



중국문화의 속살 들추기

《중국인·중국문화 에세이》 펴낸
허세욱 교수

날갯죽지를 조리해서 그 살을 발라먹기도 한다. 노신의 주인공 아큐와 공을기는 열악한 자기조건과 환경을 자기위안과 자기도취로 극복하는 중국인의 전형을 보여준다. 한편 중국인의 습관적인 생활어 '부즈다오'(모른다)에는 개인주의와 이기주의가 스며 있다.

“문학은 개인과 민족의 운명을 반영합니다. 근대 이후 한국·중국·일본의 역사적 운명은 문학에 서로 다른 양상으로 반영되었습니다”고 말하는 그는 중국이 반식민지와 내전을 거치는 동안 방황적이고 각성적인 문학을 산출했다면, 한국은 식민지 경험을 통해 비극적이고 애수적인 문학을 생산했다고 본다. 한편 근대화 과정에서 부국강병의 길을 걷은 일본은 궁정의 문학을 산출했다는 것이다. 세 나라의 정체성이 새롭게 정립되면 자기개성적인 문학과 문화가 발달될 수 있을 것이라고 기대한다.

중국문학통사라는 거대한 벽화를 이루는 《중국고대문학사》·《중국근대문학사》를 집필한 데 이어 올해 말경에는 《중국현대문학사》를 완성한다. 내년 정년퇴임 후에는 중국문학사에서 가장 개성이 뚜렷하고 자아의식이 강했던 이태백의 시문학 연구에 전념할 예정이다.

— 박천홍 기자

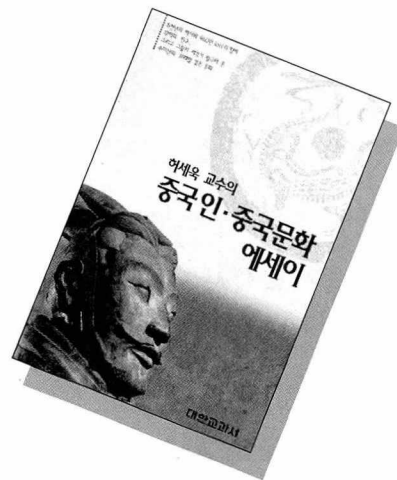
12억의 인구가 땀줄을 문은 960만km²의 땅, 그 지리적 공간 위에서 펼쳐온 5천년의 역사와 수미산의 모래알 같은 황토문화. 중국·중국인·중국역사 하면 우선 떠오르는 이러한 수량적 규모에 우리는 압도당한다. 한편 오랑캐, 누추한 외양, 자장면집 등 중국인에 대한 고착된 이미지는 그들을 비아냥의 대상으로 격하시키기도 한다. 상대방을 턱없이 우러러보거나 까닭없이 깔보는 이러한 심리에는 진상에 눈감는 소아병적 기질이 깔려 있다.

“한 사람을 알려면 그 오관과 의식주는 물론, 그를 길러준 지질과 내력을 빼놓을 수 없습니다. 나아가 그의 얼굴이나 말에 나타나지 않는 속마음까지 살펴보아야 합니다.”

고려대 허세욱 교수(64)는 느낌이나 인상으로서가 아니라 그 골격과 마당을 들추고 밟으면서 한 민족의 실체에 접근한다. 그가 펴낸 《중국인·중국문화 에세이》(대한국과사)는 문학과 역사의 현장에서 벌어지는 다양한 삶의 양태와 변화가 담겨 있다.

“중국문화의 근저에는 유가와 도가가 상호침투하고 있습니다. 그런데 우리는 주자학 일변도의 유가문화만을 수용했습니다. 이것이 우리문화의 편협성을 낳게 한 요인 중의 하나입니다.”

40여년의 연륜을 헤아리는 중문학자의 학문적 열정과 삶에 대한 통찰력이 스민 이 책에는 중국인의 여러 얼굴이 담겨 있다. 그들은 동서 1만리에 걸쳐 성을 쌓는가 하면 작은 상아에 30개의 공을 파듯 정교하게 조각한다. 하루에 3백잔이 넘는 술을 흘쩍이는 시인이 있는가 하면 오리의



바둑과 정치학이 마주한 반상 대담

《바둑의 발견》 펴낸 문용직씨

벗어나지 않으려는 지구적인 셈이지요.”

