

플리는 사람은 1%가 다르다

“행복과 성공을 위한 심리학”

저자 : 심리학 박사 이민규



목 차



1 “모든 선택에는 반드시 끌림이 있다” 첫만남

첫인상, 관리하기 나름이다
 좋아하면 판단할 필요가 없다
 신은 마음을, 사람은 겉모습을 먼저 본다
 초록은 동색, 가재는 개편
 자주 보면 정이 들고 만나다 보면 좋아진다

칭찬 방법을 바꾸면 관계가 달라진다
 웃는 사람 주위에 사람이 모이는 이유
 보디랭귀지를 놓치면 사람을 잃는다

2 “끌림을 유지하는 1%의 차이” 관계의 발전

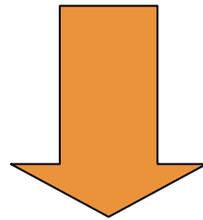
나는 왜 나를 사랑해야 하는가
 다름을 인정하면 공감의 쉬워진다
 사람을 움직이는 가장 간단한 법칙
 작은 빈틈이 마음을 열게 한다
 모르면 모른다고 말하라
 뒷담화, 만족은 짧고 후회는 길다
 나는 당신이 좋아요
 함께 밥 먹고 싶은 사람이 되라

3 “끌리는 사람은 이렇게 관계를 유지한다” 지속되는 만남

관계를 알리고 싶은 사람이 되라
 콤플렉스를 건드리면 돌부처도 돌아선다
 위대한 사람에겐 그를 믿어준 사람이 있다
 뜻밖의 작은 배려가 친밀감을 더해준다
 너무 멀지도 않게 너무 가깝지도 않게
 사고 먼저, 변명은 나중에
 당연한 일에서도 감사할 일을 찾아보라
 퍼주고 망한 장사 없다
 끝은 언제나 또 다른 시작이다



CEO가 되는 과정에서
가장 결정적인 지능이 무엇이었나?

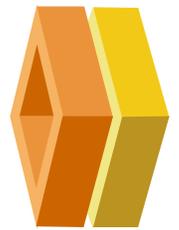


“대인지능”





1. 모든 선택에는
반드시 끝림이 있다



$$\text{A반} : 8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 = ?$$

$$\text{B반} : 1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = ?$$



집단1 : 똑똑하다→ 근면하다→ 즉흥적이다→ 비판적이다→
고집이 세다→ 시기심이 많다

집단2 : 시기심이 많다→ 고집이 세다→ 비판적이다→
즉흥적이다 →근면하다→ 똑똑하다





좋은 인상을 유지하려면



- ❖ 첫인상은 사진처럼 한 번 박히면 바꾸기가 매우 어렵다는 사실을 명심한다.
- ❖ 좋은 행동을 하기보다 나쁜 행동을 하지 않으려 애쓴다.
- ❖ 한 번 나쁜 인상을 주었다면 몇 배의 좋은 행동을 보여준다.





모든 선택은 감정이 결정한다



이성적인 판단은 주도적인 기능을 하지 못한다.
우리의 선택은 이성이 아닌 **감정**에 의해 좌우된다.
객관적인 정보들은 감정적인 선택을 정당화시켜
주는 보조자료에 불과하다.
누군가를 변화시키고 싶다면 논리에 앞서 **감성**을
터치하라.
좋아하면 판단할 필요가 없기 때문이다 .





사람들과 대화할 때 공통분모를 잘 찾는 사람은



1. 융통성이 있고 공감 능력이 뛰어나다.
2. 갈등 상황에서 쉽게 해결책을 찾아낸다.
3. 어딜 가든 환영을 받고 누구를 만나든 대접받는다.

