

행복을 부르는 이미지 메이킹

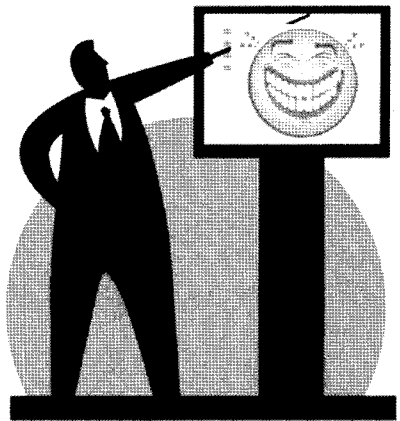


김 경 호 박사
KIMC 김경호 이미지메이킹센터 대표 / 국제문화대학원대학교 교수

* 행복한 사람들의 공통점

인간은 누구나 행복해 지려고 노력을 한다. 그러나 행복을 방해하는 결림들을 제거하지 못하면 행복은 묘연해 지게 된다. 인간의 행복을 방해하는 가장 큰 적은 바로 고정관념과 두려움, 그리고 잘못된 목표설정이다.

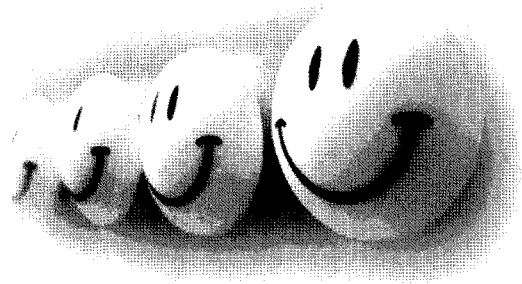
첫째는 절대적으로 행복한 상태임에도 불구하고 정작 자신은 불행하다고 느끼는 것이다. 지금 자신이 누리고 있는 것은 행복이 아니고, 행복은 저 멀리서 나를 조롱하고 있다고 생각하는 것이다. 행복은 멀리 있다는 고정관념을 깨야만 한다. 그릇은 한 번 깨지면 못쓰게 되지만 고정관념은 깰수록 발전한다. 그리고 고정관념은 스스로 깨야 한다. 계란이 스스로 깨고 나오면 병아리가 되지만, 다른 사람이 깨면 후라이가 된다는 말과 같다.



둘째, 두려움도 파워가 매우 강하다. 인간에게 있어서 두려움이 전혀 없을 수는 없다. 그러나 극복하려는 자세는 천차만별이다. 두려움은 지나친 염려에서 나온다. 두려움이 인간을 어느 정도 궁지로 몰아가는가 하는 것은 성경에서도 읽을 수 있다. 성경에 두려워하지 말라는 말이 365회나 나온다. 이것은 매일 매일 두려

움 속에 묻혀서 살아가는 인간에게 힘과 용기를 주기 위함일 것이다. 그러니까 두려움은 바로 인간을 파멸로 인도하려는 악마의 선물이나 다름이 없다.

두려움은 실패를 부르는 등대이다. 니콜레옹 힐은 “두려움과 맞서라! 그리하면 두려움은 사라진다!” 라고 하였다. 두려움을 극복하지 못하고 고통스러워하는 사람은 노예나 다름이 없다.



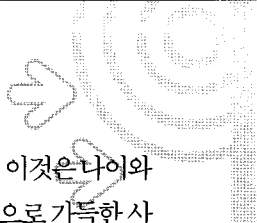
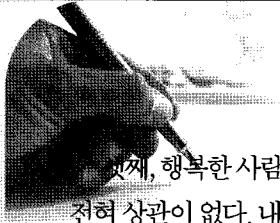
기차여행을 하다보면 갑자기 터널이 나타

나면서 갑자기 어둡고 시끄러운 소음이 들린다. 그래도 사람들이 태연히 있는 이유는 터널을 지나쳐서 목적지로 달려가고 있기 때문이다. 터널은 앞으로 나아가면 나아갈수록 끝이 가까워지는 반면, 동굴은 들어가면 갈수록 꼭 막힌 어두움이 기다린다. 작금에 자신에게 닥친 어두움을 지나치는 터널로 보느냐, 아니면 들어가면 갈수록 어두운 동굴로 보느냐의 차이가 희망과 절망의 차이로 다가온다.

