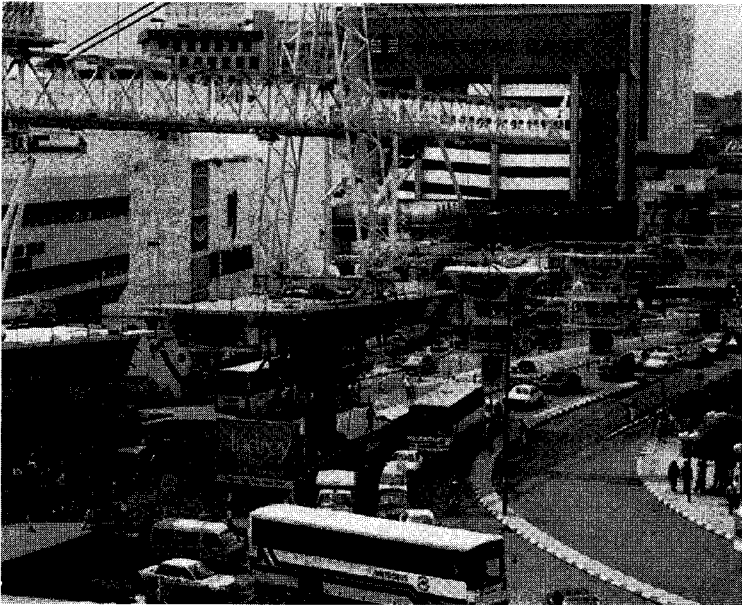


시간을 돈으로 여기지 않는 이웃 나라들



▲ 세계화 추진으로 국경없는 무역지대가 넓어지고 있다

한국인은 한국인이며
동시에 세계인이다

세 계경제를 경영하는 국제비즈니스맨들이라면 남의 나라를 방문하여 비즈니스 상담을 할 때 가장 먼저 염두에 두어야 할 점은 이 지구상에는 각기 다른 문화, 특이한 관습과 이색적인 전통, 통하지않는 언어, 상식밖의 사고방식을 갖고 사는 나라

들이 존재하고 있다는 사실 보다는 싫던 좋던 이들과 함께 살아가야 한다는 공생의식을 갖는 것이다.

경제적으로 가난하거나 문화적 후진성을 갖고 있는 나라로 평가받는 나라들이 보여주는 차이점은 무조건 거부하고 이와는 반대의 나라로 분류되는 나라의 것은 맹목적으로 받아들이는 자세는 비즈니스맨들에게는 가장 경계되어야 한다.

우리나라가 아닌 남의 나라에서 우리가 보여 주는 자세나 행동들은 우리 국민들이 갖고 있는 행동 매너에 의해 평가받는 것이 아니고 우리가 방문한 나라에서



이 종 태 과장
대한무역진흥공사
홍보출판부

살고 있는 현지인들의 행동과 사고 기준에 의해 시시비비가 따져지기 때문이다.

지구상에 가장 엄한 사회규칙을 준수하고 있는 나라인 싱가포르에서 미국 조야의 탄원과 반대를 무릅쓰고 자국의 법대로 철없는 미국 어린 아이에게 태형을 친 예나, 외국인들이라 할지라도 이슬람교의 교리를 따르도록 강요하는 중동국가들의 예가 말해준다. 또 다른 한 예로 레바논의 한 택시운전자가 미국 정보기관원에게 “아랍인이 될려고 노력하는 미국인 만큼 추하게 보이는 것은 없다. 미국은 위대한 나라다. 미국인이 미국인처럼 행동하는 것이 더 자랑스런 미국인이 되는 길이다”라고 미국인들의 가식적인 중동화에 대하여 꼬집었다는 미국 정보 기관의 첩보가 있다. 이말이 던져주는 의미를 새겨 볼 때 세계화에 대한 여러 가지 의미를 갖게 해준다.

특히 미국인에 대한 레바논 운전자의 말은 한국인은 한국인일 뿐 결코 중국·인도·일본인도 미국인도 될 수 없다는 동질감의 한계성과 세계화의 본질적 방향이 한국적인 것이 되어야 한다는 주장을 뒷받침해주기도 한다.

