제자들에게 보내는 편지 10

요즈음 학부 학생들로부터 메일을 많이 받고 있는데, 대부분이 내 강의 수강과 관련한 초안지 사인을 요청하는 메일들입니다. 매 학기 그런 메일을 많이 받지만 이번 학기에는 조금 독특한 점이 있습니다. 과거에는 일단 수강신청을 해보고 실패한 다음 초안지 사인을 요청하는 식으로 메일을 보냈습니다. 그런데 이번 학기는 아직 수강신청이 시작되지도 않았는데 벌써부터 초안지 사인을 요청하는 메일을 보내는 겁니다.

예컨대 요즈음 이런 내용의 메일을 하루에도 네댓 통씩 받고 있습니다. 즉 "교수님 강의를 수강하려는 계획을 갖고 있습니다. 수강신청에 실패할 수도 있는데, 그 경우에 초안지 사인을 해주실 수 있습니까?"라는 식의 메일이 쏟아져 들어오고 있는 것입니다. 수강신청을 해보지도 않고 미리 나에게 초안지 사인을 부탁하는 셈인데, 조금 어이없다는 느낌이 들었습니다.

사실 지난 번 '제자들에게 보내는 편지 8'에서 그런 부탁을 할 때는 조금 부지런해질 필요가 있다고 충고한 바가 있기는 합니다. 그런데 수강신청도 해보지 않은 상황에서 미리 사인해 주겠다는 약속을 얻어내려고 하는 건 너무 심한 게 아닌가요? 매사를 주도면밀하게 계획하는 게 좋긴 하겠지만, 너무 심하면 꽉 막힌 사람처럼 보이는 법입니다. 그런 태도 덕분에 서울대학교 들어오게 되었을지 모르지만, 이젠 조금 여유 있는 태도를 갖는 게 좋을 것 같네요.

그런데 이것은 그냥 한 번 해본 말일 뿐 오늘 편지의 주제는 아닙니다. 이 편지를 쓰는 목적은 여러분에게 "말 한 마디로 천 냥 빚을 갚는다."라는 속담을 잊지 말라는 말을 하려는 데 있습니다. 다시 말해 똑같은 내용의 말이라도 그것을 어떻게 표현하느냐에 따라 상대방의 반응이 크게 달라질 수 있다는 점을 가르쳐 주려고 하는 것이지요. 예를 들어 상대방에게 어떤 부탁을 하는 메일을 보냈을 때 사소한 표현의 차이로 호의적인 답변을 들을 수도 있고 그렇지 못할 수도 있습니다.

솔직히 고백하건대 이번에 여러 학생들의 메일을 읽으면서 어떤 학생은 그 부탁을 꼭 들어줘야 하겠다는 생각이 든 반면 어떤 학생은 그런 생각이 별로 들지 않았습니다. 그래도 명색이 교육자인데 내 기분대로 일을 처리하면 안 된다는 생각이 들어 내 기분과 상관없이 모두에게 호의적인 답변을 보내기는 했습니다. 그러나 자신의 목적이 초안지 사인의 약속을 받아내는 데 있다면 좀 더 신경을 써서 메일을 작성할 필요가 있다고 봅니다.

상대방이 내 부탁을 들어주게 만들려면 최대한 간곡한 어조로 부탁을 해야 하겠지요. 이걸 모르는 사람은 하나도 없을 겁니다. 그래서 어떤 사람은 긍정적인 답변을 얻어내기 위해 아부도 서슴지 않습니다. 여러분에게 자기가 원하는 것을 얻기 위해 수단 방법을 가리지 말라고 설교하고 싶은 생각은 없습니다. 솔직히 말해 나는 그런 사람을 인간적으로 별로 좋아하지 않습니다. 아무리 어떤 것을 간절하게 원한다 하더라도 자신의 양심까지 팔아가며 그 목적을 이룰 필요는 없겠지요.