셋째는 잘못된 목표가 행복의 걸림돌이다. 인간의 목표는 삶의 질을 바꾼다. 사람들은 행복해지려고 열심히 노력한다. 그러나 열심히 노력하는 것보다 중요한 것은 바로 방향이다. 다른 방향으로 열심히 달려가면 갈수록 목적지는 멀어진다. 갈수록 손해가 따른다. 설악산을 갈 것이냐, 에베레스트에 갈 것이냐에 따라 방향이 달라지고 준비하는 자세와 장비가 달라지는 법이다. 방향을 세웠으면 몰입해야 한다. 겨울날 흐린 햇볕도 돋보기로 빛을 한곳으로 모으면 불이 붙는다. 명확한 목표에 집중하면 반드시 성공은 미소 짓고 다가오는 법이다.

행복한 사람에겐 공통점이 있다. 첫째, 생각이 긍정적이고 감사하는 마음을 품고 산다. 행복하기 때문에 노래를 부르는 것이 아니라 노래를 부르기 때문에 행복해진다는 윌리엄 제임스의 명언이 의미가 있다. 감사할 줄 아는 사람은 언제나 감사의 조건이 넘친다. 그리고 감사하기 때문에 더 큰 감사의 조건이 생긴다. 부모가 아이에게 선물한 장난감에 아이가 행복하고 감사하는 것을 보면 더 큰 선물을 하고 싶은 것이나 다름이 없다. 감사하는 일은 절대로 손해 보는 일이 아니다. 자신의 행복을 상대방에게 전이시키는 아름다운 일이다.

둘째, 사물을 보는 시각이 다르다. 행복한 사람은 다른 사람의 행복한 점을 찾는다. 그리고 함께 행복해 한다. 반면에, 불행한 사람들은 다른 사람의 불행한 일만 바라보거나 나쁜 점만 찾아낸다. 그리고 그것을 지적하며 기분 나빠한다.



넷째, 행복한 사람은 얼굴표정이 다르다. 언제나 어디서나 웃음과 따뜻함이 배어나온다. 이것은 나이와 전혀 상관없다. 내면의 가치가 향기처럼 밖으로 우러나오는 것이다. 그러나 걱정과 근심으로 가득한 사람들은 웃어도 씩씩하다. 어딘지 모르게 어두운 기색이 나타난다. 그리고 그 웃음마저 금방 식어버리는 것을 볼 수 있다. 내면의 불행을 외면으로 감출 수가 없기 때문이다. 따라서 행복해지려면 행복한 사람들과 어울려야만 한다. 행복이든 불행이든 순간적으로 전염되기 때문이다.

넷째, 행복한 사람은 말씨가 다르다. 언제나 희망과 기대감이 묻어나온다. 그런데 만날 때마다 죽겠다는 사람도 있다. 그런데 다음에 만날 땐 죽지 않고 살아 있다. 그런 사람 곁에는 누구도 다가서기를 꺼리게 된다. 그 사람과 함께 있으면 같이 죽을 것 같은 느낌이 들기 때문이다.

