

똑똑한 사람들이 창업에 실패하는 이유 (그리고 챌린지)

많은 똑똑한 사람들이 창업에 실패하는 이유는 아이디어와 가설에 대한 지나친 완벽주의 때문입니다. 이들은 머릿속으로 모든 가능성을 분석하고 논리적인 결론을 내린 후, '이건 안 되겠네'라고 단정 지으며 시도조차 하지 않는 경우가 많습니다.

하지만 가설은 가설일 뿐, 직접 검증하기 전까지는 정답이 될 수 없습니다.

창업은 머릿속으로 하는 논리적인 시뮬레이션이 아니라, 실제로 행동하고 결과를 얻는 실험입니다. 똑똑한 사람들은 이 **“챌린지”**(실행 단계)**를 건너뛰고 머릿속에서 모든 것을 끝내버립니다.

* 배달의 민족 사례: '전단지 광고가 전부'였던 시절, 배달앱을 만든다는 것은 논리적으로 설득하기 어려운 아이디어였습니다. 음식점 사장님들은 이미 많은 고객이 있는 플랫폼에 입점하고 싶어 했지, 아무도 없는 앱에 들어오려 하지 않았을 겁니다. 하지만 배달의 민족 창업자는 이런 논리적 한계를 뛰어넘어, 직접 발로 뛰며 특정 지역의 음식점들을 설득하여 시작했습니다.

* 라이프해킹스쿨 사례: 이미 거대한 온라인 강의 플랫폼이 존재하는 상황에서 새로운 교육 서비스를 시작하는 것은 논리적으로 불가능에 가까운 일이었습니다. 하지만 저는 30여 명의 강사를 직접 만나 설득하며 관계를 맺었고, 단순히 논리만으로는 설명할 수 없는 감정적인 신뢰를 얻어냈습니다.

창업을 시작하는 단계는 **“챌린지”****를 통해 논리적 사고를 멈추고 실행에 초점을 맞춰야 합니다. 실패할 이유를 논리적으로 찾는 대신, 일단 행동으로 옮겨 실제 시장의 반작용(피드백)을 얻는 것이 중요합니다.

'실험'의 관점으로 창업에 접근하기

창업의 본질은 매칭이 아니라 실험입니다. 완벽한 제품을 만들어서 고객을 만나게 하는 것이 아니라, **“최소한의 기능만 담은 제품(MVP)”**으로 빠르게 시장에 선보여 가설을 검증하는 것이 핵심입니다.

* 제품 개발의 함정: 많은 창업가들이 아이디어를 떠올린 후, 완벽한 앱이나 제품을 만드는데 1~2년의 시간과 수억 원의 비용을 투자합니다. 하지만 막상 출시했을 때 고객의 반응이 없으면 엄청난 시간과 자원을 낭비하게 됩니다. 이미 너무 많은 것을 투자했기 때문에 잘못된 가설임을 알면서도 사업을 포기하지 못하는 경우가 많습니다.

* 미리 팔아보기의 중요성: 제품을 대량 생산하거나 완벽한 앱을 만들기 전에, 펀딩 플랫폼(와디즈 등)이나 온라인 마켓(스마트스토어)을 활용해 미리 고객 반응을 살펴보세요. 제품 생산 전 고객의 피드백을 받아 수요를 예측하고, 만약 반응이 없다면 재빨리 가설을 수정하거나 폐기할 수 있습니다.

나의 가치를 높이는 방법: 기능 개선과 브랜딩

여러분의 노동력과 시간도 하나의 상품입니다. 이 상품의 가치를 높이려면 세탁기의 가격을 높이는 원리를 적용해야 합니다.

* 기능 개선: 세탁기의 건조 기능이나 타이머 기능이 추가되면 가격이 오르듯, 여러분의 스킬(코딩, 디자인, 글쓰기 등)을 끊임없이 학습하고 고도화하면 시장에서 여러분의 가치는 자연스럽게 높아집니다.

* 브랜딩: 기능이 비슷하더라도 '삼성'이나 'LG' 같은 브랜드가 붙으면 가격이 오르듯, 여러분만의 브랜드를 만드세요. 블로그, SNS, 커뮤니티 활동을 통해 여러분의 전문성을 알고 신뢰를 쌓으면 시장에서 더 높은 가치를 인정받을 수 있습니다.

고통과 성취의 독립 법칙

성장을 위해 감수하는 고통과 그로 인해 얻는 성취는 서로 독립적으로 작용합니다.

* 고통: 성장을 위한 노력과 희생은 그 순간에만 존재하고 시간이 지나면 사라집니다.

* 성취: 고통을 감수하고 얻어낸 성취(성장한 역량, 쌓인 경험, 늘어난 소득 등)는 여러분의 인생에 계속해서 긍정적인 영향을 미칩니다.

성취가 주는 보상은 고통의 소멸과 달리 영구적입니다. 따라서 성장을 위해 고통을 감수하는 것을 두려워할 이유가 전혀 없습니다.

마무리하며: 경제적 자유와 행복

경제적 자유는 그 자체로 행복의 완성은 아닙니다. 오히려 경제적 자유를 얻게 되면 기존의 인간관계나 가치관과 충돌하며 외로움을 느낄 수도 있습니다. 중요한 것은 스스로의 행복을 정의하고, 그 행복을 극대화하는 방법을 찾는 것입니다.

지금 이 순간, 자신의 행복을 위해 무엇을 할 수 있는지 고민하고, 망설이지 말고 도전하세요. 그리고 여러분의 소중한 사람들과 그 행복을 함께 나눌 수 있는 방법을 끊임없이 모색하는 것 또한 잊지 마세요.

