

# “바른 경영 고객 존중 팔정도서 배워”

배관성 패션벨리 청대문(구 프레아타운) 대표이사



CEO, 사찰서 만나다 ①

조계종 중앙신도회-현대불교  
공동기획

### ▷부처님법 근거한 직업관 중요

“경영=불교”. 동떨어진 것만 같은 등식을 실현시킨 배관성(55·법명 보현) 패션벨리 청대문(프레아타운의 새 이름) 대표이사를 북한산 도선사에서 만났다. 도선사는 주지 혜자 스님과의 인연 때문에 배관성 대표이사가 자주 찾는 곳이다. 정도경영과 강한 업무추진력으로 동대문 상인들로부터 ‘뚝심 CEO’라는 평가를 받는다.

의류상권이 남대문에서 동대문으로 넘어간 1990년대, 동대문을 패션벨리로 변모시킨 장본인이기도 한 배관성 대표이사의 경영철학은 불교에서 기인했다. 청대문의 사훈 ‘바른 경영 고객 존중’도 팔정도의 정명(正命)을 현대적으로 구체화한 것이다.

“불교는 당당하게 기업을 경영할 수 있는 힘을 주는 원동력입니다. 어려운 상황에 부딪칠 때마다 부처님법을 바른 판단과 밝은 지혜를 주었지요.”

배관성 대표이사는 ‘바르게 벌고 바르게 쓰는’ 일이 중요하다고 강조한다. 똑같이 돈을 벌어도 쓰는 방법에 따라 돈의 가치가 달라진다는 것.

1998년 부도가 난 거점 프레아타운을 인수한 배관성 대표이사는 회사 정상화를 위해 22층 사옥의 임대사업을 비롯해 갖가지 사업을 벌여야 했다. 이 때 성인이아티클럽 등을 만들자는 제안이 수차례 있었지만,



북한산 도선사에서 만난 배관성 청대문 대표이사. CEO는 ‘바르게 벌고 바르게 쓰는’ 자세가 꼭 필요하다고 강조한다.

## 정도 경영, 강한 업무추진력 ‘뚝심 CEO’로 통해 젊은 세대 위한 극장 개설 등 바른 안목 성공적 욕심 버리고 바르게 벌여 가치있게 쓸 것 강조

“바른 경영”을 이유로 이를 거부하고 젊은 세대를 위한 극장을 개설했다. 사업은 성공적이었다고 ‘바른 경영’은 큰 힘을 얻었다. “돈을 벌고 쓰는 방법은 무수히 많지만, 불자들은 부처님법에 근거해 올바른 직업관과 경제관을 갖는 것이 중요합니다. 뱀과 찢소의 비유처럼 이에 따라 인생의 방향이 180도 달라지기 때문입니다.”

### ▷교만하지 않은 허심의 경영

“얼마나 불교인답게 살고 있는가?” 불교를 삶의 지표로 삼는 배관성 대표이사가 어떤 결정을 내리거나 행동을 할 때 항상 기준으로 삼는 잣대다. 하지만 열기로 사회에 뛰어들었던 젊은 시절에는 무조건 많이 벌어야 한다고 생각했다. 삶의 목적을 돈에 둔 이 때는 참으로 불쌍한 시절이었다고 배관성 대표이사는 회고한다.

“남보다 더 많이 번다는 이유로 교만하고 우월감에 젖어 살던 모습이 지금은 그렇게 후회스러울 수가 없습니다. 명예와 부가 영원한 것으로 착각한 것이지요.”

불교는 그를 많이 바꾸어 놓았다. CEO라고 권위를 내세우는 법이 없다. 사찰에 가면 법당을 둘러 오며 무릎을 한다. 행여 특별한 대우를 받는 것이 오히려 부담스럽

다. 오랜 인연을 맺고 있는 도선사 주지 혜자 스님은 “선행에 앞장서고 상을 내세우지 않는 모습이 존경스럽다”고 칭찬한다.

