



협상기술의 알파에서 오메가까지 케빈 케네디의 「協商」 — 오리콤 기획차장 金薰哲 씨

지금독서중

만약 당신이 일본의
파이프 제조업자와
장기공급계약을 맺기
위해 협상을 벌이고
있다고 가정해보자.

그런데 무엇하나 제대로 되는 게 없고 협상이
원점에서 맴돌고 있을 경우, 당신 머리 속에는
가지가지 생각들이 떠오르게 된다. “상대편이
양보할 때까지 기다릴까, 내쪽에서 약간
양보할까, 협상주제를 완전히 바꿔 보는 것은
어떨까, 아니면 아예 협상자체를 연기해볼까?”

최선의 선택 앞에서 갈등에 빠지게 되면,
누구나 자기 자신이 키신저 같은 협상의
귀재가 되어 난국을 멋지게 해결하는 꿈을
꿔보기 마련이다.

사실 군축회담에서부터 콩나물 값 깎기에
이르기까지, 우리의 생활에서 협상이 아닌
것이 없다. 따라서 일국의 대통령이나 외교관
뿐만 아니라 평범한 셀러리맨이나
가정주부들도 약간씩은 협상기술을 몸에
익혀 둘 필요가 있는데, 그 안내서 역할을
하는 책이 바로 「협상—그 기술과
즐거움」(케빈 케네디 · 88 · 김영사)이다.

“광고대행사의 직원으로 항상 광고주들과
접촉해야 하는 제 입장에서는 특히 협상에
임하는 기술이 필요하지요. 광고주와
광고제작팀이 한 식구라는 의식을 갖고
호흡을 함께 해야만 일하는데 재미가 있고
좋은 작품이 나올 수 있는데, 인간관계가 잘
엮여지지 않을 때는 양쪽 모두가 힘들게 되지요.”
특히 광고주의 어려운 협상에 임하게
됐을 경우, “나를 당신 회사의 마케팅
요원으로 생각하고 마음껏 부려달라는
자세로 신뢰감을 얻는 것이 중요하다”고
金薰哲씨(오리콤 기획부 차장 · 35)는 자신의

협상묘수를 털어놓는다.
『협상』의 저자 케빈 케네디는 이 책에서
“이 세상 모든 것은 협상될 수 있다”고
말하며, “협상은 언쟁이 아니라 하나의
즐거움”임을 분명히 한다. 그러나 그는
협상이란 어디까지나 주고받는 것이지
양보하는 것이 아니며, 상대방을 기분 좋게
만들기보다는 상대방과 다투어야 한다고
지적하면서, 적자생존의 살벌한 경쟁사회에서
정당하게 싸워나가는 방법을 안내하고 있다.

김훈철씨는 특히, 저자가 협상의 각종
상황을 가상해 만든 문제들을 풀어가는 게
여간 재미있지 않더라고 말한다. 각 장
첫머리마다 이런 문제들이 두세개씩
제시되어 있고 끝부분에는 해답과 점수까지
기록돼 있어, 협상가로서 자신의 능력을
종합평가해 볼 수 있었단다.

예를 들어 기사 첫부분에 언급한 상황에서,
저자는 두번째 답에 최저점수 – 15점을 주고,
상대방으로 하여금 또 다른 양보를
기대하게끔 하는 어리석은 행동이라고 풀이
한다. 가장 바람직한 것은 세번째 방법.
자신의 의사를 상대방에게 확실히
전달함으로써 유리한 고지에서 협상을
재개할 수 있다. 점수는 +15점.

“물론 저자가 말하는 내용들이 모두 우리의
상황에 적용 가능한 것은 아니예요. 지역적인
면에서는 우리의 감각과 맞지 않는 부분도
있지만, 그 핵심개념만은 그대로 통용될 수
있다고 봐요. 외국인들과의 협상을 대비해서
그들의 협상기술을 미리 간파해두는 효과도
얻을 수 있지요”

김훈철씨는 광고주와의 또 다른 협상을
위해 총총히 자리를 떴다.

