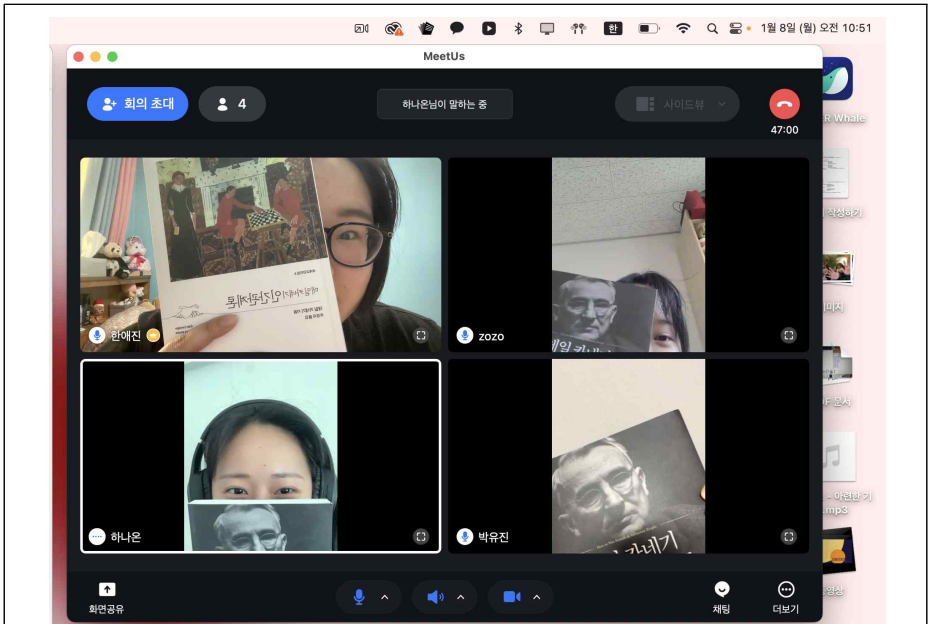


독서클럽 모임 보고서 - 소확행

1주차	일시	1월 8일 10 : 00 Meetus(비대면 토론 진행)	
	참여 학생	클럽원 정보	참석 여부
		박유진 (2353056)	O
		조보경 (2353050)	O
		하나온 (2353059)	O
한애진 (2353066)	O		
진도	도서명: 데일 카네기 인간관계론	진도페이지: p.1 ~ p.56	
토론 내용	 <p>[좌측부터 한애진, 조보경, 하나온, 박유진]</p> <p>1. 책의 첫인상 유진- 데일 카네기의 저서가 유명하기도 하고, 베스트셀러라 더 관심이 갔다. 사람에게 대해 알고 싶었고, 보다 나은 사람이 되고자하는 생각에 흥미가 일었다. 책의 내용이 어려울 것 같아 걱정했지만, 생각보다 크게 어렵지 않아 재미있게 읽었다. 보경- 집에 꽂혀있던 책 중 하나라 전부터 궁금했는데 이렇게 읽게 되어 좋은 기회라고 생각한다. 고전이다 보니 어려울까봐 처음에는 부담스러웠는데 사례 위주의 서술이라 술술 잘 읽혔다. 나온- 인간관계에 대해 관심을 가지고 있었던 시기였고 주변 지인들, 또 새롭게 만나게 될 사람들과 더 좋은 관계를 이어갈 수 있는 방법을 찾고 싶었다. 이 책을 읽으며 인간관계의 부족한 부분들을 알아가며 한층 성장할 수 있는 시간이 될 것 같아서 흥미로웠고 재미있을 것 같다는 생각이 들었다. 애진- 인간 관계론이라는 생각을 보고 요즘 내가 갖고 있는 인간 관계에 대한 고민 해결에 도움이 될까라고 생각 되었다.생각한 것 보다 개인의 사례가 많아서 이해하기 쉽고 재미있게 읽었다. >>공동적으로 사례 위주로 나와서 생각보다 읽는데 큰 어려움은 없었다고 이야기했다.</p> <p>2. 인상 깊었던 내용(#1) #꼴을 얻으려면 벌통을 걷어차지 마라 비판하거나, 비난하거나, 불평하지 말라.</p>		

유진- 1부 1장의 “비판하거나, 비난하거나, 불평하지 마라“는 내용이 가장 인상 깊었다. 살아가면서 나도 모르게 부정적인 생각을 하게 될 때가 있는데, 그에 대한 경각심을 일러주어 가장 기억에 남았다.

보경- 링컨의 이야기가 인상 깊었는데, 그가 이전에는 편지로 누군가를 비판하거나 조롱하는 걸 즐겼다는 사실이 충격적이었다. 그러면서도 적을 만들어버린 경험을 통해 공격적인 태도를 바로잡으려고 노력했던 점에서 그가 나중에 위인으로 남을 수 있었던 이유라고 생각이 들었다. 또한 칼라일의 “보잘 것 없는 사람들을 다루는 방식을 보면 그 사람이 위인인지 아닌지를 알 수 있다.”의 말을 통해, 사람들이 왜 누군가를 사귄 때 식당 종업원을 대하는 태도를 보라고 하는 지 깨달을 수 있었다.

나은- ‘비난은 아무런 쓸모가 없다.’ 상대방에게 비난, 비판을 하게 되면 잘못을 인정하고 행동을 고치려는 방향으로 생각을 하는 것이 아니라 오히려 그 실수에 대해 자기 합리화 한다는 점, 나에게 대해 비판, 비난을 한 상대방에 대해 나쁘게 인식한다는 점, 날카로운 내용을 포함한 언어는 인간관계에 있어서 좋은 효과를 기대하긴 어렵다는 중요한 교훈을 다시 한 번 머릿속에 각인 시킬 수 있었다.

