강사, 코치, 교사, 리더를 위한

60초 이내에 청중을 매료시키는 유머오프닝기법

BY 최규상 유머코치

최규상의 유머학교
www.humorschool.co.kr

1. 왜 강의에 '유머오프닝'이 필요할까요?

지금 이 소책자를 읽고 계신다면 어떻게 하면 더 재미있고 유익하게 강의할까 늘 고민하셨을 것입니다. 딱딱한 이론이나 정보전달 위주의 강의를 하신다면 재미있게 강의법을 찾아 밤잠을 못 이룬 적도 있었을 것입니다.
강사는 자신의 정보와 메시지를 전달하는 것이 지상과제입니다. 하지만 아무리 강의가 유익하고 영양가가 있어도 '재미있지 않으면' 메시지는 원활하게 전달되지 못합니다. 나아가 청중의 반응이 없다면 다시 부름을 받지 못할 위험(?)에 처하게 됩니다. 한마디로 '팔리지 않는 강사'가 되어 생존의 위험에 처합니다. 재미있으면 살아남고 재미없으면 사라지는 펀생펀사(Fun生fun死)의 세상! 재미있는 강의는 이제 모든 강사의 로망이 되었습니다.

그럼 어떻게 하면 재미있는 강의를 할 수 있을까

요? 전설적인 세일즈맨이자 세일즈트레이너인 엘머 휠러는 첫 10초를 플래티늄타임을 잡아라고 합니다. 또한 사회심리학자인 고든 올포트는 강의 시작 첫 30초를 골든타임이라고 부릅니다. 청중은 30초 내에 강사의 성격과 신뢰도를 읽어낸다고 합니다. 청중과 만나는 30초의 오프닝동안 마음을 열고 공감대를 형성해야 합니다. 30초는 강사의 호감도를 결정짓는 시간입니다.

저는 지난 15년동안 유머강사와 유머코치로 활동하면서 어떻게 하면 오프닝을 의미있고, 재미있게 할 수 있을까를 연구했습니다. 특히 60초내에 청중의 마음에 자리잡는 시간을 랜딩타임(Landing time)이라고 불렀습니다. 랜딩타임의 핵심은 바로 재미에 있습니다. 재미는 더 강력하게 청중의 마음에 착륙하면서 즐거운 관계를 맺게 합니다. 이 소책자는 여러분이 강의를 하든, 짧은 스피치를 하든 유용하게 활용할 수 있는 유머오프닝을 다룹니다.

2. 청중을 매료시키는 8가지 랜딩유머기법

효과적인 오프닝을 하는 방법은 백만 가지도 넘지만 '마음을 연다'는 의미로 'OPEN MIND'의 알파벳 8문자를 활용해서 8가지 기법을 만들었습니다.

O (Open arms): 몸을 움직여 팔짱을 풀게 하라. 마음을 열게 하려면 먼저 몸을 움직이게 하라.
P (Praise): 청중을 칭찬하고, 청중끼리 칭찬하게 하라.
E (Empathy wit): 공감위트로 공감의 다리를 놓아라.
N (Needs): 청중의 필요와 이익을 강조하라.
M (Message): 메시지를 담은 유머로 시작하라.
I (Introduce): 신뢰를 만드는 자기소개를 하라.
N (New & surprise):새롭고 놀라운 이야기로 시작하라
D (Doing Story): 살아있는 당신의 이야기로 시작하라

1) O (Open arms): 몸과 마음팔짱을 풀게 하라.

강의장에 들어가면 무표정을 한 채 팔짱을 끼고 계신 분들이 꽤 많습니다. 한마디로 몸도, 마음도 굳

어 있다는 의미입니다. 특히 청중의 무표정은 마음 속으로도 팔짱을 끼고 있음을 보여줍니다. 이렇게 몸과 굳어있는 청중을 그대로 두고 강의를 시작하면 강의 내내 분위기가 딱딱하고 어색해집니다. 이런 상황에서는 아무리 명강사라도 그저 준비한 정보와 메시지만 전달할 뿐 청중과 공감대를 형성하는 것은 어렵습니다. 그래서 얼음처럼 굳은 분위기를 깬다는 의미로 많은 강사들이 '아이스 브레이킹'을 시도합니다.

