

15. 코랄 리더의 MUSIC 스피치 기법

학습 내용

1. MUSIC의 M - Mind Control을 하라
2. MUSIC의 U - Unique Message를 전하라
3. MUSIC의 S - Story로 말하라
4. MUSIC의 I - Image-making을 하라
5. MUSIC의 C - Communication의 전문가가 되어라
6. MUSIC 스피치 스킬

1. MUSIC의 M - Mind Control을 하라

뮤직 스피치의 M은 마인드 컨트롤을 의미한다. 자신 있게 말하기 위한 첫째 요소는 마인드 컨트롤이다. **마인드 컨트롤은 개념 그대로 자신의 생각을 조절하는 것이다.** 대부분의 사람들은 대중 강연에 앞서 매우 긴장을 하게 된다. 긴장을 하면 우리의 신체는 경직되기 시작하고, 평소 훈련한 것들조차 정상적으로 해내기가 힘들어진다. 충분히 준비했던 내용도 잊어버릴 것 같고, 심지어 무대에 올라가면 백지처럼 하얗게 변한다는 분들도 생겨난다. 따라서 이런 상황을 만들지 않기 위해선 마인드 컨트롤이 필수라 하겠다. 아예 긴장감이 없는 것도 문제이지만 **‘적절한’ 긴장감을 유지하도록 하는 것은 멋진 연설가가 가져야 할 필수 조건**입니다.

1) 자신에게 맞는 마인드 컨트롤 기법을 익혀라

유명한 스타나 알려진 연설가들은 저마다의 마인드 컨트롤 기법을 사용한다. 자신에게 꼭 맞는 기법을 통해 긴장감을 조절하고, 무대 위에서 최고의 기량을 선보인다. 세상의 모든 마인드 컨트롤 기법을 다 배우면 좋겠으나 현실적으로는 자신에게 꼭 맞는 한두 가지 기법 정도만 사용하므로 대표적인 몇 가지 기법을 알아두면서 자신에게 맞는 게 무엇인지 찾게 필요하다.

대표적인 마인드 컨트롤 도구의 예

- 목표에 집중하고 시각화 한다.
- 즐거운 일을 생각해서 긴장을 완화 시킨다.
- 천장 바라보고 웃기
- 천천히 걸으며 심호흡을 한다.
- 복식호흡, 명상을 한다.
- 동기를 붙여넣어줄 수 있는 글을 준비해서 읽는다.
- 옆 사람과 하이파이브를 하며 기운을 북돋는다.
- 모델링, 웨딩 (스스로 연설가 ○○○인 것처럼 주문을 걸고 행동)

2) 반복훈련으로 익숙해져라

최고의 마인드 컨트롤은 기법은 뭘까? 바로 반복하는 것이다. **반복하게 되면 신체는 그 상황을 익숙하게 여기게 되고, 긴장감은 계속 낮아지게 된다.** 마인드 컨트롤을 하더라도 긴장감이 바로 사라지거나 하진 않을 것이다. 도움은 되지만, 이런 경험을 ‘자주’ 하지 않는다면 우리의 몸은 결국 가장 편안한 상태를 기억하지 못해 매번 긴장을 할 수 밖에 없을 것이다. 위의 기법들을 한 번씩만 적용해 보더라도 수 차례의 경험을 가져야 한다. 전문 연설가

로서 역량을 유지하려면 일주일에 최소 한 번은 연설의 기회를 갖는 게 좋다. 쉬운 일은 아니지만, 어느 정도의 위치에 올라가면 기회는 자연스럽게 늘어나므로 피하지만 앓는다면 충분히 가능한 일이다. 다양한 마인드 컨트롤 기법을 배우고, 훈련해야 한다. 그리고 자신에게 맞는 기법을 찾을 때까지, 그 상황이 익숙해질 때까지 반복해야 한다. 오래 걸리지 않을 것이다. 놀랍게도 우리의 몸은, 여러분의 마음은 그 상황을 익숙하게 여기기 시작하고, 어느 정도의 시간이 지나면 즐기기 시작할 것이다. 그때부터가 명연설가로서의 본격적인 행보의 시작된다.

