

# 생각의 혁명

(Creative Thinking)



# 변화와 재미

왜 창조적이어야 하는가?  
왜 규칙에 도전해야 하는가?  
왜 실패하거나 바보로 취급 당할지도 모르는 위험을 감수해야 하는가?

이유는 두 가지다.  
첫 번째 이유는 바로 변화이다.  
어제의 해법으로는 오늘의 문제를 해결할 수 없다.

두 번째 이유는 재미 때문이다.  
우리의 사고도 유기체처럼 성장주기를 가지고 있어서 태어나고 성장하며  
성숙하고 죽게 된다.  
우리에게는 새로운 생각이라는 자손을 잉태할 방법이 필요하다.  
창조적인 사고가 바로 그 방법이다.



# 변화와 재미

지식은 머릿속 두개골 안에 그저 보관되어 있을 뿐이다.

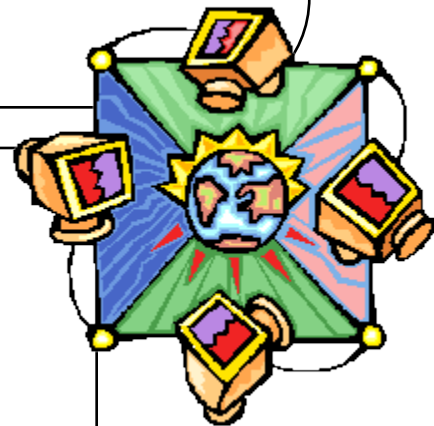
창조적인 사람이 되기 위해서 정말로 중요한 것은 얼마나 많은 지식을 가지고 있느냐가 아니라 그 지식으로 무엇을 하는가 이다.

“발견은 남들과 같은 것을 보고 다르게 생각하는 것이다.”

그런데 우리는 왜 좀더 ‘다르게 생각’하지 않을까?  
그 이유는 대부분의 사람들은 현재의 상태에 생각을 묶어두고  
‘똑같은 것을 여러 번’ 생각하려는 태도를 지니고 있다.  
이런 태도를 ‘정신적 감옥’이라고 부른다.

우리의 사고 과정에 특히 위험한 10가지 정신적 감옥이 있다.

- ① 정확한 답
- ② 그것은 논리적이지 않다
- ③ 규칙을 준수하라
- ④ 실용적이 되라
- ⑤ 놀이는 하찮은 것이다



# 머리에 회초리로 쳐라

- ⑥ 그것은 내 분야가 아니다
- ⑦ 중의성을 피하라
- ⑧ 바보 같은 짓은 하지 마라
- ⑨ 실수는 나쁜 것이다
- ⑩ 나는 창조적이지 않다



그러면 우리는 어떻게 이런 정신적 감옥에서 탈출할 수 있을까?

우리는 진부한 양식을 버리고 문제를 다시 생각해 보기 위해,  
또 다른 해답을 유도할 질문을 할 수 있기 위해서  
머리에 회초리를 맞을 필요가 있다.

판에 박힌 생각에서 벗어나 ‘다르게 생각’하게 만드는  
아이디어와 상황이 당신에게 회초리가 될 것이다.

## 관점과 정답



도형 다섯 개가 있다. 이들 중 나머지 넷과 다른 것 하나를 골라보자. 어떻게 풀었는가? 그림 B를 선택했다면 축하한다! 당신은 정답을 골랐다. 그림 B만이 모두 직선으로 이루어진 도형이다. 스스로 등을 토닥여 주라. 그러나 어떤 사람은 C만이 비대칭 도형이기 때문에 그림 C를 선택했을 것이다. 그렇다면 당신 역시 옳다! C가 정답이다. 그림 A를 선택한 경우도 생각해 볼 수 있다. 즉, A만 모서리가 없다. 그래서 A도 정답이다. D는 어떤가? D만이 직선과 곡선 모두로 이루어진 것이다. 그러니까 D 역시 정답이다. 그러면 E는? E만이 유클리드 공간에 유클리드적 삼각형을 투사한 것 같은 그림이다. E도 정답이다. 다시 말하면 관점에 따라 모두가 정답일 수 있다.

