

Chapter 03



민간 분야의 공공외교

아이한 카디르(한준)
한국외국어대학교 국제학과 교수

당신이 좋아하는 나라는 어디인가요?

저는 아이한 카디르 교수라고 합니다. 한국 이름은 한준입니다. 아무래도 저는 교수이다보니 평소에는 이론에 치중해서 강의를 진행하는데, 오늘은 사례 위주로 진행해보려 합니다. 저 스스로 민간 분야의 공공외교를 직접 경험했기 때문에 조금은 도움이 되리라 기대합니다.

제가 오늘 이야기하려는 것은 민간 분야의 공공외교, 줄여서 '민간외교'입니다. 그리고 민간외교 중에서도 관계를 형성하는 것과 유지하는 것에 관련한 내용을 다루려 합니다. 제가 이 주제를 다룰 때 흔히들 하는 질문이 있습니다. 내가 외국에 가서 외국 친구를 만나는 것이 민간외교 아니냐는 것이지요. 이론적으로 말하자면 그런 것들이 모두 민간외교는 아닙니다. 어려운 이야기가 될 것 같아 자세히 설명하지는 않겠습니다. 하지만 오늘 제 이야기를 듣고 나면 무엇이 민간외교인지 좀 더 명확히 이해할 수 있을 것입니다.

본격적인 강연을 시작하기에 앞서 한 가지 질문을 하겠습니다. 여러분이 가장 좋아하는 나라를 한두 개 정도 떠올려보길 바랍니다. 한국은 안 됩니다. 자국 외에 가장 좋아하는 나라를 꼽아보고 왜 좋아하는지 이유를 생각해봅시다. 그냥 좋다는 막연한 이유가 아니라 구체적으로 왜 좋아하는지 생각하고 적어보면

좋겠습니다.

다른 나라를 좋아하는 이유는 크게 두 가지 갈래로 나뉩니다. 직접적인 경험과 간접적인 경험이지요. 누군가는 그 나라에서 공부했거나 여행을 했거나 친구를 사귀거나 했다는 이유를 들 수도 있습니다. 직접적인 경험에서 호감이 싹튼 것이지요. 반면 누군가는 그 나라에 직접 가보거나 그 나라 사람을 만난 적이 없지만 영화, 음악, 책 같은 매체를 접하고 호감을 품을 수도 있습니다. “영화에서 봤는데 그 나라 자연이 너무 아름다웠어요.” 또는 “그 나라 기업의 제품을 쓰는데 편리하고 튼튼해요.” 아니면 “뉴스에서 봤는데 그 나라의 복지 수준이 높대요.” 같은 이유를 들 수 있지요. 어느 이유든 괜찮으니 생각해봅시다. 자, 그러면 한번 물어보겠습니다. 여러분은 어떤 나라를 좋아하나요?

청중 ① 제가 좋아하는 나라는 중국입니다. 저는 직접적으로 중국을 경험한 적이 있는데, 어릴 적에 6년 정도 중국에서 살며 공부를 했습니다. 그곳에서 중국인들과 사귀며 한국에서 가지고 있는 편견과 달리 좋은 사람들이 많다는 것을 알게 되었지요. 그렇게 직접적인 경험으로 호의를 품게 되었고, 나중에 중국의 역사와 문화 등을 알게 되면서 애정이 더욱 깊어졌습니다. 결국 지금은

중국어를 전공하고 있습니다.

청중 ② 저에게 좋아하는 나라를 꼽으면 칠레라고 답하겠습니다. 저는 작년에 남미 여행을 하며 칠레도 방문했습니다. 사실 가기 전에는 치안이 위험하다고 막연히 알았는데, 막상 경험해보니 사람들이 무척 친절했습니다. 그곳에서 친구도 사귀어 영어에 서투른 친구를 위해 스페인어를 잠깐 배우기도 했지요. 또 와인을 비롯한 칠레의 식문화나 자연 환경도 제 취향에 딱 맞았습니다.

청중 ③ 저는 좀 식상할 수 있지만 미국을 좋아합니다. 제가 지금 하고 있는 일의 계기를 만들어준 나라이기 때문입니다. 영어를 공부하러 미국에 가서 1년 반 정도 지냈는데, 정작 공부는 뒷전이 되었고 현지 친구들을 사귀는 데 열중했습니다. 그래도 그 덕에 한국어의 소중함을 새삼 깨달았고 지금은 그와 관련된 일을 하고 있습니다.

청중 ④ 저는 몽골을 가장 좋아합니다. 제가 2007년에 울란바토르에서 고비 사막까지 자전거로 여행을 했습니다. 고비 사막에는 나무를 심기도 했지요. 그 과정 자체는 육체적으로 정말 힘들었지만, 몽골이라는 나라에 어

면 능력이 잠재되어 있는지 알게 되었습니다. 그와 더불어 몽골만의 균형 감각에도 감탄했구요. 몽골 사람들은 유목민 특유의 정서뿐만 아니라 넓은 포용력까지 지니고 있어서 좋아할 수밖에 없었습니다.

지금 네 분이 가장 좋아하는 나라와 그 이유를 들려주었습니다. 다행히 모두 다른 나라군요. 저는 미국이나 중국이 있을 거라 예상하긴 했는데, 몽골과 칠레를 이야기할 줄은 전혀 몰랐습니다. 이유가 무엇일까 궁금했는데, 모두들 공통적으로 직접적인 경험이 좋은 영향을 미쳤다고 말했습니다. 물론 지금 답한 분들이 직접적인 경험을 이야기했을 뿐, 간접적인 경험을 계기로 다른 나라를 좋아하는 경우도 있을 것입니다.

제 경험도 좀 이야기하자면, 저는 터키에서 태어났습니다. 그리고 뉴질랜드에서 대학교를 다녔지요. 사실 그때까지만 해도 한국에 대해서는 별다른 생각이 없었습니다. 그냥 다른 나라였지요. 저에게 한국은 일본이나 몽골이나 이탈리아처럼 그냥 전 세계 200개 가까이 되는 나라 중 하나였습니다.

뉴질랜드로 가기 전에 한국에 대해 간접적인 경험을 하긴 했습니다. 2002년 월드컵을 기억하는 분들이 많을 텐데, 저도 그때 터키에서 국가대표 선수들을 열심히 응원했습니다. 한국에

서도 4강의 기적에 국민들이 열광했겠지만, 터키도 그 대회에서 4강에 들지 않았습니까? 그래서 응원 열기가 한국 못지않았습니다. 그런데 당시 한국에서 터키를 많이 응원해주었습니다. 한국 전쟁 때 참전해준 형제의 나라라며 3, 4위 결정전에서 한국과 터키가 경기를 치를 때도 한국 응원단이 터키의 국기까지 흔들며 응원해주었지요.

저는 터키에서 2002년 월드컵을 보며 한국에 처음으로 호감을 품었습니다. 다만 한국 사람을 만난 적도 없고 한국에 가본 적도 없어서 깊게 생각하지는 않았지요. 저는 터키의 시골 출신이기 때문에 한국과 직접적인 접점이 전혀 없었습니다.

그랬는데 뉴질랜드에 가면서 상황이 전혀 달라졌습니다. 주변에 한국 사람이 정말 많았지요. 바로 아래층에 한국 사람들이 살았고, 대학에도 한국인 친구들이 많았습니다. 심지어 한국 사람들과 대화하기 딱 좋은 화제도 있었지요. 2002년 월드컵. 월드컵 얘기만 꺼내면 웬만한 한국 사람과는 술술 대화를 풀어갈 수 있었습니다.

