전자도서 목차 및 페이지 설정

입력봉사자분들이 제작하여 보내주신 전자도서를 시각장애인용 국제표준제작 형식인 데이지(DAISY) 도서로 변환하여 시각장애인분들에게 제공합니다. 책갈피 기능을 활용할 수 있도록 봉사자분들께서는 도서 입력을 완료하신 후 아래와 같이 작업 해주시기 바랍니다. 시각장애인분들의 편의를 위하여 협조 부탁드리겠습니다.

1. 프로그램 설치

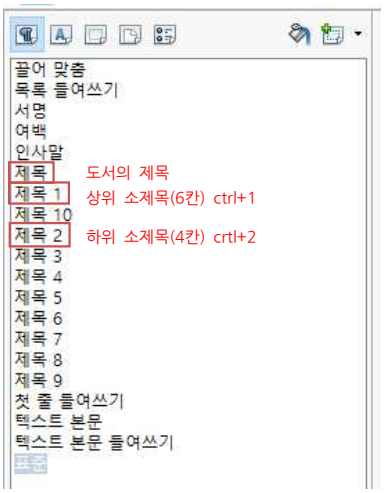
① 포털사이트에서 오픈오피스(OpenOffice)를 검색하여 다운로드 받으시거나 복지관 홈페이지(www.nowonblind.or.kr) 자원봉사 공지의 [입력봉사] openoffice 만드는 방법(전자도서 목차 및 페이지 설정 안내) 글을 확인하시고 프로그램을 컴퓨터에 설치합니다.

② 프로그램을 열어 텍스트 문서를 선택합니다. 앞서 입력한 한글파일에서 내용 **전체 선택을 하고 복사한 후 메모장을 열어 붙여넣기 합니다. 메모장에 붙여넣기 한 글을 다시 복사하여 오픈오피스에 붙여넣기 합니다.** (한글프로그램 전체선택(Ctrl+A) ➔ 메모장 붙여넣기(Ctrl+V) ➔ 메모장 전체선택(Ctrl+A) ➔ 오픈오피스 붙여넣기(Ctrl+V))

* 한글에서 복사하여 오픈오피스에 바로 붙여넣을 경우 띄어쓰기가 모두 사라지므로 메모장을 거쳐야 합니다.

* 메모장 위치: 시작 ➔ (Windows) 보조프로그램 ➔ 메모장

2. 목차설정

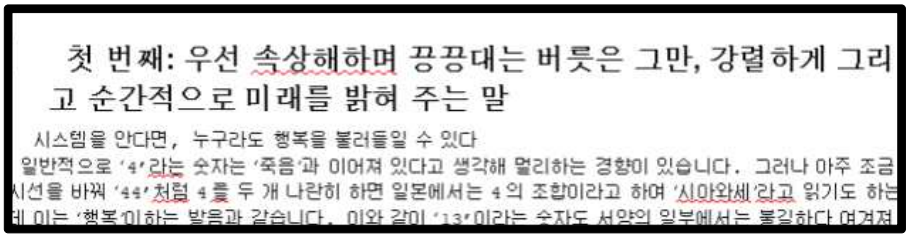


① F11을 눌러 스타일을 창을 띄웁니다.

② 상단의 도서 제목에 커서를 두고 '제목' 스타일을 더블 클릭합니다.

