

과한 낙관론은 기업가로서의 당신을 해칠 수 있다

라이너 지텔만 / 2023-11-10

내가 지금까지 만난 가장 성공적인 기업가 중 한 사람은 자신에 관해, “나에 관한 한, 잔은 항상 반이 비었다,”라고 말한다, 반이 찬 것이 아니다. 반이 비었다. 그것은 그를 기업가 중에서 예외로 만들지만, 그의 상당히 비관적인 태도는 아마도 그의 회사가 극히 위험한 산업-부동산 개발-에서 반세기 동안 그렇게 성공적이었던 이유 중 하나일 것이다. 그것은 조금도 그렇게 오래 생존하는 회사가 거의 없는 산업이다.

낙관론은 위대한 자질이다. 기업가들에게, 그것은 완전히 필수적인데, 왜냐하면 거의 누구도 만약 그들이 낙관론자가 아니라면 사업을 시작하지 않을 것이기 때문이다. 그러나 특히 어려운 상황에서는, 너무 많은 낙관론은 또한 실제로 해로울 수가 있다.

과도 낙관론은, 설사 자기들이 그렇지 않다고 하더라도, 개인들이 일정 특성이나 재능의 면에서 자신을 평균 이상으로 생각하는 성향으로 정의될 수 있다. 1980년대 말만큼 일찍이, 과학자들 아널드 C. 쿠퍼(Arnold C. Cooper), 캐럴린 Y. 우(Carolyn Y. Woo) 그리고 윌리엄 C. 덩켈버그(William C. Dunkelberg)는 자기 사업을 막 시작했던 2,994명 기업가의 설문 조사에 의존함으로써 과도 낙관론이 얼마나 널리 퍼져 있는지 보여주었다. 비록 이 당시 미국에서 설립된 기업들의 약 2/3가 네 해 이내에 파산했다고 할지라도, 응답자들의 81퍼센트는 자기들의 개인적인 성공 가능성을 70퍼센트 이상으로 평가했고, 33퍼센트는 자기의 실패 가능성이 0이라고 말했다. 기업가들은 또한 다른 비슷한 회사들의 성공 가능성을 추정할 것을 요청받기도 하였다. 여기서도, 그들의 추정치들은, 비록 자기들 자신의 회사들에 대해서만큼 낙관적이지는 않았을지라도, 너무 낙관적이었다.

연구자들은 또한 낙관론의 정도가 각각의 창업자들이 나타내는, 실제로 그들의 성공 가망에 영향을 미칠, 어떤 특정 특성이나 재능에든 직접 비례하는 관계에 있는지도 검토하였다. 그러한 관계는 식별되지 않았다. 이 낙관론이 그들의 사례에서 정당화되었건 아니건, 기업가들은 모두 똑같이 낙관적이었다.

특히 자기 회사와 관련된 부정적 소식과 예측이 제시될 때, 기업가들은 전혀 당황하지 않는다. 한 실험에서, 발명가들에게 그들의 아이디어의 상업적 성공 가능성에 관한 객관적이고 전문적인 분석의 결과들이 제공되었다. 가장 낮은 성공 가능성이 주어진 발명가들조차도 사례들의 반에서 단념하도록 설득되지 않았다. 후에, 이 411개 사업에서 단지 다섯 개만이 실제로 성공적이었다. 자기의 사업이 실행될 수 없다고 조언받은 발명가 중 약 47퍼센트는 자기의 시도를 변함없이 계속했고, 실패를 인정하기보다는, 자기의 손실을 배로 늘렸다.

그러한 과도 낙관론적 기업가들은 자기들의 시장 경쟁자들을 자주 무시한다. 또 하나의 과학자 팀은 34명의 첨단 기술 회사 설립자를 회견했는데, 회사를 설립하는 것을 진지하게 고려했던 20명 종업원과 함께였다. 자기들의 과도 낙관론으로, 설립자들은 모든 외부 요인을 무시했는데(흥미롭게도, 설립자가 아닌 사람들도 마찬가지였다), 특히 자기들이 선택한 시장에 중대한 경쟁자들이 있건 없건 상관없었다. 그들은 자기들의 재능에, 그리고 자기들의 사업과 직접 관련 있는 요인들에 배타적으로 관심을 기울였다. 이 연구는 회사를 설립할지 말지 결정하는 데서 외부 요인들이 믿을 수 없을 정도로 작은 역할을 한다는 점을 보여주었다.

