

인생 대화 공식	
11차시	프로가 되기 위한 거절, 부탁의 기술

### (1) 상대방에게 끌려다니지 않는 거절법

[상황 재연]

AI : 요즘 무슨 걱정이 있어? 표정이 어두워 보인다...

나 : 어떻게 알았어? 요새 일을 너무 많이 해서 그래...

AI : 일이 많아? 다른 사람들은 뭐하구!!!

나 : 휴 다 내가 자초한 일이지 뭐. 들어온 부탁을 거절을 못하겠거든.

AI : 거절 자체가 힘든 거야? 특히 어떤 점이 가장 힘들어?

나 : 일단 거절하면 관계가 틀어질까봐 제일 걱정이지 뭐. 무슨 말을 해도 핑계인 것 같고. 그러다 보니 웬만하면 다 들어주려고 하는 편인데... 문제는 그래서 일이 너무 많아.

AI : 일 적인 부탁도 거절이 어려운 거구나?

나 : 응응. 나는 아무래도 모든 종류의 거절이 어려운 듯 해. 어떻게 하면 내가 두려워하는 이 거절, 프로답게 잘 할 수 있을까?

AI : 그거 가르쳐줄 분, 내가 아주 잘 알고 있어. 잠깐만. 곧 연결해줄게!

#### [1] 거절이 유독 어려운 이유

- 사연의 주인공처럼, 일 적인 부탁을 포함한 개인적인 부탁 모두 거절이 유독 어려운 사람들이 있다.
- 거절이 쉽지 않은 이유가 무엇일까?
- ‘그녀의 거절에 나는 자존심이 상했다.’ 검색창의 국어사전에서 ‘거절’을 검색하면 제일 먼저 뜨는 예시다. 국어사전의 예시에 가장 먼저 뜰 만큼, 거절은 감정의 문제와 제일 먼저 연결이 된다. 거절을 하려고 하면 자존심의 문제, 불편함, 미안한 마음이 먼저 떠오르는 것.
- 이렇듯 거절과 감정은 떼어놓기 쉽지 않은 관계이다. 거절의 방법에 따라 이후 관계에 적신호가 켜질수도 있기 때문이다.
- ‘아니오’ 보다 ‘예’가 익숙한 동방 ‘예’의지국의 문화 역시! 한 몫을 차지한다. 그래서 ‘아니오’에는 ‘예’보다 더 많은 에너지와 용기가 필요하게 된다.
- 그럼에도 거절은 건강한 관계를 만들기 위한 필수적인 표현이다. 나의 상황을 고려하지 않고 타인의 부탁을 모두 들어주다 보면 정작 중요한 나의 일을 놓치고 중심을 잃기 쉽기 때문.
- 신입 사원 시절, 회사의 기대에 부응하고 싶어 크고 작은 요청들을 모두 수락했다. 거절을 하면 ‘못한다’라고 느껴질까봐 능력이 안된다는 소리를 듣기가 싫어 ‘일단 해보겠습니다’라고 대답을 했다. 그런데 그렇게 일이 과부화되다 보니, 결국 어느 하나도 제대로 이루어내지 못했다. 다 하겠다고 받아놓고, 똑부러지게 해낸 업무가 많지 않은 것을 보고 느꼈다. 여러 개의 재료를 다 넣은 잡탕은 맛이 없구나, 내가 잘하는 것, 주재료에 집중한 탕이 깊은 맛이 나는구나. 일도 그렇게 해야 했다.
- 이후 거절을 잘 하는 것이야 말로 프로페셔널한 소통 능력이라는 것을 깨닫게 되었다.
- 업무 외적으로도 마찬가지다. ‘예스맨’이 ‘좋은 사람’은 아니듯.
- 모두의 요청과 부탁에 응하다 보면 정작 더 집중해야 할 소중한 사람들, 나만의 목표에 소홀해지기 쉽다. 자신이 원하는 삶을 사는 사람들은 선택과 집중의 효용성을 알고 있다.
- 만약 거절이 어려워 누군가에게 끌려다니는 적이 있다면 상대의 기분을 상하지 않게 하면서 부드럽게 나의 의사를 전하는 표현 방법을 익혀두는 것이 좋다.
- 표현에 따라 상대의 감정을 상하지 않는 거절이 충분히 가능하기 때문.

