열두 줄, 마음을 고르다

② 가야금, 천지인(天地人)을 담은 작은 우주

상처는 성숙 위한 필연적 울림

악기 가방의 지퍼를 열 때면, 가장 먼저 코끝을 스치는 쿰쿰하면서도 달큼한 오동나무 냄새가 저를 반깁니다. 그 안에는 명주실을 꼬아 만든 열두 줄의 팽팽한 우주가 잠들어 있습니다. 가야의 가실왕이 일 년 열두 달의 이치를 담고자 설계했다는 이 열두 줄은, 연주자의 무릎 위에서 비로소 살아 있는 시간의 흐름으로 깨어납니다.

우리는 흔히 가야금을 천원지방(天圓地方)의 사상을 품은 악기라 말합니다. 하지만 연주자에게 이 단어는 책 속의 관념적인 철학이 아닙니다.

가야금을 무릎에 올리고 품에 안는 순간, 둥그스름한 앞판인 하늘은 내 가슴을 부드럽게 감싸 안고, 평평한 뒤판인 땅은 내 허벅지에 단단히 밀착됩니다.

그 좁고도 아득한 하늘과 땅 사이에서 연주자는 비로소 우주의 파동을 직접 조율하는 인(人)이 됩니다.

내 몸이 곧 우주의 소리를 전달하는 통로가 되는 이 감각은, 오직 가야금 앞에 앉아 본 사람만이 누릴 수 있는 고요한 특권이자 존재의 확인입니다.

안족, 기울어짐 보살피는 마음

가야금의 열두 줄을 받치고 있는 것은 기러기 발을 닮은 작은 나무 조각, 안족(雁足)입니다. 흥미로운 점은 이 안족들이 악기에 본드나 못으로 고정돼 있지 않다는 사실입니다. 안족은 오로지 명주실의 강한 장력과 나무판의 마찰력만으로 위태롭게 서 있습니다. 손끝으로 줄을 뜯거나 튕기는 순간, 그 엄청난 압력을 오롯이 버텨 내야 하는 것이 안족의 숙명입니다.

줄을 뜯는 힘이 반복되면 안족은 조금씩 기울어집니다. 만약 연주자가 그 미세한 기울어짐을 무심코 지나친다면, 안족은 결국 픽 하고 쓰러져 버리고 맙니다. 실제 무대 위라면 당혹감을 누르고 연주를 이어 가야 하겠지만, 저는 연습의 시간 동안 제자들에게 늘 강조하곤 합니다.

"안족이 위태롭게 기울어져 있으면, 네가 끊임없이 매만지며 연주해야 한단다. 쓰러지지 않게 돌보는 것 또한 연주의 일부야."

우리 삶도 이와 같습니다. 아무리 높은 이상을 꿈꿔도 나를 지탱하는 토대가 안으로 기울어지고 있다면, 연주하는 손길 사이사이로 끊임없이 그 위태로움을 매만져야 합니다. 겉으로 드러나는 화려한 선율에 매몰되기보다 지금 내 안의 안족이 바닥에 온전히 닿아 있는지 살피는 것. 그것이 연주자의 시작이자 명상의 첫걸음일 것입니다.

미세한 비명과 치열한 조율의 궤적

음을 맞추려 안족을 옮길 때면 줄과 나무 사이에서 아주 작고 나직한 마찰음이 들려옵니다. "드르륵." 수만 번 안족을 바로 세우고 조율하는 과정을 거치다 보면, 아무리 조심해도 오동나무판 위에는 하얀 흔적이 남기 마련입니다.

내 안의 '안족' 살핌이 명상 첫걸음
중도는 나만의 맑은 소리 찾는 조율
삶의 궤적 긍정 시 고유한 성음 빛나

저와 어린 시절부터 함께한 가야금의 앞판에는 안족이 머물고 지나간 자리마다 깊고 얕은 긁힘이 가득합니다. 어떤 이는 이 상처를 보고 악기가 상했다고 안타까워할지도 모릅니다. 하지만 연주자에게 이 흉터는 단순한 흠집이 아니라, 가장 정직한 소리를 찾아 헤맸던 치열한 조율의 궤적입니다.

가야금이라는 외길을 함께 걷는 전공자 동료들과 이야기를 나누다 보면 문득 마음이 아릿해집니다. 이미 각자의 '성음'을 찾아가는 전문가들임에도, 행여 삶에 지울 수 없는 흠집이라도 날까 두려워 안족 한 번 과감히 옮기지 못하는 그들의 고뇌를 마주하기 때문입니다.

마찰음이 두려워 관계의 거리를 조정하지 못하고, 상처가 남을까 봐 도전의 자리를 옮기지 못하는 조심스러운 마음들. 완벽한 연주를 꿈꾸지만 역설적이게도 그럴수록 우리 삶의 음정은 자꾸만 어긋나곤 합니다. 명상이란 내 마음의 오동나무판 위에 어떤 상처가 있는지 가만히 쓰다듬어 보는 시간입니다. 소리를 맞추기 위한 마찰은 당연한 것이며, 그 과정에서 생기는 긁힘은 당신이 삶의 음정을 맞추기 위해 치열하게 노력했다는 가장 정직한 증거입니다.

