



성공은 정보를 타고온다!

인간관계를 발전시키는 심리학

직장동료가 고맙게 느껴질 때

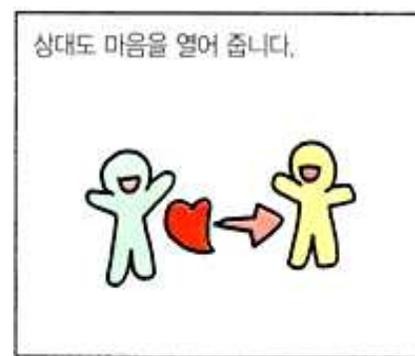
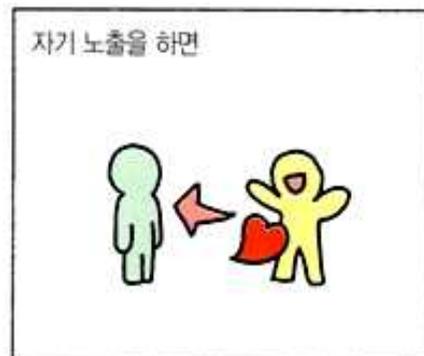
- ① 분위기 생각하며 서로 배려할 때!
- ② 동료가 업무상의 도움을 흔쾌히 수용할 때!
- ③ 함께 한 일을 자신만의 공으로 내세우지 않을 때!
- ④ 어려운 일을 당하면 도와줄 때!

업무리 124호

사적인 대화가 친밀도를 높인다

자신을 드러내야 친해진다

제법 말은 잘하는데 좀처럼 남들과 친해지기 어렵다는 사람도 있다.
상대와 정말로 친해지려면 자신의 사적인 부분을 상대방에게 드러낼 필요가 있다.
자신의 평소 생각이나 가족 얘기, 꿈을 남에게 말하는 것을 짜기 노출이라고 한다.
심리학으로 볼 때, 인간은 대인 관계에서 짜기 노출을 하는 상대방에게 호감을 느낀다
짜기노출을 하면 상대도 그만큼 자신을 드러내는데 이것을 '짜기노출의 보답성'이다

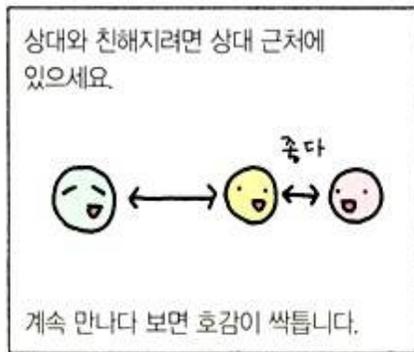


☎ 짜기 노출

충분이 짜기 노출을 안 사람은 그렇지 않은 사람보다 친구를 더 쉽게 만든다.
짜기 노출에는 남녀 차이가 있어서 여성이 남성보다 짜기 노출에 저항을 덜 느낀다

어떻게 하면 남이 나를 좋아할까?

어떻게 해야 상대가 자기를 좋아할까? 가장 간단한 방법은 '좋아해 줬으면 하는 상대 가까이 있는 것'이다. "그걸로 될까?"라며 의심하는 사람이 있을지 모르겠지만 **인간은 거리상으로 가까운 만남을 되풀이하면 저도 모르게 상대에게 호감을 갖는다.** 단순 접촉의 원리로 불리는 심리효과도 작용에서 만나면 만날수록 상대와 친해진다.



☎ 개인 공간

인간은 동물의 세력권처럼 침범당하기를 꺼리는 개인 공간이 있다. 그래서 누군가 너무 가깝게 다가오면 거부감을 느낀다. 이 공간은 약 0.6~1.5m의 타원형으로 사람마다 범위가 다른데 좌우가 약간 좁은 사람이 많다. 접근하는 사람과 친밀도에 따라 이 범위는 크게 변한다.

승강기 안에서는 왜 서로 외면할까?

승강기에 타기 전까지는 서로 신나게 떠들다가도 일단 비좁고 붐비는 승강기에 타면 갑자기 하던 말을 멈추고 시선을 딴 데로 돌리는 이유는 서로의 개인 공간이 겹치는 **상황에서 눈까지 마주치며 대화하기에는 친밀도가 부족하여 위와감을 느끼기 때문.** 이것은 무엇보다 친밀도를 유지하려고 일부러 외면하며 입을 다무는 것이다.



📞 친밀도를

유지하려는 심리

동료나 지인처럼 특별한 관계가 아닌 사람과는 승강기처럼 비좁은 장소에서는 시선을 맞추려 하지 않는다. 이것은 너무 가까운 거리에서 시선을 맞추면 친밀도가 과도하게 높아져서 서로 거북해지기 때문이다.

