

●『발명하는 사람들』에게 말한다

말(표현), 그냥하면 천냥, 발명하면 수천억 냥



김 병 오
한산중학교 교무부장
(ajukbo@hanmail.net)

스타강사('노자강의')의 도율 김용옥, '아우성'의 구성애 등)들 대부분이 말을 잘하는 전문가들이라는 것이다. 이들이 표현(말)하는 방법에 수많은 사람들이 몰려들고, 또 수없이 많은 스폰서들이 줄을 서서 기다리고 있으니 이들의 표현 방법, 즉 말도 일종의 발명이라고 생각해야 한다.

따라서 우리 발명하는 사람들은 이제 말하는 것, 그리고 그 말을 표현하는 방법도 발명이라는 것을 알아야 한다. 즉 '말 한마디에 천냥 빚을 갚을 수 있지만, 발명으로 만들어진 간편이나 광고 카피 하나는 수백 또는 수천억의 가치를 창출한다'는 것이다.

'1백원짜리 동전만 받습니다'

혹시 여러분은 이런 표현을 보신 적이 있는가? 광화문 지하철역 출구에서 구걸을 하는 사람이 자신이 몸 앞에 놓인 구걸그릇(일명 거지 깡통)에 써 놓은 표현이다. 만약 여러분이 그 구걸그릇 앞을 지나가게 되었다면 어떤 생각과 행동을 하게 되었을까? 그냥 웃고 지나가거나 아니면 1백원짜리 동전을 던지거나 혹시 1천원짜리 지폐를 넣을 수도 있었을 것이다.

그럼 구걸하는 사람이 이런 표현을 그릇에 써 붙인 이유는 무엇일까? 첫째는 지나가는 사람들이 자신의 존재를 인정하게 하는 것이고, 둘째는 머뭇거리지 말고 쉽게 던져 줄 수 있는 금액이 1백원짜리 동전으로 생각하였으며,셋째가 그냥 지나가

더라도 웃고 지나갈 수 있도록 하기 위함이었다고 한다.

또한 여러분은 지하철에서 여유를 갖기 위해 눈을 감고 잠을 청하고 있는데 허름한 옷차림에 얼굴과 손에는 검은 때가 가득한 구걸하는 젊은이를 만난 적이 있었을 것이다. 그는 눈을 감고 있는 여러분 무릎 위에 온갖 어려움을 토로한 이야기를 적은 용지를 어김없이 놓고 지나갔을 것이다. 그럼 여러분은 실눈을 뜨고 그 적힌 글귀 전체를 대충 읽어보고 그가 다시 그 용지를 회수하러 왔을 때 어떤 행동을 했는가? 그냥 돌려주거나 5백원짜리 동전, 1천원짜리 한두 장 정도를 그 용지와 함께 내밀은 적이 있을 것이다. 만약 아무 것도 주지 않았다면 그 순간 어떤 생각을 했는가?

꼭 돈을 주어야 할 의무가 있지 않음에도 불구하고 약간은 겸연쩍어 했을 것이 틀림없다. 그런데 만약 그가 내밀었던 용지 어딘가에 이런 글귀가 적혀 있었다면 여러분은 어떻게 했을까?

'1백원짜리 동전 한개만 도와주십시오!'

그래도 그냥 돌려주었을까? 아마도 주머니 어딘가에서 주인의 처분을 기다리고 있을 1백원짜리 동전을 더듬거리며 찾는 행동을 무의식중에 하지 않았을까? 전자에 받아든 용지보다는 후자에 받아든 용지에 훨씬 더 쉽게 도와주고 싶다는 생각을 갖게 했을 것이다.

위 사례는 같은 의미(혹은 목적)를 지닌 글귀라도 그것에 남들이 미처 생각하지 못한 그 어떤 무엇이 들어가 있을 경우에는 목적한 바를 더 쉽게 성취할 수 있다는 것을 의미한다. 다시 말하면 비록 목적하는 바가 구걸하는 일이라도 남들보다 한 발 더 앞서 새롭고 창조적인 요소(발명에서 특히 강조되는 요소)를 포함시킨다면 구걸하는 사람도 그 분야에서 앞서나갈 수 있다는 것이다.

'일단 한번 봐 주시렵니까?'

최근 길거리를 걷다보면 톡톡 튀는 간판을 내걸어 지나가다가 꼭 읽어보게 되는 것들이 참 많다. 자신이 운영하는 가게를 지나가는 사람들이 꼭 한번 쳐다보도록 간판을 걸었다면 일단은 성공이다. 무슨 물건을 파는 곳인지 알아야 필요할 때 찾아올 수 있고, 또 찾아왔던 손님 중에서 단골손님이 생기는 것이며 그 결

과로 많은 부가가치를 얻게 되어 성공할 수 있기 때문이다.

우리가 아무리 좋은 발명 상품을 진열해 놓고 기다려도 손님이 들어오지 않는다면 그 발명 상품은 무용지물이 되고, 더욱이 우리 발명하는 사람들을 슬프게 하여 오히려 가슴속에 깊은 상처를 주는 애물단지로 남게 될 것이다.

