



## The Shanghai Games: 상하이 게임

매트 오리치 (Matt Orlich)

2011년 4월 6일

상하이에 기초를 둔 스튜디오 앤트 하이브 게임사 (Ant Hive Games, THE LINE HD)의 공동설립자 매트 오리치 (Matt Orlich)는 앞으로의 회사계획과 게임발전의 함께 끊임없는 변화하는 중국인의 자본에 대해 이야기 한다.

서에서 동으로 경제력 힘이 이동했다고 사람들이 많이 이야기한다. 당신은 상하이 회사에서 있어서 이러한 흐름을 타야 할지 그대로 있어야 할지 파악하기 좋을 것 같다.

상하이는 금으로 만들어진 길을 찾기 위한 빛나는 도시로 여행가길 열망하는 사람들의 도시이다. 그래서 사람들을 인내하며 줄을 서서 기다리도록 만들지 않고, 상하이에 들리는 사람들을 충분히 기대하게 한다. 16억 인구가 움직이는 중국에서, 상하이는 바로 그 경제적 흐름에 존재한다.

이따금 일어나는 상황 변화에도 불구하고, 내가 만났던, 함께 일했던 중국인들은 따뜻한 마음을 가지고 있었다. 그들은 열심히 일하고 끊임없는 열정이 있다. 음식, 가족, 친구들에 대한 사랑이 있고, 점점 복잡해지는 모든 것에 대해서도 단순함을 찾는다.

경험 많은 여행자로써, 내가 중국에 대해 손꼽는 모든 것들, 중국인들, 그리고 여기서 비즈니스를 하는 것은 새롭게 떠오르는 경제를 만드는 것이라 여겨진다.

상하이가 특별히 독특한 것은 성장력이라 할 수 있겠다. 뿐만 아니라 다양한 문화적 생활, 거대한 게임과 예술적 공동체, 훌륭한 인프라, 저렴한 간접비 및 풍부한 노동력이다. 이것들은 게임스튜디오를 만드는 데 필요한 요소들이다.

이 글은 상하이에서 게임스튜디오를 지난 5년간 경영하는데 느낀 나의 개인적 견해이며, 스스로 중국전문가처럼 보이려는 의도는 아니다.

### 메이드 인 차이나.

게임스튜디오에서 가장 우선시되는 것은 인재, 그런 사람을 모집하고 유지하는 것이다. 중국 규모의 한 나라 안에는 분명히 수많은 구직자를 찾게 될 것이다. 아래 사진에서는 처음

시작할 때 얼마나 많은 사람을 일 년 안에 고용했는지 보여준다.



Circa 2007

그러나 올바른 사람을 고용하는 것은 지원자를 꼼꼼히 평가해도 외국인에게는 심히 어렵다. Egon Zehnder의 책 최고의 인재를 모집하는 어려움을 기술하고 있다. 그는 최고의 인재를 지키는 것을 언급하며, 면접과정에서 예를 들어 최고 10 퍼센트 경영관리 능력있는 사람이 있다면 그 면접은 90퍼센트 성공률이라 할 수 있으며, 그것은 지원자의 50퍼센트는 회사에서 찾는 인재가 아니라는 뜻이다.

100명의 표본조사로 시작해서, 당신은 9명의 재능이 아주 뛰어난 사람과 그렇지 않은 9명을 고용하는 것으로 끝나게 될 것이다. 문화적, 언어적 단점을 가진 외국인으로써, 당신은 높은 비율로 운 좋게 채용한 것이다.

그래서 인재를 채용하는 것에 있어서, 현지 파트너의 지원과 투입이 아주 필수적이다. 동일하게 중요한 것은 지원자들로부터 당신이 원하는 것을 분명하게 하는 것이 중요하고, 성과 목표를 고용초반에 낼 수 있는지 분석하는 것도 중요하다. 지속적으로 직원들의 성과를 평가하고 재평가행하고, 언어, 문화적 장벽으로 판단하기 어려운 상황에서, 실무가 최선의 잣대가 될 것이다.