아이스브레이킹의 목표는 먼저 몸을 움직이도록 하는 것입니다. 몸을 움직이면 마음도 따라 움직이거든요. 팔을 움직이게 하고, 박수를 치게 하고, 유머 퀴즈를 내면서 청중의 호응을 끌어냅니다.
아이스브레이킹은 좋은 방법이지만 강의 상황에 따라 어색해질 수 있기 때문에 사전에 연습해서 성공확률을 높여야 합니다. 특히 아이스 브레이킹에 위트와 애드립 멘트를 더하면 성공확률이 높아집니

다. 이 소책자에서는 대표적인 아이스 브레이킹 기법인 박수, 인사, 기지개에 위트를 넣는 방법을 알아보겠습니다. 이런 아이스브레이킹은 쉬워 보이지만 자연스럽게 사용하려면 완벽하게 연습해서 멘트가 술술 나오도록 해야 합니다. 절대 실수하지 않을만큼 연습해야 자신있게 사용할 수 있습니다.

첫째, 아이스 브레이킹중에서 사람들의 호응을 얻기 쉬운 것은 박수유도 멘트입니다. 단순하게 '박수 3번 치고 시작하겠습니다'라며 일방적인 멘트보다는 박수에 의미와 위트를 더하는 것이 좋습니다.

제가 자주 사용하는 박수유도멘트입니다.
"여러분, 어떤 사람이 좋은 사람일까요? 저는 사람들로부터 박수 받을 일을 많이 하는 사람이라고 생각합니다. 그리고 박수 받을 일 많이 하는 사람보다 남에게 박수를 많이 쳐주는 사람이 진짜 인격이 좋은 사람이라고 생각합니다.

오늘 진짜로 매력적이고 인격이 좋은 분들만 오셨다는 이야기를 들었습니다. 반갑습니다. 다시 한번 인사 올립니다. 유머코치 최규상입니다.(손으로 박수를 유도한다)"

그럼 청중들은 약속이나 한 듯이 큰 박수를 보냅니다. 박수를 유도하는 멘트 하나 더 소개해볼까요?
"와우! 감사합니다. 박수를 치면서 환영해주셔서 감사합니다. 이런 말이 있습니다. 박수를 열심히 쳐주신 분들은 열정이 있어 평생 부자로 산다고 합니다. 그리고 환호성까지 지르시는 분들은 자식들까지 부자로 살고, 기립박수를 쳐주시는 분들은 손자들까지 부자로 산다고 합니다. 반갑습니다. 다시 인사 올립니다. 최규상입니다."

이 멘트에 박수와 환호성은 기본이고 실제로 '기립박수'를 치는 분들도 계십니다. 앞자리 쪽에서 기립박수를 치면 강의장 분위기는 더 뜨거워집니다. 이

박수유도멘트는 시작하자마자 몸과 마음을 시원하게 풀어주는 역할은 합니다.

둘째, 웃음유도입니다. 저는 개인적으로 강의를 시작할 때 웃음을 유도하는 멘트를 자주 활용합니다. 위트를 섞으면 자연스럽게 웃음을 유도할 수 있습니다. 웃음에너지는 생각보다 강력합니다. 꽤 효과가 좋은 멘트 하나 더 살펴볼까요?

"요즘 북한의 미사일 때문에 고민이 많으시죠? 북한이 미사일을 쏠 때 우리는 무엇으로 대응해야 할까요? 제 생각에는 미사일에는 스마일이 최고입니다. 누군가 나를 공격하거나 못살게 굴면 미사일이 아니라 스마일이 바로 현명한 방법입니다. 오늘 강의시작하면서 우리 옆사람에게 미사일이 아니라 스마일 한방 날리고 시작하면 어떨까요? 자.. 스마일 장착하시고 왼쪽 오른쪽 바라보면서 가볍게 인사 나눠볼까요?"

당연히 이 멘트를 응용하여 실전에서 사용하시려면

살짝 자신만의 단어나 멘트를 응용하면 금상첨화겠지요.

셋째, 유머퀴즈 시간입니다. 유머퀴즈를 통해 선물을 나눠주는 것만으로도 분위기는 저절로 살아납니다. 선물에 열정적인 청중이라면 말할 것도 없이 효과 100%입니다. 하지만 퀴즈시간이 재미를 넘어서 강의주제로 연결될 수 있다면 좋습니다. 몇 년 전 아는 목사님의 캠프 오프닝 멘트는 재미와 메시지까지 함께 나누는 시간이었습니다. 청소년 캠프 특강 서두에서 나눈 유머퀴즈를 한번 살펴볼까요?

