

내 인생의 스승, '서점 사람들' (7)

나의 '영업전략 브레인' 이 돼주었던 서점인들



글_ 한기호 한국출판마케팅연구소장

우리나라 출판은 양적인 면에서는 출판 10대 강국이
라 일컬어질 정도였지만 현실을 들여다보면 학습
참고서와 전집류가 비대한 성장을 보였을 뿐 단행본은
늘 열세였다. 그러나 1990년대 초반쯤 단행본이 활성화
될 조짐이 보이기 시작했다.

그런 흐름을 이끈 가장 큰 요인은 1987년 10월 19일
발표된 출판사 등록 자유화조치일 것이다. 그 전에는 출
판사 등록이 자유롭지 못해 지방에서 등록을 한 후 서울
에서 출판활동을 하거나 그도 아니면 출판등록을 사는
편법을 써야 했다. 그러나 출판사등록이 신고제로 바뀌
자마자 출판사 수가 급증했다. 1987년 말에 3,004개 사였
던 출판사 수는 1990년 말 6,296개 사로 늘어났다. 불과 3
년 만에 두 배 이상 늘어난 것이다. 그러나 신간 종수는
아무런 변화가 없었다. 종당 평균 발행부수가 증가하고
있었을 뿐이다.

실제로 출판시장의 활성화를 몰고 온 것은 세계저작권
조약(UCC)의 가입 등으로 인한 저작권 보호에 대한
기대감이었다. 덕분에 단행본 출판에 소극적이었던 전
집이나 학습참고서 회사, 신문사 등이 단행본 출판에도
적극적으로 관심을 기울이게 됐다.

게다가 1989년에 김영사가 펴낸 《세계는 넓고 할 일
은 많다》(김우중)가 최단기간에 밀리언셀러에 오른 것을
필두로, 1990년대에는 해마다 밀리언셀러가 몇 종씩 등
장하기 시작했다. 《배꼽》(오소 라즈니쉬, 장원), 《소설
동의보감》(소설 토정비결)(이재운, 해냄), 《소설 목민심
서》(황인경, 삼진기획) 등 역사인물소설 트로이카와 《세
상을 보는 지혜》(발타자르 그라시안, 둥지), 《반갑다 논
리야》(위기철, 사계절), 《여보게 저승 갈 때 뭘 가지고 가
지》(석용산, 고려원) 등이 그 즈음에 밀리언셀러에 오른
책들이다.

출판산장은 활발한 반면 국내 도서유통업계는 여전
히 영세성을 면치 못하고 있었다. 종로5가의 대학천 골
목에서 지계를 지고 책을 나르는 구조로는 더 이상 그 같
은 물량적인 확대를 수용할 수 없었다. 그런 어려움을극
복해보고자 공동창고제, 출판사와 서점의 공동협의체
구성, 일원화 공급안, 변칙영업 철폐 같은 여러 방안이
우후죽순 제기되었다.

이런 상황에서도 출판사들은 '한탕주의'에 빠져있었
다. '밀리언셀러'라는 산을 나라고 오르지 못할 법 있나
하는 심리가 팽배해졌다. 그때 나는 '대형유통기구의 정
착으로 기대되는 유통구조 현대화' (계간 <책마을>, 진
명서적, 1991년 겨울호)라는 글을 썼다. 출판계의 현안
문제에 대해 공식적으로 쓴 첫 글이었다.

그 글에서 나는 "현재 출판사들의 살아남기 위한 자
구노력은 '잘 판매되는' 책 내기에만 혈안이 되어있다.
제대로 된 출판물이 유통구조에서 제 대접을 받지 못하
는 세태를 그대로 반영하는 것이다. 한탕주의로 남발한
'급조 가건물'들이 한 장 한 장의 벽돌을 차분히 쌓아올
린 제대로 된 건물이 설 자리를 남겨놓지 않는 것이다.
이 세태는 유통구조의 현대화가 이룩되지 않고는 출판
의 건전한 발전을 기대할 수 없다는 것을 입증하는 것"
이라고 지적했다.

