지상발명학교

⊙ 第7回 ⊙

아이디어창출및 발명의발상기법

감자 껍데기를 황금으로 바꾼다

미국의 서부 아이다호주에 감자재배로 시작하여 일대 농업복합기업을 쌓아올린 감자왕인 심푸롯트가 있다. 그는 학교가 싫어서 14살에 학교를 떠나서 감자고르는 일을 했다.

15살에 아버지로 부터 4에이커의 감자밭을 빌려 저축했던 돈으로 돼지를 사고 스스로 사업을 시작했다. 그 무렵에 아이다호평원을 야생마가 달리고 있었는데 그것을 이용할 것을 생각했다.

결국 말고기와 감자껍데기에 조금만 밀가루를 섞으면 기막힌 돼지사료가 된다는 것이다.

그는 돼지를 5백마리로 불려서 양돈장을 7,500달러에 팔아서 이번에는 감자 재배를 확장했다. 그러자 지금까지 감자고르기를 손으로는 미쳐 못대서 친구와 반반씩 출자로 254달러짜리 전동분류기를 사들였다.

그리고 이 기계의 완전가동을 위해 이웃 농가의 감자분류까지 맡았다. 물론 수수료를 받았다.

그때 많은 감자 껍데기가 버려지는 것이 아깝게 생각되어 이것을 소의 사료로 사용할 것을 연구했다.

보리와 화학물질을 섞어서 사료가 되자 록키산맥 일대에 목우를 했다.

6백파운드의 소를 넉달 동안에 천파운드 이상으로 살찌워 팔았는데 4,500마리로 시작한 것이 나중에 9만마리로 불어났다.

1940년에는 1년에 1만 화차의 감자를 출하하고 양파재배와 건조 양파의 생산까지 손을 댔다.

이듬해 봄 워싱톤의 육군 보급대가 그의 건조양파공장에 눈을 돌려 건조감자의 생산에 대해 알고자 물어 왔다.

심푸롯드는 그 엄청난 수요를 대려고 밤낮을 가리지 않고 궁리했다.

첫째 문제는 「껍데기 벗기기」였다. 그는 모든 가능성을 탐구한 결과 획기적인 방법을 알아냈다.

고열의 물탄 잿물에 담가서 껍데기를 부드럽게 했다가 고압의 열풍에 불어재치면서 천천히 회전하는 솔로 마찰한다.

이렇게 하면 손쉽게 벗길 수 있다.

그는 1941년부터 3년에 걸쳐 해마다 33만파운드의 건조감자를 군대에 납품했다.

이것은 전미군 소비량의 3분의 1을 차지했다.

40년대초에는 냉동 감자튀김에 눈을 돌려서 3년만에 냉동튀김감자의 기업에 성공했다.

현재 미국 가정에서는 감자를 사다가 씻고 껍데기를 벗기고 데쳐서 튀기는 번거로움을 덜었다. 가게에서 냉동 감자를 사다가 오픈을 넣고 15분쯤 데우면 따끈따끈한 감자튀김이 된다. 미국가정의 대부분의 감자튀김은 심푸롯트가 공급하고 있다.

강 신 묵
〈새생각회 회장〉

사업수완은 발명을 살려

지렛트에게 배울 것은 안전면도를 발명한 것 이상으로 그의 사업화를 위해 자금을 모은 솜씨에 있다. 그는 그의 발명을 세상에 내기 위해 10만달러의 회사를 세우기로 했다.

그래서 벗과 가까운 사람 또는 욕심이 많아 보이는 사람을 골라 투자할 것을 권했다. 욕심이 많은 사람을 고른 까닭은 욕심많은 사람은 욕심으로 낚으면 돈을 낸다는 사실을 그는 잘 알고 있었기 때문이다. 그러나 안전면도기의 안자도 모르는 이 발명에 투자하는 사람은 없었다. 그러자 "이 면도기가 나오면 반드시 굉장하게 팔릴 것이 틀림없다. 그렇게 되면 지금 액면 10달러의 주를 사 두면 이것이 몇 백 달러까지 뛰어 오를 것이 틀림없다. 그 10달러 액면의 주를 2달러로 깎을 테니 꼭 사달라. 이 때를 놓치지 말라."고 하면서 욕심많은 사람들을 설득하여 자금을 모집했던 것이다.

