



※ 본 아티클은 CMP MEDIA LLC와의 라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩니다

빌 로퍼의 힘겹게 얻은 지혜 (The Hard-Won Wisdom of Bill Roper)

벤 프리츠(Ben Fritz)
가마수트라 등록일(2009.05.15)

http://www.gamasutra.com/view/feature/4026/the_hardwon_wisdom_of_bill_roper.php

1990년대 독창적인 <워크래프트>와 <디아블로 시리즈>의 등장에 핵심적인 역할을 담당했던 베테랑 게임 개발자 빌 로퍼가 최근에 가마수트라와 자리를 함께하여 자신의 커리어 폭을 되돌아보았다.

<헬게이트: 런던>이 대중의 관심 속에 침몰한 이후 깃 소리를 내며 멈춰선 2003년 플래그십 스튜디오(Flagship Studios)의 공동창업자로서, 파워에 오른 블리자드(Blizzard)를 이면에서 보조한 인물들 중 하나로 매우 크게 성공한 이후에 조차도 그는 순탄치 않은 커리어 굴곡을 겪었다.

현재 몸 담고 있는 아타리(Atari) 산하의 크립틱 스튜디오(Cryptic Studios)에서 곧 선보일 슈퍼히어로 MMO <챔피언 온라인>의 디자인 디렉터로 일하고 있는 로퍼는, 이러한 대대적인 경력 회고를 통해, 채용에 관한 것부터 자신이 배운 고통스러운 교훈들에 이르기까지, 그리고 실패가 어떻게 성공보다 더 많은 가르침을 줄 수 있는지, 모든 것을 논의한다.

현 경제상황 속에서 직업시장의 관점에서는 어떻게 보고 계십니까? 게임 분야에 젊은 친구들이 여느 때보다 더 많은가요? 그리고 고용을 들여다보았을 때는 분명, 몇 년 전에 비추어 활용할 수 있는 경력자들이 더 많아 졌다고 생각되는데.

빌 로퍼: 그래요, 양 방향 모두에서 분명히 대단히 밀려들고 있지요. 더 많은 학생들이 유입되는 것을 볼 수 있습니다. 지난 3 년간 게임관련 학위를 가지고 우리 업계에서 특정 교육을 받고 들어오는 학생들이 엄청나게 유입되는 것을 보고 있습니다.

항상 게이밍에 관심을 가지고 뛰어들고 싶어 하는 젊은 친구들이 일정 수준은 있어 왔다고 생각하지만, 지금은 이들이 훈련과 능력, 그에 따르는 일정한 기본 지식을 가지고 나타나는 것을 볼 수 있습니다. 그렇지만 동시에 경제상황으로 발생한 일 때문에 큰 퍼블리셔들이 사람들을 해고하고 작은 독립회사들은 문을 닫는 바람에 정말 경력자들이 많습니다.

그러다 보니 고용 측면에서 보면 아주 구미가 당기는 시기입니다. 꽤 폭넓은 다양한 레벨의 능력과 배경을 이뤄낼 수 있으니까요. 사실상 팀을 구성하려고 할 때 아주 도움이 됩니다. 최고 경영진이나 임원급으로 좀더 경력이 있는 사람들을 구하고 있다면, 바로 찾을 수 있지요.

들어오는 사람들도 열성적으로 배우려고 하고 스스로 무엇을 할 수 있는지 확인하고 싶어합니다. 그런 엔트리 레벨의 사람들을 받아들이는 데도 역시 들어오는 사람들이 많습니다.



아타리/크립틱 스튜디오의 <챔피언 온라인>

이것은 지난 몇 년간 일어나고 있는 일인데요; 이런 특정 게임 학위들을 가진 사람들에서 보셨을 겁니다. 인문학 학위를 가지고 게임회사 같은 데서 인턴을 했을 법한 이들과

대비되어 꽤 새로운 현상인데요. 사람들을 두 가지로 볼 수 있다고 생각하십니까? 게임 학위를 가진 사람과 다른 사람들 간에 흥미로운 차이점이 있나요?

BR: 분명히 두 가지 모두입니다. 반드시 게임 학위를 가지고 들어오는 것이니까, “그래, 그렇다면, 훨씬 뛰어나겠군” 하고 생각하지는 않아요. 분명히 이해수준은 더 높고 어휘는 더 나올 것으로는 생각합니다; 본격적으로 시작할 수 있는 능력은 훨씬 더 나은 사람들이지요.

모든 회사와 모든 팀은 각자만의 뉘앙스, 그들만의 일하는 스타일과 그들만의 기술들을 가지고 있으니, 언제나 그런 학습곡선이라는 것이 있을 겁니다. 하지만 실제로 게이밍 학위 프로그램을 이수한 학생들이 들어오는 것을 보면, 일반적으로, 그들이 그랬다는 것을 그냥 알게 됩니다…

그들은 기존선 지식의 더 높은 학위만 가지게 될 가능성이 있습니다. 그 단계를 내부 단계로 끌어올려 회사에서 시작 레벨의 무언가를 합니다.

아마도 좀더 큰 그림으로 넘어가서 지금 우리에게 전하고 계시는 몸소 터득하신 교훈들에 대해 생각해 보고 싶었는데요. 먼저 시작할 지점은 블리자드와 거기에서 보낸 모든 시간이라 생각합니다. 블리자드에 계셨을 때를 돌아보고 지금 하시고 있는 일을 볼 때, 게임 디자인의 - 물론 특히 MMO 게임 디자인의 - 관점에서 블리자드에서 본을 얻어 지금도 분명히 크립틱에서 그것을 활용하시면서 스스로 깨닫는 중요한 교훈들은 어떤 것이 있을까?

