

## 특집 : 한국도서관협회 창립 60주년 기념 '수필공모 당선작'

### 최우수작

## 나와 한국도서관협회는

### "상관관계(相關關係)"가 있는가?



박정미\*

#### 한국도서관협회 60주년 수필 공모전 참가 이유

얼마 전 한국도서관협회(이하 '한도협') 홈페이지에 "한도협 창립 60주년 기념 수필 공모" 안내문이 게시되었다. 게시된 글을 읽고나니 문득 "나의 의

학사서 근속 18년과 한도협 60주년은 과연 어떤 상관관계가 있는 것일까?" 하는 의문점이 떠올랐다. 즉, 우리의 상관관계가 구체적으로 상생인지 보통 또는 상극인지에 대한 해답을 찾고자 이번 수필 공모전에 참여한 것이다. 또한, 미력한 필력이지만 이번 기회에 한 번쯤은 객관적으로 "나와 한도협의 상관관계"를 살펴봄으로써 내 인생의 후반부를 어떻게 살아갈 것인가에 대한 답도 얻고 싶었기 때문이다.

나는 1987년 5월 1일 부터 현재까지 18년 3개월 동안 강북삼성병원에서 의학사서로 근무하고 있다. 한 직장에서의 근속연수는 오래되었지만, 한도협 60주년과 비교해보니 인간의 발달과 정상 지금도 청소년기에 살고 있는 셈이다. 결국 실제 나이는 장년의 삶을 살고 있지만 아직도 사서로서는 학교에서 배운 문헌정보학을 가지고

여러가지 시행착오를 거치며 깨우쳐가는 단계라고나 할까? 아무튼, 내가 아직도 꿈 많은 청소년기 사서라고 생각하니 무척이나 다행스럽고 기쁘다. 아울러, 앞으로 성년기 사서로서의 실제 나의 노년기의 삶은 또한 어떠한 것인지가 참으로 궁금하다. 자, 그러면 이제부터는 이런 궁금증을 해소하기 위하여 "나와 한도협의 상관관계"를 살펴보도록 하자.

#### 나와 한도협, 그 인연의 시작부터 현재까지

내가 한도협과 처음 인연을 맺은 것이 그 언제였던가? 가만히 생각해보니 지금으로부터 15년 전인 1990년으로 거슬러 올라간다. 그땐 한도협의 개인회원으로 가입하여 격월간지로 발행하는 《도서관문화》를 2개월에 한번씩 브라우징하는 정도의 지극히 수동적인 관계였다. 그후로도 오랫동안 적극적인 관계 형성이 되지 않다가 2002년도 《도서관문화》에 "미국 동부지역 의학도서관 견학기"를 게재하였다.

하지만, 거의 20년에 가까운 세월을 병원도서관실에서 근무하다 하니 도서관문화 발전 지원을 위해서 필요한 의무였던 개인회원 회비 미납이라는 불명예스러움이 있었다. 솔직히 지금에서야 고백하지만 병원도서관에 근무하다보니 개인회원으로서 한도협의 필요성을 절감할 수가 없었다. 또한, 한도협의 역할도 공공도서관의 발전이 우선이지 않았나 하는 생각이 든다. 물론 관종별협의회가 활성화되어서겠지만, 아무튼 지금까지는 내가 의학사서로서 필요한 정보와 교육을 기관회원으로 가입된 한국의학도서관협의회

\* 강북삼성병원의학정보실, kbmdlib@dreamwiz.com

(이하 '한의도협')에서 모두 해결할 수가 있었다. 이러한 이유로 2004년 6월 한도협에서 시행한 "희비미납회원 특별조치"에 따라 자진 회원탈퇴를 선택하였다.

그후 개인적으로 내 인생의 후반부 삶을 어떻게 살아갈 것인가를 꽤 심각하게 고민하는 시기가 있었다. 장고 끝에 내린 결정이 지금은 의학사서로서 열심히 근무하자. 그리고 나의 후반부 인생은 의학사서 경력을 포함하여 내가 가장 잘하고 좋아하는 "독서교육"을 공부하여 준비해 나가자. 이러한 결론이 나오자 한도협은 개인적으로 나에게 너무 절실히 필요한 단체로서 앞으로 내가 살아갈 인생에 꼭 필요한 존재로 다가왔다. 그후 3개월 뒤인 10월에 평생회원으로 가입하였고, 처음으로 전국도서관대회에 참석하여 관심분야인 독서치료 및 독서 관련내용을 듣기도 하였다. 또한, 2005년엔 "제41회 도서관주간 표어 공모"로 우수작으로 선정된 일, 그리고, 약15주 과정의 "제2기 이야기 전문교육과정"도 수료하였다. 이렇게 나와 한도협의 인연을 따라가보니 생각보다 의외로 여러 가지 사연들이 있었다. 특히, 내가 도서관과 관련된 적극적이고 긍정적인 생각을 할 때 목적을 같이하는 단체의 지원을 받을 수가 있었다. 실제로 향후 내가 효율적인 독서교육 준비를 위하여 "이야기 전문교육과정"이 필요했던 시기에 한도협의 교육과정은 많은 도움이 되었다.

### 나와 한도협은 윈윈전략의 "양의 상관관계"

잘 아시다시피 한도협의 설립 목적은 국내 도서관간 상호협력, 도서관문화 국제교류, 도서관 운영 및 관련학문 발전, 사서직 자질 및 권익향상을 증진하기 위함이다. 즉, 국내외 모든 도서

관과의 연결고리를 해 주는 곳이다. 이런 목적으로 설립된 한도협은 1945년에 설립한 조선도서관협회의 후신으로 2005년 8월 30일이면 60주년이 된다. 사람의 나이로 표현하자면 귀가 순해져 사사로운 감정에 얽매이지 않고 모든 말을 객관적으로 듣고 이해할 수 있는 나이인 예순살이 된 것이다. 그동안 한도협도 대내외적으로 많은 발전을 해 왔다. 이제 전세계에 우리나라 도서관의 역량을 나타내게 될 "2006 서울 세계도서관정보대회(WLIC)"를 개최하게 되었으며, 갈수록 일취월장하는 월간지 《도서관문화》나 독서교육의 활성화를 바라보면서 세월의 변화만큼이나 발전의 변화도 느낄 수가 있었다.