상호 존중과 이해는 좋은 인간관계를 만들어준다. 당신이 보는 모든 것에서부터, 중국인은 서구문화를 분명히 존중하지만, 항상 이해하는 것은 아니다. 중국에서 일하는 서양인으로써, 당신은 그들이 서양식 비즈니스 관행을 이해시킬 책임이 있다. 또한 그들의 문화와 방식을 존중하고 이해하도록 노력해야 한다. 그렇게 해야만 인재들을 유지할 수 있다.

외국인으로 이러한 노력이 필요함에도 불구하고, 중국에 들어오기 전에 꺼리는 마음이 나와 같이 당신도 있었을 것이다. 단순히 관찰하고 동화되는 것은 큰 수확이다. 그러나 진정한 노력은 그 이상 요구된다. 최근 나는 레슬리 장(Leslie T. Chang)이 쓴 공장소녀들(Factory Girls) 라는 중국서부지역 공장에서 근무하는 이주민에 관한 책을 흥미롭게 읽었다. 주로 게임 스튜디오에서는 대졸자를 고용하고 있지만, 이 책은 중국인이 일과 삶을 대

하는 태도의 보편적 진실을 깨닫는데 도움이 되는 것 같다.

## 구체화 할 것들

외국인으로써 중국에서 기업을 운영하기 위해, 전 지분을 외국인 소유 기업으로 시작해야만 한다. 이러하나 과정을 여러 장에 걸쳐 서술하면 지루하기 때문에 가능한 간단히 대강 설명을 하겠다.

1. 중국인 이름을 준비하라.
2. 경영규모를 설정하라. (이는 밀접하게 정의해야 한다. 이후에 바꾸는 것은 전체를 새로운 비즈니스로 셋업 하는 것만큼 복잡할 수 있다.)
3. 주소를 등록할 법적 권리가 있는 사무실을 렌트하라. (많은 필요하지 않다)
4. 임시 영업 허가증을 획득하기
5. 회사 도장을 만들기
6. 기업 코드 인증을 받기
7. 통계청에 등록하기
8. 외환 승인 인증을 받기
9. 국세청에 등록하기
10. 인민폐와 외국은행계좌를 동시에 개설하기
11. 관세청에 등록하기
12. 자본금을 전송하기
13. 세금을 내는 즐거움이 시작된다.

외와 같은 각 단계의 조치들은 많은 서류작업을 필요로 할 뿐 아니라, 또한 도시 여기저기 흩어져 있는 정부기관을 수차례 방문해야 하므로, 대리인의 필요하다. 현지의 대리인과 외국인들을 돕는 전문화된 외국인 대리인들이 있다. 내 경험으로는 현지 대리인과 함께 일하면 비용이 3분의 1로 절약할 수 있다.

외국인 대리인은 업무 처리 시에 큰 두려움을 가지고 진행하는 것을 보면 현지 대리인의 필요성이 절실히 느끼게 된다. 그러나 사실은 그것은 많이 돌아가는 것이고, 당신의 비즈니스 범위의 일처리를 설명하는 것으로 정말 괴롭게 될 수 있다.

우리의 경우에는, 우리는 현지 대리인이 업무 처리하는 과정을 감독하는 현지인 조연자가 있어서 모든 것이 순조롭게 되었다. 보통 3개월에서 6개월 정도 기간이 소요되며 우리의 경우는 3개월이 좀 안되어 마칠 수 있었다.

중국에서는 외국인 소유의 기업 자체가 허용되지 않는 기업 종류가 있다는 것을 아는 것이 중요하다. 설명하기 쉬운 예로 Blizzard 블리자드의 경우를 보면, 중국에서 온라인 게임 플레이어들로부터 돈을 받기 위해 엄격한 가이드라인이 있어서 현지인 경영자가 필요했다.

