



프리랜서 경력 개발을 위한 최고의 조언

(Best Tip for Building a Freelance Career)

작성자: 해리 맥(Harry Mack)

작성일: 2012 년 8 월 23 일

프리랜서 오디오 설계자 해리 맥(Spiral Knights, Braid)이 일과 생활의 균형, 고객과의 작업, 비판을 받아들이는 자세 등 프리랜서로서 효과적이고 지속적으로 경력을 쌓아가는 방법과 분야에 관계 없이 모든 프리랜서에 적용될 수 있는 간단명료한 가이드를 제시한다.

프리랜서는 힘든 일이다. 대부분의 사람들에게 물어보면 실제로 작업을 하는 것보다 일감을 찾는 데 시간이 더 많이 든다고 할 것이다. 이제 막 일에 뛰어들어 고객 명단을 늘리고 있는 참이라면 더욱 그렇다. 오래 일할수록 새로운 고객과 기존 고객이 늘어난다는 말은 점점 현실과 멀어지고 있다.

그렇다면 어떻게 해야 고객을 새로 만들고 또 유지할 수 있을까? 중요한 건 최종 사운드트랙이나 사운드스케이프(soundscape)가 아니라 프리랜서와 고객 간의 관계에 영향을 미치는 게임 출시 이전의 모든 과정이다. 필자는 10 년이 넘게 오디오 분야에서 프리랜서로 일하며 여러 성공과 실수로부터 많은 것을 배웠다.

프로젝트 견적에서 출시 후 지원에 이르기까지 훌륭하게 해내서 고객이 다음 프로젝트에도 나를 찾고 또 찾고... 주위에 내 칭찬을 하고 다니도록 고객에게 만족을 주는 방법을 소개한다.

언제나 프로가 되라

오디오 설계자들은 다 제정신이 아니라는 말을 하는 고객이 많았다. 이메일에 답을 하지 않고, 조잡한 작업을 보내고, 전화를 받지 않고, 말도 없이 사라지기도 한다는 것이다. 이런 말을 들을 때마다 놀랐고 어쩌다 있는 일이겠거니 했다. 하지만 시간이 지날수록 이런 말은 되풀이됐다.

사람들이 프로 정신보다 창의성을 중시하는 전형적인 예술가를 높이 평가한다고 생각하지 않는다. 정말 아주 간단하지만 그만큼 중요한 것들이다. 이메일에 준말을 쓰지 않고 정확한 문법과 맞춤법을 써야 한다. 또한 분명하게 확신을 갖고 요점을 말하면서 친근하게 예의를 갖추고, 이메일에 즉시 답을 하고 항상 연락이 닿도록 한다. 쉬운 얘기지만 언제나 프로의 마음가짐을 유지하면 경쟁에서 우위를 점할 수 있다.

견적 과정

보통 새로운 고객한테서 가장 먼저 받는 이메일은 "가격이 얼마입니까?"이다. 오디오 분야의 사람이라면 누구나 이런 질문을 싫어한다. "경우에 따라 다릅니다!"라고 대답해야 하기 때문이다. 프로젝트, 규모, 에셋(asset), 필요한 기간, 플랫폼 종류 등 수많은 요소에 따라 달라진다. 하지만 힘들여 가능한 한 자세하게 단가를 제시하고 나면 고객은 결국 다른 프리랜서와 비교하고 싶어한다.

가장 성공적인 전략은 최상의 시나리오와 최악의



시나리오를 함께 제시하는 것이다. 고객은 연락을 하기 전에 머릿속에 나름대로의 계산을 하고 있었을 것이다. 그렇기 때문에 가격을 너무 높게 부르면 시작도 하기 전에 고객을 잃을 테고 계속 가격을 낮게 부르다 보면 생활이 어려워진다.

견적을 보낼 때는 로고가 새겨진 전문적인 형식의 서류에 음향효과당, 음악 분(minute)당 에셋을 분명하게 해서 제시해야 한다. 또한 고객이 대략의 수치임을 알 수 있도록 가격은 범위로 제시하는 것이 좋다. 이렇게 하면 고객이 생각하는 예산이 내가 제시한 가격보다 낮을 때 가격을 맞춰줄 수 있는 여지가 생긴다.

결국 누구나 음향과 음악이 멋진 게임을 원한다. 가격을 낮추려고만 하는 고객에게는 학점을 위해 무료로 일해주려는 학생들이 많다. 고객으로부터 답이 오지 않아도 실망하지 마라. 과정이 오래 걸리는 경우도 많다. 1, 2 주 지나서 확인을 하고 견적서를 받았는지 정중하게 물어보라.

