



※ 본 기사는 CMP MEDIA LLC와의 라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩니다

시에라에서 한국으로: J. 마크 후드의 새로운 길
(From Sierra To Korea: J. Mark Hood's New Way)

브랜든 셰필드(Brandon Sheffield)
가마수트라 등록일(2009. 09. 11)

http://www.gamasutra.com/view/feature/4130/from_sierra_to_korea_j_mark_.php

J. 마크 후드는 밑바닥에서부터 시작해 경영자의 지위까지 오른, 게임 업계에서도 보기 드문 인물이다. 시에라에서 직접 어드벤처 게임을 만들던 당시 그 회사의 프로그래머로 시작한 그는 비벤디의 선임부사장까지 진급했다.

현재 후드는 리얼리티 갭의 공동설립자이다. 이 회사는 요즘 게임회사들이 흔히 그렇듯이, 부분 유료화 PC MMO 게임을 배급하고 있다. 리얼리티 갭은 또한 게이머들이 무료 게임에서 유료 게임으로 전환할 때 사용하는 메타TIX라는 지불수단 운영도 실시하고 있다.

그러나 메타 TIX 모델 자체와 그 운영 이면에 숨겨진 철학은 분명 다르다. 아케이드 시장의 전성기를 지낸 리얼리티 갭의 이사이자 아타리의 창립자인 놀란 부쉬넬의 경험이 녹아 있기 때문이다.

가마수트라라는 이번 인터뷰를 통해 후드가 업계에서 쌓아온 경력, 리얼리티 갭의 창립 배경, 아이템 상점이 없이 플레이어간의 거래로만 움직이는 MMO 내의 가상경제라는 개념 등에 대해서 이야기해보기로 하겠다.

리얼리티 갭의 창립 과정은?

J. 마크 후드: 놀란 부쉬넬과 마이크 윌리엄즈를 작은 술집에서 만났을 때부터 얘기를 해야 할 것 같다. 우리는 여러 가지 화제, 업계 내에서 할 수 있는 멋진 일, 업계에 진정으로 필요한 것 등에 대해 이야기를 나누었다.

우리는 일단 토큰에 대해 이야기를 시작했다. 그리고 이야기는 계속 이어졌다. 놀란은 옛날에나 통할만한 이야기를 꺼냈다. 그는 새로운 IP가 있는 아케이드 센터에만 아케이드 게임을 쥐어야 한다고 말했다. 그는 세븐일레븐 같은 곳에는 아케이드 게임을 배급할 생각이 없었다. 아케이드 게임은 대형 아케이드 센터에 가장 먼저 가야 한다는 것이 그의 논리였다.

나는 그에게 물었다. “왜 그래야 하지?” 그러자 그는 이렇게 대답했다. “간단한 이유에서야. 주머니에 토큰을 잔뜩 채우고 주변을 어슬렁거리는 사람들에게 새 IP는 진입장벽이 낮지. 그게 장점이야. 주변을 돌아다니다가 새로운 게임을 보면 기뻐하면서 ‘나 저거 해볼래.’ 하지. 그들은 돈 따위는 더 이상 중요시하지 않으니까 말이야. 그게 바로 토큰의 힘이야. 토큰을 쥐어주면 게임을 하게 되어 있어. 그러나 세븐일레븐 같은 데서는 게임을 하려면 ‘돈’을 내야 해. 돈을 내야 한다면 사람들이 잘 안 올거야.”

나도 새 IP의 낮은 진입장벽에 큰 관심이 갔다. 나는 이제껏 캐피털 엔터테인먼트 그룹에서, 그리고 개라지 게임즈의 직원들을 도우면서 진입장벽을 낮추는 일을 해왔기 때문이다.

나는 약 10~15년간 혁신적인 제품의 진입장벽에 대해 신경을 써오고 있었다. 그래서 우리는 진입장벽을 낮추는 일이야 말로 해 볼 만한 가치가 있다고 생각하게 되었다.

