



第4話

發明主題選定이 成敗가 能

發명을 취미나 道樂으로만 삼고 돈과는 별개의 것으로 생각하는 사람이라면 모르거니와 적어도 그렇지 않은 봉급쟁이나, 工員, 主婦 또는 一定 職業人들이 처음에는 취미로 시작한 發明이라 하더라도 費用은 상당히 든다.

家族의 生計를 떠맡은 世帶主가 發明에만 沒頭한 나머지 妻子息의 餬주림을 돌보지 않는,

어찌 보면 奇人的 發明家들도 흔히 발견된다. 發明을 하는 限 반드시 成功해서 나라를 위해, 大衆을 위해 그리고 家族의 生活을 위해 이바지할 수 있는 主題를 찾지 않으면 안된다.

그러면 무엇을 발명할 것인가? 이것을 잘못 짚으면 성공하기란 하늘의 별 따기다. 우리나라 뿐만 아니라 世界 어디에서나 그와같은 失敗發明家들이 꿈만씩으며 지내고 있을 것이다.

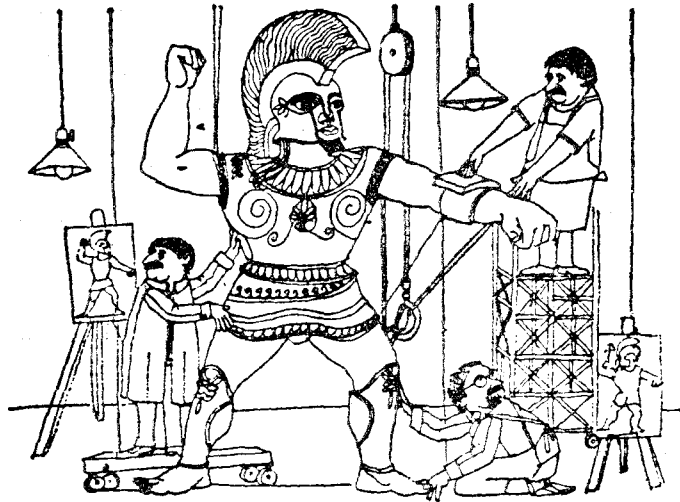
반드시 세상에 없는 것을 만들어내는 것만이 발명이 아니다. 이미 우리 주변에 널리 보급되어 있는 물건 중에 이를 좀 더 새롭게 편리하게 개량하면 그것 역시 실용신안이란 이름으로 발명이 되는 것이다. 이렇게 보면 四方八方에 실용신안의 대상이 되지 않는 것이 없다. 아마도 웃기는 소리 말라는 항의도 나옴직 하겠지만, 이는 특허제도를 전혀 모르는 사람의 생각일 것이다.

美國에서도 물러스케이트를 처음 考案한 사람이 特許權을 100萬달러에 팔았다. 用途에 따라 쇠못 대신에 나무못을 개발한 고안자는 年間 50萬달러의 收益을 올렸다. 구두끈을 매는 것이 불편하다고 이를 궁리 끝에 金屬고리로 바꾸어 고안해 낸 사나이는 실용신안권을 얻어 60萬달러에 그 權利를 팔았다.

傳統的 家業으로 이어온 구두방主人이 구두창에 박는 못을 빠지지 않도록 낚시비늘 같은 것으로 개량하여 한해 100萬달러의 純益을 올렸다.

가터의 양말대님은 실용신안권을 받아 단돈 5萬달러에 권리를 팔아 넘겼으나 이를 買收한 사람은 莫大한 돈을 벌었다. 공에 고무줄을 달아 빙빙 돌리는 장난감을 고안한 한 主婦發明家は 年間 5萬달러의 실시료를 받아들이고 있다.

주전자뚜껑에 작은 구멍 하나를 뚫어 물이 끓



을 때 증기의 힘 때문에 뚜껑이 덜거덕거리며 소리를 내지 않도록 한 간단하고도 사소한 고안, 이런 것들이 모두 人類의 生活에 편리성을 제공하고 있다. 결코 바보같은 일이 아니다.

이것은 얼마 오래지 않은 일이다. 第2次世界大戰 후 英國이 外貨不足으로 어려움을 겪고 있을 때 英國의 한 商人이 「물마시는 새」라는 장난감을 發明하였다. 그 原理는 실로 간단하다. 새의 몸을 비스듬히 경사지게 고정시켜 놓고 머리에서 콩무니까지 水銀寒暖計 하나를 관통시켜 넣었다. 기온이 더워지면 水銀이 점점 올라간다. 그렇게 되면 머리가 무거워지면서 아래로 기울어져 밑에 놓인 물컵을 쫓는 시늉을 하게 된다. 그것을 보는 사람에게서는 새가 물을 마시는 것과 똑같다.

물에 접촉되면 차거워지므로 水銀이 내려간다. 다시 머리가 위로 쳐들어지고 콩무니가 밑으로 처지면서 새의 몸은 前後가 上下운동을 하게 된다. 이것이 꼭 새가 물을 마시는 시늉으로 보일 수밖에 없다. 그야말로 간단한 고안이다. 그런데 이 장난감이 美國市場에 쏟아져 나와 날개 돌린듯 팔려 나갔다. 어린이들의 푼돈이 자꾸만 쏟아져 나와 모여서 山을 이루고 大西洋을 건너 英國으로 흘러 들어갔다. 이 장난감은 戰後 英國이 外貨를 벌어들이는 데 베스트셀러가 되었다.

그런데 美國의 장사꾼들이 가만 보고 있을 수만은 없었다. 그래서 考案해낸 것이 「알을 낳는 닭」이다. 이것은 태엽의 작동으로 닭이 뒤뚱거리

며 세네발자국 걷고나서 알을 쑥 낳고는 다시 뒤뚱거리며 걸게 만든 玩具로서 이 장난감이 美國 전역에 流行하면서부터 「물마시는 새」의 기세가 꺾였다는 것이다. 이것은 불과 30年전의 일이다.

연필 한쪽 끝에 고무지우개를 달아 훌륭한 고안을 했다는 이야기는 이미 發明夜話의 古典이 되었지만 여기서 한번 더 더듬어 보자.

美國의 필라델피아에 하이먼 리프먼이라는 가난한 畫家가 살았다. 어느날 아침 盥洗를 하고 있었는데 고무지우개가 보이지 않았다.

이곳 저곳을 뒤져 겨우 찾아내어 쓰고는 다음에 그림을 그리려고 보니 이번엔 연필이 어디론가 자취를 감추어 버렸다. 신경질이 난 리프먼이 연필을 찾는데 꽤 오랜 시간을 허비하는데까지는 그래도 괜찮았으나 이런 일들이 다시 되풀이되어서는 안되겠다는 생각이 머리를 지배했다. 그래서 연필 한쪽 끝에 실로 지우개를 묶어 버렸다. 리프먼은 그런대로 만족스럽게 그림을 그릴 수 있었다. 결국 연필 한쪽 끝에 지우개를 단 實用新案은 이렇게 해서 탄생되어 特許廳에 出願되었다. 그런데 리프먼은 이 權利를 팔수도 기업화할 수도 없었다. 이를 도운 사람이 윌리엄兄弟이다. 그는 고십끝에 라버鉛筆會社에 50萬달러에 팔아넘겼다. 윌리엄兄弟는 소개료로 리프먼으로부터 5萬달러를 받고 라버鉛筆會社로부터는 뉴욕市の 獨占販賣權을 따내 莫大한 돈을 벌었다.

(Ahn)