

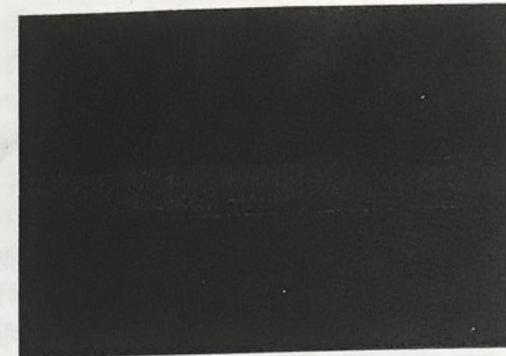
JAPAN Forum 일본 포럼

제25호, 차례

季刊 1995, 여름, 제25호

賤民·衆愚政治 / 머리 에세이	徐壬壽	8
地球에 다정한 常任理事國	細谷辰之	10
日經連 회장의 4年間	永野 健	20
原·資本主義의 권유	梅原 猛 vs 稲盛和夫	32
希望的 觀測은 버려야 한다	묻는사람 · 永榮 潔/岩井克人 '資本主義·環境·文明'에 대해 經濟學者가 말한다	44
危機에 대한 警鐘 / Japan Echo 칼럼	持田 健	55
뒷산에 '숲속의 都市'를 / 阪神大震災는 '富國有德'의 찬스	川勝平太	56
컬트敎團에 왜 젊은이가 끌려가는가	田原總一朗/게스트 小田 晋 特集 '終末日本の 默示錄' · 배틀 인터뷰 / 격투적 對談	64
옴眞理敎의 脫出者 / 上九一色村 集團施設에서의 脱走者 手記	江川紹子	74
新興宗教와 文化人の 責任	淺見定雄	89
匪賊과 華僑, 아시아를 움직인 두 原理	丸谷才一/山崎正和 對談 '20世紀를 읽는다'에서	98

● 표지사진 姜蓮求 / 진도 (珍島) 의 망금산에서
비라본 다도해의 황혼: 망금산은 진도대교를 건
너간 진도 북쪽에 있는 높이 111.5m의 나즈막
한 산이다. 산위에서는, 서쪽으로 신안군 일대의
다도해를 거쳐 멀리 서해의 하늘까지 바라다
보인다. 그 바다, 그 산들, 그 하늘이 시시각각,
어스름의 붉은 황혼으로 장엄하고 또한 암숙하
게 물들어 간다.



'中國의 社交術'의 길잡이 / JTB 전 北京事務所 소장이 말하는.....	鈴木 勝	115
世界의 歷史人口學	速水 融	136
裏千家의 '아침 儀式'이랑	묻는사람 · 大島信三/千 宗之	148
바그너의 音樂 / '大作曲家들의 이력서'에서	三枝成彰	158
版畫로 본 현대일본문화 / 現代日本版畫展		174
丹澤의 사슴 / 연재 '列島 아마추어 生態學'에서	向 一陽	176
냇기슭에서 / '文藝春秋短篇小說館'	南木佳士	187
雜誌산책 / 잡지散策		53,135,147
말발 / 글발		6
사람들 / 이야기		31,97
편집을 마치고		198

‘中國的社交術’의 길잡이

-JTB 전 北京事務所 소장이 말하는

건배! 건배!, 연회(회식)를 좋아하고, 제일(첫째)을 좋아하고, 회의를 좋아하고, 장사를 잘하며, 멘쓰를 중시하고, 약속에 마냥 뜰을 들이는…중국적 ‘인간’들과 트러블을 피하며 비즈니스의 성공을 거두는데 꼭 필요한 중국식 ‘관계(코네)학’ 강의. 천안문사건 전후로 JTB(日本交通公社) 북경사무소 소장으로 중국에서 4년을 지낸 필자가 그동안의 실무의 체험을 가지고 말하는 현대 중국적 사교술의 길잡이.<J.F>

스즈키 마사루
鈴木 勝
(JTB 월드 豪亞부장)

최근의 중국의 활발한 경제의 움직임에 맞추어 일본계 기업도 상당히 진출했으며, 많은 주재원들이 중국에서 활동하고 있다. 단기나 장기에 걸친 비즈니스 출장자도 포함하면 상당한 숫자가 된다. 이런 상황 가운데에서 중국에 간 일본인이 중국사회에 응화되어 중국인들과 잘 지내며 일을 해나가느냐 하면 결코 그렇지 않다. 마찰이나 어긋나는 일들로 고민을 하는 사람들이 의외로 많다. 더

욱 개혁·개방정책이 진전되면, 중국인과의 교제도 점점 더 많아질 것이다. 그래서 여러가지 트러블의 해소나 회피를 위해서 나의 체험적인 차니즈 스타일의 사교술을 소개하기로 한다.

그렇지만, 중국식 도세술(渡世術)에는 어떤 일정한 방법이 있는 것이 아니다. 말하자면 ‘중국인간’의 연구로 시작해서 이것으로 끝난다. 중국에서의 4년간의 주재생활은 솔직히 말해서 ‘중국인간’에

게 자꾸 어리둥절해지는 나날이었다. 그러나 몸으로 부딪쳐가는 동안에 '중국인간'이 조금씩 눈에 보이기 시작한다. '중국인간'을 내 속으로 '○○○인간' '××인간'이라고 따옴표 안에 묶어놓아 보았다. 보편적으로 정리해 말한다는 것은 도저히 무리한 일이라는 것을 잘 안다. 그러나 과감하게 '중국인간'에 대한 접근을 시도해보기로 한다.

그런데, 우선 '중국인간'과의 생활에서 등장하는 것은 인간관계(코네 : 커넥트)론이다.

關係(코네)學·實踐‘人間’

중국사회는 인간관계로 성립되어 있다. 따라서 '관계(코네)학'의 핵심취득이 필수적이다. 더욱 우수한 성적을 올릴 필요가 있다. 물론 일본에서도 중요한 일이지만, '관계(코네)학'의 효과가 이렇게까지 직접적으로, 또는 빈번하게 나타나는 것은 일본에 비길 바가 아니다. 중국에서는 이 '학과'를 등한하게 넘겼을 경우에는, 가령 법률이나 규칙으로 가능하다고 하더라도 실제면에서는 교착상태에 빠지고 만다.

「북경에서의 일상적인 생활에서, 무수히 이런 말을 들었다. 비즈니스나 매일의 생활에서의 여러가지 의뢰사항이나 때로는 '공(公)'적인 허가·인가사항에 대해, "스즈키씨, 당신은 노봉우(老朋友: 엣친구)니까 이 일(件)은 OK입니다!"」

어떻든 중국인사회에서는 "안다는 것"은 무엇보다도 중요하다. 인맥이 있으면 무슨 일이든지 유리하게 전전되는 사회

이다. 특히 '노봉우'라는 말이 일상생활에서 빈번하게 등장하며, 크게 행세를 한다. 따라서 '관계(코네)학'의 습득을 위해서 백방으로 온갖 수단을 쓰는 작전이 전개된다.

관계(코네)학에 대한 비근한 두세 가지 장면을 소개하기로 한다.

(그 하나) 공안(公安: 경찰) 멤버의 노래방 순시 풍경

최근의 밤의 엔터테인먼트(오락)의 대표적인 카라오케(노래방)는, 아주 중국 스타일로 변모되어 정착되었다. 대형 스크린, 홀륭한 무대, 그리고 때로는 미인인 사회자도 있는 식이다. 중국에서는 카라오케 바(술집)의 '호스티스'는 손님 옆에 앉아서는 안된다(안되는 것 같다). 그러나 선 차로의 서비스만 가지고는 경쟁이 심한 이 업계에서는 남보다 앞설 수가 없다. 아니나 다를까 그 노래방은 옆에 앉아서 서비스를 해주는 미인 호스티스가 있기 때문인지, 중국인이나 일본인들로 언제나 붐볐다.

