

# 파커의 만년필

**대** 개 훌륭한 발명은 양과 질에서 상승작용을 일으킨다. 불편함을 없애기 위한 한 사람의 단순한 아이디어나 간단한 기지가 많은 이들에게 그 혜택을 주기 때문이다.

오늘날 ‘만년필의 제왕’으로 불리는 파커만년필.

만년필 가게 수리공이었던 파커는 각진 만년필대를 유선형으로 바꾼 의장(디자인)하나로 파커만년필 회사의 반석을 다졌다.

파커가 만년필 가게에 취업한 것은 14세 때. 초등학교를 졸업하고 채 철이 들기도 전에 생활전선에 뛰어들 그는 열심히 일해 4년 뒤에는 경쟁자가 없을 정도로 이 분야에서 돋보이는 숙련기술자로 발돋움했다. 당연히 월급도 많이 받게 되었고 자신의 직업에 대한 긍지도 대단했다. 그런데 어느 날 여자 친구의 말 한 마디가 도화선이 돼 파커는 깊은 회의에 빠진다.

“내가 아무리 만년필 수리를 잘해도 높은 사람이나 부자가 될 수는 없을거야.”

파커는 이날부터 출근조차 하지 않고 방황하기 시작한다. 파커의 결근으로 가장 손해를 본 사람은 만년필 가게주인. 몸이 바짝 달아오른 그는 즉시 파커를 찾아가 워터맨의 펜촉발명이야기를 들려주었다.

순간 소금에 절인 듯 풀이 죽어있던 파커의 얼굴에 활기가 넘쳤다. 주인을 따라 가벼운 발걸음으로 다시 출근한 그의 하루하루는 또 다시 즐거움으로 가득 채워졌다.

이때 파커의 머리 속에는 이미 ‘유선형 만년필

대’ 라는 아이디어가 자리잡고 있었다.

그 무렵은 자동차도 비행기도 모두 유선형이었고 각종 생활용품도 유선형으로 바뀌는 ‘유선형의 전성시대’ 였다.

‘만년필대도 유선형으로 만들면 틀림없이 성공할 수 있을거야’

서둘러 의장출원을 마친 그는 밤마다 날렵한 유선형 만년필대를 만들었다. 판매처는 자신이 일하는 만년필 가게.

파커의 생각은 적중했다. 밤새워 생산해내면 낮에는 한 시간도 못되서 동이 났다. 이에 따라 파커는 이내 만년필가게를 그만두고 독립해 자신의 회사를 차렸다. 오로지 유선형이라는 한 가지 특징밖에 없었으나 파커의 만년필은 대기업의 제품들을 제치고 그해 시장점유율 1위에 올라섰다.

돌풍같은 파커 만년필의 등장에 당황한 대기업들이 이를 모방해 만들려해도 의장권에 쫓겨 전혀 손을 쓸 수가 없었다.

파커 만년필의 인기는 거칠 것 없는 상승기류를 타고 치솟아 매상고는 매년 두 배 이상 쑥쑥 늘어났고 세계 각국에 수출하기에 이르렀다.



한국발명진흥회 사업화지원팀 팀장  
왕연중 기

발·특2005, 10 |