모든 걸 문서로 남겨라

프리랜서 오디오 프로젝트에는 많은 문서가 필요하다. 가능한 한 이런 문서를 많이 확보하고 안전하게 백업하는 것이 중요하다. 자세히 살펴보자.

프로젝트 견적: 고객이 가장 먼저 물어볼 내용이다. 얼마에 프로젝트를 맡을 수 있는가? 이를 백업해놓고 계약을 할 때 참조/첨부하라. 여기에는 이름, 날짜, 프로젝트 명, 고객 정보도 포함되어야 한다.

비밀유지계약서(NDA): 해당 정보를 도용하지 않겠다는 약속을 하고 프로젝트를 진행하겠다는 문서이다. 상황에 따라 고객이 게임 제작에 음향 에셋이 얼마나 필요할지 결정하기 위해 게임 정보를 알려주려고 한다면 견적 전에 비밀유지계약을 먼저 할 수도 있다.

먼저 비밀유지계약서를 작성하자고 할 필요는 없다. 그러나 어떤 계약서에도 서명을 하지 않았는데 고객이 설계 문서를 잔뜩 건네기 시작하면, 일을 진행하기 전에 비밀유지계약서와 일반 계약서에 서명을 하는 것이 좋겠다고 말하라.

업무 계약서/합의서: 공정한 계약을 협의하는 방법에 대한 글이 많다. 이런 글들을 읽어라. 계약서에 서명을 한 후 상대방의 서명을 꼭 다시 받도록 하라. 그리고 안전한 곳에 보관해라! 계약서에 서명을 하기 전에는 프로젝트 작업을 해선 안 된다.

이는 아무리 강조해도 지나치지 않다. 다시 한 번 말하지만 계약서에 서명을 하기 전에는 프로젝트 작업을 하지 마라. 계약금, 시기, 작업량, 마감 기한 등이 계약서에 꼭 명시되어 있어야 한다. 고객이 작업 기한이 언제인지 또는 어쩌서 이런저런 음악을 완성하지 못했는지 궁금해하는데 나는 도대체 그게 무슨 말인지 모르겠고 고객은 아직 완성이 되지 않았다고 화를 내면 그때 계약서가 구원해줄 것이다.

오디오 설계 문서: 고객이 원하든, 원하지 않든 중요한 작업을 하기 전에 항상 오디오 설계 문서를 먼저 보여주는 것이 좋다. 오디오 설계 문서는 양측 모두 이용이 가능하고 편집 및 계획을 할 수 있어야 한다. 오디오 설계 문서에는 게임의 종류, 프로젝트와 오디오가 유사한 미디어, 목표 등 게임에서 오디오로 구현하고자 하는 아이디어가 모두 담겨 있어야 한다.(예: 숲 단계의 음악은 경쾌하고 평화로운 분위기를 전달할 수 있도록 가벼운 새 소리, 바람 소리를 배경으로 부드러운 관악기 음악이었으면 한다.) 에셋 작업을 시작하기 전에 고객의 승인을 받아 수정 작업량 및 고객과 의사소통이 잘못되는 경우를 줄이도록 한다.

에셋 구현 엑셀/문서: 작업을 고객에 보여줄 때에는 작업의 내용과 해당 내용이 게임에 들어가는 부분(음악이 나오는 단계 또는 소리가 실행될 부분 등)을 엑셀이나 문서에 설명해서 함께 전달한다. 여기에 추가 정보를 기입할 수 있는 공간도 마련한다. 고객은 무엇이 어디에서 구현되었는지, 또 승인을 해야 할지 아니면 수정을 해야 할지를 파악하고자 할 것이다.

청구서: 모든 것이 승인되고 게임 출시가 준비되면 청구서를 보내야 할 때이다. 청구서는 추정 값이 아니라 수치가 명백하게 결정되어 있다는 점에서 프로젝트 견적서와 다를 뿐 나머지는 똑같다. 청구서에는 양측의 연락처를 기재하여 양측 모두 세금 계산을 위해 출력하여 보관할 수 있도록 해야 한다. 필자는 고객이 출시 후에 지원이 필요할 경우에 대비해 추가 청구서를 발행할 수 있도록 '청구서 1'이라고 기재한다. 맨 아래에는 30 일 이내에 송금을 부탁하며 감사의 말을 전한다. 그리고 이메일에 청구서와 함께 페이팔(Paypal), 주소로 수표 발송, 계좌 이체 등 가장 편리한 결제 방법을 알려준다.

