

※ 본 아티클은 CMP MEDIA LLC와의 라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩니다

Gamasutra.com

게임 법칙 : 유능한 상담

Tom Buscaglia

2007년 6월 27일

http://www.gamasutra.com/view/feature/1497/game_law_competent_counsel.php

지난 3 월 GDC 에서 나와 맞지 않는 쌀쌀맞고 역겨운 녀석과 계약을 맺는 불운이 있었다. 일상적인 야근과 평상시보다 못한 수면으로 인해 매우 힘든 아침을 보냈다. 행사를 며칠 앞둔 어느



날, Marriott 호텔에서 여러 잔의 커피를 마시며 아침을 먹던 중 근처 테이블에 앉은 사람들이 눈에 들어왔다.

솔직히 말해, 그들의 대화를 직접 듣지는 못했기에 일어난 일에 대한 내 표현이 사실이라는 걸 증명할 수는 없다. 하지만 그 상황은 정말 그렇게 보였고 내 직감을 믿으려고 한다. 게다가 이 기사의 목적과 그 상황의 사실 여부는 문제되지 않는다... 단지 요점을 끌어내는데 효과적인 방법으로써 이 이야기 전체를 구실로 삼고자 한다.

테이블 한쪽에 앉은 젊은 여성과 남성은 평범한 스타일의 옷을 입었고 풋내기 개발자처럼 보였다. 반대편에 앉은 사람은 많지 않은 나이에

넥타이가 없는 정장을 입고 있었다.(퍼블리셔 회의로 가정) 테이블에는 서류가 놓여져 있었고, 퍼블리셔의 대표는 서류를 통해 이 풋내기 개발자들에게 계약서의 조항에 대해서 설명하고 있었다. 거기에 써있는 건 첫 계약에 대한 내용이 아니라 재앙이 쓰여있을 지도 모르는데 말이다.



소름이 끼쳐 자리에서 일어나 옆 테이블로 가서 멈추게 하고 싶었다. “별일 아니잖아” 라고 여러분은 말하겠지만 어찌됐건 그들은 사인을 하지 않고 있었다. 그들은 대표가 말하는 걸 믿거나 신용하는 듯한 조짐을 보이지 않고 있었다.

그들은 계약서 조항에 대해 명확히 하기 위해 전문 변호사나 비즈니스 에이전트를 동행해 의논을 해야 했다. 그 상황에서 정장 차림의 남자는 상당히 신뢰할만한 사람으로 보였고 확실히 그들보다 그 분야에 대해서 많이 알 것이다. ‘이 사람보다 더 이것저것 확인하기에 적절한 사람이 있을까? 이 사람은 손해를 주지도 속이지도 않을 거야...’ 과연 이 믿음이 옳을까? 천만에!

분명 게임 거래를 처음 해보는 사람도 업계에서 잔뼈가 굵고 경험 많은 베테랑과 큰 거래를 성사시킬 수는 있다. 하지만 이 퍼블리셔의 대표보다 더 많은 거래를 해봤겠는가? 훌륭한 게임을 만드는 것과 훌륭한 게임 거래를 하는 것을 확실히 별개의 문제다.

처음 거래를 할 경우 되도록 많은 정보를 얻어야 하는 것은 당연지사이다. 그런데 퍼블리셔의 대표란 작자가 훌륭한 사람이건

마음에 들었던 상관없이 이 사람은 거래 당사자가 정보를 얻어낼 최후의 1인일 뿐이다.

첫째 - 분명한 사실. 대표란 작자가 당신의 게임을 얼마나 좋아하던 간에 (물론 그렇지 않다면 계약에 나서지도 않았을 것이지만) 이 남자는 본인의 회사를 위해 일한다는 걸 잊지 말자. 이것이 의미하는 바의 핵심은 그는 거래의 상대방에 있고 충성을 바쳐야 하는 고용주에게 실질적인 책임을 가지고 있다는 것이다.

더 중요한 건 그가 게임 거래에 있어 개발자의 경험이 없다면(일부 퍼블리셔 대표는 경험이 있다) 진정 여러분을 돕고 싶어 할지라도 거래에 있어 개발자의 입장을 알지 못한다. 현실은 여러분이 질문을 하면 그들은 거래의 일부로서 답변을 할지라도 이 퍼블리셔의 대표들은 거래에 대해 여러분이 명확한 정보를 알 수 있도록 충분히 알려주지 않는다는 것이다.

둘째, 여러분들은 퍼블리셔의 대표가 거래에 있어 즉각적인 영향력을 가진 사람임을 인지해야 한다.

그는 상황을 “아는” 사람이고 여러분은 모른다! 자 보자. 퍼블리셔 대표가 훌륭한 사람이고 여러분을 돕고 싶어 할지라도 여러분은 비즈니스라는 게임에서



상대적으로 경험 부족을 내비침으로써 교섭에 있어 우위를 포기하게 되는 것이다.

