

인종·종족적 이미지의 내부적 생산과 유통에 대한 연구:

뉴욕 한인사회의 법률서비스 시장을 중심으로*

김현희**

1. 들어가며

이 논문은 미국 뉴욕지역에 거주하는 한인들의 인종화 과정과 종족 내부관계의 연관성에 대한 연구이다. 루쓰 프랑켄베르크(Ruth Frankenberg 1993: 46-51)는 인종적 존재 즉 인종적 차이를 지닌 존재를 드러나게 하는 것은 일상적 경험을 분석하는 것으로부터 시작함을 보여준다. 프랑켄베르크는 백인여성들의 이야기를 통해 이들은 백인 중심사회에서 자신이 백인이라는 인종적 존재임을 잘 의식하지 못하지만, 백인주거지역에서 비백인고용인과 살았던 어린 시절의 기억들은 사실상 이들이 인종주의적 구조 속에서 인종적 차이를 삶의 일부로 경험해왔음을 보여주

* 본 논문은 연구자의 박사 논문의 일부를 수정, 보완한 글이다. 민족지적 상황에서 인종을 어떻게 읽어낼 것인가에 대해 많은 가르침을 주셨던 고(故) 윌리엄 켈러허(William F. Kelleher, Jr. Syracuse University) 교수님께 깊은 감사를 드린다.

** 서울대학교 비교문화연구소 연구원

고 있다고 주장한다. 이 논문은 한인들의 직접적, 개별적 인종차별의 경험 외에 어떻게 일상적 상황에서 한인의 인종성과 인종화 과정을 드러나게 할 것인지의 문제를 다룸으로써 인종이 인종차별의 문제로서만 존재하는 것이 아니라 일상생활을 구성하는 사회적 조건으로 작용하는 것을 강조하고자 한다. 미국사회에서 한인에게 부여된 인종적 차이가 어떻게 한인 내부관계에서 재생산되는가 하는 문제를 커뮤니티 차원에서 한인들의 서로에 대한 담론 또는 이야기로부터 접근해보고자 한다.

이 논문은 2000년대 초반 뉴욕 한인사회에서 생산되고 유통되는 “성공한” 한인과 그에 대칭점을 이루는 “최근의 이민자”의 이미지들을 통해, 한인에게 부여된 인종적·종족적 특성이 어떤 경로와 방식을 통해 구성되고 강화되는지를 살펴본다. 한인에게 부여된 인종적·종족적 특성이 강조되고 유통되는 경로와 방식은 뉴욕 한인사회의 지역적 구체성이 크게 작용하고 있다. 연구자는 한인의 인종적·종족적 특성이 부각되는 지점으로 뉴욕의 한인 법률서비스 시장에서의 한인변호사와 한인고객의 특별한 관계에 주목한다. 뉴욕 한인사회에서는 한인변호사에 대한 다양하고 모순된 이미지들이 발견되는 한편, 한인변호사들의 이야기 속에서 공통적으로 나타나는 한인의뢰인의 이미지들 또한 존재한다. 한인변호사들은 ‘성공한’ 한인의 대표적인 직업군임에도 불구하고 ‘미국변호사’에 비해 “실력이 없다”는 부정적인 평가가 같이 나타나는 등 모순되고 분열된 이미지가 공존하고 있다. 한편 한인변호사들의 이야기 속에서 형성되는 집합적 한인의 이미지는 변호사들이 지향하는 프로페셔널다운 업무수행을 방해하고 미국사회에 잘 적응하지 못하는 기질을 가진 이질적인 ‘이민자’(미국에서 살고 있지만 아직 미국시민으로 볼 수 없는 이질적인 존재)로 나타난다(Rachel Lee 2004: 118). 한인변호사와 한인고객 사이의 관계는 서로에 대한 의존도가 강하게 나타나면서도 지나치게 비판적인 양면적인 면이 관찰된다. 이렇게 가까우면서도 서로 비판적인 변호사- (잠재적)의뢰인 집단의 관계는 한인타운이라는

소수인종거주지에서 발생하는 법률서비스 제공자와 소비자라는 특성에서 기인한다. 한인변호사와 한인이민자에 대한 이미지들은 뉴욕 한인사회가 여러 가지 제약으로 한정된 ‘비좁은 종족공간’(ethnic space)으로 이해되는 관점을 잘 드러낸다. 이 한정된 종족공간은 미국사회 또는 일명 주류사회(the mainstream society)¹⁾와의 거리감이 강조되어 있다.²⁾ 연구자는 종족공간은 기본적으로 미국사회에서 아직은 이질적인 존재들이 집중된 인종화된(racialized) 공간이란 점에 주목하여 이질적인 존재들이 다양한 삶의 측면에서 인종화된 주체로서 어떤 관념과 행위들을 생산하고 유통하는가를 분석하고자 한다. 특히 이들 인종화된 주체들이 자신들의 종족성을 어떻게 구성하고 이해하는가를 살펴본다.

한인 변호사-의뢰인의 관계는 미국 인종질서에서 한인들의 현실적 또는 담론적 위치에 대한 비판적 시사점을 제공해준다. 한인변호사에 대한 이야기들은 소수인종 변호사들의 주변성을 반영할 뿐 아니라 종종 같은 동포들의 눈과 입을 통해 특정한 인종적 이미지가 조성됨을 보여준다. 따라서 한인들 자신이 인종화의 매개자들로 나타난다. 한인사회에서의 생성되는 ‘한인’에 대한 이야기는 인종화가 외부의 구조에 의해 일방적으로 강압되는 것이라기보다 한인이라는 종족주체(ethnic subjects)들을 통해 매개됨을 보여준다. 이 논문은 종족내부의 관계가 인종적 논리와 인종화에 의해 조건 지워지는 측면을 강조한다. 이는 인종과 종족이 서로 다른 대상을 가리키는 확정적인 범주들이 아니라 서

1) 뉴욕 한인사회에서 소수인종사회인 한인사회와 대조되는 ‘미국사회’를 일컫는 개념으로 자주 쓰인다. 주류사회는 종종 백인중심문화라는 인종적 의미를 내포한다.

2) 보너스(Bonus 2000: 179-180)는 종족공간이 소수인종들의 창의성이 발휘될 수 있는 활발하고 생각이 넘치는 사회적 공간이 될 수 있는 가능성을 주장한다. 보너스는 더 나아가 종족공간은 서로 다른 계층, 직업, 교육수준, 지역적 배경을 가진 이민자들이 모여 상실감, 향수, 재정착의 어려움 등에도 불구하고 새로운 커뮤니티와 행위자성의 가능성을 실현하고자 하는 장소로 보고 있다. 필자는 이런 긍정적이고 적극적인 활기찬 종족공간의 측면을 부인하는 것은 아니다. 보너스도 인정하듯이 종족공간의 출현 자체가 미국사회의 인종적 구조에 기인하고 있기 때문에 인종적 구조의 영향 또한 살펴보아야 할 것이다. 인종적 구조에 의한 종족공간의 형성에 대해서는 젠 린 참조(Jan Lin 1998: ix-x).

로 중첩될 뿐만 아니라 각각의 범주를 구성하는데 있어서 서로 중요한 영향을 미치고 있다는 이해를 바탕으로 한다. 이에 따라 한인변호사의 퇴인 관계를 통해 ‘한인’이라는 종족성의 구성에 있어서 인종적 논리가 어떻게 작용하고 있는지를 살펴보고자 한다. 또한 ‘주류사회에 속한다는 것’, ‘소수인종(minority)이라는 것’, ‘미국인이 되는 것’, ‘한인이라는 것’ 등이 사실은 인종적 의미들을 포함하고 있으며 이를 통해 인종화가 매개되는 방식과 과정을 이해하고자 한다.

2. 뉴욕 한인사회의 종족적 내밀성

1) 종족적 내밀성

뉴욕 한인사회에서 유통되는 한인에 대한 여러 이야기들과 이미지들은 미국사회에서의 한인이라는 범주가 가지는 인종적, 종족적 측면을 노출시킨다. 윌리엄 켈러허(William Kelleher 2003: 11, 156-157)는 “이야기하기(talk)”가 이야기를 주고 받는 사람들 사이 그리고 이야기하는 대상들과의 어떤 유대를 형성하는 힘이 있다고 주장한다. 뉴욕 한인사회에서는 한인에 대한 여러 이야기가 쉽게 발견되는데 그 대부분은 부정적인 내용이다. ‘한인들은 단합을 잘 못한다,’ ‘한인들은 같이 동업을 하다가 꼭 싸우고 갈라진다,’ ‘한인들은 누가 어떤 일에서 잘되면 누구나 다 그 일을 하려 한다’ 등등 넘쳐나는 한인 자신들에 대한 비평을 쉽게 접할 수 있다. 한인들은 단합을 잘 못한다는 등의 부정적인 이야기들은 본국인 한국사회에서도 빈번히 찾아볼 수 있지만 미국이라는 국가에서 소수인종으로 살아가는 뉴욕의 한인들에게는 보다 특별한 의미를 띠게 된다. 이민자로서의 삶의 어려움-미국사회에서의 고립과 사회이동의 어려움, 그리고 그 고립된 상황으로 인해 발생하는 한인들 간의 심화된 경쟁 등—이 ‘한인에 대한 이야기’를 통해 전달되고 분출되

는 것이다. 켈러허의 주장대로 이야기하기가 사회적 관계와 유대를 확
인하고 만드는 역할을 한다면 한인들의 서로에 대한 이야기는 미국사회
에서 새로 발견되는 소수인종으로서, 혹은 한인이라는 종족집단으로서
의 공유된 정체성과 유대감을 확인시켜주는 기능을 한다고 볼 수 있다.
그러나 역설적이게도 새로운 한인으로서의 종족적 유대는 다른 아닌 인
종화 과정과 병행한다. 실버스타인(Silverstein 2005: 364)은 인종화란
“사회적 인간을 구성하는 ... 계급, 종족, 세대, 친족/결연, 사회적 지위
와 같은 요소들이 본질적, 자연적, 생물학적인 특성으로 전환되는” 것을
의미한다고 정의한다. 한인 자신들에 대한 이야기에서 발견되는 한인의
부정적 성질은 종종 종족적 특성으로 고착화되며 더불어 한인이민자들
의 미국사회에서의 고립의 원인으로 간주된다. 한인이민자들의 부정적
성질에 대한 사회적 담론은 미국사회에서 한인들이 자신들의 종족성을
어떻게 이해하고 구성하는가를 보여준다. 또한 이렇게 형성된 한인의
종족적 이미지는 한인들의 (다른 인종집단에 비해) 열등한 지위를 설명
하고 정당화시킨다는 점에서 인종적 의미를 내포한다(Omi and Winant
1994: 56).

무엇보다도 한인들이 인종적 존재 또는 인종적 차이가 부여된 존재
라는 것은 한인으로서 미국사회에서 성공하는 것은 어려운 일이라는 것
을 강조하는 것에서 읽어낼 수 있다. 많은 한인 부모들은 자녀들이 인종
차별이라는 장벽을 교육적 성취를 통해 극복하여 미국사회에서 성공하
는 모습을 보고자 한다. 우수한 학업성과 유명한 대학진학 등이 포함
된 교육적 성취를 인종차별에 대한 대응전략(racial strategy)으로 삼고
있는 것이다(Kibria 2002: 54; Lew 2006: 83). 교육적 성취는 직업적
성공을 보장하는 것으로 간주되며, 의사와 변호사 같은 프로페셔널(전
문직 종사자)이 된다는 것은 한인들에게는 미국사회에서 성공했다는 증
거로 입힌다(Kim 1993: 231, 238). 1990년대 이후 1.5세, 2세 한인 프
로페셔널들이 다수 배출되고 있다는 사실에는 부모세대의 교육/직업적

성공에 대한 열망이 중요한 맥락으로 존재한다. 한편, 동시에 교육적 성취는 그 자체가 인종적 전략이기도 한다. 한인들이 자신들의 소수인종성을 인식하고 실천하는 전략이기 때문이다. 그러나 대체적으로 1.5세와 2세들은 교육적 성취가 미국사회에서의 성공을 보장할 것이라는 맹목적인 믿음에 대해 회의적이며, 부모세대들이 열망하는 미국화와 성공의 방식에 대해 대한 비판적이다(Abelmann and Lie 1995: 145-146; Park 2005: 122). 이민 1세와 1.5세, 2세 간의 미국사회에서의 성공에 대한 의견대립은 한인사회내부의 의미있는 차이를 대변함으로써 한인사회의 동질성에 대한 상상을 깨뜨린다. 한인들은 서로 다른 이민역사와 계급배경, 사회적 지위, 교육배경, 인종적 경험 등을 가지고 있다. 다양한 배경으로 인한 차이는 한인사회 내부의 종족관계를 형성하는데 있어서 미국사회내의 다른 종류의 인종적 논리와 담론이 작용할 수 있는 여지를 준다.

