

I=I, Idea, Invention

지금은 I 이론시대(4)

리비히의 언덕

‘쓸데없는 일 하지 말아라.’

우리는 미리 단념하는 법에 익숙해져 있는 것이 아닐까? 너무 쉽사리 쏟아져 나오는 포기의 말들. 은연중에 남에게까지 강요하는 단념들...

그러나 세상에 부질없는 일, 쓸데없는 일은 없다. 부질없는 일이란, 극히 소극적이고 부정적인 사고방식의 소산물이다. 좀 더 적극적인 사고를 갖고 신념을 가진다면, 세상에 부질없는 일이란 없음을 알게 된다.

‘소용없는 일이라니까.’

‘부질없는 일이야.’

우리는 종종 이렇게 간단한 말로 자신의 혹은 남의 창의력을 무참히 꺾어버린다. 상상의 나래를 펼쳐 ‘이렇게 했으면 좋겠다.’라고 생각했다가도, 이내 어색한 웃음을 지으며 생각을 접어버린다. 불가능을 미리 예측하고 포기해버리는 것이다. 이런 자세로는 어떠한 결과도 얻을 수 없다.

발명가들이나 발명품에 일종의 경외심을 갖는 것은, 우리가 할 수 없는 일로 여겼던 일이 현실화 하는데 있다. 불가능이라 여겼던 일들을 가능케하는 데에 놀라 그들의 기술과 지식, 경험을 떠받들며 보통사람과는 다른 사람으로 구별짓는 것이다.

그러나 항상 강조하는 것이지만, 발명가라 해서 특별한 존재는 아니다. 타고난 창의력이나 특별히 주어진 소질이 따로 있는 것도 아니다. 다만 사고방식의 차이가 있을 뿐이다.

우리가 부질없는 것으로 구분하는 것들이, 그들에게 도전할만 한 것으로 탈바꿈한다. 그들은 부질없는 일은 없다는 진리를 잘 알고 있는 이들이다. 그렇기에 그들은 남보다 앞선 삶을 살 수 있었던 것이다.

“아니! 저 모래땅을 뒀에다 쓰려고 그런데?”

“몰라, 감자농사를 지겠다고 하는 것 같았는데...”

“정말 별 미친놈이 다 있군. 그렇게 할 일이 없나 그래.”

리비히를 바라보는 사람들의 시선은 너무나 차가웠다. 다들 그가 부질없는 일에 매달려 헛고생을 하고 있다고 생각했다.

‘모래땅에다 농사를 지을 수만 있다면 그보다 더 좋은 일은 없지. 하지만 그게 가당키나한 일이야?’

그러나 리비히는 사람들의 비웃음에도 아랑곳하지 않고 목표를 향하여 돌진했다. 그에겐 그 누구도 꺾을 수 없는 신념이 있었다.

‘식물의 주성분인 인산, 석회, 칼륨 등의 광물질을 비료로 사용하면 유기비료를 대신할 수 있을거야. 분명 모래땅에서 수확

의 기쁨을 누릴 수 있어.’

신념의 결실은 놀라웠다. 아무도 돌아보지 않는 모래땅에서 맛있는 감자를 생산해 낸 것이다. 버려져있던 황무지에 새생명이 싹트게 되었다.

가난한 농업국이었던 독일에겐 다시 없을 반가운 일이었다. 근대화가 늦었던 독일의 모래땅에서 쏟아져 나오는 감자야말로 보석과 같은 존재였던 것이다.

누구도 예상치 못한 이 결과에 온 세계가 놀랐다. 광물이 모래땅을 비옥한 땅으로 바꾸리라고는 누구도 생각치 못했던 것이다. 이것으로 세계는 화학비료의 시대를 맞게 되었다. 한 사람의 신념이 세계의 흐름을 바꾼 것이다.

신념과 자신감을 가지면 발명은 가깝게 다가온다. 평범한 주부나 학생에게나 모두 도전 가능한 일이 되는 것이다. 평범한 주부였던 한 여성도 신념을 가지고, 누구도 해결치 못한 일에 뛰어들어 성공을 거두었다.

용변을 보면 상당한 악취가 나는 것은 당연한 일. 창문을 열어놓거나, 환기팬을 가동시키는 등 온갖 방법을 동원해 보지만 모두 헛일이다. 민망하게도 끈질기게 악취가 남아 다른 이에게 불쾌감을 선사하고 만다.

