

## 노력이 뒷받침 되어야 하는 직업, 번역가 번역가를 위하여

한겨레에서 번역 강의를 시작한지 5년은 된 듯하다. 벌써 20기를 가르치면서, 과학적 근거는 없지만 느낌으로 한겨레 담당자와 주고받는 농담 하나가 있다. 보통 한 기에 학생 수는 20명 남짓이다. 그 기준을 넘어서면 담당자가 “요즘 경기가 안 좋은 모양입니다”라고 말한다. 실제로 학생 수와 언론에서 말하는 체감 경기는 반비례하는 듯하기는 하다. 경기가 나빠지면 언제 해고될지 모른다는 걱정에 번역이라도 배워두자는 생각인 것이 아닐까? 여하튼 나는 한겨레 수강생 수에서 우리나라 경기를 읽는다.

글\_강주현

### 번역, 과연 직업이 될 수 있을까?

번역에 대한 관심이 폭넓어진 것은 사실인 듯하다. 통·번역 대학원이 여러 곳에 있기는 하지만 번역 대학원을 졸업했다고 출판 번역에 필요한 준비를 끝냈다는 등식은 성립하지 않는다. 실제로 번역 대학원을 졸업하고 한겨레에서 내 강의를 듣는 학생들이 적지 않다. 학생들이 대학을 졸업하고도 기업체에 입사해서 다시 연수 교육을 받는 것과 마찬가지로 할 수 있다. 더 심하게 말하면, 번역 대학원에는 미안하지만 적어도 출판 번역에서는 번역 대학원이란 중간 과정이 필요 없을 수도 있다.

요즘들어 번역에 대한 관심이 일반 대학원에도 확대되기 시작한 듯하다. 더 확대해서 말하면, 학부생에게도 번역이란 직업을 소개하려는 노력이 엿보인다. 올해 들어, 두 대학에서 “출판 번역이 무엇인가?”라는 주제로 특강을 했다. 한 대학에서는 학생회의 초청이었고, 다른 한 대학에서는 한 학과장의 초대였다. 또 한 대학에서는 12월 초에 역시 출판 번역을 주제로 강연을 해달라고 했지만, 내가 그 모임의 성격에 맞게 다른 주제로 바꾸었다. 이처럼 이제는 대학에서도 번역 이론을 떠나 실무적 차원의 번역에 관심을 기울인다. 여하튼 두 곳 모두에서 의외로 많은 학생이 모였다. 번역에 진지한 관심을 보였고 많은 질문이 있었다. 특히 번역이 아르바이트가 아닌 직업으로 가능할 수 있는냐는 질문이 있었다. 내 대답은 언제나 똑같다. “각자 하기 나름!”

물론 그 질문은 번역만 해서 먹고 살 수 있는냐는 뜻이다. 이런 식으로 해석해도 대답은 똑같다. 무엇을 먹느냐에 달렸다. 그런 의미에서 ‘각자 하기 나름’이다. 그럼 어떻게 해야 할까? 일반 직장인처럼 아침 9시부터 저녁 6시까지 번역에 열중하면 될까? 그럼 가능할 수 있다. 하지만 번역거리를 어떻게 꾸준히 출판사에서 공급받느냐가 문제다. 그럴 수만 있다면 행복한 번역가다. 전에도 말했듯이 번역가는 개인 사업자다. 개인 공장을 운영한다면 기계를 돌릴 주문을 받아야 한다. 여기서도 개인의 능력에 따라 차이가 난다. 흔히 번역에 처음 입문한 번역가가 출판사와 인연을 맺기가 무척 힘들다고 말한다. 내 생각에는 번역가와 출판사의 관계만이 그런 것은 아닌 듯하다.

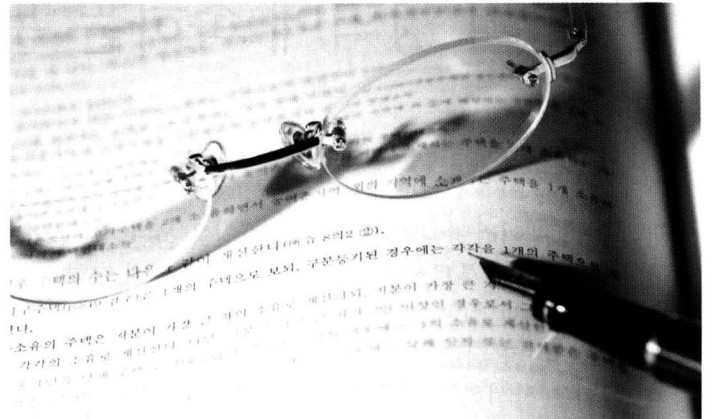
공장을 처음 시작하는 사람이 주문을 받기도 어렵기는 마찬가지다. 물론 그런 사람은 인연을 기초로 시작하지 않느냐고 반문할 수 있다. 번역가도 이런 저런 인연을 바탕으로 번역을 시작하는 경우가 비일비재하다. 인연을 기초로 시작했더라도 납품한 물건이 불량이라면 거래는 끝이다. 번역가와 출판사의 관계도 예외가 아니다. 번역을 향한 열정이나 실력은 충분하지만 아무런 인연이라고 없는 사람은 어떻게 해야 하는가? 맨땅에 헤딩하는 식으로 출판사의 문을 두드려야 하는가? 이런 질문이 충분히 있을 수 있다.

