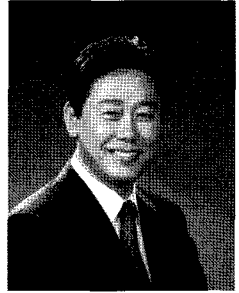




성공의 조건 이미지 메이킹



김 경 호 박사
KIMC 김경호 이미지메이킹센터 대표 / 국제문화대학원대학교 교수

* 성공하려면 열등감에서 탈출하라!

성공하는 사람들의 공통적인 특성 가운데 하나는 자신감이 넘친다는 것이다. 그런데 그러한 자신감을 위축시켜서 마침내 포기하도록 유도하며 실패의 구덩이로 초대하는 것이 바로 열등감이다.

열등감이란 내 · 외부적인 원인으로 인해 이미 존재하거나 발생되는 것으로 자신의 발전 가능성에 대해 심리적, 정서적으로 불안정한 상태이고 자신감의 훼손을 의미한다. 열등감은 인간의 전 생애에 걸쳐 다양한 양상으로 삶에 영향을 미친다. 그리고 동일한 원인에서 형성된 열등감이라 할지라도 개인의 특성에 따라 다양한 형태로 나타날 수 있다.



열등감은 정신분석학자 아들러(Alfred Adler)에 의해 처음 사용된 용어로 아들러의 개인주의 심리학의 기본 개념이라고 할 수 있다. 그는 열등감의 원인을 크게 선천적 요인과 후천적 요인으로 구분하고 후천적 요인은 다시 내적 요인과 외부 환경적 요인 즉, 가정과 사회 · 문화적 요인으로 나누었다.

열등감은 크게 두 가지로 나눌 수 있는데, 절대적인 것과 상대적인 것으로 나눌 수가 있다. 절대적인 것은 선천적이거나 이미 바꿀 수 없는 상황으로 결정되어진 열등한 상태를 의미하고, 상대적인 열등감은 어떠한 환

경이나 상황으로부터의 경쟁심과 비교에서 오는 부정적인 자기 판단을 말한다.

이들러는 신체적·정신적 결함 때문에 열등감에 빠졌을 때, 이 열등감을 보상하기 위해서 여러 가지 사회적 징후를 나타낸다고 하고, 그 증후를 크게 공격성과 후퇴로 구분하였다. 이유 없이 다른 사람들에게 공격을 일삼는 사람은 그 내면에 열등감이 도사리고 있다는 증거이고, 은둔, 소심, 자기비하와 같이 후퇴적인 생활을 하는 사람도 열등감의 포로가 되어 있는 사람이라는 것이다.

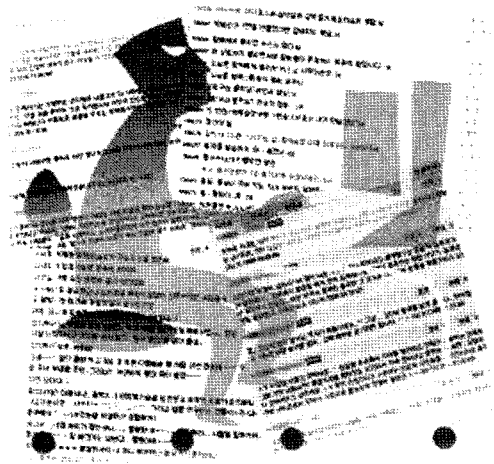
열등감에는 두 가지 특징이 있다. 하나는 객관성(客觀性)이 없다는 것이고, 다른 하나는 다른 사람들에게겐 전혀 의미가 없다는 점이다. 다른 사람들과 더불어 살아가는 사회생활 속에서 열등감이 없는 사람은 거의 없을 것이다. 다만 자신의 열등감을 어떻게 극복하느냐에 차이가 있을 뿐이다.

열등감의 진정한 이유는 전혀 다른데 있을 수 있다. 그것은 열등감을 핑계 삼아 자기개발을 하지 않는 것이다. 때로는 과거의 상처 같은 경험에 사로잡혀 있는 경우도 있다. 그리고 그 열등감을 숨기려고 하는 행동이 다른 사람에게 영향을 주거나 오해를 불러일으키기도 한다.