그러다 한국에 처음 방문했습니다. 뉴질랜드에서 터키를 오갈 때는 보통 싱가포르나 말레이시아를 경유했는데, 처음으로 한국을 경유한 것입니다. 이제 한국 친구도 생겼고 이웃도 있으니깐 겸사겸사 한국에 들러서 친구도 만나고 한국 문화를 경험해보고 싶었지요. 그래서 그 뒤로는 계속 한국을 경유해서 터키

를 오갔습니다.

제가 한국 사람들과 교류하며 가장 깊은 인상을 받았던 것은 사람 사이의 깊은 배려와 정이었습니다. 정말 처음에는 어떻게 사람이 이럴 수 있나 싶었지요. 당시 제가 한국에 왔을 때 저를 챙겨주셨던 ‘이모님’이 계십니다. 뉴질랜드에서 이웃으로 살다가 처음 알게 된 분으로 저는 지금도 이모라고 부릅니다. 그 분은 제가 한국에 왔을 때 숙박비를 아끼라며 무조건 집에서 재워주었습니다. 게다가 이런저런 관광지를 안내해주었는데, 입장료에 식사비에 차값까지 전부 내주었지요. 물론 제가 주는 대로 다 받은 것은 아니고 돈을 내려고 했습니다. 하지만 이모는 매번 손님이니 대접해야 한다며 극구 사양했습니다. 말 그대로 아들처럼 배려해주었지요.

심지어 정말로 돈을 준 적도 있습니다. 어느 날 같이 저녁을 먹는데 이모가 저에게 봉투를 주었습니다. 뭔가 해서 열어보니 안에 지폐가 들어 있었지요. 저는 깜짝 놀라서 절대 받지 않겠다고 했습니다. 하지만 이모는 멀리서 한국까지 왔는데 보여주지 못한 곳과 먹여주지 못한 음식이 너무 많다며 교통비에라도 보태라고, 이러는 것이 한국의 문화라고 했습니다.

제가 한국에 와서 경험한 일은 절대로 잊어버릴 수 없습니다. 제가 앞으로 다른 나라들을 많이 갈 수 있겠지만, 그 무엇도 그때의 기억을 지우지는 못할 것입니다. 저는 그때의 경험 덕

에 한국을 매우 좋아하게 되었지만 사실 한국이 저에게 잘해준 것은 아닙니다. 한국 사람들이 저한테 잘해준 것이지요. 사람과 사람 사이의 관계에서 제가 좋은 추억을 얻은 것이지요. 중요한 것은 그 좋은 추억 덕에 제가 사람과 사람의 관계를 뛰어넘어 한국이라는 나라를 좋아하게 되었다는 것입니다.

제가 이 이야기를 하면 꼭 나오는 질문이 있습니다. 그렇게 받기만 하면 외려 불편하지는 않은지, 그리고 다른 나라 사람을 대할 때 꼭 그렇게 다 주어야 하는지 하는 것입니다. 사실 사람 사이의 관계가 공식대로 흘러가지는 않습니다. 그때그때 임기응변이 중요하지요. 앞서 이야기한 이모는 제가 너무 받는 것을 불편해하니 나름 절충안을 제시했습니다. 저에게 정 그러면 선물을 달라고 했지요. 물론 거창한 것은 아닙니다. 일방적으로 받는 것을 불편해하니 뭔가 교환하는 형식으로 바꾼 것이지요. 그래서 그때 제가 이모를 비롯해 그 가족들의 선물을 약소하나마 샀습니다. 다시 말하지만 사람 사이의 관계에 공식도 비결도 없습니다. 그저 센스 있게 상대방을 배려하다보면 자연스레 호의가 싹트고 신뢰도 굳건해집니다.

중요한 것은 직접적 경험

앞서 저를 포함해 많은 분들이 자기가 좋아하는 나라와 그 이유를 이야기해주었습니다. 뭔가 공통점이 있지 않았나요? 그렇습니다. 다들 직접적인 경험 덕에 다른 나라를 좋아하게 되었습니다. 그 나라에서 살았든 잠깐 여행했든, 사람들을 만나고 자연을 보면서 호의를 품게 되었지요. 사실 제가 오늘 이야기하려는 민간외교의 핵심이 여기에 다 담겨 있다고 해도 과언이 아닙니다.

사람들은 민간외교라고 했을 때 너무 거창한 것을 떠올리는 경향이 있습니다. 한국을 좋게 홍보해야 한다는 사명감에 불타올라 인터넷 속도를 자랑하고, 통일이나 독도 이야기도 하고, 역사 유산도 알려야 한다고 생각합니다. 물론 이런 이야기도 중요합니다. 필요할 때는 적극적으로 알려야지요.

그런데 한번 생각해볼길 바랍니다. 한국에 온 여행객 100명에게 독도 이야기를 반복하는 것과 그중 한 명과 친구가 되어 지속적인 관계를 맺는 것, 둘 중 어느 것에 더 큰 효과가 있을까요? 저는 친구를 한 명 사귀는 것이 훨씬 더 큰 홍보 효과가 있다고 생각합니다. 냉정히 말해서 여행객 100명에게 독도가 한국 땅이라고 아무리 열심히 알린들 대부분 한국을 떠나면 잊어버릴 것입니다. 게다가 독도가 한국 땅인 것은 분명한 사실인데, 그것을 여행객에게 열심히 말해봤자 그들이 뭔가 그에 도움이 될 만

한 일을 할 수도 없습니다. 한마디로 열심히 알리고 그대로 끝인 것이지요.

하지만 친구 한 명을 사귀면 지속적으로 좋은 효과를 기대할 수 있습니다. 그 친구가 주변에 한국의 좋은 점을 공유할 수도 있고 계속해서 한국과 관계를 맺을 수도 있습니다. 그러다 언젠가는 한국에 도움을 줄 수도 있지요. 제가 바로 산증인 아닙니까? 물론 제가 한국에 도움이 되는지는 모르겠지만, 제가 한국에 와서 정착하는 데는 뉴질랜드에서 만났던 친구들과 앞서 이야기한 이모가 큰 영향을 미쳤습니다. 그들이 없었다면 저는 지금쯤 다른 공부를 해서 한국에서 살지 않았을 것입니다.

물론 저는 이제 한국에서 살고 있는 외국인이 아닙니다. 한국인이지요. 하지만 제가 외국인이었을 때도 한국이 그냥 외국이라고 생각하지는 않았습니다. 외국인이지만 한국은 내가 살고 있는 사회이기 때문에 어떻게든 기여해야 한다고 생각했지요. 저만 이렇게 생각하는 건 아닙니다. 한국에서 살고 있는 외국인이 많은데, 그들은 이미 한국 사회의 일부라 어떻게 하면 이 사회에 도움을 줄 수 있을지 고민하고 있습니다.

외국인들이 한국에 도움을 주고 싶다 생각하는 것은 그들이 좋은 추억을 쌓았기 때문입니다. 만약 한국에서 또는 한국과 관련하여 나쁜 경험만 했다면 빨리 떠나고 싶고, 잊고 싶을 것입니다. 한국이라면 치를 떨겠지요. 그래서 민간외교의 핵심은

한국을 자랑하는 것이 아니라 한국과 관련한 좋은 경험을 주는 것이라고 할 수 있습니다.

