

사원 재교육으로 경쟁력 높이는 출판사들

컴퓨터, 외국어, 마케팅 배우기 열의 ... 실무교재 개발 서둘러야

출판사 사원은 바쁘다. 편집부 사원은 원고 교정에서 광고 카피까지, 업무부 사원은 시장 조사에서 수급·반쯤처리까지 해야 한다. 하루 24시간이 모자라듯 한달 31일이 모자란다. 신문이나 잡지와는 다르지만 그들에게도 마감이라는 것이 있고, 한가지 일을 제 시간에 끝내지 못하면 그 다음 일에 어김없이 차질이 생기게 마련이다.

때문에 출판에 대한 교육은 뒷전으로 밀려 있는 상태다. 출판사 사원들은 모르면 모르는 대로 알면 또 아는 만큼 일하면서 출판사 일정에 이리저리 쫓겨다니고 있는 것이 지금까지의 한국 출판사 사원들의 현실이다. 하지만 최근에는 출판사 자체로나 개인적으로 재교육 바람이 불고 있어서 그나마 모르는 일을 다시

배울 수 있는 기회가 제공되고 있다. 출판인 재교육은 현재 각 출판사별로 실시되고 있는 경우가 대부분인데, 금성사, 동아출판사, 웅진, 계몽사 등 대형출판사를 비롯해서 김영사, 새로운사람들, 도서출판 삼성, 장원, 대원사, 시공사 등 단행본을 주로 발행하는 출판사들도 최근 사원재교육에 열의를 보이고 있다.

‘재투자’ 차원에서 활성화

‘쓸데없는 낭비’로 생각되던 사원재교육이 갑자기 ‘재투자’ 차원에서 활성화되고 있는 것은 오늘날의 출판현실과 결코 무관하지 않다. 즉 1만개가 넘는 출판사의 세계에서 살아남을 수 있는 방법으로 ‘사람에 투자’하는 방식을 채택하게 됐다는 말이다.

또한 전문화에 따라 편집부는 기획을 주업무로 하는 방향전환이 이루어지는데 그에 따른 교육을 전문적으로 받은 사람이 없고, 영업부도 마케팅개념이 도입되면서 배본·수급업무에서 탈피해 과학적인 영업활동을 지향하는데 따른 재교육이 이루어지고 있다는 것이다.

이외에도 출판사에 취업한 사람들이 출판에 대한 지식이 부실하다는 것도 사원재교육을 부추기는 요인이 되고 있다. 출판기획에 대한 강의에 경험이 많은 김영수씨는 출판교육의 부재를 개탄하면서 “출판업무 교육은 백지”라고까지 지적한다.

각 출판사들이 실시하고 있는 사원재교육 프로그램은 크게 외국어 교육, 컴퓨터 교육, 마케팅 교육 등 세가지로 분류할 수 있다. 이러한 교육은 사원들의 개인 성취도를 높여줄

대부분의 출판인들이 “사원 재교육은 꼭 필요하다”고 말한다. 출판업무의 세분화, 전문화에 따라 새로운 업무 파악을 위한 재교육 바람이 일고 있기도 하다. 그러나 현재의 재교육은 질과 양적인 면에서 모두 타 업종의 수준에 미치지 못하고 있다. 다양한 교육 프로그램 개발과 경영주의 확고한 의지가 필요하다는 지적이다.

뿐만 아니라 회사차원에서 업무능률을 향상시켜 주는 것으로 평가되고 있다.

김영사가 실시하고 있는 사원교육은 신입사원 교육과 재교육으로 분류되는데, 모든 교육 프로그램이 업무파악과 직간접으로 연결되어 있어서 직원들에게도 상당히 인기가 높다고 홍석봉씨(마케팅부)는 말한다.