2. MUSIC의 U – Unique Message를 전하라

유니크 메시지의 핵심은, **청중에게 전달한 단 하나의 명확한 문구를 결정하라**는 것이다. 많은 것을 전달하는 건 아무 것도 전달하지 않겠다는 것과 마찬가지이다. 사람은 기억할 수 있는 내용의 한계를 갖고 있고, 그나마도 반복되고, 체계적으로 전달될 때에만 기억으로 남게 된다. 즉, 우리가 기억하는 좋은 문구들은, 바로 그 문구 단 하나가 핵심 메시지였기 때문에 기억하는 것이지, 그분들의 모든 연설을 기억하는 게 아닌 셈이다.

1) 핵심 주제를 먼저 결정하라

연설을 하기 전 내가 전달하고자 하는 내용의 핵심이 무엇인지 결정을 해야 한다. 다른 건 전달하지 못하더라도, 다른 건 제대로 얘기하지 못하더라도 ‘이 한 마디만큼은 반드시 전달하겠다.’ 고 생각할 단 하나의 주제/핵심을 사전에 결정해야 한다는 것이다. 명 연설가들은 대체로 연설 전 오랜 준비 기간을 갖는다. 즉흥적으로 하는 게 아니라 고도의 계산과 고민을 통해 최고의 연설을 만들어 간다는 것이다. 그 과정에서 전달하고자 하는 핵심 메시지를 고르는 작업은 굉장히 중요하다. 따라서 오늘 직원들에게 전달할 단 하나의 주제, 오늘 팀원들과 공유할 단 하나의 핵심을 사전에 결정하는 것은 명연설을 만드는 첫 걸음이다.

2) 쉽게 표현하라

어려운 외래어, 한자어가 가득한 표현은 좋지 않다. 아무리 좋은 연설이라 할지라도 청중의 눈높이에서 벗어난다면 명연설이 될 수가 없다. 따라서 핵심 메시지가 결정이 되었다면, **그 핵심 메시지를 청중의 눈높이에 맞춰 쉽게 표현하는 작업이 뒤따라야 한다.** 가장 좋은 방법은 나이가 가장 어린 사람들도 이해할 수 있도록 맞추는 것이다. 초등학교 5, 6학년 학생들도 이해할 수 있는 평이한 문구라면 아마 이해하지 못하는 성인 청중은 존재하지 않을 것이다. 주변에 있는 조카에게, 아이들에게 물어 보고 고쳐 보도록 하자. 쉬울수록 청중의 폭은 넓어지고, 청중 역시 더 깊이 몰입할 수 있다.

3) 운율을 가미하라

명언의 특징 중 하나는 **기억하기 쉽도록 음악성이 내포되어 있다는 것이다**. 운율이라고도 하는데, 마치 시의 한 문장처럼 앞뒤 구조가 똑같거나 리듬이 있는 것처럼 작성을 한다. 사람의 기억을 연구해 보면, 놀랍게도 내용이 오감적 요소를 활용해 전달될 때 더 잘 기억하고, 더 오래 기억하는 특성이 있다는 사실을 알게 된다. 즉, 음악성을 가미하면 더 잘 기억된다는 것이다. 잘 기억되고, 오래 기억된다면 이미 멋진 명언설이 탄생한 후라고 봐도 과언이 아니다. 요즘은 시를 산문 형태로 많이 쓰지만, 예전 학창 시절에 배웠던 여러 편의 시가 담긴 시집을 구해서 한 번 읽어보시길 권한다. 그리고 그 중 마음에 들거나 괜찮아 보이는 표현을 골라 핵심 메시지를 담아 보는 훈련을 통해 자신만의 멋진 명언을 만드는 능력을 키울 수가 있다.

3. MUSIC의 S - Story로 말하라

일상의 이야기가 스토리텔링의 가장 순수한 표본이다.

도서관의 서가에는 수백 년 동안에 걸쳐 만든 이야기가 진열되어 있다. 그 이야기들은 각 시대마다 일정한 구조와 구성의 법칙에 따라 만들어진 것들이다. 소설을 쓰려는 예비 소설가들, 드라마를 만들려고 하는 방송작가들 그리고 이야기가 필요한 수많은 사람들이 지금 이순간에도 도서관 서가를 기웃거리며 거기에서 어떤 원칙을 찾으려 한다. 그러나 길거리에 떠돌아다니는, 방금 만들어진 살아있는 이야기도 나름의 구조와 구성의 원칙을 지니고 있다는 사실을 주의 깊게 인식하지 못하고 지낸다. **살아있는 이야기들이란 우리가 흔히 일상에서 말을 하고 경험하고 행동으로 접하는 그런 것들이다**. 그런 살아있는 이야기들은 때론 소문의 모습을 띠 때도 있고, 가끔은 잡담이나 농담의 모습을 할 때도 있다. 황당한 거짓말이나 실없는 말들도 때로는 살아 움직이는 이야기가 된다. 이러한 이야기는 마치 바람이 지나가듯 교실에서, 사무실에서, 버스 안에서 술집에서 만들어지고 사라진다. 하지만 이런 것들을 순간적으로 부여잡고 그 속에 내포된 힌트를 찾아내서 사용할 수 있는 사람은 별로 없다.