한 가지 덧붙이자면 직접적 경험을 통해 쌓은 다른 나라에 대한 호감은 고정적이지 않습니다. 왔다 갔다 하지요. 대부분 다른 나라에 처음 갈 때는 기대가 매우 높습니다. 그래서 그 나라에 매우 호의적이지요. 그런데 세상에 좋은 일만 있을 수는 없지 않습니까? 미국이든 중국이든 한국이든 외국인이 지내다보면 안 좋은 일을 겪을 수 있습니다. 그러면 호감이 줄어듭니다. 당연한 일이지요. 그러다 그 사회에 좀 더 적응하면 다시 만족도가 높아 집니다. 가령 미국에서 한 경험 덕에 진로를 결정하거나 중국에서 공부한 덕에 한국에서 취직하게 될 수 있지요.

그러면 다른 나라에 가장 호의적일 때는 언제일까요? 그 나라를 떠난 직후입니다. 일단 떠나면 나쁜 경험들은 잊혀지고 좋은 추억들만 남게 됩니다. 노스텔지어 때문에 오히려 멀어지면 더 좋아하게 되는 것이지요. 저도 그렇다는 말은 아닙니다. 저는 이제 한국인이니까요.

지속적인 공공외교의 비결

〈굿나잇 앤 굿럭〉이라는 영화를 보았는지 모르겠습니다. 2005년

공개된 영화로 유명 배우인 조지 클루니가 감독을 맡았습니다. 제가 특강을 할 때마다 이 영화를 봤는지 물어보는데, 아쉽게도 아직 봤다고 한 사람이 없습니다.

〈굿나잇 앤 굿럭〉은 1950년대 매카시즘 광풍이 일던 미국에서 있었던 실화를 바탕으로 하는 영화입니다. 당시 방송 영상을 가져다 쓰기도 했기 때문에 영화 자체가 흑백으로 만들어졌지요. 흑백이라 그런지 본 사람이 적는데 저는 한번 보길 추천합니다. 의미도 있고 재미도 있는 영화입니다.

이 영화에 에드워드 머로라는 기자가 등장합니다. 실존 인물인데 매카시즘 광풍에 맞서 언론의 양심을 대변한 인물이지요. 에드워드 머로는 미국 공공외교 주관기관 USIA 담당직을 맡게 된 사람입니다. 공공외교에 대해서 한 다음 말은 아직도 많이 인용됩니다. “설득력을 가지려면, 우리를 믿게 해야 합니다. 믿게 하려면 우리에게 신용이 있어야 합니다. 신용이 있으려면 우리는 진실해야 합니다. 이렇듯 간단합니다.”

공공외교에 임할 때도 우리는 무엇보다 진실해야 합니다. 만약 제가 앞서 이야기한 이모가 저에게 의도를 가지고 접근했다면 제가 지금처럼 마음을 열었을까요? 그분이 한국은 좋은 나라야, 한국을 좋아하게 만들고 말겠어, 하고 생각하고 그 목적을 이루기 위해 저를 대했다면 저는 부담스러웠을 것 같습니다. 하지만 이모는 어떤 의도도 없이 자연스럽게 저를 맞아주었습니

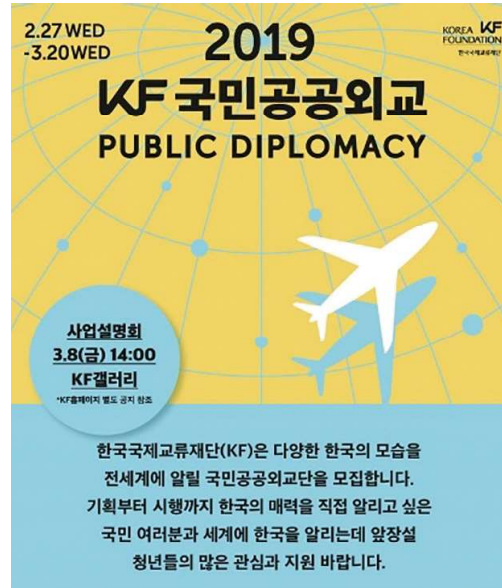
다. 그저 손님으로서, 고마운 사람으로서 친밀해지기 위해 사람 대 사람으로 관계를 맺었지요. 다시 말해 진실한 자세로 저와 마주했던 것입니다. 진실한 사람이라 저는 이모를 신뢰했습니다. 그래서 이모의 사소한 말과 행동도 저에게 설득력이 있었지요.

지금까지 한 이야기를 정리하고 넘어가겠습니다. 민간외교에서는 직접적 경험이 중요합니다. 직접적 경험이란 대체로 사람과 사람 사이의 관계를 가리킵니다. 그러니 민간외교의 성패는 관계를 형성하고 오래 유지하는 데 달려 있습니다. 좋은 관계를 맺고 오랫동안 교류하려면 무엇보다 진실한 자세가 중요합니다.

자, 지금까지 이론적인 이야기를 했습니다. 이제부터는 실제 사례를 중심으로 민간외교를 살펴보겠습니다.

공공외교를 보완하는 민간외교

앞서 이야기했듯 민간 해외 교류가 모두 민간외교에 속하지는 않습니다. 저는 이 자리에서 이론적으로도 민간외교인 몇 가지 사례를 들어보겠습니다. 일단 정부가 프로그램을 만들어서 국민들이 참여하게 하는 방식이 있습니다. 민간의 힘을 빌려 정부가 진행하는 공공외교를 '보완'하는 것이지요. 기존에 없던 새로운 프로그램을 만들기도 하지만, 기존 프로그램에 국민이 참여할 수



한국국제교류재단에서 시행하는 국민공공외교 프로그램

있는 창구를 여는 경우도 있습니다. 이처럼 공공외교를 보완하는 민간외교의 예로 한국국제교류재단에서 진행하는 ‘국민공공외교’ 사업을 들 수 있습니다.

한국국제교류재단의 ‘국민공공외교’ 사업은 2018년부터 진행되고 있습니다. 이 사업은 쉽게 말해 국민을 대상으로 공공외교 공모전을 열고 실제로 실행할 수 있도록 예산 등을 지원하는 것입니다. 좀 더 명확하게 이해해볼까요? 한국국제교류재단은 국민공공외교 사업을 다음과 같이 설명하고 있습니다.

우리 국민의 공공외교 역량을 강화하고, 공공외교에 대한 인식 및 저변 확대에 기여하고자, 우리 국민들이 공공외교에 직접 참여할 수 있는 기회를 제공합니다.

이 사업 개요를 보면 짐작할 수 있듯 국민공공외교 사업은 나이 제한 없이 모든 국민이 참여할 수 있는 사업입니다. 다양한 분야의 전문가들은 물론 공공외교에 관심 있는 청년들도 많이 지원한다고 합니다.

진행 방식은 다른 공모전들과 그리 다르지 않습니다. 보통 100~300여 개의 프로젝트가 접수되는데, 저 같은 심사위원들이 열심히 살펴보고 한국의 공공외교에 도움이 될 것 같은 프로젝트를 선정합니다. 프로젝트를 선정한 뒤에는 신청자가 실행할 수 있도록 자금 지원은 물론 교육 등을 시행하지요.

이런 공모전의 장점은 무엇일까요? 우선 좋은 아이디어를 모을 수 있습니다. 심지어 돈을 들이지 않고 말입니다. 저 같은 전문가에게 공공외교 아이디어를 얻으려면 돈이 듭니다. 하지만 국민들은 돈을 받지 않고 번뜩이는 아이디어를 보내주지요. 게다가 프로젝트 실무도 국민들이 맡으니 부담이 훨씬 덜합니다. 이렇게 말하면 마치 공모전 신청자의 아이디어와 노동력을 착취하는 것 같지만, 선정되면 그만큼 이력을 쌓고 공부도 되니 신청자에게도 이득이 있을 것입니다.