BR: 와우, 그러니까 제 말은, 많다는 거지요. 블리자드는 내가 시작했던 곳이고, 정말로 그로 인해 이 분야에서 성장하고 사람들과 매우 실제로 배울 수 있는 꽤 대단한 기회를 가졌습니다. 저로서는, 내가 프로그래머가 아닌 그 이상한 공간에 있으면서, 나는 아티스트인데… 항상 소프트한 스킬이라는 것이 있지요…

디자인이나 프로듀싱 같은 그런 것들 - 거기에는 어디서 가르침 받을 수 있는 기술이라는 경향은 덜한 편입니다. 배울 수 있는 디자인 이론들이나 뭐 그런 것들은 있지만, 단지 타고난 능력 레벨이 있고 나서 그것을 하면서 연마하는 부분이 아주 크지요.

개인적으로 항상 프로그래밍, 미술, 음악, 사운드 분야는 그런 레벨의 타고난 능력이 반드시 있어야 한다고 생각하지만, 이런 것들은 사용하는 기술들입니다. 그러니까 누군가를 일정한 레벨에 이르게 할 수는 있지만, 프로듀싱을 처리하는 일은 더 힘들지요. 그리고 모두가 얻는 책들이 있는 것과 같습니다.

블리자드에서는 우리가 그렇게 하지 않는 편이었다고 생각했습니다. 프로젝트의 커다란 그림에 대한 비전을 유지할 수 있는 데에는 느낌이라는 것이 더 컸습니다. 우리는 한번도 둘러앉아, “앞으로 스크럼 프로그래밍을 하겠다” 라든지 온갖 용어들, 페어 프로그래밍이나, “TS 를 이용하게 될 것이다”라는 이런 모든 말을 한 적이 없었지요.

오히려, “모두 더 나은 프로젝트를 위해 일한다”는 것이 더 컸던 것입니다. 그것은 정말 대단한 일이었다고 생각하고 그래서 지금 <챔피언 온라인> 팀을 이끌면서도 여전히 그렇게 하고 있습니다. 모두 문 밖에서 자신의 자아를 체크해야 하지요.

원가 특별한 프로세스 같은 것을 가지고 있지 않으려면 사람들과의 신뢰가 돈독해야 한다는 말씀이신 것 같은데. 그런 것은 쉽게 실패할 수 있을 텐데...

BR: 그래요, 블리자드가 그랬다는 것은 아니고 물론 현 시점에 프로세스가 없다는 것은 아니지만, 아시다시피 우리 업계에서 표준 전문용어가 된 버티컬 슬라이스(vertical slice)같은 이 모든 것을 우리는 결코 하지 않았다는 말이지요. 그 보다는 오히려, “게임을 위해서 탄탄한 아이디어인가? 밖에서 볼 수 있는 것을 빨리 처리해서 좋은 것이 될지 스스로 증명해보고, 그리고 나서 해보자” 하는 쪽이었습시다.

그때 이후 심지어 지금까지도 제가 지닌 어조는, “큰 그림의 목표가 무엇인가?”라고 생각합니다. 상황의 수렁에 빠지지 말아라. 효과 없는 디자인 문서나 최초 아이디어의 노예가 되지 말라. 밖으로 던져버리고 싶어 해야 한다.

마치, “아, 안 돼, 고쳐야겠어. 내가 생각했던 대로 되고 있지 않아”라는 말과 대조적으로 “그래, 스킬이나 스피, 아이템이 머리 속에서 디자인하고 의도했던 대로 되고 있지 않은 것은 알지만, 정말로 재미있으니, 그것은 그대로 두자”고 하는 것처럼. 상관 없어요. 재미있나? 즐거운가?

그렇다면 당신들이 재미있다고 생각하는 것을 신뢰하는 것에 근거하는 건가요, 아니면 수많은 테스트에 의한 건가요, 아니면 둘 다에 가까운가요?

BR: 아, 둘 다입니다. 항상 커뮤니티와의 상호작용에 대한 것이지요. 아시다시피, 베타 테스트 시간은 많을수록 좋습니다. 사람들 앞에 놓는 거지요. 게임을 어디든 사람들이 볼 수 있는 곳으로 밀어 내보려고 할 때는 항상 정말로, 정말로 친구와 가족들이라는 그런 것으로 시작합니다. 아는 사람들을 끌어들이는 겁니다. “이봐, 이 게임 한번 해 봐, 어떤 것 같아? 괜찮아? 재미있게 하고 있어?” 아시다시피 그들이 플레이하는 것을 관찰하면서.

게임을 보여주는 것은 블리자드가 항상 그랬고 지금도 그렇듯이 또 다른 문제입니다. 지금 훨씬 더 많은 회사들이 하고 있는 것은, 게임을 E3 에 가지고 간 다음 개발자들을 E3 로 보내는 거지요... 게임을 올려 가동시키고 나서 사람들이 그것을 플레이하는 것을 관찰하면서 생생한 유저와의 상호작용을 보는 것만으로도 정말로 학습효과가 있습니다.

그리고 프로듀서로서의 위치에 있는 분으로서 분명히 흥미롭겠습니다. 프로듀서는 보통, “자, 이 날짜가 데드라인이야, 우리가 가진 예산이 이 만큼이야, 이 사람에 대한 버디컬 슬라이스가 있어야 해” 라고 하는 사람으로 생각하는데. 프로듀서에게는 매우 흥미로운 일이 틀림없는 그런 환경인 것 같군요.

