



아이디어 창출 및 발명의 발상기법



강신목 · 새생각회 회장

최상의 상품은 정보

IRM은 아이디어나 정보를 전세계로부터 모아 일본국내기업에 팔고 거꾸로 일본의 기업 산업정보를 세계에 파는 「정보를 파는」 일본회사다.

미국은 10년전부터 각기업의 카다록을 파는 대표적인 회사에 I사가 있고 그 자회사에 일본 V사가 설립됐고 영업방법은 이렇다. 미국과 유럽의 기업이 부품과 신제품을 발표하면 이것을 마이크로필름에 담아 일본에 보낸다. 이것을 희망하는 기업에 장기임대한다. 일본 V사의 경우 약 32만점의 신제품 정보가 담긴 필름을 1년간 230만엔에 빌려준다. 일본에서만 기계기업을 중심으로 약 백 개사가 이것을 받고 있다. 이에 질세라 일본에도 곧 정보판매의 IRM사가 생겼다.

구미의 산업실정과 장래의 방향을 알고자 일본도 업계 기업마다 구미에 시찰단을 보내나 반드시 기대한 만큼의 정보를 얻는다고 할 수 없다. 그렇다면 더욱 항상 정보를 공급하는 회사가 있어도 장사로서 성립될 것이라 생각한 것이 계기였다. ‘산업의 미래정보는 무엇인가?’ ‘기업은 무엇을 바라고 있는가?’를 판단 수집하는 힘이 없으면 아이디어를 파는 정보판매는 성립되지 않는다. 거래기업이 조사의뢰하기 전에 자료를 갖추고 새 기술과

산업에 대한 확고한 또 ‘반 발앞’을 내다 볼 줄 알아야 한다. 한 예로 구미 전문점 백화점등의 점포의 구조 진열 기획등의 사진을 찍어 일본내의 점포나 백화점에 판다. 정보수집을 구미에 계약사진사를 두고 일류점포의 내부를 원색 촬영하여 항공우송시킨다. 세계 주요도시의 일류사진사와 계약만 하는 것으로 언제나 이들 도시로부터 원색 사진이 보내진다. 편집은 일본에서 한다. 20~30장을 한 조로 하여 일본의 상점에 보낼 뿐이다. 그 값은 한 달에 약 5천엔이다. 정기적 제공과 특별취재도 한다. 가령 파리의 디올상점의 점두사진이 필요할 경우 20장 전후를 3~5만엔 받는다. 각 기업은 해외의 잡지 등을 모아 의장에 참고삼았으나 시간적으로 매우 뒤져서 이런 정보제공에 의뢰하게 됐다. 또 이미 해양개발정보는 미래산업의 중심이 되는 것으로 석유자원의 개발, 해저목장의 인공양식, 해수의 담수화, 조력발전, 해저의 미생물, 항생물질의 신발견등의 정보까지 모아 체계화하여 해양을 개발하려는 기업에 제공하고 있다.

태양 아래 완전 독창 없다

실용신안이나 발명같은 것 속에서 완전히 독창

적인 것이란 셀 수 있을 정도에 지나지 않는다. 아무리 독창적인 아이디어라 할지라도 우주와 자연의 법칙을 도외시하여 성립될 수 없기 때문에, 공지공인(公知公認)의 원칙, 수속, 기법(技法), 수단 등에 따르거나, 그것을 이용하게 되는 것이다. 그래서 독창은 모방에서 시작된다고 할 수 있다. 모방이라고 하면 곧 '파렴치한 인생'이 떠오른다. 분명히 '원숭이 흉내'나 '특허권침해'는 용서받을 수 없다. 그러나 독창적인 아이디어라든가 독창성이라는 것은 이 세상의 지식과, 기법에 대해 오랫동안의 수련을 쌓아야만 발휘되는 것이다.

음악의 성인 모짜르트의 청년기의 작곡에는 아주 많이 그의 선각자며 선배인 작곡가의 곡조와 흡사한 것이 많았다고 한다. 확실히 남의 악보를 옮긴 것은 아니겠지만 선배들의 커다란 영향을 입은 것임은 틀림없다. 그러나 이것은 언뜻 보기엔 모방처럼 보이는 얼만가의 행위를 반복하는 동안에, 본인도 못느끼는 사이에 자연스럽게 '본인만의 독창성'이 태어나는 것이다.

