

나의 꿈과 만나다

2014 커리어패스 사례집

나의 꿈과 만나다



문화콘텐츠
분야



교육부
Ministry of Education

K R I V E T

한국직업능력개발원

01

예술가의 아이디어를 산업 비즈니스에 접목하다

• 김희영 금천예술공장 총괄매니저 ... 07

02

세상을 위해 내 인생을 어떻게 쓸 것인가

• 박세상 도시문화기획자 ... 19

03

사람을 움직이는 문화와 예술의 힘

• 김상윤 문화기획자 ... 35

04

선하고 좋은 메시지를 전달하는 로봇 공연

• 정진미 로봇공연연출가 ... 49

05

미니어처 아트를 다른 분야와 융합하여

• 류승호 미니어처 아티스트 ... 61



06

감동하는 사람들의 표정을 볼 때가 행복해요

• 문현우 한국문화기획꾼 ... 79

07

학문의 즐거움을 알게 해준 번역

• 윤혜진 영상번역가 ... 93

08

미디어 콘텐츠의 국경을 허물다

• 이진희 영화해외배급담당자 ... 103

09

위기와 기회는 항상 함께 한다

• 이정길 제휴 마케팅 팀장 ... 113

10

가상현실과 공연의 만남으로 관객의 마음을 사로잡다

• 서장원 홀로그램콘서트 기획자 ... 123

01

예술가, 주민, 기업체와 함께 하는 레지던시 총괄 매니저

예술가의 아이디어를 산업 비즈니스에 접목하다



금천예술공장 총괄매니저

김희영

- **누구의 이야기?** 우연한 기회에 자신의 적성과 재능을 발견하고 미술 관련 기획 분야에 매진해온 여자

- **하는 일은?** 서울문화재단 금천예술공장 총괄매니저

- **꿈을 이룬 과정** 철학과 졸업→미술대학 대학원 입학 시도, 실패→미술대학교 학부로 편입→국립현대미술과 미디어아트 전시 스태프로 일 시작→5년 동안 비엔날레에서 일함→직장을 그만두고 대학원 입학(석사학위 취득)→금천예술공장에서 총괄매니저로 근무 5년 차(박사학위 취득)

- **장래 포부** 정책을 설계하는 일을 해보고 싶다

- **그의 한마디** 숙련되지 않았더라도 하고 싶어 하는 사람은 일을 해낸다

- **더 알고 싶다면** 금천예술공장 블로그 http://blog.naver.com/sas_g

김희영

금천예술공장 총괄매니저



서울문화재단에서 운영하는 창작 공간 9개 중 하나인 ‘금천예술공장’은 예술가 글로벌 레지던시 스튜디오다. 여기서 총괄매니저를 맡고 있는 김희영 씨. ‘창작 레지던시 프로그램 매니저’란 생소한 직업을 갖고 있는 그녀의 이야기를 들어보았다.

레지던시 스튜디오란

“미술관이 작가들의 전시를 보여주는 곳이라면 레지던시 스튜디오는 작가들에게 작업할 수 있는 공간을 제공하는 곳입니다. 현재는 많이 진화해서 작가에게 작업공간을 제공하는 것 외에도 전시 공간을 제공하기도 하고, 작가들의 해외진출을 위한 프로그램을 설계하기도 하고, 문화예술계의 전문가를 초청해서 멘토를 만들어주는 프로그램도 하고 있어요. 지역을 위해서는 학교나 주민들이 참여할 수 있는 커뮤니티 프로그램을 설계해 예술가와 함께할 수 있도록 하는 등 다양한 사업을 수행하고 있습니다.”

현재 금천예술공장에는 김희영 매니저 외에도 기획과 운영을 담당하는 직원 7명, 시설 관리를 하는 직원 5명, 입주 작가 19명이 항상 근무하고 있다. 레지던시 스튜디오는 예술가를 위해 미술관보다 다양한 지원을 하고 있을 뿐만 아니라 예술가와 기업체, 주민을 연결해주는 역할을 하고 있다. 예술가들이 지역에 자리 잡을 수 있도록 돕기 위해서이다. 금천예술공장에서는 교육 프로그램을 운영하거나 지역과 연관된 사업을 연계하는 등 대외 연계를 위한 노력을 많이 하고 있다.

이런 다양한 일을 총괄적으로 관리하는 김희영 매니저의 하루 일과는 눈 깜짝할 사이에 지나간다. 정부기관 소속인 그녀는 연 초에 기획을 해서 하반기에 시행하는 일정이 많다고 했다. 그녀는 1년에 9개의 프로그램을 진행하는데, 오전에는 우선순위의 사업설계를 위해 사업담당자들과 회의를 하고 오후에는 다음 순위로 두고 있는 사업에 대해 업무

결정 회의를 진행한다. 이처럼 사업에 대한 설계와 논의가 핵심 업무이지만, 입주 작가들의 불편한 점을 살피고 창작지원을 위해 외부에 어떤 협조를 요청해야 하는지 고민하는 것도 그녀의 일이다. 또한 입주나 행사 문의에 대한 상담도 빼놓을 수 없다. 그녀가 하는 일은 서울문화재단의 하부 사업으로 진행되는 일이기 때문에 예산 집행과 사업 진행을 본부와 계속 협의, 조정해야 한다. 그러다 보면 그녀의 하루가 금방 지나간다.

“짧은 기간의 전시뿐만 아니라, 오랜 기간 동안 전시를 하는 경우도 있어서 두세 개를 동시에 진행할 때가 많아요. 한 가지 전시만 진행해도 챙겨야 할 일이 굉장히 많기 때문에, 이럴 때 발생할 수 있는 변수를 최소한으로 줄이고 단순화하는 능력이 필요합니다. 할 수 있는 일과 포기해야 할 일 등으로 단순화해서 업무를 정리하는 능력이 꼭 필요하다고 할 수 있죠. 또 하나는 커뮤니케이션 능력입니다. 예술가, 공무원, 직원들과의 커뮤니케이션은 물론 시공업체 사람, 인쇄물 디자이너 등 여러 기관의 사람들과 협업을 해야 하기 때문에 최대한 갈등을 일으키지 않고 의견을 조율해야 합니다.”

일반 회사와 다르게 커뮤니케이션에 대한 훈련이나 교육을 할 수 있는 환경이 아닌데다가 예술가들은 감정적이고 예민하기 때문에 능숙한 커뮤니케이션 능력은 레지던시 매니저에게 있어 반드시 필요한 능력이라고 그녀는 말했다.

철학과를 졸업하고 다시 미술학부로

김희영 매니저는 어릴 때부터 미술 분야에 재능이 있었다. 그림 그리기에 소질이 있었던 그녀는 특히 추상적인 것을 머릿속에서 설계하고 실제로 구현하고, 기획하는 일을 좋아했다. 그녀는 초등학생 시절에도 친구들과 놀러가기 위한 계획을 세우고, 예산을 잡고, 장소를 정하고, 어떻게 놀 것인지를 계획하는 것에 재미를 느꼈다. 그런 그녀가 철학을 전공하게 된 것은 미술 분야로 진로를 정하려는 그녀를 걱정하시는 부모님 때문이었다.

“책 읽는 것을 좋아해서 인문학과에 들어가면 다 비슷할 것이라고 생각했어요. 철학, 사회학, 국문학, 심리학 분야가 다 다른 건데 그 당시에는 그 학문들이 어떤 차이가 있는지, 대학을 나와서 어떤 일을 할 수 있는지 몰랐어요.”

원하는 직업을 갖기 위해서 어떤 공부를 하고 과정을 거쳐야 하는지에 대한 정보가 전혀 없던 70년대, 그때는 누구나 비슷비슷한 시행착오를 겪으며 진로를 결정해야 하는 때였다. 그래서 그녀는 지금 자신이 하고 있는 레지던시 스튜디오 프로그램을 청소년들이 적극 활용하기를 바랐다. 구체적인 분야, 구체적인 직업에 대한 가이드를 정부차원에서 상세하게 알려주는 프로그램이기 때문이다.

“철학과를 다니면서도 계속 미술 분야를 공부를 하고 싶은 마음이 있었어요. 그래서 대학원 진학을 준비했는데 쉽지가 않았어요. 번번이 실패하고 풀이 죽어있던 제게 한 선배가 미술대학 학부를 다시 다녀보라

고 권유하더라고요. 그렇게 미술대학에 학사 편입을 했어요”

4년제 대학을 졸업하고 다시 미술대학에 편입을 했을 당시 그녀는 자신의 미래에 대한 불안감이 컸다. 그때 학교에 강의를 오신 선생님 한 분이 그녀에게 국립현대미술관에서 미디어아트에 관련된 큰 전시를 기획하고 있는데 스태프로 일해보지 않겠냐는 제안을 했다.

“차비와 식사비 정도의 경비를 받고 보조 인력으로 두 달 가량 일했어요. 그때 일하는 사람들을 보면서, 예술가들과 함께 일하는 게 굉장히 멋있게 느껴졌어요. 그것이 기획자로 진로를 결정한 계기가 되었죠.”

1997년 당시 그녀가 행사에서 함께 일했던 기획자, 큐레이터, 인턴 등 스태프 중에는 지금도 문화미술계에 남아 있는 사람들이 있다. 이제 그들은 그녀가 일을 하면서 만나게 되는 관계자가 되었다.

결국은 하고 싶어 하는 사람에게 일을 주게 돼요

김희영 매니저는 그 당시 영어를 잘했던 것도 아니고 석사학위도 없었지만, 일에 대한 열정만큼은 뒤처지지 않았다. 그녀는 함께 일하는 사람들에게 ‘이 일이 꼭 하고 싶으니 다른 조직에 가게 되면 나를 꼭 데리고 가 달라. 거기서 아무거나 해도 상관없다’라고 부탁을 했었다.

“제가 지금까지 일을 하면서 보니까 일이 하고 싶어 열심히 하는 친구들은 아직 일에 숙련되지 않았어도 맡은 일을 끝까지 해내더라고요. 그래서 결국은 하고 싶어 하는 사람한테 일을 주게 돼요.”

그녀의 열정을 인정해준 동료는 그녀를 서울시립미술관에서 하는 미디어아트 비엔날레에 데려가 함께 일 할 수 있게 해 주었다. 비엔날레는 3개월의 전시로 막을 내렸지만 그녀는 그 후에 정식 직원이 되어 기획자로, 큐레이터로 10년간 일을 했다.

일을 하던 중 5년 차에 접어들 무렵 미술사학, 미술이론 쪽으로 석사 학위가 필요하다는 것을 절실히 느끼게 된 그녀는 부산 비엔날레 전시 팀에서 일한 것을 마지막으로 일단 직장을 그만두었다. 그리고 석사 과정에 들어가 논문을 쓰기까지 3년 반 동안 공부를 했다.

“현재 금천예술공장에서 일을 한 지도 5년차가 되어 가는데 석사는 사실상 기본이고 그 이상의 관리자가 되기 위해서는 박사 학위를 요구하는 곳이 많아요. 그래서 저도 고생스러웠지만 미술경영 분야로 박사 과정을 이수했어요.”

예술가의 아이디어를 산업 비즈니스에 접목

2000년대 문화예술계에서는 ‘비엔날레’라는 행사가 가장 큰 핵심 사업이어서 많은 미술 전공자들이 큐레이터, 코디네이터 등의 실무자로 활동을 했다. 그러나 직업이라는 것이 시대의 흐름을 타고 바뀌고, 또 새로 생겨나는 것이어서 2000년 후반에 이르자 창작 공간, 레지던시 스튜디오 사업이 부각되기 시작했고, 김희영 매니저의 역할은 센터를 관리, 기획하는 일로 바뀌었다.

그녀가 처음 금천예술공장에 들어왔을 때는 원래 있던 매니저가 나가고 센터는 멈춰있는 상태였다. 2년 동안 그녀가 일에 매달려 혼신의 힘을 다한 결과, 현재 금천예술공장은 레지던시 분야에서 이름을 많이 알려졌고, 평판도 좋아졌다. 물론 그 과정에서 그녀는 실수를 했던 아픈 기억도 있었다.

“결과가 잘못 나왔을 때 그것은 누구 한사람의 잘못만은 아닙니다. 그런데 담당자나 큐레이터들이 자신의 과실이라고 자책하고 상처받아서 일을 그만두는 경우가 있어요. 하지만 실수나 잘못은 업무의 일부이므로 그것 때문에 상처 받을 필요가 없어요. 무엇보다 맺집을 가지고 계속 해나가는 것이 중요해요.”

그녀에게 힘든 시간이 있었던만큼 보람되고 기쁜 순간도 많았다. 그녀는 ‘다빈치 아이디어’를 진행할 때 ‘산업에 영감을 주는 아이디어’라는 주제를 잡고 예술가들이 사업화할 수 있는 아이디어를 만들어냈다. 그러나 기업체에 협력·지원을 받아내기란 쉽지가 않았다. 근처의 사업단지 공단은 대부분 영세기업이어서 예술 분야와의 협업에 대해 관심이 없었다.

“이런 것은 우리와는 맞지 않는다는 말만 돌아왔죠. 좌표 설정이 잘못된 건 아닌가 낙심하고 있었어요. 혹시나 해서 지역신문에 ‘다빈치 아이디어 공모’ 광고를 냈죠. 그런데 그 광고를 보고 찾아온 CTO(최고기술경영자) 연구소장님이 자기 회사 기술을 활용해 작업을 하는 작가를 보고 어려운 점이 없느냐고 물었죠. 작가가 어려워하는 점을 말하자 자기 회사라면 쉽게 도울 수 있는 부분이라고 했어요. 그렇게 그 두 분이 작

품을 개발해서 공동 이름으로 발표도 하고 해외에서 전시도 했죠. 굉장히 보람 있었어요.”

작가들은 기술에 대한 능력이 별로 없으니 예술작품을 만드는 데 산업계가 같이 참여하는 형태가 되기도 하고, 산업계는 예술가로부터 창의적인 아이디어나 사물에 접근하는 참신한 관점을 배우게 되니 서로 배우고 돕는 것이라고 그녀는 말했다. 예술가의 아이디어를 산업 비즈니스에 접목하여 협업이 이루어지기까지는 쉽지 않지만, 기업체와 예술가가 공동으로 작품을 개발했을 때 그녀는 더없는 보람을 느꼈다.

또 지역 주민을 위해 여러 가지 교육 프로그램을 하는데 전단지 300부를 배포해 열아홉 명의 주부가 찾아왔다. 8주간의 워크숍을 하면서 주부들은 본인의 아이디어를 내고 스토리를 만들어 그림 작업을 하기도 하고, 연극 공연으로 표현하기도 하면서 자기 치유의 효과를 얻었다. 교육을 마친 그녀들은 ‘금천 미세스’라는 커뮤니티를 만들어 예술가들과 2년 동안 함께 활동하면서 영화도 만들고 예술 작업도 했다. 그렇게 만들어 낸 작품을 ‘백남준 아트센터’와 같은 미술관에 전시하고 ‘노인 영화제’에 출품해 상도 받았다. 미술관에서는 맞볼 수 없는, 레지던시 스튜디오로서 가능했던 그런 행사들이 그녀에게는 너무나 뿌듯한 일이었다.

레지던시 스튜디오의 기획자는 전망 있는 직업

우리나라의 ‘예술가에 대한 지원 시스템’은 전 세계적으로도 최상위

에 속할 만큼 잘 되어 있다. ‘문화관광연구원’처럼 국가가 만든 연구소에서 정책이 설계되는 나라는 우리나라밖에 없다. 우리나라의 예술정책 분야에 대해서는 정부가 가장 앞서가고 있는 것이다.

김희영 매니저는 이 분야에서 자신의 진로를 펼쳐보고자 하는 학생들은 먼저, 인문학에 대한 기본 소양을 갖추고 대학원에서 미술 이론이나 미술사, 또는 미술 경영 등을 공부하기를 권했다. 또 세계적인 트렌드를 빨리 읽어야 하기 때문에 영어를 잘하면 유리하다고 했다. 영어 능력이 있으면 남들보다 핵심 정보에 접근하기 수월하기 때문이다.

“해외 트렌드를 읽으려면 대외학회나 정부기관에서 진행되는 정책 발표, 심포지엄 같은 행사를 찾아다니며 정보를 많이 얻는 것이 중요합니다. 전문가들뿐만 아니라 일반 학생들도 참가할 수 있으니 많이 활용했으면 좋겠어요.”

2000년도까지는 미술관 큐레이터, 비엔날레 큐레이터가 기획인력으로서 가장 선망 받는 직업이었다. 하지만 이제 미술관은 지어질 만큼 지어져 ‘창작 공간’이 새로운 장으로 속속 등장하고 있다. 미술관에서는 전시만 하지만 창작 레지던시에서는 지역 주민들의 교육 프로그램, 예술가 창작 지원, 산업체 연계 등 활용성이 더 높기 때문이다. 현재 전국에 100여 개가 넘는 레지던시가 있는 데도 계속 생겨나고 있는 추세이니 ‘레지던시 스튜디오’의 기획자는 전망 있는 직업이라고 그녀는 말했다.

그녀는 레지던시 스튜디오에서 개최하는 고등학생 대상 교육 프로그램이나 미술관에서 진행하는 교육 프로그램 등을 적극 활용하면 본인의 성향이 창작활동에 맞는지 확인해 볼 수 있을 것이고, 대학 혹은 대

학원에 들어가서도 미술관이나 레지던시 스튜디오에서 진행되는 인턴 프로그램과 일용직 보조를 채용하는 공고를 확인해서 기획에 대한 경험을 많이 해보면 자신에게 맞는 직업을 찾는 데 도움이 될 것이라고 조언했다.

“창작 공간 스튜디오는 국가 정책의 흐름에 따라 만들어진 센터입니다. 그 안에서 사업을 수행하다 보니 그 정책을 실제로 설계하는 일을 해보고 싶다는 생각이 들었어요. 박사 과정을 공부한 것도 그런 목표가 있기 때문이었어요.”

김희영 매니저는 이곳에서 더 많은 경험을 쌓은 뒤 시정개발원에 들어가서 재단 안의 정책을 담당을 하거나 문화관광연구원에 들어가 예술정책수립을 하는 것이 앞으로의 목표라고 밝혔다.

02

사람을 중심으로 지역을 활성화하는 직업

세상을 위해 내 인생을 어떻게 쓸 것인가



도시문화기획자

박세상

- **누구의 이야기?** 전주 한옥마을에서 돌멩이를 팔며 '불가능공장'을 운영하는 남자

- **하는 일은?** 전주 한옥마을에서 축제, 여행, 게스트하우스, 교육활동 등을 진행, 불가능공장 운영

- **꿈을 이룬 과정** 선박해양공학과 입학→대학교 1학년 과대표→대학교 2학년 때 헬스 트레이너 자격증 취득→충남대 홍보대사→'아이엠궁' 창업→사회적 기업으로 전환→3년 차에 부모→대기업의 스카우트를 마다하고 고향 전주로 내려옴→'불가능공장' 창업

- **장래 포부** 진짜 인생이 시작될 40세까지 함께할 동료들 만드는 일에 집중할 것이다
그때까지 남의 시선을 신경쓰지 않고 거침없이 배울 것이다

- **그의 한마디** 내가 살고 있는 곳이 세상의 중심이다

- **더 알고 싶다면** blog.naver.com/impossible_f/



‘Mr.WORLD i’mpossible factory’라고 쓰여 있는 간판 그대로, ‘세상’이라는 이름을 가진 젊은 사장이 ‘불가능공장’에서 돌멩이를 팔고 있다. 박세상 대표는 돌멩이 장수가 아니라 도시기획자라고 자신을 소개했다. 정부의 지원금도 없이 시작했다는 ‘불가능공장’이 특별할 것 없는 돌멩이를 팔아서 연매출 3억 원을 올린다니, 대동강 물을 팔아먹은 봉이 김선달이 따로 없는 그를 만났다.

전주 한옥마을의 한복데이

박세상 대표가 고향인 전주에 내려와 한옥마을에서 3년 동안 한 일은, 지역에서 필요한 일이 무엇인지 찾아서 해결하는 프로젝트를 만드는 것이었다. ‘필요한 일’이란 지역의 문제점 혹은 상인들이 지역사회에서 일할 때 느끼는 불편함을 해소하는 것이다. 그는 그 실천의 일환으로 축제, 여행, 게스트하우스 경영, 버스 운영, 쿠폰 제작, 버스킹, 벽화 그리기 등을 기획하고 진행하고 있다. 현재 그는 한옥마을을 기반으로 하는 교육활동도 하고 있으며, 한옥마을 안에서 문화공간을 운영하면서 한복을 대여해주는 사업도 추진하고 있다.

“전주 한옥마을은 우리의 전통이 살아 있는 마을이지만, 이제 그 차원을 넘어서서 한복을 입은 관광객들이 일상적으로 돌아다니는 ‘한복 입는 도시’로 만드는 것이 목표입니다. 그래서 3년 동안 ‘한복데이’를 진행해 왔습니다. 현재는 이런 일들을 ‘불가능공장’이라는 회사를 통해서 하고 있죠.”

도시를 기획하는 그에게 ‘한복데이’의 기획과 진행은 전주 한옥마을을 보다 멋진 마을로 만들기 위한 과정 중 하나다. 우리가 당연하게 입고 살았던 한복을 시대의 흐름이 따라 입지 않고 있는 것이니, 어쩌면 원래의 것을 되찾는 활동이기도 하다.

축제를 기획하거나 콘텐츠를 발굴해내는 관점에 있어서 그는 새로운 것을 만들어내기보다 갖고 있었던 것이 무엇이었는지 찾는 작업부터 시작한다. 그것들을 찾다 보니 그는 갖고 있는 것들이 새롭게 보였

다. 이런 행사가 오히려 신선하고 특색 있다고 생각되었는지 많은 사람들이 관심을 갖기 시작했다.

평범하게 지나갔을 하루를 한복을 꺼내 입고 즐기는 특별한 날로 만드는 이 행사는 처음에는 전주에서 시작했지만 점차 다른 도시까지 자발적으로 퍼져나가고 있다. 그는 2015년에는 기업들도 참여할 것으로 예상하고 있었다.

