

‘하심’으로 일군 판매왕 성공신화...

백효흠 대불련 총동문회장(前 현대자동차 사장)



백효흠 회장은 ... 1951년 경남 고성에서 태어난 백 회장은 1974년 경상대 축산학과를 졸업하고 1977년 단국대 행정대학원에서 석사학위를 취득했다. ROTC 장교로 전역 후 1977년 현대자동차 영업사원으로 입사했다. 이후 1979년 판매 1위를 거머쥔 국내 판매본부장 등을 거쳐 2012년 베이징현대 사장을 역임했다. 2014년 12월 현대자동차 사장으로 정년퇴임했다. 경상대에서 명예경영학 박사학위를 받았으며, 한국 자동차의 중국 진출에 크게 기여한 공로로 2013년 상공인의날 대통령 표창을 받았다.

시골 출신에 지방대를 나온 영업사원이 대기업 사장까지. 흔히 성공신화라고 말하는 길을 걸은 입지 전직의 인물이 있다. 바로 백효흠 대불련 총동문회장의 이야기다. 1970년대 현대차 판매영업사원으로 시작해 중국 시장의 판매본부장으로 최고 판매증가율을 기록하고 현대차 본사 사장까지 역임한 그의 활동 이면에는 불교의 가르침이 크게 작용했다. 5월 19일 서울 조계사 인근의 동문회 사무실에서 백효흠 대불련 총동문회장을 만났다. 그가 판매왕의 신화를 쓸 수 있었던 것은 청년불자로서 쌓은 열정과 서원의 힘이 있었음을 알게 됐다.

진학의 고민 있었던 시절, 불교와의 만남

백 회장은 현대자동차 영업사원 출신으로 최초로 사장에 오르기 까지 그를 만들어 준 상당 부분이 그가 회사에 들어오기 전 부딪쳐 온 시간들이었다고 털어놓았다. 특히 대불련 활동을 비롯한 학창시절의 경험이 크게 작용했다고 말했다.

백 회장은 1951년 경남 고성에서 태어났다. 4명의 딸을 낳은 백회장의 어머니가 육천사 청년암에서 불공을 들고 낳은 아들이었다. 백 회장은 중학교 때까지 그곳에 살다가 부산으로 이사해 학창시절을 보냈다. 고등학교 졸업 즈음, 대학에 진학할 수 있을 만큼 집안 형편이 넉넉하지 않다는 것을 안 그는 졸업 후 친구 2명과 함께 대학 등록금을 마련하기 위해 아르바이트를 시작했다. 당시 그는 작은 방에 칠판과 책상을 만들고 초등학교 졸업을 앞둔 예비 중학생들을 대상으로 과외를 시작했다.

“언젠가는 고향에 돌아가 농촌을 번영시킨다”는 생각이 있었어요. 학창시절 읽은 <삼국사>의 주인공처럼 말이죠.”

하지만 희망은 보이지 않았다. 과외 시작 후 2달만에 함께 시작한 친구가 나란히 취직과 군입대로 떠난 것이다. 과외를 계속 했지만 학생 수는 줄어들었다. 스스로 공부에 소홀해지고 대학에 갈 수 없을지도 모른다는 두려움이 밀려든 찰라, 도움의 손길이 닿았다. 바로 불교와의 만남이었다.

고향친구인 제진 스님의 소개로 청년 백 회장은 1969년 6월 해인사로 들어갔다.

“해인사 약수암에서 5개월 동안 살았는데 새벽 4시에 일어나 예불을 하고 한밤중 까지 공부했습니다. 먼동이 틀 때 책을 펼쳐 별이 뜰 때 땀은 나날이 계속됐습니다. 그때는 힘들었지만 지금 와서 돌아보면 참 좋을 때였습니다.”

이후 상경해 대학 입학시험을 치른 그는 1970년 진주농과대학(현재 경상대학교) 축산학과에 진학했다. 당시 농대로는 전문성을 갖춘 곳이면서 국립대학이라 학비가 저렴했고, 무엇보다 고향에 가까워 그의 꿈인 고향 부흥에 도움이 될 것 같았다.

꿈에 그리던 대학에 막 입학한 백 회장은 의욕이 넘쳤다. 학업 뿐만 아니라 모든 활동에 적극적으로 도전했다. 그런 그가 입학 후 가장 먼저 찾은 곳이 바로 한국대학생불교연합회 동아리방이었다.