BR: 글썄요, 제 말은 그러니까, 이 모든 것들을 하기는 해야 합니다. 버디컬 슬라이스라는 부분은 아니지만, 여전히 예산에 주의를 기울여야 했고 날짜는 맞추어야 했지요. 블리자드는 확실히 정상은 아닌 것 같습니다. 그것을 보고, “자, 블리자드 모델을 이용해야겠어”라고 말하기는 매우 어렵고 위험한 일입니다. 왜냐하면 시작 단계에서 모기업의 절대적인 후원이 꽤 많이 있어야 하기 때문이지요. 지금의 블리자드는 돈을 정확한 공간에 삼질해 넣을 사람들을 고용합니다. (웃음).

하지만 예전에는 상황이 그렇지 않았고, 데이빗슨 앤 어소시에이츠(Davidson & Associates)에 의해 처음 인수되었을 때부터 늘 지원이 있었지요. 밥과 잰 데이빗슨은, “보게, 우리는 그저 자네들이 하는 일을 하길 원하네; 단지 그것을 우리를 위해 해 주기를 원할 뿐이야. 그렇게 하기 위한 지원은 틀림없이 하겠네” 라고 말했었지요.

이것은 수년간의 블리자드에 대한 소유권, 그들을 소유했던 회사들에 있어 극히 행운인 결합이라고 생각합니다; 그리고 우리는 그것을 지키기 위해 언제나 열심히 싸웠습니다. 석 달이건, 여섯 달이건, 일 년이건, 우리가 필요로 하면, “좋아, 그게 중요하다는 것을 알겠네” 라고 말해 줄 돈 가진 사람들로부터의 신뢰와 지원이 거기에 있어야 했습니다.

그런 점에서 수년 후에 <월드 오브 워크래프트>로 진입했을 때 MMO 개발에 대해 뭔가 특별한 것이 있었나요? 지금까지 말씀하시던 그런 것과는 다른 특별한 교훈들이 있었는지? 왜냐하면 이것은 프로세스가 더 긴 것이고, 세계를 창조한다고 하는 것은 매우 다른 문제인데...

BR: 제가 직접 WoW 에 했던 일은 많지 않습니다. 그 시점에 나는 블리자드 노스(Blizzard North)로 승진해 옮겼고, <디아블로 II>, <D2X>, 그리고 그



후에 우리가 떠나기 전에 하던 프로젝트들을 하고 있었지요. 결국 <월드 오브 워크래프트>가... 블리자드의 어떤 게임도, 한번이라도 돌려앉아서, “자, 이 게임 6 백만 카피를 팔겠다” 라고 말한 것으로는 생각하지 않습니다.

<월드 오브 워크래프트>에 대해 기억나는 것은 분명 한 시점에 스트라이크팀 미팅에서, 그게 디렉터의 팀 미팅이었는데, 돌려앉아서 게임 개발기간이 얼마나 길었는지 검토해보니, 모든 사실이 이렇게 말하고 있더군요. “그런데 말이야, 우리가 백만 명의 유저를 얻어야 하겠는데. 우리 돈을 결국 회수할 수 없겠어.”

엄청난 투자였습니다. 그리고 솔직히 그 이유는 우리가 멀티플레이어 게임을 구축하는 것과 똑 같은 방식으로 MMO 를 구축하고 있었기 때문이라고 생각합니다. 모든 면에서 그것은 완전히 다른 스케일의 게임이었는데, 우리는 다른 모든 것에 접근했던 것과 똑 같은 방식으로 거기에 접근했던 거지요. 그러니까 그 말은 우리가 최상의 툴을 갖고 있지 못했다는 의미였습니다.

요는 자동화된 테스트로 휩쓸어 버리고 말 것에 주로 무식한 완력을 엄청 쏟아 부은 것이었습니다. “그래, 좋아, 하루 24 시간 일주일에 7 일간 교대로 친밀하게 교감할 140 명의 테스터가 있어야겠어.” 개발팀 규모는 결국 100 명이 넘었습니다. 특히 <워크래프트>의 초창기에는, “그래, 우리는 MMO 를 만들고 있고, 이게 그런 것들을 만드는 방법이다”라는 것으로 이행하는 중간과정이 없었어요. 왜냐면 실제로 “그런 것들을 만든 방식”이라는 게 없었으니까요.

미국에서 성공 수준이라고 할 만한 것은 정말로 두세 개였지요. 이것을 다시 생각하는 것은 어찌 보면 미친 짓이지만, WoW 가 세상에 나려고 준비하고 있을 때의 가장 큰 미국산(또는 아마도 서구산도) MMO 는 <에버퀘스트>였습니다.

그리고 한때 이들의 최고기록은 유료회원 34 만 5 천 명인가 그랬습니다. 그리고 여기서 우리가 한 말은, 늘 하던 대로 하면서 흘러온 개발 방식 때문에, “세상에, 우리는 세 배는 되어야겠군”이었던 겁니다.

그렇다면 그 말씀은, “갑소사, 우리가 무슨 일을 하고 만 거지?”하는 말처럼 들리는데요.

BR: 분명히 그랬습니다. “도대체 이 일을 어떻게 하면 좋을지?” 그러다가, “이런, 할 수 있을까?” 하는 그런 거였지요. 30 만 명이 터무니없는 숫자였거든요. 지금 불리한 면은 사람들이 <월드 오브 워크래프트>의 성공만 바라본다는 것, 발매사건 팬들이건, 모두가 그

성공만 보면서, 이렇게 말한다는 거예요. “어, 그래, 대단한 MMO 라고? 그렇다면 1 천 1 백만이네.”

그렇지 않습니다, 그건 유일한 거예요. 그렇게 했던 유일한 게임입니다. 이것 말고 서구에서는 심지어 근처에라도 간 적도 없지요. 그리고 저는 이것이 기대로서 또는 공격 목표로서 바라보아 진다는 관점에서는, 어려운 일이라고 생각합니다. 계속 공격하려고 애쓰기에는 아주 터무니없는 목표지요. “오, 가서 이것과 경쟁할 MMO 를 만들어야지.”

