

The Art of Asking

요청의 기술



2015.12.10.
한국모금가협회 황신애

Table of Contents

1. 몇가지 고려할 심리학적 이론들
2. 6 Rights
3. 지피지기 백전불태
4. ASKING

SES (Social-Economic status)

무명가수 vs 조용필

Who's Influencer??

Reciprocal Altruism 상호이타적

- 이타주의의 요소들...

1. 도움이 필요한 사람에게 혜택이 가는
2. 서로 이해관계가 없는
3. 후원자에게는 손해?가 있는
4. 수행자(모금가)보다 수혜자에게 큰 도움이 되는

Initiative 주도성, 자발성

1. *(특정한 문제 해결 · 목적 달성을 위한 새로운) 계획*
a United Nations peace initiative 유엔의 평화 계획
2. *진취성; 결단력, 자주성*
on her own initiative. 본인 결단에 따라
3. *the initiative* 주도권, 주도
4. *[C] (美 법률) 법안 발의*

기선, 선제, 주도권

최초로 행동하는 힘으로써 적이 공격이나 행동을 하기 전에 먼저 이를 공격 또는 행동하여 주도적(主導的) 위치에서 적을 제압하는 작전 행동.

모금가가 당면한 4D 소통

Dispute 논쟁

Debate 토론

Discuss 논의

Dialogue 대화

결국

대화법

Founder's syndrome

**설립자 때는 괜찮았는데,
2세대 3세대는 방황한다.**

6 rights*

- by the **RIGHT** person: market segmentation
- to the **RIGHT** person: targeting
- at the **RIGHT** time: just in time
- **RIGHT** amount
- in the **RIGHT** way
- for the **RIGHT** reason

*출처: The Complete Guide to Fundraising Management, Weinstein

知彼知己
百戰不殆

**“You’ll have more fun and success
when you stop trying to get what you want,
and start helping other people
get what they want.”**

데일 카네기

우리는 누구라고 생각하는가?

Donor-Centric FR Trust Building

- 1) 우리는 믿을만한 사람들입니까?(윤리성, 책무성)
- 2) 후원금의 가치를 잘 실현하고 있습니까?(효율성)
- 3) 후원자가 우리 미션 수행에서 어떤 역할을 하나요?

모금을 결정짓는 핵심요소

신뢰, 言行一致

Message + Implementation

예측 가능성

후원자가 후원하는 이유!!

Because of **YOU**
great things happen!!

요청! 왜 중요한가?



요청이 불편한 이유 제거

도움받음에 대한 평소 생각...



“남에게 아쉬운 소리하기 싫다”

“남한테 신세지기는 좀...”

“칠칠치 못하고 자기 앞가림도 못해”

요청은

- **계획과 준비가 필요하다**
- **구체적이고 명확해야 한다**

따라서, 요청 이전에 경청이 필요하다

- ✓ 온전한 집중, 상대방의 입장을 100% 수용
- ✓ 이해하는 데 집중해야 한다

요청받는 입장에서
(,)상대에게
마음이 열린다.

관계와 태도와 습관의 기법

나는 어떤 **요청**을 잘 합니까?

요청의 실행



요청의 준비

세팅, 시나리오, 점검



요청의 현장



요청 사후관리

요청을 실행하기

- 만남의 목적?
- 언제?
- 어디서?
- 얼마나 오랫동안?
- 거절하면?

“약속 잡기 100%”

요청을 잘 하기 위해 끊임없이 질문하십시오

- ✓ 요청자가 되어봅시다!
- ✓ 나는 누구여야 하는가? 심부름꾼? 말단 직원? 대표?

Thank You