

하나님의 방식으로 협상하기 NEGOTIATING AGREEMENTS GOD'S WAY

By Rick Boxx

비즈니스 협상은 스트레스로 이어질 가능성이 크다. 협상 과정에서 오는 긴장감을 줄이기 위해 나는 협상을 효과적으로 이끄는 다섯 가지 기본 원리를 배웠다. **첫 번째 원리는 비즈니스 거래에서 어떤 결과를 원하는지를 명확하게 정의하라는 것이다.** 최근 Rod(로드)는 새 영상 촬영 전문가를 고용해야 했다. 그는 영상 촬영 전문가를 새로 채용하는데 예산을 얼마로 잡을지, 최대 얼마까지 지급할 것인지를 검토해 보았다. 비록 그가 자주 이용하는 업체에서는 더 높은 가격을 요구했지만, 그는 사전 조사를 바탕으로 가격의 협상을 잘해서 상호 이익이 되는 쪽으로 거래를 성사했다.

Business negotiations are fraught with opportunities to turn into stressful experiences. To help in reducing this tension, I have learned five guiding principles on how best to negotiate agreements. The first principle is: **Clearly define your desired outcome from the transaction.** Recently, Rod needed to hire a new videographer. He examined his budget and considered the maximum value he could afford to pay. Even though his preferred new vendor quoted a higher price, because of Rod's research, he was able to counter the price and strike a mutually beneficial deal.

어느 날 유대교 지도자들이 예수님에게 가장 큰 계명이 무엇인지 물었다. 예수님은 그 질문에 다음과 같이 대답하셨다. *“둘째는 이것이니 네 이웃을 네 자신과 같이 사랑하라”*(마가복음 12:31). 자기 자신을 위해 어떤 것이 가장 바람직한 결과인지를 인식하고, 그에 대해 알아보는 것은 나를 사랑하는 것이다. 그리고 그래야 다른 사람도 사랑할 수 있다.

One day religious leaders asked Jesus about the greatest commandments. Jesus responded, *“The second is this: Love your neighbor as yourself”* (Mark 12:31). Researching and knowing a fair outcome for yourself is a way of loving yourself, so that you can also love others well.

두 번째 원리는 “신뢰할 수 없는 사람과는 협상하지 말라”는 것이다. 예전에 내가 담당했던 어떤 은행 고객은 상황을 교묘하게 조종하는 타입의 CFO(최고재무책임자)였다. 그 CFO 는 다른 은행들과의 관계를 이용해서 더 좋은 조건을 제시하도록 우리를 압박하곤 했다. 결국 우리는 그에게 더 나은 가격을 제시하기로 합의했지만, 그가 거짓말을 했다는 사실을 나중에 알게 되었다. 그가 신뢰할 수 없는 사람이라는 것을 깨달았을 때 나는 더 이상 그와 협상을 진행하지 않기로 했다. 만약 내게 결정권이 있었다면 그와의 관계도 끊었을 것이다. 잠언 12:22 은 *“거짓 입술은 여호와께 미움을 받아도 진실하게 행하는 자는 그의 기뻐하심을 받느니라”* 만약 상대를 신뢰할 수 없다면, 그 사람과의 어떤 합의도 결국에는 무의미해질 가능성이 크다.

The second principle is: **Avoid negotiating with those you cannot trust.** A previous bank customer of mine was represented by a chief financial officer who was very manipulative. This CFO would use his other bank relationships to pressure us to give him a better deal. We agreed to better pricing until I learned that the CFO had been lying to me. When I realized I could not trust him, I refused to negotiate our terms any longer. If it had been up to me, I would have terminated the relationship. Proverbs 12:22 teaches, *“The Lord detests lying lips, but he delights in people who are trustworthy.”* If you cannot trust someone, any agreement will likely become meaningless later.