그는 이 전법으로 5만 달러를 모아 기술자를 고용하여 드디어 성공했다.

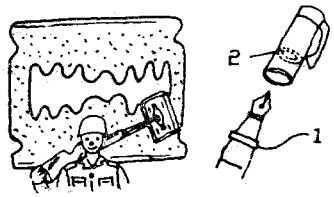
작아도 세계 제일을 노린 만년필점의 점원 파카는 그 무렵 막대기형이었던 만년필을 당시의 유행이었던 「유선형」으로 바꾸어 의장에 출원하여 그것이 맞아들어 성공의 기틀을 쌓았다.

그렇다고 새삼스럽게 지나간 유선형을 모방한다고 돈벌이의 발명이 되는 것은 아니다.

파카에게 배울 것은 그는 학력이 없는데다 시골에서 친구들은 자꾸만 출세를 하는데 열등감에 빠져 자기를 잃어버릴 뻔 했을 때, 자기의 일속에서 이런 아이디어를 이끌어내어 정신적인 독립을 하였다는 사실이다. 사람은 누구나 열등감을 가지기 쉽다.

어떤 영웅도 어딘가에 열등감을 가지고 있다. 그러나 그 열등감을 무엇으로 보충하는가? 그 보충하기에 따라 그 사람의 가치를 정하게 된다.

"나의 일은 만년필의 축만들기다. 그러니까 나는 미국 제일의 축만들기가가 되겠다."는 목표로 보충한 것이다.



이 마음씨가 유선형의 만년필로 나타나고, 다음에는 나사식 뚜껑을 밀기식 뚜껑으로 바꾸어 대성공하여 만년필왕이 되는 터전을 다졌던 것이다. 현대의 발명가는 「나선식 뚜껑」으로 하는 방식이 아니라 자기가 지금 하고 있는 생업과 관계있는 직업에서 한국 제일의 사람이 되겠다는 마음가짐이 필요하다.

파랑새는 집안에서 찾아야 한다.

가정용 파마로 2천만 달러

미국에 40세인 하리스는 미용품점을 경영했다.

"나는 발명이 하나 맞으면 대실업가가 된다. 지금까지 많은 연구를 했으나 다만 적중하지 않았을 뿐이다. 이제 슬슬 맞아들 때가 오리라."라고 믿으며 전문인 화장품의 연구를 쌓고 있었다. 어느 날 여늬 때처럼 화장품을 챙겨서 가까운 미용원에 갔다. 마침 그 곳에는 집 주인의 젊은 부인이 나란히 파마를 하고 있었다.

그런데 머리에는 커다란 통같은 것을 쓰고 몇 가닥의 전선을 천장에 붙잡아 맨 것처럼 한 머릿가죽이 데일 정도로 전열을 받아 얼굴을 찌푸리고 있는 모습은 그리 칭찬할 것이 못된다. 그 외에 「오랜 시간과 비싼 요금」을 빼앗긴다. 아무리 아름다워지겠다고 바라는 부인들도 여기에는 참기 어려움이 있을 것이 틀림없다고 믿었다.

그때 문득 떠오른 생각이, "이 파마를 자택에서 할 수 있는 한벌(세트)로 만들면 반드시 성공할 것이다."라는 것이

었다. 그는 기뻐 뛰며 돌아오자 마자 곧 연구에 착수했다.

"발명은 좋은 제재를 찾으면 반은 성공했다."라는 말처럼, 그는 서적과 남의 지혜를 빌려서 우선 웨브액을 고안, 다시 중화액을 만들어 권모기와 고무띠 등을 단시일에 연구 완성했다. 그리고 그것을 양홍색과 흰 무늬의 의장인 상자에 넣어 팔았다. 하리스는 자기 발명에 대해 만만한 자신을 가지고 두 곳의 도시에 시험판매했다.

과연 예상대로 부인들은 이 편리한 한벌을 사려고 밀려 들었다.

