

우리의
부당한
이익

당신의 사업에서
성령의 능력을 발휘하십시오

짐 해리스 박사

『The Impacter』의 저자

우리의
부당한
이익

당신의 사업에서
성령의 능력을 발휘하십시오

우리의 부당한 이익에 대한 칭찬

“불공정한 이익으로 성령과 함께 참여하는 방법에 대한 Dr. Jim 의 가르침을 적용하면 직장 생활에 변화를 경험할 것으로 기대할 수 있습니다.”

-엘. 헤이니

캘리포니아, 미국

“당신은 우리 중 많은 사람이 내주하시는 성령의 능력 안으로 들어가 사업 사명을 온전히 수행할 수 있는 길을 열어주고 계십니다.”

-에스. 많은

아일랜드 에메랄드 섬

“나는 성령에 관해 이렇게 도움이 되고 실용적인 책을 본 적이 없습니다. 나는 이미 이 책의 효과를 느끼고 있다. 나는 확실히 이 책을 널리 추천할 것이다. 꼭 필요한 메시지를 작성해 주셔서 감사합니다. 감사합니다!”

-나. 치유하다

호주

“귀하의 통찰력은 제가 비즈니스 성과를 가속화하는 데 도움이 되었고 제가 봉사하는 사람들에게 더 큰 영향을 미쳐 개인적, 직업적 성취를 모두 가져왔습니다. 단순하면서도 심오한 일을 유지하는 방법에 감사드립니다.”

-중. 출로

아프리카

“변호사로서 저는 매일 아침 출근하기 전에 당신의 저서 우리의 부당한 이익에 나오는 원칙을 사용합니다. 최근 귀하의 책을 법정 소송에 투입했는데, 법정과 검찰청 사이 회의실에서 표적과 기적이 일어났습니다. 이제 나는 직장에서 만나는 모든 사람들에게 당신의 책을 추천하고 있습니다.”

-에스. 윌리엄스
애리조나, 미국

“이 책은 보물이에요. 잘 쓰여졌고 성경적으로 건전하며 읽기 쉽습니다. 연습과 그룹 토론 질문은 매우 가치가 있습니다.”

-씨. 루츠
취리히 스위스

“우리의 부당한 이익은 끊임없는 진리, 즉 성령의 인도를 받는 혁신적인 부흥을 제공합니다.”

-에스. 새터필드
미국 조지아주

“이 뛰어난 책에서 짐 박사는 하나님께서 시장 기독교인들에게 시대를 초월한 비즈니스 원칙이 담긴 규칙서 이상의 것을 제공하신다고 가르칩니다. 그분은 내가 시장에서 우리의 부당한 이익이신 성령께 내 사업에 대한 더 많은 통제권을 양보하도록 도와주셨습니다.”

-디. 시어러
미국 노스캐롤라이나

우리의 부당한 이익

당신의 사업에서
성령의 능력을 발휘하십시오

짐 해리스 박사

『The Impacter』의 저자

우리의 부당한 이점:

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하십시오

짐 해리스 박사

미국에서 인쇄됨

ISBN: 978-1-962802-21-5

© 2015 & 2024 짐 해리스 박사

이 책은 사업가들이 하나님의 음성을 듣는 법을 배우도록 돕기 위한 도구로서 성령님의 영감을 받아 집필되었습니다. 세상과 나누는 씨앗입니다. 그러므로 우리는 당신이 원하는 방식으로 이 책의 발췌문과 가르침을 공유할 수 있는 완전한 권한을 부여합니다. 이 교훈이 좋은 땅에 뿌려지면 예수님은 전 세계에서 그분의 왕국을 위해 큰 수확을 거두실 것입니다.

High Bridge Books 의 도서는 교육, 사업, 기금 모금 또는 판촉용으로 대량 구매할 수 있습니다. 자세한 내용은 다음을 통해 High Bridge Books 에 문의하세요. www.HighBridgeBooks.com/contact.

모든 정의는 Merriam-Webster, Incorporated Copyright © 2015 digital app 에서 따왔습니다.

달리 명시하지 않는 한, 성경 인용문은 Mac 용 성경 공부 앱 버전 5.4.3(5.4.3.1)을 통해 뉴킹제임스 성경에서 인용되었습니다. Copyright © 1998-2013 Olive Tree Bible Software.

ESV 로 표시된 성경 인용문은 Good News Publishers 의 출판사인 Crossway 의 The ESV® Bible(The Holy Bible, English Standard Version®), © 2001 에서 가져온 것입니다. 허가를 받아 사용했습니다. 판권 소유.

표지 디자인: High Bridge Books

텍사스주 휴스턴에서 High Bridge Books 출판

내용물

소개	1
1. 당신을 이끄는 것은 무엇입니까?	3
2. 큰 변화	19
3. 장애물	35
4. 준비 방법	51
5. 귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오	83
6. 계속해	151
1001 가지 질문에 대한 답변	169
핵심 구절	171
초대장	177

감사의 말

무엇보다도 이 책을 집필할 때까지 나를 인도하신 하나님, 나의 구주 예수님과 성령께 감사드립니다. 나의 유일한 소망은 당신의 말씀을 신실하게 기록하고 당신의 붓이 되는 것입니다. 이 책이 당신에게 기쁨이 되기를 바랍니다.

막을 수 없는 영적 전사로 성장한 나의 아내이자 영원한 동반자 브렌다에게, 여러분과 여러분의 끝없는 지원이 없었다면 저는 주님의 부르심을 이룰 수 없었습니다. 천국까지 네 손 꼭 잡고 갈게!

나의 좋은 친구이자 영적인 형제인 카일 윈클러(Kyle Winkler)에게 특별한 감사를 드립니다. 그의 차분한 정신, 깊은 지식, 그리고 한결같은 간증은 수년 동안 나를 인도하고, 가르치고, 격려해 주었습니다.

극심한 시련, 가속화된 영적 성장, 성령과의 영광스러운 만남을 통해 영적 멘토링과 지도를 해주신 Arnie McCall, Buford Lipscomb, Rick 및 Jennifer Curry 목사에게 큰 박수를 보냅니다.

나의 영적 멘토이자 그리스도 안의 가까운 형제인 벤 와츠(Ben Watts), 토니 차베스(Tony Chavez), 스티브 존스(Steve Jones)에게도 감사드립니다.

High Bridge Books 의 Darren Shearer 씨의 훌륭한 편집, 도서 출판 및 마케팅 노력에 감사드립니다. 당신은 정말 최고입니다!

마지막으로 미주리주 브랜슨과 플로리다주 사라소타에 위치한 Faith Life Church 의 Keith Moore 목사님께 특별히 감사드립니다. 단

2년 만에 당신의 설교 시리즈와 말씀생명 공급 사역은 제가 지난 60년 동안 교회에서 배웠던 것보다 기하급수적으로 나의 믿음을 성장시켰습니다. 이 책의 대부분은 선생님의 가르침을 적용함으로써 나에게 드러났습니다. 나는 당신과 당신의 사역에 영원히 감사드립니다.

간절히 바라는 분들에게
사업을 통해 하나님께 영광을 돌리십시오.

소개

당신이 리더십을 통해 사업을 통해 하나님께 영광을 돌리고 싶어하는 영리 회사에서 일하고 있다면 이 책은 당신을 위한 것입니다!

이 책의 대상 독자는 제가 2%ers 라고 부르는 사람들입니다. 2%er 는 비즈니스에서 성령의 인도를 받는 신자로서, 비즈니스에서 하는 모든 일에서 진정으로 하나님의 성령의 인도를 받기를 원하는 남녀노소를 의미합니다.

2%러로서 당신은 지금까지 충분히 활용하지 못했던 시장에서 무제한적이고 놀랍고 흥미진진한 불공정한 경쟁 우위를 누릴 수 있습니다.

이 책의 목적은 당신이 사업에서 불공평한 경쟁 우위를 하나님의 영광을 위해 드러내고 발휘하도록 돕는 것입니다!

음악가 키스 그린(Keith Green)은 이렇게 말했습니다.

누군가 훌륭한 이야기를 쓰면 사람들은 펜이 아니라 작가를 칭찬합니다. 사람들은 '아, 정말 대단한 펜이구나... 멋진 이야기를 쓸 수 있는 이런 펜은 어디서 구할 수 있지?'라고 말하지 않습니다. 잘. 나는 단지 주님의 손에 들려 있는 펜일 뿐입니다. 그는 저자입니다. 모든 칭찬은 그분께 돌아가야 합니다.

Keith 와 마찬가지로 나도 펜일 뿐입니다.

이 책이 당신의 삶에 어떤 영향을 미치든지 주님께 모든 영광을
돌립니다!

— 박사. 짐

1

당신을 이끄는 것은 무엇입니까?

*만일 여호와를 섬기는 것이 너희에게 좋지 않게 보이거든
너희 조상들이 강 저편에서 섬기던 신들이든지 혹 너희가
섬길 자를 오늘 택하라 혹 너희의 땅에 있는 아모리
족속의 신들이든지 머무르다. 오직 나와 내 집은 여호와를
섬기겠노라*

— 여호수아 24:15

모든 사람은 무언가에 의해 주도됩니다. 그것이 당신에게 분명한지 여부

아니면 지금 당신은 무언가에 의해 이끌려지고 있는 것입니다.

배의 키를 잡고 방향을 안내하고 항로를 설정하며 궁극적으로 삶에 영향을 미치는 무언가가 있습니다.

어렸을 때 부모나 보호자는 여러분에게 음식을 먹이고, 피난처와 옷을 제공하고, 허용되고 기대되는 것이 무엇인지 가르쳐 준 사람들일 것입니다. 그들은 당신을 보호하고, 양육하고, 때로는 당신을 망치기까지 했습니다. 그들은 당신의 초기 형성기에 주로 당신을 이끈 사람들이었습니다.

당신이 학교에 다니기 시작하면서 이제 더 많은 사람들이 당신을 이끄는 일에 참여하고 있다는 것을 빨리 알게 되었습니다. 당신은 직계 가족이나 이웃이 아닌 다른 사람들과 함께 사는 방법에 관해 새롭고 때로는 불편한 진실을 배워야만 했습니다.

이러한 외부 영향력은 고등학교에 진학하고 아마도 대학에 진학하면서 계속해서 커졌습니다. 당신은 당신에게 혼합된 신호를 보내고 당신의 행동에 영향을 미치기 위해 다양한 수준의 압력을 가하는 많은 목소리의 인도를 받고 있었습니다.

당신이 그것을 알기도 전에 당신은 상사, 약혼자, 배우자, 고객, 마케팅 담당자 등 수많은 목소리가 당신을 이끌고 싶어하는 "현실 세계"로 던져졌습니다.

요점은 당신과 나는 무언가에 의해 이끌려지고 있다는 것입니다. 그리고 당신이 이끌기로 결정한 것은 무엇이든 영구적이지는 않더라도 사업 생활을 포함하여 당신의 삶에 심오한 영향을 미칩니다.

이 책의 소유자로서 당신은 아마도 당신 사업의 리더일 것입니다. 당신이 최고에 있든, 중간에 있든, 이제 막 시작했든, 당신은 다른 사람들에게 영향을 미칩니다. 그러므로 당신은 실제로 리더십 영향력과 잠재력을 가지고 있습니다.

리더가 하는 일

이 책의 초판(2015년 6월 17일) 기준으로 Amazon.com 은...

당신을 이끄는 것은 무엇입니까?

- “비즈니스 서적”에 대한 검색결과 4,303,934 개
- '리더십 도서'에 대한 검색결과 178,180 개
- “비즈니스 리더십”에 대한 25,511 개의 결과
- "지난 90 일" 동안 744 개의 새로운 릴리스 및 180 개의 "출시 예정"

나는 이 책들 대부분(98% 이상)이 리더가 다른 사람들을 어떻게 이끌어야 하는지에 대한 누군가의 5 개, 7 개, 10 개, 심지어 21 개까지의 중요한 자질, 기술 또는 역량을 공유한다고 장담합니다. 그들은 당신이 그들과 같은 리더가 되기 위해 사용할 수 있는 모범 사례의 비밀을 공유합니다.

지난 30 년 동안 나는 리더십에 관한 수천 권의 책과 기사를 읽었습니다. 내 라이브러리에서 최고 중의 최고를 검색하고 해당 콘텐츠와 핵심 사항을 반영하면 소리와 모양이 완전히 똑같아지는 경우가 많습니다. 대부분은 완전히 동일한 아이디어와 개념으로 채워져 있지만 약간 다른 방식으로 설명되어 있습니다.

훌륭한 리더가 하는 일을 알려주는 블로그, 트윗, 게시물의 수를 매일 언급해야 할까요? 방금 그랬던 것 같아요.

우리는 오늘날 모든 사람이 필요로 하는 리더가 되는 방법이라고 다른 사람들이 말하고, 생각하고, 선언하는 것에 압도될 뿐입니다.

종종 흥미롭고 때로는 심오한 이 작품들은 하나의 중요한 질문에 초점을 맞추고 있습니다. 리더는 무엇을 하는가?

그것은 정확히 잘못된 질문입니다. 리더가 하는 일(그의 행동, 의사소통 스타일, 의사결정 능력 등)은 당신이 알아야 할 가장 중요한 요소가 아닙니다. 아무도 묻지 않는 훨씬 더 심오하고 필요한 질문이 있습니다.

올바른 질문

지도력에 관한 모든 저작물과 가르침을 샅샅이 살펴보았지만 올바른 질문을 직접적으로 다루는 내용을 찾을 수 없었습니다.

올바른 질문에 대한 답은 필연적으로 리더의 운명뿐만 아니라 그들이 이끄는 모든 사람의 운명을 결정합니다.

올바른 질문: 무엇이 리더를 이끄는가?

개인적인 이야기를 해보자. 넌 해본 적 있니...

- 무엇이 당신을 리더로 만드는지 생각해 보셨나요?
- 리더십에서 당신이 의존하는 것이 무엇인지 평가하기 위해 한발 물러서셨습니까?
- 사업가로서 당신을 이끄는 것이 무엇인지 곰곰이 생각해 볼 만큼 오랫동안 멈춰 계셨나요?

당신을 이끄는 것은 결국 당신의 리더십과 사업에서의 역할에서 드러납니다.

당신을 이끄는 것은 일하고, 성공하고, 유산을 남기는 능력의 근본적인 핵심입니다.

선정적이거나 불필요한 경보를 울릴 위험이 있으므로 다음과 같이 질문하고 결정해야 합니다. 결국 무엇이 당신을 이끄는가? 그런 다음에만 당신은 그 길을 계속하거나 당신의 리더십을 위해 잠재적으로 더 흥미롭고 심오한 기반을 마련하기 위한 올바른 결정을 내릴 수 있습니다.

잠재적으로 급진적이고 삶을 변화시킬 수 있는 리더십 움직임을 요청하기 전에 리더가 이끄는 가장 일반적인 방법 중 일부를 살펴보겠습니다.

1.1. 비즈니스 리더의 9 가지 일반적인 방법 주도되고 있다

비즈니스 리더를 이끄는 방법을 100 가지 이상 나열하는 것은 쉽지만 일반적으로 다음 범주 중 하나에 속합니다.

이것이 내가 "당신을 이끄는 것" 목록이라고 부르는 것입니다. 제가 30 년 넘게 사업을 하면서 본 가장 눈에 띄는 리더 주도 유형으로 구성되어 있습니다.

참고: 이 책을 집필하는 동안 나는 블로그 독자들에게 각 범주를 반영하는 리더들의 말을 들은 표현에 대해 논평해 달라고 요청했습니다. 의견 중 일부만 포함시켰습니다. 각 댓글 작성자는 책의 무료 사본을 받게 됩니다. 보세요... 내 뉴스레터에 등록하고 다음과 같은 파트너가 되는 것이 좋습니다.www.DrJimHarris.com.

1: 헤드 주도

머리가 이끄는 리더는 두뇌를 사용하여 모든 것을 분석합니다. 그들은 더 많은 지식, 정보, 보고서 및 분석을 추구합니다. 그들은 최종 결정을 내리기 위해 논리와 스프레드시트에 의존합니다. 머리가 주도하는 리더는 자신의 기본 스타일로 분석하고 비판적으로 사고하는 능력에 지나치게 의존하는 경우가 많습니다.

최고 책임자가 이끄는 비즈니스 리더는 다음과 같이 말합니다.

- "그거 좋은 생각이야. 해보자."
- "보고서를 한 번 더 실행해 보겠습니다."

- “숫자는 거짓말을 하지 않습니다. 숫자는 무엇을 말합니까?”
- “나는 왜 그 생각을 못했지?”
- “나는 니가 생각하는 방식이 좋아.”
- “숫자를 보여주세요. 우리는 추측이 아니라 아는 것으로 결정을 내립니다.” (커트 파올러, 블로그 평론가)

2: 돈 중심

돈 중심의 리더는 별거나 잃을 돈의 양에 중점을 둡니다. 글로벌 금융시장은 전적으로 돈에 의해 주도됩니다. 영리사업에 있어서 돈을 버는 것은 절대적으로 필요한 일입니다. 그러나 돈 중심의 리더는 거의 모든 비즈니스 결정에서 현금 흐름, 이익 및 마진을 최우선 요소로 간주합니다.

돈 중심의 비즈니스 리더는 다음과 같이 말합니다.

- “우리는 이것으로 많은 돈을 벌 것입니다.”
- “나는 이 이윤폭을 좋아합니다.”
- “어떻게 하면 비용을 더 줄일 수 있나요?”
- “나는 수익의 질에 관심이 없습니다. 숫자는 숫자이고 나는 내 것으로 만들고 싶다.” (Sidney Bostian, 블로그 해설자)

당신을 이끄는 것은 무엇입니까?

3: 혁신 주도

혁신을 주도하는 리더는 비즈니스 성장을 위해 끊임없이 최신 기술, 디지털 또는 창의적인 플랫폼을 찾습니다. 그들은 최신 업그레이드, 앱, 소프트웨어, 웹 사이트, 마케팅 기술 또는 독특한 컨셉에 매료되고 심지어 현기증이 나기까지 합니다. 지속 가능한 비즈니스에는 분명히 개선이 필요하지만 혁신을 주도하는 리더는 종종 "새로운 것"을 추구합니다.

혁신을 주도하는 비즈니스 리더는 다음과 같이 말합니다.

- “엘론 머스크는 어떻게 할까요?”
- “지금 업그레이드해야 합니다. 그렇지 않으면 시장 점유율과 고객 충성도를 잃게 되고...!”
- “혁신하지 않으면 죽는다!”
- “때때로 우리는 고객이 가야 할 곳으로 안내해야 합니다.”
- “정말 멋진 것 같아요!”
- “이게 뭐가 새롭고 흥미롭나요?” (Jason Pyne, 블로그 해설자)

4: 기회 주도

기회를 주도하는 리더들은 그들 앞에 열려 있는 어떤 문이라도 열정적으로 뛰어든다. 그들은 비즈니스를 더 높은 수준으로 끌어올릴 수 있는 다음 번 큰 휴식, 전략적 제휴 또는 예상치 못한 비즈니스 기회에 중점을 둡니다.

기회 주도형 비즈니스 리더는 다음과 같이 말합니다.

- "할 수 있을 때 뛰어드는 게 좋을 것 같아요."
- "절대로 이 기회를 놓칠 수는 없습니다."
- "우와! 정말 열린 문이군요! 감사다!"
- "물론, 이번 기회는 우리 회사의 비전과는 조금 다르지만 노력할 가치가 있다고 생각합니다." (커트 파울러, 블로그 평론가)
- "벽에 더 많이 던질수록 더 많이 붙을 것입니다." (샤론 켄드루, 블로그 해설자)
- "그냥 노력하면... 그런 일이 일어날 거라는 걸 알아요!" (Jesus Estrada, 블로그 해설자)

5: 가격 중심

가격 주도형 리더는 한 가지 작은 예외를 제외하면 2 위인 돈 중심 리더의 가까운 사촌입니다. 가격 중심의 리더는 돈을 얼마나 벌 수 있는지에 주로 초점을 맞추기보다는 지출할 수 있는 돈이 얼마나 적은지 살펴보며 항상 가장 저렴한 가격을 찾습니다.

가격을 주도하는 리더들은 다음과 같이 말합니다.

- "이건 정말 연필을 깎아야 해요."
- "이것이 가장 저렴하기 때문에 최선의 선택입니다." (Darren Shearer, 블로그 해설자)
- "이봐요, 어떤 세일이든 좋은 세일이에요." (Aric Johnson, 블로그 해설자)

당신을 이끄는 것은 무엇입니까?

- “모든 것은 협상 가능합니다.” (하워드 드레이크, 블로그 해설자)
- “저희는 싸고 좋은 걸 원해요!” (Angeline Teoh, 블로그 해설자)

6: 전문가 주도

전문가가 이끄는 리더는 최신 경영진이나 리더십 유행에 쉽게 이끌려 항상 연설자, 저자 또는 고문으로부터 새롭고 훌륭한 개념을 찾습니다. 전문가가 주도하는 리더는 비즈니스에서 어떻게 사용해야 하는지, 심지어 사용해야 하는지 평가할 시간을 들이지 않고 "새로운" 비즈니스 개념을 신속하게 구현하는 경우가 많습니다.

네, 제가 전 세계의 비즈니스 전문가들에게 말하고, 쓰고, 지도하고 있기 때문에 이것을 포함하면 조금 마음이 아픕니다. 하지만 나는 비즈니스 파트너가 나에게 의해서라도 "전문가 주도"를 받는 것을 원하지 않습니다!

전문가가 이끄는 리더는 다음과 같이 말합니다.

- “한 비즈니스 잡지에 우리가 해야 할 일을 말하는 특집 기사가 실렸습니다...”
- “여기 비즈니스 회의에서 좋은 아이디어가 있습니다... 해보자!”
- “우리 경쟁자들이 이 새로운 책을 읽고 있습니다. 여기 사본이 있습니다. 계속 따라가자.”
- “업계 전체가 이런 일을 하고 있습니다.”

- “해당 분야 최고의 전문가를 찾아 여기로 데려오자.”
- “[비즈니스 전문가 이름 삽입]에 따르면 우리도 이렇게 해야 하는 것 아닌가요?” (Jason Pyne, 블로그 해설자)

7: 압력 주도형

압력을 주도하는 리더는 긴급 상황이나 위기 상황에서 더 잘 일한다고 주장합니다. 일이 잘 진행되더라도 불필요한 위기 상황을 만들어 모든 사람이 더 많은 일을 하고 더 열심히 일하도록 더 많은 압력을 가하고 싶어합니다. 압력을 주도하는 리더는 의도치 않게 다른 사람에게 불필요하고 관련 없는 압력을 가합니다.

압력을 받는 비즈니스 리더는 다음과 같이 말합니다.

- “우리는 지금 이것을 해야 합니다! 변명하지!”
- “시간은 돈입니다. 더 이상 시간을 낭비할 수는 없습니다.”
- “실패는 선택 사항이 아닙니다.”
- “어떻게 하든 상관없어요. 하지만 지금 당장 끝내야 해요!” (Jason Pyne, 블로그 해설자)
- “페달을 금속에 올려보세요!” (로빈스 던컨, 블로그 해설자)
- “우리는 열심히 일해서 이 일을 완수해야 합니다. 다 끝내고 나면 잠을 잘 수 있어요.” (Aric Johnson, 블로그 해설자)

8: 감정 주도

감정 중심의 리더는 움직이기 전에 끊임없이 자신의 감정과 감정을 평가합니다. 감정 중심의 리더는 비즈니스에 대한 두려움, 불안, 흥분, 편안함 또는 안전감에 깊은 감동을 받고 종종 압도됩니다. 감정이 이끄는 리더는 약한 리더가 아니다. 그들은 때때로 자신의 감정과 감정이 비즈니스 전문 지식과 지혜보다 우선하도록 허용합니다.

감정 중심의 리더는 종종 다음과 같은 말을 합니다.

- “이게 무서워요.”
- “내 마음은 여기에 있지 않습니다.”
- “이거 아플 거야.”
- “와, 뭔가에 대해 이보다 더 흥분된 적은 없었습니다.”
- “정말로 행복해요!”
- “미안한 것보다 안전한 것이 낫습니다!” (로빈스 던컨, 블로그 해설자)

9: 자부심 주도

자부심을 주도하는 리더들은 자신과 회사를 특별하고, 다르고, 독특한 존재로 여깁니다. 그들은 자신과 자신이 하는 모든 일을 매우 진지하게 받아들입니다. 자존심이 이끄는 리더들은 종종 매우 오만하고 독선적이며, 심지어 자신이 틀렸을 때에도 누구나 어떤 그룹에게도 물려서기를 거부합니다.

자부심을 갖고 있는 비즈니스 리더들은 다음과 같이 말합니다.

우리의 부당한 이익

- “우리는 그렇게 할 필요가 없습니다. 우리는 달라요.”
- “그들은 그것을 시도해 볼 수 있습니다. 우리는 그럴 필요가 없습니다.”
- “우리는 현장에서 무슨 일이 일어나고 있는지 알고 있습니다. 여기 사무실에 있으면서 계속 일하세요.”
- “그냥 우리 방식대로 하세요.”
- “그것은 내 길이 아니면 고속도로입니다.” (하워드 드레이크, 블로그 해설자)

정직성 확인

이 내용을 읽으면서 이러한 유형 중 하나 이상에 해당하는 다른 사람들을 빨리 발견하셨을 것입니다. 더 중요한 질문은 “당신은 어디에 있다고 보시나요?”입니다.

첫 번째 책 과제는 다음과 같습니다. 무엇이 당신을 이끄는지 설명할 수 있는 상자에 체크 표시를 하십시오.

- 헤드 주도
- 돈이 주도하는
- 혁신 주도
- 기회 주도
- 가격 주도
- 전문가 주도
- 압력 주도
- 감정 주도
- 자부심이 주도하는

1.2. 무서운 현실

때때로 "당신을 이끄는 것" 목록에 있는 것 중 하나 이상이 우리를 이끌었습니다. 솔직히 말해서, 우리 대부분은 대부분의 경우 이러한 여러 가지의 조합입니다.

이제 이것을 고려해 보시기 바랍니다.

9 가지 "당신을 이끄는 것" 카테고리는 모두 전 세계 모든 영리 기업의 95% 이상이 정확히 어떻게 이끌고 있는지를 보여줍니다!

너무 빨리 지나가지 마세요. 잠시 시간을 내어 이 말씀을 깊이 생각해 보십시오.

이 9 가지 범주는 전 세계적으로 대부분의 기업이 어떻게 주도되고 있는지를 보여주는 간단한 예입니다. 심지어 리더가 사업 분야에서 기독교인이라고 주장하는 기업도 마찬가지입니다!

