



사진=허영한 기자 younghan@chosun.com

Cover Story 브라이언 트레이시 인터뷰

실패를 거느린 '성공학 대가'

접시닦이서 CEO로... "끔찍한 실패 때마다 백지에 새 목표 적어라"

김현진 산업부 기자

"시도한 모든 일에서 나는 실패와 실패와 실패를 경험했다. 좌절과 실망, 일시적 실패는 숨을 들이쉬고 내쉬는 것만큼 자연스러운 일이라는 걸 배웠다. 나는 학교에서 실패했고, 수많은 직업에서 적어도 처음에는 실패했다. 세일즈맨이 됐을 때 수백번의 실패를 경험했고, 경영진이 되어도 끝없는 실수를 저질렀다. 나는 성공하기 전에 내 인생의 모든 단계에서 실패하고 또 실패했다."

세계적인 성공학의 대가, 브라이언 트레이시(Brian Tracy·63). 그는 '실패학'을 이용해 성공한 인물이다. 스스로 무일푼에서 연간 매출 3000만 달러의 인력개발기업을 만든 실전형 기업인이기도 하다. IBM·포드·HP·지멘스·BMW 등 500개가 넘는 기업들이 그의 성공학에 귀를 기울이고 있고, 매년 25만 명의 청중들이 그의 성공법칙에 목말라 한다.

그가 거친 직업은 22가지. 세일즈·마케팅·투자·부동산 개발·경영 컨설팅... 북미강연자협회(NSA) 명예의 전당에 이름을 올렸고, 2001년 독일에선 '최고의 강연자'로 선정됐다. 현재 인력개발회사 '브라이언 트레이시 인터내셔널' 회장이고, '백만불짜리 습관' '세일즈 수퍼스타' '크런치 포인트' 등 42권이 넘는 저서의 저자다. 그의 성공 비법을 담은 책들은 25개 언어로 번역돼 52개국에서 팔려나갔다. 성공학 분야에서 그는 '성공하는 사람들의 일곱 가지 습관'의 저자 스티븐 코비(Steven Covey)와 쌍벽을 이룬다.

전 세계 수많은 경영인과 성공을 꿈꾸는 사람들은 왜 그의 '성공학'에 열광하는가? 그는 화려한 성공의 법칙을 도출하

- #### 브라이언 트레이시의 '9단계 목표 설정 기법'
- 1 A4 용지에 자신이 꼭 이루어야 한다고 생각하는 것들을 적어 리스트를 만든다.
 - 2 중요하지 않다고 생각하는 것부터 차례차례 지워나간다.
 - 3 마지막으로 남은 것을 자신의 '넘버원(No.1)' 목표로 정하고, 이를 다시 A4 종이에 베껴 쓴다.
 - 4 목표를 실현 가능한 것인지 생각해 본 후 언제부터 목표 달성을 위해 될 것인지 출발점을 정한다.
 - 5 현실적이고 명확한 데드라인(deadline)을 설정한다.
 - 6 목표를 이루는 데 장애 요소(obstacles)가 될 만한 것들을 적어본다. 지금까지 내가 왜 이 목표를 달성하지 못했는지 적어본다.
 - 7 목표를 이루기 위해 나를 도와야만 하는 사람들의 리스트를 작성한다. 협조를 어떻게 구할 것인지 적는다.
 - 8 목표를 달성하기 위해 내게 필요한 기술(skill)을 적는다. 이 중 현실적으로 당신이 개발할 수 있는 게 무엇인지 적어본다.
 - 9 목표 달성을 위한 세부적인 스케줄 표를 작성한다. 구체적이면 구체적일수록 좋다.

기 전에 실패의 경험에 대해 말하고 또 말한다. 다시는 쳐다 보기도 싫을 것 같은 실패의 경험을 분석하고 해부해 성공공식으로 전환한다. 그의 인생 자체가 반전(反轉)의 드라마이고 실패와 성공학의 교재다.