어느때, 언제나 옆에 앉아서 서비스를 해주던 호스티스가, 그날밤은 전원이 서 있다. 마스터에게 가만히 물어보았더니, 오늘 밤에는 공안의 순시가 있다고 말한다. 이것은 '급습' 단속인데, 어느 요로로부터 사전에 연락을 받은 것이라고 한다. 한참동안 4,5명의 공안이 순시를 와서, 손님들이 노래하는 것을 들은 다음, 얼마 후에 되돌아갔다. 공안이 나가자마자 호스티스들은 손님 옆에 앉아 여느 때처럼 서비스를 시작했다.

그리고 보면 이런 광경도 있었다. 4,5명이 그룹을 지어 자리를 차지하고, 와

글와글 떠들어대며 노래를 부르고 있었는데, 어쩐지 풍기는 분위기가 카라오케에 올 만한 멤버들은 아닐 듯했다. 가게의 마스터에게 물어보았더니, "공안관계자"라고 한다. "가끔 오지요"하고 대답했다. 이 주점은 음료나 카라오케로 그들을 접대하며, 이른바 '관계(코네)학'에 정진하고 있었던 것이다.

(그 둘) 캘린더 & 담배를 선물하는 풍경

이것은 코네학 입문편이다. 우선 캘린더. 12월에 들어서면, 각 조직·기업간에 캘린더의 증정이 빈번하게 성행한다. 특히 일본계 기업의 캘린더를 좋아한다. ①세계의 미인이나 영화 스타, ②어린이, ③수영복 차림, ④일본인의 키모노(着物: 전통의상), ⑤풍경 등이 지금 중국에서는 평판이 좋다. 평소의 비즈니스를 더욱 원활하게 하기 위해서도, 캘린더의 선물은 의외의 효력을 발휘한다.

다음은 담배. 이것은 온갖 장면에서 볼 수 있는 일이다. 북경의 우리 사무소에는 일본에서 가끔, 고운 인쇄를 한 팸플릿이나 포스터 등이 송부되어 온다. 그 통관절차가 때로는 난관에 부딪친다. 이것은 결코 값이 비싼 것이 아니고 또 상품가치도 없는데도 불구하고, 놀랄만한 통관료가 선고된다. 이런 때에는 담배의 선물이 상상 이상으로 위력을 발휘한다.

어떻든 일상의 자그마한 부탁을 하는 데도 담배가 효과를 올린다. '인간관계론'이 온갖 여러 곳에서 얼굴을 내민다.

(그 셋) 낚시에 초대하는 풍경

최근 북경에서 유행하고 있는 '관계

(코네)학'의 예이다. 단골거래의 상대를 낚시질에 초대한다. 우선 차동차로 마중을 나가서 모시고 낚시터로 간다. 낚시 도구 일습을 선물하고 낚시질을 열심히 한다. 점심을 대접하며 하루를 지내고, 돌아가는 길에는 선물로 물고기를 준비한다. 낚시터에는 사전에 연락을 해서 "물고기에게 2,3일 먹이를 주지 않도록 하십시오!"하고 준비성 있게 수배해놓는 사람이 있다. 이쯤 되면 관계학의 심오한 경지를 마스터한 것이나 같은 것이다.

이 이외에도 관계조성에는 여러 가지 작전이 등장한다. 그러나 중국에서의 관계(코네)학의 실천무대는 누가 뭐래도 '연회(宴會)'이다. 이것은 다음 장으로 미루도록 한다.

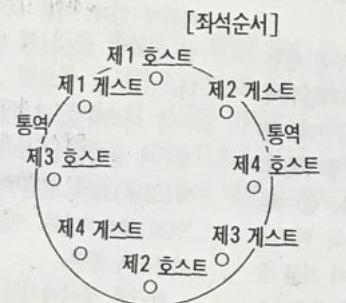
최근의 중국에서의 '관계(코네)학'에 얹힌 범죄가 클로즈업되고, 가끔 증수회죄(贈收賄罪)가 문책된 사례가 신문에 나는 일이 있다. 그러나 '관계(코네)학'은 결코 비난되어야 할 것이 아니라, 정도의 범위를 판별한다면 '홀륭한' 일상생활의 윤활유가 되는 것이다.

宴會를 무척 좋아하는 ‘人間’

'연회'는 중국에 가면 피할 수는 없는 일이다. 특히 비즈니스 출장 등일 경우는 절대로 빼놓을 수 없는 일이다. 또 '관계(코네)학' 습득의 가장 적합한 장소이기도 하다. 손님이 되기도 하고, 때로는 호스트의 역할을 해야만 한다. 그 때의 주의사항을 얼마간 소개하기로 한다.

좌석은 원형 테이블이 압도적으로 많

다. 제1 호스트(주인)는 출입문을 바라보고 중앙(일본에서는 상좌의 위치)에 자리 잡는 것이 일반적이다. 제1 호스트의 오른쪽 옆이 제1 게스트, 왼쪽 옆이 제2 게스트. 제1 호스트의 맞은쪽이 제2 호스트. 마찬가지로 오른쪽 옆이 제3 게스트, 왼쪽 옆이 제4 게스트가 된다. 그럼으로 그리면 다음과 같이 된다.



한 테이블은 대개 10명. 4~5명 정도의 연회에서 인민대회당 등 2천명 규모의 연회까지 가지각색이다. 최근의 연회에서는 사전에 미리 출석 예정자의 명단을 테이블에 놓는 경우가 많다. 호스트 측의 제일의 고민은 출석예정자가 갑자기 결석을 하거나, 더 상석의 포스트의 손님이 별안간 참석을 하는 경우이다. 일본인도 그렇지만 중국인은 그 이상으로 좌석순에 신경을 쓴다.

통상의 연회에서는 제1 호스트가 젓가락으로 제1 게스트에게 음식을 집어 준다('讓菜'라고 말한다). 이것은 음식을 먹기 시작한다는 사인이 된다. 그리고 주인은 술을 따르며, 음식이 나오는 모

양에 은근히 마음을 써가며, 좌석에서의 화제를 제공한다. 말하자면 컨터터의 역할을 연출한다. 잔을 들면 일동이 앞쪽으로 잔을 기울여 다 마셨다는 것을 보여 준다. 게스트가 건배를 제창하는 단계에서, “주인장의 잔을 빌어 가지고…”라는 서론과 같은 말을 중국인들은 즐겨 사용한다. 어떻든 절대로 손님으로 하여금 불쾌한 심정이 되지 않도록 하려는 중국인식의 연회는 훌륭한 바가 있다.

최근 베페 스타일의 연회도 중국에서 베풀어지고 있다. 여기서 조금 재미있는 ‘차니즈 베페’의 소개를 해본다. 이 스타일이 수입된 역사가 얇은 탓도 있어, 음식을 먹게 될 때까지가 여간 힘들지 않다.

이런 식이다. 연회 회장 중앙의 테이블에 서양, 중화(中華), 때로는 일본 요리가 차려진다. 주최측이랑 게스트의 인사말이 끝나자 테이블에는 사람의 줄이 늘어선다. 여러가지 음식을 접시에 담아 가지고, 통상적이라면 요리 테이블을 떠나, 먹으면서 화제의 꽃을 피우는 것인데… 이런 것이 중국식 베페의 소이연이라고 할만한 일. 요리의 테이블에서 떠나지 않고, 접시의 음식을 먹어가면서 다음 요리 쪽으로 줄을 따라간다. 어느 정도 배가 찰 때까지 요리 테이블은 사람의 줄로 계속 막힌다. 새로 사람이 비집고 들어갈 틈이 없다. 그래서 소극적인 사람은 음식 앞까지 가지도 못하고, 음료를 손에 든 채, 겨우 먹게 되는 것이 ‘식후의 디저트’뿐이다. 겨우 사람들의 줄이 풀어져 테이블로 다가가 보면, 맛이 있을만한 음식은 대부분 없어진 상태

이다. 이런 광경을 몇번이고 보았다.

