

## 중국외교협상에서 전통문화요인의 영향력 탐색\*

閔 貴 植

- |                     |                      |
|---------------------|----------------------|
| I. 서론               | IV. 중국외교협상의 특징과 협상사례 |
| II. 외교협상에서 문화요소의 작용 | V. 결 론               |
| III. 중국전통문화와 외교     |                      |

### 한글초록

중국은 협상을 일시적 타협, 장애물과 수단으로 보며, 협상능력은 곧 설득력이 고, 설득력은 독심술에서 나온다는 신념을 가지고 다양한 협상술을 연구해온 전통이 있다. 외교협상에서도 중국은 첫째, 준비과정에서는 인맥과 관시문화의 접맥을 통해 '우의전술'의 효과를 높이고 둘째, 지피지기를 위한 사전준비가 철저하여 협상 전에 상대의 심리공격을 위한 방법들은 연구하며 셋째, 협상이 진행되면 형식과 의례를 중시하여 상대의 체면을 세워주고 넷째, 전통문명 과시를 통해 협상분위기를 장악하며 다섯째, 원칙을 중시하는 반면 구체적인 문제는 융통성을 발휘하는 협상방식을 추구하며 여섯째, 고사성어를 활용한 은유적·간접적 의사전달을 즐겨하며, 전통시 등을 사용하여 민감한 문제를 부드럽게 표현하는데 능하며 일곱째, 협상결론을 도출할 단계에서는 중국의 현실주의 세계관을 반영하여 쟁점은 미루고 합의 가능한 것을 먼저 처리하는 구동존이 전략을 사용해 실익을 추구한다. 그러나 외교정책을 결정하는 핵심기준은 문화요소가 아니라 국가이익이기 때문에 외교협상에서 문화요인을 분석할 때는 국제현실에 대한 보다 냉정한 자세가 요구된다.

**주제어 :** 외교협상, 문화요소, 전통가치, 중국문화, 협상술

\* 이 논문은 2008년도 교육과학기술부의 재원으로 학술진흥재단의 지원을 받아 수행된 연구임.  
(KRF-2008-323-B00006)

## I. 서론

국제외교에서 협상(negotiation)은 조정알선·국제사법중재와 더불어 국가간 충돌을 평화적으로 해결하는 3대 방식 가운데 가장 중요하고 효과적인 방식으로 여겨지고 있다. 특히 냉전체제 이후 외교협상은 국가간 이익분배와 갈등해결의 주요수단으로 정착되었다. 이렇게 외교협상이 중시됨에 따라 협상의 패턴과 협상에 영향을 미치는 요인들도 변화하고 있다. 즉 외교협상에 영향을 주는 주요요인이 정치이념보다 전통문화 요인으로 옮겨가고 있는 것이다. 국가이익도 정치·경제·군사이익에서 점차 인권·심리·전통문화 등 문화이익과 문화안전으로 확대되고 있다. 따라서 각국이 대외정책을 전개하는데 있어서 문화를 포함한 소프트파워가 갈수록 중요해지고 있다. 특히 외교협상에서도 시민사회의 요구가 점차 중시되는 현대사회에서는 한 사회를 구성하는 보편적인 가치관이 협상에 미치는 구속력 또한 갈수록 커지고 있다. 왜냐하면 한 사회를 지탱하는 주류문화가치는 국가이익에 대한 판단을 명시적으로 규정하는 것은 아니지만, 정책선택의 범위나 정치정합성을 판단하는 준비가 되기 때문이다. 그래서 프라이(H. Fry)는 “국가 가치관념은 단지 개인가치관의 집합이다”<sup>1)</sup>라고 주장하면서 정책선택과 사회가치관의 밀접한 연관성을 강조하기도 한다.

학계에서는 이미 오래전부터 민족, 종교, 문화를 포함한 정치문화가 국제정치에 미치는 영향을 연구대상으로 여기긴 했으나, 냉전시기에는 이데올로기의 영향력에 밀려 상대적으로 낮은 차원의 관심대상에 머물러 있었다. 그러나 냉전해체와 페르시아만 전쟁, 9·11사건 등이 발생하면서 문화요소가 국제정치에 미치는 영향에 대한 관심이 그 어느 때보다 높아졌다. 그 영향으로 문화적인 차이를 협상행위와 결부시키는 ‘협상의 문화적 접근법’은 탈이념 시대에 그 중요성이 더욱 강조되고 있다.<sup>2)</sup> 이와 아울러 국제협상에서도

1) Earl H. Fry, *America the Vincible : U.S. Foreign policy for the Twenty2First Century*, New Jersey, 1994, p.113.

2) N. J. Adler, *International Dimension of Organizational Behavior*, Boston, MA, Kent Publishing co.,

문화요인의 중요성에 대한 인식이 한층 강화되었다. 이런 현실을 반영하여 학계에서도 외교협상에 대한 연구가 상당한 성과를 내고 있는데, 특히 1992년부터 미국에서 창간된 『Group Decision and Negotiation』과 1996년부터 네덜란드에서 발행되고 있는 『International Negotiation』을 중심으로 비교적 활발한 연구가 진행되고 있다. 그러나 이들 연구는 주로 ‘교류와 상호 인지가 협상에 미치는 영향’이라든가 ‘협상에서 정보의 공식·비공식 교환’과 같은 미시적이고 기술적인 측면에 집중되고 있는 반면, 협상전략에 대한 가치판단이나 정책선택의 배경과 같은 거시적이고 사회·문화적 요인과 외교협상의 상호연계에 관한 연구성과는 아직 초보단계에 머무르고 있다. 그나마 미국의 외교정책에서 문화요인 영향에 대한 연구는 일정한 성과를 축적하고 있으나 중국을 포함하여 미국 이외의 나라에 대한 문화요인 연구는 이제 시작단계라고 할 수 있다.<sup>3)</sup>

그러면 왜 중국외교협상 연구에서 문화적 요인을 중요한 대상으로 삼아야 하는가? 이에 대한 적절한 대답은 중국의 정치학자 왕지스(王緝思)의 말에서 찾을 수 있다. 그는 “대국의 외교정책을 연구함에 있어서 반드시 그 나라의 정치전통과 가치관념을 포함한 문화적 관점과 연계해서 고찰해야”한다고 강조한다.<sup>4)</sup> 왜냐하면 강대국 국민이 공유하고 있는 사회·문화적 가치는 다른 국가에 영향을 미치고 세계질서 재편에 중요한 역할을 하기 때문이다.

중국은 이미 춘추전국시대에 외교협상에 관한 여러 이론을 정립하고 함종연횡 같은 협상능력을 발휘했고, 아시아의 중심국가로서 오랫동안 주변국에 영향력을 행사한 경험이 있으며, 오늘날에도 국제사회에서 그 협상능력을

1986, p.9.

3) 역사적 사례를 중심으로 중국의 협상전략을 연구한 논문은 顏聲毅, 《中國傳統文化對當代外交的影響》, 《國際觀察》, 1999年第4期; 王聖誦, 《周恩來外交實踐與傳統文化思想》, 《山東社會科學》, 1996年第4期; 邢悅, 《文化功能在對外政策中的表現》, 《太平洋學報》, 2002年第3期; 周曉沛, 《中蘇邊境談判—談判本身就有意義》, 《世界知識》2007年第23期, 沈志華, 《對日和約與朝鮮停戰談判》, 《史學集刊》2006年第1期; 牛牟, 《抗美援朝戰爭中的停戰談判決策研究》, 《上海行政學院學報》2005年第1期; 宋曉芹, 《試論蘇聯對朝鮮停戰談判的影響》, 《世界歷史》2005年第1期; 鄭華, 《外交談判中的權力研究—以中美關係解凍的系列談判為例(1969-1972)》, 《國際論壇》2007年第4期 등이 있다.

4) 王緝思, 《美國外交思想傳統與對華政策》, 『中美關係十年』, 商務印書館, 1989年版, p.130.

인정받고 있다. 또한 중국은 외교협상 뿐만 아니라 국제무역과 일반 상거래에서도 모든 국민이 중국 특유의 협상술을 발휘하고 있다. 중국인들의 이런 협상능력은 협상과 관련된 각종 속담과 고사성어를 일상적으로 사용하고 있는 그들의 생활에서도 쉽게 확인할 수 있다. 따라서 본 연구는 중국의 외교협상의 몇 가지 사례분석을 통해 중국의 협상문화를 추적하고 중국의 전통문화 요인이 현대외교협상에 미친 영향에 대해 알아보고 그를 통해 현대 중국 외교의 협상패턴과 그 특징을 도출해보고자 한다. 중국의 외교협상전략과 협상태도가 어떤 문화적 영향을 받는 것인지를 알 수 있다면 중국의 외교코드를 읽는데도 시사점을 줄 수 있을 뿐만 아니라, 향후 중국과 진행할 여러 외교협상에서 우리가 사전에 대비하고 준비할 내용을 정리하는 데도 일정한 도움을 줄 수 있을 것이다.

## II 외교협상에서 문화요소의 작용

### A. 외교전략중 협상의 기능

외교협상은 시각에 따라 다양하게 정의되는데, “정부가 국가간의 쟁점을 평화적으로 해결하여 국가이익을 확보하기 위하여 사용하는 일종의 외교적 기교와 수단”<sup>5)</sup>이라는 정의도 그 중의 하나이다. 그런데 위의 정의는 협상의 긍정성과 적극성만을 강조하고 있기 때문에 협상이 항상 서로에게 이익을 준다는 인상을 갖게 할 가능성이 있다. 이에 대해 이클레(Fred C. Iklé)는 “협상이 항상 좋은 것만은 아니다”라는 것을 그의 저서 『How Nations Negotiate』(1964)에서 지적하고 있다.<sup>6)</sup> 즉 협상은 위협한 분쟁과 전쟁을 방지할 수는 있지만 또한 적의(敵意)를 가중시켜 상대를 공격하는 능력을

5) Alfred D. Wilhelm, Jr., *The Chinese at the Negotiating Table : Style and Characteristics*, Washington D.C. : National Defense University Press, 1994, p.7.

6) 羅昕, 『從中美建交談判看當代中國外交談判方式』, 外交學院 碩士學位論文, 2002, p.34.