“이 이벤트를 통해 한복을 입는 이유를 만들어 주고 싶었어요. 당일 한복을 입고 한옥마을을 찾으면 한옥마을 전 지역에서 30개의 공연팀이 벌이는 버스킹(busking, 지나가는 사람들에게 돈을 얻기 위해 길거리에서 연주와 노래를 하는 행위)을 하루 종일 즐길 수 있고, 40개의 이벤트를 만날 수 있습니다. 또 한복을 입은 사람들이 상가에 가면 할인 서비스를 제공하고 있습니다. 한 번 한복을 입고 즐겨봤던 사람들은 다음 행사에는 자진해서 한복을 입고 다니는 것을 볼 수 있어요. ‘한복데이’는 일회성 이벤트지만 전하고자 하는 메시지가 분명합니다. 이렇게 메시지를 담은 다양한 행사들을 통해 도시를 변화시키는 일도 계획하고 있습니다.”

내가 살고 있는 대학가를 흥대처럼

박세상 대표의 도시문화기획은 전주에서 시작된 것은 아니었다. 그는 대학교 3학년 때 ‘아이엠궁’이라는 회사를 창업한 경험이 있었다. 자신

이 살고 있는 지역의 문제점들을 해결하려는 프로젝트였다.

“이런 일들은 제가 살고 있는 지역에 대한 불평불만에서 시작됐어요. 지방에서 자라 지방학교를 다니면서 잠깐씩 놀러갔던 서울은 내가 사는 곳과 너무나도 다르게 느껴졌습니다. 문화적, 경제적으로 다양한 것들이 넘쳐나는 서울에 비해 내가 사는 곳은 턱없이 부족하게 느껴졌죠. 또 그곳에 살고 있는 내가 서울에 살고 있는 또래에 비해 뒤떨어지거나 소외된 것 같은 기분이었어요. 그런 도시적인 것을 한동안 쫓아다니다가 어느 순간 내가 사는 지역을 내가 원하는 곳으로 한번 만들어봐야겠다는 생각이 들었어요. 학교가 있는 지역이 유성구 궁동이라서, 그곳 이름을 따 ‘아이엠궁’을 창업했죠. 그때가 대학교 3학년이었어요.”

창업을 하고 싶다가나 회사의 CEO가 되겠다는 꿈보다는 ‘내가 살고 있는 대학가를 흥대처럼 만들어보자’라는 생각으로 자취방에서 ‘아이엠궁’을 시작한 그는 당시 창업에 대한 개념도 없었다. 그가 2009년에 창업한 ‘아이엠궁’은 상가를 찾아다니며 상점과 소비자를 연결하는 쿠폰을 만들고, 상권과 떨어져 생활하는 기숙사 학생들이 편하게 이동할 수 있도록 버스를 운영하고, 정기적으로 문화공연을 개최했다.

그런데 문화공연을 개최에 대한 상점 대표들의 민원이 쏟아졌다. 그는 침체되어 있는 상가를 활성화해보겠다는 의도로 문화공연을 개최했던 것인데, 그로 인해 오히려 당일 매출이 떨어졌던 것이다. 이에 상점 대표들은 불만을 품을 수밖에 없었다. 그가 직접 상점 대표들을 만나 이야기를 들어보니, 그곳에는 600개의 상점이 몰려있는데 장사가 되지 않아 그 중 30~40퍼센트는 이미 부동산에 상점을 내놓은 상태였다. 그래서 그는

‘우선 상가부터 살펴보자’고 마음먹었다. 학생 입장에서만 바라보던 대학가를 깊이 살펴보니 그는 상점 대표들의 관점에서 대학 상권의 문제점을 발견할 수 있었고 상인과 주민, 학생, 시청 공무원까지도 이 공간에 대해 다양한 이해관계로 얽혀 있다는 것을 알게 되었다. 그래서 그는 그들의 불편사항부터 해결해 나가는 방식으로 활동을 진행했다.

제 계획대로 되는 것은 하나도 없었어요

“사실 학교에서 배우는 전공 지식보다 상점 대표들이 들려주는 인생 공부가 제게 좀 더 필요했던 것 같아요. ‘당장 먹고 살기도 힘들다, 아들 학교도 못 보내겠다’는 상점이 한 둘이 아니었어요. 스파게티를 만드시던 사장님은 중학교밖에 나오시지 않았죠. 공부는 우리가 더했음에도 불구하고 먹고 살기 힘든 상인 한 분 한 분을 누구도 도와주지 못하는 현실, 충남대학교 수석 장학생을 데려다놓고 그분들이 먹고 살 수 있는 방법을 내놓아 봐라 해도 답을 얻을 수 없는 현실이 안타까웠습니다. 학교에서 공부하다가도 이분들을 도와야겠다는 생각으로 자리를 박차고 나가 시청도 찾아가 보고, 버스노선도 바꿔 봤지만, 제 계획대로 되는 것이 하나도 없었어요.”

박세상 대표가 현장을 돌아다니며 생생한 경험을 하면서 깨달은 또 한 가지가 있었다. 현장에서 해결 못하는 어려운 문제들을 교수님께 여쭙볼 수 있다는 것이었다. 학생이기에 교수님에게 어려운 점, 궁금한 점

을 물어보고 조언을 구할 수 있다는 사실을 학교 밖에서 배운 것이다. 그래서 그는 학교 공부도 소홀히 할 수 없었다.

대학생 신분으로 창업을 해 함께 일하는 동료들이 세 명에서 열 명, 열여섯 명이 되는 동안 그는 개인적으로는 불안감이 없었지만 동료들은 불안했는지 모른다고 생각했다. 출발은 비영리단체였지만 그 다음으로 가야 할 곳은 영리단체인 회사였기 때문이다. 열여섯 명의 팀원 중에는 돈을 벌어 생계를 책임져야 하는 사람, 사회경험의 스펙을 만들고 싶은 사람, 토익학원 끝나는 길에 잠시 들러 가볍게 일하는 사람 등 그들의 최종 목표는 다 달랐다.

그가 ‘아이엠궁’을 회사로 전환하기로 결심하면서, 열여섯 명 중 세 명을 정식 직원으로 뽑고 나머지는 서포터즈로 구성하는 등 역할을 정한 뒤 회사 조직을 구성하고 주식회사로 전환했다. 그런데 얼마 있다가 시청에서 다시 사회적기업으로 바꾸자는 제안을 해왔다. 사회적기업으로 바꾸자 그는 매달 열 명의 직원들을 챙겨줘야 하는 입장이 되었다.

“현장에서 누군가를 도울 수 있다는 것이 행복해서 이 일을 시작했는데, 어느 순간부터 열 명의 월급을 어떻게 만들어서 줘야 하나 고민이 되기 시작했어요. 밤늦도록 자리를 뜨지 못하고 계산기를 두드려야 했죠. 취약계층에 있는 분들이 입사했을 때는 그분들을 돌보고 교육시키는 것으로 제 역할이 바뀌었어요. 시간이 지나면서, 창업할 때는 잘 몰랐던 회사 유지와 경영에 대해 제 역량이 부족하다는 것을 알았죠. 마침내 3년째 되던 해 부도가 나서 빚더미에 앉은 상태로 졸업장을 받았죠.”

지금 생각하면 빨리 망하길 잘했다는 생각이 들지만 그 당시 그에게

는 피 눈물 나는 경험이었다. 그는 몇 달 동안 빛을 갇느라 정신이 없었다. 하지만 그때까지의 활동이 여기저기에 소문이 났던지, 대기업에서 그에게 스카우트 제의가 들어왔다. 선뜻 대기업에 입사할 법도 한데, 그는 모든 제안을 거절하고 고향인 전주로 내려와 전주 한옥마을에서 다시 지역 문화 살리기에 도전하기로 마음먹었다.

전주 한옥마을에서 다시 시작하다

박세상 대표는 전주에 내려와 1년 동안은 마을 주민들의 이야기를 듣는 것부터 시작했다. 인사 열심히 하기, 아주머니나 할머니들의 무거운 짐 대신 들어드리기. 이 두 가지만 잘해도 신뢰를 얻을 수 있었다고 생각해 시작한 일이었는데, 낯선 사람에게 인사하는 것이 쉬운 일은 아니었다.

“마을 주민들에게 인사를 하면 처음에는 많이 놀라시다가, 두 번째는 덜 놀라시고, 세 번째는 ‘누구였더라’ 하시고, 네 번째는 ‘아, 어제 인사했던 애구나’ 하시며 하나의 존재로 인식해 주시기 시작했어요. 무거운 짐을 들어드리다 보면 같이 식사할 기회가 생기는데, 그때 할머니들이 한옥마을에 들어오신 이야기, 시집오셨을 때부터 있었던 이야기들을 듣기도 했어요.”

그는 한옥마을이 단순히 800채의 한옥이 모여 있는 공간이 아니라, 한옥 안에 살고 있는 3,000명의 커뮤니티 공간이라는 사실에 집중해야

한다는 것을 깨달았다. 그러면서 그는 전주 한옥마을이 지역 명소로 자리 잡으면서 점점 속 빈 강정이 되는 것은 아닌가 걱정되었다. 그는 전주가 콘텐츠는 없이 그저 사진 찍기 좋고 동네, 다양한 먹을거리가 있는 동네로 상업화 되는 현실이 안타까웠다. 그는 한옥마을의 가치를 제대로 지켜내면서 주민들의 삶도 윤택하게 할 수 방법을 생각해야 했다.

그래서 그는 주민들과 계속 소통하면서 조사하고 연구했다. 집이 아니라 사람을 중심으로 한 지도를 만들고 서울이나 대전에 있는 사회적 기업과 연계해 공정여행상품을 만들었다. 또 관광객들이 한옥마을에 왔을 때 사람을 만날 수 있는 자리를 마련한다는 취지로 여름 내내 '내일로(한국철도공사 자유여행 티켓)' 여행객들을 30명씩 모아 네트워크 파티를 진행하기도 했다.

원하는 것을 얻기 위해서는 무언가 해야 한다

박세상 대표는 중학교 때 장래희망을 '사업가'라고 적었다. 어린 시절 살던 집은 앞 쪽이 가게고 뒤쪽에 방이 있어서, 부모님이 자리를 비우면 그는 대신 전선이나 전구 같은 것을 팔며 초등학생 시절을 보냈다. 그는 그렇게 어릴 때부터 영세한 소상공인의 생활을 가까이에서 볼 수 있었다.

부모님은 그에게 공부하라는 소리를 한 적이 없고 회초리도 들지 않으셨다. 그러다 보니 그에게는 어릴 때부터 마음대로 결정할 수 있는 자유로움이 있었다. 반면 부모님은 그에게 과한 용돈을 주시지 않으셨다.

그가 최소한의 용돈 이외에 장난감이나 컴퓨터를 갖고 싶다고 졸라도 사주시는 법이 없었다. 그는 할 수 없이 동생들을 데리고 동네를 돌면서 박스와 전자석 같은 고물을 주워 고물상에서 돈으로 바꾼 뒤 갖고 싶은 것을 샀다. 어렸을 때부터 하고 싶은 일이 생기거나 갖고 싶은 것이 생기면 그는 그것을 얻기 위해 무언가 해야만 했다.

“당시에는 부모님의 그런 무관심에 불만이 많았어요. 왜 공부하란 소리를 안 하지? 친구들은 성적표가 집에 도착할 때쯤 되면 집으로 빨리 달려가 성적표를 숨기느라 난리인데, 제 부모님은 일등을 해도 기뻐하지 않고 꼴등을 해도 때리시지 않고……. 그런 것들이 불만스럽기도 했어요. 그런데 그것들이 뭔가를 선택해야 하는 시점에서, 온전하게 후회하지 않을 선택을 할 수 있는 저만의 강점을 만들어 주었다고 생각해요.”

그는 고등학교 때 부모님한테 반항하려고 하루 이틀 집에 들어가지 않은 적도 있었다. 하지만 부모님은 그가 외박한 줄도 모른 채 집에 들어온 아들을 보고 그저 ‘왔냐’고만 하셨다. 그때 그는 집을 나가면 고생이고 집이 제일 편하다는 것을 뼈저리게 깨달았다. 만약 부모님이 찾고 다니셨다면 더 뛰쳐나가고 싶었을 텐데 배고프고 힘들어서 제 발로 돌아와 보니 두 번 다시 집 나갈 생각이 안 들었다.

그는 수학과 과학을 잘해서 1등급을 받았다. 그는 그 성적으로 4년 장학생으로 대학교에 입학했는데, 외우지 않고 원리만 알면 풀 수 있는 수학과 과학이 좋았던 그는 좋아하는 것만 하는 학생이었다.

그의 대학 전공은 선박해양공학과로 배를 만드는 학과였다. 당시 조선(造船)이 뜨고 있기도 했고 점수에 맞춰 선택한 전공이기도 했다. 더

솔직한 마음은 전주를 벗어나는 것이 목적이었기에 그는 전공과목에 대해 특별히 생각하지 않았다. 그는 4년 장학생으로 장학금을 받기 위해서는 어느 정도의 성적을 유지해야 했기 때문에 공부를 소홀히 하지는 않았지만 교외 활동에도 적극적이었다.

1학년 때는 그의 활발한 성격을 알아 본 선배의 추천으로 과대표를 했고, 2학년 때는 헬스의 매력에 빠져 1년 동안 열심히 운동하여 아마추어대회에 나가기도 했다. 헬스장에 아르바이트를 하러 들어갔던 그는 헬스라는 것이 자기 몸만 가꾸는 것이 아니라 남의 몸도 만들어줄 수 있다는 것에 흥미를 느꼈다. 트레이너가 되려고 1년 동안 지독하게 몰입한 결과 트레이너 자격증을 땀다.

그러면서 충남대 홍보대사도 맡았는데 그것이 ‘아이엠궁’의 첫 단추가 되었다. 학교를 대외적으로 알리려면 자신이 현재 있는 곳이 어떤 상황이고 무엇이 문제인지를 파악해서 모르는 사람들에게 알려줘야 했기 때문이다. 그렇게 대학교 3학년이 되던 2009년 ‘아이엠궁’을 창업했던 것이다.

창업의 장단점

박세상 대표가 어떤 일을 하든 주위의 반대는 항상 있었다. 눈에 보이지 않는 것을 이야기하는 그가 걱정스러웠던 것이다. 학교생활보다 일에 매진하는 모습을 보면서 부모님은 물론 친구들조차도 그를 이해해

주지 않았다. 조금은 외롭기도 했지만 그럴수록 주변의 시선과 부모님의 반대를 극복하는 그만의 방법을 터득해갔다.

그는 안 된다는 말을 들었을 때 무엇이 안 되는지 물어보고 실제로 할 수 있는 작은 것부터 해서 보여주었다. 첫 번째는 자신이 기획한 축제에 부모님을 초대하거나 상장을 받는 행사에 부모님께 부탁해서 대신 상을 받게 한다든지 하면서 자식이 대단한 일을 하지는 않지만, 말만 하는 것이 아니라 실제로 하고 있다는 것을 확인시키는 방법이었다. 두 번째는 내가 하는 일이 남을 해치는 것이 아니라 적어도 몇몇 사람들에게는 내일을 웃게 만들고 감동을 줄 수 있는 일이라는 것을 보여주었다. 시간이 흘러 지금은 부모님도 안심하고 응원해주신다. 주변의 우려의 목소리도 이러한 방법으로 해쳐나갔고 지금도 마찬가지다.

창업의 어려운 점으로 자금 문제를 많이 들지만, 그가 하는 일은 사람의 마음을 얻어야 했던 일이었기에 돈이 꼭 필요하진 않았다. 다만 당시 느꼈던 한계는 대학생 신분으로는 접근할 수 없는 영역들이 있다는 것이었다. 예를 들어 버스노선을 변경하기 위해 관공서를 찾아다닐 때, 자신의 힘으로 도저히 할 수 없다는 것에 그는 좌절할 수밖에 없었다. 그는 그런 경험들을 두 번 세 번 겪으면서, 부모님께 컴퓨터를 사달라고 졸랐지만 아무리 해도 부모님이 사주시지 않을 것을 알았기에 체념하고 박스를 주웠던 어린 시절처럼 내가 당장 할 수 있는 작은 일을 찾자고 생각이 바뀌었다.

그는 그때부터 시청과 대학에 부탁하는 것을 그만두고 스스로 해결하기 위해 발 벗고 뛰어다녔다. 그러자 방법이 하나 둘 생기기 시작했

고, 주변 기업과 지자체의 후원 없이도 운영할 수 있는 구조로 만들 수 있었다. 도움을 받으려고 시도했을 때보다 오히려 건강한 모델이었다.

창업을 해서 좋은 점은 첫 번째, 하고 싶은 일과 해야만 하는 일을 같은 선상에 둘 수 있다는 것이다. 두 번째는 자유로운 시간이다. ‘자유롭다’는 말의 의미를 얼핏 시간이 많다는 뜻으로 생각하기 쉽지만, 박세상 대표는 ‘하고 싶은 일을 할 수 있는 상태’가 자유로운 것이라고 말했다. 물론 바쁠 때는 엄청난 무게를 떠안고 자리에 앉아 일을 해야 했다. 이때 가장 중요한 것은 밤늦게까지 일을 해도 지치지 않는 원동력이 스스로에게서 나온다는 것이다.

내게 남아 있는 10년

박세상 대표는 여행을 통해 자기계발을 하고 있다. 책으로 경험하는 것보다 직접 경험하는 것이 좋다고 생각하기에 출장을 가서도 틈나는 대로 주변을 둘러보려고 한다.

“자기계발은 내가 어떤 분야에 대해 전문성을 쌓고 싶은지 정립한 다음에 그것을 위한 계발이 되어야 한다고 생각합니다. 싸이가 노래를 불렀던 타임스퀘어에서 ‘한복데이’를 해보려고 한 달 동안 혼자 배낭을 메고 뉴욕에 갔어요. 물론 실패했죠. 문을 열어주지 않는 뉴욕한인회, 한국문화원에 한 달 내내 전화를 했고 어쩔 수 없이 이메일을 통해 뜻을 전달해야 했어요. 길거리 버스킹을 하며 제가 한복 입고 등장해 같이 춤

추면서 한국인 유학생, 외국인 친구들을 많이 만들었어요. 다음 기회를 위해 함께 움직일 지지자들을 만들어 놓은 셈입니다. 뉴욕은 한복 이외에도 기획할 것이 너무 많았어요.”

그는 마흔 살부터가 인생의 시작이라고 생각하는 사람이었다. 배울 수 있는 시간이 아직 10년이나 남은 셈이다. 어린 나이에 열 명의 직원을 책임지며 대표라는 이름으로 회사에 묶이는 바람에 그는 인생에서 느끼고 경험해야 할 것들을 제대로 하지 못했다. 그는 배워야 할 것, 쌓아야 할 것이 많은데 자리를 지키기 위해 손을 놓지 못하고 있을 때가 더 배고프다는 것을 알았다.

“지금은 마흔 살까지 함께할 동료들을 만드는 일에 집중할 것입니다. 그때까지 남의 시선 신경 쓰지 않고 거침없이 배울 거예요.”

그는 불혹의 나이가 되면 진짜 창업자, 도시기획자로서 인생을 펼칠 것이라고 한다. 그곳이 어떤 곳이든, 아프리카든 남극이든 뉴욕 맨해튼이든 그 도시를 지구에서 가장 특색 있는 도시로 만들겠다는 게 그의 포부다. 그전에, 책임감이나 부담감이 조금이라도 적을 때 전 세계를 밟아보고 그 일을 하기 위해 갖춰야 할 일들을 경험해 봐야 한다고 생각한다.

도시문화기획자가 되고 싶다면

박세상 대표는 자기가 살고 있는 동네가 놀이공원처럼 재미있는 곳

이라고 생각해 보라고 조언했다. 보이는 것만 볼 것이 아니라 조금 더 들여다보고, 귀를 기울여 보고, 뭔가 발견하려고 하면 재밌는 것들이 보인다는 말이다. 부족한 것이 있다면 바꾸고 좋은 것들이 있다면 실행하는 도전정신이 필요한데, 무엇보다도 중요한 것은 내가 살고 있는 곳이 세상의 중심이라는 생각이라고 그는 말했다.

“대한민국의 중심은 누군가에게는 서울이겠지만, 적어도 저는 전주가 전 세계에서 가장 한국적인 중심이라고 생각하고 있어요. 저는 이곳이 재미있습니다. 세상의 중심에 서있다고 착각하며 살아보세요. 세상의 중심에 서있으면 못할 것도 없습니다.”

03

복합문화예술공간, 문화역서울 284의 문화기획자

사람을 움직이는 문화와 예술의 힘



문화기획자

김상윤

- **누구의 이야기?** 스물한 살, 대학교 축제 때 시작한 행사 기획을 계기로 전문 문화 기획자가 된 남자

- **하는 일은?** 문화체육관광부 산하 문화역서울 284에서 문화기획자로 활동

- **꿈을 이룬 과정** 대학시절(사회학전공) 학생운동으로는 사회를 바꾸기 어렵다고 절망 → 문화와 예술의 힘으로 세상에 영향을 미치고자 문화기획자의 꿈을 키움 → 총학생회에서 여러 문화행사 기획 및 진행 → 군대 제대 후 복학하지 않고 게임회사에서 근무 → 흥대 희망시장에서 예술가들의 기획서를 써주다가 기획서 작성 전문가가 됨 → 기획컨설팅 전문가 → 문화역서울 284에 입사

- **장래 포부** 바뀌어가는 문화, 재밌는 문화, 궁금해지는 문화와 접하는 것

김상윤

문화기획자



문화역서울 284는 전시, 공연, 강연 등 다양한 문화행사를 감상하고 참여할 수 있는 복합문화예술공간이다. 이곳에서 감독이자 문화기획자로 일하는 김상윤 씨를 만났다. 그가 하는 일은 전시나 공연 등 프로그램을 기획하고 문화체육관광부 예산으로 예술가들과 함께 작업을 하고, 때로는 기업의 홍보나 마케팅에서 예술을 활용하고자 할 때, 예술가와 기업을 연결해주는 일이다. 기업이나 공공기관, 작가들에게 자신의 기획을 제안하고 함께 프로그램을 만드는 일도 한다.