## 관점과 정답

그러나 학교에서는 이런 문제를 다루지 않는다.  
우리가 받는 교육의 대부분은 학생들이 정답을 찾도록 조정한다.  
평균적인 사람이 대학에 가기까지 조금 전에 풀었던 것과  
유사한 형식의 시험을 수없이 많이 치른다.  
이 과정을 통해 ‘정확한 답’을 찾아야 한다는 생각이  
우리의 사고 속에 깊이 각인된다.  
삶은 모호하다.  
그렇기 때문에 많은 정답이 있으며  
그것들은 모두 당신이 찾고자 하는 것에 따라 달라진다.  
또 다른 정답을 발견하는 방법은 많다.  
즉, “만약에?”라고 질문하거나,  
엉뚱한 일을 하거나,  
문제를 뒤집어 생각하거나,  
규칙을 위반하는 것 등이 그것이다.  
그러나 당신이 또 다른 정답을 찾아 내려고 노력하지 않으면  
또 다른 정답은 발견할 수 없다.



# 규칙을 직접 만들어라

기원전 334년 겨울, 마케도니아의 알렉산드로스 대왕이 이끄는 군대가 겨울을 지내기 위해 고르디움이라는 아시아의 한 도시에 안착했다. 그곳에 머무르는 동안 알렉산드로스는 매듭을 푸는 사람이 왕이 될 것이라는 예언이 전해지는 ‘고르디오스의 매듭’에 대한 전설을 듣게 되었다. 이야기에 흥미를 느낀 알렉산드로스는 매듭을 풀어보려고 시도했다. 그러나 끝내 밧줄의 끝을 찾는 데 실패하고 말았다. ‘어떻게 하면 저 매듭을 풀 수 있을까?’ 그는 자문하기 시작했다. 그리고 한 가지 생각이 떠올랐다. ‘내가 저 매듭을 푸는 규칙을 직접 만들면 되겠다.’ 그러고는 칼을 뽑아 그 매듭을 잘라 버렸다. 그리고 그는 아시아의 지배자가 되었다.



창조적 사고는 건설적일 뿐만 아니라 파괴적이기도 하다. 이것은 새로운 패턴을 만들기 위해서 다른 패턴을 파괴해야 한다는 의미다. 창조적 사고의 전략 가운데서 가장 효과적인 것은 알렉산드로스 처럼 규칙에 도전하는 것이다.

## "만약에?" 와 "디딤돌"

"만약에?"라고 질문하는 것은 상상력을 발동시키는 매우 효과적인 방법이면서도 쉬운 방법이다.

그저 "만약에?"라고 질문하고 그에 대한 답을 하면 된다.

이렇게 질문하고 답함으로써 당신을 제한하고 있는 여러 전제들로부터 벗어나 상상의 틀 안으로 진입할 수 있다.

“만약에? 라고 질문하는 데 있어서 정말 중요한 것은 가능한 일뿐만 아니라 불가능한 일, 비실용적인 일까지도 생각해볼 수 있다는 점이다.

그러나 “만약에?”라는 질문만으로는 실용적이고 창조적인 생각을 낳지 못할 수도 있다.

그래서 또 다른 사고의 도구가 필요한데 그것이 바로 **디딤돌**이다.

디딤돌은 단순히 자극적인 생각이다.

그것은 또 다른 생각을 유도한다.

디딤돌은 비실용적이고 이상한 생각이다.

그런 생각은 그것이 얼마나 실용적인 것인가에 가치가 있는 것이 아니다.

당신의 생각을 어디로 이끌어 가는가에 그 가치가 있다.

때로 이러한 비실용적인 발상이 실용적이고 창조적인 아이디어가 되는 일도 있다.





## "만약에?" 와 "디딤돌"

몇 년 전, 큰 화학기업의 기술자가 다음과 같은 질문을 했다.

“페인트에 화약을 넣으면 어떻게 될까?” 주위 사람들은 놀랐지만 기술자는 말을 계속 이어 갔다. “자네들, 페인트를 칠하고 5년이나 6년쯤 지나면 어떻게 되는지 아나? 페인트가 부스러지고 갈라지는데 그걸 없애기는 참 어렵다네. 그들을 제거할 수 있는 더 좋은 방법이 있어야 해. 만약 화약을 페인트에 섞는다면 거기에 불을 붙이기만 하면 되지.”

