

아이디어 창출 및 발명의 발상기법



강신묵 · 새생각회 회장

머리대신 발로 생각하라

아이디어 창작법의 하나는 소재를 모으는 일이다. 이 과정은 두뇌적으로는 그리 어려운 문제가 아니다. 부지런히 필요한 소재를 수집하면 될 뿐이다. 발의 문제며 열의의 문제다.

아이디어를 짜낸다는 것은 조용한 방안에서 가만히 책상에 앉아서 후우 하며 담배라도 피우면서 연구하는 것으로 아는 사람이 있는 것 같은데, 이것은 제 1단계와, 제3의 단계쯤의 일이고, 제 2단계는 원칙적으로 걷는 단계이다.

제 1단계에선 결정한 방향에 따라 필요한 소재를 수집하는 일을 해야 한다. 때로는 제 2의 단계에서 가만히 생각만 하는 사람도 있다. 이것은 자기가 준비한 소재를 과거의 체험, 기억을 더듬는 작업이다. 기억은 재료의 창고니까 아이디어를 짜낼 때 우선 창고 속에서 준비된 것이 도움이 되는 소재가 있나 없나를 찾아낸다. 우선 나가 걷는 수고도 없고 다음에 손쉽다.

기억의 창고속에서 끌어낸 소재는, 지금까지 자주 사용한 묵은 재료처럼 보이지만, 각도를 바꿔보거나, 현미경을 써서 보면, 뜻밖에 이런 면이 있었는가 하는 새 발견을 할 때가 있다.

새로운 성질의 발견이란, 새 소재를 손에 넣는 것과 같다. 우리들은 잘못 사물을 한 쪽만 보고 '이것은 이렇다'라고 잘라 생각하기 쉬운데, 사물은 결코 일면적인 것이 아니다. 좋은 본보기가 사람이다. 여자는 힘이 약한 것처럼 생각하나 불난 집에서 뜻밖의 힘을 내거나, 평소에는 거만스러운 남자가, 아차 어려운 때는, 짝 소리도 못하고 쥐구멍을 찾는 일 따위는 그야말로, 사람에게서 실로 여러가지의 얼굴이 있음을 보여준다.

그러기에 기억의 재료를 끌어내어, '무엇인가 새로운 면은 없는가?' 잊고 있었던 점은 없었던가?' 하고 조사하는 것은 참으로 좋은 방법이다.

이것은 충분히 그 발명의 소재를 모아놓은 노련한 경험자만이 할 수 있을 뿐이다.

큰 업적을 남긴 발명가, 외판원, 학자들은 발바닥이 닳도록 걸어다니면서 소재를 모았던 것이다.

발명을 하려면 우선 특허청에 산더미처럼 쌓인 국내외의 특허공보를 열람하고 조사하라.

백화점이나, 상가에도 산 소재가 가득 차 있다. 신문, 잡지, TV, 라디오, 타인과의 대화속에서도 새로운 소재가 넘쳐 흐르고 있다.

보고 듣는 모든 것이 귀중한 소재인 것이다.

가정용 파마로 2천만 달러

미국에 40세인 하리스는 미용실을 경영했다.

“나는 발명이 하나 맞으면 대실업가가 된다. 지금까지 많은 연구를 했으나 다만 적중하지 않았을 뿐이다. 이제 슬슬 맞아 들 때가 오리라.”

하고 믿으며, 전문인 화장품 연구를 쌓고 있었다. 어느날, 여느 때처럼 화장품을 챙겨서 가까운 미용실에 갔다. 마침 그 곳에는 십여명의 젊은 부인이 나란히 파마를 하고 있었다. 그런데 머리에는 커다란 통같은 것을 쓰고, 몇 가닥의 전선을 천장에 붙잡아 맨 것처럼 해 머릿가죽이 데일 정도로 전기열을 받아, 얼굴을 찌푸리고 있는 모습은 그리 아름답지 못했다. 그 위에 오랜 시간과 비싼 요금을 빼앗긴다. 아무리 아름다워지겠다고 바라는 부인들도, 여기에는 참기 어려움이 있을 것이 틀림없을 것이라고 믿었다.

그 때 문득 떠 오른 생각이

“이 파마가 자택에서 할 수 있는 한 벌로 만들면 반드시 성공할 것이다.”라는 것이었다. 그는 기뻐 뛰며 돌아오자마자 곧 연구하기 시작했다.

‘발명은 좋은 감을 찾으면 반은 성공했다’라는 말처럼, 그는 문헌과 남의 지혜를 빌려서, 우선 웨이브액을 고안, 다시 중화액을 만들어 권모기와 고무띠 등을 단시일에 연구 완성했다. 그리고 그것을 양홍색과 흰 무늬인 의장인 상자에 넣어 팔았다.

