

Unlimited Power

NLP • 의식개발

단 한사람만 어떤 일을 할 수 있어도

앤소니 라빈스(Anthony Robbins) / 이우성 옮김

자신의 신념이 선택이라는 사실을 알 때 우리는 '신념'보다 큰 존재가 된다. NLP는 그 '신념'보다 큰 존재에 대해 한마디도 하지 않지만 믿음을 자유롭게 쓸 수 있게 하는 여러 연습들을 통해 자연스럽게 '신념'보다 큰 존재로 머물게 한다.(편집자 주)

NLP의 위력

오래전에 나는 성공이 다른 사람들도 알 수 있는 단서를 남기며, 탁월한 결과를 만들어 내는 사람은 그런 결과를 낳을 만한 구체적인 어떤 일을 한다는 것을 깨달았다. 그후 나는 NLP라고 알려진 새로운 과학을 만나게

되었다. Neuro-Linguistic Programming: 신경-언어 프로그래밍. 여기서 Neuro란 곧 뇌, Linguistic은 언어, Programming은 계획 내지 과정의 설치를 의미한다. 그래서 NLP란 언어가 우리 신경계에 미치는 영향에 관한 연구를 가리킨다. 어떤 두드러진 결과를 낼 수 있는 사람은 특정한 내면의 대화를 신경계에 보내며, 또 신경계를 통하여 변화를 일으킬 수 있기 때문에 그것이 가능한 것이다.

‘신경-언어 프로그래밍’이란 단어 자체가 그것이 어떠한 과학인지를 잘 설명하고 있지만, 말이 좀 까다로워 당신이 전에 그 단어를 들어 보지 못했던 이유가 되었을지도 모른다. 과거에는 그것이 심리 치료사 그리고 운 좋은 소수의 기업 중역들에게나 교육되었던 것이다. 내가 그것을 알게 되었을 때 즉각 그것이 내가 예전에 알던 것들과는 아주 다른 것이라는 사실을 간파했다. 나는 어떤 NLP 전문가가 3년이 넘게 공포증 심리 치료를 받아온 한 여성을 시술하여 단 45분도 안되어 공포증을 사라지게 하는 것을 보았다. 나는 완전히 매료되었다. 나는 그것을 모두 알아야만 하였다!(많은 경우에 같은 결과를 5분이나 10분 내에 얻을 수도 있다.) NLP는 우리 자신의 뇌를 방향짓는 체계적인 틀을 제공한다. 간단히 말해, 그것은 당신이 소망하는 결과를 얻기 위해 가장 적합한 방식으로 당신의 뇌를 움직이게 하는 방법에 관한 과학이다.

NLP는 내가 그 동안 찾던 것을 정확하게 제공하였다. 그것은 어떻게 특정 사람들이 지속적으로 내가 최적의 결과라고 부르는 것을 만들어 내느냐하는 비밀을 푸는 열쇠를 제공하였다. 일례로, 어떤 이는 아침에 쉽고도 빨리, 그리고 원기충만한 채로 일어난다. 어떻게 그들은 그런 결과를 낼 수 있는가? 어떤 특정 정신적, 신체적 작용이 몸의 신경계와 생리 체계를 그렇게 만든 것이다. 이것도 NLP의 한 기법에 속한다. 그런데 NLP에서는 우리 모두 동일한 신경체계를 가지고 있어, 이 세상에 단 한 사람만 어떤 일을 할 수 있어도, 당신 역시 할 수 있다고 가정한다. 이 특정 결과를 낳기 위해 그들이 무엇을 하는지를 정확하고도 구체적으로 알아내는 과정을 우리는 ‘본뜨기’ 또는 ‘모델링’ 이라고 부른다.

NLP는 존 그린더와 리차드 밴들러 두 사람의 노력으로 탄생되었다. 그린더는 세계에서 가장 촉망받는 언어학자 중 한 사람이었다. 그리고 밴들러는

수학자이고 계슈탈트 심리 치료사이며 컴퓨터 전문가였다. 밴들러와 그린더는 어떤 형태의 탁월성이든 그것을 재생산하기 위해서는 반드시 본떠야 하는 세 가지의 기본 요소들이 있다는 것을 알았다. 그것은 대부분 우리가 만들어내는 결과의 질에 직접적 영향을 미치는 심리적, 신체적 행동에 있어서의 3가지 형태이다. 환상적인 연회장으로 들어가는 그 3개의 문이란 ‘신념체계’, ‘심리적 배열체계’, ‘신체상태’를 말한다. 지금부터 그 하나하나를 구체적으로 살펴보자.

신념체계

첫 번째 문은 사람의 ‘신념체계(belief system)’이다. 사람이 믿는 것, 가능하다고 또는 가능하지 않다고 믿는 것이 매우 큰 정도로 그가 할 수 있는 것과 할 수 없는 것을 결정하게 된다. 당신이 어떤 일을 할 수 없다고 믿게 되면, 당신은 그 일관된 메시지를 신경계에 보내어, 바로 그 결과를 낼 수 있는 당신의 능력을 제한하거나 아예 없애버린다. 반면, 당신이 신경계에 그 일을 할 수 있다고 말해 주는 일치된 메시지를 꾸준히 보낸다면, 그 메시지는 뇌로 하여금 당신이 소망하는 결과를 낼 것이라는 신호를 주며, 마침내 그 결과를 낼 가능성을 열어 제낀다. 따라서 만약, 당신이 어떤 사람의 신념체계를 본뜬 수 있다면, 그 사람과 비슷한 결과를 만들어 내면서, 그와 같이 행동하는 첫 발을 내디딘 셈이 된다.