대충 건너뛰어서, 지금의 크립틱이든 플래그십이든 어디든 거기 계신다는 관점에서 말씀하실 수 있겠습니까만... 특히 MMO 를 볼 때, 다른 스케일의 MMO 를 만들 수가 있나요, 또는 대규모(massive)이기 때문에 말 그대로 대규모(massive) 게임이니까, 꼭 그렇게 일정 범위까지는 크고 광대한 최소한 이삼 십만 명을 갖고 있어야 하는지?

BR: 아니죠, 어떤 사이즈든 가능합니다. 예를 들어, <퍼즐 해적>같은 게임을 보면 그렇지 않습니까? 그것도 MMO 이고, 정말 좋은 게임이지요. 마지막으로 기록을 깬 것이 언제인지는 모르겠지만, 분명히 3, 4 만 명으로 잘 돌아갈 수 있었습니다. MMO 이지만 그저 다른 오디언스를 가진 다양한 스케일로 제작되는 게임들이 있지요.

크립틱에서는... 두세 가지 특정 장르에 접근하고 있습니다. 훨씬 규모가 커진 MMO 는, <월드 오브 워크래프트> 효과의 이면이라고 하겠는데, 그것을 플레이하고 관심을 가지고 있는 사람들이 많습니다. 우리는 코믹 장르와 수퍼히어로, 흥미요소에 접근하는 중입니다... 다시 한번, 개봉된 영화들로 큰 인기 상승을 보았던 그런 또 다른 영역 속에 있는.

바다 건너 곧바로 한국과 중국을 보게 되면, 그들은 MMO 를 미친 듯이 만들어냅니다. 마치 한두 주마다 새로운 것이 나오는 것 같아요. 게다가 사이즈니 복잡성 레벨도 제 각각이지요. 어떤 것들은 정말로 강렬하면서 정말로 게임 숙련공 같은 탐구하기조차 어려운 것도 있고; 10-12 세쯤의 아이들을 위해 디자인 되어 엄청 단순한 것들도 있습니다.

저 밖에서는 정말로 광범위한 MMO 유형들을 만날 수 있으며, 그것을 어떻게 제작하고, 거기에 대해 어떤 생각을 했는가에 따라서, “적은” 수의 플레이어가 하면서도 완전히 지속 가능한 비즈니스 모델이 될 수도 있다고 생각합니다.



엔씨소프트/크립틱 스튜디오의 <시티 오브 히어로>

본인의 결정, 그러니까 다른 분들과 자신만의 일을 시작하기 위해 블리자드를 떠나신 시점을 돌아볼 때, 개발자가 경력적으로 블리자드와 같은 조직에서처럼 그렇게 충분히 중요한 일을 하게 되는, 그리고 스스로 떠날 필요를 갖게 되기도 하는 그러한 특정한 시점이 있는지. 누구에게라도 그렇게 말씀하시겠습니까? 그러니까, “10 내지 15 년을 보내면서, 자신감이 생기게 되면, 자신의 일을 시작해야 한다.” 그것이 일종의 업계가 돌아가는 방식인 건지, 아니면 정말로 특수한 상황들이 있었는지?

BR: 우리라는 것이 있었습니다. 사실상 우리는 떠나게 될 거라고는 생각지 못 했습니다. 정말이지, 무슨 일이 있었냐 하면, 그러니까... 비방디(Vivendi)가 그들의 게임 대수를 유지할 것인지 하는 점에서 매우 불투명하던 그런 시기 동안의 일이었습니다.

아시다시피, 장마리 메시에가 프랑스에 있는 비방디의 CEO 였고, 그는 말하자면 도전을 받고 있었습니다. 그는 그 전에 수 많은 미디어 회사들과 이런 다른 온갖 것을 매입했습니다. 그래서 그런 자산을 모두 매각하려고 하고 있었지요.

유니버설을 매각했던 그 즈음이었나요?

BR: 그래요, 유니버설과 그런 것들을 모두 매각했습니다. 그래서, 그들이 가지고 있던 게임 부문을 없애게 될지 확신하지 못하고 있었고, 그 중에 블리자드는 큰 부분이었지요. 그런데 말 그대로 우리는 매주 인터넷에서 소문을 들곤 했습니다. 그러니까 무슨 말인가 하면 오늘 아침에 우리측 친구들이 블리자드 노스에서 와서, “이봐, 오늘 MSNBC 에서 읽었는데

마이크로소프트가 우리를 살 거라는데”라고 하는 겁니다. 그러면 우리는 어떤가 하면, “우린 아무 것도 못 들었는데” 그랬던 거지요.

또 그래서 어빈을 불러내거나 마이크 모하임과 이야기하면서 우리는, “이봐 마이크, 들은 적 있어…”라고 하곤 했습니다. 마이크는 내내, “아니, 토란스에게 전화해 볼게” 하고. 그리고 나서, 그렇게 그가 웨스트 코스트 사무실에 전화하면, “우리는 아무 것도 못 들었는데”라는 식이고, 그들은 뉴욕으로 전화를 하지요. 그리고 뉴욕은 “아니”라는 겁니다. 그들은 프랑스로 전화합니다. 그렇게 해서 소식을 듣게 되는데, 하루 반이 지난 후에, 말 그대로 우리에게 되돌아오는 메시지는 “그들이 그러는데 인터넷에서 읽는 것은 믿을 수 없다는군요”라는 것이었지요. “좋아요, 글썄, 이것을 믿어야 하나요?” (웃음).