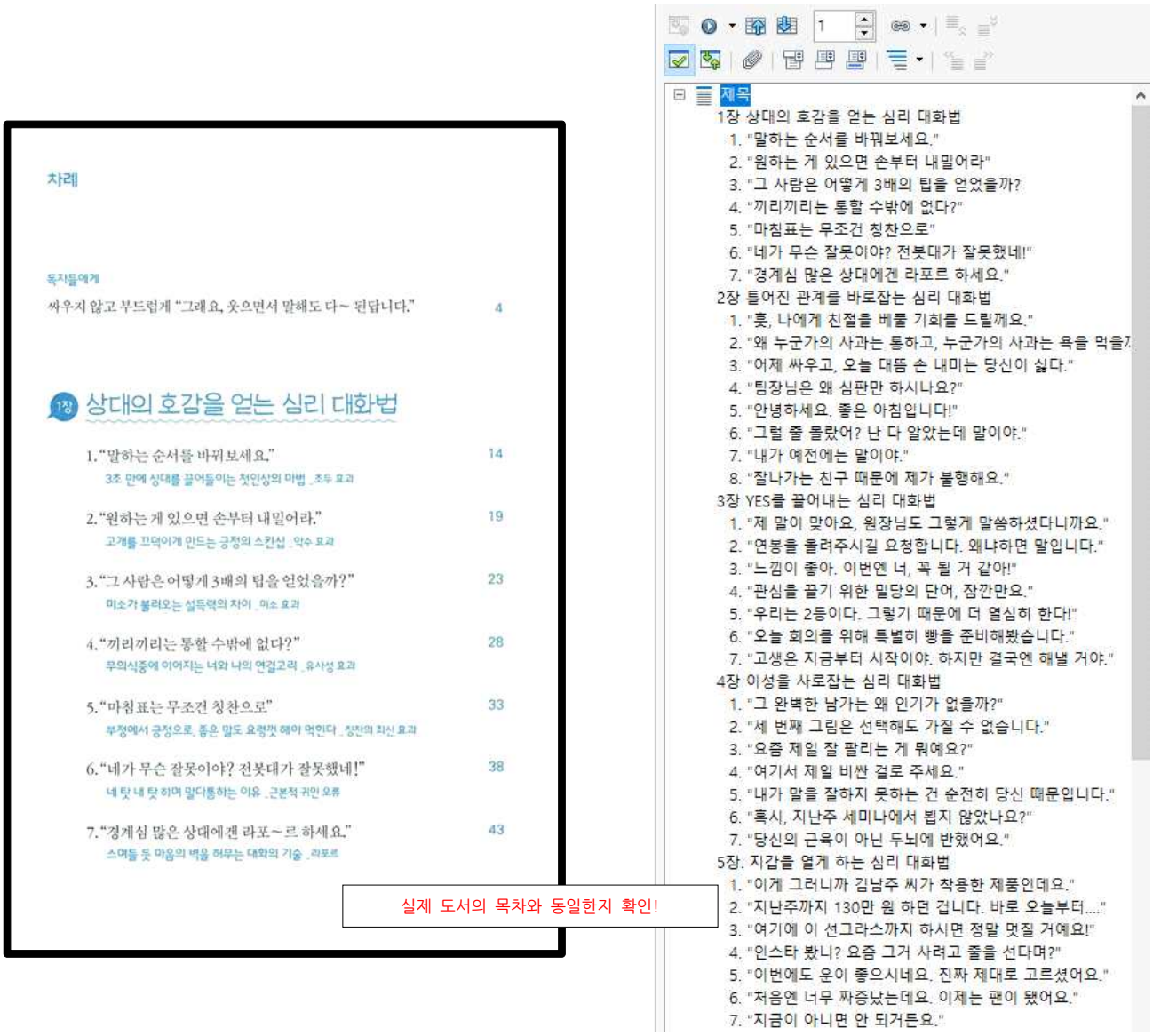
③ 찾기 기능(Ctrl+F)을 이용하여 띄어쓰기(4칸 또는 6칸)로 소제목을 찾은 후 소제목 앞에 커서를 두고 상위 소제목은 '제목1'(단축키 Ctrl+1)을, 하위 소제목은 '제목2'(단축키 Ctrl+2)를 클릭합니다.

* 소제목에 스타일을 설정해 주시면 오른쪽과 같이 소제목 글자가 **크고 굵게** 수정됩니다.


첫 번째: 우선 속상해하며 끙끙대는 버릇은 그만, 강렬하게 그리고 순간적으로 미래를 밝혀 주는 말

시스템을 안다면, 누구라도 행복을 불러들일 수 있다
일반적으로 '4'라는 숫자는 '죽음'과 이어져 있다고 생각해 멀리하는 경향이 있습니다. 그러나 아주 조금 시선을 바꿔 '44'처럼 4를 두 개 나란히 하면 일본에서는 4의 조합이라고 하여 '시아와세'라고 읽기도 하는데 이는 '행복'이라는 발음과 같습니다. 이와 같이 '13'이라는 숫자도 서양의 일부에서는 불길하다 여겨져

④ F5키(네비게이터창)를 눌러 소제목이 잘 설정되었는지 확인합니다.



