

## 5. How to Win Over Someone's Mind

## How to Handle Haters

Have you ever known someone you just did not get <sup>1)</sup>\_\_\_\_\_ with? Maybe it was someone you had <sup>2)</sup>\_\_\_\_\_ working with or it <sup>3)</sup>\_\_\_\_\_ have been someone you were always <sup>4)</sup>\_\_\_\_\_ with. This kind of <sup>5)</sup>\_\_\_\_\_ can leave you <sup>6)</sup>\_\_\_\_\_ what you should do. Should you <sup>7)</sup>\_\_\_\_\_ them, be extra nice to them, or <sup>8)</sup>\_\_\_\_\_ up to them? If you have ever been <sup>9)</sup>\_\_\_\_\_ about what to do, you are not alone. <sup>10)</sup>\_\_\_\_\_ for us, Benjamin Franklin, the American <sup>11)</sup>\_\_\_\_\_ and inventor, came up with an answer more than 200 years ago.

Benjamin Franklin was a very smart man, not just in politics and science, but also in his <sup>12)</sup>\_\_\_\_\_ to deal with people. Once, when Franklin was serving as a <sup>13)</sup>\_\_\_\_\_ for the people of the state of Pennsylvania, a powerful <sup>14)</sup>\_\_\_\_\_ made a long speech <sup>15)</sup>\_\_\_\_\_ him. This speech was so powerful that it <sup>16)</sup>\_\_\_\_\_ Franklin's political career. Franklin decided to try to change his enemy's opinion of him. To do this, he sent a letter to the man <sup>17)</sup>\_\_\_\_\_ for a favor. He asked the man to lend him a very rare and <sup>18)</sup>\_\_\_\_\_ book, one that he knew the man had in his personal library. The man, Franklin's enemy, <sup>19)</sup>\_\_\_\_\_ sent him the book. Franklin read the book and returned it with a note of thanks.

당신을 싫어하는 사람들을 다루는 방법

당신은 당신과 어울리지 못하는 사람과 지낸 적이 있는가? 어쩌면 그것은 당신이 함께 일하기 어려웠다는 사람일 수도 있고, 혹은 당신과 항상 다투는 사람일 수 있다. 이러한 상황은 당신이 무엇을 해야 하는지 궁금하게 만들 수 있다. 당신이 그들을 무시해야 할까, 특별히 더 친절하게 해야 할까, 혹은 그들에게 맞서야 할까? 당신이 무엇을 해야 할지에 대해 혼란을 느낀 적이 있다면, 당신은 혼자가 아니다. 우리에게서는 다행히도, 미국의 정치인이자 발명가인 Benjamin Franklin이 200년보다도 전에 해답을 생각해냈다.

Benjamin Franklin은 정치학과 과학뿐만 아니라 사람을 다루는 능력에서도 아주 똑똑한 사람이었다. 한 번은, Franklin이 펜실베이니아 주 하원의원으로 일할 때에, 그의 강력한 상대가 그를 비판하는 긴 연설을 했다. 이 연설은 너무 강력했기 때문에 Franklin의 정치 경력을 위협했다. Franklin은 그에 대한 적의 의견을 바꾸기로 결정했다. 이를 위해, 그는 그 남자에게 호의를 부탁하는 편지를 썼다. 그는 그 남자에게 그가 개인 도서관에 가지고 있는 것으로 알고 있는 아주 희소하고 귀중한 책을 빌려달라고 요청했다. Franklin의 적인 그 남자는, 즉시 그에게 책을 보냈다. Franklin은 책을 읽고 감사 쪽지와 함께 돌려주었다.

The next time Franklin met his enemy, the man was much nicer to him. They <sup>20)</sup>\_\_\_\_\_ became friends and <sup>21)</sup>\_\_\_\_\_ so for the rest of their lives. In his <sup>22)</sup>\_\_\_\_\_, Franklin <sup>23)</sup>\_\_\_\_\_ what happened. Franklin wrote, "He that has <sup>24)</sup>\_\_\_\_\_ done you a kindness will be more ready to do you <sup>25)</sup>\_\_\_\_\_." By asking a small favor of his enemy, Franklin gave the man a <sup>26)</sup>\_\_\_\_\_ to do him a kindness. This turned his enemy into a friend. Today this <sup>27)</sup>\_\_\_\_\_ is known as the Benjamin Franklin <sup>28)</sup>\_\_\_\_\_.

It is <sup>29)</sup>\_\_\_\_\_ thought that if you want people who do not like you to like you, you should do favors for them. However, if you want to try to create a <sup>30)</sup>\_\_\_\_\_ with someone who does not like you, asking that person to do you a favor is more <sup>31)</sup>\_\_\_\_\_. To test this phenomenon, a <sup>32)</sup>\_\_\_\_\_ performed an <sup>33)</sup>\_\_\_\_\_ and came to the same <sup>34)</sup>\_\_\_\_\_.