하지만 앞으로는 회원들의 건설적인 비판도 귀담아 들어 더욱 발전해 나가는 "한도협"이 되길 기원하면서 이런 제안을 해 본다. 향후 한도협은 관중별협의회를 더욱 활성화시켜서 각각 특성에 맞는 도서관서비스를 제공하되 관중별 도서관과의 연계사업을 해 봄이 어떨까? 예를 들어 중소병원도서관과 해당 지역사회 공공도서관이 연계하면 서로가 취약한 점을 보완하여 더욱 파워풀한 도서관서비스도 가능하지 않을까 생각한다. 즉, 의학사서는 지역사회 공공도서관에서 주민을 위한 의학정보나 건강정보 검색법을 강의하고, 공공도서관 어린이 전문사서는 병원 소아과 환자를 위하여 동화구연이나 그림책 교육을 해 주는 윈윈서비스...

다시 이글의 화두였던 상관관계의 사전적 의미를 살펴보면 한쪽이 증가하면 다른 쪽도 증가하는 관계를 말한다. "양의 상관관계"는 한 쪽이 증가하면, 다른 쪽도 증가하는 관계이며, "음의 상관관계"는 한 쪽이 증가하면 다른 쪽은 감소하는 것을 말한다. 그렇다면 이제 결론으로 돌아

와 나와 한도협은 “상관관계”가 있었는가의 해답은 “양의 상관관계”가 있었다는 것이다. 결국 우리들의 “양의 상관관계”란 서로간에 미치는 영향이 크면 클수록 윈윈전략으로 상생하는 관계를 의미하는 것이다.

### 소박하고 행복한 삶을 위한 다짐

21세기는 지식정보화사회이다. 정보환경이 아날로그에서 디지털로 변화하는 유비쿼터스시대에 살고 있는 나 박정미 사서는 6Any에 의하여 이용자만족을 위한 그날까지 Anytime, Anywhere, Anybody, Anynetwork, Anydevice, Anyservice를 제공할 것이다. 또한, 앞으로 2045년이면 한도협 100주년이다. 그때가 되면 나의 사서 근속은 58년이 되며 실제 나이는 82세가 된다. 과연 그때까지 생존해 있을지는 알 수가 없지만 의술이 발전함에 따라 인간의 평균수명이 늘어났다니 일단 믿어보자. 그래서, 나의 꿈이 이루어진다면 지역사회도서관에서 디지털과 휴머니즘이 조화된 자원봉사를 하는 귀여운(?) 할머니 사서로 살고 싶다. (웃음)

## 우수작

### 도서관협회에 바란다



황길례\*

도서관의 입장에서 사람들을 두 부류로 나눈다면 사서와 비사서로 나눌 수 있지 않을까 한다. 사서의 역할은 좁게는 자료를 관리하는 일이고 넓게는 정보에 대한 망라적인 이해와 그것의 원활한 활용을 돕는

것이다. 그럼 비사서의 역할은 무엇일까. 그것은 정보를 최대한 이용하여 삶하지만 역시 이런 생각은 포기해 버려야 하는 것은 아닐지 모르겠다. 왜냐하면 너무나 즉각적이고 대중적인 시대에서는 그러할 틈이 전혀 없기 때문이다. 또한 많이 앞서나간 미래지향적인 사고로 최첨단을 달리고 있을지는 모르나 전혀 자신에게 어울리지 않는 물질적 풍요를 누리고 있기 때문이다. 즉 발이 앞서고 기대가 앞서서 일을 그르치는 것이다. 가령 자신이 누릴 어떤 미래에 대한 기대가 커서 결국은 아무것도 누리지 못하게 되거나, 성공할수록 더욱 커지는 야망으로 숨이 막혀 죽게 될 것이다. 인간은 물질적이고 표면적인 것에는 절대 만족을 할 수 없기 때문이다. 인간이 만족을 느낄 수 있는 부분은 완전하게 마음에서 뿐이다.

하지만 비사서들의 삶이 그러하더라도 사서들의 삶은 달라야 한다. 아이들이 떼쓰고 편식만 하려해도 부모라면 골고루 음식을 먹게 하고, 그

\* 대구 달서구, candywhite90@hanmail.net


들의 관심을 올바른 곳에 돌려줘야 한다. 그러한 역할이 사서들의 몫이다. 그러기 위해서는 어떤 음식이 어떤 영양을 가지고 있고, 어떤 사람에게 맞는 음식이 무엇인지, 어떤 상황에서 어떤 음식이 적절한지, 혹은 먹고 싶어 하는 음식이 무엇인지 판단할 수 있어야 하는 것이다. 즉 사서란 다양한 장르의 다양한 정보를 모두 소화하고 있어야 한다.

그러나 그러한 사서에 대한 과도한 기대 역사의 일을 그르치고 있다. 즉 가장 대표적인 예가 지금의 도서관 사서의 현실이다. 과도한 잡무와 권한이 주어지지 않은 직책과 비전문적인 업무의 과중화가 그것이다. 즉 너무 이상적인 사서의 역할과 현실과의 괴리는 결국 사서의 의지를 꺾어버리고 급급한 문제들을 해결하는데 치중될 수밖에 없도록 하는 것이다. 그런데 그 문제의 해결책으로 사서들의 친절을 강조하는 것은 또한 어처구니없는 일이다. 즉 질적인 향상이 아닌 외향적인 형태의 서비스를 강조하는 현재 도서관의 역할과 더불어 도서관을 지역의 장, 문화의 장으로 탈바꿈 하려는 것은 아주 희한한 일인 것이다. 도서관의 기능을 올바르게 한 다음에 다른 기능까지 부가적으로 할 수 있는 것이야 문제가 되지 않겠지만, 도서관의 기능은 그 형태만 갖출 뿐인 상태에서 전혀 상반된 기능들을 추가하는 것은 도서관의 순수성을 떨어뜨릴 뿐만 아니라 사서의 역할까지 흐리게 하는 꼴이다.

