

※ 본 아티클은 CMP MEDIA LLC와의 라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩니다

# Gamasutra.com

훌륭한 게임 업계 매니저가 되는 방법 2부:  
효과적인 프레젠테이션

Marc Mencher

2007년 7월 10일

[http://www.gamasutra.com/view/feature/1507/becoming\\_a\\_stellar\\_games\\_industry\\_.php](http://www.gamasutra.com/view/feature/1507/becoming_a_stellar_games_industry_.php)

반박의 여지는 있지만, 여태껏 만들어진 최고의 게임 중 하나인 시드 마이어의 문명(Sid Meier's *Civilization*)은 복잡한 턴 방식 전략 게임으로 여러분의 민족을 세세한 정착단계부터 다른 세계의 점령 및 그 이상에 이르기까지 모든 측면을 관리해야 한다.



게임을 진행하며 여러분은 적대세력과 우호세력 간의 외교관계를 어떻게 조절할지 결정해야 한다. 이웃에게 주는 간단한 선물같이 보이는 것이 전쟁을 초래하는 음모로 돌변할 수도 있다. 다른 문명사회가 여러분을 어떻게 느끼는지 여러분의 민족이 당신을 어떻게 느끼는 지에 대해 알 필요가 있다. 즉, 어떻게 영향력을 관리하는지 배울 필요가 있다는 것이다.



여러분이 얘기하면 그들은 들을까?

1:1 로 효과적인 의사소통을 할 수 있는 건 중요한 능력이지만 여러분의 메시지를 더 많은 숫자의 청중들에게 전달할 수도 있어야 한다. 4 명으로 구성된 여러분의 팀일 수도 있고 회의 참석자로 가득한 강당일 수도 있다. 청중의 수에 상관없이 여러분은 시작부터 끝까지 청중들이 집중하게끔 할 필요가 있다.

멀티미디어 및 “사운드 바이트” 이전 시대의 사람들은 잡담, 기침 및 쇼핑 리스트를 적는 등의 집중이 흐트러짐 없이 화자가 하는 말을 듣는데 익숙했다. 하지만, 오늘날은 노트북, 핸드폰, 문자메시지 및 정신적으로나 육체적으로 안절부절 못하는 청중들을 상대해야 한다. 여러분이 유능한 코미디언이 아니라면, 프레젠테이션 자료를 잘 준비하는 것이 현명하다.

영향력 관리의 중요성은 실제 세계에만 국한되지 않는다. 유서 깊은 보드 게임인 ‘외교(Diplomacy)’는 1959년에 발매되었고 그 이후로 책상 위, 우편, 팬 잡지, 노트북 등 다양한 매체로 많은 사람들이 플레이 해오고 있는 게임이다. 여러분이 러시아를 선택하면 게임의 아주 초반기부터 세계의 정세에 영향을 주는 힘을 가질 수 있다. 이 게임에서 선두 외교(제작 및 모험과 더불어 게임의 3가지 “분야”)에 집중하면 플레이어는 아이템, 돈, 경험치 같은 이득을 얻을 수 있는 기회를 잡을 수 있다. 그렇다, 바로 이런 것이 영향력이다.

## 처음 10초

잘 조직되고 잘 표현된 제안에 사람들은 긍정적으로 반응한다. 유머, 스토리, 훌륭한 슬라이드 등 상대가 만사를 제쳐두고 여러분의 이야기가 시작되기를 기다리게 할 만큼 매력적인 원가를 준비해 청중의 관심을 초기에 사로잡을 필요가 있다.

여러분이 그 준비를 철저히 했다면 프레젠테이션은 좀 더 신뢰를 받을 것이다. 여러분의 매니저가 새로운 절차를 확신시키기를 원한다면 현재의 방법에 대해 어떻게 생각하는지 먼저 물어라. 매니저는 무엇을 보존하고자 하는지, 어떤 것을 스크랩해야 하는지를 말해 줄 것이다. 이것은 여러분의 아이디어를 인정받기 위해 치장하는 성가신 수고를 경감시켜 줄 것이다. 여러분 스스로를 자랑하는 것은 동업자를 짜증나게 하며 자신을 부끄럽게 하는 짓이다.(그리고 여러분의 매니저도!). 스스로 말하게 하라.