하지만 국민공공외교의 진짜 장점은 따로 있습니다. 바로 공공외교에 '설득력'이 생긴다는 것입니다. 생각해보십시오. 공공기관에서 나서서 다른 나라 사람들에게 “우리 친하게 지내요.” 하면 그다지 마음이 움직이지 않을 수 있습니다. 공무원이 일 때문에 마음에도 없는 당연한 소리를 한다고 생각할 수 있지요. 하지만 일반 국민이 “우리 친하게 지내요.” 하면 다릅니다. 더욱 진심 같고 한번 마음을 열고 대화를 해도 괜찮을 것 같지요.

게다가 국민공공외교 공모전에 신청한 프로젝트들은 대부분 다른 나라 사람들과 관계를 형성하는 것들입니다. 예를 들어 2019년에 선정된 팀들을 살펴보면 한국의 문화를 주제로 워크숍이나 토크콘서트 같은 체험 프로그램을 진행하는 프로그램이 있고, 다른 나라 사람들에게 한국 전통예술을 소개하고 현지인들과 합동 공연을 하는 프로그램도 있습니다. 세부 내용은 다르지만 큰 틀에서는 외국인들과 교류하며 친구가 되는 것이지요. 그렇게 친구가 되어 무언가를 함께하며 한국을 간접적으로 홍보하고 한국에 애정을 갖게 합니다.

그렇다면 2018년 이전에는 국민공공외교 같은 사업이 없었느냐? 그렇지 않습니다. 2017년까지는 외교부에서 거의 동일한 사업을 진행했습니다. 그러다 한국국제교류재단으로 이관되었지요. 당시에 다양한 프로젝트들이 선정되었는데, 특히 저에게 깊은 인상을 준 것을 소개하겠습니다.

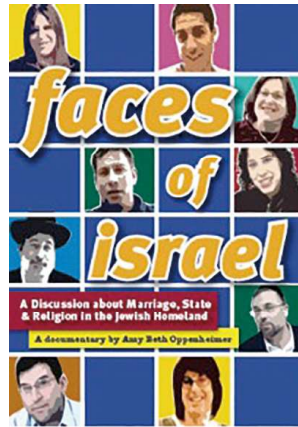
프로젝트 이름이 ‘마간당 까이비간’인데 필리핀어로 ‘아름다운 친구’라는 뜻입니다. 이름을 보면 알겠지만 필리핀을 대상으로 하는 프로젝트이며 ‘장애, 인종, 국가를 넘어서는 음악을 통한 소통’을 주제로 국악, 필리핀 민요, 클래식 등을 연주하는 콘서트를 개최했습니다. 사실 이 역시 음악을 매개로 필리핀 사람들과 친구가 되는 프로젝트였지요. 국민공공외교 공모전은 매년 열리고 있으니 여러분도 한번 도전해보면 좋겠습니다.

공공외교를 보완하는 민간외교의 마지막 예는 다른 나라에서 찾아보았습니다. 이스라엘입니다. 여러분은 이스라엘에 대한 인상이 어떻습니까? 이스라엘 관련된 뉴스가 전쟁, 테러, 팔레스타인과 갈등 등이어서 아무래도 부정적인 인상을 갖기 쉽습니다. 그렇다보니 이스라엘은 자국에 대한 이미지 개선을 위해 투자를 많이 하는 편입니다.

그런데 계속 이스라엘 정부가 나서서 “우리는 좋은 나라다. 우리는 잘하려 하는데 다른 나라가 나쁘게 굴어서 거기에 휘말렸을 뿐이다.”라고 한들 설득력이 있겠습니까? 좀처럼 믿음이 가지 않겠지요. 그래서 이스라엘은 좋은 방법이 없을까 고민했습니다. 그 결과 시작된 것이 ‘이스라엘의 얼굴들Faces of Israel’이라는 민간외교 프로그램입니다.

인종, 성별, 연령, 직업 등을 막론하고 다양한 민간인들이 이스라엘을 대표하는 얼굴로 선정되었습니다. 가장 먼저 떠오

르는 유대인이나 종교인도 있었지만, 에티오피아계, 아랍계 등도 선정되었지요. 이들은 외국에 가서 행사에 참여하고 사람들이 이스라엘에 대해 물으면 답해주었습니다. 외교관이 아닌 평범한 소시민이 말하니 더욱 믿음이 갔지요. 민간외교를 활용해 공공외교에 부족한 설득력을 보완한 대표적인 사례입니다.



이스라엘의 얼굴들

정부가 주도하는 민간외교

여러분은 정부 초청 장학생 프로그램을 들어본 적 있습니까? 말 그대로 정부에서 해외의 우수한 인재를 초청하고 장학금을 지원해 한국에서 공부할 수 있는 기회를 제공하지요. 이 역시 민간외교의 한 예입니다. 좀 의아할지도 모릅니다. 정부가 초청하고 장학금도 지원하는데 왜 민간외교일까, 하고 말입니다.

한번 생각해보길 바랍니다. 장학생 프로그램에서 정부가 하는 일은 무엇인가요? 학생을 선발합니다. 국립국제교육원

이라는 곳에서 초청할 사람을 선발하지요. 그들을 한국에 초청한 다음에는 매달 장학금을 줍니다. 이걸로 끝입니다. 정부가 하는 일은 딱 여기까지이지요.

물론 초청한 학생들이 민원을 넣으면 정부가 해결하기 위해 나설 수도 있습니다. 하지만 학생들이 한국에서 어떻게 살아가고 어떤 경험을 할지는 대부분 정부가 간섭할 수 없습니다. 24시간 내내 따라다닐 수도 없는 노릇이고, 매일 계획표를 짜주어서도 안 되지 않습니까? 그러니 학생들의 경험은 어디까지나 민간 차원의 교류에서 쌓입니다. 그 경험에서 좋은 인상을 받으면 한국에도 호의를 품겠지요.

정부가 초청하고 장학금을 주지만, 어디까지나 다리를 놓아주는 것일 뿐입니다. 저 역시 그랬습니다. 제가 한국에 호의를 품게 된 것은 한국에서 만난 사람들과 좋은 추억을 쌓았기 때문입니다. 마찬가지로 한국에 온 학생이 좋은 경험을 할지 여부는 학교 친구, 교수, 이웃, 택시 기사, 식당 주인 등 평범한 민간인들에 달려 있습니다. 그 때문에 정부 초청 장학생 프로그램도 민간외교라고 한 것입니다.

제가 최근 진행하는 연구에서도 사람이 중요하다는 사실을 확인할 수 있습니다. 2천 명이 넘는 학생들을 대상으로 설문조사를 진행하여 한국에서 가장 만족스러웠던 점과 가장 불만족스러웠던 점을 물어봤습니다. 이렇게 말하면 간단해 보이지만

사실 질문이 굉장히 많았습니다. 아직 결과 분석이 모두 끝나지 않았기에 대략적으로 말할 수밖에 없지만, 만족과 불만족에서 가장 많은 비중을 차지하는 것은 ‘사람’이었습니다. 그만큼 사람이 중요하다는 것이지요. 그래서 우리는 민간외교를 간과해서는 안 됩니다.

