

행운을 부르는 주문 '어쩌면'과 '어쩔 거야!'

글 최윤희(비상교육 코칭사업 총괄책임)

'블랙스완이 떴어 날아다니는 시대'라는 말이 어색하지 않은 낮은 상황, 역동적 변화가 일상인 세상에 살고 있습니다. 챗GPT는 베타 출시 3개월 만에 전 세계 핫 이슈가 되었고, 정보는 넘쳐나지만 미래를 예측하기는 더 어려워졌습니다. 불확실하고 변동성이 높은 다이내믹한 환경에서 무엇보다 중요한 능력은 대응력입니다. 변화하는 환경에 적절하게 대응하는 방법, 그 방법을 뛰어넘어 행운을 부르고 일이 잘 풀리는 비법 공식 2가지를 소개합니다.

* 블랙스완: 발생하지 않을 것 같은 일이 실제로 일어나는 현상

하나. 내가 선택할 수 있다

무슨 말일까요? 세상의 변화는 내가 어떻게 할 수 없는 것인데, 그런 세상에서 내 맘대로 선택 가능한 것이 있을까요? 일이 잘 풀리는 사람이 생각하는 환경 해석 공식은 다릅니다. 주어진 환경(사람, 조건, 변화)이 좋고, 싫고 또는 옳고 그르고를 판단하기보다 그 환경에 대해 '내가 어떻게 행동할 것인가'는 선택할 수 있다고 생각합니다. 예를 들어 회사에서 오랫동안 준비한 프로젝트를 갑자기 팀장님이 반대할 때 내가 과연 할 수 있는 행동은 무엇일까요? 다시 검토해도 내 기획이 옳은 방향이라는 판단이 들면 상황을 바꿀 수 있는 방법-기획을 좀 더 보완한 후 다시 한번 재고해달라고 요청하는 것, 팀장님 기분 좋을 때 다시 설득하는 것, 주변이나 전문가의 의견을 듣는 것-등을 찾습니다. 때로는 싸우기 싫고, 설득할 자신이 없고, 귀찮고, 팀장님 의견을 바꿀 수 없다고 판단되면 팀장님 의견을 수용하는 것도 자신을 위한 선택입니다. 그들은 지금 자신이 할 수 있는 최선의 선택이 무엇인지 고민하고 결정합니다. 세상의 변화에 대응하는 방법도 마찬가지입니다. 내가 선택할 수 없는 것에 집착하면 시간만 낭비할 뿐입니다. 오히려 **그 변화에 내가 지금 어떻게 행동할까?에 집중**하는 삶이 성공으로 이끄는 첫 번째 비법입니다. 더 이상 상황을

바꿀 수 없다면 우리 자신을 바꿀 수밖에 없습니다. 일이 잘 풀리는 사람들은 '삶의 상황에 떠밀려 살게 되는 것이 아니라 스스로의 선택으로 살아가는 것'임을 알고 있습니다. 스스로의 선택으로 행운을 부르고, 성공을 끌어당겨 거머쥐게 만드는 구체적인 주문 '어쩌면'을 소개합니다. 이 주문에는 힘이 있습니다. 어떻게 될지 모르는 미래를 미리 걱정하고 해석하는 대신 '어쩌면 내가 원하는 결과를 만들지도 몰라!' 기대하고 도전하게 하는, 용기를 불어넣는 주문입니다. 이런 용기가 반복될 때 기회가 오고, 행운도 잡을 수 있습니다. 또 다른 주문도 있습니다. 도전했지만 예상한 결과가 나오지 않았을 때 사용하는 주문 '**어쩔 거야~!**'도 함께 소개합니다. 과거의 실수나 실패를 되새기며 후회하고 움츠러드는 것이 아니라 과거를 빨리 인정하고 마음을 비울 때 새로운 기회가 열립니다. 과거의 일을 후회해도 타임머신을 타고 되돌아갈 수 없습니다. 그럴 때는 쿨하게 '어쩔 거야! 좀 못하면 어때! 관찮아!'라고 스스로를 다독이면 됩니다. 그런데 이 주문을 반대로 사용하면 실패의 지름길을 걷습니다. 미래의 일에는 '어쩌면'을, 과거는 '어쩔 거야'를 쓸 때 행운과 기회를 낚아챌 수 있지만, 반대로 지난 일에 '어쩌면'을, 지금 할 수 있는 일에는 '어쩔 거야!'를 외친다면 기회는 달아나고 후회만이 남습니다. 미래에는 '어쩌면', 과거에는 '어쩔 거야~!'를 외치세요.