## 언어장벽

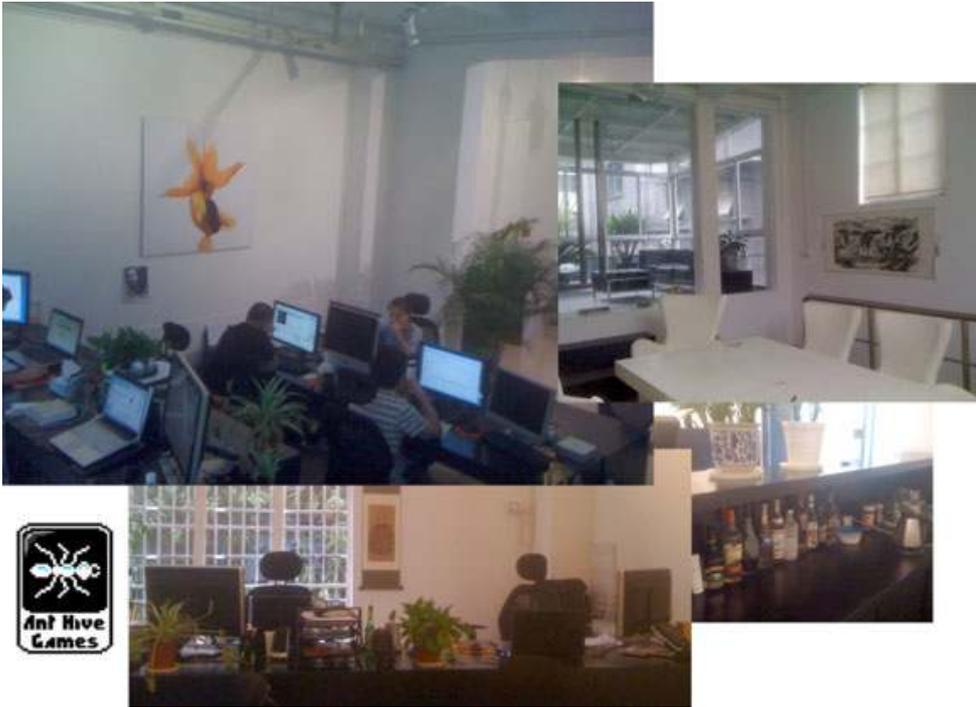
외국기업을 운영하며 언어장벽에 대한 도전에 대해 언급하지 않을 수 없다. 최소 3천자의 글자를 필요로 하는 시스템을 배우는 노력에도 불구하고, 중국어 문장 순서는 보통 영어와 완전히 반대이고 종종 직역이 되지 않고 웃긴 영어로 설명되는 단어들이 있다.

근무환경에서 어려움을 더 복잡하게 할 수 있는, 중국인은 체면을 지키는 문화적 규범이 있다. 물론 우리는 다른 세계에 살아도 이러한 개념을 이해할 수 있다. 모든 사람들은 다른 사람들 앞에서 굴욕을 당하기를 원치 않는다. 그러나 여기에는 더 깊은 문화적인 것이 있다. 심지어 흔한 대화에서도, 이해가 안 되어도 수용하는 방법이 있다면 그것이 적절한 방도라 할 것이다.

이것은 언제나 이해하기 어려운 것을 확인시킬 수 있게 한다. 문제가 이해되었는지 확인하는 것은 때대로 업무 결과를 나오거나 결과 검토를 할 때까지 있어야 한다.

운 좋게도, 나의 경우에는, 일반적으로 서양인들은 어깨 너머로 검사하는 것에 민감한 것에 비해 중국인들은 다른 생각을 갖고 있어서 종종 예고 없이 할 수 있었다. 그러나 언어적 장벽으로, 상황이 더 나빠질 수 있다. 여기로 이사 와서 깜짝 놀란 사실 중에 하나는 영어를 배우는데 투자하는 중국인의 노력이다. 특히 영어를 말하고 표현할 수 있는 일반적 상황 속에서 자란 미국인에게 그러하다. 중국에서 살게 된 후 내가 말할 수 있는 것은 미국으로 이민 오는 사람들에게 대한 새로운 생각을 갖게 되었다. 그들이 어떻게 그렇게 해낼 수 있었는지 정말 모르겠다.