어느 날 한 여자가 시장을 보고 집으로 돌아와 보니 집에서 기르던 사냥개가 목에 뭔가가 걸려 고통스러워하고 있었다. 여자는 결국 개를 동물 병원에 맡기고 집으로 돌아왔다. 그런데 집에 막 도착하려는 순간 핸드폰 전화벨이 울렸다. 개를 맡긴 동물 병원의 수의사였다.

“당장 집 밖으로 나가세요!”

“무슨 일이세요?”

“일단 빨리 집 밖으로 나가요!”

다급한 의사의 목소리에 여자는 영문도 모른 채 집안으로 들어가려다 밖으로 다시 나왔다. 그런데 그녀가 집 밖으로 나가자마자 경찰차 4대가 달려와 급브레이크를 밟으며 집 앞에 섰다. 경찰들이 권총을 뽑아 들고 차에서 내리더니 집 안으로 달려 들어갔다. 여자는 겁에 질린 채로 밖에서 무슨 일이 벌어지는지 바라보고 있을 수밖에 없었다.

곧 수의사가 다시 그녀에게 전화를 걸어 상황을 설명했다.

그가 사냥개의 목구멍을 조사해 보니 거기에서 사람 손가락이 걸려 있었다는 것이었다. 사냥개가 집에 침입한 도둑의 손가락을 물어뜯었을 것이라고 생각한 수의사는 곧바로 경찰에 전화를 하고 여자에게 알렸던 것이다. 아니나 다를까, 경찰은 곧 피 흘리는 손을 움켜쥔 채 옷장 안에 숨어 있던 도둑을 잡아냈다.

위의 이야기는 당연히 지어낸 이야기이다. 누군가는 위의 이야기에서 손가락이 잘린 도둑이 도망가지 않는 것은 있을 수 없는 일이라며, 이야기의 허점을 지적할 수도 있다. 하지만 그런 것은 별로 중요한 것이 아니다. 요컨대, 중요한 것은 이런 짤막한 이야기를 만들어 낼 수 있는가 하는 것이다.

사람은 누구나 동화나 수수께끼, 미스터리 같은 이야기를 좋아한다. 이런 짧은 이야기만으로도 청자의 시선을 확 휘어잡을 수 있는 것이다. 그럼 위의 이야기의 사건이 실제로 있었다고 가정하고 그것을 설명해보자.

“자신의 병원에 온 개의 목에서 손가락이 나온 것을 확인한 수의사의 신고로 독신녀의 집에 침입한 도둑을 잡을 수 있었다.”

물론, 아래에서 설명한 방식도 장점은 있다. 짧고 간결하다. 사실만을 전달하기에는 오히려 더 유용하게 쓰일 것이다. 하지만 커뮤니케이션은 사실전달만을 목적으로 두지는 않는다. 오히려 그 외의 경우가 더 많다. 특히 비즈니스 상에서의 커뮤니케이션은 상대를 설득하기 위함이 대부분이다. 그럴 경우 스토리텔링은 상대의 주의를 환기 시키고 흥미를 유발하며 집중할 수 있게 해주는 유용한 도구역할을 한다. 스토리텔링이 가지고 있는 강력한 위력에 대해 한 전문가는 다음과 같이 강조하고 있다.

우리는 모든 것을 과도하게 가졌습니다. 우리는 엄청난 소비자들입니다. 제가 차를 사고 싶다면, 고를 수 있는 차가 100대가 넘습니다. 재킷을 사고 싶다면 100개가 넘는 종류에서 고를 수 있습니다. 우리가 좋아하는 목적에 부합하고 이 상품이 다른 상품과 왜 차별화 되는지 이야기를 하는 회사의 상품을 선택하는 겁니다. 현실과 이야기를 비교해

보면 항상 현실이 강합니다. 그리고 적절한 방식으로 이야기를 하면 영화나 책을 감상할 때처럼 상황을 읽고 이해하는 것이 훨씬 쉽습니다. 당신이 진실한 이야기에 기반하면 사람들은 쉽게 당신을 믿게 되고 이것이 훨씬 강력하다는 것을 배우게 될 것입니다. 이것이 우리가 이야기를 사용하는 이유입니다.