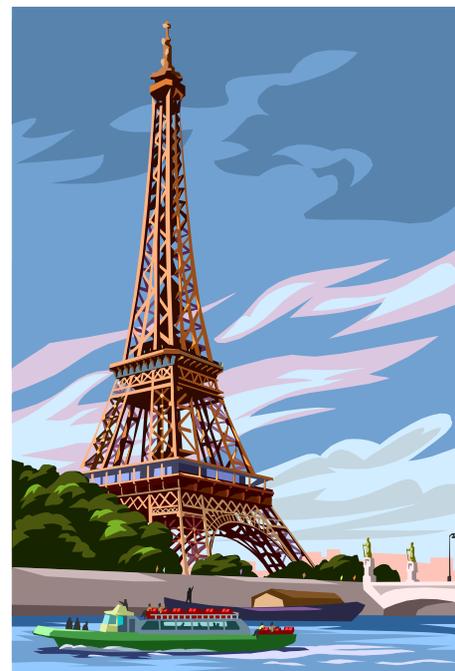




에펠탑 효과



단지 자주 보는 것만으로도
호감이 증가하는 현상





감동을 주는 칭찬방법 7가지

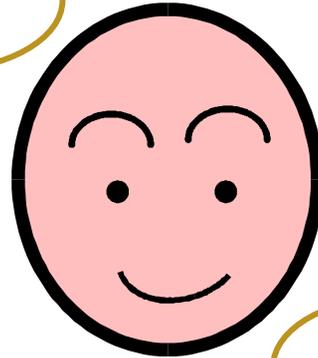


1. 막연하게 하지 말고 구체적으로 칭찬하라.
2. 본인도 몰랐던 장점을 찾아 칭찬하라.
3. 공개적으로 하거나 제3자에게 전달하라.
4. 차별화된 방식으로 칭찬하라.
5. 결과뿐 아니라 과정을 칭찬하라.
6. 예상외의 상황에서 칭찬하라.
7. 말,편지,문자메시지 등 다양한 방식을 찾아 칭찬해 보라.



“인간적이며
유머감이
있는 사람”

가장
모범적이고 멋진
사원 1위



좋아하는
상사 1위

“항상 밝게
웃음 짓는
여사원”





커뮤니케이션의 93%는 보디랭귀지

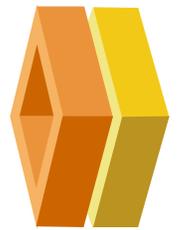


- ❖ 말보다 보디랭귀지가 그 사람의 진심을 더 많이 반영한다.
화나지 않았다고 말하면서 눈살을 찌푸린다면 그는 화가 나 있는 것이다.
- ❖ 감정은 언어보다 비언어적인 메시지에 의해 더 많이 전달된다.
어떤 사람의 내면 감정을 제대로 파악하려면 말이 아니라 보디랭귀지를 정확하게 읽을 수 있어야 한다.





2. 끝림을 유지하는 1%의 차이





자기애를 증진시키는 법 7가지



1. 자신의 실수를 관대하게 대한다.
2. 있는 그대로를 수용한다.
3. 거울을 보고 미소를 지어본다.
4. 자기 안의 가능성을 찾아본다.
5. 혼자서 밥을 먹어본다.
6. 사소한 일에도 스스로 칭찬하고 보상한다.
7. 내 안의 감사할 일을 찾아본다.



옳은 말 하는 사람보다 이해해 주는 사람이 좋다



훌륭한
교사,
존경 받는
리더,
따르고 싶은
부모

공통점

뛰어난
공감능력





대화의 원칙 - 1:2:3



1. 1분 동안 말을 했다면,
2. 그 두 배인 2분 동안은 귀를 기울여 듣고,
3. 그 2분 동안에 최소한 세 번은 맞장구를 치자.





마음을 단게 하는 대화비결 10계명



1. 처음부터 끝까지 내 이야기만 늘어놓는다.
2. 상대방이 말을 끝내기 전에 도중에 끼어든다.
3. 상대가 거부감을 느끼는 주제를 찾아 화제로 삼는다.
4. 맞장구 대신 엇장구를 쳐서 대화에 김을 뺏다.
5. 딴 생각을 하고 있다가 이미 했던 얘기를 되묻는다.
6. 무슨 말이든 무관심하고 시큰둥한 태도를 보인다.
7. 쳐다보거나 고개를 끄덕이지 않고 웃지도 않는다.
8. 딴전을 피우고 다리를 떨거나 하품을 한다.
9. 말하는 사람 대신 다른 사람에게 관심을 보인다.
10. 내 말은 옳고 상대가 틀렸음을 기를 쓰고 증명한다.





빈틈을 숨기지 않으면



- ❖ 거리감이 줄어들고 친근감이 느껴진다.
- ❖ 겸손하고, 진솔하다는 느낌이 든다.
- ❖ 경계심을 풀고 마음의 문을 열게 된다.





모르는 것을 아는 척 넘어가면



- ❖ 더 이상 배울 수가 없다.
- ❖ 솔직하지 못했다는 점에서 자책감에 시달린다.
- ❖ 도움을 요청함으로써 친해질 수 있는 기회를 놓친다.