대체로, 언어의 장벽을 뛰어넘으려는 중국인의 노력은 놀랍다. 확실히 그들은 서구사회가 그들을 만나기 위해 기다리게 하지 않는다. 서양 미디어의 영향력의 팽창과 영어를 배우는 젊은 세대들의 욕구로, 언어의 장벽은 점점 더 문제가 되지 않는다.



#### 중국은 물가가 저렴하다.

대체로 사실이다. 그러나 많은 경우에, “너가 돈을 낸 만큼 받게 되어 있다”라는 격언을 떠올리게 된다. 간결함의 정신을 가지고, 나는 몇 가지 필수품에 중요표시를 할 것이다. 상하이에는 임대료 관해서는, 가격이 천차만별이다. 주택에 관해서라면, 당신이 찾는 집의 조건에 따라 문자 그대로 한 달에 백 달러에서 만 달러까지 있다.

싼 가격에 음식을 먹을 수 있을까? 대부분 그렇다. 간단한 중국식 점심은 1달러 정도로 비용이 들지만, 당신이 서양식 편안함을 원한다면, 서양에서 먹는 것과 비슷하거나 더 많이 지불해야 할 것이다. 햄버거를 괜찮은 곳에서 먹는다면 인민폐 80원 (약12달러)까지 가격이 올라간다. 나는 한동안 미국에 가지 않았지만, 평균정도 하는 맛을 가진 버거는 가격이 꽤 비싸다. 나의 필수품은 집과 햄버거를 포함하고 있다. 아마도 맥주도 포함될 것인데, 고맙게도 여기가 굉장히 저렴하다.

특정 자료가 지적하기를, 아마도 상세가격들을 공공연히 밝혀야 할 필요는 없지만, 사무실 임대료 정도 밝히는 것은 해가 되지 않을 것 같다. 우리 사무실은 창닝이라 불리는 지역에 있는데 시내 중심지에서 지하철로 한 두 정류장을 지나면 있는 곳이다. (상하이는 정말이지 거대하게 뻗어나간 대도시이다. 처음 개축에 4000달러를 지불하고 매달 인민폐 14,000원 (약 2100달러)정도 내고 있다. 우리 사무실은 이전에 신발공장단지 건물을 개조한 것으로 대략 130 평방미터이다.

서양에 비해, 중국의 연봉은 더 낮다. 그러나 공산주의 국가에서는 세금을 포함해보면 결국 합리적인 가격이라 여겨진다. 한명을 고용한다면, 매달 국가에 7개의 다른 자금을 지불해야

만 한다.

여기에는 연금 22퍼센트, 의료보험 10퍼센트, 그 외 지방정부 의료보험 2퍼센트, 실업기금 2퍼센트, 산재보험 0.5퍼센트, 출산기금 0.5퍼센트, 주택기금 7퍼센트가 들어간다. 이것은 개인급여에 기초한 것이 아니고 시 전체 평균에 기초하며 최대치를 둔다. 그래서 끔찍한 금액으로 끝이 난다.

그러나 여전히 당신이 직원에게 얼마를 지불하는지가 우선이다. 그렇게 당신이 지불한 것에 대해 직원들은 돈 자체로 보지 않고 보상 체계의 일부로 여기지 않는다. 그런 관점에서, 그 밖의 돈들이 직접 정부로 들어가므로 당신이 실제로 지불하는 것보다 직원들이 보상을 낮게 받는다고 여기며 간신히 받아들여지게 된다.

엄청난 정부의 업무에 그 돈들이 쓰일 것이라 일반적으로 여기고, 노동자들은 개인적으로 혜택을 받거나 그렇지 못하거나 할 것이다. 모든 국가의 세금을 내며 일하는 사람들이 유사하겠지만, 나는 우리 직원들이 세금의 혜택을 그 만큼 누리지는 의심이 간다.

또한, 지난 수년간 상하이에서는 눈에 띄게 물가가 상승해왔고 물가상승은 멈출 기색이 없다. 인민폐의 상승으로, 미국달러를 붉은 지폐로 바꾸는 기쁨이 점점 실망으로 변하게 된다.