우리는 우선 시제품 만들기부터 시작했다. 우리는 시제품 제작은 철저히 개발자들의 손으로, 개발자들을 위해 이루어져야 한다고 믿었다. 소액결제 시스템이나 만드는 상아탑이 아니라, 게임에서 진정으로 필요로 하는 것이 무엇인지, 언어에 상관없이 어떤 게임에나 쉽게 쓰일 수 있는 멋지고 작고 뽕뽕한 API는 무엇인지, 그걸 구현하는 방식은 무엇인지, 그걸 실제로 게임 내에 코딩하는 방법은 무엇인지 알고자 하는 곳에서 시제품을 만들어야 한다는 소리다.



모나도 에스피리트

그리고 우리는 결국 그대로 해냈다. 그리고 시제품을 만들면서 시작하려면 우선 게임이 있어야 한다는 것을 알게 되었다. 게임을 만드는 것은 우리의 데모플레이스의 일이었고, 소액결제 및 그 작동원리에 매달리는 것은 연구실의 일이었다. 우리는 한국의 가마소프트라는 회사와 연계했다. 그 회사는 우리 회사의 최고경영자인 마이클을 위해 예전 회사와 함께 <리스크 유어 라이프(약칭 '릴')>라는 게임을 만들었다. 우리가 뭔가 해볼만한 게임을 그들은 이미 갖고 있었다. 그래서 우리는 그 게임 내에 사용자기반 경제를 조성하기 위해 게임을 처음부터 다시 설계하였다.

우리는 그 게임을 일단 테스트용으로 시작했다. 그리고 몇 달 전부터 상용화를 시작했다. 그 게임 속에는 진정한 가상 경제가 있다. 아이템 상점 따위는 없다. 대부분의 MMO와는 많이 다르다.

우리는 아이템 상점을 없애고 대신 위탁매매 상점을 만들었다. 따라서 마치 희귀한 아이템을 얻을 수 있는 던전과 마찬가지로, 물건들을 돈을 내고 살 수가 있다. 또한 돈을 내고 수리를 받을 수도 있다. 새로운 아이템 제조에 필요한 화학약품을 돈 내고 구입할 수도 있다. 하지만 이 모든 것은 다른 플레이어들로부터 구입해야 한다.

많은 사람들이 게임 속에서 다니는 것만 봐도 즐겁다. 무료 플레이어들도 이제 게임 경제의 일원이 되었다. 게임 내에서 자리만 차지하는 식객이 아니라, 게임에서 중요한 역할을 맡게 된 것이다. 그들도 게임에서 공급자 역할을 맡게 된 것이다.

던전에 가서 귀한 재료를 구입하려면 메타TIX가 필요하다. 메타TIX를 얻으려면 땅을 파고 자원을 캐내 원가를 만들어야 한다.

그렇게 긴 시간을 들여 만든 멋진 아이템을 위탁매매 상점에 내놓으면 메타TIX를 받는다. 이로서 원하는 물건을 사는 데 필요한 가상 화폐를 획득한 것이다. 그리고 게임 내에서 진짜 돈을 쓰는 유료 게이머는 돈이나 아이템을 확보하기 위해 서너 시간씩 게임에 매달리지는 않기 때문에 이 게임을 단순한 게임으로 여길 것이다. 그들은 돈 내고 가상 화폐를 사기만 하면 그만이다.

이 게임에는 현찰 기반 통화만 있는가? 아니면 게임 내 통화도 있는가? 많은 게임이 이중 통화 체계를 쓰고 있다.

JMH: <모나토 에스프리트>는 메타TIX 전용 게임이다. 게임 내에 '금'은 없다. 메타TIX를 돈 내고 살 수 있다. 게임 내에서는 어떤 행위를 해도 메타TIX를 '벌' 수 없으며 유일한 방법은 다른 플레이어로부터 원가를 사오는 것뿐이다. 따라서 누군가는 게임 내 화폐를 항상 가지고 있게 된다. 크레딧 카드를 꺼내는 것 외에 게임 내 통화량을 늘릴 방법은 없다.

즉, 게임 내 존재하는 돈의 양은, 실생활에서 사람들이 게임머니를 사기 위해 돈을 쓰는 양에 비례하는 것인가?

JMH: 그렇다. 나는 혼동을 원치 않는다. 그래야 우리의 실험적인 게임이다. 메타TIX에는 모델이 필요치 않다. 그것이 우리의 첫 게임에서 구현한 바이다.