- 참가 - 강하게 시작하고 그들의 주의를 끌어라.
- 알림 - 재미있는 방식으로 사실을 설명하라.
- 설명 - 복잡한 부분의 과정을 설명하되 스스로 읽을 수 있는 부분은 설명하지 말라.
- 프로젝트 - 청중을 위해 결과를 시각화해서 보여주라

여러분과 직접 대화하고 있다고 청중 모두가 느낄 수 있도록, 그들이 여러분의 아이디어를 이해하고 그것에서 이득을 얻고 위험을 피하는 것을 돕기 위해, 그들이 무엇을 할 수 있는지를 질문해 방법을 상상하게 하라. 몇 해 전 GDC 에서 화장실에 가기 위해 잠시 자리를 비운 적이 있다. 청중의 숫자가 적고 친숙하며 그걸 용인할 수 있는 분위기라면, 그들을 당황케 하거나 어색한 상황을 만들지 말고 그들에게 직접 양해를 구하라.

### 계속 움직여라

여러분의 아이디어를 설명할 때  
요점에서 벗어나지 말라. 처음  
제안하는 자리라면, 주 목적은  
아이디어를 전달하는 것이다.



그것이 속행 회의라면 더 자세하게 들어가면 된다. 여러분의 청중을 한 단계씩 최종 목적지까지 이끌 수 있도록 다양한 방법을 활용하라. 가능하다면 참석자, 장소, 방법, 필요한 장비나 소품, 지원상황을 포함하여 예상되는 결과까지 모든 것을 점검하라. 여러분이 준비된 모습을 보일 때 자연스럽게 영향력을 가질 수 있다.

- 사람들이 당연히 따라올 것이라 가정하지 말고 경계하라. 그들이 사려는 의사를 보인다면 과다하게 팔려고 하지 말라.
- 특히 청중이 요점 B로 가기 전에 요점 A 를 이해한 지가 중요할 때는 질문할 수 있는 시간을 프레젠테이션의 끝이나 중간에 줘야 한다.
- 사람들은 여러분과 언쟁을 하거나 도전(혹은 과시하려고 하거나)을 할 수 있다. 긍정적인 결과가 나오도록 토론을 이끌어갈 준비를 하라.

준비가 안되어 있으면 예측 못한 상황에 적절히 대응할 수 없다. 여러분이 더 많이 예측하고 준비할수록 프레젠테이션은 힘을 받을

것이다. 가능한 모든 장애물을 예상하고 해결방법을 미리 모색하라. 가장 비판적으로 여러분의 아이디어를 바라보라. 가능한 모든 우발적인 상황을 고려하여 계속 수정하라. 그리고 프레젠테이션 도중에 어떤 질문이 나오면 “좋은 지적입니다. 이제 그 질문에 대해 이러한 조사결과를 보여드리겠습니다” 라고 명쾌하게 답할 준비를 하라.



### 프레젠테이션 스타일

여러분 자신과 주제를 발표하는 방법에 따라 프레젠테이션을 성공하게 할 수도, 망칠 수도 있다. (지나친 압박감은 금물!). 활기찬 스타일과 풍부한 보디랭귀지로 사람들을 설득하고 고취시킬 수 있다.

어필할 수 있는 사례, 인용문, 간단한 이야기로

시작함으로써 청중의 관심을 끌어라. 이 경우 인기 TV 프로그램, 유명인, 위인이 자주 등장하지만 정치적인 유머는 적절치 못한 경우가 많다는 것을 기억하라. 여러분이 경험했던 유사한 문제, 도전 및 보상도 상관없다. 일단 “주의 끌기”에 성공하면 본론으로 빨리 이동하라.

