

신앙 비탕한 6평짜리 서점에서 출발... 최근 대규모 상동점 개설

원목희(68) 대표에게 부천기독서점 상동점은 특별하다. 서점 운영 25년. 그는 “나이 40세 때 은혜를 받아 기독서점을 운영하기 시작했다”고 말한다. 기독서점이란 특별한 경영을 선택할 만큼 처음부터 그의 신앙이 독실했던 것은 아니다. 자신의 종교에 충실하며 교회를 다닌 그는 목사들이 권해 주는 책을 열심히 읽으며 종교의 참된 가치에 눈뜨게 됐다. 읽어야 할 기독서적들은 늘어났지만 원하는 책을 모두 구할 수는 없었다. 1980년 1월, 부천에 여섯 평 정도의 공간을 빌려 소박한 기독서점을 차린 이유는 그 때문이었다. 자신을 변화시킨 신앙의 힘으로 밤낮없이 노력했지만 경영은 수월하지 않았다. 서점이 문을 연 이후 3, 4년 동안은 연 1,000만 원이라는 적자를 벗어나지 못했다.

“돈 벌어보겠다는 생각보다는 제 스스로 회개하고자 하는 의지로 시작한 일이었기 때문에 서점 운영에 대한 후회도, 실망도 없었습니다. 오히려 시간이 지나고 출판사들과의 신뢰가 쌓이더니 신간 종류도 다양해져 이전보다 더 많은 책들을 확보할 수 있었어요. 두란노, 규장, 생명의말씀사 등 기독서적과 관련한 거의 모든 것을 갖추게 됐습니다.”

원 대표는 이를 밑거름 삼아 부천에 80평 크기의 서점을 새롭게 개업했고, 최근 상동점을 개설하는 등 경영능력을 한껏 발휘했다.

상동점, 종합 문화공간 역할... 신앙생활 필요한 모든 것 갖춰

원 대표는 “서점이 꼭 책을 팔기 위한 목적을 가지는 공간은 아니다”라고 말한다. 교보문고, 영풍문고 등 문화공간에 주력하는 대형서점을 부러워했던 그는 상동점을 그에 못지않은 공간으로 만들고자 노력했다. 그의 생각을 이해한 사위가 전공을 살려 서점 인테리어에 나서고 식구들이 운영을 지원하며 자리를 잡아 나갔다. 서가마다 의자를 배치하고 독서할 수 있는 공간을 창가에 마련해 두어 자유롭게 책을 읽고 대화를 나눌 수 있도록 했다.

“최근 대형서점들이 지방으로 분점을 확대해 나가고 있지만 기독교인들은 여전히 목이 마릅니다. 대형서점이라도 기독서적은 한 코너에 불과하니까요. 일반서점과 기독서점은 그 영역이 다릅니다. 이것이 제가 차별화된 사업을 하는 이유이지요. 강화, 김포 등지에서 찾아오기도 합니다. 기독서점 중에서도 이곳처럼 종합적인 시설을 갖추고 있는 곳은 아직 드물어요.”

이곳엔 기독교관련 책은 물론, 비디오테이프, 음반, 성경학교 교재, 단체티셔츠 등 신앙생활에 필요한 모든 것들을 판다. 도서 진열에 있어서도 ‘목회자가 추천하는 책’ ‘이 주의 베스트셀러’ 등 색선별, 출판사별로 정리해 서점을 찾은 고객들이 어렵지 않게 책을 골라갈 수 있도록 했다.