세 번째 원리는 “상대방의 필요와 우려를 간파하라.”는 것이다. 성경 구약에서 보아스가 나오미의 며느리인 룯과 결혼하는 과정에서 보여준 모습은 지혜로운 협상의 좋은 예이다. 유대 율법에 따라 룯과 결혼해서 나오미의 땅을 찾아줄 권한을 가진 사람이 보아스 외에도 한 명이 있었고, 사실 그가 보아스보다 더 가까운 친인척이었기에 우선권은 그에게 있었다. 보아스는 현재 직면한 상황과 그 친척이 룯과 결혼할 때 그것이 그에게 미칠 영향을 신중하게 검토했다. 그리고 보아스는 그 친척과의 협상의 자리에서 룯과의 결혼이 그 사람에게 미칠 부정적 영향을 강조해서 설명했다. 결국 그 친척은 룯을 아내로 맞이하기를 거절했고, 그 결과 보아스는 룯과 결혼할 수 있었다. 잠언 13 장 3 절은 이렇게 말한다. *“입을 지키는 자는 자기의 생명을 보전하나 입술을 크게 벌리는 자에게는 멸망이 오느니라”* 상대의 입장을 이해하고 그들의 필요를 정확히 파악하면, 더 긍정적인 결과를 이끌어낼 수 있다.

The third principle is: **Understand the other parties' needs and concerns.** In the Bible's Old Testament, the story of Boaz's pursuit to marry Naomi's daughter-in-law, Ruth, is an example of shrewd negotiating. Because of Jewish law, one person had first rights to redeem Naomi's land and marry Ruth. Boaz considered the situation and the impact on the other potential redeemer. He introduced the subject by highlighting that negative impact. The potential redeemer declined, enabling Boaz to marry Ruth. Proverbs 13:3 teaches, *“Blessed are those who find wisdom, those who gain understanding.”* By gaining understanding and knowledge of the other party's needs, you likely will have a favorable outcome.

네 번째 원리는 항상 상호 이익이 되는 “윈-윈(win/win) 합의”를 끌어내려고 노력하라는 것이다. Stan(스탠)은 은행 고객이었는데, 협상에서 자기가 모든 점에서 이겨야 한다고 생각하는 사람이었다. 그 결과 은행은 손해를 보고 자기 사업만 이익을 보는 경우가 많았다. 그러다 보니 Stan(스탠)은 비록 협상에서 이길 때가 많았지만 그로 인해 관계가 더 깊어지지 못했다. 나는 Stan(스탠)과의 협상이 점점 두려워졌고, 답답한 마음에 내가 베풀 수 있을 만큼 충분히 베풀지 못했다. 빌립보서 2:3 에서 사도바울은 다음과 같이 말했다. *“아무 일에든지 다툼이나 허영으로 하지 말고 오직 겸손한 마음으로 각각 자기보다 남을 낫게 여기고”* 하나님은 우리가 타인의 필요를 무시하지 않고, 모두가 유익을 얻는 방향을 고민하길 원하신다.

The fourth principle is: **Always work toward a mutually beneficial, “win/win” agreement.** Stan was a bank customer who believed he always needed to win all points of every negotiation, making the bank the loser and his business the winner. Stan won occasional battles, but that did not bode well for a fruitful long-term relationship. I began dreading negotiations with Stan; out of frustration, I was not as generous as I could have been. In Philippians 2:3, the apostle Paul wrote, *“In humility value others above yourselves, not looking to your own interests but each of you to the interests of the others.”* God prefers that we focus on win/win solutions rather than ignoring the needs of the other party.

마지막 원리는 관대함을 선택하라는 것이다. 성경에 나오는 요셉의 이야기에서 이집트는 7 년간의 기근을 겪었다. 백성들은 먹을 것을 사기 위해 자신의 땅을 전부 바로에게 팔았다. 그러나 이집트 왕에게는 여전히 그 땅을 경작해 줄 사람이 필요했기에 요셉은 상호 이익이 되는 소작 제도를 마련했다.

The final principle is: ***Lean toward being generous.*** In the biblical story of Joseph, Egypt had seven years of famine. To afford to buy food, all Egyptians sold their land to Pharaoh. The Egyptian king, however, needed them to farm the land, so Joseph worked out a win/win sharecropping arrangement.

창세기 47:24 에서 요셉은 이집트 백성에게 다음과 같이 말했다. *“추수의 오분의 일을 바로에게 상납하고 오분의 사는 너희가 가져서 토지의 종자로도 삼고 너희의 양식으로도 삼고 너희 가족과 어린 아이의 양식으로도 삼으라”* 요셉은 바로에게 20 퍼센트만 내도록 요구함으로써 이집트 백성의 호의를 얻었고 이집트 백성이 자기 자신들과 바로를 위해 부를 창출할 기회를 제공했다.

