



상술에 능통한 廣東人 - 속전속결의 기질 유의해야

- 북방인 · 광둥인 · 상해인 등 지역적 특성에 따른 중국인과의 협상 전략 -

월나라가 원조인 광둥성은 중국인 중에서도 상술이 가장 뛰어난 사람들이 거주하는 지역이다. 세계 전역에 퍼져 있는 중국인들의 70 %가 광둥인이고 홍콩과 마카오에 있는 중국계 인구의 80 %가 광둥인인 것으로 보면 무리가 없을 정도로 예로부터 광둥인 중에는 중개 무역 상술에 뛰어난 사람들이 많다.

재산 모으는 데 능수능란

중국에서는 광둥인의 90 %가 현재 상업에 전념하고 있으며 10 %는 상업에 뛰어들 준비를 하고 있는 사람들이라고 한다. 그만큼 중국 내에서도 상술에 능한 게 광둥인이라는 의미이다. 일반적으로 흔히 얘기하는 광둥어니 북경어니 하는 것도 중국이라고 하

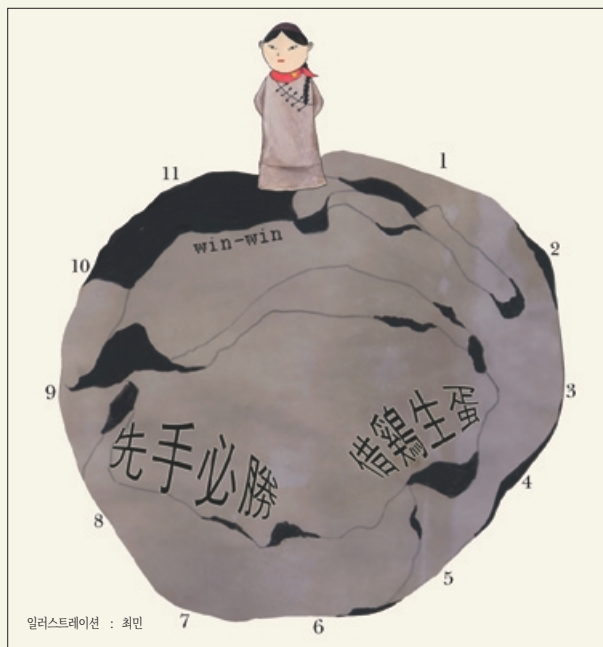
면 은연중 북경을 생각하여 북경어와 차별적으로 광둥어를 떠올리기 때문이다. 그러나 중국 밖에 거주하는 화교들의 70 %가 광둥인이므로 광둥어와 광둥 요리에 익숙한 것은 당연한지도 모른다. 더구나 홍콩에 거주하는 화교의 80 %가 광둥인 출신이므로 홍콩 제2의 언어는 광둥어라는 것도 무리가 아니다. 그만큼 ‘남방인 = 광둥인’을 연상시킨다.

정치나 문화에 관심이 많은 북방인으로 대변되는 북경인과 달리 광둥인들은 경제와 오락 분야에 관심이 많다. 중국에서 내보내는 TV 프로그램보다 홍콩 TV 시청을 즐기는 것도 정치나 문화보다는 경제와 오락을 좋아하는 광둥 지역 주민들의 성향과 무관하지 않을 것 같다. 이러한 광둥인들의 기질은 ‘장사를 하지 않고서는 돈을 모을 수 없다’

느슨하고 온순할 것이라는 추정은 적어도 중국의 대표적인 남방족인 광둥인들은 예외로 해야 할 것 같다. 중국인들을 전반적으로 ‘만만다 라고 지레짐작하여 협상 전략에 돌입한다면 적어도 상인 기질을 가진 광둥인들에게 낭패를 보기 쉽다. 대의 명분과 정치성을 중시하는 북경인들과 달리 광둥인들은 돈을 벌기 위해서는 위험도 불사하고 또 극히 모험적이며 시간을 중시한다. 돈을 벌기 위해서는 수단과 방법을 가리지 않는다. 남방인들의 이러한 기질은 돈에 대해서는 위낙 속전속결 정신을 가지고 있기 때문에 우리와 같이 로또 복권을 좋아하며 단번에 대박을 터뜨리기 위해 도박을 즐긴다. 속전속결 정신은 ‘선수필승(先手必勝)’ 현상으로 나타난다. 뭐든지 남보다 한 발 앞서야 돈을 벌 수 있으며 선수 치는 것이 승리의 지름길이라는 점을 신봉하고 있다.

