



“기자는 무엇으로 사는가”

정 보통신기자협회의 성격상 협회보는 정보통신 전문 기자 상호간 친목과 교육의 장이 되는 게 마땅할 것이다. 그러나 협회를 둘러싼 다양한 집단이 있기에 이 주제를 가지고 이 난을 매꾸는 데 다소 주저했다. 그러나 협회의 존립기반이 약 300여 전문기자라는 점을 생각할 때 비록 일진하지만 한번쯤은 나의 기사작 경험을 들려주는 것도 협회가 추구하는 기자 재교육 기능에 일조할 것이라는 판단이다.

“기자는 무엇으로 사는가”라는 질문에 나는 감히 “자존심”이라고 자답한다. 초창기 기자 생활을 할 때와 달리 종합일간지를 비롯해 방송에서까지 매일 IT 기사를 양산하고 있는 요즘 전문 기자의 설 땅은 점점 취약해진다. 이런 상황에서 기자 개인의 명예는 사치스럽다. 하물며 경제적인 여유는 생각할 겨를이 없다고 할 수 있다. 그럼에도 불구하고 필자가 감히 자존심이라고 얘기할 수 있는 것은 “어떻게 기자 생활을 영위하느냐”에 따라 자신의 위상을 배가시킬 수 있다는 것을 얘기하고자 하기 때문이다.

자존심. 우리가 일반적으로 얘기할 때 자존심은 부정적인 의미로 사용된다. 보통의 경우 우리는 ‘알량한’이라는 수식어가 붙은 ‘자존심’에 익숙해져 있는 것이다. 그러나 진정한 자존심은 나와 상대방을 서로 살리는 것이다. 결국 나 자신을 드높이는 것이 자존심인 것이다.

꾸준한 자기개발로 자존심 세우자

기자가 자신을 드높이는 것, ‘기’를 살리고 ‘자존심’을 살리는 길은 무엇인가. 두말하면 잔소리다. 바로 ‘꾸준한 자기 개발’이다. 특히나 정보통신기자협회에 소속된 전문기자는 자기 개발이 최우선시 되어야 한다.

필자는 성공한 기자라고 감히 말하기는 두렵다. 그러나 아쉬운 점들이 많긴 하지만 최소한 전문기자, 대기자가 되려고 노력은 했다고 생각한다.

대학 학보사 기자 경험을 바탕으로 부동산 관련 전문지 기자로 활동하다가 전문성과 향후 전망을 보고 IT기자가 되기로 작정했다. 컴퓨터월드에서 입사하게 된 것이다.

컴퓨터월드에서 입사한 필자는 결심한 게 있었다. 우선 3개월 내에 IT관련 용어는 물론이고, 나의 취재처와 관련한 다양한 정보와 기술, 사람을 만날 것이라고... 그래서 3개월 후에는 회사내에서 가장 많은 양의 기사와 양질의 기사를 써내는 기자가 될 것이라고...

또 하나는 기자협회에서 수여하는 올해의 기자상을 꼭 받고 말겠다는 생각을 했다. 올해의 기자상의 위상을 떠나서 관련업종 전문기자들 중 최고가 되겠다는 각오였다.

“업계 최고기는 기자가 되자”

나는 이같은 목표를 위해 3개월간 아침 7시 이후에 출근해 보지를 앓았다. 최소한 3개월 동안은 7시 이전에 회사에 출근해 관련 뉴스들을 분야별, 제품별, 취재 대상 회사별로 스크랩하면서 거의 외우다시피 했다. IT 기자로서의 경험이 전무했기 때문에 전반적인 동향 파악을 하는데 이만한 방법이 없었다.

또한 취재처와 관련한 과거의 역사와 제품별 라인업, 프로젝트나 사람들의 맥을 짚는데 효과적이었다. 모자라는 것은 관련 분야별로 따로 공부를 해나갔다.

필자가 신출내기 IT 전문기자로서의 자격을 갖추기 위해 노력한 단면을 하나 소개한다.

처음 데스크로부터 받은 임무가 새제품 관련 기사를 써내는 것이었다. 그때나 지금이나 보통 기자들의 경우 업계 전체에 미치는 파급 효과가 크지 않을 경우의 새제품 관련 기사는 면을 때우는 기사로 취급하는 것이 일반적이다. 그러나 필자는 하나의 새제품 기사를 쓰기 위해 보도자료를 낸 업체에 직접 찾아가서 그 제품의 특성은 물론이고, 그 제품과 관련한 업계 동향, 시장동향 등을 낱알이 취재해서 썼

던 기억이 난다. 내가 직접 듣고 취재하지 않은 것은 항상 불확실하기 때문에 비록 그것이 하찮은 새제품 기사라 할지라도 그냥 내보낼 수가 없었던 것이다.

