

좌담 : 외국사와의 공동설계 - 당면과제와 바람직한 방향

The State of International Cooperation in Architecture Design

본지는 지난 1월호에서 『외국사와의 공동설계 - 그 문제점과 개선방향』이란 주제를 가지고 기획특집을 마련해 최근 급증하고 있는 외국설계사무소의 국내진출에 대한 건축계 내의 다양한 의견을 들어보는 한편 실제 공동설계의 사례들을 모아 자료와 함께 게재한 바 있다.

이와 관련해 이번호에서는 1월호 특집에 이어 이를 좀 더 심층적으로 다루고자 건축계내 인사들을 초청해 지상좌담을 개최하였다. 국내 건축설계분야의 시장개방과 함께 큰 이슈로 떠오른 외국사와의 공동설계 문제는 선진 한국건축의 미래를 위해 넘어야 할 또하나의 산으로써 향후 우리 건축의 진로 결정에 큰 영향을 미칠 것으로 예상된다.

따라서 본지는 이번 좌담을 통해 향후 더욱 증가할 것으로 예상되는 외국설계사무소와의 공동설계 작업에 대한 바람직한 방향을 모색하고 나아가 건축설계 시장개방에 따른 우리 건축계의 대응 방안을 정립하는 계기가 되길 기대한다.

〈편집자주〉



일 시 / 1997. 2. 11(화) 14:00~16:30

장 소 / 협회 소회의실

참석자 / 심영섭(사회, 호서대 교수, 본지 편찬위원)

김병현(종합건축사사무소 장)

김영섭(건축사사무소 건축문화)

안길원(무영종합건축사사무소)

이법재(단국대 교수)

정기용(기용건축사사무소)

장응재(종합건축사사무소 원도시건축)

심영섭 _____ 먼저 바쁘신 중에도 함께 자리 해 주신데 대해 감사드립니다. 본지에서는 지난 1월에 특집으로 「외국사와의 공동설계 - 그 문제점과 개선방향」이란 주제로 건축계내의 다양한 의견들을 들어본 바 있습니다.

오늘 좌담에 들어가기에 앞서 그 내용을 간략히 짚어 보면 우선 국제화·개방화 추세의 발전과정에서 외국사와의 공동설계가 점차 자연스런 현상으로 받아들여지고 있으며 그런 가운데 일부의 경우에 있어 왜곡된 상황들이 벌어지고 있다는데 대체적으로 의견이 집약되었습니다. 즉, 방식 자체는 여러 가지 당위성이 있고 또 국내에서도 활용할 만한 것이나 최근의 경향이 프로젝트 수주를 목적으로한 상업적 측면만이 강조된 나머지 건축가의 윤리의식이나 건축의 본질에 대한 왜곡을 불러일으키고 있다는 것이 많은 분들의 의견이었습니다. 그래서 오늘 좌담에서는 외국사와의 공동설계에 대한 원론적인 내용보다는 현실에서 드러난 부분에 초점을 두고 건축계가 자세를 가다듬는 방향으로 얘기가 되었으면 합니다. 먼저 이 문제에 대해 어떻게 생각하고 어떠한 시각을 갖고 계신지 간략히 한분씩 말씀들을 해 주시고 다음에 구체적인 내용들을 살펴보았으면 합니다. 그동안 여러 매체를 통해 문제 제기를 해오신 이범재 교수께서 실마리를 풀어주셨으면 합니다.



이범재 _____ 제가 보기에 국제 설계공동작업이라는 것은 과거부터 시대에 따라 항상 존재해 왔다고 봅니다. 추상적 얘기가 될지 모르겠지만 예를들면, 신라시대에 탑이라든지 사찰 등 여러 건축적 행위에 있어 인접한 백제의 기술자들이 함께 참여 했다거나 신라가 그들로부터 상당한 노하우를 받아들인 것도 일종의 국제적 교류였다고 봅니다. 그런 면에서 공동작업에 대한 개념을 정립한다고 봤을 때 무작정 부정적인 시각에서 출발하기 보다는 마땅히 선진기술이나 문화적 환경에 대해 도움을 받는 것이란 면에서 자연스러운 흐름이 아니겠나라는 생각이 듭니다.

특히 개방의 시대에 있어 건축이외의 분야에 있어서는 상당부분 세계적 네트워크가 이뤄지고 있는게 사실이라고 봅니다. 통신 등의 분야에서는 이미 글로벌 네트워크가 형성되고 있고 상호간의 정보교류가 활발해지고 있는 가운데 세계적인 요소를 가미하지 않고는 발전을 기대할 수조차 없는 지경에 와있기에 유독 건축에서만이 네것, 내것하고 편협하게 따진다는 것은 의미가 없다고 봅니다. 단지 여기에서 한가지 발생하는 문제가 있다면, 쉽게 종속적이나 아니냐로 말할 수도 있겠지만 그런 차원보다는 현대 정보화사회, 첨단산업사회에 있어 전세계가 네트워크화돼도 각자의 네트워크를 구성하는

요소들이 과연 독립적인 값어치를 지니고 있느냐가 문제라고 봅니다. 이를테면 일본에서 생산된 제품은 디자인이 좋다든지, 독일제품은 튼튼하다든지 또는 미국제품은 뭔가 신뢰할 수 있다든지 하는 독자적 역할 내지는 가치가 있다고 봅니다. 예로 이태리에서 디자인한 것을 가지고 홍콩에서 제작하고 또 그것을 미국시장에 내다팔고 그 과정에서의 개런티는 미국의 모 브랜드를 붙인다든지 해서 각자가 떨어질 수 없는 하나의 완벽한 가치를 지니고 전반적인 국제성을 띄게 된다는 차원에서 봤을 때 국제설계공동작업에 있어 과연 우리 건축이 자신만이 갖는 독자적인 값어치나 역할을 제대로 찾고 있느냐 아니냐에 따라서 문제가 발생된다고 봅니다.

어떠한 값어치가 없는 종속적인 관계란 것은 결과적으로 앞서의 네트워크속에 당당히 들어가지 못하고 단지 다른 것을 차용해서 판매하는 시장화가 되어가는 것일 뿐입니다. 실제적인 예로 각종 현상설계에서 보더라도, 비록 일부이기는 하지만 네트워크속에 들어가 자기 역할을 하는 것보다는 네트워크화돼 완제품으로 갖춰져 있는 것을 사다가 포장만 뜯어서 자기 이름으로 내는 형식, 다시말해 외국사의 체인점과 같은, 외국 건축사의 대리인으로서의 역할을 하는 것이 문제라고 봅니다.

국제설계공동작업은 큰 의미로 봤을 때 분명 좋은 것이지만 제가 언급한 이러한 문제점들로 인해 우리에게 심각성을 더해 준다고 봅니다.

김병현 _____ 제 경우 얼마전에 국제공동설계라기 보다는 오늘의 국내외사무소간의 협력관계에 어떤 문제가 있고 앞으로 이에 어떻게 대응해 나가야 할까에 관하여 기고할 기회가 있어서 이 문제에 대하여 제 나름대로 생각을 해 보았습니다.

오늘의 현실을 살펴보면 국제공동설계가 필요한가 아닌가, 옳은가 아닌가 등을 논의할 때는 이미 지나갔다고 생각합니다. 일단 외국건축가를 선정하기로 결정하였으면 그 결과로 우수한 건축을 이땅에 남길 수 있도록 최선의 노력이 보여야 하는데 꼭 그렇지 못한 사례가 자주 일어나는 것을 보면 우리의 태도와 협력과정에 개선되어야 할 점들이 있다고 봅니다. 또 우리는 외국건축가에게 너무 큰 기대를 하고 우리가 가진 어려운 과제들에 대한 해답이 저명한 외국건축가들로부터 쉽게 나오리라는 생각에서도 벗어나야 합니다. 우수한 건축의 배경에는 참가자 전원의 뼈를 깎는 노력이 있어야 한다는 것을 잊지 말아야 합니다. 이 노력에는 국경이 없습니다.

안길원 _____ 1월호에 게재된 여러 건축인들의 글을 보면서 많은 공감을 느꼈고 또 그렇게밖에 할 수 없었다는 부분에 대해서 상당히 긍정적으로 받아들여졌습니다.