강화하거나 공격명분으로 사용할 수도 있어 평화적인 도덕률을 잠식할 수도 있다고 강조한다. 이럴 경우 협상은 이익분배의 평화적인 해결과정이 아니라 오히려 무력행사를 위한 명분축적 행위이자 충돌의 예비동작에 불과하다. 더구나 외교협상에서 명분확보는 국가권위와 국민의 신뢰구축이라는 실리를 구성하는 중요한 요소이기 때문에 쉽게 물러설 수 없는 특성을 가지고 있다. 그래서 이런 점을 이용하여 국내정치를 위해 의도적으로 국제협상을 긴장으로 몰아가는 경우들이 간혹 발생하기도 한다. 그러나 협상은 국가간 이해관계를 평화적으로 조정하는 가장 유력한 방법이며, 분쟁해결에 소요되는 비용을 줄일 수 있다. 또한 협상은 참여자 모두에게 이익이 돌아갈 때만 진정한 의미를 갖기 때문에 제로섬게임(Zero-sum game)으로는 진행될 수 없다. 그래서 외교협상을 타결하는 중요한 요인은 협상에 참여하지 않으면 손해가 더 크다는 점을 인식하는 것이 된다.

물론 국가간의 협상에서 결정적 요인은 추상적인 문화요소가 아닌 실제적인 국가이익이긴 하지만, 그럼에도 불구하고 문화요소가 중요한 의의를 지니는 것은 현대사회에서 국가이익과 문화요소간의 경계가 명확하지 않고, 국가이익에 대한 판단이 문화적 배경을 벗어날 수 없기 때문이다. 특히 이념대결과 힘을 바탕으로 한 현실주의 외교보다는 협력과 합작을 중시하는 세계화 시대의 국제사회는 외교협상에서 문화의 중요성이 더욱 두드러지고 있다. 그 이유는 첫째, 문화자체가 세계화 과정에서 중요한 요소를 담당하고 있기 때문이고<sup>7)</sup> 둘째, 문화가 국제교류와 합작의 중요한 통로이며<sup>8)</sup> 셋째, 문화는 외교정책 결정과 국제충돌의 주요한 요인이 되고 있으며<sup>9)</sup> 넷째, 문화주권은 이미 국가주권의 중요한 영역이 되어 문화가 종합국력을 판단하는 주요기준

7) 인터넷의 발달이 세계 각국의 가치관을 통합하는 데 일정한 기여를 하고 있으며 지역통합에도 중요한 매개체로 등장했다.

8) 1971년 중미간의 평풍외교는 스포츠문화를 이용한 국제협력의 대표적인 사례이며, 1950년대 중일간의 민간문화교류는 1972년 냉전시시기임에도 일본과 중국이 관계정상화를 실현하는데 중요한 역할을 했다.

9) 1991년 걸프전 당시 이라크가 이스라엘에 미사일을 발사해 걸프전을 문명간의 대결로 이끌려고 했지만, 이스라엘의 반격은 아랍국가의 단결을 가져올 수 있다고 판단한 미국과 이스라엘 정부는 하는 수 없이 반격작전을 포기했던 것과, 중미간에 벌어지고 있는 인권외교, 민주외교 논쟁은 문화요소가 국제정치와 외교정책에 미친 영향을 잘 설명하고 있다.

이 되기 때문이다.<sup>10)</sup> 이렇게 국제협상에서 문화적 요인은 동일한 문제에 대하여 각국의 정책선택이 각각 다른 이유를 설명하는 주요변수가 된다. 그것은 외교협상 능력이 국제사회에서의 자국의 위상, 협상대상국과의 역학관계, 당사국의 협상의지에 따라 결정되지만, 협상타결 수용에 대한 판단은 그 민족이 역사·문화적으로 축적한 전통가치에 따르는 경향이 강하기 때문이다. 그래서 정부간에 타결된 국제협상이 다른 문화권 국민들에게는 거부당하거나 저항을 받는 일들이 종종 나타나기도 한다.

## B. 외교정책결정과 문화요소

현실주의이론에서 국가의 외교정책결정을 설명할 때, 한 국가는 국제체제에서 자국의 파워를 고려하여 선택 가능한 수단을 통해 자국에 최선의 결과가 도출되도록 합리적인 행동을 한다고 본다. 즉 개별국가의 도덕적 판단이나 정책에 대한 선호는 중요하지 않고, 국제사회에서 그 국가의 위치와 영향력의 크기가 가장 중요한 변수가 된다는 것이다. 그러나 실제 현실에서 진행되는 외교정책과 외교협상전략의 선택은 훨씬 복잡한 과정을 통해 결정된다. 다시 말해 한 나라의 외교정책과 그 수단은 국제사회에서의 위상과 힘의 크기 이외에도 정치체제와 경제수준, 그리고 더욱 중요하게는 국민의 일반적 의식형태를 반영한 종합적인 결과로써 결정된다. 이런 현상은 미국, 소련, 중국의 7가지 외교정책 결정사례를 분석한 Roger Hilsman의 결론을 통해서도 잘 나타나고 있는데, 그는 국가의 외교정책은 국가목표 달성을 위한 이성적 판단보다는 정부 관료기구의 성향에 따라 결정되거나 체계적인 의사수렴의 결과가 아닌 서로 무관한 요인들의 총체적 결합물로 나타난다고 보았다.<sup>11)</sup> 이것은 한 나라의 외교정책이 그 국가의 조직문화나 보편적인 가치관

10) 자국의 가치관을 보편적 가치관이 되도록 할 수 있는 국가가 진정한 제국이라 할 수 있으며, 자국의 문화가치가 타국에 영향을 미칠 수 있을 때 강국이라고 할 수 있다. 따라서 현대국제정치에서 가치관을 전파할 수 있는 교육과 문화영역은 정치, 경제, 군사영역에 이어 네 번째로 중요한 외교영역이 되고 있으며 문화외교에 대한 중시현상은 날로 심화되고 있다.

11) 羅傑·希爾斯曼 等, 『防務與外交決策中的政治』, 商務印書館, 2000年版, p.123.

에 따라 크게 영향을 받는다는 것을 의미한다. 즉 문화는 개인의 사유방식과 행동방식, 문제해결방식 뿐만 아니라 조직구성 및 운영방식, 정부구성방식, 정치와 경제의 결합방식, 외교정책의 우선순위 결정 등 각 방면에 영향을 미치며, 이에 따라 외교정책 결정에도 매우 중요한 요인으로 작동한다는 것이다.

문화가 외교정책에 영향을 주는 방식은 다음과 같이 정리될 수 있다. 첫째, 인식론적 측면에서, 문화는 하나의 관념체계로 존재하고 사회구성체는 공통의 인식체계인 관념성을 기초로 하기 때문에 외교정책 또한 그 민족의 관념성을 벗어날 수 없다. “한 사회의 문화는 개인이 그 사회성원이 되기 위해 반드시 받아들이고 알아야 하는 규칙”<sup>12)</sup>으로 쉽게 바뀌지 않는 성질을 가지고 있다. 그래서 베네딕트 앤더슨(Benedict Anderson)은 민족을 “상상의 공동체(imagined communities)”라고 규정하면서 민족을 문화의 직접적 산물이라고 보기도 한다. 이것의 의미는 정치적인 측면에서 하나의 정책이 구성원의 가치관과 유리될 수 없다는 것이다. 외교정책 역시 마찬가지이고, 외교실현의 한 수단인 외교협상은 문화요소의 영향을 더욱 강하게 받게 된다. 미국의 대표적인 현실주의 정치학자인 한스 모겐소(Hans Morgenthau)나 헨리 키신저(Henry Alfred Kissinger)의 정책이 미국의 대외정책에 커다란 영향을 행사했음에도 불구하고, 미국 국민들에게 완전하게 수용되지 못한 이유는 바로 미국인들의 이상과 도덕률에 반하는 정책 때문이었다는 키신저의 고백은 문화와 대외정책의 연관성을 충분히 증명하고 있다고 하겠다.<sup>13)</sup>

둘째, 비교문화 측면에서, ‘이성적 판단’이라는 것도 문화가치의 영향에서 벗어날 수 없기 때문에 문화권이 다르면 이성에 대한 평가기준이 다를 수 있어 국제문제를 이해하는 방식도 다르게 나타난다. 따라서 이성과 비이성에 대한 판단은 동일문화권에서만 완전히 같은 의미를 지닐 수 있을 뿐, 문화가 다른 나라에서의 기준은 달라질 가능성이 충분히 존재한다. 즉 “미국 국무장관의 시각과 이란 대통령의 시각은 국가이익과 별개로 다른 문화적 시각을

12) 克利福德·格爾茲, 『文化的解釋』, 上海人民出版社, 1999, p.12-13.

13) 邢悅, 《對外決策中的文化因素》, 『國際論壇』2002年第6期, p.52.

가질 수 있는 것”이라는 주장이나<sup>14)</sup>, “20세기 미국의 주요 대외정책은 모두 미국식 문화가치관을 벗어나지 않았다”<sup>15)</sup>는 닌코비치(Frank A. Ninkovich)의 연구결과는 공감을 얻기에 충분하고 하겠다. 결국 이성과 합리성이란 것도 문화에 따라 기준을 달리하는 개념에 불과하며, 국가이익에 대한 판단 역시 문화적 요인을 배제할 수 없는 것이다.

셋째, 제도적 측면에서, 한 국가기구의 운영과 정책결정 방식은 그 사회의 제도문화를 반영하는데, 제도문화란 곧 문화의 표현형식으로서 한 국가의 문화가치관을 체현한다. 예를 들어 “미국의 3권분립과 권력균형의 정치제도는 권력의 속성을 ‘스스로 제약할 수 없어 믿을 수 없는 것’으로 생각하는 그들의 가치관이 반영된 산물”이다.<sup>16)</sup> 이에 반해 전통적으로 덕(德)과 인(仁)의 정치를 이상적인 것으로 여긴 중국은 3권 분립에 익숙하지 않다. 중국은 권력자의 선의(善意)를 중시하기 때문에 권력을 의심하는 유럽과 다른 제도문화를 가지게 되었으며, 여전히 인치(人治)가 중요한 기능을 발휘하면서 권위적인 정치행태가 지속되고 있다. 따라서 미국은 대통령과 국회, 행정부, 언론, 이익집단 등이 균형과 견제라는 명분으로 서로의 이익확보를 위해 각각 대외정책에 관여하지만, 중국은 총서기의 의지와 이를 반영한 외교부의 의견을 중심으로 정책이 결정되는 수직적 구조를 가지게 된다. 이렇듯 문화는 정치인식과 동질성, 정치제도와 운영에 영향을 줌으로써 정책결정에 광범위한 영향을 미치고 있다.