도서관과 사서는 상호보완적이 되어야 한다. 도서관의 목표가 올바르게 되어 있어야 그곳에서 일하는 사서의 역할도 바르게 설 수 있는 것이다. 즉, 다른 나라의 도서관과 사서 역할의 중요성과 그 전문성은 문제가 되지 않는다. 우리나라의 현실이 그렇지 못하다는 것에 문제가 있다. 그리고 도서관이란 반드시 그래야 한다는 당위

가 있다. 그것이 우리나라를 이끄는 데 힘이 될 수 있는 도서관이 되는 지름길이다. 즉 한국도서관협회란 한국에 존재한다는 지역적인 의미에서 머물 것이 아니라 한국을 위한 도서관협회가 되어야 한다. 그러기 위해서는 제대로 된 역할을 충실히 해 낼 때만이 가능한 것이 아니겠는가.

질적인 승부가 아닌 양적인 승부로 지역 주민을 끌어들이기 위한 단기적인 다양한 거짓 문화 행사며 삶의 향기를 감하시키는 도서들의 무분별한 구입과 공간의 비효율적인 장서비축은 이제 철저히 사라져야 한다. 도서관을 찾도록 하기 위해 도서관을 떠들썩한 축제의 공간으로 만들 것이 아니라 진실로 참된 정보를 원하는 이용자들이 찾아올 수밖에 없는 도서관이 되도록 해야 한다. 그러기 위해서는 어서 빨리 폐단을 없애고, 올바른 도서관 목표를 지향해야 한다.

이용자의 입장에서는 중요한 것은 정보의 수가 아니다. 또한 뭔가 있을 듯한 속빈 강정도 아니다. 의례 기대한 바를 얻고 만족을 충족한 데서 다시 도서관을 찾게 되는 것이다. 공짜 영화를 관람하고, 공무원시험 준비나 하는 곳이 되어서는 안 된다. 한국도서관협회는 이러한 문제들 뿐만 아니라 앞으로 꾸준히 개선되어야 할 문제점들을 단지 인식하는 수준에서 벗어나 적극적으로 해결해 나가는데 앞장을 서길 바란다. 

우 수 작

한국도서관협회,  
개인회원 좀 늘려 보세요!



문 동 섭\*

도서관 현장에서 만나게 되는 사서 혹은 직원들에게 “혹시 한국도서관협회 개인회원이세요?”라고 물어보면 열여덟, 아홉은 “네?, 아닌데요. 저희 도서관에서 연회비 내고 있는데요”, “개인회원?, 그런

것도 있나요?”라고 대답한다.

내가 유독 비회원 사서(직원)들만 골라서 만난 것일까? 그렇지 않은 듯하다. 사서자격증을 가진 이들은 수 만 명(2005. 6. 30일 현재 사서자격증 발급자 수는 58,410명)에 이르지만 한국도서관협회 개인회원 수는 고작 1,500여명(평생회원 포함)에 불과하다. 전체 도서관 직원 수 15,144명(2004 한국도서관연감)을 기준으로 해도 10% 정도만이 개인회원으로 참여하고 있다는 것이다.

여기서 잠깐 다른 전문직 단체 회원 현황을 한번 살펴보자. 대한영양사협회의 경우 영양사 17,500여명 가운데 9,000여명이 개인회원으로 가입되어 있고, 대한간호협회는 간호사 면허를 취득한 200,000여명 가운데 90,000명 이상이 개인회원으로 가입되어 있다. 두 단체 모두 해당 분야 종사자 혹은 자격(면허) 취득자 가운데 40-50% 이상이 개인회원으로 참여하고 있다.

이처럼 한국도서관협회 개인회원 참여율은 다른 전문직 단체 개인회원 참여율에 비하면 현저하게 떨어지고 있다.

공익을 추구하든, 사익을 추구하든 한 단체에 참여하고 있는 개인의 수는 그 단체의 사회적인지도, 영향력을 가름하는 절대적 기준이 된다. 또한 개인회원 수가 많다는 것은 자신이 속한 분야(일터)에 대한 관심과 애정을 적극적으로 표현하는 이들이 많다는 것이며, 해당 단체가 추진해 나가는 일에 적극적으로 참여하겠다는 이들이 잠재적으로 많다는 것을 의미한다. 능동적이고 자발적 개인이 많은 단체는 그 분야에 대두되는 사안을 좀 더 폭넓고, 깊이 있게 고민할 수 있어 효율적이고 합리적인 대안을 쉽게 생산해 낸다.

이런 관점에서 한국도서관협회를 바라보면 외부적으로는 사회적 위상과 영향력이 미약하며, 내부적으로는 도서관 현장에 대두되는 문제와 위기를 신속하게 전파할 수 없으며, 폭 넓은 공론화는 물론 합리적 대안 생산도 어렵다는 것이다. 즉 도서관문화 발전을 지속시켜 나갈 근본적 토대가 약하다는 것이다.

도서관인들 중 절대 다수가 한국도서관협회 개인회원으로 참여하지 않는 것은 단체회원이라는 그늘에 숨는다는데 원인이 있겠지만, 근본적으로는 도서관인들의 참여와 연대의식 부족에 원인이 있는 것이다. 그리고 개인회원의 중요성을 널리 인식시키지 못하고, 유치활동에도 소극적이며, 개인회원 관리에도 소홀한 한국도서관협회에도 상당부분 책임이 있다.