그룹에게 프레젠테이션을 한다면 되도록 시각적으로 풍부하게 프레젠테이션을 만들어라. 잘 디자인된 슬라이드와 차트는 큰 도움이 된다. 하나의 적절한 그림이나 도표가 여러 말보다 아이디어를 더 이해하기 쉽게 한다.

최근 우리는 많은 미디어 이미지를 처리하는데 익숙해졌다. 이것을 이용하라. 이득 및 위험에 대한 인상 깊은 이미지를 만들어라. 시연, 시연, 시연이 효과적이다. 그리고 프레젠테이션 장비에 오류가 생기는 경우에 대비하여 모든 내용을 저장하라. 사과하는데 시간을 낭비하지 말고 쇼를 계속하라!

이미지를 그리거나 강조를 할 때 다양한 색을 사용하라. 말하고자 하는 요점에 대한 예를 사례로 보여주라. 장소가 허락된다면 여러분의 자료를 하나의 주제로 표현할 수 있는 슬로건에 대해 생각해라.

청중에게 초콜릿을 다량 선물하는 것이 효과적인 프레젠테이션을 하는 방법은 아니다. 여러분과 주제에 맞는 스타일을 찾아라. 예를 들자면:

- 예증 - 실제 성공한 여러분 아이디어의 사례를 제시하라.
- 작업 - 다른 조직 및 회사의 유사한 사례로 윤곽을 그려라.
- 증거 - 이 아이디어가 다른 사람들의 지지를 받았다는 것을 보여라.
- 문화 일치 - 여러분이 제안이 회사의 이익과 일치한다는 것을 보여라. 회사의 목표와 수요에 일치하는 것을 명확히 제시할 수 있도록 제안을 수정하라.
- 비용 효과 - 비용이 발생하는 부분과 최소의 비용으로 최대의 효과를 얻을 수 있다는 점을 강조하라.(유머가 도움이 되는 경우다.) 이 문제에 접근할 때 효율적인 면과 무리 없이 해결 가능하다는 것을 보여 주라.
- 주의 - 잠재적인 위험을 숨기거나 위험한 요소를 각색하는 것은 바람직하지 않다. 이 부분의 접근은 쉽지 않지만, 문제점들을 요약하고 근거 있는 해결방안을 제시하라.

## 유머 사용

누구나 농담을 말하지만 모두가 웃지는 않는다. 유머 사용은 주제와 청중에 적절해야 한다. 인종, 종교, 성, 머리색깔에 대한 농담은 시골의 코미디 클럽에서나 쓰이게 놔둬라. 시대에 뒤쳐진 시스템으로 발생한 혼란이 일반 청중들은 웃길 수 있지만, 같은 내용이 시스템을 운영하는 사람들에게는 우스운 농담이 아닐 수 있다.

청중을 이용하거나 당황케 하는 유머를 피하라. 몇 년 전 GDC 저녁만찬에서 신랄한 유머로 유명한 화자가 방을 나가는 여성을 불렀다. “어디 가십니까”, “화장실이요” 라고 그녀는 대답했고 “화장지 좀 가져와 주세요” 라고 그가 빈정거렸다. 그에게는 다행히도 그녀가 화장지를 가지고 돌아왔다. 하지만 그는 업계의 많은 청중을 모욕했으며, 그의 명성조차도 사람들이 자리를 박차고 나가는 것을 막아주지는 못했다.

### 청중을 참여시키기

여러분의 이야기가 길어짐에 따라 기침, 속삭임, 페이지 넘김 및 진동 소리와 같은 낮은 수준의 소음이 지속적으로 증가함을



알아챌 것이다. 사람들이 슬슬 나가버리기 전에 집중하게 할 방법을 찾아야 한다. 이럴 때 여러분에게 긍정적인 피드백을 줄 수 있는 사람에게 한번 시연시키는 방법도 도움이 된다.

