

아이디어창출 및 발명의 발상기법

발명가는 좋은 협조자를

“목숨을 바칠 심복이 없는 영웅은 사흘이 못간다”는 말처럼 아무리 뛰어난 발명가도 사업화를 위해 대성하려면 자기 일처럼 아껴주는 「벗의 협조」가 따라야 한다.

강철왕 카네기는 젊었을 때, 피츠버그의 철공장의 한 사무원으로 값싼 월급장이에 지나지 않았다.

어느 해 상용으로 영국에 갔었다. 그 때 벗이, “새로운 강철제조법의 실험을 보러 가자”고 권하자 발명광인 그는 곧 견학하러 갔었다. 그곳은 값비싼 강철을 보통의 철과 같은 값 정도로 만드는 실험을 하고 있었다.

가만히 바라보고 있던 카네기, 벗의 손을 잡고, “대단히 좋은 것을 보여 주었다. 고마운 인사를 어떻게 해야 좋을지 모르겠다”고 했다. 곧 카네기는 그 유명한 벡세마의 제강법을 보았던 것이다.

그는 귀국하자마자 벗들을 설득하여 돈을 모아 드디어 강

철제조회사를 만들었다.

세계의 대부호 카네기는 이렇게 해서 탄생했고 아울러 벡세마 고등학교의 교과서에까지 실리는 불후의 명성을 남겼다.

결국 벡세마 있기에 카네기며 카네기 있기에 벡세마로 이 「두 사람의 단짝이 협력」했기에 둘다 세계에 이름을 떨쳤다.

또 하나의 예로 뉴욕에 샤무엘이란 형사가 있었다.

연구하기를 즐겼다. 직업 탓에 많은 도둑을 조사하는 동안에 자물쇠에 대한 전문적인 지식을 가지게 됐다.

샤무엘은 이것을 토대로 당시의 도둑이 못 여는 자물쇠를 발명했다. 그러나 팔방으로 자본가를 찾아 사업화를 부탁했으나 뜻을 이루지 못했다. 그래서 큰 맘먹고 부끄러움을 참고 뉴욕의 변화가에 책상을 내어 놓고 투자가를 모집했다.

이 결심에 신이 도왔는지 그곳에 한 똥똥한 사람이 찾아왔다. 그의 이름은 세갈이었다.

그는 그의 자본을 중심으로 샤무엘의 발명을 사업화하였다.

오늘날 세갈자물쇠 주식회사가 번영하고 있는데 그 사장에

샤무엘, 부사장에 세갈이 앉아 있다. 이것은 발명가가 좋은 벗을 얻은 본보기의 하나며 이처럼 구미에서는 「발명가와 경영자가, 서로 하나가 되어」 비교적 사업화가 성공하기 쉽다.

세갈 자물쇠(주)



발명가 샤무엘 경영자 부사장 세갈

좋은 벗을 얻는 일은 발명을 살리는 비결이다.

발명가는 좋은 후원자를

지우개 붙인 연필을 고안한 하이만은 윌리엄이라는 벗의 도움으로 비로소 이 고안이 세상에 팔리게 됐다.

발명가는 이처럼 후원자를 가지는 것이 무엇보다 중요하다. 지금까지 산업을 일으키고 세상에 유익하게 한 발명에는 반드시 「경영수완이 뛰어난 사람이 꼭 함께」해 주었다.

제2차 세계대전 중 적대관계



강 신 목
<새생각회 회장>

에 있던 미국의 코카콜라를 몰래 마셨다는 히틀러의 이야기는 너무도 유명하다. 세계에서 가장 신나게 팔리는 상품으로 1분에 7병 팔로 팔린다는 코카콜라는 인류 역사상 이것이 처음이라고 한다. 이 코카콜라는 어느 시골의 의사가 좋은 음료수의 제조법을 발명하여 특허를 받았다.

어느 날 그 의사는 견본을 만들어 그 권리를 팔고자 시내에 나왔다. 두 서너 집을 찾아 상의했으나 뜻을 이루지 못하고 저녁 무렵에 어느 약방에 들렀다. 그 곳에는 젊은 약제사가 있었다. 의사는 이 청년에게 열심히 설명하여 그 권리를 드디어 5백달러에 팔아 의기 양양하게 돌아갔다.

