



## 브라이언 트레이시에게 배우는 성공원칙

외환은행 선수촌WMC 지점장 | 정 연 호

연말 연초면 늘 그렇듯이 지나간 한 해를 반성하고 희망찬 새해 맞이에 가슴 벅차해 하지만 시간은 쏠 살 같아서 우리를 감성에 젖어 있게만 하진 않는 것 같다. 벌써 설날이 지나고 이제 2월도 끝자락이니 말이다. 연휴의 아쉬움을 TV를 보면서 달래던 온 국민의 가슴을 허허한 상실감에 젖게 한 남대문이 불타 버리는 장면은 사회에 불만이 있는 방화범 한 명에 대한 분노와 원망만으로는 해결되질 못할 것이다. 600년을 버텨온 그 기상 그 기백 위에 온 국민의 마음을 모아 웅장한 자태로 다시 복원 되는 그날을 기다리며 이번 호에서는 세계 최고의 경영 컨설턴트 중 한 명인 브라이언 트레이시의 성공원칙에 대해 알아 보도록 하자.

트레이시는 1회 강연에 8억원을 받을 정도의 세계 최고의 경영 컨설턴트 중의 한 명인데, 그의 책과 교육 프로그램은 프랑스어, 독일어, 러시아어, 중국어, 핀란드어 등 20개 언어로 번역되었고 이탈리아, 포르투갈에서, 홍콩, 말레이시아, 인도에 이르기까지 40여 국가에서 활용되고 있다고 한다. 고등학교를 중퇴한 후 브라이언 트레이시가 처음 한 일은 식당의 접시닻이였고 그 후 세차원, 경비원, 청소부, 공사장 일꾼, 화물선 선원 등을 전전하며 떠돌아 다니다가 스물세 살 때 그는 물건을 팔 때마다 일정한 수수

료를 받는 판매원이 되었는데 온종일 겨우 물건 하나를 팔아서 하루 숙박비를 지불하고 싸구려 여인숙에서 잠을 청하는 나날이 계속되었다고 한다.

어느 날 그는 종이 한 장을 집어 들고 터무니없는 목표를 적어 내려 갔다고 하는 데 방문 판매를 통해 매달 1,000달러를 번다는 것이었다. 30일 후 그의 인생은 송두리째 뒤바뀌었다. 판매 실적을 비약적으로 높인 결과, 매달 1,000달러의 급료를 받고 판매사원들을 교육하게 된 것이다. 그 후로도 그는 실패를 경험할 때마다 자리에 앉아 종이에 새로운 목표들을 적고 구체적인 실천 방안을 모색하곤 했다고 한다. 싸구려 여인숙에서 한 장의 종이에 적은 목표 하나가 밑바닥 직업을 전전했던 트레이시를 세계적인 명사로 바꾸어 놓은 것이다.

개인과 기업의 생산성 극대화 비결을 묻는 사람들에게 트레이시는 ‘지금보다 적게 일하라’고 잘라 말한다고 한다. 노동시간을 줄여 더 많이 번다(?)는 전략인데, 이미 검증된 성공 키워드치고는 역설에 가까워 보인다.

누구나 성공을 꿈꾸지만 아무나 성공하진 못 하는데 최근에 나온 자신의 책 석세스 웨이에서 트레이시는 이 평범한 논리에 숨겨진 맥락을 찾는다. “당신에게 필요한 능력은 선천적으로 타고나는 재능이 아니다. 자전거를 타듯 체계적인 생각과 행동을 배워서 훈련하면 성공할 수 있다.”고 하고 있다. 성공으로 가는 길을 위한 성장과정을 3단계로 요약하는데, 먼저 명확성이다. 비즈니스와 인생의 목표를 세우고 이를 위해 필요한 세부능력이나 기술을 파악하라는 것이다.

둘째, 생산성이다. 단시간에 더 높은 성과를 올리는 방법을 터득하고, 셋째는 수익성인데, 예상보다 더 나은 수익을 극대화하는 방법을 익히라는 것이다.

