



01

[1] 여러분은 정보가 다른 뇌로 전달될 때까지 한 뇌에 머물러 있으며 대화 속에서 변하지 않는다고 말할 수 있다.

[2] 이것이 여러분의 전화번호 혹은 여러분이 열쇠를 놓아둔 장소와 같은 '단순' 정보에 대해서는 사실이다.

[3] 하지만 이것은 지식에 대해서는 사실이 아니다.

[4] 지식은 판단에 의존하는데, 여러분은 다른 사람들 혹은 자신과의 대화 속에서 그 판단을 발견하고 다듬는다.

[5] 그러므로 여러분은 그것을 상세하게 이야기하거나 쓰고 그 결과를 비판적으로 되돌아볼 때까지 자신의 사고의 세부 내용을 알지 못한다.

[6] "내가 방금 이야기한 것이 바보 같은가, 혹은 내가 방금 쓴 것이 깊은 진실인가?"

[7] 말하거나 쓸 때 여러분은 자신의 형편없는 생각들, 종종 당황스러운 것들, 또한 좋은 생각들, 때로는 유명하게 만들어 주는 생각들을 발견하게 된다.

[8] 사고는 그것의 표현이 필요하다.



02

- [1] 사람들은 자신의 역할과 다른 사람의 역할 사이의 관계에 근거하여 전형적인 양식의 상호 작용에 참여한다.
- [2] 의사들이 환자들과 그러한 것처럼 고용주들은 직원들과 특정한 방식으로 상호 작용하도록 기대된다.
- [3] 각각의 경우에 행동은 사회 내의 개인의 지위와 관련된 역할 책임과 의무에 의해 제한된다.
- [4] 예를 들어 부모와 자식은 특정한 권리, 특권, 의무에 의해 연결된다.
- [5] 부모는 자기 자녀에게 의식주 등 기본적인 생필품을 제공할 책임이 있다.
- [6] 이러한 기대가 너무 강해서 그것을 충족시키지 못하는 것은 부모를 태만이나 학대 혐의로 비난받기 쉽도록 할지도 모른다.
- [7] 이번에는 아이들이 자신의 부모가 말하는 대로 하도록 기대된다.
- [8] 그러므로 관계 내의 상호 작용은 관련된 사람들 개개의 성격의 작용일 뿐만 아니라 그들이 지닌 지위와 관련된 역할 요구의 작용이다.



03

[1] 사회들 사이의 차이점에 집중하는 것은 더 깊은 실체를 숨긴다. 즉 그것들의 유사점은 차이점보다 더 크고 더 심오하다.

[2] 만 피트 높이의 고원에 서서 두 개의 언덕을 유심히 본다고 상상해 보라.

[3] 여러분의 관점에서 보면, 한 언덕이 300피트 높이인 것처럼 보이고 다른 언덕이 900피트 높이인 것처럼 보인다.

[4] 이 차이가 커 보일 수 있고 여러분은 자신의 관심을 침식과 같은 어떤 국부적인 힘이 크기의 차이를 설명하는지에 집중시킬지도 모른다.

[5] 그러나 이 좁은 관점은 다른 관점, 즉 하나는 10,300피트 높이이고 다른 하나는 10,900피트 높이인 사실상 매우 비슷한 두 개의 산인 것을 만들어 낸 더 상당한 지질학적인 힘을 연구할 기회를 놓치고 있다.

[6] 인간 사회에 관한 한, 사람들은 만 피트의 고원에 서서 사회들 사이의 차이점이 더 압도적인 유사점을 가리게 두고 있다.



04

- [1] 많은 연구들이 사람들의 건강과 주관적 웰빙이 민족 관계에 의해 영향을 받는다는 것을 보여줘 왔다.
- [2] 소수 집단의 구성원들이 일반적으로 다수 집단보다 더 좋지 않은 건강 결과를 보인다.
- [3] 그러나 사회 계층과 의료 서비스에 대한 접근성 같은 명백한 요소들이 통제될 때조차도 그러한 차이가 남아 있다.
- [4] 이것은 우세 관계가 사람들의 건강에 그 자체의 영향을 미친다는 것을 보여 준다.
- [5] 그것이 어떻게 사실일 수 있을까?
- [6] 하나의 가능한 답은 스트레스이다.
- [7] 다수의 생리학적 연구를 통해 우리는 비교적 안전한 실험실 환경에서조차도 다른 민족적-인종적 범주의 구성원들과 마주치는 것이 스트레스 반응을 유발한다는 것을 안다.
- [8] 소수 집단의 개인들은 다수 집단의 개인들과 많은 마주침을 가지며, 각각의 마주침은 이러한 반응을 유발할지도 모른다.
- [9] 이러한 영향이 아무리 작을지라도 그것의 빈번한 발생이 총체적 스트레스를 증가시킬지도 모르며 이는 소수 집단 개인들의 건강상 불이익의 일부를 설명할 것이다.



05

- [1] 여러분은 아마도 '첫인상이 매우 중요하다'라는 표현을 들어본 적이 있을 것이다.
- [2] 삶은 실제로 많은 사람들에게 좋은 첫인상을 만들 두 번째 기회를 주지 않는다.
- [3] 누군가가 또 다른 개인을 평가하는 데 단지 몇 초만 걸린다는 것이 밝혀져 왔다.
- [4] 이것은 채용 과정에서 매우 두드러지는데, 채용 과정에서 최고의 모집자는 (지원자가) 자신을 소개하는 몇 초 안에 지원자에 대한 자신의 최종 결정의 방향을 예측할 수 있다.
- [5] 따라서 후보자의 이력서가 지식과 능력을 '진술'할지도 모르지만, 그들의 외모와 소개는 신체 조정 능력의 부족, 불안, 그리고 형편없는 대인 관계 기술을 알려줄지도 모른다.
- [6] 이런 식으로 빠른 판단들이 단지 채용 문제에만 관련된 것은 아니며 이것들은 또한 사랑과 관계 문제에도 똑같이 적용된다.
- [7] 여러분이 몇 달간 공들여 찾아낸 멋진 누군가와의 데이트에서, 입 냄새 또는 구겨진 옷과 같은 미묘한 것들이 여러분의 숭고한 노력을 망칠 지도 모른다.



06

- [1] 비언어적 의사소통은 언어적 의사소통의 대체물이 아니다.
- [2] 오히려 그것은 전달되고 있는 메시지 내용의 풍부함을 강화시키도록 도와주며, 보충으로서 기능해야 한다.
- [3] 비언어적 의사소통은 말하기가 불가능하거나 부적절한 상황에서 유용할 수 있다.
- [4] 여러분이 어떤 개인과 이야기하는 동안 불편한 입장에 있다고 상상해 보라.
- [5] 비언어적 의사소통은 다시 편안해 지도록 대화에서 잠깐 벗어날 시간을 여러분에게 달라는 메시지를 여러분이 그 사람에게 건네도록 도와줄 것이다.
- [6] 비언어적 의사소통의 또 다른 장점은 여러분에게 감정과 태도를 적절하게 표현할 기회를 제공한다는 것이다.
- [7] 비언어적 의사소통의 도움이 없다면 적절하게 표현되지 못할 여러분의 본성과 성격의 여러 측면들이 있다.
- [8] 따라서 다시 말하면, 그것은 언어적 의사소통을 대체하는 것이 아니라 오히려 그것을 보완한다.