정말이지 어떠한 상세한 의사소통도 가능하지 않은 시점에 이른 것이고, 우리는 무슨 일이 일어나고 있는지 몰랐습니다. 굉장히 혼란스러운 상황이었지요. 우리측 친구들로서는 훌륭한 개발 작업이니 뭐니 아무것도 할 수 없었습니다. 모두가 정말 불안해 했습니다. 그 당시에는 누구도 거기에 있는 것을 보장할 수 있는 것은 하나도 없었어요.

아무도 특별 고용계약이 없었습니다. 아무도 비경쟁(non-competes)이니 하는 것이 없었습니다. 누군가 우리를 살 수도 있었습니다. 말하자면, 터너 브로드캐스팅(Turner Broadcasting)이 우리를 사서, “이봐, 당신들이 가지고 있는 이 IP 들이 정말 맘에 드는데, 게임 사업을 하고 싶지는 않아. 그러니 당신들의 소유권은 매입하고 모두를 해고하겠네”라고 말할 수도 있었던 겁니다. 누구든 보호해 줄 수 있는 것은 아무것도 없었습니다.

그것에 대해 정말 걱정하고 있었지요. 그래서, 아시다시피 데이빗 브레빅, 에릭, 맥스 셰퍼, 그리고 저 자신이 기본적으로 계속 요구해왔던 겁니다. “당신들이 잠재적인 퍼블리셔들을 만나거나 IP 로서든 무엇으로든지 회사를 분리시키는 것에 관해 이야기하려면, 분명히 우리가 그 대화에 관련되어 있을 필요가 있다. 경영진도 거기에 포함을 시켜야 한다”고.

그런 결과를 끌어내려고, 그들이 우리와 대화하게 만들기 위해서, 우리 넷은 사직서를 제출하게 되고, 그 방아쇠는 기본적으로 우리가 사임하려는 게 아니라 우리에게 이메일이나 전화를 하고, 그런 식으로 우리와 대화하게 하려는 것이었습니다.

그러니까, 그저 관심을 가져달라는 그런.

BR: 그렇지요, 그저 우리와 대화만 해라. 하루 반나절 이후, 우리는 그 연락망 사슬로부터 답변을 들었습니다. 마이크가 내게 전화해서 그러더군요, “월요일이 되면 자네들을 정리해 내보내기로 되어 있네.” 그러니까, 우리가 정말로 떠나고 싶어했다, 그런 것은 아니었지요.

그렇군요, 이 새 회사에 대한 계획이 있었다 라는 것은 아니었군요.

BR: 그래요, 우리는, “자, 가서 만들자…”는 좋아하지 않았지요. 우리는 매우 혼란스러운 시기에 우리측 친구들과 회사를 위해 옳은 일을 하려고 했던 것입니다. 그게 이제는 5, 6년쯤 되었네요, 이제 5년하고도 반이군요.

지금 블리자드가 어디에 있는지 보세요, “그래, 그들은 절대 매각되지 않을 거야”인 것 같지만 아닙니다. 블리자드는 아주 여러 번 매각되었습니다. E3 때마다 부스 위에 소유주 이름이 다르다는 농담도 있었지요. 아시다시피, 데이빗슨, 그 후에는 하바스(Havas)였고, 그리고 나서 CUC, 그 다음에는 센던트(Cendant), 그 다음이 비방디, 그리고 이러한 바이어의 사슬일 뿐입니다.

그래요, 제가 느끼기에 사람들 대부분 누구나가 놀라워하는 것은, 몇 년 전에 비방디가 이것을 대단한 자산이라고 생각하고 있었다는 거지요.

BR: 그렇습니다. 그래서 우리가 떠나게 된 거지요. 그들은 기본적으로 이렇게 말했습니다. “그래요, 좋아요, 당신들의 사임을 받아들일 것 같군요.” 그래서, 말 그대로 우리 넷은 완전히 충격을 받은 채 주말에 만나서, “좋아, 자, 우리 어떻게 해야 하지? 모두 직장을 잃었군. 자네들은 뭘 하고 싶나?” 그랬던 겁니다.

그래서 우리는, “이봐, 새로 회사를 시작하자”라고 말했지요. 그리고 그 월요일에 모두에게 말하는 것이 정말 힘들었습니다. 오랜 시간 동안 우리가 함께 했던 이 친구들에게 “우리가 더 이상 이곳에 없다”라고. 어떤 친구들은 데이브, 에릭, 맥스가 후에 블리자드 노스가 된 콘도르(Condor)를 시작할 때부터 거기 있었으니까요.

그리고 저는 뉴스 쪽에서 알고 지내던 두세 명에게서 전화를 받기 시작했고, 게임스팟(GameSpot)이 전화했을 때는, “아, 우리가 정말로 새로운 회사를 시작하려면 사람들이 우리와 연락할 수 있는 길이 좀 필요하겠구나” 그런 것을 깨달았던 거지요. 그러니까, 제 블리자드 이메일이 나의 이메일이었고, 그것을 통해서 모든 일을 했었거든요. 그래서 나는 휴대폰 전화번호를 넣고는, “좋아, 여기 나에게 연락할 수 있는 방법이 있다”고 한 거지요. 그러니까 저의 휴대폰 전화번호가 처음 몇 달간 제 회사 전화가 된 겁니다.

그게 전혀 짜증스러울 수 없었군요. (웃음).

BR: 아, 새벽 3 시에 전화가 걸려오곤 했는데, 늘 받았지요. 모르겠습니다, 아마도 아시아계 퍼블리셔였던 것 같은데. 한번은, 전화를 받았지요, “(잠이 덜 깬 목소리로) 여보세요, 빌입니다.” 그리고는 이런 말이 들립니다. “이런, 정말로 당신이 받으리라고는 생각 못 했는데.”

