



# 아이디어창출 및 발명의 발상기법

강 신 묵  
〈새생각회 회장〉

## 조립식 상품과 견본 판매

가구 판매의 생각을 바꿔 보면, '부피하고의 싸움'이라고 할 수 있다. 생산공장에서 판매장까지의 운반은 부피로 볼 때, 대부분 공기를 나르는 것과 같은 것이다.

판매장에 진열하는 데도 넓은 면적이 든다. 손님이 샀다고 해도 배달의 문제가 기다리고 있다. 현상을 조사하면 할수록, 수요의 증가가 많으면 많을 수록 가구 판매는 쉽지 않다.

그러나 만일 조립식 방법에 다른 조립, 도장공장이 다른 가구점을 만든다면 어떻게 될까?

생산공장에서 조립공장까지는 도장도 안한 부품만 보낸다. 흠날 걱정도 없고, 공기를 보낼 필요도 없다. 진열장에는 의장마다 한개씩 견본만 전시한다. 그 곁에 재질견본, 도장견본, 부속 장식견본을 두고, 그것의 조합은 고객의 자유로운 선택에 맡긴다. 만일 모두 부품을 조립하여 진열했다고 한다면, 굉장한 면적을 차지했을 것이다.

견본판매장이 거꾸로, 좁은 판매장이면서 수 많은 종류의 가구를 판매할 수 있게 된다.

가구는 작은 것은 말고, 그대로 가지고 갈 수 없다. 제조 계획과 지역별 배달 계획을 잘 조합하면, 배달비의 절약도 될 것이다.

대형 매점의 급속한 성장이 눈부시다. 옆가판매를 하는 큰 매점도 요즘은 자유롭게 살 수 있도록 풍부하게 고루 갖추기 시작했다.

그러자니 매장면적이 자꾸 넓어지는 것은 피할 수 없는 운명이다. 땅값이 오르는 것은 이같은 움직임에 제동을 걸어 그것을 예상하고 큰 점포는 무리한줄 알면서도 가게 옆에 또 개점한다. 그것은 매점 면적이 탐이 나서 하는 것이다.

매점 면적이란 원래 팔리는 상품이 차지하는 면적이었다. 안 팔리는 상품이 차지한 면적은 아무리 고객이 그 앞을 지나다니더라도 창고 면적에 지나지 않는다. 그렇다면 처음부터 그 곳에 놓여있는 상품을 안 팔겠다고 한다면 어떨까? 그래서 견본판매장이 탄생한다. 고객은 견본을 보고 사고 싶으면 견본의 옆에 있는 쪽지를 계산기에 내면 된다. 점원은 그 계산서에 따라 창고의 상품을 꺼내어 고객의 돈과 바꾸면 된다. 고객은 상품이 나올 동안 대기실로 되어 있는 어플전같은 대면판매장에서 물건을 사면서 기다린다.

만일 견본판매가 성공한다면 매장은 좁아도 되고 도둑맞지 않으며 점원은 적어도 된다. 계산서로 통계를 잡을 수 있는 덩까지 있어서 일거양득이다.

## 발명가는 좋은 협조자를

‘목숨을 바칠 심복이 없는 영웅은 사흘이 못 간다’는 속담처럼 아무리 뛰어난 발명가도 사업화를 위해 대성하려면 자기 일처럼 지켜주는 ‘친구의 협조’가 따라야 한다.

강철왕 카네기는 젊었을 때 피츠버그의 철공장의 한 사무원으로 값싼 월급장이에 지나지 않았다.

어느 해 상용차 영국에 갔었다. 그때 친구가, “새로운 강철제조법의 실험을 보러 가자.”고 권하자 발명광인 그는 곧 견학하러 갔었다. 그 곳은 값비싼 강철을 보통의 철과 같은 값 정도로 만드는 실험을 하고 있었다.

가만히 바라보고 있던 카네기는 친구의 손을 잡고, “참 좋은 것을 보여 주었다. 고마운 인사를 어떻게 해야 좋을지 모르겠다.”고 했다. 곧 카네기는 저 유명한 ‘벡세마의 제강법’을 보았던 것이다.

그는 귀국하자마자 친구들을 설득하여 돈을 모아 드디어 강철제조회사를 만들었다.

세계적인 거부 카네기는 이렇게 해서 탄생했고, 아울러 벡세마고등학교의 교과서에까지 실리는 불후의 명성을 남겼다.

결국 벡세마 있기에 카네기며, 카네기 있기에 벡세마로 이 두 사람의 단짝이 협력했기에 둘 다 세계에 이름을 떨쳤다.

또 하나의 보기로 뉴욕에 사무엘이란 형사가 있었다. 그는 연구하기를 즐겼다. 직업탐에 많은 도둑을 조사하는 동안에 자물쇠에 대한 전문적인 지식을 가지게 됐다. 사무엘은 이것을 토대로 당시의 도둑이 못여는 자물쇠를 발명했다. 그러나 뜻을 이루지 못했다. 그래서 큰 마음을 먹고 부끄러움을 참으며 뉴욕의 변화가에 책상을 내어놓고 투자가를 모집했다. 이 결심에 하늘이 도왔는지 그 곳에 한 똥똥한 사람이 찾아왔다.