학력파괴 라는 말이 있다. 그만큼 우리 사회에 학력에 대한 열등감이 만연되었다는 증거이다. 좋은 대학을 나와야만 출세하는 시대는 이미 지나갔다. 다만 소위 출세하지 못한 사람들의 멋진 핑계거리에 불과하다. 에디슨, 카네기, 포드, 채플린, 프랭크 시나트라, 스티브 맥킨, 라이트 형제, 버지니아 울프, 헤밍웨이 같은 사람들과 우리나라에서 성공하고 존경받는 분들이 많은데, 캠퍼스에 구경 한번 가본 일이 없는 분들이 수도 없이 많다. 이제는 성공의 조건이 바뀌었다. 간판이 아니라 실력이고, 무엇을 전공했느냐가 아니라 무슨 전문가인가이다. 어느 분야에서든지 진정한 전문가만이 살아남는 시대가 된 것이다.

외모에 대한 열등감도 만만치 않다. 성형수술도 유행처럼 번지고 있다. 그러나 성형수술을 도깨비 방망이로 여긴다면 크나큰 오산이다. 원하는 대로 바뀌어도 문제가 크다. 멋지게 치장하고 외출을 했는데 만나는 사람들이 서로 똑같은 옷을 입고 나타난다면 아마 어디론가 숨어버리고 싶은 심정일 것이다. 하물며 생김새가 모두 똑같은 유명 연예인들의 모습이라면 생각만 해도 끔찍한 일이 아닐 수 없다.

열등감은 우리에게 두 갈래 길을 제시한다. 하나는 성공으로 가는 길이고 또 하나는 실패의 구덩이다. 누구에게나 선택은 자유지만 그 결과는 참으로 엄청나다.





상 사람들에게 인정받고 있는 주인공들의 공통점을 발견할 수가 있다. 모두가 자신의 열등감을 이용하여 성공했다는 점이다. 못 배웠으니 더 배우려고 노력했고, 가정 형편이 어려웠기에 더욱 열심히 일했으며, 불우한 환경에서 자라났기 때문에 훌륭한 일을 하게 되었고, 몸이 온전치 못했기 때문에 다른 사람들 보다 세 배 네 배 더 노력했다. 모두 다 실패의 조건을 가지고 있었지만 오히려 그것을 성공의 밑거름으로 바꾼 것이다.

반대로 열등감은 자신을 파멸의 길로 인도하기도 한다. “나 같이 무능한 사람이 무엇을 할 수 있겠나?” 라는 식의 자포자기는 사람을 의기소침하게 만들고 무기력한 사람으로 바뀌게 한다. 자포자기의 종착역은 언제나 파멸이다. 자신의 단점을 멋 멋하게 드러내놓고 스타가 된 사람들처럼 ‘나의 약점이 다른 사람의 원하는 것이 될 수 있다’ 는 평범한 진리를 깨달아야 한다.

열등감을 아주 쉽게 극복하는 방법이 있다. 그것은 무거운 열등감 덩어리를 통째로 내려놓는 것이다. 아무도 모르는 나만의 고통덩어리를 미련 없이 던져 버리기만 하면 끝나는 일이다. 매우 중요한 사실은 다른 사람들은 나의 열등감에 대해서 전혀 관심이 없다는 점이다. 상처를 입은 맹수는 이를 감추려고 더욱 포악해 진다고 한다. 열등감도 활용만 잘하면 훌륭한 성공의 무기가 된다.

진정한 승자는 모두가 어려워할 때 어려움을 극복한 사람들이다. 고통과 역경을 멋지게 극복한 사람들에게 성공의 향기가 풍겨 나온다. 그러기에 많은 사람들이 축하와 격려의 박수를 보내는 것이다. 그리고 그들을 ‘성공인’ 이라고 칭한다.