어떤 완전 괴짜 짓을 하는 광팬이 전화로 메시지를 남기고 싶었던 것 같았는데, 나는 그 전화를 받고 있는 거지요. 그는, “우와, 정말 신기하네요. 그래도 당신들이 만든 게임들을 정말 좋아한다고 말해주고 싶었으니 좋았습니다, 다음에 무슨 일을 하시든 행운을 빕니다”라고 하는 겁니다. 이렇게 정말 멋진 그런 것이었어요...

그러니까 분명히, “여기에 이렇게 오래 있었구나; 가서 이 일을 해야겠다”와 같은 그런 것은 아니었습니다. 그저 상황의 문제였던 거지요.

플래그십의 경험을, 정말 좋은 것이었고 어찌 보면 잘못 되어 “정말로 유감인” 일로 보십니까? 그것을 정말로 결코 함께하지 못한 무언가로 보고 계시는지?

BR: 그것은 어떻게 보면 이 분야에서 저의 가장 큰 도취이자 가장 깊은 좌절에 속합니다. 거기에 대해서는 분명히 흥분되고 정말로 좋았고, 궁극적으로는 대단한 실망인 것들이었지요. 회사 문을 달아야 하는 것은 전에 한번도 해야 했던 적이 없는 일이었습니다.

정말로 암울한 시간이었습니다. 저로서는 그저 회사에 쏟아 부었던 돈 만이 아닌 그 이상의 비용을 치른 그런 일들이었지요. 그 과정 속에서 유지할 수 없었던 친구들과 사랑하는 사람들로 개인적인 수준에서 많은 비용을 치렀습니다.

직접 경영했던 회사는 처음이었기 때문에, 극히 사적으로 받아들였던 거지요. 이제 다른 세상에 있으니, 그것을 돌아보고 이렇게 말할 수 있군요. “그래, 그건 비즈니스다; 그런 일은 일어나는 법이지. 그것에 대해 행복하지 않은 것이다.” 그 과정에서 엄청난 것을 배웠습니다. 그런 것들은 매일 활용하고 있지요.



EA/플래그십 스튜디오의 <헬게이트: 런던>

그렇다면, 그런 과정 속에서 알게 되신 것 중에 가장 크다고 생각하시는 것 몇 가지는 무엇일까요?

BR: 거의 대부분은 효과가 있고 효과가 없는 비즈니스 모델들, 퍼블리셔들과 상호작용하는 방법들 중 잘 되었고 잘못 되었던 점들, 우리가 했던 게임플레이 결정들을 검토해 보는 것이라고 생각합니다. 단지 우리의 디자인에서 너무 많은 것을 하는 것, 너무 많은 일들을 하려고 하는 것, 너무 많은 사람들과 플레이어들을 충족시키려 하는 것과 같은 그런 일들.

하지만 스스로 깨달은 가장 큰 것은, 아주 진부한 것인데, 그저 비즈니스일 뿐이라는 겁니다. 저는 대단히 사적이었어요. 오히려 감정적으로 회사에 투자했지요. 그리고 매일 회사를 계속 열게 하려고 애쓰고 있을 때, “내가 백 명을 실망시키고 이 친구들을 내보내게 되겠어”, “내가 그들의 삶을 망쳐버리겠어. 이런 일은 일어나게 할 수 없어”와 같은 그런 생각.

그리고 그래서 그게 정말 힘들었던 거죠. 반대 쪽에 있으니, 그것을 돌아보고 이렇게 말할 수 있습니다. “이 실패에서 배운 게 많다”고. 크립틱에서 매일은 아니어도 매주 누군가 쉽게 말하지요. “이봐, 우리가 이것을 해야겠어.” 그러면 나는, “안 돼, 그것은 잘 되지 않을 거야, 여기 안 되는 이유가 있지”라고 합니다.

디자인 결정이든, 비즈니스 모델에 관한 어떤 것이든, 아카데미한 논의일 뿐이든, 이제는 내가 그 동전의 양면을 다 가지고 있다고 말할 수 있습니다. 이제는 스스로 “이것은 블리자드에서 굉장히 성공적이었던 것들이고 잘 되었던 방법이지. 그리고 이것은 플래그십에서 엄청나게 실패한 것들이야”라고 말할 수 있지요.

그러니까 성공보다 더 많은 것은 아니라 해도 실패로부터 그 만큼은 배웠다고 생각합니다. 제가 생각하기에 가장 큰 실망은, 그것을 처음 겪는 것이었기 때문에, 제 개인적인 인생에 정말로 부정적으로 충격을 주었다는 것이었습니다. 아시다시피, 이제는 그것을 볼 수 있습니다. 그런 일이 다시 일어나지 않을 것을 알고 있으니 좋습니다. 거기에서 배우는 일들 가운데 하나지요.

우리는 우리가 하고 있는 일을 사랑합니다. 대화하는 모든 사람, 모든 전설들, 모두가 게임을 사랑한다고 생각합니다. 우리는 게임을 만들고 사람들을 행복하게 하는 것을 만드는 일에 열정적입니다. 하지만 동시에, 더 많이 그렇게 할수록, 더 나이가 들게 되고, 그리고 깨닫게 됩니다. “하지만 이것은 그저 비즈니스일 뿐이다. 우리가 사람들을 달나라로 보내고 있는 것이 아니다. 목숨들을 구하고 있는 것이 아니다. 암을 치료하고 있는 게 아니다.”

내가 실패해도, 세상은 돌아가는 법이지요.

BR: 내가 실패해도, 세상은 돌아가는 법이지요. 하지만 그 실패, 그것을 깨닫는 맨 처음이 있어야 한다고 생각합니다. 그리고 나서 자기에게 남아 있는 것을 평가할 수 있게 되는 거지요. 적어도 개인적으로는 그 후, “좋아, 그러면 앞으로 나갈 수 있어”라고 말할 수 있게 되었고, 더 나은 타협점을 찾을 수 있게 되었습니다.