한 마디로 오늘날의 비즈니스 리더들은 '무엇'에 의해 주도됩니다. 그들에게 그것은 아이디어, 돈, 기회, 혁신, 가격, 전문가의 아이디어 등에 관한 것입니다. 이러한 범주는 사업가들이 결정을 내리고, 사업을 구축하고, 궁극적으로 목표를 달성하는 범주입니다.

불행하게도 2%ers(성령의 인도를 받는 비즈니스 신자)인 우리 대다수도 다르지 않습니다!

우리는 세속적이고 믿지 않는 경쟁자들과 똑같은 것에 의해 이끌려질 가능성이 높습니다. 왜?

세상의 비즈니스 방식은 너무나 널리 퍼져 있고, 널리 퍼져 있으며, 실질적이어서 그 방식에 따르지 않는 것이 거의 불가능합니다.

우리는 경쟁업체와 마찬가지로 세계 시스템에 의해 통제되는 모든 동일한 사업 아이디어, 서적, 분석 및 시장 정보에 동등하게 접근할 수 있습니다. 그러므로 우리는 회사를 똑같은 방식으로 이끌려는 압도적인 유혹에 굴복하는 것과 마찬가지로 취약합니다.

자, 여기 무서운 현실이 있습니다.

비즈니스 세계의 방식을 따르면 경쟁사에 비해 경쟁 우위가 없습니다!

위에 나열된 9 가지 방법에만 의존한다면 비즈니스에서 불공평한 이점을 발휘할 수 있는 한 가지를 놓치고 있는 것입니다.

나는 당신이 이렇게 묻는 것을 들을 수 있습니다. “그럼, Dr. Jim... 내가 머리를 사용하거나 기회를 보거나 내 일의 재정적 측면에 대해 생각해서는 안 된다는 말씀이신가요? 그게 당신 말인가요?”

아니 아니 아니 아니! 또... 안돼!

하나님은 당신에게 두뇌와 건전한 정신을 주셨습니다. 그분은 당신이 추론하고 생각하고 계획하고 성장할 수 있도록 그것을 주셨습니다. 그분은 다른 사람에 대한 민감성을 키우기 위해 감정을 주셨습니다. 그는 당신이 그것을 사용하기를 기대합니다.

제가 여러분에게 과감하게 도전하는 것은 큰 변화, 즉 비즈니스에서 불공정한 경쟁 우위를 최대한 활용하는 방향으로의 전환입니다.

이러한 변화가 "불공평"한 이유는 무엇입니까? 왜 그것이 뚜렷한 경쟁 우위인가?

왜냐하면 그것은 단 한 가지에 기초하고 있기 때문입니다: 당신으로부터 무엇에 의해 인도된다는 것...

이 세상이나 세상에 있는 것들을 사랑하지 말라.
누구든지 세상을 사랑하면 아버지의 사랑이 그 속에
있지 아니하니라. 이는 세상에 있는 모든 것이 육신의
정욕과 안목의 정욕과 이생의 자랑이니 다 아버지께로
좃아온 것이 아니요 세상으로 좃아온 것이라.”
(요한 1 서 2:15-16)

당신을 이끄는 것은 무엇입니까?

...누가 이끄는가!

무릇 하나님의 영으로 인도함을 받는 그들은 곧
하나님의 아들이라. (로마서 8:14)

1 장 학습 가이드

귀하의 비즈니스에서 가장 자주 주도되는 3 가지 방법은 무엇입니까?

- 1.
- 2.
- 3.

사업에서 성령의 인도를 받는 것이 “불공정한 경쟁 우위”라고 생각해 본 적이 있습니까? 이것이 귀하와 귀하의 비즈니스에 왜 그렇게 큰 이점이 될까요?

당신의 목록에 대해 기도하고 당신이 성령 이외의 다른 것에 의해 인도되기 시작할 때를 인식할 수 있도록 도와달라고 하나님께 구하십시오.

2

큰 변화

내가 아버지께 구하겠으니 그가 또 다른 보혜사를 너희에게 주사 영원히 너희와 함께 있게 하시리니 그는 진리의 영이라 세상은 능히 그를 받지 못하나니 이는 그를 보지도 못하고 알지도 못함이라. 그러나 너희는 그를 아나니 이는 그가 너희와 함께 거하시오 너희 안에 계시겠음이라.

—요한복음 14:16-17

2%ER(성령으로 이끄는 비즈니스 신자)가 되려면 큰 변화가 필요합니다!

이는 비즈니스 세계의 인도를 받는 것에서 하나님의 영의 인도를 받는 것으로 바뀌는 큰 변화입니다.

나는 그것이다는 것을 안다. 나 자신도 이와 같은 큰 변화를 겪어야 했습니다. 머리 주도, 돈 주도, 혁신 주도, 기회 주도, 가격 주도,

우리의 부당한 이익

압력 주도, 감정 주도, 자부심 주도에서 온전하고 오직 정신 중심의 사람으로 변한 것은 나에게 기념비적인 변화였습니다. 주도의.

그것은 세상(믿지 않는 비즈니스 리더들)이 이해하지 못하는 변화입니다. 그들이 그것을 할 수 없어서가 아니라 단순히 그들이 예수님을 믿지 않기 때문입니다. 그들은 하나님의 영이 그들 안에 거하지 않기 때문에 불공정한 경쟁 우위를 누릴 수 없습니다.

큰 변화를 시작할 때 하나님이 당신을 인도하시는 가장 근본적인 두 가지 방법을 검토하는 것이 중요합니다.

기록되었으되 사람이 떡으로만 살 것이 아니요
하나님의 입으로 나오는 모든 말씀으로 살 것이라
하였느니라. (마태복음 4:4)

말씀을 지혜롭게 듣는 자는 좋은 것을 얻습니다. (잠언
16:20)

하나님께서 당신을 인도하시는 첫 번째 방법은 그분의 말씀을 통해서입니다. 그분의 완전하고 오류가 없는 말씀은 가르치고, 영감을 주고, 깨닫게 하고, 격려하고, 바로잡는 등 많은 일을 합니다.

모든 것은 하나님의 말씀으로 시작됩니다.

무릇 하나님의 영으로 인도함을 받는 그들은 곧
하나님의 아들이라. ... 영이 친히 우리 영으로 더불어
우리가 하나님의 자녀인 것을 증거하시느니라. (롬
8:14, 16, 강조체 추가)

하나님께서 당신을 인도하시는 두 번째 근본적인 방법은 그분의 성령을 통해서입니다. 이 구절은 이 책의 기간과 의도보다 훨씬 더 깊이 있고 심도 있게 연구할 가치가 있습니다.

큰 변화

그러나 로마서 8장 16 절의 핵심 문구를 빠르게 살펴보는 것이 중요합니다. “성령이 친히 우리 영으로 더불어 증언하시니...” 우리는 이 책의 나머지 부분에서 이 문구를 자주 다시 보게 될 것입니다. 이것이 큰 변화에 매우 중요한 이유입니다.

여러분이 예수님을 영접하고 거듭났을 때, 태어날 때부터 죽은 영이 다시 태어났습니다. 이제 당신에게는 거듭난 영과 하나님의 성령이 당신 안에 살고 계십니다. 그러므로 당신의 영은 당신 안에 계신 성령과 함께 증거합니다.

“증거한다”는 말은 문자적으로 우리 안에 공동 증인이 살고 있다는 뜻입니다. 즉 우리가 언제 어디서나 부르고, 찾고, 구하고, 묻고, 인도받을 수 있는 하나님의 임재를 의미합니다.

매우 중요한 사실 한 가지에 동의할 수 있습니까? 즉... 당신이 성령을 받을 때, 성령은 단지 “지옥에서 벗어나라”는 카드 그 이상입니다. 슬프게도 오늘날 사업을 하고 있는 수백만 명의 신자들은 하나님께서 우리에게 원하시는 것은 단지 우리를 지옥에서 구원하는 것이라고 생각합니다.

교회, 서점, 인터넷에서 성령께서 가르치고, 인도하고, 말하고, 보호하고, 우리를 통해 역사하시는 다양한 방식을 탐구하는 수백 가지의 훌륭한 목록, 기사, 성경 공부가 있음에도 불구하고, 가르침을 받는 신자는 거의 없습니다. 성령이 천국으로 가는 편도 티켓이 되는 것 이상입니다.

비즈니스와 직업 생활에서 더욱 성령의 인도를 받는 방법에 대해 가르침을 받고, 훈련을 받고, 격려받은 사람은 훨씬 더 적습니다.

그러나 성령은 당신의 직업 생활의 모든 측면에서 당신의 공동 증인이 될 준비가 되어 있고, 기꺼이 있고, 그렇게 할 수 있습니다.

2.1. 가능합니까?

문지기는 그에게 문을 열고 양은 그의 음성을 듣습니다. 그리고 그는 자기 양의 이름을 각각 불러 인도하여 내십니다. 그리고 자기 양 떼를 다 내놓을 때에는 그들보다 앞서 갑니다. 양들은 그분의 음성을 알기 때문에 그분을 따릅니다.

—요한복음 10:3-4

글로벌 경제. 까다로운 고객. 더 많은 일을 하고, 더 많이 벌고, 비용을 절감해야 한다는 끊임없는 압력입니다.

오늘날 글로벌 비즈니스 세계에서 성령의 인도하심을 받는 것이 가능합니까?

대답은 확실히 '예'입니다!

그것은 가능한 것 이상입니다. 그것은 당신의 손이 닿는 곳에 있습니다.

성경 전체는 그분의 영의 인도를 받은 남자와 여자에 대한 이야기로 가득 차 있습니다. 성령께서 말씀하시고 인도하셨느니라...

- 아브라함은 이사갈 준비를 하고,
- 모세가 떨기나무에서 나와 백성을 애굽에서 인도할 준비를 하고,
- 여호수아는 약속의 땅을 정복하기 위해
- 느헤미야는 기록적인 시기에 예루살렘 성벽을 재건하고,

큰 변화

- 그 과정에서 목숨을 걸고 담대히 왕에게 다가가는 에스더,
- 롯은 나오미의 하나님께 매달리고 자기 가족을 버렸습니다.
- 다윗은 골리앗을 물리치고 이스라엘의 위대한 왕이 되기 위해,
- 솔로몬은 지혜로 이스라엘 백성을 인도하고,
- 엘리야는 바알의 거짓 선지자들을 물리치고,
- 엘리사는 엘리야의 영의 갑절을 담대히 구하고
- 요나는 말씀을 전파하여 적국의 땅을 구원하고
- 요셉과 마리아가 결혼하여 혼외로 잉태하여 하나님의 아들을 낳게 하시고,
- 요셉이 예수님을 드린 바로 그 시간에 시므온과 안나가 성전에 있게 되었는데,
- 누가는 자신의 이름을 딴 복음서를 기록하게 되었고,
- 베드로는 신약성경에 기록된 최초의 설교를 하여 3,000 명이 넘는 영혼을 구원했고,
- 아나니아가 예루살렘 성도들의 원수 사울에게로 가서
- 폴... 그가 행한 거의 모든 일에서,
- 요한은 요한계시록을 기록하고,
- ...그 밖에도 수많은 것들이 있습니다!

이것들은 하나님의 영의 인도를 받는 수백 가지의 성경적 남성과 여성의 예 중 일부에 불과합니다.

하나님의 아들도 말씀하셨다.

내가 진실로 너희에게 말하노니, 아들이 아버지께서 하시는 일을 보지 않고는 아무것도 스스로 할 수 없느니라. 하나님이 무엇을 하시든지 아들도 그와 같이 행하시느니라. (요한복음 5:19)

솔직히 말해서, 2%er 로서 당신도 다르지 않습니다. 당신 안에는 똑같은 영이 살고 있습니다.

오늘날 사업에서도 성령의 인도하심을 받는 것이 가능합니까?

바로 이거 야. 큰 변화를 이루려면 믿음의 겨자씨 한 알(마 17:20)만 있으면 됩니다!

2.2. 왜 누구에게로 전환해야 합니까?

다음은 큰 변화를 추진해야 하는 6 가지 강력한 이유입니다.

1: 성령님은 하나님의 마음을 아십니다.

그러나 기록된 바 하나님이 자기를 사랑하는 자들을 위하여 예비하신 모든 것은 눈으로 보지 못하고 귀로 듣지 못하고 사람의 마음으로 생각하지도 못하였다 함과 같으니라 그러나 하나님은 성령을 통해 그것을 우리에게 계시해 주셨습니다. 성령은 모든 것 곧 하나님의 깊은 것까지 통달하시느니라. 사람 속에 있는 사람의 영 외에

큰 변화

누가 사람의 일을 알 수 있겠습니까? 이와 같이 하나님의 영 외에는 하나님의 일을 아는 자가 없느니라.

—고린도전서 2:9-11

우리 중 많은 사람들은 세계적으로 유명한 CEO 나 비즈니스 전문가의 연설을 듣기 위해 컨퍼런스에 참석하는 것이 훌륭하다고 생각합니다. 성공적인 리더의 지도를 받으며 그들의 지혜와 경험을 활용하는 것은 훌륭한 경험이 될 수 있습니다. 비즈니스 전문가의 말을 듣는 데 본질적으로 잘못된 것은 없습니다. 당신에 대한 나의 예방 조치는 그들이 말하는 모든 것을 하나님의 말씀과 당신 안에 살고 있는 성령의 증거를 통해 항상 걸러내는 것입니다(이에 대해서는 나중에 자세히 설명합니다).

당신이 직면한 모든 사업 상황, 도전, 장애물, 기회, 결정에 대한 해결책을 찾기 위해 옆에 있는 인간 전문가를 찾는 것보다, 당신 안에 계신 하나님의 영을 찾는 것이 얼마나 더 낫습니까?

아휴! 이 두 옵션 사이에는 비교가 없습니다.

우리가 항상 하나님의 지혜를 먼저 구하기를 바랍니다. 하나님께서는 내가 언제나 다른 사람의 생각보다 사업을 운영하기를 바라시기 때문입니다!

2: 성령님은 우리의 사업을 위해 하나님의 지혜를 값없이 우리에게 주십니다.

우리가 세상의 영을 받지 아니하고 오직 하나님께로부터 온 영을 받았으니 이는 우리로 하여금 하나님께서 우리에게 은혜로 주신 것들을 알게 하려 하심이라.

—고린도전서 2:12

하나님께서서는 당신과 당신의 사업을 향한 그분의 모든 지혜와 계획, 심지어 당신이 머리로 이해할 수 없는 일까지도 이미 성령께 계시해 주셨습니다. 성령께서는 그분의 뜻과 당신이 구하는 대로 그것들을 당신에게 계시해 주실 수 있습니다.

더욱이 성령의 조언은 전적으로 무료입니다! 그분의 조언은 이미 당신 안에 살고 있으며 당신의 영과 함께 증거합니다. 당신이해야 할 일은 물어 보는 것뿐입니다. (이 책의 뒷부분에서 이를 수행하는 방법에 대해 자세히 설명합니다.)

3: 성령은 모든 진리를 알고 계십니다.

그러나 진리의 성령이 오시면 그가 너희를 모든 진리 가운데로 인도하시리니 왜냐하면 그분은 자의로 말씀하지 않으시고, 듣는 것을 말씀하실 것이기 때문입니다.

—요한복음 16:13a

큰 변화

2%er로서 당신은 이미 당신 안에 이 우주에서 가장 강력한 컨설턴트가 살고 있습니다. 귀하는 귀하의 비즈니스, 직원 및 동료, 벤더 및 공급업체, 고객 및 지역 사회 구성원, 귀하의 비즈니스와 접촉하는 모든 사람을 위해 그분의 진리의 인도를 받을 수 있습니다.

성령님은 결코 거짓말하지 않으시고, 결코 오해하지 않으시며, 결코 과소평가하지 않으시며, 당신이 알아야 할 모든 것을 결코 놓치지 않으십니다. 더욱이 진리를 위해 성령의 인도를 받으면 당신은 자유로워져(요한복음 8:32) 하나님께서 당신의 사업에 바라시는 모든 것이 될 것입니다.

4: 성령은 당신 사업의 미래를 알고 계십니다.

...그리고 그분은 앞으로 일어날 일을 여러분에게 말씀해 주실 것입니다.

—요한복음 16:13 L

존이 방금 뭐라고 말했어요? 성령께서 나에게 “장차 올 일들”을 알려 주실 것인가?

오늘, 내일, 그리고 영원히 귀하의 비즈니스에서 직면하게 될 모든 것을 이미 알고 있는 컨설턴트가 하루 종일, 매일 대기하고 있다고 상상해 보십시오.

우와!

이는 성령께서 매일 아침 당신이 알아야 할 것이나 해야 할 일을 모두 문자나 이메일로 보내주신다는 뜻이 아닙니다. 그러나 그분은 당신의 사업을 위한 그분의 목적을 성취하기 위해 당신이 취해야 할 길에서 한 번에 한 단계씩 당신을 인도하고 인도하실 것입니다.

때때로 성령을 통한 하나님의 지시는 다음과 같이 논리적으로 이해되지 않습니다.

- 당신의 아들을 산에서 제물로 바치십시오. (창 22:9)
- 나팔을 불면서 7일 동안 그 성을 돌아다니다 보면 성벽이 무너질 것입니다. (여호수아 6:3-4)
- 나병에서 깨끗해지려면 진흙탕 강에 일곱 번 몸을 담그십시오. (왕하 5:10)
- 다시 보려면 침과 진흙을 눈에 문지르십시오. (마가복음 8:23)

너무나 많은 경우에 성령께서 하라고 말씀하신 것은 말이 되지 않습니다. 그러나 기꺼이 영을 따르려는 사람들은 항상 승리했고, 승리했으며, 항상 축복을 받았습니다.

5: 성령께서 당신을 풍요롭게 인도하십니다.

네 몸의 소생과 네 땅의 소산과 네 소의 새끼와 네 소와 양의 새끼가 복을 받을 것이며 네 바구니와 반죽 그릇이 복을 받을 것이다. 네가 들어와도 복을 받고 나가도 복을 받을 것이니라.

—신명기 28:4-6

여호와께서 내게 주리라고 네 조상들에게 맹세하신 땅에서 네 몸의 소생과 가축의 번식과 땅의 소산으로 내게 넉넉한 재물을 주시리라 여호와께서 너희를 위하여

큰 변화

하늘의 아름다운 보고를 여시사 너희 땅에 때를 따라 비를 내리시고 너희 손으로 하는 모든 일에 복을 주시리라. 네가 많은 민족에게 꾸어줄지라도 꾸지 않을 것이니라.

—신명기 28:11-12

하나님은 풍부하고 풍성하게 하시는 하나님이니 부족함이나 쇠퇴의 하나님이 아니시니라. 그분의 소망은 그분의 자녀들을 축복하는 것입니다.

성령은 오직 당신을 최고의 길로, 최고의 직원으로, 최고의 고객으로, 최고의 기회로 인도하실 것입니다. 그분은 재정적 손실, 나쁜 거래, 잘못된 파트너십이나 동맹으로부터 당신을 이끌어 주실 것입니다.

성령은 결코 당신이나 당신의 회사가 망할 수 있는 잘못된 길로 당신을 데려가지 않을 것입니다.

사업에서 성령의 인도를 받는 것은 그분의 풍성함 속에서 살아가는 가장 좋은 방법입니다.

6: 성령은 당신의 최고의 조연자, 컨설턴트, 코치입니다.

너는 마음을 다하여 여호와를 신뢰하고 네 명철을 의지하지 말라. 너는 범사에 그를 인정하라. 그리하면 그가 네 길을 지도하시리라.

—잠언 3:5-6

우리의 부당한 이익

당신이 전환하기로 결정하면(그리고 당신이 이미 결정했다고 생각합니다), 성령께서 언제 전환해야 하는지 알려 주실 것입니다...

- 가다
- 머무르다
- 멈추다
- 짓다
- 투자하다
- 맞추다
- 피하다
- 연기하다
- 기다리다
- 확장하다
- 이동하다
- 준비하다
- 고용하다
- 불
- 구입하다
- 팔다
- 달리다!

성령님은 언제나 당신의 최고의 비즈니스 조연자, 컨설턴트, 코치이십니다.

2.3. 당신의 진짜 적

도둑이 오는 것은 도적질하고 죽이고 멸망시키려는 것뿐이니라.

—요한복음 10:10a

직장에서 진짜 적은 경쟁자, 공급업체, 은행, 직원이 아닙니다.

진정한 적은 시장 상황, 글로벌 경쟁, 현금 흐름 부족이 아닙니다.

당신의 진짜 적은 사탄입니다!

그는 당신과의 직접적인 연결인 성령을 통해 하나님의 음성에 이끌리지 않도록 당신을 패배시키고, 혼란스럽게 하고, 탈선시키기 위해 그가 할 수 있는 모든 일을 할 사람입니다.

사탄은 당신이 세상과 그가 통제하는 것의 인도를 받기를 간절히 원합니다(엡 2:2).

하나님은 당신이 다스리시는 성령의 인도를 받기를 간절히 원하십니다(롬 8:14-16).

“우리의 씨름은 혈과 육에 대한 것이 아니요 정사와 권세와 이 어둠의 세상 주관자들과 하늘에 있는 악의 영들에게 대함이라.” (에베소서 6:12)

이제 비즈니스에서 직면하는 실제 전투에 관심을 돌릴 때입니다.

그것은 당신이 집에서 직면하는 것과 같은 싸움입니다. 옳고 그름, 선과 악의 싸움입니다.

이제는 그가 이미 잃은 원수에게, 그가 2,000 년 전에 십자가에서 패배했다는 사실을 상기시킬 때입니다.

이제 당신은 성령의 인도를 받고 있기 때문에 그가 당신의 사업을 통제하거나 영향을 미치지 않는다고 그에게 말할 때입니다.

이제 그에게 예수의 이름으로 도망해야 한다고 말할 때입니다(야고보서 4:7)!

2.4. 역대 최고의 비즈니스 결정

그리고 너희는 이 세대를 본받지 말고 오직 마음을 새롭게 함으로 변화를 받아 하나님의 선하시고 기뻐하시고 온전하신 뜻이 무엇인지 분별하도록 하라.

—로마서 12:2

당신이 내리게 될 가장 위대한 사업 결정은 성령께서 인도하시는 리더가 되는 것입니다.

귀하가 내리게 될 다른 비즈니스 결정은...

- 당신의 정신을 더 높은 수준으로 자극하고 활력을 불어넣으세요
- 일상 생활에 구현하고 통합하는 것이 더 어려워집니다.
- 조직 전반에 걸쳐 더 큰 영적 힘을 발휘하십시오
- 가족, 친구, 직원, 고객으로부터 오해와 조롱을 더 많이 당하게 됩니다.
- 더 큰 지상적이고 영원한 보상을 챙기세요
- 적과 그의 군대에 의해 더 열심히 싸워라

큰 변화

당신이 내리게 될 다른 결정과 비교할 때, 이것은 다른 모든 결정보다 우월합니다.

그것은 심지어 당신의 심판 날에 아버지께 당신을 변호하기 위해 예수께서 증언하실 내용에도 영향을 미칩니다.

문제는 “당신은 성령이 이끄는 리더가 될 것인가, 아니면 계속해서 세상을 이끄는 리더가 될 것인가”이다.

나는 당신이 이미 결정했다는 것을 알고 있습니다. 나의 영은 당신이 큰 변화를 만들 준비가 되었음을 감지합니다.

하지만 그렇게 하기 전에, 눈앞에 닥칠 피할 수 없는 장애물에 대비해야 합니다.

2 장 학습 가이드

당신의 나라에서 당신의 사업이 성령의 온전한 인도를 받는 것이 가능하다고 믿습니까? 그 이유는 무엇?

비즈니스에서 전적으로 성령의 인도를 받는 방향으로 전환하기 위한 가장 큰 과제는 무엇이라고 생각하시나요?

사탄이 어떤 방식으로 귀하의 비즈니스에 영향을 미치고 있다고 생각하시나요?

성령의 인도를 받는 것이 당신의 사업을 죽이고, 흠치고, 파괴하려는 사탄의 시도를 어떻게 극복할 수 있는지 목록을 만들어 보십시오.

3

장애물

*우리는 사방으로 압박을 받아도 무너지지 않습니다.
우리는 당황하기는 하지만 절망에 빠지지 않습니다.
박해를 받아도 버림을 당하지 아니하며 쓰러졌지만
파괴되지는 않았습니다.*

—고린도후서 4:8-9

폴은 복음을 전파하면서 직면하게 될 시련을 알고 있었습니다. 복음. 그러나 그들은 그가 주님으로부터 받은 부르심을 이행하는 것을 방해하지 않았습니다.

나는 당신이 이 큰 변화를 함으로써 구타, 투옥, 파선 등의 일을 겪게 될 것이라고 제안하고 있습니까? 아니요, 하지만 그럴 수 있습니다. 이 글로벌 에디션을 읽고 있는 여러분 중 다수는 기독교인이 삶의 모든 측면에서 극심한 박해를 받는 국가에 살고 있습니다. 우리가 사업에서 성령의 인도를 받는 방향으로 나아갈 때 심각한 장애물에 직면할 때가 있습니다.

우리의 부당한 이익

주님께서 영리를 목적으로 하는 설교 및 컨설팅 회사를 떠나 신앙에 기초한 사업 사역을 시작하라고 저를 부르셨을 때 저를 믿으십시오. 이곳 미국에서도 어려움이 있었습니다.

수년 동안 나를 고용해 왔던 많은 전문 연설가들은 내가 기독교인으로서 사업을 하고 있다는 것을 알았을 때 마치 나병에 걸린 것처럼 나를 떨어뜨렸습니다.

잠재 고객들은 내가 들어와서 직원들을 기독교인으로 전도하거나 개종시키려고 할까봐 두려워서 달려갔습니다.

나의 새로운 목표 시장, 즉 당신과 같은 다른 2% 사람들은 나를 새롭고 신선한 메시지를 지닌 비즈니스의 신봉자로 인식하지 못했습니다.

그 시점까지, 내가 지난 20 년 동안 만든 모든 기초 연설, 책, 훈련 자료, 블로그 및 기타 모든 것은 세속적 기반이었습니다(신앙 요소 없이). 비록 필요할 때마다 가끔 말씀의 힌트를 주입했지만 말입니다.

나는 재택 사업을 하는 57 세의 고문으로 처음부터 시작해야 했습니다.

내 간증 중 하나는 내가 앞으로 몇 년 동안 생계를 꾸려야 했지만 하나님께서 우리에게 필요한 모든 것을 공급해 주셨다는 것입니다. 우리는 주택담보대출금, 식사비, 아들의 학비, 기타 우리에게 필요한 모든 것을 한 번도 놓치지 않았습니다(빌 4:19).