그렇다면 도서관인들의 부족한 참여와 연대의식을 진작시키고, 개인회원을 보다 많이 유치하기 위해 한국도서관협회가 노력해야 할 점은 무엇일까?

먼저 개인회원의 역할과 참여 할 기회를 마련해 주어야 한다.

\* 대구산업정보대학도서관, moons75@naver.com

한국도서관협회에서 주최하는 거의 대부분의 활동이 단체회원을 중심으로 이루어지고 있기에 개인회원이 설자리는 거의 없다. 현재 개인회원은 협회 발행지인 《도서관문화》의 유료 정기구독자에 그치고 있을 뿐이다.

개인회원의 성격과 역할, 권리와 의무를 단체회원과 명확하게 구분 지어 줄 필요가 있다. 가령 개인회원만의 네트워크 혹은 조직을 만들어 주고 이들에게 도서관 사서(직원)의 지위와 권익에 관한 문제만 지속적으로 고민할 수 있도록 한다면, 개인회원들이 휴가나 방학 기간을 활용하여 일손이 필요한 도서관 현장에서 자원봉사할 기회를 마련해 준다든지.....

개인회원들이 협회 내에서 할 수 있는 일이 생긴다는 것은 정체성과 소속감을 가질 수 있다는 점에서 상당히 의미 있는 일이다.

**두 번째, 개인회원 가입을 유도하는 적극적인 홍보가 필요하다.**

내가 도서관(문헌정보학)과 인연을 맺은 지 10년이 넘었지만 한국도서관협회 차원에서 개인회원 가입에 대해 홍보하는 모습은 좀처럼 볼 수가 없었다.

물론 현재 한국도서관협회 사무국 인적구성(10명)을 감안하면 인력부족으로 적극적인 홍보활동을 펼치기 힘들다는 점은 이해하지만 그래도 꼭 필요한 활동이기에 아쉬움이 진하게 남는다.

무리하지 않는 범위 내에서 좀 더 적극적일 필요가 있다고 본다. 사서자격증 발급 시 개인회원 가입 안내 홍보물을 함께 보낸다든지, 기존의 도서관(문헌정보학) 관련 커뮤니티들과 연계해 개인회원 가입을 지속적으로 유도한다든지, 이벤트를 실시하여 도서관인들의 관심을 끄는 등 생각해 보면 다양한 방법이 많이 있을 것이다. 이런

홍보활동은 도서관인들이 개인회원 가입의 필요성을 느끼고, 또 가입까지 하게 되는 일차적 동기부여를 한다는 점에서 중요한 활동인 것이다.

**세 번째, 한국도서관협회 홈페이지를 개선해야 한다.**

변하지 않는 디자인, 알림판 정도의 단순한 역할. 한국도서관협회 홈페이지를 보고 있으면 하루가 다르게 급변하는 인터넷 환경에 발 맞춰 나가길 포기한 것처럼 보인다.

다소 비용이 많이 들더라도 개인회원을 위한 방향으로 홈페이지를 개선할 필요가 있다. 우선 회원가입의 편의성을 도모하고, 효율적인 회원관리를 위해서는 홈페이지 내에서 회원가입을 할 수 있도록 해야 한다. 그 다음으로 도서관 현장의 다양한 이슈와 담론들을 알려주고, 이에 개인회원들이 자유롭게 토론 할 수 있는 공론장(인터넷신문 형태)을 마련해 주어야 한다. 또 다양한 동호회 활동을 할 수 있도록 별도의 공간도 제공할 필요가 있다. 사람찾기, 사진첩, 인터넷투표 등의 서비스를 제공하는 것도 좋을 것이다.

홈페이지 내에서 개인회원들이 다양한 활동을 할 수 있게끔 해주는 것은 협회 및 도서관 현장에 대한 관심을 지속시켜 나갈 수 있다는 점에서 꼭 필요한 것이다.

**네 번째, 회비납부 방식을 개선해야 한다.**

현재 한국도서관협회 회비 납부방식은 지로납부와 계좌이체이다. 회비 납부를 위해서는 은행을 찾거나 온라인 송금을 해야 한다. 1년에 한번이라고는 하지만 좀 더 편리함을 추구하는 사람들에게 이런 납부방식은 회비 징수에 있어 효과적이지 못하다. 또 공과금처럼 강제성을 띠는 것이 아니기에 사람들은 흔히 '귀찮다', '나중에

내지!’라는 생각을 하게 된다. 그렇게 시간이 흐르다보면 지로용지를 분실하거나, 회비납부 자체를 잊어버리게 된다.

좀 더 편리한 회비납부 방식이 필요하다. 핸드폰, 신용카드, ARS 등 다양한 납부방식을 마련하면 좋겠지만 구축비용 문제도 있으니 일단은 금융결제원 CMS(자금관리서비스)를 이용한 자동이체 방식을 먼저 도입했으면 한다. 매달 일정액이 자동으로 빠져나가는 되면 개인회원들은 회비납부를 편리하게 할 수 있을 뿐만 아니라 분할납부 할 수 있기 때문에 금액에 대한 심리적 부담도 덜 수 있게 된다. 또 한국도서관협회 입장에서는 회비를 안정적으로 징수할 수 있고, 매달 징수 될 회비의 규모를 예상할 수 있어 회비를 계획성 있게 관리, 운영할 수 있게 된다.

### 다섯 번째, 협회와 개인, 개인과 개인간의 친밀감을 높여야 한다.

어떤 단체든지 구성원들의 유대는 매우 중요하다. 구성원들간의 끈끈한 유대를 바탕으로 결속력을 다지는 일은 그 단체가 지속적으로 일을 추진해 나가는 밑거름이 된다.