한편 이것을 산 청년은 5~6년 동안 열심히 모은 5백달러의 큰돈을 내 던진 것이다. 어떻게 보면 경솔스럽기까지 해 보였다.

그러나 그는 자신을 가지고 벳들을 싣두하여 돈을 모아 사업화에 나섰다. 이렇게 탄생한 것이 저 유명한 코카콜라 음료이며, 이것을 산 청년이야말로

후일 세계에 군림한 칸도라였다. 처음에는 한 농촌에 지나지 않았던 즐지아는 그후 몇해 안에 제당업이 일어나고, 철도가 깔리고 대학이 서고, 미국에서도 손꼽히는 공업도시가 되었다. 이것은 모두 코카콜라 때문이다.



가령 이런 일이 우리 나라에서 있었다면, “이 사기 의사녀석 선량한 청년의 피와 땀의 대금을 속여서 뺏다니...” 하고 비난하며, 또 청년을 향해서는, “너부 백장이 세다. 경술도 정도가 있어야지”하고 조소할 것이다. 그러나 반면 칸도라의 대성공을 보고는, “칸도라는 너무했다. 그런 엄청난 발명을 겨우 5백달러에 사다니...” 하고 비난할 것이다. 그러나 미국에서는 당사자인 두 사람 모두 감사하며 서로 만족하고 있는 것이다.

몸보다 머리로 벌어들

등산가인 M군 어느 해 깊은 산속에서 방향을 잃고 고생한 데서 궁리하여 등산과 여행의 필수품인 물통의 꼭지에 지남침을 붙이는 고안을 했다. 상품화되자 대유행이 됐다.

산에 홀린 그는 금광은 못찾았지만 물통의 꼭지 위에서 보물을 발견한 것이다.

전표를 한장 한장 잘라서 전하고 있었다.

“어떻게 편하게 할 수 없을까?” 하고 생각해서 재봉침으로 한줄의 구멍을 내기로 했다.

이 실용신안은 그 뒤 전표만이 아니라 우표, 영수증, 복사지 따위의 모든 곳에 사용되어 현대인에게 말할 수 없는 편리를 주고 있다.

가령 이 실용신안이 국제 특허를 얻었다더라면 놀랄만큼 많은 외화를 벌어들였을텐데 아까운 노릇이다.

미국에서 플라스틱케이트를 처음 고안한 사람은 백만달러의 특허료를 받았다.

쇠못이 못마땅해서 나무못을 만든 사람은 한 해에 50만달러의 특허료를 받았다.

구두끈매기가 귀찮아서 지퍼를 고안해 낸 게름뱅이 사나이가 실용신안으로 해서 그 권리를 60만달러에 팔았다.

부지런한 구두방 주인이 구두창에 박는 징을 고안 제조해서 연간 백만달러의 순이익을 올렸다.

캐나다의 양말골이의 실용신안은 겨우 5만달러에 팔렸다.

이것을 산 기업은 막대한 돈을 벌었다고 한다.

설탕 봉지에 바늘 구멍 하나 뚫어 백만달러를 벌었다.

새생각은 숨넘어가려는 기업의 「소생제」이며, 맨손 알몸뚱이에서 입신출세의 「여의봉」이며, 백만장자가 되는 「지름길」

이다.

돈을 벌겠다고 몸을 써서 덤빈다면 아무리 튼튼한 몸이라도 한계가 있지만, 머리를 써서 아이디어로 나간다면 무한으로 갈 수 있다.



당신은 백권의 책을 1시간에 못 읽는다. 그러나 백권의 책을 읽은 사람과 1시간만 대화하면 그의 지식을 흡수할 수 있다. 타인은 당신에게 대해 지식의 정리 서랍이다. 상대는 사람만이 아니라, 서적, 잡지, 관청의 통계 등 모두가 남의 지식, 시간, 노력을 빌림이 된다.

발대신 머리로 팔아라

옛날에는 거의가 수공업으로 상품을 만들었다. 옷감만 하더라도 할머니나 어머니가 찰각거리면서 집에서 베틀로 짰었다. 옷 한벌 만드는 데도 대단히 수공이 들었다.