그렇습니다. 나 역시 Big Shift 를 거친 후 많은 새로운 장애물에 직면했습니다. 당신도 마찬가지일 것이다.

제가 직면한 몇 가지 주요 장애물은 다음과 같습니다. 그 중 많은 장애물이 여러분이 직면했거나 이미 직면했을 것입니다.

그러나 격려를 받으십시오. 이 장의 끝에서 나는 영이 이끄는 비즈니스 리더가 되기 위한 장애물을 극복하는 데 도움이 된 배운 한 가지 열쇠를 공유할 것입니다.

3.1. 그것은 자연스럽지 않다

그러나 육에 속한 사람은 하나님의 성령의 일을 받지 아니하나니 그것이 그에게는 미련하게 보임이라. 또한 그는 그것들을 알 수도 없습니다. 왜냐하면 그것들은 영적으로 분별되기 때문입니다. 신령한 자는 모든 것을 판단하되 자기는 아무에게도 의롭게 판단을 받지 못하느니라 “누가 주의 마음을 알고 주를 교훈하였느냐?” 그러나 우리는 그리스도의 마음을 가지고 있습니다.

—고린도전서 2:14-16

여러분과 나는 아마도 특정한 방식, 즉 왕국이 아닌 세상의 자연스러운 방식으로 사업을 하도록 배웠을 것입니다.

우리는 세상의 비즈니스 방식이 어떻게 이루어지는지에 관해 남성이나 여성으로부터 가르침을 받거나 감독을 받았을 것입니다...

- 의사결정(헤드 주도)
- 상승 및 하락 위험 평가(기회 중심)
- 이익 증대 및 비용 절감(돈 중심)
- 생산성을 높이는 최신 시스템 및 소프트웨어 추진(혁신 주도)
- 최신 사업 아이디어 통합(전문가 주도)
- 빠른 결정 내리기(압박 주도)

수년, 심지어 수십 년 동안 세계를 기반으로 한 비즈니스 세뇌를 통해 한 걸음 물러나 성령님께 우리가 가야 할 최선의 길을 보여달라고 요청하는 것은 자연스러운 일이 아닙니다.

Big Shift 와 같은 긍정적인 변화를 만드는 것조차 처음에는 우리에게 매우 부자연스럽게 느껴집니다. 왜냐하면 그것은 이전에 한 번도 해본 적이 없는 일이기 때문입니다.

괜찮아요. 일단 시작하고 성공과 심지어 초자연적인 결과를 보기 시작하면, 성령의 인도를 받는 것이 일하는 방식이 자연스럽게 될 것입니다.

3.2. 그것은 분명하지 않다

그러나 마르다는 많은 봉사에 정신이 팔려 예수께 다가와서 “주님, 내 동생이 나 혼자 일하게 두는 것을 보시고 생각하지 않으시나이까?” 라고 말했습니다. 그러니 그녀에게 나를 도와달라고 전해주세요.”

—누가복음 10:40

잠시 마르다의 관점을 살펴보겠습니다.

모든 손님을 위해 식사를 준비하려면 긴박감이 필요하다는 것이 마르타에게는 분명했습니다. 큰 군중. 예수님께서서 가르치십니다. 배가 고파지는 사람들.

그가 가르치는 일을 마치면 모두를 위한 큰 식사가 준비되어 있을 텐데... 그렇지요? 왜 다른 사람은 명백한 것을 볼 수 없습니까? 특히 처음부터 도와야 하는데, 할 일이 있으면 밖에 앉아서 예수님의

*말씀을 들으며 시간을 낭비하고 있는 게으르고 착하지 못한 마리아!
그녀는 더 잘 알아야 해요!*

마르다는 심지어 예수님의 가르침을 방해하기까지 했으며 기본적으로 예수님께 마리아에게 부엌에 가서 도와달라고 말하라고 말했습니다.

담대하게 예수님의 가르침을 방해하고, 큰 무리 앞에서 마리아를 부르고, 예수님에게 (그분은 분명히 내 말에 동의하실 것이기 때문에) 마리아에게 무엇을 해야 할지 말하라고 명령한다고 상상해 보세요... 일어나서 식사를 도와주세요!

너무 뻘한데... 그렇지요?

그다지 분명하지 않은 것 안으로 성령의 인도를 받기보다는 명백해 보이는 것에 의해 인도받는 것이 더 쉽습니다.

우리가 비즈니스를 세계 방식으로 수행하는 것은 당연한 것처럼 보일 수 있습니다...

- 현재 현금 흐름에 도움이 되도록 공급업체에 대한 지불을 며칠 연장하세요.
- 맨날 지각하는 직원 해고해라
- 잠재력이 많은 마을이나 도시로 확장하세요.
- 더 낮은 가격으로 새로운 공급 업체에 대한 장기 공급 업체 계약을 중단하십시오.
- 예산 삭감 시 교육 예산을 삭제하거나 제거합니다.

사업에서 성령의 인도를 받는 것이 항상 가장 당연한 일은 아닙니다. 당신은 그다지 분명하지 않은 왕국의 방식을 영을 통해 분별하는 방법을 배워야 합니다.

이에 대해서는 나중에 자세히 설명합니다.

3.3. 인기가 없어요

그러자 제자들이 나아와서 “바리새인들이 이 말씀을 듣고 걸림돌이 된 줄 아시나이까” 라고 말했습니다.

—마태복음 15:12

그러자 그들은 큰 소리를 지르며 귀를 막고 일제히 그에게 달려갔다. 그리고 그들은 그를 성 밖으로 내쫓고 돌로 쳤습니다. 그리고 증인들은 옷을 벗어 사울이라는 청년의 발 앞에 두었습니다.

—사도행전 7:57-58

그러나 데살로니가에 있는 유대인들은 바울이 하나님의 말씀을 베뢰아에서 전한다는 것을 알고 거기에도 와서 무리를 선동하니라.

—사도 17:13

다소 극적인 이 구절들은 원시적인 진리를 강력하게 지적합니다. 모든 사람이 두 팔을 벌려 “할렐루야!”를 외치며 사업을 하면서 성령의 인도를 받는다는 여러분의 계시를 받아들이지는 않을 것입니다.

대부분은 아니더라도 많은 사람들은 귀하의 새로운 불공평한 이점에 대한 귀하의 폭로를 이해하는 데 어려움을 겪을 것입니다.

어떤 사람들은 당신을 경멸하거나 경멸할 수도 있습니다. 그렇습니다. 사업에서 성령의 인도를 받는 것은 너무 인기가 없을 수

있어서 “그들은 하나님의 말씀을 듣는 줄로 생각한다!”라는 표준적인 모욕을 듣는 것이 흔합니다.

하지만 그게 바로 요점이 아닌가?

성경은 아담, 아브라함, 모세, 요셉, 사무엘, 다윗, 솔로몬, 예레미야, 이사야, 엘리사, 모든 사도, 특히 예수님 자신과 같이 하나님의 말씀을 들었던 사람들에게 대한 길고 강력한 이야기입니다.

사업에서 우리의 불공평한 이점을 받아들이는 것은 인기가 없을 수도 있지만, 의심하는 사람이나 비웃는 사람이 찾아올 때에도 훌륭한 동료가 될 수 있다고 생각하십시오.

3.4. 당신의 믿음이 충분히 강한지 확신할 수 없습니다

예수께서 그에게 이르시되, “네가 믿을 수 있으면 믿는 자에게는 모든 것이 가능하니라.” 즉시 그 아이의 아버지가 소리를 지르며 눈물을 흘리며 말했습니다. “주님, 제가 믿습니다. 나의 믿음 없음을 도와주소서.”

—마가복음 9:23-24

유혹에 빠지지 않도록 깨어 기도하십시오. 마음에는 원이로되 육신이 약하도다.

—마태복음 26:41

그러나 나는 너를 위하여 네 믿음이 떨어지지 않기를 기도하였다. 그리고 너희가 나에게로 돌아오면 너희 형제를 굳건하게 하여라.

—누가복음 22:32

이 장애물은 가장 어려울 수 있습니다.

때때로 당신은 당신의 믿음의 깊이에 대해 의문을 품고, 당신이 견딜 수 있을 만큼 강한지 자문할 수도 있습니다. 당신은 당신 자신을 갈렙부터 바울까지 성경의 영적 거인들과 비교하기 시작할 수도 있고, 즉시 당신이 부족하다고 생각할 수도 있습니다. 당신의 믿음은 성공할 만큼 강하지 않습니다.

이것은 또한 적이 당신에게 던지기를 좋아하는 주요 장애물 중 하나입니다. 사탄은 대담하게도 예수님을 비난했습니다(마태복음 4:3, 5, 8 참조).

충분한 믿음을 가지려면 무엇이 필요합니까?

그래서 주님께서 “너희에게 겨자씨 한 알만한 믿음이 있으면 이 뽕나무더러 뿌리가 뽑아 바다에 심기라 하여도 순종하리라”고 말씀하셨습니다. (누가복음 17:6)

구원을 통한 당신의 믿음은 당신을 예수님과 영원한 관계로 이끌었고, 천국에서 그분과 영원히 함께 살겠다는 약속을 받았습니다.

그러므로 당신의 믿음은 확실히 성령의 인도를 받는 비즈니스 리더가 될 만큼 충분히 강합니다(겨자씨 한 알만큼).

3.5. 당신이 틀릴지도 모른다는 두려움

그러자 베드로는 “닭이 울기 전에 네가 세 번 나를 부인하리라”고 하신 예수님의 말씀이 생각났습니다. 그래서 그는 밖으로 나가서 몹시 울었습니다.

—마태복음 26:75

당신은 인간입니까? 저도요. 이는 우리가 때때로 하나님의 영광에 이르지 못함을 의미합니다(롬 3:23).

이 새로운 여정을 시작하면서 도중에 몇 가지 실수를 저지르기 쉽습니다. 그러나 실수를 하더라도 용서를 받는다는 것을 기억하십시오.

만일 우리가 우리 죄를 자백하면 그는 미쁘시고 의로우사 우리 죄를 사하시며 모든 불의에서 우리를 깨끗하게 하실 것이요. (요일 1:9)

사업을 하면서 성령의 인도하심을 받으면 때로는 놓칠 수도 있지만 계속 나아가십시오. 그리고 계속해서 나아가면 그분의 능력이 당신 안에서 성장하고 성장함에 따라 당신은 실수를 점점 더 적게 하게 될 것입니다.

우리가 계속해서 잘못 알고 있는 이유는 잘못된 영적 채널을 듣고 있기 때문입니다!

그분의 음성을 더 분명하게 듣는 법을 배우면 그분이 당신의 성장과 사업의 성장을 위해 말씀하시는 것을 거의 놓치지 않을 것입니다.

때때로 잘못될까 봐 두려워서 성령의 인도를 받기 위한 여정을 열정적으로 추구하는 데 방해가 되지 않도록 하십시오.

3.6. 당신은 강하게 시작하지만 퇴색합니다

그래서 그분은 “오라”고 말씀하셨습니다. 그리고 베드로는 배에서 내려 물 위를 걸어 예수님께로 갔습니다. 그러나 그는 바람이 거센 것을 보고 두려워하였다. 그리고 물에 빠지기 시작하면서 “주님, 나를 구원해 주십시오” 하고 소리쳤습니다. 예수께서 즉시 손을 내밀어 그를 붙잡으시며 이르시되 믿음이 작은 자여 왜 의심하였느냐 하시고 그리고 그들이 배에 오르자 바람이 그쳤다.

—마태복음 14:29-32

성경에 나오는 두 사람이 물 위를 걸었습니다. 예수님과 베드로입니다.

피터는 강하게 시작했다. 그는 믿음으로 배에서 내려 예수님을 바라보았고, 예수님의 말씀을 들었습니다. 그는 주변 환경, 즉 성난 물, 바람, 파도에 전혀 주의를 기울이지 않았습니다.

베드로는 처음에는 힘이 세다가 예수님에게서 눈을 떼자 금세 시들해졌습니다.

새롭고 흥미진진한 비즈니스 모험을 힘차게 시작하는 것은 쉽습니다. 주님과 함께 새롭고 흥미진진한 사업 모험을 시작하는 것은 2%er 로서 특히 신나는 일입니다.

그러나 일단 성령께서 인도하시는 리더가 되기로 완전히 헌신하면 되돌릴 수 없습니다. 왜? 일단 당신이 헌신하면, 예수님은 당신이 그것을 따르기를 기대하십니다.

사업에서 성령의 인도를 받으려면 끝까지 경주에 전념하겠다는 온전한 헌신이 필요합니다. 바울이 말했듯이,

...나의 달려갈 길과 주 예수께 받은 사명 곧 하나님의 은혜의 복음을 증언하는 일을 기쁨으로 마치려 하노라
(사도행전 20:24 나, 강조체 추가)

나의 믿음의 영웅 중 한 사람은 갈렙입니다. 그의 이야기는 내가 읽고 공부할 때마다 나를 매우 흥분하게 만듭니다.

그와 여호수아는 이스라엘 백성들이 약속의 땅에 들어가 그것을 취하도록 설득하려 했을 때 그는 40 세였습니다(민 14:7). 갈렙은 마음이 달랐기 때문에 그와 여호수아만이 광야 40 년을 살아남았습니다(민 14:24).

80 세에 그는 여호수아가 이스라엘 군대를 이끌고 약속의 땅으로 들어가 왕국을 하나씩 정복하도록 도왔습니다. 그러다가 45 년을 기다린 후 하나님께서 여호수아에게 땅을 나누라고 지시하시면서 갈렙에게 원하는 땅을 주겠다고 하셨습니다.

Caleb 의 반응은 강하게 시작하고 사라지지 않는 빛나는 예입니다.

이제 보라 여호와께서 모세에게 이 말씀을 이르신 때부터 이스라엘이 광야에서 방황한 이 사십오 년 동안 을 여호와께서 말씀하신 대로 나를 생존하게 하셨느니라 그리고 지금, 저는 오늘 여든다섯 살입니다. 모세가 나를 보내던 날과 마찬가지로

우리의 부당한 이익

오늘도 나는 여전히 강건합니다. 그때의 내 힘이
지금과 같으니 이제는 전쟁에 능하여 출입에 능하니
이제 그 날에 여호와께서 말씀하신 이 산지를 내게
주소서. 그 날에는 거기에 아낙 사람들이 있고 그
성읍들은 크고 견고하다는 것을 너희가 들었느니라.
어쩌면 여호와께서 나와 함께 계시면 여호와께서
말씀하신 대로 내가 그들을 쫓아낼 수 있을 것입니다.”
(여호수아 14:10-12, 강조체 추가)

85세의 젊은 갈렙은 다른 열 명의 정탐꾼(40년 동안 광야에서
방황하게 한 원인)이 두려워했던 거인들이 그 땅에 가득 차기를
원했습니다.

케일럽은 사업과 인생에서 제가 원하는 유형의 사람입니다.

제가 닮고 싶은 모델이네요!

케일럽은 강하게 시작하고, 강하게 유지하고, 퇴색하지 않는
방법을 보여주는 놀라운 예입니다.

내 사업 경쟁은 아직 끝나지 않았습니다. 여러분처럼 나도
처음으로 영의 인도를 받기로 결정했을 때 강하게 시작했습니다.
압박감, 불확실성, 잃어버린 사업 기회, 그리고 심지어 내 육신까지도
의심과 불확실함, 낙담으로 내 마음에 들어오려고 했습니다.

그러나 나는 베드로처럼 되지 않기로 결정하고 외면했습니다.
나는 예수님께 시선을 고정하고 그분의 영에 귀를 기울이기로
결정했습니다.

나는 풀처럼 경주를 완주하기로 결정했습니다.

나는 강하게 시작하고, 강하게 유지하고, 퇴색하지 않기로
결정했습니다. 케일럽처럼요!

나는 당신이 성령이 이끄는 사업 경주에서 더욱 강해지기를 기도합니다.

3.7. 당신은 그것을하는 방법을 모른다

그래서 그는 떨며 놀라서 “주님, 제가 무엇을 하기를 원하십니까?” 라고 말했습니다. 그러자 주님께서 그에게 말씀하셨다. “일어나 시내로 들어가라. 네가 행할 일을 네게 이를 자가 있느니라.”

—사도 9:6

바울은 자신의 사역에서 자신이 얻은 새로운 부당한 이익을 어떻게 사용해야 할지 몰랐습니다. 그는 그것을 사용하는 방법을 배워야 했습니다.

성령이 이끄는 사업가가 되기 위한 여정을 시작했을 때 나는 무엇을 해야 할지 몰랐습니다. 풀처럼 나도 무엇을 해야 하고 어떻게 해야 하는지 배워야 했습니다.

나는 사업에서 성령의 인도를 온전히 받는 방법에 대한 모든 답을 갖고 있다고 결코 주장하지 않을 것입니다.

그러나 나는 지금까지 배운 것을 내 경험을 통해 여러분에게 가르칠 수 있습니다.

이것이 바로 당신이 이 책을 읽고 있거나 듣고 있는 이유이다.

성령께서 나에게 가르쳐주신 것을 여러분에게도 가르치기 위해 이 책을 쓰라고 하셨습니다! 나는 단지 그분의 인도를 받는 방법을 배우고 있는 중이었습니다.

그분은 나에게 이렇게 말씀하셨습니다. "내가 당신이 이 책을 쓰기를 바라는 이유는 바로 그 때문입니다. 내가 그들을 사업에서 이끌게 하는 것에 대해 내가 당신에게 가르쳤던 것을 내 백성에게 가르치기 위해서입니다."

당신은 이미 내가 배운 내용 중 일부를 읽거나 들었습니다.

그러니 계속 해보자!

3.8. 장애물을 극복하는 열쇠

장애물(명사): 진행을 멈추거나 목표 달성을 방해하는 것

세상이 이끄는 비즈니스 리더에서 성령이 이끄는 비즈니스 리더로 전환할 때 직면할 수 있는 잠재적인 장애물을 인식하는 것이 중요하지만 이를 극복하는 방법을 아는 것이 더 중요합니다.

대적은 당신의 사업에 성령을 불러일으키는 데 가장 자주 장애물을 심습니다. 그는 자신의 무기고에 있는 모든 것을 사용하여 도로에 작고 크고 심지어 압도적인 충돌을 심을 것입니다. 그는 계속해서 우리가 논의한 7가지 장애물을 상기시켜 줄 것이며 아마도 그의 사악한 즐거움을 위해 몇 가지 더 있을 것입니다.

기대하세요.

그의 장애물은 대부분 일시적이고(영구적이 되도록 허용하지 않는 한) 불필요한 방해 요소(도로는 여전히 운전하기 매우 쉽습니다)라는 점을 기억하십시오.

그는 당신을 그의 게임에 다시 참여시키고 그의 규칙에 따라 사업을 수행하기 위해 그가 할 수 있는 모든 일을 할 것입니다.

이러한 장애물을 극복하기 위해 제가 배운 열쇠는 먼저 다음과 같은 강력한 구절을 암기하는 것입니다.

그리고 너희는 이 세대를 본받지 말고 오직 마음을 새롭게 함으로 변화를 받아 하나님의 선하시고 기뻐하시고 온전하신 뜻이 무엇인지 분별하도록 하라.
(로마서 12:2)

그런 다음 내 자신의 말로 다시 설명합니다. 다음과 같습니다.

나는 이 세상의 사업 방식을 따르지 않고 오직 성령으로 마음을 새롭게 함으로 변화를 받아 사업에 있어서 하나님의 선하시고 기뻐하시고 온전하신 뜻을 인도하고 실천하게 되었습니다.

열쇠? 마음을 새롭게 하라!

전투는 당신의 마음에서 시작됩니다. 그것은 당신이 성령의 능력을 통해 당신이 사업을 하기를 원하시는 하나님의 모든 모습으로 변화되기를 원하는지 여부에서 시작됩니다.

당신의 사업 전반에 걸쳐 성령을 불러일으키는 방법을 배우면 전투는 끝납니다.

다음 단계: 귀하의 비즈니스에서 성령의 능력을 발휘할 수 있도록 완전히 준비시키십시오!

3 장 학습 가이드

7 가지 장애물 중 극복해야 할 가장 큰 과제 세 가지는 무엇입니까?
왜 그것이 당신에게 도전이 되는가?

1.

2.

3.

이러한 어려움을 극복하기 위해 취해야 할 계획과 조치는
무엇입니까?

장애물을 극복하려는 도전에 있어서 로마서 12 장 2 절은 당신에게
무엇을 의미합니까?

4

준비 방법

*외부 작업을 준비하고 현장에서 자신에게 적합하게
만드십시오. 그리고 그 후에 집을 지으십시오.*

—잠언 24:27

준비는 다음을 의미합니다...

- 앞으로 할 일, 일어날 것으로 예상되는 일에
대비하세요.
- 어떤 목적, 사용 또는 활동을 위해 미리 준비하십시오.
- 올바른 정신 상태를 갖추세요
- 미리 계획하세요
- 준비해

나는 여섯 살 때부터 스포츠를 시작했습니다. 야구에서 농구,
골프에 이르기까지 저는 단지 경기에 출전하는 것보다 좋은 선수가

되는 데 훨씬 더 많은 것이 있다는 것을 빨리 깨달았습니다. 팀을 만들거나 경기에 출전할 희망이 있다면 제대로 준비하기 위해 시간과 에너지, 노력을 투자해야 했습니다.

내가 골프를 시작했을 때, 아버지가 드라이버, 5번 아이언, 9번 아이언, 퍼터 등 내 첫 번째 클럽 세트를 사주셨을 때 처음 느꼈던 설렘을 아직도 기억합니다. 나는 이제 나의 첫 번째 스포츠 영웅인 샘 스니드(Sam Snead)와 똑같다고 생각했습니다! 하지만 첫 라운드를 어떻게 준비해야 할지 전혀 몰랐습니다.

아버지는 클럽 잡는 방법, 올바른 스윙 경로, 조준 및 집중 방법, 끝까지 따라가는 방법을 친절하고 구체적으로 가르쳐 주셨습니다. 전 세미프로 야구 선수였던 그는 제대로 준비하는 것이 얼마나 중요한지 알고 있었고 게임에 대한 나의 사랑을 시작하는 데 훌륭한 역할을 했습니다. (오늘은 11 핸디캡으로 플레이하므로 언제든지 여러분의 초대를 받을 수 있습니다!)

나는 성숙해지면서 스포츠와 인생에서 탁월해지려면 집중적이고 철저한 준비가 절대적으로 필요하다는 것을 더욱 깊이 깨닫게 되었습니다.

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하는 방향으로 나아가는 것은 당신에게도 다르지 않습니다.

스스로 준비해야 합니다.

여행의 다음 단계를 위해 마음과 정신을 준비하는 데 필요한 시간과 에너지를 투자해야 합니다.

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하기 위해 준비해야 할 다섯 가지 영역은 다음과 같습니다.

4.1. 그것은 기도 그 이상입니다

무시아 앞에 이르고 비두니아로 가고자 애쓰되 성령이 허락하지 아니하시는지라.

—사도 16:7

이 섹션의 제목이 조금 충격적이셨나요? 어떻게 기도보다 더 나은 것이 있을 수 있겠습니까? 기도는 우리가 신앙인으로서 하는 가장 중요한 일이 아닙니까?

나는 어떤 식으로든 기도의 힘을 무시하는 것이 아니라는 점을 이해해 주십시오! 사업에서 성령의 인도를 받는 것과 관련된 모든 일은 기도에서 시작됩니다. 기도는 이차적인 영적 사업 전략이 아니며, 결코 고려되어서도 안 됩니다.

또한 사업에서 하나님의 영의 온전한 인도를 받는 것은 기도 이상의 것임을 이해하십시오. 왜?

너무 많은 경우에, 심지어 완전히 헌신된 2%ers 라도 기도는 미리 시간이 정해져 있는 달력 활동입니다... 단순히 일일 활동 목록에서 해야 할 또 다른 활동입니다. 귀하의 사업을 위한 기도는 “좋아요, 지금은 오전 6 시 45 분입니다. 몇 분 동안 기도할 시간입니다.”가 됩니다. 확인란을 선택합니다.

마찬가지로, 당신의 사업을 위한 기도는 종종 “아, 깜빡했네... 일하러 가기 전에 기도 좀 해야겠어.”가 됩니다.

최악의 경우, 기도는 절박하고 마지막 순간에 “하나님이 우리 사업을 구원해 주시기를 바랍니다” 전략이 됩니다.

네, 저는 이 세 가지를 모두 실천할 것을 손을 들어 고백합니다. 당신은 어떤가요?

당신과 당신의 팀이 집중된 기도 시간에 상당한 시간, 에너지, 믿음을 투자하더라도(그리고 그렇게 해야 합니다), 직장에서 우리의 불공정한 경쟁 우위의 힘을 완전히 발휘하기에는 기도만으로는 충분하지 않습니다.

불공정한 경쟁 우위를 발휘할 준비를 하는 것은 기도 이상의 것입니다. 그것은 완전한 영적 자각입니다!

영적으로 인식하십시오

성령은 미묘하고 노골적인 방식으로 항상 당신 안팎에서 일하고 계십니다. 언제나.

불공정한 경쟁적 비즈니스 이점을 활용하기 위해 준비할 때 영적인 인식에는 두 가지 기본 수준이 있습니다.

레벨 1: 개인의 영적 인식

영적으로 깨닫는 것은 성령께서 당신 안에서 어떻게 움직이고 계시는지 의도적으로 조사하는 것에서부터 시작됩니다. 다음과 같은 질문에 답함으로써 개인적인 인식을 시작할 수 있습니다.

- 오늘 성령님께서 나에게 무엇을 말씀하시는가?
- 성령님은 오늘 나에게 누구에게 다가가라고 말씀하고 계십니까?
- 나는 앞으로 성령께서 나에게 무엇을 하라고 지시하신다고 생각하는가?

지금 바로 15 분만 시간을 내어 이 질문에 대한 답변을 적어보세요. 조용한 곳에서 묵상해 보세요. 왜 지금? 이것이 바로 성령님이 지금

준비하는 방법

당신에게 말씀하시는 것을 듣기 위해 개인적인 영적 인식을 미세 조정하는 준비의 첫 번째 주요 단계입니다.

이 페이지를 인쇄하여 통찰력을 적어보세요.

오늘 성령님께서 나에게 무엇을 말씀하시는가?

성령님은 오늘 나에게 누구에게 다가가라고 말씀하고 계십니까?

성령님께서 앞으로 나에게 무엇을 하도록 감동시키신다고 생각합니까?

매일 이 세 가지 질문을 스스로에게 물어보세요. 그렇게 할 때, 당신은 개인적 영적 인식에 있어 더욱 의도적인 사람이 될 것입니다.