그러나 현재 한국도서관협회의 모습은 그렇지 못하다. 협회는 무수히 많은 일로 바쁘게 돌아가고 있지만 개인회원들은 협회에서 무슨 일이 있는지 조차 모른다. 또 누가 개인회원인지도 모르는 상황에서 개인회원들간의 친목도모나 교류는 꿈도 꿀 수 없다.

온-오프라인을 넘나드는 활발한 교류가 필요하다. 먼저 온라인 상에서는 분산화, 개인화라는 인터넷 트렌드에 맞게 적어도 메일링서비스만은 해야 한다. 도서관 현장의 소식이나 공지사항, 진행 중인 사안에 대한 경과보고, 사무국 직원들이 업무를 하면서 느끼는 소회 등을 전하면서 협회와

개인회원간의 공감대를 형성해 나가야 한다.

오프라인 상에서는 개인회원들이 소모임(지회, 분회)을 통해 주기적으로 교류할 수 있도록 협회는 적극 지원해 주어야 하며, 도서관(문헌정보), 책 관련 행사뿐만 아니라 체육대회, 문화재 탐방, 각종 캠프 등 다양한 프로그램을 통해 개인회원들간에 친밀감을 높일 수 있도록 해야 한다.


이상, 한국도서관협회 개인회원 활성화를 위한 몇 가지 방법을 짧게나마 제시해 보았다.

현재 도서관 현장에는 공적인 돈으로 유지, 운영되는 기관들의 연대는 많지만, 개인이 스스로 돈을 내고 참여하는 사람의 연대는 거의 찾아볼 수가 없다.

나는 도서관문화를 발전시켜 나가는 근본적인 원동력은 ‘사람’에게서 나온다고 생각한다. 그런 의미에서 ‘도서관인’ 전체를 아우를 수 있는 명실상부한 연대조직은 꼭 필요한 것이며, 이는 한국도서관협회 개인회원 활성화를 통해 실현할 수 있다고 본다.

사람들은 누구나 작은 하나가 모여 큰 하나가 되었을 때 엄청난 ‘힘’을 발휘한다는 사실을 상식으로 잘 알고 있다. 나는 우리 도서관 현장에서 그 상식이 실현되는 걸 꼭 보고 싶다.

물론 그러기 위해서는 도서관인 개개인들의 참여하겠다는 마음가짐이 필요하겠지만 그런 마음을 가질 수 있도록 동기부여하고 유도하는 것은 한국도서관협회의 몫이라고 본다.

앞으로 한국도서관협회가 여러 가지 현실적인 문제로 그동안 소홀히 대했던 개인회원들에게 좀 더 신경을 쓰고, 개인회원 제도를 활성화하는데 많은 노력을 해 주길 간절히 바란다. 

가 작

## 한도협은 어두움에서 밝음의 경지에



정병진\*

1997년 시월 설악산에서 “도서관, 정보사회의 기수”의 모토로 제35회 전국도서관대회가 개최되었다. 나로서는 이때가 전국도서관대회는 처음으로 참가한 것이다.

여기에는 한도협의 정성이 아주 많이 묻어나는 다양한 프로그램이 있었다.

시대가 요구하는 것 만큼이나 정보사회에 대한 심층적인 내용과 현장감이 생생한 실무적인 내용들이 너무도 자세하게 전개되는 것이었다. 또 하나는 책이나 사람들의 입으로 전해들은 유명한 교수님들과 베테랑 사서선생님들을 만날 수 있는 엄청난 보너스가 있기에 난 만족에 황홀하기까지 했다.

여기에서 난 스스로 많은 자극을 받았다. 그 이유는 간단했다. 현장에서 일어나는 업무적인 것과 유익한 내용들을 담아내는 기술들을 보고 듣노라니 내가 얼마나 나태하게 생활을 해왔는가를 여실히 증명하는 자리가 되었다. 그래서 결심을 한 것이 언젠가 나도 이런 훌륭한 장소에서 많은 사람들 앞에서 좋은 내용을 가지고 발표를 하여 대중으로부터 인정을 받고 나의 능력을 시험하는 좋은 기회가 될 수 있도록 다짐을 하는 기회가 되고, 바로 그때가 내가 어떠한 사안에 대해서 정신적으로 강한 다짐을 하게 되어 정보사회의 기수가 되어야겠다는 다짐을 한 것이다.

제39회 전국도서관대회는 부산 전시·컨벤션센터에서 “도서관에서 시작되는 새천년”이라는 주제로 개최되었다. 여기에서 좋은 내용을 내가 평소에 생각하는 자료를 발표할 수 있는 기회가 주어졌다. 그래서 “효율적인 이용자교육의 방향”이라는 내용으로 발표를 하게 되었다. 이용자교육과 참선을 통해서 학습의 효과를 극대화시킨다는 내용이었다.

나에게 또 한번의 기회가 된 제40회 전국도서관대회는 대구 전시·컨벤션센터에서 “도서관과 문화발전”이라는 내용으로 개최되었다. 여기에서도 나는 “지역주민을 위한 대학도서관의 개방”이라는 내용으로 전국 각지에서 유능한 사서들 앞에서 발표를 했다. 대학도서관은 아주 많은 자료들을 확보하고 있으면서도 대학구성원 외에는 개방이 되지 않아서 수많은 훌륭한 자료들이 사장된다는 느낌이 들었고, 도서관의 선구자 랑가나단의 도서관 제5법칙에도 분명히 책은 읽기 위해서 있기 때문에 누군가에게 읽혀져야 한다는 생각을 하게 된 것이다.

여기에서 많은 대학에서 온 사서들로 하여금 개방을 잘했다는 내용을 들었을 때는 참으로 기쁜 마음이 들었다.

발표를 하면서 느낀 점이지만 한도협의 치밀하게 준비된 것에 실로 경의를 표했다. 발표장의 시설이나 시간 등을 완벽하게 체계적으로 정리하여 2,500여명이 모인장소임에도 아무런 문제가 발생되지 않는다는 것은 한도협의 사서들을 위하는 많은 노력이 있었기에 가능한 일이라고 생각한다.