“해인사에서 공부하던 시절, 대불련 학생들이 여름 수련대회를 해인사에서 연 적이 있었습니다. 그때 백련암에서 3000배를 진행하는 학생들의 열정적인 모습을 정말 부러웠어요. 그래서 가장 먼저 찾은

곳이 바로 대불련이었습니다.”

백 회장은 대불련 경상대 지회장과 경남지부장, 중앙회 부의장을 맡을 정도로 열정적으로 동아리 활동을 했다. 그 곳에서 평생의 동반자인 아내를 만나는 행운도 얻었다. 그뿐만이 아니었다. 농촌연구회, 고성학우회, 음악동아리OYMC에서도 가입해 활동했다. 과대표도 맡아 학과에도 관심을 가졌다.

‘농촌부흥’ 중자돈 마련 위해 현대차 입사

‘농촌 부흥’의 꿈을 지닌 백 회장은 대학시절 경남 진영의 단감단지별 벤치마킹해 고향에도 단감단지를 만들기로 했다. 대학 교수의 자문을 받아 지리산 돌감나무 씨앗을 구입해 눈에 파종했다. 이후 묘목을 고향 주변 마을에 나눠주고 야산을 개간하기도 했다. ROTC로 군복무를 마치고 단국대 대학원에서 ‘농촌 지역사회 개발을 저해하는 요인 분석’ 논문으로 석사학위를 받은 뒤 다시 고향으로 향했다.

“하지만 고향에서 막상 일을 하려니 참으로 막막했습니다. 아무런 기반이 없었기 때문이죠. 가장 필요한 건 자금이었습니다. 농협 문을 두드렸지만 담보없

1969년 해인사에서 불심 닦으며 공부

70년 대학 입학, 대불련 활동 앞장서

<만해전집> 판매하며 영업 노하우 터득

77년 현대차 입사, 79년 판매 1위

베이징현대서 판매상승 1위 이끌어

사장 퇴임 후 후배 불자 멘토 자청

‘청년불자, 원대한 꿈 가져야’ 강조

이는 용자조차 얻기 힘들었죠. 힘이 들더라도 직장을 구해 중자돈을 마련해야겠다고 생각했습니다.”

서울로 상경한 백 회장은 우연히 현대자동차에서 영업사원을 모집한다는 광고를 보았다. 입사를 위해 전력을 다한 그는 1977년 7월 영업사원으로 사회생활의 첫발을 떼게 됐다. 여기서 79년 그는 판매 1위에 오른다.

백 회장은 “대불련 활동 중 진행한 만해전집 판매로 영업사원으로서의 역량 배양에 큰 도움이 됐다”고 말했다.

대불련 활동 기간 중 대불련 회원들은 땅우리에서 만해 묘소를 발견했다. 대한불교청년회가 발견한 것으로 되어 있지만 대불련 대학생들의 활동이 이면에 있었다. 만해 묘소에 만해추모비를 세우기로 했지만 재원이 부족했다. 당시 백 회장은 <만해전집>을 들고 스님들과 불자들을 찾아다니며 이를 판매하는데 앞장섰다. 대불련 회원 중 가장 많은 전집을 판매한 그는 만해추모비 건립에 혁혁한 공을 세웠다.

“그 때 판매는 어떻게 해야 하는구나를 느꼈습니다. 낮은 자세에서 사람들을 만나고 이들의 신뢰를 받는 것이 중요했습니다. 현대차 입사 이후 2년만에

판매 최우수사원이 된 데에는 대학시절 뒤는 판매왕 등이 있었습니다.”

“좋은 벼를 많이 사귀면 앞으로 큰 힘이 되고 보탬이 될 것이다. 대불련 활동 중에 만난 다솔사 효당 최법술 스님의 조언도 그의 다방면에 걸친 교우관계의 밑거름이 되었다. 백 회장은 그 때부터 사람들과 인연을 맺을 때 어떻게 하면 신뢰를 줄 수 있을지를 고민했다고 털어놓았다.

