



출판현장 | 서점가산책



## “대학로가 잃어버린 서점 · 지성 찾아드려요”

이음아트 ‘책 맛’ 우려내는 대학로 새 명소  
독특한 취향의 인문 · 예술서, 옛것과 새것이 어우러져

명색이 새해인데, 마음을 다잡고 책 좀 읽어보자고 대형서점을 찾은 주부 경성희(30) 씨. 연말연시를 겨냥한 카드진열에, 대형출판사들의 기획도서 광고문구에 오히려 정신이 어지러웠다. 그야말로 ‘도폐기 시장’이 따로 없었다.

“차분히 시선을 머물게 해주는 분위기 조성이 아쉬워요. 규모가 큰 서점에선 ‘책 아닌 것’들이 더 눈을 어지럽히는 것 같아요. 모처럼 책 한번 읽어보자는 마음도 그만 사라져버리곤 합니다.”

‘책의 천국’, 초대형 규모의 대형서점에선 그런 소망스런 풍경이 애초 불가능한 일인지도 모른다. 그러나 자신만의 마인드와 기획력을 갖춘 중·소 서점에선 충분히 실현 가능한 얘기다. 3개월 전, 대학로 동숭아트센터 부근엔 그처럼 ‘책 맛’을 제대로 우려내고 음미하게 해주는 서점 ‘이음아트’가 문을 열었다.

줄리 런던 Julie London의 감미로운 ‘러브 레터 Love Letter’ 운율을 따라 지하 매장으로 내려가니 사람 좋은 인사말이 내방객을 맞는다. 서점주인인 한상준(44) 씨다. 입구 한편에서 책을 보던 중년 남성 독자는 이어져 나오는 음악에 흠뻑 빠져든 모양이다. 노래를 흥얼거리던 그는 서가에 꽂힌 책을 꺼냈다 꽂았다 하며 시간가는 줄 모른다. 새책 코너에 머물던 발길은 어느새 중간

에 마련된 헌책 코너로 옮겨가 있다. 서점 안쪽에선 언뜻 아티스트처럼 보이는 개성 있는 차림새의 청년이 LP를 고르는 데 몰두하고 있다. 서가 사이 서점 중앙에 마련된 탁자와 의자가 유난히 눈에 띈다. 나뭇결이 그대로 드러난 탁자에 손때가 하나도 안 묻은 걸 보니 아직 손님들과 악수를 덜 나눈 모양이다.

### ‘서점 운영, 평생의 꿈’…주변 만류 무릅쓰고 특화전략 승부

한상준 대표는 개점한 지 3개월밖에 안 된 새내기라고 겸손해 했다. 아직 챙기고 공부할 것이 많다는 표정이었다. 출판통이었다면 또 모를까, 전혀 다른 분야에서 일하다 마흔 줄에 뒤늦게 책을 만지게 됐으니 부담도 적지 않을 법하다. 그렇지만 워낙에 하고 싶어했던 일이라 나이 연연치 않고 사회 초년병의 마음으로 자신을 다잡았다. 사실 그간 꿈으로만 간직해 왔던 서점 운영이 현실에서 이뤄졌고, 그것을 구체화하는 일에 몰두했던 지난 3,4개월은 그의 인생에서 무척 각별한 시간으로 기억된다.

“그동안은 생활을 위해 돈을 벌었지만 마흔네 살이 되면 서부터 내가 좋아하는 일을 하면서 살고 싶단 생각을 하게 됐어요. 그래서 결정 했죠. 그 전에 전혀 다른 일을 하곤 있었지만 문학을

전공하기도 했고, 그간 사회생활을 하면서도 책을 꾸준히 봐왔습니다. 관심의 끈을 놓지 않았던 게 많은 도움이 된 것 같습니다.”

서점을 내겠다고 했을 때 주변의 염려가 없었던 건 아니다. 책하고 담쌓고 사는 많은 사람들조차 대형, 온라인서점이 시대의 대세라는 사실쯤은 다 안다. 열정만 갖고 개인서점을 여는 게 무모한 짓이라는 건 한 사장도 모르는 바 아니었지만, 오랜 시간 꿈꿔온 만큼 나름의 특화전략이 있었기에 좀더 용기를 낼 수 있었다. 한 사장은 그 과정에서 시를 쓰는 조병준 씨 등을 알게 돼 귀한 충고와 격려를 얻었다며, 새로운 길을 택해 만나게 된 지인들에게 거듭 감사해 했다.

그럼 왜 하필 대학로였을까. 한 사장은 “그건 내 고집 때문”이라고 잘라 말했다. 서점 창업을 가시화하면서 목 좋은 자리, 어울릴 만한 자리를 찾다가 홍대 입구와 대학로가 물망에 올랐다. 출판사를 비롯해 편집기획사, 특화된 서점들이 여럿 포진돼 있는 출판 클러스터에 묻히고 싶진 않았다. 오히려 ‘문화의 거리’ 라면서 제대로 된 서점 하나 없는 대학로 일대가 더 매력적으로 다가왔다. 결국 1억 5,000만 원 가량을 투자해 서점을 열었다. 지금 매장은 매월 일정한 임대료를 지불하며 사용하고 있다.