모든 것을 고려했을 때, 중국은 값싼 해외 노동력이란 이점이 점점 덜해 가고 있다고 생각한다. 나의 개인적 의견으로는, 오직 여기 현지에 세워진 업체만 고려해 현지시장을 따라가는 계획을 세워야 한다. 그러나 결국에는, 기업가에게는 편한 곳이다. 힘든 시간이 지나고 나면, 가능한 지출을 멀리하고 살아남을 수 있게 된다.

### **상하이에는 게임머들을 가지고 있다.**

5년전 상하이 IGDA회의에는 5-10명 가량 사람들이 나타났다. 현재는 회의주간 동안 모이는 사람이 500명에 이른다. 내가 상하이에 온 이후로, 수많은 게임스튜디오들이 생겼다가 없어지곤 했다. 그리고 로봇트론 Robotron 같은 경쟁업체들도 지속적으로 생겨났다. 그러나 로봇트론 같은 기업에서는, 경쟁을 부추기기 위해, 게임을 하게 한다.

나의 지역으로 들어오는 사람들을 좋아하지 않았던 한 때가 있었다. 그러나 금방 깨닫게 되었다. 이곳은 나의 지역도 아니고 충고를 듣거나 여러 의사를 타진할 수 있는 많은 동료들을 가질 수 있는 정말 멋진 곳이라고 느끼게 되었다. 나는 “많을수록 좋다”라는 생각이 갖게 되었고, 서로의 지지로 우리는 더욱 강한 게임 커뮤니티가 될 수 있다고 생각한다.

그러한 마음을 갖게되어, 2년전 상하이 게임머 협회(SHAG)라는 커뮤니티를 시작하게 되었다. 모든 지역에서 상하이로 모이는 250명 회원의 모임으로 성장하여, 나의 희망은 이 커뮤니티를 통해 현지게임커뮤니티를 활성화시키는 것을 돕는 기여자가 되는 것이다.

물론 상하이도 중국에 있는 한 도시일 뿐이다. 여러 도시들과 지역 정부들이 그들의 도시에 기업유치를 격려할 것이다. 비록 지역정부들이 큰 세금감면을 통한 큰 인센티브를 제공할 수도 있으며 사무실임대를 할인 등 여러 혜택이 있을 수 있지만, 나는 줄곧 상하이에 있기를 선택해왔다.

3차원에 대해 배운 것 한 가지는 입증되지 않은 신참보다는 항상 전쟁에서 적어도 이기는 사람을 택하는 것이다. (여기서 전쟁이란 프로젝트를 성공적으로 마치는 것을 은유적으로 표현한 것이다.) 비록 대학을 갓 졸업한 학생들이 중국전역에 있지만, 상하이는 탄탄한 경력이 있는 베테랑들을 찾을 수 있는 곳이고, 특히 서양기준에 맞춰 성공적으로 프로젝트를 마칠 수 있는 사람들이 있다.

최근에, 상하이에 문을 닫거나 감원하는 과거 잘나가던 스튜디오들이 있다. 분명히 어느 비즈니스 분야에나 승자와 패자는 있기 마련이다. 게임 산업도 다른 바 없다. 그리고 지금도 수많은 사람들이 링 위로 도전하기 위해 올라오며, 우리는 끝없이 늘어나는 승자와 패자의 명부를 갖고 있는 것처럼 보인다.

그러나 지난 두 해 동안 최근의 변화가 보이는데, 상하이에서는 손해가 비교적 적었다는 것이다. 최고등급의 트리플 에이(AAA)의 발전이나 시장에 서비스를 하는데 집중하는 것이 스튜디오가 하락하는 길로 보이기도 한다. 그래서 한 때 AAA는 편집자나 재정지원자에게 지난 유행이 되어 떨어지로 남는 타격을 입게 되었다.

그렇게 노출된 스튜디오들은 온 마음과 영혼을 다해 작업에 투여했으며, 그들의 시장과 고객, 직원들에게 충분한 신용을 구출했으나, 최근 폭풍을 만나게 된 것으로 보여진다. 한 때 나도 금융재난의 가장자리에 있었는데, 그때에 직면한 도전을 극복하기 위해 팀을 결집하는 것보다 보람된 것은 없었다.