백 회장은 “훗날 사회에 진출해 나름대로 고객 한 사람 얼굴 뒤에 백명이 숨어있다는 ‘1대 100의 법칙’을 만들었는데, 고객 한명이 백명을 대표한다는 영업 지론이 이때 형성됐다”고 말했다. 영업은 결국 인간관계다. ‘1대 100의 법칙’, ‘오른손법칙’, ‘까말가법칙’ 등 백 회장이 닦은 길에는 이러한 인간관계에 대한 불교의 가르침이 담겨 있었다. 한 사람의 만남에 최선을 다하면 백 사람에게서 신뢰를 얻을 수 있다는 1대 100의 법칙에서부터 목표를 두고 한쪽 방향으로 꾸준히 정진하면 결국 이룬다는 오른손의 법칙, ‘건곤일척 백척간두’의 마음으로 얼굴에 철판을 깔고 용기를 내 도전하면 이뤄진다는 ‘까말까’까지 모두 불교 가르침이 녹아있었다.

“영업은 마음을 얻는 것입니다. 마음을 얻기 위해서는 명확합니다. 바로 ‘하심’에 의한 술선수법과 회생이죠. 사랑을 받으려면 모두를 섬겨야 합니다.”

그가 중국에서 성공할 수 있었던 것도 철저히 중국인의 마음으로 돌아가고자 하는 노력 때문이었다. 그런 경험 탓에 백 회장은 불교의 핵심가치로 동사섭(同事攝)을 들었다. ‘공경하는 마음을 집처럼 쌓으라’는 흠제(欽慈)라는 법명도 이 같은 내용이다. 백 회장은 “내 중심 아닌 상대방을 중심으로 생각하고 극진히 모신 점이 불교사상과도 잘 맞았다고 생각한다. 37년 동안의 사회생활의 초석이 됐다”고 평가했다.

대불련 총동창회 분열 속에 회장 맡아

이처럼 서원을 세운 백 회장은 현대차에서 승승장구했다. 수습을 거쳐 사원, 주임, 수석주임, 대리를 거친 뒤 관리직으로 옮겨 국내영업본부 영업지원 사업부장을 거쳐 상용국대사업부장, 베이징현대기차(北京現代汽車) 판매본부장, 베이징현대 총경리(사장), 현대자동차 부사장, 그리고 사장까지 무려 17개 계단을 차례로 오르게 된다.

특히 2008년 중국 길에 올라 다음해에는 전년보다 97% 증가한 57만 대의 차를 판매했으며 시장점유율도 전년에 비해 5.5%에서 1.5% 포인트 오른 7%를 기록해 모든 제조사를 통틀어 전년 대비 판매증가율 1위를 달성했다. 이뿐만 아니라 50여 개의 업체들이 치열하게 경쟁하는 중국 자동차 시장에서 후발주자인 베이징현대차 판매량 4위를 질주하며 2003년 5만 대 생산에서 10년 뒤에는 100만 대를 생산해내며 중국에 진출한 합자 브랜드 가운데 최단 기간에 누적판매 600만 대도 이뤄냈다. 이러한 성과를 바탕으로 백 회장은 2010년 현대자동차 부사장을 맡았으며 2011년 베이징현대 자동차 사장을 지낸 뒤 2012년에는 본사 사장으로 승진했다. 백 회장의 베이징현대 사장 시절 현대차 달리는 300명에서 800명까지 늘었다.

공교롭게 백 회장의 청년시절 기틀이 된 대불련은

문화관광부 허가 등록번호 : 37221-00249
육조혜능 조계선맥 계승자 제26세 전법 전수제자

(사)한국불교전통조계종 입종안내



총무원장 무경당 혜봉

불심을 하나로 모아 불국정토(佛國淨土) 이루고자 네가지 큰서원(四弘誓願) 상구보리 하화중생(上求菩提 下化重生)의 책무로 창종의 변을 알리며 부처님의 불법을 함께 펼쳐나갈 사찰 및 종도님(승려, 법사, 포교사, 보살님)을 널리 모십니다.

입종서류

- 사암 및 승려, 법사님 등록신청서 1통.
- 주민등록증 앞, 뒤 사본 1통.
- 법당사진(내,외) 각 1매. (사찰등록 하실 분에 한함)
- 승려증 발급하실 분은 필히 타종단 수계절 및 승려증 사본 첨부.
- 도첩은 본 종단에서 수계를 받은 분에 한하여 발급.
- 사진(반명합판) 4장.
- 종단 간부 직위 맡으실 스님 우선적으로 모십니다.