- 거절을 잘 하는 것, 바로 감정을 상하게 하지 않고 내가 해야 할 거절을 해내는 것이라고도 정의할 수 있다.
- 거절은 부탁의 종류에 따라 크게 세 가지로 나눌 수 있다.
- 먼저 거절을 할 수밖에 없거나 해야 하는 부탁이다. 두 번째는 당장 대답하기 곤란한 부탁, 마지막으로 미안한 기색 없이 책임을 전가하거나 은근슬쩍 일을 떠넘기려고 하는 부탁 같지 않은 부탁이 있다. 각각의 상황에 따른 대처법 하나씩 들어가보자.

## [2] 거절을 해야만 하는 부탁

### 1) 상황에 대한 공감

- 금전 문제처럼 상대의 요청이 자칫 관계에 악영향을 미칠 것이 우려가 되는 상황이 있다. 나의 가치관에 의해 요청을 들어줄 수 없는 민감한 부탁처럼 말이다.
- 이런 부탁은 거절하는 것이 좋다. 나중에 후회하고, 관계가 틀어지지 않으려면 말이다.
- 물리적, 정신적으로 요청을 들어줄 수 없는 경우도 마찬가지다.
- 이렇게 민감한 부탁일수록 서로의 감정이 상하지 않게 부드럽게 거절하는 것이 핵심이다. 상대 역시 어렵게 꺼낸 이야기일 수 있기 때문이다.
- 이럴 땐! 거절을 감안하고서라도 부탁을 할 수 밖에 없었던 상대의 '상황'에 대한 공감의 말을 먼저 꺼내는 것이 좋다.

ex) “갑자기 상황이 그렇게 됐구나. 수습하려면 정말 큰 돈이 필요하겠다.”

### 2) 입장에 대한 이해

- 이렇게 상황을 공감했다면 다음은 입장에 대한 이해의 말을 꺼낼 차례다. 어렵게 부탁을 할 수 밖에 없었던 상대의 입장에 대한 공감을 표하는 것.
- 이렇게 이해의 말을 먼저 꺼내면 비록 거절을 했을지라도 불필요한 감정의 영역을 건드리는 것을 방지할 수 있다.
- 긍정적인 이야기를 먼저 꺼내면 이어지는 거절의 이유를 부드럽게 설명할 수 있는 대화의 분위기를 사전에 형성할 수 있게 된다.

ex) “이렇게 부탁 전화하기가 쉽지 않았을 텐데. 얼마나 당황스럽고 힘들지 이해해.”

### 3) 거절의 상황 설명

- 이렇게 이해의 말을 꺼낸 다음에는 마음과 다르게 그럴 수 없는 거절의 상황을 설명하는 것이 좋다.
- 여기서 상대의 '부탁'을 거절하는 것이지 '상대'를 거절하는 것이 아니라는 표현을 충분히 해두는 것이 좋다.
- 이때 '미안하다'라는 말을 하는 것도 도움이 된다. 어렵게 부탁을 했고 상황에 대한 공감을 했음에도 도움을 줄 수 없는 것에 대한 미안함을 표시하는 것.

ex) “마음 같아서는 나도 도와주고 싶은데, 사실 월급쟁이다 보니 현금을 갖고 있는게 없어서... 빌려줄 수 있는 돈이 없어서 미안해.”

## [3] 대답이 어려운 곤란한 부탁

### 1) 대답 보류하기

- 설불리 대답했다가 후회를 부르는 요청에 대한 거절을 해보자. 생각할 시간이 필요한 제안, 거절을 하고 싶은데 마땅한 대답이 떠오르지 않는 부탁이 여기에 해당된다.
- 이런 경우 먼저 상대방에게 부탁에 대한 보류의 말을 꺼내 고민할 시간을 벌어두는 것이 좋다.
- 당장 결정할 수 없는 상황을 상대방에게 표현해보는 것. 그렇게 되면 부탁의 결정에 대한 주도권을 내가 갖게 된다.
- 대답을 해야 한다는 압박으로 분명 부탁인데 상대의 요구에 내가 끌려다닐 때, 상대방에게 끌려가는 대신 내가 부탁에 대한 결정권을 쥐는 것.

ex) “오 그렇구나. 하루만 생각해볼게!”

“제안 주신 내용은 확인 후 이를 내로 회신 드리겠습니다.”

- 이렇게 말하면, 시간에 쫓기지 않는 선택을 할 수 있게 된다. 상대방에게 휩쓸리지 않고 나의 페이스를 유지하는 시작이 되는 것.
- 이때, 대답의 기한을 상대방에게 말해주는 것도 프로다운 소통방법 중 하나다.
- 상대가 무한정 계속 기다리는 상황을 방지할 수 있고, 반대로 상대가 “그럼 오늘까지 말해주면 안돼?”라고 시간을 주도하는 상황이 생기는 것을 방지할 수 있다.