애진- 1부 1장 “다른 사람을 비판하거나 비난하지 말라 하나님도 하루 심판을 두고 미루신다.” 라는 말이 가장 인상 깊었다. 다른 사람과의 갈등이 생겨도 내가 그 사람을 비난할 자격이 있는지 한번 더 생각해보게 된 계기가 됐다.

3. 각자의 사례

유진- 고등학교 3학년 입시 때, 지도 선생님의 공격적인 비난이 지속된 후 긍정적인 효과를 보기보단, 오히려 위축되고 자신감이 하락하여 실력이 저하되었다. 뿐만 아니라, 비난의 말을 들은 다른 학생들도, 오히려 선생님에 대한 부정적 여론이 형성되었다. 존경하던 선생님에게 크게 실망한 학생도 있었다. 적정선의 조언이 아닌 필요 이상의 비난은 듣는 이에게 적대감을 품게 한다는 걸 알게 됐다.

보경- 동생이 차타는 걸 싫어하는데, 예전에 못 버티고 차에서 크게 운 적이 있다. 차 안의 모든 어른들이 울지 말라며 큰 소리로 혼내고, 나름대로 타일렀지만 동생은 그치지 않았다. 그래서 내가 반대로 차분하게, 조금만 있으면 내리니까 기다리자고 얘기하니 동생이 이내 수긍하고 울음을 그쳤다. 내가 그치게 하고도 놀랐는데, 확실히 비판, 비난보다 차분히 얘기하는 것이 본능적으로 행동하는 아기들에게도 효과가 있구나 깨달을 수 있었다.

나은- 알바를 하는 도중에 손님 휴대폰에 날계란을 얹은 날이 있었다. 손님은 짜증과 화가 섞인 언행을 쏟아 부었다. 예상했던 결과였다. 그러나 비난, 비판을 들으며 잘못을 뉘우치기도 전에 자기 합리화를 하며 그 상대에 대한 비난을 하고 있는 모습을 볼 수 있었다. 부정의 말이 잘못에 대한 인정을 진심으로 깨닫게 하는 수단에 있어서는 좋은 효과를 불러일으키지 않다고 생각한다.

애진- 고등학교 시절 학생들에게 미움을 받는 고등학교 선생님이 내가 봤을 때 크게 잘 못 하지 않으셨는데 학생들에게 너무 큰 비난을 받고 있는 모습을 보고 충격을 받은 기억이 있다. 비난을 하기 전에 한번 더 생각해보고 비난을 하지 않는 것이 좋을 듯하다.

4. 비판, 비난, 불평을 다르게 보기

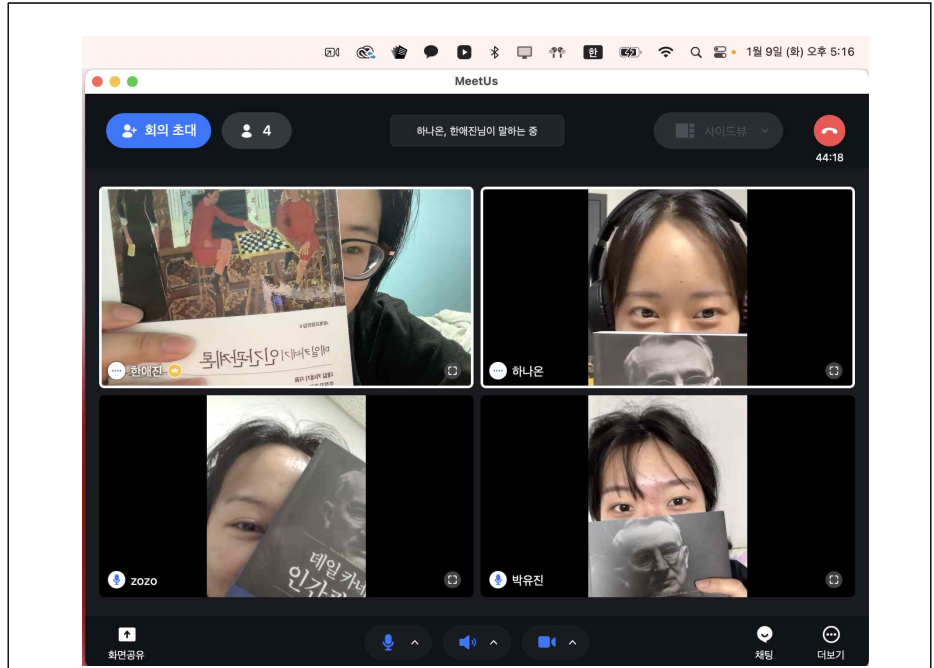
Q.(서바이벌 프로그램에서 비판이 성장의 촉매제가 되는 경우도 있지 않은가?)

유진- 나는 알바 할 때 실수가 잦은 편이었는데, 함께 일하는 분들이 내가 실수해도 괜찮다고 다독여주며, 언제나 친절히 도와주신 덕분에 적응이 수월했다. 오히려 그들의 유연함과, 친절을 보고 배워 나도 돌발 상황에 대한 대처능력이 향상되었다. 때문에 비난은 누군가에게 성장의 촉매제가 될 수는 있지만, 나의 경우엔 비난보단 격려가 보다 긍정적인 결과를 불러온다고 생각했다.

