

# “교단 청정이 진정한 명예회복”

30주년 기념법회  
역사교육관 건립 추진

◇ 정화 명분으로 국가권력 남용

1980년 10월 27일 새벽 4시, 신군부의 계엄군이 난데없이 전국 사찰을 일시에 덮쳐 비리승려 명단을 내밀며 닥치는 대로 스님들을 체포·연행해갔다.

당시 합동수사본부(본부장 노태우 보안사령관) 산하 합동수사단(단장 김중우 보안사 대공처장)은 군·경 병력 3만 2000여 명을 투입해 전국 사찰과 암자 5731곳을 일제 수색했다. 재산축적과 축첩에 관한 비리를 조사한다는 구실로 1차로 153명의 스님들이 연행됐다. 또 24명의 스님들이 남양주 흥국사에 한 달간 구금됐다. 당시 조계종 총무원장이던 월주 스님도 보안사 서빙고보실로 끌려가 20여 일간 연금을 당하고 사표를 강요받았다.

법난 당시 군화발에 짓밟힌 사찰은 5731개, 연행돼 고문 및 수사를 받은 스님 및 사찰 관련 종사자는 1929명에 달한다. 신군부에 의해 통제를 받던 각종 언론은 불교계를 비위잡단으로 폄하하는 기사를 지속적으로 내보냈다.

10.27법난으로 종교들에 의해 구성된 총무원 집행부와 중앙종회는 해산되었고, 신군부의 기획에 따라 정화중흥회의가 등장했다. 국가권력에 의해 종단의 자주성을 유린당한 치욕이었다.

10.27법난 신상규명 요구가 그치지 않은 가운데 국방부 과거사위원회는 2007년 10월 25일 ‘10.27 법난 조사 결과’를 통해 ‘불교계 정화를 명분으로 특정한 종단에 사법적 잣대를 무리하게 적용한 국가 권력 남용의 대표적 사례’라고 발표하고 “정부가 불교계와 국민들에게 진정으로 사과해야 한다”고 권고했다.

이에 앞서 10월 25~31일 매일 저녁 7시 한국불교역사문화기념관 전통문화공연장에서는 10·27법난을 다룬 연극 ‘뜰 앞에 잣나무’가 공연된다. 29일에는 한국불교역사문화기념관 2층 국제회의장에서 10·27법난을 주제로 한 학술세미나를 개최한다.

조계종 10·27법난 30주년기념행사 준비실무팀 인성호 행정관(조계종 사회부)은 “법난 30주년을 맞이해 정부의 진정한 사과와 피해 보상은 물론 명확한 진실규명과 기록보존이 이루어지기를 강력히 촉구한다”며 “이와 함께 종단은 ‘역사교육관’ 건립을 계획하고 있으며, ‘역사교육관’은 법난에 대한 국민들의 이해를 높



국방부 과거사위원회는 2007년 10월 25일 “10·27법난은 불교계 정화를 명분으로 특정한 종단에 사법적 잣대를 무리하게 적용한 국가권력 남용의 대표적 사례”라고 발표하고 “정부가 불교계와 국민들에게 진정으로 사과해야 한다”고 권고했다.

◇ 진실 규명 미흡 연구소 설립해야  
조계종(총무원장 자승)과 국무총리 산하 10·27법난 피해자 명예회복심의위원회(위원장 영담, 조계종 총무부장)는 기념법회를 병행하는 것을 시작으로 학술세미나, 연극 공연 등 기념행사를 개최한다.

법난 30주년 기념법회는 27일 시조계사 대웅전에서 봉행한다. 법회에 앞서 오전 11시 한국불교역사문화기념관 4층 대회의실에서 법난 피해자 초청 간담회가 진행된다.

저녁 7시에는 ‘10·27법난 특집 다큐멘터리’가 MBC를 통해 전국에 방영된다. 또 문화재 보유 사찰은 법난의 진실을 국민들에게 홍보하기 위해 이날 하루 무료로 개방한다.

