



아이디어창출 및 발명의 발상기법

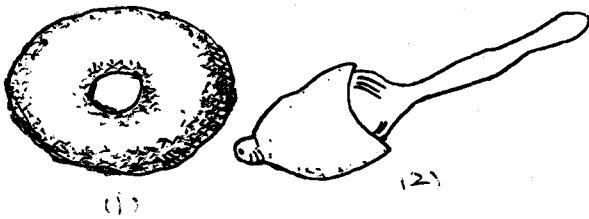
강 신 목
〈새생각회 회장〉

사랑은 발명을 낳는다

‘부모를 생각하지 않는 자식은 많아도, 자식을 생각하지 않는 부모는 없다’는 말이 있다.

일본은 K부부 딸딸이 태어나서 대단히 기뻐했으나 어느 날 아기의 머리가 조금 비뚤어진 것에 정신이 번쩍 들었다. 처가에서 물어 보니 ‘아기의 머리 뼈는 연해서 한 쪽으로만 눌히면 그 쪽이 우묵해져 찌그러진다’는 것을 알고 도넛형 베개<그림 1>을 고안했다.

전도사 N씨는 유럽 여행을 가야했는데 아무리 해도 삼백만원 쯤 부족했다. 그래서 실천이 으뜸이라 생각하고 발명책을 읽어 보다 그 책에서 암시를 받아 뒷꼭지 숟가락<그림 2>을 고안했다. 이 숟가락으로 우유를 떠서 아기에게 먹이는 것인데 출원하자마자 B사의 S사장이 삼백만원에 사 주었다.

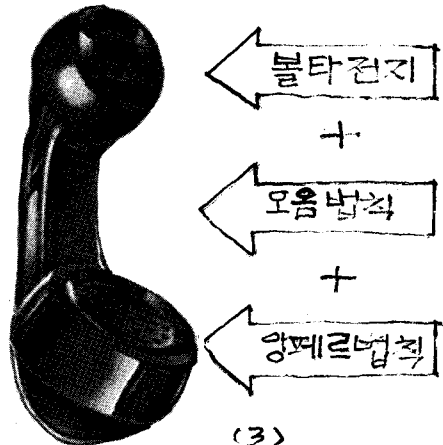


발견은 발명의 비료다

한 이탈리아 사람이 전류가 발생하는 불타 전지를 발명했다. 또 프랑스 사람은 전기와 전지의 관계인 앙페르의 법칙을 발견했다. 그리고 독일 사람 오옴은 전기 저항의 원리인 오옴 법칙을 생각해 냈다. 미국 사람 벨은 이 세 가지를 이용하여 드디어 전화 <그림3>을 발명했다.

이런 보기는 흔히 있는 일로서, 근래의 발명치고 처음부터 끝까지 한 사람의 힘으로 이룬 것은 하나도 없다.

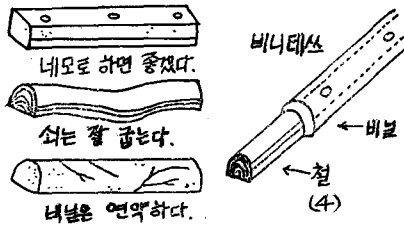
이런 발명 뒤에는 여러 나라의 나이가 다른 많은 남녀들의 노력의 결과다. 과학자와 발명가는 가장 호기심이 강해 항상 주위에서 일어나는 일들에 질문하고, 또 질문하는 이상의 일을 한다. 현대의 여러 발명은 꼬리에 꼬리를 물고 개략에 개량을 거듭한 것들이다.



하나만은 제일인자가 되라

가난해서 국민학교를 중퇴해 점원이 된 A 소년은 평소에 궁리하길 즐겼다.

28세가 되자 주인의 철물점과 겨루는 것이 싫어서 제조업을 골라 평소에 생각했던 레일의 신제품 개발에 열중했다. 차츰 건물이 양품화되자 창을 직사광선이 닿는 곳에 붙이는 일이 많아졌다. 그러자 철제인 레일은 타는 듯하게 달아서 팽창하기 때문에, 굽어서 덧문이 꼼짝하지 않아 걱정거리였다. 드르륵거리서 시끄럽고 비를 맞아 녹이 슬어서 여러 모로 결점이 많았다. 그래서 A씨는 비닐로만 만들었으나 부드러워서 제 구실을 못했다. 다음엔 녹슬지 않게 도료를 바위가 지나감으로 곧 벗겨졌다. 그래서 만든 것이 철의 레일에 두꺼운 비닐관을 씌운 비니테쓰(그림 4)로 일본 제일의 덧문 레일 회사가 됐다.



10대 표적을 살려라

머리는 살아 있을 때 써야 한다. 물건은 쓸수록 남아버리지만, 머리는 쓸수록 더욱더 빛나고 좋아진다.

기업을 성공시키거나, 거부가 되려면, 아이디어전쟁에서 이겨야 한다.

기업을 성공시키려면 일정한 표적을 세우고 세련된 발상법의 규칙을 지켜야 한다. 기업성공의 10대 표적을 활용하자.

- ① 시간을 절약하는 아이디어
- ② 자료를 절약하는 아이디어
- ③ 형태를 변경시키는 아이디어
- ④ 간편하게 해보는 아이디어
- ⑤ 색채를 조화시켜 보는 아이디어
- ⑥ 포장을 아름답게 하는 아이디어
- ⑦ 상품을 값싸게 생산하는 아이디어
- ⑧ 광고방식을 새롭게 하는 아이디어

- ⑨ 관리를 합리화시키는 아이디어
- ⑩ 사무능률을 개선하는 아이디어

아이디어를 제조하는 곳

사람마다 아이디어가 떠오르는 장소가 있다. 아이디어나 발명은 연구실의 책상위에서 우러난다는 생각은 착각이다.

만원 버스나 자동차를 타는 것도 잡념을 없애면서 도리어 훌륭한 아이디어를 제조하여 거머 쥐는 기회가 된다.

과학자 케크레는 만원버스의 사람들 틈바귀에 끼어서서 시달리고 있을 때 여러 개의 원자가 공중에 튀어나는 모습을 환상했다. 여기서 힌트를 잡아 원자의 집합이론을 세워 노벨 물리학상을 받았다.

불규칙한 소음과 리듬은 아이디어를 짜내는 반주가 되기도 한다. 출퇴근자는 날마다 두차례의 아이디어 제조의 장소제공을 받고 있는 셈이다.

베개 위에서나 화장실도 아이디어를 짜내는 일 등 연구실이 될 수 있다.

부자가 되는 7개조

사람의 이기적 본능을 충족시켜 주는 으뜸은 무엇보다 많은 돈을 버는 것이다. 세계적인 석유왕 게티의 베스트셀러인 <부자가 되는 법>이란 책은 이렇다.

제1조 경영자가 되라.

아무리 사소한 것이라도 좋다.

제2조 사업은 핵심을 놓치지 말라.

한 개의 알맹이는 백 개의 쪽정기보다 낫다.

제3조 노랑이가 되라.

아낄 때 아끼고 쓸 때는 써라.

제4조 사업 확장의 좋은 기회를 놓치지 말라.

제5조 경영자는 원맨이어야 한다.

제6조 제품의 품질 향상, 서비스, 판매확장에 항상 힘써라.

제7조 모험을 두려워 말라.

※ 발명에도 꼭 적용해 볼만한 것들이다.

<♣>