같은 종족 내 인종적 논리와 담론이 작용하는 사례들에 대한 연구는 대체적으로 이민 선발주자들이 후발주자들을 보는 시선은 항상 우호적인 것은 아님을 환기시킨다. 오히려 이민 선발주자들은 미국사회내의 이민자들에 대한 인종적 시선을 강하게 의식하며 그들이 후발주자들을 바라보는 시선은 미국사회의 인종적 시선을 내재화하는 경향을 내보인다. 이런 점에서 이민 선발주자들이 후발주자들을 바라보는 시선은 인종적 시선의 굴절이 일어나는 지점이다. 나즐리 키브리야(Nazli Kibria 2002: 87-88)에 따르면, 미국태생이거나 미국에서 주된 교육을 받은 아시아계 미국인들은 새로운 이민자들을 “FOB(Fresh off Boat)”나 “이상한” 존재로 치부하며 그들과 거리를 두려고 한다. 한편, 젊은 아시안 아메리칸 프로페셔널들은 전문직 자격을 취득함에 따라 사회적 지위 상승이 일어날 것이라는 기대를 가지고 있지만(사실 이런 사회적 지위 상승 효과 때문에 전문직 종사자가 되는 것이다), 이들이 전문직 종사자라고 해서 소수인종들이 겪는 인종적 시선으로부터 자유로운 것은 아니다.

아시아인 아메리칸 전문직 종사자들은 사회적 지위의 격차가 있는 이민자들과 인종적 타자로서는 같은 입장에 처한다((Dhingra 2003: 121; Ho 2003: 167). 따라서 이들은 상승된 사회적 지위와 결부된 프로페셔널로서의 정체성을 인종적 타자라는 정체성과 타협해야 하는 난처한 입장에 서있다(Ho 2003: 150-151; Pearce 2005: 2088). 키브리아를 비롯한 이들 학자들의 연구는 종족 내부적 관계의 형성에 인종정치학이라는 역동성이 어떻게 작용하는가에 대한 논의의 필요성을 제기한다.

한인변호사들과 그들의 주된 고객을 형성하는 한인이민자들의 관계는 종족 내부관계의 형성과 그 문제점 특히, 종족 내부적으로 다양하고 차별적인 인종화 경험을 잘 반영한다. 일면에서 한인 변호사-의뢰인 관계는 미국문화에 동화되지 않은 이민 1세대와 미국에서 교육을 받아 미국문화와 제도에 어느 정도 익숙한 1.5, 2세대 간의 세대차이로 보인다. 실제로 한인타운에서 영업하는 변호사들의 고객은 최근의 이민자들이 주류를 차지한다. 연구자가 만난 변호사들은 극소수를 제외하고는 1.5세대이었으며 세대를 구분하는데 있어서 필자가 1세라고 예단한 경우 자신들은 일세가 아니라 1.5세라고 단호하게 말했다.³⁾ 이는 한인변호사들이 주된 의뢰인인 이민 1세대와의 문화적 차이를 의식하고 자신들의 정체성을 다르게 인식하고 있다는 점을 웅변한다. 하지만 이들의 이민세대와의 거리두기는 종족성이라는 테두리에 의해 제한된다. 한편, 한인이민자들 사이에는 미국사회의 인종적 위계를 그대로 반영하는 변호사의 인종 또는 종족에 따른 실력 평가가 존재하지만, 언어적, 문화적

3) 한인 1.5세대는 한국문화와 미국문화의 양쪽을 이해할 수 있는 특징을 가진 세대로 이민자세대와 미국사회를 잇는 가교역할을 할 것으로 기대되곤 한다(Park 1999: 163). 일반적으로 1.5세대는 한국에서 태어나서 청소년기에 미국으로 이주해서 정착한 세대로 이해되지만, 정확히 몇 살까지 이주를 해야 1.5세로 간주하는가는 기준은 사람마다 다르다. 유년기에 이주를 해도 1.5세로 보는 관점이 있는가 하면 대학교육을 마친 후 이주한 사람도 1.5세로 간주하기도 한다. 1.5세는 한인으로서의 정체성을 가지면서 미국문화에 대한 지식을 구비한 한인사회의 '문화자본'으로 이야기되는 상상적 집단이다.

자본을 결여하는 이민자들은 높은 평가를 받는 미국변호사(종종 유태계 변호사)보다 언어를 공유하며 문화적으로 가까운 한인변호사로 만족해야 한다. 미국사회에서 언어적, 문화적 자본을 결여한 한인이민자들은 한인변호사에 대한 끊임없는 수요를 생산하지만, 인종적 위계를 반영하는 한인변호사에 대한 평가절하는 이들이 한인변호사에 대해 모순적 태도를 취하고 있음을 보여준다.

한인 변호사-의뢰인 관계는 종족적 법률서비스 시장의 특성상 거의 유일한 서비스 제공자와 이용자라는 특성을 가지고 있으며 이런 특성은 서로에 대한 비평과 비판을 통해 ‘한인’이라는 인종적 표지를 강화하는 효과를 불러온다. 따라서 한인 변호사-의뢰인의 관계는 같은 종족이라는 조건하에 양측 집단의 서로에 대한 기대와 실망이 도덕적 평가를 수반하면서 복잡해지는 내밀한 관계(an intimate relationship)로 떠오른다. 헬쯔펠드(Hertzfeld 2005: 3)는 외부인과 내부인을 가르는 문화적 실천에서 나타나는 당황스러움과 감정적 투자에 대해 문화적 내밀성(cultural intimacy)을 들어 설명한다. 헬쯔펠드는 공식적인 문화적 상징으로 삼기에는 다소 당황스러운 문화구성원의 공통된 특징 즉 고정관념(stereotype)이 내부적으로 구성원들 간의 친밀함과 유대감을 나타내기도 함을 지적한다(Hertzfeld 2005: 55-56, 129-130). 헬쯔펠드의 문화적 내밀성 개념은 외부인의 시선이 종족내부의 관계를 구속하고 구성한다는 점에서 한인 변호사-의뢰인 관계를 이해하는 데 통찰력을 준다. 외부인의 시선을 인지할 때 발생하는 동족 간의 감정적 얽힘은 종종 양면성(창피해서 부정하고 싶음과 친밀감을 느낌)을 띠는데, 이러한 양면성은 인종화 과정과 병행될 때 심화된다. 인종적 구조에 종속된 소수인종/종족집단은 같은 종족구성원의 약점을 쉽게 인식함과 동시에 외부인의 눈에서는 그 약점을 지닌 사람이 ‘나’일수도 있다는 당혹감을 종종 느낀다. 여러 인종적 관계의 분석에서 나타나듯 인종화 과정은 종속되는 인종주체들의 자발적인 타자성(Otherness)의 내재화를 통해 이행된다

(Bhabha 1997: 153). 이 타자성의 내재화는 어떤 인종적 존재를 모방하고자 하는 욕망과 실천을 통해 시발되며, 그 욕망과 실천의 덧없음을 통해 타자성이 증명되고 각인되는 절차를 반복한다. 인종적 시선(racial gaze) 하에 종족구성원들 간의 부정할 수 없는 동일성(the sameness)은 각자의 다른 인종을 모방하고자 하는 혹은 현재 인식되는 것과는 다른 인종적 존재가 되고 싶은 욕망을 실현하는데 일종의 부담으로 작용한다.

이 논문에서 분석하고자 하는 한인 변호사-의뢰인 관계는 사회이동성이 제한된 소수인종사회에서 서로 상대방에게 자신의 욕망을 투사하는 관계이며 그 욕망은 현재 각자 처한 현실에 대한 불만과 갈등을 함의한다. 한인변호사와 한인이민자들의 서로에 대한 이야기들은 서로의 인종적 약자로서의 주변적 위치를 반영하고 확인할 뿐만 아니라 내부적으로 인종적 시선을 유효하게 유지함으로써 인종적 타자로서의 한국인을 재생산하게 된다. 변호사들은 프로페셔널이라는 사회적 지위를 가지고 있음에도 불구하고 한인사회에서의 변호사에 대한 이야기는 아직 이들이 미국사회에서 인종적 타자임을 보여준다. 또한 종족내부관계에서 나타나는 양면성(ambivalence)도 인종화 과정에서 보다 심화되어 분열적인 성격이 강화된다. 그러나 역설적으로 양면성을 구성하는 ‘상반되는 충동과 감정’은 상호의존적으로 존재한다(Hook 2005: 705). 종족관계에서 모순된 상반된 감정이 강하게 나타날수록 그 관계의 상호의존성(interconnectedness)이 확인된다. 이런 종족구성원간의 근접성은 종족적 내밀성(ethnic intimacy)을 구성한다. 결론적으로 종족적 내밀성은 종족성에 부여된 인종적 차이의 다시 읽기와 인종적 차이를 극복하고자 하는 욕망간의 교섭의 효과라고 볼 수 있다. 소수인종으로서의 여러 가지 제약들이 한인 커뮤니티를 조건 짓는 상황 속에서, 주류사회의 인종적 시선은 한인동포들에 의해 학습되고 모방되는 측면이 있을 뿐만 아니라, 한인들 서로에 대한 비평과 병행하고 중첩되어 행사된다(Fanon 1994 참조). 또한 같은 종족에 대한 인종적 시선은 계급/계층적 라인을

따라 분절되고 다양한 한인에 대한 인종적 이미지를 생산해낸다.⁴⁾ 한인 사회 내 다양한 인종적 이미지는 한인들의 공유된 종족성을 통해 서로를 구속하는 매개체로 작용한다. 종족적 내밀성은 인종적 시선에 대한 의식과 인종적 차이를 지워버리고 싶은 욕망이 종족구성원을 구속하는 모습이라고 할 수 있다. 따라서 한인변호사-의뢰인의 관계는 단순한 법률적 문제의 범위를 넘어서 종족 내 유대관계가 정서적 측면의 노동(affective labor)으로 발현되는 지점이기도 하다(Levinson 1993: 1591). 한인 변호사-의뢰인 사이에서 발현되는 정서적 노동은 이들의 관계가 종족이라는 집단적 주체성(collective subjectivity)을 담보로 하고 있음을 확인한다(Hardt 1999: 89).

2) 뉴욕 한인 법률서비스 시장

이 논문은 뉴욕·뉴저지지역의 한인타운(이하 뉴욕 한인타운)⁵⁾을 중심으로 법률업무를 보고 있는 한인변호사들과 이들의 의뢰인이 되는 한인이민자들에 대한 민족지적 연구에 기반하고 있다. 연구자는 2001년 여름과 2003년 약 1년간 30여명의 변호사와 그 외 다수의 커뮤니티 운동가, 사회복지사, 기자, 각종 단체의 자원봉사자들을 인터뷰했고 한인타운내의 수많은 행사와 봉사활동을 참여관찰하였다. 연구자가 만난 변호사들은 상기 밝힌 바와 같이 대부분 스스로 1.5세로 인식하고 있었고, 그들의 전문분야는 이민법, 가정법, 부동산법, 상법, 형법 등 다양하였다.⁶⁾ 뉴욕지역의 한인타운은 여타지역의 한인타운과 마찬가지로 한

4) 한인사회에서도 계층/계급에 따라 인종적/종족적 정체성의 차이가 나타난다(Sara Lee 2004).

5) 뉴욕의 플러싱, 맨하탄의 32번가-34번가 그리고 뉴저지의 포트리, 팰리사이드 파크 등에 조성된 한인거리들을 중심으로 한 그 인근 지역을 뉴욕 한인사회의 지리적 준거지라 보겠다. 이들 한인타운의 특징은 이민자들을 대상으로 구성된 공간이라는 것이다. 따라서 뉴욕의 ‘한인사회’는 이민사회라고 볼 수 있다. 한인 2세들의 탈 한인타운 경향에 대해서는 대영 김(Dae Young Kim 2004) 참조.

