

인생 대화 공식	
05차시	나도 모르게 신뢰를 잃고 만만해보이는 말투

<1> 신뢰를 잃는 자신감 없어보이는 대표적인 말습관 3가지

[상황 재연]

회사에서 자주 듣는 말이 있습니다. ‘넌 자신감이 없어. 좀 자신을 가져!’라고요. 그런데 평소의 저는 그렇게 자신감이 없는 편이 아니라고 생각합니다.

오늘은 프리젠테이션 발표를 했는데요. 상사가 이런 말을 했습니다.

”매니저님은 말할 때 자신감을 좀 갖고 당당하게 말했으면 좋겠어요! 내용은 좋은데, 말하는 어투 때문에 신뢰감이 떨어져 보여요.“

평소 친한 사람들과 대화를 할 때는 괜찮습니다. 당당하게 할 말도 하고요. 웃기단 소리도 꽤 들어요

그런데 유독 회사에서 일만 하면 그래요. 상사에게 보고를 할 때도 마찬가지입니다.

발표를 할 때 자신감 있고 당당한 말투로 자신감 있다는 소리를 듣고 싶습니다.

[1] 단호한 말투가 필요한 상황

- 말은 곧 태도와도 연결이 된다. 어떻게 말을 하느냐에 따라 더 프로다워 보이기도 하고 반대로 첫인상과 달리 만만해보이거나 아마추어처럼 보이기도 한다.
- 그만큼 일을 하며, 특히 사회 생활에서 말투는 매우 중요하다.
- 에피소드의 사원처럼 유독 말투에 대한 부정적인 피드백을 많이 받는다면 이를 고칠 필요가 있다. TPO에 맞춰 웃을 입듯, 일을 할 때의 말투 역시 마찬가지이다.
- 살다 보면 내 모습을 전략적으로 드러내야 할 때가 있다. 전문성이 중요한 일터에서, 또 밝음을 어둠으로 짓누르려는 상대방부터 나를 보호해내기 위해서처럼 말이다.
- 이 때, 상황이나 상대방에게 어울리는 나의 모습을 부각시켜보자.
- 특히 이럴 때 필요한 것, 나만의 페르소나. 단단한 페르소나를 내세우는 것이다.
- 남을 지배하려는 본능이 강하거나, 열등감이 많은 사람, 타인을 공존의 대상이 아닌 경쟁의 대상으로 여기고, 지나친 열등감으로 꼬인 해석을 하는 이들은, 말의 진의를 쉽게 왜곡할 수 있다.
- 선의조차 만만함으로 해석할 때가 많기 때문에 이에 맞는 페르소나가 필요하다. 나를 알아주는 사람 앞에서만 나의 진가를 드러내기에도 시간이 부족하다.
- 위험 경보가 울려대는 상대가 있다. 조금 지내보면 아 조심하는 것이 좋겠다 여겨지는 상대처럼.
- 이럴 땐 더더욱 전략적 어려움을 선택할 필요가 있다.
- 이 때 효과적인 방법, 앞서 말한 말을 바꾸는 것이다.
- 평소 부드럽고 포용적인 성향이더라도 나를 보호해야 하는 상대 앞이라면 가능한 단호한 말투를 사용해보는 것이다.
- 이전에 만만한 취급을 받았거나 부당한 대우를 받은 경험이 있다면 평소 습관이 된 말을 점검해보는 것으로부터 시작해보자.
- 이른바 ‘강약약강’ 이라고 불리는 강자에게 약하고 약자에게 강한 타입의 사람일수록 나도 모르는 사이, 약한 이미지를 주는 말을 쓰지 않는 것이 좋다.
- 우리가 알게 모르게 자주 사용하는, 우유부단해 보이거나 자신감이 없어 보이는 대표적인 표현 세 가지를 지금부터 소개한다. 나도 모르게 습관이 된 뺄 수록 좋은 세 가지 말을 삼키면, 훨씬 더 단호하고 똑 부러지는 인상을 줄 수 있다. 전략적 어려움을 택하는 상황에서는 배려를 위한 말, 친절하기 위해 사용했던 말투를 잠시

내려놓자.