그렇다고 한국적인 것만이 세계화의 전부라며 우리의 것만을 고집하는 논리로 까지 발전시키는데는 우리가 따른다. 이는 앞서 서두에 말한대로 우리와는 다른 문화권을 갖고 있는 국민들과 함께 더불어 살아야 하는 현실이

있기 때문이다.

다른 문화는 평가의 대상이 될수 없다

이 지구상에 존재하는 모든 문화는 좋다, 나쁘다 또는 옳거나 그르다는 식으로 말해지거나 평가되어서는 안된다. 단지 우리의 문화와는 다르다는 생각을 갖는 것이 남의 문화를 바라보는 기본 자세가 되어야 한다.

문화란 그 문화를 소유하고 있는 사람들만의 일종의 고유한 논리와 같은 것이기 때문에 다른 민족으로부터 비판을 받거나 무시되어서는 안되는 이유가 되는 것이다. 왜냐하면 문화의 차이란 살아가는 생활환경과 조건이 다르기때문에 발생된다.

미국의 문화가 기후와 풍토가 다른 아프리카나 아시아, 중동국가들에 이식되었을때 적용되거나 발전될 수 없는 것과 마찬가지로 주어진 여건과 환경아래에서 자신들의 생존을 지키기위한 최대공약수를 모아 지킨 것이 생활 전통이며 이 전통들을 모아 문화를 형성시켜 온 것이다.

우리 문화와 관습들이 외국인들에 의해 무시당하거나 부정될 때 우리가 느끼는 불쾌한 감정은 따지고보면 그들이 우리의 문화를 이해하려는 노력이 없다는데서 오는 감정의 연장에 불과한 것이다.

전 세계를 활동 무대로 뛰고 있는 우리 비즈니스맨들이 남의

문화를 보는 자세는 그들의 문화를 존중하고 이해하려는 마음에서 나와야 한다. 어느면에서는 세계화의 그릇된 인식이나 과장된 해석으로 그들과 똑같이 행동하고 사고하는 것만이 세계화의 바른 자세라 할 수 없다.

국제 비즈니스를 하면서 남의 다른 문화와 전통 관습에 대한 몰이해가 야기할 수 있는 문제들을 생각하지 않았을 때 나올 수 있는 결과는 비즈니스 실패이다.

시간은 돈이 아니라는데

세계 각국은 시간에 대한 표현이나 개념에 많은 차이가 있다. 예컨대 중남미 등 국가들에서는 마나나(Manana)의 사전적인 의미는 내일이나, 실제 사용되는 의미는 앞으로 언젠가라는 기약없는 시간으로 통용된다.

시간에 대해 갖고 있는 개념도 나라마다 틀린다. 미국인들은 시간이 달린다(Run)라는 생각을 갖고 있으나, 일부 국가들에서는 시간은 걷는다(Run)는 생각을 갖고 있다.

시 테크의 개념이 존재하지 않는 나라에서 시 테크를 앞세워 접근하는 것은 그들의 관습과 맞지 않는다는 반응을 보인다. 시간에 대한 최상급 표현이 없는 나라들, 이를테면 늦는 것보다는 빠른 것이, 나중보다는 먼저가 낫다라는 인식이 없는 국가들도 있다.