인들을 위한 여러 서비스 시장이 형성되어있다. 한인식당은 물론이고 잡화가게, 대형 슈퍼마켓, 의료 클리닉, 회계사에 이르기까지 한인들을 고객으로 겨냥하는 여러 서비스업종이 망라되어있다. 이민정착과정에서 발생하는 신분변경과 영주권, 시민권 신청에 필요한 변호사도 이민자들에게 없어서는 안 될 업종이다. 많은 한인변호사들은 이민자 집단의 특성을 주지하고 한인이민자들을 겨냥해서 한인타운에서 법률사무소를 운영하고 있다. 한인이민자들은 영어가 능숙하지 않고 미국사회에 대한 지식이 별로 없기 때문에 한인타운이 제공하는 여러 서비스에 그들의 전반적인 일상생활을 의지할 수밖에 없다. 그렇기 때문에 많은 이민자들에게 한인타운의 존재는 필수 불가결이다. 한인변호사들은 한국어 할 수 있다는 장점⁷⁾과 같은 한인이러는 친숙함을 십분 이용하여 한인고객을 끌어들이려고 하고 있다. 이는 한인신문의 광고면을 보면 확연히 드러난다. 종종 한인신문의 한 면 전체가 크고 작은 변호사들의 광고로 가득 메워져 있을 정도로 한인변호사들은 한인이민자들을 주 고객층으로 상정하고 있다. 이와 같은 이유로 한인변호사들은 잠재적인 고객들의 집단인 한인사회에 많이 의존하고 있으며 많은 한인변호사들이 뉴욕 한인공동체를 상대로 영업하고 있다고 말할 수 있다.⁸⁾

지역 커뮤니티에 의존도가 높은 개인변호사들은 위계화된 법률서비스⁹⁾ 시장에서 그렇게 높은 위치를 차지한다고 볼 수 없다. 법률서비스

-
- 6) 한 가지 이상 분야를 같이 병행한다는 변호사들도 여러 명이었는데 이민법이 이들의 주된 공통분모였다.
 - 7) 연구자가 인터뷰한 몇몇 1.5세 변호사들은 한인타운에서 개업하기 위해 새로이 한국어를 배웠다고 밝혔다.
 - 8) 주요 한인신문들이 발간하는 뉴욕·뉴저지 지역의 한인업소록을 보면, 2000년대 초반에는 200여 개 법률사무소가 등재되어 있었다. 현재(2013년)는 400개에 못미치는 법률사무소가 한인업소록에 등재되어 있다.
 - 9) 법률서비스 시장의 위계는 인종, 종족적인 측면에서도 확인된다. 2010년 미국 센서스 조사에 의하면 백인계 변호사의 비율은 88.1%인데 반해, 아시아-태평양계 변호사의 비율은 3.4%에 불과하다. http://www.americanbar.org/content/dam/aba/migrated/marketresearch/PublicDocuments/lawyer_demographics_2012_revised.authcheckdam.pdf.

시장의 위계는 공공/사적 분야에 따른 구분보다 보통 대형로펌, 소규모로펌, 또는 개인사무실 등의 일하는 곳의 규모에 따라 결정된다(Arthers and Kreklewich 1996: 45-47). 보통 ‘엘리트’ 코스라고 여겨지는 대형로펌에 취직하는 것은 법학전문대학원의 상위 몇 퍼센트에만 해당한다고 할 정도로 선별적으로 일어난다는 것은 주지의 사실이다. 미국의 변호사직에 대한 연구를 해온 아벨(Abel 1997: 18)은 1950년대 이후 대형로펌의 증가와 개인사무실의 감소가 진행되었다고 하지만, 많은 변호사들에게 개인사무실을 여는 것 이외에 다른 선택이 없다고 본다. 기업이나 부유층 고객들이 자연스럽게 선택하는 대형로펌과는 달리 개인 변호사들의 당면한 문제는 자신들의 고객층을 확보하는 일이다. 그러나 고객층을 확보하는 것은 그리 쉬운 일은 아니며 이런 면에서 개인 변호사들은 법률업무뿐 아니라 사무실을 운영하는 사업적인 업무에도 수완을 발휘해야 하는 이중적인 부담을 지고 있다(Seron 1996). 여러 가지 이유로 개인사무실을 열기로 결심한 한인변호사들이 아무런 연고가 없는 곳에서 개업하기보다는 종족적 유대가 연상되는 한인들을 주고객집단으로 설정하는 것은 어쩌면 당연한 일이다. 한인변호사들이 한인들이 밀집해있는 한인타운에서 법률사무소를 운영하는 것은 일종의 보호된 시장을 확보하는 것과 마찬가지라고 볼 수 있다. 그러나 많은 한인들에게 한인타운에서 개인사무실을 여는 것은 엘리트 코스에서 탈락한 변호사들의 그다지 화려하지 않은 선택으로 비춰진다. 즉 전문직에 걸맞은 사회적 지위를 획득하지 못한 변호사들로서 ‘주류사회로의 진입’에 실패한 소수인종 변호사로 비춰진다.

변호사-의뢰인 관계에 대한 연구는 일반인들의 변호사에 대한 평가가 비판적임을 시사한다(Abel 1990; Felstiner 1998). 변호사들은 의뢰인과의 소통에 문제가 있으며 회피적인 태도를 취한다고 여겨진다

10) 연구자가 만난 몇몇 한인변호사들은 자신들의 신념에 따라 대형로펌에 취직하지 않았다고 밝혔다.

(Felstiner 1998: 63). 변호사들에 대한 비판적인 평가는 의뢰인과 변호사 간의 격차를 고려할 때 어느 정도 당연하다. 변호사와 의뢰인은 사건에 대한 인식과 접근방식 자체가 다르며, 궁극적으로는 법에 대한 상이한 이해방식이 두드러지는 사회관계가 특징적이다. 그럼에도 불구하고 한인변호사와 그의 의뢰인과의 관계는 보통의 변호사-의뢰인 간의 관계와는 다른 점이 관찰되는데 그것은 한인이라는 종족성의 표지가 부정적으로 즉 ‘문젯거리’로 상상되고 확인된다는 점이다. 한인변호사에 대한 평가는 일반적으로 변호사가 의뢰인에게 형식적으로 대한다는 비판에서 더 나아가 변호사로서의 능력을 평가절하 하는 내용을 포함한다. 동시에 한인변호사들은 한인의뢰인들의 무리한 행위들이 다른 어떤 사회적 특성보다도 한인이라는 종족적, 문화적 특성에서 기인하는 것으로 결론짓는다. 한인변호사들의 의뢰인에 대한 묘사는 변호사가 상상하는 이상적인 의뢰인의 정반대되는 모습으로 나타난다. 변호사들의 이야기에서 한인의뢰인에 대한 묘사는 종종 한인 전체에 대한 일반화로 확대되는 경향이 있으며, 한인들은 문제적 인간으로 귀결되는 양상을 띠게 된다. 필자는 한인변호사와 의뢰인 상호간의 평가절하는 이들이 만남이 한인 법률서비스 시장에서 일어난다는 구조적 특성을 가지고 있기 때문이라고 본다. 한인들만의 법률서비스 시장이 구성되어 있다는 것은 이 특수한 한인 시장이 미국사회내의 종족 공동체의 여러 모순과 한계 또한 그대로 반영하고 있다는 것을 의미한다. 한인 변호사-의뢰인 간의 상호비방은 한인변호사나 의뢰인들이 법률서비스 시장에서 제한된 선택지를 가지고 있다는 점과 한인 법률서비스 시장의 배경이 되는 뉴욕 한인사회에 속한 종족주체로서 상호의존 할 수밖에 없다는 사실로부터 파생된다고 볼 수 있다. 리처드 아벨(Richard Abel 1990: 26)은 변호사에게 의존할 수밖에 없다는 사실은 의뢰인들에게 “모순된 감정, 불안감, 반발심”을 불러일으키곤 한다고 본다. “모순된 감정, 불안감, 반발심”이라는 감정은 한인 변호사-의뢰인 관계에게서도 찾아볼 수 있으며 이는

의뢰인들에게 국한된 것은 아니라 한인변호사들도 한인이민자들에게 많이 의존하고 있기 때문에 그들의 의뢰인에 대해 복합적인 감정을 느끼고 있음이 드러난다. 한인 변호사-의뢰인 사이의 상호의존성은 상반된 감정이 동시에 나타나는 양면성이 특징이며 종족적 내밀성이 잘 나타나는 지점이라 볼 수 있다. 또한 한인들이 보여주는 상반되고 모순된 감정들은 종족성이 함유하는 인종적 차이를 잘 보여준다. 다음 장에서는 소수인종이 경험하는 모순과 갈등이 종족관계에서 어떻게 나타나는지 살펴보겠다. 한인들 사이의 모순과 갈등은 무엇보다도 그들이 바라는 미국화의 이미지와 주류사회-종족공간 사이의 상상된 경계와 얽혀서 나타난다.

3. 한인변호사의 성공과 그늘: 인종성과 종족적 유대

이 장에서는 이민자들에 있어서 좋은 변호사란 어떤 변호사인가에 대한 논의를 기반으로 한인들이 동족 변호사에 대해 만들어내는 이야기의 내용과 의미를 분석해본다. 한인 법률서비스 시장이 가지는 구조적 조건을 배경으로 이민자들로 구성되는 한인사회에서 변호사란 어떤 존재인가 또는 어떤 존재이어만 하는가를 알아보고자 한다. 한인변호사는 이민세대들이 상상하는 미국사회에서의 사회이동을 성취해낸 사람이란 기대감이 부여되는 한편 그 기대감에 부응하지 못하는 많은 변호사들은 비판의 대상이 되어 있었다. 한인이민자들은 법체계를 비롯한 미국제도를 별다른 어려움 없이 이해하고 능숙하게 대응하는 ‘코리안 아메리칸’의 이미지를 법률전문직에서 찾는데 이는 이민자들이 짧은 영어와 단편적인 (또는 잘못된) 문화적, 법적 지식을 보유하고 있는 것으로 여겨지는 것과 대조적인 모습이다. 동시에 한인사회의 여론에서 변호사들은 이런 능력 있는 변호사의 모습에 부합하는지 엄격한 심사의 대상이 된

다. 필자가 한인변호사에 대해 문의했을 때 대개 사람들의 첫 반응은 ‘좋은 변호사가 별로 없다’는 것이었다. 연구가 진행됨에 따라 필자는 사람들이 이야기하는 좋은 변호사라는 범주는 한 가지 이상의 의미를 내포하고 있다는 것을 알게 되었다. 좋은 변호사에는 첫째로 “실력 있는” 변호사라는 것과 두 번째로 다른 한인들을 위해 “봉사하는” 변호사라는 의미가 내포되어 있었다. 한인변호사들에게 요구되는 이 두 가지 사항은 한인이민자들이 한인변호사들을 법적문제를 해결해주는 것을 넘어서 이민자들의 열망을 실현해주는 존재로 보고 있음을 드러낸다. 이런 한인변호사에 대한 이민자들의 기대는 한인변호사와 대조되는 ‘미국변호사’를 변호사 평가의 기준으로 놓는 것과 연관되어 있음을 아래 논의에서 밝힌다.

좋은 변호사가 드물다는 말에 종종 따라다니는 것은 한인변호사들 중 소송전문변호사가 극히 드물다는 말이다. 소송변호사가 드물다는 것은 한인변호사들 중 실력 있는 변호사가 적다는 것의 구체적인 예이기도 하지만 그 이상의 의미가 결부되어 있다. 소송변호사가 별로 없다는 것은 한인변호사집단의 특별한 결격사유처럼 인식되는데 이는 한인변호사의 능력범위를 상징적으로 보여주기 때문인 것이기도 하다. 한인타운에서 사무실을 열고 있는 1.5세 변호사들과는 거리를 두고 있는 한 2세 변호사 A는 한인변호사의 전반적인 상태에 대해 다음과 같이 설명한다.¹¹⁾

A: 동포사회에서 한국변호사¹²⁾는 잘하는 변호사(best quality)가 아니다. 특별히 소송하는 변호사는 많이 없다. OO지역에서 한 세 명, 다섯 명 정도? 많이 없다. 잘하는 사람은 많이 없다. 그냥 엉터리로 하는 사람은 몇 명 있지

11) 이 논문의 인터뷰에 등장하는 화자들은 정도의 차이가 있기는 하지만 영어와 한국어를 병행해서 쓰는 경우가 많았다. 이 논문에서는 한국어로 통일을 하여 정리하였고 한국어의 번역이 영어의 뜻을 잘 살리지 못한다고 판단한 경우는 괄호 안에 영어를 표기하였다.

12) 한인변호사를 의미한다.

만. 다 이민법, 부동산, 사업계약(business closing). 그런 거 많이 한다. 그런데 (나는) 소송문제만 다룬다. 법정에 가는 일, 그 영어 쓰는 일, 판사하고 싸우는 일. 그런 거만 한다.

연구자: 그 의뢰인들은 누구인가?

A: 다 한국 사람들이다

연구자: 의도적으로 한국 사람만 받는 것인가?

A: 일부러 그렇게 했다. 왜냐면 미국사람에게는 좋은 변호사가 많이 있다. 그런데 한국 사람에게는 좋은 변호사가 많이 없다. 미안하지만. (나는 한국변호사들을) 좋지 않게 본다. 나도 한국 사람이니까 한국 사람을 욕하고 싶지 않다. 하지만 (한국변호사들은) 완전히 엉망(terrible quality)이다.

연구자: 어떻게 아는가?

A: 다 봤기 때문에. 20년 동안 보고, 얘기도 들어보고 만나보기도 했다. 처음 학생일 때 한국변호사 만나고, ‘와, 창피하게 왜 이런 사람이 우리를 대표하는 거야’(라는 생각이 들었다).

연구자: 언어문제(language) 때문에?

A: 언어문제(language)만이다. 변호사 일은 언어(language) 때문에 하는 거다. 여기서 좋은 변호사가 되고 싶으면 영어를 잘해야 된다.¹³⁾ 그것이 첫 번째. 두 번째는 성격.