제 경우도 지난 93년도에 처음 외국사와 컨소시엄을 이뤄 일을 했고 95년부터는 고속전철역사를 외국사와 함께 해오고 있습니다. 처음 93년에 했던 프로젝트는 아직 옴니맥트라는 특수한 시설이 국내에 없었을뿐더러 아이스링크가 복합된 대형 프로젝트였기 때문에 저희들 능력으로서는 여러 가지 프로그램을 만드는데 어려움이 있어 이런 프로젝트 경험이 있는 외국사와 컨소시엄을 이루어 일을 진행하게 되었던 것입니다. 그 과정에서 커뮤니케이션이 잘 안돼고 또 여러 가지 의식이 틀려 술한 오류를 범하기도 했고 그로인해 많은 인력적 낭비를 경험하기도 했습니다. 그러면서 하나씩 깨닫게 되었고 그 이후부터 접근방법을 달리해 앞으로의 시장개방에 어떻게 대처할 것이냐에 대한 나름대로의 답을 찾고자 노력했습니다. 그러다가 또 다시 95년부터 고속전철역사 설계를 외국사와 함께 하게 되었는데 지금 역시도 언어와 문화, 의식구조의 차이 때문에 적지 않은 애로를 느끼고 있습니다. 그런 와중에 시장개방과 더불어 국내에 전보다 많은 외국사들이 들어와서 활동하게 되었고 공공건축이나 민간건축 가릴 것 없이 거의 시장화 되어버린 현실을 보면서 상당한 안타까움을 느끼고 있습니다.

그러나 우리 건축시장의 냉엄한 현실속에서 이러한 현상들은 시대의 흐름에서 볼 때 어떻게보면 당연한 것이며 우리가 겪어야만 할 하나의 과정으로 생각됩니다. 물론 종속적 관계나, 결국은 디자인을 사오는 것밖에 되지 않느냐 하는 부정적 측면도 있지만 그런 아픔속에서 우리도 성장할 수 있다고 보며 또한 우리 건축물들이 근래 몇 년동안에 기능이 더욱 복잡해지고 또 매스가 커지고 볼륨이 다양해지면서 외국 건축가들이 국내에 몰려들기 시작했다고 봅니다. 이러한 시점에 과연 국내에 이를 지탱할 인력이 얼마나 되느냐 하는 것도 냉철하게 되짚어볼 문제라 생각됩니다. 또 한가지는 약간의 경험이라도 있다싶으면 서로 데려가려는 스카웃 경쟁이 심화되고 그로인해 디자인이나 엔지니어링 파트의 능력있는 이들이 늘상 부족한 상황속에서 또 일찍 퇴직하는 조류현상까지 벌어져 기술이 제대로 축적되기도 전에 일을 놓게 되는 경우도 적지 않습니다. 여기에도 건축주들조차 국내 건축가들을 올바르게 평가해 주려하지 않는 것도 문제라 봅니다. 어쩌면 이러한 모든 것들이 결국은 개방화의 시대를 사는 우리들이 한 번은 필히 겪어야할 과정이라고 보며, 현실의 문제에 대한 비판과 아울러 긍정적인 측면을 잘 판단해 받아들이면서 앞으로 우리가 가야할 길을 찾아야 할 것으로 봅니다.

장응재 _____ 이교수께서 말씀하셨듯이 외국사들이 국내에 들어와 활동한 것은 이미 오래전부터 있어왔던 일로 제 경우는 무역센터프로젝트를 외국팀과 하면서 공동설계에 대한 경험을 할 수가 있었습니다. 그후에도 외국사와 공동으로 몇 개의 프로젝트를 했다는 이유로 개인적으로 건축

주 사이트에 있는 건축전문인들로부터 외국팀 초빙에 관한 질문을 많이 받곤 했습니다. 주로 외국팀을 초빙하는데 있어 가장 좋은 방법은 무엇이며 보다 아이디어한 계약방법은 어떤 것이냐는 식의 질문들로 그런 질문을 받을 때마다 저역시 그런 종류의 일을 하면서 많은 고생을 했음에도 그에 상응하는 대접을 못받는 국내건축가로서의 한정된 역할을 수행한 경험이 있기 때문에 공동설계에 대해 부정적인 생각을 느끼지 않을 수 없었습니다. 그러나 저는 앞서 몇분이 말씀하셨듯이 외국 설계팀이 국내에 들어오는 것에 대해 원칙적으로 긍정적 시각을 갖고 있습니다. 그것은 질문을 지금 시점에서 받게된다면, 물론 건축주측의 문제가 첫 번째로 거론되겠습니다만 무엇보다 국내·외를 불문하고 좋은 건축가를 선택하라고 말하고 싶습니다. 물론 좋은 건축가의 기준이 뭐냐에 대해서는, 지난 1월호 특집에서 김병현선생께서 초빙건축가의 유형에 대해 구체적으로 4가지 유형으로 나누어 놓으셨습니다만 외국의 유능한 건축가를 초빙해서 국내에도 좋은 건축물이 세워질 수 있도록 하는 협력관계라면 배타적으로 받아들이거나 부정적으로 받아들이 이유가 없다고 생각합니다.

정기용 _____ 외국사와의 공동설계 문제 또는 설계시장 개방 등에 대해서는 그동안 많은 논의가 있어 왔고



오늘도 이 자리에서 우리들은 유사한 논의를 하고 있습니다. 그러나 어쩌서 항상 이렇게 수세적인 입장에서 야만 하는지 안타깝습니다. 논의에 앞서 이런 현상들을 보다 심층적으로 진단할 필요가 있다고 봅니다.

저는 문제의 핵심을 여러 건축활동 중 자유시장 원리에 근거하는 설계시장의 문제와 또 하나는 건축을 하나의 문화의 문제로 파악하는 입장입니다. 외국사와의 공동설계라는 것이 대체로 진행되어온 상황을 보면 바로 시장논리에 의해 왔고 또 앞으로도 그럴 것입니다. 문제는 이런 문제를 대하는 우리들의 태도와 입장이 어떻게 하면 한국의 건축문화를 살찌울 수 있느냐 하는데서 출발해야 한다는 것입니다. 외국사들이 진출하면서 스펙타클한 프리젠테이션으로 건축주들의 입을 벌여지게 하고 상대적으로 빈약한 한국건축가들에 대한 불신의 폭이 넓어지는 것, 또 그들이 우리 설계시장을 정교하게 분석하여 우리들의 치부까지 알고 접근한다는 사실들, 이 모든 것들은 마치 '설계' 라는 서비스업을 놓고 벌이는 전쟁입니다. 문제는 우리들이 이런 전쟁에 휘말리기 전에 과연 우리들의 진정한 건축문화의 기틀을 세우는데 부족함이 없는지, 진짜 문제는 우리들 내부에 있는 것이 아닌가 하는 점입니다. 시장의 논리를 문화의 논리로 바꾸는 자세가 필요하다고 생각합니다.

김영섭 _____ 앞에서 너무 좋은 말씀을 해주

셔서 제 얘기는 하나도 새로울게 없을 듯 싶습니다. 다만 정기용 소장님과 다소 시각을 달리하는 입장에서 제 생각을 말씀드리겠습니다. 전체적으로 이 문제를 보면 '수류의 법칙'과 같다는 생각이 듭니다. 물이 높은 곳에서 낮은 곳으로 흐르는 것처럼 그 흐름을 두가지로 대별해 보면 하나는 '시장논리'로, 또 하나는 '문화논리'로 볼 수가 있겠습니다. 먼저 시장경제논리에서부터 재고해 볼 때 제 개인적으로 과거 삼성그룹 기획설계실이란 곳에서 근무하면서 고 이병철회장이 70년대말부터 일본의 다이세이칸나 다케나카 고무텐, 미국의 벡터 인터네셔널 등과 같은 외국사와 함께 일을 하는 과정을 지켜볼 기회가 있었습니다. 최고경영자가 과연 어떤 의식을 갖고 프로젝트를 발주하는가를 살펴봤더니 크게 두가지가 있더군요. 그중 첫째는, 국내설계사무소의 디자인 능력에 대해 회의적인 생각을 갖고 있다는 것이었습니다. 제가 당시에 근무하던 삼성그룹 기획설계실은 디스트리뷰터 역할을 했습니다. 이회장은 한 때 이 그룹기획설계실을 운영하면서 국내 정상수준의 여러 설계사무소에 프로젝트한 개씩을 의뢰하였던 적이 있습니다. 그런데 국내 최고의 설계사무소에서 나온 결과물이란 것이 최고경영자의 요구와 눈높이에 못미쳤던 것입니다. 두 번째는 그 당시 호텔신라라든지 또 이 회장이 국제경쟁력을 갖춘 종합 인포메이션 중심체로서 구상했던 중앙매스컴센터를 설계하는데 있어 국내에 대형프로젝트를 다뤄본 경험있는 설계사무소가 없다는 것이었습니다. 그 결과 외국사무소를 불러올 수밖에 없다는 자기나름대로의 논리를 내세우게 된 것이죠. 그러면서도 한편에서는 Regionalist적인 건축을 계속해 나가야 한다고 웅언 종합연수원이나 호암미술관을 건립했는데 그 결과물을 보고 이회장이 느끼기에는 국내건축가들에게 한국적인 것을 표현하라고 하면 바로 기와지붕을 얹어버리고 마는 수준밖에는 안되었다고 생각했던 것입니다. 호암미술관 보다는 대성건설이 설계한 호텔신라가 훨씬 메타포가 있고 한국적인 공간으로 키워냈다고 봤습니다. 그래서 대부분 건축주라고 할 수 있는 최고경영자들의 생각이란 것이 강요된 오리엔탈리즘이어서 한시대 내지 두시대 정도의 시간을 두고 그러한 생각을 떨쳐내지 않고서는 바뀌지 않으리라는 전망을 하게 됩니다. 이들 대부분이 식민시대에 교육을 받으면서 자라왔기에 서구문화 내지는 극동아시아 지역에서 선진국으로 발달중인 일본문화에 대한 향수와 믿음을 버리지 못하고 있기 때문에 설계를 통하여 투자에 대한 최대의 효과를 얻고자 세계적으로 알려진 건축사무소를 찾게 되는 것입니다.