한편 국제문제를 이해하는 방법론이 문화중심론으로 흐르는 것에 대한 우려의 시각도 존재한다. 왜냐하면 종교를 기준으로 한 문화중심론은 자칫 국제문제를 문화대결로 희석시켜 강대국의 이익침탈을 문화충돌로 치환함으로써 약탈적인 본질을 은폐할 수 있기 때문이다. 때문에 “국제정치를 이해하는데 있어 문명과 문화요소를 연구하는 것은 필요한 것이고 또 충분한 의미

14) Ali A. Mazrui : *Cultural Forces in World Politics*, New Hampshire, Heinemann Educational Books, Inc., 1990, p.7.

15) Frank A. Ninkovich, “Culture in U. S Foreign Policy Since 1900,” in Jongsuk Chay ed., *Culture and International Relations*, New York, 1990, p.103.

16) 邢悅 p.52.

가 있기는 하지만, 서방의 일부 연구자들처럼 의식적 혹은 무의식적으로 이를 국제정치의 주요 문제로 끌어들이어 견강부회(牽強附會)하는 것은 경계해야 한다”<sup>17)</sup>고 강조한 왕지스(王緝思)의 지적은 국제정치에서 문화연구가 활발히 진행되고 있는 현시점에서 매우 타당하다고 할 수 있겠다.

### III 중국전통문화와 외교

#### 1. 상반(相反)가치관과 외교

전통문화는 상대적으로 안정된 상태로 계승되는 문화종합체이기 때문에 문화의 핵심은 전통이라고 할 수 있다. 따라서 문화전통은 추상적이며 잠재 의식에 존재하는 일종의 정신적 힘이며, 집체적인 특성을 가지고 있다.<sup>18)</sup> 이를 외교분야까지 확대하면, 전통문화는 외교정책의 일관성을 유지하는 중요한 기제가 되며, 문화가 정치·경제·군사에 이은 제4의 외교수단이라는 명제는 충분한 적실성을 갖는다고 할 수 있다.

유구한 역사를 가진 중국은 4대 문명발상지 중 유일하게 문화단절을 겪지 않고 전통이 전승되어 오고 있을 뿐만 아니라, 동양의 중심국가로서 수많은 외교협상 경험이 축적된 나라이다. 이러한 중국의 전통은 외교정책 수립과 집행에도 많은 영향을 미치고 있는데, 이러한 전통은 오늘의 사회주의 중국에 이르러서도 여전히 계승·발전되고 있다. 우리는 여기서 중국전통사상을 먼저 살펴볼 필요가 있다. 왜냐하면 문화의 뿌리는 가치관이고, 가치관은 바로 사상에 근거한 사유방식인데, 중국의 전통사상은 대립되는 두 개념의 상반상성(相反相成)<sup>19)</sup>을 강조하는 독특한 사유체계를 가지고 있기 때문이다.

17) 王緝思, 『國際文化思潮評論』 2002, p.62.

18) 龐朴, 『文化的民族性與時代性』, 中國和平出版社, 1988年版, p.159.

19) 《漢書·藝文志》에 나오는 말로 두 개의 대립되는 것으로 보이는 사물도 실제로는 상호의존하면서 상호촉진을 도모한다는 것으로 다른 사물에도 공통점이 있다는 의미이다. 원 뜻은 “仁之與義

따라서 중국인의 가치관과 행동방식은 단선적으로 이해하기 어려운 이중성을 띠고 있다. 예를 들면 유가와 도가를 중심으로 한 중국의 가치체계는 군자의 도리를 강조하는 명분을 추구하는 한편, 동시에 소인배의 행위라고 스스로 평가하는 실리추구에 매우 집착하기도 한다. 또한 평화가 외교의 큰 원칙이라면서도 가장 많은 협상술과 기만술을 저술하고 현재까지도 그것을 일상 생활에 활용하면서 사는 민족이기도 하다. 이런 모순적인 현상을 중국인들 스스로는 원칙을 지키면서도 현실적인 민첩성이 조화된 것이라고 주장한다. 중국의 전통가치관은 이렇게 대립되는 두 개념이 서로 생(生)과 극(克)을 반복하는 내적 모순이 강하게 작동하고 한편으로는 그 모순이 수렴되는 특징을 보인다.

그러면 중국사유체계의 대립구조가 정치와 그 연장인 외교정책에 어떻게 나타나는가? 첫째, 중국인의 이중적 사유체계는 대외관계에서 체면과 명분을 강조하면서도 늘 현실적인 이익을 취하는 형태로 나타난다. 중국은 전통적으로 도덕정치를 주창하면서, 내부적으로는 인(仁)을 완성하고 대외적으로는 의(義)를 실행함으로써 덕(德)에 이를 수 있다고 강조했다. 더구나 맹자의 성선설이 주류 가치관으로 정립됨으로써 중국은 인의도덕을 떠나서는 정치를 논할 수 없는 논리구조를 갖추게 되었다. 그러나 중국은 세계에서 가장 먼저 상대방을 속이는 기법과 그 심리를 연구한 책을 내놓았고, 수많은 고사성어에 그 기법을 담아 모든 사람들이 생활 속에서 그것을 활용해온 민족이기도 하다. 이런 이중성에 대해 덩샤오망(鄧曉芒)은 “중국모략, 손자병법, 육도삼략, 삼십육계, 음모권술……등 음모론을 다룬 수 많은 책들이 범람하고 있는데, 이것은 중국이 성선설에 입각한 성실한 민족이라기 보다 오히려 세상에서 가장 불성실한 민족이며 음모를 좋아하고 계산적인 민족이라는 것을 보여준다.” 고 한탄하고 있다.<sup>20)</sup> 이러한 모순적 사유체계는 중국이 명분을 치키면서 실리를 추구하기 위해 대공무사(大公無私)를 강조하면서도 실리를 중시하는 태도로 나타난다. 또한 군자의 명분과 도리를 강조

義 敬之與和 相反而皆相成也”인데 줄여서 相反相成이라고 한다.

20) 戴茂當、江暢 『傳統價值觀念與當代中國』, 湖北人民出版社, 2001年版, p.126.

하지만 결코 소인의 표준으로 삼는 이익추구를 포기하지 않는다(君子講理, 小人貪利). 예를 들어 중국은 UN결의안 표결에서 이데올로기 문제로 미국과 다른 선택이 예상되는 문제에서도 미국의 이익에 정면으로 반대하기보다는 기권을 선택하는 경우가 많은데 이는 미국과 충돌을 피하려는 실리를 추구하는 사례라고 할 수 있다.

둘째, 중국은 전통적으로 인(仁)과 예(禮)를 중시하며, 화합(和合)을 추구하는(禮之用, 和爲貴) 방법으로 ‘성실(誠)과 신의(信)’를 강조하지만, 대외관계에서 상대를 무력으로 제압하는 방법을 결코 포기하지 않았다. 중국은 이 전통적인 화합정신의 계승사례로, 중국현대외교의 핵심이라고 강조하는 ‘평화공존 5원칙’을 들고 있다.<sup>21)</sup> 중국은 그러면서도 평화를 중시하는 것이 반드시 타협과 양보를 의미하는 것은 아니라는 사실도 강조한다. 그들은 “조화를 이루지만 물러서지 않으며(和而不退讓), 평화를 추구하지만 무기를 버리지 않는다(和而不棄武)”<sup>22)</sup>는다는 원칙을 제시한다.<sup>22)</sup>

그러나 중국인의 전쟁관과 평화관을 포함한 외교관이 가장 잘 나타나고 있는 춘추전국시대를 보면 중국의 이러한 주장은 설득력이 약해 보인다. ‘약소국에는 외교가 없다(弱國無外交)’는 것이 ‘힘의 외교’를 대표하던 전국시대 세객(說客) 들의 기본인식이었으며, 원교근공(遠交近攻)은 그 ‘힘의 외교’를 보여주는 대표적인 전략이다. 정화(鄭和)의 대원정은 화친을 기본으로 한 것이기는 하지만<sup>23)</sup>, 자신의 요구를 거절하거나 대항하는 상대에게는 혹독한 무력진압을 마다하지 않은 선례후병(先禮後兵)의 전형이라고 할 수 있다. 따라서 중국이 화평을 중시하는 것은 인접국에 경쟁상대가 없는 상황에서 평화시에 저비용으로 인접국을 관리하는 외교전략일 뿐, 경쟁국이 출현했을 때는 무력사용을 주저한 적이 없었다. 중국이 무력을 통해 외교목적을 실현하려고 했던 가장 최근의 사례로는 1979년 베트남과의 전쟁을 들 수 있다.

21) 張驥, 劉中民, 『文化与当代國際政治』, 人民出版社, 2003年版, p.150.

22) Ibid., p.153.

23) 중국은 평화외교의 전형적인 사례로 정화(鄭和)의 대원정을 자주 인용한다. 즉 정화의 7차례의 대원정이 식민지를 건설하려는 것이 아니라, 중국의 위용을 과시하고 친선을 도모하기 위한 것이었다는 주장이다.

셋째, 중국이 최근 추진하고 있는 화친정책(睦隣政策)은 인접국가를 대등한 지위로 인정하지 않는 중국천하관과 중화심리를 깔고 있어, 중국의 지역 외교정책이 주변국으로부터 흔쾌히 접수되지 못하고 있다. 중국의 천조상국(天朝上國)사상은 지리적 천하중심론을 넘어 28수(宿) 별자리도 화하(華夏) 9주에 상응한다는 우주질서론까지 확대되었다.<sup>24)</sup> 이런 중화사상에 대해 린위탕(林語堂)은 “고대 중국인의 눈에는 중국문명만이 유일한 문명이며, 중국인의 생활방식은 여럿 가운데 하나가 아닌 인류 유일의 생활방식이고, 중국 이외는 모두 야만족일 뿐” 이라고 본다면서, “중화민족은 가장 자아도취적인 민족” 이라고 지적하고 있다.<sup>25)</sup> 이러한 자아도취적 중화사상은 중국의 문명으로 주변의 야만을 교화해야 한다는 사명감으로 진화한다. 이러한 중국인의 의식은 자신이 타인을 교화(以我化人) 할 뿐 타인이 자신을 교화하는 것(以人化我)을 거부하는 심리상태를 형성해, 문화가 안에서 밖으로 전파될 뿐 밖에서 안으로는 진입이 안 되는 ‘단방향문화전파 관념’을 가지게 되었다.<sup>26)</sup> 그 결과 불교를 수용한 것을 제외하고는 아편전쟁 이전까지 외래문화를 진입을 철저히 거부하는 쇄국정책으로 나타났으며, 아편전쟁 이후에도 중체서용(中體西用)과 동도서기(東道西器)를 벗어나지 못해 동서문명 대결에서 뒤떨어지게 된다.

