



현대 심리학에서 본 불교명상

불교 본래의 가르침은 합리적 사고로 일관

불교는 세계 4대 종교 가운데 하나이다. 최근 불교의 사상은 단순한 종교적 개념을 넘어 현대인들이 지녀야 할 합리적 사고로 인식돼야 한다는 목소리가 높아지고 있다. '번뇌를 씻어 버린다' '집착을 떠나 있는 그대로 살아간다' 등 불교의 근본에서 유래하는 이런 말들은 특정 신앙과 종파를 떠나 이해돼야 한다는 것이다.

저자 안도 오사무 또한 이렇게 주장하는 이들 중 한 사람이다. 그는 오랫동안 불교명상 수련을 해 온 임상심리학 교수이자 정신과 의사로서, 임상 현장에서 불교명상을 적용하며 연구에 매진해 왔다.

저자는 "근대의 합리적 정신에 익숙한 현대 지식인은 불교를 '과학적이지 않은 지식'으로 평가하는 경향이 있다"며 "그러한 태도는 선과 불교의 가치를 왜곡하는 시선"이라고 지적하고 있다. 이어 "불교 본래의 가르침은 근대적 정신과 전혀 모순되지 않은 합리적 사고로 일관돼 있음을 사람들이 알아야 한다"고 강조했다.

현대는 물질적인 풍요로움을 누리는 반면, 그에 어울리는 마음의 풍요로움은 빈곤한 시대이다. 현대 사회에 과학적·합리적 세계관이 점점 지배하기 시작하면서 특히 선진국들은 점차 '마음'에 대해 주목하기 시작했다.

최근 서양에서 '마음'에 대해 주목하기 시작하면서, 자연스레 선(禪)과 불교명상도 관심을 모으고 있다. 특히 티베트 불교의 고승 달라이 라마는 현대 서양사회에 적지 않은 영향을 미쳤다. 현재 전 세계 67개국에 선 센터가 있고, 미국의 경우 캘리포니아주에만 150곳 이상이, 미국 전역에는 700곳이 넘는 선 센터가 있다.

'마음'에 관한 관심이 커지면서 사람들은 이 문제를 해결하기 위해 심리치료와 마음 치유에 주목하고 있다. 심리치료는 이제 단순히 정신적 질병을 치유하는 차원을 넘어 자기성장과 자기실현을 목적으로 하는 자신의 자유로 범위를 넓히게 됐다. 또한 심리

치료의 가장 주목받는 분야로 불교에 대한 심리학적 재해석을 통한 접근이 각광받고 있다. 이런 시대적 요구와 사회적 상황은 자연스레 동양의 명상에 대한 높은 관심을 불러일으키게 됐으며, 이제는 많은 전문가들에 의해 서양 문화와 동양의 명상이 그 접점을 찾는 다양한 연구 결과물이 발표되고 있다.

저자는 이러한 변화들에 대해 주목하며 불교명상을 현대의 심리학적 입장에서 다시 재해석 했다. 저자는 우선 불교를 현대적으로 재검토하는데 필요한 기본적인 설명을 바탕으로 불교의 심리치료적 구조와 특징을 살펴보고 있다. 또한 불교명상과 현대 심리치료의 접점에 등장하는 중요한 기본 개념들을 고찰하면서 현대 심리치료로서의 불교에 대한 이해를 돕고 있다. 이밖에 불교와 심리치료의 관계를 이론적 측면에서 심도있게 논의하며, 현대의학에서 명상과 최선이 구체적으로 어떠한 형태로 응용되고 시도되고 있는지도 고찰했다. 마지막으로 불교와 선에 대한 이해를 심화시키기 위해 자각의 개념에 초점을 맞춰 검토했다.

불교명상은 심리적인 대상이나 장애를 그 자체로 허용하고 수용한다. 또한 무언가를 통제하려 하지 않고 존재하는 그대로 지켜봄으로서 그 본질을 통찰한다. 이러한 불교명상의 특징이 오늘날 심리치료에 적극 활용되고 있다. 불교는 이제 자신의 본성에 대한 자각을 목표로 하는 심리치료적 가르침으로 자리매김해 가고 있다.

저자 안도 오사무는 하나조노 대학 사회복지학부 임상심리학과 교수이며, 정신과 의사이다. 현재 일본 자야초월심리학·정신의학회 대표로 있다. 저서로는 <Zen 심리요법> <성스러운 체험> <명상의 정신의학> <영성의 심리학> 등과 <명상과 융 심리학> <트래스퍼블 심리학·정신의학> 등의 다수의 역서가 있다.