흉터가 길을 만들고 성음(聲音)이 되다

여기서 우리는 불교의 중도(中道)를 만납니다. 중도란 단순히 중간을 선택하는 소극적 태도가 아닙니다. 지금 나의 팽팽함 혹은 느슨함을 있는 그대로 알아차리고, 나에게 가장 편안하면서도 맑은 소리를 찾아가는 자비로운 조율 그 자체입니다.

수만 번 안족을 밀고 당기며 최적의 음정을 찾으려 했던 시간, 그 인고의 과정이 흉터 속에 고스란히 박혀 있을 때 악기는 비로소 깊은 맛을 냅니다.

오늘 하루, 세상이 요구하는 음정에 맞추느라 마음의 판이 여기저기 긁히고 상처 입었나요? 괜찮습니다. 그 궤적들은 당신이 더 깊고 성숙한 존재로 나아가기 위해 반드시 거쳐야 했던 필연적인 울림입니다.

잠시 눈을 감고, 내 마음의 안족이 서 있는 자리를 가만히 느껴 보십시오. 상처 난 자리를 피하지 않고 그 궤적들을 긍정할 때, 당신이라는 우주는 비로소 나만의 고유한 빛깔을 띤 성음으로 반짝이기 시작할 것입니다. 하늘과 땅 사이, 당신이라는 우주가 내는 그 정직한 울림을 응원합니다.

가야금 명상곡 'The Universe is Me' 바로 가기

이현아 국악명상연구소장



동네약국 사용설명서

㉖ 약국 단골 되는 법

VIP, 따뜻한 말 한마디로 가능해

"나 이 약국 단골인데, 약값 좀 깎아 줘. 이 약국에 10년이 넘도록 다녔어! 단골 관리를 이따위로 해! 약국 주인 어디 있어?"

"제가 주인인데요. 그리고 약국은 생긴 지 6년 됐습니다."

윤곽은 남아 있으나 또렷하게 그려지지 않는 얼굴과 목소리. 아, 이분은 필자가 약국장인 줄도 모르고 단골도 아니다. 조용히 이분의 이름을 여쭈고 약력을 조회해 본다. 2년 동안 네 번. 과연 이분을 우리 약국의 단골이라고 부를 수 있을까.

1년에 두 번, 반기마다 한 번꼴로 약국을 찾는 분들까지 단골이라 부른다면 도대체 얼마나 많은 손님이 단골 조건을 갖출 것이며, 그 모든 사람을 기억하고 신경 쓰고 챙길 수 있을까. 아니 애초에 가능하기나 할까? 그러나 이런 생각이 필자의 착각이자 실수였다는 것을 꽤 오랜 시간이 흐른 뒤에 알게 됐다.

이분은 병원에서 혈압약과 당뇨약을 6개월분씩 처방받아 오는 손님이고, 실제로 약국 방문 횟수는 1년에 두 번이 맞다. 하지만 손님 입장에서 생각해 보면 이야기는 달라진다. 이분은 아침마다 '대표약사 임종섭'이란 이름이 찍힌 약 봉투를 열어 '희망약국' 글씨가 적힌 약포지에서 약을 꺼내 먹으며 하루를 시작한다. 아침과 저녁, 하루 두 번씩 2년이 넘는 시간 동안 필자와 약국의 이름을 매일같이 마주해 온 셈이다. 그 정도면 내적 친밀감이 쌓일 만도 하지 않을까. 스스로 우리 약국의 단골이라 여기는 것도 무리는 아니다.

이 단순한 사실을 깨닫고 나니, 연말에 약국 이름이 적힌 달력 하나 받아 간 손님도 단골이 될 수도 있겠다는 생각이 들었다. 비록 약 한 번 지어 간 적 없더라도, 매일매일 달력을 볼 때마다 희망약국을 떠올릴 테니 말이다.

필자처럼 생각하지 않은 약사도 있을 테니 약국에서 단골 대접을 받지 못했다고 해서 너무 섭섭해하진 마시라. 대신 기억에 남는 약국의 단골이 되는 방법을 하나 알려 드리겠다. 단골의 핵심은 '임팩트'다. 사전적 의미로는 충격.

가장 빠르고 확실한 방법은 약국에서 돈을 많이 쓰는 것이다. 충격적일 정도로 과감하게 지출한다면, 초면이더라도 단골이 된다. 3년 전 어느 날 한 번에 120만원치 영양제를 사 간 그분의 얼굴과 이름을 아직도 잊을 수가 없다. 3년이 지난 오늘 그분이 우연히 약국 문을 열고 들어오더라도 나는 그분을 반가이 맞을 자신이 있다. 하지만 이 방법은 누구에게나 허락된 방식은 아니니, 일반적으로 소개하거나 추천할 만한 것은 아니다. 그래서 여러분들이 동네 약국이 마음에 들어 진짜 단골이 되고 싶다면 이 세 가지만 기억하면 된다.