“사원재교육은 꼭 필요하다고 생각합니다. 개인적으로도 재교육은 회사 기능을 알고 업무와 관련된 사항들을 숙지할 수 있는 기회가 되며 업무능력 향상에도 많은 도움을 줍니다. 또 재교육을 통해 사원의 자질을 개발하고 능력을 향상시킬 수 있어서 회사 차원에서도 매우 바람직합니다.”

김영사의 컴퓨터 교육은 일주일에 1~2회 정도 이루어지고 있는데, 각 직원들에게 지급된 컴퓨터를 효율적으로 활용해서 업무의 생산화를 동시에 이룰 수 있는 교육으로 평가되고 있다. 또한 아침 조회 때는 출판뉴스를 서로 공유하는 시간을 가져 항상 출판현황을 파악토록 하고 있다.

이밖에 김영사에서는 사원들의 외국어 교육도 장려하고 있는데, 출판사에서 학원비의 반액을 보조하고 있다. 전체 직원 37명 가운데 현재 10여명이 외국어학원에 다니고 있다. 또한 1년에 두차례씩 MT형식으로 평가회를 갖는데, 이 시간에는 회사 방침을 교육하고 각 부서별 토론이나 개별토론시간을 갖기도 한다. 이런 모든 재교육 계획은 간부와 평직원 협의회의 협의를 통해 결정된다.

지난해 ‘나를 뛰어넘자’는 슬로건에 이어 올해는 ‘자신의 가치를 높이자’는 슬로건을 내걸고 모든 교육을 진행하고 있는 ‘새로운사



출판사의 재교육바람이 불고 있다. 사진은 김영사의 컴퓨터교육 장면.

람들’(대표 이수구)도 사원 재교육에 각별히 신경을 쓰고 있는 출판사다.

이 회사의 특징은 외부강사를 활용하지 않고 모든 강의 내용과 강사를 출판사 내부에서 구한다는 점이다. 그래서 교육시간에는 지위고하가 없다. 부장도 평사원의 실력보다 못하면 피교육생이 되어 강의를 열심히 들어야 한다.

새로운사람들에서는 마케팅 교육에 각별하게 관심을 쏟고 있는데, 우선 컴퓨터를 자유자재로 활용할 수 있도록 ‘소프트웨어 익히기’ 교육을 전 사원이 다 받아야 한다. 소프트웨어 익히기는 저녁 7~8시에 이루어지는데, 그 후에 배운 교육내용을 토요일에 시험본다. 이 성적은 나중에 인사고과에 반영할 예정이다.

한편 마케팅의 개념이해는 물론 소비자 불평 불만사항을 수집하고 피드백시키는 요령이라든가 더 깊게는 원가계산에 필요한 ‘원가회계’까지 공부하고 있는데, 당장 교육의 효과를 단정할 수는 없지만 사원들에게는 재교육이 상당히 긍정적으로 평가되고 있다고 마케팅부 주형길 과장은 말한다.

“우리가 설치한 컴퓨터 프로그램을 100% 활용할 수 있도록 교육을 실시하고 있다. 이 교육은 실무진행상 상당히 중요하다. 그 예로 영업팀의 교육과 결과를 보면 알 수 있다. 즉 영업사원이 지방출장을 가기 전에 컴퓨터를 통해 그 지역의 통계를 모두 산출해서 간다. 수급액이라든가, 장부상의 재주문량을 일목요연하게 파악하고 간다는 것은 거래처의 현황을 그대로 읽고 가는 것과 마찬가지로.”

이외에 각 출판사의 재교육은 보통 각 부서

별로 이루어진다. 예를 들면 편집팀은 자체적으로 맥켄트시 교육을 하고, 영업팀은 마케팅의 관점에서 표지나 목차, 리드, 제목, 그리고 판매동향을 조사 발표한다. 부서에 관계없이 모든 사원들은 베스트셀러 정보나 출판유통, 신간, 기타 정보를 토론하기도 한다. 이러한 토론은 물론 회의를 통해서도 이루어지지만 전산화가 이루어진 출판사들은 랜 시스템을 활용해 정보가 교환되는 것이 보통이다.