문화기획이란 작업을 해체해서 프로세스를 만드는 일

“기획이라는 것은 어떤 일을 만들기 위해 그 작업을 해체해서 하나하나의 작은 프로세스를 만드는 일이에요. 예를 들어 서울역 광장에 어떤 작품을 전시해야 한다면, 그 장소에 대해 생각해보는 것이죠. 서울역 광장은 노숙인과 비둘기가 주인인 곳이에요. 노숙인이 아닌 사람들은 대개 이곳에 오는 것을 싫어합니다. 그렇다면 노숙인이든 아니든 관계없이 모두 작품의 감상이 가능해야 하고, 그러려면 일단 크기가 커야겠죠. 그리고 대중적이고, 일상적인 것을 보여주는 것이 좋겠다는 결론이 나오요. 그럼 이제 조건에 맞는 작가를 찾는 것이죠.”

2014년 김상윤 씨가 서울역 광장에 설치한 <꽃의 매일>은 소쿠리를 이용해 높이 7미터의 기둥을 8개 세우는 작업이었다. 이 작업을 하면서 그는 어떻게 노숙인을 작업에 개입시킬지를 고민했다. 그는 결국 이전에 노숙인 생활을 했거나, 주거 취약 상태에 있는 사람들과 함께 작업을 했다. 이들에게 전문적 제작 과정의 참여를 기대할 수는 없었던 그는 이들을 위해 계획 요소를 잘게 자르고, 최대한 단순하게 일을 진행할 수 있도록 업무 영역을 나누었다. 그리고 그 준비를 다시 하나하나의 프로세스로 정리했다. 소쿠리가 몇 개 필요한지, 어떤 도구가 필요한지, 작업의 순서는 어떻게 해야 하는지 이런 것들을 정해놓고 그는 최대한 그대로 진행이 가능하도록 했다.

빠른 결정과 많은 정보

“기획을 하는 사람에게 필요한 것은 여러 가지가 있지만, 그 시작은 ‘기획은 혼자서 하는 게 아니다’라는 사실에서 시작하죠. 혼자서 하는 일이라면 굳이 기획을 하고, 그걸 다른 사람들과 나누지는 않으니까요. 기획자는 기획을 하고, 그걸 실행하기 위해 다른 사람들이 절대적으로 필요하니까 기획을 하는 거예요. 혼자서 해야한다고 생각한다면 그건 예술가에 더 가까운 것이겠죠. 하지만 예술가도 결국 누군가에게 자기 작품을 전달하려고 하는 것이니까요.”

기획은 결국 누군가를 설득하는 일이다. 그 설득에 필요한 것은 ‘이 방법이 더 낫다’는 확신을 주는 것이고, 결과적으로 이런 확신을 주려면 많은 정보들을 비교하여 그 중에서 가장 낫다고 판단되는 것을 빠르게 결정하는 것이라고 김상윤 씨는 말했다. 그는 이런 ‘설득’을 용이하게 하기 위해 물론 기술들이 필요하겠지만, 기술은 사실 이 설득과 공감을 받아내는 것에 비하면 전혀 중요하지 않다고 했다.

이런 능력은 선천적으로 타고 나는 것이 아니라 많은 정보를 비교하고 그 속에서 의미 있는 것을 끄집어내는 반복된 훈련이다. 그리고 자신이 판단한 것에 대해서는 스스로를 믿는, 자기 확신이 있어야 한다. 어떤 일을 하는 데 있어서 모든 이유가 다 정당일 수는 없지만 적어도 자기 내적으로는 근거를 가지고 있어야 한다는 것이다. 기획자의 기획이 모든 사람에게 다 인정받을 수는 없겠지만 작가나 조직으로부터 ‘이게 제일 낫겠다’는 답은 얻어야만 일을 할 수 있기 때문이다.

“기획자들이 가져야 하는 역량을 기술면에서 이야기하자면, 첫 번째가 ‘읽어내는’ 능력이에요. ‘읽는다’는 것은 풀어서 말하면 ‘이해하고, 그걸 말/글로 설명할 수 있게 한다’는 것이죠. ‘읽어’하고 ‘내는’을 나눠서 생각해보시면 될 거예요. 그러려면 다양한 분야의 책을 많이 읽고, 다른 사람들이 기획한 것을 많이 보고 생각해야 합니다. 혼자 하는 일이 아니니까, 사람도 상황도 글도 그림도 다 읽어야 하는 거죠.”

그는 기획은 뭔가를 남에게 주는 것이며, 그 결과들을 감상하고 즐기는 사람들을 위한 것이라고 했다. 결국 남들을 이해하고, 그들이 이해할 수 있게 설명할 수 있는가가 기획의 가장 기초인 것이다. 그는 무엇보다도 자신이 될 해야 가장 재미있을지를 생각한다고 했다. 자신에게 재미 없는 것은 대개 다른 사람에게도 재미없는 것이기 때문이다.

경험을 통해 얻은 것들

“어릴 때는 열심히 공부해서 사회에 도움이 되는 메시지를 만들어내면 사람들을 바꿀 수 있다고, 설득할 수 있다고 믿었어요. 세상에는 말이 안 되는 것이 너무 많고, 너무 비인간적이고, 모순이 많으니까 제가 뭔가 해야겠다고 생각했죠. 대학생이 되자마자 학생운동 영역에 들어갔는데 엄청나게 실망했어요. 그래서 학생운동의 방식으로는 더 이상 세상을 바꿀 수 없다고 생각했어요. 그리고는 조금 더 길고, 천천히 오랜 시간에 걸쳐 사람들을 설득해야 한다는 걸 깨달았죠.”

김상윤 씨는 절망스러웠던 나머지 학교를 그만둬야 하는지, 무엇을 하면서 살아야 하는지 심각하게 고민했다. 그러던 어느 날 이어폰을 귀에 꽂고 하루 종일 음악을 듣던 중 그는 문득 깨닫게 된 사실이 있었다. 산울림의 13집 수록곡인 〈무지개〉를 듣던 그는 문화나 예술이 사람을 설득할 수 있다는 것을, 문화운동이 세상에 영향을 줄 수 있겠다는 생각을 하게 된 것이다. 그 이후 그는 음악공연 기획을 하기 시작했다. 홍대 앞에서 인디 밴드들의 공연을 다니고, 밴드들을 만나고, 공연장에서 사람들을 만나고 다녔다.

“공연을 만들고 싶었는데 배울 데가 없더라고요. 하지만 일자리는 있었어요. 대학교 2학년 여름방학 때 공연장에서 아르바이트를 했었는데, 일주일째 5일 동안 조명 올리고, 케이블을 끄는 등 잡다한 일을 했어요. 돈을 주지 않아도 좋으니 배우게 해달라고 부탁을 해서 시작한 일이었죠. 전력 케이블과 음향 단자들의 이름과 기능을 배선을 그려가며 외웠어요. 2학년 2학기 겨울방학에는 인쇄소 아르바이트를 하기도 했어요. 강남 유흥업소 전단지 만들었는데 출연 가수가 수시로 바뀌기 때문에 컴퓨터 앞에 대기하고 있다가 전화로 연락이 오면 빨리 다른 가수의 사진으로 바꾸어야 하는 일이었죠.”

그는 총학생회 활동을 하면서 축제를 기획하기도 했다. 수요일영화제를 만들어 수요일마다 영화를 틀고 당시 한창 유행하던 일본 애니메이션을 학생들에게 보여주기도 했다. 그는 일본에 가서 그 당시 유행했던 〈신세기 에반게리온〉의 LP를 구매해서 학교에서 전회를 연속 상영한 적도 있었는데, 총17시간 동안 빔 프로젝트의 열을 식혀가며 상영하고 맥

주를 팔았더니 100만 원이 남았었다. 프로그램과 LP를 복사한 비디오테이프를 서울대와 이화여대 총학생회에 팔아서 그는 일본에 다녀온 비용을 마련할 수 있었다.

“세상에는 재미있는 일이 많은데 대부분 돈이 있어야 하잖아요. 돈 없이 할 수 있는 일 중에 가장 재미있는 것이 책읽기예요. 대학교 3학년까지 연세대학교 도서관 분류번호 800번, 그러니까 소설인데, 그걸 다 읽었어요.”

게임회사에서 희망시장으로

김상운 씨는 군대를 졸업하고 대학으로 다시 돌아가지 않았다. IMF 시대에 학비를 마련하는 일은 쉬운 일이 아니었기 때문이다. 그 당시 가능성을 보이던 영역이 게임이라고 생각한 그는 게임 디자이너 겸 기획자로 게임회사에 입사했다.

“게임 기획에 대해 공부한 적은 없지만 기획서를 잘 쓰고, 파워포인트를 능숙하게 다룰 줄 알고, 그래픽도 만들 줄 알았기에 입사가 가능했던 것 같아요. 물론 당시 게임이 흑백 화면과 폴더 형식의 핸드폰에서 작동하는 방식이었기에 가능했을 수도 있고요.”

그가 만든 게임이 게임 다운로드 순위권을 오르내리게 되면서 그는 기획자로서의 능력을 인정받았다. 이후 그는 심리학 콘텐츠를 기반으로 하는 온라인 서비스를 만드는 곳으로 회사를 옮겨 아이들을 위한 MBTI

검사가 되는 게임을 만드는 팀에 기획자로 들어갔다. 그는 그곳에서 일하며 심리학에 대한 공부를 시작했다.

“심리학에 대해서는 하나도 모르는 상태에서 일을 시작해서 어떻게든 공부를 하면서 기획을 해야 했어요. 사실 회사에는 좀 미안했죠. 월급 받으면서 공부를 한 셈이니까요. 책을 읽고 모르면 물어보는 것을 반복하다보니 어느 순간 ‘감’을 잡았어요.

뭐 사회학을 전공했으니까 비슷한 부분이 있기도 하긴 하죠. 그 때 어떤 것을 공부해서 기본 지식을 쌓아두면 다른 곳에서 활용할 수 있다는 것을 알았죠. 지식이라는 게 완전히 다 다른 게 아니고, 하나를 어느 정도 알면 다른 것도 알 수 있다는 거. 그때부터는 무슨 일이 들어와도 겁이 덜 났어요. 꼭 문화예술 분야가 아니어도 공부를 해 두면 나중에 다 도움이 된다는 것을 알았으니까요.”

개발한 게임이 ‘올해의 게임상’을 받을 정도로 능력을 발휘했던 그는 1개월간의 유급휴가를 받았다. 그렇게 며칠을 쉬며 무료해진 그는 흥대로 나갔다가 문화기획자로 일하고 있는 지인을 만나 ‘희망시장’에 대한 이야기를 듣게 되었다.

“희망시장은 예술가들이 자신이 만든 작품을 팔 수 있는 예술장터예요. 예술가들도 자신의 작품을 팔아야 생계를 유지할 수 있는데, 작품 설명에 서툴거나, 작품을 걸 곳이 없다는 문제로 인해 어려움을 겪고 있었죠. 저는 회사를 그만두고 그동안 같고 닮은 기획서 작성 실력으로 그들의 기획서를 대신 써주고, 그들의 작품을 보여줄 방법들을 만들기 시작했어요. 희망시장에서 하는 사업에 대한 기획서를 써서 문화체육관광

부에서 지원금을 받고, 기업과의 협력 사업으로 명동에 희망시장 매장을 만들기도 했지요.”

기획서 작성에서 기획컨설팅까지

홍대 앞에서 기획서를 정말 잘 쓰는 사람으로 소문이 났던 김상윤 씨에게 한 선배가 부탁을 해왔다. 유네스코 세계 문화예술교육 축전이 아프리카 문화예술이라는 주제로 한국에서 열리는데, 전 세계에서 온 참가자들이 손으로 써온 발표문을 파워포인트로 만들어달라는 것이었다.

“5박6일 동안 커피와 박카스로 버티면서 밤을 새워 파워포인트 87개를 만들었어요. 그런데 문제는 만든 사람이 아니면 페이지를 넘기지 못하는 거예요. 원래 썼던 것과는 내용이 달라졌으니까. 그래서 낮에는 파워포인트 페이지를 종일 넘겨주고 밤에는 내일 할 프리젠테이션을 만들 수밖에 없었죠. 5일간 87개를 하고 나니 손가락이 부르텠어요. 일이 끝나고 사흘 동안 병원에 입원까지 했죠.”

설명이 매끄럽지 않거나 이해가 안 되는 부분에 대해 의견을 제시하고, 다른 사례들을 찾아 인용하고, 더 효율적인 설명을 찾다 보니 기획컨설팅의 일까지 모두 그의 몫이었다. 제약 회사에서 음료수를 개발하고, 담배 신제품을 만드는 컨설팅부터 스키장의 문화마케팅 전략 컨설팅까지 장르를 넘나들며 그는 5년간 기획 컨설팅 일을 했다. 그러면서 문화예술교육진흥원, 한국콘텐츠진흥원, 문화예술위원회 등의 단체와도 같

이 일을 하게 되었다. 기획에 대한 생각들을 블로그에 정리해 올린 글을 본 상상마당 담당자가 강의 의뢰를 해서 그는 <독립문화기획자> 라는 이름으로 강의를 3년 넘게 대학교 등 여러 곳에서 강의를 하고 있다.

“저는 남들이 보기에 기획서를 잘 쓰는 사람, 아이디어를 정리해서 기획안으로 잘 만들 수 있는 사람이 되었어요. 그런데 체계는 예술가들과 잘 먹고 사는 데 도움을 주고받을 수 있는 사람이거나, 공연을 만드는 멋진 사람이 되고 싶다는 생각들이 조금씩 커진 거예요. 문화로 사람들을 설득하고 사람들과 커뮤니케이션을 할 수 있었으면 좋겠다고 생각했어요. 그런데 정말로 사람들을 설득하는 직업을 가지게 된 거죠. 스무 살 때 꿈 그대로 지금도 살고 있는 거예요. 넓게 보면.”

능력이 없으면 시간을 더 들이면 돼요

기획서는 공간, 자본, 예술가의 동의를 다 얻어야 진행이 되기 때문에 열 개를 쓰면 그중 한 두 개가 채택되는 정도의 확률이다. 모두가 동의를 한다고 해도 상황적 한계 때문에 일이 되지 못하는 경우도 많다. 그러니 일을 하면서 실망은 하더라도 지치지 않는 것이 무엇보다 중요하다고 김상윤씨는 말했다. 기획자로 10년을 넘게 일하고 나니 그 동안 채택되지 못하고 남은 아이디어들이 쌓여있기 마련인데, 그는 마치 자판기처럼 아이디어를 만들어낼 수 있게 되었다고 했다.

전업기획자로 사는 사람들은 누군가 와서 ‘이런 거 하고 싶는데 어떻

게 해야 할까요?’라고 물으면 대답이 척척 나온다. 이런 책을 읽고 누구를 만나고, 전화번호는 여기 있고…. 그렇게 되기까지 그들은 수많은 자료를 찾아보고 사람들을 만나왔던 것이다. 요즘에는 인터넷으로 검색할 수 있으니 한결 수월해졌지만 그가 처음 일할 때만 해도 녹록치 않았다.

“제가 산올림의 팬이었어요. 한 번은 산올림의 김창완 씨와 콘서트를 기획했는데 연락처를 알 수 없는 거예요. 김창완 씨가 EBS에서 어린이 프로를 하고 계시다는 걸 알았어요. 인터넷이 없을 때니까, 이런 정보 하나도 알기가 쉽지 않은 때였죠. 그래서 EBS 공개홀 앞에서 일주일 내내 기다렸던 적이 있어요. 수위 아저씨가 분명 오기는 온다고 하시기에 무작정 기다렸는데 결국 못 만났죠. 나중에 알고 보니 2주마다 한 번씩 녹화하러 오시는 거였어요. 기다린 지 12일 만에 결국 만났어요.”

김삼윤 씨 외에도 기다리는 사람들이 많았다. 그는 당장 녹화에 들어가야 한다는 말에 딱 1분 동안 기획서를 들고 이야기를 했다. 김창완 씨는 녹화 끝나고 기다릴 수 있겠냐고 했고, 그는 다시 5시간을 더 기다렸다. 녹화가 끝나고 방송국 사람들과 라디오 팀까지 모인 회식 자리에서 새벽 4시까지 술을 마시고 나서야 그는 승낙을 받을 수 있었다.

“한 번의 만남으로 승낙을 받아야 한다는 생각뿐이었어요. 나만 김창완을 원하지 않을 것이고, 그렇다면 내가 조금 더 절실해야 한다고 생각했죠. 더 나은 대가를 제공하면 되겠지만, 그럴 수 있는 상황이 아니었으니까요. 김창완 씨가 했던 인터뷰를 다 읽었고, 신문 인터뷰도 모두 스크랩했고, 책이나 음반도 구입해서 노래 가사까지 모두 외웠어요. 그때 아무리 실력이 없는 기획자라고 해도 자신이 할 수 있는 것을 다하

면 괜찮다는 것을 깨달았어요. 실력이 좋고 나쁘고의 문제가 아니라는 것을 알았죠. 실력이 없으면 그만큼 시간을 더 들이면 돼요. 기획자에게 필요한 건, 그 동안 안 지치는 거죠. 그건 능력의 문제인 거 같아요.”

자신이 좋아하는 문화를 찾아보자

김상윤 씨는 자기계발을 위해 요즘도 열심히 책을 읽고 있다. 지금 움직이고 있는 문화에 관심이 많은 그는 주로 ‘현상’을 다루는 책을 많이 읽는다. 그가 이야기하는 ‘현상’은 사회적 동향만이 아니라, 조금 더 자세하고 조금 더 일상적인 것들이다.

“올 겨울에 어그부츠가 유행할 것인지를 생각해보고, ‘도대체 나는 왜 그리도 어그부츠가 안 예뻐 보일까’를 생각하고, ‘나 말고도 많은 남자들이 여자들과 다르게 어그부츠를 좋아하는지 않는가’를 생각해요. 이 카페는 왜 장사가 잘 되는지, 저 식당은 왜 맛이 있는데 손님이 없는지, 저 가수는 저 노래로 어떤 사람들에게 인기를 끌고 싶은 건지를 생각하죠. 또 마트에서 어떤 손님이 치약을 고르고 있으면 관찰을 해요. 왜 이 치약을 골랐을까. 때로는 직접 물어보기도 하고요.”

소비자의 선택과 판단에 어떤 의미가 있는지, 어떤 유행을 만드는지, 이유가 무엇인지. 사실 자신의 선택에 대해 자신 스스로의 이유를 명확하게 말하는 건 쉽지 않다는 것을 그는 알고 있다.

“사실, 기획이라는 게 요약하면, 내가 왜 이걸 하고 싶은지를 다른 사

람에게 잘 말하고, 그 사람들에게 도와달라고 하는 거예요. 난 이게 너무 좋고, 너무 하고 싶고, 이게 있으면 너무 좋을 거 같은데, 당신도 만약 그러하다면, 좀 도와달라는 거죠.”

그가 ‘문화기획자’라는 분야를 꿈꾸는 학생들에게 하고 싶은 조언은 문화기획을 시작하겠다는 생각보다 자신이 지금 영향을 받는 문화들, 혹은 자신이 영향을 주고 있는 문화들에서 재미를 찾아보라는 것이다. 그리고 ‘왜’를 명확하게 찾으면 찾을수록, 더 좋은 기획을 할 수 있다고 그는 믿는다.

“일을 하면서도 공부를 계속해야 하고 일상생활과 공부가 분리되지 않기 때문에, 시작할 때 자신이 재미있어 하는 분야를 선택하고 그 안에서 다양한 것을 찾고 익히며 시간을 보내는 데 스트레스를 받지 않아야 지치지 않고 일을 할 수 있어요. 옛 어른들의 말씀이 틀린 게 없는데, ‘사랑하면 알게 되고 알게 되면 보이니, 그 때 보이는 것은 전과 같지 않더라’는 거예요. 그러니까 자신이 좋아하는 것, 사랑하는 것을 찾아야죠. 그래도 나름 기획 일을 길게 해 오면서 느낀 건, 정말 사랑하는 친구들만이 이 일을 계속 할 수 있다는 거예요.”

그는 자신의 취향을 숨기지 말고 내가 무슨 영화를 좋아하고 어떤 음악을 즐겨 듣는지, 그것들 중 특히 어떤 점을 좋아하는지 잘 찾아보아야 한다고 했다. 자신이 좋아하는 것을 파고 들어가 그쪽의 지식을 쌓다 보면 사람들이 재미있어 하는 것도 발견할 수 있기 때문이다. 김상윤 씨는 그것이 곧 기획의 시작이라고 말했다.

04

로봇이 살아서 움직이는 공연을 기획하다

선하고 좋은 메시지를 전달하는 로봇 공연



로봇공연연출가

정진미

- **누구의 이야기?** 선하고 착한 이야기, 꿈과 희망의 메시지를 공연으로 전달하는 두 딸의 엄마

- **하는 일은?** 로봇공연연출, 시나리오 창작, 창업스토리, 브랜드스토리에 대한 강의

- **꿈을 이룬 과정** 중학교 때부터 영화계로 진로 결정→대학에서 연극영화 전공→평범한 회사원 생활→전업주부 생활→영화 시나리오 작업, 제작 PD→창업 보육센터 입주 신청→'정감스토리' 창업→로봇애니뮤지컬 「로봇랜드의 전설」 공연

- **장래 포부** 스토리를 만들고 다양한 방식을 통해 스토리를 전달 하는 일을 오래 도록 하는 것

- **그의 한마디** 준비하고 있는 자에게 기회가 온다

- **더 알고 싶다면** 정감스토리 블로그 <http://blog.naver.com/yb08234>

정진미

로봇공연연출가



사람 크기의 로봇이 노래하고 춤추고 이야기 하는 연극을 만드는 사람이 있다. 만화에서나 보던 로봇이 눈앞에서 살아 움직이자 아이들은 넋을 잃고 공연에 빠져든다. 곧 닥쳐올 미래의 모습일지도 모르지만 현재의 기술로서는 분명 쉬운 일이 아니었을 것이다. 이런 공연을 국내에서 처음 시도한 로봇뮤지컬 「로봇랜드의 전설」은 관심과 호기심 속에 성공리에 막을 올렸다. 로봇공연 연출가 정진미 씨를 만나 그녀의 이야기를 들어보았다.