마치 저녁식사를 위해 장을 대신보아달라는



부탁처럼 같은 돈이면 모양 좋고 맛도 있는 음식이 준비되길 바라는 것과 같이 건축주는 설계행위를 통해 최대효과를 기대하는 것입니다.

앞서 정기용 소장께서 말씀하셨듯이 그동안 우리 건축계가 소홀히 했었던 것이 3가지가 있다고 봅니다. 첫 번째는 주방장 즉, 건축주의 입맛에 맞을만한 건축가를 키우지 않았다는 것입니다. 이는 우리 건축인들 스스로의 책임이기도 한데, 예로 일본처럼 어느정도 능력이 있고 천재성이 엿보이면 기업체가 협력을 해서 국제적인 디자이너로 양성하는 것과는 반대로 우리나라에서는 서로가 견제하고 밀로 끌어당기려는 자세로만 일관해 왔기 때문에 기업회장단이란 사람들이 한국을 대표할만한 건축가가 김수근 이후에 누가 있느냐는 식의 물음을 던지곤 합니다.

두 번째로는 디자인이 어느 몇몇 사람에게 의해서 인정받는다 하더라도, 그 디자인을 발상이라고 한다면 그것을 정착시키는 엔지니어링 체계가 전혀 확립되어 있지 않았다는 것입니다. 대형설계 사무소라 하더라도 인원만 많을뿐이지 과연 그것에 대한 인포메이션이나 프리젠테이션 능력까지도 아직 체계적으로 갖추지 못하고 가내수공업 형태로 일관해 왔다고 할 수 있겠습니다. 엔지니어링을 정착하는 수단으로 본다면 Construction은 이를 구현해 내는 것이라 할 수 있는데 이 역시 부실공사니 뭐니 해서 안전에 위협을 느끼는 저차원의 논의에서 헤어나지 못하는 정도가 되다보니까 외국의 감리단을 불러들이는 현상이 발생하게 되는 것입니다. 저는 이것을 '수류의 법칙'이라 봅니다. 이전부터 이러한 현상이 물밑에서 흘러다니다가 개방화 이후에 수면위에 떠오른 것에 불과합니다. 어느정도 큰 기업을 거느리고 있고 건축을 경제활동으로 인식하고 있는 사람들 입장에서는 디자인비가 총투자비용에 비해 얼마되지 않는다는 것을 잘 알고 있습니다. 즉 전체 건축비가 제대로 쓰일 수 있느냐 없느냐가 디자인에 달려 있다라고 봤을 때 전체를 살리는 쪽으로 가겠다는 분명한 경제논리를 갖고 있기 때문에 그것이 잘못됐다라고 말하는 것은 손바닥으로 해를 가리는 것과 같습니다.

외국사와의 공동설계에 대한 바람직한 방향을 논의하기 이전에 우리의 배경을 좀 더 심층적으로 보면 우리 건축가들에게조차도 '강요된 일반론'이란 것이 있습니다. 즉, 일제식민시대를 거쳐 해방을 맞고 한국전쟁을 겪으면서 완전히 무에서 다시 시작할 때의 모더니즘에 대한 편중 즉, 서구의 것은 무조건 좋다는 식의 일반의식이 팽배했었고 그 외중에 우리의 부서진 전통과 서구 모더니즘시대에서 혼재된 파편들을 꿰맞춘 혼재된 디자인, 변형된 모더니즘 속에서 건축을 해왔던 것이죠. 그래서 이런 것들을 어떻게 바로잡느냐 하는 것이 가장 당면한 시급한 문제라고 봅니다. 시간이 좀 걸리더라도 외국의 저명한 건축가들을 불러들이는 일보다는 국내의 우수한

건축가를 키워가는 것이 무엇보다 중요합니다. 또 이것 역시 시간이 다소 걸리겠지만 대형건축사사무소 역시 대형프로젝트를 따기 위해서가 아니라 생산체계를 확립하는 엔지니어링 주체로서의 자리를 공고히 해야 합니다. 이밖에도 제반법규나 제도, 여러 가지 관행 등 주변장치들을 고쳐서 정착시키는 일들이 하나의 개선방향이 될 수 있을 것이라 봅니다.

가까운 일본의 예를 보더라도 그들이 선진국이라고는 하나 자신의 부족한 점을 잘 알고 있고 국민들이 서구 모더니즘에 대한 향수가 있다는 것을 간파하고 있기 때문에 넥서스 윌드라든지 알도 로시가 만든 일 팔라쥬와 같은 몇몇 외국수입 디자인을 가지고 개방화한 나라로 비춰지고 있는 것입니다. 그러나 실질적으로는 일본건축이 외국의 것과 대등하거나 오히려 우월하다는 것을 국민들에게 보여 준 것입니다. 이소자카나 안도타타오 같은 경우는 일본이 거국적으로 키워준 경우로 봐야 합니다. 최근 마리오 벨리나라든지 알도 로시가 일본 동경에 사무실을 냈다가 철수한 것만 봐도 알 수 있습니다. 또 우리 과자의 경우를 예로 들더라도 한창 외제과자에 대한 향수 때문에 탐닉을 했던 때가 있었지만 곧 우리 입맛에 맞지 않는다는 것을 깨닫게 되었고 우리 제과업체도 이에 대해 계속 연구 개발했기 때문에 이제는 오히려 러시아에서 초코파이가 제일 많이 팔리는 수입과자 가운데 하나가 된 예를 볼 수가 있습니다.

공동설계작업에 있어서, 투시도나 프리젠테이션까지도 외국에서 해오는 경우가 많은데 일을 따느냐 못따느냐 하는 시장논리만 보아서는 영원한 종속관계에 빠질 수밖에 없는 것처럼 보이지만 큰 물의 흐름, 즉 '시장논리'와 '문화논리'로 보아 시장논리에는 따라가더라도 한편으로 우리가 가지고 있는 문화논리를 성실히 쌓아가다 보면 어느 순간에 가서 는 바뀌어지지 않겠나, 그렇게 봅니다.

제 개인적인 경우도 국내 건축저널에 제 작품이 소개되는 경우도 있지만 독일이나 호주쪽에서 매년 몇작품씩 소개할 수 있게 해달라는 요청이 있어 응하는 경우가 많은데 우리 경영자들이 국내 잡지에 소개된 내용을 가지고 제가 이런 사람입니다하고 우리 사무소를 소개했을 때보다도 외국 잡지에 실린 내용을 보내줬을 때 상당히 인정하는 듯한 인상을 받았습니다. 일종의 오리엔탈리즘이 우리 건축주나 우리들 속에 깊숙히 자리잡고 있기 때문이 아닌가 봅니다. 그렇기 때문에 시간이 걸리더라도 탈식민지시대에 우리들의 의식구조를 어떻게 변화시킬 것인가에 대해서 활발한 논의가 있어야 할 것으로 봅니다.