경쟁심 강하지만 호혜 원칙은 준수

돈은 기본적으로 경쟁을 통해 쟁취되는 것이라고 인식하는 광둥인들이 강한 도전심과 모험심을 갖고 있는 것은 당연한지도 모른다. 자신의 애인이 양다리를 걸치고 있는 현장을 목격하고서도 이를 묵인하는 것은 우리와는 분명 큰 차이가 있다. 남방인들은 경쟁해서 이겨야 애인을 차지할 수 있다는 생각을 하고 있기 때문이다. 남방인들의 이러한 기질은 북방인인 북경인들과 차이가 나기 때문에 충돌은 당연하다. 그러나 이러한 충돌이 21세기 중국을 오히려 역동적으로 만들었다는 긍정적인 평가도 나오고 있다. 이러한 광둥



는 인식과 통한다. 광둥 지역 사람들을 ‘동서남북’에서 재물을 모으는, ‘영원히 재물만 좇는 사람들’이라고 혹평까지 할 정도이다. 남방인들의 이러한 기질은 여러 가지 측면에서 북방인으로 대변되는 ‘베이징인(北京人)’과 큰 차이가 있다.

돈을 위해서라면 어떤 위험도 감수

우리가 일반적으로 이해하고 있는 남쪽 사람들은 온난한 기후 덕에 상당히

인들의 '약육강식'과 도전 정신을 부정적 측면에서 보면 한 가지 일에만 몰두하는 정신이 부족하여 직장의 높은 이직률이 문제가 될 수 있다. 중국 한 기관의 분석에 따르면 광둥성 선진시의 경영자 중에는 재직 기간이 1년 미만인 비율이 33%나 된다고 한다. 이는 이직률 1% 이하인 북경 지방과 워낙 큰 차이를 나타낸다. 돈을 좇아가는 광둥인들이라 단 몇 푼만이라도 차이가 난다면 주저 없이 자리를 옮겨 광둥성에서는 1980년대 이후 사회 문제로까지 부각되고 있다고 한다.

아무리 위험을 기피하지 않고 모험을 마다 않는 광둥인이라고 하지만 협상에 있어서는 '제로섬(zero sum)' 게임보다 '호혜(win-win)' 교섭 원칙을 가지고 있다. 이 점에 있어서는 중국인들이 일반적으로 가지고 있는 '네 것도 내 것이고 내 것은 내 것' 혹은 '너의 손실이 곧 나의 이익'이라는 개념과 큰 차이가 있다. 광둥인들은 기본적으로 협상을 조기에 종료하기 위해서는 최소한 계약 상대방이 가져가야 할 이익에 대해서도 어느 정도는 양보할 수 있어야 한다는 신념을 가지고 있다. 광둥 지역이 중국에서 가장 높은 도매 시장 점유율을 가지고 있는 것도 물건을 사는 사람이나 파는 사람 모두가 같이 이익을 볼 수 있는 것은 '박리다매(薄利多賣)'인 대량 구매 방식을 선택하기 때문이다. 북경 지역에서 발주되는 건설공사들이 토막 공사임에 비해 광둥 지역은 일반적으로 개별 단가는 싸지만 통합 발주로 발주 단위가 큰 것도 이런 맥락에서 이해되어야 할 것이다.

‘시간은 金’... 속전속결에 능한

광둥인들은 워낙 돈 벌기를 좋아해 위험성 따위는 아예 고려도 하지 않는다. 세계 어느 지역 도박장에서도 볼 수 있는 중국인은 대부분 대박을 터뜨리기 위해 몰두하는 광둥인들이며, 속전속결에 능한 기질은 새로운 일

에는 상당한 동기를 부여하지만 이것이 때로는 좋지 못한 불법 복제로 나타나기도 한다.