[2] 자신 없어 보이는 말 끝 흐리기

- 신뢰도를 떨어트리는 대표적인 말습관 1) 말 끝 흐리기
- 의견이나 말에 확신이 없다는 인상을 줄 수 있다. 말하는 사람도 확신하지 못하는 말에, 상대가 신뢰를 갖고 지지해주기란 쉽지 않다. 만약, 나도 모르게 말 끝을 흐리는 일이 많았다면 문장을 짧게 매듭짓는 연습부터 해보자.

ex) ~습니다.
~입니다.
생각합니다.

- 위와 같이 의식적으로 서술어를 붙여 끝맺음을 하는 것을 연습해보자
- 이렇게 끝을 명료하게 마무리하는 것만으로도 말투가 조금 더 단호해 보이고 힘이 생긴다.

ex) “거래처에서 전화가 왔는데.....” -> “거래처에서 전화가 왔습니다.”
“지금 하시는 말씀이 무슨 의미인지...” -> “지금 하시는 말씀이 무슨 의미인지 잘 모르겠습니다.”
“나는 좋은데, 너는 또 어떻게 생각하는지 잘 모르겠어서.....”
-> “나는 좋은데, 너는 어떻게 생각하는지 잘 모르겠어. 넌 언제?”

- 끝을 명료하게 해보니, 말투에 조금 더 자신이 있어 보인다.
- 말하는 습관으로 인해, 의도하지 않게 말 끝을 흐리게 되는 경우도 있다.
- 한 문장이 길어 호흡까지 함께 길어지는 ‘만연체’ 스타일.
- 긴 호흡으로 말을 하다 보니, 매듭을 짓기 위해서 서둘러 말을 마치기 위해 끝을 흐리는 것이다.
- 이런 경우 세 가지 문제가 생긴다.
 - 1) 말 끝이 흐려지는 현상
 - 2) 호흡이 부족해 불안정하게 들리는 발성
 - 3) 뜻하지 않은 반말체.
- 한 문장이 길다 보면, 어느 순간 호흡이 딸린다. 숨을 헐떡이게 되거나, 여러 차례 숨을 쉬게 된다.

ex) “부장님, 거래처에서 전화가 왔는데, 그 쪽에서 아까부터 전화를 해서, 부장님께 컨펌을 꼭 받아야 될 이슈를 전달을 했는데, 회의중이셔서 확인을 못 드려가지고...”

- 숨을 헐떡이는 느낌에 한 문장이 기니까, 도대체 결론이 언제 나는지 그래서 무슨 말이 하고 싶은지 답답하게 들린다.
- 글이 아닌 ‘말’을 쓰는 라디오 원고에도, 한 문장의 호흡을 그리 길지 않다.
- 짧은 문장이 듣기에도, 읽기에도 더 친절하고 명료하다.
- 긴 호흡은 듣는 사람의 주의를 쉽게 흐트러지게 할 뿐만 아니라, 말이 어색하게 들리는 원인이 되기도 한다.
- 만약 내가 말을 할수록, 또 말하는 시간이 길어질수록 불안한 느낌의 스피치를 한다면, 나의 말을 받아쓰기 해보자.
- 나도 모르게 긴 문장으로, 만연체로 말을 하고 있는지 확인해 보자.
- 가장 좋은 방법은 내가 평소애 좋아하는 음식이나 관심사에 대해, 자유롭게 3분 정도 이야기해보는 것. 이 모습을 휴대폰 카메라나 녹음기로 한번 기록해보자.

- 생각보다 한 문장이 두줄 이상, 세줄, 네줄까지 길어지는 것을 알 수 있다.
- 이렇게 나의 말 습관을 점검했다면, 말의 긴 허리를 자르는 연습을 해보자.
- 호흡을 끊는 또 하나의 팁! '요'체를 쓰는 것. 글을 쓸 때와 달리 구어체에서는 '~요'를 사용해 말의 호흡을 줄일 수 있으니, 연습해 보자.

ex) “팀장님, 저쪽 부서에서 중요한 메일을 보냈는데, 제가 업무에 집중을 하다가 확인이 늦어져가지고, 아까부터 말씀드리고 싶었는데...”

-> “팀장님, 저쪽 부서에서 중요한 메일을 보냈는데요. 제가 업무에 집중하다 보니 확인을 늦게 했습니다. 이제야 말씀드려 죄송합니다.”