그는 캐나다 동부 프린스에드워드(Prince Edward)섬에서 태어났다. 불우한 가정환경과 학업 성적으로 고등학교를 중퇴했고, 젊은 시절 접시닦이·별목공·주유소 점원·화물선 잠역부 등을 전전하며 남은 중고차를 보급자리 삼아 추운 겨울을 보냈다.

그는 이렇게 말한다. "성공도 우연이 아니고, 실패도 우연이 아니다. 성공하는 사람은 성공에 이르는 일을 하는 사람이고, 실패한 사람은 그런 일을 하는데 실패한 사람이다."

30대에 늦깎이 대학생으로 공부부터 시작한 그는 앨버타대학에서 학사 학위를, 컬럼비아 파시픽대학에서 경영학 석사 학위를 받았다. 심리학, 철학, 경제학, 경영 등 다양한 분야에 걸쳐 수많은 책과 논문을 섭렵하며 '3만 시간'을 투자했다.

그는 "정신을 위해서도 매일 운동(독서)이 필요하다"고 말한다. 그는 최근 자신의 성공 철학을 보다 많은 사람들과 공유하기 위해 '브라이언 트레이시대학'을 설립했다.

단순명료한 성공의 법칙을 묻는 질문에 그는 "그런 법칙은 없다"고 잘라 말했다. 다만 성공한 사람들은 누구든지 엄청난 실수를 저질렀고, 그럼에도 불구하고 그들이 성공할 수 있었던 비결은 포기하지 않는 '고집(persistence)'이라고 말했다.

그는 위클리비즈와의 인터뷰에서 소비자와 경쟁자를 연구하지 않는 기업과 성공적인 창업 시스템을 갖추지 않은 국가는 실패할 수 있다고 경고했다. 브라이언 트레이시가 들려주는 성공법칙의 세계로 안내한다.

▶관련기사 C5면

동영상 chosun.com

Special Report

7년만에 4배 이상 성장 싱가포르 금융시장의 힘

싱가포르=송의달 특파원

싱가포르발 인도행 비행기는 비즈니스맨들로 가득하다.

세계경제의 신행 엔진, 인도. 하지만 인도 산업의 배후에 흐르는 금융의 중심에는 싱가포르가 있다. 중국의 금융 전선(前線)이 홍콩이라면, 싱가포르는 인도를 배후지로 꿈꾼다.

싱가포르는 여기에 하나를 더 장착했다. 고유가료 다시 국부를 자랑하고 있는 중동 달러를 끌어들이며 '이슬람 금융'의 중심으로 떠오르고 있다.

적도 바로 위쪽의 소국(小國), 싱가포르엔 그래서 돈이 넘친다. 1998년 920억 달러(약 90조원) 남짓이던 총자산운용규모는 2005년 4400억 달러로 4배 이상 늘었다. 다국적 기업들은 자금조달 절차가 간편한 싱가포르로 몰려들고 있다. 작년부터 한 달에 3개 이상의 글로벌 기업들이 싱가포르 증시에 상장하고 있다.

하루 평균 외환 거래액에서 런던·뉴욕·도쿄에 이어 세계 4위, 아시안 달러 마켓에서는 부동의 1위다. 도교를 제치고 세계 3대 금융시장으로 도약을 꿈꾸는 싱가포르의 경쟁력은 무엇인가. ▶관련기사 C6.7면



블룸버그

Global Forum

성과 높은 기업 원하십니까 글로벌컨버전스포럼서 해부

로마=나지홍 경제부 기자

숨가쁜 기술혁신과 컨버전스(융·복합)로 대표되는 급격한 경영환경의 변화. 이 속에서도 경쟁력을 유지하고 있는 기업들은 어떤 공통점을 갖고 있을까. 글로벌 컨설팅업체인 액센츄어는 지난 11~13일 이탈리아 로마에서 개최한 글로벌컨버전스포럼에서 '고(高)성과 기업(high performance company)'이란 키워드로 경쟁력 있는 기업의 특징을 해부했다. 전 세계 6000여 개 기업을 대상으로 4년 간에 걸쳐 진행된 연구 결과, 고성능 기업들은 '오랜 기간에 걸쳐 성장성과 수익성을 동시에 달성한 기업'으로 정의됐다. 또 시장집중과 선택, 차별화 능력, 승리하려는 마음가짐 등 3가지 핵심기반 구축이 필수조건으로 지적됐다. 포럼에서는 사람과 기업, 세계를 연결하는 디지털혁명을 촉진하는 데 있어서 극복해야 할 장애물과, 10대들의 인터넷생활에서 기업들이 배워야 할 교훈에 대해서도 심도 깊은 논의가 오갔다. ▶관련기사 C10면