역시 중국의 연회는 다소 짙딱한 분위기가 있는 해도, 원형 테이블의 정통과 중국식 연회가 좋다. 원형 테이블의 요리가 나오는 형식은 한가운데의 접시에 잔뜩 담겨나오고, 전원이 각각 집어 다 드는 것이 전통인데, 최근 각자의 접시에 담아서 내오는 스마트한 양상도 중국에 나타나기 시작했다.

근래의 중국식연회의 음료도 상당히 변화하기 시작했다. 빠이주(白酒 : 배갈 : 高粱, 옥수수, 피 등의 곡식을 원료로 한 무색 투명의 증류주. 알콜도는 50~60도의 강한 술이다. 貴州省의 茅台酒는 특히 유명), 속칭 라오추(老酒)라고 불리는 소홍주(紹興酒), 그리고 맥주도 여전한데, 최근의 유행인 생맥주는 한겨울의 북경에서도 호평이다.

‘장성(長城)와인’ 등의 합판(合辦)과 인도 중국의 연회에서 행세를 하기 시작했다. 전배의 연속을 좋아하는 중국인에게 배갈과 같은 색깔의 화이트 와인은 도수도 높지 않고 흥을 돋우는데 좋을 것이다. 어떻든 최근의 연석에서는 배갈이 현저하게 줄었다.

다음, 연회에 젖어 지낸 듯한 북경생활이었는데, 중국인의 연회에서의 이상한 습성을 약간 소개하기로 한다.

(그 하나) 언제나 음식을 남기는 중국인

중국인에게 초대를 받았을 경우에, 일본인은 서비스된 음식을 남기지 않고 다 먹으려고 애를 쓴다. 그리고 후반에 나오는 요리에는 손이 뜯해지는 것이 통례이다. 한편 함께 초대된 중국인은 마이

베이스로 얼마든지 남긴다.

이런 말을 들었다. “초대되면 음식은 4분의 1이나 3분의 1쯤, 남기는 것이 좋습니다. 호스트에 대해서도 ‘이미 배가 잔뜩 차서 이 이상을 먹지 못합니다’하는 의사표시가 되니까요… 모두 다 먹어버리면 호스트는 아직도 더 위에 여유가 있는 것으로 해석한단 말입니다”. 이 말을 들은 다음부터, 초대를 받았을 경우에 속으로는 아까운 생각을 하면서도 조금씩은 남기도록 마음을 썼다.

이런 습성은 중국인의 ‘겉치레’ ‘멘쓰(面子)’ 인간을 말하는 일이라고 할 수 있을까? 그렇지만 연회를 할 때마다 남은 음식은 아깝다. 이것이 모두 배로 들어가게 된다면, 중국전통에서 얼마나 비용이 남을 텐데 하는 생각이 자꾸 들었다. 어느 때, 중국정부 당국은 이런 진기한 지시를 내렸다. ‘연회의 음식은 전부 먹읍시다!’

(그 둘) 中國人은 어째서 취하지 않나 중국인과의 전배는 수도 없이 많다. 그러나 중국인은 술에 취해 토하거나 하는 일이 없다. 내가 오히려 취해서, 시중을 들어준 오피스의 중국인 여성 스텝들한테 이튿날 꽤나 편장을 받았다. 일본에서는 취중의 실태는 다소 허용되지만, 중국에서는 특히 이런 면에서는 엄격하다.

그런데, 중국인은 어째서 술에 취하지 않는 것일까?

이유는 취하면, 가진 것을 몽땅 털리기도 하고 지갑을 빼앗길 수도 있다. 또 한 한순간의 방심도 있을 수 없는 위험을 항상 안고 있는 전국(戰國)의 세상

을, 몇천년이나 겪어온 중국인의 경험이 그렇게 하도록 했다는 것 같지만…

술에 취해 공원의 벤치에서 밤샘을 하는 것은, 아무래도 천하태평의 일본인 뿐인 것 같다.

(그 셋) 무엇 때문에 乾杯? “爲了! 爲了!”의 열발

연회가 한장(舞)의 익을 때, 테이블 위에는 맥주, 와인, 소주, 배같이 죽 널려 있다. 원형 테이블의 옆자리에서 중국의 친구인 정(丁)여사가 소주를 잔에 따라가지고, 자꾸 재촉을 한다. 벌써, 이것이 몇잔째란 말인가? 그때마다, “중일양국의 우호를 위하여!”, “양사(兩社)의 번영을 빌면서!”…등등.

“어떻든 ‘웨이러!(爲了: 무엇을 위하여!)’를 말하게 한다. 이 정여사만 아니라, 일반적으로 중국인은 주석에 서는 술을 마시게 된데 대한 서론이 반드시 따르며, 다시 갖가지 엘의 교환이 오고간다. 엘의 말이 잘 안나올 때는 ‘건배’(가만히 술잔을 응시한다)작전이 등장할 때도 있는데, 어떻든 무슨 말이든 썩을 교환한다. 이 엘교환으로 연석은 더욱 화려해진다.

“건배! 건배!”하고 중국인 동료에게 집요하게 재촉을 당할 때의 대책 한가지, “수이이(隨意)”하고 상대방의 독촉을 피하는 방법도 있다. 참고하기를.

(그넷) 운전사의 식권이 붙는 宴會초대장

북경에 있을 때, 많은 초대장이 날아들었다. 또 반대로 발송한 경우도 상당히 많다. 중국에서는 초대장과 함께 기묘한 쿠폰을 보내는 습관이 있다. 게스

트가 데리고 오는 운전사용의 식권이다. 일본에서는 게스트측에서 처리하는 일인데 하고 생각하지만, 중국에서는 호스트측이 준비를 하지 않으면 큰일이다.

그러나, 호스트측이 잊고 있는 경우에도 운전사가 틀림없이 청구를 하려오는 악빠른 면도 있기는 하지만… 어떻든 식권 또는 상용한 돈을 준비해 놓아야만 한다.

무엇이든 제일 ‘人間’

이런 나라도 드물다. 어떻든 제일을 매우 좋아한다. 평가가 하늘과 땅 만큼 다르다. 우선 예를 들여본다. ‘넘버 원’과 ‘세컨드’와의 차이는 종이 한장이라는 데 있지만.

가령 일본에서 경제미션(사절단)이 방중(訪中)을 한다. 이와 같은 경제미션에는 ‘단장’ ‘부단장’ ‘비서장’ 등의 직책이 붙는 것이 통상의 방증형태이다. 그중에는 단장, 부단장의 차이가 뚜렷한 경우도 있으나, 거의 동격으로 편의상 직책을 붙인 것이나 같은 케이스도 많다. 그러나 중국을 방문한 다음의 대우는 하늘과 땅의 차이가 난다. 단장은 인민대회당에서의 회의나 연회에서는 그 그룹의 중심인물로서 처우되며, 중국인의 톱이 얘기를 나눈다. 연회에서는 호스트역의 오른쪽 옆에 좌석이 확보되고 술이나 요리를 제공받는다. 도착 때의 북경공항에서 호텔로 가는 길도 확인해 구별된다. 단장은 벤츠의 고급차를 타고, 다른 멤버는 대형 버스로 왕복된다. 평등의 사회주의를 표방하는 중국인데도 ‘넘버 원’을 더욱 두드러지게 대우한다.

한편, ‘넘버 투’에 위치하는 인물에게는 회의에서나 연회에서나 현격한 차이가 붙여진다. 회의의 진행방법은 중국과 일본의 텁끼리만 이야기를 나누고, 주위가 “지당, 지당”하고 수긍하는 풍경이 된다. 단원 멤버의 의견이 활발하게 오고가는 서유럽사회에서의 미팅에 익은 최근의 일본인은 어리둥절한다.

‘톱’만이 아니다. 같은 물건(同類)의 ‘일류’, ‘최신품’, ‘브랜드’, ‘베스트’ 등도 같은 경향이 있으며 평가기준이 높다.

