

■ 핵심 포인트

의사소통에서 가장 중요한 것은 결국 흐름을 이해하는 것,
핑-하면 풍-하고 주고받는 탁구처럼, 상대를 기다려줄 줄 알고
나의 의견을 내세우는 호흡을 조금씩 훈련하는 것이 좋다.

1. 사람들과 쉽게 친해지는 친밀함을 형성하는 3가지 요소

- 1) 공감력
사람들과 유대관계를 빠르게 형성하고 공감을 통해 관계를 잘 발전 시켜 나간다.
- 2) 개방성
단순히 상대와 이야기를 잘 나누는 것을 넘어서 상대와의 인연을 기대하고 마음을 열고 다가간다.
- 3) 수용성
나와 다른 성향이나 의견을 가진 사람들의 의견을 존중하고 이해하려고 노력한다.

2. 사람들을 편하게 해주고 빠르게 친해지는 능력

1) 얼굴

인류의 습관 : 좋은 것은 마주보고 싫은 것은 회피하고자 얼굴을 돌린다.

- ① 상대의 존재를 인정하는 행동으로 시선접촉(눈맞춤, Eye Contact)을 시도한다.

<시선접촉의 비언어적 메시지>

"당신이 그 곳에 있다는 것은 제가 알고 있습니다."

"당신의 존재를 인정합니다."

"당신의 존재를 나는 반갑게 맞이합니다."

- ② 얼굴로 상대에게 다가가는 순서

한쪽 눈을 번갈아보기 → 가끔씩 긍정적인 고개짓 등을 통해 말을 잘 듣고 있다는 표현하기
→ 얼굴을 상대에게 돌리기 → 몸까지 함께 돌려 눈을 맞추기

4. 사람들과 쉽게 친해질 수 있는 몸짓의 비밀

2) 몸

인류의 습관 : 본능적으로 중요하게 생각하는 것은 마주 보고, 회피하고 싶은 것은 외면한다.

- ① 몸을 완전히 돌려 나의 중요한 기관들, 심장, 위, 간, 폐가 들어있는 상체를 상대방에게 온전히 향한다.

<몸이 완전히 상대를 향하는 비언어적 메시지>

"당신과 친하게 지내고 싶어요~"

"나는 이 인연에 관심이 많이 있습니다 "

= '상대가 세상에서 가장 중요한 이야기를 듣고 있는 것처럼 내 말에 관심을 가져주고 집중하고 공감을 하고 있다'

3) 발의 방향

인류의 습관 : 발은 싫어하는 것을 피해 달아나기와 좋아하는 것을 향해 다가간다.

- ① 발이 어느 방향을 가리키고 있는지에 따라 사람의 마음이 향한 곳을 알 수 있다.
- ② 누군가 불렀을 때 얼굴 → 몸 → 발 순으로 이동한다.

※ 삼각화

3인 이상 사람들이 모여서 이야기 할 때 발끝이 상대를 향해 열린 자세 형성
서로 인정하고 환영하고 있음을 나타내는 몸짓

