



백민석 / 정회원, (주)건축사사무소 더블유  
by Baek, Min-seok, KIRA

약력

- 한양대학교 건축학과, 동대학 대학원 건축학과 및 건축공학 박사 수료
- 대한건축사협회 이사, 국립한경대학교 건축학부 겸임교수
- 건축문화신문 편집국장

## 소통(疏通)되는 한 해를 기대한다

Expecting the new year of understanding

기축년 새해가 밝았다.

새롭게 시작하는 시점에서 작년에 이어 세계적인 경제 불황의 여파로 대내외적인 경제여건과 시장상황이 낙관적이지 못한 상황으로 인해 국가적인 경제위기 극복이 우리 모두에게 던져진 첫 번째 명제이기는 하지만 이러한 현실 속에서도 건축계에 몸담고 계신 여러 선후배 분들의 역량을 기대하며 올 한 해가 그 분들이 주인공이 되는 한 해가 되길 감히 기원한다.

우리는 '위기가 기회다' 라는 말을 흔히 듣는다. 어느 누군가에게 현 상황이 위기라고 한다면 그 반대로 누군가에게는 기회가 될 수 있다는 얘인데, 경제와 시장 상황이 어려운 이 때 과거 IMF의 지원을 받았던 10여 년 전을 잠시 돌이켜 볼 필요가 있다. 기본이 충실치 못하고 몸집만 비대했던 기존의 기업들이 시장에서 고전을 면치 못하고 퇴출되는 상황이 현실화되었고, 소위 '벤처(venture)' 라고 하는 기업들이 국가적인 지원을 바탕으로 두각을 나타내게 되었다. 하지만 초반에 승승장구하던 벤처기업들 역시 시간이 흐름에 따라 몇몇의 기업들이 시장에서 도태되기 시작했고 결국 현 시점에서 시장으로부터 그 역량을 인정받고 생존한 벤처기업은 얼마 되지 않는다. 어찌하여 이들은 초반의 페이스(phase)를 유지 못하고 과거 부실기업의 전철을 밟게 되었을까? 이런 의문에 대한 답으로 대내외적인 여건을 배경으로 다양한 대답이 제기되지만 대부분의 대답들은 큰 틀에서 시장의 다양한 변화에 적절한 대응을 하지 못했다는 것이고 해당 기업과 기업의 구성원들의 마인드가 이러한 시장의 변화를 따라가지 못했다는 다소 추상적인 결론으로 정리된다. 변화를 예측하고 이에 대한 대응책을 마련하고 추진한다는 것 자체가 쉬운 일이 아니다. 대기업의 경우 자본력을 바탕으로 다양한 조직과 시스템을 통해 이런 부분의 대응이 용이하지만 중소기업의 경우 오너의 판단력과 결정에 의해 모든 것을 올인 할 수밖에 없는 것이 현실이라면 이는 그야말로 '모 아니면 도' 인 도박이나 다름없다. 하지만 어떤 이유이던 간에 해당 기업이 소위 '망했다' 라는 것은 현실이다.

과연 이와 같은 상황에서 우리는 무엇을 해야 할까?

아마도 하나의 기업체를 운영하는 입장에서 본다면 흔히 얘기하는 원가절감이나 생산성 및 업무 효율성 제고 등을 위한 기초를 다지는 것에 충실해야 하지 않을까싶다. 줄일 수 있는 지출은 최소화하고 늘릴 수 있는 수입은 극대화하는 것이 기업 운영의 첫 번째 조건이라는 것은 누구나가 알고 있다. 이러한 조건을 만족시키기 위해서는 기존의 운영시스템을 체계적으로 검

건축주(발주자)와의 의사소통이 제대로 되는지,  
여러 협력업체와 효과적인 의사소통을 하고 있는지 등은  
건축설계를 진행시 매우 중요한 부분이며  
이는 시간적, 비용적 측면에서 상당한 부분을 차지하게 된다.  
결국 이러한 의사소통이 원활하게 진행된다면 생산성 측면에서 많은 이득이  
건축설계를 진행하는 우리에게 돌아오게 될 것이다.

토하여 모순점이 발견되는 부분을 개선해 나아가는 것이 최우선이라고 생각된다.

건축이라는 행위를 진행할 때 우리는 다양한 사람들을 만나게 되고 서로의 의견을 주고받게 된다. 빈번히 발생하는 이러한 의사소통을 효율적으로 진행하고 있는가에 대해 깊이 생각해 볼 필요가 있다. 건축주(발주자)와의 의사소통이 제대로 되는지, 여러 협력업체와 효과적인 의사소통을 하고 있는지 등은 건축설계를 진행시 매우 중요한 부분이며 이는 시간적, 비용적 측면에서 상당한 부분을 차지하게 된다. 결국 이러한 의사소통이 원활하게 진행된다면 생산성 측면에서 많은 이득이 건축설계를 진행하는 우리에게 돌아오게 될 것이다. 이러한 부분에 대해 영국의 경우 적극적인 검토를 국가 차원에서 권고하고 있다.

영국은 건축 및 건설산업의 비효율성과 비생산성의 문제를 인식하고 이를 해결하기 위한 혁신의 노력을 활발히 전개하며 긍정적인 성과를 거두고 있는데 이러한 혁신운동의 대표적인 것이 'Rethinking Construction' 운동이고 그 중의 하나의 아이템이 'Briefing'의 제고이다.

Briefing이란 사업초기단계(기본설계 이전단계)에서 건축주(발주자)와의 지속적인 의사소통과정을 통해 해당 프로젝트에서 건축주가 목표로 하거나 기대하고 있는 요구사항(client's requirement)을 탐색, 이해 및 발굴하는 일련의 프로세스를 의미한다. 사업초기단계에서 발주자의 의사결정 및 요구사항은 후속 단계에 많은 영향을 끼치기 때문에 Briefing은 프로젝트의 첫 단추를 끼우는 매우 중요한 과정이다. 또한 Briefing은 일반적으로 건축주의 요구사항을 받아 적는 과정이 아니라 건축주가 사전에 고려하지 못하였거나 간과하고 있는 사항들을 전문가로서 점검하여 건축주가 보다 명확하게 자신의 요구사항을 확정할 수 있도록 도와주는 과정이기도 하다. 즉 발주자와의 상호 의사소통을 통하여 발주자의 요구사항을 발굴·개발·정리하며 건축주의 요구사항에 대한 의문점을 풀고 불명확한 부분을 이해해 가는 과정이 Briefing인 것이다. 부실한 Brief는 부실한 설계, 시공 및 유지·관리의 근본적 원인을 제공하게 되고 결국 후속단계에서 값비싼 대가를 치르게 된다.

이와 같은 사례 이외에도 소통(疏通)의 필요성은 모든 분야에서도 강조될 수밖에 없다. 그만큼 기본이 되는 내용이고 이에 대한 대가 역시 무시할 수 없는 존재이다.

올 해에는 모든 이들의 소통(疏通)이 원활하기를 기대한다. ■