



사랑플러스 대표 김건주 목사. 대형서점과 중소서점의 난점을 해결한 공간이 사랑 플러스라고 자신한다.

“사랑은 덤으로 드립니다”, 다윗을 닮은 작지만 큰 북카페 사랑플러스



서울강남에 문을 연 북카페 사랑플러스. 어린이를 위한 공간 '밤스트리하우스' 전경. 좋은 어린이 책을 선별한 서가는 기본, 시청각 시설까지 제대로 갖추었다.

책을 사랑하는 사람이라면 꼭 한 번 둘러보면 좋을 서점이 있다. 서울 강남에 자리한, '사랑의교회'가 운영하는 북카페 '사랑플러스'가 그곳이다. 칠십여 평 남짓한 크지 않은 공간이지만 책에 대한 사랑을 더하는 데는 사랑플러스를 따를 서점이 없다. 책에 대한 사랑만이 아니다. 최고급 브랜드 커피 '일리illy' 한 잔을 들고 느긋하게 서점을 둘러보면 가족과 타인에 대한 사랑까지 더해진다. 사랑을 덤으로 주는 북카페, 사랑플러스의 문을 열어보자.

▮ 독서문화를 만드는 문화생산자 역할

“'사랑의교회' 안에서 십 년 넘게 운영했던 작은 책방이 사랑플러스의 전신입니다. 신자와 일반인 모두에게 제대로 된 서비스를 해보자는 생각으로 사랑플러스를 열게 되었지요. 대형서점에 가면 책이 너무 많아 고민이고, 중소서점은 책이 너무 없어 고민입니다. 사랑플러스는 그 두 가지를 모두 해결한 서점입니다.”

대표직을 맡은 김건주 목사는 사랑플러스만의 차별화된 전략을 말한다. 대형서점과 중소서점의 난점을 해결했다는 김 목사의 말은 사랑플러스의 서가에서 확인된다. 종교단체 소유의 서점이라 해서 종교서만 준비하다고 생각한다면 오산. 사랑플러스의 서가는 체자, 사역, 소그룹, 문화, 세상읽기, 교양, 문학, 청년, 남성, 여성, 가정, 어린이 등의 주제로 분류되어 있다. 눈썰미가 있는 사람이라면 서가의 책 모두가 표지를 드러내며 전면으로 배치된 것을 또한 눈치챌 것이다. 대형서점식 장르별 분류는 책등만을 보이며 한 권이라도 더 갖춰놓으려 하지만, 김 목사는 천편일률적인 모델을 과감하게 뒤집었다. 좋은 책을 가려내는 안목에 자신하는 까닭이다.

“서점 오픈까지 혼자 작업을 해왔습니다만 더 좋은 책을 선별하기 위해 북마스터 모임을 최근 결성했습니다. 수준 있는 몇몇 분들은 활동 준비를 하고 있지요. 몇 종의 책에 추천사유를 적은 메모가 붙어 있는데, 북마스터 모임이 전문화되면 메모는 더욱 많아질 겁니다. 책을 전면으로 둔 것은 책을 만든 사람들의 고생을 알고 있기 때문이지요. 책등만 보이면 지금보다 몇 배의 책을 갖출 수 있을 겁니다. 독서문화를 만드는 문화생산자라 생각하고 일을 하고 있습니다.”

사랑플러스에서 가장 독특한 공간은 어린이 서가인 '밤스트리 하우스(꿈이 자라는 공간)'다. EBS의 어린이 인기프로그램 <야채극장 베지테일>을 소개한 '파운튼' 팀이 도와 부모와 어린이를 위한 아기자기한 공간을 꾸몄다. 좋은 어린이 책을 가려놓은 서가는



사랑플러스 식구들과 함께.



사랑플러스 한 쪽에 마련된 카페.



사랑플러스만의 서가분류법으로 분류된 서가 풍경. 친편일률적인 서점모형을 과감히 뒤엎었다.

기본, 시청각 시설까지 제대로 갖추어 놓았다. 밥스트리 하우스에서는 파운튼 팀의 동화 구연, 부모와 어린이를 위한 세미나 등의 프로그램이 진행될 계획이다.