하지만 유통구조의 현대화는 하루 아침에 이룰 수 있
는 일이 아니었고 나도 살아남는 것이 중요했다. 그러기
위해서 가능한 한 책을 많이 팔아야 했다. 당시 창비에서
는 편집회의에서 책의 출간 여부에 대한 최종적인 판단
을 했다. 나는 그 회의에 단 한 번도 참여한 적이 없었다.
개인적으로 이런 책을 내면 어떻겠느냐고 이야기를 한
적은 있지만 공식적으로는 한 적이 없었다. 그러니 책에
대한 가치 판단은 유보하고 일단 책의 상업성을 키우는

쪽으로 나의 능력을 배양하기 시작했다. 《소설 동의보감》의 '단맛' 이 나를 그렇게 만든 것이라고 볼 수 있다.

그때부터 나는 책의 교정지를 읽어보기 시작했다. 되도록이면 편집자에게 2교정지를 부탁했다. 교정지를 읽은 다음에는 책의 시장성부터 따졌다. 그래서 시장성이 있다고 판단되는 책은 집중 영업에 돌입했다. 영업부서에서 베스트셀러를 읽고 토론하는 모임을 갖기도 했다.

신간을 의도적으로 상업주의적 시스템에 도입해본 첫 책은 《역사 앞에서》(김성철, 1993)이다. 물론 이 책 이전인 1992년 8월에 윤정모의 《들》이 나왔을 때도 나름대로 마케팅적 합리화를 꾀했다. 《들》은 그 해에 창비에서 나온 신간 중 가장 많이 팔린 책이 됐다. 《들》은 분단과 이념문제까지를 아우른 농촌소설이었다. 작가가 "서울을 떠나 황새울 마을에서 10년간 자신과 자연의 거친 텃밭과 싸우며 구상하였으며, 3년간 몸과 마음에 술한 생채기를 입어가며 내 마지막 젊음의 피로 쓰듯이 집필" 《들》의 광고 문구에서)한 소설이다. 평단에서도 농촌문제를 가장 진지하게 다룬 소설이라는 평가를 받았다. 하지만 문제는 농촌의 농자만 들어가도 책이 팔리지 않는다는 데 있었다.

윤정모는 《들》 직전에 《고삐》를 펴냈는데 그 소설은 대형 베스트셀러가 되었다. 이런 '업적' 을 가진 작가의 신간은 사실 영업자에게 부담만 가지 십상이다. 잘 팔리면 작가의 명성 덕분이라는 평가를 받게 마련이고 잘 팔리지 않으면 영업능력이 없어서 그렇다는 비난을 피할 수 없기 때문이다. 그래서 무척 고민을 했었다. 책의 표지나 광고 어디에도 농촌소설이라는 글자가 들어가지 않은 것은 그런 고민의 소산이다.

《들》은 <창작과비평> 1990년 겨울호부터 7회에 걸쳐 연재된 글을 작가가 다시 정리해 두 권의 책으로 펴낸 것이다. 작가가 《들》의 최종 교열본을 들고 회사에 나온 날이면 마포 설렁탕집에 우르르 몰려가 점심을 먹었다. 설렁탕이 나오기 전 수육을 안주로 마무리를 축하하는 소주잔 건배를 하고 나자 윤 작가는 "(이)시영아! 나 이 소설 쓸 때 누구한테 엿서 한 장도 제대로 못 썼다!" 라는 말을 했다. 그래서 《들》의 광고에는 "이 소설을 쓰는 동안 나는 단 한 줄의 다른 글도 쓰지 못했다. - 윤정모" 라는 글귀가 들어가게 되었다. 어쨌든 이 소설은 20만 부 넘게 팔려나갔다.