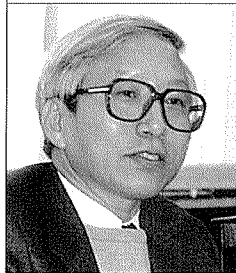
심영섭 _____ 외국사와의 공동설계에 대한 여러분의 시각을 들어 봤습니다. 작금의 여러 상황은 그동안 우물안의 개구리식으로 지내오던 국내 건축계가 시장이 개방

되고 외국사가 들어오면서 공동설계에 대한 경험과 자원, 인식의 부족으로 인한 과도기적인 현상으로 볼 수도 있지만 그에 따른 폐해는 우리 건축문화의 정체성 변질까지도 우려해야 할 처지에 놓이게 되었다고 봅니다. 그러면 지금부터는 문제의 원인이 무엇이고 어떻게 개선되어야 할지에 대해 자유스럽게 얘기해 봤으면 합니다. 중간에 다른 의견이 있으시면 서로 받아 주시는 것도 좋을 것 같습니다.

장응재 _____ 앞서 정기용소장과 김영섭소장께서 외국사가 국내에 들어오는 문제와 그와 별도로 국내의 건축에 대한 문화적 측면이라든지 우리 것에 대한 정립에 대해 두가지를 결부시켜서 말씀해 주셨는데 제 생각에 이 중 우리 것에 대한 건축계 내부적인 문제는 또하나의 큰 이슈라고 생각됩니다. 외국건축가가 국내에 들어오는 문제에 대해 아까 '수류의 법칙'이라는 시장경제적인 측면에서 말씀하셨는데 이 문제는 이제 어쩔 수 없는 흐름이라 보아집니다. 여기서 우리가 파악해야 할 것은 물론 건축가의 잘못도 있겠으나 건축주가 갖고있는 여러 가지 인식들을 살펴볼 필요가 있습니다. 또한, 외국의 건축가를 초빙하는데 있어 어떻게 초빙하도록 유도를 해야하는지, 이 때 건축가는 어떤 노력을 해야 되는지, 또 초빙한 후 외국건축가와 국내건축가가 어떤 협력관계를 갖도록 만들어야 하는가에 대해 건설적인 논의가 이어져야 한다고 봅니다. 그저 배타적으로 받아들이거나 무조건적으로 거부하는 논리는 결코 현실적일 수 없습니다.

정기용 _____ 외국의 건축가가 들어서고 협력을 해야 하는 것은 어쩔 수 없는 흐름입니다. 그들이 무엇을 어떻게 하느냐 하는 것은 그들의 문제입니다. 다만 좋은 건축, 한국건축문화에 이바지할 수 있도록 유도하고 준비해야 할 일은 우리들의 몫입니다.

장응재 _____ 무역센터현상설계에서는 니켄세케이가 당선을 하고 원도시와 정림이 가작을 했습니다. 결국은 세 회사가 설계단계에서 컨소시엄을 형성해서 작업을 하게 됐지만 건축주측의 의지로 봐서는 처음부터 외국회사를 생각했던 것 같습니다. 그 당시만해도 컴퓨터에 의한 시뮬레이션이 국내에선 생소한 것이었고 있다해도 초보적 수준에 머물러 있었는데 니켄세케이가 도시적인 차원에서 테헤란로로부터 상당한 거리에 떨어져서 접근하는 시뮬레이션을 선보임으로써 남덕우 회장조차 '이건 대학원생하고 중학생간의 싸움이다'라고 까지 표현한 적이 있습니다. 안에 있는 내용을 보기도 전에 동원된 첨단



Tool을 보고 게임이 안된다는 표현을 썼던 거죠. 그런 얘기를 들으면서 서글픈 감정을 느끼기도 했지만 소위 건축주 사이트에 있는 돈을 진 사람들이 보는 시각속에는 없지않아 사대주의적인 근성이 있다고 봅니다. 우리 것보다는 저 쪽이 낫다, 한국인보다는 외국인인 더 잘한다라는 인식이 깊이 박혀있는 것입니다. 물론 그들이 우리보다 더 잘하는 부분이 있는 것이 사실이지만 포장을 한다거나 전시하는 것 이전에 건축주들이 내용적인 알맹이를 가지고 평가하는 자세가 필요하다가 봅니다.

이와 유사한 경험을 다른 몇몇 프로젝트를 진행하면서도 체험할 수 있었습니다. 예를들어 모형을 만드는 것도 국내에서는 하드보드위에다 드로잉한 것을 가지고 약간의 효과를 내는 스튜디오모델 정도인데 외국것은 기계적인 작업에 의해 아주 정교하게 만들고 도시적인 차원에서 주변 볼륨들을 니컬해서 여러 가지 알터너티브를 끼워넣었다 뺐다 할 수 있게 해 건축주가 느끼기에도 '역시 다르구나' 하고 생각하게끔 하는 경우를 많이 보았습니다. 적어도 그런 Tool적인 부분에 대해서는 우리 건축가들이 따라잡아야 한다고 보며 건축주들이 갖고 있는 관념에 대해서도 어떤 노력을 경주해서라도 바뀌는 방향으로 접근해야 한다고 봅니다.

김영섭 말씀하신데 덧붙여서, 저희 사무실에도 가끔 외국대학 졸업생들이 찾아옵니다. 그 학생들이 들고오는 포트폴리오 중에는 전문가를 뽑치는 훌륭한 것들이 많습니다. 선택을 해야하는 제 입장에서는 포트폴리오만 봐서는 외국대학 졸업생의 것에만 눈길이 가게 됩니다. 그것이 어떤 의미에서 보면 경쟁력인 셈이죠. 프리젠테이션에 있어서만큼은 경쟁력을 갖추고 만약 그것이 단계적으로 안됐을 경우엔 해외에서라도 프리젠테이션 전문 용역회사를 찾아서 할 수 있어야 합니다. 저희 사무소도 마찬가지로입니다만 대규모 회사들과의 경쟁에 있어 작은 설계사무소가 경쟁력을 갖기 위해서는 최소한도 프리젠테이션에서 만큼은 뒤지지 않아야 하며 거기에 투자할 용의가 있어야 합니다. 포장이 잘돼 있기 때문에 저렴한 제품조차 좋게 보이듯이 건축에 있어서도 프리젠테이션이 완벽하므로써 그 속의 엔지니어링이나 모든 기능해석이 완벽해 보이는 것이죠.

똑같은 돈을 내고도 좋은 제품을 갖고 싶어하는 구매자의 욕구를 만족시켜 주는 것이 바로 시장논리인 것입니다. 무조건 국산품만을 써야 한다는 얘기는 더 이상 현실적이지 않습니다. 결국은 공동설계를 어떤 방식으로 해라라고 보다는 공동설계를 통하여 부족한 부분을 보충하고 나아가 국내에서 외국설계사무소와의 경쟁력을 갖추고 또 어떻게 해외로 진출하느냐 하는 방법론적인 문제까지도 폭넓게 논의되어야 한다고 봅니다.

안길원 오늘 좌담의 주제를 크게 두가

지로 본다면 '공동설계의 바람직한 방향' 과 '건축계의 대응방



안' 이라고 봅니다. 많은 좋은 말씀들이 있었습디만 현재 외국의 건축가가 국내에 들어와 많은 활동을 하고는 있지만 그들은 우리들 국내 건축가들이 겪는 현실을 잘 모르고 있습니다. 그들은 사실 일을 Concept Design 정도로 끝냈기 때문에 준공

할때까지 Review를 하고 Follow up하는 과정을 한 번도 겪어보지 못했습니다. 그래서 한국의 현실을 깊이있게 보지못한채 "한국에 가니 대우도 좋고 모든 것이 좋더라"라는 식의 피상적인 말들을 하고 합니다. 일을 맡은 죄로 중간에 여러차례 설계가 변경되어도 그에 대한 보상을 전혀 받지 못하고 끝까지 끌려가며 무상으로 일을 해야하는 그런 실정에서 복잡 다양한 Design을 처음서부터 준공때까지 해보지도 않은 외국 건축가들이 과연 국내에서 일을 할 수 있겠습니까? 그것을 알게된다면 한국시장이 결코 쉽게 진출할 곳은 아니라는 생각을 갖게 되리라 봅니다. 또 한가지는 우리나라가 컨설팅이나 엔지니어링쪽이 매우 취약하기 때문에 국내 건축주들이 외국사가 분업화된 체계를 갖추고 완벽한 자료를 제공하고 부족한 부분을 정확히 짚어내는 모습을 보게되면 우리 건축가들을 상대적으로 불신하게 되는 것입니다.