▣ **미래형 중소 서점의 모델 제시**

사랑플러스 운영의 묘妙는 곳곳에서 엿보인다. 강남이라는 지역 특성을 파악해 자기계발과 리더십, 원서 서가를 특화시켰는가 하면, 문화공간의 의미를 더하고자 매장 한쪽에 예술가가 손수 만든 공예품을 전시, 판매하고 있다. 매장 2층은 신자들을 위한 공간으로, 설교테이프와 CCM 음반을 마련해 두었다. 운영의 묘가 특별하다 해도 인접한 강남 교보문고의 영향을 의식하지 않을 수 없지않느냐는 물음에 김 목사는 사랑플러스가 갖는 중소서점의 미래 모델을 들려준다.

“중소서점이 대형서점을 따라해서는 안 됩니다. 자신만의 색깔로 승부를 해야지요. 사랑플러스를 들른 사람들이 ‘어, 이런 책이 있었네’, 하는 말을 합니다. 대형서점에 없었느냐, 절대 아니죠. 너무 많은 책들 가운데 숨어 있어서 찾지 못했을 뿐입니다. 중소서점은 지역화되어야 합니다. 지역 사람들이 찾는 것이 무엇인지를 가려 특화경영을 해야 합니다.”

일반인들에게 아직 많이 알려지지 않아 사랑플러스의 매출은 주말과 평일에 큰 차이를 보인다. 특기할 것은 하루 최고 방문고객 8,000명, 하루 최고 판매금액 2,000만 원이라는, 중소서점으로선 놀랄 만한 판매고를 올렸다는 사실이다. 운영하는 교회와 인접해 있다는 이유만으로 이같은 성과를 설명할 순 없다. 사랑플러스보다 많고도 다양한 종교서적들을 갖춘 대형서점들이 근처에 한두 곳이 아니다.

▣ **문화의 사회적 공유 추구...**

다양한 기획·행사도

사랑플러스는 ‘플러스무브먼트’라는 자체행사를 기획, 진행한다. 지난 9월 1일, 서점 개업일에 맞춰 ‘한

국컨벤션’ 과 함께 플러스무브먼트 첫 행사를 펼쳤다. ‘한국컨벤션’은 전후戰後 시절, 가난에 굶주렸던 우리 아이들을 도와준 국제어린이구호단체, 사랑플러스는 매장을 찾는 신자와 일반인들을 대상으로 결연운동을 펼쳐 수혜국 어린이 50명을 후원하는 성과를 거뒀으며, 행사 마감일에는 한 달 총매출의 1퍼센트를 ‘한국컨벤션’에 전달하기도 했다. 행사가 진행되는 동안 서점 한쪽을 행사 주제와 관련한 책들을 전시·판매하는 공간으로 단장시켜 행사의 의미를 더하기도 했다. 비정기적으로 진행되는 플러스무브먼트는 앞으로 가족, 남성, 여성 등의 모임과 호흡을 맞춰 행사를 이어갈 예정이다.

“사랑플러스의 철학 가운데 하나가 문화는 사유화되어서는 안 된다는 것입니다. 책도 마찬가지입니다. 정보가 힘이 되는 사회에서 좋은 책은 전해지고 알려져야 합니다. 사랑플러스는 그러한 활동이 주체적으로 일어나는 공간이 될 것입니다. 나아가 한국 교회가 문턱을 낮춰 사랑플러스 같은 문화의 현장, 학습의 현장, 사랑의 현장을 만들어나갔으면 하는 바람입니다.”

북카페라 했지만, 널찍한 테이블과 아늑한 의자를 기대해서는 안 된다. 일렬식 테이블이 1, 2층에 준비되었고, 2층에는 불박이 의자가, 1층에는 의자가 없다. 김 목사는 사랑플러스가 사유의 공간이 되어야 하겠지만, 책과 떨어진 사유는 거절하겠단다. 서로들 얼굴을 맞대고 있으면 책과 멀어질 것이며, 의자 역시 고정해 두지 않으면 책보다 사람에게 먼저 다가간다는 얘기다. 작은 불편함을 알기에 사랑플러스는 최고급으로 꼽히는 ‘일리’ 커피를 최저 가격으로 판매, 이를 보상하고 있다. 사랑플러스의 책을 사랑하는 진득한 마음이 다시 한번 돋보이는 대목이다. 고객들 역시 그 정도 불편함쯤은 크게 신경쓰지 않는 눈치다. ‘책에 대한 사랑, 가족과 타인에 대한 사랑을 담으로 얻는 공간’으로 알려진 덕분이다. **한민**

취재 박용두기자 · 사진 박신우기자