

## 1. 몸짓이 기억에 더 오래 남는 연구 결과

1)  
“말로 전달한 정보는 10% 정도만 기억에 남기 때문에 이야기를 하거나 발표를 할 때 상대가 이야기를 잘 기억하게 하기 위해서는 중요 내용을 계속 반복해서 설명해야 한다. 이 때 시각자료를 함께 보여주며 이야기하는 경우 기억률이나 정보전달 효과가 5배나 상승한다.”

- 미국 와튼스쿨 연구 결과

2)  
“A그룹의 사람들에게는 이야기의 내용을 묘사하는 손짓과 몸짓을 함께 사용하여 들려주고, B그룹의 사람들에게는 이야기만 들려주었다. 10분 후 줄거리에 대한 세부사항을 확인해 보았는데, A그룹이 B 그룹보다 이야기를 3배나 더 잘 기억하고 있었다.”

- 영국 맨체스터대학교 연구진

## 2. 3배 이상 기억력 높이는 방법

### 1) 양손을 이용하여 크기 묘사하기

언어적 내용을 시각적으로 전달하는 것.  
'작은 변화' '큰 변화' '작은 노력' '큰 노력' 경우 손으로 표현한다.

### 2) 양손을 이용하여 시제 표현하기

- 양손을 이용하는 경우 두 가지 다른 시제를 서로 다르게 분리하여 표현  
어제·과거 ▶ 한 손을 앞으로 펴서 보여주고  
오늘·미래 ▶ 다른 손을 앞으로 펴서 보여주기
- 한 손을 사용하는 경우  
과거 ▶ 엄지손가락으로 어깨 너머를 가리킨다.  
현재 ▶ 검지손가락으로 바닥을 짚는다.

※ 비즈니스 발표 자리에서는 양손 활용을 추천

### 3) 양손을 이용하여 비교하기

이야기의 주제에 따라 오른손과 왼손을 정해놓고 설명을 하게 되면 청중들은 화자의 어느 손이 올라가 있는 지만 봐도 주제를 인식, 시각적으로 이해할 수 있다. 주로 오른손을 본인, 자사의 제품, 왼손을 타인, 경쟁사의 제품으로 활용한다.

## 6. 스피치를 강화하는 몸짓 vs. 스피치를 망치는 몸짓

### 3. 스피치할 때 주의해야 할 몸짓

#### 1) 무화과 자세

- 무화과 자세란 자연스레 양손을 앞쪽으로 포개어 주요부위를 가리고 선 자세로, 위협을 느꼈을 때 자신을 보호하기 위한 자세에 해당한다.  
(양손을 앞으로 모아 주요부위를 가려 보호하려는 자세 모양이 무화과 나뭇잎과 비슷해 보여 '무화과 자세'라고도 한다.)
- 청중들은 공손하다기 보다는 발표 준비가 덜 되어 긴장하고 있다는 느낌을 받을 수 있다.
- 무화과 자세 바로 잡기  
두 손을 포개 채로 그대로 늘어뜨리지 말고 팔을 바깥 방향으로 살짝 들어 몸의 크기를 확장해야 한다.  
양손을 포개되 그대로 늘어뜨린 채로 있는 것이 아니라 손을 배꼽의 위치까지 올려 포개고 있는 느낌이 적당하다.

#### 2) 부분적 팔짱

- 부분적 팔짱 자세는 팔짱을 낀 자세에서 한쪽 팔로만 팔짱을 끼고, 다른 한쪽 팔은 그대로 내린 자세로 스트레스를 받거나 위협적일 때 나오는 자세에 해당한다.
- 나의 심리  
팔짱을 끼고 싶지만 상대방에게 부정적이고 방어적인 모습으로 보이고 싶지 않을 때 팔짱이 변형된 모습으로 표현된다.
- 상대방 심리  
'준비되지 않은, 떨리는, 긴장된' 모습으로 전달될 수 있다.

#### 3) 인사 후 미세하게 뒷걸음질 치기

- 발표 자리가 어려운 사람들에게 자주 관찰되는 몸짓으로, 발표를 자신있게 했어도 중압감에 본인도 모르게 뒷걸음치게 될 때 나타난다.  
하지만 다른 몸짓들에 비해 마인드 컨트롤만으로도 수정이 가능하므로 자신감을 가지고 연습하는 것이 중요하다.

**“멋진 스피치를 완성하기 위해 반드시 거쳐야 하는 마지막 관문은  
몸과 마음에 여유를 갖는 것”**

스피치를 통해서 전해야 하는 것은 결국 여러분의 진심입니다.  
‘스피치를 잘해야지’라는 기술적인 면을 생각하기에 앞서  
나의 진심이 어디에 있는지를 자신에게 먼저 물어보시는 게 중요합니다.