관심의 결여는 여러분 매니저들의 비언어적인 반응으로도 알 수 있다. 그런 상황이라면 이것으로 주의를 끌고 여러분의 아이디어에 대한 평가를 물어라. 여러분의 계획이 비판에 부딪힌다면 이것을 개인적인 사항이라고 생각지 말라. 거절에 대한 이유는 개인적이거나 보다 정치적이거나 전략적일 소지가 더 많기 때문이다. 다시 시도하기 전에 분위기가 바뀌기를 기다릴 필요가 있다. 여러분의 노력에도 불구하고 여러분의 제안을 다시 전달하는데 실패한다면 더 나은 것으로

이동하라. 여러분의 프로정신에 대해 신뢰를 얻을 수 있고 앞으로의 프레젠테이션은 더 잘 수용될 것이다.

끝없는 슬라이드와 뻘뻘한 내용으로 청중을 질리게 하는 발표자도 있다. 이는 자신이 한 숙제를 보여주고, 흔한 유인물을 잘 발표하는 것에 불과하다. 프레젠테이션을 만들 때 더 큰 틀에 집중하고 청중들이 상세한 사항을 스스로 살피는데 필요한 핵심자료를 제공하라.

효과적인 방법으로 상세함이 필요한 재무관련 발표를 성공시킨 사례가 있다. 복잡한 스프레드시트는 훌륭한 슬라이드가 되지 못하지만 대조는 훌륭한 슬라이드 역할을 할 수 있다. Ben Cohen (Ben & Jerry 소속)는 연방 예산 조정을 설명하는데 Oreo 쿠키 그림을 이용했다. 너무 간소화시킨 것이 아니냐고 보일 수도 있겠지만 프레젠테이션을 본 사람들은 Oreo 쿠키를 볼 때마다 그 발표내용을 생각할 것이기 때문에 매우 현명했다고 볼 수 있다.



### 청중 참여를 지속시키기

우리가 상호작용을 이어가면 청중들을 수동적에서 능동적으로 참여하도록 바뀌게 한다. 이것이 작은 그룹에서 성공한다면 큰 그룹에서도 성공할 것이다.

청중들이 한 명씩 순서대로 스스로를 소개하도록 하라. 이것은 청중의 주의를 얻을 수 있을 뿐만 아니라 서로 간에 네트워크를 가지도록 도와준다.

여러분이 발표하는 도전을 자신들의 것으로 받아들일 수 있도록 격려하고 같이 함으로써 긍정적인 변화를



이끌어 낼 수 있다는 것을 확신시켜라. 여러분의 아이디어와 제안에 대해 현실성, 확장성 및 흥미진진한 암시를 고려하도록 격려하라. 상황에 맞게 된다면 청중에게 걸어가 목표 설정 연습을 하게 하라. 청중 자신이 조직의 어디에 있건 상관없이 해결책을 “가지고” 있다고 느끼게 할 수 있다.

프레젠테이션이 팀 활동의 한 부분이라면 좀 더 확실히 할 일이 많을 수 있다! 팀이 이런 종류의 활동을 좋아하는가? 혹은 이것이 매니저의 개발 방식인가? “회사문화”? 큰 소프트웨어 회사에서 팀이 볼링을 치러가는 것이 훌륭한 활동이라고 생각하는 매니저가 있다. 그의 팀이 원하는 것은 스포츠 활동보다 최신 영화를 보는 것을 인지하지 못한 채 말이다. 그가 저항을 느꼈을 때 활동을 강제 조항으로 만들어 상황을 악화시킨다. 소요를 일으키고 싶지 않다면 매니저와 팀을 행복하게(또는 덜 끔찍하게!) 만드는 원가를 할 수 있는지 살펴라.

여러분은 위기의 상황에서 새로운 전략을 위한 “청부업자”로 보이는 자의 질문을 받을 수도 있다. 이는 청중 중 적어도 한 사람이 화가 나 있다는 뜻이다. 이 때는 적대 상황을 완화할 수 있는 행동을 취해라. 누군가가 여러분의 제안에 반대하면 문제를 해결하는데 도움이 되는 정보를 전달하기 위해 명확하고 성실한 질문으로 응답하라. 이것은 여러분이 그의 의견을 잘 들었고 적절한 답을 하기 위해 노력했다는 것을 보여준다.(이것은 여러분이 쓰러지지 않는다는 것을 보여주기도 한다!)