로봇공연으로 전하고 싶은 메시지

“우선 시나리오가 필요해요. 로봇에게 맞는 스토리를 개발합니다. 그런 다음 로봇들의 장단점, 특성들을 파악해서 시나리오 상에 있는 이야기와 조화를 이룰 수 있도록 작업을 합니다. 각 로봇의 성격에 맞는 성우들도 섭외하고 의상이나 소품 제작에 들어가요. 그리고 무대의 시각적인 연출을 위해 미술감독, 조명감독의 도움을 받죠.”

로봇공연은 스토리 개발을 시작으로 의상, 소품까지 섬세한 작업이 필요하다. 아이들을 관객으로 하는 뮤지컬이어서 성우들의 노래뿐만 아니라 로봇이 낼 수 있는 기계음까지 가미해야 한다. 무엇보다 공연에서 가장 중요한 것은 배우의 연기인데, 사람처럼 움직일 수 없는 로봇이 배우로 등장하다 보니 어려울 수밖에 없었다. 최대한 노래를 표현할 수 있는 동작, 가장 멋지고 가장 로봇다운 동작을 찾아내서 사람이 로봇과 함께 연기 연습을 해야 했다.

“로봇이 왜 우리에게 있어야 하는지, 로봇이 어떤 가치관을 가지고 발전해야 하는지, 그런 메시지를 스토리에 담아 아이들에게 전달하려고 노력했어요. 우리 세대와는 다르게, 아이들 세대는 로봇과 긴밀한 관계를 맺게 될 테니까요.”

꿈을 이루기 위한 도전과 실험

사람도 공연을 하다보면 아플 수 있듯이 로봇도 고장이 나거나 예상치 못한 행동을 보이는 등 돌발 상황이 발생한다. 정진미 씨는 그런 상황에 응급대처하기 위해 평소에 수신호를 만들어 대처 행동을 미리 정해놓기도 한다. 긴 공연 준비 기간 동안 발생한 문제점들을 수치로 데이터화해서 로봇들을 업그레이드 하거나 고치면서 공연 연습을 한다. 축구선수들이 경기할 때 곁에 의료진이 있는 것처럼, 로봇들이 연습하는 동안 엔지니어들이 대기하고 있다가 고치기도 한다.

“로봇들은 사람이 연습을 시켜주지 않으면 자기들끼리 연습을 할 수가 없잖아요. 사람 공연 같으면 각자 연습을 한 다음 모여서 한두 달 정도 같이 연습하면 될 것을, 로봇은 세 달 넘게 연습을 해야 했어요. 회사에서 연습실로, 연습실에서 공연장으로 이동할 때마다 로봇을 분리했다가 다시 조립해야 합니다. 조립 자체도 어렵지만 예민한 로봇인 경우에는 분리하고 이동하고 다시 조립하는 동안에 문제가 생기기도 해요. 재미있는 반면 정말 손이 많이 가는 작업이죠.”

눈이 하트로 변했다가 눈동자로 보였다가 다시 깜빡거리는 등 눈빛이 변하는 로봇이 있으면 상황에 맞는 가장 좋은 눈빛을 찾아낸다. 손을 사람처럼 끝까지 올리거나 앞으로 쭉 뻗지 못하는 로봇은 춤추고 노래하며 연기할 때 최대한 자연스런 동작으로 보이도록 연구를 해야 한다.

로봇이 자신의 감정을 감각적으로 표현하고 역할을 매력적으로 소화

해낼 수 있도록 소품을 사용하기도 한다. 예를 들어 LED가 장착되어 있는 로봇이면 LED를 더 잘 살릴 수 있는 옷을 만들어 입힌다든지, 빛이 없어 눈에 띄지 않는 로봇들에게는 캐릭터 성격을 강조한 무언가를 머리에 씌워준다든지 하는 것이다.

두 번째 공연 때 그녀는 첫 번째와 좀 다른 것을 시도해보고 싶었다. 그래서 27센티미터의 작은 로봇들을 출연시키기로 했는데 이 로봇들의 단점이 직진성이 없다는 것이었다. 2014년 4월 공연 오픈 전까지 그녀는 이 로봇들의 직진성 실험에 심혈을 기울였고 결국 몇 번 넘어지기는 했지만 제대로 걸을 수 있게 되자 아이들은 굉장히 좋아했다. 아이들에게 새로운 것을 보여주고 싶었던 그녀의 꿈은 그렇게 도전과 실험으로 하나하나 이루어져가고 있다.

어려운 것은 로봇의 연기 연습만이 아니었다. 로봇공연의 의뢰를 받아 팀을 이끌어나갈 때 직장생활을 하는 사람들과 예술 분야 일을 하는 사람들과의 소통이 잘 이루어지지 않아 서로 불만이 쌓였다. 공연 이전에 함께 일하는 사람들이 한 팀을 이루어 뜻을 같이해야 하는데 두 집단의 성격이 너무 달랐다.

그녀는 엄마의 마음으로 간식을 같이 먹고, 집에서 음식을 만들어 와서 나눠 먹고, 과일을 깎아 입에 넣어주면서 소통에 애를 썼다. 서로 다른 사람들이 만나 작품을 만들어 무대에 올리기까지, 그녀는 자신의 한계를 뛰어넘는 소중한 경험을 쌓았다. 또한 다른 분야의 사람들과도 함께 일을 해낼 수 있으리라는 자신감도 생겼다. 그녀는 무엇보다 외부에

서 들어온 사람이 좋은 공연을 만들겠다는 일념 때문에 안달복달 채근해댔는데도 잘 융합해준 회사 분들에게 감사한 마음이라고 했다.

물음표를 던지는 감독의 역할

정진미 대표는 중학교 때부터 영화를 하겠다고 부모님께 선언했다. 영화를 통해 굉장히 많은 것을 할 수 있다고 생각했다. 글도 쓸 수 있고, 좋아하는 음악도 할 수 있고, 카메라나 단역으로 출연할 수도 있으니 여러 가지를 다 아우를 수 있는 영화감독이 되고 싶었다. 무엇보다 그녀는 이야기를 만들고 싶었다.

연극영화학과에 입학해서 2학년 1학기부터 한 학기도 빠지지 않고 매 학기마다 혼자서 연출을 맡아 영화를 만들었다. 졸업하고 나서는 시나리오 작가로 일했는데, IMF가 터지고 시나리오를 써도 영화 제작으로 이어지지 못하는 상황에서 집안의 경제적 어려움이 겹쳤다. 그녀는 잠시 꿈을 접고 일반 회사에 취업해서 경제활동을 할 수밖에 없었다.

하지만 꿈을 포기하지 않고 그녀는 다시 회사를 나와 ‘정감스토리’라는 회사를 창업하고 독립작품 두세 편과 「누나」라는 상업영화의 시나리오, PD, 제작을 맡아 일을 했다. 그러던 어느 날 시나리오를 그녀에게 모니터를 해달라는 의뢰가 들어왔는데, 원고를 시나리오로 잘 정리해서 왔더니 각색까지 부탁해왔다. 그녀가 각색을 해서 가져다주니 이번에는

그 작품의 감독을 맡아달라는 부탁을 했다. 이것이 로봇콘텐츠 전문업체 ‘이산 솔루션’과의 인연의 시작이었다.

“저는 영화를 만들면서도 계속 영화나 동화 스토리를 쓰고 있었어요. ‘정감스토리’도 스토리회사고요. 아이들이 자라 청소년이 되고 어른이 되었을 때 ‘여기 스토리는 믿고 읽을 수 있어’라는 스토리회사로 만들고 싶어요. 자극적인 내용, 폭력적인 표현으로 해를 끼치는 이야기들이 너무 많은 요즘, 아이들에게 좋은 이야기를 만들어 주고 싶었고 그 좋은 이야기를 통해 건강한 가치관을 가지고 잘 자라주었으면 좋겠다고 생각했어요. 사람은 생각에 따라 행동도 달라지고 그 행동이 달라짐으로써 사회에 선을 끼칠 수도, 악을 끼칠 수도 있잖아요. 그래서 이야기가 굉장히 중요하다고 생각했어요. 이산 솔루션의 제의를 받아들인 것도 그 때문이었죠.”

이산 솔루션이 연출을 의뢰한 공연은 아이들을 위한 공연이었다. 그녀는 아이들에게 좋은 이야기를 들려주고 싶은 자신의 비전과 잘 맞는다고 생각했기에 과감하게 시도했다. 모든 것이 생각만큼 쉽지 않아서 도중에 그만둘까 생각한 적도 있었다. 그때마다 아이들에게 지금까지는 없었던, 좋은 공연을 보여줄 수 있는 기회니 끝까지 참고 해내면 아이들의 웃는 모습을 분명 볼 수 있을 거라고 자신에게 끊임없이 주문을 걸었다. 그녀는 힘이 들 때마다 뛰지 못하는 로봇 대신 넓은 연습실을 막 뛰어다니면서 어려운 시기를 견뎠다.

“감독이란 존재는 함께 일하는 분들이 계속 일을 잘할 수 있도록 물

음표를 던져주는 역할을 해요. 그러면 그것에 대한 답은 그 분들이 찾아 오죠. 내가 무엇을 직접 하는 것이 아니라 응원하고 기다려주고 믿어주는 일을 해야 한다고 생각해요.”그리기 위해서는 같이 일하는 사람들을 잘 파악하고 소통하는 것이 가장 중요하다. 그녀가 그럴 수 있었던 기본적인 힘은 사람들에 대한 배려와 남을 이해하려는 마음이었다.

항상 스토리를 구상한다

정진미 대표는 공연연출 이외에도 창업하려는 사람들을 대상으로 스토리 강의를 하고 있다. 스토리를 만드는 것은 사람들의 창의적인 부분을 자극해서 재미와 감동을 발굴해내는 작업이다. 그냥 창업을 하는 것이 아니라 거기에 스토리를 가미해서 할 수 있도록 스토리 강의, 브랜드 강의를 하고 있다.

그녀의 자기계발 방법은 독서다. 예술 분야뿐만 아니라 경제나 마케팅 관련 책들도 많이 읽는다는 그녀는 아이 둘을 키우는 엄마로서 유학을 가거나 다시 학교에 들어가서 공부할 여건이 되지 않기 때문에 책을 많이 읽으면서 다방면의 지식을 얻을 수 있도록 항상 노력한다고 했다.

“스토리를 만들어내는 것도 평소에 그림을 보거나 책을 읽으면서 축적된 것이 어느 순간 나오는 것이라고 생각해요. 창업하시는 분들에게 어떤 이야기를 만들어 드리면 좋을지 머릿속에서 항상 구상하고 있어요.”

이산 솔루션 공연을 하면서 로봇 세 대를 선물 받은 그녀는 현재 이 로봇들만이 보여줄 수 있는 스토리를 구상 중이다. 언제 쓰일지는 모르지만 그녀는 준비하고 있는 자에게 기회가 온다고 믿기 때문이다.

“영화든 연극이든, 글을 쓰든, 머릿속은 항상 스토리를 생각하고 있죠. 영화나 연극도, 창업스토리나 브랜드 스토리도 다 같은 연장선상에 있는 것 같아요. 코칭하고, 컨설팅하고, 강의하는 것도 다 같은 맥락이라는 생각이 들어요. 그 중 하나는 머릿속에서 일어나는 보이지 않는 작업들을 스토리를 통해 글로 구체화하고 그 스토리를 영상으로 만들어 내는 것이죠. 다른 하나는 스토리를 디자인이나 점포, 블로그나 홈페이지를 통해 표현하는 것이고요.”

기회가 없을 때는 재충전의 시간으로

정진미 대표 역시 영화나 공연이 시작되면 몰입해서 몇 달씩 새벽에 들어오고 아침이면 정신없이 나가지만 그것이 끝나면 강의를 하거나 책을 읽으면서 다음을 준비한다. 너무 몰입해서 한 분야만 바라보지 말고 완급조절을 잘하는 것도 즐겁게 일을 하는 방법이라고 전했다.

그녀는 영화 연출이나 공연 연출은 힘들게 준비하고 일하는 것에 비해 기회가 많지 않다고 말한다. 기회를 잡았다 해도 계속 하기가 힘든 경우도 많고, 일을 할 때보다 일을 기다리는 시간이 더 길기도 하다. 그

래서 그녀는 이 분야로 진로를 결정하고자 하는 학생들에게, 자신의 재능을 활용할 수 있는 다양한 방법을 찾기를 권했다.

“스토리를 쓰고 영화를 하는 사람들은 굳이 영화만 고집하지 말고, 영화적인 혹은 공연적인 요소를 다방면으로 활용할 수 있으니, 당장 영화 일을 하지 않고 있다고 해서 불안해하거나 포기하지 않았으면 좋겠어요. 일을 기다리고 있지만 말고 자신의 것을 좀 더 준비하는 여유를 가지는 게 좋아요.”

05

손으로 만드는 작은 세상

미니어처 아트를
다른 분야와 융합하여



미니어처 아티스트

류승호

- **누구의 이야기?** 자신의 이야기를 자신의 스타일로 표현하며 살아온 남자

- **하는 일은?** 미니어처 아티스트로 다른 산업분야에서도 프리랜서로 활동
미니어처를 비롯한 미술 작품 전시를 기획하는 회사 운영

- **꿈을 이룬 과정** 공업고등학교(건축) 졸업→건축설계 사무실에서 근무→공업전문대
(건축) 입학→건축설계 사무실에 근무→대학 졸업→영화사에 입사
(미니어처 담당)→13년 만에 독립

- **장래 포부** 사람에게 감동을 줄 수 있는 작품을 만드는 미니어처 아티스트

- **그의 한마디** '상상하라, 상상은 당신의 미래다.'

- **더 알고 싶다면** 공식사이트 <http://www.creaturemania.com/>



미니어처는 실물과 같은 모양으로 정교하게 만들어진 작은 모형(模型)을 말한다. 먹음직스런 스파게티를 동전 만하게 만드는가 하면, 만화 속에서나 존재하는 괴물이나 전설의 생물체를 눈앞에 만들어내기도 하고, 60~70년대의 마을을 마치 시간을 되돌린 듯 재현해 추억으로 빠지게도 만든다. 류승호 작가는 이런 미니어처 작품을 창작하는 아티스트이다.

여러 산업 분야에서 활용되는 미니어처

“영화 쪽 작업을 많이 한 이유는 제가 이전에 영화미술작업을 하는 회사에서 일을 했기 때문이에요. 거기서 미니어처를 담당했죠. 미니어처는 건물을 작게 만드는 것뿐만이 아니라 음식 모형, 캐릭터 피규어, 인형, 인형의 소품 등, 이 모두를 다 포함한 것이에요. 아파트 건축에 필요한 건축모형을 만들기도 하고 디자인 목업(mockup, 실물 크기의 모형)에서 미니어처를 활용하기도 합니다.”

류승호 작가는 미니어처 아티스트라는 직업을 가지고 있으면서 관련된 다른 산업 분야에서 프리랜서로 활동하고 있고, 미니어처 전시를 기획하는 회사의 운영자기도 하다. 미니어처 제작은 우리가 평범하게 하는 미술 작업의 하나로 볼 수 있다. 손으로 하는 미술 작업인 미니어처 제작은 굉장히 다양한 산업 분야에서 응용, 활용되고 있다. 예를 들어, 치과에서 사용하는 ‘치기공 기술’은 치아를 복제해서 좋은 치아를 만드는 기술인데 이때 사용하는 조형 기술도 미니어처 안에 포함되는 기술 형태라고 볼 수 있다고 한다.

“저는 주로 손으로 작품을 만들어요. 물론 저희 회사도 손으로 만든 작품을 주로 취급하죠. 저희는 설치미술도 같이 하기 때문에 전시 형태의 거대한 미니어처들도 만드는데, 그런 것조차도 컴퓨터로 작업하는 것보다 손으로 하는 게 더 빠른 사람들이에요. 사람마다, 기술마다 차이가 있어서 손으로 하는 것이 편한 사람이 있고 컴퓨터로 했을 때 능력이 오르는 사람이 있습니다. 예전에는 손으로만 했는데 이제는 컴퓨터,

3D프린터라는 새로운 기계가 등장하면서 많은 사람들이 좀더 쉽게 접근할 수 있는 분야가 되었죠.”

그의 말대로, 생각해보면 많은 산업에 미니어처 작업이 포함되어 있는 것을 알 수 있다. 요즘처럼 얇고 아담한 휴대전화가 나오기 전, 휴대전화는 붉은 벽돌만한 크기와 무게가 거대했다. 이것을 축소하고 또 축소한 과정 자체가 미니어처다. 이처럼 어떤 분야와 융합하느냐에 따라서 새로운 산업으로 발전할 수 있는데, 그러기 위해서는 기초 작업이 필요하다. 그가 현재 ‘상상마당’에서 진행하는 수업은, 기초 작업을 경험하고 습득하면서 어떤 산업 분야와 융합할 것인가 하는 아이디어를 창조하는 내용이다.

아이디어 창출 에너지를 가지고 있는 미니어처

류승호 작가는 영화를 제작할 때 미니어처 분야를 담당하고 있는데 실제 없었던 것, 있었는데 사라진 것, 또는 돈이 너무 많이 들어서 현장 촬영이 불가능한 것들을 미니어처로 만든다. 예전에는 세트를 미니어처로 작게 만들어 촬영을 했는데 최근에는 미니어처와 CG를 같이 사용하고 있다. 최근 영화 중에는 미니어처로 제작해 촬영하던 부분을 다 CG로 처리한 영화도 있다. 하지만 그것조차도 미니어처로 만든 기본세트가 없이는 완성할 수 없다.

“전 세계적으로 보아도 CG만으로 영화를 만들 수는 없어요. 그런데

영화 속에 미니어처가 들어가고 그것을 기초로 CG작업을 할 때, CG감독 이름은 기록으로 남는데 미니어처 제작자는 그런 제도가 없어서 좀 아쉬워요. 국내에는 아직까지 조금 미흡한 부분이 있죠. 하지만 다방면에서 미니어처를 필요로 하는 산업들이 많으니 앞으로는 이 분야가 더 확장되고 그만큼 인정받는 분야로 자리 잡게 될 거라고 봅니다. ‘미니어처’라는 결과물이 중요한 것이 아니라 미니어처라는 행위가 여러 산업과 만나 새로운 아이디어를 만들어내는 에너지가 된다는 사실이 중요합니다. 벤처라고 해서 꼭 IT산업만 있는 것은 아니에요. 미니어처는 IT산업만큼이나 큰 에너지를 가지고 있습니다.”

‘모모트’라는 회사가 캐릭터 미니어처를 종이 소재로 만들어 디즈니사와 협작을 해서 성공한 사례가 있다. 그는 이처럼 미니어처에는 다양한 형태의 산업을 만들어 낼 수 있는 에너지가 충분하니 학생들도 소재의 다양성은 물론 참신한 아이디어를 생각해내기를 당부했다.

그의 강의를 듣는 수강생 중에는 미니어처로 창업을 한 사람도 있다. 납골당에 미니어처를 납품하는 아이디어로 회사를 만들었는데, 납골당이라는 협소한 공간에 고인들이 생전에 좋아했던 것을 작게 만들어 넣어주는 사업이다. 예를 들어 생전에 고인이 골프를 좋아했다면 골프채를 만들어서 넣어준다거나, 자전거나 자동차를 좋아했다면 멋진 자전거나 자동차를 만들어서 넣어준다거나 하는 식이다. 제품을 만들어서 팔 수도 있지만 본인이 제품을 만들지 못하더라도 아이템을 가지고 사업을 추진할 수 있다. 이것도 다른 산업과의 융합이인 것이다.

“미니어처의 기본적인 것을 잘 알고 차근차근 만들어 가다가, 어느 정

도 전문적으로 작업이 이루어질 때쯤 되어 다른 산업과의 융합을 생각해 보면 지금까지 없었던 새로운 산업 형태를 발굴할 수도 있을 거예요. 그렇게 창업이 시작되는 것이죠.”

너는 미술 분야에 가능성이 있는 것 같구나

“저는 미술수업 시간을 굉장히 좋아했어요. 당시의 미술 수업은 ‘이러 이러한 것을 만들어 와라’ 하고 그것과 똑같이 잘 만드는 학생들에게 높은 점수를 주는 식이었죠. 어느 날 미술수업에서 찰흙으로 무엇인가를 만들어야 했는데 찰흙이 잘 안 굳잖아요. 그래서 집에서 말렸는데 그늘에 말려야 한다는 것을 몰라서 햇볕에 내놓았더니 논바닥처럼 다 갈라져 버렸어요. 모레까지 제출해야 하는데 작품이 바짝 말라서 부서진 거예요. 고민 끝에 급하게 다시 만들었죠. 제가 살던 집에서 관악산이 보였는데 겨울 관악산에 눈이 내린 것을 보고 찰흙을 하나 더 사서 동글동글하게 솔방울처럼 만들었어요. 그리고 부서져 있는 찰흙덩어리들을 붙였죠. 그리고 산 모양에 갈색과 녹색 등의 색깔을 칠하고 삐죽삐죽 튀어나와 있는 솔방울 끝부분에다가 흰색을 칠했어요. 누가 보아도 솔방울에 흰색을 칠해 놓은 것처럼 보였을 거예요. 저는 그걸로 눈이 내린 산을 표현하고 싶었던거예요.”

류승호 작가의 설명을 들으며 그 작품을 한참 보시던 미술 선생님은 ‘수업 끝나고 미술실로 와라’ 하셨다. 처음 들어가 보는 미술실. 유화 냄

새가 풍겨나는 미술실 안쪽, 이젤이 놓여 있는 곳에 선생님이 앉아서 그의 작품을 보고 있었다. 그 작품을 만들게 된 경위를 자세히 듣고 난 선생님이 말씀하셨다.

