

인생 대화 공식	
13차시	프리젠테이션, 회의에서 떨지 않고 말하는법

〈1〉 많은 사람 앞, 떨지 않고 말하는 방법

[구연동화]

#1 희대리는 걱정이 하나 있습니다.

유독 발표만 되면 말이 안 나온다는 것이었어요.

평소엔 괜찮은데 말이지요.

#2 특히 사람들 앞에만 서면 이런 생각이 듭니다.

‘말을 틀리면 어떻게 하지?’ ‘내 논리에 빈틈이 보이면 어찌지?’ ‘준비한만큼 잘 할수 있을까?’

#3 이런 생각 때문인지 몰라도, 희대리는 여러 사람 앞에서 발표를 하는 날이면 늘 떨리고 긴장이 됩니다. 어른이 되어도 떨리는 마음은 사라지지 않았어요.

#4 중요한 프리젠테이션을 앞두고 고민은 더 커졌습니다.

목소리도 떨리고 머리는 새하얘집니다. 차라리 보고 읽을 수 있으면 좋겠다는 생각을 해요.

#5 희대리는 능력만큼 인정을 받고 싶습니다. 말을 못해서, 발표를 못해서 손해를 보는 일을 피하고 싶어요.

[1] 발표에서 비언어적인 요소가 특히 중요한 이유

- 사연속 희대리의 입장, 모두 한번쯤은 겪어봤을 것이다. 타고나기를 달변이고 사람을 좋아해서 떨지 않는 소수의 강심장분들을 제외하고는 말이다.
- 특히 중요한 자리일수록, 잘 해야 한다는 압박이 커진다. 그러기 때문에 더 떨린다.
- 나 역시 그렇다. 라디오와 유튜브를 통해 말하는 일을 꾸준히 해 왔지만, 생방송은 아직도 조금 긴장이 된다. 녹화 방송과 달리 편집이 불가능하다보니 실수가 생생하게 송출되기 때문.
- 게다가 말하면서 청중의 반응을 눈으로 확인할 수도 없고 소리도 들을 수 없어 공백을 혼자 부지런히 채워 나가야 한다.
- 특히 PD에서 갑작스럽게 라디오 진행자가 되었던 시절, 이런 압박은 더욱 심했다. 생방송 중 버벅이는 것처럼 조금이라도 실수를 하는 제 모습을 용납할 수가 없었다.
- 그렇게 부담을 안고 방송을 하다 보니 편안하게 들리기 쉽지 않았다. 듣는 사람이 편안해야 하는 라디오 방송인데 말이다.
- 그래서, 다른 방송의 프로 진행자들은 어떻게 하는지 열심히 라디오를 들었다. 그렇게 다른 방송을 모니터 하던 중 생각의 전환이 되는 순간이 찾아왔다.
- 바로 유명 진행자의 생방송 실수를 듣게 된 것. 프로는 절대 실수를 하지 않을 것이라고 생각했던 고정관념과는 달리, 다른 진행자들 역시 멘트 실수를 할 때가 있었던 것이다.
- 내가 귀기울여 듣기 전에는 그들의 실수가 들리지 않았다는 사실을 알게 되었다. 청취자는 말의 내용이 틀렸는지 맞았는지 세세한 부분에 귀기울여 진행자의 진행 능력을 판단하고 방송을 선택하는게 아니었다.
- 그보다 진행자의 목소리, 말투, 전달하려는 느낌과 같은 언어 외적인 요소에 더 큰 영향을 받았던

것이다.

