

# ‘예술’과 ‘인간’이 책으로 만나는 곳

디자인 · 예술서 1번가, 심지 · 아트 앤 드림  
영리보단 고객과의 지속적 커뮤니티 추구

대형 마트에서 상품을 하나 하나 뜯어보고 비교하면서 쇼핑하는 것이 힘든 것처럼, 책과 사람으로 붐비는 대형서점에서 제대로 책의 맛을 음미하며 고르는 건 거의 불가능하다. 오히려 장을 보듯 책을 사버리는게 더 익숙해진 요즘이다. 동네 서점에서 찬찬히 책 구경도 하고 서점 주인과 책 이야기도 나누며, 힘들게 찾던 책을 발견하는 소박한 기쁨을 맛보는 건 옛이야기처럼 돼버렸다. 하지만, 주의 깊게 살펴보면 작지만 속이 꽉 찬 서점들을 동네에서 종종 발견할 수 있다.

디자인, 예술 서적 전문 서점인 심지SIMJI와 아트 앤 드림Art'n Dream이 바로 그런 곳이다. 주변에서 입소문을 듣고 찾아 온 손님들이 단골 고객이 되어 버리는 곳, 디자인, 예술 분야에선 둘째가라면 서러울 정도로 명성이 자자한 전문 서점들이다. 주로 수입 원서들이라 고가의 책이 많지만 이곳에서만 구할 수 있기 때문에 책을 찾는 이들에겐 사막의 오아시스 같은 곳이다. 심지와 아트 앤 드림은 단순히 책을 파는 서점이기 이전에 단골 고객들이 주인과의 오랜 친분을 나누고, 책에 관한 애정을 공유하는 공간이기도 하다.

## 심지, 건축 · 인테리어 디자인 전문서의 '베테랑'

논현동 안세병원 사거리에서 학동역 쪽으로 가는 길가에 위치한 심지 서점은 차를 타고 지나가면 주위의 큰 건물에 묻혀서 자칫 지나쳐 버릴 만큼 아담한 가게다. 하지만, 천천히 걸어가다 보면 상큼한 연두빛 간판이 한 눈에 들어오는 곳이다.

심지 서점의 이성환 대표는 20여년이 넘게 건축, 인테리어 디자인 관련 전문 서적을 수입 · 공급하는 일을 해왔다. 심지 서점을 연지 8년째인데, 대형 서점들의 물량 공세 속에서 이런 작은 전문 서점이 생존할 수 있었던 핵심 전략은 바로 ‘좋은 책’을 구비해 놓는 것이다. 이 대표는 “서점 주인의 책을 보는 안목이 중요하다”고 말했다.

“관심을 갖고 좋아하는 일을 오랫동안 하다 보니 일종의 감각이라는 게 생겼습니다. 책의 성격상 유행에 민감한 분야라 최신 트렌드를 파악하는 것 또한 필수죠”

오랜 현장 경험을 바탕으로 구입한 책들을 고객들에게 자신 있게 추천해줄 정도가 되다 보니, 필요한 책은 모두 구할 수 있다는 신뢰가 쌓이며 단골 손님이 많아졌다. 건축, 인테리어 전문 서적을 취급하는 만큼 건축가, 인테리어 디자이너, 간판 디자이너, 관련 분야 교수들이 주 고객층이며 가끔씩 학생들이나 연예인들이 찾아오기도 한다.

## 고객과의 만남 공간 지향...트렌드 파악하며 발품 팔아

“우리 서점에서 팔린 책에 나온 작품, 디자인들이 현장에서 응용된 것을 보면 기분이 좋죠. 고객이 원하는 책을 찾아 줬을 때가 가장 보람있습니다. 귀한 책을 구해줘서 고맙다고 인사하러 오는 사람들을 보면 뿌듯하죠.”



그러나 건축 경기를 타는 일이라 자금난에 힘겨워할 때도 있다. 안 팔린 수입 서적들은 반품이 되는 것도 아니어서 일반 서적을 다루는 것보다 힘든 점도 많다. 그래서 “이런 전문 서적은 책을 많이, 빨리 팔아서 수익을 내야 하는 일반 대형 서점에서 취급하기 힘들다”는 게 이 대표의 설명이다.