-스토리텔링 전문기업 시그마의 대표 클라우스포그

1) 스토리를 제대로 전달하려면

스토리를 제대로 전달하기 위해서는 다음과 같이 체계적인 단계를 거치는 것이 좋다.

스토리텔링 준비 4단계 : 요점(주제) 정하기 → 사례 선택 → 행동+이익 → 주의끝기, 잡기

발표 준비의 첫 번째 단계는 요점(주제)를 정하는 것이다. 주제(요점)는 다른 모든 것들의 핵심과 방향을 지정해 준다. 청자에게 무엇을 말해주려고 하는지 어떤 사건이 내 삶에서 어떤 의미를 남겼는지 생각해보고 자신이 말하려는 주제를 정하는 것이다. 스스로 직접 경험하고 느낀 교훈 중에서 얻은 주제가 좋다. 사소한 것이지만 자신의 인생에 중요한 계기가 되었던 새롭게 발견된 주제를 사건을 통해 이야기 한다면 공감은 더욱 높아질 것이다.

발표 준비의 두 번째 단계는 사례를 생각해 내는 것이다. 자신의 생활에서 이 주제(요점)를 뒷받침할 만한 사건이 있었지, 자신이 실제 겪었던 경험 중에서 찾는 것이 좋다. 영화나, 책에서 읽었던 것은 자신의 경험보다는 설득력이 떨어진다. 자신의 경험보다 더 소중한 것은 없다. 성인이 된 후 그 사례와 계기를 통해 나의 인생의 방향을 잡게 된 사건- 지금도 생생하게 기억나는 잊혀 지지 않는 교훈-이 자신에게 주었던 교훈을 단지 공유하는 것만으로도 충분하다. 화자로서 뭔가 모범이 되거나, 의미를 주어야 한다는 생각보다는 자신에게 가치 있었던 경험을 먼저 사건/이야기로 정리하는 것이다. 항상 잊지 말아야 할 것은 조금 어렵더라도 자신의 경험에서 찾아야 한다는 것이다. 스토리텔링은 경험과 자격을 중요시 한다.

세 번째 단계는 마무리 행동을 강요하고 이익을 제시하는 단계다. 마무리는 짧고, 긍정적이고 권고하는 형식이면 좋다. 다른 사람들이 진정 행동하기 원하는 것으로 요약한다. 서두에서 요점을 말하고 마무리 부분에서 다시 한 번 요약하며, 마무리는 행동과 연결시켜 준비하는 것이 더욱 효과적이다. 마무리 부분에서는 간결하게 한 가지 이익에 집중해서 제시하여야 한다. 어중간한 이익들이 많은 것 보다는 확실하고 강력한 설득 한 가지가 중요하다.

네 번째 단계는 사례 중에서 주의를 집중 시키는 것이다. 이 부분은 말하고자 하는 본론의 전 단계로 생각하면 된다. 요점이나, 사건이나 마무리와는 달리 주의끌기는 그 자체로서는 이야기에 필수적인 것은 아니다. 그러나 이야기를 하기 전 단계에서 청중의 주의를 끌지 못한다면 결국 화자의 얘기는 공허한 외침이나 쓸쓸한 독백이 되어 버릴 수도 있다. 화자는 시작어구로 청중을 정신적으로 자극을 주어야 하며 주의를 끌 필요가 있다. 그리고 이 부분이 발표의 시작단계라고도 볼 수 있다.

주의끌기는 다음과 같은 형태로 시작한다.

[이례적인 사실] : 지난 추석연휴 기간 동안 고속도로 상에서 모두 100명이 죽었다

[자극적 질문] : 여러분이 4달 동안 교통사고 병원에 입원한다면 여러분 가족들은 어떻게 될까요?

[불안감 조성] : 내가 평생 잊지 못할 가장 끔찍한 사고가 있었다.

[청중에게 약속하기]: 여행하기 전에 5초만 시간을 낸다면 여러분은 훨씬 더 안전하고 또 여유 있게 느끼실 겁니다.