## 2) 나의 가치관, 생각 이야기하기

- 앞의 상황에 둘다 해당하지 않지만, 들어주고 나면 내가 찝찝해지는 부탁에 대한 거절법에 대한 이야기다.
- 금전 문제처럼 거절을 해야 하는 부탁은 아니지만 나의 기준이나 생활 패턴으로 인해 거절해야 하는 부탁이 있다.
- 이런 경우 상대가 이해할 수 있게, 솔직하게 나의 가치관이나 생각을 표현해 선을 긋는 것이 좋다.
- 사람마다 좋고 싫음이 다를 수 있기때문에 구체적으로 부드럽게 설명하면 감정이 상하는 것을 방지할 수 있기 때문이다.

ex) “사실 내가 옷 관리에 조금 예민하거든……. 다른 건 얼마든지 빌려줄 수 있는데 옷에 있어서 만큼은 좀 스트레스 받더라구. 가족에게도 마찬가지라 동생이랑 맨날 싸웠어. 정말 미안해.”

- 이렇게 솔직하게 나만의 스타일, 생각에 대한 말을 꺼내보는 것. 중요한 것은 솔직함과 상대방에게 양해의 말이다. 사람에 따라서는 도와줄 수도 있는 부탁이기 때문에, 예시처럼 해당 사안에 대한 나의 기준에피소드를 덧붙이면 설득력을 높일 수 있다.

## 3) 대안 제시, 다음 기약

- 앞서 이야기한 것처럼 양보할 수 없는 분야의 부탁도 있지만 반대로 내가 도움을 줄 수 있는 분야도 있다.
- 특히 어쩔 수 없이 거절하는 경우라면 상대방에게 들어줄 수 있는 다른 대안을 제시하거나, 이번이 아닌 다음번을 기약하는 표현을 잇는 것이 좋다. 형식적인 대안이나 기약일지라도 단호한 거절에 비하면 상대에 대한 최소한의 배려가 느껴지기 때문이다.
- 좋은 제안이지만 채널과 맞지 않아서, 혹은 일정이 맞지 않아서 등등 다양한 이유로 거절을 해야만 하는 상황들이 찾아온다. 처음엔 어려웠지만 연습을 하니 이제는 거절도 수월하고 부드럽게 할 수 있게 된다.
- 특히 대안 제시, 다음을 기약하는 표현을 덧붙이면 메일에도 부드럽게 거절이 가능하다.

ex) ‘이번 제안은 저희 채널의 성격과 다소 상이하여 함께하기 어렵지만, 추후 저희와 어울리는 제안을

주실 경우 적극 검토 후 빠르게 회신드리겠습니다. 제안을 주심에 정말 감사드립니다.’

ex) “이번 분기에는 함께하기 어렵지만, 다음에도 제안이 유효하다면 긍정적으로 협업을 검토해보고 싶습니다.”

- 앞의 예시와 같은 상황이라고 해보자. 옷을 빌려달라는 요청에는 이렇게 대안을 제시해보는 식이다.

ex) “옷은 내가 좀 예민한데, 혹시 악세사리나 다른 소품은 어때? 얼마든지 빌려줄 수 있어!”

#### [4] 부탁 같지 않은 부탁

##### 1) 부탁의 내용 확인

- 사회생활을 하다 보면 이렇게 부탁의 옷을 입은 강요나 떠넘김, 부당한 요청을 받을 때가 있다. 분명 부탁임에도 무례한 말투로 기분을 상하게 하는 사람들이 존재하는 것처럼.
- 이런 부탁을 들어주면 내가 억울해지거나 일을 해주고 나서도 좋은 소리를 못 듣는 불상사가 발생할 수 있다. 그래서, 부탁 같지 않은 부탁에는 다음의 표현이 필요해진다.
- 부드럽지만 단호하고 확실한 거절 표현이다.
- 먼저, 확실한 거절을 하기 위해서는 상대방에게 재확인을 해야 한다. 마감 기간이나 구체적인 요청 사항처럼 부탁의 내용을 확인하는 것.
- 상세하게 요청 내용을 파악할수록, 그에 맞게 거절의 이유를 촘촘히 댈 수 있게 된다.

ex) “일 별로 없지? 이 보고서 좀 완성해 줄 수 있어? 사진 찾아서 조사한 다음에 그래프랑 표 만들어서 주면 돼.”