MMO 현지화를 실시하는 퍼블리셔들이 현재 급속히 늘어나고 있다. 놀랍다. 우선 왜 이렇게 많은 퍼블리셔들이 현지화를 실시한다고 보는가. 그리고 한국 MMO 시장은 현재 포화상태라고 보는가?

JMH: 나는 이 시장이 현재 포화상태라고 생각한다. 대부분의 사람들이 MMO 사업에 뛰어드는 이유는 간단하다고 생각한다. 액티비전이나 블리자드, EA에서 1,500~2,000만 달러씩 들여 만드는 게임에 누가 감히 정면으로 대항한다 말인가. 그에 걸맞은 큰 회사나 많은 자본이 없는 한 이런 게임들에 맞설 방법은 별로 없다.

나는 작은 회사들이 더욱 창의적이라고 생각한다. 이런 회사들이 지금 당장 히트작을 내는 방법은 돈이 덜 들고 인기가 많은 중간 섹션 공간을 공략하거나 중국, 한국 등지에 하청을 주는 수 밖에는 없다.

이 문제를 보는 시각은 두 가지이다. 우선 여기서 타이틀을 구하는 것이다. 그러나 그 이상의 다른 효과는 없다. 솔직히 말해 몇몇 사례를 제외하면 그나마도 항상 먹혀왔지는 의심스럽다. 그러나 누구나 원하는 진정으로 독특하고 멋진 특정한 타이틀은 분명 존재한다. 다만 찾는 데 시간과 노력이 아주 많이 걸릴 뿐이다.

<배틀스웜>을 한번 자세히 들여다보라고 권하고 싶다. 그 게임이야 말로 그 장르의 원조격인 게임이라고 보기 때문이다. 나는 중국, 또는 아시아권에만 국한시켜서 게임을 보지 않는다. 우리는 유럽, 한국, 일본, 중국 등 모든 곳에서 게임을 찾아 다닌다. 그러다가 찾아낸 것이 <배틀스웜: 필드 오브 아너>이고 그 게임을 배급했으며 라이선스를 얻었다.

그것은 그 게임이 값싸고 인도받아 현지화하기 쉬워서가 아니다. 그 게임이 진정으로 새로운 종류의 혁신적인 게임이기 때문이다.

필자는 현지화된 MMO에서 원 개발자가 덜 강조되고, 원 개발자에 대한 정보를 얻어내기 힘든 경우를 많이 보았다. 게임에서 곧장 시작한 당신은 그런 경우를 별로 많이 보지 못한 것 같다.

JMH: 만약 그런 경우가 있다면 매우 부끄러워할 일이다. 이유는 몇 가지 있다. 우선 첫 번째로 현지화 회사의 거만함이다. 그리고 그런 게임을 현지화한 사람들은 모든 것을 자신의 공으로 돌리려는 사람들이다. 그건 정말 창피한 짓이다.

우리는 <배틀스웜>을 개발한 게임월드의 이름을 어디에나 눈에 띄게 내건다. 게임월드는 위대한 개발사이다. 나는 게임월드를 웹사이트에도 올려놓았다. 그들의 활약을 담은 동영상도 어디에서나 볼 수 있다. 그들의 이름은 항상 리얼리티 갭의 이름 바로 다음에 거명된다. 그것이 내가 시에라에서 개발사들을 대한 방식이다. 그들의 이름은 밸브, 렐릭, 기어박스, 파피루스 등 시에라를 통해 배급된 게임의 개발사의 이름을 다루는 방식으로 올라간다. 나는 그것이 매우 중요하다고 생각한다.



배틀스웜:필드 오브 아너

한국에 대해서 말하자면, 필자는 넥슨의 마케팅 이사인 [민재영 씨를 인터뷰](#)했다. 그는 한국의 부분 유료화 시장은 기본적으로 포화 상태고, 어떻게 보면 과포화 상태라고 말했다. 혹시 그 때문에 처음부터 이익을 내기 위해 서구의 게임 회사들을 찾아보고 있지는 않는가?