- 그래서 생각을 바꾸기 시작했다. 100% 완벽하게 틀리지 않고 말하려하지 말자! 실수를 두려워할 것이 아니라 원고를 잘못 읽었다면 그 즉시 정정하고 자연스럽게 넘어가면 될 일이었던 것.
- 메라비언의 법칙은 대화를 할 때 시청각 이미지가 말의 내용보다 더 중시된다는 이론. 앞서 간단히 언급한 적이 있다. 이번 챕터에서 특히 중요한 이론이라 자세히 알아보자.
- 1971년, UCLA 심리학과 교수 앨버트 메라비언의 저서 Silent Messages에서 등장한 이후 대중화 된 이론이다.
- 메라비언의 법칙은요. 언어 자체보다 비언어적인 요소들이 말에 더 중요하다는 사실을 시사하는 이론이다. 듣는 이에게 말의 내용과 같은 언어적 요소는 7%의 영향을 미치는 반면 시각은 55%, 청각은 38%로 화자의 이미지를 형성하는데 압도적인 비중을 차지한다는 것.
- 이 법칙에 의하면 실수가 없는게 아니었음에도, 제가 타 방송의 진행자가 말을 잘 한다고 생각했던 이유가 설명이 된다.
- 프로들이 프로인 이유는, 저의 고정관념처럼, 책을 읽듯 한치의 오차도 없이 정확하게 전달하기 때문이 아니었다. 바로 진행자의 목소리 톤, 말투와 같은 언어 외적인 요소가 이미지를 만드는데 중요한 역할을 했던 것.
- 발표를 할 때나 면접처럼 여러 사람 앞에서 말을 해야 하는 상황도 마찬가지다.
- 실수하지 않고 논리적으로 완벽하게 말하고자 하는 부담은 내려놓아도 되는 것.
- 청자는 나의 용모, 이미지, 목소리, 말투와 같은 93%의 언어 외적인 요소로 호감도를 형성한다.
- 틀려도 뻔뻔하게, 자신감 있게 말하는 사람이 프로다워 보이는 이유이기도 하다.
- 따라서 실수 없는 말을 위해 전전긍긍하기 보다는 청자에게 영향을 가장 크게 미치는 비언어적 기술을 먼저 익혀두는 것이 좋다.
- 다음은 떨어져도 안 떨어지는 척 보이는 몇 가지 비언어적인 스킬들이다. 간단하지만 이를 실전에 적용하면 당황하거나 떨어지는 순간 좀 더 빠르게 뛰는 심장을 진정시키는데 도움이 될 것이다.

[2] 시선 처리

- 혹시 이런 경험이 있는가? 당당한 눈빛으로 청자를 바라보며 말하는 화자에게 나도 모르게 압도된 경험 말이다.
- 자신감 있는 스피치에 시선처리는 큰 영향을 미친다. 긴장한 상황에도 시선 처리가 안정되어 있다면 보는 사람이 떨고 있다는 사실을 눈치채지 못할 수 있다.
- 말 경험이 많지 않은 사람일수록, 관중이 많아질수록 긴장하게 된다.
- 덕분에 시선은 갈 곳을 잃는다. 말을 하며 이 사람 저 사람 부지런히 시선을 옮기거나 어색함으로 차라리 허공을 보며 말하는 경우가 생기는 것.
- 이렇게 시선이 불안하다 보니 떨림이 더욱 심해지고, 보는 사람 역시 화자의 긴장감을 느낄 수 있다. 때문에 떨리는 순간, 우선 시선부터 안정시키는 것이 좋다.
- 그럼 어떤 시선 처리가 안정되고 자신있어 보일까? 안정된 시선 처리를 위해 하지 말아야 할 3가지를 소개한다.

- 1) 한 사람만 뚫어지게 보기
- 2) 허공을 보기,
- 3) 지나치게 잦은 시선 이동

- 특히 마지막은 보는 사람으로 하여금 화자가 불안해 보이는 느낌을 준다.
- 이를 극복하기 위해 해야할 것은 내 눈 앞의 공간을 나누는 것이 좋다. 말을 할 때 크게 좌, 우, 중간

이렇게 세 구간으로 시선을 쪼개 이동하는 것이다.

- 내가 말하는 무대, 장소의 규모에 따라 더 잘게 쪼개 다섯 구간으로 나누어도 좋다. 그렇게 나눈 구간의 청자를 약 5초 정도 바라보고 천천히 다음 구간으로 시선을 이동하는 것이다.
- 시선이 지나치게 한 사람으로 고정되어 있으면 그 사람이 부담을 느낀다. 반면 시선의 반대편에 있는 청자의 집중이 떨어질 수 있다. 때문에 적당한 타이밍에 시선을 이동해주는 것이 좋다. 청자와 말하며 호흡하는 언어 외적인 소통 방법이 된다.
- 떨리는 상황, 시선 처리 팁이 하나 더 있다. 바로 특히 잘 들어주는, 호응이 좋은 청자 위주로 시선 처리를 하는 것.
- 말을 하며 무의식적으로 상대의 반응에 영향을 받기 때문이다.
- 특히 자신이 없거나 떨리는 상황에서 말하는 동안 심드렁한 표정을 하는 청자를 보면 불안감이 가중될 수 있다.
- 반대로 고개를 끄덕이는 것처럼 호응이 좋은 화자를 보며 말을 하게 되면 떨리는 마음이 점점 안정을 찾게 되거나 자신감을 얻게 되기도 한다.
- 말을 듣는 사람 뿐 아니라, 말을 하는 사람 역시 앞 사람의 비언어적인 신호에 영향을 많이 받는다.
- 이 때 마찬가지로 한 사람만 보며 말하는 것은 부담스러운 시선처리가 될 수 있으니 어느 정도 시선의 전환을 해 주는 것을 잊지 말자.