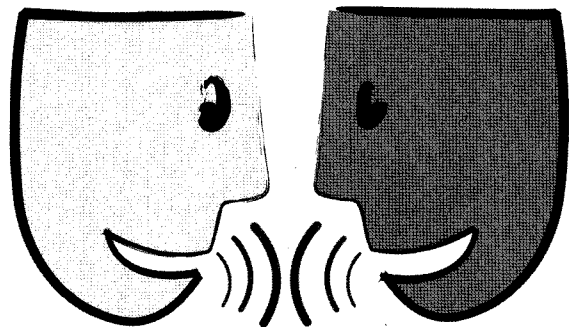
인생은 말대로 된다. 말이 곧 기도이기 때문이다. 간절히 기도하면 이루어지는 이유가 원하면 반기로 되어있는 이치와 같다. 말 한마디가 얼마나 대단한 영향력이 있는지는 마치 조그마한 키(key)로 큰 덩치의 자동차를 움직이는 것과 같다. 행복의 시동을 거느냐, 아니면 불행의 시동을 거느냐의 차이가 말 한마디에 달려 있는 것이다. 우리가 훌륭한 이미지를 만들어 가는 궁극적인 이유는 나를 만나는 모든 사람들에게 행복을 전염시키기 위해서이다. 전염 당하고 오느냐, 아니면 전염시키느냐의 차이도 그 사람의 생각과 의지에 달려 있는 것이다. 자신을 훌륭하게 이미지 메이킹 했다는 것은 다른 사람들에게 행복을 전이시킬 선물이 충분히 준비되었다는 뜻과 같다. 모두가 어려운 시기에 이미지 메이킹, 열심히 배워서 남 주자!

*** 행복을 부르는 말과 대화**

말은 사상의 옷이다(S. Johnson). 말은 사상의 표현이다(톨스토이). 말은 마음의 그림이다(영국속담). 이처럼 말은 모두 생각이나 마음을 나타내는 것이다. 생각이나 마음은 바로 그 사람이다. 사람은 생각하는 바를 넘을 수 없기 때문이다.

말은 혼자서 하는 독백이 아니므로 반드시 상대가 있다. 그리고 말은 전달하거나 표현하려는 내용이 있으므로 그 내용에 적합해야 한다. 그리고 그것이 그 당시 어떤 상황인지 분위기가 여건 등에도 적합해야 한다.

먼저 대상에는 성별이나 지위 또는 연령 등을 고려해야 될 것이다. 여성어와 남성어





도약간은 차이가 있고 상위자와 하위자에 따라 표현이나 어휘 선택에 차이가 있다. 또 연장자와 연하자에 따라서도 다르지만 같은 경우라도 서로 친밀도에 따라서도 달라야 한다. 그리고 대상은 개인인지 소수인지 아니면 대중인지 그 수에 따라서도 달라진다.

내용은 단순한 정보인지, 심오한 진리와 고도의 전문성인 지식인지, 대단히 좋은 뉴스인지 대형사고의 긴박한 보고나 슬픈 소식인지, 이 각각의 경우에 표현과 어휘나 자세 등에서 차이가 있어야 한다. 누구를 칭찬하는 말이나 질책하는 말에는 더 큰 차이가 있을 것이고 사람을 웃기는 유머나 그냥 소일하기 위한 대화는 또 전혀 다른 국면이다. 다정한 이야기인가, 사랑을 고백하는가, 죄스러움을 표현하는가, 용서를 구하는가, 큰 부탁을 하는가, 아니면 빈정대는 것인가, 어느 경우이든 어울리게 말하기란 그리 간단하지는 않다. 특히 회의시간에 협조를 구하거나 질책을 하는 경우도 어렵기는 마찬가지다. 말하려는 내용에 따라 같은 단어를 써도 억양이나 음색 신체적 자세 등은 당연히 달라진다.

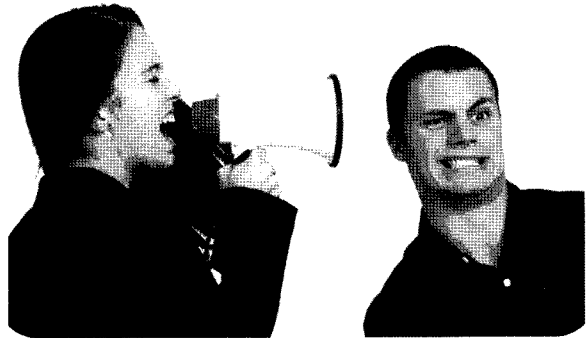
말이 많으면 몸을 해친다(노자). 물고기는 언제나 입으로 낚인다. 사람도 역시 입으로 걸려든다(탈무드). 말은 칼보다 더 날카로운 무기다(포킬리데스). 가루는 칠수록 고와지고 말은 할수록 거칠어진다(한국 속담). 이런 내용들은 다 말의 폐해를 표현한 것이다.