성공의 탄생 : 믿음이 마음에 주는 놀라운 위력

존 스튜어트 밀은 “믿음을 가지고 있는 한 사람의 힘은 단지 관심만 가지고 있는 99명의 힘과 같다.”라고 말하였다. 그것은 어떻게 믿음이 탁월성으로의 문을 열게 하는가를 정확하게 이야기해준다. 믿음은 당신의 신경계에 직접 명령을 한다. 당신이 어떤 것을 사실이라고 믿게 되면 당신은 말 그대로 그것이 사실이 되는 심리 상태로 들어가게 된다. 효과적으로 다루기만 하면 믿음은 당신의 인생에 도움이 되는 가장 강력한 힘이 될 수 있다. 반면에 당신의 행동과 사고를 제한시키는 믿음은 잠재력을 한껏 여는 믿음이 힘을 주는 것과 같은 정도로 파괴적인 것이 될 수 있다. 역사를 통해서 종교는 무수한 사람들에게

.....

용기를 주었고 또 그들이 할 수 없다고 생각하던 것들을 해낼 수 있는 힘을 주었다. 믿음은 우리 안에 깊이 있는 풍부한 자원을 끌어 내어 우리가 바라는 성과를 만들어 내도록 돕는다.

사실 인간의 행동에 있어서 믿음보다 더 강력하게 방향짓는 힘은 없다. 본질적으로 인간의 역사는 인간 믿음의 역사이다. 예수, 모하메드, 코페르니쿠스, 콜럼버스, 에디슨, 아인슈타인과 같이 역사를 바꾼 인물들은 우리의 믿음을 바꾼 사람들이었다. 우리의 행동을 바꾸기 위해서는 자신의 믿음을 가지고 시작해야 한다. 우리가 위대함을 본뜨고 싶다면, 그 위대함을 이루어 내는 사람들의 믿음을 본뜬 필요가 있다.

믿음은 논리를 깨고 신체에 작용한다

우리가 인간의 행동에 대해서 더 많이 배울수록 믿음이 우리의 삶에 대해 가지고 있는 비상한 힘에 대해 더 많이 알게 된다. 많은 경우에, 그 힘은 우리 대부분이 가지고 있는 논리적 틀을 무시한다. 그러나 신체 작용의 차원에서도 믿음이 현실을 지배한다는 것은 분명하다.

얼마 전에 정신 분열증에 대한 놀랄 만한 연구가 있었다. 그 중의 한 사람로 정신 분열증을 가지고 있는 여자가 있었다. 정상적으로 그녀의 혈당치는 완전히 정상이었지만 그녀가 자신이 당뇨병 환자라고 믿었을 때 그녀의 온 신체는 당뇨병 환자처럼 변하였다. 그녀의 믿음이 현실이 된 것이다.

비슷한 이야기로, 사람을 최면 상태로 빠지게 하고는 한 조각의 얼음을 몸대고 그것을 뜨거운 쇠라고 이야기해 주는 실험이 여러 번 있었다. 언제나 이 실험에서는 접촉된 부위에 화상으로 인한 물집이 잡혔다. 그들이 받아들인 것은 실제 자극이 아니라 믿음, 즉 의심할 수 없도록 신경계에 직접적으로 작용하는 내적 커뮤니케이션이었다. 두뇌는 단순히 시키는 대로 할 뿐이다.

믿음은 단순히 선택할 수 있는 것이다

이 모든 예에 있어서 결과에 가장 강력하게 영향을 미친 것은 믿음, 즉 뇌와 신경계에 전달되는 일관되기도 일치하는 메시지를 이룬다. 믿음은 단지 심적 상태, 즉 행동을 지배하는 내부 표현에 불과하다. 그것은 힘을 복돋는

가능성에의 믿음, 즉 우리가 어떤 것을 이룰 수 있다는 믿음일 수 있다. 또 그것은 힘을 빼는 믿음, 즉 우리는 성공할 수 없으며, 우리의 한계는 명백하고, 움직일 수 없으며, 압도적이라는 믿음일 수 있다.

당신이 실패한다고 믿는다면 그런 메시지들은 당신이 바로 그것을 경험하게

이끌 것이다. 진실의 일단을 보여주는 속담, 즉 “당신이 어떤 것을 할 수 있다고 말하든 할 수 없다고 말하든 당신은 옳은 것이다.”라는 말을 기억하라. 두 종류의 믿음은 다 큰 힘을 가지고 있다. 문제는 어떤 종류의 믿음이 최고이고 어떻게 그것들을 개발할 수 있느냐 하는 것이다. 탁월성의 탄생은 우리의 믿음이 선택이라는 것을 인식하면서 시작된다. 우리는 보통 그렇게 생각하지 않지만 믿음은 의식적인 선택일 수 있다. 당신은 자신을 제한 시키는 믿음을 선택하거나 자신을 북돋우는 믿음을 선택할 수 있다. 비결은 당신을 성공과 원하는 결과로 이끄는 믿음은 선택하고 당신을 붙들어두는 믿음은 내버리는 것이다.

사람들이 믿음에 대해서 가지고 있는 가장 큰 오해는 그것이 어떤 정적이며, 지적인 개념이고, 행동과 결과와는 분리된 것이라는 생각이다. 이러한 오해보다 더 진실과 거리가 먼 것은 없다. 믿음은 그것이 정적이거나 분리된 것이 아니라는 바로 그 이유로 탁월성을 향해 가는 입구일 수 있다.

이세상 단 한사람만 어떤 일을 할 수 있어도 당신 역시 할 수 있다는 가정을 한다

“그들은 할 수 있다고 생각하기 때문에 할 수 있다.”