잠재적인 사업 상대에 대한 첫인상은 관계가 지속되는 동안 쉽사리 바뀌지 않는다. 게다가 의도적으로 여러분의 순진무구함을 이용하지는 않을지라도 진행과정과 기대치에 대한 확고함이 없는 걸 알게 되면 그들은 거래를 전체적으로 지배하게 된다. 잠재적인 퍼블리셔

상대에게 여러분이 얼마나 순진한 사람인지 보여줄 필요는 전혀 없다는 것이다.

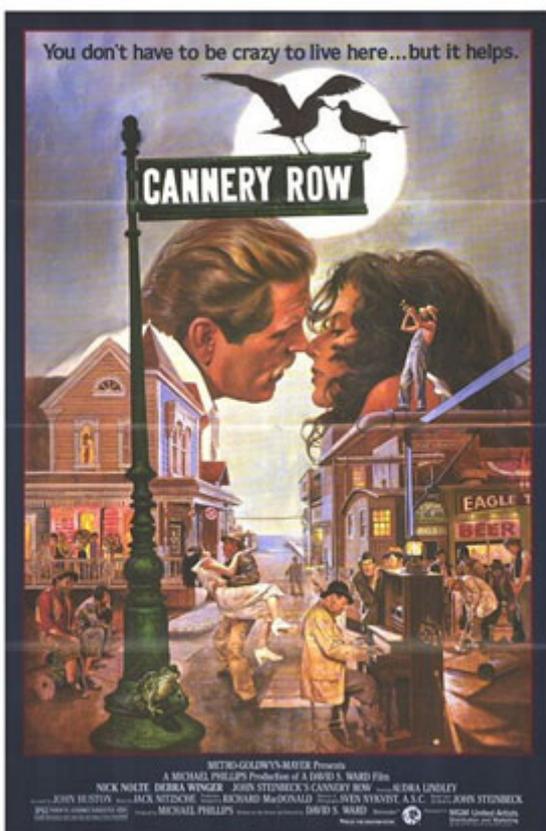
결국, 풋내기 개발자라도 계약에 앞서 사전에 비즈니스 경험을 가진 사람들과 접하고 이들을 통해 여러분이 얼마나 유능한지를 퍼블리셔 대표가 믿게 하면 여러분의 권리와 요구에 적합한 계약을 맺기가 훨씬 용이해진다.

이것은 여러분이 자신의 사업적 통찰력 수준을 허위로 전달하라는 말은 아니다. 단지 여러분의 사업적 통찰력이 부족함을 광고하지는 말라는 말이다. 차분하게 시간을 가져라. 일을 망치지 말고 경솔하게 굴지 말라. 여러분의 작품을 시장에 발매하게 도와줄 수 있는 사람은 어차피 그 작품에 관심이 있을 것이기 때문이다. 결국, 여러분은 꿈의 사업에 와있는 것이다. 여러분의 꿈을 실현시키는 것이 바로 개발자가 할 일이다. 그러니 풋내기 “여학생” 처럼 굴지 말라. 누군가가 여러분의 작품을 마음에 들어 하면 여러분은 성공을 시작하는 것이다. 실제로 일어나는 일이다.

아마 여러분이 바라는 정도는 아닐지라도 이런 일은 매일 일어난다.

여러분의 비장의 무기를 숨겨라. 거래의 첫 징조에 들떠 앞서가지 말라. 거래에 있어 휘둘리지 말라. 여러분이 협상에 들어갈 정도로 운이 좋다면 여유를 가지고 천천히 진행하라.

Steinbeck 의 “Cannery Row” 라는 영화를 보면 해양 생물학자역의 Nick Nolte’ s 가 흥등가 창녀 Suzy DeSoto 역의 Deborah Winger 를 데리고



근사한 곳에서 저녁을 먹는 장면이 나온다. 그런 곳에 생전 가본 적이 없는 그녀는 식사 순서가 어떻게 되는지 수많은 포크와 스푼 등을 어떻게 사용할지를 걱정한다.

그녀는 천천히 식사 내내 Doc 보다 한 박자 늦게 행동하고 거울처럼 그를 따라 함으로써 상황을 헤쳐나갔다고 당시의 경험을 이야기한다. 결국 그녀는 식사를 마치게 되고 거울처럼 따라 한 것은 적중한다. 식사 내내 그녀가 그렇게 잘 해내리라고는 누구도 짐작조차 하지 못했다.

이와 동일하게, 거래를 진행할 때 여유를 가지고 여러분의 경험이 없음을 광고하지 말라. 모든 사람은 기본적으로 자신이 협상하는 상대가 자신만큼 유능하다고 가정하기 마련이다. 다름을 보여주지 말라. 이런 점들을 활용하면 이쪽 사업을 시작하는 다른 사람들이 제안 받은 수준보다 좋은 조건으로 계약을 할 수 있다.

모든 개발자들이 첫 거래에서 실패한다는 것은 모든 상황에 적용되지는 않는다. 또한 그럴 필요도 없다. 그러니 여유를 가져라... 일은 잘 풀릴 것이다. 난 이 이야기가 Marriott 호텔에서 목격한 두 남녀들에게 도움이 되기를 꼭 바라는 바이다.