이날 10월 25~31일 매일 저녁 7시 한국불교역사문화기념관 전통문화공연장에서는 10·27법난을 다룬 연극 ‘뜰 앞에 잣나무’가 공연된다. 29일에는 한국불교역사문화기념관 2층 국제회의장에서 10·27법난을 주제로 한 학술세미나를 개최한다.

조계종 10·27법난 30주년기념행사 준비실무팀 인성호 행정관(조계종 사회부)은 “법난 30주년을 맞이해 정부의 진정한 사과와 피해 보상은 물론 명확한 진실규명과 기록보존이 이루어지기를 강력히 촉구한다”며 “이와 함께 종단은 ‘역사교육관’ 건립을 계획하고 있으며, ‘역사교육관’은 법난에 대한 국민들의 이해를 높

이기 위한 공간과 내용으로 구성할 예정”이라고 밝혔다.

역사교육관 건립은 조계사 성역화 사업의 일환으로 준비되고 있다. 명예회복심의위가 밝힌 기본계획서에 따르면, 조계사 대웅전 앞 삼모모텔 자리에 지상4층 지하4층 8595㎡ 규모의 역사교육관 2동이 들어선다. 사업비 2942억 원(부지매입 1150억, 공사비 1792억)은 국방부와 기획재정부 등과 협의해 국고보조금으로 충당한다는 계획이다.

이외 불사에만 집중하는 것에 대

한 경계의 목소리도 높다. 진상 규명을 위한 노력과 함께 연구소를 설립해야 한다는 주문이다. 김광식 동국대 불교문화연구원 연구교수는 “명예회복과 건물 짓는 불사에 매진한다면 그에 대한 비판은 길이 남을 것”이라며 “역사의 성찰 차원에서 법난연구소를 출범시켜야 한다”고 강조했다. 김 교수는 또 “아직도 해결하지 못한 문제점이 자리하고 있다. 법난의 진실 규명, 성격 검토, 역사적 의의에 대한 평가 등”이라고 말했다.

노덕현 기자

## 자주성 지킬 역량과 청정성 회복이 과제

10·27법난 명예회복은 궁극적인 물음을 낳는다. 신군부가 당시 반체제 운동의 중심이었던 가톨릭과 개신교가 아닌 불교만을 대상으로 한 이유는 무엇일까?

이는 불교의 자주적 역량과 관계가 깊다. 당시 총무원장 월주 스님 체제 하에서 조계종은 신군부 측이 요구한 전두환 장관 지지표명을 거부하는 행보를 걸었다. 법정부의 진정한 사과와 피해 보상은 물론 명확한 진실규명과 기록보존이 이루어지기를 강력히 촉구한다”며 “이와 함께 종단은 ‘역사교육관’ 건립을 계획하고 있으며, ‘역사교육관’은 법난에 대한 국민들의 이해를 높

실천승가회 대표 퇴휴 스님은 “불교의 자주화가 선행돼야 제2

의 10·27법난이 일어나지 않는다”고 강조하고 “국가와 종교는 상호 존중의 관계다. 종교 스스로가 본연의 역할과 임무를 충실히 해야 국민과 국가로부터 신뢰를 얻을 수 있다”고 말했다.

청정승가대중결사 대표 진오 스님은 10·27법난 30주년을 계기로 교단 청정성에 힘을 기울여야 한다고 강조했다. 진오 스님은 “교단의 청정이 유지될 때 법난의 명예회복이 이뤄질 수 있다. 교단 청정에 대한 중요성이 중앙종회 선거를 앞둔 지금 더욱 큰 의미로 다가오는 이유다”고 말했다.



조기룡의 사찰경제학 ④

## 욕구 아는 것이 마케팅의 시작

이제 사찰을 운영하는 소임자들이 직면하는 문제는 마케팅을 해야 할 것인가 하지 말아야 할 것인가의 문제가 아니라, 마케팅을 잘 하느냐 못 하느냐의 선택이라고 생각한다. 왜냐하면, 사찰도 현실적으로 마케팅을 행하고 있기 때문이다.

