

# 아이디어창출 및 발명의 발상기법

## 사례를 통해본 발명기법

### ‘피셔의 진공청소기’ 발명

세계에서 가장 먼저, 가장 많은 진공청소기를 사용한 나라가 미국이라는 것은 누구나 아는 사실.

청소로 부터 주부들을 해방시키며, 돈방석에 앉은 진공청소기의 발명가는 미국의 피셔.

선천적으로 몸이 약한 피셔의 소원은 남들처럼 건강하게 사는 것.

지병인 천식은 그의 사회생활조차 가로 막았다.

호흡 곤란을 일으키고 심할 때는 안면이 창백해지며 잠을 잘 수도 없어 앉아서 잠을 꼬박 세우기가 예사였다.

어쩌다 방안에 공기가 혼탁해지더라도 하면 그는 엄청난 고통을 감수해야 했다.

그래서 그에게 가장 필요한 것은 공기를 정화하는 공기 조절기 였으나 이 또한 아직 발명되기 이전.

피셔는 스스로 공기조정기를 만들기로 결심하고, 온갖 서적을 탐독하고 연구한 결과 공기조정기의 도면을 그릴 수 있었다.

그가 그린 도면은 전문제작업체에 맡겨져 하나의 공기조정기로 탄생되었다. 세계 최초의 공기조정기로 탄생되었으나 그것은 피셔만을 위하여 사용되고 있었다. 피셔는 자신의 괴로움을 덜 수 있는 것 만으로 만족해 특허출원같은 것은 생각조차 하지 않았다.

‘이렇게 편할 수가...’

피셔는 생활에 조금씩 자신을 갖기 시작했

다.

그동안 아무런 효과가 없던 약도 효과가 느는것 같은 기분에 그는 더없이 기뻐다.

그러던 어느 날, 사업을 하는 친구가 문병차 그를 찾아왔다.

‘오랫만에 밝은 얼굴을 보겠구만. 그런데 이 건 뭐가?’

피셔가 발명한 공기조정기를 발견한 친구의 눈이 빛나기 시작했다.

‘이거, 먼지와 티끌까지 빨아들이지 않아!?’

피셔의 자초지종을 듣고난 친구는 이 원리를 이용한 진공청소기 제작을 제안했다.

‘가능할까?’

‘가능하고 말고!’

피셔와 그의 친구는 서둘러 특허출원을 마치고 생산에 착수했다. 공기조정기도 함께 생산하려 했으나 이것의 수요는 진공기 청소기에 미칠 수 없다고 판단, 진공청소기 생산에 전력을 다하였다.

폭발적인 인기였다. 여자들의 입에서 입으로 번진 소문은 광고할 필요조차 없었다.

‘이렇게 편할 수가...’

피셔가 공기조정기를 처음 사용했을때 터뜨린 탄성이 진공청소기를 처음 사용하는 미국 주부들에게서도 터져 나왔다.

사업의 번창과 함께 피셔의 건강도 회복되어 갔다.

미국시장에 이어 세계시장으로 진출한 진공청소기는 지구촌 가정주부들의 사랑을 받으며, 피셔를 세계적인 발명가로 올려 놓았다.

### ‘이시가와의 ‘골무’발명

“공기조정기를 발견한 친구의 눈이  
 빛나기 시작했다.  
 이 원리를 이용한 진공기 청소기 제작을  
 제안했다.  
 폭발적인 인기였다.”

바느질할 때 없어서는 안되는 골무. 이 하찮은 골무도 손색없는 발명품으로 발명가는 월급장에서 어엿한 중소기업의 시장이 되었다.

발명가는 일본의 이시가와, 피혁공장에 다니는 이시가와가 어느날 귀가해서 보니 아내가 생계를 돕기 위해 샅바느질을 하고 있었다.

자세히 살펴보니 손가락이 아파 피로워하고 있었다. 손가락에 끼고 있는 재봉용 곰보쇠골무가 살에 박혀 아프기 때문이었다. 아내가 안스러워 눈물이 나올것만 같았다.

당장 그만두라고 하고 싶었지만 자신의 월급으로는 생계를 꾸려갈 수가 없어 가슴만 태우고 있었다.

‘무슨 좋은 방법이 없을까?’

이시가와는 손가락이 아프지 않은 골무를 만들어야겠다고 생각했다. 그러나 생각처럼 쉽지가 않았다.

그러던 어느날, 공장에서 작업을 하던 이시가와는 쓰레기통에 버려진 가죽 조각을 발견했다.

‘바로 이것이다.’

이시가와의 머리속에 기발한 착상이 떠올랐다.

쇠골무대신 가죽골무를 만들면 손가락이 아프지 않을 것이라는 확신이 섰었다.

쉬는 시간을 이용하여 가죽골무를 하나 만들어 퇴근하기가 무섭게 집으로 달려왔다.

아내는 무척 기뻐했다. 손가락이 아프지 않으니 능률도 오르고, 이에따라 수입도 늘어났다.

이시가와는 가죽골무의 특허출원을 마치고,

골무공장을 설립하기로 했다. 원료는 다니던 피혁공장에서 얼마든지 무료로 구할 수가 있었고, 작업은 안방에서 할 수 있어 별도의 공장을 설립할 돈이 필요치도 않았다.

이시가와의 가죽 골무는 금방 소문이 났고, 주문량은 날로 늘어났다.

이시가와는 골무에 승부를 걸기로 결심했다.

유사품의 난립을 막기위해 신제품개발을 서둘렀다.

가죽 안쪽에 셀룰로이드를 붙이기도 하고, 나무 판자를 붙이기도 하는 등 무려 11종에 이르는 신제품을 개발하여 실용신안 등록을 받았다.

어느사이 ‘골무’하면 ‘이시가와’라 할 정도로 이시가와의 골무는 유명상품이 되어 있었다.

이시가와는 이제 더이상의 아이디어는 없을 것이라고 생각했다. 그러나 그의 생각을 빛나갔다.

고베시즈라는 사람이 골무에 V자형 자국을 내어 그 가운데에 안전면도날을 넣어서 상처를 내지않고 실을 꿰게 하여 실용신안 등록을 받은 것이었다.

고베시즈는 이시가와에게 권리를 사줄것을 부탁해왔고, 계약이 이루어져 1개에 40전의 로열티를 지불하게 되었다.

‘아이디어 개발에는 끝이없구나.’

이때부터 또다시 신제품개발에 열을 올린 이시가와는 그후 50건이 넘는 골무를 개발하여 ‘골무의 대부’라는 말을 들으며 부와 명예를 누릴 수 있었다. <王>