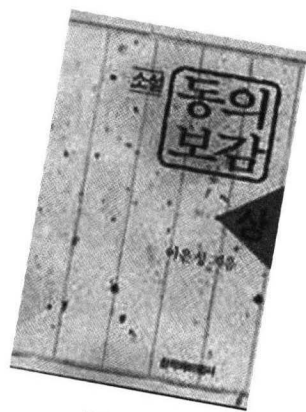
《역사 앞에서》의 부제는 '한 사학자의 6·25일기' 다. 한국전쟁 당시 서울대 사학과 교수였던 저자(1913~51)

가 보고 겪은 6·25에 대한 생생한 기록을 일기체로 풀어낸 것이다. 그 일기가 40여 년 만에 처음으로 책의 형태로 공개된 것이다. 책의 중심축은 인공치하의 3개월이다. 좌우 대립이 심각했던 그 시기에 저자는 중도적 입장에서 좌우익의 저변을 꿰뚫어보고 있다. 따라서 이 기록은 보통 사람의 체험수기가 가질 수 없는 장점을 지니고 있어 '사료'로서의 가치도 높은 책이다.

문제는 '일기' 라는 점이었다. 시장조사라는 것을 해보니 일기가 팔려나갔다는 기록이 거의 없었다. 지식인이 쓴 일기란 더욱 더 찾기 어려웠고, 그나마 찾아낸 가람 이병기의 일기는 전집에 속해 있었다. 일기라는 이름이 붙은 책으로 가장 많이 팔려나간 것은 《안네의 일기》지만 이 책과 비교하기가 어려웠다.

하지만 나는 이 책의 유효성에 주목했다. 6·25전쟁이라는 특정한 시간과 한정된 공간의 기록이지만 1993년에도 독자에게 영향을 줄 수 있다고 본 것이다. 좌우대립의 순간에 저자는 국가와 민족과 함께 가족과 자신의 운명을 수없이 저울질해야만 했다. 그렇게 역사의 모순과 갈등 앞에서 고뇌하는 지식인의 초상은 시대를 초월해 유효할 것이라고 생각했다. 더구나 1990년대 초반은 현실 사회주의의 몰락으로 진보적인 지식인들이 심한 가치의 혼란을 경험할 때였다. '역사 앞에서' 라는 제목은 이시영 선생이 책의 유효성에 대한 나의 설명을 듣고 뽑아낸 것이다.

게다가 《역사 앞에서》는 너무 쉽게



읽었다. ‘옛날’ 일기임에도 전혀 거슬림이 없는 문투였다. 그래서 과감하게 초판 2만 부를 발행했다. 지금도 2만 부는 쉽게 결정할 수 없는 부수다. 그러나 당시 상황은 일선 서점의 판매대를 누가 빨리 차지하느냐가 중요했다. 지금은 신간이 나오면 인터넷서점에서 재빨리 서지정보를 올려놓지만 당시에는 다른 방법이 없었다. 신문에서 책을 소개하기도 했지만 정보의 양이 적었을 뿐만 아니라 그런 정보가 독자에게 속속들이 전달되지 않았다. 따라서 독자에게 다가가려면 서점 서가의 좋은 자리를 무조건 차지해야 했다. 그런 작업을 제대로 하려면 적어도 2만 부는 있어야 한다는 것이 내 판단이었다.

다행히 《역사 앞에서》는 3일 만에 2만 부를 더 찍을 수 있었다. 대형서점들 베스트셀러에 일제히 진입했고 한 서점에서는 종합 순위에도 오르는 기염을 토했다. 한 지식인의 일기가 이렇게 좋은 반응을 얻자 좋지 않은 소문이 떠돌기 시작했다. 《역사 앞에서》의 문장이 너무 ‘현대적’인데, 창비가 문장에 손을 대지 않았으면 그럴 수 없었을 것이라는 말이었다.

사실 그런 종류의 소문은 대책이 없게 마련이다. 그런데 서울대학교 민둥기 교수(작고)가 그 소문을 듣고 ‘창비 너 마저’라고 생각했다가 연구소 서가에 꽂혀있던 김성철의 《조선 역사》(1946년 초판)를 꺼내 읽어보고는 그런 의구심을 잠재울 수 있었다는 이야기를 들을 수 있었다. 그래서 급하게 《조선 역사》를 구해 읽어보았는데 저자의 우리말에 대한 애정을 절절히 느낄 수 있을 뿐만 아니라 정말로 현대적 문체였다.