#### 구멍가게와 편의점

대형 할인마트가 생기면서 구멍가게가 죽었다고 말한다. 실제로 옛날처럼 구멍가게를 보기가 힘들다. 통계수치로도 이런 현상은 뒷받침된다. 그런데 주변을 둘러보면 구멍가게를 대체하는 조그만 가게들이 있다. 바로 24시 편의점이다. 구멍가게와 편의점이 어떻게 다르기에, 대형 할인마트의 출현에도 다른 운명의 길을 걸을까? 극단적인 판단인지는 모르지만, 구멍가게가 우중충하다면 편의점은 환하다. 하여간 이 둘에서 느껴지는 기분이 다르다. 구멍가게나 편의점에 갖춰진 물건이 똑같더라도 편의점은 대기업을 등에 업고 있어 어딘지 모르게 믿음이 간다. 하지만 이런 겉모습의 차이만이 있는 것이 아니다. 가게에 물건을 갖춰놓고 판매하는 방식이 다르다.

이쯤에서 번역에 입문하려는 번역가를 구멍가게나 편의점에 비교해 보자. 혼자서 고군분투하며 출판사와 접촉하려는 번역가는 구멍가게라 할 수 있다. 손님인 출판사가 찾지 않는다. 반면에 편의점인 번역가는 똑같은 입문자라도 출판사와의 접촉이 가능할 수 있다. 왜 그럴까? 대기업을 등에 업기 때문이다. 그렇다고 내가 여기에서 말하는 대기업 노릇을 해야 할 주체는 번역 회사는 아니다. 번역 회사의 착취에 대해서는 귀가 닳도록 들었다.

작년 이맘때 나는 신입 번역가를 위한 공방을 이야기했다. 르네상스 시대에 화가를 키웠던 공방을 염두에 두고 한 말이다. 이미 중견으로 활동하는 화가들이 공방을 열어 그림에 재주있는 사람을 가르치고 후원자를 구해주었듯이 기존 번역가, 즉 이미 번역가로서 자리를 굳힌 번역가



들이 번역에 꿈을 둔 사람들에게 그런 역할을 해주지는 뜻이었다. 앞의 식으로 말하면, 중견 번역가들이 편의점에 물건을 공급해주는 대기업 역할을 해주지는 것이다. 번역가를 구멍가게로 내버려두지 말고 편의점으로 재포장시켜주는 것이다. 물론 대기업이 편의점 하나를 새로 낼 때는 입지 조건을 꼼꼼하게 따지고 개인 사업자에게 일정한 조건을 요구한다. 중견 번역가가 함께 공부하고 번역할 사람들을 그렇게 까다롭게 뽑아서 하나의 집단을 이룬다면 어떻게 될까? 중견 번역가는 많은 출판사를 접촉한다. 한 마디로 출판사들과 인연의 끈이 길고 다양하다. 그런 인연을 최대한 활용해서 신입 번역가들에게 번역의 기회를 줄 수 있을 것이라 생각한다. 그러나 르네상스 시대에도 공방에 들어갔다고 모두가 직업 화가가 된 것은 아니었다. 번역도 마찬가지다. 내가 작년부터 시작한 이 일을 지금 평가해 보면 성공 반 실패 반이다. 달리 말하면, 번역가로서 입지를 조금씩 굳혀가는 사람이 있는가 하면 그렇지 못한 사람도 있다. 요컨대 집단에 속해 편의점으로 포장되어 번역의 기회를 얻더라도 직업적인 번역가로서 성공과 실패는 “각자 하기 나름!”이란 사실을 재확인할 뿐이다. **☞**

강주현님은 언어학 박사이며 전문번역가로 활동중이다. 한국외국어대학교 불어과를 졸업하고 동대학원에서 석·박사 학위 취득, 프랑스 브장송 대학에서 수학했다. 역서로는 《모리와 함께 한 화요일》 《선물》 《나의 프로방스》 《게으른 산책자》 등 100여 권이 있다.