저희 사무소의 경우 외국사와 공동설계를 하는데 있어 문화적인, 의식적인 차이가 많기 때문에 직원을 미국이나 유럽쪽에 보내 공부시킨 후 국내에서 외국팀과의 프로젝트에 투입시키고 있습니다. 우리가 돈을 지불한 만큼 외국팀을 우리쪽에 흡수시켜 우리의 Leading에 따라 일하게 만드는 것이죠. 앞으로 국내에서 벌어지는 공동설계도 이제는 이런 방향으로 가야한다고 봅니다. 덧붙여 시장개방의 흐름속에서 이제는 우리 건축가들도 우리의 위상을 적극적으로 찾고 국내 Client에 대해서도 '왜 외국사를 찾는가. 우리도 이렇게 할 수 있다' 라는 당위성을 제시할 수 있어야 합니다. 우리 건축가들간에 공유할 수 있는 부분을 찾아 함께 연구 개발해 단계적으로 하나씩 쌓아나간다면 우리도 해외로 진출할 수 있는 것입니다. 받아들일 것은 받아들이고 제대로 소화해 중심을 가지고 해야할 일을 찾아내야 합니다.

심영섭 공동설계시 협력범위나 역할

분담 같은 설계과정상의 운영문제에 대해 지적해 주셨습니다. 실제 건전한 협력관계의 설정이 중요하다고 봅니다. 김병현 선생께서 여러 국내·외적 경험을 갖고 계신 줄로 아는데 외국에 계실 때 시각과 국내에서 작업하시면서 느끼신 점에 대해 말씀해 주셨으면 합니다.

김병현 _____ 내가 이야기할 수 있는 외국 사무실은 미국 사무실인데 그중에서도 국내에 많이 알려져 있는 사무실들의 특성을 살펴보면 비교적 다방면의 능력을 고루 갖춘 대형 사무실이 많고 건축이라는 제품과 이의 제작과 전달 과정에서 건축주에게 제공하는 서비스가 잘 조화되어 있는 것을 볼 수 있습니다. 미국 특유의 사업환경과 합리주의가 낳은 건축가의 업무 태도라고도 할 수 있겠습니다. 건축의 창작과 제작 능력도 중요하지만 이를 성취하려면 우수한 서비스를 통하여야만 가능하므로 이 두 요소를 동시에 제공할 수 있는 능력과 의지를 가진 사무실이 자연스럽게 성공한 것입니다. 신속한 제작과정과 제품위주의 우리의 경직된 업무 태도와는 상당한 거리를 느끼게 합니다. 먼저 왜 이런 사무소를 우리 건축주들이 찾게 되는가를 생각해 보면 앞으로 우리 자신을 개선해야 할 점들을 쉽게 찾을 수 있을 것입니다. 우리의 건축 제작 태도와 업무행태를 오늘의 것으로 만든 것에는 우리의 건설 산업과 건축주의 요구에 끌려만 온 건축계에만 문제가 있는 것이 아니고 우리 사회의 책임이 큰데 우리의 현실은 사회의 문제는 그대로 둔채 건축계의 문제만 부각시키고 있는 것 같습니다. 이제는 건축계가 사회의 고질병적인 요구에 더 이상 수동적으로만 대응하지 말고 지금부터는 능동적으로 대처해야 할 때가 되었음을 말해 주고 있습니다. 올바른 판단과 가치관에서 출발하였던 잘못된 관행에 무분별하게 휩쓸렸던, 우리 주변의 건축주 그것도 이 사회에 큰 영향력이 있는 사업주들이 우리의 제품과 서비스에 만족하지 못하고 눈을 해외에 돌리고 있습니다. 우리가 이를 막을 수는 없지만 두 가지 일은 할 수 있어야 할 것입니다. 첫째는 외국건축가 선정 과정에 적극 참여하여 그 사업과 사업자가 가진 물리적, 사회적 환경에 가장 적절한 건축을 만들 수 있는 뛰어난 건축가를 선정하는 일입니다. 이는 쉬운 일이 아닙니다. 궁극적으로 우리 도시와 자연에 어떤 건축을 남길 것인가 하는 가치판단을 해야하는 일입니다. 필요에 따라서는 사회에 공론화 할 수도 있어야 하겠습니다. 둘째는 우리가 협력상대로서 모든 설계과정에 적극 참여하여 외국 건축가가 그 분담 업무에 최선을 다할 수 있도록 유도하고 도전의 기회를 만들어주는 일입니다. 일단 참여시켰으면 최선의 결과를 보장할 수 있는 과정을 만들어 주는 것이 서로를 위한 길이고 이 과정에서 우리가 얻는 것이 많을 것입니다.

이범재 _____ 얼마전에 개인적으로 어떤 분을 만나 이야기를 나누적이 있는데 그분 얘기중에 최근 ○○○과 조인해 모 현상설계를 한적이 있는데 그때 ○○○이 말하길 앞으로 한국에 훌륭한 건축가가 많이 나올것이다라고 말했다고 합니다. 그래서 이유를 물어보니 한국은 환경이 좋다. 즉, 찬스가 많기 때문이라고 하더군요. 그 말을 듣고 제가 그분한테 진짜 훌륭한 건축가가 많이 나올 것 같습니까라고 물었

더니 우리가 오리지날이 아닌 것을 추구하는 경향이 많아 즉, 우리의 본질적인 것을 찾고 있지 않기 때문에 지금 세대에서는 힘들지 않겠느냐, 다음세대 이후에나 가능하지 않겠느냐고 답하시더군요.



건축의 본질에 대한 진지한 자세의 차이 때문에 우리가 뒤쳐지는 것 아니냐는 것이 그분의 얘기이고 보면 경쟁력 제고 차원에서 막연히 국산품을 애용해 달라고 주문

하기 보다는 진정한 건축의 본질을 찾기 위한 스티디를 할 수 있는 그룹이 먼저 생겨나야 한다고 봅니다. 물론 비지니스를 하는 오피스도 필요하고 국제적인 네트워크를 가지고 엔지니어링을 키우는 것도 필요하지만 그것들을 서로 견제하거나 본질적인 문제를 서로 체크해 줄 수 있는 그룹이 형성되어야 한다고 봅니다. 하지만 현실에 오염돼 버린 우리세대에 단기간내에 그런 그룹이 형성되기는 힘들다고 보며 앞서 하였던 말씀처럼 외국에서 공부를 마친 이들을 포함해 인재들을 계속해 양성해 나가다보면 훗날에는 가능해지리라 봅니다.

건축주의 문제도 마찬가지라고 봅니다.

건축주들의 판단하는 능력을 어떻게 제고시킬 수 있느냐 하는 문제도 어느정도의 재투자과 노력만 기울인다면 시간이 지남에 따라 자연스럽게 해결되리라고 낙관합니다.

외국팀과 일을 하는 경우는 우리가 선택할 수 있는 방향으로 바뀌어야 하며 건축의 본질을 성취하려고 하는 자체의 노력외에 방법이 없다고 봅니다. 즉, 나름대로 재투자한다는 개념을 가지고 본인의 장점을 살려나가면서 외국의 장점은 신속하게 판단해 취하는 방법외에는 없습니다. 외국사와의 공동설계가 단시간내에 해결될 문제는 아니지만 시간을 기다리기 보다는 지금부터 보이지 않는 부분이라할지라도 그런 그룹이 형성이 되고 상호간에 어드바이스해 줄 수 있는 분위기가 조성되어야 합니다. 비록 오프더 레코드로 흘러나오는 하지만 실패한 경험까지도 주고 받을 수 있어야 합니다.

심영섭 _____ 오늘의 죄담은 외국사와 함께 작업하는 일부 사무실들의 문제로 국한되거나 건축주와 일반 대중의 이해부족을 탓하기에 앞서 건축계 전반의 의식을 건전한 방향으로 유도하는데 보다 큰 의미가 있으리라고 봅니다. 즉 우리가 받아들일 것은 받아들여되 건축사로서 기본적으로 지킬 것은 지키면서 자신의 작업에 대해 책임을 지는 분위기가 확산되어야 과도기적 혼란의 시간 또한 단축시킬 수 있다고 생각합니다. 최근의 여러 상황들은 실질적으로 건축을 공부하는 학생들에게까지 건축적 가치의 혼란을 가져오고 있다고 판단됩니다. 이러한 점에 대해서는 어떻게 생각하고 계시는지요?