‘시간은 돈이다’라는 믿음

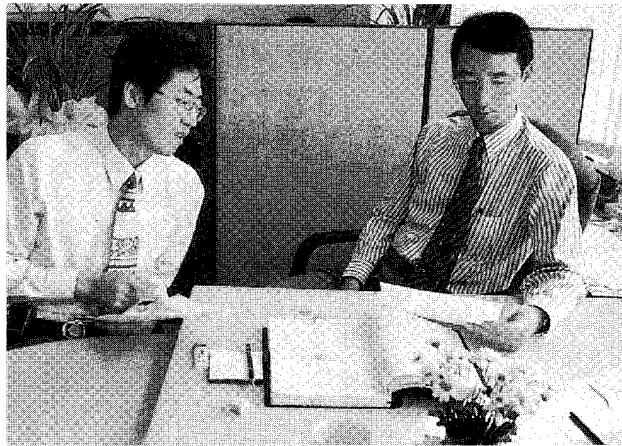
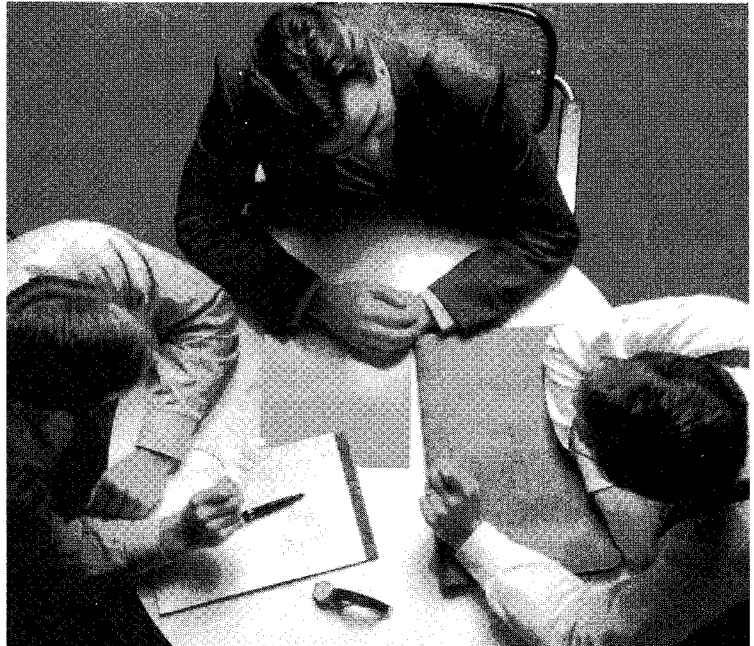
갖고 있는 미국사회에서는, 상담 약속을 해놓고 손님을 오래기다리게 만드는 것은 비즈니스에 관심이 없다거나 손님을 무시하는 표시로 받아들여 진다.

아랍인들의 경우는 차를 마시는 것도 비즈니스를 하고 있다고 생각하나, 시간개념이 분명한 서구인들의 경우는 아무것도 하지 않는 시간 낭비를 한다고 생각한다. 이런 생각을 갖고있는 비즈니스맨들은 아랍인들로 부터 아무런 보상도 받지 못하고 물러난다.

이들은 '시간은 돈이다'라는 관념을 갖고 있는 사람을 무시한다. 결코 시간은 흐르는 것일 뿐 돈이 될 수 없다는 생각이 지배적이다.

미국인 비즈니스맨이 비즈니스 관계를 갖고 있는 한 중국인 친구를 만났을때 이 친구가 자랑스럽게 한마디 했다. "여보게 미국인 친구, 어느날 우리 중국이 세계 최고의 나라가 될 것일세" 미국인 친구는 중국의 인구, 면적, 부존자원 등 잠재력으로 보아 중국이 그렇게 될 날이 오리라 수긍하고 고개를 끄덕였다. "그래, 자네 생각으로는 언제쯤이 될까?"하고 물었다.

중국인 친구의 대답은 "글썃한 4~5백년후 이겠지" 중국인들의 시간 관념이다. 시간은 결코 달리는 것이 아니라 기어가고 있다고 생각하는 나라들의 국민들이 있다.



▲ 국제 비즈니스 상담을 할 때는 지구상의 각기 다른 문화를 이해해야 한다

무엇이 옳은 것인지

비즈니스맨이 예의없는 행동을 한다면, 한마디로 자격미달이라 하겠다. 아직도 일부 국가에서는 자국의 전통적인 예의를 지키지 않는 외국인들에게 목숨을

내놓도록 강요하고 있는 국가들이 있다. 과거 일본의 역사를 보면 사무라이들은 그들에게 합당한 예의를 표하지 않는 일반서민들을 죽일 수 있는 권한을 갖고 있었다. 이들은 정해진 옷만 입고, 특정한 방법으로 걷고, 먹고

자고, 인사하는 행동 등이 특이하여 마치 이들의 행동은 일본인들의 예의와 예절의 표본으로 인식되었으며 지금도 이러한 전통들은 일본인들의 정신에 뿌리 깊게 남아있다.