— 오애리 기자



자아인식을 향한 고된 여행 크라스너의 「나에게로 떠나는 여행」 — 연출가 奇國敍 씨

지금독서중

태양이 작열하는 도심을
떠나 저마다 산과
바다를 찾아 나서는
계절. 과연 여행객들을
피서지에서 무엇을

찾아, 무엇을 가슴에 안고 돌아오는 것일까.

연출가 奇國敍(35)은 유난히도 늦더위가
기승을 부렸던 여름, ‘나에게로 떠나는’ 약간
독특한 여행을 가졌다.

“언젠가 이발소에 갔다가 거울에 씨동은
짤막한 경구를 본 적이 있어요. ‘사람이 1분만
자신을 생각하면 성공한다’는 말이었던 걸로
기억납니다. 사람은 가끔다가 ‘지금 내가
여기서 왜 이러고 있는가’하는 것을 심각하게
생각해 볼 필요가 있지요. 그런 의미에서
‘나에게로 떠나는 여행」(앨버트
크라스너 · 88 · 명상)은 나의 내면세계로
향한 여행에서 좋은 길잡이 역할을 했습니다.”

저자 크라스너는 미국에서 변호사로
활동하며 틈틈히 명상과 글쓰기에
몰두해오던 중, 성인들이 남긴 시와 어록에서
여러 문장을 인용하고 자신의 깨달음을 함께

기록해 이 책을 엮어 냈다. 특히 인도철학 뿐
아니라 성경, 법구경, 노자 등 서로 다른
종교의 경전들을 인용하고 있어, 삶의 진정한
의미를 찾으려는 저자의 노력과 방황을
느끼게 한다.

“연출자라는 직업 탓인지 아무래도 템포가
빠르고 감각적인 것을 선호하는 편이지요.
항상 관객과의 대화를 염두에 두고 작업을
해나가기 때문에 시선의 방향도 늘 상
바깥으로 향해 있어요. 그래서 나 자신의
내면을 차분하게 응시하도록 만든다는
점에서, 이 책이 매력적으로 느껴졌지요. 특히
쓰는 이가 하고 싶은 말을 마구

풀어놓기보다는 읽는 사람에게 여러가지
질문을 던져 스스로 해답을 찾도록 배려한
점도 마음에 들었어요.”

그러나 「나에게로 떠나는 여행」의 첫장을
들쳤을 때, 대부분의 사람들은 어떤 당혹감을
느끼게 되지 않을까 싶다. 시집인지
철학책인지 아니면 사진집인지 구분이
아리송한데다가, 한 페이지를 6개의
정사각형들로 나누어 그중 한두개 칸만 사진
이나 짧은 귀절들로 채워놓고 있기 때문이다.

기국서씨 역시 처음에는 이책을 ‘어떻게
읽을 것인가’로 무척 고민했단다. 글만을
따라가다 읽다보니 아무래도 ‘이게 아닌데…’
싶더라는 것이다. 그래서 각 페이지의 윗줄 맨
왼쪽 칸에서부터 아래 줄 오른쪽 끝칸까지
순서대로 눈길을 주며, 글이 나오면 읽고
빈칸이 나오면 앞 글의 의미를 되씹어 보고,
또 사진이 나오면 글의 내용과 사진의
이미지를 대조해가다 보니 저자와
디자이너의 편집의도를 어렵잖이 이해할 수
있겠더라고 그는 말한다.

「76극단」 창단동인의 한사람으로, 1977년
사무엘 베케트의 「마지막 테이프」를 무대에
올린 이래 실험정신이 넘치는 작품들을
발표해 온 기국서씨는 지난 10개월간의
공백기를 깨고 관객 앞에 태어날 작품
‘햄릿」을 구상하느라 여념이 없다. 기본골격은
셰익스피어의 ‘햄릿」과 동일하지만 작품
여기저기에 등장하는 인물과 사건들을
주제별로 묶어, 햄릿이
사랑 · 광기 · 죽음 · 철학 등과 차례로 만나게
함으로써 인간의 진정한 모습이 무엇인지를
밝힐 계획이라고. 다가올 겨울, 햄릿을
길잡이로 한 또 하나의 ‘나에게로 떠나는
여행」을 기대해본다.