그러나 긍정적인 답변을 이끌어내는 데 아무런 도움이 되지 않을 말을 구태여 할 필요는 없습니다. 굳이 그런 말을 해서 긍정적 답변을 들을 확률을 줄이는 사람은 결코 현명한 사람이 될 수 없습니다. 이건 센스의 문제라고 봅니다. 마조키스트가 아닌 한, 세상을 살아가면서 센스 없는 말로 손해를 보아가며 살 필요는 전혀 없는 것 아닙니까? 원하는 걸

얻기 위해 아부까지 서슴지 않는 것은 비겁한 일이지만, 구태여 하지 않아도 좋을 말을 해서 손해를 자초하는 것은 심히 어리석은 일입니다.

구체적인 예를 들어서 설명해 보기로 하지요. 몇 년 전 나에게 초안지 사인을 부탁하면서 그 이유를 이렇게 댄 학생이 있었습니다. "저는 교수님 강의에서 쓰는 교과서를 이미 갖고 있습니다. 만약 다른 강의를 들으면 다른 교과서를 또 사야 되지 않겠습니까? 그래서 저는 교수님 강의를 꼭 들어야 합니다." 나는 그 메일을 읽으면서 실소를 터뜨렸습니다. 초안지 사인해 주는 것이 일종의 호의를 베푸는 일인데, 호의를 구하는 사람이 댄 이유 치고는 너무 센스가 없어 보이는 것 아닙니까?

이번에 어떤 학생은 이런 메일을 보내 왔더군요. "제가 시간표를 짜는 과정에서 다른 교수님들의 경제학원론 강의를 들을 수 없다는 사실을 발견했습니다. 그래서 부득이 교수님께 초안지 사인을 부탁드리게 되었습니다." 이 메일을 읽고서도 역시 실소를 터뜨릴 수밖에 없었습니다. 그 학생의 시간표 만들기에 도움을 주기 위해 초안지 사인을 약속해 준다면 내가 거기서 큰 보람을 느낄 수 있을까요?

누가 초안지 사인을 꼭 받아야 하는 이유를 구체적으로 정확하게 밝히라고 말한 적 있나요? 이런 상황에서는 그저 "교수님 강의를 꼭 듣고 싶습니다."라는 한 마디 말이면 충분하고도 남을 것 같은데요. 공연히 쓸모없는 말을 해서 호의적인 답변을 얻어낼 확률을 줄일 이유가 없지 않습니까? 앞에서 말한 것처럼, 나는 내 기분과 상관없이 이런 메일 보낸 학생들에게 모두 호의적인 답변을 보냈습니다. 그러나 사람에 따라서는 기분에 영향을 받을 수도 있다는 사실을 잊어서는 안 됩니다.

"Honesty is the best policy."라는 서양 속담이 있기는 합니다. 그러나 지금 내가 말하고 있는 상황에서의 정직성은 융통성 없는 사람의 자충수일 뿐입니다. 정직성도 때와 장소에 따라 빛이 날 때도 있고 빛이 바랠 때도 있습니다. 거짓말을 하라는 것이 아니라, 상황에 비추어 볼 때 불필요한 말은 구태여 할 필요가 없다는 점을 강조하는 것입니다. 나는 이것이 바로 세상을 살아가는 지혜라고 봅니다.

최근 "말 한 마디로 천 냥 빚을 갚는다."라는 속담을 또다시 생각하게 만든 일이 하나 더 있었습니다. 어느 날 지방의 자사고에 교사로 근무하는 분의 메일을 받았습니다. 먼 길이지만 시간을 내서 학생들에게 좋은 말 해주면 고맙겠다는 내용의 메일이었습니다. 강의 그 자체는 한, 두 시간이라고 하지만, 오고 가는 시간을 모두 합치면 하루가 꼬빡 드는 일입니다. 그렇기 때문에 나로서는 흔쾌히 그러겠노라고 대답하기가 힘든 일이었습니다. 나는 여러 가지를 좀 더 알아보고 결정을 내려야 하겠다고 생각했습니다.

