

인생 대화 공식	
03차시	진상은 달래고 할말은 하는 언어 호신술

### <1> 자존감이 높은척 말하기

#### [사연]

저는 예상치 못한 말이나 질문에 자주 당황합니다. 특히 상대방이 했던 말을 받아치지 못해 자기 전에 뒤늦게 분해하기도 하는데요. '그때 이렇게 말할걸' 생각을 해도 막상 대화 중에는 바로 말이 나오질 않습니다. 그러다 보니, 혼자 의기소침해지는 경우가 많은 것 같아요. 하루는 직장 상사가 저에게 이런 말을 했습니다. "최차장은 볼수록 장군같아." 그런데 솔직히 말하면 그 말이 칭찬이 아니라 욕처럼 느껴졌습니다. 떡대가 있다는 건가? 묘하게 기분이 나빴어요. 네? 하고 우물쭈물하는 사이에 상황이 그냥 넘어갔는데요.

시간이 지날수록 그 말이 신경쓰이는 겁니다. 내가 요새 살이 찌서 장군같다는 건가. 부한 옷을 입고 다녀서 덩치가 커보이나. 아니면 성격이 그렇다는건가. 생각을 할수록 불쾌하더라구요. 누군가한테 이게 무슨 뜻인지 묻자니 제가 혼자 속 좁은 사람이 되는 듯해서 혼자 기분 나쁜 마음을 가라앉히려 애썼습니다.

그런데 그렇게 기분이 나쁘다 보니, 상사가 말을 걸었는데 괜히 더 방어적으로 말하게 되더라구요. 업무 지시를 했을 때, 이전 같으면 조금 더 확실하게 소통을 했을텐데 그게 싫어서 무뚝뚝하게 단답으로 대답하고 말았습니다.

이렇게라도 상사가 본인이 실수했다는걸 알았으면 좋겠는데, 절대 모르겠죠?

어떻게 하면 당황스러운 말에 날세우지 않고 타이밍 놓치지 않으면서 할 말을 할 수 있을까요?

#### [1] 무례한 말, 언어 호신술이 필요한 이유

- 무례한 말이나 뜻이 모호한 말을 들었을 때, 당황해서 대답할 타이밍을 놓치는 경우가 많다. 사연처럼 대답하지 못하고 넘어간 뒤에 후회하는 경우, 받아치고 싶은 마음이 있어도, 어디서부터 어떻게 반박을 해야할지 몰라 말문이 막히는 경우처럼 말이다.
- 불편한 말이 누적되거나 받아치지 못하는 상황이 많아지면 마음의 피로도가 높아진다. 결국 나를 방어하기 위해 상대를 향한 말의 벽을 세우게 된다.

ex) "희렌씨, 발이 의외로 되게 못생겼네? 전 뒤집개 닮았어."

"선배님, 대체 저한테 왜 그러세요?"

"아유, 웃자고 한 말이야. 발인데 뭐. 인상 풀어."

- 선불리 받아치면 상대방에게 오히려 역공의 빌미를 제공하게 될 수 있다.
- 쌓이고 쌓인 화를 터트린 것인데, 상대는 나의 감정선을 알지 못하니 오히려 예민한 사람 취급을 하는 것이다.
- 위계질서를 중요시하는 수직적인 구조의 회사에 다니고 있다면 연장자나 선임에게 감정적으로 대응하는 것이 더욱 부정적으로 비추어질 수 있다.
- 개인보다 집단이 우선시되는 분위기, 업무가 더 중요한 분위기에서는 개인의 감정은 섬세히 보호받기가 쉽지 않다.
- 업무의 효율에 방해가 되는 말과 행동이라 판단된다면 오히려 피해를 당한 사람이 '프로답지 못한

사람'으로 비춰지기도 한다.

