CULTURE SERIES 20

중국인의 人情과 쯔지런, 그리고 수런과 와이런

- 한 · 중 · 일에는 서로 다른 협상 문화가 있다 -

중국인의 꿍꿍이속은 아무도 모른다?

중국 사회를 이해하는 데 도움을 주는 3가지 키워드 중 한 가지인 '인정(人情)'은 단순히 친밀도를 나타내는 데 사용되기보다 거래에서 큰 작용을 하는 특징이 있다. 거래를 위한 협상이나 혹은 어떤 의사 결정을 내려야 하는데 상대방과의 관계에서 누구의 손을 들어줘야 하는가? 누구의 체면을 세워주어야 하고 또 누구와의 꽌시를 더 중시해야 하는가? 이는 중국인들과의 거래 협상에 논리 못지 않게 인간 관계가 크게 작용하고 있다는 점을 시사한다.

중국인들과 협상을 해본 사람이나 혹은 중국에서 살고 있는 우리 상사원이나 유학생들이 흔히 하는 얘기가 있다. '중국인의 뱃속은 알 수가 없다' 혹은 '중국인의 꿍꿍이속은 아무도 모른다'로, 누구나 이 말에 쉽게 공감한다. 그만큼 중국인들을 이해하는 데 힘이 든다는 것이다. 그러나 이러한 인식은 비단 외국인들만 겪는 고민이 아니다.

그러나 이 문제에 대해서는 너무 조바심을 낼 필요가 없다. 이미 언급한 바와 같이 중국인들과의 협상은 '3P (Patience =인내심, Persistence =집요함, Perseverance =끈기)'를 요구하기 때문에 사전에 이에 대한 준비를 해 두어야 한다. '체면'과 '꽌시'가 중요시되는 이유도 결국은 이것이 협상에 큰 작용을 하기 때문이다. 체면과 꽌시가 작동하는 환경은 사람과의 거리를 결정짓는 '인정'으로 판가름난다고 할 수 있다.

'인정'은 인간의 감정을 기초로 한다

중국 사회에서 사회주의 혁명 이후 자본주의적 사회로 바뀌는 과정에서 겪는 문화적 충격이 꽤 크게 나타나고 있는 부분이 바로 인정이 아닌가 한다. 중국인들은 처음 사업을 시작할 때 대개는 형제 혹은 친척들을 끌어들여 집단을 만든다. 그러나 대부분의 경우 3 5년이 지나면 이 집단에 속한 사람들은 각기 독립하여 다른 사업장으로 옮기거나 창업을 하는 경우가 흔하다고 한다.

일러스트레이션 : 최민수

중국인들이 이러한 집단을 만드는 것은 인정이 작용하기 때문이다. 그러나 헤어지는 것은 아무리 인정이라고 하지만 인간이기 때문에 집단 속에서 발생하는 감정의 골이 그만큼 깊이 패였기 때문이다. 집단을 처음 형성할 때에는 인간적이지만 중국인들의 뱃속에는 '공평의 원칙'이 크게 자리잡고 있다. 소득은 공평하게 나눠 가져야 하는데 실제는 그렇지 않기 때문에 감정의 골이 생기게 된다. 기업주는 기업을 크든 작든 '자기 것'이라고 생각하기 때문에 분배는 자기 것을 먼저 채우고 나머지를 나눠주는데 종업원은 전혀 그렇게 생각하지 않기 때문이다. 이는 기본적으로 중국인들은 투입 요소보다는 산출량에 더 많은 관심을 가져 생산보다는 분배에 더 큰 비중을 두는 경향이 높기 때문이다.

인정의 뿌리는 유교 사상

중국 사회에서 인간 관계의 친밀도와 소원함을 결정짓는 인정은 거래를 위한 협상이나 일상 생활 속에서도 큰 영향을 미친다. 협상을 유리하게 이끌기 위해서는 친숙할수록 좋지만 개인적 관계에서 지나친 친밀감은 감당하지 못할 만큼 부탁이 많아지는 것 또한 문제점이다. 기업을 경영함에 있어서도 친한 사람은 친한

만큼 대우를 해줘야 대접을 받고 사회적으로 인정을 받는 사회다.

중국 사회에서 인정은 크게 혈연과 지연에 의해 결정된다. 외국인들이 중국을 이해하는 것은 혈연이 상당한 작용을 한다는 점이다. 중국에서는 '성(姓)'이 무척 중요한 의미를 가진다. 중국인들의 혈통을 지배하는 성에는 크게 '장(張), 왕(王), 유(劉), 진(陳)이(李)' 등 5개가 있다. 중국에서의 성의 의미는 상상 이상으로 크게 작용한다. 중국에는 '같은 성과는 결혼하지 않고, 다른 성은 키우지 않는다(同姓不婚, 異姓不養)'라는 말이 있다. 성이 다른 사람은 키우지 않는다는 의미는 '성씨'가 중국 사회에서 차지하는 비중을 짐작하게 한다.

중국인들의 이러한 경향은 결혼에서도 나타난다. 결혼을 할 때도 지배 성과 하려고 하는데 이는 결국 성씨가 남자의 성에 따라 결정되기 때문이다. 자식이 없어 양자를 택하는 경우도 가능한 한 일가 친척 중에서 고르는 게 중국과 한국의 인식이지만 일본의 경우는 전혀 다르다. 중국과 한국은 혈통 유지가 남자의 성에 따른다고 믿고 있다. 중국과 한국의 이런 인식은 아무래도 전통적인 '유교 사상'이 뿌리가 아니겠는가?

