

일터에서 다른 사람들에게 사랑을 드러내기 DEMONSTRATING LOVE TO OTHERS IN BUSINESS

By Rick Boxx

영업사원이 자신에게 가장 유리한 것이 무엇인지에 집중하기보다, 저에게 가장 좋은 것이 무엇인지 더 중요하게 생각하는 모습을 보여줄 때 신선한 감동을 받을 수 있습니다. 지난해 저는 한 기술 회사의 CEO와 우리 회사에 필요한 소프트웨어에 대해 이야기를 나누었습니다. 그는 여러 비영리단체에 서비스를 제공하는 평판 좋은 소프트웨어 회사를 운영하고 있었습니다.

When salespersons demonstrate that they care more about what is best for me, instead of focusing on what is best for themselves, it can be so refreshing. Last year, I was speaking to the CEO of a tech company about the software needs of our company. This executive owns a well-respected software company that serves a number of non-profit organizations.

제가 우리의 필요를 설명하는 동안 이야기를 듣고 난 후, CEO는 제가 예상하지 못한 방식으로 대답했습니다. 그는 이렇게 말했습니다. “아마 저희 소프트웨어를 귀사에 맞게 사용할 수 있도록 할 수는 있을 겁니다. 하지만 솔직히 말씀드리면, Rick, 그것이 귀사에 가장 좋은 선택은 아닐 겁니다.” 누군가가 기꺼이 다른 회사에서 나온 비슷한 제품을 구입하는 편이 더 낫다고 인정하며 여러분에게 이렇게 말한다면 어떤 기분이 들겠습니까?

After he had listened as I explained our needs, the CEO answered in a way that surprised me. He said, “We could probably make our software work for you, but truthfully, Rick, it wouldn’t be the best option for you.” How would you feel if someone responded to you in that way, willingly admitting that you would be better off buying a similar product from another company?

여러분은 어떨지 모르지만, 저는 그의 솔직한 답변을 통해 존중 받고 있으며 사랑받고 있다는 느낌을 받았습니다. 이것은 예수님께서 “남에게 대접을 받고자 하는 대로 너희도 남을 대접하라” (누가복음 6:31)라고 권면하신 가르침을 실제로 보여주는 좋은 예였습니다. 그 영업 책임자는 제 입장에서 생각해 보았고, 우리 조직이 도움이 필요한 분야에서 더 전문성을 가진 다른 사람을 찾아야 한다는 것을 인정한 것입니다.

I do not know about you, but I felt valued – and loved – by his candid response. It was a very real example of what Jesus taught when He exhorted us to, “*Do to others as you would have them do to you*” (Luke 6:31). The sales executive effectively put himself in my place and acknowledged our organization should find someone else with more expertise in the area where we needed help.

비즈니스 세계에서는 어떤 방법을 써서라도 거래를 성사시키는 것이 지나치게 강조되는 경우가 많습니다. 그렇기 때문에 어떤 사람들은 고객을 오도하고, 지킬 수 없다는 것을 알면서도 약속을 합니다. 그들에게 중요한 것은 오직 판매와 수수료, 이익뿐입니다. 그러나 그리스도를 따르는

사람으로서 우리는 영업 제안을 할 때든, 가벼운 대화를 나눌 때든, 누군가가 직면한 문제를 해결하도록 도우려 할 때든, 모든 관계와 만남 속에서 다른 사람들에게 그리스도의 사랑을 보여주라는 명령을 받았습니다.

Too often in the business world the emphasis is on closing the sale, whatever it takes to do so. That is why some people will mislead their customers and make promises they know they will not be able to keep. All that matters to them is the sale, the commission, the profit. However, as followers of Christ, we are commanded to demonstrate His love to others in every interaction and encounter that we have, whether it is making a sales proposal, having a casual conversation, or attempting to help someone in solving a problem they are facing.

성경은 조건이 없고 때로는 희생적인 사랑이 주님과 다른 사람들을 섬기는 사람의 중요한 특징 가운데 하나라고 가르칩니다. “사랑하는 자들아 우리가 서로 사랑하자 사랑은 하나님께 속한 것이니 사랑하는 자마다 하나님으로부터 나서 하나님을 알고” (요한일서 4:7) 개인적으로 우리에게 손해를 주거나 우리가 이루고자 하는 것에 부정적인 영향을 미치더라도, 진실을 말하는 것은 일터에서 다른 사람들에게 그리스도의 사랑을 나타낼 수 있는 한 가지 방법입니다.