심리치료와 불교|안도 오사무 지음|인경·이필원 옮김|불광출판사 펴냄|1만6000원 이은정 기자

리뷰

아이폰과 아이패드, 애플의 전략

애플이 펼쳐 놓은 정보 생태계 속 종교 정보

나는 지난주부터 모교 중앙도서관 자연과학 서고로 출근하고 있다.

내가 이곳 자연과학 서고에 입성하여 가장 먼저 읽어 마친 책은 한 달을 끌고 있었던 <공간디자인의 사조>이고, 서고에 진열된 책 중에서 가장 먼저 손에 잡아 초고속으로 독파한 책은 <파브르 곤충기>이다.

앞의 책은 도시와 건축에 관한 책이다. 도시공간과 건축의 문제는 이틀테면 인간의 사회적 삶에서 공간과 생태에 해당하는 매우 중요한 영역이라고 생각하는데, 과거(그리스/로마)로부터 현대에 이르기까지 전반적인 사조를 기술한 책이어서 이 분야의 문외한으로서 이 분야를 노크하는 첫 번째 도서로 선택했다. 나중에 유사한 주제의 다른 서적을 관련 더 읽고 난 후 교양이 좀 생기면 별도의 독서록을 써두고자 한다.

<파브르곤충기>는 서고에 서서 무슨 책을 읽을까 고르다가 우연히 이 책 어느 부분의 다음과 같은 대목에 이끌렸기 때문이다. "우리들은 조그만 일에도 그럴듯한 설명만 붙이면 벌써 이 우주의 비밀을 풀 수 있는 열쇠라도 가진 듯이 '법칙'이다. 이것이 법칙이다" 하고 떠들어 대지만, 이 법칙의 문턱에는 그것과 반대되는 사실이 헤아릴 수없이 많아서 자기의 설 자리도 찾지 못하는 예가 허다하다."

나중에 독서록을 반드시 써둘 것이지만 이 책은 벌이나 파리, 쇠똥구리나 거미 같은 곤충들에 대한 단순한 관찰기록이 아니었다. 그것은 본능과 이성(지혜)의 경계에 관한 탐구이고, (인간세계에 비추어) 탐구 과정에서 의문(물음)을 던지는 방법에 대한 기록이다, 그 의문을 푸는 방법을 곤충 관찰이라는 파브르의 행위를 통해 직접적으로 보여주고 있는 하나의 실천적 철학서였다.

그렇다고 내가 오직 공부(학문)의 즐거움만을 만끽하기 위해 모든 일을 좌파하고 이곳으로 출근하게 된 것은 아니다. 나는 한 사람의 인생에서는 45세, 조직의 경우는 10년을 기점으로 전략적 변화와 내적인 혁신을 요구받게 된다. 경영전략가들의 견해에 대해 공감해왔고, 또 내 능력한계 내에서 그렇게 적용하고 가르쳐왔다.

'저출산 고령사회 대응 프로젝트(2006년)' 등을 통해서 그와 같은 기조로 프로그램을 설계한 바도 있고, 40-60세대를 대상으로 제2의 인생 설계교육(2007년)도 소박하게나마 공동으로 수행해 보기도 했다.

그런데 나는 최근 들어 내가 몸담고 있는 조직과 나 자신은 정작 그런 변화를 위한 실질한 몸부림이나, 우리의 열정에 다시금 불을 붙이게끔 하는 새로운 비전(목표, 願)이 없다는 것을 가슴 깊이 확인

했다. 조직은 11년차로 들어섰고, 내 나이는 43년의 한여름을 다 보내고 있는데도 말이다.

치열함을 잃고 관성에 빠지고 있는 그런 모습이 아닌가하는 생각에 너무나 부끄러웠다. 그리고 깔끔하게 결정을 내렸다. 사직을 통해 무언가 새로운 혁신을 일구어 내지 않으면 다른 출구는 없다고 하는 일종의 배수진을 치기로 한 것이다.

나는 도서관에서 공부의 즐거움과 함께 이전까지 해오던 나의 직업활동과는 전혀(?) 다른 성격의 사업을 구상하고 있다. 이전에는 비영리 단체로서 든(자원을 '모으는 방식'의 조직경영에 충실하였다면, 이제는 돈(자원을 '버는 방식'의 조직경영을 창출한다는 지향을 가지고 어떤 사업을 할까 구상하고 있다. 그냥 쉽게 푼벌이가 되는 '장사'로 업종을 전환할까 구상 중이다.