변호사 A는 자신의 연방정부에서의 공직 경력을 예로 들며 변호사로서의 자신의 능력에 강한 자신감을 보였다. 그의 자신감은 다른 한인 변호사에 대한 비판으로 직결된다. 변호사 A는 소송변호사가 하는 일은 법정에 가는 일이라고 단언한다. 그는 법정에 가는 것은 한인변호사의

13) 한인 이민 1세대들이 선호하는 전문직은 의사와 변호사로 집약된다. 한인 1.5 또는 2세대들이 의사 아니면 변호사가 되기를 원하는 부모들의 압력에 대한 갈등과 반발은 여러 연구에서 밝혀진 바가 있다(Kim 1993: 242-243; Park 2005: 127-130 참조). 이처럼 한인 이민세대들에게 의사와 변호사는 미국사회에서 성공했다는 위상을 상징하는 전문직으로 여겨진다. 하지만 필자가 현지조사를 하던 당시 같은 전문직이더라도 의사와 변호사에 대한 평가는 크게 달랐다. 커뮤니티 차원에서 한인 의사에 대해서는 실력이 있다 또는 없다는 평가가 부재하지만 한인 변호사에 대해서는 전반적으로 실력이 없다는 부정적인 평가가 긍정적인 평가보다 우선하고 더 자주 접할 수 있었다. 이는 의사와는 달리 변호사들의 업무가 영어를 주로 쓰는 일이기 때문인 것으로 추측된다. 한인변호사에 대한 여러 가지 이야기들 중 많은 사건을 잘 파악하지 못하거나 법체계가 어떻게 돌아가는지 잘 모른다는 점들이 포함되었는데, 이는 한인변호사들은 영어로 상징되는 의사소통 능력과 미국법체계에 대한 이해능력에 문제가 있는 것을 암시한다.

능력을 평가하는 데 있어서 하나의 중요한 기준으로 삼고 있다. 이민법, 부동산, 사업계약(business closing) 등 서류작업만을 하는 변호사에 비해 법정에서 가는 소송변호사가 실력에 있어서 우위에 있는 것처럼 암시하고 있다. 변호사란 직업이 영어를 쓰는 일을 중심으로 한다는 그의 주장은 능숙한 영어구사능력을 구비한 소송변호사가 영어를 말할 기회가 없는 다른 변호사에 비해 ‘변호사’라는 본질에 가깝다고 본다. A변호사가 말하는 영어구사능력은 서류작업을 포함하지 않는 이른바 말하기(speaking) 능력을 의미하고 있음을 알 수 있다. 이 2세변호사의 한인변호사에 대한 평가는 미국주류사회와 한인사회의 경계를 두드러지게 한다. 주류사회의 기준으로 보면 한인변호사들은 대부분 자격미달이라고 볼 수 있는 것이다

변호사 A의 한인변호사에 대한 평가는 커뮤니티에서 떠도는 한인변호사에 대한 이야기들과 거의 흡사하다. 이민자의 관점에서든 서류작업을 주로 하는 변호사들은 소송변호사에 비해 실력이 떨어지는 것으로 인식된다. 따라서 서류작업을 하는 대표적인 이민법 변호사는 소송변호사에 비해 낮은 평가를 받는다. 한 이민자 B의 사례를 들어보면 이민법 변호사들이 수적으로 많은 이유도 한인변호사들의 전반적인 능력 수준과 관련이 있다. B는 자신의 시민권 신청과 집안사정 때문에 여러 변호사들과 접촉한 경험을 가지고 있었다. B는 자신의 경험을 바탕으로 나름대로 어떤 변호사가 좋은지, 변호사의 일이란 무엇인지에 대한 자신의 의견을 정립하고 있었다. 그는 필자와의 인터뷰 중 이민법은 돈을 벌기 쉬운 분야라고 여러 차례 단언했다.

한국사람을 상대로 하는 것은 대부분이 이민법 변호사들이 많다. 왜냐하면 한국에서 오는 사람들이 많고 자기들이 돈을 벌 수 있는 기회가 더 많기 때문이다. (이민법은) 간단하다. 그리고 사실은 미리 서류를 정리하는 게 (이민법이다). 형사나 이런 거는 골치 아프다. 법정에서 가는 것도 없다. (이민법은) 돈 벌기 쉬운 문제다. … (내가 고용한 변호사는) 형사사건에 대해서도 어떻게 해

야 된다는 것을 정확하게 말한다. 키포인트를 꼭 잡는 거야. (이 변호사는) 미국사람 아니 유태인이다. 딱 이 사건에서 어떤 것이 중요하고 너희들이 먼저 뭘 하고 싶냐 물어보더라. 그래서 우리는 두 가지가 중요하다. 첫 번째는 그 집을 판 돈을 뺏고 그 다음은 우리 서명을 위조한 사람을 고소하고 싶다. 그랬더니 키포인트를 잡고 그에 대해 설명을 해준다. … 한국변호사는 화해하라는 식으로 말을 했다. 그리고 일단 경찰서에 가서 폴리스 리포트를 쓰라는 거다. 그런 거 할 필요가 없다! 그 남자는 미국에 대해서, 미국법에 대해서 (잘 모른다). 자기가 분명 형사전문변호사라고 그랬는데, 상담하는 것을 보니까 일반상식수준도 안 되는 거다.

B가 주장하는 것처럼 이민법 변호사는 골치 아픈 일을 전담하는 형사변호사 즉 소송전문변호사보다 쉬운 일을 선택해서 하는 변호사라는 인식이 만연해 있다. B는 자신의 재산분쟁을 해결하기 위해 여러 변호사들은 접해본 결과, 모든 한국변호사는 “이민법만 하”고 조금이라도 복잡한 형사 사건에 대해서는 무능하고 사건해결에 필요한 “노하우(knowhow)”가 없다고 결론을 내렸다. 또한 그는 “변호사를 사지 않고” 자신이 직접 서류를 준비해서 시민권을 신청한 경험을 바탕으로 서류로만 진행되는 이민법은 누구나 할 수 있는 것이라고 주장하기도 했다. 법적 전문지식이 없는 일반인도 스스로 알아서 준비할 수 있는 것이 이민법 관련업무라는 것이다. 따라서 이민법을 전담하는 변호사들은 딱히 전문가로서 그다지 특별한 사람들이 아니라는 것이다. B의 주장은 이민법 변호사의 위상을 깎아내리고 있으며 많은 한인들이 한인변호사들을 (자녀들의 직업으로 변호사를 선택하도록 강요하면서도) 가볍게 보는 경향을 반영한다. 이민법이 쉽고 돈도 벌 수 있는 기회를 많이 제공하기 때문에 한인변호사들이 이민법을 많이 선택한다는 주장은 한인 변호사들은 한인들을 통해 돈을 버는 것이 목적인 사람들로서 도덕적으로도 존경할 만한 점이 없다는 의미를 내포한다. 또한 한인변호사 대부분이 이민법을 한다는 것은 소송에 대한 능력이 없는 한인변호사들이 많다는 사실을 반증한다. 이민자 B가 대부분의 한인변호사들이 이민법

변호사임을 주장한다면 변호사 A는 다른 한인변호사들과는 달리 소송 문제만 다루며 그것이 자신이 하는 일이라고 강조한다. 이 둘의 이야기를 같이 놓고 보면 소수의 소송변호사들은 다수의 이민법 변호사에 비해 뉴욕한인사회에서 특별한 의미를 지닌 것으로 받아들여진다. 한인신문에서 나타난 한인변호사의 광고가 대부분 이민법을 취급하고 있다는 것은 한인변호사들의 포커스가 이민법에 있음을 말해준다. 이는 사실 이민자사회에서 법률사무소를 운영하기 위해서는 이민업무를 주로 할 수 밖에 없기 때문이지만, 한인사회의 변호사에 대한 이야기에서는 한인변호사들의 전반적인 실력이 다른 미국변호사들보다 떨어지는 증거로 풀이된다.

B가 주장한 것처럼 미국인 또는 유대인 변호사와 한인변호사의 비교는 한인사회에서 널리 퍼진 유대인 변호사는 똑똑하고 수완이 좋다는 소문의 내용과 일치한다. B는 뉴욕지역에 사는 한인들은 ‘변호사는 유대인이다’라고 말할 정도로 변호사를 쓸 것이라면 유대인 변호사를 써야한다는 인식이 있다고 주장한다. B에 따르면, 유대인 변호사들은 한인변호사와 달리 법에 대해서 잘 알뿐 아니라 사건을 해결하는데 있어서 ‘노하우’를 가진 사람들이다. B는 유대인과 한인이라는 종족성을 대조함으로써 변호사의 실력을 종족성에 따라 서열을 정하고 있음을 알 수 있다. 한인변호사보다는 미국변호사(4)를, 또한 미국변호사 중에서는 유대인 변호사를 높게 평가하고 있음을 보여준다. 미국변호사를 한인변호사보다 상위에 놓는 것은 미국사회에서의 인종위계에 따른 위치설정을 그대로 반영하며 주류인종과 소수인종의 사회적 관계를 비판없이 수용하는 것이기도 하다. 종족성에 따른 변호사 실력의 일반화와 대조는 한인변호사는 실력이 없다는 고정관념을 뒷받침할 뿐 아니라 변호사 실력이 없는 이유는 그가 한인이기 때문이라는 인종적 편견을 강화한다.

14) 한인들은 종종 흑인은 따로 흑인으로 구별하여 말하기 때문에 미국변호사라 함은 대개 백인 변호사를 가리킨다고 볼 수 있다.

한인사회에서 다수의 이민법 변호사에 비해 소수의 소송변호사는 많은 관심을 받고 있는 것은 사실이다. ‘영어를 쓰고 법정에 가는’ 소송 변호사는 한인으로서 특별한 성취를 이룬 것으로 받아들여진다. 필자의 현지조사 초기에 한인사회의 현실과 미래에 대해 여러 가지 이야기를 들려주었던 한 이민 1세대 커뮤니티 운동가 T는 한인사회에 있어서 변호사 특히 소송변호사의 특별함에 대해 분명하게 밝혔다. 그는 한인사회를 이끌어 갈 차세대 지도자가 될 만한 사람들을 꼽는데 현재 활동하고 있는 소송전담변호사를 들기를 주저하지 않았다. 그는 다음세대 지도자가 될 사람들은 별로 많지 않은데 그 중 유력한 사람들은 P와 S라는 변호사라고 단언했다. P와 S는 당시 각기 30대와 40대의 소송전문 변호사로서 활동하고 있던 인물들로서, 한인사회 내에서 ‘돈만 버는 변호사’가 아니라 한인들을 위해 일하는 사람이라는 보기 드문 명성을 쌓고 있었다. 이 운동가가 뒤이어 이 두 변호사의 예를 통해 말하는 지도자의 자격요건은 뜻밖의 것이었다. T는 이 두 변호사가 “법정에 나가 다른 미국인들과 동등하게 겨루는” 사람들이란 것이었다. T는 법정에서 자기주장을 펼칠 수 있는 두 변호사를 마치 자신의 일처럼 자랑스러워했는데 이민자세대로서는 거의 불가능한 일을 1.5세 변호사들이 성취해 낸 것에 대해 큰 의미를 부여하고 있음을 알 수 있었다. T가 전달하는 미래 한인지도자의 이미지는 미국 법정에서 영어로 당당하게 자기주장을 펼치는 변호사의 이미지이다. 이는 앞서 2세 변호사가 자신을 “법정에 가는 일, 영어를 쓰는 일, 판사하고 싸우는 일”을 하는 사람이라고 보는 것과 상응한다. T는 자기 사업을 하면서도 오랫동안 한인의 권익 신장을 위해 여러 가지 활동을 계속해 오고 있었던 것을 감안할 때, 그가 상상하는 한인지도자감은 미국인과 동등하게 행동할 수 있는 능력을 갖추어야함은 자연스러운 일로 여겨진다. 이런 이미지는 법정에 간다는 것이 (한인사회가 아니라) 미국적 공간에서 끌리지 않고 당당하게 법체계를 능숙하게 이용하는 내용을 담고 있음을 알려준다. 즉 한인사회에

서 자주 쓰는 표현을 이용한다면 ‘주류사회에서 성공한’ 이미지를 대표하고 있다. T의 이야기는 이상적인 한인변호사는 미국사회에서 어떻게 해야 통할지 알고 있는 문화자본을 갖춘 사람이어야 함을 역설적으로 보여준다. 또한 이상적인 한인변호사 자체는 ‘체화된 문화자본’으로서 한인이라는 종족집단의 공동자원으로 상상됨을 보여준다(Bourdieu 1997: 48). 이 운동가는 두 변호사가 미국법 지식을 갖추고 당당하게 한인들의 이익을 대변하는 모습을 상상하고 있는 것이다. 커뮤니티 운동가인 T가 소송변호사들이 미국법제도에서 활약하는 이미지를 그려내는 것은 뉴욕 한인사회내의 변호사에 대한 기대를 대변한다.