[3] 천천히, 크게 말하기

- 말은 감정을 드러내는 창이지만 반대의 경우도 있다. 바로 어떻게 말하느냐에 따라 감정이 반응하는 현상이다. 웃으면 기분이 좋아지는 것과 같은 원리.
- 말을 빨리 하다 보면, 호흡도 함께 가빠진다. 게다가 말을 빨리 하다 보면 발음이 꼬이는 것처럼 실수할 확률이 높아진다.
- 이로 인해 듣는 사람은 왠지 모르게 불안한 느낌을 받는다.
- 나 역시 강의 시간이 쫓기거나 무언가 불안한 상황이 되면 말이 점점 빨라진다. 그럼 아무리 트레이닝을 하고, 말을 많이 한 경험이라도 꼭 한번은 꼬이게 된다. 내가 현장 강연을 할 때 유의하는 점이기도 하다.
- 따라서 떨리는 상황일수록 의식적으로 말을 조금 천천히 하는 것이 좋다. 나도 모르게 점점 말이 빨라지는 것을 느끼는 순간, 브레이크를 걸어주는 것.
 - 이렇게 속도를 늦추고 나면 빨랐던 심장 박동이 점점 제 속도를 찾아 가는 것을 느낄 수 있게 된다. 평소 말일 빠르다면 이렇게 한번 해보자.
- 이럴때는 잠깐 심호흡을 하는 방법도 효과적이다. 프리젠테이션이라면 페이지를 넘기는 타이밍에 맞춰 마이크를 멀리한 상태로 심호흡을 한 번 크게 하는 것.
- 혹은 듣는 사람들이 잠깐 참여할 시간을 준 뒤, 그 타이밍에 심호흡을 하는식이다.
- 크게 숨을 한번 들이마신 뒤, 천천히 호흡을 해보자. 이렇게 호흡을 하면, 긴장으로 인해 굳어져있던 몸이 조금 이완된다.
- 요가를 하다 보면, 즐린 경험! 해보신 분들은 바로 끄덕이실것. 호흡은 그만큼 우리의 감정을 다스리는 중요한 역할을 한다.
- 이런 상태에서 말 속도를 늦춰 편안한 상태처럼 말을 해보는 것. 이렇게 말하면 비록 긴장을 했더라도 보는 사람이 덜 긴장된 것처럼 느낀다.
- 말하는 태도, 자세를 달리하는 것도 좋다.
- 생각보다 우리의 자세는, 우리의 마인드에 큰 영향을 미친다. 정장을 차려입고 어깨를 펴면 왠지 더 당당해지고 자신감이 생기는 것처럼.
- 어깨를 펴고 당당한 자세로 목소리를 더 크게 내보는 것이. 떨릴수록 더 당당한 태도를 연출해보는 것이다.

- 소위 말하는 ‘그런 척 하면 그렇게 된다’는 말을 설명하는 심리학 용어로 ‘자기 충족 예언(self-fulfillment prophecy)’이라는 현상이 있다. 이는 자신이 예언하고 바라는 일이 현실에서도 그렇게 이루어지는 현상이다.
- 떨릴수록 떨리지 않는 척, 더 자신감 있어 보이는 자세와 목소리로 청중과 우리 자신을 긍정적인 방향으로 속여보는 것. 그럼 정말 그렇게 된다.
- 자세는 생각보다 더 큰 힘을 가지고 있다. 지금 잠깐 영상을 멈춰보자. 그리고 어깨를 펴고 당당한 자세로 앉아보자. 구부정한 자세와는 다른 활력이 느껴지지 않는가?