정기용 김병현 선생께서 말씀하신 것처럼 외국의 제품과 서비스를 좋아하고 그 능력과 의지를 가지고 있다는 말은 매우 중요합니다. 건축 따로놓고 서비스 따로 놓고, 이 서비스를 해야 하느냐 말아야 하느냐 이런 문제가 아니라 건축가라면 윤리적으로 제품과 그에 관련된 서비스를 제공할 수 있는 능력과 의지를 갖고 있어야 한다는 말은 중요한 것입니다. 그것이 우리를 건축계 내에 전반적으로 습관화 될 수 있는 것이라면 별 문제가 없겠지만 현실적으로 그렇지 않기에 인식의 전환내지는 추구해야 할 방향이 되어야 하는 것입니다. 그렇기에 1월호에 실린 김병현 선생의 글내용 같은 것은 적극적으로 홍보되어져 공론화되어져야 할 필요가 있다고 봅니다. 그리고 그동안 외국사와 공동으로 진행된 프로젝트들이 많은데 사실 지금까지 이에 대한 평가가 한 번도 없었다는 것은 심각한 문제가 아닐 수 없습니다. 지금까지 외국 건축가들이 만든 작품이 우리 삶의 틀을 어떻게 바꿔 놓았으며 어떤 유행을 만들어 냈는지, 무엇이 좋고 무엇이 잘못됐는지, 과정에 문제가 있는지, 초기 개념상에 문제가 있는지, 도시환경에 적합한지를 직접 우리들이 평가해 참고할 수 있어야 합니다.

얼마전 불란서 정부가 한 여성 건축가를 한국에 보내서 한국시장을 면밀히 조사토록 한 후 보고서를 작성토록해 한국에 진출하는 다른 불란서 건축가가 참고할 수 있도록 한 적이 있습니다. 창피하게도 이 보고서 내용중에는 건축허가 과정에서의 각종 비리사례와 손쉽게 심의를 통과하는 방법, 이과정에서의 한국건축가들의 행태 등에 대한 정보아닌 정보가 담겨 있습니다. 이렇듯 우리 내부의 문제와 잘못된 관행, 제도, 교육 등에 대한 모든 정보가 투명하게 노출되어 있는데도 그들을 마주하고 바람직한 협력 운운하면 우스운 꼴이 되고 마는 거죠. 외국사와의 공동설계 문제가 건축의 본질까지도 거론될 만큼 중요한 문제이기 때문에 건축주들의 의식을 바꾸지는 못한다 하더라도 돌이켜 생각하게끔 하고 젊은 건축학도들에게도 현실의 리얼리티에 대한 교육이 이루어지도록 해야 합니다.

김병현 언젠가 국내 건축사사무소에 식상하였다는 건축주의 이야기가 기억납니다. 제법 규모있는 일을 부탁할 만한 사무소의 대표들을 만나 보면 건축가라기 보다 사업가가 대부분인 것을 보게 된다는 것입니다. 찾고 있는 사람은 건축전문인데 알고보니 신뢰할 만한 전문인은 없고 젊은 직원들과 건축업의 경영인만 있더라는 것입니다. 이분들 모두가 훌륭한 건축가로 성장할 수 있는 자질과 능력을 가진 사람들인데 우리의 건축업 행태가 이렇게 만들어 놓은 것입니다.



이것이 우리가 하루 빨리 극복해야 할 오늘의 현실이 아닌가 싶습니다. 우리 건축의 외국종속화 현상 탈피도 경쟁력 제고도 건실한 중견 건축인의 두툼한 층이 우리 건축계에 형성되기 전에는 구호에 불과합니다. 우리가 할 수 있는 일은 오늘의 젊은 세대가 제대로 성장하여 가능한 한 제발로 설 수 있는 중견 건축인이 많이 나올 수 있도록 기회를 계속 만들어 주는 것입니다.

김영섭 제 경우 작년부터 건축주교육의 하나라 할 수 있는 가톨릭 대학교 사제학교의 교회건축 강의를 맡고 있는데 제가 강의 제의를 받아들인 것도 가톨릭교회라는 특수조직이긴 하지만 이 또한 한국건축의 중요한 Client 들이기 때문이었습니다. 재미있는 것은 총 22시간의 강의가 끝난 후에 하나같이 질문하는 것이 “결국 좋은 건축가를 만나야 모든 것이 잘 풀린다는 이야기 같은데 아예 정답을 써 주시는데 어떻게 됩니까?” 하는 것이었습니다. 앞으로 교회를 건축할 때 누구를 만나야 하는지 이름을 가르쳐 달라라는 것이죠. 그래서 몇몇 건축가를 추천하려고 했다가 취소하고 말았습니다. 그 이유는 우리나라에서 교회 건축분야만 놓고 보더라도 전문 건축가를 키워놓지 않았기 때문에 자신있게 추천할만한 사람이 정말 몇분 안되기 때문이었습니다.

저 역시 강의를 시작한 이후로는 서울교구의 교회건축 일을 맡지 않고 있습니다만 가끔씩 이러한 일들을 젊은 건축가들이 새롭게 맡아하게 되길 바라고 있습니다. 또, 압구정동 앞의 부띠끄 숨이라든지 혜화동 패션스토아에서 일본 인테리어 디자이너나 그쪽 젊은 건축가들을 찾는 경우를 간혹 봅니다. 진부한 느낌을 탈피하지 못한 우리쪽보다는 뭔가 다른 것을 얻고 싶은 욕구에서 비롯된 것이죠. 결국, 이렇게 다양화되고 변화되고 있는 사회에 우리 건축디자인이 경쟁력을 갖추고 있느냐 하는 문제에 대해 우리가 심도있게 재고해 봐야 합니다.

우리 주위에 외국에서 공부를 마치고 국내에 들어와 있는 젊은 건축가들이 많습니다. 그런데도 일이 없어서 큰 회사에 고용되어 외국사와 협력시 창구담당을 한다거나 기획단계에서 Planning 정도만 하면서 시쳇말로 총잡이 역할을 하고 있습니다. 이들을 그런 정도로만 활용할 것이 아니라 작은 규모라도 실제 프로젝트를 맡겨서 성장할 수 있는 길을 열어줘야 합니다. 또 젊은 건축가들이 로비스트들의 전횡이라고까지 비약하고 있는 큰 설계경기에 미리 좌절해 버린 나머지 참여조차 포기하는 경우가 많은데 이런 문제에 대해서도 우리 건축계가 ‘할 수 있는 일’과 ‘할 수 없는 일’을 구분해 주는 것이 중요하다고 봅니다.

결론적으로, ‘왜 외국사와 공동설계를 해야 하는가’, ‘어떻게 해야 하는가’ 하는 목적과 방법론을 만들어야

함은 물론 우리 자체의 설계 경쟁력 향상 정도를 판단하기 위해서 즉, Case by Case로 끌려 다니지 않기 위해선 사후평가 제도를 확립해 나가야 한다고 생각합니다.

현재 외국에선 한국시장을 '마케나의 황금' 정도로까지 인식하고 있다고 합니다. 일년에 20만건이상의 설계건수를 가지고 있을 뿐만 아니라 건물 수명이 짧아 우리 건축시장이 무한하다는 것을 외국에서도 잘 알고 있습니다. 그러나 결국 이것은 우리에게나 외국사에게 있어 동등한 기회라는 것을 명확히 인식하여야 합니다. 우리가 경쟁력을 갖춰야만 한국건축의 정체성을 찾는 기회가 될 수 있는 것입니다. 아주 지엽적인 얘기를 하나 더 한다면 저희 사무실에서 많은 직원들이 외국으로 유학을 가는데 그중 하버드대학으로 간 직원한테 "년 왜 하버드를 선택했냐"고 물었더니 무엇보다 하버드가 지명도가 있고 예전에 라파엘 모네오란 저명한 건축가가 이 대학 교수로 재직하고 있기 때문이라고 얘기 하더군요. 결국 라파엘 모네오란 건축가를 보고 선택을 한거죠. 그리고 그후에 다른 직원이 간 것도 시리아이란 유명한 건축가가 거기에 있기 때문이었습니다. 그래서 제가 "한 10년쯤 뒤에 내가 시리아나 라파엘 모네오보다 더 유명해지면 난 다시 나한테 와서 공부하겠지?"라고 우스개 소리를 했던 기억이 납니다.