불교가 배관성 대표이사에겐 가슴으로 벌고 쓰는 10년전 능인불교대학을 다니면서부터다. 이후 새벽마다 능인선원에 나가 참회기도와 독경으로 자신을 추스르고 있다. 이런 신행은 이제 그의 삶과 경영으로 녹아들었다.

돈을 많이 벌면 죄 짓는 것처럼 여기게 하는 불교계의 풍토는 불자CEO에게 적지 않은 부담이다. 배관성 대표이사는 물질만 탐내는 것은 분명 잘못된 일이지만, 경전에 근거해 재가불자들이 올바른 방법으로 돈을 벌게 하고 그것을 가치 있게 쓸 수 있도록 유도하는 것이 바람직하다는 견해를 피력했다.

### ■배관성 대표이사는

1962년 충남 아산에서 태어난 배관성 대표이사는 서울고시학원 원장, 성진종합 대표이사, 프레아타운 입지인연합위원회 의장을 거쳐 프레아타운 대표이사에 올라 9년째 CEO로서 역할을 수행하고 있다. 이 말 말 동국대 불교대학원에서 철학박사 학위를 받는다.

## 부다의 경제학 (14)

### ‘보이지 않는 마음’

요즈음 경제 전문가라고 하는 사람들이 한약방의 감초처럼 쓰는 말이 시장(市場)이라는 말이다. 비록 경제전문가가 아니라도 할지라도 경제에 대해 무엇인가 자신의 논리를 주장할 때는 예외 없이 시장의 논리에 따라야 한다는 말이 근거를 둔다.

아무리 경제에 대해 치열한 논쟁을 벌이다가도 일단 시장이라는 말이 나오는 순간 토론장은 대개 정리가 된다. 시장의 논리라는 말을 먼저 쓰는 쪽이 토론의 주도권을 잡게 되는 것이 다반사이다.

시장이란 무엇인가? 시장의 논리란 도대체 어떤 것을 의미하기에 모든 경제 문제를 만병통치약으로 추앙받는 것인가?

경제학 공부를 하게 되면 꼭 듣게 되는 이름이 있다. 아담 스미스란 영국 사

다. 아무렇게나 경제가 일어나서는 안 된다는 것이다.

아담 스미스가 시장을 찬양하고, 경쟁의 미덕을 강조한 것도 실은 사람들이 경쟁을 하는 데 있어서 최소한의 도덕을 지킬 것이라는 믿음을 전제한 것이었다.

그러나 실제로 우리의 시장에서 벌어지는 경쟁은 도덕과 윤리를 던져 버린 이진투구(泥田鬪狗)와 다를 바가 없다. 자본주의의 핵심이 시장이기 때문에 많은 사람들이 자본주의를 공격하고 싶을 때 이 시장을 주된 목표로 한다. 그러나 정말 미워해야 하는 것은 시장 질서를 곡해시키는 올바르지 못한 경쟁이다. 최소한의 도덕이 상실된 시장은 제 기능을 발휘할 수 없다.

자본주의가 더 많은 칭송을 받고, 시

## 더 비싸게 팔고 더 싸게 사기 위한 시장 논리 경쟁에서는 최소한의 도덕적 믿음이 전제 이익 추구할 때 바른 마음이 작용해야 행복

판이다. 그 유명한 ‘보이지 않는 손’이라는 말을 만들어 낸 장본인이다.

물건을 사고파는 곳이 시장이다. 이 시장에 ‘보이지 않는 손’이 작용하여 경제적으로 사람들이 가장 득(得)을 많이 얻을 수 있도록 한다는 것이다.

물건을 만드는 사람은 가장 비싸게 팔기 위하여 노력하고, 사려는 사람은 가장 싸게 사기 위하여 노력하는 이기적인 과정에서 이 ‘보이지 않는 손’이 움직여서 경제를 가장 좋은 상태로 만든다는 것이다.