JMH: 부정할 수 없다. 한국에서도 통합이 이루어지고 있다. 상황에 과감하게 대처하는 큰 회사들이 여럿 있는 것 같다. 이들의 관심은 한국 MMO 시장의 필요에 맞춰져 있는 것이 분명하다.

나도 그 인터뷰를 보았다. 그 인터뷰는 핵심을 잘 짚은 기사라고 생각한다. 한국 시장은 분명 현재 과포화 상태이다. 정상이다. 즉, 한국의 부분유료화 게임들은 무료 비중이 매우 커진 상태로 변할 것이다.

여기에서는 상황이 거의 차이가 없다. 아마 당신도 알고 있을 거라고 생각한다. 여기서 통하는 것은 미국에서도 통한다는 점을 말이다. 좋은 타이틀은 정말로 좋고 나쁜 타이틀들은 좋지 못하다. 이곳 시장에도 싸구려 타이틀로 분류된 많은 게임들이 몰려왔던 것으로 알고 있다.

그렇지만 단순한 싸구려가 아니다. 이곳에 온 게임 중에도 좋은 게임은 있다. 다만 미국 시장에서 좋은 평가를 받지 못했을 뿐이다. 알다시피 미국에서는 쓸모 없다고 판단되던 물건도 아시아에 오면 아주 인기 있는 제품이 되는 경우가 많다. 마치 사람의 인상을 달라 보이게 하는 액세서리처럼 말이다. 실제로 더 중요한 것은 게임 플레이 방식, 플레이어의 실력을 높이는 방식이다. 그것은 완전히 다른 문제이다.

알고 있더라도 말하기 꺼려할지 모르겠지만, 현재 당신이 도전할 수 있는 시장의 진입 틈새는 무엇이라고 생각하는가? <배틀스웜>은 이용할 수 있는 좋은 사례가 될 수 있을 것이다. 시장에는 쓸만한 '꺼리'는 엄청나게 많다. 그러나 아직도 채워지지 않는 틈새는 분명 존재한다. 그 틈새를 어떻게 찾아내는가?

JMH: 재미있는 질문이다. 나는 항상 뺏속까지 개발자였다. 나는 시에라에서 개발자로 시작했다. 내가 원하는 게임은 시장 지향적 게임 사업을 하는 사람들이 바라는 것과는 다르다. 내가 원하는 게임은 진정으로 단순한 게임이다. 굳이 틈새에 맞아야 할 필요도 없다. 뭔가 혁신적이고 멋지며 신선하고 기존 게임과 차별화된 제품이면 된다.

아마도 그건 많은 시리즈 물과 라이선스 타이틀을 다루는 데 질린 탓도 있을 것이다. 절대 손해 안 보는 안전빵을 노린 작품들 말이다. 야구로 치면 펜스 정도를 노린 방망이질이다. 그러나 게임은 즐거워야 한다. 우리는 새롭고 차별화되며 멋진 게임을 이미 알고 있다.

나는 수년 동안 많은 사람들과 RTS와 FPS를 비교해가며 이야기하고, 많은 생각을 했다. 그러나 그 두 장르가 배틀스웜과 같은 방식으로 구현되리라고 예상한 사람은 없었다. 그 시도는 매우 잘 했다고 생각한다. 그러나 틈새를 확인한다는 말은 솔직히 모르겠다. 그런 질문은 제품을 생산하는 사람과는 다른 관점을 가진 마케팅 직원에게 해야 하지 않을까. 나는 제품을 생산하는 사람에 더욱 가깝다.

당신의 이력을 보니 놀라웠다. 한 회사에 그렇게 오래 머무는 사람은 보기 드물다. 모비게임스의 당신 홈페이지를 보면 거기는 회사 중역실에 딸린 우편물 처리실 같다. 혹시 프로그래머로 시작한 당신이 현재 부사장이 되었다는 데 놀라서 그런 건 아닌가?

JMH: 그렇다.

그 오랫동안 어떻게 지냈나? 마치 한 회사에서 종신 근무를 하기라도 한 것 같다.