We see in Genesis 47:24 that Joseph told the Egyptians, *“But when the crop comes in, give a fifth of it to Pharaoh. The other four-fifths you may keep as seed for the fields and as food for yourselves and your households and your children.”* By only requiring 20 percent for Pharaoh, Joseph received favor from the Egyptians and provided them the opportunity to create wealth both for themselves and for Pharaoh.

묵상과 토론

Reflection/Discussion Questions

1. 당신은 고객, 상사, 혹은 직원을 대상으로 협상할 때 대개 어떤 기분이 드나요? 스트레스를 느끼나요? 만약 그렇다면 그 이유는 무엇인가요?

How do you typically feel when you are about to engage in negotiations, whether with a client, your supervisor, or an employee? Do you find it stressful? Why or why not?

2. 당신은 협상할 때 원하는 결과를 정확하게 정하나요? 아니면 그저 어느 정도 수용 가능한 결과가 나오기를 바라는 마음으로 협상에 임하나요? 만약 그렇다면 또는 아니라면 그 이유를 설명해 보세요.

When you are negotiating, do you usually know your desired outcome – or do you just go into it hoping for some kind of acceptable resolution? Explain your answer.

3. 협상에 임할 때, 서로에게 이익이 되게끔 "윈-윈"을 끌어내려고 노력하는 것에 대해 어떻게 생각하나요?

What are your thoughts about striving to arrive at a "win/win," mutually beneficial agreement when engaging in negotiations?

4. 협상의 마지막 다섯 번째 원리는 "관대함을 선택하라" 입니다. 이것이 무엇을 의미한다고 당신은 생각하나요? 이를 실천하려고 할 때 발생할 수 있는 문제나 어려움에는 어떤 것들이 있을까요?

The final recommended principle for negotiating agreements is to lean toward being generous. As you understand it, what does that mean? What are some potential problems or challenges in trying to do this?

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

NOTE: If you have a Bible and would like to read more, consider the following passages:

잠언 12:19, 16:11; 로마서 12:10; 갈라디아서 5:26; 야고보서 4:6; 베드로전서 5:5

Proverbs 12:19, 16:11; Romans 12:10; Galatians 5:26; James 4:6; 1 Peter 5:5

- **(잠언 12:19)** 진실한 입술은 영원히 보존되거니와 거짓 혀는 잠시 동안만 있을 뿐이니라
- **(잠언 16:11)** 공평한 저울과 접시 저울은 여호와의 것이요 주머니 속의 저울추도 다 그가 지으신 것이니라
- **(로마서 12:10)** 형제를 사랑하여 서로 우애하고 존경하기를 서로 먼저 하며
- **(갈라디아서 5:26)** 헛된 영광을 구하여 서로 노엽게 하거나 서로 투기하지 말지니라
- **(야고보서 4:6)** 그러나 더욱 큰 은혜를 주시나니 그러므로 일렀으되 하나님이 교만한 자를 물리치시고 겸손한 자에게 은혜를 주신다 하였느니라
- **(베드로전서 5:5)** 젊은 자들아 이와 같이 장로들에게 순종하고 다 서로 겸손으로 허리를 동이라 하나님은 교만한 자를 대적하시되 겸손한 자들에게는 은혜를 주시느니라

이번 주 도전 Challenge for This Week

이번 주에는 당신이 과거에, 협상에 참여했던 경험을 떠올려보고 그것이 이번 주 월요만나에서 제시된 다섯 가지 협상 원리에 얼마나 잘 부합했는지 생각해 보세요. 당신은 상호 이익이 되는 윈윈을 위해 노력했나요? 아니면 오직 자신의 이익을 극대화하는 데만 비중을 뒀나요?

During the coming week, try to think back on times when you have engaged in negotiations. How well did you align with the five negotiating principles presented in this week's Monday Manna? Did you strive for a mutually beneficial, win/win outcome – or was your goal only to maximize your own interests.

효과적으로 협상하는 것이 당신에게 어렵게 느껴진다면, 친구 또는 멘토 또는 마음을 털어놓을 수 있는 소그룹으로부터 피드백을 받아보는 것이 도움이 될 수 있습니다.

If negotiating effectively seems to be a challenge for you, it might help to seek feedback from a friend, mentor, or small group in which you can discuss your thoughts and concerns candidly.

※출처: **CBMC INTERNATIONAL**

※번역 및 편저: 서진희 <기독교전문 서적 번역가, 제 21 회 한국기독교 출판문화상 수상작 번역, 영어프렌드 미국원어민 온라인 어학원 대표>