About 80 students were <sup>35)</sup>\_\_\_\_\_ to <sup>36)</sup>\_\_\_\_\_ in an experiment and were told they would be given some money after a <sup>37)</sup>\_\_\_\_\_ of tests. A researcher was hired and made the students dislike him by being <sup>38)</sup>\_\_\_\_\_ to them. The students took the tests and were all <sup>39)</sup>\_\_\_\_\_ the <sup>40)</sup>\_\_\_\_\_ money. They were then divided into three groups. Group 1 was asked by the researcher to return some of the prize money. He explained that he had used his own money for the tests and the study was in danger of running out of <sup>41)</sup>\_\_\_\_\_. Group 2 was asked by a <sup>42)</sup>\_\_\_\_\_ to return some of the money to the <sup>43)</sup>\_\_\_\_\_ because the <sup>44)</sup>\_\_\_\_\_ was running low. Group 3 was not asked to return any money.

그 다음에 Franklin은 그의 적을 만났을 때, 그 남자는 그에게 훨씬 더 친절했다. 그들은 결국 친구가 되었고 그들의 여생동안 친구로 남았다. 그의 자서전에서, Franklin은 무슨 일이 일어났는지 설명했다. Franklin은 이렇게 썼다, "당신에게 한 번 친절을 베푼 사람은 또 다른 친절을 베풀 준비가 되어 있다." 그의 적에게 작은 호의를 요청함으로써, Franklin은 그 남자가 그에게 친절을 베풀 기회를 주었다. 이것이 그의 적을 친구로 바꾸었다. 오늘날 이 현상은 Benjamin Franklin 효과로 알려져 있다.

당신을 좋아하지 않는 사람들이 당신을 좋아하도록 하려면, 당신은 그들에게 호의를 베풀어야 한다고 일반적으로 생각된다. 그러나, 당신을 좋아하지 않는 사람과 연결고리를 만들기 원한다면, 그 사람이 당신에게 호의를 베풀도록 하는 것이 더 효과적이다. 이 현상을 실험하기 위해, 한 심리학자가 실험을 했고 같은 결론에 도달했다.

약 80명의 학생들이 실험에 참여하도록 초대받았고 그들은 일련의 테스트 후에 돈을 받을 것이라고 들었다. 한 연구자는 학생들에게 무례하게 굴으로써 학생들이 그를 싫어하게 만들도록 고용되었다. 학생들은 그 테스트들을 치렀고 모두 약속된 돈을 받았다. 그리고 그들은 세 그룹으로 나누어졌다.

1조는 연구자로부터 약간의 상금을 돌려주도록 요청받았다. 그는 테스트를 위해 그의 돈을 모두 사용했고, 연구를 위한 기금이 부족해질 위기에 처했다고 설명했다. 2조는 예산이 떨어지고 있기 때문에 기관에 약간의 돈을 돌려줄 것을 비서를 통해 요청받았다. 3조는 돈을 돌려줄 것을 요청받지 않았다.

45)\_\_\_\_\_, all three groups were asked to 46)\_\_\_\_\_ how much they liked the researcher. The people in Group 1, who had done the researcher a 47)\_\_\_\_\_ favor by returning some of the money, rated the researcher the highest. 48)\_\_\_\_\_ the fact that they had had a bad 49)\_\_\_\_\_ of him 50)\_\_\_\_\_ the experiment, they had more 51)\_\_\_\_\_ feelings for him after returning "his money."

How can it be that we feel more positive 52)\_\_\_\_\_ people for whom we do favors? It is because of what psychologists 53)\_\_\_\_\_ to as "54)\_\_\_\_\_ 55)\_\_\_\_\_." We want our 56)\_\_\_\_\_ and our thoughts to be in 57)\_\_\_\_\_. When we do something that we do not like, the 58)\_\_\_\_\_ is broken, and we feel 59)\_\_\_\_\_. If there is a 60)\_\_\_\_\_ between our thoughts and our actions (cognitive dissonance), we will change one or the other to 61)\_\_\_\_\_ the conflict. After lending Franklin the book, Franklin's enemy 62)\_\_\_\_\_ cognitive dissonance. He felt 63)\_\_\_\_\_ because he was doing something nice for someone he disliked. Feeling anxious and unhappy, he had to find a way to 64)\_\_\_\_\_ his feelings. The easiest way for him to do that was to change how he thought about Franklin. He 65)\_\_\_\_\_ doing the favor by telling himself that Franklin was not a bad person after all and 66)\_\_\_\_\_ himself that he 67)\_\_\_\_\_ liked Franklin.

