

이산출판사

동아시아 책 '한우물' 10년

책을 통한 새로운 인문사회관 전파 노력

《오리엔탈리즘을 넘어서》등 양질의 해외 번역물 주력



인문사회과학 도서 전문 출판사 이산은 관련 학과 대학생들에게는 높은 인지도를 자랑한다. 첫 출간한 《오리엔탈리즘을 넘어서》는 신생출판사의 책치곤 보기 드물게 베스트셀러에 진입했다. 10년전 '인기 없는' 인문서 하고도 동아시아 근대사 분야의 책을 펴낸다면 처음 문을 열 때 어느 누구도 이산을 주목하지 않았다. 이름처럼 산을 옮기려 드는 어리석은 자의 우직함(우공이산愚公移山)이었을까. 그 우직함이 또다른 내공을 쌓으며 지금껏 낸 책이 어느덧 47종에 이르렀다.

이산은 전 직원 두 명에 대표 두 명이다. 부부이자 공동대표인 강인환·문현숙 씨가 그들. 책 기획부터 출간까지 모든 일을 맡아 한다. 강 대표는 '시장성을 고려하지 않고 뛰어들었다'고 여유 있게 말했지만 둘이서 하다보니 아무리 책을 잘 만들어도 기존 출판사와 경쟁을 할 수 없다는 건 자명한 사실이었다. 출판사를 만들 무렵만 해도 동아시아에 대한 관심은 높지 않았다. 시중엔 중국사나 일본사 책이 부지기수였으나 새로운 게 없는 시각을 바탕으로 한 진부한 서술이 대부분이었다. 그러나 중국과의 교류가 본격화되기 시작한 때여서 이산은 나름대로 기대하는 바가 있었다.

"큰 욕심 없었어요. 그냥 관심있는 분야의 책을 만들어 본다는 생각이었죠. 그렇게 관심을 가질 만한 책을 펴내다 보면 분명 시장의 반응도 호의적일 것이란 기대를 가졌어요."

처음 펴낸 《오리엔탈리즘을 넘어서》가 명쾌한 출발을 보인 덕분인지 그 후 출간된 《도쿄 이야기》《현대중국을 찾아서》《강희제》 등은 이산의 성격을 확고히 자리매김하며 순조로운 출발을 보였던 것들이다. 잇달아 나온 동아시아의 근대와 역사 관련 책들은 독자들에게도 이산에

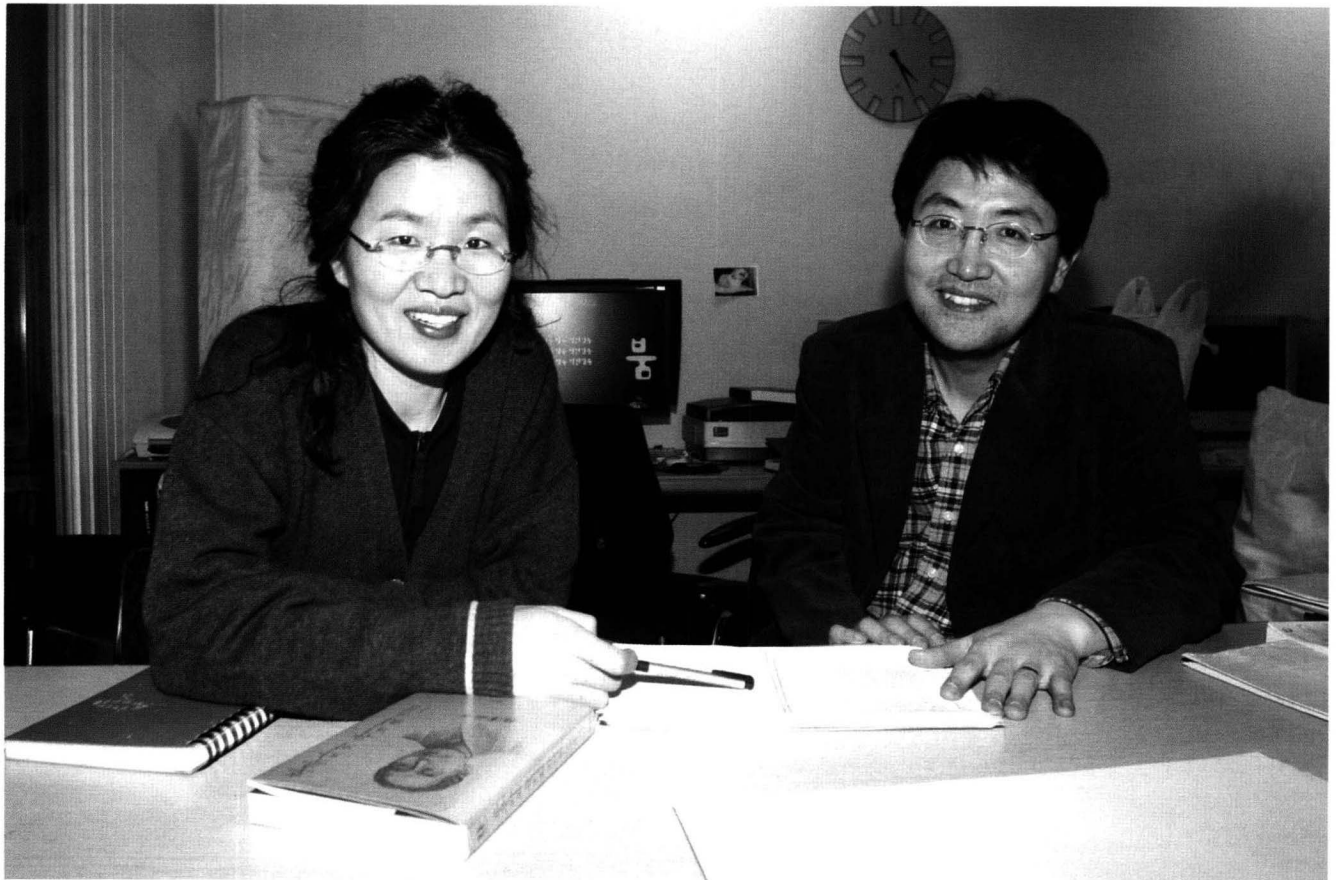
게도 남다른 의미를 던지며 오늘에 이르렀다.