— 오애리 기자



카피 라이팅 세계의 모든 것 李洛雲편저 「廣告제작의 실제」

— 금강여행사 기획실 安在京씨

지금 독서중

아직 관상대의
기상례이다에는 잡히지
않고 있지만, 태풍으로
발전될 조짐을 보이는
바람 하나가 한반도

남쪽으로 불어닥치고 있다. 바로
‘해외여행자 자유화’ 바람이다.
올해 들어 해외여행자 수효가 급격히
늘어나는 추세를 보이고 있는데, 해외여행이
완전 자유화되는 내년 이후에는 거의
폭발적으로 증가될 것으로 전망되기 때문이다
금강여행사 기획실에 근무하고 있는
安在京씨(26)는 여행사에서 일한지
6개월밖에 되지 않았지만, 어렵잖으나마 그
바람을 피부로 느낄 수 있단다.

“저희 여행사를 통해서만도 이번 여름철에
상당히 많은 분들이 해외여행을 떠났어요.
특히 동남아지역이 많았지요.
여행 자유화조차로 인해 관광업계는 제2의
전환기를 맞고 있는데, 그만큼 여행사간의
경쟁도 더욱 치열해졌어요. 이런 극심한 경쟁
속에서 살아남기 위해서는 새 상품의 개발이
절실히 필요해요. 제가 일하고 있는 기획실이 바로
그런 업무를 담당하는 곳이에요.”

그 중에서도 안재경씨는 고객
서비스사업의 일환으로 금강여행사에서
제간으로 발행하고 있는 여행안내지
「금강」의 편집을 맡고 있다. 올봄에 첫호를
냈고, 16면에 불과한 소책자이지만
관광안내지답게 올 컬러 아트지를
사용한 호화판(?)이다.

안재경씨는 대학에서 지리학을 전공하며
교지편집에 참여했고, 졸업 후에는 잡지사
기자로 사회에 첫발을 내디뎠다가 이제 다시
여행사로 자리바꿈을 했다. 그가 해온 일들이

서로 무관하게 보이는 듯하면서도, 결국 돌고
돌아 제자리를 찾아 온 것 같아 재미있다.

그는 요즈음 여행사 업무의 하나로 손대기
시작한 광고의 매력에 끌 빠져 있다. 그래서 그가 자주 들춰보고 있는 책들 중 하나가
『광고제작의 실제』(李洛雲편저, 88,
나남)이다. “광고제작에서 특히 카피 부분에
관심을 갖고 있어요. 전하고자 하는 메시지를
몇 마디로 압축해내는 작업이 힘들기는
하지만 그만큼 독특한 재미를 느끼게 하기
때문이지요. 회사광고의 카피를 쓰다가
아이디어가 떠오르지 않을 때는, 이 책에
수록된 세계 각국의 명카피들을 읽어 보며
생각을 다듬어 보기도 해요.”

방송국 프로듀서를 거쳐 다년간 광고계에
몸 담아온 편자가 자신의 경험을 바탕으로
‘카피 라이팅’의 모든 것을 수록해놓은 이
책은 독일 폭스바겐자동차회사의 광고
80편을 비롯해 세계각국의 카피들을
총망라해놓고 있어 흥미롭다.

“제품을 움직이려면 사람의 마음을 먼저
움직여라”고 했던 광고전문가 헬 스티빈즈의
말처럼, 여행에 관한 각종 정보를
소비자들에게 전하기 위해 안재경씨는
틈틈이 연구를 게을리하지 않고 있다.

아직 해외여행 경험은 없지만 학창시절의
지리산여행을 즐거운 기억으로 떠올리는
그는, “좋은 여행은 얼마나 돈을
쓰느냐보다는 자기 자신의 컨디션과
함께 떠난 사람에 의해 좌우되더라”고
덧붙이기도.