결국, 배우려는 학생이나 기업체의 총수들의 의식 모두가 마찬가지인 것 같습니다. 즉, 한국에서 이만한 일을 할 수 있고 일을 맡길만한 건축가가 있으면 바깥으로 눈을 돌리지 않을 것이라는 이야기입니다.

큰 사무실에서도 선진국과 같이 엔지니어링 주체를 만들려고 하는 절실한 의지나 투자없이 자연히 시간이 가면 무엇인가 해결될 수 있으리라고 보는 것은 잘못된 생각입니다. 만일 저를 포함해 여기 계신 몇몇 건축가들이 조금씩 투자해서 건축학교라도 하나 만들자고 할 때 대기업이나 대기업 설계사무소에서 같은 생각을 갖고 있다면 한국 건축의 경쟁력을 높이기 위한 공동투자가 가능하리라고 봅니다. 지난 얘기지만 작년까지 원도시건축에서 서울건축학교에 상당한 지원과 투자를 해주셨는데 그러한 일련의 노력들이야말로 나 혼자만 잘되면 된다는 생각보다 나라 전체, 한국 건축디자인 전체를 발전시키는 지름길이 되리라 생각합니다.

단순히 방법론상으로 공동설계를 어떻게 하면 우리에게 이익이 될까하고 생각하는 것은 단기적인 생각이며 장기적으로는 우리도 외국대학의 초빙을 받고 외국에 진출해 일하는 건축가들의 수를 늘리지 않으면 결국은 '수류의 법칙'에서 헤어나지 못할 것입니다.

심영섭 시간관계상 이제 좌담을 마무리해야 할 시점이 된 듯 합니다. 건축계의 자세나 앞으로의 개선행 등 결론에 해당하는 말씀들로 정리해 주셨으면 합니다.

안길원 좋은 말씀들을 해주셨는데 제가 공동설계 내지는 협동설계를 하면서 느낀 것은 저희 40~50대 세대들이 외국에 비해 교육을 받았던 환경이나 접근방법이 많이 틀리기 때문에 김병현 선생께서 말씀하셨듯이 서비스부문에 대한 개념이 선진 외국팀보다 많이 떨어져 있는 게 사실입니다. 그들이 철저한 자본주의 사회에 뿌리박혀 살아왔기 때문에 그들보다 디자인쪽의 영향력이 떨어지긴 하지만 우리에게도 유교사상이라고 하는 깊은 사상이 있고 협동을 하는 응집력은 그들보다 매우 뛰어나다고 봅니다.

이법재 교수께서도 말씀하셨듯이 우리네 학교에서도 이제는 교육하는 방법이 저희 세대 때와 비교했을 때 많이 달라졌습니다. 그러한 교육의 혁신으로 말미암아 앞으로 젊은 세대들은 무한한 비전이 있다고 봅니다. 한예로 2차세계대전 당시 미군사학교에서 외국인들을 교육시킬 때 한국인과 이스라엘 사람들에 대해서는 교육시간을 미국인과 똑같이 주었지만 그외 나라 사람들은 이보다 몇배의 시간을 투자해야만 했습니다. 그만큼 동양에서의 한국인과 이스라엘 사람들은 두뇌가 우수하다고 평가했던 것입니다. 지금 저희 사무소에서 일하고 있는 젊은 세대들이 나중에 40~50대가 되었을 때는 충분한 경쟁력을 갖게될 것으로 봅니다. 조금전에 김영섭 소장께서도 말씀하셨듯이 우리도 장기적으로 교육에 대해서만큼은 투자를 해야하지 않겠나 봅니다.

지금의 우리 세대가 앓고 있는 시장개방의 고통을 우리가 짊어지고 나중 세대들을 위해 경쟁력이 생겨나도록 이끌어 줘야 한다고 봅니다. 아울러 건축사지가 보다 긍정적인 측면에서 비판할 것은 비판하고 우리 젊은 건축가들이 비전을 가질 수 있도록 가이드 역할을 해주길 기대합니다.

장응재 이 자리에서 나온 비판적인 얘기와 거리가 있을지 모르지만 한가지 제안하고 싶은 것이 있습니다. 어떻게 보면 제안이라기보다는 "이렇게 하면 어떨까" 하는 기대같은 것입니다. 아무래도 오늘의 주제인 '협력설계를 어떻게 하느냐'와 관련해 여러 문제점에 대해서는 어느정도 논의가 되었다고 봅니다. 그러나 '협력설계를 어떻게 하는 것이 아이디얼 하냐'라는 측면에서의 논의는 상당히 부족했다고 봅니다. 제가 봤을 때 협력설계를 하든 국내 건축가가 하든 우리나라에 지어지는 건축물에 대해 애정적인 측면에서 본다면 탁월한 건축물이 우리나라에 세워지는 것에 목표를 두는 것이 중요하다고 생각합니다. 자꾸 폐쇄적인 측면에서 이를 바라보기 보다는 보다 유능한 외국의 건축가와와의 협력을 통해 우수한 건축물이 탄생되도록 하는데 초점을 두어야 옳지 않겠는가 생각합니다.

외국 건축가들 중에서도 유능하고 실력있는 건축가들은 역시 Local Condition과 같은 부분에 대해, 국내

건축가와의 협력에 대해 그 중요성을 깊이 인식하고 있으며 이에 대해 많은 노력을 기울이고 있음을 알 수 있습니다. 우리는 이런 외국건축가를 만나야 합니다. 가까운 동남아쪽만 가더라도 상당히 수준높은 건축물을 만날 수 있는데 왜 우리나라에는 그런 건축물이 세워지지 않는가라는 문제도 따져봐야 할 것 같습니다. 물론 아무리 유능한 건축가를 초빙해도 그 건축가가 일할 수 있는 여건을 만들어주지 못하는 점이나 건축주측의 기획력 부족, 좋은 물건을 보고도 좋은 물건임을 인식하지 못하는 점도 문제입니다만, 그런식의 협력을 지속하는 한 아무리 해봐도 좋은 건축물이 생겨날 수 없습니다. 이런 측면에서 제 개인적 견해로는 지금 이 시점에서는 보다 오픈된 마음으로 받아들일 수 있는 건축계가 되어야 한다고 생각합니다.

김병현 _____ 그동안 국제공동설계가 남긴 건축이 기대에 못 미치는 것이 많았음은 우리 건축인 뿐만아니고 사회에도 알려져 하고 그 문제점도 충분히 논의 되어야 합니다. 여러 가지 문제점들이 지적되고 있습니다마는 앞으로 외국사와의 공동설계에서 좀더 좋은 결과를 내기 위해서는 무엇보다도 우리 모두가 지나치게 안일한 사고와 태도에서 벗어나야 합니다. 우리는 외국건축가를 너무 쉽게 선정하고 외국건축가는 우리 일을 너무 쉽게 생각하고 국내사무소는 이를 너무 쉽게 받아들여 신중한 검증과정없이 그대로 실시설계에 옮기는 것 등입니다. 이것이 이십세기말의 한국건축의 풍토처럼 보여서는 안되었습니다.

보다 성숙한 안목을 가지고 뛰어나면서도 우리 일을 진지하게 다룰 수 있는 건축가를 선정하여야 하겠습니다. 국내외건축가는 모든 과정에서 협력상대로서 긴밀한 협력 관계를 유지할 수 있어야 하겠습니다. 상대에게 철저한 요구와 주장을 할 수 있어야 하겠습니다.

김영섭 _____ 저는 외국건축가를 선정하는 일이 건축주에 의해 직접 이루어지는 경우도 있지만 이보다는 건축주와 연관된 국내건축가의 천거에 의해 이루어지는 경우가 많이 있다고 봅니다. 물론 이 경우에도 건축주가 외국건축가를 선정해서 해야 하겠다는 의지가 처음부터 있었겠지만 제가 아는 상식에서는 대부분 건축주와 관계가 있는 국내건축가가 실제 선정과정에 관여하고 있다고 봅니다. 심지어 큰 프로젝트의 경우에 있어서는 국내건축가가 직접 해외에까지 나가 현지 건축설계사무소들을 돌아보고 그들의 수주능력이나 서비스 측면, 심지어 매너까지 살펴본 후에 건축주에게 어드바이스하고 있다고 봅니다. 그렇기에 이에대한 문제점도 이번 기획에 지적되어야 할 것 같습니다.

자신이 협력하기 쉬운 업체를 선정하기 보다는, 누가 선정되었든지간에 국내에 세계적으로 주목할만한 결

과물이 탄생될 수 있도록 좋은 건축가를 초빙해야겠다는 의식을 갖추는게 중요합니다.

