

# 아이디어창출 및 발명의 발상기법

〈前號에서 계속〉

## 발명가의 마음가짐

### 소재의 발견은 반(半)성공

발명은 훌륭한 소재를 발견하는 것으로 반은 성공이다.

미국인 네이슨 헐리스의 사례를 통해 알아본다.

헐리스는 나이 40이 되도록 작은 미용재료상을 경영하고 있었다. 말이 재료상이지 구멍가게에 지나지 않았다.

누구나 그렇듯이 40이 된 구멍가게 주인으로서 큰 꿈을 가질 여유가 없다.

그러나 헐리스의 경우는 달랐다. 그에게는 훌륭한 발명을 통해 대실업가가 되고야 말겠다는 꿈이 있었다.

‘언젠가는 때가 오겠지...’

헐리스는 틈만 나면 연구에 몰두했다. 벌써 수십가지가 넘는 발명에 도전해보았으나 결과는 번번이 실패가 많았다.

그러던 어느날이었다. 그날도 헐리스는 단골 거래처인 미장원에 화장품을 납품하러 갔다.

바로 이 미장원이 헐리스의 인생을 바꿔놓았다.

그때 미장원에는 5~6명의 여자들이 파마를 하고 있었다. 그속에는 자기의 아내도 끼어 있었다.

그러나 커다란 통같은 것을 뒤집어 쓰고 있는 머리에 여러 가닥의 전선이 천장에서부터 늘어져 걸려 있었고, 머리를 태울만큼 뜨거운 전열을 받고 있는 여자들의 모습은 차마 보기에도 딱했다.

그뿐인가, 오랜 시간동안 비싼 돈을 내고 그

런 고문을 받아야만 아름다워지기가 싫어 불쌍하기까지 했다. 순간 헐리스에게 기발한 생각이 떠올랐다.

‘그렇다. 파마를 집에서 직접 할 수 있는 기구를 만들면 틀림없이 성공할 수 있겠구나.’

헐리스는 단숨에 집으로 돌아와 연구에 착수했다. 참고서적을 뒤적이고 전문가를 찾아 모자라는 지식을 얻어 우선 웨이브액을 고안하고, 이어 중화재를 만들고, 끈이어 권모기와 고무밴드까지를 일사천리로 만들어 냈다. 그리고 이것을 다시 분홍색과 흰색의 선이 들어있는 예쁜 상자에 넣어 판매에 나섰다.

성공이었다. 여자들은 이 편리한 미용기구를 사려고 줄을 이었다.

이때가 1944년. 첫해에는 80만 달러, 다음해에는 4백만 달러의 매상을 올렸다.

1946년에는 ‘토니 파마’라는 상호와 상표로 미국 전역에 알려졌고, 다음해에는 프랑스와 영국 등 세계 각국에 까지 알려지게 되었다.

토니 파마가 날로 인기를 더해가자 미국의 미장원들은 고객을 잃고 이를 만회하기 위해 1백만 달러의 자금을 모아 역선전에 들어 갔으나 토니 파마를 이겨내기에는 역부족이었다.

이 놀라운 성장을 지켜본 미국의 지레트회사는 세계시장 독점을 위해 헐리스의 모든 권리를 2천만 달러라는 거액에 사들였다.

헐리스의 꿈은 40에서 45세 사이에 모두 이루어졌다.

요즘 우리나라 여자들도 헐리스의 토니 파마를 즐기고 있다.

소재의 발견이 중요함은 예나 지금이나 다를 바가 없다. 발명가가 되고, 발명가로 성공하려

“ 무엇을 발명할 것인가? 이것을 잘못 선택하면 성공하기란 하늘의 별따기다. 반드시 세상에 없는 것을 만들어내는 것만이 발명은 아니다. 기존 발명품을 개선하는 것도 발명(실용신안)이다. ”

면 좋은 소재를 발견 할 수 있는 지혜부터 가져야 한다.

### 주제 선택이 성패 가늠

발명을 취미 정도로 돈과는 별개로 생각하는 사람이라면 몰라도, 발명을 하는한 반드시 성공하여 나라를 위해, 대중을 위해, 그리고 가족의 행복을 위해 이바지할 수 있는 주제를 찾지 않으면 안된다.

무엇을 발명할 것인가? 이것을 잘못 선택하면 성공하기란 하늘의 별따기다. 반드시 세상에 없는 것을 만들어내는 것만이 발명은 아니다. 이미 우리 주변에 보급되어 있는 물건 중에 이를 좀더 새롭고 편리하게 개량하면 이것 역시 발명이 되는 것이다.

미국에서 롤러스케이트를 처음 고안한 사람은 그 특허권을 1백만 달러에 팔았다. 용도에 따라 쇠못 대신에 나무못을 개발한 사람은 연간 50만 달러의 순이익을 올렸다. 구두끈을 매는 것이 불편하다고 이를 궁리 끝에 금속고리로 바꾸어 실용신안권을 얻은 사람은 60만 달러에 그 권리를 팔았다.

전통적 가업으로 구두가게를 해온 사람은 구두창에 박는 못이 빠지지 않도록 낚시바늘 모양으로 개량하여 연간 1백만 달러의 순이익을 올렸다.

가터의 양말대님은 실용신안권을 받아 단돈 5만달러에 권리가 팔렸으나, 그 권리를 사들인 사람은 막대한 돈을 벌었다. 공에 고무줄을 달아 빙빙 돌리는 장난감은 고안한 한 주부발명가는 연간 5만 달러의 실시료를 받았다.

주전자 뚜껑에 작은 구멍 하나를 뚫어 물이

끓을 때 증기의 힘 때문에 뚜껑이 덜거덕거리며 소리를 내지 않도록 한 간단하고도 사소한 고안, 이런 것 들이 모두 인류의 생활에 편리성을 제공하고 있다. 하나같이 주제 선택에 성공한 발명들이다.

동화같은 사례도 있다. 이 사례는 40여년 전에 실제로 있었던 발명이다.

제2차 세계대전후 영국이 외화부족으로 어려움을 겪고 있을 때, 한 상인이 ‘물 마시는 새’라는 희귀한 발명을 하였다.

그 원리는 실로 간단하다. 새의 몸을 비스듬히 경사지게 고정시켜 놓고 머리에서 뽕무니까지 수은한난계 하나를 관통시켜 넣었다. 기온이 더워지면 수은이 점점 올라간다. 그러면 머리가 무거워 지면서 아래로 기울어져 밑에 놓인 물컵에 쫓는 시늉을 하게된다. 그것을 보는 사람에게게는 새가 물을 마시는 것과 같이 보인다.

물에 접촉되면 차가워지므로 수은이 내려간다. 다시 머리가 위로 쳐들어지고, 뽕무리가 밑으로 처지면서 새의 몸은 전후가 상하운동을 하게 된다. 그야말로 간단한 고안이다.

이 장난감은 미국에 수출되어 날개 돌힌듯 팔려 나갔다. 영국의 외화 벌어들이는 베스트 셀러가 된것이다.

그런데 미국의 상인들이 가만히 보고 있지 않았다. 그래서 고안해낸 것이 ‘알을 낳는 닭’이었다. 이것은 태엽의 작동으로 닭이 뒤뚱거리며 서니 발자국 견고나서 알을 쑥 낳고는 다시 뒤뚱거리며 걷게 되는 완구였다.

미국의 상인들은 이 발명품 완구로 영국의 ‘물 마시는 새’를 모두 영국으로 날려 보낼 수 있었다.<계속> (王 然 中 記)