동남아시아 국가들에서는 행동은 예절로 평가된다. 일에 대한 성취감이나 결과보다는 일을 추진하는 과정에 보여준 행동, 즉 어떻게 그 일을 진지하게 완성시켰느냐를 보는 것이다.

축구 선수가 한 골을 차넣었다는 결과보다는 어떤 선수와 볼을 연결시켜가며 몇명의 수비수를 어떻게 체치며 골을 성공시켰느냐하는 점을 중시한다. 진지성, 성실성, 조화 그리고 우아함 등을 함께 본다.

이와는 대조적으로 미국이나 유럽에서는 과정이나 방법보다는 결과를 중시한다. 훌륭한 패배자도 결국은 패배자일 뿐이라는 생각을 갖고 있다.

이런 관점차이는 어떤 문제를 놓고 미국인들이 옳지않다거나 부적합하다고 간단히 말해 넘겨버릴 수 있는 것들도 아시아, 중동, 남미인들은 심한 모멸감이나 수치심을 느낀다.

이 차이는 외국인들이 자존심과 품위를 해친다는 감정적인 문제로까지 발전되어 외국인들에 대해 배타적인 행동을 보이

게 만든다.

늘 나오는 얘기들이지만, 신전에서는 신발을 벗어야 한다는 것은 비록 작은 행동이지만 방문국과 국민들에 대한 가장 중요한 예의라는 점이다.

비즈니스맨들이 갖춰야 할 바른 행동에 대한 배려는 상담시 기울여야 할 배려보다 때론 더 섬세하고 조심스러워 할 정도이다.

만일 일본에 근무하는 우리 지사장의 부인이 일본여성들과 함께 화훼 전시회를 보러 갈때는 부드러운 파스텔 드레스를 입고가는 것이 예의이다. 이는 여성들이 입은 의상의 색깔이 지나치게 화려하여 꽃색깔의 아름다움을 지켜주기 위해서다.

윤회설을 믿고있는 인도 등 동남아 불교국들에서는 살생을 피하여 심지어는 하루살이를 삼키지않고, 발밑에 기어가는 개미를 밟지 않으려고 조심한다. 이들이 자신들의 부모나 친척일 수 있다고 믿고 있기 때문이다.

이렇게 지구상에는 까다롭고 지키기 어려운 행동들을 우리들에게 요구하는 나라들이 있다.

직선적이고 솔직한 표현들만을 골라서 사용하며 실로 침묵은 불편한 의사 표현이라고 생각하는 국민들이 있는 반면 어떤 국민들은 직설적인 표현은

무례하고 자신의 주장을 지나치게 나타낸다는 인식을 갖고 있다. 이런 사고의 차이는 비즈니스에도 그대로 나타난다.

미국인들은 답변을 회피하거나 우회하여 답을 할 때 대뜸 상대방을 의심하고 믿지 않으려는 경향이 있다. 그래서 비즈니스 계약시 세부적이고 정확한 조건을 계약서상에 명기하려 든다.

그러나 겸양을 미덕으로 알고 살아가는 동남아 국가들이나 낙천적 기질을 갖고 있는 라틴계 사람들은 너무 솔직히 자신의 요구를 말하는 사람을 신뢰하지 않으며 자제력이 결여된 사람으로 보고있다.

의사 소통이나 정보교환의 수단으로 사용되는 언어나 글자의 표현에 있어 상대의 전통적 관습이나 감정 등도 고려되어야 할 중요한 사항임을 말해준다.

만일 음식을 거절하고 관습을 무시하며, 종교를 두려워하고 사람을 피한다면 집에 있는 것이 더 낫다. 너는 물속에 던져진 돌과 같다. 같은 물에 젖지만 결코 물의 일부는 아니다라는 미국의 극작가 제.에.마이커너의 말을 새겨들 필요가 있다.