레벨 2: 비즈니스 영적 인식

개인적인 영적 인식을 개발하고 개선하면서 비즈니스 영적 인식에 집중할 수 있습니다.

다음은 개인적인 예입니다. 몇 년 전, 나는 큰 사무실 건물의 한 층을 임대한 후 그의 여분의 공간을 다른 기독교 사업체에 임대하는 2%er 사업가를 만나도록 초대받았습니다. 그의 사무실을 처음 방문했을 때 나는 만연한 악령을 느꼈습니다. 나는 그에게 이 사무실 공간의 이전 세입자가 누구인지 물었습니다. 그는 이곳이 아기 낙태를 공개적으로 장려하는 미국의 단체인 가족계획연맹(Planned Parenthood)의 대규모 사무실이라고 말했습니다. 우리는 신속히 기도하고, 사무실에 기름을 바르고, 이 공간 주변의 악령을 제거하기 시작했습니다.

레벨 2: 비즈니스 영적 인식에 적용하는 방법을 배우기 시작하기 전에 레벨 1: 개인 영적 인식 연습을 하는 데 수년이 걸렸습니다.

성령의 온전한 인도를 받기 위해 준비하는 방법에 대한 학습 곡선을 단축할 수 있는 방법은 다음과 같습니다.

다시 한 번 말씀드리지만, 성령께서 내 사업 내에서 그리고 내 사업을 통해 어떻게 움직이시는지를 더 잘 인식하는 데 도움이 된 몇 가지 질문이 있습니다. 이러한 의도적인 비즈니스 영적인 질문에 대한 통찰력을 기록하는 데 지금 당장 15분을 투자해 주시기 바랍니다.

내 사업에서 성령께서 움직이시는 것을 어디에서 느낄 수 있습니까?

이 현 상황에서 성령님은 어떻게 움직이고 계십니까?

준비하는 방법

내 사업 안팎에서 성령께서 누구를 인도하고 계십니까?

동료 - 관리자, 감독자, 일선 직원 및 임시 직원

고객 - 지역, 국가, 글로벌

구성 요소 - 벤더, 공급업체, 이사회, 비고객 팬

커뮤니티 - 우리가 서비스를 제공하는 지역

앞으로 어떤 활동, 프로젝트, 의사소통, 비즈니스 거래에서 나는 더욱 성령의 인도를 받아야 하나?

대가

시간이 지나면 당신은 당신과 당신의 사업을 위해 더 큰 개인적, 사업적 영적 인식을 추구하는 데 점점 더 의도적이게 될 것입니다. 당신이 여기까지 이 책을 읽은 것을 통해 하나님은 이미 당신과 더욱 더 소통할 수 있는 방법을 마련하고 계십니다.

종종 의도적인 기도 시간이 끝난 후, 나는 그분이 그분의 영광을 위해 내 주변 사람들에게 어떻게 영향을 미치고 그분의 계획에 참여할 수 있도록 허락하시는지 때문에 말 그대로 기쁨으로 눈물을 흘립니다!

솔직히 말해서, 나의 개인적이고 사업적인 영적 명상은 내가 하는 어떤 일보다 하나님 나라에 영향을 미치기 위한 나의 헌신에 활력을 불어넣었습니다.

그것을 통해 나는 아무것도 나를 막을 수 없다는 것을 안다!

알다시피, 그것은 기도 이상의 것입니다. 훨씬 더!

당신이 기도와 의도적인 개인적, 사업적 영적 인식을 결합할 때, 당신은 불공평한 경쟁 우위를 발휘할 준비를 하는 첫 단계를 밟은 것입니다!

4.2. 그것은 목소리 그 이상입니다

*이에 시므온이 성령의 감동으로 성전에 들어가니라
그리고 그 부모가 율법의 관례대로 행하고자 하여 아기
예수를 데리고 오는지라...*

—누가복음 2:27

*보라, 이제 나(바울)는 심령에 매임을 받아 예루살렘으로
가는데 거기서 무슨 일을 당할는지 알지 못하노라.*

—사도 20:22

우리 대부분은 불타는 떨기나무(출애굽기 3:1), 거대한 구름(마태복음 17:5), 심지어는 당나귀(민수기 22:28)를 통해 우리에게 들리도록 말씀하시는 하나님의 음성을 좋아할 것입니다.

성경에는 사람들이 육신의 귀로 하나님의 음성을 들은 사례가 몇 군데 있습니다. 그러나 이것은 규칙 이상의 예외였습니다. 그리고 그것은 오늘날에도 여전히 사실입니다.

성령께서 당신에게 들을 수 있는 음성으로 말씀하실 수 있습니까? 전적으로. 그는 자주 그런 일을 합니까? 내 경우에는 그렇지 않습니다. 왜 안 돼?

왜냐하면 그분이 내 안에 살고 계시기 때문입니다! 그분의 영이 이미 내 안에 살고 계시다면, 그분은 나와 소통하기 위해 내 귀에 들어오는 물리적인 소리를 사용하실 필요가 없습니다.

그분의 음성을 듣는 것은 물리적인 소리를 기다리는 것 이상입니다. 그것은 이미 내 안에 살고 있는 그분의 영과 더 잘 접촉하는 방법을 배우는 것입니다.

하나님은 당신에게 말씀하고 계십니다

비록 당신은 하나님께서 당신에게 말씀하실 수 있는 능력이 있으시다고 믿을 가능성이 높지만, “나는 단지 그분의 말을 듣지 못해요. 내 생각에는 그분이 나에게 말씀하시는 것 같지 않습니다.”

이제 몇 가지 무료 코칭 조언을 드립니다. 다시는 그런 말을 하지 마세요! 절대!

주님께서 실제로 여러분에게 말씀하신다고 제가 선언할 때 저를 믿으십시오.

하나님이 편재하신다면, 이는 그분이 언제 어디서나 계시다는 뜻입니다.

하나님이 전지하시다면, 그분은 지금까지 일어났던 일, 현재 일어나고 있는 일, 앞으로도 일어날 모든 일을 알고 계십니다.

그분의 영이 당신 안에 살고 있고 그분이 항상 당신 주위에 계시다면, 당신은 그분의 임재로 둘러싸여 있습니다.

당신의 배우자, 아들, 딸이 항상 당신 곁에 있고, 당신이 어디를 가든지, 당신이 참석하는 모든 모임에서, 당신이 가는 모든 여행에서 당신 옆에 서 있다고 가정해 보십시오. 그들이 거기에 있었다는 것을 알 수 있나요? 물론 그럴 것입니다. 그들이 당신에게 말을 하지 않을 때에도 그들의 존재를 느낄 수 있었습니다.

마찬가지로, 하나님은 그분의 임재를 통해 당신에게 말씀하십니다. 나는 이것을 “내면의 앎”이라고 부르고 싶습니다.

내면의 지식

내면의 지식은 정신적, 감정적, 육체적 감각을 뛰어넘는 내적 직관입니다. 그것은 영적인 자극이나 충동입니다.

소리를 듣지 않아도 하나님을 알 수 있습니다.

당신은 당신이 알고 있다는 것을 알고 있습니다.

당신은 자신이나 다른 사람에게 “그렇게 하지 말았어야 했다는 걸 알았어” 또는 “그렇게 했어야 했다는 걸 알았어”라고 말한 적이 있습니까? 아니면 “그게 나쁜 결정이라는 걸 알지만 어쨌든 그렇게 했어요”라고 말할 수도 있을까요?

어떻게 알았나요? 너한테 하지 말라고, 하지 말라고 한 사람이 누구였어?

2%er 로서 당신의 내면의 지식은 당신 안에 살고 있는 성령으로부터 나올 가능성이 매우 높습니다. 그것은 우리가 구하는 바로 그 고요하고 세미하며 들리지 않는 음성입니다(왕상 19:12).

영의 음성을 듣기 위해 들리는 음성이나 불타는 덩불을 구하지 말 것을 당부드립니다. 영적인 귀를 훈련하여 들을 수 있도록 훈련하는 것입니다.

불공정한 경쟁 우위를 확보하는 것은 목소리를 듣는 것보다 훨씬 더 중요합니다.

4.3: 온 마음을 다해

그러나 내 종 갈렙은 그 마음이 그들과 달라서 나를 온전히 따랐은즉 그가 갔던 땅으로 내가 그를 인도하여 들이리니 그의 자손이 그 땅을 차지하리라.

—민수기 14:24

"전심"이란 말은,

- 어떤 일을 하는 것, 누군가를 지원하는 것 등에 대해 의심이나 불확실성이 있거나 없음을 보여줍니다.
- 완전하고 진심으로 헌신하고, 결심하고, 열정적입니다.
- 완전하고 진지한 헌신으로 표시됨
- 주저함이나 망설임이 없음

갈렙은 제가 성경에서 가장 좋아하는 영웅 중 한 명입니다. 그와 여호수아는 12 명의 정탐꾼 중 두 명으로 임명되어 약속의 땅을 탐지하고 모세에게 보고했습니다. 나머지 10 명은 두려움에 사로잡혀 모세에게 요단을 건너 그 땅을 차지하라고 권면한 여호수아와 갈렙을 죽이고 싶어할 정도였습니다.

그러나 여호수아와 갈렙은 여호와와의 약속을 믿고 온 마음으로 하나님을 섬기며 여호와의 명령에 따라 싸울 준비를 갖추고 있었습니다.

당신의 사업에서 당신을 통해 성령의 능력을 발휘하기 위한 당신의 여정은 겁쟁이를 위한 것이 아닙니다! 일단 그것을 받아들인 후에는 아무것도 주저하지 않고 온 마음을 다해 진행해야 하며, 성령이 인도하는 대로 앞으로 나아가야 합니다.

울타리에 걸치지 않음

보라 내가 오늘날 생명과 복과 사망과 화를 네 앞에 두었나니 곧 내가 오늘날 너를 명하여 네 하나님 여호와를 사랑하고 그 길로 행하며 그의 계명과 율례와 법도를

지키라 살고 번성할 수 있다. 그러면 여러분의 하나님 여호와께서 여러분이 가서 차지할 땅에서 여러분에게 복을 주실 것입니다. ... 내가 오늘 하늘과 땅을 너희에게 증인으로 삼노라. 내가 생명과 사망, 복과 저주를 너희 앞에 두었느니라. 그러므로 생명을 선택하라.

—신명기 30:15-16,19

하나님은 우리에게 분명한 선택권을 주셨습니다: 그분의 길인가 아니면 세상의 길인가. 그는 심지어 우리에게 대답을 주었습니다.

그러나 그것은 그분의 선택이 아니라 우리의 선택입니다.

여기 제가 당신에게 도움이 되기를 기도하는 제 직업적 여정의 고백이 있습니다.

나는 어린 십대 때 구원받은 후 서서히 주님과 그리스도의 몸으로부터 멀어졌습니다. 교회에 참석하지 않고 일요일에 야구를 하면서 나는 16 세에 서서히 퇴색하기 시작했습니다. 제가 완전히 주님께 돌아왔을 때, 현재의 사업을 시작한 것은 거의 40 세였습니다.

새로운 사업을 시작한 첫 10 년 동안 나는 여러 권의 경영 관련 서적을 썼는데, 그중 일부는 매우 영예롭고 수상 경력이 있는 책들입니다.

그러자 주님은 나에게 그분의 일을 시작하셨습니다. 순전히 사업의 세속적인 측면에서만 걷는 것은 그분이 나를 원하신다는 느낌이 들지 않았습니다. 그래서 저는... 울타리에 걸터앉기로 결정했습니다!

몇 년 동안 나는 사업을 하는 데 있어 한 발은 세상의 방식으로, 다른 한 발은 하나님의 사업 방식에 두려고 노력했습니다. 나는 목회자 컨퍼런스에서 연설하고 목회자들에게 확고하고 성경에

기초한 경영 방식을 지도하기 시작했습니다. 여러 교회에서 주일 예배를 설교하기도 했습니다.

당시에는 울타리에 걸쳐 있는 것만으로도 충분히 보였지만, 2009 년에 주님은 나에게 (들을 수 있는 목소리가 아니라 강력한 내면의 앓을 통해) “완전히 내 편으로 오라.”

내가 선택을 해야 한다는 것이 나에게서 분명했습니다. 계속 울타리에 걸터앉으려고 노력하거나, 하나님과 그분의 영광을 위해 내가 하는 모든 일을 하는 것이었습니다.

비록 몇 주가 걸렸지만 마침내 나는 행복하고 “주님... 무엇이든, 어디든지!”라고 외쳤습니다. 당신이 내게 원하는 것은 무엇이든, 당신이 원하는 곳이면 어디든지 나는 그것을 할 것입니다.”

이것이 내가 예수님께 온전히 복종한 곳이었습니다. 그의 의지. 그의 길.

이것이 제가 사업을 통해 주님을 위해 전심으로 살고 일하기로 결심한 지점이었습니다.

당신의 직업적 여정은 훨씬 덜 극적일 수 있습니다. 그러나 결과는 같아야 합니다. ... 당신이 사업에 있어서 주님을 위해 온 마음을 다해 기쁘게 받아들이는 것입니다.

그것은 당신의 선택입니다. 모든 것을 하나님께 드리든지 말든지. 그러나 나는 당신이 하는 일에 마음을 두지 않는 것이 당신의 재앙과 몰락이 될 것이라고 경고합니다.

내가 네 행위를 아노니 네가 차지도 아니하고
뜨겁지도 아니하느니라. 당신이 춥거나 뜨거웠으면
좋겠어요. 그러므로 네가 미지근하여 차지도 아니하고
뜨겁지도 아니하므로 내가 너를 내 입에서 토하여
내리라. (계시록 3:15~16)

준비하는 방법

귀하의 비즈니스에서 울타리를 넘나드는 것은 어떤 모습일까요?
여기에는 다음이 포함될 수 있습니다...

- 누군가가 당신을 볼 수 있기 때문에 낮에기도하는 것을 두려워합니다
- 잠시 저주하다가 다음에는 하나님을 찬양하라
- 사람들이 당신을 진짜 그리스도인이라고 생각할 것이라는 희망을 담아 명함에 구절을 인쇄해 보세요
- 시대를 초월한 하나님의 진리보다는 최신 비즈니스 모범 사례를 신뢰함
- 월급을 먼저 받을 수 있도록 공급업체에 늦게 지불함

이 중 하나가 당신에게 직감을 제공한다면 좋습니다. 이 말씀은 모욕하려는 의도가 아니라 여러분이 사업에서 온 마음을 다해 주님을 위해 살 수 있도록 이러한 영역과 다른 영역에서 분명히 그분의 뜻을 구하도록 권면하기 위한 것입니다.

도전

지금이야말로 이 책을 하루, 일주일 또는 그 이상 제쳐두고 의도적인 “러그 타임”(기도와 금식의 조용한 시간)을 투자하여 온 마음을 다한 갈렙이 될 수 있도록 마음을 준비시켜 달라고 주님께 간구할 좋은 시간이 될 것입니다. 당신의 시장에서!

계속하세요. 이 책을 닫으세요. 당신이 더 이상 울타리에 걸터앉지 않겠다고 주님께 헌신한 후에도 나는 여전히 여기에 있을 것입니다!

모든 것을 바쳐라

무슨 일을 하든지 마음을 다하여 주께 하듯 하고 사람에게 하듯 하지 말라 이는 유행의 상을 주께 받을 줄 아나니 너희는 주 그리스도를 섬기느니라.

—골로새서 3:23-24

돌아온 것을 환영합니다! 여러분의 리그 타임이 여러분에게 명쾌함과 평화, 즐거움을 가져다주는 강력한 만남이 되기를 바랍니다.

이제 사업에 온 마음을 다하는 두 번째 방법, 즉 자신의 모든 것을 바치는 방법을 연구해 봅시다!

간단하면서도 굉장히 어렵습니다. 저는 이 진실을 입증하는 데 도움이 되도록 또 다른 개인적인 이야기를 나누게 되었습니다.

나는 다섯 살 때 조직적인 야구를 시작했고 즉시 투수가 되고 싶었습니다. 투수로서 당신은 통제권을 가지고 있습니다. 열심히 공을 던지게 됩니다. 당신의 팀원은 당신에게 달려 있습니다. 당신은 승리에 대해 더 많은 인정을 받고 패배에 대해 마땅한 것보다 더 많은 비난을 받습니다. 나는 20 대에도 계속해서 조직화된 리그에서 투구를 했다. 그것은 단순한 열정 그 이상이었습니다.

고등학교 야구를 한 4년 동안 나의 투구 기록은 23 승 7 패(23 승, 7 패)였습니다. 나쁘지 않아.

고등학교를 졸업한 후 저는 주 전역의 다른 최고 선수들과 함께 경쟁이 매우 치열한 여름 리그에 참가했습니다. 연말 토너먼트는 지역 토너먼트에 진출하려면 두 게임을 승리해야 하는 싱글 엘리미네이션, 승자 독식 이벤트였습니다.

코치는 첫 번째 경기에는 저를 선택했고, 두 번째 경기에는 고등학교 동창(본명은 아니지만 "스티브"라고 부르겠습니다)을 선택했습니다. 나는 첫날 밤, 길고 치열한 경기 내내 투구를 했고 우리는 승리했습니다. 우리는 40 마일을 운전해 집으로 갔다가 다음날 밤에 돌아와서 주 전체에서 최고의 팀과 경기를 펼쳤습니다.

우리가 경기장에 도착했을 때 스티브는 거기에 없었습니다. 경기 한 시간 전에 우리는 그가 투구에 나타나지 않기로 결정했다는 것을 알게 되었습니다. 우리는 그 이유를 결코 알지 못했습니다. 그것은 정말로 중요하지 않습니다. 나는 팀에서 최고이자 유일한 선발투수였다. 일반적으로 선발투수는 3~4 일의 휴식 후 다음 경기에 나선다. 투수의 팔은 피곤하고 활력을 되찾아야 합니다.

내 팔과 몸은 여전히 전날 밤의 피곤함을 느꼈다.

코치는 "짐, 오늘 밤에 갈 수 있나요?"라고 물을 수밖에 없었다.

여기서 약간의 배경 지식을 알아야 합니다. 스티브와 나는 수년 동안 서로 대결하고 함께 놀았습니다. 우리는 매우 우호적인 경쟁자들이었고, 팀원들은 서로에게 그리고 커뮤니티의 나머지 사람들에게 누가 더 나은 투수인지 증명하기로 결심했습니다. 스티브는 군중 속의 멋진 사람이었지만 나는 확실히 그렇지 않았습니다. 그는 사악한 패스트볼을 가진 최고 좌완 투수였습니다. 나는 사악한 커브볼(그리고 평범한 패스트볼)을 구사하는 우완투수였습니다. 운동선수로서 우리는 멋진 개인적 관계를 유지했지만 둘 다 팀 승리를 위해 전적으로 헌신했습니다.

나는 그날 밤 우리가 경기를 펼쳤던 팀을 상대로 한 번도 승리한 적이 없습니다. 이전에 나는 고등학교와 여름 리그에서 선수 생활을 하는 동안 그들에게 5 번이나 패한 적이 있었습니다. 그들은 나를 두려워하지 않았지만 나도 그들을 두려워하지 않았습니다.

그래서 그날 밤에는 많은 동기가 생겼습니다! 나는 그 팀을 이기고 싶었고, 두 게임을 연속으로 이기고 싶었고, 누가 최고의 팀원인지 보여주고 싶었습니다. (그동안 보여준 자존심을 용서해주세요.)

제가 게임을 시작했는데, 팀 전체가 승리할 의욕이 넘쳤습니다!

5 이닝 후 우리는 4-2로 앞서 있었다. 6회초(우리는 이번 리그에서 7이닝만 치렀다)를 시작하기 위해 더그아웃에서 마운드로 나왔을 때, 코치가 “짐, 잘 지내요?”라고 물었다. 그는 내가 지쳤다고 말할 수 있었습니다. 내 평범한 패스트볼은 조금 더 약했고, 내 커브볼은 조금 더 높게 매달려 있었다.

물론 저는 “안녕하세요, 코치님... 저는 괜찮아요”라고 말한 뒤 언제나처럼 마운드로 질주했습니다.

그는 앞으로 무슨 일이 일어날지, 곧 무엇을 해야 할지 알고 있었습니다. 나도 그랬지만 마지막 기회를 주어야 했습니다.

글쎄, 무슨 일이 일어났는지 짐작할 수 있을 것이다. 다른 팀이 나를 두드리기 시작했고, 야구장 곳곳에서 단식과 복식을 쳤다.

이번 같은 대부분의 경기에서는 힘이 빠졌음에도 타자를 팝업이나 땅볼, 플라이아웃으로 만드는 경우가 많았다. 이번에는 아닙니다. 나는 완전히 지쳤습니다.

90도의 날씨 속에서 지난 24시간 동안 12.5 이닝을 던졌습니다.

이제 게임에서 처음으로 다른 팀이 앞서게 되었습니다. 코치는 나를 경기에서 내보내는 것 외에는 선택의 여지가 없었다.

코치님이 마운드로 걸어가는 동안 나는 선수 생활 내내 한 번도 해본 적이 없는 일을 했다.

나는 울기 시작했다.

막 졸업한 18세 고등학교 야구팀 MVP가 통산 23승 7패를 기록하고 마운드에 서서 울고 있다고 상상해 보십시오!

그래도 나는 부끄러워하지 않았다. 내 눈물은 내 영혼 깊은 곳에서 내가 모든 것을 바쳤다는 것을 알고서 나온 것이었습니다. 나는 현장에 아무것도 남기지 않았습니다. 나는 내 마음과 영혼을 쏟아부었고 내가 가진 모든 것을 팀원들에게 주고 내가 이기기 위해 내가 가진 모든 것을 바쳤다.

최종 스코어카드에는 내가 기록상 패자 투수라고 나와 있었지만, 더 큰 의미에서는 내가 승자였다.

나의 아버지는 다른 선수의 아버지와 마찬가지로 관중석에서 경기를 지켜보고 있었습니다. 내 친구의 아버지는 아버지를 돌아보며 이렇게 말했습니다. “나는 Jim 이 시합을 많이 하는 것을 보았지만 오늘 밤보다 Jim 이 더 자랑스러웠던 적은 없었습니다.”

아버지는 “저도 마찬가지예요, 에드. 나도 없어.”

나는 나 자신을 자랑하려고 이 이야기를 하는 것이 아닙니다. 아닙니다. 오히려 저는 여러분이 온 마음을 다해 그분을 섬기고, 모든 것을 바치고, 사업에서 그분의 영광을 위해 할 수 있는 모든 일을 할 때 우리 주 예수님께서 여러분을 가장 자랑스러워하실 것이라고 격려하기 위해 이 이야기를 나눕니다.

결국, 당신이 전심으로 그분을 섬길 때 당신은 승리할 것이며 당신의 유업의 상을 받게 될 것입니다(골 3:23-24).

그러므로 당신의 사업을 통해 성령의 능력을 발휘하기 위한 여정에서 당신은 온 마음을 다해 성령을 섬기겠다는 마음의 목표를 세워야 합니다!

그러므로 성령께서 가느냐 안 가느냐, 사느냐 안 사느냐, 팔느냐 팔지 말느냐, 그 계약서에 서명하라, 그 계약서에 서명하라, 그 사람을 고용하라, 그 사람을 고용하지 말라 하시면 ... 그분이 무엇을 하라고 말씀하시든 그대로 하십시오.

진심으로!

4.4. 주님을 신뢰하라

*너는 마음을 다하여 여호와를 신뢰하고 네 명철을
의지하지 말라. 너는 범사에 그를 인정하라 그리하면 그가
네 길을 지도하시리라*

—잠언 3:5-6

경고: 이 시대를 초월한 진실을 무시하지 마십시오!

신자로서 여러분도 이 구절을 자주 들었고 아마 저처럼 외웠을 것입니다.

우리는 이 구절을 잠시 묵상할 필요가 있습니다. 왜냐하면 이 구절이 당신의 사업에 성령의 능력을 발휘하는 핵심이기 때문입니다.

이 구절의 다섯 가지 핵심 구성 요소를 주의 깊게 분석하는 것부터 시작하겠습니다.

주님을 신뢰하라

신뢰하다"누군가 또는 사물의 성격, 능력, 힘 또는 진실에 대한 확실한 신뢰"로 정의됩니다.

나는 "확실한 신뢰"라는 문구를 좋아합니다.

당신이 구원받았다면 당신은 이미 당신의 구원을 위해 주님을 신뢰하고 있는 것입니다. 당신은 주님께서 약속을 지키신다는 확신을 갖고 있습니다. 당신은 확신을 가지고 그분을 신뢰합니다.

주님에 대한 우리의 신뢰는 또한 그분이 우리 사업을 통해 우리 안에서 시작하신 선한 일을 완성하기 위해 참으로 신실하실 것이라는 확신을 의미합니다.

온 마음을 다해

여기에서 우리 중 많은 사람들이 막히거나 주저합니다. 솔로몬은 성령의 신성한 기름 부으심 아래 이 구절을 썼을 때 하나님께서 여러분이 하기를 원하신다고 말하지 않았습니다.

- “당신의 모든 돈을 저에게 맡겨주세요!”
- “모든 사업 계획을 저에게 맡겨주세요!”
- “모든 시장 조사를 저에게 맡겨주세요!”
- “온 힘을 다해 나를 믿으세요!”
- “당신의 모든 감정을 믿으십시오!”

목표는 영원히 계속될 수 있지만 요점은 알 수 있습니다.

사업에서 하는 모든 일은 모두 마음에 관한 것임을 스스로 상기하는 것이 중요합니다. 그것은 하나님께서 그분의 영광을 위해 당신의 마음에 영향을 미치고 영향을 미치고 형성하시도록 당신이 어떻게 허용하느냐에 관한 것입니다. 그러나 종종 비즈니스 세계의 압력이 당신을 둘러싸고 있고, 경쟁자가 당신을 공격하고, 시장이 당신에게 적대적이며, 공급망이 당신에게 도전하고, 직원조차도 당신을 거부할 수 있습니다.

사업의 리더로서 마음을 다스리지 못하고 육신으로 돌아가기 쉽습니다. 이것이 바로 이 구절과 이 실천 단계가 귀하의 성공과 비즈니스 중요성에 매우 중요한 이유입니다. 모든 것이 당신의 마음으로 돌아오고, 단지 일요일의 일부분만이 아니라 그 모든 것에 대해 주님을 신뢰하게 됩니다.

자신의 이해에 의지하지 마십시오

나는 모든 답을 갖고 있지 않으며 솔직히 당신도 마찬가지입니다. 우리가 그렇다고 생각하더라도 우리의 결론은 종종 불완전하고, 잘못되었으며, 실행하기 어렵습니다.