“너는 다른 수업에는 관심이 없어 보이지만 이 작품을 보니 미술 분야에는 분명히 가능성이 있는 것 같아. 그런데 어떤 식으로 꼭짓점을 찾느냐가 중요한데, 적어도 네가 좋아하는 일이 이쪽 분야일 거라는 생각이 든다. 네가 주축이 되어서 미술시간에 어떤 프로젝트를 진행해 보면 좋겠구나.”

선생님은 다른 수업에는 항상 뒷전이고 미술 과목만 열심히 하는 학생이었던 그에게 미술수업에서 능력을 발휘할 수 있도록 계기를 만들어 주셨다. 그는 자신이 알고 있는 것, 표현하고 싶은 것을 마음껏 할 수 있었던 미술시간만큼은 진교 1등 부럽지 않았다. 그때의 경험이 기반이 되어 그는 미술사에 대해서도 공부하고 재료에 대해서도 조사하면서 미술에 관한 여러 가지에 더욱 관심을 갖게 되었다.

그래서 그는 일러스트 강의를 할 때 평범하기만 했던 한 학생을 우리나라 최고의 미니어처전문가로 성장할 수 있도록 알아봐 주신 선생님의 대한 이야기를 학생들에게 꼭 들려준다. 선생님의 감성적인 말 한마디로 학생의 미래가 변할 수 있다는 것, 선생님은 그럴 수 있는 존재라는 것을 체험했기 때문이다.

인생의 변화를 가져다 준 사람들

중학교 시절 선생님 외에도 류승호 작가의 인생에 변화를 주었던 사람들이 있다. 직장을 다닐 때였다. 화가의 작업실에 가서 직접 작업하는 모습을 볼 기회가 있었는데 널브러져 있는 회화도구들을 보면서 그는 감성적인 충격을 받았다. ‘아, 이런 것이구나, 이런 냄새와 분위기. 내가 하고 싶은 것이 이런 것이구나’ 하는 생각이 들었던 순간이었다.

또 한 사람은 직장 다닐 때 만났던 학교 선배였다. 설계사무실을 다닐 때였는데 선배와의 대화 속에서 많은 것을 깨달을 수 있었다. 그 선배는 맥주를 따르더니 넘치는 맥주 거품을 보면서 ‘이 컵 안에 갇혀 있는 물이 되지 말고 저 거품처럼 흘러나가서 더 멀리 갈 수 있는 사람이 되어야 한다. 한 곳에 멈춰 있는 생각이 아니라 계속 변화할 수 있는 생각을 해야 한다’고 말해주었다.

“저 역시 학생들에게 ‘상상하라, 상상은 당신의 미래다’라는 말을 합니다. 계속 상상하고 그 상상을 이루어갈 수 있는 자기만의 도전을 해야 한다는 것이죠. 도전 없이 멈춰만 있다면 그것은 단지 꿈일 뿐입니다. 상상하고 있는 꿈을 이루기 위해서가 아니라 꿈을 이루기 위해서 상상을 하고 행동을 해야 한다는 말을 내포하고 있어요. 제가 만난 고마운 분들 덕분에 제가 변화할 수 있었습니다.”

나는 내 이야기를 할 거야

고등학교 때 프라모델이라는 장난감을 좋아했던 류승호 작가는 관련 대회에 나가 상도 많이 받았다. 성인이 되어서도 일반부로 참가해 여러 번 수상을 하며 조금씩 그는 그 분야에서 이름을 알리기 시작했다. 당시 만 해도 미니어처 작업에 대한 인지도가 거의 없었는데 얼마 지나자 관련 잡지가 출간되었다. 그는 그 잡지에서 필진 활동을 시작했다.

“1992년, 고등학교 2학년 때 「취미가」라는 월간잡지를 통해 등단했어요. 지금은 없어졌지만 그 잡지에서 12년 동안 필진 활동을 했죠. 그 책이 만들어진 지 1년 후부터 시작해서 그 책이 없어질 때까지. 창간호는 함께하지 않았지만 폐간호는 함께한 셈이에요. 그곳에 제가 하고 싶었던 작품들을 실었어요. 다른 사람들이 많이 만들던 탱크, 비행기, 로봇, 건담에서 벗어나 제 스타일대로 제 이야기를 가지고 작품을 만들었죠. ‘우리나라 구미호는 왜 흰색 옷만 입고 뛰어다닐까, 그렇지 않을 수도 있잖아?’라는 생각으로 다른 형태의 구미호를 만들어 본다든가, ‘이무기는 왜 귀신이어야 할까, 프레데터나 에일리언 같은 괴물일 수 없을까?’ 그런 식의 독창적인 아이디어로 접근해보고자 했어요. 제가 시도해보고 싶은 작품의 도구로서 미니어처를 사용했던 거죠.”

그 외에도 그는 5.18민주화항쟁 같이 정치적인 이야기를 담고 있는 미니어처를 만들기도 했고, 또 일제강점기 때 일제가 박아놓은 말뚝을 뽑으러 다니는 독립유공자의 외로운 싸움 등을 작품으로 만들기도 했다. 이런 작품들은 수집가들에게 고가에 판매되었다.

원래 미니어처 작품은 컬렉터들에게 판매되기가 쉽지 않다. 작품 비용이 많이 들고 그 비용 자체도 유동성이 많은 데다 일반 미술품처럼 호수로 가격이 매겨지는 것이 아니기 때문이다. 그런데도 최근 5~6년 사이에 작품 판매가 활발해진 것은 그의 독특함 때문이다.

그는 꾸준히 ‘나는 내 이야기를 할 거야’라는 글을 발표해왔고 그 기사들이 10여 년 동안 입소문으로 알려지면서 ‘류승호 스타일’을 인정해주는 팬이 생겼다. 자신의 이야기를 하는 작품을 해왔기 때문에 그는 다방면에 걸쳐 있는 아티스트가 될 수 있었다.

남들이 하지 않은 방식으로

류승호 작가는 공업고등학교를 졸업하고 공업계 전문대를 다니면서 건축을 전공했다. 특별하게 건축에 대해 매력을 가지고 있었다기보다는 건축 분야에서 일하고 계신 아버지께서 건축을 배워보라고 권하셨기 때문이었다. 건축도 미술의 한 분야지만, 그는 하기 싫은 공학이나 수학 관련 공부를 많이 해야 해서 학교생활이 재미없었다. 그래서 그는 건축과 안에서 자신이 할 수 있는 것을 해보자는 마음을 먹고 하고 싶은 것을 찾았다.

홍익대학교 겸임 교수로 계신 분이 ‘건축과 영화’라는 과제를 내주셨을 때, 책이나 자료를 찾는 데 급급한 다른 학생들과 달리 그는 친구와 둘이서 팀을 이뤄 과제를 위한 촬영을 했다. 당시 가지고 있던 무비카메

라로 인터뷰를 해보기로 한 것이다. 그는 여러 대학을 찾아다니기로 하고 가장 먼저 서울대학교를 찾아갔다. 문전박대하는 교수님도 계셨지만 두드리면 열린다는 말처럼 문이 활짝 열리기도 했다.

“서울대학교 건축공학과 김현철 교수님이셨죠. 저의 인생을 바꾼 사람 중 한 분이세요. 그분은 영국에서 공부를 하셨고 「건축과 영화」라는 책도 쓰셨어요. 도서관에서 자료만 찾고 있었다면 못 만났을 분이였죠. 자신의 수업에 조교를 올려 보내면서까지 시간을 내서 저와 인터뷰를 해주셨어요. 서울대학교 학생들은 조교와 수업하고, 전문대 학생이었던 저는 그 교수님에게 일대일 과외를 받은 셈이에요. 입에 침이 마르도록 많은 말씀을 해주셨어요. 그 외에도 여러 대학교를 돌면서 과제를 위한 인터뷰를 했어요. 그렇게 ‘건축과 영화’라는 소재를 가지고 「지우개」라는 단편 영화를 찍었습니다.”

다른 친구들은 도면이나 논문으로 과제를 제출할 때 그는 비디오테이프를 제출했고, 교수님은 그 영상작품을 가지고 수업을 하셨다. 그때부터 그는 영화를 보면서 영상 속에서 건축물들은 어떻게 표현되는가를 눈여겨보게 되었다.

그는 과제뿐만이 아니라 졸업 작품도 특이했다. 졸업을 하려면 꼭 해야 하는 작업이건만 이미 건축보다 설치나 미술 분야에 관심이 많아진 그는 ‘도면을 그려서 그것을 벽에 걸진 않겠다.’고 선언했다.

“교수님께서 졸업을 하려면 뭐라도 해야 한다고 하셨어요. 교수님과 이야기를 나누다가 졸업 작품전이 이루어지는 장소의 전체적인 인테리어를 제가 관할하겠다고 했어요. 일반적으로 건축과 졸업 전시는 하얀

공간에 패널로 만든 모형을 전시하는데, 저는 그 틀을 깨고 싶었죠. 건물 내부에 아시바 파이프를 일정한 간격으로 디자인하고, 그게 밖으로 나가서 공간이 확장되게 만들었어요. 건축에 관한 전시 공간을 건축의 가장 기초가 되는 거푸집 형태로 만들어서 ‘거기서 시작했다’는 주제를 표현했죠. 돈이 너무 많이 든다고 교수님들이 반대를 했어요. 친구들이 하는 전시가 굉장히 다양하니 그 다양성을 끌어 담을 전시 공간 또한 우리 학교만의 특별한 뭔가가 필요하다고 교수님들을 설득했죠. 다행히 전시의 반응이 좋아서 칭찬을 들었어요.”

‘영구아트’에 입사

류승호 작가는 대학 졸업을 앞두고 ‘한국인테리어협회’라는 곳에 입사할 수 있도록 교수님이 써주신 추천서를 받았다. IMF 시절, 심각한 취업난 속에서 관공서급 기관에 입사할 수 있는 좋은 기회였지만 그는 그 자리를 마다했다. 그를 아끼던 교수님은 화를 내셨지만 그는 ‘쉬고 싶다’며 조용히 물러났다. 그런데 졸업을 하고 한 달 후에 그는 바로 취직을 했다. 영화사 구인 공고 앞에서 쉬고 싶었던 마음이 거짓말처럼 사라졌기 때문이다.

그가 들어간 회사는 영화사 ‘영구아트’였다. 국내 영화사로서는 드물게 미니어처팀을 가지고 있던 회사로, 영화 제작에 필요한 기본적인 팀들을 다 갖춘 것은 물론 할리우드 방식의 시스템을 구축하고 있었다. 다

른 회사와 다르게 CG팀을 매일 회사에서 만날 수 있으니 미니어처를 촬영할 때 어떤 문제점이 있는지 서로 이야기하고 이해할 수 있는 구조가 되었다.

“영화 미술, 괴물 같은 캐릭터를 만드는 디자이너를 뽑는다는 공고를 보았어요. 저는 이미 준비가 되어 있었으니 망설임 없이 선택했죠. 대학에 들어가기 전부터 조금 이름이 알려지긴 했지만 완벽하진 않았어요. 대학을 나와서 다시 사회 초년생이 된 후에도 완벽하긴 힘들었어요. 완벽하고 전문적인 작업자가 되기 위해서 적지 않은 실수와 많은 고생을 했죠. 하지만 그 회사에서 방향을 잡았고, 더 잘하고 싶은 욕구를 갖게 되었고, 나아가 아티스트가 되고 싶다는 생각을 가졌기에 지금까지 올 수 있었던 것 같아요.”

미니어처만 전문적으로 하는 국내 기반산업은 아직 많지 않다. 그러나 국가지원사업인 3D프린팅 안에도 미니어처가 할 역할이 있는데 얼마만큼, 어떤 식으로 접목하고 응용하느냐에 따라서 그 에너지는 무한하다. 컴퓨터와 아날로그를 같이 사용한다면 좀더 완벽한 시너지가 창출될 수 있다고 그는 말한다.

“스티븐 스피버그 감독의 ‘쥬라기공원1’은 미니어처 작업을 제외하고 컴퓨터 그래픽으로만 영화를 만들었지만 결과가 좋지 않았어요. 물론 시대적으로 기술이 그리 발달하지 않았던 이유도 있었지만 감독 자신이 원하는 만큼의 그림이 나오지 않았던 것이죠. 그래서 다시 미니어처로 만든 공룡과 3D를 접목해서 영화를 만들었다고 해요. 그 영화가 세상에 나왔을 때 사람들은 깜짝 놀랐죠. 영화 속에 진짜 공룡이 등장했다고 생

각할 만큼 똑같았기 때문이었어요.”

미국과 중국에서는 차기 성장산업으로 미니어처 산업을 설정할 정도로 굉장히 막대한 돈을 투자하는 사업이기도 하다. 한국도 많은 움직임이 있지만 아직 미비하다. 그러나 그는 앞으로 우리나라 미니어처 산업이 성장할 가능성은 충분하다고 확신한다.

사람과 소통하고 사람에게 감동을 줄 수 있는 작품

류승호 작가의 앞으로의 목표는 현재 만들고 있는 60~70년대 추억의 거리들, 시대적 감성을 담고 있는 감성미니어처 작품들을 완성시켜서 많은 사람들과 공유할 수 있는 전시를 하는 것이다.

“우리나라 60~70년대의 다방이나 자전거포, 고물상 등 추억 속에 남아 있는 건물들을 미니어처로 만드는 작업을 진행하고 있습니다. 시간이 흘러 이제는 영상이나 사진으로밖에 볼 수 없는 풍경들을 작은 미니어처로 작품화해서 많은 사람들로 하여금 시간과 공간을 뛰어넘어 공감할 수 있게 하고 싶어요. 처음 전시를 했을 때, 인형도 들어가 있지 않은 딱딱한 실사 미니어처 건물을 보고 중년 어른들이 눈물을 흘리는 모습을 보았어요. 제가 만든 작품을 보고 사람들이 눈물을 흘리는 것을 보고 사람들과 소통하고 사람에게 감동을 줄 수 있는 작품의 가치란 것에 대해 생각하게 되었어요.”

그리고 또 하나는 전시를 통해 작품이 팔리길 기다리는 것이 아니라,

전시 자체로 수익을 내는 시스템을 구축하는 것이다. 그는 지금까지 그
래 왔던 것처럼 끊임없이 다른 분야와의 융합을 시도하여 새로운 창작,
새로운 이야기를 만들어내겠다는 꿈을 가지고 있다.

호기심을 가지고 직접 체험해야

“학생들은 일단 즐겁게 놀아야 한다고 생각을 해요. 물론 제도교육 안
에서 기본적인 것은 배워야 하지만, 즐겁게 노는 과정을 통해서 자기가
하고 싶어 하는 분야에 대한 관심을 키울 수 있으니까요. 그리고 어릴
때 가지고 있던 ‘호기심’을 잃지 않았으면 좋겠어요. 호기심이 생겨 탐
구하다 보면 열정이 생기고, 열정적으로 자신의 분야에서 최선을 다하
면 어느 순간 자신이 전문가가 되어있는 것을 발견할 거예요.”

류승호 작가는 호기심을 가질 수 있는 놀이 문화를 많이 접하기 위해
서는 컴퓨터 모니터에서 보여주는 것만 보지 말고 직접 현장에 가서 경
험하기를 권한다. 방학 기간을 이용해서 미니어처 미술관에 가보고, 모
텔링 아트도 체험해 보고, 피규어 등도 관심 있게 보면서 호기심을 갖는
것이 전문가가 되는 첫걸음이다.

“저 역시 미술이 아닌 건축을 전공했지만 아티스트로 활동하고 있습
니다. 만드는 것에 취미가 있다면 미니어처의 축소 개념을 이해하고, 그
다음으로 재료를 이해하고, 방법이나 기술 등을 익히면 됩니다. 물론 그
런 것이 다 이루어진 다음에는 관련 산업을 찾아야죠. 제가 강의할 때

학생들에게 하는 말이 있어요. ‘기술을 배우려거든 나에게 배우지 마라. 기술을 가르쳐줄 사람들은 많이 있다. 나한테 배울 수 있는 것은 기술이 아니라 감성이다.’ 자신이 만들어내고 싶은 이야기가 무엇인지 생각해 보세요. 그 이야기가 작품이고 곧 산업이 되는 것이죠. 그리고 그것을 정립할 수 있을 때 작가로서의 길을 가는 것입니다.”

06

아리랑으로 전 세계인과 소통하는 아리랑유랑단

감동하는 사람들의 표정을 볼 때가 행복해요



한국문화기획꾼

문현우

- **누구의 이야기?** 플스방, 노래방, PC방을 방방 뛰어다니던 학창시절을 거쳐 '한국문화 기획꾼'이라는 새로운 직업을 만든 남자

- **하는 일은?** 코아유 대표, 아리랑유랑단 단장, 한국문화 기획자

- **꿈을 이룬 과정** 말레이시아에서 조기유학→실업계 고등학교 입학→고등학교 때 남자 승무원이 되고 싶다는 꿈을 갖고 수능 공부 시작→대학 입학(관광 경영학과)→해외 투어프로그램에 다수 참가→대학교에서 강연→ 공모전에서 1등→아리랑 유랑단을 만들어 베트남에서 아리랑 스쿨 진행→창조관광사업 공모전에서 대상→사무실 오픈

- **장래 포부** 태권도 유랑단 만들기, 신(新)조선통신단 만들기

- **그의 한마디** 남들과 다른 길을 간다고 해서 세상이 무너지지 않아요. 정해진 판을 깨고 자신의 판을 만드세요.

- **더 알고 싶다면** 아리랑 유랑단 블로그 <http://blog.naver.com/intarsia00>
아리랑 유랑단 페이스북 <https://www.facebook.com/ArirangYurandang>



한국문화기획꾼(창조직업), 아리랑유랑단·한글유랑단 단장, 2013년 대한민국 인재상 수상자(대통령상), 창조관광사업 공모전 대상자(문화체육부장관상), 삼성그룹, 현대그룹 신입사원 하계수련대회 메인 강사, 코아유(코리아 아유 레디) 대표에 이르기까지 다양한 이력을 가지고 있는 문현우 씨는 28살의 청년이다. 그는 발품정신으로 자신의 열정을 세상에 보여주느라 늘 바쁘다.

나만의 창조직업 ‘한국문화기획꾼’

“네이버를 검색하면 제 직업이 ‘공연기획자’로 나와요. 하지만 저는 나만의 창조직업인 ‘한국문화기획꾼’이라는 직업으로 살아가고 있어요. 다른 사람이 만든 카테고리에 속해 있는 것이 아니라 나만의 직업으로 살다보면 다른 사람들도 함께하는 직업군 카테고리가 되지 않을까 생각합니다. 학생들도 세상에 힘이 될 수 있는, 자신만의 직업을 만들 수 있어요.”

문현우 씨는 어린 시절 3년 동안 말레이시아에서 조기 유학을 했다. 국제학교를 다니면서 외국인 친구들과 신나게 놀았고 방학이 되면 아버지와 방콕이나 싱가포르 등을 다니면서 세상이 정말 넓다는 것을 깨달았다.

당시 한국 축구 국가대표팀이 원정 경기를 왔을 때 신나게 응원했던 응원가가 ‘아리랑’이었다.

그 뒤 아버지가 사업에 실패하고 부모님이 이혼하면서 어머니와 단둘이 고시원에서 살게 되었다. 그때 그에게 가장 힘이 되었던 것이 광화문에서 들리던 붉은 악마의 응원 소리였다. 고시원에서 큰 소리 내지 못하고 억눌려 생활을 하던 그에게 그 소리는 해방감과 설렘을 안겨주었다. 처음 20명 남짓한 사람들이 광화문에 모여 응원을 시작했을 때는 손가락질하는 사람들도 있었다. 하지만 얼마 뒤 온 국민이 한마음으로 소리쳐 응원을 했다.

“누군가는 미쳤다고 하는 일을 증명하면, 결국 하지 않는 사람이 더

미친 것처럼 보일 수도 있어요. 지금은 저에게 ‘그게 무슨 직업이냐’고 하겠지만 제가 계속 하다 보면 나중에는 이 직업을 누구나 당연하다고 생각하게 될 거예요.”

방방 뛰어다니며 보낸 중·고등학생 시절

중학교 때 어머니가 백화점에서 일을 하셨기 때문에 학교가 끝나면 문현우 씨는 밖에서 플스방, 노래방, PC방을 오가며 실컷 놀았다. 실업계 학교라서 야간자율학습도 없었던 고등학교 때는 공부는 뒷전이고 인터넷상으로 지식이나 정보를 공유하는 활동에 몰두했다. 남에게 배우고 들은 것을 스피치처럼 흡수하고 자신이 아는 것을 남들에게 다시 알려주는 일들이 너무 재미있었던 그는 온라인상에 올라온 질문에 답변을 하면서 지식을 쌓았다. 또 만화책이 너무 좋아서 만화방에 다니며 읽은 수많은 만화책을 읽었는데, 그에게 만화책은 다양한 콘텐츠의 밑거름이 되었다.

“어린 시절 말레이시아 유학을 갔을 때 비행기에서 승님을 행복하게 해주는 승무원을 보고 멋있다고 생각했어요. ‘내 돈 들이지 않고도 세계를 누빌 수 있구나’라는 생각에 고등학교 2학년 때부터 남자 승무원이 되는 꿈을 꾸었죠.”

그에게 남자 승무원이 된다는 꿈이 생기기 전까지는 그는 취직이 잘 되는 과를 선택해 전문대에 갈 생각이었다. 승무원이 될 수 있는 전공은

4년제 대학 관광경영학과인데 그의 성적으로는 갈 수가 없었다. 문현우 씨는 그때부터 수능공부를 시작했다. 플스방, 노래방이 아니라 도서관에 다니면서 공부를 했고 결국 원하는 대학의 관광경영학과에 입학했다.