중국인의 이런 우월의식은 외교관계에도 그대로 적용되어, 18세기 건륭제(乾隆帝) 때 영국의 전권대사가 중국과 동등한 협상을 원했으나 중국이 이를 거부하며 중국에 복종을 뜻하는 삼고구궤(三叩九跪)를 요구해 협상이 결렬되어 대표가 영국으로 돌아가기도 했다. 이것은 근대 이전의 중화대국이 야만적인 속국을 교화해야 한다는 소위 “이번외교(理藩外交)”가 얼마나 뿌리 깊은 것인지를 보여주는 사례이다.<sup>27)</sup> 이런 우월감은 현대 외교에서도 발현되고 있는데, 중국이 내세우고 있는 선린우호정책(睦隣政策: 與隣爲善, 以隣爲伴)은 대등한 관계 형성을 목표로 하는 것이 아니라 주변의 소국

24) Ibid., p.263.

25) 林語堂, 『中國人』, 杭州人民出版社, 1998, p.57.

26) 戴茂堂, 江暢, p.263.

27) 미중가, “중국 대외협상전략의 비교문화적 연구”, 『중소연구』 통권 82호, 1999, p.67.

(小國)을 잘 다독거리겠다는 의지의 표현이기 때문에, 화친을 내세우고 있지만 주변국의 전폭적인 신뢰를 획득하지 못하고 있다.

넷째, 중국의 통치자는 백성을 근본으로 삼는 것(以民爲本)을 정치의 기본으로 삼고 있으나<sup>28)</sup>, 종법(宗法)질서가 규정하는 사회생활은 불평등한 위계 의식을 바탕으로 한 권위적인 위계질서로 운영되고 있다. 중국역사에서 민본이 제대로 실시된 적은 거의 없다. 중국의 민본사상은 군왕통치 보호를 최종 목적으로 하고 있어<sup>29)</sup>, 근본적으로 백성에 대해 책임을 지지 않고 통치자와 피통치자를 엄격하게 구분하고 있다. 따라서 중국의 민본사상은 통치계급의 특권개념을 확대한 전제군주제의 대명사가 되었다. 또한 “천지는 백성의 부모이자 천하의 왕이다(天子作民父母, 以爲天下王)”라고 하여 통치관계를 혈연관계로 등치시킴으로써 계급관계에 윤리성을 부여해 역성혁명론을 부정하고 있다. 계급관계에 혈연성과 윤리성을 부여하는 것은 종법질서를 통해 더욱 강화되었다. 그래서 종법은 위계적인 중국사회를 규정짓는 가장 중요한 기제로 작동하고 있다. 그 결과 개인의 특성이 사라지고 개인은 사회관계망 속에서만 존재가치를 찾을 수 있도록 강제하고 있다. 따라서 중국에서는 독립된 개체로서의 ‘나’의 존재는 인정되지 않고, 타자와의 관계를 통해서만 개인이 의미있는 집단구성원으로 규정된다. 이것은 집단과의 갈등을 회피하고 집단에 순응·융합하는 민족성으로 나타난다. 그리고 이것을 합리화하는 사회적 가치로 화합(和)이 중요한 자리를 획득하게 된다.

이런 가치관의 정립은 정치적 측면에서 세 가지 현상으로 발현된다. 첫째, 개인적 차원에서 위험회피형·순응형·방어형 성격이 ‘원만한 인품’이라는 이름으로 미화된다. 따라서 “군자는 도가 있으면 나아가고, 도가 없으면 물러난다”, “군자는 위험한 곳에 가지 않는다”는 부류의 군자 처세론이 현명한 행위규범으로 인정받는다. 이런 현상은 지식인들이 현실모

28) 백성의 뜻은 하늘의 뜻(民意是天意)이라는 민본학설은 맹자의 역성혁명(易姓革命)에서 극치를 이룬다. “백성이 귀하고, 사직이 다음이며, 임금의 가볍다(民爲貴, 社稷次之, 君爲輕)”는 이 혁명적인 사상은 통치자와 지배계급이 금과옥조로 받드는 중국의 정치사상이다.

29) 중국의 민본사상은 백성을 중심으로 하는 것이 아니라 통치계급인 사인(士人)의 민본제이며, 이들은 절대군주와 제휴를 통해서만 그 지배질서를 유지할 수 있었기 때문이다.

순을 직시하고 개선하기 보다는 대세에 순응하는 나약함을 감추기 위한 고전근거와 수사가 필요하기 때문이다. 둘째, 조직문화 차원에서 권위주의와 책임회피 현상이 강하게 나타난다. 권위주의는 군주제(정치제도)와 종법제도(사회윤리) 그리고 대세순응(개인처세)이 유기적으로 결합함으로써 하나의 공고한 문화현상으로 고착되었으며, 책임회피 현상의 만연은 이러한 권위주의의 부산물이라 할 수 있다. 이런 현상은 외교정책 결정권한이 최고책임자에게 집중되어 있고, 외교부 관료들의 공식적인 발언이 최상부에서 말단까지 천편일률적인 것으로 나타나고 있다. 권위주의체제의 일반적인 특징인 정책결정의 경직성은 역으로 최고통치자의 권력이 약화될 때는 중요한 결정을 아무도 확정할 수 없는 상태에 빠져 정책방향 수립 자체가 불가능해질 수 있다. 예를 들면 화궈평(華國鋒)에서 덩샤오핑으로 권력이 교체되던 1977-78년 기간은 절대권위자가 부재하기 때문에 정책방향을 수립할 수 없었다. 그래서 이 기간 동안 중국의 외교협상 대표는 협상지연전술 이외에 아무것도 할 수 없었던 것도 권위주의체제의 경직성을 보여주는 사례라 할 수 있다.<sup>30)</sup> 셋째, 의식구조 차원에서, 강한 집단주의의 표출로 외화된다. 중국인은 ‘집단은 바다이고 개인은 물방울(集體是大海, 個人是水滴)’이라는 집단주의가 강한테, 이는 수신제가치국평천하(修身齊家治國平天下)를 교육의 중요한 지표로 삼는 것에서 더욱 강화되고 있다. 수제치평(修齊治平)은 개인의 수양이 결국 국가라는 조직을 위해 봉사하기 위한 것으로 ‘개인을 가볍게 보고 조직을 중시’ 하는 의식을 교육을 통해 재생산된다. 이것이 지배집단의 집단주의의 발현행태라면 일반백성은 집단 속에서 보호막을 찾으려는 노력으로 집단주의를 드러낸다. 그래서 중국에서의 관계망(關係網)은 그 개인의 사회적 위치를 나타내는 지표가 되기도 하고 보호막의 효용성을 측정하는 지표가 되기도 한다. 따라서 관계망 속의 개인은 철저히 조직의 요구에 부응해 그 관계망을 더욱 강화해야 한다. 이러한 요구를 조직문화에서 담보할 사회적 가치가 바로 화합(和合)과 우의(友誼)이다.

30) 송중환, “중국의 협상행태에 관한 연구: 서방권과의 비교관점에서”, 『중소연구』 통권 86호, 2000, p.148.

따라서 일반백성의 화(和)는 바로 생존을 위한 보호막인 관계망에서 이탈되지 않으려는 노력의 결과라고 볼 수도 있다.

<표 1> 중국의 전통가치관념과 외교정책 발현형태

전통가치	대립모순	발현현상	외교정책 · 행태
성(誠)	모략	명분 · 실리 충돌	현실주의, 도광양희(韜光養晦)
덕(德)	무력	원교근공, 화전(和戰)병행	평화공존, 선례후병(先禮後兵), 유소작위(有所作爲)
중화	교만	중체서용, 타인교화(以我化人)	화친정책, 이번외교(理藩外交)
민본	종법	권위주의, 관계망	정치구유, 정책경직, 지도자1인 결정

\* 출처 : 필자 정리

## 2. 중국인의 전통협상관

오랜 역사적 경험을 통해 체현된 중국인의 협상관은 중국문화의 중요하고도 특징적인 산물의 하나이다. 따라서 중국 전통문화에 대한 이해 없이 중국의 협상관을 안다는 것은 거의 불가능하다. 특히 외교협상은 중국이 수많은 제후국가에서 통일왕조를 이룰 때까지 진행된 협상과 전쟁을 통해 축적된 내부적 경험과, 주변국가들을 복속시켜 조공국으로 책봉하는 오랜 외부적 경험축적 과정을 거쳐 중국 정치문화로 정착되었다. 이런 전통적인 외교협상 문화는 신중국 이후 새로운 외교관계를 수립하면서 더욱 풍부하고 다양한 형태로 진화를 계속하고 있다. 이렇게 여전히 진화하고 있는 중국인의 전통적인 협상관은 다음과 같이 정리할 수 있다.

첫째, 중국인에게 협상이란 어떠한 목적을 달성하기 위해 추진하는 일시적 타협이요, 중간 장애를 돌파하기 위한 수단이다.<sup>31)</sup> 춘추전국시대에서 진나라의 통일왕조 건립 때까지는 수많은 나라가 망하고 결국 한 국가만이 최종 승리자가 되는 과정이었다. 그렇기 때문에 각 제후국은 생존을 위해 모든 모략과 지혜를 동원하여 외교협상을 진행했는데, 가장 대표적인 것이 소진

31) 채희준, “중국의 협상술(1)”, 『극동문계』, 제212호(1996. 10), p.79.