첫째, 자주 가라. 얼굴도장을 찍는 것이 제일 중요하다. 약국을 자주 찾을 일이 없으면 좋겠지만 필요한 약이 있다면 늘 같은 약국으로 가자. 여기저기 가격 비교를 하는 것도 현명하지만, 사실 약값에는 큰 차이가 있지 않다. 상담과 고객 관리를 잘해 주는 약국이라면 그 약국을 방문하자. 좋은 상담과 친절한 복약지도는 돈으로는 환산할 수는 없는 가치다.

상담·복약지도 잘하는 약국 재방문
경청·인사만으로도 단골 대접 받아
어디서나 즐겁게 대화 나누는 이 되길

둘째, 좋은 리액션을 하라. 약 설명을 들을 때 경청하고 맞장구를 쳐 보자. 말하는 약사의 눈을 바라보면 더 좋다. 궁금한 것이 있다면 질문까지 해보자. 극단적인 내향형이라서 그런 건 도저히 못 하겠다는 분도 있을 것이다. 그럴 수 있다. 하지만 대부분 손님이 약국에서 아무 반응도 하지 않으니, 반대로 조금만 반응해도 약사에게 깊은 인상을 줄 수 있다. 그래도 안 되겠다면 어느 약국이든 어떤 상황에서나 쓸 수 있는 마법의 질문을 두 가지 알려 드리겠다. 밑줄 치고 외우자. "약을 먹을 때 조심해야 할 음식이 있나요?" "궁금한 것이 있으면 연락 드리게 약국 전화번호 알려 주시겠어요?"

셋째, 웃으며 인사하라. 약국에 들어오는 손님들에게 "어서 오세요"라고 인사했을 때 "안녕하세요"라고 답이 돌아오는 경우는 손에 꼽을 정도다. 약을 건네고 헤어질 때도 마찬가지다. "감사합니다. 좋은 하루 보내세요" 이 정도만으로 충분하다.

조금 더 용기를 낸다면 살짝 칭찬을 곁들이면 더 좋다. "여긴 올 때마다 항상 설명을 너무 잘해 주세요." "감사합니다. 약사님도 늘 아픈 사람들 상대하시느라 힘드실 텐데, 건강 챙기세요." 이런 인사를 건넨 손님께는 이후 더 설명하게 되고, 뭐라도 하나 더 챙겨 주게 된다. 그게 바로 단골이 아니고 무엇일까.

약국의 단골이 되는 일은 어렵지 않다. 조금만 더 관심을 기울이고 따뜻한 말 한마디를 건네면 된다. 좋은 마음은 반드시 전해지기 때문이다. 반대로 이득을 얻기 위해 단골인 척하는 마음은 귀신같이 티가 난다.

상대에게 금전적이 아니라, 감정적으로 플러스가 되는 사람이 되자. 그렇게 웃으며 기분 좋게 대화를 나눌 수 있는 손님이 되면 그때는 부러 의도하지 않아도 어느새 그 약국의 단골이 돼 있을 것이다. 이는 비단 약국에만 해당하는 이야기는 아닐 것이다. 사람과 사람이 만나는 모든 곳이 그렇지 않을까?

"야, 나 여기 단골인데 카렌다 하나만 주면 안 될까?" 약국 문을 빼꼼히 열고 얼굴만 내민 처음 보는 어르신이 묻는다. 손에는 이미 2층 은행에서 받아 온 달력 두 개가 들려 있다. 연말 연초에 출몰하는 달력 사냥꾼이다. 역시 심술이 나는 걸 보니 나는 아직 마음을 더 갈고 닦아야 하나 보다.

임종섭
울산희망약국 대표약사



"세상에 단 하나뿐인 특별한 이야기, 바로 당신의 삶입니다"

삶은 스쳐 가는 순간들의 연속이지만, 그 안에는 잊혀서는 안 될 소중한 이야기가 담겨 있습니다. 법보신문은 스님과 불자들의 수행 여정, 지혜의 말씀, 사찰의 역사와 전통을 한 권의 책으로 담아냅니다.
당신의 삶은 누군가에게 울림이 되고, 또 다른 이에게 길이 됩니다. 기록되지 않은 기억은 사라지지만, 글로 남긴 이야기는 세대를 넘어 살아 있습니다. 무엇보다도 스님과 불자들의 삶은 현대 불교사의 소중하고 생생한 기록입니다.
법보신문은 깊은 존경과 정성으로 당신의 이야기를 기록합니다. 그것이 잊히지 않고, 누군가의 마음에 깊이 머물도록. 지금, 당신의 이야기를 세상에 전하세요. 당신의 삶이 곧 가장 빛나는 가르침입니다.



법보신문 다르마기록문화연구소

- 스님과 불자를 잘 아는 전문 기획사
- 불교 이해가 깊은 전문 필진 확보
- 기획부터 책자 제작까지 원스톱 시스템
- 종이·전자출판 올인원(all in one) 서비스
- 고객 수요와 주문에 맞춘 제작 시스템

법보신문 다르마기록문화연구소 | 서울시 종로구 종로19 르메이에르 종로타운 A동 1501호 | 문의 ☎ 070-4707-4965