자체 교육 외 단체의 특별강좌에도 열의

출판사 자체적으로 이루어지는 재교육 이외에 출판편집학원에서 실시하는 교육과정에 직원들을 보내 재교육을 실시하는 경우도 많다. 지난해 두차례에 걸쳐서 동양언론아카데미의 ‘출판기획 서점마케팅 특별강좌’에는 대교나 웅진, 시공사, 정보문화사, 한겨레, 동아출판사의 사원들이 수강신청을 해왔는데, 물론 20만원 정도에 이르는 수강료는 각 출판사가 부담했다. 강사 김기태씨는 그때 강의에 참가했던 수강생들의 열의가 대단했다고 회고한다.

“처음 출판에 발을 내딛는 사람이나 출판업무를 잘 시작할 사람들에게선 볼 수 없는 열의를 발견할 수 있었다. 그 열의는 당장 필요한 업무인데도 몰라서 제 일을 하지 못하는 답답함에서 오는 것으로 풀이된다. 또한 거의 대부분의 출판사 직원들이 어깨너머로 출판을 배웠을 뿐 기획·마케팅의 정형을 배울 수 있는 기회가 없었기 때문에 더 열의를 가졌던 것 같다.”

그럼에도 불구하고 아직까지 사원재교육에 대한 인식은 여타 업종에 비해 초보적인 수준이다. 김기태씨는 “지난 93년에는 지학사에

서, 작년에는 제우미디어에서 전사원을 대상으로 교육을 실시한 바 있지만, 아직까지 열의를 갖고 사원재교육을 실시하고 있는 출판사보다는 그렇지 못한 출판사가 대부분"이라고 말한다.

출판사들이 실시하고 있는 사원재교육 내용과 대기업에서 실시하고 있는 재교육의 질과 양을 비교해봐도 아직 출판계의 재교육은 초보적인 수준이다. 우선 일반 기업체에서는 교육전담팀이 있는 반면 어느 출판사도 교육전담팀을 별도로 구성한 경우는 없다는 점만 봐도 그렇다.

김영사 홍석봉씨도 "출판사들이 뜻은 있으면서도 재교육에 신경을 쓰지 못하는 것은 업무가 너무 많고 인원수가 적기 때문"이라면서, 직원이 서너명에 지나지 않는 대다수 출판사에서 업무를 중단하고 다른 교육프로그램을 진행시키는 것은 무리일 것"이라고 말한다. 즉 직원들을 다른 분야에 가용할 융통성이 없고, 장기적 투자를 하기 위한 재력도 없기 때문이라는 평가다.

“경영주의 재교육 의지가 요구된다”

하지만 대일도서 박시화씨(전 홍익기획 편집부 직원)는 출판사의 규모와 상관없이 경영주의 마인드에 따라 사원재교육이 이루어질 수 있을 것임을 강조하고 있다.

“홍익기획에서는 외국어학원과 건강수련도장에 나가는 사람들에게 교육비를 전액 지급해 주었다. 편집부 직원이 세명에 지나지 않지만 경영주의 마인드가 문제다. 업무가 조금 밀리는 경우도 있지만 경영주가 학원에 빠지지 말라고 권고하는 경우도 많았다.”

박시화씨에 의하면, 외국어 교육은 특히 출판업무에 많은 영향을 준다고 한다. 외국어 원서를 번역할 경우 대학생이나 교수, 번역가에게 원서의 평가 요약을 부탁하는데 소요되는 비용은 10~15만원 정도.

외국어에 대한 기본이 있는 사람들은 학원에 2~3개월만 다녀도 어느 정도 원서를 대강 훑어볼 실력을 연마할 수 있다. 또 요즘은 외국의 출판정보가 외국어로 직접 들어오기 때문에 출판사 직원이 외국어를 모르면 외국의 정보를 취득할 수 있는 시간이 그만큼 늦어진다. 직원들의 외국어교육에 힘입어 홍익기획에서는 외부 원서 검토의뢰가 줄어들고, 거의 대부분의 원서를 편집부 자체 내에서 검토해 출판하는 경우가 늘었다고 한다.

