

# 약속

박덕규

시인 · 소설가

“이 책 삼십만부 이상 나가면 천만원대 자가용을 한 대 사드리겠습니다!”

요즘 출판사 회식 자리에서 자주 듣게 되는 말이다. 물론 발설자는 그 출판사 사장. 천만원대 자가용을 얻을 후보자는 막 신간을 낼 필자. 실제로 이년전인가, 모 문예지 신인상을 받은 장편소설을 두고 한 사장과 필자간의 약속이 ‘아반테’ 인가 ‘크레도스’ 인가로 이행된 바 있다. 그 뒤에 아예 계약서에 몇 만 부 이상 팔릴 때는 인세와는 별도로 자동차 한 대를 준다는 단서를 달자는 필자들이 생겼다고 한다.

지난해 ‘밀리언셀러’라는 대형사고(?)를 낸 한 작가가 올해 초 갑자기, ‘초보운전’이라는 글씨가 나붙은 국내 최고급 자동차를 몰고다니는 걸 보니 이제 출판계의 베스트셀러 지상주의가 자동차를 선물하는 문화를 낳고 있는 거나 아닌지 모르겠다. 하기가, 책만 많이 팔리면 사장은 그 필자를 업고 다닌다 해서 어디 피곤이라도 하겠는가.

“야, 그게 뭐 잘 써서 잘 팔렸냐? 다 내가 발로 뛰면서 광고하라 홍보하라 영업하라 야단법석을 떨어서 팔린 거지.”

하고 필자를 우습게 아는 출판사 사장이 있기는 있는 모양이지만, 그런 사장조차도

“내가 자동차 한 대 탁 사드릴 테니까, 인세 늦게 준다고 너무 그러지 마시오.”

라는 식으로 ‘폼’을 채는 세상이 됐다. 사실, 지금이야 자가용 없는 세상을 상상하기 어려우니 그런 현상은 당연하다고 볼 수도 있겠다.

내가 뭐 지금, 자동차 외판원한테 고객 정보를 제공해서 구전이나 챙기려는 속셈으로 이런 말을 하는 게 아니다. 이 자동차 선물 시대에, 새로운 필자와 만날 때마다

“이 책 베스트셀러만 되면 양복 한 벌 맞춰드리지요.”

하고 말하면서 계약서에다 필자가 원하지도 않은 ‘양복 조항’을 반드시 기재하고 있는 한 출판사 사장 얘기를 들려주고 싶다.

80년대 중반, 출판계에 입문한 지 3년째이던 그 사장은 그때 막 ‘영업과장’ 직책을 얻고 그즈음 새로 나온 시집 판매에

주력하고 있는 중이었다. 그의 어깨를 툭툭 치면서 격려해 준 사람이 시집의 필자였다.

“오 과장, 무슨 수를 써서든 만부만 팔아봐요. 그러면, 내가 양복 한 벌 맞춰 주지.”

양복이라고는 단벌뿐인 때이긴 했지만, 양복 욕심은 꿈에도 없었다. 그리고 시집을 만부 판다는 일이 결코 쉬운 게 아니었다. 요행인 것은 그 무렵부터 시집 부문이 비소설류에서 빠져나와 따로 시집 판매 순위가 공개되었다는 사실이었다. 그는 한 대형서점의 매장 담당자를 구워삶아 그 시집을 시집 순위 10위에 오르게 하는데 성공했다. 기적은 그 다음부터 일어났다.

그 책은 일년에 걸쳐 백만부가 넘는 판매고를 올렸다. ‘쨌돌이’로 소문난

“지난해 ‘밀리언셀러’라는 대형사고(?)를 낸 한 작가가 올해 초 갑자기, ‘초보운전’이라는 글씨가 나붙은 국내 최고급 자동차를 몰고다니는 걸 보니 이제 출판계의 베스트셀러 지상주의가 자동차를 선물하는 문화를 낳고 있는 거나 아닌지 모르겠다.”

사장마저도 전직원을 제주도로 여행시켜 주는 혜택을 보았다. 양복 따위는 그도 필자도 까맣게 잊어 버렸다. 그러던 어느날 사장실 문 앞을 지나다가, 필자가 사장에게 하는 말을 그는 들었다.

“출판사에서 영업한다는 사람들이 시가 뭐고 시인이 뭐하는 사람인지 정도는 알아야 되지 않겠어요? 지난번에 시인과의 대화 때 초청돼 가서 마치고 독자들하고 어울렸는데, 그때 그 서점의 점원이라는 아가씨가 그러더라고요, 영업과장이라는 사람이 피죄죄한 양복을 걸치고 와서 무명시인 끼지만 한번만 봐달라고 그래서 자기가 순위에 올려주었으니 자기한테

한 톱 내라고요. 내가 얼굴이 화끈거리서 혼이 났다구요. 날더러 무명시인이 다 뭘니까? 명색이 출판사 과장이 그래서야 되겠어요?”

그가 출판사를 차린 것은 그로부터 8년 뒤였다. 몇 가지 사업에 손을 대다가 마지막 3년을 음식점 장사로 기세를 올렸다고 들었다. 출판 시장은 달라져 있었지만, 목표를 정해 달려가는 저돌적인 그의 영업 방식이 아직은 주효했다. 통속적인 내용을 담은 출판물들이 주 상품이었지만, 돈이 생기니까 사람도 모이게 마련이었다. 나도 그중 한 사람이었다.

“전 무식하니까, 선생님들께서 좋은 거 개발해서 말씀해 주시면 뭐든지 밀어드리지요.”

출판기획자의 한 사람으로 그와 인연을 맺은 내가 그에게 제공한 기획물이 한때 베스트셀러 작가였던 한 시인이 쓴 장편동화였다. 그동안 이름이 퇴색되었다 해도 그래도 출판계에서는 신화적인 일로

전해오는 주인공이었으므로 다시 통할 수 있다는 계산이었다. 사장은 채제를 불렀고, 시인은 계약을 하기 위해 사장실로 들어왔다.

그때부터였다. 사장이 ‘양복 계약’을 체결하기 시작한 것은.

“사장님, 그 사람한테 베스트셀러 되면 양복 해준다고 하고선 어떻게 된 겁니까?” 내가 소개한 필자들의 책이 베스트셀러에 오를 때마다 나는 그렇게 상기시켜 준다. 그러면 그의 대답이 이랬다.

“무슨 양복요? 베스트셀러란 게 다 조작인 거 모르세요? 필자들이 세상이 어떻게 돌아가는지 모르고 글을 쓰고 있으니, 나 참, 창피해서...” ❖