발화자 1의 강의 내용을 가르치는 방식으로 재구성해 드리겠습니다.

똑똑한 사람들이 창업에 실패하는 이유 (그리고 챌린지)

많은 똑똑한 사람들이 창업에 실패하는 이유는 아이디어와 가설에 대한 지나친 완벽주의 때문입니다. 이들은 머릿속으로 모든 가능성을 분석하고 논리적인 결론을 내린 후, '이건 안 되겠네'라고 단정 지으며 시도조차 하지 않는 경우가 많습니다.

하지만 가설은 가설일 뿐, 직접 검증하기 전까지는 정답이 될 수 없습니다.

창업은 머릿속으로 하는 논리적인 시뮬레이션이 아니라, 실제로 행동하고 결과를 얻는 실험입니다. 똑똑한 사람들은 이 **챌린지**(실행 단계)**를 건너뛰고 머릿속에서 모든 것을 끝내버립니다.

* 배달의 민족 사례: '전단지 광고가 전부'였던 시절, 배달앱을 만든다는 것은 논리적으로 설득하기 어려운 아이디어였습니다. 음식점 사장님들은 이미 많은 고객이 있는 플랫폼에 입점하고 싶어 했지, 아무도 없는 앱에 들어오려 하지 않았을 겁니다. 하지만 배달의 민족 창업자는 이런 논리적 한계를 뛰어넘어, 직접 발로 뛰며 특정 지역의 음식점들을 설득하여 시작했습니다.

* 라이프해킹스쿨 사례: 이미 거대한 온라인 강의 플랫폼이 존재하는 상황에서 새로운 교육 서비스를 시작하는 것은 논리적으로 불가능에 가까운 일이었습니다. 하지만 저는 30여 명의 강사를 직접 만나 설득하며 관계를 맺었고, 단순히 논리만으로는 설명할 수 없는 감정적인 신뢰를 얻어냈습니다.

창업을 시작하는 단계는 **'챌린지'**를 통해 논리적 사고를 멈추고 실행에 초점을 맞춰야 합니다. 실패할 이유를 논리적으로 찾는 대신, 일단 행동으로 옮겨 실제 시장의 반작용(피드백)을 얻는 것이 중요합니다.

'실험'의 관점으로 창업에 접근하기

창업의 본질은 매칭이 아니라 실험입니다. 완벽한 제품을 만들어서 고객을 만나게 하는 것이 아니라, **최소한의 기능만 담은 제품(MVP)**으로 빠르게 시장에 선보여 가설을 검증하는 것이 핵심입니다.

* 제품 개발의 함정: 많은 창업가들이 아이디어를 떠올린 후, 완벽한 앱이나 제품을 만드는 데 1~2년의 시간과 수억 원의 비용을 투자합니다. 하지만 막상 출시했을 때 고객의 반응이 없으면 엄청난 시간과 자원을 낭비하게 됩니다. 이미 너무 많은 것을 투자했기 때문에 잘못된 가설임을 알면서도 사업을 포기하지 못하는 경우가 많습니다.

* 미리 팔아보기의 중요성: 제품을 대량 생산하거나 완벽한 앱을 만들기 전에, 펀딩 플랫폼(와디즈 등)이나 온라인 마켓(스마트스토어)을 활용해 미리 고객 반응을

살펴보세요. 제품 생산 전 고객의 피드백을 받아 수요를 예측하고, 만약 반응이 없다면 재빨리 가설을 수정하거나 폐기할 수 있습니다.

나의 가치를 높이는 방법: 기능 개선과 브랜딩

여러분의 노동력과 시간도 하나의 상품입니다. 이 상품의 가치를 높이려면 세탁기의 가격을 높이는 원리를 적용해야 합니다.

* 기능 개선: 세탁기의 건조 기능이나 타이머 기능이 추가되면 가격이 오르듯, 여러분의 스킬(코딩, 디자인, 글쓰기 등)을 끊임없이 학습하고 고도화하면 시장에서 여러분의 가치는 자연스럽게 높아집니다.

* 브랜딩: 기능이 비슷하더라도 '삼성'이나 'LG' 같은 브랜드가 붙으면 가격이 오르듯, 여러분만의 브랜드를 만드세요. 블로그, SNS, 커뮤니티 활동을 통해 여러분의 전문성을 알리고 신뢰를 쌓으면 시장에서 더 높은 가치를 인정받을 수 있습니다.

고통과 성취의 독립 법칙

성장을 위해 감수하는 고통과 그로 인해 얻는 성취는 서로 독립적으로 작용합니다.

* 고통: 성장을 위한 노력과 희생은 그 순간에만 존재하고 시간이 지나면 사라집니다.

* 성취: 고통을 감수하고 얻어낸 성취(성장한 역량, 쌓인 경험, 늘어난 소득 등)는 여러분의 인생에 계속해서 긍정적인 영향을 미칩니다.

성취가 주는 보상은 고통의 소멸과 달리 영구적입니다. 따라서 성장을 위해 고통을 감수하는 것을 두려워할 이유가 전혀 없습니다.

마무리하며: 경제적 자유와 행복

경제적 자유는 그 자체로 행복의 완성은 아닙니다. 오히려 경제적 자유를 얻게 되면 기존의 인간관계나 가치관과 충돌하며 외로움을 느낄 수도 있습니다. 중요한 것은 스스로의 행복을 정의하고, 그 행복을 극대화하는 방법을 찾는 것입니다.

지금 이 순간, 자신의 행복을 위해 무엇을 할 수 있는지 고민하고, 망설이지 말고 도전하세요. 그리고 여러분의 소중한 사람들과 그 행복을 함께 나눌 수 있는 방법을 끊임없이 모색하는 것 또한 잊지 마세요.