Inside

View & Outlook

- 이익 동반한 성장? '바위→보→가위'로 C2
- '소비자대국' 중국? 아직 갈길이 멀다 C2

CEO in the News

- 멕시코 통신재벌 카르소그룹 슬림회장 C2



Trend & Issue

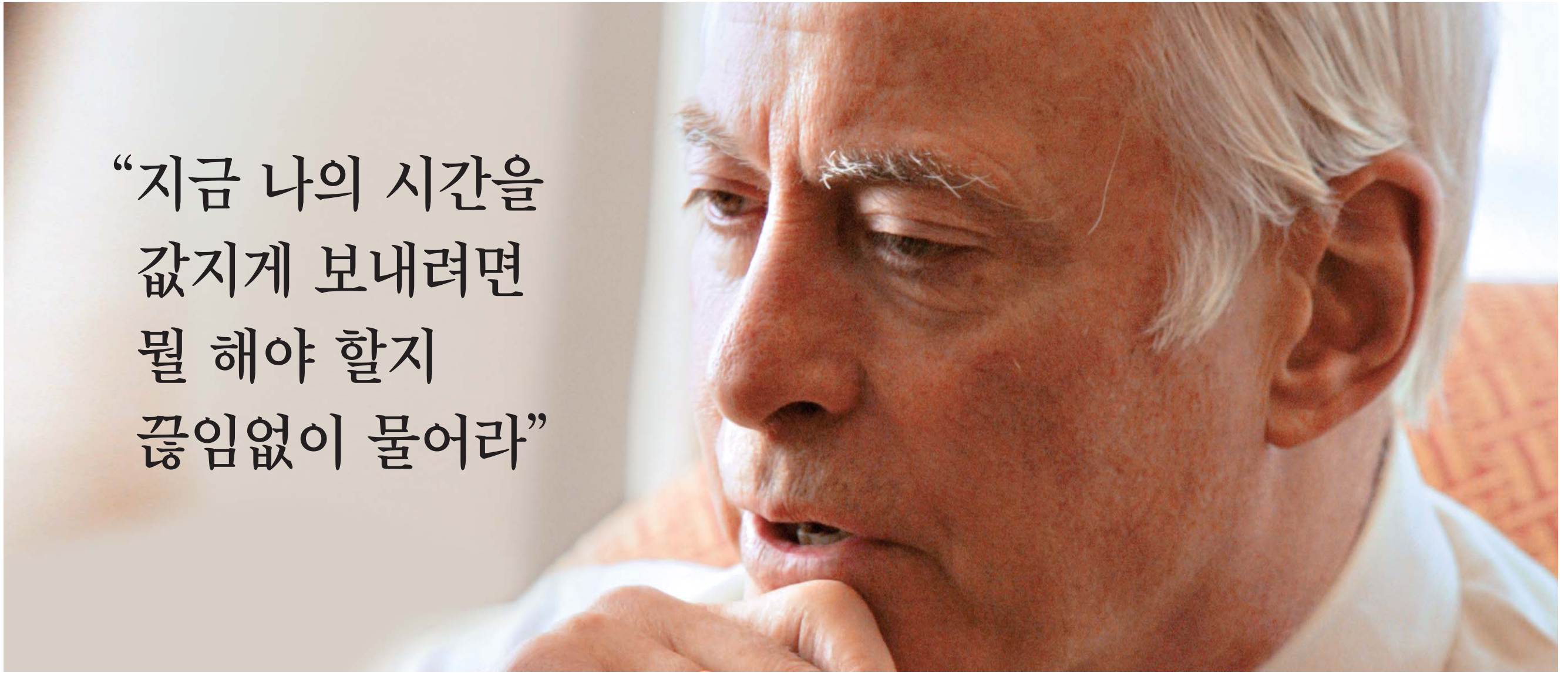
- "기업성과와 사회복지는 전략적 윈윈게임이다" C3

BIZ Technology

- 행복을 찾아드립니다 '해피드러그' C8

Foreign Book Review

- 'The Making of Economic Society' '역동성'은 자본주의의 장점이자 단점 C11



사진=허영한 기자 younghan@chosun.com

“지금 나의 시간을 값지게 보내려면 뭘 해야 할지 끊임없이 물어라”

‘성공학 대가’ 브라이언 트레이시

김현진 산업부 기자

고등학교 중퇴 후 브라이언 트레이시가 처음 얻은 ‘정식 직업’은 식당의 접시닦이였다. 어느 추운 겨울 날 그는 낡은 중고차 안을 보금자리 삼아 삼순구식(三旬九食)하고 있는 자신을 본다. 결국 그는 판매 영업에 뛰어들어 실적에 따라 그날그날 구전(口錢)을 받기로 결심한다. 하지만 달라진 것은 없었다. 속소가 자동차에서 싸구려 모델로 바뀌었다는 것을 제외하고는... 어느 날 모델 천장을 뚫어지게 바라보던 그가 입 속으로 되뇌었다. “이렇게 살 수는 없어.”