그 기술자의 생각은 흥미로운 것이었지만 한 가지 결점이 있었다. 실용적이지 못하다는 것이었다. 그러나 이 말을 들은 사람들은 그 생각이 매우 훌륭하다고 생각했다. 그들은 실용성을 기준으로 그의 생각을 평가하지 않았던 것이다. 오히려 그 아이디어를 실용적이고 창조적인 해결책으로 가는 디딤돌로 삼았다. 그들은 "화학반응을 이용하여 오래된 페인트를 제거하는 다른 방법은 없을까?"라고 질문했다. 이 질문을 바탕으로 그들은 새로운 아이디어들을 생각해 내기 시작했다. 마침내 그들은 페인트에 화약이 아닌 다른 한 물질을 첨가한다는 결론에 이르렀다. 이 물질은 또 다른 물질을 함유하고 있는 용액을 그 오래된 페인트에 칠하기 전에는 화학반응을 일으키지 않는 불활성 물질이다. 그러나 이 용액을 칠하면 두 첨가물 사이에 화학반응이 일어나면서 페인트가 즉시 벗겨지게 된다.

디딤돌이 되는 생각은 바로 실행에 옮기는 것이 아니다.

**디딤돌에서부터 생각을 시작하는 것이다.**

실제로 디딤돌 역할을 하는 이 아이디어를 잘 검토하기만 해도 꽤 참신한 아이디어들을 많이 얻을 수 있다.

## "만약에?" 와 "디딤돌"



왼쪽 그림은 새롭게 디자인한 의자이다.  
이 의자의 가치에 대해 어떻게 느끼는가?  
일반적인 사람들은 “이 의자는 불편할 것 같아.”,  
“실용성이 없어. 여기에 앉으면 의자가 바로 내려앉아 버릴  
거야.” “보기 흉해.”라고 평가할 것이다.  
그러나 새로운 아이디어의 잘못된 점을 발견하는 것뿐만 아  
니라 어떤 가치가 있는지에 초점을 맞추는 것도 중요하다.  
예를 들어 “가운데의 판은 들어갔다 나왔다 할 것이다.  
털이 빠지는 고양이나 개를 가까이 못 오게 하려면 그 판을  
들어올리면 된다.”  
“의자가 불편해 회의가 더 짧아지고 요점만 말할 것이다.”  
“졸린 오후에 적합한 회의 의자이다.”

새로운 발상에 대해 판단할 때 우선 그 생각에 긍정적이고  
흥미로운 점과 잠재적인 유용성에 중점을 두라.  
이것은 부정적인 생각을 없애줄 뿐만 아니라 더 많은 생각  
을 할 수 있도록 도와줄 것이다.

## 문제를 가지고 놀아라

필요가 발명의 어머니일 수 있지만  
놀이는 분명히 발명의 아버지라는 결론을 갖고 있다.  
유희적인 태도는 창조적 사고에 있어서 기본적인 것이다.  
정신의 운동장에서 놀고 있을 때 새로운 아이디어가 나올 것이라고  
확신할 수 있다.  
왜냐하면 방어 체계가 무너져 있고 정신적 감옥이 느슨해져 있으며  
규칙이나 실용성에 대해, 그리고 잘못될 위험에 대해서 덜 염려하고  
있기 때문이다.  
놀고 있을 때 당신은 현실을 재창조하고 이미 정해진 방법을 의심해  
보게 된다.

그러나 사람들은 무언가를 놀이 삼아 하고 있다면 부지런히 일하지 않는 것이  
라고 생각한다.  
그들은 일과 놀이를 서로 별개의 상자처럼 생각한다. 즉, 가시적인 결과물이  
없으면 일하는 것이 아니라고 생각한다.  
그들은 “놀이는 하찮은 것이다.”라고 생각하는 것이다.  
“놀이가 본업이다.  
일은 놀이의 결과물을 체계화하는 과정일 뿐이다.”

# 문제를 가지고 놀아라

이제 문제에 직면하면 곧 그 문제를 가지고 놀아라.  
그리고 만약 지금 당장 풀어야 할 문제가 없다면 그냥 놀면 된다.  
놀다 보면 새로운 생각이 떠오를 것이다.

놀이에 있어서 웃음은 중요하다.  
무엇인가를 보고 웃을 때 그것을 새롭게 바라볼 가능성이 더 높아진다.  
유머는 당신을 느슨하게 만들 뿐만 아니라 창조력을 자극한다.  
유머가 사고력을 신장시키고, 일반적으로 관련 없어 보이는 서로 다른  
개념들을 연관시켜 생각할 수 있게 해주며,  
문제를 덜 심각하게 받아들여서 정통성에 부여하는 규칙에  
도전하게 됨으로써 아마도 새로운 결과를 얻을 수 있게 해주기 때문이다.