— 오애리 기자

공연 중심의 현대 연극이론 스타이안의 「현대연극의 이론과 실제」

— 서강대 극장장 尹光鎮씨

지금 독서중

동일한 학과라도
어느 학교에
소속되어 있느냐에
따라 그 개성이
달라진다. 똑같은
신문방송학과이지만 고려대가
신문·저널리즘에 강하다면 연세대는
방송·전파매체에 강하다고 한다. 그렇다면
서강대 신문방송학과는 어떨까? 방송에 더
비중을 두는데, 특이한 것은 연극에도 상당한
관심을 보이고 있다고 한다. 그 단적인 예로
극작가 李根三씨가 신방과 교수라는 사실을
들 수 있을 것이다.

“커뮤니케이션 아트, 보도예술학이라고나
할까요. 바로 그런 전통이 저희 학과에 있는
것 같습니다.”

서강대 극장장이며 이 학교 신방과에
출강하고 있는 윤광진씨(35)는 이렇게
설명했다. 그가 연극에 처음 눈을 뜬 것은
대학 재학시절. 같은 학과 친구들과
‘영상연구회’라는 클럽을 만들어 공부를
했는데, 이것이 처음 의도와는 달리
연극쪽으로 흘러갔다고 한다. 그래서
캘리포니아 산타바바라대학에 유학을 갔을
때는 아예 연극쪽으로 진로를 바꿨다. 귀국한
다음엔 「도망중」 「서쪽나라에서 온 멍쟁이」
등의 작품을 무대에 올리기도 했다고

“그런데 우리나라엔 다른 분야에 비해
연극이 이론적 기초가 다져지지 않은 것
같아요. 외국서적 소개에 있어서도 아직
기초적인 단계이고, 그나마 선별기준도 없이
내다보니 일차적으로 필요하고 중요한
서적이 많이 누락돼 있어요.”

그래서 윤광진씨가 번역에 착수한 것이
바로 「현대연극의 이론과 실제」(Modern

drama in theory and practice)이다. 전부
세권으로 이루어진 방대한 저술인데 ① 권
「사실주의 연극」 ② 권 「상징주의와
부조리연극」 ③ 권 「표현주의와 서사극」 으로
돼 있다. 번역은 역순으로 해서, 얼마전
「표현주의와 서사극」의 번역을 끝내
출판사에 원고를 넘겼고, 지금은 「상징주의와
부조리연극」을 번역하고 있다.

그는 이 책의 번역의 의의를 다음
세 가지에서 찾는다. 첫째, 이 책은 현대연극을
사조별로 잘 정리해서 소개해주고 있으며,
둘째, 연극을 문학적 측면에서 접근하지 않고
공연 중심으로 살피고 있어서 무대예술을
전공하는 사람에게 실용적 도움을 줄 수 있고
세째, 우리 연극이 일반적으로 간혀 있는
사실주의의 틀에서 벗어날 수 있게 해준다는
점이다.

“3천년에 달하는 세계 연극사 속에서
사실주의 연극이 차지하고 있는 부분은
100년밖에 안되는데, 우리는 이
사실주의연극을 연극의 전부라고 생각하는
오류를 범하고 있어요. 이러한 사실주의적
드라마는 영화나 TV에서 훨씬 용이하게 볼
수 있는 것들이죠. 나는 무대에 알맞는 것은
역시 반사실주의의 연극이라고 생각합니다.”

사실주의연극은 결국 가상을 현실로
착각하는 ‘환각주의’에 지나지 않는다고
윤광진씨는 평했다. 그리고 그동안
연출경험을 해보니까 우리 연극이 무척
‘바닥이 좁고’ 인적 구성도 협소하다는 느낌을
받았다면서 극작가들의 활동이 보다
활발해지기를 희망했다. 관객의 상상력을
자극시켜 주는 희곡 작품이 많이 나왔으면
좋겠다고.

— 남진우 기자