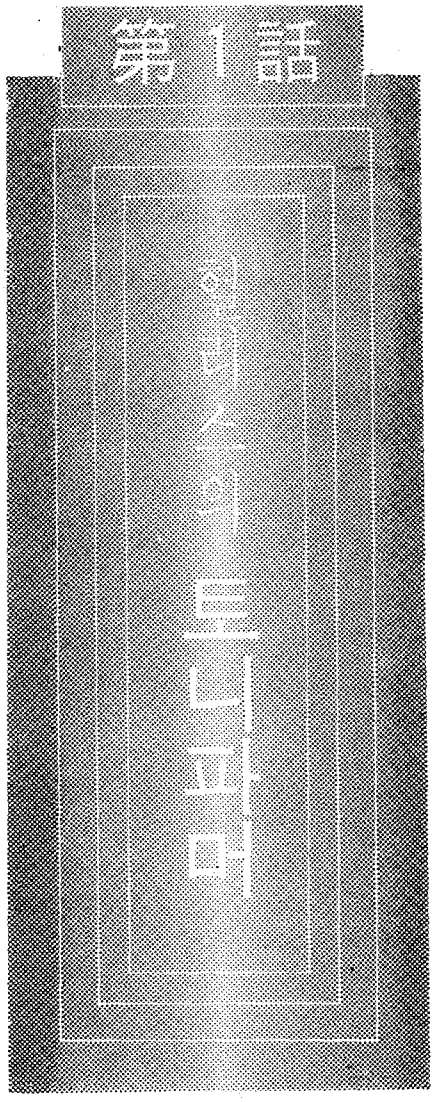
發明教室

이렇게해서 成功한 사람들의 이야기



美國 시카고에 네이슨 헐리스라는 40代의 사나이가 자그마한 美容材料商을 경영하고 있었다.

資本金 5,000달러, 아무리 보아도 대단치 않은 구멍가게에 지나지 않았다. 40이 된 구멍가게 主人으로서는 큰 꿈을 가질 겨를이 없었다. 누구라도 아마 그럴 것이다. 하지만 헐리스는 그게 아니었다.

「나에게도 發明이 하나 적중하면 大實業家가 된다. 이제까지 이것 저것 많이 고안해 보았으나 그것이 적중하지 않았을 뿐이다. 언젠가 때가 오겠지」 생각하고 專門化粧品의 發明에 沒頭하였다.

어느 날 日常처럼 化粧品을 納品하러 근처 美容院엘 갔다. 그 때 미용원에는 10餘名의 젊은 女人들이 머리파머를 하고 있었다. 얼핏 보니 거기에는 자기의 사랑하는 아내도 있었다.

그러나 커다란 통같은 것을 뒤집어 쓰고 있는 머리에 여러가닥의 電線이 천장에서부터 늘어져 걸려 있었고 머리를 태울만큼 뜨거운 電熱을 받고 있는 모습은 차마 보기에 딱했다.

그뿐인가, 오랜 時間동안 비싼 돈을 내고 그런 拷問을 받아야만 아름다워지는가 싶어 서글프기조차 했다. 이에 자극을 받은 헐리스씨는 「파머를 집에서 자작할 수 있는 機具를 만들면 반드시 成功할 것이다」고 생각했다.

단숨에 집에 달려와서 곧 硏究에 착수했다.

「發明은 훌륭한 素材를 발견하는 것으로 半은 成功이다」는 말이 있으나 사실 그대로 헐리스씨는 參考書를 뒤적이고 關聯人士들을 만나 智慧를 나누고 하여 우선 웨이브液을 考案하고 나중

에 中和劑를 만들고 捲毛器라든가 고무밴드 따위를 短時日內에 完成시켰다. 그러고 이것을 다시 분홍색과 흰색의 線이 들어 있는 예쁜 상자에 넣어 販賣에 나섰다.

헐리스씨는 자기의 發明에 대하여 自信感을 갖고 2個의 都市에 試驗販賣를 하였다.

마침내 그의 예상대로 婦人들은 이 便利한 美容機具를 사려고 殺到하였다.

첫해에는 80萬달러(現在 원貨 약 6億원),

다음 해에는 400萬달러(약 30億원)의 賣上을 올렸다.

1946年末에는 이 자그마한 토니라는 商號의 구멍가게는 美國 全域에 알려졌다. 廣告料만도 2次年度뒤 賣上高의 2倍로 불어났다. 헐리스씨는 宣傳에도 남달리 신경을 썼다.

예쁜 쌍동이 少女를 골라 한쪽은 토니의 파머를 자기가 직접하고, 다른 한쪽의 少女는 美容院에서 돈과 시간을 써가며 파머를 하는 모습을 比較해서 宣傳포스터를 만들어 어느 쪽이 토니의 파머인가 알아 맞춰 보라고 했다. 이 宣傳方法은 瞬息間에 100萬名의 女性이 토니의 파머세트를 사도록 하는데 奏效를 보았다.

그는 다시 여섯쌍의 쌍동아를 모아 한 쌍은 英國에, 한쌍은 프랑스에, 이런 식으로 飛行機에 태워 世界 各國으로 宣傳使節을 보냈다.

이렇게 해서 이제는 世界 수십개 나라의 女性들이 토니파머를 愛用하게 되었다. 自家파머가 全美國에 퍼지자 美容院들은 市場을 잃고 이를 만회하기 위해 100萬달러의 資金을 거두어 逆宣傳에 나섰다. 그러나 훌륭한 發明은 어떤 方法으로 든지 不可抗力이다.

불과 4年만에 이 파머의 改革期를 지켜본 지레트會社가 토니를 2,000萬달러라는 엄청난 돈을 내고 買收하였다.

헐리스씨의 꿈은 40에서 45세 사이에 實現된 것이다. 韓國의 女性들도 헐리스씨의 토니파머를 즐기고 있거니와 韓國의 헐리스가 다시 나오지 말라는 법도 없을 것이다.

發明은 富의 源泉

國力의 바탕!