그가 손에 쥔 것은 A4 용지 한 장. 그 위에 자신조차 믿을 수 없는 목표를 써내려 가기 시작한다. 방문 판매를 통해 매달 1000달러를 번다는 것. 30일 후 그의 인생은 송두리째 뒤바뀌었다. 판매 실적을 비약적으로 높인 실력을 인정받아 매달 1000달러의 월급을 받고 판매사원들을 교육하게 됐다. 그후로도 그는 실패를 경험할 때마다 자리에 앉아 종이에 새로운 목표들을 적고 구체적인 실천 방안을 모색해온 했다. 세계적인 ‘브라이언 트레이시 목표 설정 기법’은 이렇게 탄생했다.

■개인의 성공법칙

(인터뷰 시작 전, 그가 들고 있는 가죽다이어리가 보였다. 스케줄을 보여달라고 했다. ‘월요일 시카고, 화요일 디트로이트, 수요일 독일, 목요일 폴란드, 금요일 뱅기에, ...’. 다음주 그의 스케줄은 대서양을 횡단하도록 짜여 있었다. 365일 중 110일 강연하는 그의 시간은 이미 1년 전에 예약이 끝났다.)

—점시닥이에서 시작해 세일즈 매니저를 거쳐 결국 글로벌 교육 기업을 이끄는 CEO가 되셨습니다. 특히 세일즈 분야부터 성공스토리를 쓰기 시작하셨는데, 비결이 무엇입니까.

“세일즈 분야에서 가장 중요한 것은 ‘판매되는 시스템’을 파악하는 것이죠. 나는 처음에 이 분야에 관해 전혀 경험이 없었어요. 그래서 매일 성공한 세일즈맨들의 스토리를 읽고 또 읽고 베껴 썼습니다. 고등학교 댄 그토록 싫어하던 활자로 가득 찬 책을 읽고 또 읽었죠... (웃음) 벤치마킹 후엔 나에게 맞는 시스템을 만들었습니다. 남들과 비교했을 때 3~4배의 매출을 올렸습니다. 그래서 결국 과장으로 올라가고 부장으로 승진했죠. 그리고 COO(최고운영책임자)까지 올랐습니다. 물론 중소기업이었지만...”

—성공학의 대가지만, 결국 쉽게 딱 떨어지는 성공의 법칙은 없다는 말씀이시군요.