- 버질

긍정적 믿음이든 부정적 믿음이든 바꿀 수 있다

이러한 모든 것이 믿음을 동원하는 방법이다. 대부분의 우리들은 그냥 되는대로 믿음을 형성하게 된다. 좋은 나쁜든 우리를 둘러싼 세상에서 생기는 일들을 그냥 흡수한다. 그러나 이 글의 주요 아이디어 중의 하나는 당신은 바람에 흔들리는 잎새가 아니라는 것이다. 당신은 자신의 믿음을 조절할 수 있다. 당신은 다른 사람을 본뜨는 방법도 조절할 수 있다. 당신은 의식적으로 자신의 삶을 지배할 수 있다. 당신은 바뀔 수 있다. 이글의 주제가 하나 있다면

.....

그것은 변화이다. 가장 기본적인 질문을 하나 해 보자. “나는 (누구)이다.”하는 것과 “나는 (무엇)을 할 수 있다.”에 대해 당신이 가지고 있는 믿음은 무엇인가? 잠시 동안 생각해 보고, 먼저 과거에 당신을 위축시켰던 5가지의 주요 믿음을 적어보라.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

이제 최고 목표를 달성하는 데 도움을 줄 수 있는 긍정적인 믿음을 5개 이상 적어보라.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

위에 적은 것들은 시간과 관계가 있다. 그것은 변하게 되어 있다. 당신이 부정적인 믿음 체계를 가지고 있다면 어떤 부정적인 영향을 받았는지 이제는 알아야 한다. 그러나 그 믿음 체계가 당신의 머리 길이, 좋아하는 음악 취향, 어떤 사람과의 관계만큼이나 변하는 것임을 이해하는 것이 중요하다. 만약 당신이 혼다 자동차를 운전하면서 크라이슬러나 캐딜락 아니면 메르세데스 벤츠를 타면 더 행복할 것이라고 결정을 하면 그렇게 할 수 있는 힘은 당신 안에 있는 것이다.

우리는 본뜨기의 중요성에 대해서 이야기하였다. 탁월함을 본뜨는 것은 믿음을 본뜨는 것으로부터 시작한다. 어떤 것은 본뜨는 데 많은 시간이 걸린다. 그러나 당신이 읽고 생각하고 그리고 들을 수만 있다면 당신은 지구상에서 가장 성공적인 사람들의 믿음을 본뜨 수 있다. 석유왕 폴 게티는 생전에 가장 성공적인 사람들의 믿음을 알아내기로 마음을 먹고는 찾아 나서서 그들을

본뻤다. 당신도 의식적으로 그들의 자서전을 읽어서 위대한 지도자들의 믿음을 본뜰 수 있다. 도서관에 가면 당신이 원하는 결과를 현실적으로 만들어 내는 방법을 알 수 있는 것들이 얼마든지 있다.

심리적 배열체계

“모든 일을 품위있고 질서있게 하라.” -고린도 전서 14장 40절

두 번째 열어야 할 문은 각자에게 통하는 ‘심리적 배열 체계(Mental Syntax)’이다. 이 배열체계는 코드 즉 암호와 같다. 예컨대, 전화 번호에는 7자리가 있는데, 원하는 사람과 접속되기 위해서는 그 번호를 올바른 순서로 눌러야 한다. 이처럼, 소망한 결과를 가장 효과적으로 얻자면 뇌와 신경계의 각 부분에 도달하는 데도 순서가 있는 법이다.

마음의 문을 여는 순서 - 심리의 배열

지금까지 우리는 뛰어난 결과를 낳는 사람은 계속해서 정신적으로나, 육체적으로 어떤 구체적 행동들을 한다고 말해 왔다. 따라서 우리가 그들과 동일한 행동을 한다면 우리도 그들과 같거나 비슷한 결과를 얻어 내게 될 것이다. 그렇지만 성공적인 결과에 영향을 미치는 또 하나의 요소가 있으니 그것은 바로 행동의 순서이다. 예컨대, 어떤 마음을 일어나게 하거나, 어떤 사실을 이해시킬 때, 어떤 감각부터 건드려서 다른 감각으로 옮겨가야 하는지 알아야만 하니 여기에는 개인차가 있기 때문이다. 따라서 그 배열(무엇을 먼저 하고, 무엇을 나중에 하는가 하는 순서)는 행동의 결과에 엄청난 차이를 만든다.

경험의 의미는 뇌에 전해지는 신호의 순서에 의하여 결정되는 것이다. 이는 컴퓨터에 명령을 주는 것과 흡사하다. 만약 올바른 순서로 명령을 입력하면 컴퓨터는 자신의 능력을 최대한 발휘하여 소망하는 결과를 낳겠지만, 그 순서가 틀리면 컴퓨터는 결과를 낳지 못하고 말 것이다.

마음을 쓰는 방식 - 전략

책의 앞에서 언급한 ‘내부 표현’ 과 그 ‘세부 감각’ 그리고 지금 말한 ‘심리의 배열 구조’를 합하면 종합적으로 우리가 ‘마음을 쓰는 방식’이 되는데, 다소 어려운 용어지만 이를 한마디로 ‘전략’ 이라고도 부를 수 있다. 우리는 삶의 모든 행동에 대해 반드시 ‘전략’을 가지게 된다. 사랑, 매력, 의욕, 결심 등 모든 것에 말이다. 일 로 한 사람이 사랑에 도달할 때 그 ‘마음을 쓰는 방식’을 알아낼 수 있다면 우리는 가장 효과적으로 그 감정 상태를 불러낼 수 있는 것이다.