스토리텔링에서는 이 부분을 사건의 배경설명과 등장인물 설명전의 짙막한 도입부 이야기라고 볼 수 있다. 사건부터 이야기하면 청중의 관심을 즉각 사로잡을 수 있을 뿐만 아니라 발표 자체도 딱딱하지 않고 대화하듯 자연스럽게 할 수 있게 된다.

2) 스토리를 매력 있게 만드는 법

첫 장면에서 호기심을 자극하라.

시작은 보통 설정이라고 하며, 극적 상황을 이끌어가는 행동이 있어야만 해결될 수 있는 문제가 제기된다. “여자와 사냥개” 이야기에서는 여자가 집에 돌아와서 숨 막혀 하는 개를 발견하는 것에서부터 시작이 된다. 이는 “왜 개가 숨이 막힌 거지?” 라는 의문을 유발 하면서 개를 치료하기 위한 문제해결을 이야기의 목적으로 끌어올린다. 이렇게 처음에 제시되는 이야기의 목적이 중반부 이후로 가며 점점 바뀔 수는 있지만 목적 제시를 함으로써 이야기에 힘을 주는 것만으로도 도입부분의 역할은 충분히 한 것이다.

반전과 발견으로 긴장을 유지하라

등장인물의 의도가 분명해지면 즐거리는 두 번째 국면으로 접어든다. 아리스토텔레스가 말하는 극적 행동이 발전해 나가는 장면이다. 여기서 등장인물은 목적을 추구한다. 여자는 개를 의사에게 데리고 간다(개를 치료하기 위한 목적에 대한 추구). 이러한 행동은 의도로부터 직접 발생하며 행동은 시작 부분에서 일어난 사건에서 발생한다. 너무나 분명하게 발

생하는 것처럼 보이는 등장인물의 행동은 도입부에 등장한 원인과 결과(등장인물의 행동)로 얽여있다.

그러나 주인공은 의도를 성공적으로 완수하는 데 방해가 되는 문제에 봉착한다. 이를 흔히 반전이라고 부르는데 반전은 주인공이 목적을 완수하기 위해 당연히 택해야 할 길을 바꿔놓기 때문에 긴장과 갈등이 생성된다. “여자와 사냥개”의 이야기에서는 집에 들어가려는 순간 그녀에게 걸려오는 수의사의 전화가 바로 반전이다. 아리스토텔레스는 반전다음에 발견을 제안한다. 이는 **반전의 결과로 등장인물 사이의 변화발생**을 뜻한다. 위의 이야기에서는 여자가 집 밖으로 다시 나오는 것이다. 반전은 사건이지만 발견은 사건에 의해서 등장인물이 겪게 되는 상황적, 정서적 결과다. 반전과 발견은 둘 다 이야기가 전개되는 과정에서 어떤 계기를 만나 나타난다.

완벽한 결과

마지막 단계는 그야말로 끝이다. 여기에는 클라이맥스가 있고 행동이 마무리되는 대단원이 있다. 마지막에는 앞의 두 부분에서 일어나는 모든 사건의 논리적 결말이 이뤄진다. 이 대목에서는 모든게 다 드러나고 분명해지며 피할 수 없는 골목에 도달하게 된다. 여자가 도둑의 손가락이 잘린 것을 알게 되는 것이다. 모든 것, 즉 누구, 무엇, 어디서 등이 설명된다. 그런 설명으로 인해 결말은 타당성을 가진다. 하지만 간혹, 완벽히 갈등이 해결되지 않는 결말을 추구할 수도 있다. 이야기의 목적에 따라 의문형으로 결말을 낼 수도 있고, 아예 결말을 내지 않는 것도 한 가지 방법이다.

3) 스토리텔링을 풍성하게 만드는 Tip

첫째, 긴장을 유발하라.

긴장이 없으면 이야기는 밋밋하고 재미가 없어진다. 일상에서 일어나고, 밥 먹고, 출근하고, 퇴근하고, 다시 잠자리에 드는 이야기를 사람들이 시간을 할애하며 들어야 할 이유는 없다. 이야기는 긴장이 있어야 흥미로워진다. 긴장을 만드는 방법에는 여러 가지가 있겠지만 가장 효과적인 방법을 하나 들자면 바로, “거절”이다. 의도가 거절당하면 긴장이 발생한다.