그리고 좀 더 거창한 생각도 해보고 있는데, 그것은 불교를 배경으로 한 지식(정보)이 시민들에게

나는 이런 종류의 책들에는 다소 문외한이라고 할 수 있어서 디지털 캐즘(Chasm, 새로운 디지털 문명과 기존 인터넷 문명의 충돌이 만들어 내는 공간)이나 클라우드 컴퓨팅(Cloud Computing)이나, 테더링(Tethering)이나 하는 용어들은 비록 생소했지만, 평소 미래연구에 관한 서적들을 즐겨 읽었던 터라 이 책의 저자가 전하고자 하는 메시지만은 뚜렷하게 이해할 수 있었다고 본다.

나는 다음과 같은 두 가지 분석과 설명에서 저자의 메시지를 가장 강력하게 느꼈다. 이 책의 핵심적 메시지라고 할까?

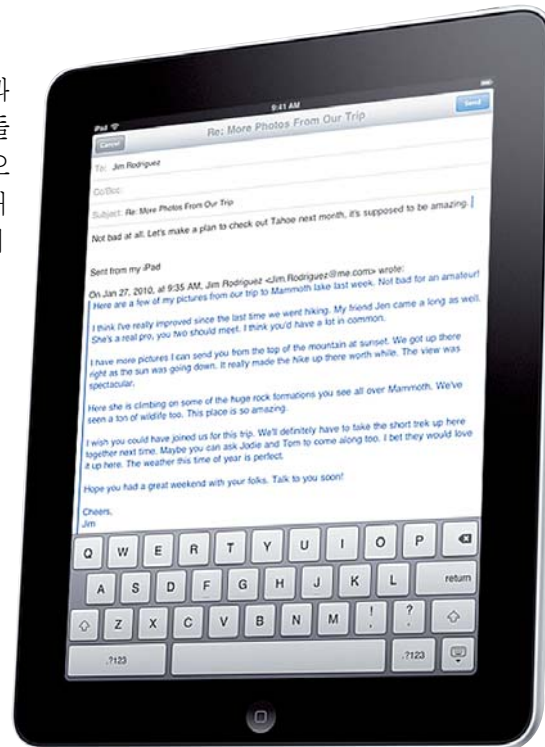
하나는 '모바일 생태계'를 만든 것이 애플의 성공 배경이라는 저자의 설명, 다른 하나는 아이폰으로 이미 시작된 디지털 혁명 속에서 미래를 예측하고 자신의 새로운 시장을 창출하는데 저자는 '상상력과 실행력'을 가장 중요한 요소로 꼽고 있다는 것이었다.

해 볼 것이 즐거웠다.

나는 불교계 또는 개혁지향적인 종교그룹의 과거와 현재 그리고 미래에 대한 나의 탐구 결과들을 조목조목 대입해 보고 있다. 그러면서 결론적으로 확인할 수 있는 한 가지는 이들 영역에서 생태계 수준의 독립적인 체계의 성립이 가능하기 위해서는 '모두를 이익 되게 하고자 할 때 내게도 이익이 돌아온다'는 신념을 기반으로 연결된 집단 지성을 창출하는 길 이외에 또 다른 옹이한 길은 없다는 것이다. 그리고 누군가 '판'을 (독립적)생태계 수준으로 키우는 전략적 감각을 가지고 모험성, 개방성, 이타성을 발휘하지 않으면 안 된다.

그 다음에 필요한 것은 '상상력과 실행력'이다.

저자는 말한다. "트위터나 미투데이 등 소셜네트워크 사이



'모두를 이익 되게 하고자 할 때 내게도 이익이 돌아온다'

상상력·분석력·실행력 혁명에서 살아남을 세 가지 키워드

유용하고 다양한 상품들로 만들어져서 대중적으로 유통되게 하는 것, 그럼으로써 종교적 메시지의 송출, 불교 지식정보의 다종다양한 기공과 생산, 유통으로써 먹고 사는 사람들이 많아져서 마침내 독자적인 '생태계'를 형성하는데 도움을 주는 어떤 유용한 수단을 제공하고, 창조적 발상을 지원하는 시스템을 구축하는 것이다.

물론 이는 기성 제도불교(종교적) 메시지의 송출과 지식생산의 대표성을 과도하고 비정상적으로 독점하고 있는 기성 조직체의 한계와 부작용을 넘어 서기 위한 상업적(영리적) 대응의 한 발상이기도 하다.