한국불교전통조계종 개인사찰보호법 중에서 -
개인사찰은 개인자산으로 인정하고 개인자산과 사찰관리감독을 주지임의로 행사하며 재산권에 보증 또는 총무원에서 관여하지 않으며 일체 주지 권한으로 운영한다.

총본산 : 한국불교전통조계종 총무원 연봉사
경북 포항시 북구 흥해읍 매산리 556-1
문의 : 전화 054)262-5060, 262-4848
팩스 054)262-0067
총무원장 혜봉 스님 직통 010-3545-5060



최신한옥기와강판, 일반기와강판, 스테트형강판, 슬라브, 창고, 사찰(대웅전, 요사채, 산신각, 전문시공), 공장, 일반 가정집

Q 지붕개량을 해야하는데 돈이 걱정되십니까?
A 가장 싸게 시공해 드립니다
자! 이제 칼라강판으로 해결하세요!!

서울·경기 : 02)456-8831 경상도 : 010-4187-0062
강원도 : 019-396-1110
충청도 : 010-8674-2357 전라도 : 011-248-6298

가장 저렴한 가격에 제일 튼튼하고 예쁘게 단 하루만에 공사완료!
(전국 어디서나 출장시공해 드립니다)

현대칼라산업지붕공사

양지국악사

사찰전통 대법고·법당천도법고·태징·목어



서울매장 : 서울시 종로구 돈의동 46-1번지
02)3673-3442 / 764-2159, 010-5264-3906
www.yangjigukak.com

하남공장 : 경기도 하남시 하산곡동 445번지
031)793-3906, 010-5264-3906 대한명인 제 14-406호
대고제작

“내 인생 2막은 대불련 활성화”



1976년 대불련 경남지부 동문들이 학생시절 법회 사찰이었던 연화사를 순례했던 당시 모습. 뒷줄 왼쪽 세 번째 군복을 입은 이가 백효흠 회장이며 앞줄 왼쪽 첫 번째가 막역한 지기인 김상현 교수다.



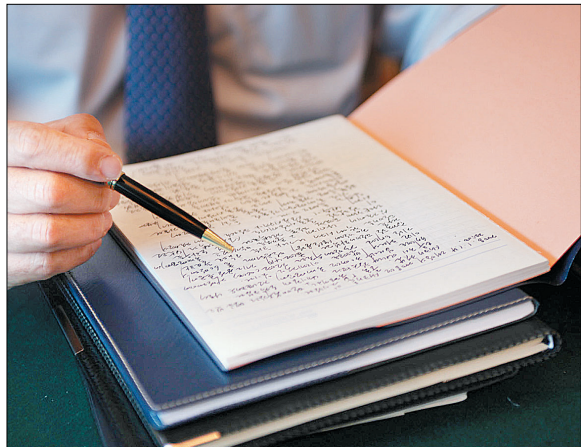
베이징현대에서 근무하던 시절 판매 딜러상을 설명하고 있는 백효흠 회장. 백회장은 2008년 중국으로 건너가 2012년 본사 사장을 맡을 때까지 하심으로 중국인들을 어루만지며 현대차가 판매 증가 1위에 오르는데 기여했다.



일기의 내용을 묶은 책 <대륙을 휩쓴 열정>을 읽고 있는 백효흠 총동문회장.



2014년 7월 17일 강화 전동사에서 진행된 대불련 연캠프에 참여해 학생들과 대화를 나누는 백효흠 총동문회장.



베이징현대 시절 중국형 비행기에서부터 꼼꼼히 기록한 백 회장의 이 일기 5권. 여기에는 불교의 가르침이 담겨있다.

이 당시 힘든 상황에 처해있었다. 대학생불교동아리 수 감소에 이어 총동문회는 분열돼 갈라져 있었다. 2013년 후보 자격과 절차, 정족수 논란 속에서 총동문화 회장이 추대되며 동문사회가 갈등에 휩싸였다. 이어 2013년 11월 조계종 스님들의 시국선언을 비난하는 성명서 발표에 총동문화장의 이름이 등재되면서, 정체성 시비가 일었고 결국 총동문화와 전국동문화로 양분됐다.