시장의 논리란 자신이 팔려고 하는 것은 가장 비싼 값에 팔려고 하고 자신이 필요로 하는 것은 가장 싸게 사려고 하는 이기적인 행동의 논리를 말한다. 이 과정에서 사람들은 더 비싸게 팔고, 더 싸게 사기 위해서 치열한 경쟁을 한다. 이 경쟁이 이루어지는 곳이 바로 시장이다.

팔려는 것을 비싸게 팔고, 사려는 것을 싸게 사고 싶어 하는 마음은 너무나도 당연하고 윤리적으로도 아무 문제가 없다. 시장의 논리 자체에는 어떤 문제도 없다.

문제는 경쟁이 이루어지는 방식이

장기 신뢰를 확보하려면 경쟁의 과정에 ‘보이지 않는 마음’이 있어야 한다. 경쟁이 도덕적이고, 윤리적으로 이루어지게 하는 ‘보이지 않는 마음’이 있어야 한다.

부처님법에서도 경제생활을 하는 과정에서 이 보이지 않는 마음의 중요성을 강조하면서 다음과 같이 설하였다.

“어떤 것을 바른 생할(正命)이라고 할 수 있겠는가?”

무리하게 구하지 않고 분수를 알아 만족할 줄 알며 남을 속이는 사된 직업으로 생활하지 않고, 다만 법(法)따라 재물을 구하되 법답지 않은 것은 따르지 않는 것을 바른 생할이라 한다.”

부처님은 경제생활을 올바르게 하는 원리로 법(法)에 행동할 것을 요구하고 계신 것이다. 이를 자본주의의 시장에 대입하면 올바른 경쟁을 통한 이익 추구이다.

이익을 추구하는 과정이 여법(如法)하게 이루어지게 할 ‘보이지 않는 마음’이 없는 한 경제전문가들이 신봉하는 시장주의는 많은 사람들의 행복을 가져오지 못하는 커녕 행복을 갉아먹는다.

■구경진(경영학 박사)

**클릭!**  
불교문화상품

불교문화상품전문 mahamall.co.kr  
상품문의 : (02)732-1520

■희담석 합장주·염주

희담석 합장주와 염주는 30년 경력의 장인이 희담석과 분청토를 섞어 만든 건강제품으로, 엄격한 성분 분석과 파동검사를 거친 재료만을 사용하여 섬세 1300도의 가마에서 구워냈습니다. 희담석은 몸의 나쁜 기운을 머금었다가 몸에서 잠시 내려놓으면 그 기운을 내뿜은 후 원래의 상태로 돌아갑니다. 방사능력이 탁월한 희담석 고유의 생명에너지로 건강과 활력을 찾으세요.

가격 : 합장주 35,000원  
염주 66,000원



세로 88cm 가로 58cm

### 불자가정의가보로 안녕과번영의수호신

무명의 어둠을 밝게 비추주는 수월관음도는 세상 사는 동안 모든 재난과 고통과 액운을 소멸하고 오는 생애 좋은과보와 무량대복을 주고자하는 지비보은 구제자의 영험을 보여주는 소재였다. 소재화인 수월관음도는 받아보는 순간 누구나 두번 감탄을 한다. 첫째는 처음 느끼는 영험에 감탄을 하고 둘째는 섬세

## 수월관음도

가정의 재난과 고통과 액운을 소멸

함께 감탄을 한다. 원한 세상 자손만대로 안녕과 번영을 지키는 불자가정의 수호신인 수월관음도는 조계종 총장상과 대종명상, 한국불화대전 대상 수상한 불화의 명장인 법사 金義順 화백에서 3년간 기도의 영력으로 그린 불화로 100% 천연코튼 판화지에 23도 판화와 배틀린 화사를 사용해 자자손손 후손에게 물려줘도 변색되지 않게 제작 했으며 최고급 2단 들뜸구로 거칠 또는 사인장에 모시면 대단히 품위가 있는 세계가 격찬한 영험의 불화다.