‘석세스 웨이’에서 트레이시는 시간의 효율적 관리와 일의 가치를 판단하는 안목부터 키울 것을 주문하는데, 파레토법칙의 적용과 자신의 시급(時給) 계산을 통해 중요한 일과 그렇지 않은 일을 가려낸 후 투자시간을 차별화해야 한다는 것이다. 이때 ‘작업 결과 성취도의 20% 정도를 차지하는 80%의 활동과 노력’을 찾아내 미련 없이 아웃 소싱하라고 권고하고 있다.



성공한 사람과 실패한 사람의 유일한 차이는 습관이라고 그의 또 다른 책 백만불짜리 습관에서는 말하고 있다. 모든 사람은 인생의 어느 한 시점에 갈림길을 만나는데 한 길은 별어서 저축하고 부를 쌓는 길이고, 다른 길은 별어서 쓰고 빛을 지는 길이다. 여러분은 자기 자신에 대한 책임을 진 성인으로서 갈 길을 결정해야 한다. 그리고 지금까지 어떤 길을 걸어 왔건 오늘 이후 걸어갈 길을 자유롭게 다시 선택할 수 있다고 하고 있다.

우리가 살면서 항상 선택의 순간을 맞게 되는데 성공과 실패도 결국은 우리 각자가 선택한 결과라는 것이 8억원짜리 강사인 브라이언 트레이시의 말이다.

또 다른 그의 책 절대 변하지 않는 8가지 성공법칙에 대해서 알아 보자.

이 책의 목적은 '검증된' 성공의 법칙들을 소개하려는 것으로 그 성공법칙은 전세계 모든 기업에 종사하는 성공한 기업인들이 반복적으로 발견, 실천함으로써 엄청난 효과를 보고 있는 확실한 법칙이라고 한다. 소개된 법칙 중에서 어떤 법칙들은 너무 단순하고 당연해 보일지도 모르고 또 어떤 법칙은 다른 카테고리 속에서 다른 방식으로 반복될 지도 모지만 그 법칙들은 만고불변의 진리이다. 그 법칙들은 언제나 있어 왔고 통용되어 온 아주 자연스러운 법칙이고, 또 우주 속에 확실하게 심어진 법칙으로 이 법칙들은 누구에게는 좋고 누구에게는 나쁜, 그런 것이 아니고 가치 중립적인 것이다. 이 법칙은 여러분의 개인적 신념, 기호, 욕망과는 아무런 상관없이 비즈니스 세계에 늘 존재할 것이다.

괴테는 “자연은 농담을 이해하지 못한다. 자연은 늘 진실하고 엄격하며 늘 옳기 때문에 오류나 착오는 늘 인간의 몫이다. 자연은 자연의 법칙을 이해하지 못하는 자를 경멸하고 오로지 타당하고 순수하고 진실한 자만을 받아들이고 그들에게 자신(자연)의 비밀을 보여준다.”라고 썼다.

여러분이 이 책의 법칙에 따라 일을 한다면 그렇지 못한 사람들에 비해 명백한 우위를 얻게 될 것이고, 전에는 상상하지 못했던 성공과 만족을 누릴 수 있을 것이다. 다른 사람들이 평생을 투입해야 성취할 수 있는 것을 몇 달 혹은 몇 년 안에 이룰 수 있을 것이다.

이 책은 총 8장으로 구성되어 있는데, 각 장마다 한 가지씩의 성공법칙에 대해서 말하고 있다. 우선 전체적으로 보면 1장은 인생의 원칙들에 대해서 2장은 성공의 원칙들, 3장 비즈니스, 4장 리더십, 그 다음으로 돈, 판매, 협상에 이어 8장에서 시간관리의 원칙들에 대해서 얘기하고 있다.

1장 인생의 원칙들에서는 먼저 모든 것에는 이유가 있다는 원인과 결과의 법칙을 설명하는데 아리스토텔레스는 우리가 우연이 아니라 법칙이 지배하는 세계에 살고 있다고 주장했듯이 모든 현상은 이유가 있어서 발생하며, 단지 우리가 그 이유를 알 거나 알지 못하거나 둘 중 하나 일 뿐이라는 것이다. 이 법칙에 의하면 모든 성취, 부, 행복, 번영, 사업 성공은 특정 원인과 행동의 직접적 혹은 간접적 효과이고 결과이기 때문에 원하는 결과를 명확히 규정할 수 있다면 그것을 얻을 수 있게 된다고 한다. 생각은 우리의 생활에서 가장 중요한 창조적 힘으로 생각을 바꾸면 몇 초 안에 생활이 바뀌기도 하므로 이것은 개인적 성공이나 사업성공에서 가장 중요한 법칙이라는 것이다.