정부가 주도하는 프로그램을 하나 더 소개하겠습니다. 한국국제교류재단에서 주관하는 ‘해외유력/고위인사초청’ 프로그램입니다. 정부 초청 장학생 프로그램처럼 장기간 이어지는 것이 아니라 적은 인원을 짧게 초대하는 것이지요. 사업 개요를 보면 문화예술, 언론, 교육, 외교안보, 정부, 의회, 경제 7개 분야의 해외 유력인사를 초청해 상호 우호 증진과 유대 강화에 힘쓴다고 쓰여 있습니다.

이처럼 짧은 프로그램은 정부가 제어할 여지가 좀 더 있습니다. 일정을 조정하여 만날 사람과 갈 곳, 할 일을 정할 수 있기 때문입니다. 알기 쉽게 비유하면 여행사가 정해진 대로 움직이는 관광 패키지 같은 것이지요.

다만 이런 프로그램도 정부가 결과까지 보장할 수는 없습니다. 해외 유력 언론의 기자들이 이 프로그램으로 한국에 방문했다고 가정해볼까요? 그들은 당연히 한국 기자들과도 만날 것입니다. 그런데 그 만남에서 해외 기자들이 어떤 인상을 받을지는 한국 기자들에게 달려 있습니다. 좋은 인상을 받으면 한국

기자들과 관계를 맺고 돌아가서도 교류를 할 수 있겠지요.

그렇게 일단 한국에서 좋은 경험을 하고 돌아가면, 한국에 대한 기사를 쓸 때 한 번 더 고민하게 됩니다. 무조건 좋게 쓰지는 않겠지만 잠깐이라도 생각하며 혹시 편향되지는 않았는지 오해를 살 여지는 없는지 확인하겠지요. 이것만으로도 매우 효과가 뛰어나다 할 수 있습니다. 심지어 그 효과는 한국에 대한 추억이 남아 있는 한 계속될 것입니다. 이처럼 짧은 기간의 초청이라도 해도 효과가 매우 오랫동안 지속될 수 있으니 소홀히 할 수는 없습니다. 정부가 주도하는 프로그램이라도 민간외교일 수 있다는 점을 기억하길 바랍니다.

정부에서 독립된 민간외교

지금까지 이야기한 사례들은 정부가 세금을 들여 기획한 프로그램에 국민들이 참여하는 방식이었습니다. 그러면 정말 순수하게 민간의 힘과 자금으로 기획하고 실행하는 프로그램은 없을까요? 당연히 있습니다.

‘사이버외교사절단 반크’에 대해 들어본 적 있습니까? 반크는 ‘Voluntary Agency Network of Korea’의 약자로, 1999년 설립된 비영리 민간단체입니다. 지금은 회원이 약 13만 명인

데 정말 다양한 활동을 합니다. 사이버 외교관을 양성하여 전 세계 네티즌들에게 한국을 바르게 알리는 디지털 외교 활동을 하고, 아예 한국을 넘어 전 세계적인 문제인 빈곤, 환경오염, 물 부족 등에도 힘을 보태고 있지요. 혹시 모르는 분이 있다면 한번 홈페이지를 방문해보길 추천합니다.

반크가 하는 활동에는 정부가 개입하지 않습니다. 오로지 민간의 힘과 자본으로 공공외교 활동을 펼쳐나가고 있지요. 오늘은 다양한 활동 중에서도 사람 사이의 관계와 관련한 것들을 살펴보겠습니다.

반크에서는 사이버 외교관을 양성한다고 하지 않았습니까? 실제로 그곳에서 구성된 교육 과정이 있습니다. 총 12단계로 교육이 진행되는데 그중 3단계가 ‘펜팔로 한국 홍보하기’입니다. 펜팔이라니, 요즘에는 좀처럼 쓰지 않는 단어이지요. 3단계에 대한 설명을 좀 더 자세히 보면 “세계인들을 친구로 사귀고 나의 펜팔 친구를 시작으로 친구의 가정, 학교 직장 등에 대한민국을 바르게 알려 나갑니다.”라고 쓰여 있습니다. 말 그대로 해외에 친구를 만들라는 것이지요.

사이버 외교관 교육을 수강하는 학생들은 각 단계에 맞는 과제를 수행해야 합니다. 3단계 역시 자신이 직접 해외 펜팔 친구와 연락을 주고받고 그 결과를 게시판에 적어야 하지요. 펜팔 친구를 소개하고, 어떻게 사귀었는지, 기억에 남는 일화는 없

는지, 소감은 어떤지, 그리고 아직 펜팔 친구가 없는 사람에게 건네는 조언까지 적어야 합니다.

이 교육 과정의 목표는 무엇일까요? 그저 인맥을 전 세계로 넓히는 것일까요? 아니겠지요. 최종 목표는 전 세계 많은 사람들이 한국을 ‘친구의 나라’로 여기게 하는 것입니다. 정보통신 기술 강국도 아니고, 케이팝의 나라도 아니고, 남과 북으로 분단된 나라도 아니고, ‘친구의 나라’가 되는 것, 어찌 보면 민간외교의 핵심입니다. 상상해보십시오. 한국을 생각할 때마다 마음이 따뜻해지고 좋아하는 감정이 든다면 얼마나 멋지겠습니까?

다짜고짜 펜팔부터 할 수는 없겠지요. 반크에서는 펜팔을 시작할 때 마음가짐부터 한국 문화 소개 방법까지 펜팔 교육 과정을 마련했습니다. 우선은 영어 연습입니다. 영어로 자기를 소개하고 나아가 한국도 바르게 알릴 수 있는 역량부터 길러야 합니다. 그다음에 실제로 펜팔 친구를 사귀는데, 무례하게 한국만 홍보하는 것이 아니라 먼저 친구의 나라에 관심을 가져야 합니다. 친구와 친구의 나라에 관심을 가지고 취미는 무엇인지 그 나라의 교육은 어떤지 등을 물어보다보면 자연스럽게 친구도 한국에 관심을 갖고 이것저것 물어보게 됩니다. 그때 올바른 정보를 알려주면 되지요.

물론 교육 과정에 포함된 과제이기 때문에 펜팔이 완전히 자연스러울 수는 없고 작위적인 면도 있습니다. 하지만 과제

를 수행한 학생들의 사례를 보면 참고할 만한 점이 많습니다. 홈페이지에 우수 사례가 모두 공개되어 있는데, 저는 그 내용을 참고해 논문을 쓰기도 했습니다. 저 같은 학자들이 오랫동안 연구해왔던 것을 학생들은 직접 체험해서 깨닫고 있었지요.

학생들은 과제 결과에 잘되었던 점과 부족했던 점을 스스로 진단해서 쓰는데 공통적인 내용이 '자연스러워야 한다'는 것입니다. 학생들은 펜팔 친구에게 한국을 자랑하려고 일방적으로 굴면 상대가 외려 불편해하고 관계가 이어지지 못한다고 적었습니다. 학교 친구를 사귀듯 자연스럽게 대해야 펜팔 친구도 마음을 열고 결국에는 한국도 좋아하게 된다는 것이지요.

민간외교를 고민하는 입장에서 대단히 참고가 되는 내용입니다. 물론 온라인 펜팔 친구를 사귀는 방식에 우려하는 사람들도 있습니다. 아무래도 온라인 친구는 개인정보가 불확실하니 불미스러운 일이 벌어질 수도 있다는 말이지요. 타당한 걱정입니다. 하지만 걱정된다고 아예 그만두기에는 아까우니, 우려되는 점을 보완하면서 더욱 발전시켜야겠습니다.

