

매 풀릴 때 다시 일어서는 법

용기를 갖는 것이 일의 시작이다.

대리점 경영자들이 판매원을 모으고 육성하여 전력화하려고 할 때, 또는 판매원으로 일하던 분이 돈을 모아서 대리점을 경영하려고 할 때, 그 사람에게 있어서 무엇이 가장 중요한 것인가를 생각해 보기 바란다.

가령, 나이든 아들이 아버지에게 부탁드린다.

「아버님 이제 사업을 시작해 보고 싶습니다. 사업자금으로 1,000만원만 만들어 주십시오.」한다. 이때 아버지가 선듯 「그래라. 여기 2,000만원 있으니 사업자금으로 해라」하고 주는 경우는 대단히 드물다. 아버지는 대체로 「자신이 있어? 자신이 생길때까지는 선불리 손대지 마라.」고 하지 않을까.

그런데, 이러한 아버지의 말에는 대단히 큰 모순이 있

金 璟 郁
(란체스터 마케팅전략 연구소장)

평북창성출생/중앙대 대학원 (매스컴경영학)/한국일보·동아일보·중앙일보기자 사회부장·출판국장 판매국장 역임/저서란체스터 판매전략(전5권)/란체스터 마케팅전략(전7권)/라이벌은 이렇게 격어라/대리점경영학/관리자의 현장학의 다수

다는 것을 알아야 하는 것이다. 아무것도 아니하면서 생각만으로 사업을 해야지, 해야지 하고 있으면 자신이 붙을 기회가 없다는 것이다.

그러면 자신은 어떻게 해서 생기는가 - 그것은 용기를 갖고 일을 시작해 보아야 하는 것이다. 경험은 없으나 용기로서 부딪쳐 보아야 한다. 이 결과 뜻하지 않게 실패할 수도 있고 좌절할 수도 있다. 요행히 처음부터 성공하면 좋겠지만 경험한 실패나 좌절이 그 사람에게 경험이 되고 성공의 자신을 길러주는 것이다.

가령, 「아버지 제가 지리산에 등반을 하겠습니다.」 할 때 아버지가 자신있을 때 해라 하면 영영 기회가 오지 않는다. 대신 「그래 너는 관악산이나 수락산등 작은 산에는 가 보았지. 그만했으면 용기가 있는 편이니 한번 자신을 테스트해 보려무나」 한다면 기회

가 있게 되는 것과 마찬가지로이다.

따라서 세일즈를 하든 구멍가게를 하든 처음으로 뭔가를 시작하려는 사람은 무엇보다 자기자신을 믿는데서 출발하는 용기를 가져야 한다.

불안감에서 벗어나라

가령 지금 우유대리점에서 판매원으로 일하고 있거나 일을 해볼까 하는 사람인데 늘 마음속에 불안감을 갖고 있는 사람이 있다고 하자. 갖고 있는 불안감이란 경영에 실패하지 않을까, 또는 사람을 만나는 것이 싫고, 거절당하면 창피하다는 따위의 막연한 불안감이라고 하자.

이러한 사람들이 갖는 불안감이라는 사실은 실체(實體)가 없는 것이다. 때문에 자기의 과거 성공체험을 생각하므로써 자기의 생각을 플러스 사고법으로 바꿔서 불안감에서 벗어나는 것이 필요하다.

가령, 난 국민학교때 운동회 달리기에서 1등을 한적이 있었지. 그때는 나도 상당했지 하는 따위등 가능한 잘했던 일을 생각해 보는 것이다.

즉 세상을 밝게 보면서 나는 이만큼 장점이 있는 사람이라는 쪽으로 생각하는 것이 자기의 신념을 굳혀서 용기를 갖는 바탕이 되는 것이다.

미국의 유명한 자동차세일즈맨으로 조·지라드가 있다.

이사람은 1978년에 자동차 세일즈에서 은퇴하기까지 15년 동안에 1만 3,000대의 자동차를 팔아 1년에 약 800대씩의 기록을 세웠다.

지라드는 세일즈를 은퇴하고 나서 자기의 생애를 한편의 책으로 정리했는데 그는 처음 자동차세일즈에 나갔던 날의 기억을 다음과 같이 쓰고 있다.

「나는 그날 아침 아내로부터 오늘 저녁에 빵을 살 돈이 없어요」하는 말을 듣고 자동차대리점으로 나갔다.

