

“30대 샐러리맨의 감성 자극한 게 주효했다”

《부자 아빠 가난한 아빠》 기획한 권선희씨

올해 경제·경영서 분야의 선두주자는 단연 <부자 아빠 가난한 아빠> 시리즈였다. 현재 약 90만부가 팔려나간 <부자 아빠 가난한 아빠> 시리즈는 돈에 관한 담론을 활성화시켰다는 데 그 의의가 있다. <부자 아빠 가난한 아빠>라는 '대어'를 낚은 권선희씨는 이 시리즈가 돈에 관한 실제적인 철학을 갈구하는 대중들에게 편안하고 솔직하게 다가간 것이 베스트셀러가 된 원인이라고 분석한다.

어느 날 황금가지 권선희 편집팀장(31)은 인터넷 서점 아마존을 서핑하다가 눈에 띄는 책 한권을 발견했다. 제목은 《Rich Dad, Poor Dad》. 처음에는 에세이인가 싶었다. 마우스를 클릭해서 책 내용을 개략적으로 소개한 부분을 읽었다. 그러다 권선희씨는 그 책에 푹 빠져 버리고 말았다. 아마존에 책을 주문한 것은 두말할 필요가 없다.

공신력으로 저작권 따내

권팀장은 황금가지에서 근무한 지 5년째다. 이제 웬만한 책은 '감'이 온다. 《부자 아빠 가난한 아빠》(로버트 기요사키 외, 형선호)를 이틀만에 다 읽었을 때 30대 직장인들에게 공감대를 얻을 수 있다는 확신이 섰다. IMF이후 실의에 빠진 한국의 '아버지'들에게 솔직한 '자화상'을 보여 주자는 생각이 들었다. 《부자 아빠 가난한 아빠》는 그렇게 권선희 팀장에게 걸려 들었다.

“처음 이 책을 읽었을 때 유교적인 관습이 아직도 위력을 발휘하고 있는 우리나라 사람들에게 제도 돈에 관한 노골적인 이야기가 딱혀들어갈까 염려했습니다. 하지만 책을 읽다보니 그런 걱정이 사라지더군요. 돈에 관한 솔직한 심정을 아주 재미있고 편안하게 풀어간 점이 마음에 들었습니다.”

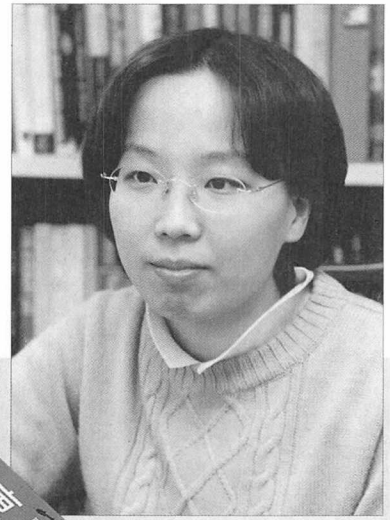
권팀장은 미국의 테크프레스사에 《부자아빠 가난한 아빠》를 출간하고 싶다는 이메일을 보냈다. 하지만 그때는 이미 국내의 10여개 출판사들이 '오피'를 넣은 상태였다. 권팀장은 선인세 7천달러를 제의했는데, 테크프레스사에서 황금가지가 제일 적은 선인세를 제시했다는 답장이 왔

다. 그래서 권팀장은 '작전'을 바꿨다. 그동안 민음사와 황금가지가 출간한 책의 목록을 미국측에 보냈다. 한국 출판시장에서 민음사와 황금가지가 차지하는 위상을 보여주는 전략으로 선회한 것이다. 이와 함께 테크프레스사측에 홍보전략을 자세히 밝힌 이메일을 보냈다. 이후 테크프레스 쪽에서도 적극적인 관심을 보이기 시작했다. 두세번 장문의 이메일을 주고 받은 끝에 황금가지는 선인세 1만 5천달러에 《부자 아빠 가난한 아빠》를 계약했다.

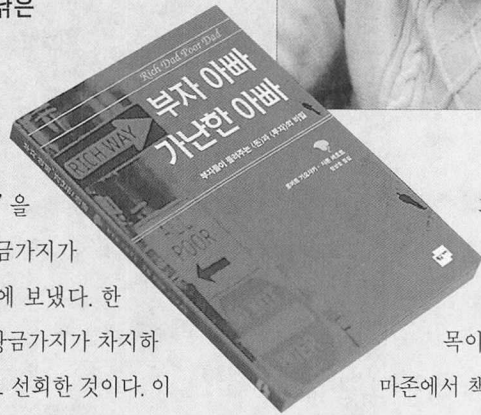
하지만 출간 시기가 좋지 않았다. 책이 출간된 시기가 설 연휴와 맞물려 있었다. 권팀장은 서점에 먼저 책을 깔고 언론에는 연휴 앞날 보도자료와 책을 보냈다. 설 연휴 이후의 신문 복색션을 잡아보자는 계산이었는데, 의외로 기사가 나가기도 전에 책이 움직이기 시작했다.

“서점에 책을 출시한 다음날부터 주문이 쏟아지기 시작했습니다. 초판 7천부가 5일만에, 2쇄 5천부가 이틀만에 다 나갔죠. 3쇄부터 1주일 단위로 1만부씩 나갔습니다.”

그렇다면 《부자 아빠 가난한 아빠》가 성공할 수 있었던 이유는 무엇일까. 권팀장은 먼저, 이 책이 기존의 경제·경영서와는 다른 서술방법을 택한 점을 들었다. 이전에 나온 책들은 성공해야 한다는 강박관념을 독자들에게 주입했다. 독자들은 책을 읽기도 전에 제목에서 주눅이 들었던 것이다. 하지만 《부자 아빠 가난한 아빠》는 제목부터가 대중의 감성을 자극했다. 권팀장은 제목을 나중에 부제로 붙인 '부자들이 들려주는 돈



권선희씨



과 투자의 비밀'로 할까 고민했지만, 만약 그 제목이었다면 자신도 아마존에서 책을 사지 않았을거라는 생각에서 원제 그대로 밀고 나갔다. 또 한가지 특이한 점은 띠지에 '아마존닷컴 베스트셀러 1위'라는 문구를 넣었다는 것. 책의 성격상 주독자층을 30대 샐러리맨으로 잡았는데, 이들은 인터넷을 통해 가장 활발히 책을 구입하는 집단이라는 점을 고려했다. 이 때문인지 인터넷 서점에서 《부자 아빠 가난한 아빠》가 많이 팔렸다.

돈에 관한 풍성한 담론 이끌어내

황금가지는 《부자 아빠 가난한 아빠》가 지금까지 대략 90만부가 판매된 것으로 집계하고 있다. 곧 1, 2, 3권을 한 세트로 묶고 다이어리를 부록으로 해 연말연시 선물용으로도 제작할 예정인데, 올 연말까지 1백만부 판매를 목표로 하고 있다.

《부자 아빠 가난한 아빠》 열풍은 그동안 옹크리고 있던 '돈에 관한 담론'을 부상시켰다는 점에서 의의가 있다. 권팀장은 이 책이 지식인들 사이에 돈에 관해 편안하게 이야기할 수 있는 계기를 마련해줬다고 평가한다. 그도 이 책을 읽고 돈에 대해 달리 생각하게 됐다. 돈 없는 것이 부끄러운 일이 아닌 것처럼, 떳떳한 부자 역시 부끄러워할 이유가 없다는 것이 그의 생각이다.

— 최갑수 기자