건설적인 생각을 격려하는 질문을 하라.(그리고 설득력 있는 답변을 할 시간을 벌어라.) 참가자들은 여러분의 존재를 외부인이나 매니저의 관심을 끌기 위한 방편으로 본다는 것을 인지하라. 그래서 회장에서는 분개와 분노의 기류가 꽤 강하게 흐를 수도 있다.

때로는 레이저 포인터를 사용하는 것이 재미있던 없던 간에 사용하지 않는 것이 더 좋을 때도 있다. 끝없는 그래프와 차트를 가리키는 것보다 청중에게 유인물로 주는 것이 더 낫다.

- 준비하라.
- 긍정적이고 활기찬 방식으로 의도를 전달하라.
- 제안의 이득을 설명하라.
- 상대가 적극적인 반응을 보이도록 고취시켜라.
- 여러분의 생각을 요약한 유인물을 제공하라.

## 아이디어 수정

상사와 부하직원들 사이의 차이점은 전자가 결정을 내리고 후자는 그것을 따른다는 것이다. 매니저의 관심을 고려하고 그에 따라 여러분의 아이디어를 수정하라. 상급자의 관점에서, 팀이나 부서만이 아닌 전체적인 사업적 시각으로 길고 넓은 안목을 가지고 아이디어를 가지는 것이 필요하다. 매니저들은 전체적인 관점에서 조직과 여러분의 아이디어를 평가하고 생각할 것이다. 그러니 여러분도 그러한 관점을 고려해 왔다라는 것을 보일 수 있도록 하라.

조직의 성공은 협동에서 나온다. CEO 에서 말단직원까지 모든 이는 고유의 관심사를 가지고 있다. 매니저가 여러분의 아이디어를 평가하는데 사용할 다양한 기준을 예상하고 대비하도록 노력하라. 지적인 내용을 수용하고 그에 적합하도록 제안하라.

- 만드는 걸 감당할 수 없어 보인다면 제한된 예산에 대해 무엇을 할 수 있는가?
- 이 프로젝트를 지금 시작할 수 없다면 언제 시작하는 것이 좋겠는가?
- 제안이 요구에 맞지 않는다면 그것을 확실하게 하기 위해 무엇을 해야 하는가?

- 진행 자체가 순조롭다면 현재의 접근에 대하여 여러분 생각의 윤곽을 그려낼 수 있는가?

## 반대자 다루기

청중 중에 여러분의 의견에 반하는 사람이 있기 마련이다. 정직하게 관심을 가지고 있을 수도 있고, 상사에게 뭔가 보여야



한다는 강박감을 느낀 사람일 수도 있다. 정중하고 조용하게 반대자에 대응하라. 반대를 위한 반대라면 혼란을 가질 것이다. 반대하는 내용이 무엇인지 명확히 하기 위해 주의 깊게 질문을 하라. 반대 뒤에 숨겨진 입장을 증명하라. 이유가 무엇이건 간에 사람이 아니라 질문에 대답해야 한다.(적대감을 느낄지라도 말이다.)

- 여러분의 제안을 관련자 모두가 긍정적으로 받아들인다는 것을 확인시킬 수 있는 방안을 찾아라.
- 자신에 대해 비판적이 되어라.
- 흥분하지 말고, 당황하거나 참을성 없음을 보여선 안 된다.
- 사실에 근거해야 한다는 걸 잊지 마라
- 도전에 대해 준비하라.

이것을 준비하기 위해 스스로가 자신에 대해 가장 신랄한 비판자의 역할을 맡고 프레젠테이션에서 빈틈을 찾아내라. 반대에 대한 답변을 적어라. 여러분이 청중 중 영향력 있는 한 사람이라고 가정하라. 그 사람이 무엇을 말하겠는가? “발생할 수 있는 최악의 경우”를 반복해서 답변을 연습하라. 의심할 여지 없이 변수는 일어날 것이고 여러분은 적어도 이것의 일부라도 준비를 해야 한다.