유일한 해결책이 있다면, 악취가 아예 변기밖으로 새어나지 못하게 하는 것 뿐이다. 이것은 언뜻 생각하기엔 부질없는 일만 같다. 냄새를 막아낸다니... 유령 사냥꾼이 아닌 이상에야 해낼 수 없을 것이다.

만약 이런 단정을 내린 사람이 있다면, 당장 그 의견을 철회하는 것이 좋다. 왜냐하면 벌써 이 문제를 해결한 주부가 있기 때문이다.

해결 방법은 의외로 간단하다. 그녀는 좌변기 하부에 환기구멍을 뚫고 이것을 배기통과 바로 연결시킴으로써 악취가 변기 위로 새나오기 전에 집밖으로 빼내도록 하였다. 이 방법을 사용하면 창문을 열지 않아도, 화장실에 불쾌한 냄새가 남지 않아 본의아닌 실례를 저지르지 않아도 된다.

이렇게 우리 주위에는 발명의 실마리를 제공하는 것들이 많이 있다. 이것을 이용하느냐 못하느냐는 순전히 자신의 책임인 것이다. 부질없는 일이라는 고정관념에 매달리면 눈앞의 기회도 놓치고 만다.

미래는 도전하는 자의 것이라 했다. 미리 단념하는 것이 최악이다. 자신에게 혹은 인류에게 죄를 짓는 것이다.

일단 과제가 생기면 신념을 가지고 매달려 보자. 미래는 자신의 것이 될 것이다.

기센에 아직 남아있는 ‘리버히의 언덕’을 다시금 생각해 보자. 부질없는 일이란 존재하지 않음을 다시금 깨닫게 될 것이다.

외길 인생

인생은 모래시계와 같은 것이다. 한 쪽의 모래가 전부 떨어지면 멈추고 마는...

스칼렛 오히라가 부르짖었듯이 분명 내일엔 내일의 해가 뜨겠지만 그것은 어쩌면 나를 위한 해가 아닐런지도 모른다. 인간은 수많은 세포의 결합으로 이루어져 있고 그 세포는 유한한 것이기 때문이다. 그렇기에 인간에겐 낭비할만한 시간의 여유가 없다. 부초처럼 이리저리 떠돌다가는 낙오자가 되기 십상인 것이다. 성공적인 삶을 살려면, 한 분야에 주력하는 것이 중요하다.

‘한 평생, 외길 인생’. 주위에서 쉽게 볼 수 있는 성공한 기업가나 예술가에게 꼬리표처럼 따라붙는 수식어. 그 안에는 우리가 터득해야 할 삶의 지혜가 함빡 담겨 있다. 물을 얻기 위해선 한 우물을 좁고 깊게 파야 하며, 두 마리의 토끼를 한 번에 잡을 수 없다는 극히 상식적이지 않기 쉬운 논리가 그것이다.

발명을 하거나 아이디어를 내는 작업도 예외는 아니다. 아니 오히려 이 분야야말로 집중력이 절실히 요구되는 분야이다.

발명은 마치 작은 실뭉치와 같다. 겉보기에는 작고 가볍지만, 한없이 풀어진다. 이 실타래를 정리하여 되감자면, 많은 시간을 투자하여 세심하게 신경을 써야 한다. 만약 도중에 다른 실타래를 탐내 일을 벌린다면, 결국 서로 다른 실타래가 엉켜 돌이킬 수 없는 사태가 벌어질지도 모른다. 손과 발이 온통 가는 실로 엉켜 움짱달짝도 못하게 될 것이다.

끝이 보일때까지 밀고나갈 의지와 신념. 이것은 그 무엇과도 바꿀 수 없는 발명가의 재산이요, 자양분이다. 또한 모든 약점과 한계를 치유하는 만병통치약이 되기도 한다.

어려운 가정형편으로 변변한 교육조차 못받은 사나이가 결국 대기업의 사장으로 성장하였다. 그 비결은 하나의 목표에 일생을 투자한 놀라운 집중력 덕분이다.

내가 아는 것은 절연체에 대한 것뿐이었습니다. 그것도 고무장갑을 비롯한 아주 기초적인 것이었죠. 아는 것이 그것 뿐이니 그것에 매달릴 수 밖에 없었습니다.’

겸손한 그의 말 속에서 상당한 자신감을 발견할 수 있는 것은 무엇때문일까? 아마

도 십여 년을 넘게 절연체 하나에 매달려 그 분야에서 인정받으므로 생긴 여유가 전 달된 것이리라. 마치 무림의 고수에게 쉽게 범접할 수 없는 기운이 있는 것처럼...