		<p>보경- 식당 알바에서 포스기 실수를 하고 혼란 경험이 있었다. 그때 사장님이 심한 말로 다그쳐서 처음에는 반감이 먼저 들었다. 비판을 받았었지만 돌아보면서 그 분의 입장을 이해할 수 있었다. 처음에 방어적인 태도가 들었던 것처럼 상대방이 어떻게 받아 들이냐에 따라 비판과 비난은 위협할 수 있다고 생각한다. 그래서 책에서 말한 것처럼 굳이 적을 만들 필요는 없지 않을까 싶다.</p> <p>나은- 비판이 성장의 계기가 될 수 있다고 생각한다. 비판을 통해 자신의 단점과 개선할 점을 인식한다면 그것을 바탕으로 성장할 수 있기 때문이다. 하지만 비판의 태도와 말투가 적절하지 않은 경우 상대방에게 상처를 줄 수 있다. 비판이 성장의 촉매제가 되기 위해서는 목표와 의도가 성장에 도움이 되는 방향으로 이뤄져야 한다고 생각한다.</p> <p>애진- 고3 시절 미술 입시학원을 다닐 때 담당선생님께서 나의 잘 못 보다 더 큰 비난을 주며 상처를 받은 적이 있다. 이후에 비난 받은 문제점을 개선하게 되었고 오히려 선생님에게 반항심이 생겨 더 노력하게 된 것 같다. 상대방을 비난하려고 보단 나의 경우에선 상대방을 이해해보려고 노력하고 상대방과의 대립관계가 되기보단 내가 양보를 먼저 한 것 같다.</p> <p>5. 부정적 감정이 들 때 어떻게 하면 비난을 자제할 수 있을지</p> <p>애진- 여러 번 생각하고 시간이 지나면서 상대방을 이해하는 방법</p> <p>유진- ‘그럴 수 있지.’ 타인을 공감, 이해하기 위해 노력한다. 이해가 되지 않는다면 ‘그런 사람도 있구나.’ 하고 넘기려고 한다. ‘나도/남도 그럴 수 있다.’는 생각 때문에 타인의 실수에 관대하게 넘어가고자 노력하게 된다. 내가 완벽하지 않다는 걸 상기하면 타인을 이해하는 데에 큰 도움이 된다.</p> <p>나은- 호흡을 한번 정리하며 마음의 감정을 가라앉히고 상대방의 입장에서 생각 해보는 시간을 가져본다. 바로 반응하기보다는 시간을 두고 생각한 후 의견을 전달하는 방법은 부정적인 감정에서 벗어나는 것에 도움을 줄 수 있을 것이다.</p> <p>보경- 열심히 일하면서도 험담이 오가는 분위기에서는 침묵을 지키는 사람들이 나중에 높은 위치에 올라가 있다고 한다. 사회에서 말 때문에 적을 만드는 경우가 많은데, 무엇보다 일차적으로 말조심을 해서 적을 만들지 않는 게 중요하다고 본다. 또한 이해를 위해 유연한 태도를 가질 필요가 있다. 상대방의 입장을 내가 모두 아는 게 아니므로 함부로 판단을 내려선 안 된다.</p>
--	--	---

1042주차	일시	1월 9일 16 : 30 Meetus(비대면 토론 진행)	
	참여 학생	클럽원 정보	참석 여부
		박유진 (2353056)	O
		조보경 (2353050)	O
		하나은 (2353059)	O
		한애진 (2353066)	O
진도	도서명: 데일 카네기 인간관계론	진도페이지: p.57 ~ p.104	

토론 내용



[좌측부터 한애진, 하나온, 조보경, 박유진]

6. 인상 깊었던 내용(2#)

유진- 2부 3장[다른 사람의 이름을 기억하라]는 내용이 가장 기억에 남았다. 내가 다른 사람의 이름과 얼굴을 금방금방 외우지 못하는 편인데 나에게 가장 필요한 조언이라고 생각해 가장 인상에 남는다.

보경- 1부 3장의 내용이 인상 깊었다. 책에서 한 엔지니어의 어린 딸이 아침을 먹기 싫어해서 고민이라는 에피소드가 나온다. 딸이 엄마 흉내를 내는 것을 좋아하기에 이를 활용해서 이후 아이에게 요리해달라고 하며 재밌게 아침을 먹일 수 있었다고 한다. 이 부분에서 밥 먹는 걸 좋아하지 않은 동생이 떠올랐다. 다그치기보다 손가락으로 기차놀이를 하거나, 식사 이후 원하는 걸 해주겠다는 약속으로 동생도 밥 먹는 걸 즐길 수 있었다.

나온- 2부3장 사람들이 자신의 이름에 생각보다 많은 관심을 가지고 있다. 누군가의 이름을 기억하고 불러준다면 미묘하지만 매우 효과적인 칭찬을 하고 있는 행동이라고 한다. 이 내용을 읽고 시간과 에너지를 들여 사람들의 이름을 잘 외우지 못했던 과거의 행동을 반성하게 되었다. 상대방이 나의 이름을 외워주고 관심 가져 주기 바라기 전에 먼저 마음속에 상대를 새기고 이름을 기억해보려 노력할 것이다

애진- 2부 3장의 다른 사람의 이름을 기억하러가 가장 인상 깊게 남는다. 평소 다른 사람의 이름을 잘 외우지 못 하는 편인데 이름을 못 외워 곤란한 상황도 왔었던 경험이 있다. 현재 나에게 필요한 조언인듯 하여 가장 인상 깊었다.

7. 2부 1장에 대한 생각

#어디서든 환영받는 사람이 되는 방법
다른 사람에게 진심으로 관심을 가져라.

유진- 타인에 대한 아주 작은 배려, 상대를 생각하는 마음에서 타인의 호감을 얻을 수 있다. 익숙한 말이지만 간과하게 될 수 있는 부분이라고 생각했다.

보경- 타인에게 관심을 진정으로 둔다면 그 사람이 싫어하는 것, 좋아하는 것 등을 알게 될 것이다. 그러면 그 사람을 대할 때 세심한 태도가 나오고 이를 바탕으로 인정과 칭찬을 할 수 있다고 생각한다. 그래서 1장 2부의 연장선이라

생각했다.