그래서 홍보용으로 쓰기 위해 《조선 역사》(금융조합 연합회, 1946)를 급하게 마스터 인쇄로 1000부 제작했다. 그것을 언론사에 뿌렸는데 한겨레신문에서 생각지도 않았던 신간 소개를 해 주었다. 나는 직원들에게 그 책을 원하는 사람이 있으면 단순제작비와 우편료를 감안해 3천 원만 받고 우송해주라는 말만 했을 뿐 시판할 생각은 전혀 없었다. 그런데 한겨레신문에서 회사에 전화를 걸어 정가가 얼마냐고 묻더니 화제의 책으로 다뤄준 것이다. 그 바람에 서점에서도 주문이 들어와서 어설픈 프케 제작한 책을 부득이 시판할 수밖에 없었고 나중에는 한 번 더 찍기까지 했다.

나중에 《조선 역사》가 “해방 직후 일제강점기에 국사책 수요를 대체하는 데 중요한 구실을 한 대중 역사서”였는데 특히 “당시 많이 쓰던 한문식 글쓰기를 벗어나 한글로 쉽고도 아름답게 서술해 당시로서는 ‘새로운 유


형의 역사책’으로 호평을 받았다”(고병익, 「동양사 연구와 김성철 선생」)는 사실을 <한겨레신문> 2005년 8월 12일의 기사에서 다시 확인할 수 있었다.

신간 2만 부 발행은 스스로 고행을 자초하는 일이었다. 신간을 발행하고 광고를 하고 서점 반응을 살피면서 책의 판매가 안정적으로 돌아갈 때까지 입안이 헐 정도로 고민하는 불면의 밤이 지속되었다. 어떤 날은 오늘은 정말로 잠을 자야지 하고 초저녁부터 술을 먹고 자정 무렵에 집을 들어가 엎어져 있는데 깨어보면 새벽 두시도 지나지 않았다.

아마도 나는 거의 환자 수준이었을 것이다. 그런 나를 구제해준 것은 서점에 근무하는 20여 명 정도의 책 마니아들이었다. 그들은 창비의 신간이 나오면 재빨리 읽어보고 책의 미래를 나름대로 점쳐줬다. 그들은 나의 영업 전략 브레인과 다름없었다. 그들이 없었다면 오늘의 내가 없었을 것이다.

어느 때부터인가 나의 출근시간은 새벽 5시로 굳어졌다. 1986년 2월에 회사는 마포구 용강동의 새 건물로 이사했다. 나는 흑석동에 살았는데 교통편이 좋지 않기도 했거니와 출퇴근에 허비할 시간을 책 읽는 시간으로 바꾸기 위해 회사 근처로 옮겨왔다. 회사 근처에서도 이사를 했지만 회사에서 집까지 가까우면 280걸음, 멀어야 400걸음에 불과했다.

새벽 5시에 나는 허름한 차림으로 회사에 나왔다. 그리고는 회사에 배달되어온 모든 신문을 읽었다. 종합지뿐만 아니라 경제지나 스포츠신문도 읽었다. 물론 완독은 아니다. 하지만 세상의 흐름을 읽을 수 있는 기사나 책과 관련된 기사는 거의 읽다시피 했다. 주요 기사는 늘 스크랩했다. 그리고 집에 들어가 아침을 먹고 다시 회사에 출근해도 늘 1등이었을 정도였다.

지방출장 갈 때에도 가판대에서 신문을 사 이동하는 차안에서 읽었다. 그런 일이 지속되다보니 나중에는 어느 정도 세상의 흐름이 읽히기 시작했다. 그 즈음 나는 회사와 집의 경계를 구분할 수 없을 정도로 일했다. 어쩌면 나는 미쳐 있었는지도 모른다. 그렇게 하는게 조직사회에서 꼭 바람직한 일만은 아니라는 생각을 이제는 한다. 하지만 그때 그렇게 ‘미쳐서’ 일한 경험이 없었다면 오늘의 내가 없었을 것이라는 사실은 분명하다.. 

(다음 호에 계속)