그의 이름은 세갈이었다. 그는 그의 자본을 중심으로 사무엘의 발명을 사업화했다.

지금도 세갈자물쇠 주식회사가 번영하고 있는데 그 사장에 사무엘, 부사장에 세갈이 앉아있다. 이것은 발명가가 좋은 친구를 얻은 본보기의 하나다. 이처럼 구미에서는 발명가와 경영자가 하나가 되어 비교적 사업화가 성공하기 쉽다.

우리 나라의 발명가도 하루 빨리 고립에서 벗어나서 좋은 협조자를 찾아내야 하겠다.

좋은 친구를 얻는 일은 발명을 살리는 비결이다. 발명과 자본이 잘 어울린 것이 바로 기업이 아닌가!

## 목표 분명 발명 살려

세상에는 돈을 벌고 싶다는 사람은 많다. 그러나 “당신은 돈을 얼마나 벌고 싶소?”하고 물으면 그것에 대답하는 사람은 매우 적다. 천만 원을 벌고 싶은지, 또 일억 원이 필요한지, 아니면 백억 원이 소원인지, 그 목표가 분명하고 이것에 따른 계획이 서야만 실행된다. 그저 ‘멍청스럽게 돈을 벌고 싶다’는 생각만으론 결코 돈이 벌려지지 않는다. 발명도 역시 ‘무엇을 발명할까?’라는 구체적인 목표를 세워야 한다. 보기를 들면 장화를 개량한다고 해도 어디를 개량하는 것인지 그것을 분명히 해야 한다. 계획이 서면 발명은 이미 절반이상 성공한 것이나 다름없다.

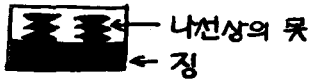
생선가게의 W군이 장화를 신고 얼음위를 잘 다닌다. 그러면 밖의 온도와 안의 온도가 다르기 때문에 신의 안이 눅눅해진다. 그래서 겨울에도 무좀에 걸려 고생한다.

“신의 안이 습하지 않게 할 수는 없을까?”에 목표를 두고 고무장화의 제조법부터 연구하여 드디어 앞 뒤에 공기가 통하는 구멍을 내어 성공했다.

포경선을 타고 있던 S군. 허벅지까지 오는



<그림 1>



<그림 2>



<그림 3>

장화를 신고 있어서 무릎을 굽히기가 거북스러워서, “무릎이 굽혀지는 장화를 만들고 싶다”는 목표를 세웠다. 이처럼 확실한 목표가 정해지면 이미 그 다음은 간단하다.

정강이 쪽에 주름을 낸 주름장화 <그림 1>를 의장출원하여 허가를 받았다. R어업사가

삼백 켈레 사서 시험하고 S고무회사는 그 끈리를 사 주었다.

N씨. 고무신 뒤꿈치가 잘 닳아 떨어지기에 가죽신처럼 징을 박고 싶었다. 고무이기 때문에 잘 되지 않았다. 고무창에 징을 박으면 어떨까? 하고 목표를 세워 연구했다. 그래서 고무를 틀에 넣어 가황할 때 나선상의 못이 박힌 징 <그림 2>을 넣은, 징고무신 <그림 3>을 만들어 성공했다.

이처럼 고무신만 해도 발명의 목표가 얼마든지 많이 있다.

인생의 목표도 구름 위의 것을 잡으려 하지 말고 손에 닿는 것으로 가깝고도 구체적인 것으로 하는 것이 바람직하다. 계획만 세우고 만다면 몰라도 실천하는데 뜻이 있는 것이고 보면 더욱 그렇다. <♣>

신간안내

현직 기사가 발로 쓴 창업 성공/실패 사례 10선

## 팽(烹) 전에 차려라

지은이: 최원룡      페이지: 276  
 판형: 신국판      가격: 5천8백원

현직 기사가 중소기업 창업에 성공한 사람과 실패한 사람의 사례를 소개하고 창업 성공의 길을 제시한 책자가 나왔다.

서울경제신문 중소기업팀장을 맡고 있는 저자는 취재 현장에서 만나 창업 성공자와 실패자 10명을 선정, 이들이 창업 과정에서 부딪힌 실제상황을 생동감있게 소개하고 성공/실패 원인을 분석, 제시하고 있다. 시중에 나와 있는 창업 안내서들이 이론위주의 교과서 수준을 벗어나지 못하고 있는데 비해 이 책은 생생한 현장의 이야기를 담았다는 점에서 눈길을 끈다.

책 이름 '팽(烹)전에 차려라'는 토끼 사냥이 끝나면 사냥개를 삶아먹는 토사구팽(兔死狗烹)의 신세처럼 나 이들이 직장에서 쫓겨나기 전에 자기 회사를 차려라는 의미. 저자는 직장인들이 회사에서 밀려나 실업자가 되기 전에 독립, 스스로 회사의 주인이 되라고 강조한다.