# 전문화는 창조적 사고에 위험한 전략

전문화는 창조적 사고에 있어서는 위험한 전략이다.

왜냐하면 전문화는 ‘그것은 내 분야가 아니다.’라는 태도를 가지게 할 수 있기 때문이다.

이렇게 될 때 그 사람은 자신의 문제를 너무도 좁은 분야에 한정할 뿐만 아니라 다른 분야에 관해서는 전혀 생각해보려 하지 않게 된다. 당신은 누군가가 다음과 같이 말하는 것을 얼마나 자주 들었는가?

“그건 관리의 문제야.”,

“그것은 마케팅의 문제야.”,

“그것은 기술의 문제지.” 우리는 이런 말을 늘 듣고 있다.

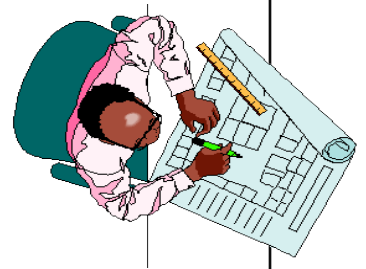
그러나 정말로 **순전히 하나만의 문제인 것은 거의 없다.**

대부분 기술과 생산의 문제가 마케팅의 문제이기도 하다.

대부분의 정보처리 문제는 단순히 정보처리 문제가 아니라 의사소통과 재정적 문제다.

그러나 어떤 사람이 ‘그건 내 분야가 아니다’라고 생각하면 그는 넓은 분야에 그 문제를 적용하지 못하게 된다.

때때로 최상의 아이디어는 분야 간의 경계를 허물고 다른 분야에서 새로운 아이디어를 찾고자 할 때 얻어진다.



# 중의성을 발견하라

중의성은 상상력에 강력한 자극이 될 수도 있다.

예를 들면, 8의 반은 무엇인가? 답은 4이다.

그러나 당신이 이 문제가 중의적이라고 가정하면

0, 3, E, M 등의 답도 찾을 수 있다.

답은 '반'이라는 단어를 어떻게 해석하는가에 따라 달라진다.

즉, 창조적이 되는 한 가지 방법은 세상에서 **중의성을 발견하는 것이다.**



대부분의 사람들이 중의적인 상황을 싫어하는 두 가지 중요한 이유를 제시하고 있다.

첫째 혼란스러워서고,

둘째 의사소통에 문제가 생기기 때문이다.

그래서 우리는 '중의성을 피해야 한다.'고 배웠다.

이것은 길을 가르쳐 주거나, 문서를 작성하거나, 계약서를 발행하는 것과 같은 일상적인 상황에서는 적합한 원칙이다.

## ‘집단적 사고’의 위험

당신이 식료품 가게의 계산대 앞에 줄서 있다고 가정해보자.  
줄서 있는 다른 사람들은 금전등록기를 향해 조용히 서 있다.  
당신은 무엇을 하는가?  
당신도 앞을 똑바로 보고 입을 굳게 다문 채 서 있을 것이다.  
왜냐하면 계산대 앞에 줄을 선 다른 사람들이 모두 그러고 있기 때문이다.  
무엇보다도 당신은 바보처럼 보이는 것이 싫은 것이다.  
그렇지 않은가?



새로운 아이디어는 남들을 따라 해야 하는 환경에서는 떠오르지 않는다.  
사람들이 모이면 항상 ‘집단적 사고’의 위험이 있다.  
이것은 사람들이 창조적 해결방안을 생각하려 하지 않고, 그 집단  
구성원들의 생각에 무조건 동조하려는 경향을 말한다.  
한 집단의 모든 사람들이 비슷한 생각을 가지고 있을 때에는  
아무도 그 문제에 대해서 깊이 생각하지 않는다.

결정을 내리는 사람들은 모두 따라 하기와 집단적 사고의 위험에  
나름대로 대처하고 있다.

## 실패를 두려워 하지 마라

많은 사람들이 실수에 대해서는 당당하지 못하다.

‘정답’에 대한 신념에 바탕을 둔 교육제도 때문에 우리는 매우 조심스럽게 사고하게 된다.

어린 시절부터 정답은 좋고 오답은 나쁜 것이라고 배워왔다.