서로를 배려하는 거절 방법 (업무)

상대의 부탁을 거절할 때는 상대를 위아면서 자기 사정을 전하는 방법이 바람직하다.
상대의 부탁에 응하는 동시에 자신의 일정에 맞추는 방법으로 이것을 '조건부 승락
와법'이라고 한다. 그저 '못합니다'라고 해 버리면 상대를 언짢게 할 수도 있다.

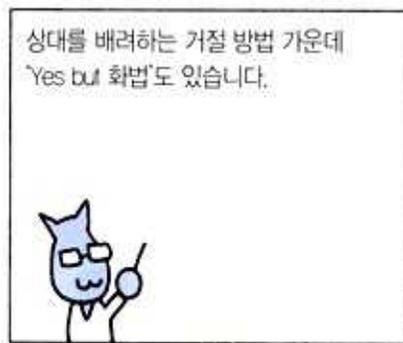


☞ 서로에게 좋은 대안

상사는 간혹 별 생각 없이 즉흥적으로 어떤 일을 맡기곤 한다. 그래서 어쩔 때는 어렵
사리 해낸 일이 여사가 되도 한다. 그러므로 상사에게 애매한 부탁을 받으면 바로
거절하지 말고 서로에게 득이 될 만한 대안을 마련해서 제시해 보자.
무의미하다고 여겨지는 일을 자신에게 의미 있는 것으로 바꿔서 교섭해 보는 것이다.

서로를 배려하는 거절 방법 (지인)

업무와 상관없이 지인이나 가족으로부터 사적인 부탁을 받는 사람도 많다. 이때 상대가 언짢아할 것 같아서 좀처럼 거절하지 못하는 경우도 많다. 실제로도 부탁을 거절당하면 짜증심이 상에서 불쾌해하는 사람도 있다. **하지만 거절할 일은 확실히 거절해야 한다.** 너무 남의 눈치를 보며 어설피게 거절하면 오해만 살 뿐이다.



☎ Yes but 화법의 주의사항

처음에 긍정적으로 대답에서 상대의 기분을 좋게 하는 언어의 소두 효과를 노린 대화 방법이다. 단, 자신의 거절 의사를 확실하게 제시하지 않으면 상대는 거절당하는지 아닌지 헷갈릴 수 있다. 그러므로 상대를 배려하면서 자신의 의사를 분명하게 전한다

쉽게 승락을 받는 방법

먹는 행위는 쾌락과 만족감을 가져다주는데 인간은 쾌락과 만족감을 공유하는 상대에게 호감을 느낀다. 그래서 식사 중에는 부탁을 거절하기 어려운 심리가 작용한다. 직장에서 보통 프로젝트가 끝나고 나서 마감 외식을 하는데, 사실은 프로젝트를 진행하는 동안 시간을 내서 외식 자리를 마련하는 편이 팀원을 독려하는데 훨씬 효과적임

인간의 뇌는 사물을 있는 그대로 기억하기보다는 그 사물을 접할 당시에 느끼는 감정에 영향을 많이 받는다.



☞ 런천 테크닉

맛있고 배부르게 먹어서 기분이 좋으면 상대의 요구를 쉽게 받아들인다. 평론에 대해서 간식을 먹으며 읽은 쪽의 찬성 의견이 압도적으로 많이 나온다.

상사나 선배와 잘 지내는 방법

회사에서 상사와 잘 지내려면 뚜렷한 소신을 갖고 찬성할 때는 찬성하고 반대할 때는 확실히 반대해야 한다. 예스맨만을 모아들이는 상사도 있지만 **그런 사람은 일을 제대로 할 리도 없고 나중에 높은 지위에 오르지 못한다.**



☞ 태도의 유사성

우리는 생각이나 의견을 같이하는 사람은 좋게 여기고 그렇지 않는 사람은 멀리하는 경향이 있다. 인간은 자신의 사고방식과 의견을 옳다고 생각하기 때문에 타인의 사고방식과 의견이 자신과 같으면 자신이 정말로 옳다는 증거로 여긴다. 이것은 기분 좋은 심리 상태라서 사고방식과 의견이 일치하는 사람에게 쉽게 호감을 느낀다.

부하나 후배의 역량을 기르는 방법

부하나 후배의 역량을 기르는 데는 적잖은 노력이 들어간다. 상대를 대하는 방법은 개개인의 특성에 따라 달라져야 한다. 즉, 엄하게 대해야 정신을 차리는 경우도 있고 부드럽게 대하지 않으면 바로 주눅이 드는 경우도 있다.