"여러분 먼저 퀴즈 풀고 시작할께요.
엿공장에서 엿 만드는 이유는 뭘까요?
엿 먹으라고! 하하
하나 더 나눕니다.
하나님이 꽃을 만든 이유는 뭘까요?
꼬시(꽃)라고 벌, 나비들을 꼬시라고!

자! 그럼 마지막으로
예수님이 십자가에 돌아 가신 이유는?
돌아오라고! 하나님께 돌아오라고! 하하..
자..우리 모두 이번 캠프에서
하나님께 돌아가는 시간 만들어요!"

말장난 유머퀴즈를 활용해서 자연스럽게 캠프의 비전을 나누고 있습니다. 오프닝멘트로는 재미도 있고 의미도 있는 수준급 유머퀴즈입니다. 이외에도 강의 오프닝을 위한 아이스브레이킹은 정말 많습니다. 시중에 다양한 책이 있으니 참고하는 것도 좋습니다. 차후 최규상의 유머학교에서는 위트를 활용한 다양한 아이스 브레이킹 기법을 나누도록 하겠습니다.

2) P (Praise): 청중을 칭찬하고, 청중끼리 칭찬하게 하라.

칭찬 한마디가 분위기를 띄웁니다. 몸에 좋다는 보

약을 싫어할 사람은 없습니다. 당연히 귀로 먹는 보약인 칭찬보약도 싫어할 사람은 없습니다. 가볍게 '칭찬'을 활용하면 순식간에 우호적인 관계가 만들어집니다. 이렇게 강의오프닝에 활용되는 칭찬에는 '두 가지' 방법이 있습니다.

첫째 먼저, '강사가 청중들을 칭찬하는 방법'입니다. 오프닝할 때 칭찬하면 청중의 기분을 띄우면서 웃음까지 만드는 효과적인 방법입니다. 난이도가 조금 있지만, 제가 종종 활용하는 멘트 소개합니다.

"반갑습니다. 멋진 분들 많이 오셨네요.(쭉 둘러보면서) 학교 다닐 때, 예쁘고, 운동 잘하고, 공부까지 잘하면 다른 애들이 질투해서 왕따가 되기 쉬운데 여러분들 보니 모두 왕따였을 것 같네요. 하하 어떻게 아냐고요? 사실 저도 왕따였습니다. 하하! 오늘 왕따가 될 정도로 멋진 분들과 함께 더 행복하고 즐겁게 사는 방법을 나누도록 하겠습니다. "

억지칭찬이나 거짓칭찬은 오히려 역습을 당할 수 있으니 청중에 대한 사전이해와 정보가 필요합니다. 가능하면 그들의 열정과 성과를 격려하면 좋습니다. 사전에 강의기업 청중에 대해서 칭찬꺼리를 찾아놓아야 합니다.

두 번째, 옆사람과 서로 인사하며 작은 칭찬을 나누는 방법입니다.

심리학 용어에 '친근거리(Familiar Distance)'라는 말이 있습니다. 편안함을 느낄 수 있는 거리입니다. 통상 '친근거리'는 70cm 정도라고 합니다. 사람은 친근거리 이내에 모르는 사람들이 많으면 불편해합니다. 이럴 때 제일 좋은 방법은 서로 인사를 시켜 경계심을 없애는 겁니다.

사람들은 언제 가장 많이 웃을까요? 코미디 프로를 볼 때? 맛있는 음식을 먹을 때? 아닙니다. '서로 인사할 때' 가장 많이 웃습니다. 미국의 로버트 프

로빈교수가 발표한 연구결과이니 믿어도 됩니다. 혼자일 때보다 함께 웃을 때 33배 더 많이 웃는다고 합니다. 어쨌든 이 원리를 강의오프닝에 활용하면 정말 좋습니다. 옆 사람과 서로 얼굴을 보면서 인사를 시켜보세요.
"만나서 반갑습니다. 표정이 참 좋으시네요."
"반갑습니다. 참 건강해보이시네요."

깨알 같은 인사멘트지만 사람들은 인사를 나누면서 자연스레 미소를 짓습니다. 때론 악수하면서 명함까지 나누며 비즈니스(?)를 하는 사람도 있습니다. 청중을 서로 인사시킬 때, 위트 있는 멘트를 준비해놓으면 100% 웃게 할 수 있습니다.