\* 원광대학교 중앙도서관, bjeong@wonkwang.ac.kr



내게 있어 한도협은 내가 맡은 업무뿐만 아니라 네 자신의 능력을 시험하고 진취적인 자세를 갖게 해준 좋은 동반자이다.


한도협을 전에는 대충 도서관과 사서들이 모여진 하나의 단체라는 생각정도였지만 이제는 한도협에서 하는 일이라면 무조건 참가하고 협조하는 사람으로 바뀐 것이다.

몇 년 전에 2급 정사서자격증을 1급 정사서자격증으로 갱신을 하려고 한도협에 문의를 했더니 너무도 친절하게 안내를 해준 것이 지금도 잊혀 지지 않는다. 과연 나 같으면 그렇게 외부에서 혹은 내부에서 문의가 오면 그렇게 할 수 있을까라고 반문해본다.

또 하나의 인연은 도서관주간에 표어를 공모한다는 도메리의 내용에 관심을 가졌는데 뜻밖에 좋은 결과가 있어서 한도협과는 떼려고 해도 뗈 수 없는 관계가 된 것 같다.

이 역시 한도협이 오늘날 이렇게 많은 사서들과 도서관으로부터 많은 사랑을 받는 것은 특별한 이유가 있다. 이유는 한도협의 관계자 모두가 프로의식을 가지고 심혈을 기울이는 모습이 있어서가 아닌가 싶다. 개인적으로 조금 아쉽게 생각하는 것은, 내가 사는 전북에도 한도협 전북지부를 결성하는 일인데, 항상 마음은 있지만 실제로 행동을 하지 않아서 조금은 미안한 마음이 든다. 어떠한 조직이든지 뿌리가 튼튼해야 단단한 조직이 되는 것인데 말이다. 빠른 시일 내에 지부를 결성하는 데에 적극적으로 나설 것이다.

앞으로는 한도협의 발전이 나의 발전이라는

인식을 새롭게 할 것이다. 또한 한도협이 이제는 모든 사서는 물론이고 타 기관에서도 사랑받고 제대로 된 권위를 찾을 수 있도록 모두가 노력해야 할 몫이 아닌가 싶다. 한도협은 산간오지에도 도서관을 세운다는 당찬 기운으로 힘찬 도약을 하였으면 한다. 실로 한도협은 사서들의 유일한 압력단체이고, 이익단체이다. 앞으로도 방대한 사업을 벌이는 것보다 하나하나 사서들의 귀와 눈의 역할을 해주길 바란다. 앞으로 한도협은 다가오는 2006년 서울 세계도서관정보대회를 원만히 개최할 수 있기를 염원하고, 또한 우리 사서들과 도서관에 희망을 뽐어주는 희망의 전도사가 되는 그날까지 한도협이여 부디부디 무궁하여라. 

가 작

**‘한국도서관협회: 대한민국 지식정보사회의 역동적 엔진’의 역할을 기대하며**



정재영\*

최근, 도서관 관련단체들에서 개최하는 각종 세미나에 참석하거나 도서관 관련 사이트를 검색하다보면 도서관과 관련해 풀어야 할 현안들이 산적해 있음을 보게 된다.

\* 서강대학교 로올라도서관, jaeyoung@sogang.ac.kr

도서관및독서진흥법, 학교도서관법, 저작권법 등의 도서관 관련 법률문제, 문화관광부내의 도서관박물관과 폐지에 대한 대응문제, 사서교사 임용 및 처우에 관한 문제, 공공도서관 관장의 사서전문직 임용문제, 관종별 협의회 활성화 및 협력방안 마련 등...

게다가 내년에는 전 세계 도서관 및 정보관련 인사들이 대한민국 서울에 모여 펼칠 세계 도서관 축제의 한마당인 2006년 서울 세계도서관정보대회(WLIC)가 예정되어 있어 도서관인들의 협력과 지혜가 어느 때보다 필요로 되어지고 있다.

이러한 모든 현안들과 예정된 행사는 당연히 도서관의 대표기구인 한국도서관협회가 중심이 되고 구심점이 되어 대처하고 풀어나가야 한다.

물론, 누구나 그렇다고 생각하고 당연하다고 여길 것이다.

하지만, 과연 한국도서관협회가 그런 일들을 수행할 수 있는 능력과 역력을 가지고 있을까?

지난 《도서관문화》 2005년 4월호의 회원현황 통계(2004년도 말 기준)를 보면 단체회원수 972관, 개인회원수 1,755명이다.

관종에 상관없이 많은 도서관과 사서들이 가입되어 있구나 생각하며 아래를 본 순간 놀라지 않을 수 없었다.

개인회원수 1,755명은 전체 사서 수 15,144명 중 11.6%, 더구나, 단체회원은 국립, 공공, 대학, 전문·특수, 학교도서관을 포함해 972개 관으로 전체 도서관 수 11,104개 중 8.8%에 지나지 않았다.

당연히 2005년 예산(안) 중 단체회원과 개인 회원들에 의한 회비라야 고작 2억8천6백7십만원으로 도서관협회 전체 예산의 28.8%에 불과했다.

회원의 수가 이 정도에 그치고 있는 것에 대한 1차적인 책임은 필요성과 역할에 대한 충분한 홍보가 부족한 한국도서관협회에 있다. 하지만, 그보다 직접적인 이해당사자가 되는 우리 자신 즉, 사서들에게 있는 것은 아닐까?

가입 회원수가 평균 10%도 되지 않는 단체, 회원들에 의한 회비가 채 3억원이 되지 않는 단체가 도서관을 대표하는 현실에서 무슨 일들을 강력하게 추진하고 목소리를 높이며 누구를 대표할 수 있는가?