〈2〉 그럼에도 떨리는 순간을 위한 팁

[구연동화]

- #1 희대리는 여전히 고민입니다. 위의 방법들을 통해 시선이나 떨림을 잡았고 발표가 나아진 건 맞지만요. 컨디션에 따라 유독 떨리는 상황들도 있기 때문이에요.
- #2 특히 피곤하거나 불안한 마음이 있는 날들이 있지요. 그럴 때 여러 사람 앞에서 하는 말이 유독 더 떨립니다. 그렇게 떨릴 때, 자꾸 실수를 하게 됩니다.
- #3 익숙한 환경이 아닌 곳에서도 마찬가지입니다. 우리 회사 사람들은 그나마 낫습니다. 다른 회사를 만나서 딜이라도 따와야 하는 순간, 또 심장이 뛰기 시작해요.
- #4 평소 내향적인 성향이기도 합니다. 그래서 말 하는 것을 두려워 하기도 합니다. 그런데 희대리가 이번에 맡은 포지션은 유독 말을 많이 해야하는 상황이 많습니다.
- #5 앞으로 연차가 쌓이면 후배들 앞에서도 말을 할 상황이 많을 것 같은데요. 사람이 많아지면 떨리는 현상, 잡을수 있는 또 다른 방법이 없을지 궁금해집니다.

[1] 그럼에도 떨린다면 기억할 것

- 숨을 한번 쉬어본 뒤, 그리고 숨을 내쉬어보자.
- 이렇게 호흡에 대한 이야기를 잠깐이라도 듣고 나면 생기는 재미있는 경험을 소개한다. 호흡에 대한 이야기를 하니가 자동으로 쉬던 숨이 어느 순간 수동이 되고 신경이 쓰이는 현상을 경험했는가? 평소엔 지각하지 못했던 숨 쉬는 행위가 의식이 되기 시작하는 것.
- 이야기를 들으신 이후부터 쪽 들숨과 날숨이 신경이 쓰인다면 광고 심리학에선 이를 ‘지각의 선택성’이라 칭한다.
- 사람은 같은 외부 정보를 접해도 자신의 필요나 관심의 정도에 따라 각각 다른 것에 집중한다. 정보를 처리하는 용량과 시간이 제한 되어있기 때문.
- 이런 지각의 특성! 스피치의 상황에서도 적용이 가능하다. 마음을 차분하게 하는데 유리한 감각으로 주의를 돌리는 방식으로 말이다.
- 떨렸던 가슴이 조금씩 진정되는 경험을 할 수 있다.
- 내가 무엇을 느낄지, 어떻게 행동할지 자동으로 선택하게 두는 대신 감각을 통제하면 떨리는 상황도 극복할 수 있다.
- 앞 챕터의 떨지 않은 언어 외적인 기술들을 적용해 보았고, 발표의 경험이 어느 정도 쌓였음에도 긴장이 가시지 않는다! 한다면 다음의 방법들을 따라와보자.

[2] 떨린다 대신 신난다

- 많은 사람들 앞에만 서면 떨리는 심장에 대한 생각을 바꾸어 줄 실험 하나 소개한다. 하버드 경영 대학원의 엘리슨 우드 브룩스 교수의 불안에 관한 실험이다.
- 교수는 대학생들 두 집단으로 나눠 노래 부르기를 시켰다. 이후 프로그램을 사용하여 음량, 음감, 박자를 체크해 어느 그룹이 더 노래를 잘 하는지를 측정했다.
- 여기서 중요한 포인트는 노래를 하기 전 두 그룹이 외친 말이다. 한 그룹은 ‘떨린다’를, 다른 그룹은 ‘신난다’라고 말한 후 노래를 시작했지요. 측정 결과는 놀라웠다.
- ‘떨린다’라고 외친 팀이 53%의 정확도를 보인 반면, ‘신난다’라고 외친 팀은 80%의 높은 정확도를 기록한 것이다.
- 우리는 이 실험을 통해 알게 되었다. 감정을 긍정적으로 바꿔 인식해보는 것 만으로도 그렇지 않은 상황에 비해 긍정적인 결과가 나타날 확률이 높아진다는 사실을.
- 떨리는 면접, 프리젠테이션처럼 말하기의 상황에서도 마찬가지다.
- ‘긴장된다’, ‘떨린다’와 같이 부정적인 감정이 아닌 ‘신난다’, ‘설렌다’처럼 발표에 유리한 감정으로 바꾸어보는 것이다. 말을, 생각을 바꿔봄으로서 원하는 결과를 얻어낼 수 있는 가능성을 높이는 방법으로 볼 수 있다.
- 이를 정서 명명하기(affect labeling)라고 한다.
- 정서를 긍정적으로 명명하고 나면 앞서 이야기한 지각의 선택성에 의해 부정적인 감정 대신 긍정적인 감정에 더 집중하게 된다. 나 역시 이 방법을 아주 자주 쓴다.
- 가끔 스탭들이 아주 많은 방송에 출연하거나 조명이 강하고 평소와 환경이 다르면, 나도 모르게 긴장이 조금 된다. 그럴때 관계자분들이나 MC에게 이렇게 말한다.
“프로그램에 함께 하게 되어, 지금 굉장히 흥분되고 설렙니다.”
- 그렇게 말하면 신기하게도 조금 뒤에 점점 심장이 진정을 한다. 내 뇌를 말로서 속이는 것. 내가 지금 떨리는 것은 설레서, 신나서이다! 라고 생각하며 기분 좋은 상태가 됩니다. 그리고 적응을 한다.