이 ‘마음을 쓰는 방식’을 더 자세히 알아 보려면 빵굽기의 비유가 매우 효과적일 것이다. 첫 번째, 우리는 빵굽기에서의 재료와 마찬가지로 인간의 모든 경험에는 다섯 가지 감각의 재료가 필요하다는 것을 알아야 한다. 모든 인간의 경험은 시각, 청각, 미각, 후각 그리고 신체 감각을 특정한 방법으로 사용함으로써 만들어지는 것이다. 두 번째, 우리는 재료를 얼마만큼 썼는가 하는 것을 알 필요가 있다. 심리패턴에 있어서는 세부 감각들을 그 양으로 생각할 수 있다. 즉, 그 경험은 얼마나 밝고, 얼마나 가까우며, 또 어떤 빠르기로, 어떤 질감으로 기억되어 있는가? 하는 것들이 그것이다. 마지막으로, 우리는 빵 굽는 순서(언제, 무엇을, 어떤 순서로 넣었는가 하는 것)도 알아야 한다. 케익을 구울 때에 제일 마지막에 넣는 것을 제일 먼저 넣게 되면 어떤 일이 발생할까? 같은 질의 케익을 만들어 낼 수 있을까? 잘 되지 않을 것이다. 그러나 만약 같은 재료를 같은 양만큼, 같은 순서로 사용한다면 같은 결과를 얻게 될 것이다.

심리 패턴의 요소 - 외부와 내부 감각들

심리 배열 구조를 구성하는 단위(building blocks)는 무엇인가? 그것은 우리의 감각들이다. 그런데, 감각에는 두 가지 차원이 있으니 그것은 외부적인 것과 내부적인 것이다.

당신은 두 가지의 시각적 경험을 가지고 있다. 첫 번째 것은 눈으로 바깥 세상을 보는 것이다. 당신이 이 책을 읽을 때, 흰 바탕에 검은 글자를 보는 것은 당신의 외부적 시각이다. 두 번째는 내부적 시각이다. 마음 속으로 해변 또는 구름을 보거나 행복했던 시절 또는 좌절감이 들었던 때를 떠올려 보는 것은 우리의 내부적 시각이다. 다른 감각들도 마찬가지이다. 당신은 창 밖의 기차

소리를 들을 수 있다. 그것은 외부적 청각이다. 또는 마음 속으로 어떤 목소리를 들을 수 있다. 그것은 내부적 청각이다. 그런데 여기서 세분되어 목소리의 톤이 중요하다면 이는 음조적 청각이라 하고, 목소리로 전달된 내용 자체가 중요한 것이라면 그것은 디지털 청각이라고 한다.(다소 어려워도 일단 기억해두라.) 당신은 앉아 있는 의자의 질감을 느낄 수 있다. 그것은 외부적 신체 감각이다. 혹은 기분이 좋거나 나쁘게 만드는 것에 대해서 내부적으로 느낌을 가질 수 있다. 그것은 내부적 신체 감각이다.

어떤 요리법을 설명할 때도 우리는 무엇을 언제 어떻게 해야 하는지를 설명하는 시스템을 가지고 있다. 마찬가지로 심리패턴에도 일종의 표기법이 필요하다. 우리는 감각 경험 과정을 약자로 표시한다. 시각은 시, 청각은 청, 신체 감각은 신, 내부적인 것은 내, 외부적인 것은 외, 디지털은 디라는 약자로 표기한다. 눈으로 외부적인 어떤 것을 볼 때 그것은 약자로 외·시로 표기될 수 있다. 당신이 내부적으로 어떤 신체적 느낌을 가질 때 그것은 내·신이다. 이제 어떤 여성이 동기 유발되는 심리 패턴을 하나 예시해 보자. 그녀는 먼저 어떤 것을 보고(외·시), 자신에게 어떤 것을 말하여(내·청), 마음 속에서 어떤 것을 하도록 몰아대는 느낌(내·신)을 갖는다. 이 심리패턴은 외·시 - 내·청 - 내·신으로 표현될 수 있다.

구매욕구를 자극하는 외적, 혹은 내적인 심리패턴도 있다. 당신이 멋진 옷을 보고(외·시), 그 옷을 입은 자신의 모습을 마음속으로 그려 본 다음(내·시), “나는 저 옷이 필요해”라고 내적으로 말을 하고(내·청), 그 옷을 사고 싶은 욕구(내·신)를 일으킬 것이다. 당신에게 옷을 사도록 만드는 심리패턴이 자동차를 사도록 유혹할 수도 있다. 이처럼 우리에게는 모두 어떤 감정상태와 행동을 유발하는 심리패턴이 있는 것이다.

심리 패턴 활용의 일 - 운동

심리패턴은 많은 운동 선수들이 그들의 분야에서 최고의 선수들을 본뜰 때 활용된다. 만일 당신이 뛰어난 스키 선수를 본뜨려고 하면 당신은 먼저 그가 사용하는 기술을 주의 깊게 보고 관찰한다(외·시). 그 후 그 선수와 같은 동작으로 움직여 본다(외·신). 그 동작을 자신의 한 부분처럼 자연스럽게 느낄

.....

때까지 반복한다(내·신). 그 다음 그 스키 선수의 자세를 머리 속으로 그려본다(내·시), 그리고 자신이 그 선수처럼 스키를 타고 있는 모습을 그려본다(내·시). 그것을 자신이 그 선수를 가능한 한 정밀하게 본뜨고 있는 영화를 보고 있는 것처럼 한다. 그리고 그 때 어떤 느낌이 드는지 경험한다(내·신). 그런 동작을 매우 자연스럽게 느낄 때까지 계속 반복한다. 그 후 당신은 실제로 시험을 해 본다(외·신).

이 심리패턴은 외·시 - 외·신 - 내·신 - 내·시 - 내·시 - 내·신 - 외·신으로 작성될 수 있다. 그리고 이러한 운동에서의 심리패턴은 당신이 활용할 수 있는 여러가지 방법들 중의 한 가지에 불과한 것이다.