중간에 끼어든 여러분이 그것을 제대로 조절할 수 있다면 프레젠테이션이 활기를 띠게 할 수 있다. 여러분이 편한 방식으로

요약해 이해한 것을 살펴보라. 의논의 요점을 요약하고 질문에 대답하라. 만족할 만한 답변이 없다면 다음에 다시 알려준다고 하라. 무엇을 하던 간에 반대자 때문에 당황해 펜이나 포인터를 떨어뜨리거나 계단에서 내려와서는 안 된다.

- 주제에 대해서 정독하고 내용을 숙지하라.
- 요점이나 아이디어를 강조하는 그림을 사용하라.
- 차분하고 유머를 사용하라 하지만 냉소적이어선 안 된다.
- 반대 의견에 대한 예상이 여러분의 신뢰를 무너뜨리게 해선 안 된다.
- 반대자에 의해 프레젠테이션의 초점이 흩어져서는 안 된다.

### 문화적 차이에 대한 주의

말과 신체의 커뮤니케이션 에티켓은 나라마다 틀리다. 미국식 프레젠테이션은 열정적이고 농담을 하거나 극적으로 표현하는 걸 주저하지 않는다. 때론 시끄럽거나 빠르게 이야기하고, 개인적인 것으로 인식한다. 청중이 발표 내용에 개인적으로 관련되어 있음을 느끼게 만들려고 노력한다.

하지만 유럽 국가에서 대중에 발표하는 스타일은 사실에 근거하고 낮은 톤으로 이루어진다. 매니지먼트 스타일이 민주적인 문화권에서 대표들은 긍정적인 방식으로 피드백을 수령한다. 하지만 이탈리아

같은 나라에서는 매니저에 대한 제안과 비판이 불경하게 보일 수 있다.



여러분이 다른 나라나 다른 나라에서 온 청중들을 상대로 프레젠테이션을 준비할 때 그

나라에 맞게 적절하게 손질해야 한다. 고유의 스타일을 버릴 필요는 없지만 여러분이 그들은 존중한다는 것을 보여주기 위해 어느 정도 수정을 가하라.

언급한대로 영향력의 효과는 현실에서만뿐만 아니라 컴퓨터 게임 세계의 구성된 문화를 통해서도 확장된다. MIT 미디어 비교 스튜디오 프로그램 책임자 Henry Jenkins 의사와 인문학 교수 최근의 블로그에서 *동물의 숲(Animal Crossing)*(2002 년 2005 년)을 다뤘다. “*동물의 숲*에서는 문법적 변화를 통해 동물 마을의 공간과 분위기를 완전히 변화시킬 수 있다. ...플레이어는 표지 세우기, 편지 보내기, 마을 이름 짓기 및 다른 분위기 변화에 참여할 수 있다.” 근본적으로 플레이어는 무력이 아닌 영향력을 통해 게임 세계를 변화시킨다.

### **프레젠테이션을 춤추게 하기**

이것은 여러분이 무엇을 말하는 것인가에 대한 것이 아니라 어떻게 말할 것인가로 결과를 얻는다. 이걸 지각의 문제다. 여러분이 한 발로 서있으면 불안정해 보인다. 여러분이 바른 자세로 서서 어깨를 펴고 있으면 신뢰가 있어 보인다. 손을 어떻게 하느냐에 따라 여러분이 불안하거나 당황하는 것처럼 보일 수도 있고 (희망적으로) 신뢰가 가고 자신감이 있게 보일 수도 있다. 죽을 힘을 다해 단상에만 있는 것은 무대에서 다트놀이를 하는 것만큼 좋지 않다. 여러분이 말하고자 하는 바에서 청중의 관심을 흐트리지 않는 범위 내에서 자연스럽게 움직여야 한다.