예를 하나 들어보자.

남자가 여자를 만난다.

남자는 여자에게 청혼한다.

여자가 승락하고 결혼한다.

아무 재미도, 감동도 없는 이야기다. 이런 이야기를 한다는 것은 오히려 역효과를 낼 뿐이다. 그렇다면 긴장을 만들어보자.

남자가 여자를 만난다.

남자가 여자에게 청혼한다.

여자가 거절한다.

남자가 “왜 안되느냐?”고 묻는다.

여자가 대답한다. “너는 술을 너무 많이 마셔”

하나의 거절로 인해 하나의 사건이 추가 되었다. 하지만 이것으로 이야기를 마무리 지을 수는 없다.

대립항을 키워 긴장을 고조 시켜라.

여자의 거절이 몰고 온 즉각적이고 일차적인 긴장보다 더 큰 긴장을 유발해야 한다. 클라이맥스로 갈수록 긴장은 더 증가되어야 한다. 이는 지엽적인 긴장에만 의존 할 수는 없다는 말이다. 이야기를 지탱 해줄 커다란 갈등이 필요하다. 예를 들어 남자가 술을 끊는 것에 대한 대립항이다. 남자는 술을 끊으려고 노력하지만 쉽지 않다. 쉽다면 이야기는 재미가 없다. 남자의 의도는 분명하다. 술을 끊고 여자와 결혼을 하는 것이다. 여자의 거절은 지엽적인 갈등이고 남자가 술을 끊는데 있어서 받게 되는 장애는 더욱 넓고 고조된 갈등이다. 청자는 남자의 마음속에 있는 악마와 어떻게 싸워서 이길 것인지에 집중한다.

남자가 여자를 만난다.

남자가 여자에게 청혼한다.

여자가 거절한다.

남자가 “왜 안되느냐?”고 묻는다.

여자가 대답한다. “너는 술을 너무 많이 마셔”

남자는 금주 센터에 다니기 시작한다.

하지만 금주 센터에 다니기 위해서는 돈이 필요하다.

결국 남자는 도둑질을 하기로 결정한다.

한 단계 더 갈등이 고조된 내용이다.

그럼 더 갈등을 심화시켜보자.

남자가 여자를 만난다.

남자가 여자에게 청혼한다.

여자가 거절한다.

남자가 “왜 안 되느냐?”고 묻는다.

여자가 대답한다. “너는 술을 너무 많이 마셔”

남자는 금주 센터에 다니기 시작한다.

하지만 금주 센터에 다니기 위해서는 돈이 필요하다.

결국 남자는 도둑질을하기로 결정한다.

남자는 길을 지나가는 행인의 뒤를 따라 가서 협박한다.

행인은 거부하고 남자는 긴장과 흥분 속에 영겁결에 행인을 칼로 찌르고 만다.

남자는 훔친 돈으로 금주 센터에 등록한다.

하지만 여자는 여전히 결혼 할 수 없다고 한다.

아버지가 돌아가셨기 때문이다.

남자가 찌른 행인은 여자의 아버지였다.

이렇게 되면 이야기는 더욱 복잡해지고, 풍성해지며 지게 된다. 더구나 마지막 결론도 반전을 내포하고 있어 이야기는 매력적이게 된다.

4. MUSIC의 I - Image-making을 하라

행복한 이야기를 하면서 슬픈 표정을 짓거나, 슬픈 이야기를 하면서 행복한 표정을 짓는다면 청중은 혼란을 겪게 된다. 조용한 노래를 부르면서 격렬한 몸짓을 취하거나, 빠르고 신나는 음악을 부르면서 움직임이 주지 않는 것 역시 청중에게 혼란을 주는 것이다. 이처럼 우리는 시각과 청각 등을 복합적으로 활용해 정보를 이해하게 되는데, 연사는 이런 부분에서도 조화로운 모습을 보여 주어야 한다.

이미지 메이킹의 복잡하고도 어려운 이야기를 다 다룰 필요까지는 없지만, 연사에게 필요한 몇 가지 이미지메이킹의 요소는 연설에 대한 감동의 풍성함을 높여주는 데 큰 역할을 하게 된다.