나온- ‘다른 사람과 새로운 관계를 맺기 위해, 또는 나를 좋아하게 만들기 위해 시간과 감정, 에너지를 써야 한다는 사실은 알고 있지만 언제나 사람들에게 진심으로 관심을 가지고 다가가는 일은 생각한 것 이상으로 힘들었다. 그래서 활발하고 열정적인 태도로 사람들에게 반응을 보여라’라는 구절을 읽으며 성격적으로 강아지를 닮고 싶다는 생각이 들었다.

애진- 사람들에게 얼마나 관심을 가지냐에 따라 인간관계가 달라진다는 거에 공감이었다. 평소 나는 솔직하지 못 해 사람을 잘 칭찬하지 않는데 이 책을 읽고 실제 나의 생각을 표현하고 칭찬을 해보도록 노력할 것이다.

8. 2부 2장에 대한 생각

유진- 어릴 적 나는 나쁜 일이 일어났을 때, 부정적인 것에만 초점을 뒀던 안 좋은 감정이 오래가곤 했다. 인생을 살아가며 전반적으로 그런 태도를 고수해왔다. 반면 지금의 나는 사소한 것은 금방 까먹는 단순한 성격이라 나쁜 일이 있어도 금방 잊으려고 노력한다. 경험을 통해 자연스럽게 부정적 태도는 상황 개선에 도움이 되지 않는 걸 알게 된 것이다. 때문에 나쁜 일이 있어도 부정적으로 상황을 바라보기보단, 당장의 상황을 받아들이고 긍정적인 태도를 가질 수 있도록 노력하고 있다. 긍정적으로 사고하려는 태도는 삶의 만족도 향상에 큰 도움이 된다.

보경- 2장의 결론은 ‘웃어라’이지만 단순히 웃음이 아닌 나의 평소 태도에 대해 다시 상기할 수 있었다. 입시미술의 경력이 짧았던 만큼, 본교에 합격했을 때 매우 감사하고 기뻐했다. 그런데 막상 동기들은 학교에 불평불만을 내놓는 모습이 의아했다. 소위 명문 대학생이라고 행복하고 그렇지 않은 대학생이라고 불행한 것이 아닌데 말이다. 2장을 읽으면서 그때 깨달은 태도의 중요성이 떠올랐다. 행동이 감정에 많이 따라가는데, 기분이 태도가 되지 말라는 말이 생각났다.

나온- 행동과 감정은 같이 따라 간다고 생각한다. 아무리 기분 나쁜 일이 있어도 자신의 의지로 감정, 행동을 통제할 수 있다면 행복한 인생을 살아갈 수 있다고 생각했다

애진- 이 내용을 읽으니 나의 과거에 있었던 상황과 비슷하여 공감 되었다. 고등학교 시절 나와 비슷한 상황의 친구가 있었는데 그 친구의 부정적인 태도의 이야기를 듣고 나의 삶도 잘 못 된 삶인가 하고 부정적인 생각을 가지고 생활했을 땐 모든 일이 잘 풀리지 않고 계속 제자리걸음을 하는 기분이었지만 다시 생각해보고 태도를 바꾸니 상황이 나아지는 것 같았다. 하지만 부정적인 태도를 가지고 있는 친구는 계속해서 제자리걸음을 하는 모습을 본 경험이 있다.

9. 사람들이 나를 좋아하게 만드는 6가지 방법 중 가장 인상 깊었던 원칙이 무엇인지

>>>공통적으로 <2-웃어라> 선정

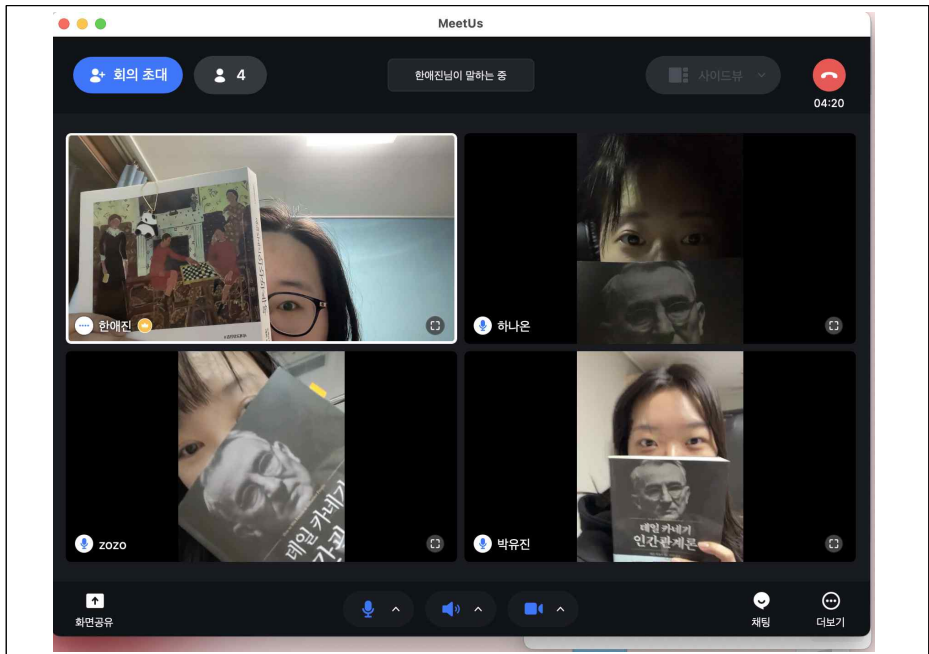
유진- 알바를 하면서 다양한 손님들을 마주하게 되지만, 그중 환하게 웃는 손님은 유독 기억에 남는다. 응대를 할 때도 더 진심을 다하게 된다. 또, 새로운 사람을 사귄 때도 잘 웃고 표정이 밝은 사람은 유독 인상에 오래 남고 더 호감이 간다. 타인의 미소를 보면 나까지 웃게 되며 기분이 좋아진다. 웃음은 생각보다 쉽게 전염되며, 나에게도 타인에게도 긍정적 영향을 미치는 것 같다.