첫 해에 80만달러, 이듬해에 4백만달러, 1946년 말에는 토니의 소매점은 전미국에 퍼졌다. 그는 선전에도 머리를 써서 아름다운 쌍동이를 찾아 한 쪽은 토니의 파마를 제손으로 하게 하고 한 쪽은 미용원에서 돈과 시간이 드는 파마를 시켜 어느 쪽이 토니의 파마인가 맞추게 했다. 이 선전방법은 훌륭하여 백만명의 부인이 앞을 다투어 토니를 샀다. 그는 다시 6조의 쌍동이를 모아 1조는 영국, 1조는 불란서에처럼 비행기로 세계에 보냈다. 이에 미국의 미용원들은 고객을 왼통 빼앗기자 백만달러의 자금을 모아 악선전을 했다. 그러나 좋은 발명은 어떤 방법으로도 막을 수 없다.

불과 4년만에 놀라운 발전을 본 지렛트회사는 토니를 2천만달러로 샀다. 그러나 역시 하리스는 그대로 그 회사의 중역으로 일하고 있다.

성공을 상품으로 만들다

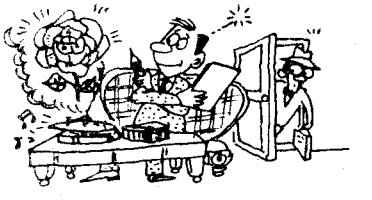
"세상에는 성공하길 바라면서도 조금도 성공하지 못한 사람으로 가득하다. 마치 선로가 없는 급행열차같은 것이다. 선로만 깐다면 고속으로 달릴텐데……어디 한번 선로를 깔아 줄까!" 생각하고 1960년에 미국의 마이야는 32세 때에 「성공을 파는 회사(SMI)」를 세웠다.

이 SMI프로그램이란 「자기관리를 위한 총합방법」이란 교본과 「제1부, 목표달성을 위한 행동관리」란 테이프와 교본「제2부, 목적달성을 위한 기술개발」이란 테이프 그것에 매일 행동을 점검하기 위한 「포켓트 카드홀다」의 한벌로 되어 10만원이다. 교본과 테이프는 결국 「눈과 귀」의 양쪽을 쓰는 것이 마이야의 아이디어인 것이다.

이것을 날마다 30분 반복하는 동안에 성공하는 자기개발의 의욕이 이글이글 타 오른다는 것이다.

심리학자인 제임스가 말하는 「누구나 그가 쓰고 있는 것 보다 훨씬 많은 힘을 가지고 있다」는 전제에서 모든 인간을 「하려는 마음」을 일으켜 주려는 것이 목표이다. 교본을 쓸 때에는 SMI의 상담원이 일일히 면접한다. 대 전제로 우선 인생의 최종 목적을 세운다. 「무엇이 되고 싶은가?」가 분명하지 않으면 좀처럼 성공을 바랄 수 없기 때문이다. 다음에 그것에 따라 가까운 목표의 순서 그 목표는 대인관계, 지성, 정신, 체력, 가정, 경제의 6부문으로 자세히 나눠 있고 구체적이다. 가령 경제부문에 「집장만」이라면, 간잡이는 물론 장막의 색까지 정하고 만다. 다시 날날의 목표에 장애 여부를 상담원과 함께 점검한다. 이것으로 인생의 대 목표에 따른 모든 생활의 청사진이 세워진다.

날마다 듣는 테이프는 청사진대로의 생활을 「해서 안되는 것은 없다. 한다. 한다」고 자



기에서 자기가 격려하도록 한다. 소위 심리학의 연구 성과를 교묘하게 적용했다. 반복하여 듣고 있는 동안에 「자기암시」에 걸린다는 원리다. 이 프로그램 제작은 전미 각계의 권위자가 거들고 있다. 능력개발로 유명한 나폴레온, 힐, 의사소통 분야의 권위 오스본, 외판 40년의 경험자 마라드·베네트같은 쟁쟁한 인사들이다.

지금은 다만 돈벌이뿐만 아니라 "인생에 있어서 어떻게 성공하는가?" "어떻게 하면 행복해지는가?" 등의 문제까지 사용 목적이 넓어지고 있는 단계라고 한다. SMI 프로그램은 현재 미국을 포함한 30여국에서 팔리고 사용회사는 약 5만, 개인은 50만 명이나 사용중이라 한다. 〈계속〉