바둑과 사회, 서로 상처된 부분의 기회비용으로 학위를 얻었지만 여전히 바둑에 대한 애착을 가지고 있던 그는 또다시 외도를 꿈꾼다. 현대 바둑의 본질을 규명하자고 생각한 것이다. 바둑은 아는 만큼 보인다라는 생각 끝에 성인들을 대상으로 하는 바둑 이론서 집필에 들어갔다.

“또다시 바둑인가 하는 고민도 했습니다. 하지만 대부분의 이론서들이 나무만 있고 숲이 없어 바둑의 진정한 세계를 보여주지 못하고 있다는 생각을 했습니다. 바둑의 근본적인 문제들을 해결해줄 책도 없었습니다.”

바둑의 역사, 바둑과 정치, 현대 바둑의 분석, 그밖에 바둑 수법을 설명하기 위해 현대과학에서 말하는 패러다임 개념까지 도입했다. 바둑의 이해를 정확히 돕기 위한 과학적 언어도 도입했다. 이러한 모든 시도는 결국 바둑을 알면서 즐기자는 주장에 근거한다.

올해부터는 다시 반상 앞에 앉을 생각이다. 하나의 수법을 집중적으로 다룬 《단 한 칸의 연구》와 만법은 하나의 길로 통한다는 주제로 《이창호와 현대 바둑》 등의 이론서도 펴낼 예정이다.

— 오완진 기자

가지 않은 길에 대한 미련을 떨치기가 쉽지 않다. 그래서 더러는 한꺼번에 두마리 토끼를 잡겠다고 덤벼든다. 전문 바둑기사이자 정치학 박사인 문용직(41)씨는 《바둑의 발견》(부·키)을 통해 토끼몰이 방법을 보여준다.

어깨 너머로 배우기 시작한 바둑이 고등학교에 다닐 때에는 전국대회를 나갈 정도로 늘었다. 대회에 나갔던 것이 계기가 되어 충암고에 바둑 특기생으로 편입한 그는 3년 동안 오직 바둑에 몰두했다. 그러나 대학 진학을 앞두고 고민하지 않을 수 없었다.

“막연하게나마 반상 앞에 앉아 있는 동안 사회로부터 이탈하고 있는 것이 아닌가 싶었습니다. 사회에 대해 좀더 이해하기 위해 영문학을 배웠고, 대학원에서는 정치학을 전공했습니다.”

대학원을 다니며 어느 정도 사회와의 거리감을 좁혔다고 생각한 그는 다시 반상 앞에 앉는다. 83년에 전문기사로 입단한 뒤로 서서히 두각을 나타내기 시작했다. 87년 4단으로 승단했으며 88년에는 제3기 프로신인왕전에서 우승했다. 이어 제5기 박카스배에서 조훈현기사와 정상 다툼을 벌일 정도로 성장했다.

바둑계의 주목을 받던 그는 또다시 바둑과 멀어진 길을 걷는다. 정치학 박사과정을 이수하기 위해서였다. 전문기사로 활동했다면 지금쯤 이름을 날리는 기사들과 어깨를 나란히 했을 터이다.

“누구는 반상에서 세상을 논한다고 합니다. 하지만 전문기사가 되면 반상 위에 세상은 없고 전투만 있을 뿐입니다. 정치학을 전공한 것은 세상의 숲에서





영혼의 향 전파하는 향수철학

《향수, 영혼의 예술》 펴낸 송인갑씨

향수를 영혼의 예술이라 부르는 이유는 향수 제조공정이 예술 창작과정에 비길 만큼 정교하기 때문만은 아니다. 향수가 그것을 사용한 사람의 체취와 어우러짐으로써 완성되는 상품이기 때문이다. 송인갑씨(42, 일호 컨설팅 크리에이티브 디렉터)는 향수를 즐겨 사용하는 사람들이나 혐오감을 가진 사람 모두에게 향수의 참모습을 알려주고 싶어 《향수, 영혼의 예술》(디자인하우스)을 펴냈다.

“향수는 첨단산업의 산물이라고 생각하는 사람이 많습니다. 하지만 향기는 인류의 역사와 함께 시작했습니다.”