법정에 나가 다른 미국인들과 동등하게 겨루는 소송변호사들이 한인사회의 지도자감이라면 소송변호사가 아닌 대다수의 한인변호사들은 아직 변호사로서의 실력이 증명되지 않은 존재들로서 무언가 결격사유가 있는 것처럼 비취질 수밖에 없기도 하다. 앞서 이민자 B의 비판처럼 많은 한인변호사들은 이민법 이외의 변호사의 자질을 결여했기 때문에 이민법에 집중하는 것으로 의심받는다. 이는 이민법 변호사들의 사무실이 한인사회 내에 위치한 것과도 관계가 있다. 보통 한인타운이나 그 인근 지역에서 사무실을 열고 한인이민자들을 대상으로 변호사 업무를 수행하고 있다는 것은 ‘한인사회를 못 벗어났다’는 해석을 가능하게 만들기 때문이다. 즉 변호사가 한인사회에 너무 의존적으로 보이는 것 자체가 한인변호사에 대한 비판과 평가절하의 이유로 작용하는 것이다. 대조적으로 소송변호사는 한인사회에서 성공이라고 보는 것을 체화한 인물로 부상한다. 즉 한인사회의 경계를 넘어서 주류사회에서 활약하는 인물이라는 점에서 그 특별함을 인정하는 것이다.

소송변호사와 더불어 한인신문에서 성공한 한인으로 소개되며 각종 한인단체의 이사 또는 후원자로 초빙을 받는 인물들 중 대형로펌에서 근무하는 기업법을 전문으로 하는 변호사들이 있다. 대표적인 몇몇의 이름과 동향은 한인신문의 ‘커뮤니티’ 란에서 종종 발견될 뿐 아니라,

기업법 변호사의 한인사회와 관련된 조그만 행위도 한인언론의 과도한 관심을 받고 과장되어 보도되는 경향이 있다.¹⁵⁾ 이들은 일인 또는 동업 형태의 소규모 법률사무실을 열고 있는 대다수의 한인변호사들과는 달리 큰 로펌에 고용된 변호사들이다. 이들은 한인사회의 권리신장에 관심 있는 사람들의 관심을 넘어서 이민자 일반의 경탄과 열망의 직접적인 대상으로 나타난다. 무엇보다 기업법 변호사들은 미국로펌에 고용되어 있다는 점에서 일단 한인사회라고 하는 좁은 울타리를 뛰어넘어 주류사회에서 성공한 것으로 평가된다. 큰 로펌에 고용되었다는 것이 기업법 변호사의 실력과 엘리트로서의 자질을 증명하는 것으로 받아들여지는 것이다. 이들의 한인사회의 기준에서 성공한 외연은 역설적으로 한인사회와의 거리에 의해 확인된다. ‘흔히 볼 수 있는’ 이민법 변호사들과는 달리 기업법을 전문으로 하는 이들은 보통 한인이민자들과는 접촉이 별로 없다. 이민법 변호사들이 잠재적인 의뢰인시장이 되는 한인사회와 유대관계를 유지하려고 하는 것과 달리 기업법 변호사들은 업무상 한인이민자들과 접촉할 이유가 거의 없으며 한인사회 자체와의 사회적 유대는 존재하지 않는다고 할 수 있다. 이민법 변호사들이 한인사회에 대해 자신들의 경험을 바탕으로 구체적인 사실을 들어 이야기하는 것과 달리 로펌변호사들은 부모와 같은 사람들의 집합체로 같은 한인계라는 막연한 관념밖에 가지지 못하고 있었다. 일례로 2001년 뉴욕 테러 사건 직후 맨해튼의 대형로펌에서 근무하던 몇몇 1.5 또는 2세 변호사들은 피해를 입은 한인들을 돕기 위해 나섰으나 기업법을 전문으로 하는 이들은 피해자들에게 실제적인 법적 도움을 줄 수 없었고, 그 중 한 명은 이민세대의 사고방식과 문화를 이해할 수 없어서 도중에 포기했다.

기업법 변호사들과 연관되는 공간적 이미지는 맨해튼 상업중심가의 현대적인 고층빌딩으로 좁고 복잡한 한인거리의 법률사무실과 완벽한

15) 몇몇 변호사들은 직접적인 관련성이 없는 사건에 마치 자신이 담당 주체인 것처럼 보도가 나간 것에 대해 사실과 다르다며 불편해 했다.

대조를 이룬다. 이런 공간적 이미지는 이들이 한인사회를 벗어나 미국 중심가에 진입했음, 즉 미국사회에서 사회상승이동을 달성했음을 상징하며 이민자들이 부러워하고 감탄하는 변호사들의 휘광을 조성해내는데 결정적이다. 그에 비해 한인타운의 변호사들은 그다지 변호사로서 멋있어 보이지 않는다. 필자가 자원봉사를 하던 단체의 일원인 N은 한인변호사들의 한계에 대해 이렇게 이야기 한다: “1.5세가 부모가 하던 가게에 돌아와서 일하는 것처럼 1.5세 변호사들도 아버지 변호사가 하던 사무실을 물려받는다.” 여기서 부모 세대의 가게와 아버지 변호사의 사무실의 소재지는 뉴욕 한인타운의 본거지라고 여겨지는 플러싱(Flushing)이다. 플러싱은 한인사회의 공간을 대표하는 지명으로 긍정적인 이민생활의 터전이라는 의미도 부여되어 있지만, 사회이동의 경로가 막힌 이민자들이 집중되어 있는 인종적, 종족적인 한계가 중첩된 비좁은 공간으로 인식되기도 한다. 이런 의미에서 이민자들의 거리인 플러싱으로 대학졸업장을 가진 1.5세들이 돌아온다는 것은 주류사회의 높은 장벽을 넘지 못했다는 인종적, 종족적 주체의 한계를 확인하는 것이다. N은 다른 가게를 영위하는 한인들처럼 변호사들도 플러싱에서 사무실을 열 수 밖에 없다는 사실이 한인 부모세대들이 막연하게 성공한 직업으로 여겼던 변호사들에게도 주류사회의 장벽이 높다는 점을 확인해주는 것이라고 해석한다. N의 한인변호사들에 대한 진단은 소수인종 변호사로서 주류사회와 소수집단 사이의 장벽을 넘는 것은 매우 어려운 일이라는 것을 지지한다. 이런 점에서 N은 플러싱에서 변호사업무를 보는 한인변호사들을 다른 비전문직 한인이민자들과 본질적으로 같은 처지에 있다고 본다. N의 이야기는 많은 한인들이 한인사회를 주류사회와의 장벽에 막혀 교류가 거의 없는 고립상태로 이해하는 것을 반영한다.

필자는 기업법 변호사들에 대한 한인사회의 태도는 이민자들의 주류사회에 속하고 싶어하는 욕망의 발현으로 본다. 기업법 변호사들이

점하고 있는 맨해튼 상업가는 플래싱과 같은 한인사회의 공간과는 달리 인종적 표지의 부담으로부터 자유로운 공간으로 떠오른다. 주류사회와 한인사회의 공간적 배치는 소송변호사의 진가를 더욱 돋보이게 한다. 소송변호사는 주류사회와 한인사회의 경계를 자유롭게 넘나들며 미국 인들과 영어로 능숙하게 대화하는 이미지를 전사한다. 이런 소송변호사의 이미지는 실제 소송변호사의 전문성과 실력보다는 이민자들의 사회 상승에 대한 욕망을 반영한다고 볼 수 있다. 한인 커뮤니티 운동가인 T에게는 한인 공동체가 다른 인종/종족집단들과 동등하게 자리 잡는 것을 보고자 하는 바램이고, 대다수의 한인이민자들에게는 주류사회에서 성공하고자 하는 욕망이 변호사라는 전문직에 투사된 것이라고 볼 수 있다. 이민법 변호사에 대한 평가절하는 소송변호사에 대한 찬사와 병행한다. 또한 한인들을 상대하는 변호사에 대한 평가절하는 기업법 변호사에 대한 칭찬과 감탄과 병행한다. 이처럼 동족 변호사에 대한 평가는 이민자들의 상충되는 욕망이 반영되어 모순된 한인변호사들의 이미지를 파생시킨다. 이런 한인변호사들의 분열된 이미지는 한인 법률서비스 시장의 구조적 특징이기도 하다. 한인변호사들과 한인이민자들이 만나는 한인 법률서비스 시장은 현실과 모순되고 상충되는 이민자들의 욕망으로 점철되어 있다고 볼 수 있다. 한인 법률서비스 시장은 한인변호사들이 한인이민자들에게 법률서비스를 제공하는 사회적 장이기도 하지만 한인변호사들의 역량과 한계를 부각시키는 지점이기도 하다.

한인변호사들이 언어능력과 전문적인 능력이 떨어진다는 비난은 성공한 한인에 대한 한인사회의 담론에서 그 근원을 찾을 수 있다. 이민자들의 성공에 대한 개념은 주류사회에서 인정받는 것을 핵심으로 하고 있는데 주류사회에서 활약하고 있는 실제 또는 상상의 ‘성공한 한인’에 대한 담론은 한인사회의 주도적인 문화이데올로기를 구성한다고까지 볼 수 있다. 이런 문화이데올로기는 한인타운에서 일하는 대부분의 한인변호사에 대한 각박하고 모순된 평가를 내리게 한다. 한인변호사이기

때문에 미국변호사보다 질이 떨어진다는 결론을 도출해내는 것이다. 이런 점에서 한인사회의 여러 성공에 대한 담론은 미국사회의 인종적 위계를 재확인하고 있다. 더 나아가 이민자들과 소수인종집단을 제외하는 미국의 이미지를 강화하는데 기여하고 있으며 주류인종의 관점에서 형성된 ‘표준적인 미국인’을 재생산해내는데 일조하고 있다고 볼 수 있다.

4. 변호사들의 이야기: “고집 세고 비합리적인 이민자들”

한인변호사들의 이야기에 등장하는 한인고객들은 같은 동족으로서 그다지 자랑스러워 할만한 존재라 할 수 없다. 자랑스럽다기보다는 외부적으로는 부끄럽고 내부적으로는 골칫거리인 존재들로 형상화된다. 궁극적으로는 변호사들은 한인의뢰인들이 변호사의 전문성과 윤리를 훼손하는 사람들로 보는 경향이 발견된다. 이런 한인들의 속성은 문화적 특징으로 간주되며 다른 종족집단과의 비교를 통해 한인에 대한 부정적인 이미지를 형성한다. 한인변호사들의 이야기에서 구체적으로 논의되는 한인이민자들은 고집 세고 자신의 일에 지나치게 몰입되어 미국 사회에 잘 적응하지 못하는, 또한 어쩌면 미국사회에는 어울리지 않는 사람이다. 또한 한인변호사들의 이야기에 등장하는 한인고객들은 젊은 사람들이라기보다 중장년층 이상의 이민 일세대로 미국사회에 적응하기 힘든 과거의 사람으로 묘사된다. 한인변호사들에게 한인고객들은 아직 미국사회에 적응하지 못한 ‘이민자’로 인지되는 것이다. 이런 인식은 주류사회가 한인들을 열심히 일해서 경제적으로 성공할 수 있는 ‘모델 마이리니티(the model minority)’이지만 미국문화에 동화될 수 없는 이질적인 이민자로 보고 있는 것과 일맥상통한다.¹⁶⁾ 변호사들이 이야기하

16) ‘모델 마이리니티’는 제도적 뒷받침 없이 순전히 개인의 노력으로 미국사회에서 성공한 아시아계 미국인을 일컫는다. 그러나 ‘모델 마이리니티’ 담론은 그 성공의 원인

는 한인고객의 특성은 1980년대 급증한 한인이민자들이 성공적인 자영업자로서 중국계와 일본계를 잇는 또 하나의 모델 마이러니티로 언론의 조명을 받았지만 ‘영어를 못하고 불친절한 이민자’로서 미국사회에서 인종적 이미지가 굳어진 것과 상응한다(Kim 2009: 32-33). 한인들 내부에서 생산되는 ‘이민자’의 이미지는 아시아계 이민자들이 ‘이방인’으로 인종화되는 맥락 속에서 한인들의 소수인종성을 확인할 뿐 아니라 한인이라는 종족집단 내의 사회적 지위와 문화자본에 따른 여러 위계를 반영하는 것이기도 하다.

전체적으로 한인변호사들은 한인의뢰인들에 대해 그다지 좋은 평가를 하지 않으며 비판적이라 할 수 있다. 한인변호사들의 이야기에서 의뢰인에 대한 불만과 갈등이 부각되며, 의뢰인에 대한 불만의 호소는 거의 반드시 한인이민사회 전반에 대한 부정적인 평가와 비판으로 이어진다. 한인변호사들은 한인고객을 상대한 직접적 경험을 이야기하다가 어느 사이인가 한인이민자 전체를 대상으로 한인들이 미국사회에서 살기 위해 개선해야 할 사항과 그에 대한 개선방안을 열거하는 전개를 공통적으로 보여줬다. 연구자가 인터뷰한 한인변호사들은 한인의뢰인을 상대하는 것에 대해 많은 부담감을 느끼고 있었는데, 그 부담감은 일차적으로 한인들은 너무 변호사에게 지나치게 감정적으로 의존한다는 점에서 기인한다. 한인의뢰인들이 한인변호사에게 법률사건에 대해 조언을 구하는 것 이상으로 감정적으로 의존하는 현상은 여러 변호사의 이야기에서 발견되었다. C는 당시 한인사회에서 비교적 잘 알려진 한 변호사 사무실에서 근무하고 있었는데, 다른 사무실에서 옮겨온 지 얼마 되지 않은 탓에 신참변호사로서 여러 가지 업무를 새로 배워야만 했다. C에게 있어서 새로운 업무가 힘들었던 주된 이유 중 하나는 한인고객들의

으로 아시아계의 문화적 특수성을 강조함으로써 미국문화와의 차이 또한 부각시키며, 아시아인을 미국문화에 동화되기 불가능한 존재로 간주하게 만드는 효과가 있다(김현희 2013: 250 주 43).