중요한 요점을 설명하려는 찰나 목이 막힌다면 단상이나 책상에 물이 있다는 사실을 잊지 말라. 배우들에게서 배우자. 준비는 그들 자신의 목숨과도 직결되어 있다. 더 많이 궁리할수록 최악의 순간에서도 무너지지 않을 수 있다.

### **스스로 준비된 상태가 되게 하라**

프레젠테이션과 시각적인 장치가 준비되었다. 회장은 준비가 됐는지, 다과는 차려졌는지, AV 장치가 제자리에 있는 지 등 모든 것을 2~3 번 확인해야 한다. 이제 무엇이 남았을까? 바로 자기자신이다!

큰 프레젠테이션을 앞둔 밤은 친구나 동료와 파티를 하거나 프레젠테이션 마무리에 매달리건(이 일은 이미 그 전에 끝냈어야 한다.) 철야를 해서 밤을 꼬박 세우는 것은 그리 좋은 생각이 아니다. 이날은 주의점을 다시 살펴보고, 좋은 인상을 주기 위해 어떤 의상을 입을지 결정하고(남자라고 해도 마찬가지), 숙면을 취할 시간이다. “밤을 샌 듯” 한 초췌한 모습은 영화에서나 멋지다. 현실에서 그것은 매니저나 청중에게 여러분이 “열정적인” 대신 “준비가 덜 된” 인상을 심어준다. 필요한 목록을 작성하고 전날 밤에 짐을 꾸려라. 아침에 재차 확인하라. 자신에 대한 신뢰와 준비 모든 것을 계획하라.

여러분의 보완 계획 중에는 특정 이유로 프레젠테이션을 할 수 없게 되는 경우에 대비하여 동료가 대기해야 한다는 것이 포함된다. 아침에 일어났는데 몸이 아플 경우 여러분이 제대로 말을 할 수 있을지 냉철하게 평가해야 한다. 열이 나거나, 말을 못할 정도로 기침을 하거나 앓아 누웠을 때 매니저나 대체할 동료에게 연락하라. 이걸 기차나 비행기 등을 놓친 경우에도 동일하다. 이럴 경우에도 여러분의 매니저나 대체할 동료에게 알려라.

## 팁과 트릭

회의에서는 많이 말하는 것보다 얼마나 잘 말하느냐가 중요하다. 수다스런 화자들은 사실상 영향력이 없다.

- 말하고자 하는 바를 명확히 하라. 기록/연구를 하고, 요점을 파악하라.
- 왜 당신이 주제를 말하는데 적합한지 판단하고, 그렇지 않다면 유머로 시작을 하던가 참석을 거부하라.

- 여러분이 말하는 내용이 적절하고 청중에게 어필할 수 있다고 확신하라
- 두려움으로 말하는 것을 멈추지 말라.
- 연설을 준비할 때 최후의 순간까지 연습을 하라. 어리석게 보이지만 거울 앞에서 연습하라.(개, 고양이 혹은 금붕어)
- 유머와 사례가 적절한 수준이라면 훌륭한 것이다.

## 재차 확인

- 성공에 대한 목표 기준을 가지고 있는가?
- 유사 사실이 너무 많은가? 너무 적은가?
- 충분한 유머가 있는가? 유머가 적절하게 배치되었는가?
- ” 나의 ” 의제나 “ 우리의 ” (회사의) 의제에 맞는가?
- 프레젠테이션이 간결한가? 내 아이디어를 스스로가 완벽히 이해하고 있는가?
- 타이밍에 대해 확신하는가?
- 나의 해결 방안이 그 상황에 협력적인 접근을 제공하는가?
- 요점을 확실히 하고 효과적으로 그것을 요약했는가?
- 내 아이디어가 다른 사람들을 승자로 만들 것인가?
- 대체 장비를 가지고 있는가? 프레젠테이션 미디어를 저장해뒀는가? 사정이 생겼을 경우 대체 인력을 준비해뒀는가?
- 상황에 맞는 옷을 선택했는가?

이것은 세심함에 관련한 문제다. 모든 것이 제대로 확인됐다면 여러분은 이제 관중의 박수 소리를 들을 준비를 마친 것이다.