- 말 끝이 길어질 때 생기는 또 하나의 문제! 바로 의도하지 않은 반말체이다.
- '고', '와', '인데~'와 같은 말로 문장이 길어지다가 말 끝을 흐리면 상대방에게 반말을 하는 것처럼 말이 나올 수 있다.
- 특히 비즈니스 상에서, 상사에게 보고를 하거나 중요한 말을 하고 있는 상황이라면 허리를 잘라 매듭을 짓는 것이 좋다.

ex) “눈을 뺐는데 시간이 벌써 이렇게 되어서 너무 놀라서... 얼른 오려고 했는데 또 차가 앞에서 사고가 나가지고...”

-> “눈을 뺐는데 시간이 많이 늦었습니다. 너무 놀라서 얼른 오려고 했는데 앞에서 또 사고가 났더라고요. 정말 죄송합니다.”

- 누군가에게 양해를 구하거나 사과를 할 때도 말을 흐리게 되는 경우가 많다.
- 자신이 없거나 미안한 마음 때문에 나도 모르게 말의 힘이 빠져 매듭을 짓지 못하는 것이다.
- 이럴 때 일수록 더 명료하고 정중하게 말하는 연습이 필요하다.
- 말끝을 흐리며 변명을 늘어놓다 보면 정작 가장 중요한 사과의 말을 빼먹는 실수를 할 수 있기 때문이다.
- 변명의 긴 허리를 자르고, 실수를 인정한 뒤 부드럽지만 명료하게 사과하는 것이 정중한 프로의 말투일 것이다.

[3] 습관적인 ~인 것 같다

- 다양한 나라의 예능, 리얼리티를 보면 자연스러운 일반인들의 말투를 더 많이 접할 수 있다. 그러던 중 발견한 한국인의 대표적인 말 습관, 바로 ‘~인 것 같다’.
- 추측, 가정의 말투 ‘~인 것 같다’. 일상에서도 역시 흔하게 접할 수 있다.
- 물론 조직에서는 이런 추측의 말투를 많이 쓸 수 밖에 없기도 하다. 내가 한 말에 책임을 져야 하는 상황이 많기 때문. 책임을 지는 일이 없도록 추측, 가정의 말투를 사용하는 것이다.
- 그런데 문제는 의도를 가지고 사용한 표현이 아닌, 습관이 된 말투이다.
- “그 집, 음식 참 잘하던데요.” 라고 할 수 있는 말인데 이렇게 말하는 경우가 많다. “그 집, 음식 참 잘하는 것 같아요.”
- 내가 무엇을 '좋아한다'라고 말할 것을 이렇게 표현합니다. “그거 좋은 것 같아.”
- 이렇게 자신도 모르게 나오는 ‘~것 같다’의 남용은, 의식적으로 바꾸는 것이 좋다.
- 이 말투가 습관이 되면 자신감이 없어 보일 수 있다.
- 정말 그런 것 같은 추측의 상황이 아닐 때! 적어도 나의 감정이나 긍정적인 취향을 말하는 상황에서 만큼은 ‘~인 것 같다’를 빼보려는 노력이 필요하다.

ex) “오 이거 맛있는 것 같아.” -> “오 이거 맛있다.”

“이 옷보다는 저 옷이 더 마음에 드는 것 같아요.”-> “이 옷보다는 저 옷이 더 마음에 드네요.”

- 습관을 하루 아침에 고치는 것은 쉽지 않다.
- 그래서 ‘인 듯 하다’로 대체해보자.
- 정말 그런 것 같은 추측의 상황일 때 쓸 표현이 필요할 때 ‘~것 같다’ 대신, ‘인 듯 하다’라는 표현으로 말습관을 바꿔보는 것.
- 내 일상에서 습관이 된, 입에 붙은 것 같다를 아예 드러내고 ‘인 듯 하다’로 대체해보자
- 만약 말이 당장 안 바뀐다면, 메일을 쓸 때 문자 대화 만큼이라도 것 같다를 빼보는 연습을 해보자.
습관적으로 나오는 말을 컨트롤 하는 시작이 된다.
- ~인 것 같다를 이렇게 줄였을때! 생기는 또 하나의 효과가 있다. 바로 습관처럼 사용하던 ~인 것 같다를 대체해 말하기 위해 다른 표현을 생각하게 되는 것.

ex) “방금 말씀해주신 아이디어, 좋은 것 같아요!”