하루종일 아무런 소득이 없었다. 저녁때가 되어 한 손님이 와서 차를 구경했다. 나는 “필사적”으로 그에게 설명했고 마침내 그 손님이 나와 계약을 맺어 주었다. 나는 대리

만일 당신에게 꼭 필요한 것이 있다는 욕망이 확인된다면 당신은 이미 그 욕망의 50%는 달성한 셈이다.」

지라드가 말하고 싶은 것은 성공하려면 분명히 목표를 가지고 자신을 가지라는 것이었다.

당신은 신념이 있나, 없나

자신감을 키우려고 한다면 당신은 이제부터 인생을 긍정적으로 생각하는 것부터 시작하면 된다. 그래서 그 옛날 무엇이든 한가지라도 남보다 잘했던 일, 부모나 친구로부터 칭찬받았던 일들을 하나라도 생각해 내라.

이것을 통해서 나도 「쓸만한 사람이자」 하는 자기긍정

자신감을 키우려고 한다면 당신은 이제부터 인생을 긍정적으로 생각하는 것부터 시작하면 된다. 옛날 무엇이든 한가지라도 남보다 잘했던 일, 부모나 친구로부터 칭찬 받았던 일들을 생각해 내라

점지배인에게 판매계약을 담보로 맡기고 10달러를 빌려서 빵을 사갔고 집으로 돌아갈 수 있었다.

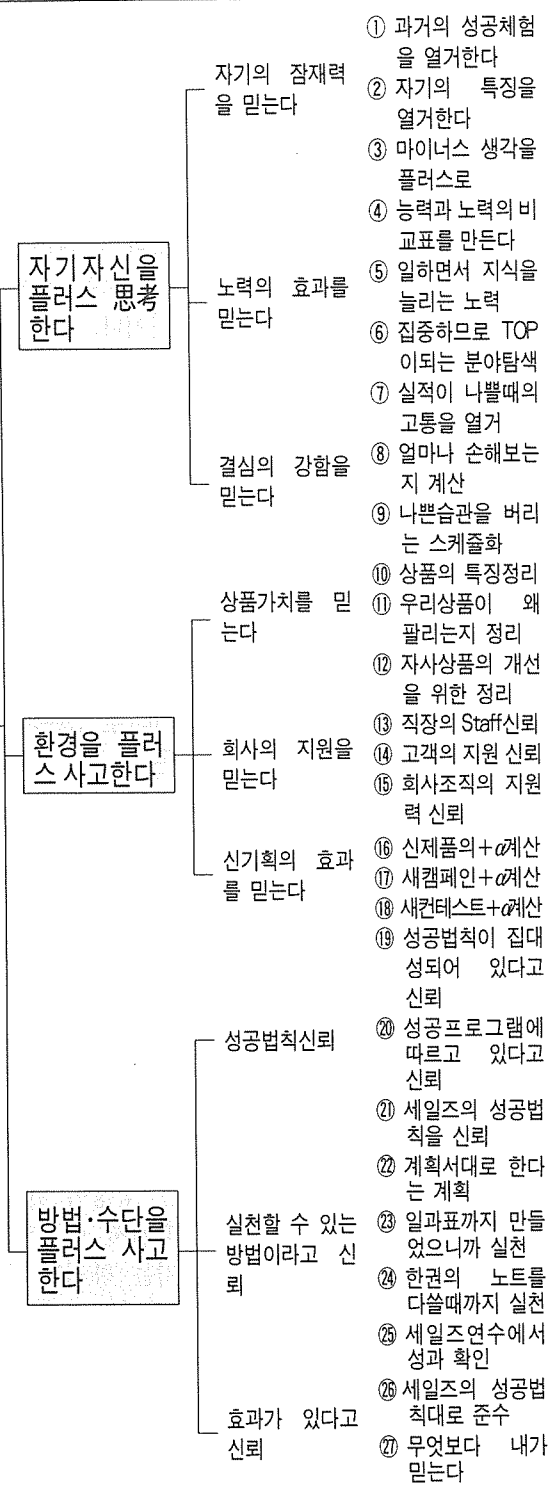
나는 빵값이 없어요 하는 아내의 말에 필사적이 되어 그 고객을 어떻게든 설득해야겠다고 용기를 가졌던 것이다.

의 마음을 가지는 것이 중요하다.

예컨대 자기는 겁이 많다는 성격이면 나는 겁쟁이라고 생각하기 보다 「나는 신중한 편이지」 하고 생각하라. 또 사람 사귀는 것이 싫든가 서투르다고 하면 나는 혼자서 책을 읽거나 사색하는 것이

신념을 키우는 27가지의 Rule

확 신
나는 TOP세일즈맨 이 된다고 믿는다



장기(長技)라고 하며, 질투하는 마음이 많은 사람은 나는 경쟁심이 왕성한 쪽이라고 생각하라.