"처음 나온 책들은 생각 외로 잘 나갔어요. 쉽지 않음에도 불구하고 참신함, 지적인 호기심을 유발하는 요소가 있었던 것 같아요."

이산의 토대 이론 《오리엔탈리즘을 넘어서》 《도쿄 이야기》

그중에서도 신생 출판사 이산의 성가를 크게 높인 대표작이 바로 《오리엔탈리즘을 넘어서》와 《도쿄 이야기》다. 강 대표는 "동아시아를 주제로 한 책을 내겠다고 늘 생각하고 있던 책 가운데 하나가 사이드(Edward W. Said)의 《오리엔탈리즘》이었다"며 "그러나 당시에 이미 시중에 책이 나와 있어서 출간을 망설였다"고 했다. 사이드의 책은 인문학을 공부하는 사람들간엔 '읽어야 된다'는 공감대가 형성돼 있었으나, 막상 책을 접해 보면 결코 낮이지 않은 담론으로 일관하고 있다. 강 대표는 "우리가 알고 있던 기존 이론들과는 전혀 다르기 때문에 그것과 비슷한 류의 저술 시각을 동아시아에 접목시킨 책이 있지 않을까 생각하던 참이었다."고 출간 동기를 밝혔다.

처음 이 책의 원본은 교보문고 원서코너에서 강 대표의 눈에 들어왔다. 저자가 재일교포 2세여서 더욱 관심이



부부이자 공동대표인 김현숙씨와 강인환 씨 큰 욕심없이 관심있는 책을 꾸준히 내는 것에 만족하고 있다.

갔다. 계약 당시 저자인 강상중 교수는 국내에선 별로 유명하지 않은 일본 국제기독교 대학 교수였다. 강 교수는 후일 계약을 끝내고 책이 나올 즈음 동경대 교수로 자리를 옮겼다. 동경대 개교 이래 최초의 한국 국적 교수인 셈이었다. 이 사실이 일본 아사히 신문에 크게 보도되고, 그 덕분에 이산의 첫 작품 《오리엔탈리즘을 넘어서》는 한결 세인의 눈에 들면서 스포트라이트를 받기에 이르렀다.

출판사 문을 열 때부터 강 대표는 책의 초판은 2,000부만 찍으면 괜찮은 거라 생각했다. 그러나 《오리엔탈리즘을 넘어서》는 첫 출간 서적이므로 3,000부로 늘렸다. 관련학과 교수들이나 번역자들에게 책을 무료로 배포하며 인심을 쓴 것도 간접적 광고 효과를 유발한 셈이다.

두 번째 책 《도쿄 이야기》는 일본이 에도시대에서 근대화하는 과정을 도쿄 서민들의 생활상을 통해 그려낸 책. 이는 편집자들 사이에서 잘 만든 것으로 소문나기도 했다. 사실 처음 시중의 반응은 《오리엔탈리즘을 넘어서》를 능가할 만큼 뜨거웠다. 내용이 어렵지 않으면서도 나이 든 계층들에겐 일종의 향수를 느끼게 해주기도 했다. 독자들의 호의적인 독후감과 편지가 줄을 잇기도 했다.