집에서의 생활, 집에서의 일

결국 작업 품질이 모든 걸 말해준다. 오디오 프리랜서 일은 집에서 생활하는 것과 균형을 맞추기가 좀 어려울 수 있다. 집에서의 생활 균형을 잃으면 지속적으로 양질의 작업을 하기가 어렵다. 사람마다 생활이 다르기 때문에 균형을 찾는 일에는 각자의 어려움이 있을 것이다. 아이가 있는 사람도 있고, 룸메이트와 함께 지내는 사람도 있고, 대인관계 폭이 넓은 사람도 있을 것이고, 직업이 하나 더 있는 사람도 있을 것이다.



의욕을 잃지 말고 집중하기: 집에서 일을 하면 정신을 딴 데 팔게 하는 것들이 엄청나게 많다. 인터넷, 텔레비전, 냉장고, 전화, 가족들의 방해, 집안일 등 끝이 없다. 어깨 너머로 일을 하고 있는지 쳐다보는 사람도 없고, 상사가 아무 때나 들어와 페이스북 (Facebook)을 하고 있는 걸 눈치챌까 걱정할 필요도 없다.

작업 의욕을 유지할 수 없다면 아무 일도 하지 못할 것이다. 이게 문제라면 아침에 그날 할 일을 정하고 딴짓을 하기 전에 일부러 끝내도록 하라.

건강한 작업 시간: 프리랜서가 일을 거절하기란 거의 불가능하다. 더 안 좋은 것은 건강한 작업 시간을 유지하기가 어렵다는 점이다. 예전에 필자는 작업하지 않는 시간은 모두 낭비하고 있는 것 같아 조바심을 치곤 했다. 하지만 내근 오디오 설계자는 업무 시간이 명확하게 정해져 있고 집에 오면 휴식을 취한다.

가장 나쁠 때는 일이 지속적으로 들어오지 않을 때였다. 내가 열심히 일하고 있다는 걸 증명해주는 실제적인 소득이 없어서 오히려 일을 더 열심히 했다. 그러다 게임을 하는 대신 경력을 쌓아야 하는 것 아닌가 걱정하며 가족과의 휴식도 즐기지 못할 지경에 이르렀다.

필자의 해결책은 보통 사람들처럼 업무 시간을 정해두고, 퇴근 시간을 지키며, 이 시간이 지나면 나의 생활과 가족에 해로운 초과 근무라 생각하는 것이었다. 물론 우리 일을 비롯해 대부분의 사람에게 초과 근무란 어쩔 수 없는 부분이지만 야근이 매일같이 반복되면 시간 배분을 점검해봐야 한다.

집에서 분리된 작업: 게임 구역이나 컴퓨터로 소셜 네트워킹을 하는 구역과는 다른 업무 전용 구역이 필요하다. 오디오 설계자에게는 방해받지 않고 음향 작업을 할 수 있는 조용한 공간을 의미한다. 필요한 경우 '녹음 중' 등 방해하지 말라는 뜻의 표시를 사용할 수 있는 곳. 필자는 집과 관련된 청구서나 물건을 절대 작업 책상 위에 두지 않는다. 일과 집의 분리가 매우 중요하기 때문이다. 작업 파일은 중요한 집안 서류와 함께 두지 않고 작업 컴퓨터에는 어떤 게임도 설치하지 않는다. 끔찍한 결과를 초래할 수도 있기 때문이다! 일하는 시간은 일하는 시간이고, 집에서의 시간은 집에서의 시간이다.

여러 작업 동시에 진행하기

프리랜서로 일하다 보면 잘될 때도 있고 안 될 때도 있다. 한 번에 여러 프로젝트를 진행하느라 찢찢매야 할 때도 생기며 모든 일을 제대로 처리하자면 쉽지 않다. 목표는 어떤 것도 잊지 않고 모든 고객에게 정확한 오디오 작업을 전달하는 것이기 때문에 계획이 아주 중요하다. 고객과의 대화나 이메일에서 아이디어나 제안이 오가는 경우가 많다.

이런 것들을 적고 요청한 모든 에셋을 제대로 만들어서 제출하는 것이 우리의 일이다. 필자는 모든 고객의 마감 기한에 맞춰 에셋을 제작할 수 있도록 달력에 마감날과 이름을 적어 모니터 옆에 붙여둔다. 그리고 잠시 쉴 때마다 일정을 확인한다. 오디오는 창의적인 작업이다 보니 일이 제대로 진행되지 않을 때가 있기 때문이다.