그의 부모님은 그에게 특정 대학이나 직업을 권유하신 적은 없지만 대학은 갔으면 좋겠다고 하셨다. 그가 공부를 잘하지 못했기 때문에 실업계 학교를 들어갔는데도 대학에서 공부하기를 늘 바라셨다.

자신의 기획물로 자신의 판을 만드는 꿈

대학에 입학하자 새로운 세상이 펼쳐졌다. 그저 신나게 놀기만 했던 문현우 씨의 눈에는 친구들이 모두 ‘엘리트’처럼 보였다. 공부로는 안 되겠으니 다른 쪽으로라도 자신감을 키우고 싶어서 생각 끝에 그는 연극동아리에 들어갔다. 2년 동안 활동했는데 외우는 것을 잘 못해서 단역만 맡았지만 재미있는 경험이었다.

“중·고등학교 때, 사회 과목을 할 때 세계지도가 나오잖아요. 지도를 보면서 뭔가를 만들곤 했죠. 군대에 가서도 수첩에 전국지도와 세계지도를 붙여 놓고, 제대를 하면 이런 저런 테마여행을 해야겠다고 상상을 했어요. 예를 들면 영덕 대게, 상주 꽃감처럼 각 지역마다의 특산물을 먹어 보면서 여행을 하겠다는 식이었죠. 그런 콘텐츠를 만들어보고 싶었어요. 군대에서 당시 행정정보급관이 일간지를 구독해서 게시판에 붙여 놓았는데, 늘 제가 그 신문들을 가져다가 스크랩을 해서 모았어요. 전국

에 있는 우리나라 술에 대한 기사, 다양한 사람들의 이야기 등을 발견할 때마다 차곡차곡 모았어요.”

그는 군대를 제대하고 복학하기 위해 학비를 벌려고 삼성전자에서 1년 동안 인턴으로 일하기도 했다. 사내 임직원들의 외국어 교육장을 세팅하고 운영하는 일이었는데 재미있기는 했지만 그는 역시 조직에 속해서 판에 박힌 일을 하는 것이 적성과 맞지 않는다는 것을 알았다.

남자 승무원이 되겠다는 꿈을 가지고 항공사에 대한 자료들을 많이 찾아보던 그는 ‘버진에어’의 ‘리처드 브랜슨’과 ‘사우스웨스트 항공’의 ‘허브 캘러허’ 대표에 대해 알게 되었다. 난독증으로 공부를 잘 하지 못했는데도 버진에어, 버진미디어 등 많은 사업체를 일으켜 CEO가 된 리처드 브랜슨. 저가항공인 데도 불구하고 기내의 안전수칙을 랩으로 하는 등 펀(Fun) 경영을 하는 허브 캘러허. 하지만 그의 꿈을 키워준 그들은 사실 승무원이 아니라 오너였다. 그들은 자신의 기획물을 실현할 수 있는 결정권을 가진 사람들이었다. 그는 막연히 자신의 기획물을 가지고 자신의 판을 만드는 꿈을 가지게 되었다.

포기하지 않고 무엇이 문제인지 살펴봤어요

그러던 어느 날 문현우 씨는 이는 선배로부터 해외봉사를 떠난다는 이야기를 들었다. ‘하나투어’라는 기업의 프로그램을 통해서 공짜로 간다는 말을 듣고 귀가 솔깃해진 그는 해외투어 프로그램을 찾아보았다.

기회가 많다는 것을 알게 된 뒤로부터 그는 해외투어 프로그램에 열네 번이나 지원했다.

“물론 모두 다 떨어졌어요. 하지만 포기하기 않고 무엇이 문제인지 살펴봤죠. 자기소개서를 살펴보니 제가 봐도 재미가 없더라고요. 너무 뻔한 이야기고, ‘나를 재미있게 표현해야겠다.’고 마음먹고 나의 인생그래프를 그리면서 키워드를 만들고 주변 사람들에게 나에 대한 설문조사도 했어요. 그러자 자기소개서가 술술 써지더라고요. 그걸로 ‘기아자동차 워크캠프’에 합격해서 프랑스에 갔죠. 그게 처음이었어요. 이후 ‘G마켓 해외봉사’로 또 해외에 나갔고요. ‘대학생활이 이렇게 재밌는 거구나’를 그때 느꼈어요.”

그는 복학을 하고 나서 군대에서 배운 ‘나도 할 수 있다’는 마인드를 대학에서도 활용해보자는 마음에 열심히 공부해서 4학기 연속 장학금을 받기도 했다. 대외활동을 많이 하던 그에게 교내 신문사에서 학우들에게 그 활동을 소개해달라는 인터뷰 요청이 들어오기도 했다. 그는 그 신문에 실린 기사를 보신 교수님으로부터, 1학년을 대상으로 글쓰기 강연을 해달라는 제안을 받았다. 그 강연을 본 또 어떤 분의 요청으로 경희대에서도 강의를 하게 되고 그런 식으로 그는 계속해서 강연을 하게 되었다.

소통의 힘을 가진 아리랑

“다양한 경험이 쌓이다 보니 다른 기획자가 만든 편에서 활동하는 것

보다 내 자신의 판을 만들어보고 싶어졌어요. 그래서 스물여섯 살에 처음 제가 만든 판으로 공모전에 지원했는데 거기에서 1등을 했어요. 그것이 아리랑 유랑단입니다. 베트남에 가서 아리랑 스쿨을 진행했죠.”

일주일간의 일정이었는데 반응이 좋았다. 게다가 베트남에서 돌아오자마자 ‘아리랑’이 유네스코 문화유산으로 등록이 되면서 아리랑이 실시간 검색어로 올라왔다. 덕분에 아리랑을 검색하던 사람들이 문현우 씨의 ‘아리랑 유랑단’의 활동도 같이 보게 되었는데, ‘숨은 주역’이라는 내용으로 그에 대한 기사가 일간지에 실리기도 했다.

“가능성을 봤고 이것을 더 구체화하고 싶었어요. 세계일주 제안서를 제대로 만들어서 여러 기업들에 후원을 요청했죠. 그때 저와 대외활동으로 인연을 맺은 ‘카페베네’에서 후원을 받았어요. 또 작년에 한 방송국에서 다큐멘터리를 만든다고 해서 유럽 원정을 다녀오기도 했죠. 이런 기회로 얻은 자료들을 ‘한국관광공사 창조관광사업 공모전’에 제출해서 대상을 받았어요. 그 덕분에 이렇게 사무실까지 만들 수 있게 되었죠.”

‘아리랑 스쿨’은 걸어 다니는 한국이다. 서예, 태권도, 국악 등 한국문화를 전공한 청년들이 외국에 가서 ‘한국문화가 모두 왔다’는 느낌을 외국인에게 주는 것이다. 직접 해보니 반응이 좋았고 그는 외국인들로부터 ‘한국을 보았다’는 말을 들을 수 있었다.

“서예로 아리랑을 써보고, 눈을 감고 판소리로 아리랑을 부르고, 눈을 떠보면 눈앞에 문방사우(종이, 붓, 베틀, 떡)가 놓여 있어서 자신이 느낀 감정을 문방사우로 써보는 체험을 했어요. 칠레의 친구들은 한국 문화

의 전반적인 것을 배우고 한국의 역사를 들을 수 있다는 것을 무척 신기해했어요. 아리랑을 듣고 눈물을 흘리는 외국인도 있었어요. 파리에 펠탑에서 공연을 본 사람들이 다음 공연장까지 따라오기도 했죠. 그때 ‘이 노래가 가진 힘이 정말 대단하다. 분명 이것으로 소통을 할 수 있다고 느꼈어요.’

전 세계인을 감동시키는 문화소통가

문현우 씨는 뉴스에 중국 동북공정(중국 국경 안에서 전개된 모든 역사를 중국 역사로 만들기 위해 2002년부터 중국이 추진한 동북쪽 변경 지역의 역사와 현상에 관한 연구 프로젝트) 문제가 나오면서 우리의 역사를 중국에 빼앗길 위기에 처했다는 심각성을 알게 되었다. 그때 그는 인터넷에 ‘악플’을 다는 것 말고 자신이 할 수 있는 일이 무엇일까 생각했다. 아리랑유랑단이 외국에 나가 중국 동북공정에 맞서 한국을 알리는 데 앞장서겠다는 마음으로 시작했는데, 지금은 노선이 바뀌었다고 그는 말한다.

“막상 외국 길거리에서 공연을 했을 때 가장 반응이 좋은 이들은 중국인, 일본인이었어요. 정작 중국인들은 동북공정에 대해 잘 알지도 못해요. ‘너희 음악이 참 좋다’며 열심히 박수를 보내주죠. ‘외국에서 아시아 노래를 들으니 행복하다’라는 반응도 있었어요. 그때 저는 ‘우리 노래지만 어느 나라에서건 그 나라의 아리랑이 될 수 있다’는 생각이 들었어요.”

그는 ‘우리 문화가 최고다’라는 주장이 아니라 우리 문화를 세계인과 소통하는 도구로 사용하면 큰 힘이 될 수 있겠다는 생각이 들었다. 그렇게 노선이 바뀌었다. ‘우리 노래, 우리 땅’에 대한 역사적인 잣대로 편치를 날리고자 시작했다면, 지금은 문화로 소통할 수 있는 기회를 만들겠다는 생각으로 바뀐 것이다.

“태권도, 한글 등 우리 문화를 가지고 외국인들과 좀더 재미있게 소통하는 일을 하고 싶어요. 감동하는 사람들의 표정 변화를 볼 때 행복해요. 전혀 알아듣지 못하는 가사에 웃음을 보이는 사람들과 소통하는 문화소통가가 되고 싶어요.”

그는 한국문화기획꾼으로서 외국에서는 공연으로 한국을 알리고 국내에서는 교육을 중심으로 활동하고 있다. 우리나라 사람들조차도 거문고와 해금을 구분하지 못하고 선조들이 서예를 쓰던 방식도 잘 모르는 형편이니, 이렇게 잊혀져가는 우리 문화를 일반인들이 보다 친근하게 접할 수 있도록 교육을 하는 것이다.

어른이 되기 위한 기준

“외국의 유명한 CEO들을 보면 겉모습만으로는 고민이 없어 보여요. 그런데 인터뷰를 보니 ‘거의 8할은 잡무의 연속이다’라고 하더라고요. 공과금 내러 가야하고, 포장해야 하고, 청소해야 하는 등 할 일이 너무 많아요. 이처럼 표면만 보지 않고 내부를 볼 수 있는 눈이 생겨야 하

는데, 창업을 해보니 그런 시각이 조금씩 생기는 것 같아요. 창업을 하면서 어른이 되는 것 같아요. 저한테 어른이 된다는 기준은 창업, 결혼, 아이를 낳는 것, 독립, 사랑하는 사람을 하늘나라로 보내는 것인데 지금 까지 경험한 것은 창업밖에 없으니 아직 어른이 되려면 멀었죠.”

문현우 씨는 하려는 것은 무엇이든 말로 해야 한다고 한다. 말을 해놓아야 행동으로 옮기는 습성이 있기 때문이다. 일전에는 강연에 가서 머릿속에 있던 생각을 말해버린 적도 있었다.

“추석에 인사동에 가서 프리절(Free절)을 할 겁니다.”

말을 던져 놓고 나니 막막했지만 말을 했으니 지켜야 했다. 한복을 차려 입고 인사동에서 무작정 절을 했다. 서양에서 시작한 프리허그(Free Hug) 운동을 보며 사랑과 공경을 담은 우리만의 인사법인 절을 통해 외국인에게 한국문화의 따뜻함을 알려주고 공유하자는 캠페인이었다. 사람들의 반응이 생각보다 좋았다.

소통을 꿈꾸는 신조선통신단

문현우 씨의 다음 계획은 ‘태권도 유랑단’이다. 이어서 음악, 글자, 스포츠 등 한국문화로 모든 유랑단을 만들 계획이다. 그리고 이를 아우르는 신(新)조선통신단을 만들어 예전 조선통신사가 걸었던 길을 똑같이 걸으며 일본과의 역사적 충돌이 아닌 소통을 꿈꾸고 있다. 또한 ‘적이 없는 노래, 아리랑’을 가지고 북한에서 노래를 부르고 기성세대와 청년

세대, 남과 북, 모두가 함께 부를 수 있는 노래를 매개로 재미와 행복을 주는 일을 계속 하는 것이 그의 목표이다.

“아르헨티나에 갔는데 동포들이 장구가 없어서 박스로 장구를 쳤다고 해요. 처음에는 ‘세계여행’에 집중했던 한 번의 이벤트였는데 가는 곳마다 저희에게 거는 기대가 컸어요. ‘멋지게 잘해서 힘이 되어 달라’고 말씀하신 분도 계셨어요. 다니다 보니 아르헨티나처럼 어려운 곳이 너무 많았어요. 이들을 위해 제가 할 수 있는 일이 무엇일까 고민했어요. 어려운 사람들에게 힘이 되는 문화정책을 하고 싶어서 요즘은 ‘국회의원이 되지 않고도 문화정책을 펼칠 수 있는 방법’을 물어보고 다녀요. 우선 실무와 현장경험을 더 많이 해서 내공이 쌓이면 후학을 양성하고 싶은 생각도 있어요. 포장만 화려한 사람이 아니라 후학을 양성할 수 있을 정도로 내공이 깊은 사람이 되고 싶어요.”

07

영화를 보면서 돈도 버는 영상번역가

학문의 즐거움을 알게 해준 번역



영상번역가

윤혜진

- **누구의 이야기?** 미국 드라마, 영화가 좋아서 여러 영상번역회사에 이력서를 넣어 영상 번역가가 된 여자

- **하는 일은?** 미국영화 번역가

- **꿈을 이룬 과정** 대학졸업(무역학과) 졸업→입사했으나 2년 만에 퇴사→한 달간 유럽 여행→미국드라마 삼매경→영상번역회사에 무작정 이력서 돌리기→ 몇 번의 퇴짜를 맞고 프리랜서로 활동 시작→드라마, 다큐멘터리 번역을 거쳐 현재는 영화 번역

- **그의 한마디** 호기심을 가지고 폭넓은 지식을 갖추는 것이 전공학과에서 A학점 받는 것보다 중요합니다



번역 분야는 크게 출판번역, 기술번역, 영상번역으로 나눌 수 있다. 이 중 영상번역은 외국어를 잘해도 영상번역 기법을 익히지 않으면 할 수 없는 전문적인 일이다. 자막을 넣을 수 있는 공간에 제한적이기 때문에 번역 시 글자 수를 고려해야 하고, 싱크를 맞추는 기술적인 부분도 배워야 한다. 우리가 흔히 보는 미국 드라마나 영화의 대사를 번역하고 자막을 넣는 일까지, 영상번역가가 하는 일은 출판번역, 기술번역과는 많이 다르다. 미디어 매체가 점점 다양해지고 있기 때문에 그것과 더불어서 ‘영상번역가’란 직업에 대해 관심을 갖는 사람도 많아졌다. 영상번역가가 하는 일의 범위가 어디까지고 도대체 무슨 일을 하는지, 어떤 경로를 거쳐야 영상번역가가 될 수 있는지, 그것을 가장 잘 알고 있는 현장에서 직접 일하고 있는 윤희진 씨를 만났다.

영상번역가가 하는 일

모든 영상번역가들의 꿈은 극장용 영화 번역이다. 자기 이름 세 글자가 스크린을 타고 올라갈 때의 뿌듯함도 있고 최신작을 누구보다 먼저 볼 수 있다는 점도 매력적이다. 번역료나 작가 대우면에서도 케이블TV의 드라마 번역보다 좋다. 현재 윤혜진 씨는 영화번역가로 일하고 있다.

“영화번역가는 극장에서 개봉하는 영화를 번역하는 일을 해요. 영화사에서 동영상이나 대본을 미리 받아 집에서 번역 작업을 한 다음 영화사에 보내는 일이죠.”

1차 번역은 2박 3일에서 3박 4일 정도 걸린다. 극장 개봉작일 경우에는 광고홍보 마케팅이 무엇보다 중요한 만큼 마케팅에 넣을 자막도 굉장히 중요하다. 1차 번역 이후에도 마케팅 담당자와 계속 대본에 대해 피드백을 주고받는데 이때 걸리는 시간이 일주일에서 열흘. 다 완성되어 관계자들끼리 시사를 할 경우에는 더 걸리기도 한다.

“예를 들어 코미디영화에서 재미있는 캐릭터가 나올 경우 번역 자체를 재미있게 해야 해요. 마케팅 담당자들이 ‘이 영화는 코미디영화고 타깃이 20대입니다’라는 콘셉트를 잡아주죠. 2014년 5월에 개봉했던 「라스트베가스」란 영화가 들어왔을 때는 할리우드관 꽃할배 분위기로 가도록, 대사를 20대처럼 해달라는 요청이 왔어요. 그러면 그 요구에 맞춰제가 번역을 합니다. 어떤 영화사는 최근 유행하는 개그 프로그램의 유행어를 많이 넣어달라고 요청하기도 해요.”

영화 전체의 분위기를 잘 파악할 수 있어야 하고 센스나 재치도 필요

하다. 영화의 어느 부분을 잘 살려야 하는지, 자막을 통해 어떤 캐릭터를 살려야 하는지 파악해야 함은 물론이다. 때로는 영문 자체로는 굉장히 평이한 대사지만 영화 전체를 놓고 볼 때 굉장히 중요한 대사일 경우가 있다. 그럴 때는 직역으로 그 맛을 충분히 살릴 수 없기 때문에 조금 멋스럽게 번역해야 하는데, 가장 적절한 대사를 찾아낼 수 있어야 한다.

“영화 전체의 분위기나 캐릭터의 성격을 살리는 것만큼이나 중요한 것이 배경지식이에요. 번역가들마다 자신이 강조하는 부분이 다른데, 저는 배경지식이 제일 중요하다고 생각해요. 많은 지식을 섭취하면서 항상 세상에 호기심을 가지고 관찰하는 것이 중요한 것 같아요. 영화 한 편에서 어떤 이야기가 나올지 모르잖아요. 영화에서 나온 문장 하나를 해석하지 못하면 영화 전체를 해석하지 못한 것이나 마찬가지기 때문에 다 찾아보고 공부해야 합니다.”

그녀는 영화 「마네의 제비꽃 여인 베르트 모리조」를 번역할 때도 마네와 모리조에 대한 자료를 다 찾아 공부했다. 그와 관련된 영상자료도 보면서 초벌 번역에서 잘못 해석한 부분이 없는지 꼼꼼히 살피는 작업을 했다. 그녀는 번역할 때 가장 힘든 부분이 마감을 지키는 것이라고 했다. 영화를 심의하는 데 10~12일 정도 걸리는데, 심의를 받아야 개봉이 가능하고 심의가 끝나야 개봉 계획을 세울 수 있기 때문에 영화사 입장에서는 나중에 고치더라도 빨리 번역해달라고 요구한다. 그러면 밤을 새워 일해야 하는 경우가 종종 있다고 했다.

“저는 코미디나 멜로드라마가 좋아 하는데, 대사를 번역할 때 신경을 많이 써야 하는 작품들도 좋아해요. 「썬시티2」는 번역하는 동안 너

무 즐거웠어요. 주인공들이 무겁고 어두운 히어로 캐릭터고 영상도 그런 분위기라서 대사를 멋스럽게, 짧지만 강렬하게 넣어야 했어요. 그러기 위해서는 생각을 많이 하면서 작업을 해야 하는데, 그런 과정이 저에게는 오히려 즐거워요.”

영상번역가가 되기까지

윤혜진 씨는 학창시절 하고 싶은 것이 무엇인지 생각해보기보다는 일단 대학에 들어가야겠다는 생각을 했다. 어른들도 대학에만 가면 모든 것이 다 해결될 것이라고만 했다. 그러나 대학 진학만이 목표였던 그녀에게 대학생들은 아무것도 해결해주지 못했고 공부에도 별 흥미가 없었다. 그녀는 대학에 들어가서야 중고등학교 때 미처 생각하지 못했던 진로를 탐색하기 시작했다. 그런 대학생들 중에서 가장 즐거웠던 추억은 호주에 있는 자매학교에서 1년 동안 어학연수를 한 것이었다.

“중고등학교 때 이유도 목적도 없이 하라는 대로 공부하고 대학에 왔는데, 와서 보니 대학생들도 크게 다르지 않았어요. 꿈, 희망, 그런 걸 기대하기 힘들었죠. 취업을 위해 준비하면서 앞으로 정말 뭐 하면서 살아야 할지 눈앞이 막막하더군요. 그러다가 호주로 어학연수를 하러 간 거였어요. 1년 가까이 경치 좋고 아름다운 나라에서 간섭 없이 혼자 생활해보니 너무 행복하더라고요.”

대학을 졸업하자마자 그녀는 오토바이 의류를 만드는 회사에 취업을

했다. 그러나 일 자체가 적성에 맞지 않고 조직사회에 적응하기도 쉽지 않아 그녀는 2년 만에 회사를 나왔다. 나이가 많고 경험이 있다고 해서 상대방에게 모멸감을 주는 것쯤을 당연시하는 선후배 관계, 상사와 부하직원 관계와 문화가 그녀의 마음에 들지 않았다. 그러던 차에 사장님과 마찰이 있었고 두말없이 회사를 그만두었던 것이다. 그 뒤 한 달 동안 유럽여행을 하면서 그녀는 진로에 대해 고민했지만 쉽게 답을 찾지 못했고, 거의 하루 종일 집에서 미국 드라마를 보며 몇 달을 보냈다.

“그런 생활을 하는 자신이 스스로도 한심하게 생각 되었어요. 그러다가 어느 순간 미국 드라마와 미국 영화를 좋아하고 영어에도 관심이 많으니 이 둘의 교집합을 생각해낸 거죠. 번역가가 되면 되겠구나 싶어서 도전해보기로 마음먹었죠.”

그녀가 번역가가 되겠다고 했을 때 주변에서 걱정의 목소리가 높았다. 그녀는 주변 사람들의 시선에 신경을 많이 쓰는 편이고 걱정도 많은 성격인데 이상하게도 그때만은 사람들의 말이 귀에 들어오지 않았다.

