



[칼럼] '낙관론'의 강력한 추진력과 과도해질 위험성

기사승인 [2023-11-09 18:07]



독일 <디 벨트> 前편집장 라이너 지텔만

필자 라이너 지텔만(Rainer Zitelmann) 박사는 역사학자이자 사회학자이다. 이 칼럼은 그의 저서 《부의 해부학: 생각부터 습관까지 부자들의 모든 것을 낱알이 파헤치다》의 한 장을 축약한 것이다. <편집자 주>

필자가 지금껏 만난 가장 성공한 기업가 중 한 사람은 자신에 관해, "나에 관한 한, 잔은 항상 반이 비었다"고 말한다. 반이 찬 게 아니라 반이 비었다는 것이다. 그의 상당히 비관적인 태도는 그를 기업가 중에서 예외적인 경우로 만들지만 이것이 그의 회사가 극히 위험한 업종인 부동산 개발 분야에서 반세기 동안 계속 성공적일 수 있었던 이유 가운데 하나일 것이다. 사실 부동산 개발은 그렇게 오래 생존하는 회사가 거의 없는 업종이다.

낙관은 위대한 자질이다. 기업가들에게는 이런 자질이 완전히 필수적이다. 왜냐하면 낙관론자가 아니라면 사업을 시작하지 않았을 가능성이 매우 높기 때문이다. 그러나 특히 어려운 상황에서는, 과도한 낙관론은 해로울 수 있다.

과도한 낙관은, 자기들이 그렇지 않음에도 개인들이 일정 특성이나 재능의 면에서 자신을 평균 이상으로 생각하는 성향으로 정의될 수 있다. 1980년대에 벌써, 아널드 C. 쿠퍼(Arnold C. Cooper), 캐롤린 Y. 우(Carolyn Y. Woo) 그리고 윌리엄 C. 덩켈버그(William C. Dunkelberg) 등 3인의 연구자들은 자기 사업을 막 시작했던 2994명 기업가들을 대상으로 설문 조사를 통해 과도한 낙관이 얼마나 널리 퍼져 있는지를 보여주었다.

당시 미국에서는 설립된 기업들 약 3분의 2가 4년 이내에 파산했다. 그럼에도 응답자들의 81%는 자기들의 개인적인 성공 가능성을 70% 이상으로 평가했고, 33%는 자기의 실패 가능성이 제로 퍼센트라고 말했다. 기업가들은 또한 다른 비슷한 회사들의 성공 가능성을 추정해줄 것을 요청받았는데, 이에 대해서도 기업가들은 비록 자기들 자신의 회사들에 대해서만큼 낙관적이지는 않았을지라도, 너무 낙관적으로 생각했다.

특히 자기 회사와 관련된 부정적 소식과 예측이 나올 때도 기업가들은 전혀 당황하지 않았다. 한 실험에서는 발명가들에게 그들의 아이디어의 상업적 성공 가능성에 관한 객관적이고 전문적인 분석의 결과들을 보여주었다. 그러나 가장 낮은 성공 가능성이 있다는 분석 결과를 받아들인 발명가들조차도 절반이 사업을 단념하려고 하지 않았다. 사업을 단념하지 않았던 41개 사업들 가운데 단지 다섯 개 사업만이 실제로 성공적이었다. 사업을 감행하지 말라는 조언을 받은 발명가들 가운데 약 47%는 자기의 시도를 변함없이 계속했는데 그들은 실패를 인정하기 보다는, 오히려 자기의 손실을 배로 늘렸다.

그러한 과도하게 낙관적인 기업가들은 자주 자기들의 시장 경쟁자들을 무시한다. 또 하나의 연구팀이 34명의 첨단기술 회사 설립자들을 회견했는데, 회사 설립을 진지하게 고려했던 20명 종업원과 함께였다. 이 설립자들은 자

기들의 과도 낙관론으로 인해 모든 외부 요인을 무시했다. 흥미롭게도, 이 점에서는 설립자가 아닌 사람들도 마찬가지였다. 특히 자기들이 선택한 시장에 중대한 경쟁자들이 있는지 여부는 개의치 않았다. 그들은 자기들의 재능에, 그리고 자기들의 사업과 직접 관련이 있는 요인들에만 배타적으로 관심을 기울였다. 이 연구는 회사를 설립할지 여부를 결정하는 데서 외부 요인들이 믿을 수 없을 정도로 작은 역할을 한다는 것을 보여주었다.