인력과 기획력 등 한계, 번역물 출간에 차중

이산의 책은 대부분 번역서다. 두 명이라는 인력의 한계를 극복키 위한 대안인 셈이다. 물론 이런 류의 시스템에 대한 비판적 시각 또한 없지 않다. 그러나 강 대표는 이런 시각에 대해 강하게 반박한다.

“우리나라 필자의 책은 기획 단계부터 어렵기 때문에 2인 시스템에서는 부담이 있죠. 그래서 번역서를 선택할 수밖에 없어요. 일각에선 또 우리 출판사가 유명 저자의 책만 골라 번역

출간 한다고 말하더군요. 그러나 그건 오해입니다.”

필자의 ‘브랜드’ 를 따지기 앞서 책의 내용과 콘텐츠를 면밀히 살핀 다음 출간 여부를 결정한다는 것이다. “출간을 결정한 후에야 비로소 저자가 유명인물임을 알게 되는 경우는 있을지 언정, 유명한 사람이기 때문에 책을 선정하는 경우는 없었다”는 강 대표는 “설혹 중국이나 일본사 분야에서 필명을 날리는 인물이라 해도, 정작 국내의 일반 독자들은 거의 모르는 사람이 대부분” 이라고 전했다.

번역서라고 해서 쉬운 것만은 아니다. 일정한 번역의 질을 유지하면서 책을 낸다는 것은 번역서의 가장 큰 어려움이다. 국내 필자의 책은 기획하는 데에 많은 시간과 공이 들어가는 반면 후반 편집 과정은 비교적 수월하다. 우리 말로 쓴 원고이기 때문에 문제가 있으면 저자와 직접 커뮤니케이션하면서 조절할 수 있다. 그러나 번역서인 경우는 원서 자체가 틀린 부분이 있을 수 있어, 일일이 사실 확인을 해야 한다. 그러다 보니 오히려 교열·교정하는 과정이 일반 국내 필자들이 쓴 책을 내는 것보다 오래 걸린다. 또 번역자들과 약속한 대로 스케줄을 준수하는 것도 힘든 일 중 하나다.

“처음에 언제까지 번역을 하기로 약속하더라도 그 약속이 지켜지기란 힘든 일이다.”는 강 대표는 “《현대 일본을 찾아서》 같은 경우 책이 나오기까지 사실상 5년 정도 걸렸다.”고 말했다. 심지어 출판사 나이와 비슷할 만큼 오랜 시간이 걸린 책도 여럿이다.

더디지만 꾸준한 이산의 발걸음은 최근 높아지고 있는 ‘동아시아’ 에 대한 관심과 맞물리며 한층 분주해지고 있다. “출판사 이름이 동아시아라는 곳도 있고, 대형출판사도 별도의 팀을 꾸려 동아시아나 중국 고전을 소재로 한 비슷한 책들을 쏟아내고 있어요. 그러나 돈벌이는 안된다는 점을 알만한 사람은 다 압니다. 그래서선 처음 의욕을 갖고 시도하다가 결국엔 흐지부지해지는 경우가 다반사죠.”



서교동에 있는 이산 사무실. 출판사 문을 연 이래 세번째로 옮겨 잡은 터다.

인터뷰_강인환 대표 “꼭 있어야 할 책 펴낸다” 욕심 없는 모범 군소출판사로 자족



“마케팅은 포기했어요.” 강대표는 천연덕스럽게 말했다. 전혀 심각하지 않은 얼굴이었다. 동아시아 관련 책을 40종이 넘게 출간해온 개성있는 출판사치고 너무나 뜻밖의 얘기다. 그러나 대표만 두 명일 뿐 직원도 없이 꾸러나가는 출판사로서 가장 힘들고 어려운 점이 ‘영업’이란 점을 생각하면 이해할 만하다.

“이쯤이면 자리를 잡은 것 아니냐 생각할 수도 있지만, 출판사로서 가능성의 50퍼센트는 포기한셈이죠. 물론 자리를 잡았다고도 하겠지만, 정말이지 절반은 포기했습니다.”

여는 누구처럼 ‘장차 규모가 커지면 종합 출판사로 발돋움하겠다’는 따위의 기대는 하지 않는다. 단지 묵묵히 좋은 책을 내고 싶어 한길을 걸어왔던 게 지난 10년간의 삶이다. 강 대표의 성격도 어느 정도 적용한 것일까. 현실적으로 불가능한 것은 일찌감치 체념하고 할 수 있는 일에 최선을 다해왔다. 그 덕분에 비록 기획부터 출간까지 대표 두 사람이 도맡아했음에도 확실한 독자층을 형성하기에 이르렀다. 거대 시스템을 갖춘 규모있는 출판사들도 어느 순간 이름없이 쓰러져 가곤 하는 출판계에선 매우 특이한 성공 사례인 셈이다. 하지만 강 대표는 손사래를 친다.