변호사에 대한 태도 때문이었다.

한국사람들은 편한 고객이 아니다. 그런 면에서 00변호사에게 배울 것이 많다. 한국사람이 떼쓰는 것 다 받아준다. 한국사람들은 변호사한테 한을 풀려고 하는 것 같다. 억울한 거, 감정적인 거 여태까지 살아온 거 다 쏟아놓는다. 자기 고집만 내세우기도 한다. 감정적으로 억울한 일을 계속해서 이야기한다. (의뢰인의 전화를 받을 때) 처음에는 중간에 끊지 못하고 계속 듣고 있었다. 그래서 그러면 안 된다고 많이 혼났다. 그 전화 받는 동안 다른 일을 못하니 까. 얘기하는 거 중간에서 끊어야 한다. ‘억울하신 것은 알겠는데 거기서 법률 관계는 어떤 것이냐, 법률관계가 아니면 저희는 도와줄 수 없다.’ 그러면 고객은 너무 ‘사업적’으로 한다고 섭섭해한다. 냉정하다고. … 또 한인 고객은 이런 점이 있다. 고객을 부리는 경우가 있다. 교통사고로 13000불 소송 들어오면 ‘아, 내 그놈 버릇을 고쳐주고 말겠다’며 얼마가 들어도 소송하겠다. 그러면, ‘1시간에 200불이니까 소송하면 변호사비가 더 들 수 있습니다’하고 설명을 하고 다짐을 해도 ‘그 놈 패심해서, 버르장머리를 고치겠다’고 우기며 시작한다. 변호사비 8000불에, 이겨봤자 5000불이면 소송하는 것보다 시간들이고 신경 쓸 필요 없이 그냥 처음부터 13000을 주는 것이 나을 수도 있는데. (나중에서야) 처음에 그냥 13000불 주고 합의(settle)할 걸 그랬다고 후회한다. … 나도 법대 다닐 때 한인 변호사들은 왜 그렇게 무뎠다하게 전화를 받는지 욕을 많이 했었는데 지금은 왜 그렇게 될 수밖에 없는지 이해가 간다. 고객이 하는 말을 듣다보면 끝이 없다. 감정적으로 억울한 한풀이, 여태까지 살아온 이야기를 듣다보면 다른 일을 할 수가 없다. … 한인들은 변호사가 무슨 일을 하는지, 또는 법률서비스에 대한 개념이 없다. 변호사비는 고객이 생각한 것보다 더 들 수 있다. 1시간에 200불인데 서류작성이나 답장(response)을 한다. 저쪽(사건 상대방)에서 (서류가) 날아오면 그거 답장해서 보낸다. 안보내면 지는 거니까. 거기에 대한 답장이 또 오면 또 써서 보내고 하다보면 변호사비가 많이 들 수밖에 없다. 답장쓰는 데 10시간 정도 걸린다면 고객은 1시간 만에 다 쓰는 줄 안다. 00변호사는 ‘우리는 제품을 생산하는 게 아니라 시간을 팔아서 먹고사는 사람들이다. 시간을 청구하라(charge)’고 한다.

C의 이야기로부터 먼저 한인의뢰인들은 한인변호사들로부터 단순한 법률적 지식과 조언의 교환을 넘어서는 감정적인 위로를 요구하는 점이 보인다. 변호사에게 “떼를 쓰거나,” “한을 풀려고 하는” 한인고객들은 한인변호사로부터 법률적 조언이라는 전문적이고 중립적인 역할

이상의 정서적 노동(affective labor)을 요구하고 있음이 두드러진다. 변호사를 ‘법적 사건’을 처리해주는 전문가로 대하기보다 언어적, 문화적 서투름 때문에 억울한 일이 많았던 이민생활의 울분을 하소연할 수 있는 같은 동포로 보는 것이다. 이들은 법적 사건의 범위를 넘어서 이민생활 전반의 어려움과 문제점을 털어놓고 위로를 받으려 하는 것이다. 이런 한인들의 태도는 확실히 법률서비스 제공자와 소비자 간의 공통된 종속성에서 유래하는 어떤 유대관계를 전제로 하기 때문이다. 다른 ‘미국변호사’에게는 결코 기대하지 않을 특별한 기대를 한인변호사들에 대해서 가지고 있는 것이다. 특별한 기대가 만족되지 않았을 때 한인들은 변호사가 너무 ‘냉정하다’거나 혹은 ‘돈만 안다’며 비난하게 된다. 한을 풀어놓는 의뢰인과 그것을 들어주는 변호사의 관계는 한인변호사와 한인고객 사이의 어떤 감정적으로 밀착된 관계가 설정될 수 있음을 보여 준다. 하지만 한인고객의 태도는 감정적 노동을 요구당하는 변호사들에게는 부담으로 다가온다. 시간에 쫓겨 일을 하는 변호사들에게 있어서 법률상담이외의 ‘억울한 이야기’, ‘감정풀이’는 변호사들의 정상적인 업무를 방해하는 요소이다. C는 한인고객을 어떻게 다룰지 터득한 00변호사와는 달리 한인고객들의 기대치를 따를 수 없어서 괴로워했고 그것을 변호사일의 어려운 점으로 꼽았다. 한인고객들이 이성적이고 합리적인 판단에 따르지 않고 감정적으로 법적 문제를 해결하려고 하는 것 또한 한인변호사들의 질책의 대상이 된다. C변호사의 이야기에서 나타나는 한인고객들은 변호사의 일에 대한 이해도 없을 뿐 아니라 법률문제에 있어서도 감정을 앞세우는 이성적이지 못한 인물이다. C는 ‘한인 변호사들은 불쌍한 사람이다. 삶의 질이 낮다’고 되풀이 말했는데 사무실의 길고 뻑뻑한 업무시간 이외에 한인고객들을 상대하는 것이 업무 스트레스를 가중시킨다고 느끼고 있었다. 자기와 같이 다른 변호사의 밑에서 일하는 변호사는 위에서 내려오는 업무 압박과 무리한 요구를 하는 한인고객 사이의 중간에 끼인 존재로서 힘들다는 점을 ‘한인 변호사들은

불쌍한 사람’이란 말에 답아 표현한 것으로 볼 수 있다.

역시 한인거리에서 동업자와 법률사무실을 꾸려나가던 변호사 M은 한인고객에 대해 비교적 우호적인 태도를 보여주었다. M은 ‘한국사람으로서 한국사람들을 잘 이해할 수 있다’는 전제하에서 한인고객들의 태도에 대해 일종의 문화적 설명을 제공했다. 필자가 만난 대부분의 한인변호사들은 한인고객들에 대한 어떤 이론을 가지고 있었다. 한인변호사들의 이론은 연구자로서 매우 흥미롭게 받아들였는데 그 이론들은 한인고객에 대한 직접적 경험을 반영하고 있기도 하지만 직접적 경험을 넘어서 한인사회 전체에 대한 또는 한국문화에 대한 분석을 시도하고 있기 때문이다. 종종 변호사들은 같은 한인이기 때문에 한인고객들을 잘 이해할 수 있다고 천명을 하지만 그들의 이야기에서 변호사들은 한인고객, 한인사회, 한국문화에 대해 동일시하기보다 거리감을 두고 있는 것처럼 보인다. M은 한인고객에 대해 비교적 우호적인 편이었는데 우호적인 만큼 직설적인 비판을 피하고 일반화된 문화적 특징에서 한인들의 태도와 행동의 원인을 찾는 것으로 보였다. M은 다른 여느 한인법률사무실처럼 한인의뢰인의 비율이 거의 90%라고 밝혔고 연구자는 한인고객들이 다른 종족집단과 다른 점이 있는지 물어보았다.

M: 제가 한국사람이니까 (한국사람에 대해) 놀라는 거는 없다. 한국문화를 잘 이해하니까. 그래도 내가 빨리 미국화(Americanized)되었기 때문에 미국문화와 한국문화의 차이를 안다. ... 어려서부터 학교 다닐 때 미국친구들하고 많이 교제하고 결혼도 한국사람과 하지 않았다. 내 남편은 중국계 미국인이다. (사진을 보여주며) 5세대 중국계 미국인이다. 완전히 미국사람이다. 남편과는 오랫동안 교제했었다. 남편으로부터 미국문화도 많이 배웠고 영어도 배웠다. 그러다보니 미국문화와 한국사람들의 차이점을 피부로 느낄 수 있다. 내 개인생활은 미국문화 쪽이다. 한국계 친구들도 있긴 한데 다 영어를 쓰는 사람들이다. 일은 한인 커뮤니티에서 하니까 일할 때는 한국말을 써야 한다. 그러니까 대조가 잘된다. 한국사람들의 다른 점은 좋은 점도 있고 나쁜 점도 있는데 굉장히 고지식(naive)하다. 고지식하고 열려있지 않아서 금방 적응을 못하는 거 같다. 금방 미국문화에 동화(assimilate)가 안되는 거다. 오래 산 사람도

그렇다. … 그렇지만 중국사람들을 보면 좀 더 열려있다(open-minded). 좀 더 미국문화에 동화할 준비가 되어있다. 한국사람들은 폐쇄적이고 또 한국사람들 커뮤니티에서만, 한국사람들끼리만 사귀고 교제하면서 그 밖에 나가는 거는 참 못한다. 그리고 사고방식이 굉장히 좁고 바깥세상을 보려고 하지 않는다. 그래서 (미국문화에 대해) 교육이 안 되어있어서 거기서 오는 오해 때문에 불이익을 당하는 게 참 많다. 굉장히 간단한 문제도 충분히 혼자서 풀어갈 수 있는 거를 전혀 혼자서 처리 못하는 경우가 많다.

연구자: 일반적인 예를 들면?

M: 그러니까 상식(common sense)이 없다고 볼 수 있다. 미국에 대해 많이 모르니까. 누가 소송을 걸어왔다. 내가 잘못된 게 아닌데 소송을 당했다 그러면 법정에서 내 이야기를 하면 되지 않느냐 그렇게 말씀하시는 분들도 있다. 그래서 한국법체계는 어떤지 모르지만 여기서는 그렇게 하지 않는다. 적절한 항변서를 제출하고 답변도 다 제출한 후에 재판날짜에 가서 본인 이야기를 하셔야 된다. 그래도 그냥 간단하게 생각해서 다 무시하고 ‘나는 그냥 그때 가서 내 이야기를 할 거다’해서 쥘석재판 받으시는 분들이 많다. 그리고 이해를 못하시는 거다. 왜 쥘석재판을 뒤집을 수 없는 건지. 법적으로 정해진 기간 내에 항소하지 않으면 사건을 다시 열 수 없다는 거에 대해 무지하다.

연구자: 상담 중 이해시켜야 되기 때문에 시간이 더 오래 걸리는가?

M: 개인차가 있다. 아무래도 여기서 오래 사시고 교육이 되신 분들은 좀 세련된 분도 있지만, 굉장히 근본적인(fundamental) 것, 기본적인(basic) 것부터 교육을 시켜야 되는 경우가 많다. 한 가지 한국 커뮤니티에서 힘든 점이 그거 같다, 생략해야 될 부분들을 처음부터 다 설명을 하고 이해시켜야 된다. 그런데 배우는 것을 참 싫어한다(they are very resistant to learn). 가능하면 안 배우려고 생각하고 싶어 하지 않아서 몇 번 설명을 해야 된다. 그래도 안되는 분도 있다(강조 화자).