The Bible teaches that love – unconditional and sometimes sacrificial – is one of the calling cards of serving the Lord and others: “*Beloved, let us love one another, for love is from God, and whoever loves has been born of God and knows God*” (1 John 4:7). Telling truth, even when it harms us personally or has a negative impact on what we are trying to achieve, is one way we can reflect the love of Christ to others in the marketplace.

신약성경 빌립보서에는 경쟁이 치열하고 때로는 냉혹한 비즈니스 세계에서 우리가 어떻게 드러날 수 있는지를 보여주는 흥미로운 비유가 나옵니다. 성경은 우리에게 이렇게 살아가라고 가르칩니다. “이는 너희가 흠이 없고 순전하여 어그러지고 거스르는 세대 가운데서 하나님의 흠 없는 자녀로 세상에서 그들 가운데 빛들로 나타내며” (빌립보서 2:15) 여기서 우리가 별이라고 말하지 않는다는 점에 주목하십시오. 우리는 “별처럼 빛나라”고 말씀하고 있습니다. 다시 말해 우리는 태양의 빛을 반사하는 달과 같아야 합니다. 우리는 그리스도의 사랑을 반사합니다.

In the New Testament book of Philippians, we find an intriguing comparison that shows how we can stand out in the competitive, often cut-throat world of the marketplace. We are instructed to conduct ourselves, “*so that you may become blameless and pure, children of God without fault in a crooked and depraved generation, in which you shine like stars in the universe*” (Philippians 2:15). Note this does not say that we are the stars. It says we are to “*shine like stars.*” In other words, we are to be more like the moon, which reflects the light of the sun. We reflect the love of Christ.

“그리스도를 대신하는 사신” (고린도후서 5:20)으로 효과적으로 살아가는 것 외에도, 영업 상황에서 정직하게 행동하는 데에는 또 하나의 유익이 있습니다. 그것은 신뢰를 쌓아 주며, 고객과 잠재 고객에게 우리를 믿을 수 있다는 사실을 보여줍니다. 구약성경 잠언은 이를 분명하게 말합니다. “바른 길로 행하는 자는 걸음이 평안하려니와 굽은 길로 행하는 자는 드러나리라” (잠언 10:9) “정직한 자의 성실은 자기를 인도하거니와 사악한 자의 패역은 자기를 망하게 하느니라” (잠언 11:3)

Besides being effective as “*Christ’s ambassadors*” (2 Corinthians 5:20), there is a second benefit to being honest in a sales setting. It helps to build trust and communicates to clients and potential clients that they can depend on us. The Old Testament book of Proverbs states this clearly: “*The man of integrity walks*

securely, but he who takes crooked paths will be found out” (Proverbs 10:9). “The integrity of the upright guides them, but the unfaithful are destroyed by their duplicity” (Proverbs 11:3).

앞서 말씀드린 영업 책임자는 자신의 소프트웨어 제품이 우리의 필요를 충족시키지 못할 것이라는 사실을 솔직하게 인정했습니다. 그러나 그는 우리가 앞으로 다른 소프트웨어가 필요할 때 그의 회사를 믿고 고려할 것이고, 그를 신뢰할 만한 사람으로 다른 이들에게 추천할 것이라는 사실도 알고 있었습니다. 우리가 사랑을 받으면, 우리도 사랑을 나타내고 싶어집니다.

The sales executive I referred to earlier chose to admit honestly that his software product would not meet our needs, but he knew that when we had other software needs, we would feel confident in considering his company and recommend him as trustworthy. When we receive love, we want to show love.

묵상과 토론

Reflection/Discussion Questions

1. 여러분도 이와 비슷한 경험을 한 적이 있나요? 영업사원이 자신의 제품이나 서비스가 여러분의 필요에 적합하지 않다고 인정한 적이 있었나요? 또는 여러분이 잠재 고객에게 다른 고객과 거래하는 편이 더 낫다고 말해야 했던 상황에 처한 적이 있나요?

Have you ever had a similar experience, dealing with a salesperson who admitted their product or service was not suitable for what you needed? Or have you ever been in a position to tell a prospective client or customer they would be better off working with another customer?