3) E(Empathy wit):위트로 공감다리를 놓아라.

몇 년 전 한 리더십포럼에 참석했습니다. 점잖은 리더들의 모임인지라 초반부터 강의장은 약간 썰렁한 분위기였습니다. 포럼의 첫 강연은 한 다국적기

업의 한국인 CEO였습니다. 드디어 강사가 무대에 올라 첫 마디를 던졌습니다.

"여러분 반갑습니다. 모두 건강해보이십니다.
저도 여러분처럼 건강해지기 위해서
얼마 전부터 술, 담배, 초콜릿을 끊었습니다.
이제 마지막으로 마약만 끊으면 됩니다."

전형적인 미국식 위트에 CEO들은 웃으면서 마음을 엽니다. 첫 번째 위트에 딱딱한 분위기가 깨지자 이후 던지는 위트마다 웃음이 '빵빵' 터집니다. 이렇게 첫 번째 위트는 공감을 끄집어내는 '마중물' 같은 역할을 했습니다. 강의 오프닝에 청중과 공감하는 위트 하나가 얼마나 중요한지 다시 한 번 느꼈습니다.

버락 오바마 전 미국대통령의 위트도 아주 좋은 사례입니다. 그가 2012년 방한해 한국외국어대학에

서 연설했을 때입니다. 그는 위트있는 오프닝 멘트로 연설을 시작합니다.

"좋은 아침입니다. 이 대학은 세계적 수준의 언어 교육 프로그램을 갖고 있습니다. 그래서인지 여러분의 영어 실력은 제 한국어 실력보다 훨씬 뛰어납니다. 제가 할 수 있는 말은 한마디입니다. 감사합니다." 떠듬떠듬 말하는 "감.사.합.니.다"라는 말에 청중들은 웃으면서 호감과 친근감을 표현했습니다.

4) N (Needs): 청중의 필요와 이익을 강조하라.

강의 오프닝을 하면서 청중을 즐겁게 하는 방법은 다양합니다. 재미있는 유머나 위트, 유머퀴즈, 아이스브레이킹, 스팟, 질문등 우뇌를 자극해 웃음을 터뜨리게 할 수 있습니다. 하지만 청중들은 자신들이 필요로 하는 문제해결 솔루션을 얻거나 자신에게 이익이 되는 정보를 얻게 될 거라는 기대감만으로도 이성을 담당하는 좌뇌는 웃기 시작합니다. 이때는 웃음을 터뜨리는 것도 중요하지만 기대감을 심

어주면서 고개를 끄떡이게 하는 전략도 필요합니다. 청중의 좌뇌를 즐겁게 자극해서 성공적인 오프닝을 만들기 위해서는 다음 세 가지를 자신있게 전달해야 합니다.

첫째, 강사가 전문가임을 알리는 것입니다.
"저는 팀장의 리더십에 대해 13년동안 강의를 하고 있으며, 팀장들의 고민을 해결하는 대한민국 최고의 전문가입니다."
이렇게 자신을 프로모션하면 청중은 경계심과 의심을 내려놓고 강의에 빠져들 수 있습니다.

둘째, 강의를 통해 청중의 문제를 해결할 수 있음을 알려주세요.
"오늘 강의를 들으시면 제품 설명할 때 겪는 두려움을 이기는 방법을 해결한 7가지 기법을 얻게 될 것입니다."

셋째, 강의를 통해 얻게 되는 고객의 기대와 이익에 대해서 분명하게 알려주세요.

“ 여러분 고객을 처음 만났을 때 어떻게 말해야 할까 고민 많으시죠? 오늘은 제가 첫 만남에서 고객을 매혹시키는 방법을 나누겠습니다.”

"강사들이 60초 이내에 청중의 관심을 완벽하게 끄는 ‘유머오프닝기법’을 코칭하는 최규상입니다."

"유머러스한 프리젠테이션으로 단기간에 매출을 2배 올려주는 세일즈유머코치 최규상입니다."

이러한 좌뇌자극 오프닝을 활용하기 위해서는 강의 시작 전에 청중의 필요와 문제를 파악해야 합니다. 강의내용이 문제를 해결해줄 수 있음을 알려주고 믿게 하면 강의 내내 집중하게 됩니다. 나아가 강의내용이 성과를 내는데 얼마나 큰 도움이 될 수 있는지를 청중의 마음속에 그려주어야 합니다.