- 인사 고과가 중요한 회사에서 이런 말의 벽이 커리어의 걸림돌이 되기도. 나를 방어하기 위해 쌓았던 벽이었는데, 결국엔 화살로 돌아오는 것이다.
- 무례한 말을 들었을 때, 받아치지 못하고 행동으로 이를 방어하는 경우도 있다.
- '수동 공격성' : 정신 분석의 창시자 프로이트가 제시한 인간의 방어기제 중 하나. 프로이트는 외부의 공격이나 내부의 죄책감 등으로 무너지는 자아를 지키기 위해, 인간은 자기 방어 기제를 갖추고 있다고 봤는데, '수동 공격성'은 미성숙한 방어기제로 상대에게 쌓인 감정을 풀지 않은 채 상대가 원치 않는 행동으로 은근한 복수를 하거나 고의로 일을 그르치는 식의 행동이 포함된다.
- 수동 공격성이 포함된 말이나 행동을 하고 나면 당시에는 나를 보호해낸 것처럼 느낄 수 있지만 장기적으로는 업무 처리를 제대로 못한다는 부정적인 평판으로 이어지기 쉽다.
- 나의 업무 평판이 부정적인 이유가 무의식적인 방어기제 때문이었다면 억울하게만 느껴질 수 있다. 무례한 상대방부터 나를 지키려는 행동이었던더라도, 미성숙한 방어기제는 오히려 상처만 더 커진다.
- 결국 나를 건강히 지켜내고, 적당히 받아주며 끊어내는 대답의 기술이 필요하다.
- 예의를 차리면서도 나를 지켜내는 언어 호신술을 미리 익혀두어 무례한 말에 즉각적으로 대처하자. 건강하게 사회생활을 하고, 또 성장하기 위한 시작이 된다.

## [2] 무례한 말에 질문으로 응수하기

- 상대를 깎아내리거나 비웃으려는 의도는 전혀 없었지만 말실수로 인해 누군가의 가슴에 비수를 꽂게 되는 경우가 있다.
- 표현력이 부족해 상대를 당황하게 하거나 무례하게 느껴지는 말을 하는 경우도 있다. 사연처럼 뜻이 모호한 표현 '장군 같다' '누구 닮았다' 와 같은 표현은 받아들이기에 따라 칭찬이 되기도, 욕이 되기도 한다.
- 언어의 임의성 : 말을 받아들이는 사람의 문화나 생각에 따라, 같은 단어도 다르게 해석할 수 있는 현상 (장군을 누군가는 풍채 좋고 멋진 이미지로 생각하는 반면, 누군가는 독불장군에 우락부락한 이미지를 떠올릴 수 있는 것)
- 이렇게 언어의 임의성으로 인해 묘하게 불쾌하거나, 상대의 말이 기분이 나쁘는데 바로 받아치기가 어려울 때, 물음표를 사용하자. 상대에게 가볍게 질문을 하자.
- 라디오 방송국에 취업을 했던 신입 피디 시절, 자취생활을 처음 시작했다. 이 때, 한 상사가 이렇게 말했다.  
"최 피디, 내가 최 피디 집에 한 번 가봐도 될까?"  
집들이도 아니고, 갑자기 자취하는 집에 왜 오겠다고 하는거지? 영문을 몰랐는데 이후 이어진 상사의 말은 다음과 같았다. "우리 딸이 이번에 취업을 했는데, 회사가 멀어서 처음으로 독립을 하게 됐어. 우리 딸이 부족함 없이 자랐잖아. 그러다 보니 눈이 너무 높아. 최 피디 집을 보면 눈을 좀 낮출 수 있을 거 같아서 말이야."
- 사실 그 상사가 다른 저의를 숨기고 있지 않다는 건 잘 알고 있었다.  
악의는 없지만 상대에게 실례가 될 수 있는 말을 아무렇지 않게 하는 것을 종종 보았기 때문이다. 그럼에도 내가 사는 집을 보여줘서 딸의 눈을 낮추겠다는 말은 악의가 있든 없든 무례하게 느껴졌다.
- 그냥 넘어가자니, 이후에도 계속 집을 보여달라고 요구할 것 같았다. 그 순간 관계와 나를 모두 지켜낼 현명한 대답이 필요했다. 미소를 띠고 대답했다.

"하하 선배님. 정말 눈이 낮아질거라 생각하세요?"

- 무례한 말을 직접 받아칠 수 없는 수직적인 관계. 대답을 하지 않으면 곤란할 때 물음표를 활용하자.