학생을 제대로 가르치려면 학생의 마음 속으로 들어 가라

교육에 있어 중요한 점은 학생 각자가 선호하는 학습 방식을 이해하는 것이다. 앞에서 밝혀진바대로, 누구나 각자 독특한 심리 구조를 가지고 있으며, 또 가장 흔히 사용하는 정신의 영역이 있는 것이다.

하지만, 우리는 대개 개인의 강점을 살려 교육하려 하지 않는다. 우리는 모두가 동일한 방식으로 배운다고 가정하는 것이다.

한 예를 들어 보자. 얼마 전에 한 학생이 나를 찾아 왔다. 그는 독서 장애증을 가지고 있어서 철자법을 배울 수가 없으며 학교 생활에 어려움을 가지고 있음을 알려주는 6페이지 반짜리 보고서를 가지고 왔다. 하지만, 나는 즉시 그가 경험의 대부분을 신체 감각적으로 처리한다는 것을 알아 차렸다. 그는 신체감각적으로 느낀 것들은 아주 잘 이해하고 있었던 것이다. 그러나 정규 교육과정 대부분은 시각적이거나 청각적이었다. 따라서 문제는 그의 학습장애에 있는 것이 아니라, 그가 효과적으로 정보를 인지하고, 저장하고, 그리고 다시 불러 내도록 지도하는 방법에 있었던 것이다.

내가 가장 먼저 한 일은 그 보고서를 받아서 찢어버리는 것이었다. “쓸모없는 얘기는 하나도 없군”라고 나는 그에게 말했다. 이 행동이 그의 관심을 끌었다. 그 다음 나는 그가 주로 사용하는 심리 계통에 대해 묻기 시작하였다. “너 운동 잘하지? 틀림없지?” “네, 꽤 잘하는 편이에요.” “무슨 운동을 제일 좋아하지?”... 그는 서핑에 아주 뛰어난 실력을 가지고 있음이 밝혀졌다. 서핑에 대해 이야기를

꺼내자 그는 금방 신이 나고, 집중되는 상태로 들어가게 되었다. 나는 그에게 “는 정보를 신체 감각적으로 처리하는 경향이 있고, 또 그것은 인생에서 큰 장점이 될거야. 다만 너의 학습 방법이 철자쓰기를 잘 못하도록 만들었을 뿐이야”라고 설명해 주었다. 그런 후 나는 철자를 시각적으로 기억하는 방법을 알려 주고 그가 철자 공부와 서핑의 느낌이 같아지도록 세부 감각들을 조정하는 작업을 했다. 불과 15분 이내에 나는 그를 수재처럼 철자를 잘 하도록 만든 것이다.

학습 장애아들은 어떤가? 많은 경우에 이들은 학습방법에 문제가 있을지는 몰라도 학습 불구자는 아니다. 그들은 스스로의 잠재력을 이끌어내는 방법을 배울 필요가 있다. 나는 이런 학습 방법들을 11세부터 14세 사이의 학습 장애아들을 가르치는 학교 선생님에게 가르친 적이 있는데, 그녀는 그 장애아동들 중 90퍼센트의 학생이 청각적 또는 신체 감각적 철자 학습법을 가지고 있다는 것을 발견하고, 새로운 학습법으로 가르치기 시작했다고 한다. 그러자 철자 시험에서 한 번도 70점 이상을 받아 본 적이 없고 대부분 25에서 50점 정도를 맞던 아이들이 일주일도 못 되어서 26명 중에 19명이 100점을 맞았고, 2명은 90점, 다른 2명은 80점, 나머지 3명은 70점을 맞았다고 했다. 그녀는 아이들의 행동에 큰 변화가 일어난 데 대해 “마치 마술처럼 그 문제들이 모두 사라졌어요”라고 말하였다. 그녀는 자신이 속해 있는 교육구의 모든 학교에 이 방법이 도입될 수 있도록 위원회에 제청했다고 말했다.

신체상태 : 성공과 통하는 길

“우리의 육신은 우리의 정원이다...우리의 의지는 그 정원사이다.” -윌리엄 셰익스피어

세 번째 문은 ‘신체의 상태 또는 작용(physiology)’이다. 우리의 몸과 마음은 완전하게 서로 연결되어 있다. 이 신체를 이용하는 방법(호흡하는 방법과 몸을 지니는 방법, 자세, 얼굴의 표현, 그리고 동작)이 사실상 당신의 감정 상태를 결정하게 된다. 그리고 현재 당신의 감정 상태가 당신이 생산해 내는 행동의

.....

질과 범위를 결정짓는 것이다.

신체가 바뀌면 마음도 바뀐다

내가 세미나를 개최할 때면, 나는 항상 떠들썩하고 흥겨운 열광의 장면으로 시작한다. 만약 여러분이 때맞춰 문을 열고 들어와 본다면, 약 3백명의 사람들이 펄쩍펄쩍 뛰고, 소리를 질러대며, 주먹을 흔들고, 손뼉을 치면서, 마치 그들이 원하기만 한다면 온 도시를 밝힐 수 있을 만큼의 엄청난 에너지를 가진 사람들처럼 행동하는 광경을 볼 수 있을 것이다.

도대체 무슨 일이 벌어지고 있단 말인가?

이는 바로 두뇌 신경 회로의 절반인 '신체 상태(또는 작용)'와 관련된 것이다. 즉, 더 힘이 넘치고 더 행복하게 느끼는 것처럼, 또 이제 당신이 바야흐로 성공하게 되는 것을 알고 있는 것처럼 행동하는 것과 관련된 것이다. 당신을 성공에 유리한 심리 상태로 만드는 한가지 방법은 '마치' 당신이 원하는 결과를 이미 손에 쥔 것처럼 행동하는 것이다.