말을 잘못 했을 때 당하는 피해는 거의 계산이 불가능하다. 일단 표현된 말은 지울 수가 없다. 흔히 쓰는 말



쏟아져 나온 물은 다시 담을 수 없다는 것과 같다. 그래서 말을 조심해야 한다는 주의도 많다. 사람은 입 하나에 귀 둘이다. 이는 듣기를 배로 하라는 의미다(탈무드).

일평생 선을 행하였다더라도 말 한 마디의 실수로 그 선을 깨뜨리게 된다(공자). 말하기 전에 두 번 생각하라. 그리고 자신에게 그것을 말해보라(허버트). 말을 조심하라. 벽에도 귀가 있다(실리). 말을 가장 적게 한 사람이 일은 가장 많이 한다(영국 속담).



이렇게 볼 때 어울리는 말을 한다는 것은 참으로 지혜롭기도 하지만 그래서 어렵다. 항상 경우에 맞는 말을 찾아서 오해 없이 전달되도록 생각하고 주의해야 한다. 인생이 엄숙하면 엄숙할수록 그만큼 유머가 필요하다(위고). 운명과 유머가 세계를 지배한다(라 로슈푸코). 부드러운 말 한 마디가 냉수한 모금보다 사람의 마음을 진정시킨다(포르투갈 속담). 칭찬은 선량한 사람을 더 선량하게 한다(플리). 말 한 마디에 천양 빛 갓는다(한국 속담). 이렇게 말은 우리의 삶을 풍요롭고 의미 있게 한다.

언제 어디서나 호감 받는 사람들에게겐 특별한 무기가 있다. 상큼한 대화 방법도 빼 놓을 수 없는 무기다. 아무리 첫인상이 좋고 호감이 있는 사람일지라도 대화를 시작했을 때 기대에 못 미치면 실망하게 되고 비호감으로 바뀌게 된다. 자신이 가까이 하고 싶은 사람과 대인관계를 훌륭하게 지속시키는 방법 중의 하나가 바로 대화를 통해서 호감을 불러일으키는 일이다.

상대방의 마음을 여는 대화를 하려면, 첫째, 시선처리에 신경을 써야만 한다. 다른 사람과 대화를 나눌 때는 상대방의 눈을 보면서 이야기를 해야 한다. 마음이 통하는 사람끼리는 말을 안 해도 눈만으로도 말할 수가 있다. 대화중에 상대방의 눈을 피하거나 이리저리 두리번거리면 무엇인가를 숨기고 있거나 불안한 느낌을 주게 되거나 지극히 소극적인 사람으로 비쳐질 우려가 있다. 그렇다고 처음부터 끝까지 눈을 쳐다보고 있을 수는 없기 때문에 눈과 코, 입 주변과 목 부위를 자연스럽게 쳐다보면서 대화를 하는 것도 권장할만한 시선처리 방법이다.

둘째, 상대방의 이름을 불러주는 방법이다. 서로가 바쁘게 살아가고 있는 현대인들은 처음 만나고 인사를 나누는 사람의 이름을 특별한 경우를 제외하고는 잘 기억하지 못하는 경우가 많다. 심지어는 명함을 받아 두고도 나중에 얼굴이 떠오르지 않는 경우도 흔한 일이다. 그런데 알듯 말듯 한 사람이 내 이름을 정확하게 불러 주며 반길 때, 그 사람에 대한 호감이 갑자기 증폭되는 경우가 많다. 상대방의 이름을 잘 기억할 수 있는 방법을 소개하고자 한다.

