



_ 비즈니스 회의, 숨은 전략이 성공을 이끈다

편안한 마음으로 비즈니스 회의를 시작하는 사람은 드물 것이다. 시작하기 전에는 아무도 그 상황을 알 수 없기 때문이다. 하지만 회의의 진행 상황을 처음부터 마지막까지 알 수 있고, 그 결과를 예측할 수 있다면 훨씬 더 편안한 마음으로 회의에 임할 수 있지 않을까. 단순히 회의에 임하는 것이 아니라 비즈니스 회의에 대한 세밀한 전략을 세워보자. 상대방에게 자신이 이끌리는 것이 아니라 이끌 수 있기 때문에 훨씬 편안하고 성공적인 비즈니스 회의가 될 수 있다.

글_ 정영순(월드석세스 대표, 「글로벌매너 요령만요렇게」 저자)

_ 치밀한 준비가 곧 '성공'

비즈니스 회의의 성공 여부는 회의 과정을 미리 생각해 보는 것에 달렸다. 중요한 회의라면 회의의 성격과 목적에 따라 그 진행 상황을 처음부터 끝까지 상상해 보라. 전체적인 상황을 생각해 보고, 또 단계별로 그 상황을 생각하라. 가능하다면 자신이 생각한 상황에서 어떻게 행동하고 말할 것인지도 생각하자. 이렇게 준비해 놓으면 어떤 상황 속에서도 당황하지 않고 대처할 수 있다.

회의 계획서나 일정표를 미리 꼼꼼하게 살펴보는 것이 좋다. 자신이 제시할 보고 등을 완벽하게 준비하고, 건설적인 아이디어도 미리 메모해 놓는다. 또, 그것을 어떻게 표현할지도 미리 생각을 해 둔다. 회의에서 논의할 안건에 대한 정보를 미리 수집해서 자신만의 해결책을 준비한다. 이러한 준비 과정을 거치고 나면 마음의 여유가 생기고, 조리 있게 자신의 의견을 피력할 수 있게 된다.

- 자신감으로 회의에 임하라

비즈니스 회의에서는 자신의 능력을 더 돋보이게 할 만한 외적 인상을 갖추도록 하는 것이 좋다. 상황, 시간, 장소에 맞지 않는 외적 인상을 하고 있다면 스스로 자신감을 가질 수 없어 회의에서도 자신 있게 말할 수 없다. 그래서 당신의 의견에 대한 신뢰와 지지를 받지 못하게 될 것이다. 자신감 있는 외적 인상은 당신에게 귀를 기울이게 하는 하나의 자석과도 같은 역할을 한다는 것을 잊지 마라. 현재 비즈니스 상황이 어떤 방향으로 흘러가든 생기 넘치는 환한 표정을 하도록 노력하라. 스스로 자신감을 이끌어내면 의견에 대한 설득력이 더해지게 된다. 말을 할 때는 회의에 참석한 구성원들을 두루 바라보고, 말을 하는 사람에게 시선을 둔다. 상대방이 나의 의견에 반대하는 말을 하고 있다고 해도 시선을 피하거나 고개를 흔드는 등 부정적인 표현을 하지 않고 환한 표정으로 집중하는 것이 바람직하다.

- 신뢰를 부르는 회의 참여 태도

외적 인상과 더불어 비즈니스 회의에서 제스처나 표정과 같은 신체적 표현이 어떤 영향을 주는 지도 생각해 놓는 것이 좋다. 호감 가는 신체적인 표현은 자신에 대한 이미지를 업그레이드 시켜줄 뿐 아니라, 영향력을 극적으로 상승시키는 하나의 숨겨진 중요한 전략이다. 적당한 제스처를 쓰되 과장된 제스처를 삼가는 것이 좋다. 제스처를 쓸 때 손은 턱 선 위쪽으로 올라가지 않도록 유의하는 것이 좋고, 어떤 상황에서도 팔짱을 끼거나 발을 교차하거나 다리를 꼬지 않는 것이 좋다. 말을 들을 때는 약간 상대방을 향하여 몸을 숙여 경청하고 있다는 인상을 주고, 말을 할 때는 몸을 바로 세우고 하는 것이 의견에 힘이 더해진다.

- 비즈니스 회의의 자리 배치

비즈니스 회의에서는 자리 배치가 하나의 중요한 역할을 한다. 회의에서의 결정권자가 탁자의 머리 부분에 앉는다. 그 자리와 가까울수록 그 회의에서 영향력이 있는 사람이 앉는 자리다. 자신이 어느 정도의 서열인지를 생각하고 그 자리를 지키는 것이 바람직하다. 그러나 대화에 적극적으로 참여하거나 발언권을 더 잘 얻기 위해서는 결정권자와 멀리 떨어진 곳이나 눈에 띄이지 않는 자리에 앉지 말고, 될 수 있으면 결정권자와 가까운 자리에 앉도록 하는 것이 좋다. 사내 비즈니스 회의이고, 당신이 처음 참석한 경우라면

기존 회의 구성원이 항상 앉는 자리가 있는지를 살펴보도록 하자. 다른 사람이 늘 앉는 자리에 앉게 되면 그 사람은 당신에 대해 방어 심리가 생길 것이고, 회의 내내 당신에 대해 저항감을 느끼게 될 것이다. 만약 그곳의 분위기를 잘 모르는 경우라면 자리에 먼저 앉지 말고 누가 어디에 앉는 지 잘 살펴보고 결정을 하는 것이 현명한 방법이다.

- 긍정을 부르는 회의실 환경은?

탁자를 사이에 두고 마주 보고 앉은 사람과는 서로 저항하는 심리가 될 가능성이 있다. 만약 자신의 의견에 반대하는 사람을 알고 있

다면 그 사람의 맞은편에 앉지 말고 나란히 앉는 것이 훨씬 좋다. 나란히 앉는다는 것은 같은 방향을 본다는 면에서 저항 심리를 줄일 수 있기 때문이다. 회의라고 해서 꼭 탁자를 사이에 두고 앉을 이유가 없다. 꼭 탁자가 있어야 회의가 진행된다고 생각하는 것은 옛 사고방식이다. 탁자는 서로 유연한 대화를 하는 데 방해가 되기도 한다. 물리적인 방어벽이 없는 것이 의견을 일치시키고 회의를 유연하게 진행할 수 있는 하나의 방법이 될 수 있다.

회의를 진행하는 공간의 기온도 비즈니스 회의의 성공과 실패에서 무시할 수 없는 요소다. 가장 적합한 기온은 18도에서 20도 정도이다. 기온 때문에 생기는 신체의 상태와 마음이 서로 상관관계에 있다는 것을 아는 사람은 많지 않다. 기온이 너무 낮으면 신체는 움츠러들고, 마음도 딱 닫히게 된다. 기온이 너무 높으면 신체가 느슨해지고, 따라서 주의력이 느슨해지게 된다. 적당한 기온이 마음의 상태를 편안하게 하고, 마음이 편안할 때 생각이 유연해 진다는 것을 명심하자.