그것은 이 업계에서는 매우 힘든 일인데, 왜냐하면 우리는 이 일에 대해 정말 너무나 열정적이 되기 때문이지요. 크런치 타임이라는 이야기가 있잖아요, 왜 잔뜩 곤두선 채 수 주일과 수 개월을 하루 18 시간씩 일하면서, 그것은 우리가 무언가 대단한 것을 내놓고 싶기 때문이지요.

맞습니다, 소유의식을 느끼는 거지요.

BR: 그렇지요, 거기에 대한 소유의식을 느끼는 거지요. 하지만 그와 동시에, 한걸음 물러설 수 있어야 하고 하루의 끝에는 거기에서 멀리 떨어질 수 있어야 합니다. 그런 균형감각은 쉽지 않지요. 제 생각에는 그것이 수 많은 우리들이 오늘 여기에 올라와 [‘게임 디자인의 전설’을 주제로 하는 웨스트우드 대학이 마련한 이벤트에서] 학생들에게 이야기하고 있는

거라고 생각합니다. “게임산업에 있는 것이 정말로 흥분되고 섹시하고 굉장한 것처럼 들린다는 것은 알지만, 경쟁수위는 높다. 누구든 들여야 하는 것을 들이게 마련이다”라는.

이번 7 월이 저의 15 번째 해입니다. 이번 7 월이 저에게는 이 업계에서의 15 번째 해가 될 텐데, 마치 정상으로 가는 길을 오르고 경쟁적이 되느라 첫 14 년쯤을 다 소비한 것처럼 느껴집니다. 아니면 정상은 아닐지 모르지만, 그런 곳…

맞습니다, 당신이 전설인 그런.

BR: 그렇습니다. 스스로 무엇을 하고 있는지 알고 있고, 어디를 가든지 가치 있게 평가 받을 수 있는 그런 곳.

일이 잘되어 가려고 할 때 오히려 약간 거기에 대해 선(禪)을 느끼시는 것처럼 보이는데.

BR: 그래요, 그렇고, 그냥 그래야 한다고 생각하기 때문입니다. 그러지 않으면, 자신을 안으로부터 괴롭히게 되니까요, 그렇지 않나요? 그리고 특히나 회사와 개발팀의 최고자리나 리더십이 필요한 자리에 도달하게 될 때는 더욱 그런 것 같습니다.

비즈니스라는 측면에서, 본인이 MMO 를 제작하고 있는 회사라고 하고, 그게 본인의 비즈니스라고 한다면, 그런 위치로서는 말하자면 어떻게 보고 계시는지? 많은 게임 퍼블리셔들과 그렇게 많은 유료회원들을 얻은 <워크래프트> 문제들을 볼 때, 심지어 불황기인데도, MMO 들이 돈에 비해 그렇게 훌륭한 가치를 지니고 있기 때문에 존재해야 할 대단한 곳인지 궁금합니다.

BR: 정말 그렇습니다.

그리고 여전히 엄청나게 경쟁이 심하고 매우 자본집약적인데요. 지금이 어느 때보다도 두렵고 더 힘든 시기라고 보십니까, 아니면 단순한 콘솔 게임을 하는 것보다 MMO 를 하는 것이 더 나은 시기로 보십니까?

BR: 사실상 양쪽 다라고 생각합니다. 솔직히 경제적으로는 경쟁과 게이머들의 기대 수준 때문에 더욱 두려운 시기입니다. 발매사들은 게임을 걸고 주사위를 던질 것입니다.

그들은 좋은 게임이라고 생각하는 게임들에 주사위를 던집니다. 그것이 콘솔 타이틀이든, 아이폰의 모바일 앱이든, 그것이 PC 의 MMO 이든, 아니면 무엇이든 간에. 그들은 1 미터 앞으로 갈 가장 좋은 기회라고 생각하는 게임들을 고를 겁니다.

두려운 부분은 플레이어들의 그런 기대와 연결된 경쟁의 수위일 뿐입니다. 플래그십에서 <헬게이트>로 우리는 분명히 그것을 보았지요. 그 게임은 많은 사람들을 실망시켰습니다. 그렇게 끔찍하진 않았는데. 대단하지는 않았지만, 좋은 게임이었고, 탄탄했고, 그랬는데 양적인 것에 근거한 기대수준 때문에 실은 가득 채우는 것에서 실패하고 만 것입니다...

경쟁 때문에 만들어내고 있는 엄청난 과대선전과 해야 한다는 압박 때문에, 정말로 그것을 게이머들의 의식 속으로 넣으려는 그 모든 것들, 그러면 그것이 그 기대를 계속해서 부풀리고, 또 부풀리고, 부풀리고, 또 부풀리고 그럴 뿐입니다.

또한 우리가 온통 블리자드 사람들인데다가 <디아블로>를 만든 사람들이었다는 정도 있었을 것으로 생각합니다. 그래서 마치, “야, 이것은 역사상 최고의 게임이 되겠구나” 같은 거지요. 우리가 만들 수 있는 최고의 게임이었지만, 그런 기대감들을 충족시키지 못 했던 겁니다. 그리고 그것은 무시무시한 문제였는데, 왜냐하면 우리가 들여야 하는 시간을 소요했고, 거기에 돈을 소비했기 때문입니다. 결국은 시간이 더 필요했던 거지요...

몇 달 전에 이것이 원하시는 대로의 그런 것이 되지 않을 수도 있겠다는 그런 느낌을 받으셨는지?