심리학적으로 인간은 보통 칭찬으로 의욕을 북돋아야 능력이 향상된다고 한다.

꾸짖어서 마음을 억누르는 대신 믿어 주고 기대를 걸면 상대도 그에 부응하려고 분발하는데, 이것을 '피그말리온 효과'라고 한다.



☎ 피그말리온 효과

상대를 믿고 기대를 걸면 실제로 성적이나 능력이 나아진다는 심리 효과이다.

왜 회의 참석자는 발언을 꺼릴까?

인간은 참석자가 많으면 위축되어서 의견이 있어도 좀처럼 발언하지 않는다. 그리고 '내가 굳이 말하지 않아도 분명 누군가 말할 거야'라고 생각한다. 이러한 심리를 링게르만 효과라고 한다. 링게르만 효과는 일종의 '사회적 태만'으로 자기 주변에 사람이 많이 있으면 소극적으로 행동하는 심리이다.

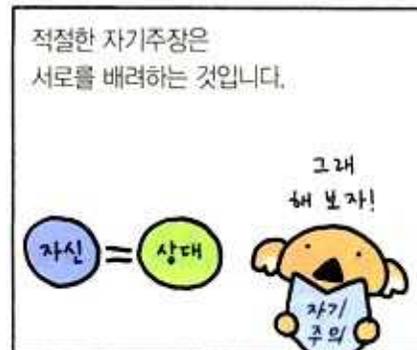


📞 링게르만 효과

인간은 집단 안에서 직접 나서지 않으려는 심리가 발동한다. 예를 들어 안명씩 인원수를 늘리며 줄다리기는 실험을 했더니 한 사람당 줄을 당기는 힘은 인원수가 늘수록 줄었다. 이 결과는 인원수에 비례해서 방관하는 정도가 커진다는 사실을 나타낸다.

자기 주장을 제대로 하는 방법

많은 사람이 더 나은 인간관계를 바라며 의사소통에 신경을 쓴다. 하지만 인간은 언어나 표정만으로는 자기 생각을 온전히 표현할 수 없으므로 종종 오해가 생겨서 본의 아니게 사이가 벌어지기도 한다. 이럴 땐 탈 없는 의사소통 방법은 **상대를 이해하고 배려하면서 솔직하게 자기 생각을 전하는 적절한 자기 주장의 방법을 써야 한다.**



☎ 적절한 자기 주장

서로를 존중하면서 자기 생각을 솔직하게 전하는 자기주장 방법이다. 무엇보다 자기 기분을 외면하지 말고 자신은 어떻게 생각하고 또 어떻게 하고 싶은지를 확실하게 파악해야 한다. 자기 생각이나 기분을 정리하는 것이 적절한 자기주장의 첫걸음이다.

자기 기분을 소중히 여기자

어릴때부터 눈치가 빨라야 인정받는 환경에서 '말대꾸하면 안 된다' '불평하면 안 된다' 라는 말을 들으며 자랐기 때문에 하고 싶은 말을 속으로 삭인 채 자기주장을 하지 않으며 자란 사람이 많다. 이렇게 성장하면 결국 자기 생각을 확실하게 표현하지 못하는 어른이 되고 만다. **이런 사람들은 상대의 말이나 태도에서 본심을 잘 읽어 내지 못한다.**



☞ 적극적인 자기 주장

어른이 되어서도 여전히 '남에게 상처를 주면 못쓴다'라는 훈육에 얽매이는 사람이 많다. 물론 남에게 상처를 주면 안되지만 너무 남의 사정만 신경 써도 좋지 않다. 때때로 남에게 상처를 줄 수도 있지만 서로를 존중하고 양보한다면 적극적인 자기주장은 서로에게 득 된다

적절한 자기 주장을 활용한 교육법

적절한 자기주장을 활용해서 교육하고 의사소통해야만 서로 발전할 수 있다.
'부탁한 자료를 안 챙기면(행동), 여러 사람이 곤란해지잖아(영향), 나오기 전에 확인했어야지, 짜네한테 조금 실망이야(감정)' 처럼 상대를 존중하면서 의사를 전한다.
이렇게 원인과 결과를 들으면 대개는 자신의 행동을 반성하고 개선한다.