사업을 하기 위해 중국의 법과 제도를 분석하는 절차는 북경인이나 광둥인 모두 같지만 이를 풀어가는 방법에는 큰 차이가 있다. 북경 지방에서는 법이나 제도가 허용하는 범위 안에서 사업을 하려고 하지만 광둥 지역에서는 법과 제도에서 허용하지 않는 것을 피해서 사업하는 방법을 찾아 반드시 목적을 달성하고자 한다는 점에서 상당한 차이가 있다.

대박은 기본적으로 짧은 시간에 일어난다. 속전속결에 능한 광둥 지역 사람들은 시간을 아끼기 위해 거의 분(分)·초(初)를 아꼈만큼 시간을 중히 여긴다. 선수를 쳐야 돈을 벌 수 있다는 생각에 협상에서도 이런 점이 유감없이 발휘된다. 계약 협상시 1 : 1 협상에서는 다소 시간이 걸리지만 광둥인들에게 협상 상대가 1 : 1이 아닌 다른 곳에서도 진행되고 있다는 점을 전략적으로 흘리게 되면 광둥인들은 남에게 선수를 빼앗기지 않기 위해 가격에서 유리한 조건을 제시하기도 한다. 다만 계약시 이를 담보로 하여 일정 기간 동안은 중국 내에서는 다른 업체와는 계약하지 않는다는 조항[일반적으로 포괄적 조항(exclusive)]을 삽입할 것을 주장하는 경우가 많다고 한다. 광둥인들의 이러한 기질은 사업의 연속성 측면에서는 아주 불리할 때가 많다. 이 지역에서는 장기간 연구가 되어야 할 분야는 가급적 피해야 한다. 선수로 선점한 시장은 불법 복제가 판치는 지역에서는 오래가지 못한다. 따라서 단기간에 돈을 벌며 빠져나가야 한다는 일종의 강박 관념까지 가지고 있는 것이 오늘의 광둥인들이다. 제품 개발을 해서 시장에 내놓겠다는 전략으로 광둥 지역을 택할 때는 사업의 성공보다는 실패할 위험성이 더 크다는 점을 사전에 유의해야 한다. ‘만만디로 인식해서 납품 기일이나 공사 준공 일정을 가볍게 보다가는 큰 코 다칠 위험성이 높다’는 사실도 기억해야 할 것이다.

차계생단(借雞生蛋)에도 익숙

속전속결로 승부를 거는 데 익숙한 광둥인들이라 닭을 길러 계란을 생산하여 판매하기 보다는 남의 닭을 빌려 알을 낳게 하는 방법을 택한다. 이러한 기질은 남의 기술을 불법 복제하는 데 능숙하고 또 밀수가 유난히 다른 지역보다 많은 특징을 가지고 있다. DVD/CD가 불법으로 복제되어 중국 전역에 도매금으로 거래되며 1996년도 적발된 밀수액의 10년 총계가 우리 돈으로 4,800억원 정도에 이른다고 하니 그 규모와 빈도를 충분히 짐작할 수 있다. 이 때 밀수된 일본제 차량이 3만대 규모에 이른다고 하니 이런 점에서 본다면 우리의 1960년대 모습과 유사하다고나 할까? 이 점은 협상시 혹은 계약 이후에라도 이 지역 사람들에게 원천 기술이나 기술 전체를 보여줘서는 절대 불리하기 때문에 상당한 주의를 필요로 한다.

결국은 중국인이고 동양인

비록 남방인들의 문화가 북방인들과 큰 차이가 있다고 하지만 이들도 근본적으로는 중국인이며 동양인들이다. 이들에게도 논리적으로 해석할 수 없는 토속 문화가 깊숙이 자리잡고 있다. 탁상시계는 절대 선물하지 말아야 하는데 이유는 탁상시계는 ‘송종(送鐘)’, 즉 사별한다는 의미를 가지고 있기 때문이다. 매화나 말리(茉莉, 자스민)꽃은 선물에서 절대 제외시켜야 한다. 매는 중국식 발음이 ‘마이 와 비슷하여 ‘곰팡이’의 의미를 가지고 있으며, 말리는 중국 발음으로 ‘모리 로 이익이 없다는 뜻과 유사하기 때문이라고 한다. 또한 풍수지리를 절대적으로 신봉하는 점은 우리와는 비슷하지만 일

본인들과는 큰 차이가 있다. 



이복남
한국건설산업연구원 선임연구위원
bnlee@cerik.re.kr