상적인 이미지다.
- 오랜된 친구처럼 대하기

- 의사소통 할 때는 외부적인 움직임을 모두 제거하라. **듣는 사람에게 시선을 고정하고, 절대 로 손을 얼굴에 가져가지 않는다**
- 표정과 몸짓으로 사람 마음을 읽는다. **몸짓언어 포착**, 상대방의 내면아이 존중, 비언어적 요소 파악해서 상대방의 내면을 읽어라.,
- 상황을 미리 **시뮬레이션, 시나리오 그려라, 펼쳐질 상황을 미리보기해라.** 시각화해라 _ 큰효과 있다.
- 나는 상대방과 비슷한 부류라는 느낌을 줘라.
- 대화의 방향은 상대방의 관심사로.
- 빠른 질문에 빠르게 대답하지 마라 _ 평소 검색과 독서등
- 스포트라이트를 상대방에게 비춰라
- 자주쓰는 말 → 동의어 사용하기
다양한 표현 익히기 , 직유법 (시집) 모아서 일상대화에 적용, 공개연설 잘하는 비법 체화해서 일상대화에 적용, 언어유희 활용_운율, 대구법, 재치, 재미있게 말할수 있도록 연습하기. 짧고 강력한 말이 특별한 인상 남길 수 있다.
- **앵무새기법**
- **2인칭 대화법**
- 너무 빨리 공통점을 드러내지 마라. 상대가 이야기 다 맞춘 후 천천히 밝혀라.
- 자신의 생각을 명확히 정리하고, 논리적으로 전개하며, 상대방을 설득할 수 있는 강자의 대화법 배우기. 돌려말하지 말기.
- 나쁜 소식을 전달할 때 상대방이 어떤 기분을 느낄지 고려한 후, 적절한 태도로 소식을 전한다.
- 질문에 답하고 싶지 않을 때_ **고장난 라디오처럼 반복**하는 기술 _ 진짜 승자
- 감사의 이유함께 말하기
- 구매의 기술, 흥정의 기술 _ 비싼 물건을 사려면, 판매업체 여러 곳을 방문하고, 몇 군대에서 **전문지식을 얻은 다음**에 한 곳에서 **구매**하면 된다.
- 상대방이 어떤 스타일이든 거기에 맞춰서 행동한다. 비슷한 행동을 하는 사람과 함께 있을 때 편안함을 느낀다. 당신의 성격은 판매하는 제품에 맞춰져야 한다.
- 메아리기법 적극 활용해라 _ 상대와 똑같은 언어를 사용하라
- 비유를 사용해라. 강력한 이미징 활용, 고객에 관심사에 맞게, 목표물에 적중하는 비유 활용해라.
- 상대의 감각에 맞춰 공감하기_ 시,청,각
- 관계 안에서 특별한 역사를 만들어라.
- '우리' 라는 단어 많이 써라.
- 손바닥을 내보이면" 나는 숨길게 없다" 또는 " 나는 당신을 받아들인다. 당신의 매력적이다" 같은 신호를 전달할 수 있다., "이리 오세요" 라는 신호를 보내는 손바닥에 사람들은 본능적으로 끌린다.

- 상대방을 주인공이 되게 하라. 상대가 겪은 크고 작은 일을 세심하게 언급할 때, 그들은 자신이 세상의 주연처럼 느껴질 것이고, 그 순간의 주인공으로 만들어준 당신에게 호감을 갖는다.
- 이야기가 중간에 끊어지면 이어주는 기술 활용해서 상대방이 끝마칠수 있게 도와줘라.
- 사람들에게 돌아가는 이익을 정확하게 밝혀라. 당신과 나의 이익.
- 호의를 베풀었다면 당장의 대가를 바라지 마라.
- 당신의 대화 리듬을 상대의 몸짓에 맞춰라. 비언어적 요소 = 몸짓언어 포착해라.
- 고수는 **자기객관화**에 뛰어나다.

실수했어도 나를 좋아하게 만드는 방법

- 내 실수를 상대에게 이득으로 돌려줘라. 내가 실수를 저질렀다면 반드시 상대에게 이득으로 돌려주어야 한다. 실수를 바로잡는 것만으로는 충분하지 않다. 고통받는 이가 나의 실수로 인해 어떻게 더 이득을 볼 수 있을지 고민해보라. 이를 통해 실수가 결국 나에게도 유리하게 적용한다.

때와 시간을 가려라.

- 파티에서는 가벼운 대화만 한다. 파티는 즐거움과 결속을 위한 곳이다 ↔ 심각한 이야기 (x)
- 식사때는 식사만 해라. 불편한 이야기, 복잡하고 까다로운 이야기를 다루지마라. 그러나 브레인스토밍이나 새로운 아이디어, 긍정적인 면, 꿈, 욕망에 대해서는 마음껏 떠올린다.
- 우연히 만났을 땐, 잡담만 해라. 그저 가벼운 분위기만 유지한다. ↔ 복잡한 이야기하면 상대화 영영 틀어진다 (x)

- 사소한 관계의 기술은 당신의 이익을 수천배로 불러줄 것이다.
- 기억하라. 행동을 반복하면 습관이 된다.
당신의 습관이 당신의 성격을 만든다.
당신의 성격은 당신의 운명을 결정한다,
이제부터 성공은 당신의 운명이다.,

✓ 챗봇 질문

우월감을 느낄때 손을 침탐모양으로 만든다 왜?

"손을 침탐 모양으로 만든다"는 말은 양손의 손끝을 맞대서 삼각형처럼 만들고, 손바닥은 벌린 채로 공중에 띄운 자세를 말합니다. 영어로는 *steeping gesture*라고 해요. 마치 교회 지붕 (*steeple*)처럼 보인다고 해서 붙여진 이름입니다.

예시 장면을 떠올리면:

인터뷰에서 면접관이 두 손끝을 맞대고 책상 위에서 말없이 응시할 때
회의 중에 상사가 말 없이 이 자세로 누군가의 발표를 듣고 있을 때

이런 자세는 *****"내가 지금 상황을 통제하고 있다", "나는 확신이 있다", "나는 우위에 있다"*****는 비언어적 표현입니다.

왜 이 자세를 쓸까요?

1. 자신감의 상징: 손을 허공에 띄우고 유지하려면 몸이 긴장하지 않고 안정돼 있어야 해요. 즉, 마음에 여유가 있고 자신감 있다는 뜻이에요.
2. 심리적 '높이' 표현: 손끝을 모아 위로 세운 삼각형 형태는 마치 탑처럼 '높이'를 상징하죠. 이 건 '위에서 내려다보는 관점'을 은연중에 드러내는 행동이에요.
3. 지배적 포지션을 자연스럽게 드러냄: 직접적으로 상대를 얹어잡아보는 말은 하지 않더라도, 이 제스처는 자신이 대화에서 '우세하다'는 느낌을 은연중에 전달해요.

요약

'손을 침탐 모양으로 만든다' = 양손의 손끝만 맞대고 손바닥은 떼서 공중에 띄운 자세

의미 = 자신감, 우월감, 통제력의 신호

왜? = **이 자세는 신체적으로 여유롭고 심리적으로도 여유 있는 사람만 자연스럽게 할 수 있는 제스처이기 때문**

▽ 어휘 _검색하기

- 아다지오, 알레그로

Adagio	느리고 조용하게	고요, 사색	"느리게 흐르는 시간"
Allegro	빠르고 밝게	활기, 경쾌	"경쾌하게 움직이는 마음"