-> “방금 말씀해주신 아이디어, 이전에 보지 못했던 느낌이라 더 참신하고 좋은데요!”

- ‘좋은데요’ 만으로는 감정을 확실하게 전달하기 부족하다. 때문에 더 정확한 표현을 고르게 되는 것.
- ‘이전에 보지 못했던 느낌이라 더 참신하다’라는 표현처럼 구체화가 된다.
- 이렇게 습관적으로 사용하던 표현을 더 구체적인 표현으로 대체하는 연습을 하면 풍성하고 자신 있는 언어 생활이 가능해진다.
- ‘~것 같다’의 지나친 남용은 말하는 사람의 매력을 반감시키기도 한다.
- 사람은 누구나 자신감 있고 여유가 있어 보이는 이에게 매력을 느낀다. 본인 스스로도 자신 없고 확신을 갖지 못하는 말에 신뢰를 갖고 매력을 느낄 이는 드물 것이다.
- 여유 있는, 자신 있는 태도를 위해서도 브랜딩을 위해서도 말을 바꾸는 것이 좋다.
- 특히 신뢰감이 중요한 발표나 설득의 자리, 자신감 있는 표현으로 듣는 이의 마음을 얻는 것이 중요하다.
- 연설을 잘 하는 유명인사들, 명 강연을 자세히 들어보면, 설득력 있는 강연에는 그만큼 힘 있는 말투와 자세가 깔려있다.
- 말은 그 나라의 문화를 반영합니다. 영어권에서는 ‘뭐랄까’를 뜻하는 ‘LIKE...’를 자주 쓰곤 한다. 굳이 들어가지 않아도 될 말습관, 추임새처럼 사용하는 것이다.

Ex) “you know it’s like...”

“i don’t get it, like, what’s her problem?”

- 이처럼 나라마다 사람들이 자주 쓰는 말 습관, 추임새가 있다.
- 우리나라 사람들이 유독 ‘~인 것 같다’를 자주 쓴다. 타인의 시선을 의식하는 문화의 영향이 아닐까.
‘내 말을 남들은 어떻게 생각할까?’ 하며 눈치를 보는 것. 이로 인해 두루뭉술한 표현으로 내 감정이나 생각을 드러내는 것.
- 적어도, 앞서 잠깐 언급한 취향이나 감정의 긍정 표현을 할 때 만큼은 눈치를 보지 않는 표현을 써보자.
- 나의 표현이 누군가를 다치게 하지 않는 상황이라면, 것 같다를 빼 보는 것이다.
- 정답이 있는 부분이 아닌 취향의 문제이기 때문에, 누군가 평가를 하더라도 ‘내가 그렇다는데 뭐.’ 해버리면 그만인 부분이다.
- 혹시 반박하는 사람이 있더라도 ‘아 넌 아니구나. 아님 말지 뭐.’의 자세가 필요하다. 취향의 문제, 내 감정의 문제만큼은 타인의 권리에 얽매이지 않을 권리가 있으니 말이다.

[4] 두서 없는 생각 공유

- 신뢰를 잃는 대표적인 말 습관 세 번째는 바로 두서없는 생각 공유다.
- 사람을 나눌 땐 괜찮더라도 중요한 보고나, 업무를 할 때 역시 두서없이 말한다면 프로다운과는 거리가 멀어진다.

ex) “팀장님, 지난번 말씀드렸던 사안에 대해서 이야기를 하려고 하는데, 아 마침 해당 사안에 대한 자료를 최대리가 공유해줬는데요. 그리고 또 지난번 말씀 주신 보고서 건도 여쭙보고 싶은데요...”