“대한민국 모든 출판사가 우리처럼 하면 안돼요. 그러다간 출판계 발전이 없어요. 우리가 하는 방식은 그냥 이런 류의 책을 낼 때 할 수 있는 방식일 뿐. 모든 책을 이런 식으로 낼 수도 없고 모든 출판사가 우리 같은 책을 낼 필요도 없죠. 사람들의 욕구가 모두 다른 만큼 그것을 맞춰주는 상업적 출판도 당연히 있어야 하고, 그런 출판사들이 출판계에서 제일 큰 역할을 하는 것이라고 생각해요.”

강 대표는 이산이 돈을 ‘굴리는’ 출판사가 아님을 강조한다. 설혹 제자리 걸음을 할지언정 몸집을 키울 수 있는 출판사가 아니란 얘기다. 하긴 조직이나 인력, 자본이 변변치 않은 군소 출판사 역시 출판의 다양성에 기여한다는 점에서 이산과 같은 출판사들의 설 자리가 확인된다고나 할까.

“‘대박’ 생각으로 출판사를 하면 당연히 망할 수도 있고 흥할 수도 있지만, 성실하게 열심히 책을 냈는데 망해서는 곤란하죠. 중요한 건 우리 같은 출판사들도 자신의 처지에 맞게 여유를 갖고 책을 낼 수 있는 그런 풍토는 마련돼야 한다는 것입니다.”

송보경 기자

개성있고 알찬 콘텐츠로 꾸준한 독자들 호평

번역서를 주로 출간함에도 불구하고, 원저자와의 계약이나 섭외로 힘들어 한 적은 그리 많지 않다. “책을 조금 내기 때문에 크게 문제될 것도 별로 없다.”는 강 대표의 말.

“번역서 같은 경우는 입도 선매를 한다든가 대박을 예상해 경매수준의 입찰이 이루어질 경우 골치를 썩는 경우가 있긴 하나, 이산과는 거리가 먼 얘기죠.”

별도의 마케팅은 전혀 하지 않는다. 그저 욕심없이 묵묵히 나아갈 뿐이다. 하긴 “그렇게 하지 않으면 아무일도 할 수 없다.”는 현실 조건도 크게 작용한 결과다. 잘 팔려서 많이 찍어내면 찍어낼수록 단가가 낮아지니 좋긴 하겠지만 마케팅 비용으로 나가는 돈이 그만큼 더 든다. 차라리 마음을 비우고 하던 대로 하는 것이 이익이란 생각이다.

나름대로 꾸준한 호응을 얻고 있던 이산도 월드컵 이후로 상황이 좋지 않다. 이는 인문서를 내던 중소형 출판사들 모두가 겪는 어려움이기도 하다. 상대적으로 경제·경영, 아동물 출판사들이 성장가도를 달리는 것과는 대조되는 모습이다.

그동안 4~5명의 직원이 이산을 거쳐갔다. 강 대표는 “우리같은 소형 출판사에서 만족한 대우를 받으며 일을 하는 게 쉽지 않을 것”이라고 말했다. 부부가 공동대표를 맡아 단출하게 출판사를 꾸려가다 보니 일손이 부족한 것도 당연지사다. 그럴 땐 “군더더기 일을 최소한으로 줄이는 수밖에 없다”는 것.

이산이라고 해서 꼭 ‘동아시아’에만 관심이 있는 건 아니다. ‘히스토리야 문디’ 시리즈는 아프리카, 이스라엘 등 그동안 출판이 안 되던 지역의 문명사, 문화사를 다룬 역사서다. 의외로 꾸준히 좋은 반응을 얻고 있다. 전혀 색다른 관심 분야의 책을 출간할 생각도 해봤으나, 현재로서는 구체적 계획을 세울 단계는 아니다.

“발터 벤야민 책을 펴내고 싶었지만 이미 다른 곳에서 출간한데다 마땅히 좋은 번역을 할 만한 사람이 한정돼 있어서 포기했어요.” 3월엔 《후쿠자와 유키치 자서전》이 나왔다. 역시 오랜 작업 기간을 거쳐 출간되는 작품이다. 어느 책이건 한권한권 정성없이 나오는 건 없겠지만 ‘이산’의 책은 특별히 한 사람의 손끝에 오래 머물다 독자와 만난다는 사실이 새삼스럽다. **한**



이산에서 나온 책들. 10년간 나온 책이 47종에 이른다.

취재_송보경 기자 사진_박신우 기자