보경- 원칙 2 ‘웃어라’와 관련해서 이전 경험이 떠올랐다. 몇 년 전 버스를 타고 있을 때 어떤 여성 분이 기사님께 큰 목소리로 밝게 인사드리는 모습이 감명 깊었다. 내가 받은 게 아님에도 나까지 기분 좋아지는 인사여서 아직까지 기억에 남아있다.

	<p>나온- 알바를 하며 웃음에 대한 힘을 알 수 있었다. 밝은 얼굴로 손님을 응대하고 일을 하니 즐겁게 하루를 마무리할 수 있었다. 또한 다정한 모습을 많이 보이는 손님 분들도 많이 볼 수 있었다.</p> <p>애진- 항상 웃으며 밝은 모습으로 위기 상황을 극복하는 모습의 친구를 보며 긍정적이고 주변의 다른 사람들까지 기분 좋게 만들어 주는 것 같다는 생각을 하게 만들었다. 그 모습을 본받고 싶다고 생각하게 됐고 그 친구와 더욱 좋은 관계를 유지했으면 좋겠다는 생각도 했다.</p>
--	--

3주차	일시	1월 15일 10 : 00 Meetus(비대면 토론 진행)	
	참여 학생	클럽원 정보	참석 여부
		박유진 (2353056)	○
		조보경 (2353050)	○
		하나온 (2353059)	○
한애진 (2353066)	○		
진도	도서명: 데일 카네기 인간관계론	진도페이지:	p.105 ~ p.176

토론 내용



[좌측부터 한애진, 하나온, 조보경, 박유진]

10. 자신만의 설득 방법이 있나요?

유진 - 상대방의 선호도를 먼저 알고자하는 편이다. 내가 설득 하고자하는 것과 관련된 주제로 먼저 이야기를 꺼낸 후 해당 주제에 대한 상대방의 기호를 물어 보고, 그에 관심을 보이면 그와 관련된 긍정적인 점들을 이야기하며 제안하는 편이다. 또는 상대방의 부담을 낮출 수 있도록 먼저 베풀기도 한다.

보경 - 차분하게 내 생각과 그에 대한 근거를 든다. 근거는 상대가 수용할 수 있는 범위 내의 것에서 주로 가져와서 말하는 것 같다. 그리고 상대의 성향도 설득할 때 어느 정도 고려한다. 수치로 말해줘야 납득하는 이가 있는 반면에, 통계 너머의 것들을 더하여 말해야 받아들이는 사람도 있다. 근데 책의 조언처럼 감정에 대한 공감은 이와 상관없이 설득하는 데 꼭 필요하다고 본다.

나온 - 설득을 하기에 앞서 상대방이 관심을 가질만한 이야기를 꺼내면서 호감도를 먼저 높이는 전략을 쓰고 있다. 대화에 대한 거부감을 최대한 낮추고 설득의 단계로 들어간다면 상대방이 긍정적으로 제안을 받아들이는 것에 큰 효과를 발휘할 수 있을 것이라고 생각한다. 또한 상대방이 관심 가지고 있는 것을 먼저 배푸는 방법도 설득하는데 많은 도움을 받을 수 있었다.

애진 - 상대방을 설득하기 전에 그 사람에 대해 한번 더 떠올려 보고 어떻게 이야기를 꺼내야할지 생각할 것이다. 그 사람에게 이득이 가고 좋은 부분을 확실히 각인 시켜 줄 것 같다. 나의 경우에 나와 가까운 사람을 설득 할 때엔 실제로 말을 하여 설득 하는 방법보다는 편지를 적어 저의 마음을 확실하게 전달 하는 방법을 선호한다. 혹은 나의 실제 경험 이야기, 다른 실제 사례들을 말 하여 신뢰를 주는 것 같다.

11. 사례 속 등장인물들 중 이때 내가 이 사람이었다면 어떻게 행동했을까?

유진 - 2부 1장 [다른 사람에게 진심으로 관심을 가져라]

체인점 회사에 석탄을 납품하려다 실패한 내플은 석탄을 팔기위한 전략을 모색했고, 체인점을 옹호하는 입장이 되어 토론에 임하게 된다. 그는 논쟁에서 이기기 위해 자신이 경멸하던 체인점에 찾아가 그들의 이야기를 듣게 되었고, 이후엔 그들의 마음을 얻어 석탄 납품에도 성공하게 된다. >> 타인에게 관심을 가짐으로써 누군가를 이해하고 그들의 마음까지 연계 된 것도 신기했지만, 토론을 위해 자신이 싫어하던 체인점 경영진의 자문을 구한 내플이 대단했다. 어떻게 그렇게 강단 있게 행동할 수 있었던 걸까? 나라면 체인점의 경영진을 찾아가 자문을 구할 생각도 못했을 것 같다. 오히려 우유부단해서 이러지도 저러지도 못하며 고민을 오래 했을지도 모른다. 타인에게 관심을 가지는 것도 중요하지만, 내플의 적극적이고 결단력 있는 태도 또한 배워야할 점이라고 생각했다.

보경 - 3부 1장의 패트릭 J. 오헤어의 사례가 인상 깊었다. 그는 쟁을 즐기는 화이트 트럭 판매원이었는데, 매번 고객과의 논쟁은 이겨도 정작 판매는 잘하지 못했다. 그 부분을 읽으면서 나도 평소에 납득하지 못하면 걸고넘어지는 성격이라 반성했다. 내가 오헤어였어도 논쟁적으로 달려들지 않았을까 싶었다.