- 이렇게 의식의 흐름대로 떠오르는 대로 보고를 한다면 무슨 말을 하고 싶은지, 명확히 들어오지 않는다.
- 정리되지 않은 보고는 듣는 사람을 혼란에 빠지게 한다.
- 게다가 회사의 업무, 일 적인 소통은 이렇게 정리가 되어있지 않으면 일상의 대화보다 더 큰 문제가 생길 수 있다. 모두가 바쁘고 정신없는 상황, 인내심이 부족하기 때문이다.
- 일상의 대화라면 차분히 들어주었을 이야기도, 일 적인 말이 되면 다르다. ‘바빠 죽겠는데, 무슨 말을 하고 싶은거야?’ 듣는 사람의 인내심을 테스트하거나 일을 못한다는 인상을 주기도 좋다.
- 일을 못한다는 말을 듣고 싶지 않다면, 두서없는 말투는 반드시 정리하는 것이 좋다.
- 평소 말을 특히 길게 하거나 두서없이 말하는 성향이라면 PREP 공식을 기억해두자.
- PREP은 하버드에서 자주 쓰이는 설득 기법
P : POINT 주장
R : REASON 이유
E : EXAMPLE 예시
P : POINT 주장의 4단계로 말을 정리해서 하는 것

ex) P (주장) : 일을 할 때, 프로다운 말투는 매우 중요하다.
R (이유) : 말하는 방식에 따라 같은 말도 다르게 받아들여지기 때문이다.
E (예시) : 예를 들어, 신뢰감을 주어야 하는 프리젠테이션에서 두서없는 말투를 사용하면 듣는 사람들의 집중이 흐트러지고, 설득력이 떨어진다.
P (주장) : 따라서 일을 할 때 프로다운 말투를 사용하는 것이 좋다.

- 이렇게 PREP을 통해 말을 하면 주장하는 이야기가 구체성을 띄며, 명확하게 전달이 된다.
- 이유와 예시가 들어가고 두괄식으로 주장을 명료하게 이야기했기 때문이다.
- 여기에, 앞 뒤에 주장을 반복하는 ‘수미상관’ 형식을 띄어 주장이 더욱 강화된다.
- 수미상관 : 운문에서 앞과 뒤를 같게 하는 기법
- 특히 글을 쓸 때, 이런 수미상관으로 서론과 결론의 통일감을 주면 보는 사람으로 하여금 ‘아 글 참 잘 썼다’ 라는 생각이 들게 한다.
- 이런 수미상관으로 주장을 반복하면 듣는 사람 역시 다시 한번 정리가 되면서, 설득력을 갖추게 된다.
- 평소 사용하는 두서없는 말투, 주장을 이렇게 정리해보자. 듣는 사람의 태도가 달라짐을 느끼게 되실 것이다.

〈2〉 사람들 앞에서 삼킬수록 좋은 말

[상황 재연]

저는 성격이 털털한 편입니다. 그러다 보니 친구들이랑 대화를 할 때 자주 쓰는 소재가 있어요. 바로 저 자신을 개그 소재로 삼는 건데요.

제가 이마가 넓은 편이에요. 저는 그게 아무렇지 않습니다. 그래서 사람들에게 말해요. “내 이마를 보면 생각나는 곳 없어? 마음이 탁 트이지 않아? 마치 만주 벌판같은..?”

그런데 요즘 이런 제 성격에 고민이 생겼습니다.

회사 선배가 어느 순간 저를 만만하게 보는 것 같아요. 제가 개그 소재로 삼았던 부분을 많은 사람들 앞에서 지속적으로 조롱하기 시작했거든요.

“헤이 만주 벌판.” 이렇게 부르는건 다반사고요. 저를 잘 모르는 사람들에게도 저를 만주 벌판으로 소개합니다.

저는 웃자고 저를 아는 사람들에게만 공유했던 농담인데 술술 신경 쓰이기 시작했어요. 아무렇지 않게 먼저 드러냈던 단점이 많은 사람들 앞에서 조롱거리가 되는 느낌이거든요.

심지어 제가 이전에 선배에게 했던 비밀 이야기도 사람들에게 공유하고 웃음 소재로 삼는거예요. 그 선배로 인해 자괴감이 들기 시작했습니다. 제 사회생활, 문제가 있는 걸까요?