5) M (Message): 메시지를 담은 유머로 시작하라.

미국 샘 허스튼 주립대학교 심리학과 랜디 가드너(Randy Gardner)교수는 말합니다. 주제와 잘 버무려진 유머가 강의 속에 활용될 때, 학생들의 시험 점수는 유머가 없는 지루한 강의를 듣는 학생들에 비해 놀랍게도 15%나 높았다고요. 한마디로 재미있는 수업이 학생들이 집중하게 해서 성적을 올려줍니다. 그렇다고 아무 유머나 하면 안됩니다. 오프닝에서 유머를 사용할 때는 유머를 한 후 강의주제와 연결하면 좋습니다. 절대 재미를 위해 유머를 던지면 안됩니다. 오히려 역효과가 날 수 있습니다.

지난 2017년 1월 유튜브에서 단시간에 인기를 끌었던 동영상이 있습니다. 전 부산법원장인 강민구 판사가 했던 강의였는데 그는 이런 멘트로 강의의 문을 엽니다.

"세상에서 가장 무서운 개는 어떤 개일까요? 바로 편견과 선입견이라고 합니다. 그런데 편견과 선입견을 이길 수 있는 개가 있습니다. 어떤 개일까요?

바로 백문이 불여일견입니다(웃음) 오늘 여러분이 가지고 있는 기존의 편견과 선입견에서 벗어나 새로운 것을 보는 눈을 갖는 시간이 될 것입니다."
이미 청중들도 알만한 편견과 선입견이라는 말장난에서 "백문이 불여일견"을 끄집어냅니다. 그리고는 그저 웃기는 것으로 끝난 것이 아니라 강의주제와 방향과 교묘하게 연결합니다.

인터넷 유머 중에 대략 20% 정도는 메시지를 담을 수 있습니다. 이렇게 유머에 메시지를 더하면 사람들은 아는 유머일지라도 고개를 끄떡입니다. 한마디로 우뇌뿐 아니라 좌뇌까지 자극하는 셈이지요. 이런 유머를 어떻게 사용하느냐고요? 간단합니다. 유머를 만나면 먼저 이 유머를 통해 어떤 메시지를 전달할 수 있는지 궁리합니다. 유머 하나를 예로 들어 활용법을 설명하겠습니다.

인생 한방을 꿈꾸던 사람이 매일 기도를 올렸습니

다.

"하나님, 제발 로또 1등에 당첨되게 해주세요.”

100일 동안이나 기도했는데 아무 일도 벌어지지 않자 이 남자가 하나님을 원망했다. 그때 하늘에서 천둥치듯 큰소리가 들려왔습니다.

“야! 인마, 로또부터 사야 될 거 아냐?

인터넷에 정말 많이 돌아다니는 유머입니다. 이미 알고 있다고 전혀 재미없는 건 아닙니다. 이 유머에 슬쩍 아래와 같은 메시지를 더하면 독특한 맛이 풍깁니다.

"네..복권부터 사고 나서 기도해야지요. 실천 없이 꿈만 야무지게 꾸어봤자 말짱 도루묵입니다.

꿈은 머리로 꾸는 것이 아니라, 몸으로 꿰는 거라지요. 오늘 강의에서는 실천을 통해 자신의 꿈을 이루는 실천적인 방법을 나누고자 합니다."

유머에 이런 메시지를 더하면서 강의주제로 연결하

면 매력적인 오프닝유머가 됩니다.

6) I(Introduce) : 신뢰를 만드는 자기소개를 하라.

오프닝에서 자기소개를 재미있게 하는 것도 중요하지만 신뢰감과 호감을 주는 것이 중요합니다. 신뢰감이 없다면 아무리 재미있는 사람이라도 재수없는(?) 사람이 될 뿐입니다. 자신을 소개할 때 호감과 웃음을 만들어내는 방법 몇가지를 나눕니다.

첫 번째는 신뢰감과 호감을 만드는 짧은 멘트입니다. KBS '유희열의 스케치북'의 MC 유희열의 오프닝멘트는 웃음과 신뢰까지 함께 만들어내는 인상적인 멘트입니다. '세상에서 가장 섹시한 MC 유희열입니다.' '뛰어난 진행을 자랑하는 MC 유희열입니다.' 이런 유희열씨의 인사를 듣는 순간 어색한 마음이 조금 사라지고 미소가 번지게 됩니다.