- 물음표, 즉 질문의 효과는 상대방에게 대답을 요하는 의사 소통 방식이라는 본질에서 나온다. 질문에 질문으로 응수하면, 이제 대답을 해야 하는 의무와 부담이 상대방에게 넘어가기 때문이다.
- 당황하면 머릿속이 하얘지면서 대답할 타이밍을 놓친 경험이 많을수록 꼭 익혀야 하는 기술이 바로 질문하기다. 정면으로 승부하는 대신 질문으로 받아치면, 상대의 무례한 말에서 나를 구할 수 있다.

### [3] 백 트래킹으로 질문하기

- 이렇게 질문을 할 때, 순발력이 부족하거나 당황해 질문이 바로 나오지 않는다면 백트래킹 기술을 사용하자.
- 백트래킹은 상대의 말을 따라가며 대화의 소재를 따라가는 기술. 보통 스물뚱을 할 때, 상대와의 대화를 이어가는 스킬로 많이 활용되는데, 이를 질문에 넣자.
- 의미가 모호한 표현이나, 무례하다고 느껴지는 상대의 말을 거슬러 올라가 질문하는 방법이다. Back-Tracking 말 끝을 따라가며 반복해 질문하는 것이다. 백 트래킹을 활용하면 답하기 어려운 상대의 말에 단순하면서 즉각적으로 대응할 수 있게 된다.

ex) "최 차장은 볼수록 장군같아."

"볼수록 장군 같다는 게 무슨 뜻인가요?"

- 반복해 질문을 던져 상대의 진의를 묻는 것이다. 이렇게 진의를 물으면 바로 표현을 하지 못해서 그냥 넘기게 되는 말이나 오해를 짚고 넘어갈 수 있다.

ex) 친구가 소개팅을 나갔는데, 상대방부터 이런 말을 들었다.

"고기 좋아하시게 생겼어요."

이처럼 의미가 모호한 말에 백트래킹을 사용하면 분위기를 망치지 않으면서 간단하게 상대의 말을 짚고 갈 수 있다.

ex) "고기 좋아하시게 생겼어요."

"고기 좋아하게 생겼다는게 무슨 뜻일까요?"

"아, 제가 육식파여서요. 저랑 식성이 비슷해보이셔서요. 다음에 만나면 고기 드시러 가실래요?"

제가 아주 좋아하는 맛집이 있어요."

- 백트래킹을 통해 다시 한번 질문을 하니 상대방마다 다르게 해석할 여지가 있는 표현을 정확하게 확인하고 넘어갈 수 있게 된다. 만약 고의성이 있는 말이었다면 이를 정확히 확인해 항의를 하거나 무례함을 짚어낼 수 있는 계기가 된다.

ex) "고기 좋아하시게 생겼어요."

"고기 좋아하게 생겼다는게 무슨 뜻일까요?"

"아, 덩치가 좀 있으시잖아요. 그래서 고기도 잘 드시고 뭐 이것저것 잘드시나보다 생각했어요. 하하하"

"어머 방금 말씀 좀 상처인데요? 저 오늘 처음 뵈었는데 상처 주시는 건가요?"

"아 아니요 그게 아니라.. 농담이었는데, 제가 실수를 했네요. 죄송합니다."

- 상대의 말뜻을 정확히 알게 되니, 불쾌함을 항의할 확실한 이유가 생긴다. 나 혼자 공공대고 오해하며 무례한 말의 무게를 혼자 짚어지는 대신 질문으로 가볍게 무례함의 공을 넘겨버리면 상대의 것이 된다.

- 만약 그 자리에 제 3자가 있다면요. 나만 예민한 사람이 되고 속상해하는 대신, 모두를 증인으로 만들 수 있다.
- 백 트래킹을 통한 질문은, 무례함에 대응하는 에너지를 최소화한다. 상대의 말에서 불순한 의도가 보이거나 불쾌하다고 느껴질 때 간단한 질문의 기술로 받아치는 연습을 하자.