[1] 콤플렉스, 절대 말하지 마라

- 누군가의 말이 상처가 되는 경험을 하면, 이런 생각을 한다. 또다시 이런 말을 듣지 않기 위해 내가 무엇을 하면 좋을까? 바뀌야 할 것은?
- 그 중 하나가 바로 이것이었다. 사람들에게 절대 먼저 저의 진짜 단점을 오픈하지 않는다.
- 가벼운 단점이 아닌, 스스로도 정말 큰 문제라고 생각하는 치명적인 콤플렉스 같은 것들 말이다.
- 특히 신체 부위처럼 노력 여부와 관계없이 타고난 것, 고치기 어려운 특성은 절대 먼저 말하지 않는다.
- “내 이마 너무 넓지 않아?”
이 말을 입 밖으로 꺼낸 후, 초등학교를 졸업할때까지 제 별명은 ‘번쩍’이 되었다.
- 유독 그 별명만은 오래 남아 한동안 저를 상징하는 단어가 되었다. 내가 말을 하면, 진짜 그게 나의 단점, 특징이 된다.
- 말하기 전 친구들이 알아채지 못했던 단점이 내가 한 말로 인해 드러나는 것.
- 사람들은 생각보다 타인에게 별로 관심이 없습니다. TV에 자주 출연하는 유명한 스타가 아닌 이상 말이다. 혹은 타인의 외모를 세세하게 분석하고 따지기 좋아하는 유별난 사람이 아닌 이상.
- 내가 생각하는 나의 단점, 생각보다 잘 알아채지 못한다. 다리가 짧다거나, 발이 크다와 같은 단점은 순전히 내가 느끼는 단점일 뿐이다.
- 하지만 이를 입에 올리는 순간! 저의 경험처럼 사람들이 알아채기 시작한다.
- 콤플렉스를 입 밖으로 꺼내는 순간! 사람들은 이를 알아채고 주목하기 시작한다.
- ‘프레이밍 효과’ 로도 설명할 수 있다. 특정 사안을 어떤 시각으로 보느냐에 따라 결론이 달라진다는 용어.
- 말을 하는 순간, 부정적인 프레이밍을 나 자신에게 하는 것이 되는 것이다.
- 생각해보면 타인은 나의 단점을, 콤플렉스를 굳이 알고 싶지 않았을지도 모른다.
- 우리는 보통 전체적인 이미지나 말투, 느낌으로 누군가를 기억한다. 한쪽 눈에만 쌍꺼풀이 있다던지, 뺨에 점이 있는지 없는지, 눈썹 술이 많은지 적은지와 같은 디테일은 잘 기억하지 못한다.
- 하지만 자신의 단점을 굳이 드러냈기 때문에, 그 사실이 조명을 받게 되는 것이다.
- 성격적인 단점 역시 마찬가지다. 업무적인 약점도 마찬가지.
- 말하지 않았다면 느끼지 못했을 단점도, 말로 드러내는 순간 누군가 나를 판단할 기준이 된다.
- 때문에 굳이 단점이나 콤플렉스를 말해야만 하는 상황이 아니라면, 절대 이를 먼저 말하지 않는 것이 좋다.
- 나와 사이가 좋은 사람이라 단점이나 콤플렉스를 먼저 고백했는데 사이가 나빠지고 나서 이를 뒷담화처럼 활용한다면 참 마음 아픈 일일 것이다.
- 물론 모두를 적으로 가정하라는 것은 아니다. 다만 인간 관계가 늘 내 뜻대로 될 수 없다는 사실을 인정하고, 불필요한 말은 굳이 하지 말자는 것. 사연처럼, 믿고 말했던 상사가 지속적으로 이를 사람들 앞에서 언급해 힘들어지는 일이 없으려면 말이다.