불자가정의 3대 가보중 첫번째인 수월관음도는 뒷면에 카필라 불공사의 보중사와 자자손손 후손에게 물려줄수있는 소장인 란이 있다. 영험이 나타난다는 입소문이 퍼지면서 카필라 불공사에는 가보로 구입하는 분과 아들딸 자녀에게 헌정할 주기도 하고, 재집이사 선물로 구입하기도 하는 등 지난해 KBS 역사스페셜 수월관음도 방영 후 진화신형이 쇄도하고 있다.

전화로 신청하면 특급택배로 보내주고 있으며 집안불공을 파친 수월관음도를 받으면 목욕재계하고, 정한수놓고, 삼배하면 서 갖가지 소원기도 한담을 기실또는 사업장에 결연 영험이 시작된다. (가격 195,000원)

문의전화 02-741-4488  
농협 032-12-193445 이상하  
http://club.cyworld.com/kapilla

### 용어해설

- 수월관음도 (水月觀音圖)  
관세음보살 부처님의 모습이 그윽한 연꽃위에 비치는 달처럼 무명의 어둠에 있는 중생들에게 자비로운 구제자의 모습을 보여주는 불화다.
- 소재화 (素彩畵)  
불교에서 소재화란 모든제단과 고통 액운등을 소멸하고 예방한다는 불화 그림을 말한다.

## 평생 부자지갑

## 옴마니반메흠福지갑

존경하는분께 사업성공의 선물!  
사랑하는 아내에게 평생 부지의 선물!

음양의 조화로 놀라운 재물과 땅속의 보화까지 얻는 비방

남성용증지갑 (정형)  
여성용증지갑 (정형)  
(꼭배, 모자백)

세상을 살다보면 하는 일마다 되는 일이 없고 풀질로는 고통을 받고, 해결해야할 문제는 쌓이고, 부부간의 애정은 멀어지고, 안에 있으나 밖에 있으나 답답한 것은 음양의 조화를 깨닫지 못해 일어나는 일입니다. 세상사는 동안 고통중의 고통이 풀릴이 없어 당하는 고통으로 부처님께서 시위극 기다림 산중에 계시실 때 가난으로 힘없고 고통속에 있는 중생들을 구제하기 위해 내리신 영험의 비방이 옴마니반메흠 옥자대명왕진언으로 항상 의우고 간직하면 모든문제가 놀랍게 해결된다고 설하셨다. 불경에 일러해 법구를 전문으로 제작하는 카필라불공사에서 집안불공과 축원불공을 마친 옴마니반메흠 옥자대명왕진언은 일반지갑과는 비교될수 없게 최고급으로 제작하고 천연가죽에 은나

노후까지 했으며 지갑앞면에는 음양의 조화로 만사가 행통되는 옥자대명왕진언을 넣고 지갑내부에는 동서남북에서 돈을 들어오게 하는 보령과 악귀와 집귀를 쫓고 계 획한 입과, 하고 있는 일을 딱없이 성취 시키는 영험의 비방인 반장을 순금도금하여 넣었다.

출시 100일만에 안되던 장사가 팔리고, 절망속에 있던 사업장이 희망이 넘치고, 생 각지도않던 돈이 들어오고, 뜻밖이 걱정하 던 재고가 팔리고 고민하던 부부관계가 회복되는 등 모든 문제에는 비방이 있다는 것을 깨닫게 해주는 지갑이다. 옴마니반메흠 지갑을 여성이 지닐때 고민하던 문제가 해결되고 가정이 금전적으로 풍요로워지며 음양의 조화로 부부관계도 놀랍게 회복된다고한다. 고급케이스에 있어 선별도대 단히 품격이 있으며 전화로 신청할때 사용 하실 분의 생명과 생년월일을 알려주면 100일간 소원성취를 위한 새벽축원불공을 드리드리며 지갑은 우체국택배로 바로 보내준다.

여성용증지갑 95,000원  
남성용증지갑 65,000원  
문의전화 02-741-4488  
농협 032-12-193445 이상하  
http://club.cyworld.com/kapilla