#### [4] 리프레이밍으로 질문 하기

- 리프레이밍(reframing)은 무례한 상황에서 나를 강력하게 수비해내는 기술이다. 부정적인 말에 담긴 어폐를 찾아 관점을 바꾸는 방법이다.
- 물을 "물이 반 밖에 안 찼네"라고 해석하는 대신 "물이 반이나 찼네" 라고 재해석해 말하는 방법이다.
- 대표적인 사례로 봉준호 감독의 인터뷰가 있다. 영화 <기생충>으로 오스카 영화제에서 4관왕을 차지한 후, 인터뷰에서 뉴욕의 문화 평론지 <벌처>의 기자가 이렇게 물었다.  
"지난 20년 동안 한국 영화가 큰 영향력을 발휘했음에도 오스카상 후보에는 단 한번도 오르지 못했는데 이를 어떻게 생각하시나요?" 이에 봉준호 감독은 다음과 같이 말한다.  
"조금 이상해도 별일은 아닌 것 같습니다. 오스카는 국제 영화 축제가 아니지 않나요. 지역 축제일 뿐이죠."
- 미국인들은 이 대답으로 충격을 받았다. 미국이 세계의 중심이라고 생각해 왔는데, 그런 자신들의 영화제를 '지역 축제'로 축소한 말이었기 때문. 세계적인 영화제를 '지역 축제'로 리프레이밍 한 것. 그 말에 정신이 번쩍 든 미국의 온라인은 반성과 충격의 코멘트로 가득 찼다.
- 리프레이밍을 잘 활용하면, 무례한 말에 크게 힘들이지 않고 우아하게 반격할 수 있다. 특히 이러한 리프레이밍과 물음표가 만나면, 그 효과는 더욱 커진다.
- 무례한 말을 한 상대가, 다시 대답을 하는 과정에서 자신의 말에 담긴 문제점이 공개적으로 드러나기 때문이다.
- 리프레이밍 질문은 대체로 상대가 부정하는 것을 긍정하거나 상대가 긍정하는 것을 부정하는 형태를 띈다.

ex) "최 차장님, 볼수록 장군 같아요."

"장군 같다는게 무슨 뜻이에요? 에너지가 좋고 씩씩하다는 뜻?"

"하하 그렇다고 처요"

- 모호한 의미를 지닌 말에 긍정적인 해석을 담아 리프레이밍을 하는 것. 에너지가 좋고 씩씩하다는 의미를 넣었다. 만약 말을 꺼낸 사람이 굳이 상처 줄 의도가 없다면 웃고 넘어가는 것으로 분위기가 유쾌하게 바뀔 수 있다.
- 상대가 어떤 뜻으로 말했는지 간에 이렇게 나만의 스타일로 긍정의 리프레이밍을 하면 자존감이 높아보이는 효과 또한 생긴다.
- 살짝의 농담 톤을 넣어 받아치면, 상황을 내 스타일대로 주도할 수 있게 된다.
- 만약 상대가 상처를 주려는 의도가 명확했다면 아무리 긍정적인 리프레이밍을 해도 부정적인 답이 돌아올 것이다.

ex) "최 차장은 볼수록 장군 같아."

"장군 같다는게 무슨 뜻이에요? 에너지가 좋고 씩씩하다는 뜻?"

"그게 아니라, 체질인지는 모르겠는데 살이 좀 잘 붙지?"

옆으로 성장하는 속도가 빨라 보여서. 싸움하면 잘하겠어 하하하"

- 이렇게 공격의 수위가 높은 대답을 듣는다면 조금 더 직접적인 질문으로 그 말의 의도를 물어볼 수

있다.

- 유용한 표현은 '설마'와 '아니겠지?' 이다.
- 상대방에게 마지막 변명의 여지를 주는 효과가 생긴다. 설마 그렇게 심한 말을 할 리가 있겠느냐는 뉘앙스로 진의를 불으며 다시 한 번 기회를 주는 것이다.

ex) "그게 아니라, 체질인지는 모르겠는데 살이 좀 잘 붙지?"

옆으로 성장하는 속도가 빨라 보여서. 싸움하면 잘하겠어 하하하"

"설마, 저 지금 상처주시는 건 아니겠죠?"