[2] 자기 비하 발언, 꼭 삼켜라

- 뺄수록 좋은 말, 다음으로는 자기 비하 발언이 있다.
- 단점을 드러내는 것과 마찬가지로, 자신을 비하하는 발언은 삼킬수록 좋다.
- 특히나 자기 비하 발언은요. 스스로 단점을 드러내는 말보다 더 높은 수위로 자신을 낮춘다.
- 단점을 드러내는 말은 어찌 보면 자존감이 높아져서, 아무렇지도 않아서 이를 말하는 것일수도 있다.
- 반면, 자기 비하 발언은 높은 자존감과 거리가 있게 들린다. 비록 그런 의도가 아니었더라도 말이다.
- 요즘 흔히 쓰이는 ‘나 새끼’라는 표현이나 ‘제가 좀 멍청해요’와 같은 자기 비하 발언에는 욕설이나 격한 단어가 포함되고는 한다.
- 문제는 긍정적인 말이 그렇듯, 부정적인 말 또한 무의식에 영향을 미친다는 것이다.
- 긍정적인 말이 우리 뇌에 활력을 주고, 기분을 좋게 해주고 정말 그렇게 해준다는 이야기.
- 반대로 부정적인 말은 사람을 끌어 내리는 늪과 같다.
- 입을 통해 나간 말이 나의 귀를 통해 머리로, 마음으로 들어온다. 그리고 나도 모르는 마음의 생채기를 낸다.
- 이런 자기 비하 발언의 또 다른 문제점은 평소 자신에 대해 갖고 있던 부정적인 판단이 말 속에 담긴다는 것이다.
- 이는 외부에서 나를 공격하고자 할 때 약점으로 잡히기 딱 좋은 말이 된다.
- 특히, 상대가 나를 잘 모르거나 혹은 속으로 나를 얹어보는 사람일수록 위험 요소는 더욱 커진다.
- 나를 잘 모르기 때문에 부정적인 말을 하는 맥락이나 뉘앙스를 이해하지 못하는 것이다.
- 게다가 상대가 나에게 대해 부정적인 생각을 갖고 있었다면, 이런 생각에 힘을 실어주는 셈이 된다.
‘저것 봐. 재도 인정하네?’
‘역시 내 생각이 틀리지 않았어.’
- 상대가 자신의 부정적인 생각을 확신할 증거를, 내가 스스로 제공하는 것이다.
- 확증 편향 : 자신이 믿고 생각하는 방향으로 현상을 바라보고 믿는 현상이다.
- 자기 비하 발언을 하면, 부정적으로 나를 보고 있던 상대가 정말 그 말대로 부정적인 확증 편향을 강화하게 될 수 있다. ‘역시 내가 맞았어’라고 생각하는 것.

ex) “제가 좀 설명충이라서요.”

“제가 x선비 기질이 있어요.”

“내가 좀 끈대긴 해.”

- 이렇게 한 단어로 자신을 비하하는 발언은 주의하는 것이 좋다.
- 스스로 부정적인 낙인을 찍는 결과를 낼 수 있다.
- 막연한 관념이나 느낌도 이렇게 부르기 쉬운 말, 한 단어로 ‘명명하기’, 네이밍을 해버리면 강한 힘이 생긴다.
- 네이밍의 힘은 전파력이다. 부르기 쉬워 입에서 입으로 전해지기 딱 좋은 것이다.
- 농담처럼 나를 ‘패션 테러리스트’라고 불렀다고 해보자. 그런데 그 농담이 실패해, 한 두 사람이라도 이를 진지하게 받아들이면 나는 그날 이후로 정말 ‘패션 테러리스트’가 되는 것이다.
- 나를 대표하는 부정적인 네이밍을 스스로 하는 셈이다.
- 이름을 붙이고, 부정적인 낙인을 찍는 건 순간이지만 반명 많은 사람들의 이런 잘못된 인식을 바꾸려면 엄청난 노력과 시간을 쏟아야 한다.

ex) “어차피 망할 거 같아서, 적당히 하고 있어요.”

“우리가 하는 일이 그렇지 뭐.”

“방송국놈들은 이래서 안돼.”

- 이렇게 자기 비하의 말 뿐만 아니라, 자신이 속한 집단을 비하하는 말 역시 흔히 접할 수 있다.
- 물론 하루 하루 쉽지 않은 삶을 이겨내고자 해학과 농담을 사용할 수도 있다. 하지만 이런 자조적인 농담은 주의할 점이 있다. 바로, 이 농담을 이해하는, 그 맥락을 이해하는 사람에게만 농담으로 받아들여진다는 사실이다.
- 자기 비하, 집단 비하적인 발언이 농담이나 해학이 되려면 함께 생각을 공유하고 알아주는 사람에게만 표현하는 것이 그 부작용을 최소화 할 수 있는 방법이 된다.