ex) ‘가고 싶은 회사의 면접을 보려니 설레서 심장이 뛰네’
‘역시 많은 사람들 앞에 서니 흥분되는군. 생각하니 나도 좀 관중이었나봐.’

- 발표의 상황에서, 여전히 떨린다면 이렇게 생각을 전환한 뒤 그 생각에 집중해보자. 어느새 많은 사람 앞에 선 두려움 보다는 설레거나 흥분되는 감정에 집중하게 될 것이다.
- 떨려오는 신체의 반응은 막을 도리가 없다. 반면 떠오르는 감정에 다른 이름을 붙이는 일은 쉽게 가능하다.
- 만약 많은 사람 앞에 섰을 때 긴장으로 인해 실수하거나 아쉬웠던 경험이 많았다면 오늘부터는, 말을 시작하기 전 스스로 되뇌어보자.
‘오늘도 어김없이 설레는 걸 보니 어떤 좋은 결과가 있으려고 이러지?’

[3] 사람이 아닌 내용에 집중하기

- 달변가가 아닌 이상, 다양한 청중들의 반응에 신경을 쓰다 보면 어느 순간 나만의 페이스가 무너질 때가 있다. 반응이 좋으면 다행이지만 관중이 심드렁한 반응을 보일 경우가 그렇다.
- 청중의 반응으로 인해 떨리지 않았던 가슴이 갑자기 뛰는 경우도 있다.
- 이 때 문제점을 나에게서 찾게 되면 집중이 흐트러진다. 내 말이 지루한지, 설득력이 없는지 생각하는 사이 자신감 있고 몰입감 있는 말하기와는 거리가 멀어지게 되는 것.

- 말을 하는 사람이 자신의 말에 집중하지 못하면 청자는 이를 빠르게 눈치챈다.
- 모든 이가 나를 좋아할 수 없듯, 모든 사람을 만족시키는 스피치 역시 불가능하다.
- 비교적 자극이 적은 주제로 커뮤니케이션, 자기계발, 관계에 대한 ‘말’을 하고 글을 쓰는 내 채널에서도 항상 일정 비율의 싫어요가 존재하듯 말이다.
- 절대 악플이 달릴 수 없을 것 같은 아름다운 자연이 나오는 영상, 아기, 강아지 영상에도 항상 이상한 댓글이 있는 것을 보면 때론 체념의 순간도 필요하다.
- 결국 나의 스피치를 좋아해주는 사람, 설득이 되는 사람에 집중해 내가 잘 하는 것을 이어가는 수밖에 없다.
- 눈 앞의 면접관이나 청중 역시 마찬가지다. 그 사람의 반응이 심드렁한 이유는 단지 어젯밤 수면이 부족해서일 수도, 화장실을 가고 싶어서 일 수도 있는 것처럼 사람마다 아주 다양한 이유와 변수가 존재하기 마련이니까.
- 말을 하기 앞서 모든 사람을 만족시키겠다는 생각 보다는 부정적인 청중의 반응이 당연히 존재할 수 있다는 사실을 기억한 뒤, 신경이 쓰이는 부정적인 반응으로부터 감정을 분리하는 것이 더 이롭다.
- 이럴 경우 내가 자주 쓰는 방법이 있다. 심드렁한 표정의 청중으로부터 시선을 멀리하고, 발표의 ‘내용’에 집중하는 것.
- 내가 준비한 참신하고 획기적인 제안, 설득력 있는 내용에 힘을 주어 설명하거나 발표의 성공에서 중요한 ‘키워드’에 집중하는 것이다.
- 어떤 기업 강의에서 이런 경험이 있었다. 강의 시간이 점심은 먹은 바로 직후라 시작부터 어수선했다. 워낙 큰 강당이라 제 이야기를 듣지 않고 서로 이야기를 하시는 분들도 계셨다.
- 아무리 말 경험에 많다 할지라도 저 역시 사람인지라 신경이 쓰였다. 그 때, 속으로 생각했습니다. ‘그래, 시작은 미약하였으나 끝은 창대하리라! 점심 시간이지 않겠어!’
- 그러고 난 뒤 필살기를 총동원했다. 그 중 하나가 바로, 청중에게 잠시 시선을 거두는 방법입니다. 프리젠테이션이라면 잠시 청중에게 시선을 거두고 준비한 PPT 화면 속 자료 사진으로 시선을 돌려보는 것이다.
- 시선을 잠시 돌리고 키워드에 집중하며 말하면 발표 시 드는 분심으로부터 자유로워질 수 있게 된다. 그리고 열심히 들어주시는 몇 분을 보며 그 분들만이라도 만족하는 강의를 해야겠다! 생각했다.
- 그렇게 몇 분이 지나자 고요한 상태로 모두 초집중을 해주시는 것을 보게 되었다. 이후엔 웃음이 터지기도 하고, 열심히 참여도 하며 강의는 성공적으로 좋은 평을 들으며 마무리되었다.
- 이처럼 시선을 돌리거나 호응이 좋은 쪽에 집중해 마음이 편해졌다면 다시 청중과 교류를 하면서 말하는 것이 좋다.
- 앞서 말한 ‘메레비안의 법칙’에 의해 언어 외적인 요소에 사람들은 더 많은 영향을 받기 때문이다. 교감 없이 딱딱하고 지루한 스피치가 되지 않기 위해 갑작스러운 분심이 들거나 떨리는 상황! 페이스를 찾을 때까지 임시적으로 사용하는 것을 추천한다.