“성공엔 단순 명료한 답이 없어요. 그렇다면 너도나도 성공하게요? 예를 들어 요리를 한다고 할 때 상황에 따라 다른 ‘타이밍’에 다른 방법으로 재료들을 한데 섞어야 최고의 맛이 납니다. 기업 경영도 마찬가지예요. 표적시장을 정한 다음 ‘나에게 맞는 소비자는 누구(who)인가?’ ‘내가 이 사람들에게 뭘(what) 해주어야 하는가?’ ‘내 상품은 다른 것들과 어떻게(how) 다른가?’ 등을 고민해야 하죠.”

—성공학의 대가 ‘브라이언 트레이시’에게 성공이란 무엇인지 궁금한데요.

“성공이란 것은 결국 자기 스스로 목표를 설정하고 이를 실현할 수 있는가에 달려있다고 생각해요. 남의 방해 없이 자신이 원하는 방식대로 사는 게 성공이죠. 또 자신의 잠재력을 100% 발휘하면 성공에 더 가까워지겠죠. 결국 ‘스스로’ 행복을 찾고 마음의 평화를 얻는 게 성공입니다.”

—그렇다면 이런 성공은 어떻게 이룰 수 있을까요?

“성공을 위한 가장 중요한 기술은? 누구보다 명확하고 구체적인 목표를 세우고 이를 실현할 수 있는 세부 계획을 짜는 겁니다. 자신이 원하는 것을 정확히 파악해 A4 용지에 또박또박 적고, 현실적인 데드라인을 설정해 매일 이를 실현하기 위해 땀 나도록 뛰는 게 필요합니다.”

하지만 가장 중요한 건 어떠한 일이 있어도 눈 하나 깜짝 않는 ‘고집(persistence)’ 이에요. 모든 성공은 끈직한 실패를 바탕으로 하죠. 이를 견딜 수 있는 고집과 끈기가 필요합니다.”

(면전에서 “안 사요!”라는 대답을 셀 수도 없이 듣고 상사의 종이 서류 봉지 세례 수모를 매일같이 당하면서도 뻗뻗하게 일어난 그다음 대답이었다. 실제로 그는 인터뷰 내내 표정 변화 없이 어떤 질문에 대해서도 ‘포커 페이스’로 일관했다.)

—수많은 직업과 직위를 거치셨는데요. 그 세월 동안 가장 후회가 남는 일이 있다면?

“내가 진정 행복한 이유가 뭘지 아세요? 바로 후회 없는 삶을 살았다는 거예요. 뭘 권이 하나 꼽으라고 한다면 다른 사람의 아이디어에 투자했다가 손해본 정도... 내가 깨달은 것은 다른 사람의 비즈니스와 아이디어에 투자하면 돈을 잃을 가능성이 99% 정도라는 거예요. 자신의 아이디어와 사업에 투자하는 게 훨씬 낫죠. 이걸 제가 보장합니다.”

—그렇다면 지난 세월 동안 얻은 가장 큰 인생의 교훈은?

“나는 매우 긴 시간 동안 기업의 성과와 개인의 출세의 사이클에 관해 연구했습니다. 모든 직업·상품·서비스·기업은 사람과 똑같이 태어나고 자라나 결국 늙어가는 과정을 거칩니다. 모든 사람들은 자신의 인생이 언제 ‘썩어갈지’ 제대로 알아야 해요. 나는 직업적으로 아직 ‘성장’ 단계에 있습니다. 하지만 나의 책들과 강연 내용 중 일부는 ‘노년’ 단계에 진입했죠. 이걸 정확히 파악하는 게 중요합니다.”

성공하기 위한 첫번째 법칙은 진정으로 행복한 일을 찾는 것

한 분야에서 두각 나타내려면 최소한 7년 간의 훈련이 필요

자유시장경제 밀어붙인 에스토니아 개도국 중 가장 성공한 모델로 추천

—일과 인생에 있어서 보다 높은 곳을 추구하는 사람들에게 조언하고 싶은 점이 있다면?