“인터넷 구직사이트에 ‘번역’이라고 친 다음 영상번역회사를 검색해서 이력서를 보내기 시작했어요. 처음에는 모든 곳에서 거절을 당했지만 계속 이력서를 넣다 보니 테스트를 받으러 오라는 곳이 생기더라고요. 그러나 막상 일을 시켜놓고 번역료를 주지 않는 곳도 있었죠.”

이러저러한 일들을 몇 번 거치는 가운데 그녀에게 제대로 된 일이 들어왔다. 물론 처음에는 번역 단가가 무척 낮았지만 경력을 쌓아가다 보니 일을 주는 회사도 많아지고 점점 좋은 곳에서 일이 들어왔다. 당연히 번역료도 올라갔다. 그렇게 그녀는 한 걸음 한 걸음 7년 동안 미국 드라

마와 다큐멘터리 같은 케이블 채널 번역을 하다가 3, 4년 전부터는 영화 번역 쪽 일을 하게 되었다.

영상번역가란 직업의 장단점

“만약 시간을 되돌릴 수 있다면 제대로 된 교육기관에서 교육을 받고 어느 정도 실력을 갖추었을 때 작가다운 대접을 받으면서 일을 시작하고 싶어요. 제가 일을 시작할 때는 그런 경로를 몰라서 주먹구구식으로 덤벙기에 자리를 잡을 때까지 너무 힘들었거든요.”

경력이 없을 때 윤희진 씨는 거래처에서 시키는 일들을 그들의 일정에 맞춰서 뭐든지 다했다. 그녀는 단 한 번도 못하겠다고 하지 않았다. 일이 들어오면 아무리 바쁘고 다른 일이 쌓여 있어도 무조건 ‘예스’라고 했다. 그러지 않으면 다음 기회가 안 오지 않으니 며칠 밤을 새워서라도 그들의 일정에 맞춰야만 했다. 기존에 일을 하던 작가들보다 실력이 월등한 것도 아니니 그녀는 성실함으로 승부할 수밖에 없었다. 그녀는 급한 일에 대응해 주는 것 또한 경쟁력이라고 생각했었다. 그렇게 힘들게 지금의 자리를 만든 그녀는 후배들에게 좀 더 나은 방법으로 영상번역가의 길로 들어서길 권했다.

“프리랜서라는 직업은 눈에 보이는 승진 코스가 있는 것도 아니어서 어느 방향으로 가야 할지 모를 때가 많아요. 갑자기 일이 끊길 때도 있고, 사소한 실수 하나 때문에 거래처에서 일을 주지 않겠다고 할 때도

있어요. 그럴 때는 갑자기 실업자가 되는 거잖아요. 잘하고 있던 시리즈에서 하루아침에 잘린 적도 있었어요. 처음에는 그럴 때마다 세상에 혼자만 덩그러니 있는 것 같아 불안했는데, 지금은 프리랜서에게 흔히 있는 일이라는 것을 알기에 덤덤히 받아들여요.”

어느 직업이나 장단점은 있다. 누군가의 간섭을 받지 않고 자유롭게 생활할 수 있는 만큼 수입 면에서 불규칙한 게 사실이다. 일이 없다고 조바심을 내거나 절망하지 말고, 그때는 자신을 좀 더 발전시키는 계기로 삼아 공부하면서 재충전을 하면 된다고 그녀는 이야기한다.

호기심을 가지고 많은 지식을 쌓기

윤혜진 씨는 중·고등학교 다닐 때 수학과 과학을 너무 싫어했지만 번역가가 된 다음부터는 모든 장르를 소화해야 하기 때문에 싫어했던 분야도 공부를 할 수밖에 없었다. 영어를 아무리 잘해도 내용이 뭔지 모르면 번역을 할 수 없기 때문에 그녀는 디큐멘터리 번역을 하면서 과학 공부를 시작했다. 20대 후반, 그녀는 「과학동아」를 정기구독하고 2~3시간밖에 못 자가며 과학 공부에 몰두했다. 과학뿐만이 아니었다. 뉴스를 번역할 때면 우리나라 정치에도 관심이 없던 그녀가 미국 정치까지 알아야 했다. 힘은 들었지만 관심을 가지고 공부를 하는 사이 어느새 뉴스를 유심히 보는 습관이 생겼다.

“‘학문의 즐거움’이란 말을 고리타분하게 생각했는데 정말 공부를 하

면 할수록, 알면 알수록 재미가 있었어요. 지식의 폭이 넓어지면서 점점 더 재미있어지더라고요. 그래서 저는 학창시절에도 하지 않던 공부를 번역을 하면서 하고 있어요.”

영화번역 작업은 마감이 있어서 밤을 새우며 일하는 경우가 많다. 그녀는 그럴 때마다 너무 힘이 들어서 ‘아, 이것까지만 하고 다시는 안 할래’라고 마음을 먹지만 다음 영화가 오면 또 가슴이 뛰었다고 했다. 그녀는 자신이 정말 좋아하는 일을 찾았다는 것만으로도 행복함을 느끼고 있었다.

“영상번역가가 되기 위해서는 호기심을 가지고 폭넓은 지식을 갖추는 것이 전공학과에서 A학점을 받는 것보다 중요합니다.”

08

우리 콘텐츠 알리기에 앞장서는 영화해외배급담당자

미디어 콘텐츠의 국경을 허물다



영화해외배급담당자

이진희

- **누구의 이야기?** 우리나라 콘텐츠가 인정받는 세계시장을 만들고 싶은 영화 배급 담당자

- **하는 일은?** 영화 수출을 통해 개봉 시기, 규모, 지역, 홍보 방식을 결정하고 배급 하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 대학 진학(중어중문학과)→중국으로 교환학생(외국인을 위한 경영 스쿨)→복수전공으로 경영학 공부→영화 투자사→MBC 글로벌 사업 본부→미국에 IPTV 회사를 설립→현재 CJ 영화 부분 해외영업팀의 세일즈 영업팀 근무 중

- **장래 포부** 한국영화를 비롯한 우리나라 콘텐츠가 최소한 할리우드 영화가 우리나라에서 누리는 정도의 대우를 받는 세계시장을 만드는 일

- **그의 한마디** 지향하는 바가 자신과 맞고, 자신을 성장시킬 수 있는 그런 회사를 찾을 때까지 포기하지 않고 끊임없이 노력하는 것이 중요하다

- **더 알고 싶다면** <http://www.cjenm.com/>



영화관에서 상영 중인 영화들을 살펴보면 우리나라 영화 못지않게, 많은 수의 해외 영화가 상영되고 있는 것을 발견할 수 있다. 그 뒤에는 영화를 수입하여 개봉 시기, 규모, 지역, 홍보 방식 등을 결정하고 진행하는 해외 영화 배급 담당자들의 노력이 숨어있다.

이진희씨는 현재 CJ 영화 부분 해외영업팀에서 아시아 영화 배급 업무를 책임지고 있다. 4년의 직장생활을 통해 콘텐츠 제작, 투자, 배급 그리고 창업에 이르기까지 다양한 일을 해온 그녀는 올해로 경력 11년 차가 되었다.

세계 곳곳을 돌아다니며 살 수 있는 일을 해야겠다고 생각을 했어요

진희씨의 첫 번째 꿈은 선생님이 되는 것이었다. 유치원에 다닐 때부터 고등학생이 될 때까지 선생님을 꿈꿨던 그녀가 지금의 일에 관심을 가지게 된 것은 고등학교 2학년 무렵이었다. 선생님이라는 직업이 자신에게 맞지 않음을 깨닫게 된 그녀는 경영이나 영업 일을 하며 살면 즐겁겠다는 생각이 들었다. 007가방을 하나 들고 세계를 돌아다니며 물건을 파는 이른바 ‘상사맨’이 유행하던 시절, 그녀는 상사맨이 된 자신의 모습을 상상해보기도 했다.

“세계 곳곳을 돌아다니며 살 수 있는 일이 있다는 것을 알고 그런 일을 해야겠다고 생각을 했어요. 지리를 좋아해서 쉬는 시간이면 세계지도를 그리곤 했었는데, 지도를 보며 ‘이 많은 땅을 언젠가 내가 다 밟아 봐야지’하고 생각하곤 했죠. 집안 형편이 그렇게 좋은 편이 아니어서 어떻게 하면 세계를 돌아다닐 수 있을지를 늘 고민했던 것 같아요.”

항구도시이자 중국인들이 살고 있는 차이나타운과 국제공항이 있는 도시 인천은 그곳에서 어린 시절을 보낸 그녀에게 많은 영향을 주었다. 중학생 때부터 중국어를 공부했던 그녀는 전공으로 중어중문학을 선택했다. 대학에 다니던 중 교환학생으로 중국에 가게 된 그녀는 1년 과정의 외국인들을 위한 경영 스쿨에 다니며 경영에 대한 흥미를 느끼게 되었다. 이후 한국에 돌아온 그녀는 복수전공으로 경영 공부를 시작했다. 영화 투자사에 들어가야겠다고 마음먹은 그녀는 많은 영화를 챙겨봤고, 회계 자격증도 땀다. 그녀의 졸업논문 주제는 ‘중국 영화의 산업적 성과

와 향후의 도전'이었다. 그녀는 한 번 목표를 세우면 계속 앞만 보며 달려가는 사람이었다.

“대학에 다니면서 해외에서 우리문화 콘텐츠를 전달하는 일을 하고 싶다고 항상 생각했어요. 3학년 때 우연찮게 영화 투자사에 들어가서 일본 쪽에 영화를 배급하는 일을 맡아서 하게 됐어요. 그것이 계기가 되어서 지금의 일을 하고 있는데 제게는 이 일이 천직이라고 생각합니다.”

4번의 회사생활을 하며 우리 콘텐츠의 세계화를 꿈꾸고 있죠

진희씨가 처음으로 들어간 회사는 영화 투자사였다. 3년 동안 그곳에서 일하며 콘텐츠 산업에 관심을 가지게 된 그녀는 MBC 글로벌 사업본부로 회사를 옮겼다. 방송 콘텐츠의 해외진출과 해외지사 플랫폼 개발 일을 하던 그녀는 여러 회사와 같이 미국에 인터넷을 기반으로 TV 서비스를 제공하는 IPTV 회사를 설립하면서 미국에서 4년이라는 시간을 보냈다.

“누구나 무언가를 창조하고 싶은 본능이 있잖아요. 그래서 어떤 사람은 작품을 만들어 내는 쪽으로 창조적인 역량을 발휘해요. 그런데 저는 직접 작품을 만들지는 못하니까 기업을 설립해보고 싶었어요. 창업 멤버 중 한 명이 된다는 것에 쾌감이 있거든요. 한국 사람이 미국에 직접 고용된 경우가 많지 않았고, 제가 미국에서 대학을 나온 것도 아니었는데 너무 운이 좋았어요. 한국 반, 미국 반으로 시작했지만 지금은 100%

미국회사가 되었어요. 미국에 있는 동안 한국의 콘텐츠를 해외에 알리고, 수출하는 일을 해보고 싶었어요.”

CJ에서 해외사업을 제안하면서 한국으로 돌아온 그녀는 애니메이션 콘텐츠로 일을 시작했다. MBC에서 일하던 시절 드라마 <대장금>을 <장금이의 꿈>이라는 애니메이션으로 만드는 프로젝트에 참여했던 경력이 있었기에 CJ에서 자신에게 일을 맡겼을 것이라고 그녀는 설명했다.

애니메이션은 다른 콘텐츠와는 달리 국내 수요에 의지하는 비율이 10%도 안 되고, 대부분 해외로 수출하여 올리는 수익이 중요했다. 그녀는 CJ 투자부에서 일하며 애니메이션 프로젝트를 지원했다. 애니메이션 분야에서 20년 이상 일을 해온 분의 도움을 받으며, 그녀는 자신이 판단하기에 괜찮다고 생각되는 작품을 선택했지만 회사에서는 반대의견이 더 많았었다. 결과적으로는 그녀가 선택한 애니메이션의 완성도가 높아 한국에서 직접 판매한 애니메이션 최초로 미국에 직접 판매할 수 있었다.

“영화나 드라마로는 할 수 없는 미국 주요 채널에 직접 우리나라 콘텐츠를 방영하는 신세계를 경험을 했죠. 제가 투자 지원한 애니메이션을 가지고 투자설명회를 하며 돌아다녔어요. 그런 경험을 해보니까 우리 콘텐츠의 한계가 덜 느껴져 얼마든지 수출할 수 있다는 생각이 들었어요. 영화 일로 다시 돌아왔을 때 우리 영화를 해외로 내보내는 방안에 대한 저만의 관점이 생겼죠.”

지금으로서는 대기업이 우리나라 콘텐츠가 해외시장으로 나아가기 위한 발판을 마련하는 역할을 해야 한다고 말하는 그녀는 국내 시장을 위한 콘텐츠 개발이나 판매, 영업 전략을 세우는 것은 누구든지 할 수

있는 일이지만, 그 사람들이 국내에서 기반을 다질 수 있는 돈을 외국에서 벌어들일 수 있는 사업을 개척하는 것은 자신과 같은 십 년 차 이상 사람들이 해야 되는 일이라고 했다.

“‘좋은 회사에 들어갔으니 계속 이 회사에만 다녀야겠다’는 생각은 좋지 않은 것 같아요. 그렇다고 토끼같이 계속 회사를 옮겨야 한다는 이야기는 아니에요. 지향하는 바가 자신과 맞고, 자신을 성장시킬 수 있는 그런 회사를 찾을 때까지 포기하지 않고 끊임없이 노력하는 것, 그것이 중요한 것 같아요. CJ 엔터테인먼트가 20년 차 다 되어 가는데 저는 회사를 잘 만났다는 생각이 들어요. 지향하는 바도 같고요.”

영화산업에 관련된 일을 하고 싶다면 신중하게 결정했으면 해요

“CJ에서 매년 여름과 겨울 방학 때 인턴십 프로그램을 운영하고 있어요. 영화 해외 배급이나 영화 산업에 관심이 있다면 지원해보는 것도 좋을 것 같아요. 인턴십 프로그램에서 평가를 통해 최종 통과자를 가려내거든요. 자신이 영화 산업 일과 맞는지, 안 맞는지 확인해볼 수 있을 거예요. 구체적으로 영화산업 중에서도 어떤 분야에 자신이 맞는지도 알아볼 수 있고요. 영화에 흥미가 있다고 해서 영화산업에 흥미를 느끼는 것은 아니더라도요. 인턴십 프로그램 외에도 영화업계 회사들이 많이 있으니, 영화 잡지를 통해 영화 산업 내 다양한 사람들의 인터뷰와 오피니언 등을 보며 자신의 적성을 찾아보는 것도 좋은 방법이 될 것 같아요.”

영화산업에는 배급뿐만 아니라 영어, 경영, 디자인, 마케팅, 프로모션, 행사 등 다양한 일이 있으며, 이는 모두 영화사 혹은 콘텐츠 문화사에 연결되어 있다. 진희씨는 영화 일을 하기 위해 반드시 영화과를 나와야 하는 것은 아니지만, 투자나 제작 파트에서 일하기를 희망한다면 영화과를 선택하는 편이 절대적으로 유리하다고 조언했다. 그리고 흥미만으로는 버티기 어려운 일이 영화 일이라고 그녀는 말했다.

“영화가 정말 좋고, 그래서 영화와 관련된 일을 하고 싶다고 생각한다면 신중히 생각해보고 결정해야 돼요. 영화 일은 휴일도 없고, 고돼서 오래 버티는 것이 쉽지가 않거든요. 그리고 다른 미디어 관련 일로 회사를 옮기면 영화 일을 한 경력은 인정이 되지 않아서 지난 시간이 무의미해져요. 첫 직장으로 영화사를 선택하는 순간 힘들어도 버티면서 영화 일에 자신의 모든 걸 걸어야겠다는 생각을 해야 오래 일할 수 있어요.”

그녀는 목표 없이 대학생활을 힘겹게 해나가고 있는 후배들을 보면 안타까운 마음이 들고, 도와주고 싶은 마음이 든다고 했다. 그녀가 대학 생활을 하던 시절에는 별다른 고민 없이 어디에 가서든 인턴 생활을 하며 이런 저런 경험을 하는 것이 당연하던 때였다. 그녀는 처음부터 번듯한 기업에서 일을 시작하지 못하면 인생의 실패를 경험한 것처럼 여겨지는 현실이 안타깝다고 했다.

“아르바이트나 인턴생활은 스펙에 지나지 않는다고 여기는데 그건 좋지 않은 생각이예요. 자기계발을 위한 시간을 부끄럽게 생각하지 마세요. 지나고 나서 보면 자신의 경력을 쌓는 소중한 시간이었다는 것을 깨닫게 될 거예요.”

멘토는 없었지만 제게는 꿈을 함께 키워온 세 살 터울의 오빠가 있어요

진희씨의 부모님은 한 번도 공부하라는 말씀을 하신 적이 없었다. 그녀가 선택하는 방향에 대해 간섭하지 않고 항상 믿어주시는 분들이었다. 그녀에게는 진로에 대해 고민을 털어놓고, 이야기를 나눌 사람이 없었지만 함께 꿈을 키워온 세 살 터울의 오빠가 있었다.

“오빠는 어렸을 때 저보다 훨씬 먼저 영화관에서 영화를 봤어요. 저는 TV에서 본걸 제외하고는 중학교 2학년 때 가족들과 함께 <서편제>라는 영화를 본 것이 처음이었거든요. 오빠는 유치원 때부터 용돈을 모아서 그걸로 매년 <우리때>를 보러 갔어요. 오빠가 영화를 보러 간다는 것을 제가 알고 쫓아가려고 하면 영화 값이 없으니까 저를 따돌리고 가는 일이 매년 반복되었죠. 그러다가 오빠랑 같이 <로봇 태권V>에 푹 빠져서, 오빠와 저는 서로 ‘로봇 태권V’를 만들겠다고 했어요.”

그녀는 오빠와 함께 자라며 자연스럽게 꿈을 키워나갔다. 그녀의 오빠는 실제로 뇌파로 기계를 움직이는 뇌 공학 일을 하며 박사과정을 마치고 연구소에 들어가 주임교수가 되었고, 그녀 역시 로봇 태권V를 3D영화로 만드는 회사에 투자하는 일과 MBC에서 로봇 태권V에 대한 다큐멘터리를 만들며 꿈을 이루었다. 지금도 영화를 좋아하며, 시나리오 쓰고 있다는 그녀와 오빠는 서로에게 영향을 주고받으며, 여전히 비슷한 꿈을 꾸며 살고 있다.

“저는 지금 시나리오를 쓰고 있지만, 제가 창작의 길을 가고 싶은 꿈은 좀 더 멀리 있는 것 같아요. 지금은 한국영화나 우리가 참여해서 만

들어진 어떤 콘텐츠가 최소한 헐리우드 영화가 우리나라에서 누리는 정도의 대우를 받는 세계시장을 만들어 보고 싶어요. 제가 직접 할 수 있을지 없을지는 아직 모르겠지만 그런 날이 찾아올 수 있도록 제 분야에 도움이 되고 싶고, 그 때까지 최선을 다해 일하고 싶어요.”

09

마케팅에 있어 시너지 효과를 위해 외부 업체와 제휴

위기와 기회는 항상 함께 한다



제휴 마케팅 팀장

이정길

- **누구의 이야기?** 웹 개발자에서 마케터로 전직한 남자

- **하는 일은?** (주)브라이니클 제휴 마케팅 팀장

- **꿈을 이룬 과정** 컴퓨터에 연결해서 쓰는 키보드를 선물 받고 컴퓨터에 대한 관심을 갖기 시작→전산통계학과 졸업→군대 장교 지원→웹 개발 과정 수료→회사 입사→프로그램 개발 담당→제휴 마케터로 전직

- **장래 포부** 단기 목표 : 지금 회사에서 하는 서비스나 비즈니스를 성공시키는 것
장기 목표 : 사람들을 더 즐겁고 행복하게 할 수 있는 서비스나 솔루션 개발

- **그의 한마디** 인생에서 자기가 중심을 잡고 하는 경험들은 나중에 다 도움이 된다



IT분야의 솔루션이나 서비스를 주로 하는 (주)브라이니클에서 제휴 마케팅 팀장을 맡고 있는 이정길 씨는 원래 웹을 개발하는 개발자였다. 제휴 마케팅팀은 외부 업체와 제휴하는 팀으로, 그는 외부업체와 연락을 주고받으며 제휴를 맺는 역할을 담당하고 있다. 5년 동안 개발자로 일하다가 전혀 상관이 없는 듯한 직업, 마케터로 전직을 했다.

그는 주로 사람 만나는 일을 한다. 사람들을 만나는 가운데 새로운 비즈니스가 생겨나기도 하기 때문이다. 그 외의 시간에는 약속을 통해 이루어진 업무를 내부적으로 처리하거나 다른 팀과 업무를 공유할 수 있도록 조절하는 일을 하고 있다.

키보드 하나로 시작된 컴퓨터에 대한 관심

이정길 팀장이 컴퓨터와 가까워지게 된 첫 번째 계기는 어렸을 때 부모님이 사다주신 ‘키보드’였다. 텔레비전에 연결해서 사용하는 것이었는데 혼자서 가지고 놀면서 무언가를 만들어내는 일에 재미를 느꼈다. 그때부터 무조건 전산과에 가서 이 분야 일을 해야겠다고 마음을 먹었다. 그것이 대학 학과 선택을 하는 데 영향을 미쳐, 결국 그는 전산통계학과에 입학했다.

대학을 다니는 동안에는 전공 이외에 동아리 활동도 하고 봉사단체에 가입해 방학 때마다 봉사활동을 다니기도 했다. 대학 졸업 뒤 그는 장교로 군대에 입대했는데, 장교 생활이 길어서 제대하고 보니 친구들은 모두 직장인이었다. 취업에 대해 고민하고 있던 당시, ‘웹’이 알려지고 ‘모바일’도 막 나오기 시작했다. 그는 취업을 위해 학원에서 웹 관련 과정을 수료하고 첫 직장을 웹 개발 분야로 선택했다. 하지만 전산과를 전공해서인지 그에게는 웹 개발이 아닌 프로그램 개발이 맡겨졌다.

