

쉬운 염불선이 해탈에의 지름길

덕산 스님 '달마는 서쪽에서 오지 않았다'



양산 통도사 응진전 외벽에 그려진 달마도(19세기 후반).

화두(話頭)를 근거로 수행하는 참선법인 간화선은 불교의 대표적인 수행방법 중 하나이다. 하지만 불성(佛性)을 밝히기 위한 수행방법은 다양하다. 최근 이런 간화선 외에도 염불선을 통해 간화선 못지않은 깨달음을 얻을 수 있다고 주장하며, 달마 대사의 가르침을 통해 염불선을 밝히는 책이 출간됐다.

저자인 덕산 스님은 "기존의 정토 염불과 간화선으로는 자성을 깨닫기 힘든 것이 현실이기에 이제 염불선이 주목받고 있다"면서 "일체가 일심(一心)의 바다인 진여자성(眞如自性)에 마음을 두고 염불하고 주력하고 접하면 참선이 나타남"이라고 말했다.

스님은 "염불선은 염불과 참선의 장점을 결합한 수행방법으로, 한 마디로 일심(一心)을 하나의 마음으로 보는 것"이라고 설명했다. 덕산 스님은 1992년 청화 스님과 인연을 맺은 후, 염불선을 정진해 현재 전국의 출·재가자들에게 염불선을 지도하고 있다.

스님은 "4조 도신 대사 때에는 염불선이 활성화 됐다. 하지만 6조 혜능 대사 이후 <금강경>을 중심으로 한 수행방법이 생겨나기 시작했다"며 "청화 스님은 이미 1990년대에 염불선을 통해 수행을 하겠지만, 당시에 염불선은 한국불교에서 받아들여지기 힘든 상황이었던 때문에 잘 알려지지 않았다"고 말했다.

스님은 "당시 염불선을 정진하는 청화 스님의 꿈은 모습에 반해 스님의 제자가 되고 싶다고 말했다. 그러자 스님은 '우리는 단지 도반일 뿐이다'라고 말해 더 존경하게 됐다"며 당시 청화 스님과 의 추억을 회고하기도 했다.

덕산 스님은 이러한 염불선을 달마 대사의 마음을 관하는 이치와 방법을 설명한 <관심록>, 참선공부를 하는데 있어 없어서는 안 될 지침서인 <혈맥론>, 이치와 행으로 도에 들어가는 요점을 설명한 <이입사행론>을 중심으로 선(禪)에 대해 설명하고 있다.

스님은 달마 대사의 어록을 번역해 강의식으로 쉽게 이야기를 풀어내간다. 역대 많은 성인들이 지혜가 어두운 사람들에게 훌륭한 가르침을 남겼듯이, 약 1600년 전 동안 이어져 온 달마 대사의 가르침은 깨달음을 얻기 위해 정진하는 사람들에게 이정표와 같은 역할을 해왔다. 하지만 모든 불교 경전이 그렇듯, 한자가 많고 내용이 어려워 <달마록> 역시 이해하기가 쉽지 않다. 그래서 달마 대사의 가르침을 엮은 책을 쉽게 발견하기 힘들다. 책은 진리를 찾는 구도자들에게 책은 그런 아쉬움을 달랠 수 있는 기회다. 책은 염불, 절하기, 사경과 같은 다양한 수행법이 모두 달마 스님의 안심(安心) 법문을 체득케 하는 방편임을 말한다. 책

에는 30여 컷의 한·중·일 달마도도 수록돼 있다.

스님은 "중생과 성인이 둘이 아니라는 것, 일상생활 속에서 행하는 모든 행위와 생각이 마음 작용 아닌 것이 없으니, 그 마음자리를 알아차리면 생활 속에 도가 아닌 것이 없다는 것, 우리의 성품이 본래 마음이자 부처요, 선(禪)이라는 것이 달마 어록의 핵심"이라고 말했다.