- 이렇게까지 기회를 주었는데 계속 공격적인 말을 이어간다면 그때부터 물음표가 아닌 '타임'카드나 '퇴장' 카드를 꺼낼 차례이다.

## <2> 포식자에 맞서는 미지근한 대답의 힘

### [사연]

저를 지속적으로 괴롭히는 상사가 있습니다. 이 분은 저 뿐만 아니라 모두에게 빌런과 같은 존재입니다. 상사의 말에 상처를 받고 퇴사를 한 사람도 많은데요. 이 분이 퇴사를 하지 않으니 결국 남아 있는 사람들이 그 말을 받아줘야 하는 상황이 되었습니다. 제일 보기 싫은 건, 전형적인 강약약강의 태도입니다. 강자에게 약하고 약자에게 강해요. 자기보다 윗 사람들에게는 소위 말하는 사바사바 입에 발린 말을 매우 잘합니다. 그런데 후임들이나 직급이 비슷한 사람에게는 자기가 내키는대로 말을 해요. 재미 없고 무례한 농담은 일상에, 남의 말을 옮기기까지 합니다. 무슨 청개구리 심보인지 모르겠는데, 의견을 내면 꼭 반대로 결정해요. 그러다 보니 점점 이분이랑 말을 섞기 싫어집니다. 그럼에도 계속 일을 할 수 밖에 없는 사이다 보니 힘에 부치기 시작했습니다. 아침마다 속으로 이런 생각을 합니다. '제발 오늘은 무사히 넘길 수 있기를' 어떻게 하면 이 사람과 큰 마찰 없이 회사 생활을 이어갈 수 있을까요?

### [1] 긍정도 부정도 하지 않는 중의적 대답하기

- 사연처럼 선을 넘는 막말을 상습적으로 하는 사람들이 있다. 백트래킹이나 리프레이밍을 해도, 흔들림 없이 무례한 말을 계속 쏟아내는 사람들처럼. 상대가 부끄러운 말을 했는데 부끄러움은 나의 몫이 된다.
- 이런 사람들, 특히 자신보다 사회적, 신체적으로 약한 타인을 말로 누르며 우월감을 느끼려는 심리가 특히 강하다.
- 심리학자 알프레드 아들러에 따르면, 우월감은 '열등감에 대한 보상'이라는 개념이다. 자신이 겪고 있는 어려움에서 탈출하기 위해 사용하는 방법 중 하나가 바로 '우월감'이라는 것이다.
- 사연 속 상사도 강약약강, 누군가를 누르려는 이런 심리가 강해 보인다. 이런 사람들은 약자의 희생을 먹고 자라는 포식자와 같다. 차별과 비하의 말을 거리낌 없이 하고, 선을 넘는 평가와 충고를 상습적으로 한다. 마음 속 깊은 곳에 자리한 열등감을 누를 상대, 희생양을 끊임없이 찾아 헤매고, 자신을 합리화하고 우월감을 채운다.
- 이런 말에 지속적으로 노출이 되다 보면, 건강했던 자존감에도 금이 갈 수 있다. 가스라이팅 당하거나 업무 효율이 떨어지고 회사 생활이 지옥과 같아질 수 있기때문에 이런 사람의 타깃에서 벗어날 수 있는 전략을 써야 한다.
- 포식자에게 상황을 모면하기 위해 긍정적인 대답을 하는 건 독이 된다.
- 미소를 짓거나 긍정적인 단답을 하면 우월감을 먹고 자라는 포식자의 몸집을 더욱 불려줄 수 있다.

자기 말에 지지를 얻었다고 생각한 상대는 자신의 영향력을 더욱 강화하기 위해 무례한 말들을 쏟아내기 때문이다.

- 이럴 때, 긍정이 아닌, 미소도 아닌! 바로 긍정도 부정도 하지 않는 '중의적 대답'을 사용하자.
- 대표적인 표현: "그런가요?" "그렇지도 모르겠네요." "생각해보겠습니다"

ex) "김 과장은 가만히 보면 은근 옷 입는 센스가 없어. 패션 잡지라도 사서 보면 어때?"

"그런가요?"