그런데 필자가 이같은 새제품 기사 하나를 쓰기 위해서도 취재를 가기 전에 했던 것이 있었다. 바로 사전 취재, 즉 미리 관련 자료를 찾아보고, 핵심기술을 이해하며, 업계동향과 경쟁업체의 제품 찾아보기 등의 과정을 꼭 거쳤다는 것이다. 그래야만 취재처에 가서 취재원과 대화할 때 그 취재원으로부터 나 자신을 살릴 수 있었기 때문이다. 한마디로 '아무 것도 모르는 기자'라는 소리를 듣기 싫었던 것이다. 정히 필자가 사전 공부를 안했을 경우엔 취재원에게 미리 양해를 구했다. "난 이 분야에 대해 전혀 모르니, 저에게 교육을 좀 시켜달라"고.

한번 취재원은 영원한 취재원

이같은 노력과 아울러 되도록 많은 사람을 만나려고 노력했다. "기자의 정점은 누구든 만날 수 있다"라는 것을 익히 알고 있는 필자는 사람 만나는 것을 두려워하지 않았다.

특정 회사에 기획기사 때문에 취재를 갈다가도 그 회사의 핵심 포인트에 있는 사람 방에 들러 얘기를 나누고 왔다. "그냥 지나는 길에 왔다"고 인사하고 최근 돌아가는 얘기며, 동종업계의 동향과 동종업계의 사람들에 대한 평가들에 대해서 들었다.

그런데 사람을 만나면서 중요한 게 있다. 누구를 만날 때, 특히 취재를 할 경우엔 무방비로 사람을 만나서는 절대 안된다는 것이다. 보통 업계에 종사하는 취재원의 경우 바쁘다. 바쁜 와중에 기자에게 귀한 시간을 내준 것이다. 그렇다면 취재하는 기자는 그 사람에게 그만큼의 보답을 해야 한다고 생각한다. 그 방법은 그 사람이 궁금해하는 것을 알려주는 것이다. 즉 다시 만나고 싶은 기자가 되어야 한다는 것이다.

필자가 초창기 기자 생활을 할 때만 해도 '기자는 정보만 빼가는 사람, 빼기기를 좋아하는 사람' 썸으로 인식됐다. 그러나 필자는 그래서 절대 좋은 정보를 얻을 수 없다고 판단하고, 그 사람에게 뭔가 도움이 되는 기자가 되려고 노력했다. 그래서 필자가 행한 방법이 취재원의 경쟁업체에 대한 동향들을 사전 취재해 그 취재원을 만났던 것이다. 그렇다고 필자가 이중첩자 노릇을 했다는 건 아니다. 취재원에게 무언가 줄 것이 있어야만 정상적인 거래가 되는 것이지, 일방적으로 얻을 수만은 없다는 평범한 진리를 말하는 것이다.

또 한번 만난 취재원은 영원한 평생 취재원으로 만들려는 노력을 게을리 해서는 안된다. 전문기자의 속성상 기획기사 때문에 만났다가 다음에 다시 연락을 안하는 게 일반적인데, 필자는 적어도 한달에 두 번씩은 전화로라도 꼭 안부를 물었다.

이렇게 해서 만난 취재원, 인맥은 지금 나의 가장 큰 재산이다.

기자는 자존심을 먹고산다

실제 당시 나의 모습을 같이 근무했던 선배들은 어떻게 평가할 지 자못 걱정이긴 하지만, 결과는 크게 어긋나지 않았다고 자부한다. 그 결과 항상 새로운 기획기사가 내 취재수첩에 쌓여져 갔고, 향후 1년간 썸 불만한 기획거리를 적어놓고 다녔다. 이런 노력의 결과로 필자는 '95년에 '올해의 기자상'을 수상했다. 그 이전에도 몇 해에 걸쳐 상을 받을 기회가 있었으나 양보 아닌 양보를 거듭해 결국 '95년 이 되어서야 상을 받게 된 것이다.

이러한 나의 노력은 첫 직장을 떠나서도 계속됐다. 새로운 분야라고 생각되거나, 새로운 매체를 만들 때면 최소한 3개월간은 이렇게 노력했던 것이다.

필자는 지금 성공한 기자라고는 생각하지 않는다. 다만 필자는 최소한 전문기자로써 자존심을 지켜왔고, 그 것 하나로 지금까지 버텨왔으며, 지금에 이르렀다고 생각한다.

기자는 자존심을 먹고산다고 할 수 있다. 그러나 그 자존심은 남이 세워주는 것이 아니다. 자기 자신의 끊임없는 노력으로 만들어 갈 뿐이다. **KICRA**