이런 가치평가가 학교에서 적용하는 대부분의 평가제도에 뿌리 깊이 박혀 있다. 이런 평가로부터 우리는 가능한 많이 맞아야 하며, 실수를 최소화해야 한다는 것을 배우게 된다.

다시 말하면 ‘실수는 나쁜 것’이라고 배우는 것이다.

주위를 한번 둘러 보라.

실패 할까봐 두려워 새로운 것을 시도하지 않는 경영자, 주부, 학생, 교사. 정치가, 회사 중역, 음악가 그리고 또 얼마나 많은 사람들이 있는가.

우리는 밖에 나가서 실수하지 말라고 배웠다.

그러나 이것은 아주 사적인 환경을 제외하고는 많은 경험을 할 수 있는 기회를 스스로 박탈할 뿐이다.

실수가 나쁜 것이라는 신념에 집착하면 새로운 아이디어를 생각해 내려는 시도를 하지 않게 된다. 독창적인 아이디어를 생각해 내기보다 정답을 찾아 내려고 더 고민한다면 정답을 얻기 위한 규칙, 공식, 절차를 무비판적으로 수용할 수밖에 없을 것이다.



# 스스로 창조적이라고 생각하라

나는 경기에서 승자와 패자 간의 가장 큰 차이점 중의 하나를 알고 있다.

승자는 이기는 것을 상상하고, 패자는 보통 지는 이유나 변명을 생각한다는 점이다.

몇 년 전 한 대규모 유류 회사는 기술자들의 창조력 부족이 큰 문제였다.

이 문제를 해결하기 위해서 심리학자들을 초청했다.

학자들은 창조적인 사람과 덜 창조적인 사람 간의 차이점을 찾아 내려고 했다.

그리고 그 차이점을 발견함으로써 창조적이지 않은 사람들을 자극할 수 있을 것이라고 생각했다.

심리학자들은 기술자들의 교육 배경에서 성장과정, 좋아하는 색깔에 이르기까지 모든 것을 조사했다.

3개월의 연구 끝에 다음과 같은 중대한 차이점을 발견했다.

“창조적인 사람들은 스스로 창조적이라고 생각하고,  
창조적이지 않은 사람들은 자신이 창조적이라고 생각하지 않는다.”



# 아이디어 실행을 위한 조언

“아이디어가 아무리 훌륭해도 쓰지 않으면 아무런 소용이 없다.  
아이디어는 실행에 옮겨야 한다.



## 실행을 위한 직접적인 조언

- ① 불만을 가져라 : 불만이 없다면 잠재적인 문제와 기회를 발견하는 데 필요한 자극이 없는 것이다.
- ② 구체적인 계획을 세워라 : 자신의 목표에 도달하는 장면을 마음 속에 떠올릴 수 있는가?
- ③ 그것을 한 대 쳐라 : 아이디어가 실현되기를 기다리지 마라.  
실행에 옮겨라.
- ④ 장애물을 없애라 : 목표에 도달하는 방해가 되는 요인들을 찾아 내어 어떻게 제거할 것인가?
- ⑤ 위기에 처하게 하라 : 천적과 같이 물탱크에 보관된 물고기는 싱싱하다.

# 아이디어 실행을 위한 조언



- ⑥ **지지를 얻어라** : 주변에서 당신의 아이디어를 지지할 때 당신은 더 창조적이 되기 쉽다.
- ⑦ **팔아라, 팔아라, 팔아라** : 위대한 아이디어를 가지고 있다 해도 팔 수 없다면 성공할 수 없다.
- ⑧ **용기를 가져라** : 두려움이라는 황소와 맞서 싸우는 것이야말로 대단한 일이다.
- ⑨ **스스로에게 마감기한을 주어라** : 사람을 가장 고무시키는 것은 마감기한이다.
- ⑩ **싸워라** : 아이디어를 실현하기 위해 당신은 전사(戰士)가 되어야 한다.
- ⑪ **끈기를 가져라** : 크림 속에 빠진 개구리 두 마리 중의 한 마리는 발을 버둥거리며 가라앉지 않기 위해 할 수 있는 모든 일을 다했다. 그리고 결국 심하게 움직이는 바람에 크림이 버터가 되어 그 개구리는 빠져 나갈 수 있었고, 다른 한 마리는 죽었다.  
당신은 얼마나 끈기가 있는가?



감사 합니다