"나는 그 나이 때 코디에 얼마나 신경 썼는데. 보여지는 것도 중요해. 옷 입는 것도 경쟁력이다?"

"그렇지도 모르겠네요"

- 타인의 상황을 전혀 고려하지 않고 원치 않는 조언을 지속적으로 듣는다면, 그 피로도는 이루 말할 수 없다. 이때 중의적 대답을 사용하자.
- 상습적으로 무례한 포식자, 원치 않는 조언을 하며 타인은 늘 틀렸고 자신은 옳다고 믿는 사람, 상대를 누르며 우월감을 느끼고 싶어 하는 사람이 원하는 건 자신이 이겼다는 기분이다. 상대가 부족하다는 것을 시인하는 상황을 원한다.
- 이들의 만족도를 높여주지 않으면서 또 사회생활도 할 수 있는 적당한 대답을 하는 것이 핵심이다.
- 미지근한 온도의 중의적 대답은 포식자가 원하는 대답이 아니다.
- '그렇지도'라는 말에는 '아닐지도'라는 의미가 담겨 있다.
- '그런가요?'라는 말 또한 동의를 하는지 안 하는지 알 수가 없다. 그렇다고 포식자의 열등감을 건드릴 만한 직접적인 반대의 표현도 아니니 태클을 걸기도 쉽지가 않다.
- 가까운 사이에서도, '선을 넘는 것'을 당연하게 생각하다 못해 권리로 여기는 사람들도 있다.
- 가까운 사이일수록 서로 다를 수 있음을 인정하고 존중하지 않는다면 결국 구성원으로서의 의무와 역할만 남게 된다.
- 일회성 잔소리가 아닌, 정체성에 위협이 갈 정도의 지나친 간섭이거나, 무의식중에 열등감을 보상하고자 할 때 나타나는 우월 심리가 담겨 있다면 중의적인 대답으로 가볍게 선을 그어보자.
- 중의적 대답은 최소한의 방어막이자, 부드러운 거절이다. 아무리 가까운 사이라고 해도, 당연하게 선을 넘을 권리는 누구에게도 없다.

## [2] 포식자와 대화 시 조심해야 할 두 가지 표현

- 포식자가 의견을 물었을 때, 명확한 대답을 하지 않는 방법도 있다.
- 대표적인 표현 : "나쁘지 않아요"

ex) "A안과 B안 중, A안으로 가는건 어떨까요? 어떻게 생각해요 김 과장?"

"장단점이 있지요. 나쁘지 않다고 생각합니다."

- 중의적인 대답의 또 다른 방법은, 이렇게 나의 호불호를 밝히지 않는 것.
- 인생의 빌런, 특히 사연과 같이 꼭 반대로 하는 빌런들은 내가 무언가를 '선호한다' 혹은 '싫어한다'라고 말하는 것이 힌트가 될 수 있다.

ex) "A 프로젝트에 꼭 참여하고 싶습니다. B 프로젝트는 저에게는 아직 난이도가 좀 높아서 연차가 조금 더 쌓이고 참여하면 어떨까 싶은데요."

"글쎄요. 오히려 연차가 낮으니 B를 해서 실력을 키워보는게 어때요? 어려워도 B 프로젝트부터 시작해보시죠."

- 이렇게 A를 하고 싶다고 하면 빌런은, 굳이 B를 하라고 지시하는 경우가 있을 수 있다.
- 굳이 선호를 밝히지 않고 장단점을 나열하는 식으로 대화를 하는 것도 좋은 방법이 된다.  
나의 호불호가 아닌 객관적인 이야기만 하는 것이다.
- 포식자, 빌런과 대화 시 조심해야 할 또 하나의 표현 : 확실하지 않은 이야기
- 출처가 명확하지 않은 표현은 화살이 되어 나에게 돌아올 수 있다.
- 특히 엮이기 싫은 상대일수록 빌미를 주지 않는 것이 좋다. 상대가 정보의 출처를 묻거나 정확성을 확인하려 드는 순간 대화에서 한 수 지고 들어가게 된다. "그 말 확실해요?"처럼 주장에 신뢰성을 확인하고 들면 일부가 아닌 전체적인 주장의 신뢰도가 하락할 수 있으니 주의해야 한다.

ex) "어디서 들었는데, 요즘 그 시장이 좀 하락세라고 하던데요?"