톡톡 튀는 이름(간판)으로 우리 머릿속에 남아있는 기업명이나 상품명, 그리고 그들을 소개하는 가게 이름들을 살펴보자. '좋은 사람들, 풀무원, 하나은행, 옹가네, 청정원' 등의 좋은 이미지를 내세운 회사명이나, '춤추는 가위손, 까끌래 보글래' 등의 독특한 미장원 이름, '그놈이라면(라면집), 인터넷 끊겨 내가 차린 PC방, 독(DOG)님 만세(에견집), 춤추는 브라 바람 난 팬티(여성 속옷 판매점)' 등의 간판은 이미 성공한 주인공을 만들어내고 있다.

최근 내가 보았던 분식집(떡볶이, 김밥 등) 간판 중에서 눈길을 끌어 기억이 남아있는 것은 '갓다줄까? 나가올래?, 라면군 우동군 그리고 김밥양의 삼각관계, 머글래 싸갈래' 등이 있다.

여러분이 길을 가다 이런 간판을 보았다고 가정하자. 개중에는 아무 생각 없이 지나치는 사람도 있겠지만 그냥 지나치지 않고 '저 간판 특이하다'라는 생각을 하거나 호기심에 한번 들어가 보는 사람도 있을 것이다. 아무 생각 없이 지나친 경우를 제외하고 간판은 제 역할을 다했다고 볼 수 있다. 이렇듯 길을 지나가는 사람조차 가던 길을 멈추고 봐 줄 수 있는 말(표현), 바로 그것이 우리 발명하는 사람들이 소홀히 해서는 안 되는 발명이다.

따라서 이제 발명하는 사람들은 지금까지 간과해 온 말의 중요성을 알아야 한다. '썰은 쏟으면 주워도 말은 하고 못 줍는다, 어해 다르고, 어해 다르다' 등 동서고금을 통해 수없이 많은 말에 관련된 속담은 말의 부가가치가 비단 현재에만 필요한 것이 아니었다는 것을 밝힌다.

장연이나 수업에서 쓰이는 말이나 간판, 그리고 발명품의 이름이나 회사 명, 하다못해 드라마 속의 주인공의 이름을 짓는 일이라도 '말'이란 앞으로 우리가 관심을 가져야 할 새로운 발명 분야임을 말하고 싶다.

말이 얼마나 중요한지 '꼭 말로 해야 아는가?'



엉뚱한 발상 하나로
세계적 특허를 거머쥔 사람들

생선장수의 화려한 변신 아라이의 통풍 장화



무슨 일이든 목표가 분명해야 성공할 수 있다.

발명도 마찬가지다. 생선장수에서 디자이너 겸 발명가로 화려하게 변신한 일본 사람 아라이가 그 좋은 예라 할 수 있다.

몹시도 가난한 집에서 태어난 아라이는 초등학교를 졸업하기가 무섭게 일을 해야만 했다.

'열심히 하겠습니다. 시키는 일은 최선을 다하겠습니다. 자신 있습니다.'

아라이는 이곳 저곳을 다니며 취직을 부탁했으나, 초등학교 졸업이 학력의 전부인데다가 나이까지 어린 그에게 어느 곳에서도 선뜻 취직자리를 내주지 않았다. 몇 날 며칠을 돌아다닌 끝에 겨우 생선 가게에 일자리를 얻었다.

그는 열음 창고에 생선을 입출고하는 일을 했다. 30도가 넘는 여름에도 열음 창고에서는 두꺼운 방한복을 입고 장화를 신어야 했다. 그렇게 하지 않으면 견디기 힘든 엄청난 추위였다.

'어휴, 추워. 이러다가 꽁꽁 얼어버리겠어. 하지만 이 정도로 물려설 내가 아니지.'

아라이는 두 손에 입김을 흐흐 불어 가며 생선을 열심히 날랐다. 어려서부터 온갖 고생을 하며 자란 아라이에게는 이 정도 추위쯤은 문제되지 않았다.

그러나 정작 문제는 다른 데 있었다. 바로 장화였다. 열음 위

를 걸을 때, 장화 안팎의 온도 차이로 장화 안에 습기가 생기는 것이었다. 그 습기 때문에 장화 속이 찌근덕 찌근덕 거리다가 나중에는 미끌거리며 심한 불쾌감과 함께 악취까지 풍겼다.

이렇게 며칠을 일하다 보니 아라이의 발은 무좀에 걸리고 말았다. 아무리 발을 깨끗이 씻어도 소용이 없었고, 무좀은 점점 심해질 뿐이었다.

'근본 문제를 해결해야지 이래서는 안 되겠어. 장화 속에 습기가 생기지 않도록 해야 하는데 무슨 좋은 방법이 없을까?' 아무리 머리를 쥐어짜도 좋은 생각이 좀처럼 떠오르지 않았다.

그러던 어느날, 여느 때와 마찬가지로 생선을 열음 창고로 나르던 아라이는 우연히 생선가게 주인이 신고 있는 그물망 가죽구두를 보았다.

'야, 참 좋겠다. 저런 그물망 가죽구두는 통풍이 잘되어 발도 상쾌하고 땀도 나지 않을텐데…' 물끄러미 주인의 그물망 가죽구두를 바라보던 아라이에게 갑자기 영뚱한 아이디어가 떠올랐다.

'맞아, 바로 구멍이야. 내 장화에도 구멍을 내면 습기가 차도 통풍이 잘 되니까 쉽게 말라 버리겠지? 어디 한번 해보자.' 아라이의 생각은 맞아떨어졌다. 장화 바닥 위쪽 뒤에 작은 구멍을 뚫어 통풍이 되게 해 보았더니 습기가 감쪽같이 사