중국인들은 가족 관계를 혈족의 연장으로 보는 반면 가정은 별로 중요시하지 않는 경향이 있다. 그런 반면 일본은 가족보다 가정을 중시하는 경향이 있다. 혈연을 중요시하는 경향은 거래에서도 흔히 이용된다. 중국이나 한국의 경우 친·인척을 동원하여 권력을 행사하는 경우를 흔히 볼 수 있는 것도 이런 이유에서다. 그러나 일본에서 이런 경우를 찾아보기 힘들다.

혈연과 지연…

중국 사회에서 보이지 않으면서 협상과 개인 관계를 좌우하는 '인정'은 아무래도 혈연과 지연이 아닌가 한다. 외국인들이 접근할 수 없으면서 이상하게 보이는 이유도 이 범위 밖에 머물 수밖에 없는 한계성 때문이 아닐까. 중국 사회의 보이지 않는 집단은 가족과 친족, 그리고 방계 가족으로 이뤄진 혈연과 성이 바탕에 깔린 지연이다. 예로부터 중국의 지연은 그 지역을 지배하는 성씨가 바탕이 되었다고 한다. 혈연이나 지연을 매개로 한 보이지 않는 집단이 형성될 수 있었던 배경에는 공유하는 재산이 많았기 때문이 아니었을까.

보이지 않는 집단에 의해 공유되는 재물을 늘리기 위해서는 집단의 힘을 이용하는 게 효과적이기 때문이다. 그리고 이렇게 모아진 재산은 보이지 않는 집단에 의해 공유된다고 생각한다. 이런 집단이 대를 잇는 것은 남자이며 남자 중에서도 장자, 혹은 장손이다. 일본 사회에서는 남자가 자연스럽게 혈통을 상속한다는 의미는 극히 희박하다고 한다.

최근 중국 사회의 급격한 변화 중의 하나가 농촌 인구의 도시 이동 현상이다. 그러나 이러한 이동의 내면에는 홀로 이동이 아닌 누군가가 끌어 주고 당기는 집단이 있다. 개인 이주보다는 집단 이동이 깔려 있다. 끌어주고 밀어주는 인정은 결국 꽌시로 나타나는데 중국인들은 남과의 꽌시를 맺는 이유가 자신을 위해서가 77% 이며 가족을 위해서가 78% 이라는 대답은 그 만큼 혈연을 중시하고 있음을 시사한다.

쯔지런, 와이런, 그리고 수런

중국인 사이에서 친밀도와 소원함을 측정하는 잣대가 쯔지런(自己人), 와이런(外人)과 수런(熟人)이다. 먼저 세 가지 타입 중에서 가장 강력한 접착제 역할을 하는 게 쯔지런인데 가족과 친·인척, 그리고 일가까지가 여기에 속한다. 쯔지런에 속한 집단의 기본 의식에는 '내 것은 내 것이고 네 것도 내 것'이라는 공유 인식이 자리잡고 있다. 부모의 재산은 당연히 장남의 것이고 형제가 사업을 시작하면 형제는 당연히 도와야 한다.

중국의 무협 소설에서 흔히 보는 의형제 맺기의 뿌리도 결국은 쯔지런 카테고리에 속하면 생명을 유지하기 쉽고 또 재산을 늘리기 쉽기 때문이 아닌가 본다. 그러나 문제는 집단과 공유 의식이 때로는 개인의 사생활까지 침범하는 경우가 종종 발생한다는 것이다. 상대방을 위한 호의가 때로는 피해로 나타나더라도 '너를 위해서 했다'면 모든 게 용서되는 사회, 친·인척이 식당을 개업할 때 멀리서 와서 축하금을 주면서 축하했지만 평소에도 들려 공짜 식사를 상습화하는 사회 현상이 바로 쯔지런에 속한 인정이다.

나와 내가 아니면 일단은 와이런에 속하여 철저한 남이 된다. '너의 손해는 나의 이익'이란 인식이 자리잡은 중국인 사회에서 와이런에게는 공평의 원칙이 철저하게 요구되며 또한 철저한 '메이꽌시(沒關係)'다. 나와 나의 집단이 아닌 와이런은 철저한 경계 대상이 되며 체면이 통하지 않는다. 다시 말해 중국 사회에서 거래를 하거나 사업을 하기 위해서는 와이런에 머물러서는 결코 안 된다.

쯔지런과 와이런 중간에 '수런'이 있다. 우리나 일본인들이 중국에서 사업을 하기 위해 중국인과 관계를 맺는다는 것은 이 수런에 포함되기 위해서다. 그러나 수런은 와이런보다는 가깝지만 수런의 위치를 유지하기 위해서는 상대방에게 '줄 수 있는 무엇'이 반드시 있어야 한다. 수런에게는 철저한 'give & take'의 법칙이 작용한다.

A와 B가 와이런 관계에 있지만 줄 것이 없는 B가 A와 쯔지런의 관계에 있는 C를 끌어들이는 현상도 있다. 협상에서 중개인을 끌어들이는 방식도 이런 측면이다. 흔히 중국과의 협상에서 고급 간부 혹은 간부의 자식이나 쯔지런을 중개자로 위탁하는 경우가 있는데 이를 중국인들은 '太子黨'이라 부른다. 상당한 의미가 있는 단어이다. CJ

이복남
한국건설산업연구원 선임연구위원
bnlee@cerik.re.kr