이런 와중에 총동문화는 백효흠 회장에게 도움을 요청했다. 백 회장은 소통화합특별위원회를 만들어 그동안의 총동문화 활동에 실망한 대불련 동문들을 설득했다. 수차례 전일회의 워크숍을 열었다. 결과는 성공적이었다. 2014년 4월 통합총동문화의 출범을 선언했다. 갈라졌던 동문들도 백 회장을 중심으로 노력하겠다는 지지 성명을 냈다. 백 회장의 인화력과 추진력이 돋보이는 대목이었다. 2014년 12월 현직에서 정년퇴임한 백 회장은 대불련 총동문회를 인생 제2막으로 삼고 있다.

침체된 대불련 살리기 위한 3·3·3 전략
그가 느꼈던 열정과 서원을 청년불자들에게 회향하기 위해서다. 중국시장 개척 당시 딜러들과 함께 외치던 '8(연간 80만대 판매)·8(시장점유율 8% 확보)·8(고객 만족도 8위 이내)' 구호는 이제 대불련을 살리기 위한 '3·3·3'으로 바뀌었다. 3000명의 동문을 추가로 발굴하고, 300개 대학에 지회를 설치하는 한편, 대불련과 대불련 총동문화, 동문화 산하 사단법인 대불의 3각이 조화를 이루는 것을 의미한다. 동문화관 건립을 비롯해 청년불자들의 고민인 취업

난을 해결할 멘토링 사업 등에 대한 원력도 세웠다. 2017년 창립 50주년을 맞이할 대불련을 두고 그는 현대차 영업사원에서 대불련 영업사원으로 돌아가 열심히 뛰고 있다. 대학생 불자들을 대상으로 대불의 장학재단도 정상화해 운영하고 있으며 각종 강연과 지부 방문을 통한 후배 격려에 나서고 있다.

“청년불자들, 원대한 꿈을 지녀라”
대불련에서 백 회장은 한국사학계의 거장인 김상현 동국대 교수를 만나 교우를 나눴다. 백 회장은 김 교수와 민족 통일을 발원하며 꿈을 키웠다. “당시 10·26계엄령으로 유신반대 집회가 이어질 때였습니다. 절친인 김 교수와 그 원인이 무엇일까 함께 고민했어요. 결국 분단된 민족으로 인한 결과라고 생각을 모았습니다. 그렇다면 청년으로서 이러한 분단된 민족과 조국을 위해 해야 할 일이 무엇이었습니까. 우리는 그 답을 신라 화랑의 활동에서 찾기로 했습니다.” 김상현 교수와 화랑유적지 답사를 진행한 백 회장은 경주박물관에서 임신서기석을 탁본하며 원을 세웠다. 국가에 도움이 되는 청년으로 활동하겠다는 서원이었다. “경주박물관에서 임신서기석을 탁본할 때였습니다. 임신서기석에는 당시 젊은 화랑들이 나라를 위해 목숨을 바칠 것을 맹세하는 문구가 있었어요. 보는 순간 가슴이 뛰었습니다. ‘아! 이것이구나’ 했습니다. 대한민국의 당당한 청년으로 국가에 보탬이 되는 이가 되겠다는 마음을 굳게 먹었습니다.” 백 회장은 청년들이 가장 먼저 원대한 꿈을 지녀야 한