낙관론의 뛰어난 감각이 없이는, 대부분 기업가는 아마도 자영업자가 전혀 되지 못했을 것이다. 많은 연구자들은, 설립자들의 과도한 낙관이 비록 파산 확률이 아주 높다고 할지라도 사람들이 회사를 설립하는 이유를 잘 설명하는 핵심적 요인이라고 믿는다. 동시에, 과도한 낙관은 해로운 때가 많은 것도 사실이다. 특히 상황이 정말 얼마나 희망이 없는지 객관적인 관찰자가 오랫동안 인식하고 있는 그런 경우에도, 기업가나 투자자가 계속해서 자기 돈을 자기 회사에 집어넣기도 한다.

2009년 키스 M. 흐미엘레스키(Keith M. Hmieleski)와 로버트 A. 배런(Robert A. Baron)은 207명 설립자와 회견을 하고 이에 기초한 연구를 발표했다. 그 연구의 첫 번째 중요한 결과는 집단으로서 기업가들이 극히 낙관적이라는 점이었다. 그들의 낙관론은 보통 시민들의 경우보다 훨씬 더 현저했다. 낙관론이 기업가 정신의 근본적인 전제 조건인 것 같지만, 흐미엘레스키와 배런의 설문 조사는 또한 낙관론의 수준과 기업가의 성공 사이에 음의 상관관계가 있음을 보여주기도 한다. 이 연구자들은 한편으로는 기업가의 낙관론 수준을, 그리고 다른 한편으로는 회사의 성공 지표들(이윤의 증가와 종업원 수의 증가)을 측정했다. 모든 회견 대상 기업가에 대한 낙관론의 정도가 보통 시민과 비교해서 매우 높았으므로, 저자들은 낙관론과 회사 성공 사이에 비선형 관계를 가정했다. "낙관론과 새 모험사업 성과 사이 관계는 보통의 낙관론 수준까지는 양일지 모르지만, 이 점을 넘어서는, 음일지 모른다."

과신을 항상 부정적으로 보아서는 안 된다고, 그 분야의 또 한 사람의 전문가 하노 벡(Hanno Beck)은 말한다. 결국 그것은 (도전적인) 기업가정신을 촉진하고, 동기를 부여받은 기업가들이 금융 제공자들과 잠재적 투자자들을 비롯해 많은 다른 사람들을 설득하여 자기들의 아이디어를 이해하게 할 수 있다. "사람들이 위대한 행동들을 하게 하는 것은 이 과신과 과도한 낙관이라는 점이 진실일지도 모른다. 그러나 그들을 실패하게 하는 것도 바로 그 현상이다. 100명의 지나치게 낙관적인 사람 중 단지 다섯 명만이 돌파하는 데 성공한다고 할 때, 이런 과도한 낙관론의 전략은 진화적 의미에서 '실패한 다른 95명의 과도 낙관론자의 희생 아래' 인간성을 증진했다."

설사 이것이 전체로서 사회에 이롭다고 할지라도, 개인 수준에서는 해로운 과도 낙관론에서 자신을 보호할 수 있느냐의 질문을 여전히 제기한다. 과도한 낙관론에 대비하는 처방이 있는가? 이 질문에 대한 하나의 대답이자 권고는 어떤 프로젝트든 시작하기 전에 아래의 연습을 해보라는 것이다. 추진하려는 어떤 계획에 매우 친숙한 일단의 사람이 회합에 모여 그들은 다음과 같은 지시 사항을 받는다. "우리가 1년 후 미래에 있다고 상상해 보십시오. 우리는 그 계획을, 지금 존재하는 대로 집행했습니다. 그 결과는 큰 실패였습니다. 5분 내지 10분을 내어 그런 실패가 일어난 간단한 히스토리를 (상상력을 발휘해서) 써주십시오." 이 '사전 부검 방식(premortem method)'의 주요 편익은 그것이 의심을 허용할 뿐만 아니라, 그 결정의 옹호자들에게 아직 고려되지 않았지만 일어날 가능성이 있는 위험들이 있는지 탐색하도록 자극한다는 점이다.

라이너 지텔만 독일 <디 벨트> 前편집장

※본란의 칼럼은 본지 견해와 다를 수 있습니다.

논설심의실 기자

©"젊은 파워, 모바일 넘버원 아시아투데이"