하지만 사찰의 마케팅은 기업의 상품판매 전략과는 판이하게 다르다는 것을 명심하여야 한다. 물론 사찰과 같은 비영리조직의 마케팅이나 기업과 같은 영리조직의 마케팅은 공통점이 많을 뿐 아니라 영리조직에서 쓰는 마케팅 용어나 전략이 비영리조직에서도 많이 적용될 수 있다. 그러나 그런 공통점에도 불구하고 한 가지 판이하게 구별되는 것이 있는데, 비영리조직은 유형의 제품이 아닌 무형의 가치를 상대방에게 의미 있게 부여해야한다는 것이다. 사찰마케팅의 개념에는 사찰과 대중(신도와 비신도) 간에 상호교환 관계가 전제될 수밖에 없는데, 사찰은 대중에게 부처님의 가르침(佛法)에 의한 무형의 가치를 부여하는 반면에 대중은 사찰에 유형적 자산 혹은 무형적 헌신을 제공하는 것으로 이해가 가능하다.

하지만 이는 상품의 매매와는 성격이 다른 것이다. 혹자는 사찰이 마케팅을 필요로 한다고 할 때 불법 혹은 전법(傳法)을 상품으로 곡해할 수도 있다. 여기서 우리는 모든 상품은 매매의 대상이며, 팔고 살 수 없는 것은 상품이 아니고 부르지 않는다는 사실을 인지해야만 한다. 부처님의 가르침 내지 그를 전하는 전법의 행위가 팔고 사는 재화나 용역은 결코 아니다. 또한 매매는 상품에 상응하는 대가를 치루고 구입하는 행위인데, 부처님의 가르침은 위없는 가르침으로 상응하는 대가들이 없다는 관점에서 불법을 상품이라 할 수는 없다.

그렇기 때문에 사찰 마케팅에서 교환 관계란 상품, 즉 재화나 용역의 매매 관계와는 달리 대가성이 없는 시여(施與)의 관계임을 알아야만 한다. 출가자는 무소유의 삶을 살기 때문에 남에게 베풀어 줄 물건이나 재화가 없다. 그렇기 때문에 물건이나 재화 대신에 설법을 재가자에게 베풀어준다. 여기서 출가자와 재가자의 특수한 교환 관계가 이루어진다. 즉 출가자는 법시(法施)로서 재가자는 재시(財施)로서 서로 시여토록 하는 관계가 성립되는 것이다. 그러나 여기서 확실하게 할 것은 법시와 재시는 상품의 매매와 같은 반대급부적인 것이 아니라는 점이다.

출가자가 법시를 하기 때문에 재가자가 재시를 한다는 것도 결코 아니고, 재가자가 재시를 하기 때문에 출가자가 법시를 한다는 것도 결코 아니다. 즉, 법시와 재시는 무엇을 바라다거나 반대급부적인 의도가 아닌 순수한 마음으로 베푸는 것을 뜻한다. 준다는 생각, 줌으로써 어떤 공덕을 얻게 되리라는 생각마저 없는 행위(無住相布施)이다. 사찰 마케팅의 교환 관계

에는 법시와 재시의 교환 이외에도 여러 가지가 있을 수 있으나, 모두 대가성이 전제되지 않는 시여의 관계임을 잊지 않도록 하자.

승가는 시여의 관계 속에서 재가(불자와 비불자)의 신형 욕구와 필요를 충족시켜주어야 한다. 그러기 위해서는 이들이 갖고 있는 욕구와 충족을 파악하는 일이 우선이다. 따라서 사찰 마케팅은 기존 신도인 불자 및 잠재 신도인 비불자의 욕구와 필요의 파악으로부터 시작된다. 사찰 마케팅은 기존 신도는 물론 잠재 신도를 위한 마케팅까지 포함하기 때문이다. 잠재 신도를 위한 마케팅에는 포교 활동이 해당되며, 기존 신도를 위한 마케팅에는 그들의 미충족 혹은 새로운 욕구와 필요를 발견하여, 그에 부합할 수 있도록 교역 방향, 프로그램, 제공하는 혜택을 개발하고 집행하는 일들이 해당된다. 다시 말해, 사찰 마케팅은 기존 신도 및 잠재 신도 집단의 크기를 파악하고, 그들이 사찰에 대해 갖는 신형 욕구와 필요를 분석하여 충족시켜줄 수 있는 신형 및 포교 프로그램을 개발하고, 집행하고, 통제하고, 평가하는 일들을 말한다.

