MONDAY MANNA
November 2, 2026

질문하려는 의지
WILLINGNESS TO ASK QUESTIONS

By Rick Boxx

아내 Kathy 와 저는 공항에서 렌터카를 반납하고 집으로 돌아가는 비행기를 타려고 하던 중, 렌터카 카운터에서 우리를 응대해 준 두 명의 친절한 젊은 직원과 나눈 대화가 만족스러웠습니다.

As my wife Kathy and I were returning our rental car at the airport and trying to catch a flight home, we were pleased by our interaction with the two friendly young men who served us at the rental counter. One of these young men asked a very brave question.

그는 이렇게 물었습니다. "저희가 더 잘할 수 있었던 부분이 있었나요?" 단순한 질문처럼 보이지만, 그가 질문하는 방식 때문에 저는 잠시 멈추어 우리가 겪은 전체 경험을 돌아보게 되었습니다. 그리고 이런 질문이 얼마나 자주 부정적인 답변을 들을 수 있는 계기를 만드는지 생각해 보았습니다.

He asked, "Was there anything at all that we could have done better?" This seems like a simple question, but the way he asked the question caused me to pause and reflect on my entire experience. I wondered how many times this inquiry opens the door for negative responses.

다행히도 우리의 경험은 매우 좋았고, 저는 그 젊은 직원에게 그렇게 말했습니다. 불만은 전혀 없었습니다. 그러나 저는 한 가지 질문을 꾸준히 한다면 그들의 조직이 매우 유익한 통찰을 얻을 것이라고 생각합니다. 어떤 회사나 조직은 좋지 않거나 만족스럽지 못했던 경험에 대해 듣게 될까 봐 고객의 피드백을 요청하지 않으려 할 수도 있습니다. 하지만 고객에게 개선할 수 있는 부분을 말할 기회를 주지 않는다면 어떻게 발전할 수 있겠습니까?

Fortunately, ours had been an excellent experience, as I informed the young man. We had absolutely no complaints. However, I suspect that one question, when consistently asked, has garnered great insight for their organization. Some companies and organizations might prefer not invite customer feedback, fearing they will hear about bad or unsatisfactory experiences. But how can you improve if you do not allow customers to tell you about areas that could be improved?

이는 고급 레스토랑의 요리사가 칭찬만 듣고, 자신이 제공받은 음식에 만족하지 못한 손님들의 의견에는 전혀 귀 기울이지 않는 것과 같습니다. 그렇게 되면 결국 그 식당에 대한 극찬도 사라지게 될 것입니다.

It would be like a chef at an exclusive restaurant who will listen only to compliments, but never to comments from diners who are not pleased with the food they have been served. Sooner or later, the establishment's rave reviews will fade away.

조언과 제안을 기꺼이 받아들이는 것의 중요성은 성경에서 반복해서 다루는 주제이며, 특히 구약성경 잠언에서 자주 나타납니다. 예를 들어 잠언 1:5 은 이렇게 가르칩니다. "지혜 있는 자는 듣고 학식이 더할 것이요 명철한 자는 지략을 얻을 것이라." "사람은 더 나아지고 있거나 더 나빠지고 있습니다."라는 격언이 있습니다. 이 말이 사실이라면, 그리고 저는 그렇다고 믿습니다. 우리가 제공하는 서비스나 제품을 어떻게 개선할 수 있을지에 대한 의견을 언제나 열린 마음으로 받아들여야 합니다.

The importance of being willing to accept advice and suggestions is a recurring topic in the Bible, especially in the Old Testament book of Proverbs. For example, Proverbs 1:5 teaches, *"Let the wise listen and add to their learning, and let the discerning get guidance."* There is an adage that states, "You are either getting better or getting worse." If that is true – and I believe it is – we should always be open to receiving input on how we can improve the services or products we provide.

다음은 잠언에서 발견한 또 다른 유익한 통찰들입니다.

Here are some other valuable insights I have found in Proverbs:

여러 사람에게 조언 구하기. 때로 우리는 자신이 하고 있는 일을 인정받고 싶기를 원한다면, 우리가 듣고 싶은 말을 해줄 것이라고 알고 있는 사람을 찾아가고 싶은 유혹을 받을 수 있습니다. 그러나 여러 사람에게 지혜를 구하면 우리가 필요로 하는 정보를 얻을 가능성이 더 커집니다. "지략이 없으면 백성이 망하여도 지략이 많으면 평안을 누리느니라" (잠언 11:14) "의논이 없으면 경영이 무너지고 지략이 많으면 경영이 성립하느니라" (잠언 15:22)

Encourage counsel from multiple sources. Sometimes, if we want to have what we are doing affirmed, we will be tempted to seek out an individual we know will confirm what we want to hear. However, by soliciting wisdom from a number of people, we are more likely to receive the information we need. *"For lack of guidance a nation falls, but many advisers make victory sure"* (Proverbs 11:14). *"Plans fail for lack of counsel, but with many advisers they succeed"* (Proverbs 15:22).

항상 배우고 발전하기 위해 노력하기. 직업적으로든 개인적으로든 성장하려면 배움을 멈추지 않으려는 열망과 의지가 필요합니다. 이러한 성장은 경험과 다른 사람들과의 관계를 통해서 이루어질 수 있습니다. 특히 우리가 부족한 전문성과 통찰을 가진 사람들과의 교류를 통해 얻을 수 있습니다. "너는 권고를 들으며 훈계를 받으라 그리하면 네가 필경은 지혜롭게 되리라" (잠언 19:20)

Always strive to be learning and improving. Growth, both professionally and personally, involves a desire and willingness to never stop learning. This can be a byproduct of both experience and the interactions we have with others, especially those who have expertise and insights that we lack. *"Listen to advice and accept instruction, and in the end, you will be wise"* (Proverbs 19:20).