20년 동안 나는 비즈니스에서 나의 역할이 책, 기조연설, 코칭, 조언을 통해 훌륭한 기업이 그토록 잘 해낸 일에 대한 정보를 읽고, 연구하고, 분석하고, 공유하는 것이라고 보았습니다. 수년에 걸쳐 많은 고객들이 나에게 이렇게 말했습니다. “저는 아무개 비즈니스 전문가가 어떻게 생각하는지 상관하지 않습니다. 나는 당신이 생각하는 대로 당신에게 돈을 지불할 것입니다!” 내 눈에는 지혜롭게 되기가 쉬웠다.

수상 경력에 빛나는 모든 책과 인상적인 고객 목록에도 불구하고 나는 내가 그다지 많이 알지 못한다는 것을 알았습니다. 나는 누구도 내 걸모습을 통해 내가 아는 것이 얼마나 부족한지 알아차리지 않기를 바랐습니다. 그렇게 하면 내 사업이 망가질 수 있었기 때문입니다.

나와 마찬가지로 당신도 하나님께서 바라시는 영원한 영향력을 향해 사업을 성장시키기 위해 알아야 할 모든 것을 결코 이해하지 못할 것입니다.

너는 범사에 그를 인정하라

"모두"은(는) 무슨 뜻인가요?

그것은 ... 모두를 의미합니다!

모두모두를 의미합니다. 일부가 아닙니다. 일부는 아닙니다. 단지 기도로 모임을 여는 것이 아닙니다. 단지 더 많은 증가를 위해

기도하는 것이 아닙니다. 단지 어려움이나 재정 위기, 직원의 부상 등의 시기에 그분을 부르는 것이 아닙니다.

*모두...*은 모두를 의미합니다.

모두.

왜 당연한 말을 반복합니까? 때로는 분명한 것이 그렇게 명확하지 않을 때도 있습니다. 우리는 모든 것에 대해 주님을 신뢰해야 한다는 것을 알고 있습니다. 나는 가족, 결혼 생활, 자녀와 함께 이 일을 하는 것이 더 쉽다는 것을 깨달았습니다. 심지어 교회에서 봉사할 때에도 마찬가지였습니다.

그러나 나는 수년에 걸쳐 내 사업에서 모든 어려움을 겪었다는 것을 인정합니다. 이제 나는 예수님이 나의 모든 사업의 진정한 주인이심을 말할 수 있습니다. 이제 그분이 모든 것을 주관하시므로 나는 더 이상 내 명철에 의지할 필요가 없습니다. 나는 이제 그분의 이해에 전적으로 의지합니다.

그분이 우리의 길을 지도하시리라

“~해야 한다”라는 단어는 미래에 일어날 것으로 예상되는 일로 정의됩니다. 주님은 말씀하시지 않았습디다...

- 그는 어찌면
- 그에게 시간이 있을 때
- 당신이 그분의 좋은 목록을 만들었을 때
- 감당하기 너무 힘든 경우에만
- 그가 그것에 대해 생각한 후에
- 그 사람이 기분이 좋을 때
- 일정 수준의 영적 성숙에 도달한 후

큰 소리로 이렇게 말하십시오. “그분이 내 길을 지도하시리라!”
다시 말해보세요.

어서 해봐요. 지금 당신 주변에는 아무도 없습니다. 다시 말해보세요!

자신의 길을 안내하는 것... 궁극적인 보상입니다!

당신은 내면의 지식을 통해 듣는 것을 믿어야 하며 의심하지 않아야 합니다.

4.5. 갑옷 강화

*끝으로 형제 여러분, 주님 안에서와 그분의 힘의 능력으로
강건하여지십시오. 마귀의 꾀계를 능히 대적하기 위하여
하나님의 전신갑주를 입으라. 우리의 싸움은 혈과 육에
대한 것이 아니요 정사와 권세와 이 어두움의 세상
주관자들과 하늘에 있는 악의 영들에게 대함이라.
그러므로 하나님의 전신갑주를 취하라 이는 악한 날에
너희가 능히 대적하고 모든 일을 행한 후에 서기 위함이라.*

—에베소서 6:10-13

사탄은 이 세상의 왕입니다. 그는 비즈니스 메커니즘을 일차적으로 통제합니다. 당신이 부당한 이점을 발휘하면 적들이 당신을 쫓을 것입니다! 믿으세요.

Kyle Winkler 의 매혹적인 저서인 침묵 사탄: 적의 공격, 위협, 거짓말 및 비난 차단에서 그는 다음과 같이 말합니다.

준비하는 방법

그리스도의 제복의 일부로 우리에게 주어진 무기는 우리가 생각하는 데 도움이 됩니다. 사탄은 왜 하나님께서 우리를 사용하실 수 없는지, 왜 우리가 결코 고침을 받을 수 없는지, 왜 우리의 특정한 죄가 용서받을 수 없을 만큼 큰지에 대해 논쟁을 벌이며 우리 삶에 들이닥칩니다. 이것이 그가 우리를 승리의 삶에서 가로막는 장애물로 사용하는 의심과 낙담입니다.¹

우리의 사업 생활에 대해서도 같은 말을 할 수 있습니다. 당신이 시장에서 불공평한 이점을 활용하기 시작하면 적은 자신이 가진 모든 것을 당신과 당신의 팀에 던질 것입니다.

갑옷에 대한 바울의 설명에서 나는 여러분이 세 가지 중요한 생각에 집중하기를 원합니다.

1: 전체 갑옷

부분 방어구는 쓸모가 없습니다. 헬멧, 배낭, 부츠, 무기 없이 전투에 참여하는 군인을 상상해 보십시오. 마찬가지로, 완전한 방어구를 부착하지 않고 적의 모든 공격에 대비한 채 적에 의해 통제되는 시장의 전장에 들어가는 2%er 를 상상해 보십시오.

전체 갑옷의 6 개 부분은 다음과 같습니다.

- **진실의 허리띠**- 다른 무기가 붙어 있는 말뚝
- **정의의 흉갑**- 마음과 영혼을 보호하고 보호의 적에게 빛나는 상징이 되기 위해
- **구원의 투구**- 마음과 귀와 생각을 보호하기 위해

- **평화의 복음의 신발**- 단단히 서 있고 접지력을 잃지 않는 신발
- **믿음의 방패**- 적의 불화살을 막고 공격으로부터 온몸을 보호하기 위해
- **성령의 검**- 유일한 공격무기, 하나님의 말씀

바울의 훈계는 한두 조각만 입는 것이 아니라 전신갑주를 입으라는 것입니다. 완전한 보호 장비가 없으면 적의 가장 약한 지점에서 적의 전형적인 전술인 공격 모드로 미끄러져 들어갈 수 있습니다.

그 중 5 개는 보호 장비라는 점을 알아두세요. 하나만 공격 무기입니다. 이것이 당신과 당신의 사업에 대한 잠재적인 영적 전쟁이라면 왜 하나의 공격 무기로만 제한됩니까? 읽어.

2: 스탠드

바울은 전신갑주에 대해 네 번이나 설명하면서(엡 6:10~20) 우리가 싸우지 말고 서야 한다고 말합니다. 그것은 나에게 매우 흥미로운 일입니다. 왜 우리는 갑옷을 입고 싸우지 말아야 합니까?

Winkler 는 바울이 우리에게 입장을 취하라고 가르치는 이유에 대해 훌륭한 통찰력을 제공합니다. 전신갑주를 입는 목적은...

...주님의 능력으로 힘을 얻어 서게 하려는 것입니다. 그(바울)는 싸우기 위해 갑옷을 입으라고 말하는 것이 아니라, 오히려 여러분을 파멸시키려는 악한 세력에 맞서 그리스도 안에서 여러분의 정체성을 주 안에서 지키라고 말합니다.²

무장을 하면서, 적의 간계와 속임수를 견디기 위해 주님의 권능으로 자신을 가린 것만큼(다시 거기에서 ... 서 있기 위해) 전투에 나가려고 하는 것이 아니라는 점을 깨달으십시오.

3: 와일스

에덴동산에서는 원수가 하와와 아담을 속이기 위해 교묘한 거짓말과 기만을 퍼뜨렸습니다(창 3 장). 그는 40 일 동안의 유혹을 받는 동안에도 예수님과 똑같은 일을 시도했습니다(마 4 장). 6000 년 동안 적의 전술은 변하지 않았습니다. 그는 당신에게도 같은 일을 할 것입니다.

그는 다음과 같은 생각과 아이디어를 당신에게 가져올 것입니다...

- “당신은 이것을 할 수 없습니다.”
- “팀이나 리소스가 없습니다.”
- “이건 당신이 시도한 것 중 가장 미친 짓이군요.”
- “그것은 당신의 사업을 망칠 것입니다.”
- “아무도 당신과 함께 갈 수 없습니다.”
- “정신을 잃었나요?”
- “경쟁자들은 어떻게 생각할까요?”
- “당신은 엄청난 돈을 잃을 것이고 심지어 사업도 잃을 것입니다.”
- “아무도 당신을 따르지 않을 것입니다.”
- “당신은 이 일을 해낼만큼 강력한 리더가 아닙니다.”

우리의 부당한 이익

- “당신은 이것이 하나님으로부터 온 것이라고 정말로 확신합니까? 확실합니까?”
- “당신은 이것에 대해 진지하게 생각하지 않습니다... 그렇지요?”
- “당신은 이 미친 경영 서적을 읽고 있을 뿐이고, 어리석은 저자가 말하는 것처럼 전문가 주도의 실수를 저지르고 있는 것입니다.”

당신은 드리프트를 연습합니다.

그리고 이들 중 다수는 여러분이 경험할 수 있는 핵폭탄에 비해 적의 경포입니다.

당신은 항상 공격을 받지 않을 것입니다. 그러나 이제 당신은 성령이 인도하는 비즈니스 리더가 되기 시작하므로 완전히 무장해야 합니다.

그렇기 때문에 불공평한 경쟁 우위를 발휘하여 매일 완전한 갑옷을 입도록 준비하여 자신의 힘이 아닌 그리스도의 힘으로 설 수 있도록 하는 것이 매우 중요합니다.

그것은 악마가 그녀의 문을 두드리는 것을 본 노부인에 대한 우리 모두가 교회에서 들었던 오래된 이야기와 같습니다. 그런 다음 그녀는 조용히 돌아서서 “예수님, 그것은 당신을 위한 것입니다!”라고 큰 소리로 말합니다.

한 가지 더: 적은 도망쳐야 합니다

*그러므로 하나님께 복종하라. 마귀를 대적하라 그리하면
마귀가 너희에게서 도망하리라*

—야고보서 4:7

준비하는 방법

당신이 예수님의 이름으로 적에게 당신의 사업을 그만두라고 명령하면 그는 반드시 따라야 합니다! 그에게는 선택의 여지가 없습니다!

기간!

없음!

그러므로,

- 그의 영역에서 악마와 싸우지 마십시오. 그에게 그가 이미 패배했다는 것을 상기시키고, 그에게 저항하면 그는 도망쳐야 합니다. 그에게는 선택의 여지가 없습니다!
- 정신력으로 영적 전쟁을 하지 마십시오.
예수님처럼(마 4:1-11) 말씀으로 맞서 싸우십시오.
- 원수가 당신 뒤에 올 것이라는 생각을 두려워하지 마십시오. “너희 안에 계신 이가 세상에 있는 이보다 크심이라”(요일 4:4).
- 적이 당신이나 당신의 팀 주위에 머물도록 두지 마십시오. 그에게 떠나라고 명령하면 그는 떠날 것이다!

요약하면 기억하세요...

- 그것은 기도 그 이상입니다.
- 그것은 목소리 그 이상입니다.
- 진심을 다하세요.

우리의 부당한 이익

- 주님을 신뢰하십시오.
- 매일 갑옷을 입으세요.

이 다섯 가지 준비 단계를 받아들이면 귀하의 비즈니스에서 성령의 능력을 발휘할 준비가 된 것입니다.

이 단계를 함부로 읽거나 건너뛰지 마십시오. 경쟁 우위를 확보하기 전에 마음과 영혼 깊숙이 묻어 두십시오. 그렇게 함으로써 당신은 성령께서 당신의 사업을 통해 그분의 임재를 나타내실 수 있는 견고한 토대를 마련하게 될 것입니다!

그룹 토론

단지 뛰어들기보다는 성령의 인도를 받을 준비를 하는 시간을 갖는 것이 왜 중요한가요?

개인 및 비즈니스 인식 질문에 대한 귀하의 답변은 무엇이었습니까?

지금 당신에게 가장 중요한 준비 단계는 무엇입니까? 왜?

¹Kyle Winkler, 침묵 사탄: 적의 공격, 위협, 거짓말 및 비난 차단(Lake Mary, FL: Passio, 2014), 150.

²같은 책., 142.

5

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

그러나 성령이 너희에게 임하시면 너희가 권능을 받으리라.

—사도 1:8a

당신은 큰 변화를 만들기로 결정했습니다.

당신은 잠재적인 장애물을 알고 있습니다.

당신은 앞으로 일어날 일에 대해 스스로 준비했습니다.

이제 준비가 되었습니다!

이 섹션에서는 부당한 이익을 활용하는 6 가지 핵심 방법을 안내합니다. 나는 이것을 순서대로 적용하는 것을 권장합니다. 왜냐하면 자연스럽게 서로를 기반으로 강력한 프로세스가 되기 때문입니다.

이 섹션을 적용하는 방법은 다음과 같습니다.

먼저, 메모하지 말고 여섯 권을 모두 읽어보세요. 그들이 만들어내는 흐름, 내용, 추진력을 느껴보세요.

둘째, 각 섹션을 한 번에 하나씩 읽고 각 섹션의 짧은 연습 문제를 완료하세요. 하루에 한 섹션에 집중하는 것이 좋습니다. 너무 빨리 움직이지 마십시오. 성령께서 이러한 진리를 당신의 영에 깊이 뿌리내리게 하십시오.

셋째, 성령님께서 이러한 진리를 강화하실 수 있도록 충분한 시간을 투자했다면, 6 장 "계속 나아가라"로 넘어갈 준비가 된 것입니다.

5.1. 관행

연습하다 (v): 어떤 일을 더 잘하기 위해 계속해서 반복해서 하는 것; (무언가를) 일상적인 삶의 일부로서 규칙적으로 또는 지속적으로 하는 것.

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하는 첫 번째 열쇠는 실천입니다.

경쟁적인 스포츠를 해본 사람이라면 누구나 연습의 절대적 필요성을 이해합니다. 모든 스포츠의 프로 운동선수는 최고의 선수가 되기 위해 진지하고 땀 흘리며 힘든 연습에 수백, 심지어 수천 시간을 투자합니다.

비즈니스에서는 전문 교육 및 개발 프로그램을 통해 직원을 해고하고 직무 교육을 실시하기 전에 많은 실습을 실시합니다. 전문 서비스 회사는 서비스 담당자가 첫 번째 실제 고객 통화를 받기 전에 고객 통화를 처리하는 방법에 많은 연습 시간을 투자합니다. 전문

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

영업 트레이너는 모의 인터뷰 연습을 통해 영업사원에게 잠재 고객의 말을 듣고 닫는 방법을 가르칩니다.

내 책 *The Impacter: A Parable on Transformational Leadership* 에서 나는 자신감(자신의 능력에 대한 믿음)이 역량(시간이 지남에 따라 개발된 기술의 깊이)에서 나온다고 가르칩니다. 연습을 많이 할수록 당신은 더 유능해진다. 유능해질수록 자신의 능력에 대한 자신감이 커집니다.

우리가 사업에서 성령의 능력을 발휘하고자 할 때에도 마찬가지입니다.

다음은 세 가지 훌륭한 연습 방법입니다. 증인을 식별하고, 작게 시작하고, 미세 조정하는 것입니다.

증인을 확인하세요

당신의 목사님이나 선생님은 강력한 진리를 나누는데, 당신 내면의 무언가가 당신에게 이렇게 말합니다. "그래! 좋아요! 좋아요!" 제가 자주 하는 것처럼 여러분도 큰 소리로 말할 수도 있습니다!

성령께서 진리를 들으실 때, 그분은 그것을 당신 안에 확증해 주십니다. 당신의 영은 방금 말한 진실을 감지합니다.

그것이 당신의 내면의 증인입니다.

교회 예배에서 당신을 증거하시는 동일한 성령이 직장에서도 당신에게 임하실 수 있습니다.

비록 당신이 이미 당신 안에 있는 성령과 완전히 접촉하고 있다고 하더라도, 당신의 내면의 증거를 감지하는 연습을 계속하는 것이 매우 중요합니다.

우리는 당신의 내부 증인을 너무 많이 감지하는 것을 결코 과도하게 연습할 수 없습니다!

우리의 부당한 이익

직장에서 당신의 증인, 즉 내면의 지식이 완전히 평화로웠던 때를 생각해 보십시오. 당신이...

- 사업을 시작하셨나요?
- 큰 프로젝트를 시작했나요?
- 더 많은 사람을 고용했나요?
- 하청업체가 바뀌었나요?
- 큰 장비를 구입하셨나요?
- 그 계약서에 서명했나요?
- 직원에게 한 단계 더 나아가 자신의 잠재력을 발휘하도록 도전했습니까?
- 고문이나 코치와 계약을 체결하셨나요?

그러다가 뒤를 돌아보며 “그러면 안 된다는 걸 알았어.”라고 말할 때가 있습니다.

- 사업을 시작하셨나요?
- 그 큰 프로젝트를 시작했습니다!
- 더 많은 사람을 고용했습니다!
- 하청업체가 변경되었습니다!
- 해당 장비를 구입했습니다!
- 그 계약서에 서명했어요!
- 그 직원에게 한 단계 더 높이라고 도전했습니다!
- 그 고문이나 코치와 계약을 맺었습니다!

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

이 모든 경우에 성령께서 이미 당신 안에 역사하셔서 당신에게 올바른 결정을 내리도록 권고하고 잘못된 결정을 내리지 않도록 경고하셨을 가능성이 높습니다.

증인을 지속적으로 식별하려면 집중적이고 의도적인 노력이 필요합니다. 당신이 의도하지 않고 항상 좋은 사업 결정을 확인하기 위해 성령의 내적 증거를 구한다면 당신은 금방 세상의 인도를 받는 모든 방식으로 되돌아갈 것입니다.

연습을 많이 할수록 증인을 식별하는 것이 더 쉬워집니다.

작게 시작하세요

오늘 우리에게 일용할 양식을 주소서.

—마태복음 6:11

이 연습 방법은 당신이 성령의 음성을 분별하는 법을 이제 막 배우기 시작했다면 좋은 방법입니다. 작게 시작하는 것이 얼마나 쉬운지 예를 들어 보겠습니다. 내가 처음으로 이 실천 개념을 배웠을 때 나는 작게 시작했습니다. 한 가지 경험이 정말 눈에 띄니다.

나는 종종 기업과 교회 단체에 우리의 부당한 이익에 대해 이야기합니다. 나의 가장 인기 있고 가장 기억에 남는 연습 사례 중 하나는 레스토랑에서 식사를 주문하는 것입니다. 이것이 제가 가르치는 것입니다.

우리 모두는 좋아하는 한두 끼의 식사를 즐길 수 있는 좋아하는 레스토랑을 가지고 있습니다. 다음에 당신이 그 식당에 갈 때, 당신이 항상 주문하는 것(당신이 가장 좋아하는 것 중 하나)을

주문하기보다는 잠시 멈춰서 메뉴를 보고 성령께 “제가 무엇을 주문할 것을 제안하십니까?”라고 물어보십시오.

다음에 레스토랑에 갈 때 이것을 연습하라고 제안하는 이유는 무엇입니까?

- 성령님은 이미 당신이 좋아하는 음식을 알고 계십니다.
- 그는 또한 당신이 알지 못할 수도 있는 당신이 좋아하는 메뉴의 다른 식사도 알고 있습니다!
- 또한 그는 나쁘거나 건강에 해롭거나 세균이 가득한 음식을 주문하지 않을 수도 있습니다.

나는 최근에 나의 모교회에서 메시지를 설교했고 이 식당 주문의 예를 그분의 음성을 듣는 연습을 위한 간단한 방법으로 사용했습니다. 다음 일요일, 내 메시지를 들은 한 젊은 여성이 강력한 간증을 가지고 나에게 달려왔습니다.

그녀는 위장이 매우 예민해서 대부분의 음식에 대한 반응으로 극도의 육체적 고통을 겪고 심지어 며칠간 불편함을 겪는다고 말했습니다. 내 메시지를 듣고 그녀와 그녀의 남편은 그들이 가장 좋아하는 레스토랑으로 갔다. 왜 이 식당인가? 그녀는 메뉴에 복통을 일으키지 않는 두 끼의 식사가 포함되어 있다는 것을 알고 있었습니다.

그런데 이번에 그녀는 메뉴를 보고 성령님께 이렇게 물었습니다. “좋아요, 저는 오늘 짐이 가르친 것을 실천하겠습니다. 성령님, 무엇을 주문해야 합니까?”

그녀는 이 결정에 있어서 위험을 감수하고 성령님을 신뢰했습니다.

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

여기까지 간증을 했을 때 그녀의 눈은 빛나기 시작했고, 얼굴에는 함박웃음이 떠올랐으며, “한 번도 해본 적 없는 일을 주문했는데 반응이 나쁘지 않았어요! 이제 나는 어느 식당에나 갈 수 있다는 것을 알았습니다. 그러면 성령께서 나에게 좋고 맛있는 식사를 보여주실 것입니다. 당신은 나에게 완전히 새로운 식사 옵션의 세계를 열어주었습니다!”

그녀는 매우 기뻐했습니다.

물론 내가 이런 일을 한 것은 아니다. 작은 시작을 통해 그녀가 성령을 신뢰한 것이었습니다.

그렇다면 어떻게 일을 작게 시작할 수 있습니까? 몇 가지 방법에는 성령님께 구하는 것이 포함될 수 있습니다.

- “오늘 이 사람을 만나야 할까요, 아니면 다음에 만나야 할까요?”
- “이 회의에 꼭 참석해야 합니까?”
- “이 고객에게 전화해야 할까요?”
- “이 서비스나 제품을 우리 사업에 추가해야 할까요?”
- “지금 해야 할까요, 아니면 나중에 해야 할까요?”
- “이 프로젝트를 마치려면 내일 일찍 들어가야 할까요, 아니면 오늘 밤 늦게까지 남아야 할까요?”

이 기본 목록에 추가할 수 있는 항목이 수십 개 더 있지만, 여러분도 아이디어를 얻으실 수 있을 것입니다. 작게 시작할 수 있는 가능성은 무궁무진합니다.

나는 당신이 당신 안에 있는 증인을 식별하는 데 대한 자신감을 얻고 연습할 수 있는 작고 위험이 낮은 기회부터 시작하도록

권장합니다. 저를 믿으십시오. 그분은 당신이 의도적으로 그분을 찾는 것을 좋아하실 것이며, 당신이 수행할 때 그분 자신을 점점 더 당신에게 알려 주실 것입니다.

미세 조정

당신은 많은 영적인 소음에 둘러싸여 있습니다. 사탄은 항상 당신에게 말하려고 노력하고 있으며, 그가 통제하는 세상의 끊임없는 소음과 메시지로 당신에게 폭격을 가하고 있습니다.

연습을 시작하면서 몇 가지 성공(“식사 주문”)과 일부 실패를 경험하게 될 것입니다. 우리는 종종 성공보다 실패를 통해 더 많은 것을 배웁니다. 수행을 통해 우리는 미세 조정하는 방법을 배워야 합니다. 즉, 실패할 때만큼 성공할 때에도 더 많은 것을 배워야 합니다.

나는 성령의 인도를 받아 내 안에서 역사하시는 성령의 음성을 더 잘 분별하기 위해 영적인 귀를 미세 조정하는 법을 배우는 데 도움이 된 가장 중요한 인생 이야기 두 가지를 나누었습니다.

먼저 큰 성공을 공유하겠습니다. 당신은 그것을 당신의 손에 쥐고 있습니다!

The Impacter 시리즈의 후속작 집필이 거의 끝나가는데 장벽에 부딪혔습니다. 처음에 나는 그 장벽이 스스로 세운 것인지 아니면 성령께서 정하신 것인지 확신할 수 없었습니다.

나는 그것이 성령의 증거이지 내 육체나 마귀의 증거가 아니라는 것을 금방 알아차렸습니다(연습).

어느 날 아침, 성령께 내가 무엇을 해야 하는지 물었을 때 성령께서 나에게 말씀하셨습니다(들을 수 있는 목소리가 아니라 내면의 지식으로). “내가 너희에게 내 음성을 듣도록 가르쳤던 방법을 사일에 종사하는 내 사람들에게 가르치기 위해 책을 쓰라.”

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

나는 즉시 집필 중이던 책을 한쪽으로 치워두고 『우리의 부당한 이익』을 쓰기 시작했습니다.

내가 성령의 인도 아래 이 원고를 쓰는 동안, 이 책은 의심할 여지 없이 이전 14 권의 책 중에서 가장 기대되는 책입니다!

의심의 여지 없이 이것은 내 인생에서 가장 성취감 있고 재미있고 가장 중요한 작업이었습니다.

이전의 수행을 통해서만 나는 이것이 참으로 영임을 확신했습니다. 그리고 나는 즉시 순종했습니다.

이제 큰 실패가 발생했습니다.

몇 년 전, 아내와 나는 다른 주에 있는 기독교 남학교에 다니고 있는 아들을 방문하고 있었습니다. 이번 방문의 마지막 날, 저는 제가 아끼는 물건 중 하나를 입었습니다. 바로 제 여동생과 남동생이 선물로 준 새로운 루이빌 대학 내셔널 챔피언십 남자 농구 폴로 셔츠였습니다. 켄터키 주 루이빌 바로 남쪽의 작은 마을에서 자랐고 고등학교 내내 농구를 해온 저는 그 프로그램의 열렬한 팬입니다.

루이빌 대학교가 첫 번째 전국 선수권 대회에서 우승한 지 18년이 흘렀기 때문에 이 셔츠는 특히 입기 재미있었습니다.

우리가 그 소년의 학교를 떠나기 몇 분 전에 우리 아들의 친구 중 한 명이 우리에게 다가와서 이야기를 나누기 시작했습니다. 키가 크고 마른 17세 소년은 내 셔츠를 보고 흥분하여 뛰어올랐습니다. 그는 루이빌 출신이었고 나와 마찬가지로 UL의 열렬한 팬이었습니다. 우리는 선수들과 챔피언십, 그리고 다시 전국 챔피언이 되어 얼마나 행복한지에 대해 이야기했습니다.