어떤 중국의 대회사가 최신예의 컴퓨터를 도입했는데, 끝내 사용을 못한 일이 있었다는 말도 들었다. 기계를 알고 사용할 수 있는 인간이 있는지 없는지가 문제가 아니고, 어떻든 ‘제일 좋은 물건’을 쓴다는 일에 의의가 있는 것이다.

‘최첨단의 브랜드’를 쓰는 것도 중국인의 기질이다. 상해(上海)는 중국 안에서도 특히 패션에 민감한 땅이다. 상해의 여성은 최신의 패션으로 몸을 휘감고 자랑스러운 듯이 거리를 걸어다니는 모습을 북경의 여성들도 동경한다. 우리 사무소의 여성 스텁도 상해 출장 때 꼭 사고 싶다고 평소에 저축을 열심히 했다.

‘톱’이라는 글자와 같은 정도로 가치를 인정하는 것이 ‘최초’이다. 우리 회사의 중역이 북경을 방문했다. 그때 표경(表敬)방문에 ‘최초’에 어디를 가느냐가 큰 문제이다. 중국인은 맨 처음에 어디를 갔느냐에 따라, 어느 회사가 제일 중요시되고 있는지, 또 상대의 중국방문의 진의가 무엇인지를 탐색하려고 한다. 방문을 하면 “언제, 북경에 오셨습니까?”하는 질문이 반드시 나온다. 도착한지 3,4

일이 지난 다음의 방문이라면 그다지 좋은 심기가 아니라는 것을 짐작할 수 있다.

어떻든 비즈니스 미팅을 성공시키는 방법은, 중국에 도착 후, 가장 중요한 곳을 최초로 방문할 것. 국제선의 공항에서 직접 진행할 일이다. 다소의 연착의 취지를 사전에 통지해 놓으면 더 일이 잘 풀리며, 틀림없이 계약체결에까지 도달할 수 있을 것이다. ‘톱’을 좋아하는 중국인답게 평소 일상적으로 생활 속에서 “흐흐”하는 탄식 소리가 절로 나올 만한 이름짓기(命名)가 도처에 있다.

‘천하제일관(關)…산해관(山海關)’, ‘천하제일웅관(雄關)…가곡관(嘉關)’, ‘천하제일수(水)…제남(濟南)’, ‘천하제일영산(靈山)…태산(泰山)’, ‘천하제일강산…진강(鎮江)’, ‘천하제일명찰…소림사(少林寺)’, ‘천하제일기관(奇觀)…운남성(石林)’, ‘계림산수갑천하(桂林山水甲天下) 계림의 산수는 천하의 제일)’. 이런 이름(命名)이나 형용으로 불려지면, 굉장히 것 같고 황송한 것 같은 감정이 솟아오르는 것이 인간의 심리이다.

그런데, 다음과 같은 이름짓기도 ‘넘버 원’을 지향하는 중국인의 습성에 의한 발상일까? ‘랭크 매기기’를 정말로 좋아하는 것이다.

• 3대석굴…운강(雲崗一大同), 용문(龍門~洛陽), 돈황마고굴(敦煌莫高窟)

• 4대미인…양귀비, 서시, 왕소군, 초선(楊貴妃, 西施, 王昭君, 貂蟬)

• 4대기서(奇書)…사국지연의, 수호전, 금병매, 서유기(三國志演義, 水滸傳)

金瓶梅 西遊記)

• 중국5악(岳)…동악(東岳－泰山), 서악(西岳－華山), 남악(南岳－衡山), 북악(北岳－恒山), 중악(中岳－嵩山)

• 6대고도(古都)…개봉, 낙양, 서안, 북경, 항주, 남경(開封, 洛陽, 西安, 北京, 杭州, 南京)

• 8대명주(名酒)...마오타이주, 분주, 서봉주, 전홍대곡, 소홍주(茅台酒, 汾酒, 西鳳酒, 全興大麯, 紹興酒), 연대(煙台)의 포도주, 연대의 베르못 및 금장(金獎)의 브랜디

• 8대요리...산동, 사천, 강소, 절강, 광동, 호남, 복건, 안휘(山東, 四川, 江蘇, 浙江, 廣東, 湖南, 福建, 安徽)

회의를 좋아하는 ‘人間’

중국에서는 ‘회의’가 무척 많다. 일본도 많지만, 회의 좋아하는 ‘인간’의 레테르는 아무래도 중국인에게 붙이는 것이 좋을 듯하다. 오피스에서 하는 회의와 함께 이런 특색으로, 이것이 호평을 얻고 있다. 가령, 단통으로 이름을 떨치는 북경 교외의 향산(香山)이 있다. 물론 가을 이외에도 북경 사람들에게 휴양의 장소로서 즐겨진다. 그 향산반점(飯店 : 호텔)에서 4,5일간의 회의는 놀라울 것도 없다. 규모가 커지면, 멀리 남부의 계림, 고도인 서안, 삼국지로 유명한 성도(成都) 등, 이상하게도 명승고적에서의 회의가 많은 것도 오늘날의 중국의 회의 개최의 특징이다.

중국에서 회의가 이처럼 빈번히, 화려하게 열리는 것은 그나름의 이유가 있

다.

① 중국인의 성격이 얘기하기를 좋아하는 것은 물론이지만, 현재의 사회주의 체제의 결의방법에 기인해서 합의제를 따르고자 한다.

② 회의소집자의 ‘자기현시욕(顯示欲)’이 오락가락하는 것도 중국에서의 특징이다. 총경리(사장) 등의 텁이 바뀌면 빈번하게 개최된다. 물론 텁의 정책을 철저히 하려는 취지가 첫째의 의의지만, 거기 더해서, 이만한 규모의 회의를 개최해서, 많은 참가자를 소집할 수 있다는 것을 안팎으로 보여주고 싶어 하는 심정이 있다.

③ 참가자측에게도 회의출석자가 된다는 것은 일종의 스테이터스 심볼이 되는 경우도 많다. 또 원거리지에서의 회의출석은 공비(公費)로 국내여행을 할 수 있는 일이며, 직책에 따른 이득이 된다는 생각을 하기 때문에 더욱이나 그렇다.

이런 이유로 해서 이곳 저곳에서 회의가 빈번하게 열리는데, 별 것도 아닌 회의도 그 관계자가 많아져, 대대적으로 되는 것이 ‘중국의 특징’이다.

중국의 회의에는 이런 사이클이 있다. ‘회의’ → ‘관광’ → ‘선물’이라는 연상 게임과도 같은 이벤트가 따라 다닌다.

회의를 좋아하는 ‘인간’은 다른 항목에서 말한 연회 좋아하는 ‘인간’과의 상관관계에 있다. 회의가 며칠이고 계속되면, 그동안의 식사는 대개 주최자측의 부담이 된다. 중식 & 석식이 화려한 연회로 급변하게 된다. 이렇게 해서 회의에서의 협안사항의 마무리 고비와 중국에서 필수적인 ‘관계(코네)학’이 촉진되는 것이

라면, 또한 어쩔 수 없는 일일 것이다.

그리고, ‘관광’이다. 지금의 중국에서는 국내여행은 아직 일상적으로 빈번하지는 않고, 태어난 지방 이외에 기본 적이 없는 사람들도 상당히 많다. 따라서 모두가 좋아하는 명승고적인 관광지를 포함시키는 것이 훌륭한 주최자이다. 최근은 낚의 관광에 플러스해서, 유행하는 카라오케 일정을 짜넣는 것도 배려중의 하나이다. 더구나 회의를 성공시킬 것을 예상하면 선물을 준비하는, 밀살스러울 정도의 솜씨도 필수적인 것이다.

최근 북경시내의 가령(嘉陵), 자금성(紫禁城 : 故宮), 이화원(頤和園), 만리장성 등에 많은 지방으로부터의 여행객이 늘고 있다. 평상적인 관광유람의 여행객 속에는 틀림없이 많은 회의 좋아하는 ‘인간’들이 끼여 있다.