“성공을 위한 법칙은 사실 간단합니다. 첫째는 자신에게 진정한 행복을 주는 ‘일’을 찾는 것입니다. 둘째로는 자신이 몸 담은 분야에서 잘하기 위해 자신의 모든 것을 쏟아 붓는 것이죠. 또 성공할 때까지 끈질기게 도전하는 자세 역시 중요합니다. 한 분야에서 두각을 나타내기 위해서는 최소한 7년 간의 훈련이 필요합니다. 뛰어난 강연자가 되고 싶다면 한 시간 강연을 위해 100시간을 읽어야 하고, 500~1000시간을 연구해야 합니다.”

(그의 하루가 궁금해졌다. 30년이란 시간 동안 90여 개국을 돌아다니며 강연하고, 42권의 책을 쓰기 위해선 도대체 하루를 어떻게 살아야 할까.)

— ‘브라이언 트레이시’의 하루는 어떤가요?

“나의 하루는 늘 새벽 6시에 시작됩니다. 바로 뛰거나 수영을 하며 몸을 단련하죠. 그 다음엔 30분에서 한 시간 동안 책을 읽으며 ‘마음의 운동’을 합니다. 그리고 A4 용지에 그날의 목표를 쓰고 다시 한번 베껴 씁니다. 나는 항상 내가 쓴 목록대로 하루를 살아요. 그 전날 해야 할 일들을 늘 목록으로 정리해 놓죠. 일의 중요도에 따라 순위를 매기고 그 중 가장 중요한 일을 아침에 모두 처리합니다. 늘 1분도 아까워하며 일을 합니다. 그렇게 하면 하루

라는 시간 동안 정말 많은 일을 할 수 있어요.”

■기업과 국가의 성공법칙

—최근 기업들이 절체절명의 위기를 어떻게 벗어나야 할 것 인지를 다룬 책 ‘그린치 포인트(결정적 순간)’를 펴내셨는데, 기업 경영자 입장에서 가장 고민해야 할 점은 뭔가요?

“기업들은 소비자들에 관한 명확한 개념이 없을 때 실패의 위험에 빠집니다. 그렇기 때문에 항상 물어야 합니다. ‘그럼 이 소비자들이 다른 기업들이 아닌, 우리 기업 제품을 사게 만들려면 어떻게 해야 하지?’ 이 질문에 답하지 못하면 결국 실패합니다.”

—(글로벌 컨설팅 기업의 경영자로서) 경쟁에서 뒤지지 않는 자신만의 노하우가 있다면 공개해주시죠.

“나는 늘 경쟁자들을 감시합니다. (웃음) 성공적인 CEO들은 경쟁자들에 대해 어마어마한 안테나를 가동하고 있어요. 경쟁자가 새로운 무언가를 들고 나오면 곧바로 행동에 돌입하죠. 속도의 끈을 늦추면 다른 경쟁자들을 따라잡기 힘들기 때문이에요. 전쟁과 비슷해요. 전쟁에서는 늘 적의 움직임을 포착해야 합니다. 적의 움직임을 하나라도 놓치면 바로 적이 당신의 영토를 짓밟을 것입니다.”

—국가에도 성공법칙이 있을까요?

“각 국별로 회사를 하나 세우는 데 평균적으로 얼마의 시간이 걸리고 얼마의 비용이 드는지 통계치가 나와 있어요. 회사를 세우는 데 짧은 시간이 걸리고 비용이 덜 들수록 ‘성공적인 경제 부국’입니다. 아프리카 국가들의 경우 하나의 기업을 세우는 데 1~2년이라는 긴 세월이 걸립니다. 그리고 창업비용 마련을 위해 1~2년이 걸릴 정도로 돈이 많이 들어요. 각 단계마다 부패와 뇌물 수수가 횡행하기 때문이죠. 미국과 아이슬란드는 하루가 걸립니다. 인터넷으로 25달러만 내면 한 회사 사장이 될 수 있어요. (웃음)”

—개도국 가운데도 성공적인 창업 시스템을 갖춘 나라가 있나요?

