- **메시지가 '일방적인 설득'이 아닌 이유**

  단호한 메시지는 때로 **상대방에게 거부감**을 줄 수 있다. 또한, 배려와 조화가 없다는 비판을 받을 수도 있다. 그러나, 리더는 항상 부드러운 메시지만 전달할 수는 없다. 때로 적절한 명분을 위해 '단호한 메시지'를 통해 보다 **효과적으로 메시지를 전달**할 수 있어야 한다. 그러나 항상 그 단호함이 **'과연 누구를 위한 것인가?'**라는 의문은 잊지 않아야 한다.

- **소통에 있어서 주도권을 확립하는 방법**

  커뮤니케이션은 기본적으로 **상호 동등한 입장**을 전제하고 있다. 그럼에도 누군가는 주도권을 가지고 있게 마련이며, 이 **주도권의 획득 여부**에 따라 메시지의 결과가 달라진다. 그런 점에서 리더는 직책보다는, **현실에 대한 객관적이고 정확한 이해**를 통해 그것으로 **주도권을 쥘 수 있도록 노력**해야 한다.