팀워크를 싫어하는 ‘人間’

“일본인은 혼자서는 별레가, 셋이 되면은 용이 되고, 중국인은 혼자서는 용이, 셋이 되면은 별레가 된다.”

이런 말이 있었는데, 나의 주재중의 실감은 전적으로 그랬었다.

“중국에는 사카모토 류오마(坂本龍馬, 1835~67, 德川幕府 말기 풍운의 志士)와 같은 청년이 많구나…”. 종횡무진으로 활약하는 중국의 젊은이들을 사카모토와 같은 인물에 비켜본 일도 있었다. 일본의 젊은이들과 비교해서, 중국 젊은이의 행동력의 우수성을 곰곰히 생각해 보았었다.

젊은이들만이 아니다. 나이든 중국인 들 중에서도 경의를 표하고 싶을만한 인

물을 많이 만났다. 1대 1로 중국인과 경쟁을 한다면 도저히 당하지 못한다는 것 이 솔직한 인상이다. 그러나 그 어떤 세계에든지 혼자서 뛰어들어도 결코 뒤지지 않을 것으로 생각되는 중국인이 3명이 모이면 그 순간 ‘벌레’와 같이 힘이 빠지는 것도 이상한 일이다.

이런 예가 있다.

북경의 어느 큰 여행사의 일본부(日本部). 일본부 부장 밑에 유능한 3명의 사원이 있었다. 평소부터 3명이 다 상사인 일본부장을 신통하게 생각하지 않았다. 개혁·개방이 진행되는 가운데 야망에 불타는 삶들이었다. 때마침 새로운 조직을 발족시키고자 하는 기운이 썩터, 근래 각광을 받기 시작한 ‘실적제’를 전제로 한 새로운 조직인 부를 스타트시켰다. 3명이 중심이 되어, 그중의 한명이 새부장이 되고, 다른 2명은 부장으로 보좌역이 되었다. 서로가 속마음도 알고, 3명이 다 사기가 왕성한 출범이었다.

새 조직은 안팎에서 주목을 받았고, 특히 3명의 유능한 일솜씨는 크게 기대를 모았다. 그러나 한달이 지나고 두달이 지나는 동안에, 그토록 단단히 스크럼을 짜고 사이좋게 해가던 일의 추진과정에 빼거더거리는 소리가 나기 시작했다. 조직 자체가 새롭다는 것과 시기심도 겉들여 외부로부터의 압력 또한 상당히 있었다. 더구나 서서히 그들 자신의 인간관계에 압력이 생기기 시작했다. 마침내 1년도 안되어 부장인 한사람이 탈퇴하고, 중국의 동북지방으로 새 임무를 맡아 전근해갔다.

중국인사회에서는 ‘1+1+1≤3’이 되

는 케이스는 좀처럼 발견할 수 없다. 그러나 이와같은 팀워크를 싫어하는 '인간'인 중국인이지만, 다른 형태의 집단화를 좋아하는 습성이 있으며, 힘을 발휘한다. '지연(地緣)' '인연(人緣)'이라고 할까. 말(方言)이나 생활환경에서의 동향의 동료의식, 그리고 혈연으로 맺어진 강한 연줄은 특히 현저하다. 정치나 경제 등의 분야에서 커다란 영향력을 가지고 있으며 해외에서는 지연·인연이 강한 화교가 온세계에 그 이름을 떨치고 있다. '그러나 샛이 되면은 벌레가 된다'는 문수로 보아서는 중국인은 3인이 되는 것을 좋아한다. 그보다도 여럿이 모여 북적거리는 것을 좋아한다. 세계에서 중국인 만큼 혼자 있는 것을 싫어하는 인종은 없을 것이라는 생각이 들 정도이다.

그 전형은 식사 때이다. 혼자서 먹는 중국인의 모습을 발견할 수는 도무지 없다. 중국인의 식탁은 그야말로 항상 와글와글 바글바글 북적거린다.

중국인은 일본처럼 1인용의 '중화정식 세트' 같은 것을 발명해낼 것 같지 않다. 혼자인 경우는 볼륨은 있으나 가지수가 적은 반약한 식사가 되고 만다. 따라서 혼자서는 중국요리가 아니고 '일본요리'나 '웨스턴 요리'를 먹는 것이 어쩔 수 없는 일일는지도 모른다.

장사를 잘하는 '人間'

새삼스럽게 중국인의 '장사 잘하는 인간'의 면목을 말할 것까지도 없을 테지만… 주재중에 중국인의 장사 솜씨에 머리를 숙인 일이 꽤 많다. 국시(國是)로서의 '동일노동, 동일임금'의 사회주의

국가이기 때문에 '장사 솜씨'적인 측면에 장막이 쳐져 있었으나, 최근의 개혁·개방의 물결이 그 '장막'을 자꾸 벗겨내기 시작했다.

근래, '제2직업'이라는 것이 등장해서 북경에서 화제가 되고 있다. 주간에는 통상적인 근무를 하고, 야간이나 주말을 이용해서 다른 장사에 힘을 기울이는 것이다.

대학교수가 저녁 때부터 길모퉁이에 포장마차를 내기도 하고, 신참 병원근무 의사가 카라오케 주점의 호스티스를 하는 것 등이 그런 부류이다. 또 거리를 달리는 더러워진 자동차를 재빨리 붙잡아 가지고 하는 세차업, 이른바 '인스턴트 카 워셔' 등 북경의 거리에는 진기한 장사들이 속속 등장하기 시작했다.

종래의 사회주의의 깃발 아래에서는 이런 직업형태는 규제되었으나, 개혁·개방의 깃발 아래에서는 허용이 되기 시작했다. 이같은 상황이 되면, 베일에 가려졌던 중국인 본래의 성격·장사 잘하는 '인간'의 모습이 나타나기 시작한다.

우선 무엇보다도, 중국인의 능숙한 장사솜씨는 상담(商談)이다. 사람의 마음을 능란하게 장악하고, 시간을 끌어가며 끈질기게 추진한다. 버스·열차나 비행기를 탈 때의 그 말할 수 없이 허겁지겁하는 모습과는 대조적인 것이, 상담 때의 침착냉정하고 유연한 자세이다.

비즈니스 미팅 다음에는 으레 정해진 연회. 이 연회석에서는 마음껏 상대의 기분을 돋아가며 상담의 다짐을 한다. 이런 식이니까 성급하고 단세포적인 성격의 일본인 비즈니스맨의 대부분은 당

하고 만다.

장사 솜씨의 한 예를 들어본다.

상담이나 연회가 한창일 때 연달아 "웨이러·중일우호(중일우호를 위하여)"라는 말이 오고간다. 이런 말이 등장하는 장면은 대개, 일본측이 양보하지 않을 수 없는 경우이다.

이런 케이스가 있었다. 어느 조직에 일본에서 오는 방중 미션의 숙박, 이동, 교류에 대한 부탁을 하고, 사전에 모든 경비에 대한 견적을 받았다. 그러나 제출된 견적의 코스트가 아무래도 너무 비쌌다. 일반 가격과 비교해서 상당히 비쌌다. 어떻게 좀 싸게 할 수 없느냐고 교섭을 하니까, "중일우호를 위하여 이미 상당히 싸게 한 것입니다"라는 도리없는 대답을 하는 것이었다. 이 "중일우호를 위하여"라는 말이 나오면, 일본인인 우리들은 이 말에는 약해서, 물려서지 않을 수 없는 것이다.

반대로(실제면은 이런 케이스 쪽이 많았는데), 중국 사이드에 상품 등을 팔 경우에는, 이번에는 "중일우호를 위하여"에 누리를 꽤 얹지도 요구당한다. 어떻든 "중일우호를 위하여"가 종종 등장하며 중국인의 편리한 말이 된다.