Is there someone with whom you would like to have a better 68)\_\_\_\_\_? Try asking that person for a small favor, such as 69)\_\_\_\_\_ you a pencil or watching your bag while you go to the restroom. Then see if their feelings toward you change. The 70)\_\_\_\_\_ are they will.

그 후, 세 조 모두 연구자가 얼마나 마음에 들었는지 평가할 것을 요청 받았다. 1조의 사람들, 연구자에게 약간의 돈을 돌려줌으로써 개인적인 호의를 베푼 사람들은 연구자를 가장 높게 평가했다. 그들이 실험 중에 그에게 나쁜 인상을 가졌음에도 불구하고, 그들은 "그의 돈"을 돌려준 후에 그에게 더 긍정적인 감정을 가졌다.

우리는 어떻게 우리가 호의를 베푼 사람들에게 더욱 긍정적인 느낌을 가질까? 이것은 심리학자들이 "인지 부조화"라고 부르는 것 때문이다. 우리는 우리의 행동과 생각이 조화를 이루길 바란다. 우리가 싫어하는 행동을 할 때, 균형이 깨지고, 우리는 불행함을 느낀다. 만약 우리의 생각과 행동에 갈등이 생긴다면 (인지 부조화), 우리는 한쪽이나 다른 한 쪽을 변화시켜 갈등을 해소할 것이다. Franklin에게 책을 빌려 준 후, Franklin의 적은 인지 부조화를 경험했다. 그는 그가 싫어하던 사람에게 좋은 일을 했기 때문에 마음이 불편했다. 불안하고 불쾌했기 때문에, 그는 그의 감정을 해결할 방법을 찾아야 했다. 그에게 가장 쉬운 방법은 그가 Franklin에 대해 어떻게 생각하는지를 바꾸는 것이었다. 그는 Franklin이 결국 나쁜 사람이 아니었다고 스스로에게 이야기함으로써 호의를 베푼 것을 정당화했고, 자신이 사실 Franklin을 좋아했다고 납득시켰다.

당신이 더 나은 관계를 가지고 싶은 사람이 있는가? 당신에게 연필을 빌려 주는 것이나, 당신이 화장실에 갈 동안 가방을 지켜봐 달라고 하는 것 등의 작은 호의를 부탁해 보아라. 그리고 나서 당신을 향한 그들의 감정이 바뀌었는지 보아라. 아마도 그럴 것이다.



◇「콘텐츠산업 진흥법 시행령」제33조에 의한 표시

1) 제작연월일 : 2018년 04월 11일

2) 제작자 : 교육지대(주)

3) 이 콘텐츠는 「콘텐츠산업 진흥법」에 따라 최초 제작일부터 5년간 보호됩니다.

◇「콘텐츠산업 진흥법」외에도「저작권법」에 의하여 보호되는 콘텐츠의 경우, 그 콘텐츠의 전부 또는 일부를 무단으로 복제하거나 전송하는 것은 콘텐츠산업 진흥법 외에도 저작권법에 의한 법적 책임을 질 수 있습니다.

### 정답

1) [정답] along

2) [정답] difficulty

3) [정답] could

4) [정답] arguing

5) [정답] situation

6) [정답] wondering

7) [정답] ignore

8) [정답] stand

9) [정답] confused

10) [정답] Luckily

11) [정답] politician

12) [정답] ability

13) [정답] representative

14) [정답] opponent

15) [정답] criticizing

16) [정답] threatened

17) [정답] asking

18) [정답] valuable

19) [정답] immediately

20) [정답] eventually

21) [정답] remained

22) [정답] autobiography

23) [정답] explained

24) [정답] once

25) [정답] another

26) [정답] chance

27) [정답] phenomenon

28) [정답] effect

29) [정답] commonly

30) [정답] connection

31) [정답] effective

32) [정답] psychologist

33) [정답] experiment

34) [정답] conclusion

35) [정답] invited

36) [정답] participate

37) [정답] series

38) [정답] rude

39) [정답] awarded

40) [정답] promised

41) [정답] funds

42) [정답] secretary

43) [정답] institution

44) [정답] budget

45) [정답] Afterward

46) [정답] rate

47) [정답] personal

48) [정답] Despite

49) [정답] impression

50) [정답] during

51) [정답] positive

52) [정답] toward

53) [정답] refer

54) [정답] cognitive

55) [정답] dissonance

- 56) [정답] actions
- 57) [정답] harmony
- 58) [정답] balance
- 59) [정답] unhappy
- 60) [정답] conflict
- 61) [정답] relieve
- 62) [정답] experienced
- 63) [정답] troubled
- 64) [정답] resolve
- 65) [정답] justified
- 66) [정답] convinced
- 67) [정답] actually
- 68) [정답] relationship
- 69) [정답] lending
- 70) [정답] chances