낙관론의 뛰어난 감각이 없이는, 대부분 기업가는 아주 아마도 자영업자가 전혀 되지 못했을 것이다. 설립자들의 과도 낙관론은 비록 파산 확률이 아주 높다고 할지라도 사람들이 회사를 설립하는 이유의 핵심 설명이라고, 많은 과학자는 믿는다. 동시에, 과도

한 낙관론은 종종 해로운데, 특히-상황이 정말 얼마나 희망이 없는지 객관적인 관찰자가 오랫동안 인식했을 때 기업가나 투자자가 계속해서 자기 돈을 자기 회사에 주입하는 경우 같은-어려운 상황들에서 그렇다.

2009년에, 키스 M. 흐미엘레스키(Keith M. Hmieleski)와 로버트 A. 배런(Robert A. Baron)은 207명 설립자와의 회견에 기초한 연구를 발표했다. 그 연구의 첫 번째 중요한 결과는 집단으로서 기업가들이 극히 낙관적이라는 점이었다. 그들의 낙관론은 보통 주민의 경우보다 훨씬 더 현저했다. 낙관론이 기업가 정신의 근본적인 전제 조건인 것 같지만, 흐미엘레스키와 배런의 설문 조사는 또한 낙관론의 수준과 기업가의 성공 사이에 음의 상관관계를 보여주기도 한다. 저자들은 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 주민과 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 기업가 정신을 촉진하고, 동기를 부여받은 기업가들이 다른 사람들(예를 들면, 금융 제공자들과 잠재적 투자자들)을 설득하여 자기들의 아이디어를 이해하게 할 수 있다. “사람들이 위대한 행동들을 하게 하는 것은 이 과신과 과도 낙관론이라는 점이 진실일지도 모른다-그러나 그들을 실패하게 하는 것도 바로 그 현상이다. 100명의 지나치게 낙관적인 사람 중 단지 다섯 명만이 돌파하는데 성공할 때, 이 전략은 진화적 의미에서 인간성을 증진했다-실패한 다른 95명의 과도 낙관론자의 희생 아래.”

설사 이것이 전체로서 사회에 이롭다고 할지라도, 개인 수준에서는 그것은 사람이 어떻게 자신을, 적어도 어느 정도로, 해로운 과도 낙관론에서 보호할 수 있는냐의 질문을 여전히 제기한다. 과도 낙관론에 대비하는 처방이 있는가? 하나의 권고는 어떤 프로젝트든 시작하기 전에 아래의 연습을 하는 것이다: 모두가 계획에 매우 친숙한 일단의 사람이 회합에 모이는데, 거기서 그들은 다음의 지시 사항을 받는다: “우리가 1년 후 미래에 있다고 상상해 보십시오. 우리는 그 계획을 그것이 지금 존재하는 대로 집행했습니다. 그 결과는 재난이었습니다. 5 내지 10분을 내어 그 재난의 간단한 역사를 써주십시오.” 이 “사전 부검 방식(premortem method)”의 주요 편익은 그것이 의심을 허용할 뿐만 아니라, 그 결정의 옹호자들에게 이미 고려되지 않은 가능한 위험들을 탐색하도록 권하기도 한다는 점이다.

필자 라이너 지텔만(Rainer Zitelmann)은 역사가이자 사회학자이다. 이것은 자기의 책 《부의 해부학: 생각부터 습관까지 부자들의 모든 것을 낚날이 파헤치다(The Wealth Elite: A Groundbreaking Study of the Psychology of the Super-Rich)》의 한 장을 축약한 것이다:

<https://product.kyobobook.co.kr/detail/S000001767941>

번역: 황수연(전 경성대 교수)