

READING

[뉴스레터] 내 의견이 받아들여지게 하는 방법



라보란스

2021. 6. 15. 15:15

이웃추가

<https://www.lennysnewsletter.com/p/getting-buy-in>

Lenny's Newsletter의 내용 정리. PM으로 일하며 다른 사람들이 내 의견을 수용하게 하는 방법을 다루는 내용이다.

당연한 사실: 내 아이디어가 왜 그들의 목적을 달성할 수 있는지를 보여줘야 한다.

하지만 실제로는 쉽지 않음. 설득에 실패하는 흔한 이유 세 가지.

1. 모두가 나와 같은 생각을 할 거라고 추측한다. 우리는 "정답"이 뻔하다고 생각하지만 그런 경우는 거의 없다.
2. 시간이 없다고 생각한다. 일을 진행시키기 전 모두를 납득시킬 만한 시간이 충분하지 않다고 생각한다.
3. 의견 충돌을 두려워한다. 누군가가 반대할까봐 두려워 계획을 슬쩍 밀어넣으려 한다. 두려움을 자각하지도 못한 채 무의식적으로 할 때도 있다.

이러한 위험을 피하고, 사람들을 성공적으로 설득하기 위한 세 가지 방법:

1. 공동 창작 Co-creation

팀원들과 아이디어를 같이 만들어내면 수용할 가능성 높다. 최선의 솔루션이나 계획을 도출하기 위해 협업하는 것. 그렇게 하면 더 좋은 아이디어를 생각해 낼 수 있을 뿐더러, 사람들이 제안에 더 마음을 쓰게 됨.

이를 효율적으로 하려면 혼자 하다가 넘기기보단 일찍부터 같이 시작하고, 일하는 중간 중간 상황

조금 모호할 수 있지만 자신감을 보이며 존재감을 가져가야 한다. 동료들이 나를 바라보는 시선에 영향을 주어야 실제로 내 영향력도 달라진다. 존재감은 언어적인 신호, 바디랭귀지, 마인드셋의 조합이다. 불필요한 사과를 그만 하는 것도 존재감을 갖는 방법이다. "바쁘신데 죄송하지만" 대신 "시간 괜찮으신가요?"를, "죄송해요, 제가 잘못 했네요" 대신 "지금 수정하겠습니다"를, "죄송해요, 미처 몰랐습니다" 대신 "알려주셔서 감사합니다"를, "죄송해요, 이해를 잘 못했어요" 대신 "제가 이해할 수 있게 도와주시겠어요?"를 써라.

애매한 수식어도 쓰지 말아라. 하고자하는 말의 의미를 축소하지 말아라. 스스로를 작게 만들지 말고, 자신을 믿은 채 아이디어를 공유하고 질문을 던져라.

3. 스토리텔링 Storytelling

우리는 흔히 다른 사람들이 내가 하는 생각을 다 똑같이 하고 있을 거라 착각한다. 스토리텔링은 이러한 장애물을 극복하는 데 도움을 준다.

관계자들이 왜 이 아이디어에 신경써야 하는지 강조하라. 사람들이 지루해하지 않게 배경 이야기는 잘라라. 의사결정을 하기 위해 관계자들이 알아야 하는 맥락이 무엇인지 스스로에게 질문하고, 나머지는 전부 생략하거나 부록으로 첨부해라. 필요하다면 추가 정보는 얼마든지 나중에 공유할 수 있다.

간결한 아젠다를 위해 다음 질문들을 고민해라.

아젠다

- 미팅을 하는 이유는?
- 어떤 제안을 하고자 하는가?
- 가장 좋은 선택지는? 이를 뒷받침하는 데이터는?
- 이것이 우리의 로드맵을 실행하거나 목표를 달성하는 데 어떻게 도움이 되는가?
- 리스크는 무엇이고 그걸 완화할 수 있는 방법은 무엇인가?
- 이 다음엔 무엇을 해야 하는가?

부록

- 그 외의 모든 것

#PM #리딩 #설득의기술