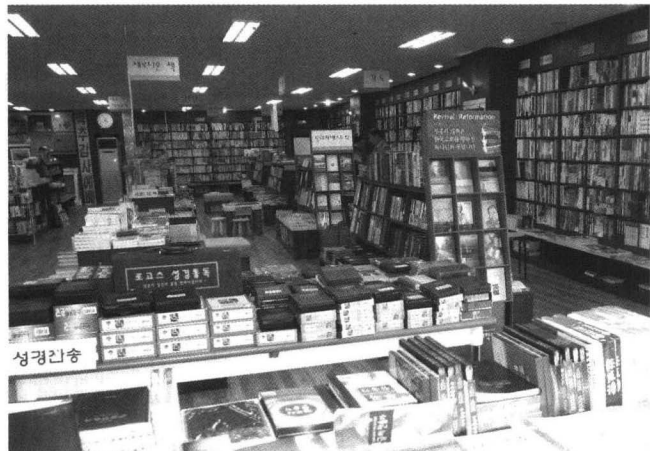
매장에서 만난 인천국제공항교회 김정재 목사는 “공간이 넓어 책을 고르면서도 여유를 가질 수 있고 무엇보다 책을 마음대로

볼 수 있다는 점이 좋아 일주일에 두 번 정도 서점을 찾는다”고 말했다. “요즘 관심을 가지고 있는 소그룹, 리더십과 관련한 다양한 책을 찾아보기 위해 왔다”는 김 목사는 “좋은 분위기와 책에 심취해 있으면, 자매님이 녹차도 자주 갖다 주시곤 해 더욱 좋다”며 만족해했다.

신앙적·가족적 분위기의 매장… ‘기독교서점문화 꽃피우기 위해 노력’
 ‘교육’으로 안 되는 게 있다면 ‘신앙’으로 이끌어야 한다는 것이 원 대표의 지론이다. 그는 매일 영업 개시 전에 직원들과 함께 예배를 드린다. 자연스럽게 신앙적이며 가족적인 분위기가 만들어지다보니 간혹 처음 입사 당시 여러 가지 이유의 갈등이나 번민에 시달렸던 사람마저 신앙으로 마음을 다잡곤 했다.

“평일 퇴근시간 이후나 주말이 되면 아이들을 데리고 오는 부모님들도 많습니다. 시원하기도 하고 아이들에게 다양한 종류의 책을 보여주고 읽힐 수도 있으니까요. 책 읽히는 부모, 책 읽는 아이가 많아지는 모습을 보면 절로 기분이 좋아집니다. 서점을 운영하며 힘들었던 그동안의 세월을 보상받는 기분일까요. 기독교서점문화가 지금보다 활발해졌으면 하는 바람입니다.”

그가 상동점을 꾸려보겠다는 의지를 보였을 때 가족들은 그를 만류했다. 일흔을 바라보는 나이인 데다, 현재 운영하는 서점도 어려운 판국이라 ‘모험’을 강행할 수는 없었기 때문이다. 그러나 가족들은 그의 고집을 꺾지 못했다. 기독교적 사회봉사운동인 ‘생명의 전화’ 1기 교육수로 후 20여 년 간 청소년 상담을 해왔던 그는 “아이들을 신앙으로, 사랑으로 가르쳐야 하며, 이를 위한 서점의 역할도 크다”고 가족을 설득했다.



“신앙생활 후 손에서 책을 놓은 적이 없습니다. 양서로 판단되는 책은 물론이고, 될 수 있으면 가리지 않고 항상 읽어요. 고민을 하다가도 책을 통해 해답을 얻는 경우도 많습니다. 아직도 뭔가 하고 싶다는 욕심은 끝이 없어요. 지금 이 서점도 마음만 먹으면 공격적인 마케팅을 펼 수 있지만, 우리보다 규모가 작은 인근의 다른 기독교서점들이 타격을 입을까 싶어 안 해요. 다 같은 신앙인으로서 같은 목적을 가지고 있으니까요.”

원 대표는 서점 옆 비어 있는 점포를 호시탐탐 노리고(?) 있다. 문화적인 기독교서점을 완성하려면 상담실과 세미나실이 갖춰



져야 한다고 생각하기 때문이다. 전문적인 상담원은 아니지만 서점을 찾은 사람들이 원하면 상담도 하고 자유롭게 책을 읽을 수 있는 공간을 더 마련할 계획이다. 이는 책을 파는 것 이상으로 그에게 의미있는 일이다. **▶▶**

취재_ 홍이현 기자 | 사진_ 박신우 기자



부천기독교서점 원목희 대표