이러한 목적을 가진 연대의식과 공동체는 어떤 비즈니스에서도 장기 성공의 중요 요인이라 할 수 있다. 그리고 그것을 해외에서는 달성하기 위해서는 더 많은 도전이 요구된다.

## **복제물의 공격**

차이나 조이 (ChinaJoy)는 이러한 의식들을 공격하는 것으로 게임 컨퍼런스가 아니다. 구글에서 찾아보면 내 말이 무슨 뜻인지 알 수 있을 것이다. 비키니를 입은 아가씨들이 벽마다 있는 부스에서 소프트 포르노를 파는 것처럼 소프트웨어를 팔지는 않는다.

사람들이 부딪치며 사이에서 MMORPG를 주제로 한 같은 환상같이 겹핥기식이다. 적어도 그 부스들은 게임들을 제대로 보여주지도 못한다. 심각하게, 거의 몇 개의 PC만 디스플레이를 하고 있다. 물론 이렇게 말하는 것은 다채롭게 다음 주제인 복제를 소개하려는 것이다.

게다가, MMO 복제품의 과다로, 내가 본 것 중에 확실한 것은 중국산 아이튠 복제품이 늘

어나는 것이다. 나는 복제품을 만드는 사람들에 피 속에 뭔가가 있다고 믿지는 않지만, 오히려 나는 실용성의 문제로 그것을 참고하려 한다. 중국인들은 비즈니스를 하는데 매우 실용적 접근법을 가지고 있고, 복제하는 것은 비용경감과 프로파일의 위험성에 가장 예견할 수 있는 방법이고, 둘째로 속편을 만들 듯 단지 프랜차이즈가 설립되는 것이다.

이것은 중국의 문제이기 보다는 게임산업에 더 문제가 있다고 본다. 가장 큰 제공자는 상하이에 외국인이 운영하는 게임스튜디오 Gameloft로 입증되었는데, 이곳에서는 생산가치가 큰 복제물에 큰 팀을 꾸려서 돈을 벌어들인다. 그렇게 한 것이 작용되지 않았다고는 할 수 없다. 왜냐하면 초기 복제품들은 사람들에게 원래 복제품이었다는 사실은 잊어진 것 같고 현재 시리즈물이 나오고 있는 성공을 거두고 있다. 사람들은 어떤 것의 복제품, 복사품 모델의 성공을 당연히 여기기도 한다.

창조적 기회를 믿는 열정적인 게임 메이커로서 우리는 어떤 형태이든 복제물은 강력히 반대한다. 우리는 인디 스튜디오를 설립하는 분위기를 만드는 미션을 가지고 상하이에 스튜디오를 설립하여 독창적 생각을 갖는 위험을 감수하였다. 중국에 인디 게임 발전을 가져오겠다는 생각과 더불어 서양식 디자인 정신세계에 독특한 아시아적 분위기를 복합시키겠다는 생각으로 희망을 갖고 있다.

우리의 첫 번째 노력은 iOS상에 나왔다. Line HD는 설명할 수 없도록 특별히 제작되진 것이다. iOS 시장에서 여러 방식으로 쉽게 다른 게임들과 유사성을 설명할 수 없는 것을 시장에 내놓는 것에 도전한다.

옛날에 쓰던 검은 화면 PC에 단순한 게임을 하던 때처럼, 홈 비디오 게임이 도래했을 때 그러했듯이, 우리는 더욱 더 복잡한 게임을 왜곡하는 것을 지속할 것이다. 오늘날의 새로운 게임머들은 단순한 기계를 지켜워하고 시장이 성숙하는 것처럼 더 많은 경험을 찾을 것이다. 시장에서는 수년 전에 존재했던 것은 쉽게 잊어진다. 그리고 그것은 단순히 사람들이 싫증을 내는 시기의 문제로 추정되어질 수 있다.