다고 강조했다. 현직에 있으며 수많은 청년들을 보았고, 이들이 눈앞의 것에 매달려 발전하지 못하는 모습을 보기도 했고, 또 긴 목표를 세우고 정진하는 모습도 보았다. “요즘은 3포세대를 넘어 5포, 8포세대라고도 합니다. 희망이 없다고도 해요. 예전보다 조건이 열악하고 기회가 적다는 사실은 인정합니다. 그럼에도 인생을 근사한 것으로 보아서는 안됩니다.” 백 회장은 “최근에 취업난으로 많은 청년들이 단순히 스펙 쌓는 데만 눈을 돌리고 있다”며 “물론 자신의 업무에 도움이 되는 역량을 쌓는 것이 중요하지만, 가장 중요한 것은 스스로의 인생을 지탱해주고 이끌어 주는 서원을 세우는 것”이라고 강조했다. 백 회장은 조언이 필요한 대불련 학생들에게 지속적으로 만나 멘토로서 이러한 점을 전하고 있다. 최근에는 영업사원으로부터의 노하우를 담은 책을 내기도 했다. 중국으로 향하며 쓰기 시작한 일기의 내용을 엮은 것이다. 여기에도 티벳에서 느낀 감정 등 중국에서의 일화를 비롯해 불교와의 인연 등이 담겨있다. 현재 자택에 가까운 보라매 공원의 군법당에서 매일 아침 108배로 하루를 맞이하는 백 회장은 최근에는 현직에 있으며 못한 실행활동도 활발히 하고 있다. 오산 명찰 순례를 통해 전국사찰 순례 등을 진행하고 있으며 4월에는 쌍계사와 불일암을 답사했다. “결국 모든 것은 신뢰관계입니다. 이를 잘 지키는 지 늘 자신을 돌아보는 것이 중요합니다. 이를 통한 하심으로 모 든일에 임할때 보다 나은 미래가 있을 것입니다.” 노덕현 기자 noduc@hyunbul.com

전법일기

박물관은 살아있는 포교 현장

현대사회에서 ‘뽀로로’ 같은 캐릭터 하나만 잘 만들어도 엄청난 부를 창출할 수 있다고 한다. 창의적인 아이디어 하나가 부를 창출해 내는 시대다. 고판화박물관이 설립될 당시 국가에 등록된 박물관은 300여 개에 불과했지만 2015년 현재 800여 개로 넘었다. 이를 보면 문화시설 중 핵심 요소로 박물관이 자리잡고 있음을 알 수 있다. 그 실질적인 예가 바로 필자가 운영하는 고판화박물관이다. 처음 목판을 수집해 사찰로 갖고 왔을 때였다. 한 신도가 스님이 목판을 자꾸 절로 가져오자 못마땅하게 생각했는지 이렇게 말했다. 사찰을 비우고, 중국과 일본 등을 다니며 목판을 가지고 오는 것에도 불만이 있었을 터였다.

마련돼 있다. 하지만 박물관 운영 측면에서 보면 활성화되지 못한 부분이 많다. 군장병과 함께하는 숲속문화학교를 할 때의 일화다. 매주 1회 3시간씩 군장병들을 대상으로 전통 목판화 제작체험 프로그램을 진행했는데 연 3000명의 장병들이 참여했다. 이 중 하루는 장병들이 티셔츠를 입고 박물관을 방문했다. 지난번 방문시 참여한 먼 판화를 먼티셔츠에 찍어 단채로 만든 것이었다. 한 장병은 “이 티를 병영에서도 즐겨 입습니다. 제 손으로 만들었기 때문에 애착이 갑니다”고 하였다. 당초 판화를 통해 집중력을 키우고 스트레스를 해소시키기 위해 도입했지만, 이런 방식으로 생활에서 활용되는 구나고 생각되니 저절로 불만이 있었을 터였다. 이밖에도 장병들이 집



그림·박구원

“왜 자꾸 절에 나무조각을 가지고 오십니까.” “조금만 기다려 보세요. 절에서 기도하러 오라고 오라고 해도 오지 않는 세상 아닙니까. 절에 가면 즐겁거리가 있고 재미가 있으면 자연스럽게 올 겁니다. 이 작은 목판들이 그 역할을 할거구요.” 신도들에게 이 작은 목판 하나 하나가 모이면 일반시민들이 불교를 접하는 계기가 될 것이라고 설득했다. 목판이 모여 목판화학교 등을 열고, 다양한 포교를 진행하자 기존 신도들도 이를 이해하기 시작했다. 이제는 대부분 신자들이 조각도를 들고 목판화를 새겨보는 등 생활 예술인이 되어있다. 그 이후 문화관광체육부 주관으로 조계종 총무원에서 열린 종교박물관 세미나에서 필자가 이런 경험담을 바탕으로 발표한 것이 바로 ‘사찰 1박물관 운동’이었다. 이제는 문화의 시대이기 때문에 포교도 문화를 통해 실천될 때, 자연스럽게 신도들을 확보할 수 있는 것이 요지였다. 각 사찰을 비롯한 성당과 교회에서 박물관을 운영하는 자는 발표에 많은 종교인들이 관심을 보였다. 불교계에서는 이미 성보박물관이 잘