M은 대부분의 한인고객들이 미국사회에서 생활하는데 있어서 근본적인 지식을 결여하고 있음을 적시한다. 그에 비해 빨리 ‘미국화’된 변호사 자신은 미국사회의 문화자본을 결여하고 있는 한인고객들과 다르다는 점이 나타난다. 한인들을 만나고 한국말을 써야하는 일터와 일터를 떠난 미국적 일상생활을 구분함으로써 미국화된 자신과 한국문화에 머물러 있는 대부분의 한인들 사이의 차이를 부각시킨다. 그에 따르면 한인들의 문제점은 한국문화에 머물러있기 때문이다. 한인고객들의 고

지식함과 고집스러움은 미국문화에 동화되지 않은 한국문화의 특징으로 떠오른다. 여기서 미국문화가 동화되어야 할 대상이라면 한국문화는 미국문화의 정반대 위치에 있는 대칭점으로 나타난다. 한인들끼리만 어울리는 한인 커뮤니티는 ‘미국사회’와 대조를 이루는 폐쇄적인 공간으로 나타나며 한인들의 닫힌 태도와 상관성이 있는 것으로 이야기된다. 미국법과 문화를 배우려 하지 않는 한인들의 폐쇄성은 사건을 담당하는 변호사들에게 문제점으로 다가온다. M은 인터뷰 중 한인고객들을 상대하는 것은 때로는 별로 이윤이 생기지 않는다고 밝혔다. M에 따르면 한인고객들은 미국사회의 상식·당연히 알고 있어야 할 기본적인 법지식을 결여하고 있기 때문에 한인이 아니었다면 생략할 수 있는 부분도 변호사가 시간을 들여 하나씩 설명을 해야만 한다는 것이다. 또한 설명을 해준다고 해서 모두 납득하고 받아들여지도 않는다. 변호사의 설명과 조언에도 불구하고 ‘나는 나의 이야기를 하겠다’는 식의 자기방식만을 고집할 수도 있는 것이다. 시간당 비용을 부과하는 변호사 업무에 있어서 기본상식을 설명하기 위해 시간을 써야 되는 상황에 대한 답답함 그리고 그 시간에 대해 비용을 부과해야 할 것인지 말 것인지 결정해야 되는 마음의 부담감이 한인고객을 상대하는데서 발생하는 것이다.

정도의 차는 있지만 한인고객을 상대하는 것이 어렵다는 것은 많은 변호사들이 거의 동의하는 부분이다. 한인고객들은 자신이 처한 법적 상황에 대해 무지하고 그 상황 자체를 잘 받아들이려 하지 않는 것이다. M은 한인고객의 고집스러움과 무지를 이야기하고 있기는 하지만 그 원인을 한국문화에서 찾음으로써 한인고객들 개인의 책임은 면제해 주는 태도를 취한다. 이와 대조적으로 변호사 W는 한인의퇴인이 변호사에게 곤란한 문제를 일으키는 점을 심각하게 생각하고 있었다. 그는 변호사 일에 대해 굉장히 자부심을 가지고 있었는데 그 변호사로서의 자부심을 훼손하는 행동을 한인들은 아무런 거리낌 없이 행한다고 토로했다.

그러니까 매일 스트레스 쌓이는 게 윤리적 문제(ethical challenges) 때문이다. 그런데 이것은 사회적 이슈라고 본다. 저는 항상 저희 직원들에게 얘기를 하는데 어떤 사람이 불쌍하다고 생각해서 규칙(rule)을 어기면 우리는 살아남을 수 없다는 것이다. 이거는 한국 고객들이 정말로 이해를 해주어야 한다. 변호사 역할하고 그러니까 법을 준수하는 것. (한국사람들은) 법을 잘 준수하지 않는다. 준수안하더라도 준수하는 척이라도 해야 할 텐데. 그것은 정말 문화적인 것 같다. ... 예를 들면 일본사람들한테 이거는 위법이다 그러면 아 오케이 그거 안해야 되겠다. 한국사람들은 ‘위법이다’ 말해줘도 그만두려고 하지 않는다. 눈도 깜짝하지 않고 ‘그러면 어떻게 하면 법을 피할 수 있겠느냐’ 되묻는다. 그리고 입증하는 자료라든가 뭐가 필요하다 그러면 그게 민족성인지 만나라 사람들은 갖고 오라 그러면 갖고 오는데 한국사람들은 ‘왜 가져와야 되냐,’ ‘꼭 필요하냐’ 그러면서 안할려고 하는 거다. 꼭 필요하지 않는데도 (내가) 할일이 없어서 전화해가지고 고객을 일부러 귀찮게 하려고 그러겠는가? 내말은 변호사로부터 뭘 기대하는 건지. (한국사람들은) 참 어려운(difficult) 사람들이다.

한인이민자들이 종종 인종적 분류에 따라 변호사의 실력을 평가하는 것처럼 변호사들도 한인들을 다른 인종, 종족집단과 비교를 한다. 앞서 M변호사는 중국계 이민자들은 한인들과 비교해서 미국에 보다 잘 동화될 수 있는 태도를 취하고 있다고 묘사했고, W변호사는 일본계 이민자들이 훨씬 변호사의 조언과 지시를 잘 수용하는 성향을 지녔다고 보았다. W의 ‘일본사람들’과의 비교는 한인들의 ‘법을 준수하지 않으려 하는’ 문제를 한국사람들만의 특징으로 보이게 한다. M과 W의 이야기에서 공통적으로 나타나는 점은 한인들은 변호사가 해주는 조언을 잘 받아들이려 하지 않는다는 것이다. 한인들이 변호사의 조언을 잘 받아들이지 않는 것은 그들이 변호사가 무슨 일을 하는 사람인지 모를 뿐 아니라 모르기 때문에 변호사의 법률서비스의 가치도 인정하지 않기 때문이다. C변호사가 하소연했듯이 서류작성과 같은 업무는 가볍게 생각하고 그다지 시간이 별로 걸릴 것으로 여기지 않는다든지 전화로 상담하는 일은 법률상담 이외의 일로 여기는 무지가 한인고객들의 특징이라는 점이다. W에 따르면 변호사의 역할과 법률서비스의 내용에 대한 무

지는 ‘법에 대한 무시’로 이어지는 결과를 낳는다. 또한 한인들의 법에 대한 무시는 쉽게 변호사로부터 위법적인 행위를 기대하는 수순으로 이어질 수 있어서 변호사의 반감을 사게 된다. 변호사로서의 자부심이 강한 W같은 경우는 도저히 용납할 수 없는 요구라며 분노를 내비쳤다. W에게 있어서 한인들은 변호사의 전문성을 인정하지 않을 뿐 아니라 변호사의 도덕성을 훼손하는 요구까지 서슴지 않는 문화적 특징을 가진 사람들로 신랄한 비판의 대상이 되었다.

한인고객들의 법을 피해가려는 경향은 변호사들에게 직업 윤리의 문제를 제시한다. 한인변호사 O는 한인고객들의 성향이 변호사 역할의 어떤 면을 특히 인식하게 만들었다고 고백한다. 그는 인터뷰 중 연구자가 제기했던 합법과 불법의 경계문제에 대해 자신의 입장을 충분히 밝히고 싶어 했다. 그에 따르면 변호사는 의도하지 않게 “의뢰인이 범망을 빠져나가는 방법을 알려주게 되는데 그것은 도덕적인 면에서는 그러지 않아야 한다”는 것이다. 그는 한인고객과 변호사 관계에는 어떤 긴장(tension)이 존재한다고 보았다. 법의 경계가 있다면 일반적으로는 그 경계 안에서 법적인 것이 결정되지만 고객들은 자꾸 법을 자기의 이해에 맞게 확대하려고(expanding the law) 하는 경향이 있는데 한인고객들은 법을 확대하도록 변호사들에게 압력을 넣는다는 것이다. 변호사는 의뢰인의 관점에서 일을 해결해줘야 하기 때문에 의뢰인을 이롭게 하기 위해서 도움을 주다보면 가끔 의뢰인에게 법을 피해갈 수 있는 방법을 의도치 않게 흘리는 경우가 발생하기도 한다고 인정하면서도, 변호사는 의뢰인에게 밀려서 어떤 선을 넘지 않도록 주의해야 할 의무가 있다고 설명했다. 한인의뢰인이 법의 테두리를 확대하려고 압력을 넣는 행동은 변호사로서의 법을 지켜야 하는 의무를 위협하게 만드는 요소이다. O변호사는 그런 점에서 한인의뢰인은 변호사에게 직업 윤리의 문제를 발생시킨다고 보았다. O에게 변호사는 한인들이 합법적 체계의 경계를 넘어 서려는 것을 막아야 하는 의무가 있는 존재로 이해된다. O는 법의 명문

을 넘어서 법의 정신을 존중할 의무가 있는 법이행자로서의 변호사의 정체성을 한인고객과의 관계에서 발견하게 된 것이다. 변호사 W와 O에게 한인변호사-의뢰인 관계는 변호사가 의뢰인과 서로 이해하고 협력해 나가기 보다는 변호사일의 전문성과 윤리성을 의뢰인으로부터 싸워서 지켜내야 하는 것이다. 그런 의미에서 W와 O는 한인고객에 대한 감정적 동조보다 거리를 두는 것이 필요하다고 보고 있으며, W의 경우에는 한인들의 법에 대한 무시는 교정되어야 할 것이라고 선언하기까지 했다.

한인의뢰인들의 바람직하지 못한 특성은 이민자들이 가지고 있는 한인변호사에 대한 인종적 편견에 상호작용하면서 인종적 이미지로 전환된다. 한인변호사들은 한인들의 인종적 편견 때문에 자신들이 변호사로서 제대로 평가를 받지 못하고 있다고 불만스럽게 생각한다. 한인들의 인종적 편견에 대응하는 한인변호사들의 이야기에서 회자되는 한인고객들의 문제점은 한인 일반의 문화적 특징으로 굳어지면서 주류사회에서 유통되는 ‘외부인(outsider/foreigner)으로서의 한인’이라는 인종적 이미지를 강화한다. 연구자가 자원봉사자로 일했던 한 무료법률상담회가 끝난 뒤 앞서 소개한 C와 다른 변호사 D, E, F 등을 포함한 몇 명과 저녁식사를 같이 했다. 연구자는 C가 다리에 기브스를 한 할머니 댁 의뢰인과 오랜 시간 상담한 것을 기억하고 물어보았다.

연구자: 다리 다친 할머니는 잘 되었는가?

C: (웃으며) 한 시간 동안 했다. 다리만 다친 게 아니라 머리도 다치신 것 같다. 십년 전 일부터 계속해서 이야기하셔서… 결국 오늘 5명밖에 못했다. … (그 할머니는) 옛날에 진짜로 머리를 몇 대 맞았다고 한다. 횡설수설 계속 얘기를 했다. 상담이 아니라 한을 풀려고 온 것 같다. (다른 동석자가 할머니가 왜 왔느냐고 묻자) 집 문제 때문에. 할머니가 사는 집의 이웃과 땅에 대해 분쟁이 있다. 집과 주차장 사이에 시끄러우니까 펜스(fence)를 쳤다. 십년 전의 일이다. 그런데 그 주차장이 다른 사람에게 팔렸는데 (경계부분이) 할머니네 땅이 아니라며 있던 것을 허물고 다시 펜스 쪽에 붙여서 세웠다. … 할머니는 10년간 자기 땅으로 알고 살아왔으니까 그게 잘 안 받아들여지는 거다.

(D변호사에게) (사실상 점유가) 뉴욕 주는 10년이죠? 변호사도 유태인 변호사를 고용했는데 말도 안통하고 어떻게 되어가는 지도 모르고 답답하니까 물어 보러 왔던 것 같다.

D: 이걸 누가 칼럼을 써야 된다. 한인사람이 오면 변호사에게 막 화부터 낸다. 자신의 사건이 잘못된 것을 막 열을 내며 호소한다. 그전 변호사가 잘못된 것을 가지고 나는 가만히 다 들어주다가 나중에 ‘미국 변호사 쓰셨죠?’ 딱 한마디 물어보면 그렇다고 한다. 한인변호사는 잘 못하는 것으로 생각한다. 괜히 유태인, 미국변호사들이 더 잘할 것 같은 그런 생각들을 갖고 있다. 사실은 그렇지 않다.

F: 사건은 변호사와 고객 간의 의사소통(communication)이 제일 중요한데.

E: 그냥 통역 없이 손짓 발짓으로 하는 경우도 많다.

F: 또 그런 사무실에서 일하는 통역사들도 자격이 안 되는 사람이 많다.