그런데 그 분과 나 사이에서 메일이 몇 번 오가는 과정에서 무어라고 꼭 집어 말하기는 힘들지만 나를 절실하게 원하지는 않는다는 느낌을 받았습니다. 나로서는 강의를 할 경우 상당한 비용을 들여야 하는 상황인데, 초청하는 측이 그렇게 간절하게 원하지 않는다면 구태여 갈 필요가 없겠다는 생각이 들었습니다. 그래서 적당한 구실을 붙여 그 초청을 받아들일 수 없다는 답변을 보냈습니다.

학생들이 초안지 사인해 달라는 부탁 메일을 보내는 경우에는 내 기분이 조금 언짢아도 긍정적인 답변을 보냈습니다. 나는 선생님이고 그들은 학생이라는 유대관계가 있기 때문입니다. 그러나 그 자사고의 강연 요청에는 나의 자유로운 결정을 구속하는 아무런 요인도 없습니다. 그렇기 때문에 무언가 탐탁하게 느끼지 않으면 서슴없이 내 생각대로 결정을 내릴 수 있는 것입니다. 여러분이 사회에서 생활할 때는 초안지 사인을 부탁하는 학생의 처지가 아니라 강연을 요청하는 자사고 교사의 입장이 될 가능성이 큽니다. 그렇기

때문에 자칫하면 부탁을 거절하는 답변을 받기가 십상인 것입니다.

그 교사에게 거절의 답변을 보내긴 했지만 내 마음은 그리 편하지 않았습니다. 내 답변을 듣고 기분이 그리 좋지 않았을 것은 너무나도 뻔한 일 아닙니까? 솔직히 말해 내 마음속에는 "그냥 가겠다고 말해 버릴 것 그랬나?"라는 후회도 조금 있었습니다. 그런데 흥미로운 점은 그 답변을 보낸 것이 끝이었다는 사실입니다. 즉 그 후 그 교사로부터 아무런 추가적 메일도 받은 것이 없었다는 말입니다. 일반적으로는 거절의 답변을 보내면 형식적이나마 아쉽다는 말 정도는 해오는 것이 보통인데 이번에는 아무런 말도 없었던 것입니다.

역설적인 말인지 몰라도 그 사실이 오히려 내 마음을 가볍게 해주었습니다. 그쪽에서 나를 간절하게 원하지 않았다는 내 생각이 틀리지 않다는 느낌을 받았으니까요. 사실은 내가 거절의 답변을 보냈을 때 상대방의 반응에 따라 내 태도가 바뀌는 경우도 있습니다. 며칠 후 나는 서울의 한 대학으로 가서 고등학교 사회교사들을 대상으로 한 강연을 하게 됩니다. 이 경우에도 처음 요청을 받았을 때는 받아들이기 힘들다는 답변을 보냈습니다. 그런데 강연을 주관하는 사람이 하도 끈질기게 부탁을 해오는 바람에 가겠다고 대답을 해버렸습니다.

이처럼 어떤 부탁은 그것을 하는 사람의 태도에 따라 그 결과가 크게 엇갈릴 수 있습니다. 삼국지(三國志)에 그 유명한 유비(劉備)의 삼고초려(三顧草廬) 얘기가 나오지 않습니까? 중요한 점은 부탁할 때의 사소한 표현 같은 것이 생각 밖으로 큰 영향을 미칠 수 있다는 사실입니다. 상대방의 마음을 움직여야 내가 원하는 것을 얻을 수 있는 법입니다. 어떻게 하면 상대방의 마음을 움직일 수 있는지를 알아내는 간단한 방법이 하나 있습니다. 그것은 처지를 바꿔서 나를 상대방의 위치에 놓고 생각해 보는 방법입니다. 상대방의 위치에 선 순간 내가 무엇을 해야 하는지를 바로 알아낼 수 있으리라고 믿습니다.