(蘇秦)과 장의(張儀)의 ‘합종연횡(合縱連橫)’책략이라 할 수 있다. 합종이 강력한 진나라에 대항하기 위해 6개국이 동맹을 맺은 것이라면, 종횡은 6개국을 분열시켜 진나라의 통일을 촉진하는 것으로, 결국 6개국의 동맹과 해체는 외교협상이 일시적인 이해관계를 조정하거나 다른 목적달성을 위한 전략적인 수단으로 인식·활용되고 있음을 보여주고 있다. 따라서 중국인에게 협상은 언제나 결과의 변동을 가져올 수 있는 일시적인 타협상태를 의미한다. 즉 협상은 일의 종결이 아니라 시작으로 인식되는 경향이 있다. 국제관계에서 협상은 문제를 완전히 해결할 수 있는 방법이 아니라는 이러한 인식은 ‘협상은 투쟁의 한 형태’라는 마오쩌둥의 이론에 의해 더욱 분명해진다. 마오쩌둥은 자신의 ‘모순론’에 근거하여 물리적 투쟁과 협상을 병행했는데, 국민당과의 투쟁시 세(勢)가 불리할 때는 ‘전략적 방어와 전술적 공격(談談打打)’ 수단으로 협상을 위주로 하고, 유리할 때는 ‘전략적 공격과 전술적 방어(打打談談)’로 전환하여 승리를 거두었다.<sup>32)</sup> 또한 한국전쟁에서도 전투상황에 따라 공격과 협상을 수시로 전환하는 이 방법을 사용하여 유엔군과 장기간 대치하였다.<sup>33)</sup>

둘째, 중국인은 협상은 설득이고, 설득력은 상대방의 마음을 읽는 독심술에서 나온다는 신념을 가지고 있다. 독심술이 설득력의 요체라는 것은 중국인의 오랜 체험에서 나온 지혜로, 중국인은 세계에서 심리전에 가장 강한 민족으로 평가받고 있다. 그래서 심지어 인의예지를 가장 중요한 덕목으로 강조한 공자까지도 상대를 설득할 때 피해야 할 3가지를 제시한 바 있을 정도이다. 공자가 가르치는 ‘협상의 3대 주의사항’은 바로 상대방의 의견보다 먼저 자신의 생각을 드러내는 조급증(躁), 상대방이 의견을 구할 때 자신의 관점을 은폐하는 행위(隱), 상대의 심리를 파악하기 전에 자신의 의견을 표출하는 행위(瞽)가 그것이다.<sup>34)</sup> 즉 중국인은 전통적으로 상대방의 의중을 파악하기 전에 자신의 속을 보여주는 것은 대화의 주도권을 상실하여 협상

32) 송중환, p.148.

33) 마중가, p.68.

34)王永昌, 『歷史的博奕』, 上海文化出版社, 2006年版, p.160.

에서 실패하게 된다는 인식을 가지고 있다. 이런 인식은 중국인이 속을 쉽게 드러내 보이지도 않고 또한 분명한 태도를 보이지 않으며, 직접적인 표현을 피하며 돌려 말하는 것이 습관이 되게 만들었다.<sup>35)</sup> 이러한 태도는 중국인의 ‘자기방어심리’의 표현이며 협상이나 상거래에서 손해를 입지 않으려는 일상화된 생활패턴이라고 할 수 있다.

중국이 객관적으로 불리한 국제환경에서도 자신의 속마음을 드러내지 않으므로써 상대방의 초조함을 이용하여 대등한 협상결과를 도출한 사례로는 중미 수교협상을 들 수 있다. 당시 미국과 중국은 모두 소련의 팽창정책에 직면했는데, 중국은 소련의 거센 압박을 철저하게 숨겨 미국에게 약점을 보이지 않는 인내심을 발휘했다. 그 결과 초조해진 미국이 ‘소련의 위협’을 먼저 제기하면서 중국측 요구를 대폭 수용하게 되었다. 또한 미국이 중국에게 소련관련 군사정보를 자진해서 제공했는데, 이는 미국에 대한 중국의 협상환경이 비대칭적으로 불리했음에도 불구하고 유능한 협상력을 발휘한 중국외교의 승리라고 할 수 있다.

셋째, 중국인은 협상의 성공여부가 협상환경과 협상전략 및 협상능력에 따라 결정된다고 생각한다. 협상환경에는 협상의제의 절박성과 협상당사자의 상대적인 위상 및 협상장소의 선택 등이 포함된다. 협상능력은 객관적인 조건을 자신에게 유리하게 변화시킬 수 있는 능력이라고 할 수 있는데, 이런 능력을 발휘할 수 있는 조건을 백권호 교수는 造勢(주도권) 治气(사기) 治心(통찰력) 治力(협상능력) 治變(임기응변)의 5가지로 구분하고 있다. 중국인은 협상주도권 장악과 사기진작의 유력한 수단인 하나로 협상장소 선정을 중시한다. 그래서 중국은 중요한 외교협상을 진행할 때는 상대를 불러들이는 방식을 선호한다. 이렇게 중국이 자국에서 협상을 진행하는 이유로 (1)협상 결과에 대해 지도부의 승인을 받아야 하는 권위적인 체제 (2)회담현장의 분위기를 장악하여 주도권을 행사하는데 장소가 중요하다는 인식 (3)상대에게

35) 속내를 드러내지 않는 중국인의 특성을 가장 잘 나타내는 단어는 差不多일 것이다. 이렇게 모호한 말로 속마음을 드러내지 않는 언어사용 습성은 ‘방어심리’와 ‘책임회피’ 그리고 조건에 따라 유리한 쪽을 선택하려는 심리를 반영한 사회적 현상이라고 할 수 있다.

심리적인 압박을 가할 수 있는 조건 조성 (4)상대를 초청할 경우 중국식 예법에 따라 상대에게 먼저 발언하게 하여 상대의 의도를 파악할 수 있는 이점을 들 수 있다.

중국 내에서 협상을 진행함으로써 상대방에게 심리적 압박을 가한 사례로는, 먼저 1971년 키신저와 회담과<sup>36)</sup> 1972년 헤이그와의 협상을 들 수 있다.<sup>37)</sup> 그리고 1972년 닉슨 대통령이 베이징에 도착하여 아직 숙소를 채 정리하기도 전에 마오쩌둥이 그를 접견함으로써 마치 황제가 속국의 국왕의 알현을 받는 것과 같은 장면을 연출하여 주도권을 장악한 것 등이 대표적이다.<sup>38)</sup> 또한 상대를 예우한다는 중국전통의 명분(客先主後)을 들어 상대방에서 먼저 이야기하도록 한 사례로는 저우언라이와 키신저의 회담일화가 유명하다.<sup>39)</sup> 그런데 협상의 대가인 ‘저우언라이(周恩來)의 이러한 협상술’<sup>40)</sup>은 전국시대 귀곡자(鬼谷子) 대화술의 하나인 패합술(霸闢術)을 활용한 것이었다. 패합술이란 상대방에게 먼저 의중을 공개하도록 유도하여 그 진의를 토로케 하고(霸), 자신은 마음의 문을 닫고 침묵하면서 상대를 관찰하여 임기

36) 중국은 키신저를 이허위엔(頤和園)으로 초청하여 수 많은 중국대중이 그곳에 동원됐다 다시 금방 사라진 장면을 보여주어 중국지도부가 대중장악 능력이 높다는 것을 과시해 키신저에게 회담전 심리적 부담을 느끼게 하는 전술을 행사했다.

37) 중국이 헤이그와 협상할 때 회의일정을 알려주지 않다가 자정에 갑자기 회의를 진행하여 상대방에게 심리적 동요를 유발한 것으로 알려져 있다.

38) 鄭華, 《對外談判中的權力研究--以中美關係解凍的系列談判為例 (1969-1972)》, 『國際論壇』 2007年第4期, p.9.

39) 저우언라이가 키신저를 초청해 중국식 예법을 들어 키신저에게 먼저 이야기하도록 했기 때문에, 그 다음에는 키신저가 만찬주빈이 되어 저우언라이의 의중을 알기 위해 먼저 말을 이끌어 내려했으나, 저우언라이는 중국에서 진행되는 모든 행사의 주인은 중국이기 때문에 손님에게 예를 다해야 한다는 명분을 들어 다시 키신저에게 먼저 말을 하도록 했다. 이에 키신저는 이래도 저래도 내가 먼저 말을 해야하는구나 하고 중국의 협상술에 혀를 내둘렀다.

40) 국공합작과 신중국의 초기외교에서 중국이 협상을 유리하게 이끈 이면에는 바로 협상의 대가인 저우언라이가 있었기 때문에 가능했다고 평가되고, 그의 협상능력은 “저우언라이 요소(周恩來因素), 저우언라이 효과(周恩來效應), 저우언라이 협상술(周恩來協商術)”이라는 용어가 생길 정도였다.周恩來因素는 그가 보기 드물게 기지, 인내, 모략, 박식, 달변, 융통성, 교활한 측면을 두루 갖추고 있어 만약 저우언라이가 없었다면 중국은 여러 협상에서 그렇게 많은 승리를 하지 못했을 것이라는 평가를 의미한다.周恩來效應은 그가 협상상대로 하여금 자신의 주장을 받아들일 수밖에 없다고 믿게 만드는 힘을 말한다.周恩來協商術은 키신저가 한 말로서, 이른바 “일보후퇴법”을 의미한다. 키신저는 “저우언라이는 협상 첫마디에 일찌감치 최후의 입장을 발표하고는 끝까지 그 입장을 고수하는 전술을 사용한다”면서 협상에서 자신이 당한 것을 사례로 들면서, 저우언라이는 모든 협상상대들이 이렇게 자신의 협상방법을 믿어주기를 바랐다고 평가하고 있다.(마중가, 1999:63)

응변으로 대처한다(鬪)는 중국고전의 담판술의 하나이다. 이렇게 현대 중국 정치지도자들의 협상술도 전통경험과 전통문화를 그 바탕으로 두고 있다. 이런 전통문화 경험은 아직까지도 중국의 협상력을 높이는데 중요한 길잡이 역할을 하고 있고, 풍부한 협상술을 전개하는 훌륭한 자원이 되고 있는 것이다.

#### IV 중국외교협상의 특징과 협상사례

통일과정에서 수많은 전쟁과 외교협상을 진행한 경험을 협상술로 승화시킨 중국민족은 세계에서 가장 뛰어난 협상가들이라 할 수 있다. 고대제국을 건설하면서 인접국가를 복속시키는 과정에서 무력 사용과 함께 우월한 입장에서 외교협상을 활용하였을 뿐만 아니라, 근대에는 제국주의 국가들과 가장 많은 조약을 체결하면서 불리한 위치에 서 보기도 한 중국은 풍부한 외교협상 경험을 축적하고 있다. 이렇게 체득된 경험은 중국 특유의 협상방법이라는 하나의 정형화된 외교협상문화로 구축되어 현재까지도 강력한 영향을 미치고 있다. 중국의 고전경험이 축적된 협상문화가 중국외교에 미치는 영향은 고전에 대한 현대중국지도부의 태도에서 잘 나타나고 있다. 마오쩌둥의 전직 개인비서 리궈(李銳)는 “마오쩌둥은 평생동안 한시도 중국 전통문화의 토양을 떠난 적이 없다”라고 회고하면서 마오의 전략전술이 모두 고전에서 나왔음을 밝히고 있다. 마오는 중국혁명을 승리로 이끌기 위해 중국고전에서 전략과 전술을 배웠으며, 공산당 간부들에게도 “손자병법”을 열심히 배우라고 강조하였다.<sup>41)</sup> 그 결과 지금도 중국의 당과 군부의 지도자들은 각종 ‘모략’에 관한 서적을 통달하고 있다.<sup>42)</sup> 이는 중국고전이 여전히 중국의 전략전술 선택에 상당한 판단근거를 제공하고 있다는 증거인데, 이런 고전을 반영한

41) 마중가, p.68.