“사진 찾기, 조사하기, 그래프와 표 만들기를 하면 되나요? 기한은 언제까지 인가요?”

- 이렇게 상대의 요청 사항을 다시 체크하고, 추가적으로 기한/컨셉 같은 질문을 하는 식이다.

##### 2) 구체적인 상황 설명

- 이렇게 부탁의 내용을 확실하게 확인했다면 그에 맞는 구체적인 거절의 상황 설명을 할 차례다.
- 이때 친절하지만 단호하고 자세할수록 반박의 여지를 줄일 수 있다.
- 곤란해하거나 지나치게 친절할 필요도 없다. 말하는 어조만 부드럽게 하시면 된다. 객관적인 사실만 부드럽지만 명확하게 설명하는 것처럼.
- 나의 시간이나 재화를 당연시하는 상대일수록 거절에 감정을 신지 않는 것이 좋다. 여지를 주지 않는 것.

ex) “그렇군요. 제가 지금 하고 있는 업무가 내일 오후에 끝날 예정이라서요. 말씀하신 내일 오전까지는 물리적인 시간이 도저히 안 나겠네요.”

##### 3) 그래서 ‘미안하다’ 대신 ‘아쉽다’

- 민감한 부탁을 한 이에게 ‘미안하다’라고 표현했던 것과 달리 이번에는 ‘아쉽다’를 사용해보자.
- 나에 대한 미안함이나 고마움이 없는 부탁에는 ‘아쉽다’는 형식적인 표현으로 감정적인 거리를 두는 것이다.
- 미안함은 더 깊은 감정에서 우러난다. 반면 아쉽다는 표현은 부탁 이행의 의무로부터 조금 더 자유롭고 거리감이 있는 사람이 할 수 있는 말이다.

- 예의상 할 수 있는 표현인 것. 업무를 떠넘기는 상대방에게는 형식적으로 예의를 다하는 것도 방법이 된다.

ex) “도와드리면 좋겠지만, 저도 지금으로선 어려운 상황이라 아쉽습니다.”

- 만약 거절이 유독 어렵다면 스스로 들여다보자. 내 안의 어떤 마음이 거절을 어렵게 하는지 말이다.
- 모두에게 착한 사람으로 남기 위해 나를 지나치게 억압하는 ‘착한 아이 콤플렉스’가 있다고 생각된다면 나의 감정에 조금 더 귀를 기울이는 연습을 해보자.
- 어떤 마음이 부탁을 들어주고도 나를 힘들게 하는지, 타인의 제안을 이행하면서 왜 행복하지 않은지. 끊임없이 나 자신에게 질문을 해보는 것.
- 그런 의미에서 거절은 관계 속에서 나의 중심을 잡는 건강한 ‘부정’ 표현의 시작이 된다.

## 〈2〉 부탁을 잘해야 일을 잘 할 수 있다! 프로의 부탁법

### 상황재연

AI : 왜 또 표정이 어두워? 무슨 걱정거리 있어?

나 : 하 난 왜 이렇게 부탁이 어려울까? 사람들에게 부탁하는 말이 너무 미안하고, 염치없게 느껴져.

AI : 그럴 수 있지. 근데 살다보면 부탁을 해야 하는 상황도 많지 않아? 부탁을 못하면 어떻게 행동해?

나 : 맞아. 그래서 부탁을 못하고 나 혼자 끙끙대고 항상 치여 살아. 일도 마참가지야. 부탁도 하고, 협업도 하고 그래야 큰 프로젝트도 하는데. 내 성격도 문제 같아.

AI : 성격이 왜? 무슨 문제야?

나 : 아무래도 내가 직접 해야 직성이 풀려. 어렵게 부탁을 했는데 상대가 일을 잘 못하잖아? 그럼 내가 다시 그 일을 하게 돼. 그리고 일할때도 그 사람한테 요청할 바에는 내가 하고 말지.. 그래서 늘 시간이 부족하고 쫓겨.

AI : 아 그래서 표정이 어두웠구나. 피곤하겠나.

나 : 맞아. 너무너무 피곤해. 특히 요즘 이런 내 성격의 한계를 느끼고 있어. 무슨 방법이 없을까?

AI : 내 생각엔, 네가 부탁하는 방법을 좀 알아야 할 것 같아. 걱정하는 미안함이나 염치없음을 내려놓고 부탁하는 방법 말이지.