갑자기 나는 내 안에서 목소리가 들렸습니다. 들리는 목소리가 아니라 내면의 증인이 나에게 “그에게 셔츠를 줘!”라고 말하는 소리가 들렸습니다.

나의 첫 번째 대답은 “이건 분명히 주님의 음성일 리가 없습니다. 왜 하나님은 내가 좋아하는 새 셔츠를 내가 알지도 못하는 아이에게 주기를 바라실까요?”

그 소년이 떠나자 나는 다시 “그에게 셔츠를 주세요. 차 트렁크에 다른 깨끗한 셔츠도 많이 있어요.”

사실 저는 망설이다가 아들에게 작별 인사를 하고 차를 몰고 떠났습니다. 여전히 소중한 셔츠를 입고 있었습니다.

5분도 채 안 되어 나는 아내 브렌다에게 무슨 일이 일어났는지 이야기했습니다. 그녀는 내가 그 소년에게 셔츠를 주어야 한다는 성령의 말에 재빨리 동의했습니다.

그러나 나는 돌아서지 않고 차를 타고 집으로 돌아왔습니다. 집에도착하자마자 나는 셔츠를 세탁하고 루이빌에서 온 소년에게 우편으로 보냈으며, 내가 지체한 순종은 잘못되었다는 메모를 첨부했습니다. 나는 그에게 주님께 회개했다고 말하고, 그 소년에게 나를 용서해 달라고 간구했으며, 그 셔츠가 그에게 축복이 되기를 기도했습니다.

내 아들은 나중에 그 소년이 셔츠를 너무 좋아해서 좀처럼 벗지 않았다고 말했습니다.

나에게 이것은 “그 사람에게 셔츠를 주어야 한다는 것을 알았습니다”라는 감동적인 경험이었습니다. 당신처럼 우리 모두는 경력을 쌓으면서 이런 일들을 많이 겪었습니다.

나는 실패 속에서 다음과 같은 귀중한 교훈을 많이 배웠습니다.

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

- 성령에 대한 뚜렷하고 강력한 내적 지식을 인식하는 방법
- 메시지가 표시되면 즉시 조치를 취합니다.
- 지체되는 순종의 무게보다 즉각적인 순종의 축복을 만나기 위해

증인을 확인하세요. 작게 시작하십시오. 그런 다음 미세 조정하세요.

연습이 필요합니다. 의도적인 연습이 많이 필요합니다.

시간이 지나면서 당신의 훈련은 당신의 영적인 귀를 강화시켜 당신 안에서 더욱 분명하게 말하는 성령의 속삭임을 들을 수 있게 될 것입니다.

연습을 시작하는 데 도움이 되는 실행 계획은 다음과 같습니다.

실행 계획 실행

귀하의 비즈니스를 위해 내려야 할 다섯 가지 결정을 나열하십시오. 당신을 인도하는 그분의 음성을 들으면서 질문에 대답하십시오. 배운 내용을 기록하세요.

결정 #1: _____

어떻게 듣기 시작하셨나요?

어떻게 미세 조정했나요?

너는 무엇을 배웠니?

결정 #2: _____

어떻게 듣기 시작하셨나요?

어떻게 미세 조정했나요?

너는 무엇을 배웠니?

결정 #3: _____

어떻게 듣기 시작하셨나요?

어떻게 미세 조정했나요?

너는 무엇을 배웠니?

결정 #4: _____

어떻게 듣기 시작하셨나요?

어떻게 미세 조정했나요?

너는 무엇을 배웠니?

결정 #5: _____

어떻게 듣기 시작하셨나요?

어떻게 미세 조정했나요?

너는 무엇을 배웠니?

5.2. 행동하기 전에 확인하세요

*확인(n): 진행 과정이나 진행이 갑자기 중단되는 것입니다.
진행이 갑자기 중단되거나 중단됩니다. 테스트하거나
확인하는 행위*

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하는 두 번째 열쇠는 행동하기 전에 확인하는 것입니다.

사람들이 결정을 내리는 방식은 항상 나를 매료시켰습니다. 사람들이 의사결정을 내리는 데 영향을 미치는 것은 무엇입니까? 설득력 있는 메시지와 환경적 요인이 의사결정에 어떤 영향을 미칠까요?

인간 의사소통에 대한 대학원 연구 전반에 걸쳐 저는 소그룹 의사결정의 대인 관계 및 심리적 변수에 중점을 두었습니다. 저는 다음과 같은 주제에 대해 수년간 심층적인 연구와 연구에 투자했습니다.

- 합의 추구
- 리더십 스타일과 그룹 내 권력의 사용

우리의 부당한 이익

- 비언어적 의사소통 역학
- 인종 간 및 문화 간 의사 소통
- 집단적 사고
- 에토스, 파토스, 로고스의 효과를 포함한 아리스토텔레스의 수사학
- 연역적, 귀납적, 유사 추론의 힘
- 남성과 여성의 문제 해결 쌍방의 의사결정 과정에서 의사소통 불안이 미치는 영향

믿거나 말거나, 그 마지막 문제가 제 석사 논문과 박사 학위 모두의 초점이었습니다. 논문. 불면증에 좋은 책임입니다!

수년간의 헌신적인 연구, 세계 최고의 학자들과 다양한 전문 출판물로부터 배운 결과, 나는 이제 한 가지 중요한 결론을 얻었습니다.

와, 내가 다 잘못 봤나!

지난 20 년 동안 나는 역사상 가장 위대한 지도자이자 의사결정자이신 예수께서 어떻게 결정을 내리셨는지 연구해 왔습니다.

역사상 가장 위대한 리더이자 비즈니스 마인드를 가졌던가...

- 제자들로부터 합의를 구합니까, 아니면 다수결을 구합니까?
- 소크라테스, 아리스토텔레스, 플라톤의 작품을 생각해 보세요.
- 그분의 말씀의 대인관계 역학에 대해 깊이 생각해 보십시오.

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

- 트렌드와 선호도를 파악하기 위해 고객 포커스 그룹을 구성하시겠습니까?
- 지혜를 얻기 위해 고가의 전문가를 찾으십니까?

아니요, 예수께서는 완전히 새롭고 혁신적이며 전례 없는 의사 결정 과정을 갖고 계셨습니다.

그는 모든 상황에서 행동하기 전에 항상 하나님의 영의 확인을 받았습니다.

그러자 예수께서 대답하여 그들에게 말씀하셨다. “진실로 진실로 너희에게 이르노니, 아들이 아버지께서 하시는 일을 보지 않고는 아무것도 스스로 할 수 없느니라. 하나님이 무엇을 하시든지 아들도 그와 같이 행하시느니라. 아버지께서 아들을 사랑하사 자기가 행하는 모든 것을 아들에게 보이시기 때문이라. 그러면 그가 이보다 더 큰 일을 보이사 너희로 놀랍게 여기게 하시리라.” (요한복음 5:19~20)

예수님께서서는 아버지 하나님의 영이신 성령님을 확인하셨습니다!

나는 내 자의로 말한 것이 아닙니다. 그러나 나를 보내신 아버지께서 내가 무엇을 말해야 할지, 무엇을 말해야 할지 명령해 주셨느니라. 그리고 나는 그분의 명령이 영생임을 압니다. 그러므로 내가 말하는 것은 무엇이든지 아버지께서 내게 말씀하신 그대로 이르노라. (요한복음 12:49~50)

우리의 부당한 이익

내가 아버지 안에 있고 아버지께서 내 안에 계시다는 것을 너는 믿지 않느냐? 내가 너희에게 하는 말은 내 자의로 하는 말이 아니다. 그러나 내 안에 거하시는 아버지께서 그 일을 하시는 것이라. (요한복음 14:10)

예수님께서서는 어떤 일을 하시거나 말씀하시기 전에 항상 속을 살펴보셨습니다.

행동하기 전에 확인하는 방법을 익히는 데 도움이 되는 세 가지 간단한 방법은 다음과 같습니다. 속도를 늦추고, 외부를 차단하고, 최종 확인을 하세요.

천천히 해

이러한 비즈니스 문구를 들어본 적이 있나요?

- “느린 것을 먹는 것은 빠른 것이다.”
- “빨리 움직이지 않으면 죽는다.”
- “긴급해요.”
- “이건 어제 끝내야 해요.”
- “속도를 높이세요. 우리의 속도를 늦추지 마세요.”
- “그들은 충분히 빨리 작동하지 않습니다.”
- “우리는 하루 종일 시간이 없습니다.”
- “서둘러요!”
- “그냥 해!”

비즈니스 세계에서 우리는 지금 완료해야 하는 걸보기에 중요해보이는 작업이나 결정으로 매일 매시간 포격을 받습니다. 우리는

“그건 그냥 사업일 뿐이야”라는 잘못된 믿음을 쉽게 받아들일 수 있습니다.

나는 너무 자주 이런 함정에 빠졌습니다. 제가 소규모 주택 건축 회사를 운영했을 때, 목공 직원들에게 급여를 지급하기 위해 또 다른 금융 은행에서 인출을 받아야 한다는 압박감으로 인해 가장 빠른 은행 인출을 받기 위한 가장 빠른 단계를 완료하기 위해 집집마다 뛰어다닐 수밖에 없었습니다. 회사 주인은 내가 왜 집을 한 채 완성하고 다른 집으로 옮기지 않고, 무작위로 닥치는 대로 주문하는 것처럼 여기저기 뛰어다니는지 전혀 이해하지 못했습니다.

돌이켜보면 나는 가장 빠른 건설대출금을 얻기 위해 서둘렀던 만큼 완전히 돈에 이끌려 살았다. 하지만 만나야 할 직원 급여(저 포함)와 하청업체 지불이 있었기 때문에 다른 방법을 몰랐습니다.

이제 누군가가 예수님처럼 나에게 속도를 늦추는 법을 가르쳐줬더라면 좋았을 텐데요.

그러자 서기관들과 바리새인들이 간음하다 현장에서 잡힌 여자를 예수님께 데리고 왔습니다. 그리고 그 여자를 가운데 세우고 예수께 말하였다. “선생님, 이 여자가 간음하다가 현장에서 붙잡혔습니다. 그런데 모세는 율법에 그런 사람을 돌로 치라고 우리에게 명하였습니다. 그런데 당신은 뭐라고 하시나요?” 그들은 예수를 시험하여 고발할 일을 얻고자 이렇게 말하였습니다. 그러나 예수께서는 듣지 못하시는 듯 몸을 굽혀 손가락으로 땅에 쓰시니라. 그들이 계속 묻자 예수께서 일어나 그들에게 이르시되 너희 중에 죄 없는 자가 먼저 돌로 치라 하시고 그리고 다시 몸을 굽혀 땅에 쓰셨습니다. 이 말을 들은 사람들은 양심에

우리의 부당한 이익

가책을 느껴 나이 많은 사람으로부터 시작하여 맨
마지막까지 한 사람씩 나가갔습니다. 그리고 예수만
남았고, 그 가운데 여자만 서 있었다. (요한복음 8:3~9)

설정은 다음과 같습니다. 종교 지도자들은 예수께서 많은 군중을 가르치고 계시던 성전 뜰에 들이닥쳐 공개석상에서 한 여인을 잔인하게 당황하게 하고, 예수께서 그들의 질문에 즉시 답해 달라고 모든 사람 앞에서 요구했습니다.

모든 사람들은 이 남자들이 문자 그대로 심각하게 죽어 있는 모습을 볼 수 있었는데, 그들은 손에 돌을 들고 여자를 죽이거나 어쩌면 예수 자신을 죽이겠다고 위협했습니다.

그들은 예수님을 둘 중 하나의 딜레마에 빠뜨렸습니다. 율법이 가르치는 대로 그녀를 죽이거나, 아니면 그녀를 풀어주고 율법을 어기십시오.

그러면 예수께서는 생명을 위협하는 이 상황에 어떻게 반응하셨습니까?

그는 무릎을 꿇고 땅바닥에 글을 썼습니다. 그리고 아무 말도 하지 않았습니다!

이제 그것은 남자들을 더욱 화나게 만들었습니다. 그들이 예수께 다음과 같은 질문에 대답해 달라고 다시 요구했을 때 그들의 불의한 분노를 느낄 수 있었습니다. 그녀를 죽일 것인가, 아니면 풀어줄 것인가? 옵션 A 또는 옵션 B? 지금 당장 대답해주세요!”

예수께서는 생명을 위협하는 더욱 극심한 두 번째 상황에 어떻게 반응하셨습니까?

그는 계속해서 흙 속에 글을 썼습니다.

예수께서 완전히 대답하실 준비가 되셨을 때, 그분은 일어나서 (내 말로) 이렇게 말씀하셨습니다. "나는 옵션 C를 말합니다... 당신이

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

한 번도 죄를 지은 적이 없다면 가서 그녀를 죽여라." 그런 다음 그는 다시 무릎을 꿇고 계속해서 흠 위에 글을 썼습니다.

예수님께서 처음 무릎을 꿇으셨을 때 무엇을 하고 계셨나요? 왜 이런 일을 하셨나요? 그는 무엇을 하고 있었나요? 왜 아무 말도 하지 않으셨나요?

나는 그분이 자신 안에 살아 계시는 성령님께 “성령아, 내가 무엇을 말하고 행하기를 원하느냐?”라고 묻기 위해 속도를 늦추셨다고 믿습니다.

나는 그분이 성령께서 지시하신 대로 정확하게 행하셨다고 믿습니다. 그의 지시에는 다음과 같은 내용이 포함될 수 있습니다. “효과를 보려면 여기서 잠시 멈추십시오. 모두가 좀 더 강렬한 압박감을 느낄 수 있도록 해보자”고 말했다.

그분의 응답을 생각해 낼 수 있는 세상적이고 합리적인 방법은 없습니다. 그것은 초자연적이었습니다. 오직 성령만이 그에게 이런 응답을 주실 수 있었습니다.

그분의 놀라운, 세상 밖에서의 대답에 대한 유일한 논리적 설명은 그것이 참으로 놀라운, 세상 밖에서의 영으로부터 나왔다는 것입니다.

예수님께서 생명을 위협하는 상황에서 그분의 영을 점검하기 위해 속도를 늦추셨던 것처럼, 당신도 직면하는 어떤 사업 상황에서도 속도를 늦추고 자신의 영을 점검할 수 있습니다.

외부를 차단하세요

예수님을 둘러싼 사람들은 대답을 요구했고 지금 그것을 요구했습니다. 그들의 압력은 외부에서 왔습니다.

우리의 부당한 이익

예수님께서 상황의 압박을 견디어 내셨다면 빠르고 끔찍한 결정을 내리셨을 것입니다. 대신에 그분은 성령이 통치하는 내부로부터 인도를 받기로 선택하셨습니다.

사업을 하는 우리 모두는 그런 압박감을 느껴본 적이 있습니다. 우리 모두는 다음과 같은 일을 하도록 강요받았습니다.

- 마감일 이전에 계약을 체결하세요.
- 사업 성장을 돕기보다는 공석을 채우기 위해 사람을 고용하십시오.
- 거래를 성사시키기 위해 너무 많은 이익을 내어줌
- 다른 사람들이 당신에게 기대했기 때문에 회의에서 빠른 결정을 내리십시오.
- 당신이 원하는 바, 시간 또는 자금이 없을 때 회의나 점심에 참석하는 데 동의하십시오.
- 잠재 고객이 지금 그것을 기대했기 때문에 빠르고 영성찬 제안을 함께 던지십시오.

이것은 내가 압력을 받고 외부를 차단하지 않은 방식의 목록입니다. 아마도 당신도 이들 중 일부에 공감할 수 있을 것입니다.

“그럼 짐, 비즈니스 결정을 내리기 전에 외부의 모든 것을 무시하고 내부만 확인하라는 말씀이신가요?”라고 물을 수도 있습니다. 아니요, 전혀 그렇지 않습니다.

하나님은 우리에게 읽고, 연구하고, 분석하고, 반성하고, 사실을 찾고, 평가하고, 조사할 수 있는 능력을 가진 마음을 주셨습니다. 그분은 우리가 하나님께서 주신 인간 지능을 최대한 활용하여 우리가 할 수 있는 모든 것을 이해하기를 기대하십니다.

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

그러나 당신이 할 수 있는 모든 일을 다 하고 나서, 행동하겠다는 최종 결정을 내리기 전에, 하나님의 영이 거하시는 내면에서 다시 귀를 기울이십시오.

성령께서 당신의 내면으로부터 속삭이신다는 것을 기억하십시오. 적이 외부에서 당신을 압박하려고 합니다!

당신은 속삭이는 성령으로 당신을 압박하려는 외부의 목소리를 항상 무시해야 합니다.

최종 확인

최종 확인은 종종 성령님의 말씀을 정확하게 들었는지 빠르게 확인하는 것입니다. 조치를 미루거나 미루려는 것이 아니라, 내부를 최종적으로 점검하는 시간을 가져달라는 단순한 권고이다.

나는 사업 사역을 하면서 미국 전역을 여행하고 때로는 국제적으로 비즈니스 리더들과 조언하고, 대화하고, 함께 일합니다. 이륙을 기다리는 비행기에 앉아 창밖을 내다보면 조종사 중 한 명이 이륙하기 전에 비행기의 동체, 날개, 랜딩 기어를 천천히 검사하는 모습을 자주 볼 수 있습니다. 리더가 일부 주요 운영 시스템을 최종 점검하는 데 시간을 투자하고 있다는 사실은 고객으로서 나에게 안심입니다.

조종사의 안전점검으로 비행기가 몇분 늦게 출발해도 내가 속상할 것 같나요? 안 돼요. 나는 승무원들이 비행기의 안전한 운항을 최대한 보장하기 위해 자신의 직업에 대해 충분히 생각했다는 사실에 매우 기뻐했습니다.

나는 모든 사업 사역 동역자들에게 다음 중요한 결정을 내리기 전에 모든 데이터, 보고서, 서류 작업 및 메모를 제쳐두고 조용한 곳으로 가서 성령께 무엇을 해야 할지 여쭙어 볼 것을 권합니다.

종종 최종 점검은 다음과 같습니다.

- 압박감이 가득한 환경에서 당신을 제거합니다
- 최선의 결정을 확신합니다
- 결정의 선함에 대해 당신의 정신에 더 많은 자신감과 명확성을 구축합니다.

그러면 결정에 관해 평화로운 마음을 갖고 행동할 수 있습니다.

행동하기 전에 확인하세요 행동 계획

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하는 두 번째 열쇠는 행동하기 전에 확인하는 것입니다.

- 천천히 해.
- 외부를 차단하세요.
- 최종 점검을 받으세요.

다음 주 동안 이 세 가지 중요한 단계를 의사 결정 프로세스에 통합하세요. 그런 다음 이 실천 계획을 사용하여 각 결정에 대해 "행동하기 전에 확인"을 활성화한 방법을 명확히 하는 데 도움을 받으십시오. 이 간단한 행동은 성령께서 당신의 결정을 인도하신다는 확신을 키우기 위해 영원히 사용할 수 있는 행동입니다.

결정 #1: _____

어떻게 속도를 늦췄나요?

외부는 어떻게 차단하셨나요?

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

최종 점검을 통해 무엇을 확인했나요?

결정 #2: _____

어떻게 속도를 늦췄나요?

외부는 어떻게 차단하셨나요?

최종 점검을 통해 무엇을 확인했나요?

결정 #3: _____

어떻게 속도를 늦췄나요?

외부는 어떻게 차단하셨나요?

최종 점검을 통해 무엇을 확인했나요?

결정 #4: _____

어떻게 속도를 늦췄나요?

외부는 어떻게 차단하셨나요?

최종 점검을 통해 무엇을 확인했나요?

결정 #5: _____

어떻게 속도를 늦췄나요?

외부는 어떻게 차단하셨나요?

최종 점검을 통해 무엇을 확인했나요?

5.3. 증인을 찾으세요

*증인(n): 사실이나 사건에 대한 증언. 어떤 것에 대해
개인적인 지식을 갖고 있는 사람*

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하는 세 번째 열쇠는 증거를 구하는 것입니다.

미국의 수많은 형사 사건은 사건 현장에 있었고 무슨 일이 일어났는지 아는 단 한 명의 증인의 증언을 바탕으로 결정되었습니다. 그들의 증언을 통해 그들은 그들의 경험이 진실임을 확인할 수 있습니다. 반대 증거가 무엇이든 한 명의 증인의 증언이 증인이 아닌 수십 명의 전문가의 목소리를 쉽게 압도할 수 있습니다.

당신의 영, 당신의 유일하고 전능하고 모든 것을 아는 내면의 영적 증인도 마찬가지입니다.

진정한 증인

신실한 증인은 거짓말을 하지 않지만 거짓 증인은 거짓말을 합니다.

—잠언 14:5

직장에서 누군가가 당신에게 거짓말을 한 적이 있습니까? 직원? 보스? 벤더? 고객? 물론 그렇습니다. 24 시간 이상 사업을 했다면 누군가가 당신에게 약간 또는 큰 거짓말을 했을 가능성이 높습니다.

그런데 그것이 거짓말이라는 것을 어떻게 알았나요? 이 사람이 진실하지 않다고 말한 이유는 무엇입니까? 당신이 거짓말을 간파하는데 도움이 된 것은 무엇이었나요?

대답은 간단합니다. 당신은 이미 진실을 알고 있었습니다!

일련의 재무 또는 운영 수치든, 거래 내역이든, 보고서에서 누락된 요소든, 심지어 다른 사람이든, 당신 안에 있는 무언가는 이미 진실을 감지하고 있었습니다. 사기꾼을 알아보는 것은 쉬웠습니다.

많은 경우에, 그 진술의 진실과 거짓을 확인해 주신 분은 당신 안에 살고 있는 참된 증인이신 성령이셨습니다.

하지만 때로는 우리 모두가 속는 경우가 있습니다. 우리는 뭔가를 듣고 “이런, 나도 모르겠어. 그 좋은 소리. 합리적입니다. 그럴 수도 있을 것 같아요. 잘 모르겠고, 그들에게 뭔가 잘못되었다고 비난하고 싶지 않습니다.”

우리는 언제 속는가? 우리가 영에 이끌리기보다는 머리에 이끌리거나 생각에 이끌리거나 감정에 이끌리는 옛 습관에 빠질 때입니다.

그러면 참 증인과 거짓 증인을 어떻게 구별할 수 있습니까?

참된 증인이 너희에게...

- 평안(빌 4:7)
- 연합(엡 4:3)
- 인내(갈 5:5)
- 힘(엡 3:16)
- 통찰력(고전 2:10, 13)
- 기쁨(살전 1:6)
- 위로(행 9:31)
- 열매(갈 5:22~23)

거짓 증인이 당신을...

- 소란
- 불편감
- 불안
- 약점
- 착란
- 두려움
- 불확실성
- 스트레스

최선의 결정에는 항상 두 번째 목록보다 첫 번째 목록이 더 많이 포함됩니다.

결정에 대한 증인을 찾을 때, 참 증인과 거짓 증인을 신속하게 구별하는 방법을 상기할 수 있도록 이 목록을 가까이에 두십시오.

성령께서 당신을 모든 진리 가운데로 인도하실 것임을 기억하십시오(요한복음 16:13). 오직 한 분의 증인, 곧 성령의 참된 증인을 찾으시면 됩니다.

증인은 한 명이면 충분합니다

*성령이 친히 우리 영으로 더불어 우리가 하나님의 자녀인
것을 증거하시느니라.*

—로마서 8:16

리더십에 관해 흔히 하는 말은 “최고위에서는 외롭다”는 것입니다.

비즈니스 리더로서 당신은 매일 수십 가지 결정을 내립니다. 직위가 높을수록 귀하의 결정이 회사에 미치는 영향이 더 커집니다. 그리고 종종 결정이 클수록 결정에 참여할 수 있는 사람의 수가 적어집니다.

때로는 사업상의 최고위에서 외로울 때도 있습니다.

그리고 어떤 문제에 대해 혼자 서 있을 때보다 더 외로운 적은 없습니다.

당신이 회사 명령 체계의 맨 위에 있든 맨 아래에 있든, 당신은 문제의 한쪽 편에 있는 유일한 사람이 되는 시기와 결정에 직면하게 됩니다. 이러한 시기에 당신은 당신 편에 서서 당신을 구출하고 당신의 입장을 확신시켜 줄 누군가를 찾습니다.

지금은 유일하신 참된 증인이신 성령님을 찾기에 완벽한 시간입니다. 성령님으로 충분하기 때문입니다.

마치 신호등과 같습니다. 미국의 신호등에는 세 가지 색상이 있습니다. 빨간색은 중지를 의미합니다. 노란색은 속도를 줄이고 주의해서 진행하라는 의미입니다. 녹색은 이동을 의미합니다.

내 경험에 의하면 성령님은 때로는 빨간 빛을, 때로는 노란 빛을, 때로는 녹색 빛을 주십니다.

그래서 증인을 찾는 한 가지 방법이 있습니다. 감지한다면...

우리의 부당한 이익

- **불안 또는 불확실성**- 멈추다! 빨간불일 확률이 높습니다.
- **아무것도 아님**- 기다리고 계속 찾으십시오. 아마도 노란불일 겁니다.
- **평화와 힘**- 지금 당장 가세요! 당신은 행동을 취할 수 있는 성령의 승인을 받았습니다!

두 명의 증인이 훨씬 더 좋습니다

우리는 사람들을 택하여 우리가 사랑하는 바나바와 바울과 함께 너희에게 보내기로 한마음으로 작정하였노라

—사도 15:25

성령과 우리는 이 요긴한 것들 외에는 아무 짐도 너희에게 지우지 아니하는 것이 옳은 줄 알았노라

—사도 15:28

하지만 사일래스는 그곳에 머무르는 것이 좋을 것 같았습니다.

—사도 15:34

스트롱의 사전증인은 “공동으로 증언하는 것, 즉 (동시) 증거에 의해 확증하는 것”으로 정의됩니다. 증언하다; 공동 증언을 하라.” 위의 각

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

구절에서 신자들은 동일한 결정에 대한 공동 증인으로 함께 모였습니다. “성령과 우리가 보시기에 좋았더라”는 공동증인의 완벽한 예입니다. 성령께서 그들에게 개별적으로 “예, 좋은 결정이군요”라고 말씀하셨고, 그들은 함께 내부 증인들과 함께 동의했습니다.

여러분 개인이 성령으로 증거하는 것만으로도 충분하지만, 두 명 이상의 신자가 증거하는 것이 더 좋습니다!

두 사람의 공동 증인의 능력에 대한 예는 다음과 같습니다.