42) 중국은 1989년 “손자병법학회”를 창설하여 각종 책략을 체계적으로 연구하고 있다. 또한 군부에서는 장교들에게 손자병법을 배우도록 장려하고 있으며, 손자병법의 이론과 그 활용 사례들을 컴퓨터 프로그램화하여 교재로 삼고 있다.(福建日報, 1992. 1. 4日, 第1版)

중국의 협상문화는 다음과 같은 특징을 보인다.

#### A. 인맥과 관시문화의 접맥

중국인들은 외교협상을 진행하기 전에 먼저 인맥을 구축하고 인간적인 우의를 돈독히 하는 책략을 사용한다.<sup>43)</sup> 이른바 저우언라이 협상술(周恩來協商術)인 이 ‘인맥선행술(人脈先行術)’과 ‘우의전술(友誼戰術)’은 중국의 전통적인 관시(關係)문화와 융합되면서 매우 중요한 책략으로 활용되고 있다. “집에서는 부모에 의지하고, 문밖에 나가면 친구에 의지한다(在家靠父母, 出門靠朋友)”는 중국속담은 이 관시문화를 잘 나타내고 있다. 중국에서 관시는 개인적인 행위가 아니라 장기적인 인간관계 형성을 통해 불확실성을 제거하고 거래비용을 줄여주는 일종의 사회적 메커니즘이자 사회관계의 소프트웨어이다. 이 관시문화는 개인보다 집단의 요구를 우선하는 집체주의가 강한 중국에서 “은혜를 알고 보답한다(知恩圖報)”는 유교전통의 보은(報恩) 관념과 결합하면서, 소속집단이 부과하는 요구를 개인이 수용하는 것을 당연하게 받아들이도록 한다. 따라서 관시가 형성된 개인은 자신이 속한 집단의 요구를 안정적으로 수행하게 되는데, 이것이 통일성(大一統)을 중시하는 중국정치문화와 결부되면서 정치·사회적 에이전트(Agent) 역할을 하게 된다. 그러므로 중국이 외교협상에서 인맥을 구축하는 것은 단순한 친교 이상의 정치적인 행위이며 전통적인 사유방식의 반영이라고 할 수 있다.

중국이 인맥을 활용하여 외교협상을 진행한 사례의 하나로는 한중수교를 들 수 있다. 중국은 한국과 수교하기 전에 이미 고위층을 중심으로 “대남조선경제무역지도소조(對南朝鮮經濟協貿調指導小組)”를 대외비로 구성해 수교 대책을 세웠다. 이 소조는 한국측 파트너를 당시 선경그룹 사장인 이순석(李順石)으로 결정하고, 1990년 4월 그를 인민대회당으로 초청하여 한국측 메신저로 간주하겠다는 뜻을 전하고 중국측 책임자도 통보해 주었다.<sup>44)</sup> 당시

43) 마중가, p.77.

44) “한중수교-기업인이 밀사역할”, 한국일보, 1996년 8월 26일

이순석사장은 노태우대통령의 사돈기업인 선경그룹에서 인정받고 있는 중국통 경제인이었기 때문에, 비밀유지가 용이하면서도 핵심메신저 역할이 가능하다고 판단했다는 것이다. 이후 한중 양국의 외교부를 중심으로 단지 세 차례의 비밀회담만에 수교에 합의하는 초고속 협상을 벌였기 때문에 중국측의 사적 인맥활용이 얼마나 효과를 거두었는지는 계량하기 어렵다. 하지만 중국의 이런 ‘인맥활용술’은 한중수교 과정에서 거둔 성과 여부와는 별개로 수교협상에서 사전준비가 부족했던 우리와는 크게 대비되는 협상태도라고 평가할 수 있다.

## B. 지피지기와 사전공작

지피지기(知彼知己, 百戰不殆)는 협상 준비의 필수과정이다. 이 성어는 중국인이 사전준비에 철저하다는 것을 압축적으로 표현한 것이다. 이렇게 사전준비를 통해 상대를 파악하여 심리전(攻心爲上, 兵者次之)을 펴는 것은 이미 손자병법에 “간첩술”이 중요한 이론으로 정립되어 있는 것에서도 그 중요성을 알 수 있다. 중국이 상대를 아는 것(知彼)에 얼마나 공을 들이는가는 저우언라이가 회담에 앞서 닉슨대통령의 저서를 읽었음은 물론, 키신저를 수행했던 미국측 실무자 전원의 개인 학력과 경력까지 알고 있었다는 사실에서도 입증된다. 이렇게 사전준비에 철저한 중국은 심지어 자신들에게 우호적인 인사가 협상파트너로 선정될 수 있도록 공작까지 하는 적극성을 보이기도 한다. 중미수교협상에서 키신저가 파트너로 선임될 수 있도록 우회적으로 의사를 전달한 것이나, 소련의 위협에 시달리던 중국이 철저한 반공주의자이지만 반소련파인 브레진스키를 공식적인 대화상대로 결정한 것은 적극적이고 공격적인 사전준비의 한 사례이다. 또한 2000년 12월 당시 한국 집권당의 원내대표가 베이징을 방문했을 때 그를 수행했던 국회의원의 생일까지 파악한 중국이 인민대회당에서 회의를 진행하기 전에 깜짝 생일파티를 열어 한국측을 감동시킨 것도 중국의 철저한 사전준비성을 보여준 사례이다.<sup>45)</sup>

45) 이 사례는 필자가 당시 북경에서 유학할 때, 생일축하연의 주인공이었던 의원이 회담을 마치고

중국은 또한 지기(知己)에 대한 고려도 매우 깊어서 협상대표를 선발할 때는 어려서 자라난 환경부터 고려해야 한다는 전통을 준수하고 있다. 자라난 환경이 다르면 의식이 다르기 때문에 일의 결과도 다르다는 인식을 가진 중국은 회담대표를 선발할 때 협상자의 의식형태, 교육 상태, 현재의 위치, 가정환경까지도 고려하여 결정한다.<sup>46)</sup> 이러한 전통은 현재까지도 이어지고 있는데, 협상 전에 상대국가와 협상당사자에 대한 정보를 수집해 그 조건에 가장 부합하는 인사를 파견하고 있다. 예를 들어 주한중국대사로 부임한 인사는 대부분 한국말을 유창하게 하는 지한파(知韓派)인 것이나, 중국외교부 직원이 7,000명이나 돼 일본의 5,200명이나 한국의 2,000여 명에 비해 월등히 많은 것은 중국이 얼마나 정보수집과 사전준비에 노력을 기울인지를 보여준다고 하겠다.

### C. 의례 존중과 전통문명 과시

중국은 협상 시작단계에서 의전형식을 중시하여 상대방을 예우하는 장면을 연출해 협상분위기를 유리하게 이끄는 전통적인 협상방식을 즐겨 사용한다. 이를 위해 중국은 외교협상을 주로 자국에서 진행하면서 자국의 수준 높은 문화역량을 보여주는 방식을 선호한다. 여기에는 중국의 각종 요리를 선보이는 연회, 전통기에 공연, 고궁과 만리장성 같은 고대문명 유람도 포함된다. 중국이 연회를 중시하는 것은 “협상은 식탁에서부터 시작된다”는 그들의 인식을 반영한 것이다. 중국의 협상문화는 연회에서 시작하여 연회로 끝난다고 할 수 있는데 성대한 연회는 상대방을 존중한다는 증표라고 여기기 때문이다. 키신저가 연회장에서 “북경오리(北京烤鴨)를 먹고 나면 뭐든지 다 들어줄 것 같다”고 유머를 남긴 것도 이런 효과의 하나라고 할 수 있다.<sup>47)</sup> 화려한 의전행사는 상대방이 긴장을 풀도록 해 유리한 협상을 진행하고자

나와 필자에게 직접 전해준 일화이다.

46) 송중환, p.154.

47) 羅晰, p.34.

하는 전술이기는 하지만, 상대의 체면을 세워줌으로써 마치 협상결과도 만족스런 것처럼 느끼도록 하는 고도의 심리전을 바탕으로 하고 있다. 이는 또한 중국이 예를 숭상하는 문화민족이라는 점을 부각시킬 수 있을 뿐만 아니라 중국전통의 “화기(和氣)관념”과도 부합한다. 이러한 의전중시가 가장 극적으로 표현된 것은 1998년 6월 클린턴대통령이 중국을 방문할 때 먼저 시안(西安) 고성으로 초청하여, 고대황제를 맞이하는 의전을 집행함으로써 회담 분위기를 부드럽게 만들었던 것을 들 수 있다.<sup>48)</sup>

#### D. 전략적 원칙견지와 전술적 신축성

중국은 외교협상을 시작할 때 원칙적 입장을 먼저 확정하는 방식을 선호한다.(先談原則, 後談細節) 이는 원칙적 입장이 확립되지 않으면 그 후에 진행되는 협상은 방향성이 없어서 결과적으로 협상효율이 떨어진다고 보는 것이기도 하지만, 원칙을 먼저 확정함으로써 얻을 수 있는 이익이 더 크다고 판단하기 때문이다. 그 이익은 (1)전략적 측면인 정치관계 틀을 확정하면 기타 전술적인 차이를 조정하는데 용이하며 (2)협상대상의 정치적 입장을 탐색하는데 도움이 되고 (3)협상과정에서 상대방의 양보요구에 대해 원칙을 내세워 거부할 수 있는 명분을 확보할 수 있고 (4)원칙확정 이전까지는 구체적인 협상을 미루면서 상대방의 의도를 파악할 수 있으며 (5)원칙이 합의되면 구체적인 문제에서는 융통성을 훨씬 크게 발휘할 수 있어 협상타결을 쉽게 도출할 수 있다. 그래서 중국은 협상원칙은 전략적 판단의 대상이고, 타협은 전술적인 대상으로 인식한다.