외교의 단절을 보충하는 민간외교

이제 민간의 힘으로만 진행하는 외교까지 다뤘습니다. 여러 사례

들을 다루었지요. 이 모든 사례들을 포괄하는 공통점이 하나 있는데 무엇일까요? 기본적으로 정부 대 정부의 전통적 외교는 기본 전제였고, 그 전통적 외교를 보완하는 차원에서 민간외교가 활용된다는 점입니다.

그렇다면 정부 대 정부의 외교가 끊겼을 때는 어떨까요? 예컨대 이스라엘과 팔레스타인처럼 첨예하게 적대하는 나라들 사이에서는 민간외교도 끊길까요? 전쟁 같은 험악한 상황에서 민간외교를 하기란 쉽지 않을 것입니다. 때로는 목숨을 걸어야 할지도 모르지요. 하지만 정부 대 정부의 외교가 단절되어도 민간외교가 그 자리를 보충할 수 있습니다. 민간외교 활동이 조금씩은 진행됩니다.

서동시집 오케스트라West-Eastern Divan Orchestra를 아시지요? 세계적인 지휘자이자 피아니스트인 유대계 음악가 다니엘 바렌보임과 팔레스타인 출신 사회학자 에드워드 사이드는 1999년 아랍권과 이스라엘의 청소년 연주자들을 모아 서동시집 오케스트라를 결성합니다. 아랍권과 이스라엘의 긴장 관계를 완화하는 취지였지요. 서동시집이란 괴테가 페르시아 시인의 작품을 보고 영감을 받아 쓴 시집으로 동서의 화합을 상징하는데 오케스트라의 취지와 잘 어울렸습니다.

이들은 다양한 곳에서 연주를 했고, 2005년에는 다들 불가능하리라 여겼던 팔레스타인의 임시 수도 라말라에서도 공

연을 했습니다. 이들이 겪은 드라마틱한 과정을 담은 다큐멘터리도 제작되었지요.

이 오케스트라의 목적이 무엇이였을까요? 완성도 높은 연주를 하는 것이였을까요? 아닙니다. 아랍권과 이스라엘의 젊은이들을 만나게 하는 것이였습니다. 일단 만나서 직접 이야기를 나누고 서로를 경험하고 나아가 같이 음악을 하면 자연스럽게 아랍인 대 이스라엘인 같은 방식으로 경계를 짓지 않게 됩니다. 그저 '우리는 모두 음악을 좋아하는 사람'이 되지요. 서로를 구분하지 않고 공통점을 찾으며 이해하는 것은 민간외교에 있어 매우 중요합니다. 실제로 이 오케스트라에 참여한 연주자들은 서로에 대해 아는 것이 가장 중요했다고 말하기도 했습니다.

사람에게는 서로 편을 가르며 적대하려는 본능적인 심리가 있습니다. 심리학에서도 그런 심리를 이용한 실험을 곧잘 진행합니다. 가령 제가 이 자리에서 A 또는 B를 선택하는 질문을 청중에게 던지고 그에 따라 A그룹과 B그룹으로 나누면 그들이 서로 경쟁하거나 대립하게 만들기는 쉽습니다. 내가 A그룹에 속한다면 자꾸 B그룹과 비교하면서 손해를 보지 않으려고 하지요.

관계를 형성하고 유지하는 민간외교에서는 그룹을 나누는 심리가 나쁜 영향을 미칩니다. 가령 한국인과 외국인으로 그룹을 나누면 서로 이해하지 않고 대립하며 극단적인 결과로 치달을 수 있습니다. 똑같이 한국 사회에 속하고 사회에 기여하려 노

력하는데도 단지 인종이 다르다는 이유로 구별하고 차별할 수 있지요. 하물며 아랍인과 이스라엘인 사이에서는 더 심한 일이 벌어질 게 뻔합니다.

그런 점에서 서동시집 오케스트라는 아랍인 대 이스라엘인이라는 구별을 없애고 ‘음악을 좋아하는 사람’으로 다 같이 묶는 데 성공했습니다. 서로 경쟁자가 아니라 비슷한 일로 고민하고 즐거워하는 등 공통점이 많은 사람이라고 인식하게 했지요. 정부 대 정부의 외교가 단절된 상황에서도 민간외교로 그 공백을 메운 모범적인 예입니다.

서동시집 오케스트라에서 주목할 만한 점으로 또 무엇이 있을까요? 우리가 그토록 중요하다고 하는 공공외교, 민간외교에 굳이 한국이라는 말을 붙일 필요가 없다는 것입니다. 나라를 앞세우면 한국인과 외국인으로 경계선만 분명히 할 뿐입니다. 나라 이름을 내세우지 않아도 충분히 효과적인 민간외교를 할 수 있습니다.

민간외교는 관계를 형성하고 유지하면서 이뤄집니다. 관계란 상호 이해에서 비롯되고, 우리 모두가 같은 사람이라는 것을 깨달을 때 비로소 진정 서로를 이해할 수 있기 때문입니다. 그러니 우리가 민간외교를 하려 한다면 우선은 무엇을 함께할지 고민해보면 좋겠습니다. 외국인과 만나서 축구든 농구든 연주든 요리든 봉사활동이든 무언가를 함께하는 것부터 시작해야 합니다.



Zaharna, R. S. (2009). "Mapping Out a Spectrum of Public Diplomacy Initiatives: Information and Relational Communication Frameworks." In N. Snow & P. M. Taylor (Eds.), *Routledge Handbook of Public Diplomacy* (pp. 86-100). New York: Routledge.

그렇게 무언가를 함께 하다보면 그 과정에서 서로 관심을 물어보며 공감대를 형성하고 정이 들어 친구가 될 수 있습니다. 관계가 형성되는 것이지요. 그리고 그 관계를 유지하기 위해 계속 대화를 나누며 서로를 이해하는 방식으로 민간외교는 긍정적인 결과를 내게 됩니다. 즉 민간외교란 상호 이해를 증진하는 일련의 과정인 것입니다.

다시 강조하지만 민간외교의 핵심은 사람과 사람이 만나는 것입니다. 한국을 알리겠다, 한국을 좋아하게 만들겠다, 이런 사명감에 불탈 필요는 없습니다. 일단 만나서 시시콜콜한 화제라도 이야기를 나눠보십시오. 그런 단순한 행위에서 민간외교가 시작됩니다.

민간외교는 대화에서 시작된다

자, 빙빙 돌아오긴 했지만 민간외교가 성공하려면 관계를 형성하고 잘 관리해야 합니다. 관계에 있어서 진실한 대화는 매우 중요합니다. 그러려면 온라인이든 오프라인이든 만나서 대화를 하라고 했습니다. 자연스레 한 가지 의문이 떠오릅니다. 그렇다면 진실한 대화란 무엇일까요?

대화는 양자 사이에서 이뤄집니다. 너무 당연한 말이지요. 이 말을 조금 다르게 표현할 수 있습니다. ‘대화는 상대방뿐 아니라 나도 변화시킬 수 있다.’ 이 대목에서 가웃하는 분들이 있을지 모르겠습니다. 민간외교의 대화란 내 의견이나 입장을 상대에게 전달해서 동의하게 만들거나 호감을 갖게끔 하는 것이 아니라고 질문을 던질 수 있지요.