### **돈이 문제이다.**

의심할 것도 없이, 특히 만약 당신이 상류층을 위하나 럭셔리 제품을 판매한다거나 월드 오브 워크래프트 (World of Warcraft)에 가입한다면, 중국시장에서 돈이 벌 수 있다. 독립된 게이미 개발자가 없다면, 수익은 덜 확실해진다. 비록 만들 도보로 전환 하고 IP를 위해 합법적인 채널을 조절할 수 있을 것처럼 보이지만, 고객의 입장에서는 오랫동안 무료로 사용한 것을 돈을 내기는 것을 수용하기가 힘들어 보인다.

모바일 게임은 점점 온라인 게임으로 되어가고 있고, 많은 회사들이 이러한 트렌드에 따라 자금을 들이고 있다. 현재 중국에서는, 순수한 게임수익원은 오직 MMO에서만 발생되고 있지만, 모바일 기술이 급속히 진전됨에 따라 재창출할 기회가 있는 것이다. 우리는 여기에 상하이 MMO에 노력을 기울이는데 사활을 걸고 있다. 또한, 광고를 기초로 한 모바일 게임들은 상승하고 있는데, 몇 몇 파트너들을 통해, 중국에서 모바일 게임을 통해 수익을 창

출한 가능한 방법을 증명할 수 있기를 희망 한다

그 채널이 빨리 열리는 것처럼 보이는데, 더 많은 기회들이 생겨나는 것으로 좋은 징조로 할 수 있다. 일반적으로, 중국은 게임으로 수익을 창출하기에 가장 어려운 시장 중에 하나라는 이유로 논쟁이 될 만하다. 그러나 “여기서 이를 수 있다면, 다른 곳 어디서든 이를 수 있다” 라는 속담처럼 할 수 있을 것이다.

상하이(혹은 크게는 중국)의 여러 게임 산업 분야에서 자신의 운명을 단정 짓기는 아직 이르다고 할 것이다. 대부분 아웃소싱과 복제에 관해 논해왔는데, 외국자본과 아이디어를 가져올 수 있는 공장 모델에 접목할 수 있다.

그러나 이것은 떠오르는 새로운 기업체의 다음 행보에 놓여있다. 그리고 우리는 그 흐름 또한 잘 잡았다고 느끼고 있다.

## 예측

과거와 현재가 가치 있는 만큼, 돈이 있는 곳이 미래이다. 앞으로의 예측 없이 글을 마치면 더 부족한 글이 될 거 같다.

중국에서 기회는 낮은 사양의 온라인 MMORPG에 있던 것은 미스터리가 아니다. 미래에도 그러하고 또한 모바일 분야에서도 기회는 똑같이 생겨날 것이다. 현재 데이터 플랜은 너무 비싸고 일반적으로 소비자들에게 통용되지 못한다. 그러나 이런 점도 확실히 변화할 것이다. 그리고 중국에서 자본화할 수 있는 가장 중요한 게임인 모바일 상에서 온라인 타입의 경험을 위한 기회가 더 많이 열려있다.

사람들은 사무실로 출근하기 위해 버스, 지하철, 택시에 대개 의존하고 있다. 현재 어떤 종류이든 모바일 기계를 가지고 공회전의 시간을 보내는 많은 사람들을 볼 수 있을 것이다. 보통 서양에서는 비디오를 보거나 오프라인 게임을 하거나하지만, 스마트폰을 가지고 온라인에 접속만 된다면 이전으로 돌아가진 않을 것이다.

나는 동양과 서양이 서로 많은 것을 배움으로 지속적 통합을 볼 수 있기를 진정으로 기대한다. 그리고 최근까지도, 널리 퍼져있지는 않았다. 이 통합이 계속된다면, 배워야 할 것이 많을 것이고 실수도 많을 것이다 그러나 나는 중국인들은 궁극적으로 서양과 조화로운 관계를 갖기를 원한다고 믿는다. 그리고 그렇지 않을 이유도 없다. 미국에 장기 여행에 다녀와서, 나는 확실히 중국과의 관계에서 “그들에게 대항하는 우리”라는 감정을 공평하게 존재하는 것을 보았다.