차례

독자들에게
싸우지 않고 부드럽게 "그래요, 웃으면서 말해도 다~ 된답니다." 4

1장 상대의 호감을 얻는 심리 대화법

1. "말하는 순서를 바꿔보세요." 14
3초 만에 상대를 끌어들이는 첫인상의 마법 _초두 효과

2. "원하는 게 있으면 손부터 내밀어라." 19
고개를 끄덕이게 만드는 긍정의 스킨십 _악수 효과

3. "그 사람은 어떻게 3배의 팁을 얻었을까?" 23
미소가 불러오는 설득력의 차이 _미소 효과

4. "끼리끼리는 통할 수밖에 없다?" 28
무의식중에 이어지는 너와 나의 연결고리 _유사성 효과

5. "마침표는 무조건 칭찬으로" 33
부정에서 긍정으로, 좋은 말도 요령껏 해야 먹힌다 _칭찬의 최신 효과

6. "네가 무슨 잘못이야? 전봇대가 잘못했네!" 38
네 탓 내 탓 하며 말다툼하는 이유 _근본적 귀인 오류

7. "경계심 많은 상대에겐 라포~르 하세요." 43
스며들 듯 마음의 벽을 허무는 대화의 기술 _라포르

실제 도서의 목차와 동일한지 확인!

제목
1장 상대의 호감을 얻는 심리 대화법
1. "말하는 순서를 바꿔보세요."
2. "원하는 게 있으면 손부터 내밀어라"
3. "그 사람은 어떻게 3배의 팁을 얻었을까?
4. "끼리끼리는 통할 수밖에 없다?"
5. "마침표는 무조건 칭찬으로"
6. "네가 무슨 잘못이야? 전봇대가 잘못했네!"
7. "경계심 많은 상대에겐 라포르 하세요."
2장 틀어진 관계를 바로잡는 심리 대화법
1. "흥, 나에게 친절을 베풀 기회를 드릴께요."
2. "왜 누군가의 사과는 통하고, 누군가의 사과는 욕을 먹을
3. "어제 싸우고, 오늘 대뜸 손 내미는 당신이 싫다."
4. "팀장님은 왜 심판만 하시나요?"
5. "안녕하세요. 좋은 아침입니다!"
6. "그럴 줄 몰랐어? 난 다 알았는데 말이야."
7. "내가 예전에는 말이야."
8. "잘나가는 친구 때문에 제가 불행해요."
3장 YES를 끌어내는 심리 대화법
1. "제 말이 맞아요, 원장님도 그렇게 말씀하셨다니까요."
2. "연봉을 올려주시길 요청합니다. 왜냐하면 말입니다."
3. "느낌이 좋아. 이번엔 너, 꼭 될 거 같아!"
4. "관심을 끌기 위한 밀당의 단어, 잠깐만요."
5. "우리는 2등이다. 그렇기 때문에 더 열심히 한다!"
6. "오늘 회의를 위해 특별히 빵을 준비해봤습니다."
7. "고생은 지금부터 시작이야. 하지만 결국엔 해낼 거야."
4장 이성을 사로잡는 심리 대화법
1. "그 완벽한 남가는 왜 인기가 없을까?"
2. "세 번째 그림은 선택해도 가질 수 없습니다."
3. "요즘 제일 잘 팔리는 게 뭐예요?"
4. "여기서 제일 비싼 걸로 주세요."
5. "내가 말을 잘하지 못하는 건 순전히 당신 때문입니다."
6. "혹시, 지난주 세미나에서 뵙지 않았나요?"
7. "당신의 근육이 아닌 두뇌에 반했어요."
5장. 지갑을 열게 하는 심리 대화법
1. "이게 그러니까 김남주 씨가 착용한 제품인데요."
2. "지난주까지 130만 원 하던 겁니다. 바로 오늘부터...."
3. "여기에 이 선그라스까지 하시면 정말 멋질 거예요!"
4. "인스타 봤니? 요즘 그거 사려고 줄을 선다며?"
5. "이번에도 운이 좋으시네요. 진짜 제대로 고르셨어요."
6. "처음엔 너무 짜증났는데요. 이제는 팬이 됐어요."
7. "지금이 아니면 안 되거든요."

3. 저장 목차 및 페이지 설정을 모두 마친 후 도서명으로 파일을 저장합니다.

예 웃으면서 할 말 다하는 사람들의 비밀.odt