BR: 예, 그리고 모두가 알고 있었다고 생각합니다. 하지만 퍼블리셔들은 어떻게 보면 재정적으로 올인한 상태였었죠. 우리는 독립회사였고; 우리에게는 더 이상 거기에 들일 자금이 없었습니다. 그래서, 우리가 할 수 있는 것을 했고 그것을 발매했고, 온라인 생명력을 가진 게임이니까, 업데이트를 할 수 있겠다고 계속 기대하며 열심히 했지만, 회사를 지탱할 수는 없었지요.



지금 크립틱에서 우리가 하고 있는 것과 지금 거기서 내가 하고 있는 것의 관점에서, 그래요, 그런 경쟁이 있기 때문에 대단한 것이라고 생각합니다. 자신이 만들 수 있는 최고의 게임을 만들기 위해 노력하고 있지만, MMO 는 그렇게 대단한 가치명제인 것입니다.

그래요, 초기 제품을 구입하면, 지불하는 월정요금을 제외하고, 한 달에 15 달러를 지불하면, 많은 시간을 소셜네트워크에서 보낼 수 있고 거기에서 얻는 커뮤니티는 대단합니다. 그러니, 양쪽 다라고 생각합니다. 정말 양쪽 다라고 생각합니다.

한 가지 질문을 더 드리겠습니다. 지금 아타리에 속하고 계신 것에 관한 얘인데. 당신들이 확실히 일부가 되려고 모색했다거나 있어야 할 곳이라고 느껴서 다른 퍼블리셔들에게 말씀하셨던 것인지, 아니면 아타리가 어떻게 보면 갑자기 당신들에게 접근한 것이었는지? 그리고 아타리의 히스토리로 보아, 아타리가 참여해 당신들을 인수하는 위치에 있었던 것에 놀라셨는지 묻지 않을 수 없군요.

BR: 글썄요, 그것은 어찌 보면 흥미로웠습니다. 왜냐하면 거기서 시작할 때, 크립틱에서 시작할 때, 면접절차를 거쳤기 때문에, CEO 인 존 니덤, CCO 인 잭 에머트, <스타트렉 온라인>의 EP 인 크래그 징케비치와 이야기했었거든요…

이 사람들을 모두 만났었고, 그리고 나서 거기에 자리를 잡았는데, 시작하는 날, 잭이 뭐라고 하느냐면, “아, 그건 그렇고, 우리는 아마 아타리에 인수될 거야” 하더군요. 전혀 몰랐었지요. 나는, “와우, 거 멋진데” 그랬습니다. 그것은 정말로 정말로 훌륭한 이동이었다고 생각합니다. 제공되는 지원과 안정성의 양이 대단하지요. 필 해리슨이 지금 거기에서 경영을 하고 있다는 사실이 정말로 대단합니다. 그는 꽤 대단한 친구거든요.

자기들이 사용하고 있는 툴과 엔진, 온라인 콘솔 플랫폼을 가지고 온라인에서 존재하고자 하는 방식에 대해 크립틱이 세웠던 장기적 비전과 목표, 그 모든 것들이 아타리가 성취하고자 하는 것과 완벽하게 뜻을 같이하고 있었습니다.

알다시피 크립틱은 내적으로 아타리의 개발 사이즈의 절반과 같은 것을 가졌다고 말합니다. 그러니까, 막대한 초거대기업에 의해 인수되는 것과 같은 그런 것은 아니었습니다. 들어갈 수 있었던 그런 거였고… 아마도 그게 그들이 아타리와 함께 일하기로 선택했던 큰 이유들 중 하나일 거라고 생각합니다. 그러니까 우리가 안에 들어갈 수 있고 중요한 영향력을 줄 수 있는 그런 것 말이지요.

그리고 분명히 관련 문제들이 많겠지요.

BR: 그래요, 그래서 두 그룹들 간에 존재하는 그렇게 높은 투자 이해관계가 있는 것이지요. 우리는 끊임없이 둘러 앉아서 “어떻게 하면 아타리와 서로 잘 진행시킬 수 있을까?”하는 이야기를 하고 있습니다. 아시다시피, “좋아, 아타리 게임을 크립틱 웹사이트에 프로모션하자. 크립틱 것은 아타리 사이트에 올리자” 그런 것 말이지요.

그것이 지금 거기에 일부가 되려고 하는 것의 목표니까요. 그리고 솔직히 말해서, 나이든 사람이거나 - 사실상 어렸을 때 Pong TV 시스템을 가지고 있었다는 것과 모든 것이 -

재미있습니다. 거기에 대한 좋은 점이라고 하기엔 어찌 보면 괴짜스럽지요. "나는 아타리를 위해 일한다! 크립틱에서 일하지만, 아타리가 모기업이다."

그래요, 그들이 그 모든 것을 겪었지만, 여전히 대단한 브랜드죠, 그렇지 않습니까?

BR: 정말 그렇습니다. 제 말은, 굉장히 잘 알려져 있다는 거지요. 로고를 보세요. 핫토픽(Hot Topic)에서 아타리 셔츠를 살 수도 있지요.

그래요, 작년에 그렇게 해서 번 돈이 반이었다고 생각합니다.

BR: (웃음) 맞아요. 그것은 어떤 면에서는 놀라운 부분이지요. 지금 그들에게, "우리는 아직도 사람들이 수십 년간 알고 있는 이런 놀라운 브랜드를 가지고 있다. 과거의 것으로 리메이크 하자"라고 말하는 사람들이 제자리에서 있다는 것이.

거기에 일부가 될 기회를 갖게 된 것은 정말로 흥분되는 일입니다. 정말로 크립틱에 있는 모든 사람과 아타리에 있는 모두가 그런 것 같습니다. 모두들 실제로 그렇게 되게 하는 데에 전념하고 있습니다.