### [1] 부탁이 어려운 사람의 심리, 부탁을 해야 일이 느는 이유

‘차라리 내가 하고 말지.’

- 조금 전 상황처럼, 부탁이 어려워 혼자서 버거운 짐을 짊어져 본 적이 있는가? 거절이 두려워 애초에 부탁을 하지 않거나 타인에게 부담을 주고 싶지 않아 아무리 힘들어도 혼자 견디는 상황처럼.
- 부탁에 대한 이런 부담은 하위 인간화(Infrahumanisation)라는 심리에서 비롯되었을 수 있다.
- 하위 인간화 : 타인이나 타 그룹이 나, 혹은 내가 속한 집단에 비해 덜 인간적이라고 느끼는 믿음을 뜻하는 심리학 용어.
- 우리는 다른 사람들이 내 부탁을 귀찮아하거나 타인을 돕는 데는 관심이 없을 것이라고 지레짐작한다. 그런데 막상 어렵게 부탁을 해보면 상대가 생각보다 흔쾌히, 부탁을 수락하는 경우도 있다. 상대는 내 생각만큼 이를 부담스럽게 느끼거나 불편하게 느끼지 않았을 수 있는 것.
- 이런 경우, 상대가 나보다 덜 인간적이라고 느끼는 심리, 하위 인간화가 발동하는 것.
- 우려와 달리 부탁은 오히려 관계를 인간적이고 돈독하게 만드는 초석으로 작용하기도 한다.
- 벤저민 프랭클린은 도움을 주고받는 것이 관계의 윤활유로 작용하는 것을 잘 알고 이를 적극 활용했던 인물이다. 정치적으로 적대 관계에 있던 사람에게 값비싼 책을 빌려 달라는 편지를 한 후 상대와 호의적인

관계를 만들었다.

- 작은 부탁을 통해 인간적인 관계의 다리를 놓은 뒤 호감을 쌓은 것.
- 이처럼 때로는 부탁이 관계에 있어 플러스 요소가 되기도 한다.
- 부탁과 요청은 혼자서는 하기 힘든 더 큰 규모의 일을 이루어 낼 수 있다는 이점 또한 가지고 있다.
- 서로의 부탁을 들어주고 도와주는 관계 속에서 다양한 가능성 또한 자라난다. 때문에 꼭 필요한 부탁이 있다면 거절의 두려움을 무릅쓰고 말해보는 연습이 필요하다.
- 우려했던 거절이라는 최악의 상황이 온다 하더라도, 내 말투나 제안 내용에 문제가 없었다면 거절을 ‘당했다’고 생각하는 대신 상대도 어쩔 수 없는 상황으로 거절을 ‘했다’라고 생각해보자.
- 이러한 생각 전환을 먼저 해보면, 거절의 상황에 대한 부담을 줄일 수 있다.

## [2] 구체적인 설명 & 상황 확인

- 어떤 부탁은 흔쾌히 수락하게 되는 반면, 같은 부탁이라도 어떤 요청은 수락하기 싫을 때가 있다.
- 그 대표적인 원인, 말투에서 찾아볼 수 있다.
- 말투는 태도가 드러나는 창이다. 부탁의 말을 할 때는 그에 걸맞는 태도와 예의를 갖추는 것이 필요하다.
- 특히 나이나 직급이 올라가면 자신도 모르게 부탁을 지시처럼 하는 실수를 조심해야 한다.
- 명령조로 인해 상대가 어려운 상황임에도 거절하지 못한다면, 업무의 효율이 저하될 뿐 아니라 직원의 개인적인 불만 역시 커질 수 있다.
- 리더십에 문제가 생기는 상황, 방지하는 것이 좋다.

ex) “이 과장님, 제가 내일 참석해야 하는 대표 회의 준비가 촉박해서 그러는데요. 혹시 이번 주까지 마무리해야 하는 보고서 취합을 대신 좀 부탁드립니다, 가능하실까요?”

ex) “혹시 지금 시간 괜찮으세요? 탕비실에서 가져와야 할 것이 있는데 혼자 들기 무거워서, 함께 옮겨주시는 게 가능할까 해서요.”