반대로 "일중우호를 위하여"의 엘을 거듭 말하며 중국인 이상으로 유연하게 말할 수 있게 된다면, 그런 일본인의 세일즈력은 상당한 정도에 도달했다고 할 수 있으며, 중국통이라고도 할 수 있을 것이다.

그런데 개혁·개방의 물결은 더욱 중국의 사기업인 뿐이 아니라 딱딱한 공기업 인까지도 장사 잘하는 '인간'으로 만들어

가고 있다. 주재중에 본 '공직인(公職人) 히트 상품'을 두세가지 소개해본다.

(그 하나) 公安 '會社' 순찰차·출장 서비스

'공안'은 일본의 경찰에 해당한다. 다른 나라의 대통령이나 수상 등의 VIP가 중국을 방문할 때에는 반드시 순찰차가 출동해 선도한다. 그런데 그다지 중요하지 않은 경제 미션이나 일반단체에도 순찰차가 선도를 하는 케이스가 있다.

어느때 이런 말을 들었다. "3시간에, XXXX원(元)으로 순찰차의 서비스를 받을 수가 있습니다"라는 것이다. 진짜로 있었던 이야기이다. 귀국 후에 최근의 인플레이션 서비스의 시세가 급상승했다는 뉴스도 들려 왔다. 이것은 외국에서 온 VIP가 중국 체재중, 예정한 대로의 여정을 소화해가는 것이 상대국과의 우호를 더욱 깊게 하는데 유효하다는 이유에서인 듯하다.

(그 둘) 人民解放軍 '會社'·中國北方 국제사격장

일본에서는 도저히 불가능할 것 같은 장사가 중국에서는 크게 번창한다.

이 사격장에서는 온갖 대소의 총 중의 어느 것을 사용해도 상관이 없으며, 각각 그 사용료가 기재되어 있다. 바주카포도 있다.

라이플총 다음에 바주카포의 시험사격을 해보았다. 바주카포를 벌판에까지 메고 나가서, 사격법의 지도를 친절히 받고나서, 까마득한 저쪽에 있는 표적을 향해 쏘았다. 맞았는지 안맞았는지 확실하지 않았으나, 표적 부근에 무력무력 흙먼지가 피어올랐다. 1발에 380원은

외국인인 나로서도 조금 비싸다고는 생각했지만, 평소의 울적한 마음을 발산하는데는 큰 효과가 있었다.

‘인민해방군(國軍)회사’는 이 사격장 뿐만 아니라, 북경시내에서는 별 다섯개 짜리 호텔도 경영하고 있으며, 그 다각적인 경영폭은 일찍부터 유명하다.

(그 셋) 商工管理局 ‘會社’·外國會社 등록/更新업무

외국기업은 정기적으로 회사등록을 경신해야만 한다. 일본에서라면 변호사사무소나 사법서사사무소가 관할하며, 이사무소에 의뢰해, 대리인이 관청에 출두해 등록·경신업무를 추진하는 것이 통상일 것이다.

일본에도 없는 이런 서비스가 중국에 탄생했다. 그것은 ‘당해’ 관청의 스텝이 회사를 방문해 귀찮은 절차를 모두 맡아서 해준다.

“이 서면(書面)과 저 서류를 ××일 안으로 준비해 주십시오...”하고 말하면 그 다음은 가만히 앉아 있어도 완전히 끝내준다. 그때까지는 서면불비로 몇번이나 퇴짜를 맞았지만 이제 그런 걱정은 없다. 그리고 보면 청구금액은 결코 비싸지 않다. 그래서 최근의 북경에는 이같은 ‘비약적 & 희한한’ 서비스가 등장한 것이다.

약속 미루기 ‘人間’

비즈니스의 세계에서는 회의·타협을 위해서 빈번하게 해야 하는 ‘어포인트(약속)’. 인터내셔널한 움직임이 왕성해지자, 외국으로부터의 신청도 상당히 빈번해지기 시작한다. 그러나 이것이 중국

에서는 하나의 큰일인 것이다. 서유럽 나라들에서도 1개월 이상 이전에 신청하는 예도 상당히 있다. 상대의 신분이나 직함이 높으면 높을수록, ‘어포인트먼트’가 요구되는 것이 일반적인 예이다. 정부고관의 경우는 더욱 그렇다.

그런데 중국에서는 어포인트먼트의 신청에 대한 회답의 능장은 ‘상식’(이것은 서유럽사회의 상식)으로는 생각할 수 없다. 어떻든 좀처럼 회답을 받을 수가 없다. 일본기업의 북경의 지점장이나 소장의 경우, 자기회사의 사장이나 임원의 ‘어포인트먼트’를 얻어내려면, 말할 수 없이 애가 타는 것이다. 일본계기업의 본사는, 중국의 시정도 모르고 들입다 재촉을 한다. 그러나 아무리 빨리 신청을 해도 중국측으로부터의 회답은 오지 않는다.

이런 예가 있었다. 일본의 기업의 톱경영진 멤버가, 경제 미션을 일컬어, 80명 정도 중국을 방문했다. 단장은 이름이 알려진 정치가로서, 그를 선두로 해서 찾아왔다. 북경에는 5일간의 체재였다. 참가 멤버가 소속되는 기업의 대부분은 북경에 사무소를 두고 있다. 주요 기업의 톱의 방중으로 몇주일 전부터 맞을 준비를 했다. 특히 북경의 지점장·소장들끼리의 협의도 면밀히 했다. 경영자 멤버의 체재중의 스케줄도 꽉차 있었다. 중국측에서는 강택민 총서기와 이봉(李鵬) 수상(총리)과의 회견도 예정에 들어 있었다.

그러나 확정적인 것은 아니었다. 방중 단이 북경의 공항에 도착했을 때까지도 아직 결정이 돼 있지 않았다. 그 거의 모

든 일은 회견 전날에야 결정된다. 대부분이 예정된 시간이 아니라, 다른 시각이 된다. 발표가 되자마자 스케줄 조정으로 일대소동이 거듭 벌어진다. 방중을 한 텁들 이상으로 큰일인 것은 각기업의 북경주재 지점장·소장들이다. 그러나 이런 대소동도 인민대회장에서의 회견에 이어 기념촬영을 하고, 총서기나 수상 등의 중국측의 톱과 악수를 했느니 어찌니 하는 화제가 한창 벌어지고, 그리고 중국측에 대한 사은의 답례회(答禮會)가 항례처럼 개최된 다음 경사스럽게 종료된다. 이런 광경은 중국에서는 끊임이 없다.

어떻든 중국측과의 ‘어포인트먼트’에 관해서는 화제가 무척 많다. 여간해서 진척이 안되는 일도 있는 반면, 갑자기 신청을 한 경우에는 만사를 젖혀놓고 맞아주는 일도 많다.

이런 예도 있었다.

북경에서의 아시아대회 입장권 발매에 관한 견으로 우리회사 본사의 부장이 북경을 방문한다는 텔레스가 들어왔다. 긴급한 안건으로, 결정한지 2,3일 후의 방문이었으며, 북경에 단지 1박이라는 스케줄이었다. 목표로 하는 관계기관의 톱에의 ‘어포인트먼트’에 대한 회답은 마침내 항공기가 출발하는 날까지 오지 않았다. 바로 전이므로 할 수 없다고 단념하고, 도로(徒勞)로 끝나더라도 우리회사의 열의를 보이고 싶다면 일본을 출발, 북경에 도착하자, 그 길로 상대방의 오피스에 진행했다. 뜻밖에도 목표로 했던 텁이 맞아주었고, 더구나 현안사항도 만족할만한 형태로 합의가 되었다. 중국측

과의 어포인트먼트는, 바로 직전까지도 힘이 드는 일이지만, 그와 동시에 의의의 전개를 보이는 일도 있다. 그렇지만 어떻든 주제중, ‘어포인트먼트’에 관해서는 십년감수를 할 만큼 신경을 써야 했다.