에 편지를 보낼 때 직접 어머니 얼굴을 새긴 판화 등을 활용한다고도 했다. 다시 돌아와 이웃종교를 말해보면 이웃종교는 선교를 목표로 박물관을 건립하기 때문에 부족한 유물 환경에서도 다양한 활동을 진행하고 있다. 위의 생활 포교와 같이 말이다. 하지만 불교계는 풍족한 유물이 있음에도 이를 잘 활용하지 못하는 것이 있다. 박물관의 늘어난 숫자만큼 박물관이 칭찬을 받고 있지는 않다. 성보박물관을 관람하다 보면 대부분이 수장고에 보관돼있고, 전시된 유물은 극히 일부에 불과한 경우가 많다. 또 운영이 부실해 문을 닫아놓다시피 하는 성보박물관이 많다. 숲속 판화학교와 같이 성보박물관이 지닌 유물을 활용하고, 템플스테이와 접목하면 보다 많은 시너지 효과가 발생할 것으로 예상된다. 문화와 자연과 명상이 어울어진 문화형 템플스테이를 전개해 나가간다면, 21세기 한국불교의 새로운 중흥기가 되지 않을까 생각하면서, 다시 한번 ‘사찰 1박물관 운동’을 제창해 본다. 한선학 고판화박물관 관장(영주시 주지)



한선학 고판화박물관 관장(영주시 주지)

건강백세 아직도 차고 시린 배를 참고 계십니까?
“**얇은 열에 약하고**” 배를 차게하면 질병의 원인이 됩니다.

식약청 의료용구 개인용온열담기 : A83060호
식약청 의료용 전자기 발생기 : A85020호
전기용품 안전인증 : HH07236-5004A호
전자파 장애실험필, 전자파 환경인증
LIG화재 배상보험 가입
특허청 실용신안 출원

열침의효능 헬스벨트
금강약돌 온열복대

원적외선 “열침”의 효능 신비로운 금강약돌 온열복대
속담의 불편함을 해소 가격은 최저 기능은 최고

북한에서 소량만 생산되는 북한3대 특산품인 금강약돌을 주성분으로 만든 기능성 건강치료기 금강약돌 온열복대입니다. 본 제품은 34개의 금강약돌 육각볼이 80℃ 이상의 고열이 발생되어 착용시 뱃속(오장육부) 깊숙한 부분부터 강력한 복사에너지가 전달되어 원적외선 “열침”을 맞는 효과로 신체 어느 부위든 아픈 곳에도 착용하고 편안하게 앉거나 누워서 휴식을 취하면 장속의 노폐물 배출, 소화불량, 만성위염, 장염, 생리통, 변비, 허리통증완화, 고관절, 어깨결림 고혈압, 전립선 등을 자연적 치유하며 체질개선 및 원활한 신진대사가 이루어집니다.

오장육부를 치유함에 있어 속뜸을 권장하지만 많은 시간이 소요되며 흥터 및 뜨거움을 이겨내야 하는 고통과 냄새가 강하기 때문에 가족 및 주위 분들에게 피해를 줄 수 있다. 그러나 이 모든 불편함을 해결한 금강약돌 온열복대는 속뜸(최고60℃)보다 높은 고열(80℃이상)의 원적외선 “열침”이 뱃속(오장육부) 깊숙한 부분부터 침투하여 자연적 치유되며 높은 열로 복대를 하여도 화상 및 흥터 걱정 없이 치유 됩니다. 차가운배, 허리통증, 발바닥온열지압, 어깨결림, 무릎통증 등 온도를 조절하여 안전하고 편리하게 사용합니다. 가격은 최저 기능은 최고인 금강약돌 온열복대는 건강도 지키고 암과 질병등을 예방하며 건강하게 장수하세요.

허리에 차기만 해도 **오장육부를 건강하게 허리를 편안하게하며 각종 질병을 예방하세요**

◆문의전화 : 금강의료기 (02)723-0099

- *입금계좌 : 농협 053-12-125418 강환영
- *일요일 공휴일도 상담합니다.
- *대리점 및 딜러모집 (조함자극건강매트, 오션건조기, 요추베개등 자매품다양)