최근에 나는 한 지역 회의에서 폐막 기조연설로 대규모의 기독교 비즈니스 리더 그룹에게 연설했습니다. 나는 이 책의 원리에 대한 간략한 개요를 공유했습니다. 메시지를 듣는 동안 나는 원래 준비했던 것보다 공동 증인을 찾는 데 더 많은 시간을 할애하도록 성령께서 나에게 속삭이시는 것을 느꼈습니다.

컨퍼런스가 끝난 지 3일 후, 나는 컨퍼런스 참석자 중 한 명이자 대기업이자 이 유명한 기독교 비즈니스 조직의 창립 멤버로부터 길고 상세한 이메일을 받았습니다.

문제에 대한 간략한 개요를 살펴본 후 그는 이메일에 다음과 같이 썼습니다.

결론적으로, 어젯밤에 집으로 운전해서 가는데 당신이 보낸 메시지가 기억났어요. 나는 라디오를 끄고 이 상황에서 어떻게 해야 하는지 성령님께 구두로 여쭙었습니다. 저는 부실장에게 전화를 걸어 이 문제에 대한 생각을 물어보고 싶은 느낌이 들었습니다. (그녀는 훌륭한 여자이고 주님을 사랑하지만 저는 한 번도 이런 일을 해본 적이 없습니다!)

내 친구는 계속해서 어떻게 그들이 함께 훌륭한 해결책을 가지고 강력하고 빠른 공동 증인을 갖게 되었는지 설명했습니다. 그는 다음과 같은 말로 이메일을 마무리했습니다.

(말할 필요도 없이) 나는 절대로 이 해결책을 혼자서 생각해 내지 않았을 것입니다. 그 모임에서 여러분이 가르친 원리를 그토록 즉각적으로 적용한 사람이 얼마나 되었는지는 모르겠습니다. 하지만 저는 확실히 그랬습니다. 여러분이 주님께 순종하고 우리 그룹에게 말씀하려고 노력하신 것에 감사드립니다!

이것은 공동 증인을 찾는 완벽한 예입니다. 직장에서 동료 신자의 증언을 구하는 데 있어서 그의 자신감과 기쁨을 느낄 수 있습니다.

직장에서 믿는 동료 증인들로 구성된 강력한 팀이 있으면 회사의 어떤 문제나 상황도 극복할 수 있습니다.

그러나 직장에서 공동 증인을 찾는 것이 항상 쉽거나 빠른 것은 아닙니다. 문제는 공동 증인을 찾고 있는데 결정이 일치하지 않을 때입니다. 두 결정은 문제의 서로 다른 측면에 있습니다. 그러면 어떻게 해야 할까요?

나의 소셜 미디어 및 웹 사이트 전략 코치는 훌륭하고 성령으로 충만한 신자이자 베스트셀러 작가입니다. 그분은 나의 사업 사역을 나보다 더 잘 하시거나 더 잘 아십니다. 그는 계속해서 나의 모든 디지털 마케팅 및 포지셔닝 노력을 지도하고 지도하고 있습니다.

당연히 나는 그에게 “내 생각은 이렇습니다. 이에 대한 증인이 있나요?”

종종 그는 내가 감지하는 것을 즉시 확인합니다. 때로는 그렇지 않습니다. 그는 동의하지 않고 다른 것을 제안합니다.

이제 어떻게 해야 할까요?

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

그는 나의 플랫폼과 목표, 그리고 하나님께서 그분의 완전한 계획에 따라 나의 임무를 완수하도록 나를 어떻게 부르셨는지에 대해 너무나 잘 알고 있기 때문에 나는 다시 돌아가 결정에 대한 개인적인 증언을 구합니다.

성령과 함께 더 깊이 들어가는 것은 이 결정뿐만 아니라 삶에 있어서도 그분과의 더 가깝고 강력한 관계로 나를 이끌어줄 뿐입니다. 종종 그분의 결정이 내 영에 정착되는 데는 짧은 시간이 걸립니다.

결국 결정은 내 몫이다. 나는 내가 하도록 인도받은 일을 한다. 그리고 주님과 함께하는 추가 시간은 나에게 추가적인 힘과 평안과 헌신을 줍니다.

재미있는 점은 내가 결정을 실행한 후 친구가 종종 이렇게 말합니다. “이제 네가 왜 그 선택을 선택했는지 더 확실히 알 수 있어. 그런 관점에서는 생각해본 적이 없었어요. 나는 그것이 당신에게 효과가 있을 것이라는 것을 알고 있습니다.”

결국 처음에 구했던 공동 증인을 얻게 되었습니다. 나는 개인적인 간증에 응답하여 믿음으로 나서야만 했습니다.

최고의 팀 빌딩 전략

톰, 도움을 청해도 될까요? 나는 이제 막 큰 결정을 내리려고 합니다. 나는 주님께서 나에게 무엇을 하기를 원하시는지 정확히 주님으로부터 듣고 있는지 확신하고 싶습니다. 그분이 나에게 말씀하시는 것이 바로 이것이다. 이에 대한 증인이 있습니까?

당신 회사의 또 다른 2% 신자인 Tom 의 흥분된 반응을 상상해 보십시오.

우리의 부당한 이익

그처럼 중요한 질문에 대해 도움을 요청받는다면 그 사람이 얼마나 겸손하고 부담스러울지 상상해 보십시오.

팀이 공동 증인의 힘을 안다면 그는 무엇을 해야 할지 알게 될 것입니다.

팀 빌딩에서 다른 사람들을 직장의 공동 증인으로 초대하는 것까지 많은 이점을 생각해 보십시오. 동료들과 공동 증인을 구합니다...

- 귀하의 결정에 대한 신뢰를 구축합니다.
- 귀하의 사업에 대한 성경적 기초를 확고히 합니다.
- 팀의 마음과 영혼에 귀를 기울이려는 의지를 보여줍니다.
- 회사 전반에 걸쳐 영적인 근육과 분별력을 키워줍니다.
- 다른 사람들도 자신의 결정과 관련하여 동일한 조치를 취하도록 상기시킵니다.
- 동의하지 않는 결정에 대해서도 다른 사람을 안심시킵니다.

이것은 팀을 구성하는 가장 강력한 질문입니다. "증인이 있습니까?"

개인 생활 신청

오래 전에 나는 총명하고 아름답고 성령으로 충만한 아내 브렌다와 함께 결정을 내리는 데 새로운 접근 방식을 시작했습니다.

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

대부분의 남편처럼 저도 그녀에게 묻곤 했어요...

- “이것에 대해 어떻게 생각하시나요?”
- “이것에 대해 어떻게 생각하세요?”
- “이것에 대한 당신의 의견은 어떻습니까?”

이제 나는 중요한 결정에 대해 그녀의 의견을 구할 때 “이것에 대한 증인이 있습니까?”라고만 묻습니다.

이 접근 방식은 그녀의 의사 결정 입력을 감정 주도, 머리 주도 또는 의견 주도에서 오직 성령 주도로 즉시 전환시킵니다.

그 사람 속에도 나와 같은 성령이 계시기 때문에 지금 우리는 공동증인을 찾아 결정을 내리고 있는 것입니다.

결과는 놀랍습니다. 질문의 구조를 바꾸면서 우리는 이제 부부로서 더욱 힘차게 걸어갑니다.

증인을 찾으세요 행동 계획

다음은 간단한 네 가지 질문으로 구성된 증인 실천 계획을 구하는 것입니다. 순서대로 대답해 보세요.

결정 #1 _____

이 결정이나 행동에 대한 개인적인 증인이 있습니까?

이에 대해 공동 증인이 필요합니까?

우리의 부당한 이익

그렇다면 누구에게 공동증인을 요청해야 할까요?

그/그녀는 이에 대한 증인이 있나요?

나의 증인 결정은 다음과 같습니다:

결정 #2 _____

이 결정이나 행동에 대한 개인적인 증인이 있습니까?

이에 대해 공동 증인이 필요합니까?

그렇다면 누구에게 공동증인을 요청해야 할까요?

그/그녀는 이에 대한 증인이 있나요?

나의 증인 결정은 다음과 같습니다:

결정 #3 _____

이 결정이나 행동에 대한 개인적인 증인이 있습니까?

이에 대해 공동 증인이 필요합니까?

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

그렇다면 누구에게 공동증인을 요청해야 할까요?

그/그녀는 이에 대한 증인이 있나요?

나의 증인 결정은 다음과 같습니다:

결정 #4 _____

이 결정이나 행동에 대한 개인적인 증인이 있습니까?

이에 대해 공동 증인이 필요합니까?

그렇다면 누구에게 공동증인을 요청해야 할까요?

그/그녀는 이에 대한 증인이 있나요?

나의 증인 결정은 다음과 같습니다:

결정 #5 _____

이 결정이나 행동에 대한 개인적인 증인이 있습니까?

이에 대해 공동 증인이 필요합니까?

그렇다면 누구에게 공동증인을 요청해야 할까요?

그/그녀는 이에 대한 증인이 있나요?

나의 증인 결정은 다음과 같습니다:

5.4. 성령을 소멸하지 말라

고대 동사): 꼬다, 꼬다, 원가를 끝내다

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하는 네 번째 열쇠는 성령을 소멸하지 않는 것입니다.

나는 베트남 전쟁 당시 십대였습니다. 수년 동안 매일 밤 TV 뉴스 프로그램에서 우리는 그날의 사상자 수, 즉 우리나라를 위해 죽은 확인된 영웅의 수를 들었습니다.

전쟁의 가장 극적인 요소 중 하나는 군인들이 수년 동안 무자비하게 고문을 당했던 대규모 수용소인 "하노이 힐튼"이라고 풍자적으로 불리는 곳에서 많은 남성들이 전쟁 포로로 잡혀 있다는 사실을 알게 된 것입니다.

거의 10년 동안 나의 좋은 친구인 스티브 린빌(Steve Linnville) 박사는 베트남 전쟁 포로, 사막의 폭풍, 이라크 자유 작전에 대한 포로의 정신적, 육체적 영향을 연구하는 의료 및 심리학 전문가로

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

구성된 놀라운 팀에서 일해 왔습니다. 남성과 여성을 불문하고 수백 명의 영웅들이 광범위한 신체 평가를 위해 펜사콜라 해군 항공 기지에 있는 로버트 E. 미첼 센터를 자주 방문합니다.

중단적 연구에서 제기되는 주요 질문은 "수년간의 끔찍한 고문에서 살아남은 군인과 그렇지 않은 군인의 주요 차이점은 무엇입니까?"입니다.

아마도 현재까지의 연구에서 가장 놀라운 발견은 다음과 같습니다. 낙천주의는 탄력성과 심리적 장애가 없음을 예측하는 데 가장 중요한 특성입니다.

이러한 회복력에 가장 큰 기여를 하는 것은 믿음입니다. 많은 사람들에게 그들의 믿음은 하나님에 대한 것이었습니다. 다른 사람들에게 그들의 믿음은 더 나은 미래를 위한 것이었습니다.

비즈니스에서 성령을 불러일으키는 방법에 관한 책에서 송환된 포로에 대한 연구 결과를 언급하는 이유는 무엇입니까?

첫째, 성령께서 이 내용을 포함하도록 인도하셨습니다.

둘째, 시시각각, 날마다, 해마다 극심한 육체적, 정신적 고통을 겪으면서 살아남은 사람들이 그렇게 한 것은 그들 안에 살고 있는 영을 소멸하지 않았기 때문입니다.

그렇습니다. 베트남 포로 중 다수는 신자입니다. 심지어 그들의 비인도적인 처우에 대해 제가 들은 몇 가지 이야기조차도 제가 소위 말하는 개인적, 직업적 도전을 무의미하게 만듭니다.

항상 기뻐하고, 쉬지 말고 기도하고, 범사에 감사하십시오. 이것이 그리스도 예수 안에서 너희를 향하신 하나님의 뜻이니라 성령을 소멸하지 마십시오.

(데살로니가전서 5:16~19)

진실을 인정합시다. 성령을 소멸하는 것은 쉽습니다.

우리의 부당한 이익

일요일은 전통적으로 우리가 예배당에 모여 노래를 부르고, 성령에 대해 하나님께 감사하는 날이며, 때로는 성령의 길과 경이로움에 관한 메시지와 성경 구절을 듣는 날입니다.

우리는 내면에서 뭔가 흔들리는 것을 느끼며, 뭔가 좋은 것, 하나님과의 개인적인 영적 동행을 깊이 묵상하게 만드는 것을 느낄 때 기도하고 아멘합니다.

예배가 끝난 후 우리는 친구들과 미소를 짓고 악수를 하고, 훌륭한 메시지와 음악에 대해 이야기하고, 우리가 어떻게 “죄송”받았는지에 대해 농담을 한 다음 문 밖으로 나와 집이나 식당으로 향합니다. 우리는 교회 주차장을 떠나자마자 교회 건물 내부의 가르침, 메시지, 경전, 속삭임도 떠났습니다.

우리 중 많은 사람들이 우리의 일을 통해 움직이는 성령의 능력을 거의 보지 못한다는 것이 놀라운 일입니까?

지정된 일요일 건물의 좌석과 복도에 영적 지도자들의 가르침, 느낌, 권고를 남기는 것은 너무나 쉽습니다.

우리는 아주 쉽게 하나님의 영을 소멸할 수 있습니다.

우리가 일반적으로 성령을 소멸하는 세 가지 방법이 있습니다: 그분을 무시하는 것, 그분을 질식시키는 것, 그분을 슬프게 하는 것입니다.

1. 그를 무시하라

*눈이 있어도 보지 못하느냐? 귀가 있어도 듣지 못하느냐?
그리고 기억하지 못하시나요?*

—마가복음 8:18

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

무시하다 귀하가 듣거나 본다는 것을 보여주기를 거부하고 어떤 것 또는 누군가에 대해 또는 그에 대한 반응으로 아무것도 하지 않는다는 것을 의미합니다. 아마도 성령을 소멸하는 가장 쉬운 방법은 그분을 무시하는 것일 것입니다.

이전 비즈니스 고객과의 계약 기간 동안 소유자는 판매원에게 내 책 *The Impacter* 에 나오는 리더십 원칙을 구현하는 방법에 대한 전사적 출시 계획을 준비하도록 지시했습니다. 비록 내가 보유자였고 그에게 완전히 이용 가능했지만, 영업사원이 이미 계획을 개발한 후에야 마지막에 프로젝트에 참여하게 되었습니다.

그 방에는 '그 책'의 저자(나)가 앉아 있었다.

"그 책"의 저자는 도움을 줄 준비가 되어 있었지만 무시되었습니다.

책(성경)의 저자가 당신 안에 살고 있다는 것을 기억하십시오. 그분은 그분의 완전한 지혜를 귀하의 회사에 통합하는 방법을 언제든지 기꺼이 인도하고 지도하실 준비가 되어 계십니다.

다시는 성령을 무시하지 않겠다고 마음속에 결심하십시오(요한복음 14:26).

2. 그를 질식시키세요

덮어 끼다 무엇인가가 자라거나 퍼지는 것을 막기 위해 무엇인가를 덮는다는 뜻입니다. 어떤 일이 일어나지 않게 하려고 노력하는 것입니다.

때로는 대답이 분명해 보입니다. ...

- 그 장비에 투자하세요
- 해당 무역 박람회에 참석하세요
- 새로운 광고 프로그램에 뛰어드세요

우리의 부당한 이익

- 그 직원 해고해
- 그 문제를 책임져라

명백해 보이는 것에 이끌리기 쉽습니다.

누가복음 10 장 40 절에 보면, 마르다는 손님으로 가득 찬 집 앞에서 정신없이 음식을 만들고 있는데 예수님의 가르치심을 무례하게 방해했습니다.

그녀는 예수님의 말을 방해하고, 자기 동생을 모욕하고, 예수님께서 어떻게 하셔야 할지 말함으로써 성령을 질식시키려고 했습니다. 마르다에게 당연해 보였던 것(사람들은 지금 먹을 것을 먹어야 한다)은 그 순간(예수님의 말씀을 듣는 것)에게 가장 중요한 것이 아니었습니다.

마르다를 포함하여 그곳에 있던 모든 사람들은 예수님의 가르침에 초점을 맞추고 그 가르침을 통해 움직이고자 하는 그분의 영을 막지 않는 것이 훨씬 더 중요하다는 것을 배웠습니다.

사업에서 어떻게 성령님을 질식시킬 수 있습니까? 언제...

- 모든 사실은 한 가지를 말하지만 성령은 다른 것을 말씀하십니다.
- 전문가들은 모두 한 가지를 말하지만 성령님은 다른 말씀을 하십니다.
- 당신의 직원들은 모두 한 가지 말을 하지만 성령님은 다른 말을 하십니다.
- 당신은 공동 증인 찾기를 거부했습니다.
- “그에게 셔츠를 쥐”라는 말을 들었지만, 당신은 그 말을 빨리 마음에서 지웠습니다.

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

원수는 당신의 사업에서 성령을 질식시키도록 당신을 밀어넣는 것 외에는 아무것도 좋아하지 않는다는 것을 기억하십시오.

3. 그를 슬퍼하다

*그리고 하나님의 성령을 근심하게 하지 말라 그 안에서
너희가 구속의 날까지 인치심을 받았느니라.*

—에베소서 4:30

잘못된 줄 알면서도 계속해서 그런 일을 한 적이 있습니까?

대부분의 시간 동안 먹어야 하는 것보다 더 많이 먹나요? 여가 시간에 배우자나 가족을 무시하고 하고 싶은 일만 하시나요? 아이들에게 지금은 너무 피곤해서 놀 수 없지만 내일 다시 물어보아야 한다고 말하시나요?

아니면 사업을 하면서 다음과 같이 확신한 적이 있습니까?

- 몇 년 전에 떠났어야 할 직원을 유지하시겠습니까?
- 단기 현금 흐름을 개선하기 위해 공급업체에 대한 지불을 제때에 연기하시겠습니까?
- 중요한 직원이 아내를 속이거나 노골적으로 회사 정책을 위반하는 상황에 고개를 돌리시나요?
- 장기 고객이 직원을 무례하거나 무례하게 대하도록 허용하시겠습니까?

*슬퍼하다*누군가를 슬프거나 불행하게 만든다는 뜻입니다. ... 그 사람에게 고통을 안겨준다는 의미입니다. 그렇습니다. 당신은 당신의

우리의 부당한 이익

사업을 통해 성령을 근심하게 할 수 있습니다. 당신도 모욕을 통해 그분을 슬프게 할 수 있습니다.

하물며 하나님의 아들을 발로 짓밟고 자기를 거룩하게 한 언약의 피를 하찮은 것으로 여기고 은혜의 성령을 욕되게 하는 사람이 얼마나 더 중한 형벌을 받겠습니까? (히브리서 10:29)

영이 어떻게 슬퍼하는지에 더 민감해지는 법을 제가 배운 가장 쉬운 방법 중 하나는 다른 사람의 행동 때문에 믿을 수 없어 고개를 흔드는 경우를 더 잘 인식하는 것입니다.

성령의 능력 발휘 게임을 하고 있을 때, 나는 스스로에게 이렇게 묻습니다. “이제 내가 왜 그런 말에 고개를 저었나?”

대부분의 경우, 누군가가 교통 중에 나를 가로막거나 카트로 통로 전체를 막고 있다는 사실을 인식하지 못한 채 서있는 것에 대한 반응은 합리적인 반응입니다.

직장에서 다음과 같은 일에 고개를 흔드는 자신을 발견할 수 있습니다.

- 어떤 사람들이 회의에서 말하는 것
- 회의에 끊임없이 지각하는 리더
- 개인이나 팀이 할당된 작업을 완료하려는 의지가 없음
- 영성한 작업
- 마지막으로 컵을 채우는 사람이 휴게실에 남겨둔 빈 커피 포트

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

나는 이러한 행동이 내 육체를 근심하게 하는지, 아니면 내 안에 계신 성령을 근심하게 하는지 의도적으로 자문해 봅니다.

많은 경우 그것은 단지 내 육체일 뿐이다. 예를 들어, 빈 커피포트를 가져가세요. 나는 나의 구주께서 섬김을 받으러 오신 것이 아니라 섬기러 오셨다는 것을 기억합니다. 그러므로 모든 사람을 위해 땅을 청소하고, 깨끗한 물을 쓰레기통에 붓고, 뜨겁고 신선한 커피포트를 끓이는 것은 다른 사람들에게 축복입니다.

이것은 육체의 불만을 다른 사람들을 위한 축복으로 바꾸는 방법에 대한 간단하지만 너무나 흔한 예입니다.

그것이 내 육체를 슬프게 하면, 가능하다면 고치고 잊어버립니다.

그것이 내 영혼을 슬프게 한다면, 나는 내가 그렇게 느끼는 핵심 이유에 도달하기 위해 좀 더 반성합니다. 나는 성령님께 간구합니다.

- “당신은 왜 이것 때문에 슬퍼합니까?”
- “그 일에 관해 제가 무엇을 하기를 바라십니까?”
- “앞으로 이런 일이 발생하지 않도록 하려면 어떻게 해야 합니까?”
- “이것에 대해 제가 배우려면 무엇이 필요합니까?”
- “내가 이 일에 대해 다른 사람들에게 무엇을 말해주기를 바라시나요?”
- “이것이 내가 회개해야 할 일입니까?”

당신의 사업에서 마지막으로 필요한 것은 당신이나 다른 사람 안에 슬퍼하는 성령입니다.

슬퍼하는 성령은 당신이나 당신 주변의 다른 사람이 기본에 어긋나고 교정이 필요하다는 직접적인 표시입니다.

성령을 소멸하지 말라 행동 계획

현재 비즈니스 문제, 우선순위 및 압박감을 생각해 보세요. 최근 성령에 관해서는 어디에 계셨습니까?

그를 무시했다 -

그를 질식시켰어요 -

그를 슬프게 했어요 -

이러한 상황에 대해 10 분 동안 기도하고 성령께서 이에 대해 말씀해 주시기를 구하십시오. 영이 여러분에게 무엇을 하라고 지시하는지 아래에 적어 보십시오. 책임 파트너(예: 배우자, 동료, 영적 멘토, 코치 등)에게 이 실행 계획을 제공하십시오. 귀하의 책임 파트너에게 이러한 조치에 대해 공동 증인을 찾고, 함께 기도하고, 실행에 대한 책임을 묻도록 요청하십시오.

조치 1:

조치 2:

조치 3:

조치 4:

5.5. 움직이지 마세요

Move (동사): 어떤 지점이나 장소에서 출발하다, 위치나 자세를 바꾸다

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하는 다섯 번째 열쇠는 흔들리지 않는 것입니다.

이것은 하기 어려울 수 있습니다. 왜?

- 당신은 연습했습니다.
- 당신은 최종 결정을 내리기 전에 당신의 정신을 점검해 보았습니다.
- 당신은 혼자서든 다른 사람과 함께든 강력한 증거를 얻었습니다.
- 여러분은 성령을 소멸하지 않기로 마음속으로 작정했습니다.

이때는 사탄이 전면 공격 모드에 들어갈 때입니다. 사탄은 당신을 의심, 불확실성, 불안으로 채우기 위해 그의 힘이 닿는 모든 일을 할 것입니다. 그는 자신의 대포를 총동원하여 다음과 같은 경우에 당신을 맹렬하게 공격할 것입니다...

- 모든 숫자가 합쳐지지 않은 것 같습니다.
- 다수의 의견은 당신을 반대합니다.

우리의 부당한 이익

- 당신이 입장하는 동안 경쟁자들이 도망치고 있습니다.
- 성공은 기껏해야 암울해 보입니다.
- 상식적으로 보면 그것은 멍청한 행동이다.
- 다들 “하지 마세요!”라고 합니다.

그러나 당신은 당신 안에 살고 있는 궁극적인 불공평한 이점을 가지고 있습니다. 지금쯤 성령께서는 이미 이 결정이 당신의 사업을 향한 주님의 뜻임을 당신 안에서 확증해 주셨습니다. 여러분은 이 결정이 주님에게서 나온 것임을 알고 있습니다.

당신의 사업에서(그리고 당신의 삶에서) 성령의 능력을 보는 가장 빠르고, 쉬우며, 가장 효과적인 방법은 예수님께서 물을 포도주로 바꾸시기 직전에 마리아가 하인들에게 준 지시를 따르는 것입니다.

그의 어머니는 하인들에게 “그가 너희에게 무슨 말씀을 하시든지 그대로 하라”고 말했습니다.
(요한복음 2:5)

그냥 하세요. 그분이 말씀하시는 대로 하세요!

흔들리지 않는 데 도움이 되는 세 가지 강력한 방법은 다음과 같습니다. 집중하고, 대답하고, 굳건히 서십시오.

1. 집중하세요

*형제들이여, 나는 내가 붙잡았다고 생각하지 않습니다.
오직 한 일 즉 뒤에 있는 것은 잊어버리고 앞에 있는 것을*

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

*잡으려고 풋대를 향하여 그리스도 예수 안에서 하나님
위에서 부르신 부름의 상을 위하여 달려가노라.*

—빌립보서 3:13-14

많은 사업가들이 내가 "다람쥐병"이라고 부르는 질병을 앓고 있습니다. 당신이 전형적인 기업가라면 당신의 두뇌는 항상 활동적이고 생각하고 꿈꾸며 성공에 필요한 세부 사항에는 거의 주의를 기울이지 않습니다. 당신에게 그것은 새로운 아이디어, 새로운 기회, 신선한 접근 방식, 엄청난 잠재력, 그리고 현재 당신 앞에 있는 가장 최신의 가장 위대한 것에 관한 것입니다.

당신 주변에 있다는 것은 뚜껑이 열려 있는 팝콘 주전자와 같습니다. 끊임없는 행동, 아이디어, 개념의 흐름이 직장 전체에 쏟아져 어디를 가든 큰 혼란을 야기합니다.

성령의 인도를 받는 비즈니스 조연자로서 저는 종종 리더들이 자신의 강점을 최대화하는 동시에 약점(예: 다람쥐병)을 부적절하게 만들기 위해 목표를 명확히 하도록 돕습니다.

본질적으로 이 훌륭하고 활력이 넘치고 총명한 남성과 여성은 주님의 영광을 위해 사업에서 성공하기를 간절히 원합니다. 그러나 그들은 집중력을 유지하도록 자연스럽게 연결되어 있지 않으므로 책임감을 갖고 목표를 달성하도록 유지하는 것은 전문적이고 영적인 도전입니다.

나는 그것이 그들에게 도전이라는 것을 알고 있습니다. 그들은 그것이 그들에게 도전이라는 것을 알고 있습니다. 그리고 적 역시 그것이 자신들에게 어려운 일이라는 것을 알고 있습니다.

이것이 바로 이 시간에 움직이지 않는 것이 그토록 중요한 이유입니다. 왜냐하면 당신들이 행동하기로 한 이 결정이...