그래서 아이디어를 낳고 싶다고 생각할 때, 그 아이디어에 직접 간접으로 관계되는 모든 관련된 통계나, 정보자료를 모아야 한다. A안의 좋은 것을 조금, B안에서 뛰어난 곳을 약간, C안의 아이디어의 일부를, 조금씩이라고 하는 것처럼, 여기 저기에서 조금씩 아이디어를 빌려서 그것을 하나 하나 정리하여 결합하면, 그것으로도 훌륭히 독창적인 것이 태어나는 것이다.

자주 말하는 '원숭이 흉내는 금물'이다. 조금이라도 빌리는 것이라면 목적에 맞게 일부를 '개선'하여 결합의 소재로 삼아야 할 일이다. 이것에서 생각해 볼 때, 중간지의 편집에서도 같은 것을 볼 수 있다. 역사는 되풀이한다고 하듯이, 10년전의

토피같은 것을 자주 재기획해보면 그것이 뜻밖에 맞이들 때가 있다.

우리는 어떤 발명의 공로를 개인에게 주고 싶어 한다.

와트의 증기기관, 에디슨의 백열전등, 라이트형제의 비행기를 그들이 발명했다고 한다. 그들 천재의 훌륭한 공적에 찬사를 아끼서는 안되겠지만, 그러나 누구 하나도 혼자만으로 그 일을 성공시켰다고 볼 수 없는 것도 사실이다. 그들은 앞서 연구한 사람에 의해, 개척되었던 최초의 자료 '기초적 아이디어'를 얻음으로써 비로소 그들의 놀라운 발견이나 발명이 가능했던 것이다.

행운이 당신을 손짓한다

미국의 페िका노인은 64세에 실직을 했다. 그 나이에 어떤 일거리를 찾을 수는 없었다. 호주머니에 백달러의 현금, 천막 한 개, 야영도구 몇 점이 총재산이었다. 이런 처지의 노인이 도시에서 160리나 떨어진 산속에서, 6년 동안에 모두 36가지의 일을 하여, 수입을 올렸다. 몇 가지의 예로 산에서 처음 발견한 것은 외지에서 오는 많은 여행자들이 산길을 드라이브하기를 두려워하는 일이다. 산길의 드라이브에 익숙해 있는 그는 여행자에게 드라이브를 시켜주어 아름다운 경치를 즐기게 하며 1시간에 1달러의 짤 샴을 받았다. 이 새생각에서 또 새생각이 떠올랐다. 낚시나 사냥군의 길 안내를 해 주고 한 달에 50달러의 수입을 올렸다.

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



또 산에 들어왔을 첫 겨울에 집 부근의 소나무로 시골풍의 가구를 만들었다. 이것을 여행자가 보고 진기하게 여겨 사겠다고 했다. 그래서 또 하나 가구를 만들어 팔아 겨울은 이 수입으로 한 해를 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. 그 밖에 사냥철에는 안내한 손님이 잡은 짐승의 가죽을 양도받아, 세공해서 박제를 만들었다. 다시 가까운 읍의 신문 통신원을 한 주일에 2달러의 사례금을 받았다. 새생각만 활용한다면 어디에 있거나,

항상 수입을 얻는 길은 열려 있다는 것을 몸으로 실증한 셈이다.

페이카의 이야기는 흥미있는 뒷 이야기가 있다. 그는 산에서 내려와서 얼마동안 여기저기 옮겨살다가 마지막에 고향인 콜로라도주에 정착했다.

이미 70도 반을 넘긴 노인이 된 페이카로서는 은퇴하는 몸이되어 유유자적한 생활을 즐겨도 좋을테지만, 그가 가지고 있는 아이디어는 결코 그것을 허락하지 않았다.

은퇴하기전 너무나 많은 재미있는 일들이 쌓여 있었기 때문이다. 만년에는 수채화 그리기에 취미를 붙여, 처음에 그런 것은 35센트로 팔기 시작해서 지금은 한 장에 3달러나 받고 있다. **발특9605**

미성년 시절에 창작을 한 사람들

창작분야와 성명	나이와 창작물
발명 스케치	5세 - 고충녕이 강관의 발명
발명 벨	14세 - 제분소의 발명
철학 니체	13세 - <악의 기원> 집필
작곡 모차르트	5세 - 작곡 발표 12세 - 동요곡 초연
작곡 헨델	13세 - <매스>를 작곡
작곡 베토벤	13세 - 3편의 소나타 작곡
문학 위고	12세 - 작시 18세-처녀 출판
문학 바이런	15세 - <일타매수>를 집필
문학 실러	19세 - <도적>을 발표