*** 첫인상으로 승부하라!**

대인관계에서 호감도와 비호감도는 대개 2-3분 이내에 결정된다고 한다. 첫인상이 좋았다면 중요한 만남에서 절반의 고지를 획득한 것이나 다름이 없다는 이야기다. 첫인상이 중요한 이유는 자칫 한 번 잘못 비쳐지면 상대방의 기억속에 오랫동안 각인되기가 쉽고 회복하기가 어렵다는 데 있다. 또한 인간의 심리가 그 사람에 대한 긍정적인 부분보다는 부정적인 부분에 더 집착하는 경향이 있다. 이러한 심리적 현상을 부정성의 효과(negativity effect)라고 하는데, 이 말은 한번 구겨진 인상은 다시 회복하기가 힘들다는 말과 통한다. 따라서 잘못 전달된 첫인상을 바꾸려면 대단히 급격하고 충격적인 반전이 필요하게 된다.





First Impression!

세계적인 심리학자 로렌즈의 <오리새끼 실험>은 관계를 형성하는데 있어서 첫인상이 얼마만큼 중요한가를 설명하고 있다. 오리새끼는 부화하는 순간부터 여덟 시간에서 열두 시간 정도 함께 있어준 사람을 뒤따라 다니더라는 것이다. 처음 보게 되고 함께 있어준 사람이 어미 오리로 각인되어 진다는 것이다.

인간사회뿐만이 아니라 모든 동물들도 그 대상과의 신뢰감을 형성하는 시기가 있다는 증거가 된다. 따라서 첫인상을 어떻게 심어 놓느냐가 다른 사람들과의 관계를 결정하는 가장 큰 변수가 된다. 더구나 사람들은 긍정적인 부분보다는 부정적인 부분에 더 집착하는 경향이 있다. 이 말은 한번 구겨진 인상은 다시 회복하기가 힘들다는 말과 통한다.

첫인상은 대부분 시각에 의해 결정된다. 시각으로 받아들인 정보와 기존의 정보를 합하여 적당한 해석을 한 후, 그 인상을 확정하고, 그다음의 행동을 결정한다. Mehrabian은 '인간의 평상적인 의사소통에 있어서 55%의 시각(복장과 외모 등)과 38%의 목소리(음색, 억양, 고저 등)와 신체언어, 그리고 7%의 말하는 내용을 근거로 첫인상을 형성한다고 하였다. 이는 시각적인 효과가 얼마나 큰 영향을 미치는가를 대변하고 있다.

첫인상을 좋게 주려면 먼저 다음의 네 가지 특징에 유의할 필요가 있다.

첫째, 기회는 한번뿐이라는 사실이다. 두 번째나 세 번째의 만남보다는 첫 번째 만났을 때의 모습이 오래도록 기억에 남게 된다. 첫 번째 들어온 정보가 인상적이고 질을수록 그다음 번에 느껴지는 정보는 심리적으로



하기 때문에 좀처럼 입력되지 않게 된다. 이를 초두효과(Primacy Effect)라고 하는데, 먼저 들어온 정보가 나중에 들어온 정보보다 전반적인 인상 형성에 더욱 강력한 영향을 미치는 현상을 말한다. 따라서 단 한 번의 기회를 놓치지 말아야 한다.

둘째, 신속하다는 특징이다. 순간적으로 각인된다. 많은 실험 결과에서 나타나듯이 첫인상이 전달되는 시간은 불과 2초에서 3초 정도이다. 따라서 중요한 만남일수록 신속하게 승부를 걸어야만 한다. 상대보다 내가 먼저 쳐다보고 준비하는 것이 상대의 호감을 얻을 수 있는 비결이 된다.

셋째, 일반적으로 전달된다. 나를 처음 보는 사람들은 나의 동의도 없이 함부로 느끼고 판단한다. 어느 누구도 처음 만났을 때 나쁜 느낌은 말하지 않지만 자신의 기억속에 틀림없이 입력해 버린다. 따라서 나 자신이다른 사람들에게 어떻게 보여지고 있는지를 점검할 필요가 있다.