건설적인 비판으로 인한 마찰을 두려워하지 않기. 칼이나 가위의 날을 갈아야 한다면 다른 단단한 표면과 마찰해야 합니다. 솜이나 고무조각으로는 날을 날카롭게 할 수 없습니다. 다른 단단한 물체와의 마찰이 필요합니다. “철이 철을 날카롭게 하는 것 같이 사람이 그의 친구의 얼굴을 빛나게 하느니라” (잠언 27:17)

Never fear the friction of constructive criticism. If you are needing to sharpen a blade, whether on a knife or a pair of scissors, it needs to rub up against another hard surface. You cannot sharpen a blade with a piece of cotton or rubber. It requires friction from another hard object. *“As iron sharpens iron, so one man sharpens another”* (Proverbs 27:17).

지혜를 얻고 싶다면, 용기 있게 질문하고, 그 답에 주의 깊게 귀 기울이십시오.

If you want to add to your wisdom, ask brave questions and listen carefully to the answers.

Reflection/Discussion Questions

1. 최근 어떤 사업체를 이용한 경험에 대해 진솔한 피드백을 요청받았던 일이 떠오르나요? 그렇다면 여러분은 어떻게 답했나요?

   Can you think of a recent example of a time when you were sincerely invited to offer your feedback regarding what your experience was in patronizing a certain business? If so, how did you respond?

2. 회사 담당자가 “저희가 더 잘할 수 있었던 부분이 조금이라도 있었나요?”라고 묻는 것이 드문 일일까요?

   Why is it uncommon to hear a company representative ask, “Is there anything at all that we could have done better?”

3. 일터나 가정에서, 여러분이 어떻게 하고 있는지에 대해 진솔한 피드백을 요청하는 것이 얼마나 쉬운가요? 여러분의 답을 설명해 보세요.

   How easy is it for you to request sincere feedback on how you are doing, whether at work or in your home? Explain your answer.

4. 누군가에게 피드백을 제공해달라고 요청하는 것은, 여러분과 어떤 방식으로든 함께 일해 온 회사나 개인에 대해 무엇을 말해준다고 생각하나요? 여러분의 의견에 열린 태도를 보이는 것이 그들과 다시 거래하고 싶은 마음을 더 갖게 하나요?
   What does an invitation for someone to provide their feedback tell you about a company or an individual who has been working with you in some way? Does their openness to your comments make you more inclined to do business with them again?

※ 참고: 성경에서 이 주제에 관련된 내용을 더 알고 싶다면, 아래 구절을 참고하세요.
잠언 12:15, 13:1, 19:27, 20:18, 24:5-6, 27:9, 에베소서 4:15, 갈라디아서 6:1-2
NOTE: If you have a Bible and would like to read more, consider the following passages: Proverbs 12:15, 13:1, 19:27, 20:18, 24:5-6, 27:9; Ephesians 4:15; Galatians 6:1-2

- **(잠언 12:15)** 미련한 자는 자기 행위를 바른 줄로 여기나 지혜로운 자는 권고를 듣느니라
- **(잠언 13:1)** 지혜로운 아들은 아비의 훈계를 들으나 거만한 자는 꾸지람을 즐겨 듣지 아니하느니라
- **(잠언 19:27)** 내 아들아 지식의 말씀에서 떠나게 하는 교훈을 듣지 말지니라
- **(잠언 20:18)** 경영은 의논함으로 성취하나니 지략을 베풀고 전쟁할지니라
- **(잠언 24:5-6)** 5 지혜 있는 자는 강하고 지식 있는 자는 힘을 더하나니 6 너는 전략으로 싸우라 승리는 지략이 많음에 있느니라
- **(잠언 27:9)** 기름과 향이 사람의 마음을 즐겁게 하나니 친구의 충성된 권고가 이와 같이 아름다우니라
- **(에베소서 4:15)** 오직 사랑 안에서 참된 것을 하여 범사에 그에게까지 자랄지라 그는 머리니 곧 그리스도라
- **(갈라디아서 6:1-2)** 1 형제들아 사람이 만일 무슨 범죄한 일이 드러나거든 신령한 너희는 온유한 심령으로 그러한 자를 바로잡고 너 자신을 살펴보아 너도 시험을 받을까 두려워하라 2 너희가 짐을 서로 지라 그리하여 그리스도의 법을 성취하라

이번 주 도전

Challenge for This Week

이번 주에 시간을 따로 내어, 여러분이 조언과 건설적인 비판을 얼마나 잘 받아들이는지 생각해 보십시오. 여러분은 직업적으로나 개인적으로 어떻게 더 발전할 수 있는지에 대해 다른 사람들의 통찰을 적극적으로 받아들이고 있습니까?

Set aside some time this week to consider how receptive you are to advice and constructive criticism. Are you actively welcoming insight from others on how you can improve both professionally and personally?

멘토나 신뢰할 만한 조언자, 또는 소그룹 구성원들에게 여러분이 미처 보지 못하고 있는 부분이 있다면 알려달라고 요청하십시오. 그렇게 하는 것이 어렵게 느껴지더라도 말입니다. 이것을 성장의 기회로 삼으십시오.

Invite a mentor, trusted advisor or members of your small group to point out any blind spots you might have – even if it seems difficult to do so. Regard this as an opportunity for growth.