

듣기를 말하기보다 두 배나 하라고 입은 하나고 귀는 두 개다.
-- 에피텍터스

말 귀담아 듣기 1

가르치는 행위를 말을 하는 행위와 일치하는 경향이 있습니다. 그래서인지 교육자는 학생의 말을 귀담아 듣기 보다는 자기 말하기 급급합니다. 하지만 강의를 잘하기 위해서는 학생의 말에 귀를 기울일 줄 알아야 합니다. 이번 호부터는 남의 말을 귀담아 듣는 기술 세 방법을 소개하겠습니다.

(1) 시선을 집중한다.

은행이나 동사무소에 가서 일을 볼 때 사람 기분을 나쁘게 만드는 것이 몇 가지 있습니다. 그 중에 하나는 카운터에 다가서서 말을 할 때 직원이 딴 짓을 하는 경우입니다. 나는 중요한 말을 하고 있는데 직원은 돈을 센다거나, 컴퓨터를 친다거나, 서류를 들춰이고 있습니다. 직원은 분명히 내가 왔다는 것을 알고 있고 지금 내가 자기에게 말하고 있다는 것도 알고 있습니다. 하지만 내 말을 듣고 있는 것인지 도무지 알 수 없기 때문에 나는 말이 머뭇거리지고 나중에는 짜증마저 나는 것입니다. "사람을 이렇게 무시해도 되는 건가?" 드디어 화가 나고 맙니다.

교수도 학생이 말을 할 때에는 학생에게 시선을 집중해야 합니다. 자기 앞에 놓인 종이를 추스르거나, 노트를 쳐다 보는 등 다른 일을 하지 않아야 합니다. 물론 앞에 놓인 종이를 추스르면서도 상대가 하는 말을 충분히 잘 들을 수 있겠지요. 하지만 상대는 상담원이 자신의 말을 귀담아 듣지 않는다고 오해할 수 있습니다. 그래서 일단 자신이 하던 일을 멈추고 상대에게 시선을 주어야 합니다.

시선을 주는 것과 함께 몸을 학생이 있는 쪽으로 향하는 것이 바람직합니다. 고개만 돌려보지 않고 몸 전체를 상대 쪽으로 향해서 "나는 네 말에 관심을 가지고 있다."라고 선언하는 것입니다. 두 손을 잡고 머리를 받치고 의자를 뒤로 젖혀 비스듬히 앉는 것은 삼가셔야 합니다. "내가 당신 말을 듣고는 있지만 영 따분하구나." 하는 비구어적 메시지가 전달되기 때문이지요.

상대에게 100% 시선을 두어야 하는 이유가 하나 더 있습니다. 교수는 학생의 얼굴 표정과 몸 동작에서 비구어적 메시지(body language) 읽어낼 수 있기 때문입니다.

다음 호에는 두 번째 방법을 말씀드리겠습니다.

© 조벽, 2002

이전 발간물은 웹페이지에 올려져 있습니다.

<http://www.me.mtu.edu/~peckcho/korean.htm>

이 무료 간행물을 직접 받아 보시기 원하시면 subscribe teachwell-1 을 적어
peckcho@mtu.edu로 보내시면 자동 가입됩니다.

가입을 취소하실 경우에는 unsubscribe teachwell-1 을 적어 peckcho@mtu.edu로
보내시면 됩니다.

다른 사항은 조 벽 교수에게 연락하시기 바랍니다.

peckcho@mtu.edu 전화: 미국(906) 487-2891 팩스: (906) 487-2822