왜 미국도서관협회(American Library Association)와 같은 위상과 역할을 할 수 없느냐고 말할 수 있을까?

옛말에 집안에서 받는 대접만큼 집밖에서 받는다고 했다. 즉, 우리 스스로에 대한 관심의 크기 만큼만 남들도 우리를 대접한다는 뜻이다.

도서관에 대한 지원과 예산부족, 정부 및 관계부처 그리고 국민들의 도서관에 대한 관심부족을 얘기하면서 우리 스스로 우리에게 얼마나 많은 관심을 가지고 있는지 똑똑히 보아야 한다.

그리고, 우리가 왜 도서관과 관련된 많은 현안들에서 중심적 역할을 하고 있지 못한지를 알아야 한다.

도서관의 수를 늘려야 한다고, 사서들에 대한 처우를 개선해야 한다고 도서관 관련 법령들이 불합리하고 부당하게 개정되고 있음을 외치는 우리는 누구인가?

누구나 다 아는 것처럼 결집과 협력은 어떠한 전략보다 강력하다.

문제는 당연하게도 실천이다.


우리는 한국도서관협회가 도서관 관련법들에 대한 주도적 해결자, IFLA 대회의 성공적 개최를 위한 주최자, 각 도서관(학교, 공공, 대학, 특수)을 아우르는 중개자, 현장 사서들의 의견과 문제에

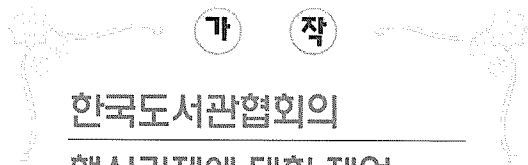
대한 해결자가 되길 원한다.

또한, 관종별 도서관 협력의 중재자와 도서관 관련 단체 및 부처들에 대한 대표자의 역할을 수행하길 기대한다.

그렇다면 요구나 기대와 함께 관심과 협력 그리고 참여가 필요한게 아닐까?

2006년 서울 세계도서관정보대회(WLIC)의 주제인 '도서관 : 지식정보사회의 역동적 엔진'의 구호가 세계의 도서관인들을 위한 외침이기에 앞서 국내 도서관인을 향한 외침이 되어야 하는 이유도 여기에 있다.

단체회원수 11,104관, 개인회원수 15,144명이 만들어내는 '한국도서관협회 : 대한민국 지식정보사회의 역동적 엔진'의 그날을 기대해 본다. 



## 한국도서관협회의 핵심과제에 대한 제언



강순희\*

### 1. 한국도서관협회를 바라보는 관점

한국도서관협회(이하 한도협)의 고객은 누구인가? 도서관이라는 건물을 단체고객으로

보는가. 그 건물에서 일하는 개별사서인가. 도서관에 근무하는 모든 직원들인가. 아니면 문헌정보학을 전공한 모든 사람들인가. 문헌정보학을 전공하고 도서관 외에서 근무하고 있는 사람들도 포함하는가. 또한 잠재고객은 누구인가? 대학에 재학 중인 문헌정보학을 이수하고 있는 학생인가. 아니면 전공선택을 고민하고 있는 수험생인가. 현재 한국도서관협회의 협회소개나 홈페이지를 살펴보면, 누구를 혹은 무엇을 대상으로 존재하는지 명확하게 드러나있지 않고 있다. 이는 한도협만의 문제가 아닐 것이다. 현재 도서관 및 사서는 위기를 넘어 생존의 위협에 있다. 고객에 대한 논의 뿐 아니라 도서관 및 사서 자체에 대한 논의조차 다양하다. 도서관에 대한 사회적 기능과 역할에 대한 합의가 현장에서 일치하지 않고 있다. '도서관에 왜 꼭 사서가 있어야 하는가'에 대한 질문을 불쑥 던졌을때 망설여지는 경우가 많으며 이러한 상황은 최근 사서의 취업난에 일조하고 있다. 문헌정보학 전공자들의 전문성에 대해서 그 내용과 수준에 공식적으로 합의된 기준이 없으며, 전문대학과 대학교, 대학원간의 차이도 확실하지 않다. 사서들이 일하고 지켜야 할 전문영역의 범주도 최근들어 아웃소싱 등 정보기술에 대한 의존으로 명확하지 않은 상황이다. 또한 도서관에 대한 인식 및 시각의 차이는 학교와 현장간 뿐 아니라 관종간, 지역간 크게 다르다.

도서관 및 사서의 이러한 상황은, 한도협이 스스로 고객을 어떻게 정의하였든 간에 깊게 관련된 문제일 것이다. 도서관 및 사서에 대한 위협은 곧 도협에 대한 위기일 것이다. 사실 이러한 상황은 소속된 기관을 벗어난 정책 및 제반환경

\* 서울시 동작구, listoya@daum.net

에 무관심한 사서의 탓이 크다. 그러면 어떻게 이러한 위기를 벗어날 것인가. 먼저 우리 내부에서 해결점을 찾아야 한다. 그 내부에 사서들의 집단이자 도서관 관계자들의 단일 조직인 도협을 통한 방법모색이 한가지 대안이 될 수 있을 것이다. 그러나 한도협이 그 대안을 제시하기 위한 노력을 하고, 그 영역을 인정받아 존재하기 위해서는 선행되어야 할 것이 있다. 바로 '설득'이다. 기업이나 경영분야의 용어로 '마케팅'이다. 회원으로서 회비는 납부하지만, 돌아오는 이득은 없고, 무엇을 하는지 무관심했던 회원과 도협의 활동과 내가 어떻게 연관되는지 모르는 비회원 및 잠재고객, 그리고 실질적으로 도서관이 기여하는 그 영역에 대해 한도협은 설득하고 유혹해야 할 것이다. 이것이 한도협의 첫과제이자 핵심과제일 것이다.