하리스는 자기 발명에 대해 당당하게 자신을 가지고 두 곳의 도시에서 시험판매했다. 과연 예상대로 부인들은 이 편리한 한 벌을 사려고 밀려 들었다.

첫 해에 80만 달러, 이듬해엔 4백만 달러, 1946

년 말에는 토니의 소매점은 전미국에 퍼졌다. 그는 선전에도 머리를 써서, 아름다운 쌍둥이를 찾아 한쪽은 토니의 파마를 제 손으로 하게 하고, 한 쪽은 미용원에서 돈과 시간이 드는 파마를 시켜 어느 쪽이 토니의 파마인가 알아맞추게 했다. 이 선전방법은 훌륭하여 백만 명의 부인이 앞을 다투어 토니를 샀다.

그는 당시 6조의 쌍둥이를 모아 한 조는 영국에 다른 조는 프랑스로 하여 모두 비행기로 세계에 보냈다.

이에 미국의 미용원들은 고객을 모두 빼앗기자, 백만 달러의 자금을 모아 약선전을 했다.

그러나 좋은 발명은 어떤 방법으로도 막을 수 없다. 불과 4년 만에 놀라운 발전을 본 지렛트회사는 토니를 2천 만 달러에 샀다.

그러나 역시 하리스는 그대로 그 회사의 중진으로 일하고 있다.

감자깍데기 황금으로 바꾸다

미국의 서부 아이다호주에 감자재배로 시작하여 일대 농업복합기업을 쌓아올린 감자왕에 심푸루티가 있다. 그는 학교가 싫어서 14살에 학교를 그만 두고 감자 고르는 일을 했다. 15살에 아버지로부터 4 에이커의 감자밭을 빌려 저축했던 돈으로 돼지를 사고 스스로 사업을 시작했다. 그 무렵에 아이다호 평원을 야생마가 달리고 있었는데 그것을 이용할 것을 생각했다. 결국 말고기와 감자깍데기에 조금만 밀가루를 섞으면 기막힌 돼지사료가 된다는 것이다. 그는 돼지를 5백 마리나 불러서 양돈장을 7,500 달러에 팔아서,

이번에는 감자 재배를 확장했다. 그러나 지금까지 감자고르기를 손으로는 미처 못해서 친구와 반반씩 출자로 254달러짜리 전동분류기를 사 들였다. 그리고 이 기계의 완전가동을 위해 이웃 농가의 감자 분류까지 맡았다. 물론 품삯을 받았다. 그 때 많은 감자껍데기가 버려지는 것이 아깝게 생각되어 이것을 소의 사료로 할 것을 연구했다.

보리와 화학물질을 섞어서 사료가 되자 록키 산맥 일대에 목우를 했다. 6백 파운드의 소를 6달 동안에 1,000파운드 이상으로 살찌워 팔았는데, 4,500마리로 시작한 것이 지금은 9만 마리로 늘어났다.

1940년에는 한 해에 1만 화차의 감자를 출하하고, 양파 재배와 건조양파의 생산까지 손을 댔다.

이듬해 봄 워싱턴의 육군보급대가 그의 건조양파공장에 눈을 돌려, 건조 감자의 생산에 대해 알고자 물어 왔다.

심푸룩은 그 엄청난 수요를 대려고 밤낮을 가리지 않고 궁리했다.

첫째 문제는 껍데기 벗기기가였다. 그는 모든 가능성을 탐구한 결과, 획기적인 방법을 알아냈다. 고열의 물탕 잿물에 담가서 껍데기를 부드럽게 했다가, 고압의 열풍을 불어채치면서 천천히 회전하는 솔로 마찰한다. 이렇게 하면 손쉽게 벗길 수 있다. 그는 1941년부터 3년에 걸쳐, 해마다 3,300만 파운드의 건조감자를 군대에 납품했다. 이것은 전 미군 소비량의 3분의 1을 차지했다.

40년대 초에는 냉동감자 튀김에 눈을 돌려서 3년만에 냉동 튀김감자의 기업에 성공했다.

현재 미국 가정에서는 감자를 사다가 씻고 껍데기를 벗기고 데쳐서 튀기는 번거로움을 덜었다.

가게에서 냉동감자를 사다가 오븐에 넣고 15분 쪄 데우면 딱딱딱한 감자튀김이 된다.

미국 가정의 거의가 감자튀김은 심푸룩이 공급하고 있다. **발특9602**