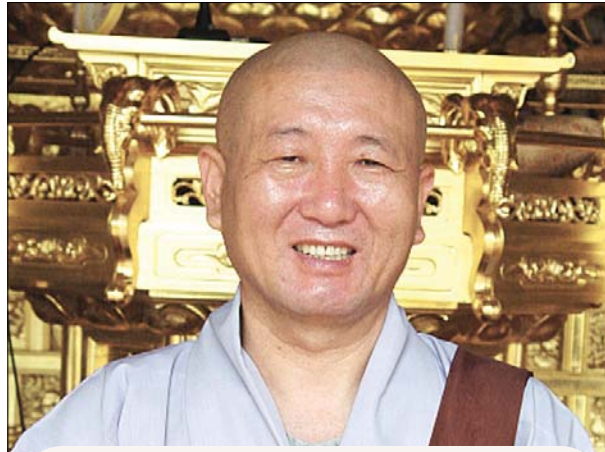
조계종 원로회의 의장 종산 스님은 추천사를 통해 "덕산 화상은 달마어록을 한데 모아 참선학인들이 지남(指南, 남쪽을 가리키는 나침반)으로 삼을 수 있도록 알기 쉽게 강설한다"며 "특히 실참을 통해 도달한 안목으로 연구에 구애받지 않고, 중행자재로 펼쳐는 자비법문은 천하 사람의 코를 찌는 솜씨를 유감없이 보여준다"고 말했다.

"도(道)가 무엇입니까?"라는 제자의 질문에 달마 대사는 "그대가 나에게 묻는 것이 곧 그대의 마음이고, 내가 그대에게 대답하는 것이 곧 나의 마음이니라"라고 답했다. 훗날 또 한 제자가 "달마 대사가 서쪽에서 온 뜻이 무엇입니까?"라는 질문에 조주 스님은 "플 앞의 잣나무니라"라고 말했다. 또 어떤 스님은 운문 스님에게 "불교의 대의(大義)가 무엇입니까?"라고 묻자, "마른 톱 막대기다"라고 대답했다.

덕산 스님은 "달마 스님이 말씀한 '마음'이나 조주 스님이 답한 '플 앞의 잣나무', 운문 스님의 '마른 톱 막대기'라는 대답 모두 마찬가지로 '마른 톱 막대기'나 '부처님의 마음자리'나 모두 하나이기 때문에 질문에 있는 그대로 답을 했던 것"이라고 말했다. 이어 스님은 "스승과 제자의 마음이 서로 이심전심으로 통하고 있으며, 언제 어디서든지 누구나 쓰고 있는 것임을 알 수 있다. 깨닫지 못해서 실감으로 하지 못할 뿐, 우리가 경험하는 일체 존재 가운데 마음 아닌 게 없다"고 설명했다. 결국 스님은 "누구나 언제 어디서든 일체의 존재가 하나의 마음이며, 일심(一心)을 확실하게 믿고 살면 참선 아닌 것이 없다"고 강조하고 있다.

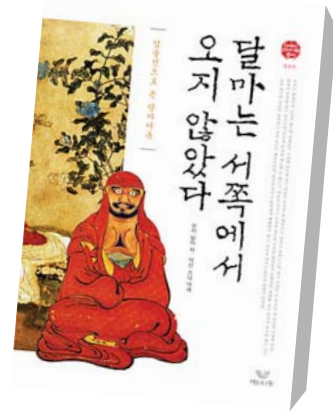
달마는 서쪽에서 오지 않았다 | 보리 달마 지음 · 덕산 스님 역해 | 비움과소통 | 1만3000원

이은정 기자 soei84@buddhapia.com



#덕산 스님은?

1982년 출가한 덕산(德山) 스님은 참선 정진 중에 만성 신부전증으로 거동조차 어려워진 후 염불수행을 시작했다. 1992년 염불선을 수행하던 청화(1924~2003) 스님을 뵈고 본격적인 염불선을 정진했다. 1992년 8월부터 3000일 몽맹정진에 들어간 스님은 1999년 10월 드디어 자나 깨나 한결같은 오매일어(寤寐一如)를 이룬 후 본래의 자성미타(自性彌陀)를 확인한다. 현재 충북 청원 해운사에서 수행자들을 위한 염불선을 지도하고 있다. 특히 수행과 포교, 보살행을 몸소 실천하며, 불자들에게 <금강경> <직지심경> 등에 대해 강의하고 있다. 저서에는 <염불선> <직지심경 강의> 등이 있다.