신체란 신속히 감정 상태를 바꾸기 위해, 그리하여 신속히 힘찬 결과를 낳기 위해 우리가 가지고 있는 가장 강력한 도구이다. 속담에 “강하고 싶으면, 강한 척하라.”라는 말이 있다. 만약 당신이 신체를 활력있게 고양시키면, 당신은 자동적으로 동일한 심리 상태에 있게 된다.

신체 활동과 마음의 표현은 완전히 결부되어 있다. 만약 당신이 한 쪽을 변환시킨다면 즉각 다른 한 쪽을 변화시키게 된다. 나는 차라리 다음과 같이 말하고 싶다. “마음은 없는 것이다. 다만 신체가 있을 따름이다.” 그리고, “신체는 없는 것이다. 다만 마음이 있을 따름이다.” 라고. 만약 당신이 신체를 변화시킨다면, 즉 자세, 숨쉬기, 근육의 긴장, 역양 등을 바꾼다면, 당신은 마음 속의 표현과 심리 상태를 바꾸게 될 것이다. 즉, 신체 작용을 정밀하게 조작할 줄 알게 되면, 당신은 당신의 뇌를 통제하는 강력한 수단을 갖춘 셈이 된다. 따라서, 신체의 상태가 우리에게 얼마나 강력하게 영향을 미치는가를 깨닫는 일의 중요성은 아무리 강조해도 지나침이 없다.

일례로, 당신의 신체가 기진하게 되면, 심리 상태의 긍정적 에너지도 고갈되게 된다. 몸이 만약 밝고 힘차면, 정신 또한 밝고 힘차게 된다. 그러므로

신체란 감정 변화의 지렛대라고 하는 것이다. 사실, 신체에서 상응한 변화가 일어나지 않는다면 감정이 생길 수 없고, 또 마음에서 상응한 변화없이 신체상의 변화를 가질 수 없다.

성공의 비결 -

그때의 '신체 상태'로 들어가라

지금 당신이 할 능력은 없지만 하고 싶다고 상상하는 일 하나를 들어 보라. 이제 당신이 그 일을 할 수 있다는 것을 안다면

당신은 어떤 자세로 서 있겠는가? 어떻게 이야기하겠는가? 숨은 어떻게 쉴 것 같은가? 지금 바로 최대한 집중하여, 당신이 할 수 있다는 것을 알 때 당신이 처할 신체 상태로 자신을 몰입시켜라. 당신의 온 신체가 동일한 메시지를 당신에게 주도록 하라. 당신의 선 자세, 호흡, 얼굴 표정 모두가 당신이 그 일을 할 수 있다는 것을 알 때 처할 신체 상태를 반영토록 하라. 이제 이 상태와 과거 상태의 차이는 어떠한가? 만약 당신이 올바른 신체 상태를 유지하고 있다면, 당신은 '마치' 당신이 과거에는 할 수 없다고 생각한 것을 이제 처리할 수 있는 것처럼 느끼게 될 것이다.

이제 슛불 걷기와 결부하여 신체의 활용법을 더욱 뚜렷이 밝혀 보기로 하자. (앤소니 라빈스의 코스를 마친 후 대부분이 슛불 위 걷기를 한다.) 이 슛불 걷기에 성공하는 사람들이 슛불판을 바라볼 때, 그들은 바로 마음 속 표현과 신체 상태를 겸비하여 완전한 확신과 준비의 상태에 있게 되는 것이다.

한편, 슛불판 앞에서 소리지르며 떨거나, 울거나, 얼어붙은 사람들에게 나는 무엇을 할까? 내가 할 수 있는 일 중 하나는 그들의 마음 속 표현을 바꿔 주는 것이다. 또 다른 나의 선택은(이것은 슛불 앞에서 완전한 공포에 사로잡힌 사람들에게는 더욱 효율적이기도 한데) 그들의 신체 상태를 바꿔 주는 것이다.

가장 비근한 예로, 나는 이 울부짖는 사람이 하늘을 보게 한다. 그렇다면 어떤 일이 벌어질까? 그는 불에 데는 '신체 감각' 대신 '보는 감각'으로 옮겨가

*이처럼 사물이 우리에게
표현되는 방식은 알지만,
사물의 실체가 무엇인지는 알
수 없는 것이라면, 왜 우리는
우리를 제한시키기보다
우리에게 힘을 북돋워주는
방식으로 그것을 해석하지
못한단 말인가?*

버린다. 이처럼 신경의 접근 경로가 바뀌게 되면 그는 거의 즉각적으로 올바른 행동을 그치게 된다. 자신에게도 이를 한번 시험해 보라. 당신이 화가 나 있거나, 울고 있을 때 멈추고 싶으면, 하늘을 바라보라. 어깨를 펴고, 보는 감각으로 움직여 보라. 당신의 느낌은 거의 즉시 변화될 것이다. 이는 어린아이에게도 잘 통한다. 그들이 다쳤을 때, 위를 보게 해 보라. 울음과 통증은 금세 멈추거나 아니면 크게 줄어들 것이다.

이야기가 조금 옆으로 흘렀지만, 나는 또한 그 불판 앞 사람들에게, 그가 무사히 성공할 수 있다고 확신할 때 그가 서 있을 자세로 서고, 그가 숨쉬는 방법으로 숨쉬며, 그가 말할 억양으로 말하도록 할 것이다. 이 방법으로 그의 뇌는 새로운 메시지를 받게 되며, 그 동일한 사람은 수 초 내에 자신의 성공을 도울 수 있는 방향으로 행동하게 될 것이다.