그는 절연체에 관심을 둔 이후론 조금도 외도를 하지 않았다. 눈앞에 많은 유혹이 따랐으나, 이에 아랑곳하지 않고 묵묵히 전진할 뿐이었다. 마치 그의 눈이 한곳으로 고정되어 있는 것 같았다.

“절연에 ‘전’ 자만 나와도 몸이 움찔거렸죠. 아무리 작은 것이라도 지나치지 않았 습니다.”

덕분에 그는 절연체에 있어선 도통한 도사가 되었다. 모든 절연체가 그의 손 안에 있었던 것이다. 그 경험이 있었기에 그는 전기 재료의 절연피복과 보호구 등 각종 절연기구를 개발할 수 있었다. 독자적 기업으로 성장하여 절연기구 생산업에서 독보적 지위를 점할 수 있었던 것도 모두 이 바탕이 있었기 때문이다. 세월을 잊은 일념이 드디어 빛을 발한 것이다.

이뿐만이 아니다. 안전유리를 개발한 베네딕투스네는 장장 15년이란 시간을 투자했다. 베네딕투스는 빛을 전기로 바꾸는 셀렌이란 원소를 알게 된 이래 쭉 텔레비전에만 매달렸다. 황금같은 청년기를 모두 쏟아부은 것이다. 그가 텔레비전이란 거대한 괴물과 대면하게 된 것은 검은 머리가 백발로 변해버린 뒤였다.

이들을 보면, 끈기와 신념에 대한 찬양이 헛것이 아니었음을 쉽게 알 수 있다. 미련할 정도로 한가지 일에만 집착하는 이들... 어찌면 행운의 여신도 그들을 끝까지 외면할 수 없었는지도 모른다.

우리 사회는 점차 전문인을 요구하는 경향이 있다. 한 분야에 일류가 될 인재를 찾고 있는 것이다. 이제 더이상 이리 저리 방황하고 떠도는 부초같은 인간이 끼어들 자리는 없다. 다재다능한 인간보다 한 가지에 충실한 사람이 대접받는 세상인 것이다. 규칙적인 개미사회와 비슷하다고나 할까?

태어날 때부터 일개미와 여왕개미로 구분되는 개미사회는 한 치의 틈도 없다. 잘 맞아 돌아가는 톱니바퀴처럼 쉽없이 움직인다. 일개미는 가장 전문적인 일꾼이며, 병사개미는 최고의 군사이다. 모두 각자의 일에 충실하는 프로들이다.

다행히 인간은 선천적인 목표가 정해진 개미와는 사정이 약간 다르다. 자발적으로 목표를 찾을 기회가 보장되고 자율성이 인정된다. 때문에 개미보다 더욱 다양하고 발전된 체제를 이룰 수 있었던 것이다. 다만, 그것은 자신의 목표에 전념하는 아름다운 프로들이 있음으로 가능한 일이었다.

자신에게 맞는 목표를 설정하고 이를 향해 돌진하자. 목표가 하찮은 것이라든가, 단순한 부분이라든지 하는 것은 문제가 되지 않는다. 언젠가는 그에 합당한 결과를 얻을 수 있을 것이다. 세계일류, 집중적 노력만으로 가능한 부분이다.

기업이 요구하는 발명

매매는 흥정을 통해 서로의 조건을 맞추으로써 성사된다. 고기를 팔고 싶어하는 사람이 만날때, 흥정이 가능하고 거래가 성립하는 것이다. 이것이 바로 보편적인 시장의 형태이다.

아이디어의 개발 과정도 발명가와 그것을 상품화하는 기업간의 아이디어 매매로부터 시작되므로 넓은 의미에서 시장과 같은 모습으로 운영된다고 할 수 있다. 즉, 아이디어를 팔고자 하는 이와 아이디어를 사고자 하는 이가 만나 거대한 아이디어 시장을 형성한다는 것이다.

실제로 많은 나라에서, 공개적인 아이디어 공모나 갖가지 제도적인 통로를 통해 기업가와 발명가들을 잇는 시스템을 마련하고 있다. 또한 보편적으로 이 아이디어시장의 규모가 크고 개방적일수록, 그 국가의 기술개발 잠재력이 크며 상품 시장도 다양하고 넓다.

그러나 이쉽게도 우리나라의 경우에는 이 아이디어 시장에 대한 평가가 그리 긍정적이지 못하다. 오히려 '신기술 개발능력이 부족하다'라는 편견을 듣고 있다. 아이디어 개발 부분에 턱없이 낮은 낙제점수를 받고 있는 것이다.