“돌이켜 생각해보면 그때 프로그램을 개발했던 경험이 나중에 많은 도움이 많이 되었던 것 같아요. 전공분야에 대해 깊숙이 알고 일할 수 있게 해줬거든요. 인생에서 자기가 중심을 잡고 경험한 것들은 나중에 어떤 식으로든 다 도움이 되는 것 같아요.”

위기를 이겨내니 커다란 기회가 기다리고 있었다

이정길 팀장이 전산 분야로 전공을 정했을 때 좋아하셨던 부모님도 그가 전직을 한다고 했을 때는 걱정이 많으셨다. 그러나 그의 부모님은 항상 ‘네가 원하는 것을 하라’며 믿고 지지해주시는 편이었다. 정작 고민이 많은 것은 본인이었다. 그때 첫 직장의 팀장이 해준 말이 그의 결단을 도왔다. 팀장은 ‘위기는 기회와 항상 함께한다’는 말과 함께 ‘굉장한 기회가 왔다 싶을 때는 더욱 신중해야 하고, 또 위기가 닥쳤을 때는 오히려 그것을 돌파구 삼아 더 성장할 수 있다’고 했다.

그가 개발자로 일할 당시에는 기획과 컨설팅, 영업을 할 수 있는 개발자 또는 기술자들이 없었다. 다시 말해, 기술적인 부분을 알고 있으면서 밖으로 나가 고객과 대화할 수 있는 사람, 즉 컨설팅을 하여 사업으로 이끌어내는 기획자가 없었던 것이다. 그때 팀장이 그 분야에 관심을 가져보라고 권유해주었고 그것이 계기가 되어 전직을 하게 되었다.

“팀장님이 해주신 말씀을 듣고 다양한 분야에 관심을 갖기 시작하면서 많이 달라졌어요. 신문과 마케팅 잡지도 관심을 가지고 봤죠. ‘나는 개발자니까……’ 하는 울타리 안에만 있지 않고 다양한 것들에 관심을 가지고 하나하나 정보와 지식을 쌓아나갔기 때문에 가능했던 것 같아요.”

하지만 새롭게 받을 디딘 마케팅 일이 그리 순탄하지만은 않았다. 컴퓨터 앞에서 밤새도록 일하고 아침에 늦게 일어나 느지막이 출근하던 습관이 몸에 배어있던 그에게 새로운 직업은 적응하기까지 시간이 조금 걸렸다. 그는 기획서를 제출하라는 지시를 받고 일주일 동안 머리를

짜매고 고심했지만 상사의 의도를 파악하기가 어려웠다. 기획서를 올리면 그는 번번이 퇴짜를 맞았다. 그는 그때를 직장생활 중에서 가장 힘들었던 시기로 기억하고 있었다. 그는 전직한 지 두 달 만에 ‘이 길이 아닌가!’ 싶어 그만둘 생각도 했었다.

“위기와 기회는 항상 함께한다는 그 말이 정말 큰 도움이 됐어요. 힘들거나 좌절감을 느낄 때 이겨내는 힘을 주는 말이니깐요. 정말 위기라고 생각했는데 그것을 이겨내고 나니까 오히려 엄청난 기회가 되었어요. 힘들었던 순간을 극복하고 1년 10개월 만에 직원 서른 명을 관리하는 팀장이 되었으니까요.”

무엇을 하는 사람인지가 항상 궁금하다

이정길 팀장은 마케팅팀의 팀장으로 일하는 지금도 열심히 준비한 제안이 자신의 의도와는 다른 방향으로 흘러간다는지 결과가 좋지 않게 나오면 지치기도 하지만 일이 재미있고 보람이 있기에 현재에 만족하고 있다. 그는 누군가를 만나면 그 사람이 무엇을 하는지 궁금하다. 전직을 하고나서부터 생긴 증상으로, 상대방이 무슨 일을 하는지 꼬치 꼬치 물어보는 버릇이 생겼다. 어떤 일을 하는지 알고 나면 호기심이 생겨 더 깊숙이 알고 싶어지는 바람에 그는 상대방을 당혹스럽게 할 때도 있다고 했다. 하지만 그의 그런 버릇은 업무에 도움이 될 때도 있었다. 상대방의 일을 물어보면서 자신의 일에 대해서도 이야기하기 마련이라

서로 관심 있는 사람들과 연결되는 경우도 종종 있는 것이었다.

“한번은 이런 경우가 있었어요. 일 년에 한 번 하는 캐릭터 페어에 구경 갔다가, 메신저에 이모티콘을 대행하는 업체 분에게 인사를 했어요. 그리고 집으로 돌아가는 길이었는데, 그 분한테서 연락이 왔어요. 지금 중국에서 사업을 하는 분에게 제 이야기를 했더니 저와 저희 회사에 관심 있어 한다고요. 그래서 바로 다음 주에 부사장님이 그 중국 사업가를 만나러 중국으로 갔어요.”

즐겁게 일하는 것만으로는 부족하다

“이 일을 하려면 우선 사람 만나는 것을 두려워해서는 안 됩니다. 가장 중요한 것은 상대방이 하고자 하는 것이나 가지고 있는 것을 빨리 파악해서 거기에 동감하거나 동참할 수 있어야 해요. 자기 것만 아는 사람, 상식의 폭이 좁은 사람보다는 모르는 것에 대한 호기심과 관심이 많은 사람에게 더 잘 맞는 직업 같아요. 사람들과 이야기할 때는 비즈니스를 유도하기보다는 우리 회사와 상대의 회사가 가지고 있는 것을 같이 함으로써 시너지를 낼 수 있는 부분이 무엇인지 찾아내는 것이 중요합니다. 또한 이 직업은 트렌드에 민감해야 하는데, 잠깐 반짝하는 트렌드인지 스테디가 될 것인지 파악하는 것 또한 중요하다고 할 수 있죠.”

이정길 팀장은 최근의 화젯거리가 무엇이며, 대강 어떤 내용인지를 파악하는 건 기본이라고 말했다. 그리고 그러려면 공부도 많이 하고, 책

이나 신문도 많이 읽고, 세미나도 꾸준히 다녀야 한다고 했다. 그가 주
말이면 전시회를 찾아다니는 이유이기도 하다.

이 분야로 진로를 생각하고 있는 학생들에게 그는 두 가지의 길을 이
야기해주었다.

첫 번째는 전자, 전기, 통신, 통계 등을 전공하고 이 길을 선택하는 것
이다. 여러 기술적인 부분을 잘 알고 있기 때문에 영업이나 컨설팅을 할
때 개발자와 함께 나가지 않고 혼자서도 상대방이 이야기하는 것을 대
부분 알아들을 수 있다는 장점이 있다. 만약 지금 IT 이공계 학생들 중
자신이 전공과 잘 맞지 않는다고 생각하는 사람이 있다면 제휴 마케팅
에도 관심을 가져보기를 권한다. 기술적인 베이스를 가지고 있는 사람
들이 자신과 같은 일을 했을 때 훨씬 시너지를 낼 수 있다.

둘째는 상경계열을 전공한 사람이다. 상경계열을 전공하고 사회적 이
슈와 기술, 기계에 대한 관심이 많다면 IT산업의 발전과 더불어 더욱 돈
보이는 인재가 될 것이다. 상경계열을 전공하면 다양한 직종에 대해 많
이 알기 때문에 유리하다.

그 외에 사람 만나서 대화하는 것을 좋아하고 거기서 무언가를 도출
해내는 것에 관심이 있는 사람, 특히 토론 문화에 익숙한 사람들에게 이
직업이 잘 맞을 것이라고 그는 말했다.

“무슨 일을 하든 즐겁게 하면 된다고 하지만, 제 생각에는 그것만으로
는 부족한 것 같습니다. 지금 하는 일이 아무리 즐거워도 이 일을 통해
결국 자신이 이루고자 하는 곳으로 갈 수 없다면 다시 생각해봐야 해요.”

성공에 머무르지 않고 다시 새로운 것을 시도하다

이정길 팀장은 처음부터 대기업에 입사하는 것이 싫었다. 조직문화에 물드는 것이 싫기도 했지만, 작은 회사에 들어가서 회사를 크게 키우는 것에 마음이 더 끌렸기 때문이다. 그는 일할 때 자신이 사장인 것처럼 일하는 경우가 많다고 했다. 회사 매출이 많이 오른다고 해서 그 돈이 자신에게 돌아오는 것은 아니지만 ‘내 돈 안 들이고 사업을 해보는 것이다’라고 생각하면 일이 더 재미있어진다는 것이다. 시행착오를 미리 겪고 많은 경험을 해보는 것이니, 미래에 자신의 일을 창업할 때 그만큼 도움과 자신감을 줄 것이라는 것이 그의 생각이다.

“직장생활을 위한 직장생활을 한다면 10년 후에는 정말 답답할 것 같아요.”

그는 스티브 잡스(애플 설립자)와 손정의(일본 소프트뱅크 CEO) 씨를 존경한다. 그 분야에서 뛰어난 인물이기도 하지만, 한 분야에서 큰일을 이루어냈음에도 불구하고 그것에 갇히지 않고 거기서 다시 새로운 것을 만들어낸 사람들이기 때문이다. 그는 자신도 그들의 그런 면을 닮고 싶다고 말했다.

10

가상현실과 공연의 만남으로 관객의 마음을 사로잡다

가상현실과 공연의 만남으로 관객의 마음을 사로잡다



홀로그램콘서트 기획자

서장원

- **누구의 이야기?** 음악을 사랑하는 트롬본 전공의 홀로그램콘서트 기획자

- **하는 일은?** 홀로그램콘서트를 기획하고, 감독하는 일

- **꿈을 이룬 과정** 고등학교에서 관악부 부원으로 활동→음대 관현악과(트롬본 전공)→독일 유학(음악 대학원, 방송제작 관련 대학원)→KBS 제작단에서 프로듀서로 일함→KT VC 사업팀 공연 기획 감독

- **장래 포부** 자신의 이름으로 된 200석 규모의 작은 공연장을 만드는 것

- **그의 한마디** 막연하게 꿈만 꾸지 말고 구체적인 계획을 세워 적극적으로 시도해야 한다

- **더 알고 싶다면** www.klive.co.kr



화려한 조명을 받으며 가수과 댄서들이 등장하면, 관객들의 환호와 함께 공연이 시작된다. 홀로그램 콘서트장의 풍경 역시 어느 콘서트장의 풍경과 다르지 않다. 다만, 무대 위 가수과 댄서들은 살아있는 진짜 사람이 아니다. 그들은 홀로그램 기술을 이용해 투명한 스크린에 반사시켜 진짜처럼 보이게 연출한 가상의 인물들이다.

우리나라는 세계 최초로 홀로그램 기술을 활용한 공연을 만들고 있으며, 한류의 명소로 주목받고 있는 홀로그램 콘서트 전용 공연장인 클라이브(Klive)를 운영하고 있다. 서장원씨가 하는 일은 바로 홀로그램 콘서트를 기획하고 감독하는 일이다. KT VC(virtual culture, 가상문화)사업팀의 기획감독인 그의 역할은 홀로그램 콘텐츠를 제작하는 것이 아닌, 어떤 콘텐츠를 공연하면 좋을지를 고민하고 그것을 만들어내기까지를 감독하는 것이다. 홀로그램 콘서트 기획자가 되기 전 그는 음악 없이는 살 수 없다고 생각할 정도로 음악을 사랑하는 트롬본 연주자였다.

음악을 하지 않고 사는 인생은 상상할 수가 없었어요

장원씨는 어린 시절부터 음악과 친했다. 음악을 좋아하시는 부모님은 어린 그에게 많은 음악을 들려주셨고, 그 덕에 그는 자연스럽게 음악과 가까워졌다. 그가 본격적으로 음악과 관련된 활동을 하기 시작한 것은 중학교 입학 선물로 기타를 받으면서였다.

“밴드생활을 하지는 않았지만 클래식 기타 전공이 있다는 걸 알고 6개월 정도 배웠어요. 그리고 나서 고등학교에 들어갔죠. 고등학교에서는 관악부에 들어가 연주레슨을 받으며 계속 음악활동을 했습니다. 사실 중·고등학교 때부터 음악이 제게 정말 잘 맞는다고 생각했는데, 순수음악을 할 것이라고는 생각하지 못 했었죠.”

관악부 부원들 중 열에 일곱, 여덟은 자신이 연주하고 있는 악기 전공으로 음대에 들어가고 싶어 하는 친구들이었다. 그 역시 고등학교를 졸업하고 음대에 진학하고자 했다. 하지만 그의 부모님은 음대를 졸업하여 먹고 사는 것이 쉽지가 않을 것이라는 이유로 그의 계획을 반대하셨다. 뿐만 아니라 당장 입학에 위한 준비에 대해서도 걱정이셨다. 부모님의 걱정과는 달리 그러한 문제들은 그가 꿈에 향해 한 걸음을 내딛는데 있어 걸림돌이 되지 않았다. 그는 음악을 하지 않고 사는 인생은 상상할 수가 없었다.

“저희 부모님은 강하게 반대하셨지만, 그래도 저는 의견을 굽히지 않았어요. 무조건 음악을 해야만 살 수 있을 것 같았거든요. 그래서 가출도 했었습니다. 부모님의 반대를 무릅쓰고 트롬본을 전공으로 음대 관

현악과에 들어갔어요.”

독일에서 클래식에 대해 모르는 것이 없는 프로듀서를 만났어요

음악을 하는 즐거움에 장원씨는 대학생활에 열심이었다. 그 결과 4년 동안 대학에 다니며 8학기 중 7학기는 장학금을 받았다. 그는 트롬본 연습을 게을리 하지 않으면서도 학교에서 여러 활동을 하기도 했다. 2학년 때부터 학생회 활동을 했고, 3학년 때는 음대 학생회장을 맡기도 했다. 즐기며 살 수 있는 직업을 가지고 살고 싶다고 생각했던 그는 자신의 삶이 만족스러웠다. 그런 그를 보며 마음을 돌리신 부모님은 넉넉하지 않은 집안 형편이었음에도 그가 졸업 후 유학길에 오르는데 지원을 아끼시지 않으셨다. 그는 오케스트라 음악이 유명한 미국과 독일 중 등록금 부담이 없는 독일로 향했다. 그곳에서 아르바이트로 생활비를 마련하며 그는 7년이라는 시간을 보냈다. 그가 연주자로서의 인생이 아닌 프로듀서라는 새로운 길을 발견하게 된 것도 그 때였다.

“독일 유학 중에 저희 선생님 반이 남부독일 라디오 방송국에 가게 된 적이 있어요. 클래식 방송에 출연하게 되었는데 라디오 프로듀서가 클래식에 대해 모르는 것이 없는 거예요. 정말 신기했죠. 나중에 알고 봤더니 베를린에서 피아노 전공을 한 사람이었는데 클래식 방송 프로듀서가 되고 싶어 전공을 바꿨다고 하더라고요. 저는 그게 굉장히 매력적으로 느껴졌어요. 당시에 우리나라는 클래식 음악 방송이 많지 않았고,

클래식에 대한 다양한 지식을 가지고 있는 사람도 많지 않았으니까요. 그 때부터 프로듀서 일에 관심을 가지기 시작했어요. 그래서 방송 제작 관련 대학원을 한 군데 더 다녔죠.”

무엇을 어떻게 하든 나의 개성이 묻어난다는 것이

이 일의 매력인 것 같아요

한국에 돌아온 장원씨는 KBS 제작단에 들어가 처음으로 방송 제작에 관한 일을 시작했다. 때로는 음악감독으로, 때로는 공연 프로듀서로 일을 하며 경험을 쌓아갔다. 그러던 중 마케팅 사업으로 2008년 김연아 선수가 출전했던 ‘그랑프리 파이널 세계 피겨스케이팅 대회’와 ‘4대륙 대회’에서 3D영상을 접목한 콘텐츠를 기획을 하게 됐다. 그 때 그는 우리나라가 만든 세계 최초 홀로그램 전용관인 ‘클라이브(Klive)’에 대한 관심이 생겼고, 3차원으로 만든 입체영상인 홀로그램 콘텐츠를 기획하는 지금의 일을 하게 되었다.

“아침에 출근하면 보통 기획서 작업을 해요. 보통 방송 프로듀서가 하는 일과 비슷하다고 할 수 있어요. 거의가 기획하는 일이지요. 또 협력사 미팅을 많이 하는 편이에요. 홀로그램 공연장은 약 20개 정도의 협력사들이 관계하고 있기 때문에 시설이나 설비, 그래픽 등 다양한 회사들과 공연을 진행하는 데 필요한 의견을 나누어야 합니다. 그러다보니 미팅하는 시간이 많아요.”

자신의 생각으로 다른 사람을 설득하는 일이 가장 어렵다는 그는 자신의 의견에 ‘왜’라고 묻는 사람들을 설득하는데 많은 시간을 보내고 있었다. 그가 하고 싶은 일을, 그가 원하는 방식으로 하기 위해서 어쩔 수 없이 겪어야 하는 과정인 것이다. 그렇게 힘든 과정들을 거쳐 그가 기획한 콘텐츠가 공연으로 올라가거나, 방송 프로그램으로 방영되면서 결과물로 나타날 때 그는 가장 보람을 느낀다고 했다.

“어떤 일든 나만의 색깔이 묻어나요. 무엇을 어떻게 하든 나의 개성이 묻어난다는 것이 이 일의 매력인 것 같아요. 계속해서 새로운 시도를 하게 되고요. 틀에 박히지 않고, 다람쥐 쳇바퀴 돌 듯 사는 삶이 아닌 이 일이 정말 좋아요.”

막연하게 꿈만 꾸지 말고 구체적인 계획을 세워

적극적으로 시도해봐야 해요

“외향적인 성격이면 더 유리해요. 문화콘텐츠는 결국 인문학이잖아요. 사람에 의한, 사람을 위한 전공이기 때문에 사람들을 많이 만나고, 정보도 많이 알아야 해요. 적극적이고 친화력이 있으면 일하기 좋죠.”

장원씨는 자신이 하고 있는 홀로그램 콘텐츠를 기획하고, 제작하는 일을 하고 싶다면 체력과 열정을 갖추어야 한다고 조언했다. 밤샘 작업을 하는 경우도 잦고, 오랜 시간 일을 하는 데는 그만큼 오래 버틸 수 있는 체력이 필요하기 때문이다. 또한 그는 열정이라는 것은 자신의 일에

진지한 마음과 강한 의지로 임할 수 있는 진짜 마음이라고 표현했다. 특기나 적성보다는 관심이 가장 중요한 일이 바로 그가 하는 일이라는 것이 그의 생각이었다.

“저는 프로듀서, 기획자라 어떤 전공을 했는가는 중요하지 않았어요. 꿈이 있다면 그에 맞는 전공을 선택하기에 앞서 그 분야에서 일하기 위해 구체적으로 무엇을, 어떻게 준비하면 좋을지 고민해보는 것이 중요해요. 직접 경험해볼 수 있다면 더 좋고요. 학원을 다니거나, 관련된 시험을 준비하거나 하는 식으로요. 막연하게 꿈만 꾸지 말고 구체적인 계획을 세워 적극적으로 시도해봐야 해요. 예를 들어 피디가 하고 싶으면 조그마한 장비라도 이용해서 뭔가를 만들고 편집도 해보세요. 얼마나 잘 만들어졌는지는 중요하지 않아요. 시도 그 자체가 중요하죠. 대학생이면 동아리 활동을 해보는 것도 굉장히 좋아요. 동아리에는 기본적으로 필요한 장비들이 있거든요. 시나리오도 써보고, 관련 자료도 구해서 읽어보고 그런 구체적인 체험 과정이 필요해요. 그리고 무작정 보기보다는 나름 코멘트를 남겨, 정리하면서 스스로 점수를 매겨보세요. 이러한 과정을 통해 자신의 적성이 어떤 건지도 찾을 수 있게 될 거예요.”

다양한 콘텐츠를 접하는 것이 곧 나를 위한 투자이죠

“제 취미 중 하나는 블랙코미디, 인디음악 공연이나 전시회를 보는 것이라 시간이 날 때면 대학로에 자주 갑니다. 재미가 있고, 없고는 중요

하지 않아요. 그냥 스쳐지나가듯 가볍게 보는 것인데 지금 당장은 몰라도 콘텐츠에 관한 모든 경험은 언젠가 도움이 될 날이 오거든요.”

자신을 위한 투자로서 다양한 문화콘텐츠를 경험하고자 노력을 한다는 장원씨의 목표는 그의 이름으로 된 200석 규모의 작은 공연장을 만드는 것이다. 그는 자신이 만든 공연장을 스튜디오로 활용하며 재즈, 연극, 모노드라마 등을 공연할 날이 오기를 손꼽아 기다리고 있었다.

“관람료가 비싼 큰 규모의 공연을 위한 공간보다는 관객과 제작자의 거리감 없이 같이 호흡할 수 있는 그런 공간을 만들고 싶어요. 로비에서 사람들과 커피도 한 잔 하고, 괜찮은 연주자들에게 무대도 빌려줄 수 있는 그런 공간을요. 새로운 문화콘텐츠를 개발하면서 늘 문화콘텐츠와 함께 살았으면 좋겠습니다.”



나의 꿈과 만나다

만든 사람들

기획

교육부 평생직업교육국장 김환식

교육부 진로교육정책과장 최승복

교육부 진로교육정책과 사무관 김이영

교육부 진로교육정책과 주무관 이금희

연구 / 집필

한국직업능력개발원 선임연구위원 손유미·송창용·진미석

한국직업능력개발원 연구원 신민정·양성은·양정은·이윤진

동아시아연구소 과학전문기자 고호관·김상연·변지민·신선미·염지현·오가희

우아영·윤신영·이우상·이재웅·전승민·최영준

캠퍼스멘토 대표 안광배

좋은정책연구소 대표 이경희

지문

라이스메이커 민영범 대표 / 박종례 작가 / 김지은 작가