하지만 나는 변할 생각 없이 상대방만 바꾸려 하는 것은 대화가 아닙니다. 상대방을 바꾸려 드는 건 설득, 강압, 명령이지요. 앞서 말했듯 민간외교에서 대화란 서로 이해하며 친밀한 관계를 유지하는 과정이기 때문에 대화를 할 때는 상대방뿐 아니라 나도 변할 수 있음을 전제해야 합니다.

흔히 인간관계는 서로 동등해야 한다고 합니다. 친구든 연인이든 부부든, 수직적인 관계는 바람직하지 않으며 그래서 관계가 오랫동안 유지될 수 없다고 하지요. 수직적인 관계에서는

어떻게 소통합니까? 위에서 아래로 지시할 뿐입니다. 상대방이 내 말에 따라 변하길 요구하지요.

친구가 자기만 잘난 줄 알고 나한테 자꾸 이래라저래라 간섭하면 얼마나 싫습니까? 설사 내가 정말로 실수했고 잘못했어도 그런 태도로 지적을 하면 고치기 싫은 게 사람 마음입니다. 바람직한 친구 관계에서 이뤄지는 대화란 서로의 입장과 생각을 공유하고 이해한 다음 가장 좋은 방향으로 각자 조금씩 양보하는 과정을 말합니다. 즉 나와 상대방이 동등한 관계라고 인식할 때 비로소 대화를 통해 나도 바뀔 수 있습니다.

민간외교라고 우리 일상과 다르지 않습니다. 앞서 민간 외교의 첫걸음은 친구를 사귀는 것이라 하지 않았습니까? 그러니 우리는 민간외교를 할 때도 친구와 서로 동등한 대화를 하도록 노력해야 합니다.

이쯤에서 좋은 대화에 대해 이론적으로 정리해보겠습니다. 진실한 대화는 '쌍방향적'이며 '대칭적'입니다. 일방적으로 내 의견을 말하는 것이 아니라 동등하게 서로 의견을 주고받는 것이지요. 그 때문에 좋은 대화는 '상호 이익'을 추구합니다. 이는 다만 이득을 보기 위한 행위가 아니라는 말입니다. 좋은 대화에서는 내 이익이 아닌 우리의 이익을 추구합니다. 우리의 이익을 추구하는 것, 이는 다른 말로 '협력'입니다.

공공외교에서 협력은 매우 중요합니다. 어찌 보면 협력

하기 위해 공공외교를 한다고도 할 수 있지요. 우리가 직면하는 문제들은 갈수록 국경을 초월하고 복잡해질 것입니다. 결코 한 나라의 힘으로는 감당할 수 없지요. 그럴 때 바로 다른 나라들과 협력해야 합니다. 그러니 민간외교에서 좋은 대화를 하는 것은 장래의 범국가적 협력을 위한 첫걸음이겠습니다.

제가 이 자리에서 계속 관계, 이해, 대화 등을 강조한 것은 그만큼 공공외교에서 민간외교가 중요하기 때문입니다. 학자들은 장기적인 공공외교에서 정부의 비중이 작을 수밖에 없다고 생각합니다. 장기적인 공공외교는 상호 이해를 바탕으로 관계를 맺고 유지해야 긍정적 성과를 낼 수 있는데, 정부 대 정부의 관계에서는 아무래도 국익을 따지며 계산적으로 접근할 수밖에 없습니다. 사람과 사람이 만나야 서로 이해하는 관계를 맺어 대화를 나눌 수 있지요. 여러분도 민간외교에 기여할 기회가 생긴다면 우선 친구를 사귄다는 마음가짐으로 접근하면 좋겠습니다. ¹⁴

질의응답

Q. 앞서 정부 간 외교가 끊겼을 때 그 공백을 민간외교가 보충한다고 했습니다. 남한과 북한도 비슷한 경우일 듯한데, 남북 관계에 민간외교가 어떤 역할을 할 수 있을까요?

좋은 질문입니다. 남북 사이의 민간외교는 세계적으로 매우 특이한 경우인데, 일단 남한과 북한의 관계부터 정리해볼까요? 남한에서 봤을 때 북한은 중국과 미국 같은 다른 나라일까요? 아닙니다. 원래 같은 나라이지만 어쩔 수 없이 나뉘었다고 생각하지요. 그런데 정부 대 정부의 외교 활동은 거의 다른 나라처럼 이뤄집니다. 정치도 별개이지요.

이처럼 남한과 북한은 관계가 복잡하기 때문에 민간외교가 어려워 보입니다. 하지만 통일부 홈페이지를 살펴보면 공식적으로 '남북교류협력'이 이뤄지고 있음을 알 수 있습니다. 통일부가 시행하는 남북교류협력사업은 크게 세 가지로 분류됩니다.

첫번째는 '남북경제협력사업', 쉽게 말해 개성 공단 같은 것이지요. 두번째는 예술, 문화 등을 주제로 남북 민간인이 교류하는 '사회문화협력사업'입니다. 세번째는 '인도적 대북지원사업'입니다. 북한 주민들을 위해 식량을 제공하는 것이 이에 속하지요.

저도 남북 민간외교에 대해 연구하는데 특히 그중에서도 '사회문화협력사업'을 다루고 있습니다. 세 가지 협력 사업 중 가장 수평적이기 때문입니다. 개성 공단에서 남한 사람은 사용자, 북한 사람은 노동자로 권력에 위계가 생길 수밖에 없습니다. 대북지원사업은 어떤가요? 남한에서 북한으로 가기만 할 뿐, 쌍방향 교류는 아니지요. 하지만 문화적 교류는 다릅니다. 평양과 서울을 오가며 운동 경기를 개최할 수 있고, 남북한 문화유산 발굴 협력사업도 할 수 있지요. 말 그대로 서로 주고받으면서 소통할 수 있습니다.

저희 연구진이 문화 교류에 참여했던 사람들과 인터뷰를 진행했는데, 재미있는 공통점을 발견했습니다. 직접 북한 사람들을 만나보니 기존에 알고 있던 것과 달랐다는 이야기를 많이 들 했지요. 좀 더 정확히 말하면 북한 사람들도 우리와 비슷하다는 것을 알게 되었다고 했습니다. 북한 사람들도 아이들 교육을 고민하고, 부모님 건강을 신경 쓰고, 농담을 즐기고, 술을 좋아하는 평범한 사람임을 깨달은 것입니다. 이처럼 공통점을 발견하고

동질감을 느끼는 것은 앞서 말했듯 민간외교의 관계 형성에서 굉장히 중요합니다.

문화적 교류는 간접적 경험으로 들었던 정보들을 조절하는 효과도 발휘했습니다. 사실 남한에 북한을 직접 경험해본 사람은 거의 없습니다. 대부분 언론 보도나 학교 교육 같은 간접 경험을 통해 북한에 대해 알고 있지요. 게다가 워낙 복잡한 관계이다보니 북한을 대하는 태도가 극단적인 경우도 많습니다. 누군가는 북한에 비교적 호의적이지만, 누군가는 거의 원수 보듯이 적대시하지요. 민간외교는 이처럼 북한을 간접적으로 알던 사람들을 양극단에서 가운데로 모아주는 효과를 냈습니다.

북한에 호의적인 어떤 이는 북한 사람에게 “동무”라고 했다가 외려 상대방이 어색해했다는 말을 했습니다. 생각보다 북한 사람들이 딱딱하지 않았다고 했지요. 또 북한을 너무 싫어하지만 일 때문에 어쩔 수 없이 교류에 참여했던 사람이 있는데, 그 사람은 술을 마셔보고는 북한에 대한 인상이 확 바뀌었다고 했습니다. 북한 사람들과 말도 잘 통하고 좋았던 것이지요.