넷째, 상상과 연상을 한다. 어떤 사람을 만날 때 실제의 그 사람과는 다른 사람을 떠올리기도 하고 엉뚱하게 이미 자신이 익숙하게 기억하고 있던 사람 또는 사물과 연상하여 그것을 첫인상으로 입력해 놓는 것이다.

이 네 가지 특징을 살펴보면 첫인상이란 보여지는 사람에게 불리한 구조인 것을 알 수 있다. 따라서 미리 준비하지 않으면 상대방에게 자신이 원치 않는 모습으로 각인될 소지가 다분하다.

첫인상을 좋게 주는 네 가지 방법을 소개한다.

첫째, 자존감을 높여야 한다. 자존감이란 자신을 스스로 높이려는 마음인 자존심과 다른 자신을 긍정적으로 평가하는 마음을 말한다. 스스로가 최고라고 과대포장하거나 무가치하다고 비하하는 사람을 다른 사람이 좋게 평가할 리가 없기 때문이다.

둘째, 만나는 상황의 우선순위를 정하고 준비해야만 한다. 우선순위는 그 사람에 따라서 질과 양이 다를 수 있겠으나, 일반적인 만남에서는 얼굴, 복장, 자세와 태도 등을 우선적으로 꼽을 수 있다. 얼굴은 그 사람의 대표기관이자 서로가 가장 먼저 바라보는 곳이다. 따라서 언제나 밝고 친근하게 가꾸고 유지할 필요가 있다.

복장은 그 사람의 신분과 역할을 대변한다. '어리석은 사람은 외모를 무시한다' 라는 말이 있다. 옷을 잘 입어서 성공했다고 할 수는 없어도 옷을 잘못 입어서 실수하는 사람들은 많다. 이러한 실수는 자신의 가치를 높이는 데 무리가 따르게 된다.

자세와 태도는 그 사람의 내면 즉, 본질을 평가하는 척도가 된다. 자세란 그 사람이 가지고 있는 모양을 말



하고, 태도란 대상에 따라서 생각이나 감정이 겉으로 드러나는 모습을 말한다. 또는 외부의 자극을 수용하는 틀 즉, 마음의 모양이라고 말할 수도 있다.

셋째, 첫인상의 헤게모니를 빼앗기지 말아야 한다. 비록 돌 때 선 수가 유리하듯이 첫인상에서의 유리한 고지는 상대방을 먼저 보는 것, 즉 미리 알고 가는 것을 말한다. 먼저 알면 어떻게 대응할 것인지 전략이 생기고, 상대방에게 자신감이 있는 사람으로 비쳐지기 때문이다.

옛날 선조들은 다른 사람을 평가할 때 신언서판(身言書判)을 중시했다고 한다. 시대에 따라 다른 사람에 대한 평가와 판단의 우선순위는 바뀌어도 평가와 판단에 대한 결과는 같다. 경기가 좋고 잘나갈 때는 좋은 인상을 주기가 쉽다. 그러나 불경기 속에 모두가 힘들 때, 그럼에도 불구하고 좋은 이미지는 보는 사람들에게 잊지 못할 호감과 기대감을 안겨주는 법이다. 첫인상의 중요성과 효과성을 알았다면 누군가를 만나기 전에 미리 계획을 세워야 한다. 첫인상은 준비하는 자의 몫이고, 준비하는 만큼 효과가 나타나기 때문이다.

모든 사람들은 성공하기를 원하고 있다. 그리고 그 성공을 통해서 행복해지기를 희망한다. 성공을 하려면 성공의 조건을 충족시켜야만 한다. 그 첫 번째가 자신의 열등감을 극복하고 그것을 무기로 삼아 도전하는 일이다. 두 번째는 더불어 사는 사회 구조 속에서 다른 사람에게 비쳐지는 자신의 첫인상이 어떻게 각인되고 있는가를 점검해야 한다. 첫 번째는 내적인 이미지를 완성하는 것이고, 두 번째는 외적인 이미지의 통로를 개설하는 일이기 때문이다.