만들기가 힘들고 생산량도 적었기 때문에 발이나 손이 중요했다. 상인이나 직공은 학문은 필요없다. 또 군인은 글자는 성명만 적을 수 있으면 되었고 두뇌는 완전히 무시됐다.

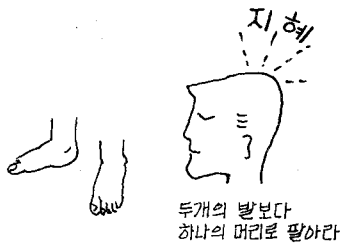
그러나 기계 생산이 되니까 손은 쓸데가 없어졌다. 최초의 10년~15년이란 오랫동안을 손씨를 익혀야 했었는데 기계가

발달함에 따라 숙련공은 필요없고 더욱이 발과 손이 쓸모가 없어졌다.

그 대신 우수한 제품을 만드는 머리가 쓰인다.

대량 생산된 제품을 팔아재칠 「지혜」가 있어야 한다.

또는 판매 경쟁에 이겨나갈 책략의 지혜가 요구된다. 이것이 아이디어를 소중히 여기게 된 까닭이다. 그러나 때는 바야흐로 원자력, 자동화, 전자두뇌 시대로 바뀌었다.



원자력이 되면 굉장한 동력을 낸다.

자동화가 되자 기계가 무엇이나 해치운다. 미국 포드회사의 디트로이트공장에서 자동화를 채용했더니 2천명분의 작업을 단 20명의 노동자로 거뜬히 해치울 수 있었다. 이 결과로 다시 대규모의 판매전 광고전이 벌어지게 되는데 판매 광고의 마지막 목적은 고객의 구미에 맞추는 일들로, “어떻게 하면 광고(판매)효과를 올릴까?” 하고 생각하는 아이디어 경쟁이 맹렬히 벌어지고 있다.

자동화의 특징은 지금까지 인간만이 했던 복잡한 판단까지 기계화 하는데 있다. 또 전자두뇌는 인간이 할수 없는 복잡한 계산까지 바르고 빠르게 해치운다. 기계가 진출해서 인

간의 손발의 작업뿐 아니라 인간의 특징이라고 생각했던 판단하는 기능까지 대신하게 됐다. 그렇다면 인간에게 남겨진 기계적이 아닌 것은 무엇일까?

이것은 새생각이다. 새생각의 창조밖에는 없는 것이다.

현대처럼 기술발달로 기계가 놀라운 진보를 이룬 시대에 새생각이 소중히 여겨지는 것은 이같은 역사적, 경제적 배경에 있다고 생각한다.

외무판매 하나만 보더라도 덮어놓고 부지런히 뛰기만 한다고 되는 것이 아니라, 머리를 잘 써야만 팔 수 있는 시대가 되고 있는 것이다.

행운이 당신을 손짓한다

미국의 페이카노인은 64세에 실직을 했다. 그 나이에 어떤 일거리를 찾을 수는 없었다.

호주머니에 1백달러의 현금, 천막 한 개, 야영도구 몇 점이 총재산이었다. 이런 처지의 노인이 도시에서 160리나 떨어진 산속에서 6년동안에 모두 36가지의 일을 하여, 수입을 올렸다. 몇 가지의 예로 산에서 처음 발견한 것은 의지에서 오는 많은 여행자들이 산길을 드라이브 하기를 두려워 하는 일이었다.

산길의 드라이브에 익숙해 있는 그는 여행자에게 드라이브를 시켜주어 아름다운 경치를 즐기게 하여 1시간에 1달러의 싼 값을 받았다. 이 새생각에서 또 새생각이 떠 올랐다.

남시나 사냥군의 길 안내를

해주고 한 달에 50달러의 수입을 올렸다.

또 산에 사는 사람들은 조그만 채소밭까지 만들지 않아서 그가 가꾼 채소등은 잘 팔렸다.

또 산에 들어앉은 첫 겨울에 집 부근의 소나무로 시골풍의 가구를 만들었다. 이것을 여행자가 보고 진기하게 여겨 사겠다고 했다. 그래서 또 하나의 가구를 만들어 팔아 겨울의 이 수입으로 한해를 넉넉히 살 수 있게 되었다.