[4] 최후의 순간 솔직하게 고백하기

- 모든 방법을 동원해도 떨림이 진정되지 않는 분들을 위한 마지막 방법이다. 정직은 최선의 방책이다. 라는 말처럼, 발표를 하다가 그냥 떨린다고 말해보는 것이다.
- 솔직함이 최고의 무기가 될 때가 있습니다. 사람들은 완벽한 사람이 아닌 어딘가 빈틈이 있는 이에게 매력을 느낀다.
- 게다가 프로 진행자가 아닌 이상 누구나 많은 사람 앞에 서면 떨어본 경험이 있을 것이다. 때문에 솔직한 고백은 청자가 발표자에게 동질감을 느끼게 하는 시작이 될 수 있다.
- 나 역시 이 방법을 사용했던 적이 있습니다. 라디오 프로그램을 만들 때, 예산 절감을 위해 퀴즈를 내는 출제자의 역할로 목소리 출연을 하곤 했다. 그런데 학창시절부터 좋아하는 스타가 출연하게 된 적이 있다. 설렘을 넘어 내 심장 소리가 마이크에 들릴 수 있을 정도로 뛰는게 느껴졌다. 그래서 그냥

솔직하게 고백을 하고 시작을 했다. 예전부터 팬이었는데 이렇게 함께 방송을 하게 되어 영광이고 매우 떨린다고 말이다.

- 신기하게도 그 이후 솔직하게 고백을 하니 떨림이 점점 잦아들었다. 고백으로 인해 상대방이 웃으면서 분위기가 유해졌고, 이는 또 다른 효과가 생긴 것.

- ‘떨린다’는 말로 내 말에 대한 기대감을 조금 낮추고 시작하니 오히려 안정이 된 것. 앞으로 더 잘 말할 일밖에 없으니 말이다.

- 여기서 유의할 점이 있다. 고백의 효과를 극대화하고 신뢰도를 떨어트리지 않게 하기 위해서는 수습의 멘트가 반드시 따라와야 한다. 면접이라면 ‘좀 떨립니다. 그렇지만 최선을 다해서 말해서 떨림에 묻힌 저의 진정성을 보여드리겠습니다.’처럼 말이다.

ex) “학창 시절부터 좋아하던 분들을 뵙게 되어 매우 떨립니다. 하지만 지금부터 이어질 퀴즈 내용은 제가 아니라 여러분을 떨게 할지로 모릅니다.”

- 재치 있는 멘트가 이어진다면 솔직하면서도 매력있는 사람으로 청자에게 어필할 수 있다.

- 말하기는 앞 장에 이야기한 ‘메리비안의 법칙’처럼 언어적 요소는 7%밖에 적용되지 않으니 말이다.

- 떨리는 목소리를 넘어서는 솔직하고 재치있는 매력으로 어필하는 것, 그럼에도 많은 이들 앞에 서면 자주 떨리는 당신에게 추천하는 방법이다.