나온 - 3부 4장 다른 사람의 마음을 얻는 확실한 방법 중 임대료를 깎고 싶다는 고민을 가지고 있는 엔지니어 O. L. 스트립이 나온다. 스트립은 임대 기간이 끝나는 대로 집을 비우겠다는 내용의 편지를 주인에게 보냈고 주인은 편지를 받고 얼마 지나지 않아 그의 집에 방문했다. 임대료 이야기는 꺼내지도 않았지만 친근하고, 이야기에 공감하고, 이해하는 접근 방식을 이용해 스트립은 임대료를 깎기에 성공한다. 내가 이 이야기의 주인공이었다면 이사를 할 집을 먼저 찾은 다음 주인에게 전화를 해서 불평, 불만을 전했을 것 같다. 결국 이 문제를 해결하지 못하고 다른 임차인들과 똑같이 임대료를 깎기에 실패했을 것이다.

애진 - 3부의9장“모든 사람이 원하는 것”에서 첫 번째 사례인 데일 카네기 저자 본인이 한 여인을 설득하는 모습이 가장 인상 깊었다. 이 책을 읽기 전에 내가 만약 데일 카네기였다면 나의 잘 못을 인정하며 그냥 단순한 일로 넘어갈 것 같다. 하지만 이 책을 읽고 나서 나는 나의 잘못과 그녀를 공감하며 이해 해보도록 노력했을 것이다. 반심을 가지고 있던 그녀의 마음을 설득 하는데 공감이 가장 중요하다는 것을 아는 나는 그녀의 마음을 공감하며 그녀에게 칭찬과 자신의 잘 못을 말하며 카네기와 같은 방법으로 그녀를 설득 했을 것이다. 하지만 이러한 설득 방법은 자신과 다른 사람을 설득하는 것이기 때문에 공감하기 쉽지 않을듯하다.

4주차	일시	1월 16일 10 : 00 Meetus(비대면 토론 진행)	
	참여 학생	클럽원 정보	참석 여부
		박유진 (2353056)	O
		조보경 (2353050)	O
		하나온 (2353059)	O
한애진 (2353066)	O		
진도	도서명: 데일 카네기 인간관계론	진도페이지: p.177 ~ p.273	
토론 내용	 <p>[좌측부터 한애진,하나온, 조보경, 박유진]</p> <p>12. 진심이 필요한 상황에서 마음이 동하지 않을 때 어떻게 하면 상대방에게 마음을 보여주고 긍정의 결과를 이끌어 낼 수 있을까?</p> <p>유진 - 내가 누군가를 이해하고자 노력하면 그 또한 나에게 대해 이해해주지 않을까? 책에서 저자가 말했듯이 타인의 입장을 진심으로 공감하는 것이 좋을 것 같다. 타인에게 내 상황을 억지로 공감시킬 순 없지만, 내가 타인의 입장이 되어 생각해보는 것은 가능하다. 타인을 먼저 이해하기란 쉽지 않겠지만, 나의 입장에만 중심으로 상대방을 설득하는 것 보단 확실히 더 효과적인 것 같다.</p> <p>보경 - 위와 같은 상황이 온다면 먼저 내가 상대에게 열등감을 갖고 있지 않은지 고민해볼 것이다. 칭찬은 상대를 인정해주는 것인데 칭찬을 위한 진심이 나오지 않으면 무의식적으로 그러기 싫은 상태일 것이다. 개인적으로 나와 타인의 인생을 비교하지 않고 존중하면 열등감이 많이 사라졌던 것 같다. 그래서 위와 같은 상황이 닥치면 내 마음의 건강과 여유를 다시 돌아보는 시간을 가질 것이다.</p> <p>나온 - 마음이 동하지 않다는 것은 상대방과의 대화에 공감을 못하고 있어서 이 결과가 나왔을 것이라고 짐작한다. 우선 상대의 이야기를 주의 깊게 경청하는 방법도 좋은 효과를 가져오리라 생각한다. 자신의 관점으로 이 이야기를 바라보지 않고 상대의 관점으로 바라보는 노력을 하기 시작한다면 상대방을 향한 진심의 마음을 이끌어 낼 수 있을 것이다.</p> <p>애진 - 마음이 동하지 않는 원인은 상대방과 내가 공감이 되지 않고 있는 상태라고 생각된다. 내가 먼저 그 사람의 마음을 공감하며 상대방과 많은 대화를 하며 서로 이해가 되며 서로의 마음을 공감 되는 것이 좋다고 생각된다.</p>		

서로의 마음을 공감하며 이해가 된다면 분명 긍정적인 결과가 나올 수 있다고 생각한다. 그 후에 진행하는 일 또한 잘 풀릴 것 이라고 생각한다.

13.적대감으로 가득 찬 상대의 마음을 우호적으로 바꾼 경험이 있는지? 그런 상황이 닦혔을 때 어떤 식으로 책의 조언을 적용할 수 있을까?

유진 - 아직 적대감으로 가득 찬 사람을 만난 적 없다. 그러나 반대로, 내가 누군가를 부정적인 시선으로 바라 본적이 있는데 상대방에 대해 알아갈수록 부정적인 감정은 사라지고 제가 그 사람을 오해했다는 사실에 부끄러웠다. 나는 적대감이 있어도 내가 품은 감정을 그대로 드러내진 않았기 때문에 상대와 우호적 관계를 이어갈 수 있었다. 때문에 서로에 대해 알아가며 자연스럽게 가까워졌는데, 이 경험을 토대로 나에게 적대감을 가진 사람을 본다면 내가 실수한 부분이 있는지, 또는 상대방이 나에게 대해 오해할만한 일이 있는지를 먼저 생각해보고, 되도록 우호적으로 대하고자 노력할 것 같다.

보경 - 이전에 대학 진학을 미술 쪽으로 원했지만 부모님이 반대 하셨었다. 부모님과 갈등을 마주하는 게 힘들어서 한동안 회피했었는데 그럴수록 문제만 더 깊어갔다. 그러다 진로 관련해서 조사하고 그 과정과 그동안의 솔직한 감정을 전달하여 부모님 마음을 우호적으로 바꿀 수 있었다. 상대와 마주해서 긍정적으로 문제를 해결하는 것의 중요성을 깨달을 수 있었다.