"어디서 들었는데요?"

"아 그 부분은 정확하게 기억이 안나서요.."

"글쎄요. 좀 더 정확하게 출처를 가져오고 나서 이야기 하시죠."

- 이렇게 얼버무리거나 확실하지 않다고 인정하는 사이, 대화의 주도권은 상대방에게 넘어가 있다.
- 특히 서로의 주장이 대립하거나 대화를 통해 사안을 정해야 하는 상황이라면 확실하지 않은 이야기는 삼키는 것이 좋다. 가볍게 제시한 예일지라도 관계가 좋지 않으면 꼬투리가 될 수 있다.
- 만약 정확하지 않은 정보를 꼭 말해야만 한다면, '확실하지 않지만', '일 수도 있다'는 이야기를 꼭 사전에 하는 것이 좋다. 틀릴 수 있다는 가능성을 내가 먼저 언급했기 때문에 확실하지 않은 정보 자체에 대한 공격만큼은 사전에 차단할 수 있다.

### [3] 개소리엔 낱소리

- 상습적인 막말이나 무례한 말을 일삼는 포식자에게 대답하고 싶지 않지만 굳이 대답을 해야만 하는 상황이 많다.
- 말이 통하지 않는 사람처럼 답답하게 대응하는 것도 방법이다.
- 상대를 무시하고 제압하며 우월감을 느끼는 포식자가 대화에서 더는 우월감을 느끼지 못하게 하는 것이다. 일명 '개소리엔 낱소리'
- '개소리'를 하며 괴롭히는 포식자에게 똑같이 개소리로 응대 했다가는 더 거친 말이 나올 수 있다. 이때 다른 종족인 고양이이 '낱소리'로 화제를 돌리는 것이다.
- 상대가 유도한 대화로 끌려가지 않도록, 의식의 흐름대로 말하면서 부정적인 대화의 맥을 끊는 방법. 앞서 이야기했던 중의적 대답으로 모호하게 반응한 뒤, 맥락이 다른 이야기를 늘어놓는 것이다.

ex) "요즘 친구들은 우리 때보다 열정이 없어. 안 그런가?"

"그런가요? 아, 열정 하니까 생각나는데 혹시 열정이라는 노래 기억나세요? 제가 그 노래를 정말 좋아했거든요."

- 이렇게 열정이라는 단어 하나를 듣고 곧이곧대로 대답하는 대신 의식의 흐름으로 낱소리를 하는 것이다.
- 낱소리의 소재는 상대의 말이 되어야 한다. 아주 작은 단서만 있어도 의식의 흐름대로 말을 이어갈 수 있다.
- 포식자 한정 전략적인 '투 머치 토크'가 되어 상대가 원하대로 대화가 흘러가지 못하게 하는 방법이다.

- 그런데 이렇게 하다 보면 포식자가 다시 태클을 걸 수 있다. 이럴 때 필요한 것은 녀살과 끈기이다.
- 녀살 좋게 웃으며 끝까지 중의적인 대답과 뉁소리를 이어가 포식자가 지치게 만들자.
- 상대의 자존감을 먹고 자라나는 포식자에게는 차라리 조금 이상한 사람으로 비춰지는 것이 장기적으로는 유리하다.
- 개소리를 자주 하는 포식자들에게는 굳이 착하게, 순하게 대답할 필요가 없다.
- 나의 본 모습은 선한 사람들, 나를 정말 아끼는 사람에게만 보여주어도 충분하다. 어딘지 조금 이상한 '돌아이'처럼 대답하는 건 자존감 도둑 포식자들로부터 나를 지켜내는 기술이다.
- 그들 탓에 내가 변하는 것을 막기 위해 '전략적 따듯함'은 간직하는 것이 좋다. 말투나 내용에는 따듯함이 묻어 있지만 어딘지 모르게 대화가 안 통하는 '이상함'으로 무장하자. 무탈한 밥벌이를 해가기 위한 '따듯한 돌아이'의 지혜다.