심지는 눈앞의 이익보다는 단골 고객들과의 만남을 소중하게 이어가는 곳이다. 단순히 책만 파는 공간이 아니라 문화를 심고 인적 네트워크를 만들어가는 공간을 추구한다. 작년 11월부터는 2층에 사랑방을 만들어 디자이너들의 스터디 모임을 위한 공간으로 활용하고 있다. 또, 신간뿐만 아니라 구간도 비치해서 고객들이 언제든 찾아와서 원하는 분야의 책을 읽고 참고할 수 있도록 하고 있다. 체계적으로 잘 꾸며진 온라인 사이트(www.simjibook.com)에서도 구하는 책을 쉽게 찾고 구입할 수 있다.

심지는 건축 박람회나 리빙 페어 같은 전시회에 꾸준히 참여해서 책 홍보도 하고 고객들과 대화를 나누는 섭터 역할도 하면서 적극적으로 고객을 찾아 나서고 있다. 이 대표는 이 밖에도 “고객에게 자신 있게 추천해 줄 수 있는 책을 구비하는 것, 수익을 재투자하고 즐겁게 고객들을 만나는 일, 트렌드를 읽는 안목을 갖고 부지런히 발품을 파는 일” 등을 소규모 전문 서점 운영의 노하우로 꼽았다.

“이젠 손님 외모만 봐도 무슨 일을 하는지, 어떤 책을 구하려고 온 사람인지 파악이 될 정도”라며 환하게 웃는 이 대표의 말에선 자신의 일에 애정을 갖고 부단히 노력하는 사람다운 자신감이 배어났다.

#### 아트 앤 드림. 예술커뮤니티 추구 복합문화공간

신사동 가로수길을 걸어 내려가다 보면 ‘아트 앤 드림’이라는 멋진 이름을 가진 서점이 나온다. 삼면이 통유리인 투명한 유리벽 안쪽에 진열된 원색의 화려한 책들이 지나 가는 이의 눈길을 잡아끈다. 아트 앤 드림은 인테리어, 그래픽(광고, 일러스트) 디자인, 사진, 패션에 이르는 다양한 분야의 전문 서적을 갖춘 작고 내실 있는 예술 전문 서점이다.

아트 앤 드림의 김홍선 대표는 출판 영업직에 20년 이상 종사하면서 사진 원서를 수입하고 공급하는 일을 해왔다. 2001년에 문을 연 이곳은 김 대표가 책을 공급해주던 시절부터 인연을 맺어온 오래된 단골로부터 소문을 듣고 찾아온 고객들에



SIMJI

이르기까지 단골 손님이 많다.

신사동 가로수길은 주변에 디자인 전문 회사들이 많이 자리 잡고 있는 동네다. 이들 회사의 디자이너나 디자인 계통의 직장인들이 아트 앤 드림의 단골 고객들이다. 또 대학의 디자인학과 학생과 교수들도 주요 고객들이다. 이들이 대형 서점이나 인터넷 서점 대신 굳이 이곳에 오는 이유가 있다. 시중에서는 구하기 힘든 귀한 책들, 최신 유행을 담아 낸 아트 잡지들을 가장 빨리 만날 수 있기 때문이다. 김 대표는 단골 고객이 요청하는 책들을 직접 구해 주고 좋은 책이 들어오면 추천도 해준다.