JMH: 일을 시작했을 때 나는 언어 설계를 하고 있다는 점 때문에 윗사람의 눈에 들게 되었다. SCI에서는 마침 어드벤처 게임을 만들기 위해 새로운 언어를 설계하고 있었다. 그리고 이 새로운 객체지향 프로그래밍 언어를 개발하던 그 회사에는 객체지향 프로그래밍을 할 수 있는 사람이 별로 없었다.

그 때 나는 스웨덴 살머스 대학 연구팀과 함께 아미가에 필요한 언어 개발을 수행하고 있었다. 회사에서는 언어 개발 인력이 필요했고 그래서 필자는 회사에 스카우트되어 새로운 객체지향 시스템 작업에 참여했다.

SCI는 게임을 빨리 만드는 능력은 좋았다. 그래서 나는 객체지향 도구 세트 운영과 클래스 라이브러리 제작을 맡게 되었다. 그리고 개별 팀을 갖기 전에는 프로그램 관리자 노릇도 했다. 그때는 내 휘하에 프로그래머 45명이 있었고, 아트 디렉터 휘하에는 아티스트 45명이 있었다. 그래서 우리는 큰 게임회사처럼 한꺼번에 4~5개의 게임을 만들어내곤 했다.

그리고 나서 그들을 여러 팀으로 나누었다. 이들은 내게 <판타스마고리아>를 안겨 주었고 또 다른 게임에 연결된 다른 작품도 만들어 주었다. 오크허스트에서 스튜디오를 운영을 그만둘 때는 사람이 250명이나 있었다. 그 스튜디오는 당대 최고의 스튜디오였고, 가장 훌륭한 일들을 해냈다. 당시 시에라 사 수입의 상당부분을 벌어들여 줬다.

시에라가 성장하면서 회사에서는 나를 시애틀로 보내서 핵심 게임 그룹을 운영하게 했다. 그래서 나는 동해안에 파피루스와 임프레션즈를 운영했고, 서해안에는 다이내믹스와 시에라가 있었다. 그리고 밸브, 펠릭 등 13개 외부 개발사들의 게임을 배급하고 있었다. 그 중 일부의 이름은 지금 기억이 나지 않지만, 스테인리스 스틸 스튜디오, 기어박스, 트로이카 게임즈 등 정말 좋은 개발사들이 많았다. 우리는 좋은 타이틀, 화끈한 타이틀을 찾다가 그런 회사들을 알게 되었다.

나는 켄과 로버타와도 함께 일했다. 나의 시에라 사번은 87번이었다. 우리는 여러 가지 면에서 생각이 일치했다. 우리는 언제나 펜스를 향해 방망이를 휘둘러야 한다고 믿고 있었고, 약간의 실수를 한다고 하더라도 시도는 해 봐야 한다고 생각했다. 뭔가 진정으로 좋고, 혁신적이며, 멋진 것을 해야 한다. 가끔씩은 쓰러져 얼굴이 땅에 부딪칠 때도 있을 것이다. 그러나 가끔씩은 멋진 히트작을 낼 때도 있을 것이다.

나는 아무것도 알지 못한다. 다만 본능에 따라 움직일 뿐이다. 뭔가를 해야 한다고 마음먹은 적도 없다. 나는 뺏속까지 게이머이며, 개발자이다. 그래서 작은 회사로 돌아가는 것도 매우 즐겁다. 거기 가면 진정으로 개발작업을 할 수 있고, 동영상을 찍을 수 있으며 여기저기서 프로그래밍도 조금씩 할 수 있기 때문이다. 그것들은 모두 즐겁기만 한 일이다.

당신은 다니던 회사에 끝까지 남았나?

JMH: 샌단트와 비벤디에서는 끝까지 남았다. 그러나 시에라에서는 그럴지 못했다. 시에라는 내가 떠난 이후에도 2~3년간 더 존속했던 걸로 알고 있다. 나는 또 다른 <하프라이프>를 만들지 않겠다고 생각했을 때 떠났다. 물론 그런 걸 또 만들 일은 없었다.

즉, 비벤디에서 새 게임의 승인을 받기 위해 쓰던 절차에 대해 생각해보기 시작했다는 것이다. 승인위원회는 보통 8명의 패널로 구성된다. 3명은 게임 업계 사람이고, 다른 5명은 화장품 회사나 염색약 회사, 수력 및 전력 회사 사람이다. 그들이 우리 게임을 승인하는 것이다.

