

Success & Leadership

직장에서 꼭 지켜야할 처세술

1. 회사 안에서 혼자만 있을 수 있는 공간을 확보하라.

회의실 문을 잠그고 있거나 화장실에 들어가는 것도 좋은 방법이다. 매번 불쾌한 감정이 그대로 드러나는 당신이라면 '감정적'이라는 평가를 받지 않을 수 없다. 나만의 사각지대를 만들고 울진, 욕을 하건 그 안에서 해결하라. 나쁜 기분을 회복하는 데도 훨씬 효과적이다.

2. 퇴근 후 곧바로 집에 가지 말라.

특히 야근이 많은 직종일수록 필수, 회사 생활이 사회생활의 전부가 되는 순간 우리는 여기에 목숨을 걸게 된다. 친한 친구를 만나거나 영화를 보거나 다른 모임에 참석하는 등의 퇴근 후 생활이 회사일을 객관적으로 받아들이는 데 도움을 준다. 침대에 누워 양을 세듯 고민거리를 헤아리는 대신 말이다.



3. 엘리베이터 안에서는 회사 이야기를 하지 말라.

모든 회사 임원과 관계자의 얼굴을 알고 있는가? 이 질문에 자신 있게 '예'라고 답할 수 없다면 엘리베이터 안에서는 꼭 입을 지퍼를 채워야 한다. 당신이 했던 가벼운 한마디가 그날 오후 중역회의의 안건이 될 수 있다.

4. 입에 붙은 신세 한탄은 신세를 망친다.

'에고~시집가면 그만 뒤야죠' '오래 다녀 뭐 하겠어요'라는 식의 하소연이 입에 붙어 이제 자리와 상대를 불문하는 지경에 이르렀다. 어느 날 특별히 잘난 것 없는 입사 동기가 먼저 승진한다는 사실을 알게 됐고, 너무나 억울해 상사에게 "이런 처우를 받고는 더 이상 회사 못 다니겠어요"라며 비장의 카드를 꺼냈는데 상사가 말하길 "잘 됐네, 자네 계속 다니기 싫어했잖아." 결국 진짜 사표를 써야 할지도 모른다.

5. 구두 뒤축을 늘 깔끔히 손질해둔다.

아직도 어른들은 가정교육을 구두의 깔끔함으로 판별하는 선입견

을 가지고 있다. 여기다 뒤축이 달아 쇠심이 드러난 경우 발소리는 더욱 커지게 마련이고, 상사와 말다툼이라도 있었던 날에는 그 발소리가 상대의 신경을 긁는 원흉이 될 수 있다.

6. 매달 월급으로 자신을 위한 선물을 사라.

매달 급여가 가져다주는 잉여생산물의 매력을 즐길 필요가 있다. 그것이 명품이건, 근사한 한 끼건간에 나 자신에게 돌아오는 게 생기면 웬만한 고통도 감수할 파워가 생긴다.

7. 모든 이들에게 사랑받겠다는 꿈에서 깨어나라.

남들에게 사랑받기를 원하고 남들이 자기를 싫어하는 것을 두려워하는 대다수의 여성들. 정말이지 천만의 말씀 만만의 콩떡이다. 부처나 예수 등 성인들도 모든 사람에게 이해받지 못해 종교도 이렇게 다양하지 않은가. 누가 나에 대해 험담하건 상사가 오해를 하건 그건 그들 맘이다. 좌절감을 느끼며 스스로를 질책할 이유가 없는 것이다.

8. 은행, 병원과 멀어져라 .

점심 먹고 은행 30분, 한 달에 2~3번 병원 들렀다 출근하는 이런 동료는 용서되지 않는다. 금융 업무는 인터넷 뱅킹으로 처리하고, 아플 때는 기어서라도 출근부터 한다. 앉아서 사색이 된 당신에게 상사가 두 번쯤 권하면 마지못해 병원에 가는 척 바로 퇴근하면 될 것이다.

9. Yes건 No건 긍정으로 답하라 .

주말에 출근해달라고 말하는 거래처의 부탁을 거절하고 싶다면 일단 ‘꼭 필요하면 나가야죠’로 답하라. 그 다음 그 전에 일을 끝낼 수 있는 방법을 찾아보고 그도 안 되면 적당한 이유를 만들어 날짜를 미룬다 해도 그는 당신이 진심이었다고 생각하고 결코 기분 나빠하지 않을 것이다.

10. ‘아마도’ ‘거의’ ‘대개’ ‘주로’와 같은 표현과 멀어져라.

‘A프로젝트 건은 전례와 비교할 때 문제가 없습니다’ 라는 문장에 앞의 단어를 넣어보자. ‘아마도 A 프로젝트 건은 대개의 전례와 비교할 때 거의 문제가 없을 것 같습니다.’ 흐리멍덩한 말투는 결과물마저 흐리멍덩하게 보이도록 한다. 참고로 ‘…하지 않을까요?’ 라는 접미사도 전혀 귀엽지 않으므로 쓰지 않도록 하자.

11. 처음 받은 일은 ‘할 수 있다’로 답하라.

겸손의 의미로 “해본 적이 없어서 잘 해낼 수 있을지 모르겠네요”라고 답했을 때 이 말이 상대방에게 ‘못하겠다’로 들릴지, ‘해본 적이 없다’로 들릴지 생각해보라. 무슨 일이든 처음은 있기 마련. 모르는 건 물어보면 된다. 소극적인 태도로는 상사 역시 불안감을 갖게 되고 다음 기회란 영영 멀어져버릴지 모른다.

12. 나쁜 결과는 오후에 옆에 앉아서 보고하라.

상사에게 좋지 않은 결과를 보고하는 타이밍도의 외로 중요하다. 컨디션에 따라 감정의 변화가 심한 오전보다는 어느 정도 심리적인 안정이 보장된 오후 시간이 좋다. 또 앉는 위치는 90도로 꺾인 옆자리가 안정적. 맞은편은 주로 설득이나 논쟁과 같은 네거티브 대화에 적절하며, 옆자리는 고민 상담과 같은 포지티브 대화에 유용하다.

13. 상사나 거래처와의 대화에서는 숫자를 활용하라 .

숫자는 당신의 정보를 훨씬 가치 있어 보이도록 포장해준다. 더 많은, 더 높은 등의 애매한 표현보다는 10% 많은, 3포인트 상승이라는 단어가 더 푹 부러져 보인다. 