다른 도구로 구글 독스(Google Docs)와 스프레드시트를 어디서나 확인할 수 있도록 지메일(Gmail)에 묶어두었다. 거기에는 전체 프로젝트와 기한, 요청받은 에셋, 중요한 일정 및 미결제 청구서 등이 정리되어 있다. 작업을 시작하기 전에는 새로운 내용이나 삭제해야 할 내용이 없는지 살핀다. 그래야 그날 무슨 일을 해야 할지 파악하고 충분한 시간을 갖고 작업할 수 있기 때문이다.

새로운 고객의 일에 착수하는 데 2 주가 필요하다면 그렇다고 솔직히 말해야 한다. 끊임 없이 이어지는 작업을 감당하려고 노력하는 프로의 모습을 존중해줄 거라 생각하지만, 그게 문제가 된다면 일정을 조정할 수 있다는 말도 잊지 말아야 한다.

틀림없이 그럴 일이 생길 테니 초과 근무와 주말 근무를 할 생각도 해둬야 한다. 필자는 기한을 어긴 적도 없고 에셋 목록 시간이 촉박해본 적도 없다. 앞으로도 그런 일이 없길

바란다. 또한 수정과 기한이 촉박한 추가 에셋 요청 일정도 잊지 말아야 한다. 한번에 오디오가 제대로 되는 프로젝트는 극히 드물다.

비판은 감사한 일이다

오디오 설계자로서 필자가 갖고 있는 가장 큰 장점은 비판을 호의적으로, 프로답게 받아들인다는 점이란 말을 많이 들었다. 시간과 노력을 들인 작업에는 항상 방어적인 태도를 취하게 되기 때문에 이렇게 되는 데에는 시간이 걸렸다. 누가 그렇지 않겠는가? "고객이 항상 옳다"라는 말은 모두가 아는 말이고 사실이다. 자금을 대서 게임을 만드는 사람은 고객이고, 고객은 음향을 포함하여 최종 제품에 나름의 생각도 갖고 있을 것이다.

고객의 오디오 목표를 충족시키지 못했다면 의사소통의 문제이자 결국에는 작업자의 문제가 된다. 음악에 조예가 깊어 설계 목표가 무엇인지 분명하게 표현할 줄 아는 고객도 있지만 거의 음치에 가까워 자신이 뭘 원하는지도 모르는 고객도 있다. 고객의 말을 듣고 다음 수정에 정확하게 반영하는 법을 배우는 것이 중요하다.

수 년간 일하면서 게임을 위해 물려서야 할 때와 고객의 기분을 좋게 하는 것 외에는 아무런 득이 없는 설계를 선택해야 할 때를 분명하게 알게 되었다. 고객은 단지 자신들이 위에 있는 사람이고 '모든 일을 제대로 관리'하고 있다는 느낌을 받고 싶어할 때가 있다. 게임에 삽입될 것은 작업자의 오디오이고 무엇보다 가능한 한 최고의 오디오를 만들고 싶겠지만 고객도 실제로 훌륭한 오디오를 게임에 입히고 싶다고 느끼게 해야 한다. 이는 프로답게 고객의 비판 하나하나를 받아들이고 질문을 통해 고객의 말을 분명하게 구현하면 된다. 귀 기울여 듣고 있다는 걸 느끼게 하라.

새처럼 자유롭게

프리랜서 오디오 설계는 어려운 만큼 보람도 크다. 내가 직접 짜는 근무 시간, 새로운 프로젝트의 짜릿함, 일을 마쳤을 때의 성취감 등 한치 앞도 내다볼 수 없지만 곳곳에 놀라운 기회가 숨어 있는 흥미진진한 삶이다. 고객을 늘리는 건 분명 아주 어려운 일이지만 프로다운 자세와 높은 품질의 창의성을 갖춘다면 고객이 먼저 더 많은 프로젝트를 들고 올 것이고 다시 한 번 일하고 싶다는 이메일을 보낼 것이다. 성공한

프리랜서는 함께 일하고 싶어하는 많은 고객 중에 하고 싶은 프로젝트를 선택할 수 있다. 하지만 그 전에 몇 년 동안 어떻게 해야 효과적으로 단골 고객의 신뢰를 쌓을 수 있는지 익혀야 한다.