두 번째는 자신만이 가지고 있는 특성에 위트를 더 해보세요. 자기소개 할 때 나이, 성격, 외모, 결혼, 직업, 성격, 개성, 취미에 살짝 위트를 올려보세요. 맛이 달라집니다. 일전에 세바시(세상을 바꾸는 시간 15분) 690회차 연사로 출연했던 유플러스 반근섭 점장의 자기소개는 참 인상적입니다.

"여러분 반갑습니다. 소고기 반근할 때 반근섭입니다."

자신의 이름을 가지고 재미있게 소개합니다. 신기하게 이후에 잘 잊혀지지 않더군요.

자기소개를 할 때 나이를 가지고 오프닝하는 것도 좋은 방법입니다.

“안녕하십니까? 올해 제가 30살입니다.....하하 20살은 무거워서 집에 두고 다닙니다.”

예전에 행복한 가정생활이라는 주제로 강의를 했을 때 사용했던 저의 자기소개 멘트도 꽤 멋진 호응을

이끌었습니다.
"저는 올해 결혼한 지 20년이 됐습니다. 현재 아내는 딱 한 명밖에 없습니다(웃음). 아내는 제 첫사랑입니다. 정말입니다. 제 영혼이 사랑한 제 인생의 첫사랑입니다."

세 번째, 자신의 단점을 슬쩍 풍자하면 정말 매력적인 유머가 됩니다.
제가 아는 마케팅 강사님은 강의가 시작되면 무조건 대머리 이야기로 시작합니다.
"여러분, 저를 보면 아시겠지만 드디어 제 인생에 한 방이 터졌습니다. 로또 아닙니다. 바로 세수와 머리 감는 것이 한방에 됩니다."
그러면서 슬쩍 오늘 강의를 통해서 "한방"을 터트리는 마케팅 노하우를 나누겠다고 말합니다.

자신의 단점과 약점을 떳떳하게 내보이면서 '풍자' 하면 참으로 매력적으로 보입니다. 인간적인 친근

감과 매력에 끌리게 됩니다.

7) New & surprise: 새롭고 놀라운 이야기

수 년 전 KBS아침마당에 아내와 함께 출연한 적이 있습니다. 생방송 출연이라 잔뜩 긴장한 채로 있는데 김재원 아나운서의 오프닝 멘트에 깜짝 놀랐습니다.

"제가 요즘 마음속에 한 여자를 품고 사랑하게 되었습니다.

(이금희 아나운서가 깜짝 놀라며 쳐다본다.)

보면서도.. 또 보고 싶습니다. 지금도 그 여자를 생각하면서 나왔습니다. 네...바로 김연아 선수입니다."

전 날 저녁 김연아 선수는 사상 최고점수로 세계선수권대회에서 우승해 전 국민의 관심을 받고 있는 아침이었습니다. 정말 최고의 오프닝멘트였습니다. 호기심을 불러일으키는 이야기나 경험으로 시작하면 청중은 몰입하게 됩니다.

예전에 제가 "30초만에 나만의 행복경쟁력을 갖는

법"이라는 주제로 강의할 때 주로 사용한 오프닝멘트는 놀라움을 만드는 기법이었습니다.
마이크를 잡자마자 이렇게 말합니다.
"여러분 잠깐만요! 어머니한테 안부전화를 안하고 올라왔네요. 잠깐 통화해도 되겠죠?"
그리고 전화기를 꺼내들고 어머니에게 전화를 겁니다. 어머니가 전화를 받으면 함께 30초 동안 박장대소합니다. 당연히 전화소리를 마이크에 대서 모든 청중들이 듣게 합니다. 통화를 마치기 전에 "사랑하다"는 말을 건넵니다.
통화를 들은 청중들은 진짜 어머니 맞느냐고 묻습니다. 청중의 호기심은 극에 치닫습니다. 바로 저의 놀라운 오프닝에 걸린 것입니다. 하루에 한번 어머니와 박장대소를 하는 한다는 이야기에 청중은 살짝 놀라면서 웃음으로 공감합니다.