- ① 처음 만나는 순간부터 상대방의 이름을 세 번 이상 불러준다. 명함을 받는 순간 어물쩍 집어넣지 말고 상대방의 얼굴을 보면서 명확하게 읽는다. 혹시 잘 모르는 한자일 때는 무슨뜻의 글자인지 바로 확인하는 것도 좋다.
- ② 그사람만의 특징을 기억해 둔다. 얼굴부터 발끝까지 그사람만의 특이한 점을 이름과 연계시켜서 기억해 두는 것이다. 굳이 장단점을 가릴 필요는 없겠지만, 이왕이면 긍정적인 면을 기억하는 것이 상대방의 장점을 찾아 주는 의미에서도 효과적이다.
- ③ 그날 만난 사람들을 기록해 두는 일이다. 받은 명함을 명함꽂이에 넣어두고 빛이 바랄 때까지 한번도 꺼내 보지 않는 경우가 많은데, 그렇다면 명함을 주고받는 의미가 없게 된다.
- ④ 관심의 끈을 끊지 않는 것이다. 만날 때는 반갑게 인사를 나눴는데도 헤어지고 나면 언제 만났느냐는 식으로 잊혀지는 만남이 많다. 자신에게 도움이 될 것 같거나 사귀어 두면 좋을 것 같은 사람을 제외하고는 전혀 관심 밖으로 밀어두기 때문이다. 지금 당장은 서로에게 도움이 안 될지라도 연결의 끈이 썩지 않도록 어떤 방법이든 가끔씩 연락을 취하는 것이 좋다.
- ⑤ 다시 만날 때 큰소리로 이름을 불러주는 것이다. 관심과 반가움, 친근감과 호감을 주는 효과보다도 중요한 것은 이미 훌륭하게 상대방의 이름을 기억하고 있다는 것이고, 더욱 큰 의미는 상대방의 가슴 속이나에 대한 호감과 감동의 싹을 틔우고 있다는 사실이다.

셋째, 추임새를 적절히 활용해야 한다. 대화가 무슨 관소리인가라고 생각할 수도 있겠지만, 대화의 추임새는 바로 맞장구이다. 맞장구를 잘 활용하는 사람은 상대방으로 하여금 마음의 문을 열게 할 뿐 아니라 호의적이고 즐겁게 만든다. 맞장구는 대화의 양념과 같이 대화를 맛깔나게 만드는 힘이 있다.

넷째, 칭찬에 인색하지 말아야 한다. 칭찬은 대인관계의 비타민이다. 칭찬은 고래도 춤추게 한다는 말도 있듯이 칭찬은 상대방에게 늘 상쾌한 기분을 만들어 준다. 남을 칭찬하기에 인색하거나 심리적으로 싫어하는 사람들에게 괴테는 다음과 같이 말했다. "타인을 칭찬하면 자기가 낮아지는 것이 아니라 오히려 자기를 상대방과 같은 자리에 올려놓는 것이다." 칭찬의 위력을 알고 싶거든 지금 옆에 있는 사람을 칭찬해 보면 그 위력을 바로 확인할 수 있을 것이다.

다섯째, 거절을 잘해야만 한다. 상대방의 말을 잘 들어줘도 될까 말까 한데 무슨 거절이냐고 생각하는 사람도 있을 것이다. 그러나 이 방법은 거절을 효과적으로 하라는 것이다. 상대방이 난처한 요구나 무리한 요구를 했을 때, 무조건 거절하지 말고 먼저 그사람의 입장을 이해하고 동조한 후에 거절하라는 것이다.

대화는 인간사회에서 상대방과 의사소통만을 위해 있는 것이 아니다. 상대방의 기분을 바꾸고, 마음을 열게 하며, 행동까지 바뀌게 하는 엄청난 파워가 있다. 질 좋은 대화는 생각과 이상이 전혀 다른 사람과의 관계를 이어주는 튼튼한 무기이다.