똑같은 방법을 일반화시켜 우리가 무슨 일을 할 수 없다고 생각할 때 이를 활용해 볼 수 있다.(어떤 이성에게 접근하기 어렵다든지, 사장에게 말을 못 붙이겠다든지 등의 상황은 얼마든지 있을 수 있다.) 즉, 우리는 마음 속의 대화나 그림을 변화시키고 우리의 신체 상태를 변화시킴으로써 스스로 행동을 취할 힘을 부여할 수 있다.

얼굴 표정이 감정을 바꾼다

이제 막 등장하기 시작하는 흥미로운 연구는 쿠진스의 경험과 이와 비슷한 것들에 대해 해명의 빛을 던져줄지 모른다. 그 연구는 우리의 얼굴 표현이 여하히 우리의 감정에 영향을 미치는가를 관찰한 것인데, 그것은 우리가 기분이 좋아 웃기도 하겠으나, 오히려 웃는 사실 그 자체가 우리를 기분 좋게 만드는 생물학적 과정을 촉발시킨다고 결론지었다. 웃음은 뇌의 혈류를 증가시키고, 산소량의 수준과 신경 전달 세포의 자극 수준을 변화시킨다. 다른 표정에서도 같은 일이 일어났다. 즉, 표정을 공포나 분노 혹은 혐오나 놀람의 신체 상태로 만들면, 그와 같은 감정이 우리에게 일어난다는 것이다.

1907년 쓰여진 한 주목할 만한 논문에서 프랑스의 내과의사 이스라엘 와이바움은 얼굴의 표현이 실제로 감정을 변화시킨다는 것을 이론화하였다. 오늘날 다른 연구자들도 동일한 사실을 발견하고 있다. 샌프란시스코의

캘리포니아 대학 정신병리학과 교수 폴 애크만 박사도 로스엔젤레스 타임즈에 “어떤 감정이 일어날 때 우리는 그것이 얼굴에 나타난다는 것을 안다. 그런데 이제는 그 반대도 사실이라는 것을 우리는 알게 되었다. 얼굴 표정대로 당신은 느끼게 되는 것이다… 만약 고통을 웃어 넘기면 당신은 당신 내부에서 그 고통을 느끼지 못한다. 표정이 슬픔을 나타낸다면 당신은 내부에서 그것을 느끼게 된다.” 라고 말했다. 애크만이 말한 바와 같이, 같은 원리가 거짓말 탐지기를 속여 넘기는데 계속 이용되어 왔다. 믿을 때의 신체 상태를 만들어 내는 사람은 설사 그들이 입에 발린 거짓말을 한다. 하여도, 그 믿음의 반응을 나타낼 것이다.

그들의 성공은 가히 전설적이다. 그렇지만 이런 활용 가능한 도구를 가지고도 많은 사람들은 감정과 행동을 변화시키는 패턴만을 단순히 배웠지, 그것들을 효과적이고 적합한 방법으로 사용할 수 있는 개인적인 힘을 가지고 있지 않았다. 다시 한 번 말하지만 지식을 가지고 있다는 것만으로는 충분하지 않다. 결과를 만들어 내는 행동이 중요한 것이다.

나에게 있어서 그 본뜨기가 탁월성을 이루는 길이다. 세계를 움직이고 뒤흔든 사람들은 대개 본뜨기 전문가들이다. 그들은 자기 스스로가 터득하기보다 다른 사람의 경험을 따라함으로써 그들이 할 수 있는 모든 것을 배우는 기술에 정통한 사람들이다. 사실 뉴욕 타임스의 베스트 셀러 목록을 보면 최고 순위의 대부분의 책이 어떤 것을 좀 더 효과적으로 하는 방법에 관한 ‘모델’들을 포함하고 있다.

피터 드러커의 최근 저서인 《혁신과 기업정신(Innovation and Entrepreneurship)》에서 그는 효과적인 기업가 겸 혁신자가 되기 위해 사람들이 따라야 할 구체적인 행동의 대강을 제시한다. 기업가가 된다는 것에 신비스럽거나 마술적인 요소가 있는 것은 아니다. 그것은 태어 날 때부터 만들어지는 것도 아니다. 다만 익혀야 할 훈련인 것이다. 어디서 들어 본 듯한 이야기가 아닌가? 그는 본뜨기 기술로 인해 현대 비즈니스 행동 규범의 창시자로 여겨진다. 《일본 관리자(The One Minute Manager: Kenneth Blanchard and Spencer Johnson)》는 인간 의사소통과 간단하고 효과적인 인간 관계를 위한 모델을 제시한 것이다. 그것은 미국의 가장 효율적인 경영자 몇 사람을 본떠서 합친 것이다. 《탁월성을 찾아서(In Search of Excellence: Thomas J. Peters

.....

and Robert H. Waterman Jr.))’는 확연히 미국 성공 기업들의 모델을 제시한 것이다. 《영원을 건너는 다리(Bridge Across Forever)》(Richard Bach 지)는 또 하나의 관점, 즉 새로운 인간관계 조망법의 모델을 제시한다. 이러한 책들을 나열하면 끝이 없다. 이 책 역시 당신의 마음과 신체, 그리고 타인과의 대화를 잘 이끄는 법에 대한 모델로 채워져, 이와 연루된 모두에게 뛰어난 결과를 낳도록 하는 것이다. 하지만, 나의 목표는 당신이 오직 이러한 성공 패턴만을 배우는 데 그치지 않고, 자기 스스로의 모델을 창조하여 이것들을 넘어서게 하는 데 있다. 즉, NLP라는 강력한 도구를 사용하여 자신만의 전략과 패턴을 창출해 가는 것이다. 나는 이 모든 것을 묶어서 최고 성과 기술(Optimum Performance Technologies)이라고 부른다.