그 밖에도 다른 수입의 수단이 많았다.

산에 흔한 풀과 나무로 감기약을 만들어 사람들에게 나누어 주었다. 또 담배를 싫어하는 약이 나오는 풀을 발견했더니 여러 곳에서 주문이 쏟아졌다.



그밖에 사냥철에는 그가 안내한 손님이 잡은 짐승의 가죽을 양도받아 세공해서 박제를 만들었다. 다시 가까운 읍의 신문의 통신원을 맡아서 한 주일에 2달러의 사혜금을 받았다.

새생각만 활용한다면 어디에 있거나 항상 수입을 얻는 길은 열려 있다는 것을 몸으로 실증한 셈이다.

페이카의 이야기는 흥미있는 뒷이야기가 있다. 그는 산에서 내려와서 얼마 동안 여기저기 옮겨살다가 마지막에 고향인 콜로라도주에 정착했다.

이미 70을 넘긴 노인이 된

페이카로서는 은퇴하는 몸이 되어 유유자적한 생활을 즐겨도 좋을테지만 그가 가지고 있는 아이디어는 결코 그것을 허락하지 않았다.

은퇴하기엔 너무나 많은 재미있는 일들이 쌓여 있었기 때문이다.

만년에는 수채화 그리기에 취미를 붙여 처음에 그린 것은 35센트로 팔기 시작해서 지금은 한장에 3달러나 받고 있다.

아이디어 가는 곳에 문이 열린다

구직희망자에게 고용하는 쪽에서는 확실한 일자리가 없을 때는, “미안하지만 지금은 사람이 필요없습니다”라는 편지를 내게 마련이다. 당신이 만일 이런 처지에 놓였다면 고용주가 잘못 생각하고 있다고 생각해 불만한다.

창의성 있는 사람에게는 얼마든지 새 일자리를 만들어 낼 수 있는 것이다.

K소년 내직(아르바이트)을 하려고 조그만 도시에 있는 세 곳의 약방을 찾아 가서, “어떤 일이라도 좋으니 써 주십시오” 하며 부탁했다.

그러나 전연 일거리가 없다는 핑계로 보기 좋게 거절 당했다.

그러나 일 주일쯤 지나서 한 약방에서는 D소년을 고용해야만 했다.

약방 주인의 말에 따르면, “K소년이 찾아왔을 때는 일거리가 있으리라고는 생각하지

않았다. 그런데 D소년이 아이디어를 하나 가지고 왔거든, 자전거로 약배달을 하기로 했지. 이 도시에서는 처음 있는 일이어서 꼭 잘되리라 믿었던 거야!”

K소년도 자전거는 가지고 있었지만 D소년은 K소년이 못가진 아이디어를 더 가졌기 때문에 일터를 구했던 것이다.

오랫동안 펜실베이니아의 대신문에서 체육부장으로 활약한 존은 최초의 일자리를 아이디어로 찾아냈다. 어릴때부터 신문기자가 소원이었던 존은 그가 살고있던 도시에 있었던 단 하나의 신문사가 한 마디로 그의 취직 희망을 거절하고 말았다. 그러나 그는 실망하지 않고 “이 신문의 고칠 점은 없을까?”하고 열심히 연구했다.

그러자 이 신문에 체육난이 빠졌고, 농촌 소식이 빈약함을 발견했다.

일주일 뒤에 존은 두 가지의 새 생각과 이를 뒷받침할 몇개의 기사 원고를 가지고 신문사에 나왔다. 마침 이 주일은 체육행사로 붐볐다. 고교의 야구 시합이 두번, 편자던지기 대회 경마 등이 열렸다. 이런 경기의 상황을 적은 기사를 체육난의 양식으로 편집장에게 제출했다. 아울러 가까운 지방의 농민에게 들은 여러 가지 이야기를 묶어서 농촌 소식란 견본도 만들어 함께 곁들였다.

편집장은 이 두 가지 새생각에 훌쩍 반해서 즉석에서 존을 채용했다.

<계속>