📢 자기 주장을 안 할 권리

적절한 자기주장을 해야 하지만 반드시 실천해야 한다는 강박관념에 사로잡힐 필요는 없다.
자기주장을 할 권리가 있듯이 안 할 권리도 있다. 상대를 교육하면서 말하지 않는 편이 낫다고 판단되면 감정을 밝히지 않아도 된다. 상대와 자신을 모두 존중하는 것이 인간관계의 핵심이다

메일의 심리학

대화할 때는 말하면서 상대의 표정을 살필 수 있고, 전화할 때도 목소리의 높낮이나 속도를 느낄 수 있기 때문에 상대의 기분과 생각을 어느 정도 파악하고 대응할 수 있다. 메일을 통한 의사소통은 오직 글로만 의존하므로 최대한으로 상대를 존중하는 마음을 갖고 전하고 싶은 내용을 확실하게 써야 한다. **그리고 발신 전에 한번쯤 확인해야 한다**



☞ 메일의 심리학

메일이라는 새로운 의사소통 수단이 생겨서 우리의 생활이 편리해진 것은 사실이다. 하지만 상대의 감정을 알아차리는 능력이 부족한 요즘 사람들은 글만으로는 상대의 감정을 잘 파악하지 못한다. 그래서 메일로 인해 마음의 상처나 오해가 생기곤 한다.

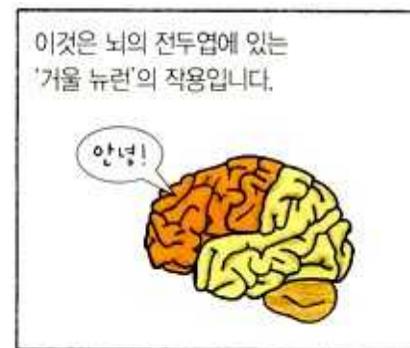
웃는 얼굴은 웃음을 부른다

인간은 웃는 얼굴을 보기만 해도 즐거워지고 웃을수록 인간관계도 나아진다.

그만큼 웃는 얼굴은 인간관계를 원만하게 하는 필수 요소이다.

심리학에서는 '즐거워서 웃는 것이 아니라 웃기 때문에 즐겁다'라는 논리가 있다.

즐거운 감정이 웃음이라는 행위를 일으키는 게 아니라 웃는 행위 자체가 즐거움이라는 감정을 짜아낸다



거울 뉴런

뇌 속에는 거울 뉴런이라는 신경세포가 있어서 상대의 동작을 보기만 해도 상대가 그 동작을 할 때 느끼는 감정을 똑같이 느끼게 만든다. **'아픔은 전염된다'**라는 말도 있다.

인간은 자신과 동작이나 표정을 같이하는 사람에게 경계심을 푸는 습성이 있다.

메일 교환의 매너와 기본 규칙

1. 제목에 주의하자

개인이든 회사든 각종 광고성 스팸 메일에 시달리는데 대출 및 보험, 일반, 성인 광고가 대부분이다. 상대가 메일을 열게 하려고 지인, 친구인 척하는데 '친구야, 나 결혼한다', '오랜만입니다', '잘 지내시죠?'와 같은 제목의 메일은 스팸 메일일 가능성이 크다.

그래서 우리는 제목만 훑어보고 아니다 싶으면 별 생각 없이 바로 지워 버린다. 이런 메일 정리 작업은 일상적이라서 어쩌다 실수로 필요한 메일까지 지울 때도 있다. 따라서 오해받기 쉬운 제목은 피하고 제목 창에는 보내는 사람 이름이나 회사 이름, 안건 사항 등을 분명하게 기입해야 한다.

2. 본문 첫머리에 이름을 쓰자

편지는 대개 끝 부분에만 보내는 사람의 이름을 쓰지만, 메일은 첫머리와 끝 부분에 각각 이름을 쓰는 것이 좋다. 그리고 메일 끝 부분에 보내는 사람의 부서명과 연락처를 적은 것이 매너이다.

3. 줄 바꾸기와 문자 수

내용을 말아듣기 외화체로 쓸 때는 한 줄당 15~25자로 쓰면 편하게 읽힌다. 한 줄의 길이가 짧으면 외화처럼 느껴져서 읽는 이에게 호감을 준다. 문장의 길이도 짧은 것이 좋는데 이해하기 쉽게 한 문장의 길이는 30~50자 쯤 우로 맞춘다. 문단을 나누듯이 내용이 바뀔 때마다 한 줄씩 띄어서 쓰면 내용을 쉽게 파악한다

4. 특수 문자는 쓰지 말자

특수문자는 상대방 컴퓨터에서 제대로 표시되지 않을 수 있으므로 쓰지 말아야 한다.

외국에서 온
메일뿐이네...



5. 명암을 받았으면 인사메일을 보내자

명암을 받았을 때는 다음 날까지 상대에게 감사나 인사 메일을 보내면 반복된 기억으로 호감을 살 수 있다.