이런 불편한 상황이 발생한 이유는 무엇일까?

제일 큰 이유는, 무엇보다 아이디어 제공자인 발명가와 아이디어 수요자인 기업의 교류가 활발하지 못해서 찾을 수 있다. 즉, 아이디어를 사고 파는 시장통로가 열려 있지 않은 것이다.

이런 이유로 발명가와 기업은 서로의 정보를 교환하는 작업을 생략한 채 같은 길을 따로 걷고 있다. 우매하기 짝이 없는 일이다.

기업은 시중의 발명가들이 발굴한 값진 아이디어들을 이용하지 못하고, 발명가들은 기업이 요구하는 아이디어는 뒤로한 채 다른 부분에 머리를 싸매고 있다. 이런 상태로는 백 날을 노력해봐야 헛 일이다. 산

에 동굴을 뚫기 위해선 산 양쪽에서 출발하여 중앙에서 정확히 만나야 한다. 그런데 이 작업자들이 서로 엇갈려 힘이 두 배로 들게 된다. 이와 마찬가지로 신기술 개발도 기업과 발명가 간에 긴밀한 협조가 있어야 한다.

사실을 좀더 다른 각도에서 보면 발명가가 아이디어를 개발할 때엔 기업이 무엇을 요구하고 있는가 신중히 고려해야 한다는 결론을 얻을 수 있다.

즉, 자신의 아이디어를 상품화하고픈 욕심이 있는 사람이라면 기업의 정책에 민감하게, 그들의 요구에 귀를 기울여야 한다는 것이다.

특이한 디자인으로 세계 최고의 상품이 된 루드의 코카콜라병도 루드 자신이 기업이 원하는 부분에 충실했기 때문에 얻어낸 성과물이다.

당시 코카콜라사가 음료수 병의 디자인을 공모하여 내건 조건은 '아름다운 모양일 것', '음료수의 양이 적게 들어갈 것'이었다.

루드가 여자 친구의 뒷모습에서 힌트를 얻어 디자인 했다는 병모양도 우연히 얻어진 결과라기보다는 이 두 조건에 충실한 아이디어 개발과정에서 나온 당연한 결과라고 할 수 있다. 실제로 그가 고안한 병은 사람이 시각적으로 느끼는 것보다 훨씬 적은 양이 들어가도록 고안되어 있다. 코카콜라사가 그의 아이디어를 흔쾌히 채용한 것도 바로 이 점 때문이었다.

만약 루드가 코카콜라사가 원하는 조건을 대수롭지 않게 여기고 아름다운 모양에만 치중했다면 결과는 이와 정반대였을 것이다. 아마도 그는 '좋은 아이디어지만 우리 회사

가 원하는 것이 아니군요.'라는 차가운 대답을 들었을 것이다.

아무리 좋은 아이디어라해도 기업이 필요치 않다고 판단한다면 천덕꾸러기 역할밖에 할 수 없다. 결국 머릿속에서 명멸하는 수많은 잡념에 불과한 것이다.

이것에 생명을 불어 넣으려면 루디와 같은 지혜가 필요하다. 이를테면 기업이 가지고 있는 판매경로나 공장설비, 기술수준, 혹은 기업에서 개발한 소재를 이용하여 기업이 요구하는 아이디어로 변화시킬 수 있다.

물론 여기에는 발명가 자신의 적극적인 노력이 필요하다. 자만에 빠져 주위를 돌아보지 않는 안일함에서 속히 벗어나, 기업의 요구에 부응하는 일신의 자세가 절실하다. 때에 따라선 기업과 친분을 맺거나 관련 서적을 탐독분석하고 부지런히 다리품을 파는 것도 모두 아이디어 개발작업이 된다.

여러번 설명하는 바이지만, 발명은 책상 앞에 앉전히 앉아서 결코 좋은 결과를 얻을 수 없다. 부지런히 발로 움직이고 섭취해야 한다. 기업에 대한 정보도 이를 통해서 얻을 수 있다.

높게만 여겨지는 기업의 문도 실상은 활짝 열려 있다. 문제는 자신의 아이디어가 얼마나 기업의 입맛에 맞느냐하는 것뿐이다.

실패의 원인을 분석해보자. 혹시 싱거운 입맛을 가진 손님에게 짠 음식을 선보인 것은 아닌가? 손님을 맞는 주인의 기분으로 나의 아이디어를 기업에 선보이자. 발명선진국인 미국이나 일본이 부럽지 않은 날이 올 것이다. <왕연중記> **발특9703**