또 고지식하다는 평을 듣는 사람을 나는 정직하다고 생각하고 덜렁바위라는 말을 들으면 나는 대범한 성격이라고 생각하는 등, 자신을 가능한 밝게 생각하는것이 용기나 자신을 갖는 밑거름이 되는 것이다.

따라서 스스로 자기신념을 키우기 위해서는 이 세상 사물을 플러스 발상하는 법을 익히는 것에 힘을 쏟아야 한다.

세일즈맨으로서 성공하는 사람이라고 해서 모두 타고났을 때부터 세일즈맨기질이 나 적성이 있는 것은 아니다.

자기의 성격이 어두워서 인생의 앞날을 잿빛으로 보고 비관만 하고 있으면 될 일도 안된다. 가령, 성격이 비관적인 사람도 그림으로 제시된 27가지의 학습법을 통해서 자신있는 사람으로 변하게 되고 이 변화가 그 사람의 인생을 확 바꾸어 놓을 것이다.

어쨌든 이 세상은 싸워서 이겨야만 할 세상이며 어차피 살아가야 할 세상이고 보면 앞날을 고난에 찬 인생, 어두운 앞날등 세상을 비관적으로 보지 말고 낙관적으로 보고, 이 낙관속에서 고통을 흡수해 가는 지혜가 필요한 것이다.

자기성격은 이렇게 하면 고칠 수 있다.

한 유명한 야구선수가 있다. 이사람은 평소때는 잘치고 잘 달리는데, 큰 경기에서 중요한 역할을 맡게 되면 꼭 실수를 하는 것이다.

동료들은 그를 “버루기 심장”이라고 평했다. 즉 배짱이 없다는 것이고 본인도 나는 확실히 배짱이 없다고 생각하는 편이었다. 어느날 또 실수를 했다. 감독이 그에게 당신은 배짱이 없는 것이 아니고 세심하고 치밀한 성격이라고 평했다. 이때부터 그는 아 나는 세심하고 치밀하게 계산하면서 플레이하는구나, 하고 느끼게 되고 큰 경기 중요한 역할에서의 실수를 저지르지 않게 되었다고 한다. 자기를 다시 평가한 결과였다.

가령 세일즈에서 실적을 내지 못해서 밤낮 꼴찌를 해매는 사람들은 「실력」이라는 것에 대해서 큰 오해를 하는 경우가 많다.

실력이란 무엇인가. 사실은 정체가 불명한 것이 실력이라는 말이다. 성적이 나쁜 세일즈맨은 Top Salesman은 실력이 월등하다고 생각하기 때문에 다음과 같은 논리를 전개하는 것이 보통이다.

즉, 「실력이라는 것은 당장 몸에 붙는 것이 아니다. 오랜

세월이 소요되는 것이다. 때문에 내가 지금 시작하여 톱세일즈맨을 지향한다고 하는 것은 무리이다.」

한편, 실적이 좋은 세일즈맨들은 어떻게 생각하는가. 그들은 「판매에서 실력이란 것은 크게 문제가 되지 않는다. 중요한 것은 노력이다. 본인이 얼마나 진지하게 노력하느냐에 달려 있다. 이 신념에 따라서 충실히 하고 또 버텼기 때문에 톱세일즈맨으로 되었을 뿐이다.」고 하는 것이다.

세일즈를 잘하는 실력이란 것이 있는것이 아니라 “진짜 노력”이 성공의 요소라는 신조로 바꾸어야 한다. 여기서 진짜 노력이라고 하는 것은 겉으로 남에게 보여주기 위한 노력이 아니고 자기의 욕망을 성취시키겠다는 간절한 소망에서 출발하는 노력이라는 의미이다.

공부하고 나서 - 경험 얻고 나서-는 버리라

요즘 판매사자격증이나 부동산중개사자격증 등을 따기 위해 학원이 붐비고 있다고 한다. 그러나 자격증을 따고 판매를 잘하는 것은 결코 아니다.

자격증을 따고 나서 하자-는 사람은 대체로 「자격증이

있으면 고객의 신뢰도도 높고 활동하기 편할 것이다. 지금 당장 시작하기 보다는 자격증을 따고나서 하자-」는 것이 그들의 심리이다.

천만에 말씀이다. 자격증만 있다면 하는 식의 안이한 생각으로는 성적에 변함이 없을 것이다.

