

IDEA

아이디어 창출 및 발명의 발상기법



하찮은 물건도 특허가 될 수 있다.

발명가의 권익을 보호하기 위해 실시되는 것이 특허제도이다. 이 제도의 영역에는 아주 많은 분야가 포함되는데, 그 중에서도 특허 물품에 관한 것이 가장 많다.

물품으로 특허를 얻으려면, 발명품이 이전에는 볼 수 없었던 전혀 새로운 것이어야 하며 동시에 실용적인 것이어야 한다.

이 특허가 되는 물품 중에 가장 사람들의 입에 오르내리는 것이 조셉의 철조망이다. 지금은 이 철조망은 군사분계선이나 농장의 경계, 가정집의 방범 울타리 등으로 널리 쓰이고 있다. 그러나 이것은 조셉이 특허 출원할 당시만 해도 아주 새롭고 획기적인 물품으로 취급받았다.

조셉은 원래 양치기 소년이었다. 아침 일찍 양들을 초원에 몰아넣고, 저녁이 되면 우리로 되돌아 오는 것이 그가 할 일이었다. 언뜻 보면 아주 쉽고 간단한 일같이 여겨지나, 이 일에도 나름대로의 애로점이 있었다.

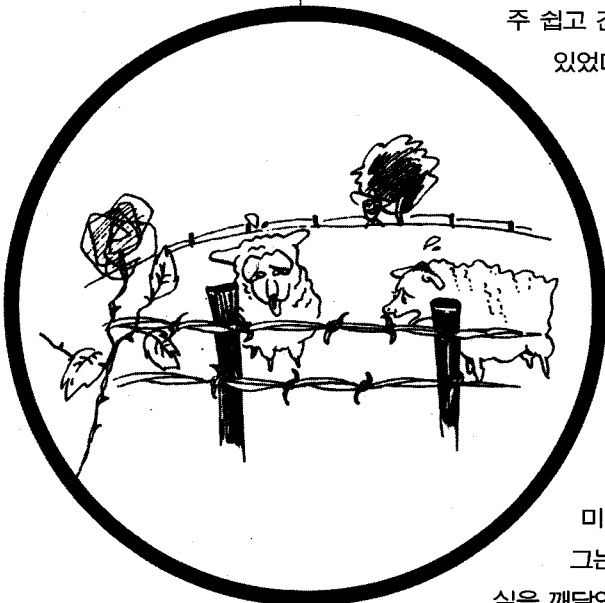
“도대체 양을 어떻게 지키길래 양들이 남의 농장을 다 망쳐 놓는거야! 정신차리고 똑바로 일하지 않으려면 차라리 그만 뒤!”

조셉이 잠시 한눈이라도 팔려하면 양들은 그 때를 놓치지 않고 울타리를 넘어가 주위의 농장을 맘대로 휘저어 놓곤 했던 것이다. 이 때문에 조셉은 주인에게서 호되게 꾸지람을 맞았다.

그러던 어느날, 조셉은 양들을 물끄러미 바라보던 중 새로운 사실을 발견하게 되었다.

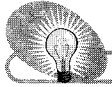
‘그것 참 이상하네! 다른 울타리는 제맘대로 넘어도 장미 덩쿨이 있는 쪽은 얼씬도 안하는데...’

그는 양들이 장미의 가시 때문에 접근하기 어려워한다는 사실을 깨달았다.



‘아해! 철사 울타리에도 장미처럼 가시를 만들어 달면 되겠구나.’

결과는 대성공이었다. 그는 이 철조망을 곧 특허출원하였고, 국내외에서 특허까지 받아냈다. 이후 1차세계대전이 터져 이 철조망은 국경선용으로 사용되었는데, 이 때 조셉이 받은 로열티는 11명이 1년 동안 꼬박 계산했어도 다 못할 정도로 많았다.



향기도 이용하라

‘이용할 수 있는 것은 최대한으로 이용하라’

기업체를 운영하는 사람에게 있어 이보다 더 적절한 성공법은 없을 것이다. 과감한 투자나 기업의 확장도 필요하지만 주어진 환경에서 최대한의 효과를 얻어내는 것이 가장 확실한 성공의 비결인 것이다.

우선 주위를 둘러보라. 모든것이 상품이고 자원이자. 물, 공기, 흙, 어느것도 소홀히 할 수 없다. 냄새도 팔 수 있는데 무엇인들 못 팔겠는가?

실제로 미국 캘리포니아주에서는 굴 향기를 팔고 있다. 물론 향기를 캔에 담아서 팔거나 하는것은 아니고 향기를 뿌려주는 서비스를 하는 것이다.

캘리포니아주를 달리는 고속버스는 중유에 굴의 향료를 넣어 사용하고, 또 차내에다 굴 향기를 뿌린다. 이러한 서비스는 굴의 생산지로 유명한 지역 특성을 살린 것이이기도 하고, 과일전문 생산업체인 ㅎ사의 광고전략이기도 하다. 거리에 넘쳐 흐르는 굴의 향기에 사람들은 ㅎ사의 과일을 생각하게 된다고 한다. 이 덕분에 ㅎ사는 판매량이 급증하였다.

미국 버몬트주의 ㄴ씨는 솔잎향기를 이용해 기업체를 세웠다. ㄴ씨는 젊은 시절 병으로 요양을 한적이 있었다. 그곳은 소나무가 우거진 아주 아름다운 곳이었다.

‘정말 좋은 냄새군. 머리가 맑아지고 병까지 낫는것 같아.’

그는 특히 그곳의 맑은 소나무 향기를 좋아했다.

‘이 좋은 향기를 많은 사람이 맡아보게 할 수 없을까?’

그는 오랜 궁리 끝에 솔잎 향기가 나는 비누를 개발했다. 이 비누는 대 인기를 누렸다.

이제 점점 냄새에 대한 관심이 높아져가고 있다. 향기가 나는 잉크인쇄가 개발되기도 하고, 냄새를 종이에 입히는 방법도 나왔다. 이대로 냄새에 대한 연구 개발이 계속 진행된다면, 냄새까지 전달하는 TV가 나올지도 모를 일이다. 아직은 먼 훗날의 일이긴 하지만... **발특9906**