## 2. 한국도서관협회의 핵심과제

한도협을 둘러싸고 있는 다양한 이해관계자와 원만한 관계를 가지며 한도협의 지속적인 가치를 발전하고 극대화하기 위해서는 적극적인 설득과정인 마케팅이 필수적이다. 마케팅과정의 도입을 통해 비전, 목표, 전략 등 실천계획을 마련하고, 회원을 고객으로서 다시 정의하며 고객간의 협조를 통해 개별 회원과 한도협 스스로에게 동기부여할 수 있어야 한다. 한도협 및 도서관계에 통일된 이미지, 즉 브랜드를 창조해야 할 것이다.

첫째, 내·외부 환경분석 및 고객에 대한 재정의가 필요하다.

도협의 내·외부 환경분석이 필요하다. 국가정책, 사서들의 업무환경, 정보기술환경, 경쟁요

인, 이용자환경 등 한도협의 외부환경 분석 그리고 한도협의 활동 및 성과, 예산상황, 인력의 역량분석 등의 내부환경 분석이 필요하다. 이는 경영에서 일반적으로 활용되고 있는 SWOT분석을 통해 시도될 수 있을 것이다. SWOT분석은 외부환경분석을 통해 도출된 환경의 기회와 위협, 내부역량분석을 통해 도출된 강점과 약점을 조합하여 전략이슈 및 전략적 기본방향을 도출하는 과정을 말한다. 또한 서두에서 언급한 바와 같이 도협의 고객에 대한 정의가 선행되어야 한다. 피터 드러커라는 모든 조직의 미션을 '고객을 창출하는 것'이라고 언급한 바 있다. 우리 도서관계에서도 현재 '이용자 위주의 서비스'를 강조해 왔다. 결국 조직의 최종목표는 고객을 위한 가치를 창출하는 일일 것이다. 따라서 고객에 대한 명확한 정의 없이 조직을 운영한다는 것은 지도없이 망망대해를 항해하는 것과 같다고 볼 수 있다. 또한 최근 무한경쟁 속의 어떠한 조직도 고객을 명확히 정의하고 세분하지 않고 명확한 목표를 제시할 수 없을 것이다.

둘째, 비전, 목표, 전략의 수립이 제시되어야 한다.

비전 제시, 목표 설정, 전략 선정이 필요하다. 비전이 어떤 조직의 존재이유 및 존재이유를 달성하기 위한 모습을 구체화한 중장기 목표라고 한다면, 현실을 토대로 한 비전 즉 구체적 목표를 정할 수 있을 것이다. 다음으로 이 목표를 달성하기 위한 실행 방안인 전략이 수립될 수 있을 것이다. 조직에서의 전략이란 비전 달성을 위한 세부 실행 방안으로 활동방향과 자원배분의 결정 방법을 말한다. 그렇다면 현재 한도협에는 이러한 비전, 목표, 전략이 제시되어 있는가? 한도협 홈페이지의 협회소개에는 협회약사, 주요목

적, 회원구조, 주요사업이 단순히 나열되어 있다. 현재 주요목적으로 제시한 '국내 도서관 상호협력, 도서관문화 국제교류, 도서관운영 및 관련학문 발전, 사서직 자질 및 권익 신장'은 구호만 내세운 막연한 문구로만 느껴진다. 그 이유는 명확한 비전이 제시되지 않으며 또한 구체적 목표를 위한 실행가능한 실행방안이 연관성있게 제시되어 있지 않기 때문일 것이다. 한 조직의 비전은 그 조직을 둘러싼 모든 이해관계자가 받아들일 수 있는 개념이어야 하며 이를 중심으로 조직은 내부역량을 강화할 수 있을 것이다. 만약 명확한 비전이 제시되고, 주요목적과 주요사업이 전략적으로 일치되며, 또한 환경의 변화에 따른 장기적 혹은 단기적 움직임들이 보인다면 도서관 관계자 및 고객을 내부에서 설득하는데 보다 효과적일 것이다. 혹은 관계자 및 고객 스스로가 설득될 수 있는 단초가 될 수 있을 것이다.

셋째, 마케팅을 강화해야 한다.

앞에서 언급한 첫 번째, 두 번째 과제는 마케팅과정의 일부분으로 볼 수 있다. 대부분의 사람들은 흔히 '마케팅'이라고 하면 시장, 장사, 이윤, 판매 등의 용어를 생각하며 사실 영리목적의 사업을 통해 많이 팔고 이윤을 많이 남기는 활동에서 마케팅이 시작되었다. 그러나 마케팅의 핵심개념은 '고객 설득'이다. 이는 도서관을 비롯한 많은 비영리조직의 업무 속에서도 이미 수행되어온 과정의 일부이며, 그 과정을 보다 체계적으로 분석하여 정립하는 것이 마케팅이다. 즉 기업은 고객유치 및 고객설득을 통해 이익과 고객만족을 추구하는 것이며 비영리단체인 한도협에서의 마케팅은 회원, 후원기관 그리고 한도협 사이에 발생하는 가치와 고객만족을 추구하는 것이다. 한도협은 한도협 회원들에 의해서 존재하

며, 이들을 위해 사회 내의 여러 개인, 단체 및 조직 등과 관계를 유지하여야 한다. 즉 한도협에서 제공하는 업무 및 서비스에 대한 이해, 다른 사회조직들과의 협조하기 위해서는 앞서 제시한 두 가지에 덧붙여 대내외의 이미지 홍보를 포함한 보다 적극적인 마케팅 활동이 수행되어야 한다. 한도협 자체에 대한 홍보 뿐 아니라 도서관 및 사서를 위한 통합 브랜드를 제시하여 사회전체에 도서관 및 사서의 가치와 역할을 설득할 수 있어야 한다. 사회적 문화조직이 증대되고 비중이 커질수록 공공분야, 특히 도서관관계분야에서의 마케팅과정 도입은 생존을 위한 필수전략이 될 것이다. 