판매의 세계에서는 자격증이 중요한 것이 아니라 파는 지식이 중요한 것이다. 파는 지식이란 실제의 판매활동에서 하나씩 하나씩 경험하고 조사하고 연구하여 노트에 정리해 두는데서 터득해야 하는 것이다.

이대로 있는게 편하다는 사람은 -

세일즈맨중에서 톱세일즈맨에 도전하자고 결심한 순간 많은 세일즈맨의 마음에 떠오르는 것은 다른 세일즈맨보다 갑절의 노력을 해야 한다는 강박관념일 것이다. 동시에 갑절의 노력을 하는데서 오는 고통은 어찌 감당할까하는 예감과 여기에서 달아나고 싶은 심정이 된다. 그래서 마음속에서 톱세일즈맨을 그려보기는 하지만 선뜻 도전에까지 이르지 못한다. 여기에도 열적자(劣績者-優績者의 반대)의 한가지 착각이 있는 것이 된다.

그러나 사실은 열적자쪽이 훨씬 감당하기 어려운 고통이 있다. 자신이 비참하게 느껴지고 괴로운 생활을 겪는 것이다. 일하는 동안 열적자는 비참하며 우적자는 생기 넘친다. 열적자는 일이 끝난뒤 마음의 울적을 풀기 위해 대포항잔을 위안으로 삼거나 노래방에서 시름을 잊는 것이 보통이다.

우적자는 기분 좋게 잔업을 하거나 내일의 계획을 세운다. 만일 당신이 열적자라고 하면 우적자와 비교한 이러한 비교표를 만들어 보라. 그래서 현상을 타파하기 위해 우선 확실한 신념을 다지고 또 한번 용기를 가져야 한다.

당신의 하루의 코스트를 계산해 보라. 예컨대 한달에 40만원씩 벌어서 12달×40만원 하면 연간 수입은 480만원, 즉 500만원이 된다.

당신보다 일을 잘 하는 우적자인 A씨는 연간 수입이 1,000만원이라고 하자, A는 나보다 갑절 버는구나, 할 것이다.

이때 생각을 바꾸어 보라. 원래는 나도 연수입 1,000만원의 판매원이다. 그런데 요 핑계 저 핑계로 일을 제대로 하지 않았기 때문에 하루에 13,000원씩 게으름에 대한 벌금을 물고 있다는 생각을 갖는 것이 좋을 것이다.

500만원 벌던 것에서 500만원 더 벌어서 1,000만원을 채우자고 할때 일을 갑절로 해야 한다는 심리적 부담이 있는 것이 사실이다. 하지만 나는 원래 1,000만원 벌 사람이다. 또는 내 호주머니에 1,000만원이 들어와 있는데 내가 세 일즈에 전력투구하지 않고 적당히 하루하루를 보내기 때문

판매의 세계속에서는 자격증이 중요한 것이 아니라 파는 지식이 중요한 것이다. 파는 지식이란 실제의 판매활동에서 하나씩 하나씩 경험하고 조사하고 연구하여 터득해야 하는 것이다.

에 수입중에서 하루 13,000원씩 까먹는다— 일을 제대로 해보자고 생각하는 것이 심리적 부담이 덜어 질 것이다.

하루를 명칭히 보내거나 적당히 지내면 그 댓가로 13,000원이 날아간다고 생각하라. 통해서 자신을 긴장시켜야 하는 것이다.

나쁜습관에서 벗어나라

당신이 남자라면 어떤 나쁜 버릇이 있는가. 술을 많이 마시는 버릇, 고스톱을 좋아하는 버릇등이 나쁜 버릇에 해당할 것이다. 실적이 오르지

않는 사람은 반드시 시간을 헛되이 보내는 나쁜 버릇이 있을 것이다.

성공하려면 이러한 나쁜버릇에서 스스로 벗어나야 한다. 그래서 나의 일상활동중에서 무엇을 버려야 할 것인가를 정해야 한다. 당신도 사람인 이상 완벽할수는 없다. 좋은 버릇도 나쁜 버릇도 다함

게 있다. 나쁜 것들을 버리고, 좋은 것만 가지라.

좀처럼 나쁜 버릇에서 벗어나지 못할때는 스스로 유혹에 이길것을 맹세해라. 종이에 써서 잠자리 머리맡에 붙여 놓고, 「이걸 끊겠다.」는 각오를 가족에게 선언하는 것도 방법의 하나이다.

이러한 일들을 대리점 경영자들은 잘 알고 있어서 자신도 교훈으로 삼지만 부하직원인 판매원들이 휘청거릴때 버팀목으로 이런 문제들을 고쳐주어야 하는 것이다