둘. 무심하게 삼세번은 해본다

행운을 옮겨주는 사람의 성공 포인트는 '무심한 삼세번'입니다. 그런데 이 방법에는 3가지 비밀이 있습니다. 첫째, 삼세번은 인디언 기우제처럼 비가 올 때까지 기우제를 드려야 한다는 말이 아닙니다. 될 때까지 끝까지 도전해야 한다는 것이 아니라 **모든 일에 기한을 정하라**는 것입니다. 우리가 가진 시간과 에너지는 한계가 있습니다. 지나친 집착은 우리를 힘들게 합니다. 집착 대신 내가 원하는 것이 있다면 거절이나 실패에 맞닥뜨려도 세 번만 더 해본다는 한계를 정하고 일하는 겁니다. 내 에너지 상태와 원함의 강도에 따라 쉬는 조정 가능합니다. 팀장님 설득을 세 번만 해보아지! 거절한 고객에게 두 번만 더 시도해아지! 이렇게 한계를 정하면 세 번까지는 실패가 아닙니다. 도전하는 과정이라고 생각하니 실패, 거절에 대한 마음의 손상이 적어 두 번 더 시도할 힘이 생깁니다. 둘째, 삼세번은 진짜 행운의 숫자입니다. 리서치 회사 다탈(Dartnell)의 조사 결과에 따르면, 영업 사원의 48%는 고객의 단 한 번의 거절에 포기합니다. 그리고 두 번째 거절에는 25%, 세 번째 거절에는 15%가 포기하고, 세 번 거절에도 포기하지 않은 영업 사원은 단 12%에 불과했습니다.

그 12%가 전체 매출의 80% 이상을 올렸습니다. 그들의 성공 차별점은 연변이나 능력이 아닌 남보다 한 번 더 시도했을 뿐 거절을 이겨낼 용기면 충분합니다. 셋째, 어떤 일을 세 번 시도해서 성공했을 때 **내 노력과 운도 함께 작용했음**을 인정합니다. 반대의 경우도 마찬가지입니다. 세 번을 도전해도 안 되는 것이 있습니다. 때로는 포기해서 얻는 기회도 있습니다. 여기에 운에 관한 스페셜 팁을 하나 더 알려드리겠습니다. 일이 잘 풀리는 사람은 운도 신께 맡기는 것이 아니라 운을 부르는 행동을 합니다. 메이저리그 괴물 신인으로 불렸던 야구 선수 '오타니 쇼헤이'는 구체적 목표를 세우고 이루는 사람으로 유명합니다. 오타니쇼헤이는 자신이 MLB 드래프트에서 1순위 지명을 받기 위해 꼭 필요한 요소 중 하나가 운이라고 판단했고, 운을 부르는 실천 행동으로 쓰레기 줍기, 인사하기, 책 읽기, 야구부실 청소 등을 꼽았습니다. 우리는 이것을 한 곳 행동이라 부릅니다. 대단하다고 할 수는 없지만 운마저도 불러오는, 운이 따르는 일상을 하나쯤은 만들어야겠습니다. 지금 행운을 부르고 기회를 당기는 '어쩌면'과 새로운 기회를 여는 쿨한 주문 '어쩔 거야!'를 외쳐보고, 운을 모으는 행동을 꾸준히 실천하는 날 되기를 응원합니다. 당신의 꿈과 도전을 응원합니다.

"인생은 보드게임과 같아서 게임의 승부는 어떤 카드를 받았는지보다 어떻게 게임을 진행하는지에 따라 결정된다. 카드를 어떻게 해석하고 활용하는지에 따라 게임의 승부는 같린다. 환경이나 상황이 동일해도 해석하고 대응하는 방식에 따라 결과는 큰 차이를 낳는다."

〈모든 것은 태도에서 결정된다〉



최윤희(비상교육 코칭사업 총괄책임)

〈모든 것은 태도에서 결정된다〉의 저자 최윤희 본부장은 HR전략실장을 역임하며 23년간 2,300명의 면접, 코칭, 교육, 승진위원회를 통해 성공하는 사람들의 법칙을 연구했다. 현재는 연구 경험을 바탕으로 마음성장 기반 공부력 향상 프로그램인 [피어나다]를 통해 아이들의 공부 에너지를 부스터하는 사업을 하고 있다.