나은 - 적대감으로 가득 찬 상대를 만나본 경험은 없다. 만나기 보기 전에 이 책을 읽은 것이 운이 좋은 것 같다. 상대방에게서 나에게 대한 적대감이 높은 상황이라면서 또한 그 사람에 대한 평판이 좋지 않을 것 같다고 생각한다. 이 문제를 해결하기 위해 ‘다른 사람의 의견을 존중하라. 절대로 그 사람이 틀렸다고 이야기하지 마라.’ 3부 2장의 적을 만드는 확실한 방법과 그 예방법의 내용에 나와있는 카네기의 조언을 떠올리며 상대의 마음을 우호적으로 바꾸기 위해 노력할 것 같다.

애진 - 적대감으로 가득 찬 상대의 마음을 우호적으로 바꾸는 건 정말 어려운 것 같다. 학창 시절에 나에게 안 좋은 마음을 가지고 저나 말에 모두 반박을 하고 나를 무시하는 태도를 가진 사람을 만난 적이 있원칙8-‘다른 사람의 관점으로 상황을 보려고 정말 노력하라.’를 참고하여 그 시절에 나에게 적대감을 가진 친구에게 진심으로 공감해볼라고 노력 할 것이다. 그리고 그 상황을 피하기만 한다. 하지만 그 당시 나 또한 그 사람에 대한 안 좋은 감정만 점점 쌓아 가고 있다. 결국 그 사람과 점차 멀어지게 노력 했던 경험이 있다. 하지만 지금이라면 책의3부 의‘내 생각대로 다른 사람을 설득하라’ 에서 원칙8-‘다른 사람의 관점으로 상황을 보려고 정말 노력하라.’를 참고하여 그 시절에 나에게 적대감을 가진 친구에게 진심으로 공감해볼라고 노력 할 것 이다. 그리고 그 상황을 피하기만 하는 것이 아니라 그 친구와 대화 해보도록 노력 할 것이다.

14.상대에게 했던 칭찬 중 가장 기억에 남는 칭찬은?

나은 - 학원 강사를 하며 예비반 친구들에게 칭찬을 많이 하고 있다. 그 중에 기본기를 열심히 배우고 있는 친구에게 그 전의 그림보다 더 실력이 좋아졌고 훨씬 잘하고 있다고 짐심을 담아 칭찬해줬던 기억이 있다. 그 친구는 자신감을 얻고 열심히 집중해서 그림을 그리고 있던 모습이 기억에 남는다.

유진 - 가장 기억에 남는 칭찬은 [밝고, 웃는게 너무 예쁘다.]이다. 해당 칭찬을 해준 후 상대와 더 친해지기도 했고, 이후 기뻐하며 나에게 우호적 반응을 보여줘 나까지 기분이 좋아졌던 기억이 있다. 나는 타인의 장점을 찾아내는 것을 좋아하는 것 같다. [잘 웃어서 보기 좋다, 오늘 웃이 잘 어울린다,] 등 일상적이고 사소한 이야기를 많이 한다. 내가 느낀 긍정적인 감정을 상대방에게 전달하고, 또 기뻐하는 상대방을 보면 저도 기분이 좋아진다. 외적인 칭찬 뿐 아니라 상대방을 알아가며 발견하는 내적인 장점을 떠올리는 것도 즐겁다.

애진 - 최근 모두 자신을 탓하는 친구에게 했던 칭찬이 가장 기억에 남는 것 같다. 그 친구는 내가 봤을때 진심으로 자신에 일에 열정을 가지고 항상 노력하는 친구이기 때문에 그 친구의 열정에 대해 진심으로 칭찬 하니 그 친구가 위로를 받으며 진심으로 기뻐하고 그 후에 더 열심히 하는 것이 눈에 보여 나의 관심을 통한 칭찬을 통해 힘을 가진 친구를 보니 나의 마음이 편해졌다. 그 일을 계기로 사람은 관심과 진심이라는 것이 중요하다고 깨달았다.

보경 - 상대에게 진심을 담아 칭찬했던 여러 상황들이 기억난다. 최근에는 동기가 과제를 정말 잘해서 칭찬한 적 있다. 그때 나와 상대도 기분이 좋았던 게 기억에 남는다. 진정한 칭찬은 상대는 물론 나에게도 긍정적인 작용을 하는 듯 하다.

15. 책을 읽고 스스로 개선하고 싶다고 생각한 원칙들과 그 이유

유진 - 1부 1장 [비판하거나, 비난하거나, 불평하지 마라.], 4부 1장과 2장의 원칙 비난, 비판하지 않으려고 노력하지만, 삶에 여유가 없거나 예민해지는 날들이 있는 것 같다. 그럴 때마다 나에게도, 남에게도 각박해지곤 하는데 개인적인 감정을 드러내진 않기 위해 노력하지만, 비판적 생각을 중단하는 것은 힘든 것 같다. 때문에 나도 모르게, 부정적이게 되거나 또 그런 생각들이 태도가 되지 않도록 스스로 조심해야할 부분이라고 생각한다.

보경 - 계속 진심으로 상대를 대하라고 한 점이 기억난다. 개인적으로 감정이 잘 드러나는 편이라서 내 호불호가 타인에게 잘 전달된다. 이 책에서는 마음의 건강에 대해 직접 말하진 않지만 카네기의 조언을 잘 지키기 위해서는 진심을 보여줄 수 있는 여유를 먼저 길러야겠다는 생각이 들었다.