이상은 나의 지금껏 개인적인 상황과 구상인데, 정말로 내가 독자들에게 소개하고자 하는 것은 내가 이상과 같이 다소 무모하기도 하고 듣기에 따라서는 다소 허황하기도 한 것 같은 반응(?)을 저지르는데 일조한 어떤 한 권의 책이다. 그 책의 제목은 <아이폰과 아이패드, 애플의 전략>이다.

이 책은 우리 사회에서 스마트폰이나 소셜네트워크를 이끄는 이들이 언론에 자주 오르내릴 즈음인 4월 출간되었다. 나는 이 책을 6월 지방선거에서 스마트폰과 소셜네트워크가 투표에 있어 매우 중요한 매개역할을 하였다는 블로그들의 분석들을 접하고서 바로 구매해 읽었다.

저자는 말한다. "애플의 행보가 혁신적이었던 가장 큰 이유는 바로 애플 스스로가 오픈마켓으로 포지셔닝을 했기 때문이며, 스티브 잡스가 오늘날 전 세계로부터 존경을 한 몸에 받는 이유는 개발자와 소비자들 사이에서 직접적으로 만나서 수익을 나누는 모바일 생태계를 만들어 놓았기 때문이다"(p69,71).

생태계란 무엇인가? 한국어 위키백과에 의하면 "같은 곳에 살면서 서로 의존하는 유기체 집단이 완전히 독립된 체계를 이루면 이를 생태계라 부르고, 상호의존성과 완결성이 하나의 생태계를 이루는데 꼭 필요한 요소"라고 한다. 말하자면 상호의존하며(서로에게 이익을 주며) 먹고 살아갈 수 있는 독립 가능한 구조와 체계 정도도 이해할 수 있겠다.

나는 '애플 대 다른 모두'의 경쟁양상처럼 흘러가고 있는 현재의 모바일 전쟁을 주목하면서 저자의 이 말을 몇 번이고 깊이 생각해 보았고, 지금도 나 나름의 정리된 생각을 익히고 틈을 들이고 있는 중이다. 저자가 '모바일 생태계'라고 정의한 의미와 그러한 생태계가 가능하게 한 수단과 그 수단의 속성(특성), 그리고 애플이 전략적 연결선 상에서 내놓거나 내놓을 예정인 아이패드와 애플TV가 제공할 서비스의 본질 등등. 나아가 이런 종류의 것들과 그것들이 변화시킬 세계, 그리고 그 변화의 과정에서 발생하는 다양한 (변동기의 불확정 상황으로 인한) 틈새와 기회 등에 대해 이것저것 탐구

트위터나 미투데이 등 소셜네트워크 사이

심 가치를 발견하기는 어렵지 않다"고 하였지만, 우리에게 그것은 쉽지 않은 분석적 과정을 포함한 말이다. 이 점을 오해하거나 우리 자신의 실력을 오만해서는 곤란하다.

필자는 이밖에도 우리에게 상상력을 제공하는 다양한 사례들과 아이디어들을 알려 주기도 한다. 특히 1인 기업의 블루오션에 대해 필자가 생각하는 사업적 아이디어들을 다양하게 쏟아내고 있다. 그리고 향후 마케팅의 대세가 모바일을 매개로 하여 어떻게 변화될 것인지에 대한 필자 나름의 예측도 내놓고 있다. 각종 소셜 네트워크 서비스 사이트와 연계해서 사람들을 상담해 주는 업무, 모바일 설문조사, 문자 보낼 때 좋은 글귀를 제공하는 이미지 플랫폼, 모바일 뉴스, 모바일 회원모집 대행, 온라인 카드와 정찰장 시장 등등, 이용자들이 쉽게 사용할 수 있는 복잡하지 않고 생활에 편리를 주는 작은 서비스들을 예로 들고 있다. 이런 예들은 우리의 상상력을 자극하고 촉진시키기에 충분하다.

아마도 '애플 대 다른 모두'의 경쟁양상은 당분간 계속될 듯하다. 애플의 전략적 페이스에 의해 발생한 상황이 아직 끝나지 않고 2단계, 3단계 전략적 전이가 계속될 것이라는 저자의 예측이 맞다면 말이다. 그렇다면 우리에게 주어진 기회도 사라지지 않고 당분간 계속될 것이다. 저자도 향후 5년 정도라고, 그 기회의 기한을 대략 제시하고 있다. 저자의 예측대로라면 2년의 실행 또는 준비와 3년의 전개, 이 정도 시간이 아직 우리에게 있다.

아이폰과 아이패드, 애플의 전략! 최용석 지음 | 아라크네 펴냄

윤남진 (前 참여불교재가연대 NGO리서처 소장)