30대 초반으로 무료법률상담에 참가한 변호사들 중 젊은 층에 속했던 C는 한 할머니꼴 되는 의뢰인과의 상담에서 곤란했던 점은 택지 분쟁에 대한 법적 문제가 아니라 의뢰인이 계속해서 몇 년 전으로 되돌아가는 자신의 과거 이야기를 끄집어내는 언행 때문이었다. 그는 할머니의 계속된 사건과 상관없는 이야기를 들으면서 할머니가 다리에 기브스를 했던 것에 연계하여 머리를 다쳤다는 사실이 강하게 인식되었던 것이다. 같이 자리에 참석했던 변호사들은 한인들을 대상으로 한 법률상담에서 겪은 자신의 경험담을 통해 한인의뢰인들이 얼마나 인종적 이미지에 맹목적인지를 이구동성으로 이야기했다. 인종적 이미지에 따라 변호사에 대한 실력평가가 달라지며 ‘미국변호사를 썼으니까 잘되겠지’ 하는 근거 없는 믿음을 가지는 것에 대해 비판적이었다. 변호사들은 한인들이 인종적 편견 때문에 정작 자신의 법적 이익을 훼손하는 경우가 많다는 역설을 지적했다. 짧은 시간 동안 변호사들 사이에 오고간 대화 속에서 자기판단능력을 상실한 할머니는 인종적 평가에 맹목적인 어리석은 한인고객들의 대표적 이미지로 형상화된다. 이 할머니의 이미지는 젊은 세대(대부분 1.5세대)인 변호사들과 제대로 의사소통이 이루어지지 않는 부류의 사람으로 나타난다. 또한 변호사들끼리 주고받는 이야

기는 한인이민자들이 말이 통하지 않는 미국변호사를 상대하는 어처구니없는 상황을 마치 코미디의 한 장면처럼 희화화한다. 즉 미국의 코미디 프로그램에서 아시아계 이민자들이 언어적, 문화적 차이 때문에 ‘보통의 미국인’들과 의미있는 대화가 불가능한 사람들로 나타나는 것을 연상하게 만든다. 변호사 자신들에 비해 언어적, 법적, 문화적 자본을 결여한 한인이민자들에 대한 안타까움, 동정심, 어이없음 등의 감정이 짧은 시간 동안 이 한 장면에서 교차되면서 나타남을 볼 수 있었다. 한인변호사들은 한인들이 종종 인종적 평가에 얽매어 말이 통하지 않는 미국변호사를 선택하는 것을 상식이 통하지 않는 사람들의 행위를 강조하며 미국사회에 ‘부적절한’ 한인의 이미지를 상기시킨다. 이를 통해 자신과 한인이민자들 사이의 법적 지식, 사회적 지위, 문화적 세련됨 등에 있어서 차별성을 시사한다.

5. 나가며

본고에서는 한인사회에서 생성되고 유통되는 한인변호사에 대한 이야기와 이에 대응하는 변호사들의 이야기를 통해 한인들 간의 종족관계를 살펴보았다. 한인변호사에 대한 모순적인 이미지는 한인이민자들의 사회상승이동에 대한 욕망이 이민후세대(1.5세, 2세) 또는 ‘주류사회’에 대한 담론에 투사되어 있는 것과 마찬가지로 방식으로 생성되고 있음을 알 수 있었다. 이에 대해 한인변호사들은 ‘전문직’이라는 사회적 지위를 공고히 하고 언어는 물론 사회, 문화자본에 있어서의 이민자들과의 차이를 강조한다(Bourdieu 1987: 837). 한인변호사와 한인이민자회의 서로에 대한 이미지와 담론 생산은 하나의 인종집단으로서의 뿌리 깊은 연결성(interconnectedness)의 사례를 제공한다고 볼 수 있다(Herzfeld 2005; Hook 2005). 한인이민자들이 인종적 이미지에 의해 백인변호사

들을 선호한다면, 한인변호사들은 한국어로 소통할 수 있기 때문에 한인 이민자들이 의존할 수밖에 없는 변호사 집단이라 할 수 있다. 한인이민자들이 미국변호사를 고용했다가 다시 한인변호사를 찾는 사례가 종종 변호사 입을 통해서 오르내리는 이유는 한인들에게 있어서 한인변호사의 필요성을 확인해주고 한인변호사도 실력이 있다는 주장을 가능하게 하기 때문이다. 그러나 한인변호사들이 지적한대로 한인의뢰인들이 보여주는 통제가 되지 않는 언행은 한인이민자들을 비판하는 핵심적인 내용이다. 한인변호사들은 한인들이 미국사회에 대해 너무 모르고 답답하다고 묘사하지만 이들의 이야기는 한인동포에 대한 무관심보다는 종족 주체성이 전제된 복잡하고 강렬한 감정을 드러낸다. 변호사들의 묘사에서 나타나는 한인들은 법에 대해 잘 아는 전문직 변호사인 자신들과는 정반대로 법적 지식과 문화자본을 결여한 이들로 나타난다. 반면 한인이민자들의 한인변호사에 대한 기대는 사실상 한인변호사들을 한인사회의 공동자원(ethnic resources)으로 생각하는 경향을 내보인다. 한인변호사들은 한인이민자들과의 거리두기를 하고 있으나 한편으로는 한인이민자들이 잠재적인 의뢰인 집단을 형성한다는 점에서 한인이민자들에 대한 의존성이 있음을 부인할 수 없다, 한인변호사와 한인이민자 사이의 상호의존성은 한인 법률서비스 시장에서 거의 유일한 서비스 제공자와 이용자라는 점에서 더욱 두드러진다. 이런 한인 법률서비스 시장은 상상된 공동체로서의 종족집단인 동시에 인종집단인 면모를 잘 보여준다. 한인 법률서비스 시장은 언어로 대표되는 공유된 종족성뿐 아니라 인종구조의 여러 가지 제약과 이민자들의 제한된 사회이동성의 문제를 투영한다. 한인 법률서비스 시장에서 서비스 제공자와 이용자 사이의 언어의 공유는 일종의 특혜이자 부담이 될 수 있는 이중적인 면을 가지고 있다. 한인변호사들에 대한 평가는 도덕적인 평가라는 측면이 포함되는데 상대적으로 형편이 좋지 않은 한인동포를 도와야한다는 종족적 의무가 평가에 중요하게 작용함을 알 수 있다. 동시에 미국사

회에 대해 무지한 의뢰인들은 한인변호사들의 직무수행에 부담으로 다가오며 한인변호사들의 눈을 통해 한인들의 이민자로서의 특성이 강하게 부각된다. 한인변호사들의 한인고객에 대한 비판은 마치 종족적 표지가 없는 어느 미국변호사들처럼 부수적인 감정소모와 스트레스가 없이 프로페셔널하게 직무를 수행하고 싶어 하는 열망을 드러낸다. 그러나 한인이민자들을 상대하는 변호사로 있는 한 한인이라는 종족성으로부터 자유로울 수 없을 것이다. 이러한 사실들을 종합해 볼 때 한인 변호사-의뢰인 관계는 공유하는 종족성에 기인하는 특정한 긴장과 갈등으로 점철되어 있음을 보여준다.

논문접수일: 2013년 10월 15일, 논문심사일: 2013년 11월 27일, 게재확정일: 2013년 12월 18일

참고문헌

김현희

2013 “뉴욕 한인 청과업자의 법의식: 2003년 노동법 세미나를 중심으로,” 『한국문화인류학』 46(3): 211-260.

Abel, Richard L.

1990 “The Contradictions of Legal Professionalism,” in Arizona State University, the School of Justice Studies, ed., *New Directions in the Study of Justice, Law and Social Control*, New York: Plenum Press. pp. 17-42.

1997 “An Overview of the American Legal Profession,” in Richard L. Abel, ed., *Lawyers: A Critical Reader*, New York: New Press. pp. 15-19.

- Abelmann, Nancy and John Lie
 1995 *Blue Dreams: Korean Americans and the Los Angeles Riots*,
 Cambridge: Harvard University Press.
- Arthurs, Harry, and Robert Kreklewich
 1996 “Law, Legal Institutions, and the Legal Profession in the New
 Economy,” *Osgoode Hall Law Journal* 34(1): 1-60.
- Bhabha, Homi
 1997 “Of Mimicry and Man,” in Frederick Cooper and Ann Laura
 Stoler, eds., *Tensions of Empire*, Berkeley: University of
 California Press. pp. 152-166.
- Bonus, Rick
 2000 *Locating Filipino Americans: Ethnicity and the Cultural Politics
 of Space*, Philadelphia: Temple University Press.
- Bourdieu, Pierre
 1987 “The Force of Law: Toward a Sociology of the Juridical
 Field,” *The Hastings Law Journal* 38(3): 814-853.
 1997 “The Forms of Capital,” in A. H. Halsey, H. Lauder, P. Brown
 and A. S. Wells, eds., *Education: Culture, Economy, and
 Society*, Cary NC: Oxford University Press. pp. 46-58.
- Dhingra, Pawan
 2003 “Being American between Black and White: Second-Generation
 Asian American Professionals’ Racial Identities,” *Journal of
 Asian American Studies* 6(2): 117-147.
- Fanon, Frantz
 1994 *Black Skin, White Masks*, New York: Grove Press.
- Felstiner, William
 1998 “Justice, Power, and Lawyers,” in Brian Garth and Austin
 Sarat, eds., *Justice and Power in Sociolegal Studies*, Evanston:
 Northwestern University Press. pp. 55-79.

- Frankenberg, Ruth
1993 *White Women, Race Matters: The Social Construction of Whiteness*, Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Hardt, Michael
1999 "Affective Labor," *Boundary 2* 26(2): 89-100.
- Herzfeld, Michael
2005 *Cultural Intimacy: Social Poetics in the Nation-State*, New York: Routledge.
- Ho, Pensri
2003 "Performing the 'Oriental': Professionals and the Asian American Model Minority Myth," *Journal of Asian American Studies* 6(2): 149-175.
- Hook, Derek
2005 "The Racial Stereotype, Colonial Discourse, Fetishism, and Racism," *Psychoanalytic Review* 92(5): 701-734.
- Kelleher, William F.
2003 *The Troubles in Ballybogoin: Memory and Identity in Northern Island*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Kibria, Nazli
2002 *Becoming Asian American: Second-Generation Chinese and Korean American Identities*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Kim, Dae Young
2004 "Leaving the Ethnic Economy: The Rapid Integration of Second-Generation Korean Americans in New York," in Philip Kasinitz, John Mollenkopf, and Mary Waters, eds., *Becoming New Yorkers*, New York: Russell Sage Foundation. pp. 154-188.
- Kim, Eun-Young
1993 "Career Choice among Second-Generation Korean-Americans:

Reflections of a Cultural Model of Success,” *Anthropology & Education Quarterly* 24(3): 224-248.

Kim, Hyunhee

2009 *Ethnic Intimacy: Race, Law, and Citizenship in Korean America*, Ph.D. Thesis, University of Illinois, Urbana-Champaign.

Lee, Rachel C.

2004 “Where’s My Parade?”: Margaret Cho and the Asian American Body in Space,” *The Drama Review* 48(2): 108-132.

Lee, Sara

2004 “Class Matters: Racial and Ethnic Identities of Working- and Middle-Class Second-Generation Korean Americans in New York City,” in Philip Kasinitz, John Mollenkopf, and Mary Waters, eds., *Becoming New Yorkers*, New York: Russell Sage Foundation. pp. 314-338.

Levinson, Sanford

1992 “Identifying the Jewish Lawyer: Reflections on the Construction of Professional Identity,” *Cardozo Law Review* 14: 1577-1612.

Lew, Jamie

2006 *Asian Americans in Class: Charting the Achievement Gap among Korean American Youth*, New York: Teachers College Press.

Lin, Jan

1998 *Reconstructing Chinatown*, Minneapolis: University of Minnesota Press.

Omi, Michael and Howard Winant

1994 *Racial Formation in the United States: From the 1960s to the 1990s*, New York: Routledge.

Park, Edward J.W.

1999 “Friends or Enemies?: Generational Politics in the Korean American Community in Los Angeles,” *Qualitative Sociology*

22(2): 161-175.

Park, Lisa Sun-Hee

2005 *Consuming Citizenship: Children of Asian Immigrant Entrepreneurs*, Stanford: Stanford University Press.

Pearce, Russell

2005 “White Lawyering: Rethinking Race, Lawyer Identity, and Rule of Law,” *Fordham Law Review* 73: 2081-2098.

Seron, Carroll

1996 *The Business of Practicing Law: The Work Lives of Solo and Small-Firm Attorneys*, Philadelphia: Temple University Press.

Silverstein, Paul

2005 “Immigrant Racialization and the New Savage Slot: Race, Migration, and Immigration in the New Europe,” *Annual Review of Anthropology* 34: 363-384.

〈Key concepts〉: race, ethnic intimacy, Korean American lawyers, immigrant community

The Production and Circulation of Racial, Ethnic Images:

With a Focus on the Ethnic Legal Market in the New York
Korean American Community

Kim, Hyunhee*

This article examines the course and ways through which racial, ethnic characteristics are produced and circulated in the forms of the images of “successful Korean Americans” and “recent immigrants” in the New York Korean community in the early 2000s. The Korean community discourses produce and circulate various and conflicting images of Korean American lawyers while the lawyers’ talk creates the negative images of their immigrant clients. Despite the common understanding of the legal profession as a successful career, Korean ethnic lawyers are often negatively viewed as incapable compared to “American” lawyers. In fact, conflicting and contradictory images of Korean ethnic lawyers reflect the coexistence of two different community discourses: the strengthening of Korean ethnic solidarity and the achievement of Americanization

* Researcher, Institute of Cross-Cultural Studies, Seoul National University

as a way of social mobility. These community discourses reinscribe the racial, ethnic marking of Korean American lawyers by imposing two incompatible demands on them. In contrast, the lawyers' talk formulates the images of Korean immigrants as undermining Korean legal professionals' integrity and as cultural others to American society. The lawyers try to socially and psychologically distance themselves from coethnic immigrants to some degree. However, they cannot ignore the fact that their main clientele consist of coethnic immigrants. The diverse and disparate images of Korean ethnics show that the New York Korean community is an ethnic space restricted by structural barriers such as race, immigration and the stratified professional service market.