중국측에는 중국측 그나름의 이유가 있다. 정부의 상층부로 가면 갈수록, 행동이 외부에 알려지면 곤란하다는 보안상의 문제도 있는 것 같다.

이런 ‘어포인트먼트’의 습관도 최근의 개혁·개방의 영향으로, 민영화한 기관에서의 악폐는 사라져가고 있으며, 정부기관도 그것을 본받기 시작한 것은 좋은 일이다.

直前 대시 ‘人間’

중국인은 ‘직전 대시 “인간”’ 또는 ‘돌관(突貫)공사 감당 “인간”’이라고 할 수 있을 것이다.

2000년의 올림픽은 중국인의 커다란 기대에 반해서, 오스트레일리아의 시드니 개최가 결정되었다. 북경은 입후보 후, 온갖 분야에서 장렬한 유치운동 경쟁을 전개시켰다.

첫째는 북경의 도로를 일변시켜버린 것이다. 북경국제공항에서 시내로 통하는 도로, 시내의 제3 환상(環狀)도로는 이제 원형을 잃고 말았다. 현재 시판되는 북경시지도를 가지고는 도저히 추측을 할 수가 없다. 이런 대규모의 도로 공사는 일본과 같은 자본주의국가라면, 토지매수 등의 절차가 몇해나 걸릴 것이다. 그와 함께 공사기간도 오랜 세월이 걸려서야 완성된다. 그러나 중국은 이런

일들을 아주 간단하다고 할 만큼 단기간에 각종 프로젝트를 완성하고 만다. 손을 들지 않을 수 없다.

1992년의 '북경 재팬 워크' 때에도 마찬가지였다. 일중국교회복 20주년 기념의 일환으로서, 많은 일본의 문화예술이 북경에 들어와 중국국민에게 소개되었다.

아오모리(青森) 네부타(ねぶた : 일본 東北지방에서 음력 7월 7일에 베풀어지는 민속행사 이름), 카미코시, 타이코(神輿; 太鼓), 아와오도리(阿波踊り), 노래(歌; 劇), 일중변론대회…온갖 행사들이 일중쌍방의 개최실행위원회에서 협의되며 다듬어졌다. 이 계획은 성공을 향해서 2년쯤 전부터 일중쌍방의 담당자가 상당한 시간을 들여 협력을 서로 모았던 것이다. 북경 주재중이던 나는 양국 사이에 서서 조정역을 맡아야 하는 처지가 되었다. 재팬 워크의 기일이 다 가을에 따라 협의를 위한 회의의 회수도 많아졌다.

그러나 일본측의 진행방법과 중국측의 방법론은 평행선. 일본측은 다소의 수정이 있더라도 대강 계획에 따라서 해나갔다. 한편 중국측은 직전까지 시끄럽도록 논란을 거듭해서, 이렇게 하다가는 이제 기한을 맞출 수 없다는 생각까지 들었으나, 직전에 '대시정신'과 '인해전술'을 거듭했다. 어디서 어떻게 트레이닝을 했었는지, 회장에서는 굉장히 매스게임을 보여 주었다.

중국에서는 여러가지 법률이나 규칙이, 어느 날 갑자기 공포되고 당장 그날로 실행된다. 이것은 업무의 성질상 우

왕좌왕했던 공항에 얹힌 세금인상에 대한 이야기이다.

'국제선 공항세는 20원(元)에서 40원으로 인상'(91년 4월 10일)이라는 포고가 있고 나서, 불과 반년 후에 또 '국제선 공항세는 40원에서 60원으로 인상합니다'라고 했다. 정부로 보아서는 긴급히 재원이 필요해져서 한 일이겠지만, 이상한 일은 이 2회에 걸친 인상의 폭이었다. 반년 전에 사용하던 영수증의 티켓을 그대로 이용. '40원'으로 하면, 종래의 티켓을 두장 내면 된다. 다시 '60원'으로 하면 종래의 티켓을 석장 내면 되는 것이다.

더욱 이상한 생각이 드는 것은 갑자기 하는 인상이나 변경의 시기이다. 주말이나 경축일을 끼고 실시하는 것이다. 아무리 기를 써도 시비를 따질 상대가 없으며, 다음 주에는 공항에서 실행되고 있다. 마찬가지로 인민원(人民元)의 절하는 몇번씩이나 경험했는데, 거의가 주말이었다. 후자 쪽은 그런대로 이유를 알 수 있을 것도 같지만….

이 이외에도 중요한 정부의 법률이나 규칙의 개폐가 1,2일 전에 발령된다. 그 때마다, 불만을 제기해도 종무소식이다. 아무래도 '마에비로(前廣)'(앞을 널리 벌려 열어놓는 동작 : 원래 일본 전통무용에서 나온 말)라는 단어는 중국의 사전에는 실려지지 않은 것 같다.

멘쓰(面子) '人間'

중국인은 매우 궁지가 높은 인종이다. 그처럼 궁지가 높은 국민성 중의 하나는 '멘쓰(面子)'를 중요시한다는 것이다.

가령, 공중(公衆)의 면전이나 비즈니스회의의 석상에서, 주의를 받거나, 질책을 당해서 멘쓰를 손상당하는 것을 싫어 한다. 그리고 때로 이런 일 때문에 맹렬한 반격을 받기도 하고, 원망을 사서, 일이 잘 풀려나가지 않는 경우가 있다. 일본에서 간 여행자가 중국의 호텔 등의 종업원(호텔 스탭)에게 거칠은 말씨를 썼다든가 해서 예기치 않은 짐술을 당한 적도 있었다. 일상의 생활 속에서도 물론 '멘쓰'라는 말이 종종 등장한다. 일본인도 물론 멘쓰인간이라는 말을 듣는다. 그러나 중국인 정도는 아니다.

멘쓰인간의 비극한 예를 북경 주재중에 본 사례에서 몇가지 들어보기로 한다.

(그 하나) 프로의 가이드로서의 멘쓰

일본에서 온 어느 여행단이 있었다. 내가 아는 사람이 동반 안내원으로 따라서 북경까지 왔다. 온갖 여려가지 시찰과 중국명물요리를 맛보는 기획 등을 잔뜩 짜넣은 딜럭스판 여행이었다. 중국측 여행사도 배려를 해서 상용한 이(季)라는 베테랑의 가이드를 불였다.

중국에 도착한 다음날 만리장성을 관광하고 호텔로 돌아왔다.

李가이드 "내일부터는 이제 그 단체에는 함께 따라가지 않을 겁니다!"

나 "왜요…?"

李가이드 "일본에서 온 동반 안내원이 내가 가이드로서의 설명을 마치면 금방, 반드시 추가설명을 한단 말입니다. 나는 북경의 가이드로서 상당히 오랜 경험도 있구요… 자신도 가지고 있습니다. 그러면 내 '멘쓰'가 서지 않습니다"

나 "동반 안내원은 그 나름대로 할 말이 있을 것 같으므로… 어떻든 동반 안내원과 얘기를 해보지요. 이대로 계속해서 부탁합니다"

李가이드 "그럼 스즈키(鈴木) 선생의 '멘쓰'를 세워드리지요!"

계속 말이달라고 하는 동시에, 곧 동반 안내원에게는 중국인의 멘쓰에 관해서 미니강의를 실시했다. 그렇지만, "스즈키 선생의 '멘쓰'를 세워드리지요…"라고 하며 해결책을 말하는데는 두손을 들었다.

(그 둘) 어떤 회사의 톱의 멘쓰

때로는 외국인인 내가 보기에 '멘쓰'를 손상시키는 행위인지 아닌지를 알 수 없는 장면이 있다.

이런 예가 있었다. 그 회사의 창립 × × 주년을 기념하는 연회가 인민대회당에서 열렸다. 초대장이 직전에 도착했다. 그때에는 선약이 있어 대리출석을 시켰다. 나중에 가서 그 대리출석에 대해 그 회사의 톱의 멘쓰를 망쳤다…는 말이 간접적으로 전달되어왔다. 그후로 한동안은 그를 만날 때마다 비아냥거리는 말이 나오는 것을 보고 새삼스럽게 '멘쓰'를 세운다는 일의 어려움을 알았다.