심영섭 _____ 특히, 설계경기와 같은 경우에는 외국파트너를 국내건축사들이 선정하고 있지만 특정사무소와 지속적인 관계를 유지하기 보다는 단발적인 프로젝트별로 협력대상을 바꾸는 경향이 지난호의 분석에서 지적된 바 있습니다. 일정한 기준도 없이 이합집산하는 현상은 앞으로 시정되어야 할 부분이라고 봅니다.

정기용 _____ 또 어떤 경우에는 대기업 회장이 직접 돌아다니면서 일일이 눈으로 확인하고 결정하는 경우도 봤습니다.

한 예로 어느 분은 백화점으로 했다가 후에 사무실로 바꿀 수 있는 안을 가지고 여러 외국 설계사무소를 직접 찾아다니면서 구조·전기·설비를 최소화해 바꿀 수 있는 고무줄 같은 설계를 요구하는 경우를 봤습니다. 그분은 건물이란 돈을 벌어들이는 그릇이고 한 번에 많은 투자를 하는 것이므로 쉽게 결정할 수 없다는 경제논리를 갖고 있습니다. 그분은 건물을 공간으로 보기보다는 시간으로 보아 처음 10년 동안은 이런 용도로, 이후 5년동안은 저런 용도로, 또 거기에 드는 투자비용은 얼마고 이것을 설계할 사람은 누구더라는 생각을 가지고 있었던 거죠. 또 다른 예로 어떤 분이 마리오 보타를 정한 과정을 들어보면 세계 유명 건축잡지를 잔뜩 쌓아놓고 자신의 취향에 맞는 건축가를 선택했다고 하더군요.

5가지 정도로 정리한 내용을 말씀드리겠습니다.

무엇보다 중요한 것은 외국사무소와 협력하고 있는 현황을 철저하게 진단해 볼 필요가 있다고 봅니다. 한국에 진출하고 있는 외국사들의 특성은 무엇이고 어떤 과정으로 접근하고 있으며, 그들이 관여했던 기존의 건축물들은 어떠한 지 두가지 시각에서 평가해 보는 일입니다. 하나는 건축가들의 시각에서, 또 하나는 건축주측의 담당자 시각에서 말이죠.

제가 봤을 때 건축주측 담당자들이 한 건물이 가지고 있는 히스토리를 다 털어놓으면 거기에 모든 문제들이 다 축약되어 있다고 봅니다. 가능한 얘기가 될지 모르나 이런 것들을 담아 백서를 만들어서 현황을 진단할 필요가 있습니다.

두 번째는 장응재 선생의 말씀처럼 외국의 건축가가 좋은 건축물을 만들도록 최대한 도와주는 것도 중요한 일이라고 생각됩니다만 그보다도 근본적인 도시계획 내지는 도시관련제도, 모든 심의 관련 제도의 개선이 중요하다고 봅니다. 저는 개인적으로 우리나라의 많은 도시문제들을 도시계획가들에게 기대하기 보다는 건축하는 사람들이 도시를 바꾸는 수밖에 없다고 보고 있습니다.

외국의 건축가들이 국내에 와서 가장 어려움을 느끼는 점이 바로 건축의 문제만이 아니라 도시의 문제인데 이 도시문제를 뒷받침 할 수 있는 도시계획 이념 내지는 도시 관련 제도 등이 제대로 정착되어 있지 않아 좋은 건물들이 빛을 못보는 경우가 많습니다. 그래서 도시계획 내지는 도시관련 제도, 모든 심의관련 제도에 있어서의 불합리한 요소들을 차제에 개선할 수 있는 계기를 만들어야 합니다.

외국인이건 한국인이건, 좋은 건축을 할 수 있는 제도개선이 뒷받침되어야 할 것으로 봅니다. 특히 실례로 좋은 건물을 만드는데 있어 큰 걸림돌이 되고 있는 주차장법 등과 같은 것들에 대한 제도정비와 개선이 매우 시급하다고 봅니다.

세번째로, 건축이 비단 건축인 뿐만이 아닌 사회전체의 문제인데도, 이 땅에 30~40년동안 수십, 수백만채의 건축물을 지어놓고도 '건설' 과 '건축' 을 제대로 구분조차 못하는 나라에서 어떻게 좋은 건축이 나오길 바라겠습니까. 그래서 저는 '건축의 해' 를 제정해 건축가들이 사회적 운동을 통해 이슈를 만들고 좋은 건축이 무엇인가를 국민들에게 알리는 기회를 만들었으면 합니다.

네번째로는 앞서도 나왔던 얘기입니다만 수세에만 몰리지 말고 우리도 외국으로 진출하기 위해서는 젊은 건축가를 세계적인 스타로 만드는 제도나 장치를 마련했으면 합니다.

매년 10명내외의 우수한 젊은 건축가를 선정해 소규모일지언정 적극적으로 프로젝트를 맡기으로써 실전 경험을 쌓게 하는 것도 좋은 방법이 될 수 있을 것입니다.

다섯번째는, 좀 더 생각해 볼 문제이긴 하지만 이땅에서 외국의 건축가들이 건물을 지을때는, 비록 그들이 능력이 있고 우수하다 하더라도 「외국건축가 선정위원회」란 것을 만들어 진정으로 실력있는 외국건축가들만이 진출할 수 있게 할 수도 있을 것입니다. 다소 생각이 불충분한면이 없지는 않지만 경우에 따라서는 외국건축가들이 국내에서 겪게되는 어려움을 위원회가 나서서 중재해 주기도 하고 국내 건축주에게는 보다 우수한 건축가를 선정할 수 있도록 도와줄 수도 있으리라 봅니다.

장응재 외국설계사무소를 선정하는 문제에 있어서는 여러 가지 측면이 있는 것 같습니다.

저희가 영종도 국제공항 때 돈이 좀 들더라도 외국사와 일해보고자 연락을 취했던 적이 있는데 실제 만나 보니 생각했던 수준하고 많은 차이가 있었습니다. 그들이 요구하는 수준이 우리 예상액의 약 다섯배 정도나 되어서 결국은 다른 외국사와 일하게 되었습니다. 저희로서는 될 수 있으면 건축적으로 알맹이가 있는 외국사와 함께 일할 수 있는 그런 분위기가 만들어졌으면 합니다. 대부분의 일반적인 케이스로는 상당히 상업적인 목적을 지닌 외국사들이 국내에 많이 진출하고 그로인해 그다지 우수하지도 못한 건축물이 생겨나고 있는 실정이라고 봅니다. 이제 외국건축가의 국내진출의 제어요소가 점차 제거되어 본격적으로 외국건축가의 참여가 활성화 되는 시점이 되었기 때문에 무엇보다도 그 외국건축가의 초빙에 주된 역할을 하는 건축주측의 초빙의도가 분명하고도 건전해야 할 것으로 생각되며 영역으로서의 「서비스 측면」보다는 「문화적인 측면」으로서의 건축 디자인 능력이 탁월한 건축가를 선정하는 건축주측의 안목이 이제 필요할 때라고 생각합니다. 면밀한 기획없이 막연한 기대로 선정하고 더욱 건축설계내용에 대한 몰이해에 의해 비합리적인 요구를 추진하여 상업적으로만 이용하는 초빙은 배제되어야 하겠습니까. 협력설계의 근본적인 목표를 탁월한 건축의 성취에 있다고 본다면 창의적이고 우수한 건축적 능력을 구사하는 건축가가 초빙되어야 하고 국내의 여러 조건과, 문화적 요소에 대한 이상적 협력관계를 통하여 가장 이상적인 설계환경을 마련하여 좋은 결과를 유도하는 것이 우리의 건축환경의 미래를 위해 유익한 것이 아닌가 생각합니다.

심영섭 바쁘신 중에도 이렇게 참석하셔서 좋은 말씀주신데 대해 다시 한 번 감사드립니다. 비록 오늘 좌담이 당장의 큰 성과나 전환점이 되길 기대했던 자리라기 보다는 여러분이 말씀해 주신 것처럼 많은 사람들이 외국사와의 공동설계에 대해 다시 한 번 생각해 보는 계기가 되길 바라는 마음에서 열린 것이니 만큼 앞으로 이땅에 세워지는 모든 건축물들이 우리 건축문화의 진정한 한부분으로 자리매김되길 기원하면서 이상 마치겠습니다.