현대불교 독자가 읽은 이 책

위대한 기업은 다 어디로 갔을까?

세계적 석학이자 경영 구루(Guru) 짐 콜린스(Jim Collins)가 우수기업의 흥망을 연구했다. <위대한 기업은 다 어디로 갔을까>는 IBM과 제너럴 일렉트릭 등 60개 기업을 선정하고, 5년간의 조사연구를 거쳐 몰락과 회생의 원인을 분석했다. 짐 콜린스는 1958년 미국 콜로라도에서 태어났다. 스탠퍼드대학 경영학 석사과정을 마치고, HP와 맥킨지 등에서 근무했다. 지금은 실천적 경영원리를 개발하면서 <포천>과 <이코노미스트> <하버드비즈니스리뷰> 등에 글을 발표하고 있다.



먼저, 모토로라의 경우다. 1973년 세계 최초로 휴대전화라는 개념을 만들었던 모토로라는 1990년 중반 매출 급성장기에 따른 자만심 때문에 몰락의 길을 걸었다. 하지만 1990년 중반, 단 10년 만에 연매출을 50억 달러에서 270억 달러로 올렸다. 이어, 1995년 조개껍질 모양을 본떠 만든, 세련된 디자인의 초소형 스타텍(starTAC) 휴대전화 단말기 출시했다. 그러나 문제가 발생했다. 무선통신 시장은 이미 디지털 시장으로 이동하고 있는데, 모토로라는

전술 변경해도 핵심목표는 포기 말라

아날로그 스타텍을 고집했다. 4300만 아날로그 고객이 있는데 대체 뭐가 문제란 말이라는 반응을 보이면서 자신감에 가득했으나 결과는 실패로 끝났다. 모토로라의 판단 착오는 여기서 멈추지 않았다. 1996년 이리듐(iridium) 프로젝트를 단행했다. 세계 어디서나 전화 연결이 가능한 위성 시스템이다. 1996년 전체 수익을 넘어서는 액수를 투자했다. 그러나 결과는 스타텍과 마찬가지로 실패로 이어졌다.

할인소매업체의 대명사 월마트는 1958년 당시 업계의 대표주자였던 에임스를 벤치마킹해 창업한 회사다. 그런데 월마트의 성공신화는 에임스의 실패 과정의 반면교사(反面教師)다. 월마트와 에임스는 1973~1986년 주식수익률도 비슷했고, 두 회사 모두 시장 평균보다 9배나 높은 수익률을 달성했다. 그런데 에임스는 망했고, 월마트는 연매출 3700만 달러를 기록하면서 <포천> 500대 기업순위에서 1위를 차지하고 있다. 원인은 무엇일까? 가장 큰 차이는 창업자 샘 월튼의 겸양과 배움의 자세에서 찾고 있다. 서민도 부자가 구입하는 것과 같은 물건을 살 수 있게 해야 한다는 경영철학을 실천에 옮기고 있다. 이러한 기업의 핵심가치와 존재이유를 종교와 같은 열의를 가지고 유지하고 있다. 반면 에임스는 급속한 성장을 위해 모든 것을 새롭게 바꾸려고 시도함으로써 원칙 없는 성장이라는 몰락의 단계를 밟아야만 했다.

지난해 LG전자가 인수해 회체가 되었던 제니스(Zenith)는 1950년대 흑백 TV 1등 제조업체로 등장하면서 한 때 누적수익률이 시장 평균의 10배가 넘을 만큼 엄청난 성장을 거듭했다. 일본 제품이 미국 시장을 잠식할 때도 '제니스, 그 이름에 품질이 담겨 있다'고 할 정도로 제니스의 성공신화는 영원한 듯 했다. 그러나 1960년대 말과 1970년대 초 원치 않는 성장을 추구하면서, 부채비율이 2배 증가했다. 게다가 승계문제도 내부 진통까지 겪었다. 그런데도 원인 분석을 외부에만 돌렸다. 미국의 불경기와 일본의 불공정한 무역관행, 그리고 노사불안정, 오일쇼크 등이 회사를 어렵게 만들었다고 주장했다. 1990년대 들어와 위기 탈출을 모색했지만, 결국 TV산업에 발목이 잡히면서 보유현금이 총부채의 5% 미만으로 떨어지는 몰락에 처했다.