뒷담화, 이런 생각 때문에 빠져든다

- ❖ 스트레스가 해소된다.
- ❖ 함께 험담하면 서로 친해진다.
- ❖ 다른 사람을 비하시키면 자긍심이 높아진다.





자동차 판매왕의 비결



연간 20만 달러가 넘는 수입을 올려

‘세계 최고의 자동차 판매왕’으로

기네스북에 오른 조 지라드의 판매비결



→ “저는 당신이 좋습니다(I Like You)”





오찬효과는 연상 원리를 따른다

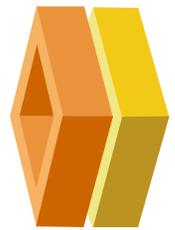


- ❖ 맛있는 음식을 먹으면 긍정적인 감정이 유발된다.
- ❖ 함께 식사한 사람과 긍정적인 감정이 연합된다.
- ❖ 그 사람에 대해서도 긍정적인 감정이 느껴진다.





3. 끌리는 사람은 이렇게 관계를 유지한다





매력적이고 유능한 사람과 함께 하면



- ❖ 더 많은 보상을 받을 수 있고 기분도 좋다.
- ❖ 함께 있으면 덩달아 주가가 올라간다.
- ❖ 자신감이 생기고 자기존중감이 높아진다.





이런 말은 정말 듣기 싫다



❖ “누구는 잘 하는데 당신은 왜 이래?”

❖ “결혼 안 해?” “아직도 혼자야?”

❖ “아직도 과장이야?”

❖ “나이보다 늙어 보인다” “주름이 장난이 아니다”





이 한마디 때문에...



- ❖ 스티비 원더 - “넌 우리 반의 어떤 친구도 가지 못한 능력을 갖고 있어. 네겐 특별한 귀가 있잖니.”
- ❖ 앙드레 김 - “이 그림은 독창적이고 창의적이다. 굉장하다.”
- ❖ 최불암 - “노역은 너 따라갈 사람이 없다”





불가근 불가원(不可近 不可遠)의 원칙



훌륭한 리더는 부하직원들을 대할 때
너무 멀지도 않고 너무 가깝지도 않게
거리를 유지한다.

관심의 끈을 놓지 않으면서도 어느 수준
이상은 터치하지 않는다 .





‘미안하다’는 말에 담긴 메시지



- ❖ 제 탓입니다
- ❖ 당신을 존중합니다
- ❖ 우리의 관계를 소중하게 생각합니다





고마워할 줄 아는 사람은



- ❖ 긍정적이며 다른 사람이나 세상을 소중하게 여긴다.
- ❖ 작은 호의에도 당연시하지 않고 어떻게든 되갚으려 한다.
- ❖ 그는 좋은 사람이고, 나는 그런 좋은 사람을 좋아한다.





퍼주고 망한 장사 없다

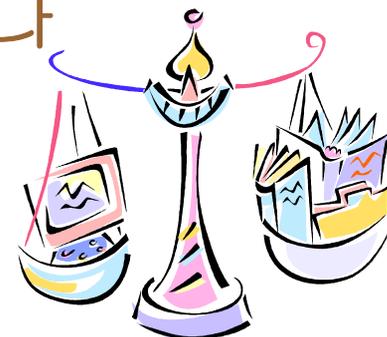


최고의 성공전략 : 고객들에게 본전을 뽑았다는
생각이 들게 하는 것.

받기 전에 먼저 주라.

받았다면 반드시 되갚아라.

그래야 원하는 것을 얻게 된다





끝은 언제나 또 다른 시작



“말이 힘이 있는지를 알려면
먼 길을 가봐야 알고,
그 사람이 어떤 사람인지를 알려면
시간이 오래 지나봐야 한다.”

< 명심보감 >

할 일을 다 하고 난 후에 하는 일이
그 사람의 성패를 결정한다.





지금 하십시오



할 일이 생각나거든 지금 하십시오
오늘은 맑지만 내일은 구름이 보일지도 모릅니다.

친절한 말 한마디가 생각나거든 지금 말하십시오.

사랑하는 사람이 언제까지 곁에 있지는 않습니다.

사랑의 말이 있다면 지금 하십시오.
사랑하는 사람이 당신 곁을 떠날 수 있습니다.

미소를 지으려면 지금 웃어주십시오.
당신이 주저하는 사이에 친구들이 떠날 수 있습니다.

불러야 할 노래가 있다면 지금 부르십시오.
노래 부르기엔 이미 늦을 수 있습니다.