이제 두 가지 제안으로 글을 정리하고자 한다. 먼저, 더 이상 마케팅이라는 용어에 너무 얽매어 사찰의 마케팅 자체에 대하여 거부감을 갖지는 말자는 것이다. 이것이 이 글의 가장 큰 의의이기도 하다. 마케팅의 정의를 알아보기 위하여 앞에서 소개한 코틀러(Kotler)는 세계적 경영학자

자인 드러커(Peter F. Drucker)의 대답에서 마케팅을 “한 조직과 단체를 위하여 마음을 나누고 가슴을 나누는 건설 작업”이라고 재정의 하고 있다. 마케팅을 근본적인 목적을 충족시키기 위해

구성원들이 헌신의 자세를 가지고 노력하는 행동으로 파악한 것이다. 이제에는 영업 전문가들이 판매를 마케팅으로 확대 해석하거나 마케팅을 판매로 축소하면서 가져온 인식 오류에서 벗어나야만 한다.

또 하나의 제안은, 이런 오류에서 벗어나 사찰 마케팅을 하기로 하였다면 그 결과를 너무 조급하게 기다리지 말자는 것이다. 효과적인 마케팅 전략과 프로그램을 실제로 구사하기 위해서는 대략 5년에서 10년이 필요하다고 한다. 그러함에도 불구하고 많은 조직들이 마케팅 도입 후 1~2년도 되지 않아 그만두거나 포기하는 경우가 허다하다. 특별히 마케팅의 결과가 일부라도 빨리 성취되면 10여 년 후에 이루어질 결과가 이미 모두 성취된 듯한 기분을 내기도 한다. 장기적인 결과는 당장의 효과와 다를 수도 있는데도 말이다. 마케팅의 결과가 이와 같이 5~10년 정도 긴 세월이 요하는 이유는 마케팅이란 개인 혹은 한 개별 부서 이상의 노력이 필요하기 때문이다. 마케팅은 전 구성원들이 모두 합심하여 한 가지 목표 달성에 매진해야 성취 가능한 것이다.

바로잡습니다 805호(10. 13) 3면 성명서 광고에서 전국선원수좌회의 원고 오류로 ‘직능직의원스님들께서도 싸인 받은’에서 ‘직능직의원스님들께 싸인 받은’으로 ‘도’가 잘못 기재되었음을 알려드립니다.

## 예리한 심리묘사 • 아름다운 문장 • 놓칠 수 없는 재미와 감동!!

스님이 쓴 바로 그 소설!!

# 숲속의 문

길 상 지음

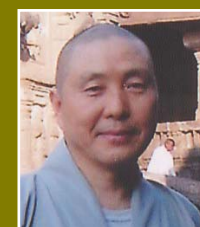
울창한 숲, 마음으로의 깊고 향기로운 여행

우리 모두는 숲 속에서 문을 찾아 헤매는 나그네였노라. 눈으로 세계를 보고 귀로 소리를 들으며 몸으로 감각을 느끼는 지각작용의 숲 속에서 문을 찾아 헤매던 여행자였노라... 나는 그 환영( 환영 ) 속에서 문을 찾아 숲 속에서 느껴지는 많은 풍경들을 모순이라고 느끼며 해결책을 찾아 헤매었다. '그것은 사막의 신기루처럼 한 번도 일어나 본 적이 없는 허깨비였는데 마치 악몽을 꾸듯 몽환(夢幻)의 세계에서 허우적거렸던 나그네였노라!'



값 10,000원

길을 찾아 숲으로 떠난 외로운 수행자의 구도소설  
사랑·자유·결코 포기할 수 없는 나의 길·당신의 길·우리의 길



출가 후 한국과 일본, 미국 등지에서 수행과 포교를 실천하고 현재 글을 쓰며 수행에서 도심 포교당을 열고 '살이 곧 진리'라는 생황불교를 실천하고 있는 길상스님