#### ‘대학로 사람들’ 과 한 대표 ‘공통의 취향’ 깃든 책 가득

“제가 원하는 서점도 꾸려보고 싶었고, 대학로를 말 그대로 문화적 공간으로 가꾸는 데 일조해 보고 싶은 욕심도 생겼지요. 물론 사업성을 보지도 않고 자리를 잡은 건 아닙니다. 어떤 서점은 ‘없는 게 없다’고 선전을 하지만 사실 저희 서점에는 모든 종류의 책이 다 있는 게 아닙니다. 그게 바로 특화전략이라고 할 수 있어요.”

이음아트에는 주인만의 안목과 취향으로 들여놓은 특화된 책들이 진열돼 있다. ‘주인색’을 드러낸다는 점에서 영화 〈유브릿 메일〉의 맥 라이언이 운영하는 서점과 닮은꼴이다. 장르로 치면 예술, 인문 분야의 책들이 대다수다. 한 대표 말에 따르면 ‘마음을 따뜻하게 해주는 책들’이다. 존 버거의 책도 있고 로맹가리의 소설, 해외 유명 사진책, 연극 관련서 등이 그 중 대표적이다. 조만간 이음아트만의 분류법으로 다시 분류될 책들은 모두 한 대표 자신의 취향을 나타내주는 것들이다. 다행히도 이런 책들은 ‘대학로 사람들’의 취향과 닮은 데가 많다.

한편 서적 매장과 서적 매장 안쪽에 위치한 음반 매장은 책의 분위기와 어울리는 클래식, 재즈 음반이 소개돼 있다. 한 사장이 서적 셀렉션을 담당한다면 음반 코너에선 다년간 이 분야에서 실력을 인정받은 전문 기획자의 노하우를 발휘, 꼭 들어야 할 명반을 진열해 줬다. 흥미롭게도 책, 음반 코너 모두 신간과 새 앨범, 그리고 헌책과 중고음반을 모두 취급하는 시스템이다. 빛바랬지만 부정할 수 없는 명작, 그리고 따끈따끈한 새 콘텐츠, 즉 ‘OLD & NEW’가 모두 공존하는 셈이다. 요즘도 LP를 찾는 고객이 있을까 싶었으나, 뜻밖에도 LP가 가진 향수를 잊지 못하는 이들이 꽤나 많다는 설명이다.



대학로를 진정한 ‘문화의 거리’로 만드는 데 이음아트가 큰 일조를 했으면 좋겠다고 말하는 한상준 대표

“지금 우리나라 베스트셀러는 광고와 마케팅에 의존해 만들어진다고 생각합니다. 책을 오랫동안 읽고 접하며 가장 안타까웠던 점은 진짜 좋은 책들이 ‘밑으로’ 점점 가라앉는다는 겁니다. 베스트셀러를 소개하는 어느 서점과는 다른 선정 시스템을 택한 것도 그 때문이죠. 물론 일정기간 시행 착오가 있을 것입니다. 이런 특화된 책 소개와 구성이 저만의 욕심인지, 아니면 고객들도 원하고 있는 바인지는 6개월 정도 지나면 판명날 겁니다.”

당장은 실현할 수 없는 일이지만 먼 훗날 “이음아트에 소개된 책과 음악 리스트는 우리나라 어느 서점에 가도 구할 수 없더라”는 소리를 듣고 싶은 게 그의 욕심이다. 그런 뜻에서 한 사장은 새책도 새책이지만 구하기 힘든 헌책 텍스트들을 부지런히 구하는 데 발품을 들일 계획이다. 이곳 저곳에서 수집한 헌책을 먼 거리에 있는 각 지방의 독자에게 택배로 전달하는 시스템을 갖출 계획도 갖고 있다.

#### 이음아트만의 도서 분류…책문화의 ‘전도사’ 역할 해낼 터

한편 새로운 시도를 하면서 한 대표가 부딪힌 문제 중 가장 큰 난점은 역시나 유통문제였다. 좋은 콘텐츠의 책은 이미 많이 나와 있는데, 대형서점 위주로 시장이 형성되면서 중·소형 서점을 외면하는 분위기가 적지 않다는 것이다. 한 대표는 “출판사로선 물론 한두 권 남짓 가까스로 판매를 하는 소형서점과 거래를 하는 게 큰 소득은 없을 것”이라며 “그러나 출판계나 일반 독자들 모두 중·소형 서점의 필요성을 한번쯤 생각해 줬으면 하는 바람”이라고 말했다.

“문을 연 후 새로운 경험을 많이 해보게 됩니다. 얼마 전에는 마케팅, 홍보 차원에서 블로그를 개설했죠. 많지는 않지만 저희 서점 특성과 맞는 분들이 찾아주시는 걸 보면 참 반갑더군요. 서점에 직접 찾아오시는 분들은 하루 평균 3,40명입니다. 그렇다고 그 분들이 매번 책을 구입하는 건 아니니까 손익분기점까지 가려면 갈 길이 멀죠. 이제 석 달 되었으니 급하게 생각하진 않을 겁니다.”

한 대표의 바람은 “하루 종일 책 한 권을 다 읽고 가도 좋으니, 내가 마련한 의자에 편하게 앉아서 책을 보고 가는 고객들이 많았으면 좋겠다”는 것. 이음아트가 사람들에게 그만큼 편안한 공간이 되길 바란다는 뜻이다. ■

취재 김청연 기자 | 사진 박신우 기자