그런데 이런 중국의 원칙은 전통적인 사유체계에서 유래된 것으로 설명할

48) 1998년 6월 25일 밤 시안(西安)에 도착한 클린턴은 시안남문에서 입궁식(入城式)을 거행했는데, 이 의례는 당나라 황제의 전례를 따라 진행되었다. 성벽은 홍등으로 장식했으며, 클린턴이 성벽으로 오른 길은 특별히 제작된 다리를 붉은 천으로 뒤덮었으며, 황금갑옷과 은색투구를 쓴 무사들의 호위를 받았으며, 당나라 풍으로 끈추 세운 쪽진 머리를 한 궁녀들이 긴 소매를 휘날리는 춤을 추며, 북과 장구 등 온갖 화려한 취악대가 연주한 가운데 입궁식이 거행되었다. 미국대통령이 당나라 황제의 의전을 받은 유일한 경우였는데, 시안에서 먼저 융숭한 대접을 받은 클린턴은 베이징으로 와 장쩌민주석과 우호적인 분위기 속에서 회담을 진행했고 클린턴의 이 방중으로 중미관계는 한 단계 더 격상되었다.

수 있다. 중국은 전통적으로 큰 문제를 분명히 하고, 작은 문제를 다시 연구하며, 마지막으로 구체적인 문제를 해결하는 사유방식을 가지고 있다. 다시 말해 천지와 우주의 질서를 우선 연구하고, 그 다음 사람에게 관한 일을 생각하고 나서 사물에 관한 논의를 시작하는 방식이다. 이는 천하질서와 국가질서가 모두 개인의 문제보다 우선하여 고려되고, 집단의 이익이 개인의 이익보다 먼저라는 가치관을 갖게 한다. 그렇기 때문에 중국인은 원칙에는 비타협적이지만 구체적 사안에는 융통성을 발휘하는 특성을 갖는다. 이는 구체적인 사안이 본질적 이익에 해당한다고 인식하면서 작은 문제부터 협상을 시작하는 서양방식과는 상당한 차이가 있다. 이를 인식론적으로 말하면 연역법과 귀납법의 차이라고 해도 가능한 동서양의 다른점이라 할 수 있다.

이런 인식론의 차이가 가장 극명하게 드러난 사례로는 홍콩 주권반환과 관련한 중국과 영국의 외교협상을 들 수 있다. 영국은 홍콩을 관리할 과도정부를 유지하지는 요구와 함께 영국인의 자산보호와 같은 문제를 먼저 협상하려고 했다. 그러나 덩샤오핑은 대처수상과 협상에서 주권귀속과 ‘일국양제’ 원칙을 단호히 강조하면서 홍콩 반환시점도 연기할 수 없다는 강경한 자세를 취했다. 그는 “제2의 이홍장(李鴻章)은 없다”고 선언하면서 영국에 최후통첩을 보내 영국이 중국의 일정에 따르지 않을 수 없도록 했다.<sup>49)</sup> 또 다른 사례로는 저우언라이가 1964년 프랑스와 수교협상을 진행하면서도 대만문제에 대해서는 강경한 원칙을 견지하면서도, 프랑스와 대만의 관계가 계속되는 것에 대해서는 침묵으로 용인함으로써 원칙을 훼손하지 않으면서도 수교협상을 타결짓는 융통성을 발휘하였다. 당시 중국이 프랑스와 수교를 맺는 것은 미국의 봉쇄가 계속되는 상황에서 자본주의진영의 대중국 포위전략을 돌파한다는 전략적인 의미가 있었다. 따라서 중국은 프랑스와 수교에 집착하면서도 대만문제에 관한 ‘일국원칙’을 포기할 수 없는 진퇴양난을 극복해야 했다. 그래서 저우언라이는 프랑스가 먼저 대만과의 단교를 공식선언할 수 없는 입장을 이해하고, 프랑스가 유엔에서의 합법적인 국가로 중화인

49) 齊鵬飛, 《這里沒有李鴻章--鄧小平與中英兩國政府關於香港問題的外交談判》, 1997, pp.1-8.

민공화국임을 인정한다는 원칙을 확보하는 선에서 세부적인 것은 대폭 양보하였다. 이때 저우언라이는 먼저 공통점을 확정하고 다른 점은 나중에 해결하는 방법으로 “공통점을 먼저 추구하고 이견을 해소한다, 이견해소가 안되면 쟁점은 다시 뒤로 미룬다(求同化異, 求同存異)”라는 유연한 협상원칙을 사용했는데, 이는 이후 중국외교 방식의 방향을 제시한 틀이 되었다. 즉 중국외교는 전략적 이익을 위해 전술적인 의제는 신축성을 둔다는 원칙이 확립된 것이다.

#### E. 은유와 비유법 선호

고사성어는 은유와 상징을 가장 함축적으로 잘 나타내는 것으로, 중국인 모두가 즐겨 사용하는 대중화된 표현기법이다.<sup>50)</sup> 성어는 역사적인 배경과 이야기를 담고 있어 자신의 의도를 압축적인 비유로 표현하는데 적합하고, 주로 4자로 구성되어 있어 음률처럼 리듬을 타서 배우기 쉬우며, 과거의 경험과 지혜를 전수받는데 매우 효과적인 방법이기 때문에 중국인들은 성어 없는 말과 글은 불가능하다고 여긴다. 그래서 중국에서예의 성어사용은 하나의 사회·문화적인 현상이다. 또한 고사성어는 직접적인 표현보다 비유와 상징을 통해 전략적 모호성을 유지하는데 적절하게 활용할 수 있는 외교적 수사법에 적당하다. 한편 “시어(詩言)외교”도 중국만이 지닌 특성이다. 시의 형식을 빌려 은유와 비유법을 사용하는 것은 직접표현을 피하고 간접적으로 의사를 전달하면서 품위를 지킬 수 있는 유용한 방법이 된다. 이는 언어학적인 측면에서는 표의문자(表意文字)인 한자를 사용하기 때문에 압축적이며 상징적인 표현이 가능한 것이기 때문이며, 사회학적으로는 직접적인 표현으로 ‘체면’에 영향을 주지 않으려는 중국의 ‘체면문화’를 반영하는데 적합한 형식이기 때문에 중국에서 매우 즐겨 사용한다. 특히 ‘전략적 모호성’을 위

50) 중국에는 1만 8천여 개의 성어가 있는데, 그 중 상용되는 성어는 약 3·4천 개 정도이며, 초등학교 교과서에 나오는 성어만도 약 1천3백여 개다.(『中國成語大辭典』, 上海, 上海辭書出版社, 1986, p.1.)

해 완곡한 표현과 비유법이 많이 사용되는 외교에서는 더욱 유용하게 활용됨으로써 중국만의 “시어외교”라는 영역을 구축했고, 시적 표현을 통해 문학적 소양을 보여줌으로써 중국외교의 품격을 높이는 기능도 하고 있다.

“시어외교” 사례가 가장 두드러진 것은 중미수교협상 때인데, 대부분 저우언라이가 시를 인용해 중국의 입장을 나타내고 미국의 반응을 살피는 데 활용되었다. 저우언라이는 닉슨에게 마오쩌둥의 “영매(咏梅)”<sup>51)</sup>라는 시를 읊어 중국이 처한 곤궁한 입장을 간접적으로 표현했는데, 이에 닉슨도 소련 때문에 미국도 어려움에 처해있어 공동대응이 필요하다는 뜻을 암시하는 화답을 했다.<sup>52)</sup> 또한 1995년 장쩌민(江澤民)주석이 독일을 첫 방문했을 때 만찬장에서 18세기 독일의 유명시인 J. W. Goethe의 시와 당(唐)의 유명시인 왕즈환(王之涣)의 시를 절묘하게 맺구(對句)로 연결해 읊으면서 양국의 우의를 우회적으로 희망했다.<sup>53)</sup> 그리고 장쩌민이 사우디아라비아를 방문했을 때도 마호메드의 명언 “지혜를 구하려면 아마 멀리 중국에 있을 것”이라는 구절을 인용하여 한순간에 이슬람문명과 중국문명의 거리를 좁히는 효과를 보았던 사례는<sup>54)</sup> 중국지도부가 즐겨 사용하는 “시어외교”의 한 전형이라고 할 수 있을 것이다.<sup>55)</sup>

51) 마오쩌둥의 시 <咏梅>는 1961년 12월에 지어졌는데, 이때는 3년의 자연재해(旱害)와 소련의 기술고문단의 철수 및 경제지원 중단 등 중소갈등이 최고조에 이른 시기였다. 마오쩌둥은 이 시에서 당시정세의 어려움과 그 어려움을 극복하려는 의지를 매화에 비유적으로 표현하였는데, 시는 다음과 같다. 風雨送春歸，飛雪迎春到。已是懸崖百丈冰，猶有花枝俏。俏也不爭春，只把春來報。待到山花爛漫時，她在叢中笑。

52) 羅昕, p.11

53) Goethe의 시는, “어둠이 점점 짙어지고, 풍물은 이미 멀리 돌아갔네.....지금 동방에는 달빛이 교교히 비추겠지”라고 하여 해가 지는 저녁을 그리고 있다. 여기에 대구로 사용된王之涣의 시는 “해가 산을 넘어갈 제 황하는 서해로 흘러간다, 천리를 보려거든 한층 더 높이 올라라”라는 내용이다. 여기서 장쩌민은 “더 높이 올라 멀리 보려거든 시선을 멀리 두자”는 의미로 독일과 중국의 관계개선을 희망하고 있다.

54) 秦曉鷹, 《中國外交的文化內涵》, 『党的文獻』2007年 第1期, p.95.

55) “시언어(詩言)외교”에 능한 외교관으로서 2003-2007년까지 외교부장을 지냈던 리자오싱(李肇星)을 들 수 있다. 시집(詩集)을 두 권이나 출판한 그는 시적 표현을 빌려 민감한 외교문제를 은유와 비유를 통해 적당히 암시하는 능력이 탁월했던 것으로 평가 받고 있다.