앞서 서동시집 오케스트라에 대해 이야기할 때 서로 직접 만나서 대화하고 아는 것이 중요하다고 했습니다. 남북한 민간 외교도 마찬가지입니다. 멀기만 한 것 같은 북한 사람도 직접 만나보면 우리와 같은 사람이라는 점을 대번에 알 수 있습니다.

제가 이렇게 이야기하면 한반도 사정을 잘 모르는 외국인이 듣기 좋은 소리만 한다고 하는 분도 있습니다. 하지만 저는 남북외교가 남한에 나쁜 점은 하나도 없다고 봅니다. 남북한 사이에 한계가 있을 수밖에 없는 공공외교를 민간외교가 보충해주는 때문이지요. 적어도 민간외교의 문을 무조건 닫을 필요는 없을 것입니다.

Q. 최근 몇 년 동안 케이팝과 드라마 같은 대중문화에 힘입어 공공외교가 잘되었던 것 같습니다. 그런데 대중문화는 워낙 유행을 타기 때문에 조만간 인기가 시들지 않을까 걱정됩니다. 그런 반면 음식은 유행을 타지 않는 우리의 자랑스러운 문화인 것 같은데요. 한식을 이용한 공공외교로는 어떤 것이 있을지 궁금합니다.

사실 저는 케이팝이나 드라마는 공공외교에서 많이 강조할 필요가 없다고 생각합니다. 그런 것들은 단지 계기일 뿐입니다. 케이팝을 좋아하게 하고 한식을 즐겨 먹게 한다고 해서 공공외교가 성공하는 것은 아닙니다. 그런 것은 겨우 첫걸음일 뿐 그다음 단계로 나아가야 하지요.

사람의 취향이란 하루아침에 바뀔 수 있습니다. 케이팝에 열광했던 사람이 어느 날부터 남미 음악에 심취할 수 있지요. 저는 음식 역시 케이팝이나 드라마와 다르지 않다고 봅니다. 실제로 한국에서도 유행하는 음식이 정말 빠르게 변하지요.

게다가 누군가 한국 문화를 좋아한다고 해도 달라지는 것은 없습니다. 그 사람이 한국에 와서 공부를 하든, 아니면 한국에 여행을 와서 돈을 쓰든, 단순히 좋아하는 것의 다음 단계로 나아가야 비로소 의미가 있게 됩니다.

에티오피아에서 한국에 유학을 온 학생이 있다고 가정해볼까요? 이 학생이 한국에 온 이유는 무척 다양할 것입니다. 장학금이 많아서일 수도 있고, 케이팝이 좋아서, 또는 한식이 맛있어서 왔을 수도 있지요. 하지만 이유는 중요하지 않습니다. 이 사람은 한국에서 공부하다 언젠가 에티오피아로 돌아갈 것입니다. 그리고 자신의 경험을 살려 일을 할 텐데, 주변에서는 한국에 관한 일이 있을 때마다 이 사람에게 자문을 구할 것입니다. 한국 전문가가 되는 것이지요. 그런데 그 사람이 만약 한국에서 나쁜 경험만 했다면, 주변에 한국을 좋게 이야기할까요? 그러지 않겠지요. 그 때문에 제가 케이팝이나 한식 같은 계기보다 그다음 단계의 경험이 중요하다고 강조했습니다. 반복하지만 민간외교에서 중요한 것은 동등한 관계를 맺고 직접 경험하는 것입니다.

Q. 한국이 좀 더 신경 써야 하는 공공외교 사업 분야는 무엇일까요?

바로 앞선 질문과 맥락이 이어지는군요. 제가 공공외교, 그중에서도 민간외교는 관계가 중요하다고 했지만 아직 한국 외교부는 '한국의 것을 알리는 공공외교'에 집중하는 것 같습니다. 계속해서 한국을 해외에 알리려 하고 지원하는 행사도 대부분 문화적 교류입니다. 문화와 상관이 없는 프로그램에는 아직 많이 신경 쓰고 있지 않아요.

물론 해외에 한국 문화를 알리고 한국 문화를 좋아하는 사람이 늘어나는 것도 좋습니다. 성과도 금세 나오고 눈에도 잘 띄지요. 하지만 저는 장기적으로 보았으면 합니다. 반드시 문화와 관련한 프로그램이 아니더라도 민간에서 교류하며 관계를 맺는 데 지원해주면 좋겠습니다. 가령 해외 고아원에서 봉사를 하는 단체를 지원할 수도 있겠고, 다른 나라와 연합해서 봉사 단체를 꾸릴 수도 있겠지요. 그런 프로그램에 참여한 이들은 자연스럽게 친구가 되어 오랫동안 교류할 것입니다. 다르게 표현하면 나라에서 서로 친구가 될 기회를 만들어주길 바랍니다. 당장 눈에 보이는 성과는 없을지 몰라도 분명 장래에 큰 도움이 되리라 확신합니다.

Q. 민간외교를 성공적으로 수행하는 다른 나라의 사례가 궁금합니다.

가장 먼저 떠오르는 나라는 미국과 호주입니다. 미국은 초강대국이라 그런지 민간외교도 남다르게 하는 나라입니다. 미국이 항상 강조하는 것이 있습니다. '가장 중요한 공공외교 수단은 사람이다.' 그래서 늘 사람을 핵심으로 삼은 민간외교에 힘쓰지요. 앞서 말한 민간외교 사례들은 사실 대부분 미국에서도 하는 것들입니다. 자매결연 프로그램은 말할 것도 없고, 다양한 분야에서 민간이 교류하도록 지원해주고 있지요. 중앙정부뿐 아니라 지자체, 대학교, 시민단체 등 폭넓은 조직이 민간외교에 두 팔을 걷고 나섭니다.

호주에서 주목할 점은 스포츠를 활용해 주변 나라들과 교류한다는 점입니다. 호주 주변에 작은 섬나라들이 많지 않습니까? 호주는 그런 나라들을 지원하며 스포츠를 매개로 활용합니다. 예컨대 현지인들에게 럭비 등을 가르쳐주는 것이지요. 단 호주는 그런 프로그램을 진행할 때 호주라는 이름을 앞세우지 않습니다. 그래도 괜찮습니다. 현지인들은 호주에서 주최한 프로그램이라는 사실을 다 알기 때문입니다.

호주처럼 나라를 앞세우지 않은 사례가 하나 더 있습니

다. 일본입니다. 일본이 아프리카의 의사들을 양성하는 프로그램을 진행한 적이 있습니다. 의사들을 일본까지 데려와서 가르쳤을 것 같지요? 그래야 일본을 홍보하는 효과도 거둘 수 있겠지요. 그런데 일본까지 데리고 오자니 교통비 등이 워낙 많이 들어서 지원할 수 있는 의사 수에 제한이 있겠지요.

그래서 어떻게 했을까요? 일본은 아프리카의 의사들을 일본까지 데려오지 않고 이집트로 모았습니다. 그리고 이집트에서 연수하게 했지요. 그렇게 비용을 아낀 덕에 몇 배나 더 많은 아프리카 의사가 프로그램의 혜택을 입었습니다. 의사들은 이집트에서 공부했지만 자신들을 지원해주는 나라가 일본이라는 사실은 명확히 알았습니다. 일본을 직접적으로 경험하게 하지는 못했지만, 일본에 대한 애정을 품게 만든 좋은 프로그램이라고 생각합니다.