반면에 경영주가 사원재교육을 등한시하는 출판사의 사원은 당장 업무에 차질을 일으킨다. A출판사는 지금까지 학습지를 출판해오다 최근 영역을 확장해서 단행본 시장으로 적극적인 진출을 꾀하고 있다. 하지만 출판영역 확장에 따른 사원 재교육은 전혀 이루어지지 않은 상태다. 이 출판사 편집부 직원의 말은 사원재교육의 필요성과 함께 경영주의 직원재교육에 대한 마인드를 촉구하고 있다.

“지금까지 학습지 중심으로 일을 해왔기 때문에 단행본 기획이라든가 편집에 대한 공부 안돼 있다. 경영주는 이에 대해 별로 큰 신경을 쓰지 않아 편집부 내에서만 고민하고 있다. 실제로 기획구상 방법이라든가 시장조사나 정보를 취합하는 방법도 모르는 형편이다. 직원들끼리만 공부하고 있는데, 당장 편집부끼리만이라도 출판 스테디를 할 계획이다. 재교육의 필요성을 실감한다.”

현실에 맞는 프로그램과 관련도서도 필요

경영주의 마인드와 함께 사원재교육이 제대로 이루어지지 못하는 요인 중의 또 하나는 마땅한 교재가 없다는 것이다. 김영수씨는 “현재 시중에 나와 있는 출판관련서들은 대부분 이론적인 성격이 강해 실무에는 전혀 도움이 안된다”고 하면서 “특히 출판의 미래예측이나, 홍보에 관련된 책자는 물론 강사진도 별로 없는 형편”이라고 말한다.

「뉴스메이커」 문학출판담당 손일영 기자도 “출판을 창조적 작업이라고 생각하면서 교육이 없어도 된다는 생각을 하는 경영주가 많은 것 같은데, 이는 잘못된 생각”이라면서 “출판사의 현실에 맞는 프로그램을 개발해 실시되는 재교육은 당장 시급한 출판계의 과제일 것”이라고 말한다.

한편 출판문화협회에서도 최근 직원재교육에 대한 인식이 높아지고 있음을 감안해 오는 4월부터 실무자를 대상으로 한 재교육 강좌를 개설할 계획을 갖고 있다. 출판협회 정종진 사무국장은 “협회 차원에서 재교육을 실시하는 의견이 많다”면서 “앞으로 교재개발과 함께 전문 프로그램을 개발해 출판인들의 내실을 기하는 재교육이 출판협회 이외에도 광범위하게 이루어져야 할 것”이라고 강조한다.

—이성수 기자

나무들

조이스 킬머 지음 / 김귀화 옮김 / 이해인 수녀 해설



이해인 수녀님의 애송시...나무들

나는 생각한다. 나무처럼 사랑스런 시를
결코 볼 수 없으리라고.

대지의 단물 흐르는 젖가슴에
끓주린 입술을 대고 있는 나무

온종일 하느님을 우러러보며
앞이 무성한 팔을 들어 기도하는 나무

여름엔 머리칼에다
방울새의 보금자리를 치는 나무

가슴에 눈이 쌓이고
또 비와 함께 다정히 사는 나무

시는 나와 같은 바보가 짓지만
나무를 만드는 건 하느님뿐

한솔미디어



한솔기획

나태한 정신을 서릿발처럼 일깨우는, 보석처럼 빛나는 영혼의 진주.
여러분의 원고를 더욱 빛나게 해드리겠습니다. 지금 두드리십시오.

서울시 중로구 내수동 4번지 옥빌딩 706호(세종문화회관 뒤) 대표전화: 735-4997 팩스: 722-3866