## F. 구동존이식 현실적 판단과 강한 인내력

현재 중국은 국제분쟁을 처리하는 과정에서 무력을 지양하고 평화적인 방법을 통해 해결하려는 의지를 보이고 있다. 이때 쟁점은 미루고 합의 가능한 것을 먼저 처리하지는 구동존이(求同存異) 전략은 중국의 현실주의 세계관을 반영한 것이라 할 수 있다. 또한 이것은 자국의 의지를 타국에 강요하지 않는다는 의미도 내포하고 있어 중국이 내세우고 있는 화해세계(和諧世界)나 평화발전론에도 부합한다고 할 수 있다.

이런 구동존이가 국제무대에서 처음 빛을 발한 것은 1955년의 “비동맹회의”에서였다. 이 회의에서 각국의 이해관계 충돌로 공동성명 채택이 어려워지자, 당시 중국대표로 참석한 저우언라이는 준비한 원고를 즉석에서 고쳐 “공통의 큰 목표를 위해 작은 차이를 그냥 둔다(求大同, 存小異)”는 ‘6자원칙(六字原則)’을 제시하여 회의를 성공리에 마칠 수 있었다. 이러한 ‘6자원칙’은 중국대외정책의 중요한 출발점이 되었고, 덩샤오핑 시대에 와서는 더욱 확고한 방침이 되어 정치체도가 다른 나라를 자국의 우방으로 만드는데 기여하였다.<sup>56)</sup> 구동존이 방침은 특히 자원외교에서 두드러지는데, 주변국가와 영토분쟁이 계속됨에도 조어도(釣魚島) 인근의 자원개발이나 남사군도(南沙群島)의 해저자원의 공동개발처럼 경제적인 이익을 공유하려고 하고 있다. 덩샤오핑은 일본과의 영토분쟁 문제에 대한 해결책도 제시했는데, ‘현상황의 유지, 후세대 해결원칙’을 내세워 일본과의 경제관계에 미칠 부정적 영향을 비켜나갔다. 이는 지극히 현실적인 입장에서 외교문제를 다루고 있는 중국의 특징을 그대로 보여준 사례라 하겠다. 이렇듯 중국적인 특색이라고 할 수 있는 강한 인내력은 협상성공 혹은 원칙준수를 위해서 외교관이 갖춰야 할 자질의 하나로 요구받고 있다.

한편 중국인들은 스스로 노예근성의 표현이라고 비하할 정도로 강한 인내심을 가지고 있다. 그들은 “작은 일을 참지 못하면 큰일을 도모할 수 없다(小

56) 金瑞德 『最著名的外交家 最成功的外交』, 北京 中國經濟出版社, 1994, p.181-189. (마중가, “중국 대외협상전략의 비교문화적 연구”, 『중소연구』 통권 82호, 1999, p.68에서 재인용)

不忍則亂大謨”, “사람이 되려면 먼저 참는 것을 배워야 한다(要做人, 先學忍)”, “인내와 양보가 가장 귀한 것이다(忍讓爲高)”와 같은 격언을 만들어 쓸 정도로 인내와 양보를 사람됨의 첫째조건으로 삼았다. 이렇게 인내에 도덕성을 부여한 중국인들은 정치에서도 인내를 통해 성공한 사례를 칭송하는 경향이 있다. 그래서 “재상의 인내는 나라를 위한 것이다(相忍爲國)”라면서 정치인의 인내중요성을 강조한다.<sup>57)</sup> 외교협상에서 영토·주권 등 비타협적인 주제나 혹은 경쟁성 담판을 벌여야 할 경우, 인내력은 매우 중요한 협상기술이 된다. 인내력은 불리한 협상환경을 변화시킬 시간을 벌 수도 있으며, 별다른 조치를 취하지 않으면서도 허허실실(虛虛實實) 전략으로 상대의 양보를 받아내는 유력한 수단이 되기 때문이다.

끈질긴 인내심과 허허실실 전략으로 외교적 성과를 거둔 사례로는 닉슨과 저우언라이의 회담을 들 수 있다. 당시 미국과 중국 모두 소련의 위협에 대해 불안감을 가지고 있었으나, 저우언라이는 초조함을 보이지 않고 오히려 닉슨에게 소련을 먼저 방문한 다음 중국을 방문하도록 권유하였다. 이를 토해 중국은 소련의 위협이 크지 않은 것처럼 위장하여, 닉슨이 먼저 소련위협으로 인한 미국의 불안을 털어놓게 하는데 성공했다.<sup>58)</sup> 이는 하나의 심리전이라고 할 수 있지만 인내력이 바탕이 되지 않으면 쓸 수 없는 협상술이라 할 것이다. 다른 한편으로는 비타협적인 문제에서 희생을 감수하면서도 인내하는 사례로는, 1955년부터 1970년까지 진행된 중미간의 대사급회담과 한국전쟁 정전협상을 들 수 있다. 중미 대사급회담은 16년 동안 137차례나 진행되었지만 단지 상대국에 체류하는 일반인의 귀국을 허용하는 것 하나만 합의에 이른 역사상 가장 비효율적인 협상으로 평가 받고 있다. 그래서 이 협상은 “병어리들의 대화”라는 조소를 받는데, 성과라면 서로의 인내력이 대단한 것임을 확인하는 것 정도가 될 것이다. 이에 비해 한국전쟁 정전협상은 많은 대가를 치르면서도 타협을 하지 않은 사례이다. 중국은 747일간이나 정전협상을 진행한 이후에야 비로소 협정문에 서명할 수 있었다. 물론 이

57) 戴茂堂、江暢, p.267.

58) 鄭華, p.10.

정전협정이 늦어진 것은 스탈린의 정전반대가 가장 큰 요인이기는 했지만, 협정이 지연되면서 제4-5차 협상 외중에 중국군의 80%가 전사하는 엄청난 대가를 치러야만 했다.<sup>59)</sup>

## V 결론

문화요소는 외교정책의 일관성을 유지하는 기제이자, 정치·경제·군사에 이은 제4의 외교수단이다. 4대 문명발상지 중 유일하게 문화단절을 겪지 않은 중국은 오랜 외교협상전통이 오늘까지도 계승·발전되고 있다. 중국전통사상은 대립하는 두 개념을 통해 사물을 인식하고 있어 그 사유체계를 단선적으로 이해하기 어려운 구조를 가지고 있다. 중국은 상반된 개념이 공존하는 것이 당연하다고 여긴다. 그것은 상반상성(相反相成)이란 개념으로 수렴되는데, 이는 두 개의 모순된 대립물이 동시에 존재하는 것이 모순이 아니라는 인식체계를 반영하고 있다. 즉 유가를 숭상하면서도 실제 통치행위를 법가에 의지한다거나, 성(誠)을 전면에 내세우지만 모략술이 가장 많이 난무하는 나라이고, 예와 인을 강조하면서도 무력에 의한 국제질서를 포기하지 않으며, 민본을 정치의 핵심이라고 하지만 종법으로 통치권위를 강화하며, 화친외교를 말하지만 여전히 중화의식을 견지하는 나라가 바로 중국이다. 이런 모순이 사회에서 자연스럽게 통용되는 것은 전통문화 요인이라고 할 수 있다. 그래서 중국을 이해하는 핵심코드는 역시 중국문화가 될 수밖에 없다.

중국 사회관계의 반영이자 그 확장인 외교문제를 해결하는 협상에서도 중국의 문화적 특성이 잘 드러나고 있다. 먼저 중국인에게 협상은 어떠한 목적 달성을 위한 일시적 타협이요, 중간장애 돌파를 위한 수단이다. 그리고 중국인은 협상능력은 곧 설득력이고, 설득력은 상대방의 마음을 읽는 독심술에서

59) 鄭華, p.10.

나온다는 신념을 가지고 있기 때문에 자신의 마음을 들키지 않고 상대의 마음을 열도록 하는 방법들을 다양하게 연구해 왔다. 또한 협상의 성공여부는 협상환경과 협상전략 및 협상능력에 따라 결정된다고 생각하는 중국인은 객관적인 협상환경을 주체적인 협상능력으로 극복하려고 하기 때문에 개인적인 협상력을 높이는 역사적 경험들을 축적해 왔다. 그 결과 세계에서 협상술이 가장 뛰어난 민족이라는 평가를 받게 되었다.

외교협상에서도 중국인의 일반적 협상원칙은 그대로 적용되고 있다. 첫째, 준비과정에서는 인맥과 관시문화의 접맥을 통해 ‘우의전술’의 효과를 높이고 둘째, 지피지기를 위한 사전준비가 철저하여 협상전 상대의 심리공격을 위한 방법들은 연구하며 셋째, 협상이 진행되면 형식과 의례를 중시하여 상대의 체면을 세워주고 넷째, 전통문명 과시를 통해 협상분위기를 장악하며 다섯째, 원칙을 중시하는 반면 구체적인 문제는 융통성을 발휘하는 협상방식을 추구하며 여섯째, 고사성어를 활용한 은유적·간접적 의사전달을 즐겨하며, 전통시 등을 사용하여 민감한 문제를 부드럽게 표현하는데 능하며 일곱째, 협상결론을 도출할 단계에서는 중국의 현실주의 세계관을 반영하여 쟁점은 미루고 합의 가능한 것을 먼저 처리하는 구동존이(求同存異) 전략을 사용해 실익을 추구한다.

현재 중국이 추구하고 있는 화해세계(和諧世界)나 평화발전론은 중국의 구동존이나 예법 전통에서 그 연원을 찾을 수 있다. 그러나 현대사회에서 외교정책을 결정하는 핵심기준은 국가이익이다. 문화요소는 이런 국가이익의 내용을 직접 결정하지는 않는다. 전통문화요인은 오히려 정책의 우선순위와 정책판단의 범주를 규정함으로써 간접적으로 영향을 미친다고 할 수 있다. 외교협상에서도 문화요소는 국가이익을 관철하는 협상패턴과 협상전술을 행사하는데 일정한 경로를 제공하는 것으로 영향력을 행사한다. 그렇기 때문에 외교협상에서 중국의 문화요인을 파악하는 것은 비교적 선명하게 드러나는 중국국익의 내용보다, 밖으로 드러나지는 않지만 그것을 관철하려는 협상대표자들의 협상전술을 이해하고 대처하는데 매우 중요한 요소가 된다. 따라서 중국과 많은 협상을 진행해야 할 우리는 중국의 전통문화 요소가 외

교협상에 미치는 영향에 대한 연구를 체계화하는 것이 매우 중요한 과제로 떠오르고 있다.

[논문투고일: 2009. 04. 15]

[심사의뢰일: 2009. 04. 20]

[계재확정일: 2009. 05. 08]