내용과 어울리는 표정/몸짓 : 앞서 이야기한 것처럼, 표정과 동작은 전달하고자 하는 내용과 어울리게 편성해야 한다. 자신이 전달하고자 하는 내용을 잘 분석하고, 그에 적합한 표정과 동작을 자주 연습해 보도록 해야 한다. 특히, 무대가 어느 정도 넓다면 움직임에 대한 동선까지 고려해서 진행하는 게 적합하다.

연사로서의 단정한 복장 : 최근 유명 인사들의 파격적인 옷차림이 회자되기도 하지만, 대부분의 연사들은 단정한 옷차림을 고수하고, 그 편이 청중에게도 신뢰와 편안함을 전달하게 된다. 가능한 정장 차림으로 연설하는 게 바람직하며, 작은 부분에서만 변화를 주는 정도가 적합하다.

자신감 넘치는 표정 : 무대에 올라가는 게 익숙한 사람은 드물다. 게다가 전문 연사가 아니라면, 그 경험이 많지 않음으로 인해 무대 자체가 낯설 수 밖에 없다. 이런 감정 상태는 곧 잘 표정으로 나타나는데, 연설을 시작하기 전부터 사람들로 하여금 연설에 대한 몰입도를 떨어뜨리게 된다. 평소 거울을 보며 표정 연습을 자주 하는 게 중요하며 특히 입모양을 크고 분명하게 훈련한다면 청중 역시 내용을 좀더 빨리, 정확하게 이해할 수 있게 된다.

5. MUSIC의 C - Communication의 전문가가 되어라

흔히 연설과 같이 한 방향으로만 정보가 전달되는 것처럼 보이는 상황에서도 ‘커뮤니케이션’ 측면의 쌍방향 정보 전달은 이루어지고 있다고 볼 수 있다. 이는 정보 전달이 음성 언어를 통해서만 이루어지는 게 아니라 상당 부분이 시각적 정보를 통해 이루어지고 있기 때문이다. 만일, 연사가 연설을 하는 도중 자신의 연설을 아무도 듣고 있지 않다는 걸 발견했을 경우, 자신의 연설이 정상적으로 이루어지고 있지 않다는 걸 인지하고 변화를 줄 수 있기 때문이다. 따라서, 연설자는 연설 중에 끊임없이 청중의 상황을 살피고, 자신의 연설이 청중과 쌍방향 소통이 이뤄질 수 있도록 노력을 해야 한다.

청중의 표정과 자세를 파악하자 : 무엇보다 중요한 것은, 연설자의 연설에 대해 청중이 어떻게 반응하고 있는지를 읽는 것이다. 연설 내용에 공감을 표현하는 청중은 고개를 끄덕이거나, 몸을 약간 앞으로 숙이거나, 뭔가를 메모할 가능성이 높다. 반대로 공감을 하지 않는다면 다른 곳을 보거나, 고개를 갸우뚱 하거나, 발을 떨거나, 심지어 잠을 잘 가능성도 있다. 당연히 이 경우라면 표정 역시 어두울 것이다. 따라서 연사는 청중의 상태를 계속 확인하면서 자신의 연설을 어떻게 이끌어 나갈지를 고민해야 한다.

연설 핵심을 완벽하게 숙지하자 : 변화의 조짐이 있더라도 대부분의 연설자들은 아쉽게도 연설의 방향이나 형태를 조정할 수가 없다. 이는 내용 자체를 숙지하지 못하다 보니 자료 등에 지나치게 의존하기 때문인데, 연설 내용을 완벽하게 숙지한 상태라면 진행의 형태를 일부 조정한다 하더라도 큰 부담이 없기 마련이다. 따라서, 강의용 자료에 너무 얽매이지 말고, 사전에 핵심 내용이 무엇인지를 숙지해서 연설 현장에서 다양한 자세를 취할 수 있도록 노력하는 게 중요하다.

눈을 마주치자 : 다수의 청중이 있다고 해서 먼 곳을 보는 등은 금물이다. 오히려 청중이

많다 하더라도 많은 청중들의 한 사람 한 사람의 눈을 마주치는 게 중요하다. 눈을 마주치게 되면, 해당 청중은 연사가 마치 자기 자신을 위해 연설하고 있다는 듯한 느낌을 받게 되고, 연설자 역시 자신의 말에 청중의 주목을 끌도록 하는 효과를 얻을 수 있다. 이런 경향은 숙련된 연설자일수록 두드러지는데, 위치를 바꾸거나 자세를 바꾸는 등의 기법을 병행하면 더 큰 효과를 얻을 수 있다.