고대 이집트 등지에서는 제사용으로 향료를 사용했고, 우리나라의 경우도 고려·조선의 선비들이 향패를 차고 다녔다는 기록이 남아 있다. 성경 창세기의 에덴동산이 향기로운 나무와 꽃들로 가득했다는 내용은 인류의 역사가 향기와 함께 시작됐음을 보여준다. 향수가 지금의 모습으로 탄생한 것은 1911년 패션디자이너 폴 브와레에 의해서였다. 의상이 보여줄 수 없는 감성을 표현하려 했지만 대중적인 성공은 거두지 못했다. 뒤이은 샤넬이 비로소 향수를 널리 알렸다.

“조향사들은 수천가지의 향을 후각으로 기억합니다. 이들이 브랜드 이미지에 맞는 향을 조합하고 유리공예가들이 어울리는 용기를 만들면, 하나의 향수가 완성됩니다.”

송씨는 향수산업이 21세기의 고부가가치 산업으로 각광받아야 하는 이유가 여기에 있다고 설명한다. 단순제조가 아닌 고도의 노하우를 필요로 하는 산업이기 때문에 경쟁력이 높다는 것. 하지만 우리나라에는 조향사를 키우는 교육기관은 물론

유리공예에 대한 관심도 거의 없다. 이웃나라 일본은 조향학원만도 100여군데로 이미 겐조, 요지 야마모토, 이세이 미야케 등 세계적인 향수브랜드를 가지고 있다.

“이탈리아·파리 등 향수의 본고장인 유럽지역을 돌며 2년여 동안 향수의 재료로 쓰이는 꽃·풀·나무·열매·동물, 향수제조업체의 제조과정, 각종 향수의 뒷얘기 등을 조사했습니다.”

어릴 때부터 눈을 감고도 사탕 제조회사를 맞출 정도로 남다른 후각을 가졌다는 그는 무역을 하던 아버지 덕에 일찍부터 향수에 관심을 가졌다. 그는 편견이나 선입견은 잘 모르기 때문에 생기는 것이라며 향수철학을 편다.

“같은 향수라도 사람에 따라 다른 향을 냅니다. 체취때문이지요. 인품이나 영혼의 흔적이 그대로 스며 있는 체취는 도저히 풀 수 없는 수수께끼 같은 것입니다.”

송인갑씨는 이번에 펴낸 책 외에도 대중들이 쉽게 접근할 수 있는 소설과 에세이로 향수철학을 전파한다. 이미 조향사를 주인공으로 한 소설 《신의 향수》를 펴낸 그는 잡지 《페이퍼》에 연재해 온 향수에세이를 곧 책으로 묶어낸다.

— 이현주 기자

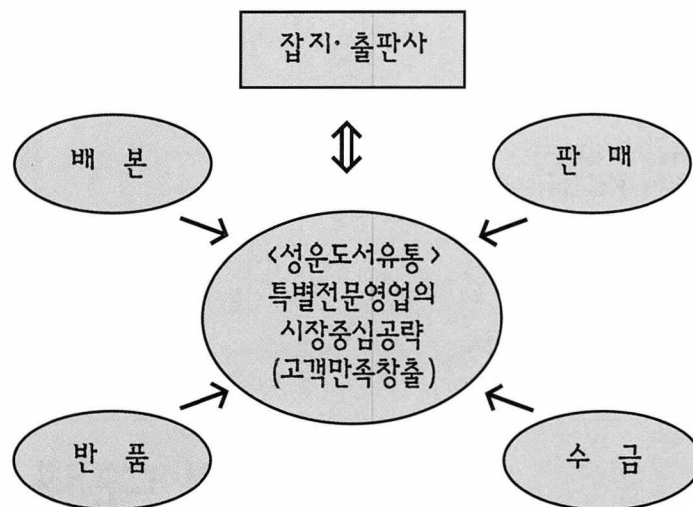


이름있는 간판잡지가 탄생되기까지는 ‘월간지 판매영업 대행사’란 탁월한 선택이 있었습니다!

“

예전의 유통업계의 비효율적인 영업 방법을 전문적인 경험과 책임을 갖고 조직적이며 체계적인 영업으로 귀사상품의 판매를 증진시키고 직·간접비를 최대한 감소시킴으로써 수익성을 극대화해 부응토록 동반자 역할을 저희 “성운도서유통”에서 책임지겠습니다

”



《고객만족경영도》

상 담 월간지판매영업 대행/
한 영 홍보대행/월간지정기구독관리

(株)성운도서유통

서울 용산구 후암동 423-1
Tel 02)775-0051, 775-4275
Fax 02)775-4276