8) Doing Story! [=StoryDoing] : 삶을 보여주라.
예전에 "습관이 경쟁력"이라는 강의에 참석한 적이

있습니다. 강사는 오프닝으로 매일 세 개씩 감사일기를 쓴다면서 두꺼운 노트 5권을 탁자위에 올려놓습니다. 15년 전부터 어제까지 작성한 감사노트를 앞 사람에게 건네면서 한번 펼쳐보라는데 여기저기서 감탄사가 터져 나옵니다. 지금까지 이렇게 강력한 오프닝을 본 적이 없습니다. 습관이라는 주제로 강의를 하면서 자신의 스토리를 눈에 보이는 노트로 증거를 들이미는데 어떻게 강의시간에 감히 딴전을 피울 수 있겠습니까?

강의는 강사가 가진 정보, 지식과 경험을 전달합니다. 하지만 이것으로 끝나는 것이 아닙니다. 강사가 말한 그대로 지금 살고 있느냐의 여부는 더 중요합니다. 한마디로 강의는 강사의 삶을 보여주는 시간이기 때문입니다. 강사의 삶을 보여주면 청중은 "나도 해봐야지!"라는 감정에 물듭니다. 이러한 스토리텔링을 하려면 StoryDoing을 하고 잇어야 합니다. 지금도 하고 말하는대로 실천하고 있어야 합니다.

제가 가장 기업체에서 유머코칭을 할 때 종종 사용하는 멘트도 바로 스토리두잉형 이야기입니다.

"저는 13년 동안 매일 아침 아내에게 유머를 해주고 있습니다. 오늘 아침에도 아내와 유머를 나눴을까요? 네.. 나눴습니다. 오늘은 삼행시를 했는데 아내가 정말 좋아하더라고요. 여러분! 아내에게 해줬던 삼행시 듣고 싶으세요?

여보..나이키 삼행시 해줄게 운 띄워봐요!

나: 나, 이쁘지?"

이: 이쁘면

키: 키스 한번만 해줄래? "

그럼 매일 아내와 유머를 나누는 나의 스토리가 중심이 되고 나이키 삼행시는 그저 거들어주는 역할을 하게 됩니다. 놀랍게도 강의가 끝나면 신기하게 물어보는 사람이 꽤 많습니다.

"강사님, 정말 아내에게 매일 유머를 해줍니까?"

"와우! 대단하십니다. 저도 어떻게 하면 매일 아내

를 웃길 수 있을까요?"
처음에 말했듯이, 신뢰는 강사의 말에서 나오는 것이 아니라, 강사의 몸과 삶에서 나옵니다. 자신이 하는 말을 몸으로 실천해내면서 자신의 경험과 철학을 슬며시 청중에게 물들여주는 강사! 그런 강사에게 청중은 진심으로 웃음을 선물하지 않을까요?
오프닝단계에서 청중에게 이런 감동을 물들여주면 강의 내내 청중은 결코 눈을 뗄 수 없을 것입니다. 청중은 강의 끝까지 관심의 줄 것입니다.

지금까지 나눈 이야기를 바탕으로 누구나 지금보다 더 재미있는 오프닝을 할 수 있을거라 확신합니다. 8가지 각각의 'OPENMIND' 기법에서 딱 하나씩만 여러분만의 멘트로 만들어본다면 좋겠습니다.

3. 유머하기 전에 이것을 알아야 합니다.

여러분 세상에서 가장 재미있는 말은 어떤 말일까요? 어떤 사람이 가장 재미있는 말일까요? 저는 "

신뢰할 수 있는 사람이 하는 말"이라고 생각합니다. 신뢰할 수 있는 사람이 하는 말은 모두 즐겁고 유익합니다. 사람은 영적 존재입니다. 그 사람의 진실성과 신뢰성을 영혼으로 느낍니다. 유머를 들이대기 전에 꼭 명심하세요. 세상에서 제일 재미없는 유머는 바로 신뢰할 수 없는 사람이 하는 유머라는 것을! 신뢰가 바로 유머라는 것을!

마지막으로 청중은 진정으로 무엇을 원할까요? 절대 표현하지는 않지만 존중받고, 칭찬받고, 격려받고, 인정받고, 재미있고 모르는 것을 알기를 원합니다. 청중을 재미있게 하는 것은 좋은 강의의 한 요소일뿐입니다. 청중을 더 깊이 바라보고 공감하는 것이 진정한 유머오프닝입니다.

최규상의 유머학교 오픈카톡방:
https://open.kakao.com/o/gyfdynMb
매일 유머스피치와 유머비즈니스 관련 정보를 나눕니다. 사람을 즐겁게 하는 유머의 힘을 나눕니다.