그러면 항상 다음과 같은 말이 나오곤 한다. ”이봐, 이거 <디아블로>랑 비슷하지 않아? 꼭 디아블로 같은데.” “아니야, 하나도 안 닮았어. 닮은 구석이 없이 완전히 다르다고.” “천만에, 우리에게 <디아블로> 같은 게임을 주려던 거 아니었어?” 어떤 때는 <디아블로> 대신 <하프라이프>가 들어가기도 한다.

그리고 나는 과연 사람들이 무엇을 알고 있는가 하는 문제에 대해서도 생각해 보았다. 밸브사에서 1인칭 슈팅 게임을 만들고 싶다고 한다. 당시 비벤디 체제에서는 id가 있기 때문에, 그런 게임을 획득한다는 것은 완전히 불가능했다. 이미 기가 막힌 1인칭 슈팅게임이 있는데, 새로운 게임으로 그들과 경쟁한다는 것은 생각조차 할 수 없었던 것이다.

나는 하고 있는 일이 거대 기업을 운영해 이익과 시장점유율을 지키는 일에 가까워진다는 것을 알게 되었다. 누차 말하지만 나는 마케팅 직원이 아니고 사업가도 아니다. 나는 멋진 방식으로 게임을 만드는 것만을 추구하는 게임 개발자에 더욱 가깝다.

외로 많은 사람들이, 게임지향적이지 않은 관료들이 게임회사를 죽이고 있다는 점을 모른다. 완벽한 이변이 일어나지 않는 한, 환경이 히트작 등장을 불가능하게 만들고 있는 것 같다.

JMH: 그렇다. 완벽한 이변이 필요하다. 필자는 거기에 맞춘 노선을 타왔고, 또한 그것이 사실이다. 이기는 것보다는 실패하지 않는 것이 더욱 중요해졌다. 그리고 모두가 실패하지 않으려 하고 있다. 결국 남보다 사다리를 한 발 더 올라가려고, 실패하지 않으려고 애쓰는 사람들이 정치적인 아수라장을 만들어내고 있다.

이러한 상황에서 실패를 몇 번 저지르면 이길 수가 없다고 생각한다. 켄은 그건 무서운 일이라고 입버릇처럼 내게 이야기했고, 나도 그 이야기를 아직도 기억한다. 어떤 게임이었던지는 기억이 안 나지만, 우리가 매우 잘 팔릴 거라고 기대한 게임이 초기 판매가 매우 부진한 사례가 있었다. 나는 그 때문에 매우 낙담했다.

나는 고개를 푹 숙인 채 걸어 들어왔다. 켄이 날 보더니 물었다. “무슨 일이라도 있어?” “자네도 알다시피, 일이 예상대로 풀려주지 않고 있어.” “바보, 올해 우리는 4개의 게임을 출시했는데 그 중 2개가 히트했어. 50%의 성공률이야. 이익 마진을 보면 4개 중에 하나만 히트를 쳐도 되는 상황이라고. 그런데 자넨 두 개나 해냈잖아.” [웃음] 그렇다. 그런 관점에서 보면 되는 것이었다. 뭐든 시도해보라. 무조건 시도해보라. 멋지고, 새로운 것을 시도하라. 직업 이상의 뭔가를 얻을 것이다.

옳은 말이다. 아마 그 때문에 이미 갖고 있는 것을 벗어나 또 한번 새로운 시도를 한 것이라고 생각한다.

JMH: 바로 그것이다. 그것이 우리가 CEG에서 시도하는 것이다. 나는 뛰어난 사람들을 데리고 있다. 나는 시무스, 케빈, 진과 함께 일하는 것이 좋다. 이렇게 뛰어난 사람들과 함께 일하고 모든 게임 개발사와 만날 수 있는 것이 너무나도 즐겁다. 나는 그들을 개발자가 아닌, 좋은 친구로 대한다. 세상의 모든 사람들을 알고 있는 시무스, 케빈과 함께 세계여행을 떠나지 않았다면 세계의 모든 개발사들을 알 수 없었을 것이다.