다음은 믿음의 법칙으로 정성을 다해 믿으면 현실이 된다는 것이다.

믿음은 자신(그 믿음)과 일치하지 않는 정보를 걸러내는 필터 역할을 한다는 것이다. 또 기대의 법칙도 있는데 믿고 기대하면 반드시 이루어진다는 것이다.

가령 어떤 좋은 일이 발생하리라고 기대하면 정말로 좋은 일이 벌어지고, 반대로 어떤 부정적인 일을 기대하면 희한하게도 나쁜 일이 벌어진다는 것인데, 우리의 기대감은 주변 사람들에게도 막강한 영향력을 행사한다고 한다.

가장 훌륭한 관리자, 사업가, 세일즈맨은 '적극적 기대' 를 가진 사람들인데 그들은 누구를 만나든 무엇을 하든 적극적인 기대감 속에서 일을 한다고 한다.

성공의 원칙들에서는 성공원칙을 가동하는 핵심은 여러분이 원하는 것이 무엇이고, 또 그것을 성취했을 때의 모습은 어떤 것인지 아주 명백히 예상하는 것이라고 하고 있다. 설계 도면이 없으면 집을 짓지 못하는 것처럼, 우리도 인생의 목표 리스트와 그것을 달성하기 위한 행동 플랜이 없다면 멋진 인생을 구축하지 못한다는 거다. 그러나 이와 관련하여 연구한 모든 자료들에 의하면, 성인의 3% 미만 정도가 서면으로 된 명확한 목표와 달성 방안을 가지고 있는 것으로 나타났다고 한다.



통제의 장소에 따라 행복의 수준이 달라진다는 통제의 법칙에서는 성공한 사람들은 자신이 원하는 것만 생각하고 말하는 버릇을 가지고 있지만 이와는 반대로 성공하지 못한 사람들은 자신들이 원하지 않는 것만을 생각하고 말하면서 대부분의 시간을 보낸다고 한다.

또 책임의 법칙이 있는데 우리의 현재와 미래는 모두 우리 책임이라는 것이다.

책임은 재미있는 특징을 가지고 있는데 더 많은 책임을 받아들이고 자신에게 더 많은 기대를 걸수록 다른 사람들은 계속해서 우리를 도와주려고 하지만 책임을 회피하고 남들을 비난할수록 당신과 함께 일하고 싶어하는 사람의 수는 점점 줄어든다는 것이다.

이외에도 먼저 준비하는 사람이 좋은 성과를 얻는다는 준비의 법칙과 분명한 결정은 도약의 지름길이라는 결정의 법칙을 소개하고 있는데, “그냥 해버리십시오! (just do it)”라는 유명한 나이키 광고처럼 높은 목표를 달성한 사람은 생각과 행동에서 결단성이 돋보인다고 한다. 그들은 요모조모 주의 깊게 생각해 일하며 결정을 내리고 그것을 현실화하는 구체적인 행동을 취하므로 과단성이라는 습관을 키우는 것이 중요하다고 한다.

또, 모든 진보는 아이디어로 시작한다는 창조성의 법칙이 있는데, 아인슈타인은 상상력이 사실보다 더 중요하다고 말했고 나폴레옹도 상상력이 세계를 지배한다고 말했다가 결정적인 시기에 떠오른 어떤 아이디어나 통찰은 삶의 전환점이 될 수 있다는 것이다.

이 책의 핵심내용은 늘 강조해도 지나침이 없는 내면에 바탕을 둔 생각의 중요성과 비전 그리고 긍정적인 믿음의 중요성을 제일원칙으로 기술하였고 사람을 이끌어 가기 위한 리더로서의 조직을 효율적으로 관리하고 시장을 읽고 고객을 이끌어가는 원칙 그리고 삶에 있어서 중요한 재정원칙과 협상기술 등을 기술하면서 마지막으로 시간의 중요성을 강조하고 있다.