2. 거래를 성사시킬 가능성이 위태로워질 때, 다른 사람들에게 정직함과 사랑을 보여주는 것이 왜 어렵다고 생각하나요?

Why is it so difficult to demonstrate integrity – and love – to others when the possibility of making a sale is in jeopardy?

3. “사랑”은 비즈니스나 전문직 세계에서 자주 듣는 단어가 아니기 때문에, 실제로 사랑이 실천되는 모습을 보면 매우 놀랍게 느껴질 수 있습니다. 예수님께서서는 “네 이웃을 네 자신 같이 사랑하라”고 말씀하셨습니다. 여러분은 비즈니스 거래를 할 때 이 말씀을 얼마나 자주 생각하나요?

“Love” is not a term we often hear in the business and professional world, so when we see it in action it can be almost shocking. Jesus said we are to, “love your neighbor as yourself.” How often do you think about then we engaged in business transactions?

4. 자신의 제품이나 서비스가 할 수 있는 것과 할 수 없는 것을 솔직하고 분명하게 말함으로써 얻을 수 있는 다른 유익에는 무엇이 있을지 생각해 보세요. 판매하려는 것이 고객에게 가장 좋은 선택이 아니라고 인정한 뒤에 “두 번째 기회”가 전혀 없다면, 그래도 여러분이 보여준 “사랑”은 가치가 있었을까요?

Consider what other benefits might be gained by being forthright, being honest about what your products or services can and cannot do. What if there is no “second chance” after admitting that what you are selling is not in the customer’s best interests – was your demonstration of “love” still worthwhile?

※ 참고: 성경에서 이 주제에 관련된 내용을 더 알고 싶다면, 아래 구절을 참고하세요.

로마서 13:8-10, 15:2, 고린도전서 10:23-24, 갈라디아서 5:24, 빌립보서 2:3-4

NOTE: If you have a Bible and would like to read more, consider the following passages: Romans 13:8-10, 15:2; 1 Corinthians 10:23-24; Galatians 5:24; Philippians 2:3-4

- **(로마서 13:8-10)** 8 피차 사랑의 빛 외에는 아무에게든지 아무 빛도 지지 말라 남을 사랑하는 자는 율법을 다 이루었느니라 9 간음하지 말라, 살인하지 말라, 도둑질하지 말라, 탐내지 말라 한 것과 그 외에 다른 계명이 있을지라도 네 이웃을 네 자신과 같이 사랑하라 하신 그 말씀 가운데 다 들었느니라 10 사랑은 이웃에게 악을 행하지 아니하나니 그러므로 사랑은 율법의 완성이니라
- **(로마서 15:2)** 우리 각 사람이 이웃을 기쁘게 하되 선을 이루고 덕을 세우도록 할지니라
- **(고린도전서 10:23-24)** 23 모든 것이 가하나 모든 것이 유익한 것은 아니요 모든 것이 가하나 모든 것이 덕을 세우는 것은 아니니 24 누구든지 자기의 유익을 구하지 말고 남의 유익을 구하라
- **(갈라디아서 5:24)** 그리스도 예수의 사람들은 육체와 함께 그 정욕과 탐심을 십자가에 못 박았느니라
- **(빌립보서 2:3-4)** 3 아무 일에든지 다툼이나 허영으로 하지 말고 오직 겸손한 마음으로 각각 자기보다 남을 낫게 여기고 4 각각 자기 일을 돌볼뿐더러 또한 각각 다른 사람들의 일을 돌보아 나의 기쁨을 충만하게 하라

이번 주 도전

Challenge for This Week

이번 주에는 잠시 멈추어, 낯선 사람이나 잘 알지 못하는 사람에게까지 일터에서 사랑을 보여주는 것이 무엇을 의미하는지 생각해 보십시오.

This week, try to pause for a time and consider what it means to demonstrate love in the marketplace, even with strangers or people you do not know well.

친구나 멘토, 신뢰할 만한 조언자 또는 함께하고 있는 소그룹과 이 주제에 대해 이야기해 보십시오. 그들도 자신의 관점을 나누도록 격려하십시오.

Discuss this with a friend, mentor, trusted advisor or small group you are involved with. Encourage them to share their perspectives.