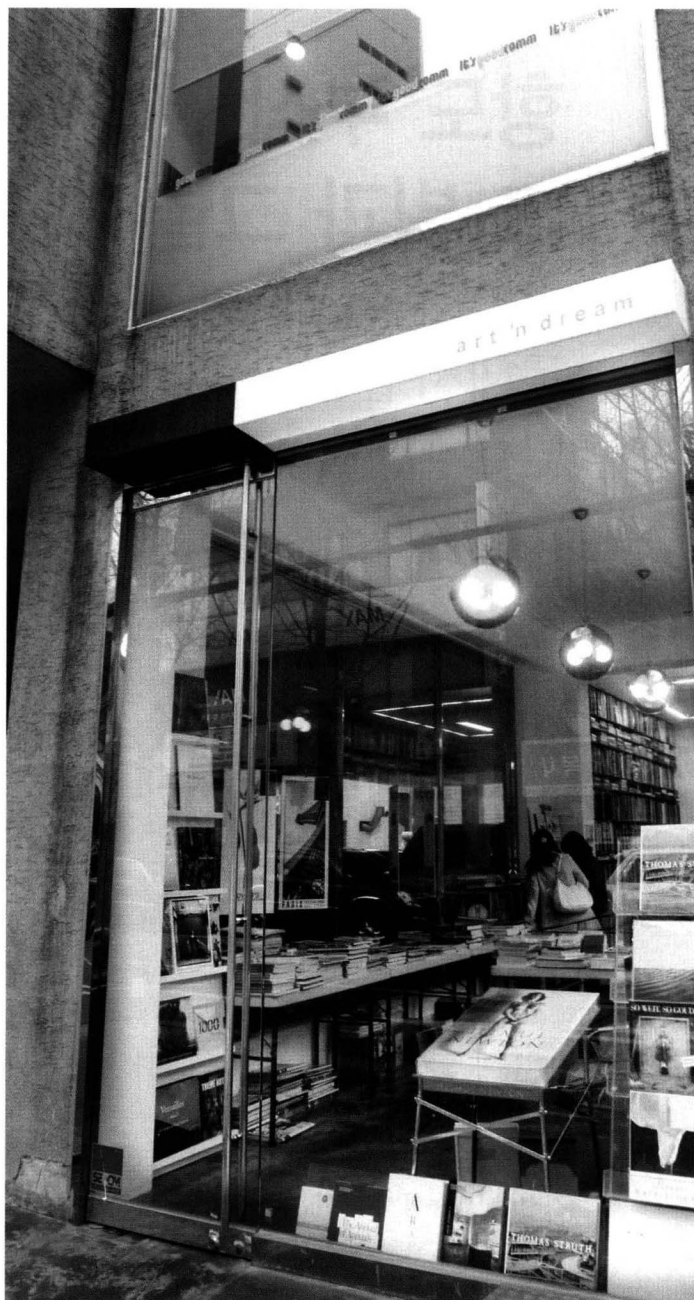
김 대표는 다양하고 세분화된 고객의 수요를 충족시켜 주는 것이 아트 앤 드림이 가진 장점이라고 했다. 다양한 분야 중에서 특히 사진과 그래픽 디자인 책을 많이 다루는 편인데, 해외에서 열리는 도서전에 참가해서 최신 유행을 파악하고 수입할 책들을 선별하기도 한다.

#### 국내외 최신, 희귀 아트북 고루 갖춰

그는 “새로운 책을 수입해서 선보인 것이 고객들로부터 반응이 좋을 때, 다른 데서 못 구한 책을 이곳에서 구했다는 인사를 들을 때 보람을 느낀다” 고 했다. “오랜 단골들로부터 ‘아트 앤 드림은 절대 없어지면 안 된다’ 는 말을 들을 때 가장 행복합니다.”

아트 앤 드림은 작년 12월 건물 지하에 갤러리를 개설해 사진, 디자인 계통 학생들의 졸업작품전과 디자이너, 작가들의 ‘그룹전’ 을 열었다. 단순히 책만 파는 서점이 아닌 예술 종사자들이나 디자이너들과의 커뮤니티를 구축하여 함께 소통하는 ‘멀티 스페이스’ 를 추구하는 것이다. 깔끔하면서도 감각적으로 꾸며진 홈페이지 ([www.artndream.co.kr](http://www.artndream.co.kr))는 분야별로 책을 쉽게 검색하고 구입할 수 있도록 고객 위주의 서비스를 제공하고 있다. **☞**

## 아트 앤 드림 Art 'n Dream



☎심지 512-1788, 아트앤드림 512-8909  
취재\_김지희 기자 사진\_박신우 기자