- 업무와 관련된 부탁일수록 이처럼 요청을 하게 된 이유와 내용을 구체적이고 명확하게 먼저 설명하는 것이 좋다.
- 이렇게 충분한 설명 후 상대의 가능 여부를 물으면 부탁을 받는 사람도 도움을 줄 수 있는 방법을 함께 더 진지하게 고민할 수 있게 된다. 보다 원활한 의사 결정에 도움이 되는 것.
- 이렇게 부탁을 할 때 주의해야 할 점이 하나 더 있다. 상대에게 미안한 마음이 앞서 부탁의 내용에 대한 설명을 서둘러 모호하게 하는 것.
- 모호한 표현은 쉬운 승낙으로 이어질 수는 있다.
- 하지만 만약 상대가 예상한 규모보다 부탁이 방대하거나 내용이 다를 경우, 진행에 문제가 생길 수 있다.
- 결과물이 상이해, 일 적인 더 큰 문제가 발생할 수 있다. 때문에 요청의 내용, 마감 기한처럼 확실한 내용은 부탁 시 상대에게 먼저 설명해 주는 것이 좋다.
- 부탁의 시점에 자세한 설명을 해주는 것, 오히려 상대를 배려하는 소통이 될 수 있다.

## [3] 민감한 부탁일수록 ‘괜찮은지’ 묻기

- 업무 협조와 같은 공적인 부탁이 아닌 사적인 부탁의 경우 상대에 따라 민감한 요청이 될 수도 있다.
- 예를 들어, 책을 빌려달라는 부탁은 누군가는 흔쾌히 들어줄 수 있는 부탁이다. 반면 책을 깨끗이 소장하는 것을 중요하게 생각하는 사람에게는 민감한 부탁이 될 수 있다.
- 이렇게 사안에 따라 다소 민감하게 느껴질 수도 있는 사적인 부탁이라면 ‘가능 여부’보다 요청에 따른 상대의 ‘감정’에 초점을 맞추는 것이 좋다.

- 물리적인 여건은 가능해 부탁을 들어주거나 해 줄 수는 있지만, 마음이 내키지 않아 괜찮지 않을 수 있기 때문이다.

ex) “다음주 주말에 내가 이사를 하는데 당일 날 처리할 일이 혼자서는 좀 역부족이라서… 혹시 오전에 잠깐 시간 돼?” (가능 여부)

-> “혹시 오전에 잠깐 와서 도와주는 거, 괜찮을까? 쉬어야 할 주말에 이런 부탁을 해서 미안해. 어려우면 바로 이야기해줘도 돼.” (감정, 상대의 의지)

- 아무리 가까운 사이일지라도 쉬고 싶은 주말 오전에 일어나는 건 쉽지 않을 수 있다. 때문에 부탁을 하기 전, 그런 상대의 상황을 먼저 고려한 뒤 상대의 감정이나 의사를 먼저 물어보는 것.
- 첫 번째 예시처럼 시간이 되냐는 질문은 물리적인 가능 여부다.
- 그런데 만약 시간은 되지만 상대가 부탁을 들어줄 결단이 바로 서지 않을 경우 꺾고러워질 수 있다. 상대가 주저하거나 어색한 분위기가 만들어질 수 있는 것.
- ‘가능’이 아닌 ‘감정’에 대해 묻는 부탁의 방식은 또 다른 장점을 지닌다. 바로 상대에게 더 솔직한 대답을 끌어낼 수 있다는 점이다.
- 상대의 대답은 질문하기에 달린 경우가 많다.
- 가능 여부를 물었을 때와 달리 부담이 되는지, 괜찮은지 상대의 감정을 물으면 이에 대한 답변이 먼저 나오기 때문에 부탁에 대한 상대의 마음을 더 빨리 파악할 수 있게 된다.
- 부탁을 하기 전, 상대에게 부담이 될까 우려가 되어 주저한 경험이 많았다면 ‘가능’이 아닌 ‘감정’ 여부에 초점을 맞추어 부탁을 해보는 방법이 좋다.
- ‘상호성의 법칙’ : 호의를 받은 사람이 호의를 준 사람에게 다시 호의를 베푸는 법칙.
- 이를 다시 생각해보면, 다음과 같은 해석이 가능해진다. 부탁에 앞서, 내가 평소 상대방에게 도움을 많이 주는 사람이었다면 상대방 역시 나를 도와줄 확률이 높다.
- 따라서 부탁을 하기 전 주저하게 된다면 먼저 상대와 나 사이의 평소 관계를 떠올려보자. 얼마나 많은 호의가 오고 갔는지, 관계의 깊이는 어떤지 고민해본 뒤 부탁의 무게와 대조해보는 것이다.
- 내가 바라는 대로 평소 상대방에게 호의를 베풀어 둘 것. 부탁에 설득력이 생기는 기본적인 방법이란 것을 잊지 말자.