업무상 파티의 초대장은 자주 날아왔다. 중첩되는 경우가 적지 않아, 그 선정에 고심했다. 초대장이 도착할 때마다, 오피스의 중국인 스탭에게 상의하도록 신경을 썼다.

그러나 중국식의 연회에서는 두군데를 겹쳐 출석하기는 여간해서 어렵다.

(그 셋) 멘쓰를 세우다가, 끝내는 주 정뱅이로

연회를 무척 좋아하는 ‘인간’의 장에서 말한 것처럼, 북경 주재중에는 연회의 연속이었다. 따라서 어느 정도로 술이 세지 않으면 견뎌내지 못한다. 한 테이블에 8~10명. 건배의 연속. 어느 정도 술이 돈 단계에서 “스즈키 선생, 건강을 축복하며 건배를 하지요?”하고 노봉우(老朋友)가 다가온다.

“아제, 용서하십시오. 너무 마셨습니다…”하며 고사하면 “××공사(公司)의 〇〇〇총경리(사장)하고 건배하시고, 나하고는…멘쓰가 없어지는군요”한다. 이런데도 멘쓰가 얼굴을 내미는 것이다.

珍習慣·재미있는 習性‘人間’
북경에서의 일상생활중에서 우리 일본인, 아니 다른 외국인으로 보아서도 “이거 참 재미있구나!”하고 웃치고 싶어질 만한 중국인 특유의 기질을 여리모로 만날 수 있다. ‘인간’시리즈의 마지막에 중국인의 전습과(珍習慣)·재미있는 습성의 양상을 알라카르크(一品요리)식으로 소개하기로 한다.

(그 하나) 담배를 권하는 中國人
세계적으로 스모커는 행세하기가 어려워진다. 4년만에 돌아온 토오쿄오에 곳곳에 금연장소가 잇따라 증가한다. 역시 내는 물론, 오피스도 그렇다. 최근 자주 와래하는 오스트레일리아에서는 비행기는 물론 공항까지도 금연으로 되어 있다. 그런 점 중국민항의 국제선에도 금연의 움직임 등이 나오고는 있으나, 중국은 아직도 더 ‘애연가의 천국’이라고 할 수 있다.

연회의 한자리를 들여다 본다. 건배! 건배!의 콜이 이어진다. 그 사이 사이 스모커의 손은 시종 움직인다. 담배에 불을 붙이기 전의 광경이 또한 재미 있다. 중국인 청년이 천천히 담배를 꺼낸다. 자신의 입으로 금방 가져가는 않는다. 테이블의 양쪽 옆자리나 맞은쪽에 있는 동료에게 한가지씩 준다. 담배갑이다 비는 것도 개의치 않는다. 받는 쪽도 태연하다. 담배가 다 돌려진 단계에서 불을 붙이고 퍽퍽 빨아 댄다.

가끔 일본에서 온 손님이 연회에 참가한다. 일본에서는 하대를 받는(?) 습성이 가시지 않았는지, 혼자서 조용히 담배를 꺼내서 피기 시작한다. 그런 때, 중국인의 습성과 사고방식(꺽연 때에는 동료에게 담배를 나누어 주는 것. 몰래 담배를 꺼내서 혼자 피우는 것은 째째한 짓인 것이다)을 가르쳐 준다. 일본인으로서는 어색한 동작이 되지만 그런 습관을 실천하면 연회는 필연적으로 더 활기를 띤다.

(그 둘) 각자 부담이 없는 나라 中國?
옛날부터 중국에서 우리 일본에 수입된 것은 정치·경제·문화·예술 여러 면에 걸쳐져 있다.

그러나 중국에서는 여간해서 볼 수 없는 것중의 하나로 ‘와리캉(각자내기)’이 있다. 일본에서는 와리캉이 평소에 다반사이다. 그런데, 우선 ‘뭐 먹으려 가자!’고 말을 꺼낸 사람이 그날의 전액을 부담하는 것은 중국의 상식이다. 가령 2차회에 갈 경우도 마찬가지이다. 어떻든 중국사회에서는 ‘전액 부담’을 하며 데리고 가든지, 그냥 따라가든지 둘 중의 하

나이다. 중국을 ‘와리캉이 없는 나라’라고 해도 틀림없을 것이다. 따라서 일본의 셀러리맨들처럼 “오늘 저녁에 한잔 하려 가자!”고 해놓고, 계산을 할 단계에 “와리캉”을…이라고 하는 것은 중국인 사회에서는 익숙하지 않은 일로서, 몹시 싫어한다.

어떻든 ‘멘쓰 인간 중국인’과 깊이 관련이 있을 것 같은 현상이기도 하다. 사회주의국가의 한통속주의(본문은 ‘大鍋主義’)에서 기인하는 것인가? 그리고 때로는 장사 잘하는, 장사에 능한 ‘인간’의 계산성 빠른 속셈이 엿보이기도 한다. ‘와리캉이 없는 나라’와 더불어 ‘대접을 받으면 대접을 하는’ 풍습의 나라라는 대에서는 이미 말한 대로이다. 따라서 초대를 당했을 경우에는 초대할 때의 일을 생각해야 한다. 특히 초대를 할 경우에는 소요경비에 신경을 써야 한다.

지난 번에는 일본족의 손님 한 사람(나)에다가, 호스트인 중국인은 몇 사람 이었다면, 리턴 뱅퀴트(연회)는 호스트 한사람에 게스트 몇 사람이 된다. 그 게스트가 호스트 모르는 친구를 데리고 오는 일도 흔하다. 심지어는 상대가 일본 요리를 원할 경우에는 비용이 훨씬 많이 든다. 그런 일에는 중국인 손님은 개의치 않고, 좋아하는 요리를 주문한다. 그러나 다소는 비싸게 먹히지만 상호간의 관계는 확실히 더욱 깊어질 것이다.

(그 셋) 전화를 걸어놓고 “당신 누구야!”라니!

전화가 울린다. 따르르릉.
나 “웨이 웨이(口畏! 口畏! : 여보세요)”

상대방 (큰 목소리로) “당신 누구지?”

나 (화를 내면서) “먼저 자기 이름을 대는 게 도리가 아니오!”

상대방 (또 큰 목소리로) “당신 누구지?”

나 (기세에 밀려서) “나는 링무(鈴木)…”

상대방 “중얼중얼….”

수화기 저쪽에서 한두마디 중얼거리는 것 같다. 찰칵. 이런 식으로 아파트에 걸려온 잘못된 전화는 한두번이 아니다. “미안합니다”하는 말은 거의 하지 않는 다.

일본에서라면 우선, 자신의 이름을 말하고, 그리고 상대방의 이름을 묻는 것이 상식이다. 이와같은 습관에 익숙해진 일본인으로서는 중국인의 이런 행동에 어리둥절하며, 반쯤 화를 낸다. 그러나 이것도 중국의 습관임에는 틀림이 없다.

몇해 전, 오스트레일리아에 주재했던 일이 있다. 이곳 역시 일본과는 다른 응대를 한다. “나는 존인데요…”라는 말을 하지 않는다. 수화기를 잡고 “여기는 987-6543…”이라고 자신의 전화번호만을 말하는 케이스를 흔히 겪었다. 이를 떴을 경우의 위험성을 생각하기 때문이다.

중국도 의외로, 이런 이유 때문에 “당신 누구지?”라는 말이 나오는 것이 아닐까. 만일 전화를 건 쪽이 상대방에게 “댁은 링무(鈴木)씨니까?”하고 물었다가, 상대방이 링무도 아닌데 “예 그렇습니다!”하고 대답하고 대화를 계속할 경우, 비밀이 누설되는 경우도 있다. 이런