짐 콜린스는 이어 제록스와 디즈니, 보잉, HP 등 크게 몰락했다가 회복한 기업사례를 제시하면서, 경영 구루다운 충언을 아끼지 않는다. 절대 포기하지 말라. 전술을 변경할지언정 핵심목표는 절대 포기하지 말라. 실패한 사업은 죽이고 심지어 오래 지속했던 사업도 문을 닫아야 하지만 위대한 기업을 만들겠다는 생각만큼은 포기하지 말라고 당부한다.

위대한 기업은 다 어디로 갔을까 | 짐 콜린스 지음 - 김명철 옮김 | 김영사 | 1만3000원

이정화

탱화 청동불상 전문 [1,000불 3,000불 10,000불]



거제도 총영사 이미지후불탱화

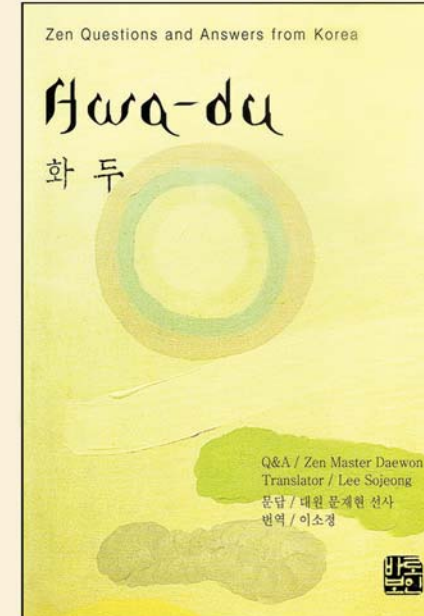
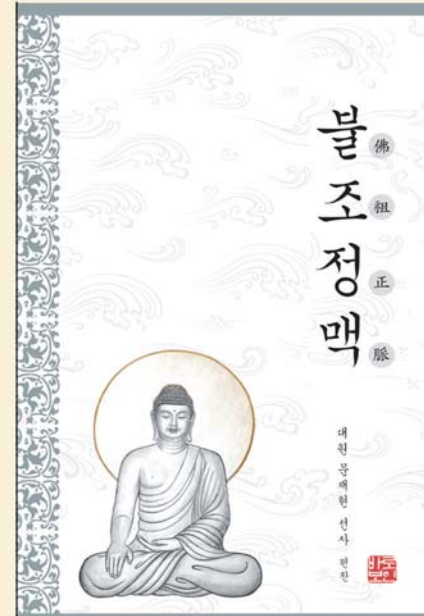
四代傳統

계룡산파 계보도
금호당 약호 → 보응당 문성 →
회응당 상균 → 원만당 석운

해동불교미술원
010-3219-7180 / 010-3743-5167

정맥진영과 전법계를 다 갖춘 최초의 불조정맥서 **불조정맥**
한국의 선(禪)을 세계에 드날리는 **화두**

전강 대선사님 인가제자 대원 문재현 선사님 저



신간! 불조정맥
종조 석가모니불로부터 현 78대에 이르기까지 불조정맥진영(佛祖正脈眞影)과 정맥전법계(正脈傳法偈)를 온전하게 갖춘 최초의 불조정맥서, 대원 문재현 선사님이 다년간 수집, 정리하여 기도와 관조 끝에 완성하였다.

신간! 화두/Hwa-du
대원 문재현 선사님이 평생 동안 제자와 도반들, 선사님들과 나누었던 선문답. 현대에 생생히 살아있는 '화두'! 영역하여 우리들과 함께 실어서 세계에 자랑스러운 한국의 선(禪)을 소개하고 있다.

도서출판 바로보인 02-3494-2460 www.zenparadise.com