“준비와 기회가 만나서 행운이라는 결과를 낳는다.” - 앤소니 라빈스

이 글을 더욱 예리한 정확성을 가지고 의식적인 본뜨기를 할 수 있는 안내서로, 그리고 당신이 생활 속에서 항상 해 왔던 일들을 다시금 깨우쳐서 보게 되는 기회로 삼아라. 주위에는 엄청난 자원이 있다. 어떤 사람이 뛰어난 결과를 만들어 내는 것을 알게 되었을 때 당신의 마음 속에는 “저 사람이 어떻게 해서 저런 결과를 만들어 내지?”라는 질문이 순간적으로 튀어 나와야 한다. 나는 당신이 꾸준하게 탁월성을 찾고, 당신이 보는 모든 것에서 마술적인 것을 찾고 그리고 그것이 어떻게 이루어지는지를 알아내서 원할 때면 언제나 같은 결과를 만들어 낼 수 있기를 바란다.

다음으로 우리가 탐구할 것은 인생의 다양한 상황 속에서 무엇이 우리의 반응을 결정하게 되는가에 관한 것이다.

세상은 해석일 뿐

인생에 대한 우리의 경험을 지배하기에 앞서 우리가 사물을 어떻게 경험하는지를 먼저 이해하여야 한다. 포유 동물인 인간은 분화된 감각 기관을 통해서 주변에 대한 정보를 받아들이고 또 해석을 한다. 우리는 미각, 후각, 시각, 청각, 촉각(내지 신체감각)의 다섯 가지의 감각을 가지고 있다. 그런데

.....

우리 행동에 영향을 끼치는 결정의 대부분은 주로 세 가지의 감각, 즉 시각, 청각, 촉각을 통해서 하고 있다. 이런 감각 기관들은 외부적인 자극을 뇌로 전달한다. 그러면 뇌는 이들 전기 신호를 일반화, 왜곡, 삭제의 과정을 통하여 길러낸 연후 비로소 내부 표현을 하게 되는 것이다.

따라서 당신의 내부 표현과 사건의 경험은 정확히 발생한 그대로가 아니고 개인화된 내부의 재표현(re-presentation)인 것이다. 개인의 의식은 전달되는 신호를 모두 이용할 수가 없다. 만약에 당신이 왼손 끝에서 느껴지는 맥박부터 귀의 진동까지 몸에서 받아들일 수많은 자극을 의식적으로 생각해야 한다면 아마 미쳐버리고 말 것이다. 그래서 뇌는 지금 아니면 나중에라도 요하다고 생각되는 정보를 걸러 내고 저장하며 나머지는 무시하게 한다.

이는 “지도는 영토가 아니다” 라는 NLP의 중요한 개념처럼, 우리들의 내부 표현이 어떤 사건의 완벽한 표현이 아니라는 점을 시사한다. 즉, 그것은 단지 개인의 특정한 믿음, 태도, 가치관 그리고 메타 프로그램이라고 불리는 것에 의해 걸러진 하나의 해석일 뿐이다. 이런 이유로 아인슈타인이 “누구든지 자신을 진실과 지식에 있어서의 재판관이라고 생각하는 자는 신의 웃음 소리로 침몰한다.”고 언젠가 말을 한 것이다.

이처럼 사물이 우리에게 표현되는 방식은 알지만, 사물의 실체가 무엇인지는 알 수 없는 것이라면, 왜 우리는 우리를 제한시키기보다 우리에게 힘을 북돋워 주는 방식으로 그것을 해석하지 못한단 말인가? 이것을 성공적으로 하는 관건은 ‘기억 관리’에 있다. 즉, 가장 성공적인 사람도 잘 안 되는 일을 생각하고는 우울, 좌절, 분노와 같은 상태에 빠질 수 있고 반대로 인생에서 잘 되는 일에 초점을 맞출 수도 있다.

성공적인 사람들은 지속적으로 내적 자원감이 넘치는 감정상태로 들어 갈 수 있는 능력이 있다. 이것이 성공하는 사람과 그렇지 않은 사람의 차이가 아닌가? 아무 것도 원래 좋거나 나쁜 것이 없다는 것을 기억하라. 가치관은 사물을 우리에게 표현하는 방식이다. 우리는 자신을 긍정적 상태에 빠지도록 사물을 표현할 수도 있고, 또 그 반대로 할 수도 있는 것이다.👁

※ 이 글은 시공아카데미의 허락을 얻어 《무한능력》에서 발췌한 것입니다.

■ 저자 : 앤소니 라빈스(Anthony Robbins)

앤소니 라빈스는 20대 초에 NLP를 배우고 실천에 옮겨 이제는 NLP의 세계적인 강사로서 활동하고 있다. 2백만이 넘는 사람들이 그의 워크숍에 참가했고 이를 통해 마음속의 혁명을 이루어 뛰어난 삶을 살고 있다. 그를 통해 개인 카운셀링을 받은 이로는 빌 클린턴 미국 대통령, 고르바초프 전 러시아 대통령, 테니스 스타 아가시 안드레 등 유명인들도 상당수 있다.

책세상 엿보기

무한능력

앤소니 라빈스(Peter Novax) 저 / 이우성 역 / 시공아카데미 / 6,000원



... 그 시점에서 나는 앵커링을 시험해보기 위해 그에게 다시 여자에 대해서 어떻게 느끼느냐고 물었다. 금방 그는 우울한 신체모양으로 들어가기 시작했다. 그의 어깨는 내려가고 숨은 낮아졌다. 내가 앵커를 한 그의 어깨에 손을 대었을 때 그의 몸은 자동적으로 자신감에 찬 신체 상태로 바뀌기 시작했다. 앵커링을 통하여 어떤 사람의 감정상태가 절망이나 공포감에서 자신감으로 바뀌는 것을 보는 것은 놀라운 일이다...
-본문 중에서-