“단연 에스토니아를 추천하고 싶어요. 구소련 붕괴 이후 많은 동구권 국가들이 자유무역을 시작했습니다. ‘에스토니아’도 그 중 하나였죠. 인구가 200만명이 채 안 되는 나라예요. 하지만 에스토니아는 1992년 9월에 구성된 신정부가 모든 구소련 국가 중에서 가장 개방적이고 자유로운 시장경제를 추진했어요.”

—어떻게 주변국들과 달리 유독 에스토니아만 성공의 길을 걸어갈 수 있었던 걸까요?

“마트 라워(Mart Laar)! 에스토니아 수상이었던 그는 대대적 전 영국 수상이 자신의 모범 학생으로 치켜세울 정도로 자유시장경제정책을 밀어붙였어요. 훗날 좌파 성향의 정부가 들어섰지만 정책의 기본적인 틀은 변하지 않았죠. 인근 국가 라트비아나 리투아니아는 조금 천천히 가기로 했죠. 하지만 라워는 달랐습니다. 그는 모든 서류 업무를 없애 버렸습니다. 관료주의의 틀도 깨뜨렸죠. 그리고 15% 세율의 세금만 제대로 내면 누구나 새로운 회사를 차릴 수 있도록 했습니다. 그 결과 에스토니아의 경제는 무서운 속도로 성장했어요. 수많은 외국인 투자자들이 이곳에 투자하기 위해 몰려들고 있습니다. 훌륭한 국가 지도자가 한 국가의 미래를 바꿔 놔줍니다.”

—마지막으로, 현재 100만달러가 있다면 어디에 투자 하시겠습니까?

“단연 교육 분야죠. 이 시장은 투쟁이 없는 시장입니다. 성장 가능성이 무한하죠. 지난 3년 간 온라인 대학 사업에 200만달러를 투입했어요. 인터넷으로 쉽게 강의를 들을 수 있도록 했죠. 이게 미래라고 생각해요. 모든 것은 결국 배움으로부터 시작합니다. 새로운 사업을 시작하려면 사업을 어떻게 해야 하는지 배워야 하고, 물건을 팔려면 어떻게 팔아야 하는지 배워야 합니다. 사람들은 항상 바빠요. 결국 미래엔 빠른 시간 내에 최대한 적은 노력을 들여 무언가를 배울 수 있도록 교육 서비스를 제공하는 기업들이 성공적일 것이라 믿습니다.”

브라이언 트레이시의 말말말...

- 성공적인 모든 사람들은 가슴속에 큰 꿈을 품은 사람들이었다. 그들은 항상 더 나은 미래를 상상하고 모든 방법을 동원해 이상(理想) 실현을 위해 철저히 매달린 사람들이었다.
- ‘결단력’은 높은 성과를 내는 사람들의 공통적인 능력이다. 아무 결정도 하지 않는 것 보다는 바로 같은 결정이라도 내리는 게 차라리 낫다.
- 나는 행운이 예측 가능한 것이라는 것을 깨달았다. 보다 많은 행운을 바란다면 좀 더 많은 기회를 잡아라. 활동적이 돼라. 여기저기 얼굴을 비추고 다녀라.
- 당신의 자녀가 ‘나는 어떤 목표든지 달성할 수 있다’고 생각하도록 키웠다면, 당신은 부모로서 100% 성공했을 뿐만 아니라 자녀에게 가장 큰 축복을 준 것이다.
- 당신의 수입 중 3%를 자기 개발에 투자하라. 미래를 위한 최고의 투자다. 당신이 어디서부터 왔는지는 전혀 중요하지 않다. 오직 어디로 향하고 있는지가 중요할 뿐...
- 늘 스스로에게 ‘편안한 시간은 끝났다’고 말하라. 무언가 새로운 것을 시작할 때 불편하고 귀찮을 때까지 자신을 밀어 붙여야 성장할 수 있다.
- 항상 마음 속에 두고 끊임없이 자신에게 묻고 또 물어야 할 질문이 있다. “지금 나의 시간을 가장 값지게 보내려면 무엇을 해야 할까?”



한독약품

음식은 달라도 소화제는 웨스탈!

속 편한 소화제 - 웨스탈 플러스*

흡수를 생각한다면, 오스칼 5000