

아이디어 창출 및 발명의 발상기법

자금을 찾아 상품화하라

‘구슬이 서말이라도 꿰어야 보배’라는 격언이 있다. 발명도 마찬가지이다. 아무리 훌륭한 발명품이라 할지라도 세상에서 인정을 받아야만 진정한 가치를 발휘하게 되는 것이다.

때문에 발명가와 자금주는 뗄 수 없는 관계이다. 발명가가 구슬이라면 좋은 자금주는 구슬을 꿰는 실인 것이다. 이들이 만날때 발명품은 보배로서 빛을 내는 것이다.

세계에서 가장 많이 팔린 상품, 너무나 맛있어서 히틀러도 참지 못했다는 음료, 코카콜라.

이 최고의 상품도 한 때는 진흙속에 묻힌 진주였다. 만일 칸도라에 의해 구출되지 않았다면, 이 세기의 상품은 그대로 어둠속에 갇힐 뻔했다.

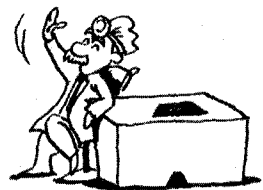
어느 날 저녁이었다. 칸도라는 한 사나이의 예기치 않는 방문을 받았다.

“이 음료수를 사주십시오” 그 사나이는 대뜸 한 병의 음료수를 내놓았다. 그는 몹시 남루한 옷을 입고 있었고, 많이 지친듯하여 보였다. 만약 다른 사람 같았으면 그를 즉시 내쫓아 보냈을 것이다. 그러나 칸도라는 달랐다. 칸도라는 아주 진지하게 그를 대했다.

“좋습니다. 제가 이 음료수를 사겠습니다.”

칸도라는 낯선 사내의 음료수를 맛본 뒤 쾌히 응낙했다. 그는 약국을 하면서 애써 모은 전 재산 5백달러를 서슴없이 내놓았다. 이 후 칸도라는 친구들을 설득하여 자금을 모으고 어렵사리 코카콜라 공장을 세웠다. 이렇게 되기까지엔 수많은 어려움이 따랐다. 이웃들은 그를 비웃었고 가족들조차도 그의 결정을 경솔한 행동이었다고 나무랐다.

그러나 그의 굳은 결심은 흔들리지 않았다. 그는 자신감을 갖고 사업을 진행시켰으며, 드디어 세계 굴지의 재벌로 군림하게 되었다. 비단 코카콜라뿐만이 아니다. 지금까지 세상에 유익함을 가져왔던 많은 발명에는 항상 자금주가 함께 했다.



동업자를 찾아 상품화하라

우리 속담에 '백짓장도 맞들면 낫다'라는 속담이 있다. 아무리 쉬운 일이라도 여러 사람이 함께 하면 더욱 좋다는 뜻이다.

발명도 이와 마찬가지로이다. 혼자서는 쉽게 해결할 수 없는 일들을 친구나 동료와 함께 노력하여 좋은 결실을 맺는 경우를 필자는 종종 보아왔다.

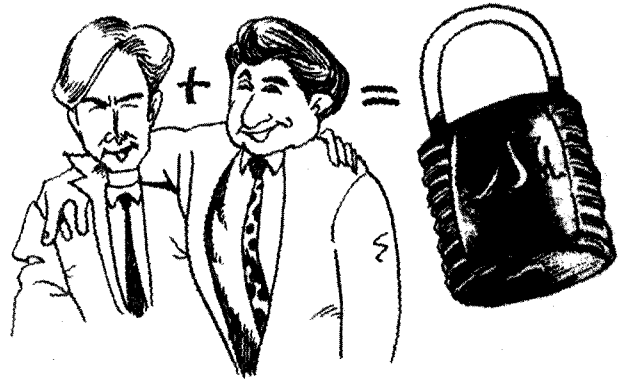
발명가에게 있어 친구는 동료도 되며 아이디어 제공자도 되고 또 자금의 조달자도 된다. 그래서 발명가에게 좋은 친구를 얻는 일은 그 무엇보다도 중요한 일이 된다.

"내 진실한 친구가 있었기에 가능했던 것입니다. 그는 내게 벅세마의 제강법을 보여 주었고, 그것이 내 인생을 바꾸어 놓았습니다."

강철왕 카네기는 성공의 비결을 묻는 사람들에게 이렇게 대답했다. 실제로 카네기는 벅세마 제강법을 이용하여 싸고 단단한 강철을 생산해 냈고, 이 덕분에 세계 최고의 부호로 명성을 떨쳤던 것이다.

세계적으로 유명한 세갈자물쇠 주식회사도 좋은 동업자가 있었기에 성공할 수 있었다. 세갈자물쇠를 고안해냈을 때, 유감스럽게도 그것을 상품화할 자금이 없었다. 이 때에 나타난 것이 동업자였다.

"이렇게 좋은 자물쇠를 만들고도 상품화하지 못하다니... 정말 안타까운 일입니다. 제가 자본을 대겠습니다. 함께 사업을 일으켜봅시다."



세갈은 사무엘이 만든 자물쇠의 장래성을 굳게 믿고 동업을 제의했다. 이렇게 하여 세워진 세갈자물쇠 주식회사는 나날이 번창하게 되었다.

이것을 계기로 하여 사무엘과 세갈이 깊은 우정을 나누게 된 것은 당연한 일이었다. 그 후에도 두 사람은 함께 기업체를 운영하며 서로에게 도움이 되었다고 한다.

이렇게 발명가와 동업자가 협력하여 사업화에 성공하는 것은 우리가 배워야 할 점이다. 우리나라의 발명가도 좋은 동업자를 찾는다면 더 좋은 결과를 얻을 수 있을 것이다. <王> **발특 9811**