이번에는 돈의 원칙들에 대한 내용인데, 삶의 중요한 목표 중 하나는 경제적 독립이

다. 우리는 생활을 걱정하지 않을 만큼의 돈을 가질 수 있도록 노력해야 하는데 다행인 것은 우리가 인류사에 있어서 가장 부유한 시대에 살고 있기 때문에 지금이 그 어느 때보다도 경제적 독립을 이루기 쉽다는 것이다. 경제적 독립을 이루는 것이야말로 성인의 가장 중요한 책임인데 어떤 누구도 우리를 위해 이 일을 해주지 않는다는 것이다.

사실 우리에게서 행복을 빼앗는 가장 큰 요인은 돈 걱정이다. 어느 정도의 경제적 부를 이루고 그 돌레에 안전하고 견고한 요새를 구축한 다음에야 비로소 가난과 실패에 대한 두려움에서 벗어날 수 있으니까 말이다.

마지막으로 시간관리의 원칙들이다. 성공한 사람들은 실패한 사람들보다 같은 시간 내에 더 많은 일을 한다. 그들은 명확한 목표와 목적, 명확하고 구체적인 계획, 그리고 시간을 중요한 일에 지속적으로 집중시키는 잘 짜여진 캘린더를 갖고 있다. 시간 사용의 보편적 법칙과 시간 관리 기법을 배우고 익히면 즉시 자신의 삶을 빠른 속도로 진행시킬 수 있다는 것이다. 삶의 가속페달을 밟게 된다는 것이다.

시간 관리의 원칙들에는 또 몇 가지의 법칙이 있는데 먼저 명확성의 법칙이다. 목표가 명확하면 목표 달성이 빠르다는 것이다.

명확성이 성공과 행복의 80%를 좌우한다고 한다. 반대로 명확성의 결여는 어떤 다른 요인에 앞서 좌절과 성과 부진을 초래한다고 한다. 그렇기 때문에 “성공이란 목표이며, 나머지 것은 주석이다.”라고 말하는 것이다. 글로 쓴 명확한 목표들을 지닌 사람들이들을 갖지 않은 사람이 상상하는 것보다 훨씬 더 많은 것을 짧은 기간에 성취한다는 것이다.

성인의 3% 미만이 매일 실천하고, 글로 씌어진 목표와 계획을 가지고 있을 뿐이라고 하는데, 앉아서 목표를 글로 쓰기만 해도 우리 사회의 상위 3%에 들 수 있고 그리고 얼마 지나지 않아 그들과 똑같은 결과를 얻기 시작할 것이라는 것이다. 매일 목표를 연구하고 검토해서 그것이 아직도 중요한 것인지를 확인하라고 하고 있다. 시간이 지남에 따라 목표들을 추가하거나, 예전에 생각한 만큼 중요하지 않은 목표들을 삭제하고 어떤 목표든지 종이에 쓰고 철저한 계획을 세우고 날마다 실천하면 이것이 최고의 성과와 최대의 목표 성취를 달성하는 비결이라고 한다.

브라이언 트레이시도 이 부분을 매우 강조하고 있다.



그 다음은 우선 순위의 결정이 삶의 질을 좌우한다는 우선 순위의 법칙이다.

가장 나쁜 시간 사용법은 할 필요가 전혀 없는 일을 매우 훌륭하게 하는 것이다. 파레토 원칙에 따르면 20%의 활동이 우리의 활동에서 80%의 가치를 낳는다고 한다. 이것은 만약 성취할 사항이 10가지가 있다면 그 중 두 가지가 나머지 여덟을 합친 것보다 더 가치가 있다는 뜻이다. 중요한 일을 성취하려면 삶과 일에 가장 큰 가치를 주는 소수의 활동에 전념해야 한다는 것이다. 스스로에게 지속적으로 물어보라. 지금 이 순간에 있어서 내 시간의 가장 가치 있는 용도는 무엇인가? 라고. 이외에 새로운 것을 시작하려면 낡은 것을 버리라는 버림의 법칙과 계획에 들인 1분이 10분을 절약한다는 계획의 법칙까지 소개하고 있다.

짧게나마 브라이언 트레이시의 책 몇 권 중에서 일부를 소개했는데, 틈 나는 대로 자세히 읽어 본다면 분명히 여러분 자신의 삶과 조직의 변화에 큰 역할을 하는 새로운 사람이 될 것이라 믿어 보면서 글을 맺는다. 🍀