나은 - 이름이 상대방에게 있어서 중요한 말로 들린다는 내용의 2부 3장을 읽고 본인조차 상대의 이름을 잘 기억하지 못하고 상대가 내 이름을 기억해주길 바랬던 과거의 모습이 부끄럽게 느껴졌다. 새로운 사람들과 좋은 관계를 형성하기 위해서는 시간과 에너지를 들여 그들의 특징과 장점 등을 관심 있게 찾아서 이름을 기억하기 위해 지워지지 않도록 반복해서 마음속에 새기려 노력할 것이다.

애진 - 2부의 원칙1인 다른 사람들에게 진심으로 관심을 보여라. 를 읽고 반성하게 된 것 같다. 나는 평소 나와 친하지 않는 이상 사람들에게 크게 관심을 가지지 않는 편이다. 좋은 인간관계와 좋은 사람들을 만나기 위해서는 관심이란 것이 가장 중요한 것 같다. 나부터 상대방에게 관심이 없는데 그 사람도 나에게 관심을 가질 일이 없다. 내가 먼저 관심을 가지고 사람을 진심으로 상대하는 태도를 가져야겠다고 생각한다.

	No.	클럽원 정보	후기 내용
활동 후기	1	박유진 (2353056)	<p>또 평소 사람에 대해 궁금하기도 했고, 관계에 대해 생각하고 그를 분석하는 걸 좋아하기 때문에 이 토론 도서로 선정했다. 이 책을 읽으면 아직 서투른 점이 많은 내가 더 숙달된 사회인에 한발짝 가까워질 수 있을 거라고 생각했다.</p> <p>삶을 살아가며 인간관계에 대해 알아가는 것은 중요하다고 생각한다. 이 책은 아주 사적인 인간관계부터 대외적인 관계까지 폭 넓게 적용할 수 있는 유익한 처세술이 많이 나와 있었다. 인간관계에 대한 원리를 구체적인 사례를 통해 보여줌으로써 독자의 이해도를 높이고 독서의 부담감을 낮춰줬다. 또한 배려, 공감과 같은 아주 기본적인지만 중요한 원리들을 강조하며 관계의 중요성 뿐 아니라 보다 행복한 삶을 향유하기 위해 개인이 지녀야 할 태도에 대해 상기시켜주는 유익한 책이다.</p> <p>토론을 통해 나는 경험하지 못했던 타인의 이야기를 듣고, 내 경험을 이야기함으로써 과거를 성찰하거나 깨달음을 얻는 시간을 가질 수 있었다.</p> <p>앞으로 살아가며 마주할 크고 작은 문제들을 아주 지혜롭게 헤쳐 나가는데 이 책을 읽은 경험이 큰 도움이 될 거라고 생각한다. 타인을 이해하기란 정말 어려운 일이라고 생각한다. 토론 활동과 <인간관계론>을 통해 누군가를 이해하는 값진 경험을 하게 되어 아주 의미 있었다.</p>
	2	조보경 (2353050)	<p>인간관계에 대해 포괄적으로만 알고 있던 지식을 확실히 정리할 수 있는 시간이었다. 실생활에서 바로 적용할 수 있도록 쉽게 쓰여 졌는데 고전은 어렵다는 편견에 휩싸여 그동안 이 책을 피해온 게 후회되기도 했다. 책은 읽기만 해선 안 되고 그 내용을 실천해서 내 것으로 만들어야 진정한 독서라고 한다. 이제부터라도 더 나은 관계와 성공을 위해 이 책의 조언을 따라야겠다.</p>
	3	하나온 (2353059)	<p>인간관계론은 타임지가 선정한 최고의 자기 계발서이며 세계적인 투자자 워렌 버핏의 인생을 바꾼 책이다. 앞으로 많은 사람들을 만나고 관계를 맺으며 살아가야 할 우리에게 이 책을 읽으며 카네기를 통해 다양한 사람들을 접하고 위로도 받으며 인간관계에 있어 성숙한 사람으로 성장하고 싶어서 독서 클럽 책으로 선정하게 되었다.</p> <p>많은 사람들이 이야기하는 대인 관계의 해답서라고 볼 수 있는 인간 관계론이다. 어떤 새로운 사실, 대단한 진실을 알려주는 책은 아니다. 은연중에 알고 있던 지식들을 보다 더 논리적으로 설명해 주고 확실히 각인 시켜 줌으로써 원래 알고 있던 부분에 대한 선명도를 높여주는 책이다. 인간관계에 대한 내용으로 가득 차 있는 책이지만 그만큼 행복에 대한 이야기도 많은 책이다.</p> <p>감정에 많이 휘둘리는 나에게 확신과 신념을 심어주는 책이었다. 다음에 기회가 된다면 카네기의 자기관리론도 읽어보고 싶다.</p>
	4	한애진 (2353066)	<p>인간 관계론이라는 제목을 보고 요즘 내가 갖고 있는 인간관계에 대한 고민 해결에 도움이 될 것 이라고 생각했다. 우리가 살면서 가장 중요하다고 생각하는 것들 중에 인간관계를 손에 꼽을 수 있다고 생각하여 독서토론 활동을 하며 팀원들과 함께 이야기하며 진행하면 좋은 토론이 될 것 같다는 생각으로 책을 선정하게 되었다.</p> <p>"인간관계론"은 대화 기술, 대인관계 구축, 감정적 인지, 리더십 등에 대한 다양한 주제를 다루고 있다. 데일 카네기는 실용적이고 효과적인 의사소통 기술을 강조하며, 사람 간의 관계를 개선하고 성공적인 인간관계를 형성하는 방법을 제시해준다.</p> <p>평소 인간관계에 대한 고민이 많았는데 이 책을 읽으며 예전에 있었던 일에 대입하며 나의 태도를 반성 할 수 있었던 계기가 되었다. 팀원들과 서로의 얘기를 하며 많이 공감도 되고 책에서 미처 깨닫지 못 한 생각 또한 팀원들을 통해 많이 알 수 있었다. 좋은 시간이었다.</p>