우리의 부당한 이익

- 성령의 확증을 통해 주님께 속한 것입니다.
- 이것이 바로 성령께서 당신에게 원하시는 일입니다.
- 성령께서 당신이 나아가기를 원하시는 방식입니다.

도전은 훌륭하지만 계속 집중할 수 있습니다.

노아는 그렇게 했습니다. 하나님께서 그에게 명령하신 대로 다 그대로 행하였더라. (창 6:22)

우리는 노아가 성경에 처음 언급되었을 때(창 5:32) 500 세였고, 방주에 들어갈 때(창 7:6) 600 세였다는 것을 알고 있습니다. 따라서 이 떠다니는 도시를 건설하는 데 그의 가족은 약 100 년 이상이 걸릴 수 있었습니다.

상상하다...

- 100 년이 넘는 세월 동안 당신이 주님의 일을 하면서 매일같이 사회로부터 모욕과 조롱을 받았습니다.
- 밤, 몇 주, 몇 달, 그리고 아마도 몇 년 동안 좌절과 피로가 당신의 몸과 마음과 영혼에 가해질 것입니다.
- 수십 명의 믿지 않는 사람들이 당신의 임무와 임무에서 당신의 주의를 분산시키려고 끊임없이 노력하고 있습니다.
- 100 년이 넘는 세월 동안 오직 하나의 목표에만 집중합니다.

노아처럼 일단 결정했다면 집중해야 합니다. 예, 할 수 있고 당신도 할 수 있습니다.

2. 답장하기

*하나님의 말씀은 살았고 운동력이 있어 좌우에 날선 어떤
검보다도 예리하여 혼과 영과 및 관절과 골수를 찔러
쪼개기까지 하며 또 마음의 생각과 뜻을 감찰하나니*

—히브리서 4:12

성령은 당신을 성공으로 이끄십니다. 적은 당신이 실패하기를 원합니다.

적의 불화살을 끄는 가장 좋은 방법 중 하나는 그에게 대답하는 것입니다! 카일 윈클러(Kyle Winkler)는 침묵의 사탄(Silence satan)에서 다음과 같이 썼습니다.

나는 하나님의 말씀이 그리스도 안에 있는 사람들의 입을 통해 전해지면, 마치 하나님께서 친히 말씀하신 것과 같은 능력이 담겨 있음을 믿습니다. 말씀은 하나님의 권위를 유지해야 합니다. 그렇지 않으면 아무 것도 이룰 수 없습니다. 이것은 결국 우리의 말이 아니라 그분의 말씀입니다.¹

Winkler 는 하나님의 말씀을 적에게 직접 전하는 것에는 세 가지 중요한 이점이 있다고 제안합니다. 첫째, 성경을 말하는 것은 생각을 새롭게 합니다. 입으로 전해지는 말은 강력하며, “우주에 생명을 주신 바로 그 능력이 여러분에게도 새 생명을 주실 것입니다.”²

둘째, 적을 도망치게 만든다. Winkler 는 “거짓의 아버지는 아버지의 진실이 있을 때에는 아무런 권세도 갖지 못한다”고 썼습니다.³

셋째, 성경을 말하면 사탄이 잠잠해집니다. 그것은 그에게 “물러서라 악마야!”라고 소리친다. 나는 하나님의 진리로 무장했습니다.”⁴

(Apple 및 Android 앱 스토어에서 사용할 수 있는 Kyle 의 환상적인 무료 앱인 Shut Up Devil! 을 다운로드하시기 바랍니다.)

3. 굳건히 서라

보라 이제 나는 영에 매여 예루살렘으로 가는데 거기서 무슨 일을 당할는지 알지 못하노라 오직 성령이 각 성에서 증언하여 결박과 환난이 나를 기다린다 하셨느니라. 그러나 이러한 것 중 어느 것도 나를 감동시키지 않습니다. 또한 내가 나의 달려갈 길과 주 예수께 받은 사명 곧 하나님의 은혜의 복음을 증거하는 일을 기쁨으로 마치려 함에는 내 생명도 조금도 귀한 것으로 여기지 아니하노라.

—사도행전 20:22-25

미래는 암울해 보였다. 바울은 체포와 로마로의 마지막 여행, 그리고 궁극적으로는 죽음을 맞이하기 위해 예루살렘으로 돌아가고 있었습니다. 바울의 동료 중 많은 사람이 그에게 예루살렘에 가지 말라고 경고했습니다. 선지자 아가보가 바울의 허리띠를 잡고 예언하여 이르되

그리하여 예루살렘에 있는 유대인들이 이 때 임자를 결박하여 이방인들의 손에 넘겨주리라. (사도행전 21:11)

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

그러나 바울은 단념하지 않았습니다. 그가 무엇을 해야 하는지, 주님께서 그에게 무엇을 하라고 부르셨는지가 그에게는 분명했습니다. 그리고 그 누구의 말이나 행동도 그의 여행을 방해하지 못했습니다.

그분은 죽기까지 굳건히 서셨습니다.

사업에서 예수를 옹호하는 공개적 입장은 심지어 죽음에 이르기까지 박해를 가져올 수 있습니다. 그러나 설사 그랬더라도 주님은 그렇게 하라고 여러분을 부르셨습니다. 의심 없이 하는 것은 당신의 몫입니다.

지금은 굳건히 서서 그분의 평안 가운데 안식을 누리고(빌 4:6-7), 당신의 천사 군대가 당신을 보호하고(히 1:14), 말씀이 당신의 마음과 입에 있다는 것을(고전 4:6-7) 알아야 할 때입니다. 2:4~5) 그리고 승리는 궁극적으로 주님의 것입니다(요일 5:4).

결정이라면...

- 작습니다. 굳건히 서십시오!
- 크다— 굳건히 서라!
- 세상의 눈으로 볼 때 위험합니다. 굳건히 서십시오!
- 전적으로 여러분의 개인적인 증거에 달려 있습니다.
굳건히 서십시오!

펼쳐렴.

하나 더

앞서 섹션 4.5, "갑옷 강화"에서 언급했듯이, 하나님의 전신갑주를 일찍 입을수록 궁극적인 적의 공격에 더 잘 대비할 수 있습니다.

우리의 부당한 이익

나는 여러분에게 이것을 한 가지 더 기억하라고 권고합니다. 곧 하나님의 전신갑주를 입고 굳건히 서라는 것입니다(엡 6:10-20). 바울은 이 구절에서 “서 있다”는 말을 세 번 언급했는데, 이는 우리가 원수가 우리에게 던지는 계락을 막고 멸할 준비를 갖추게 하기 위함입니다.

당신이 완전한 갑옷을 입고 굳건히 서 있으면 흔들리지 않을 것입니다!

움직이지 마세요 행동 계획

지금 시간을 내어 이 실천 계획을 완료하십시오. 편리하게 보관하세요.

1. 집중하세요– 가장 중요한 비즈니스 목표 달성에 방해가 되는 요소를 3~5 가지 나열하세요.

방해 요소 #1:

방해 요소 #2:

방해 요소 #3:

방해 요소 #4:

방해 요소 #5:

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

2. 답장하기- 이제 기억해야 할 성경구절 3~5 개를 적고 집중할 수 있도록 다시 말해보세요. 예를 들어, 나의 Speak Back 구절 중 하나는 고린도전서 2:16b 입니다. “그러나 나는 그리스도의 마음을 가지고 있습니다.”

구절 #1:

구절 #2:

구절 #3:

4 절:

5 절:

3. 굳건히 서라- 필요에 따라 주장하고 말할 수 있는 3~5 개의 개인화된 "견고함" 선언문을 자신의 말로 작성하십시오. 예를 들어, 나의 굳건한 입장 중 하나는 바울이 “나는 흔들리지 않을 것입니다!”라고 외친 것과 같습니다. 또 하나는 “내게 능력 주시는 그리스도 안에서 내가 모든 것을 할 수 있느니라!”입니다.

진술 #1:

진술 #2:

진술 #3:

진술 #4:

진술 #5:

4. 한 가지 더

*그러므로 하나님의 전신갑주를 취하라 이는 악한 날에
너희가 능히 대적하고 모든 일을 행한 후에 서기 위함이라.
그런즉 서서 진리로 너희 허리띠를 띠고 의의 호심경을
붙이고 평안의 복음이 예비한 신을 신으라 무엇보다도
믿음의 방패를 가지고 이로써 능히 악한 자의 모든
불화살을 소멸하고 그리고 구원의 투구와 성령의 검 곧
하나님의 말씀을 가지라.*

—에베소서 6:13-17

하나님의 전신갑주 여섯 부분을 아래에 적으십시오. 직장에 갈 때 이러한 내용을 큰 소리로 말하여 완전한 무장을 갖추고 앞으로의 비즈니스 전투에 대비하도록 마음속으로 목표를 세우십시오. 그렇게 하면 적에게 그가 당신의 사업에 대한 자리나 권력이 없다고 경고하는 것입니다.

전체 갑옷

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

5.6 담대하게 기도하라

대담한 (형용사): 위협이나 어려운 상황을 두려워하지 않습니다. 무례하거나 어리석게 보일 수도 있지만 매우 자신감이 넘칩니다. 두려움 없는 대담한 정신을 보여주거나 요구하는 것

당신의 사업에서 성령의 능력을 발휘하는 여섯 번째 열쇠는 담대하게 기도하는 것입니다.

여호수아는 하나님께서 그에게 싸우라고 명하신 모든 군대를 물리치고 계속해서 승리를 거두었습니다. 한번은 하나님께서 그에게 밤새도록 행군하여 다섯 왕이 연합하여 싸울 준비를 하라고 말씀하셨습니다. 그러나 그날이 지나도 전투는 끝나지 않았습니다.

그래서 여호수아는 전쟁을 완전히 승리로 끝내고자 간절히 기도했습니다.

여호와께서 아모리 족속을 이스라엘 자손에게 붙이시던 날에 여호수아가 여호와께 아뢰어 이스라엘 목전에서 이르되 태양아 너는 기브온에 머물라 달은 아얄론 골짜기에 머물러 있으라 " 그리고 태양이 머물고 달이 멈춰서 그 나라가 그 대적에게 원수를 갚을 때까지 이르렀다. 이것이 야살의 책에 기록되지 아니하였느냐? 해가 중천에 멈춰서 거의 하루 종일 속히 지지 아니하였더라. (여호수아 10:12-13 ESV)

여호수아의 군대는 담대함의 능력 있는 기도에 대한 하나님의 응답을 통해 적들을 물리쳤습니다.

몇 년이 지나면서 아내, 아들, 가족, 친구, 목사님, 교회를 위해 담대하게 기도하는 것이 훨씬 쉬워졌습니다. 하지만 내 사업을 위해 그렇게 하는 것은 불편했습니다.

나는 항상 내 사업을 위해 기도해 왔습니다. 더 많은 계약을 맺고, 더 나은 급여를 받는 고객을 위해, 제멋대로인 직원의 변화를 위해, 심지어 나와 회사를 상대로 제기된 터무니없는 소송을 기각하도록 주님께서 도와달라고 기도하는 것은 쉽습니다. 그리고 우리가 만든 엄청난 혼란(아마 처음부터 성령의 인도를 받지 않았기 때문에)에서 벗어나기 위해 기도하지 않은 사람이 누구이겠습니까?

나는 우리 사업을 위한 단순하고 기본적인 기도의 중요성을 축소하려는 것이 아닙니다. 주님은 그분의 모든 자녀의 기도를 들으십니다.

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

제가 여러분에게 원하는 것은 여러분의 기도를 훨씬 더 높은 단계로 전환하여 여러분의 사업에 하나님의 초자연적인 은혜를 불러일으키기 시작하는 것입니다!

“주여 이제 그들의 위협함을 보시고 주의 종들이 담대히 주의 말씀을 전하고 주의 손을 펴서 병을 고치게 하시고 표적과 기사가 주의 거룩한 종 예수의 이름으로 이루어지게 하옵소서. ” 그들이 빌기를 다하매 모인 곳이 진동하매 그러자 그들은 모두 성령이 충만하여 담대하게 하나님의 말씀을 전했습니다. (사도행전 4:29~31)

이것은 오순절이 있는 지 며칠 만에, 그리고 종교 지도자들이 종단하고 종단하라는 위협을 가한 지 몇 분 후에 새로운 교회 사도들의 기록된 첫 번째 기도입니다!

초기 사도들은 심한 시련과 구타, 심지어 죽음에 직면하더라도 쉽게 안전하고 겸손하며 우리가 이 상황을 극복할 수 있도록 도와달라는 기도를 드린 다음 조용히 자신들의 일을 수행할 수 있었을 것입니다. 우리는 기분을 상하게 하거나 화나게 하거나 소란을 일으키기를 원하지 않습니다.

그들은 더 안전하고 쉬운 길을 택할 수도 있었지만 다른 길을 선택했습니다. 그들은 그들의 기도를 더 높고 더 성령으로 충만한 장치로 전환하기로 결정했습니다.

그들은 담대히 보좌 앞으로 나아가서 더 많은 것을 요구하기로 결정했습니다!

더 많은 권력. 더 많은 표적과 경이로움. 더 대담해졌습니다!

그들의 집이 흔들렸습니다. 그들의 자신감이 흔들렸습니다. 그들의 믿음은 커졌습니다.

우리의 부당한 이익

그리고 오늘날에도 우리는 이 담대한 기도의 결과, 즉 전 세계 교회의 초자연적 성장과 영원한 영향력을 계속해서 보고 있습니다!

최근에 나는 안전하고 평범하며 예상되는 기도를 넘어 내 사업을 위한 더 높은 수준의 깊고 역동적이며 담대한 기도로 전환하기 시작했습니다. 큰 차이가 있습니다.

그렇다면 이러한 변화는 어떻게 들릴까요? 다음은 세 가지 예입니다.

안전한:“하나님, 이번 달 월급을 벌 수 있게 도와주세요.”

용감한:“하나님, 저에게 \$100,000 를 가져오도록 당신의 섬기는 천사들을 보내주세요. 당신은 제가 급여를 맞추고 예수의 이름으로 새로운 성장을 위해 이 사업에 다시 씨를 뿌려야 한다는 것을 알고 계십니다!”

안전한:“하나님, 올해 매출을 20% 늘릴 수 있는 방법을 보여주세요.”

용감한:“하나님, 예수님의 이름으로 우리 사업이 두 배(또는 다섯 배, 열 배) 증가하도록 축복해 주십시오!”

안전한:“하나님, 제 직원 토니가 결혼 생활을 회복할 수 있도록 도와주세요.”

용감한:“하나님, 초자연적으로 토니와 그의 아내의 마음에 침투하여 그들의 결혼 생활을 강력하고 영구적으로 치유해 주심을 예수님의 이름으로 감사드립니다!”

이제 돌아가서 담대한 기도문을 읽고 스스로에게 물어보십시오.

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

- 당신은 당신의 사업을 위해 어떤 기도를 하시겠습니까?
- 직원들이 귀하의 사업을 위해 어떤 기도를 했으면 좋겠습니까?
- 하나님께서는 어떤 기도를 더 귀하게 여기실 것이라고 생각하십니까?

더 담대하게 기도하기 위해 해야 할 세 가지가 있습니다: 구하고, 믿고, 기대하십시오.

1: 물어보세요

야베스가 이스라엘의 하나님께 부르짖어 이르되 원컨대 주께서 내게 복을 주시어 내 지경을 넓히시고 주의 손이 나와 함께 하시고 나를 악에서 지켜 주셔서 내가 고통을 당하지 않게 하소서 하매 그래서 하나님은 그가 구한 것을 허락해 주셨습니다.

—역대기상 4:10

축복. 지역. 힘. 보호.

의인 야베스가 하나님께 간구한 네 가지 영역은 이것이다. 너무나 많은 사람들에게 이 기도는 이기적인 것처럼 보입니다. 2%ers(영의 인도를 받는 사업가들)에게 이것은 우리의 더욱 대담한 사업 기도의 모델이 되어야 합니다.

브루스 월킨슨은 베스트셀러 『야베스의 기도』에서 다음과 같이 썼습니다.

우리의 부당한 이익

당신이 하나님의 방식으로 사업을 하고 있다면 더 많은 것을 요구하는 것이 옳을 뿐만 아니라, 하나님께서는 당신이 요구하기를 기다리고 계십니다. 당신의 사업은 하나님께서 당신에게 맡기신 영역입니다. 그분은 당신이 그것을 그분의 영광을 위해 개인의 삶, 비즈니스 공동체, 더 큰 세상에 감동시킬 수 있는 중요한 기회로 받아들이기를 원하십니다. 그 기회를 확대해 달라고 간구하는 것은 그분께 기쁨을 가져다줄 뿐입니다.⁵

상상해 보십시오. 하나님께서는 당신이 그분께 더 많은 것을 요구하기를 기다리고 계십니다!

자녀가 공원에 데려가달라고 하거나, 축구공 차는 법, 자전거 타는 법, 오토바이나 자동차 운전하는 법, 아름다운 여자친구에게 프로포즈하는 법까지 가르쳐 달라고 부탁할 때까지 기다려 본 적이 있습니까?

종종 우리 내부 반응은 “드디어!”입니다. 그들이 요청한 것을 주는 것이 항상 당신의 소망이었지만, 가장 좋은 일은 그들이 요청할 때까지 기다리는 것임을 알고 있었습니다.

그것이 바로 하나님이 하시는 일입니다. Wilkinson 박사는 “당신의 사업은 하나님께서 당신에게 맡기신 영역입니다.”라고 말했습니다. 그러므로 하나님께서 여러분의 노력을 크게 축복하실 준비가 되어 있고 기꺼이 축복해 주시는 것은 당연한 일입니다.

하나님은 당신이 크게 구하고 구하기를 기다리고 계십니다. 대답해지세요!

2: 기대하다

그래서 하나님은 그가 구한 것을 허락해 주셨습니다.

—역대기상 4:10 L

그걸 잡았나요? 야베스의 요청에 하나님께서는 어떻게 응답하셨는가? 나는 수년 동안 이 구절을 건너뛰었습니다. 이제 나는 이것이 나와 사업에 대한 성장을 위한 의롭고 담대한 기도에 하나님께서 응답하시는 방식이라는 것을 자주 스스로 상기합니다.

2%ers로서 우리는 더 많은 사업, 더 큰 영토, 더 강한 울타리, 적의 잠재적 공격으로부터의 구원을 하나님께 직접적으로 구하는 야베스의 지나친 담대함에 초점을 맞추는 경향이 있지만, 하나님의 응답의 중요성을 놓치는 경향이 있습니다.

하나님께서 야베스가 구한 것을 허락하셨습니다! 나 자신의 말로 하나님은 이렇게 대답하셨습니다. “물론입니다... 마침내 나에게 물어보셨다니 기뻐요!”

예수님과 야고보는 우리에게 같은 것을 가르쳤습니다.

구하라, 그러면 너희에게 주어질 것이다. 찾으면 찾을 것이다. 두드리라, 그러면 너희에게 열릴 것이다. 구하는 사람은 누구나 받을 것이고, 찾는 사람은 찾을 것이며, 두드리는 사람에게는 열릴 것입니다. (마태복음 7:7~8)

그러나 당신이 구하지 않기 때문에 가지고 있지 않습니다. (야고보서 4:2 L)

나는 미래의 책과 비디오 교육에서 이에 대해 더 많이 가르칠 것입니다. 지금은 야베스가 존귀하고 의로운 사람으로 묘사된다는 점만 이해하십시오. 이것이 그로 하여금 하나님의 초자연적인 증가와 은혜를 받을 자격을 갖추게 한 것입니다.

2%러로서 당신은 그리스도의 의를 상속받았습니다(고전 1:30). 하나님 보시기에 당신도 야베스와 마찬가지로 의로운 사람입니다. 그러므로 여러분의 담대한 기도에 응답하여 여러분의 사업에 초자연적인 결과를 기대할 수 있습니다.

단순히 물어보는 것만으로는 충분하지 않습니다. 당신도 기대해야 합니다!

3: 믿는다

또 여호와를 기뻐하라 그가 네 마음의 소원을 네게 이루어 주시리로다. 네 길을 여호와께 맡기고 그를 의지하면 그가 이루시리라.

—시편 37:4-5

과감하게 물어보아야 합니다.

당신은 당신이 요구하는 것을 기대할 만큼 대답해야 합니다.

마지막으로, 당신은 또한 당신의 기도가 응답받을 만큼 가치가 있다고 믿을 만큼 담대해야 합니다.

이제는 모든 2% 사람들, 즉 우리 모두가 예수님을 위해 시장을 변화시켜야 할 때라고 믿을 때입니다.

이제 국경을 늘릴 시간입니다!

초자연적인 성장을 목격할 시간입니다!

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

이제 우리의 기도를 훨씬 더 높은 수준의 담대함으로 바꿔야 할 때입니다!

그러나 예수께서는 그들을 보시며 “사람으로는 할 수 없으되 하나님으로서는 다 하실 수 있느니라”고 말씀하셨다. (마태복음 19:26)

때가됐다.

한 가지 주의사항

*내 기도가 응답되지 않는 유일한 시간은
골프장에서입니다.*

—빌리 그레이엄

나는 노는 것을 너무 좋아한다. 전도자 빌리 그레이엄도 마찬가지였습니다. 재미를 위해 다음과 같은 담대한 골프 기도를 통해 전 세계의 동료 골퍼들을 도우겠습니다.

주님, 나의 모든 드라이브가 페어웨이에 안착하게 하시고, 나의 모든 첫 퍼팅이 컵에 떨어지며, 나의 모든 제멋대로인 샷이 초자연적으로 예수님처럼 물 위를 걷게 해주세요! 아멘!

담대하게 기도하라행동 계획

성령께서 당신의 사업을 위해 더욱 담대히 기도하라고 촉구하시는 세 가지 영역을 아래에 적어 보십시오. 당신의 안전한 기도가 무엇인지

우리의 부당한 이익

적어 보십시오. 그런 다음 성령님과 함께 시간을 보낸 후 그분께서 당신에게 기도하기를 원하시는 내용을 적어 보십시오.

초점 #1: _____

안전한:

용감한:

초점 #2: _____

안전한:

용감한:

초점 #3: _____

안전한:

용감한:

이 작업 공간은 동료 골퍼들만을 위한 공간입니다!

귀하의 부당한 이익을 최대한 활용하십시오

골프 초점: _____

안전한:

용감한:

그룹 토론

"연습" 결정을 공유하세요. 너는 무엇을 배웠니? 이번 주에는 또 어디에서 연습할 수 있나요?

"행동하기 전 확인" 결정을 공유하십시오. 너는 무엇을 배웠니?

"증인 찾기" 실행 계획에 대해 토론하십시오. 어떤 어려움이 있었나요? 다른 사람들은 어떻게 반응했나요? 증인을 구하면서 놀랐거나 기뻐던 점은 무엇입니까?

당신이 성령을 소멸했을 수 있는 최근의 비즈니스 상황을 공유하십시오. 그 때 그걸 알아차렸나요? 앞으로는 어떻게 알 수 있나요?

"움직이지 마십시오" 실천 계획 중 하나에 대해 토론하십시오. 왜 이것이 사업가들에게 그렇게 어려울 수 있습니까?

당신이 지금 당신의 사업을 위해 드리는 담대한 기도 2~3 개는 무엇입니까? 당신이 기도할 때 무엇을 느끼나요? 기도할 때 어떤 주저함이 생길 수 있으며, 어떻게 그것을 극복할 수 있습니까?

¹Kyle Winkler, *침묵 사탄: 적의 공격, 위협, 거짓말 및 비난 차단*(Lake Mary, FL: Passio, 2014), 161.

²같은 책, 162.

³같은 책, 163.

⁴같은 책, 165.

⁵Bruce H. Wilkinson, *The Church of Jabez: Breaking Through to the Blessed Life* (Sisters, OR: Multnomah Publishers, 2000), 31-32 쪽.

6

계속해

*우리가 선을 행하되 낙심하지 말지니 피곤하지 아니하면
때가 이르매 거두리라.*

—갈라디아서 6:9

시작하는 것은 쉽습니다. 계속해서 진행하려면... 그게 바로
힘든 부분.

이 장에서는 사업에서 불공평한 이점을 발휘하기 시작할 때
추진력을 유지하는 데 도움이 되는 다섯 가지 영역을 제공합니다.

6.1. 이점을 기억하세요

*이익(명사): 좋거나 도움이 되는 결과 또는 효과, 친절한
행동, 웰빙을 촉진하는 것*

몇 년 전, 저는 오른쪽 어깨의 “퇴행관절염 견쇄관절염 및 소관절
삼출을 동반한 건염”이라는 진단을 받았습니다. 요점은 오른쪽

어깨가 심하게 아프다는 것이었습니다! 통증이 너무 심해서 등 뒤로
바지 주머니에 있는 손수건을 꺼낼 수가 없었습니다. 밤에 잠을
자려고 하는데 오른쪽 팔뚝에 가시가 꽃히는 듯한 느낌이 들었습니다.
나는 오른팔을 어깨 위로 뻗을 수 없었습니다.

플로리다 주 걸프 브리즈에 있는 세계적으로 유명한 앤드류스
클리닉의 정형외과 의사가 나에게 재활과 운동 루틴을 시작하라고
지시했을 때 나는 그 이점을 매우 쉽게 확신했습니다. 나는 걷는 고통
폭탄이어서 계속 고통받는 것보다 낫습니다.

나는 2 주 동안 가벼운 물리 치료를 받은 후 전직 대학 미식축구
코치이자 절친한 친구인 John Saxon 의 감독 하에 집에서 공격적인
근력 강화 루틴을 시작했습니다. 빠르고 드라마틱한 개선이 나타났고,
상체 근력도 늘었고 통증도 눈에 띄게 줄어들었습니다.

일주일에 5 일 훈련하는 아침 루틴을 시작하고 나면 이점을
확실히 기억할 수 있습니다. 내 생애 처음으로 이두근과 삼두근에
"돌기"(근육)가 생기는 것을 볼 수 있었습니다. 항상 마른 체형이었던
저는 이제 60 세가 넘었고 진짜 근육이 조금 늘었습니다.

훈련의 이점을 기억하시나요? 쉬운. 나의 주간 목표와 측정, 가속
운동 기록을 살펴보세요. 노트에는 내가 운동한 결과가 가득 담겨
있습니다. 그 외에도 나는 이제 훨씬 더 강해지고, 더 활력이 넘치고,
더 집중적이고, 더 자신감을 느낍니다. 훈련의 명백한 이점을
기억하고 감지함으로써 나는 계속해서 성장하고 있습니다.

불공정한 경쟁 우위를 발휘하는 경우에도 마찬가지입니다.

잊어버리기 쉽다

이집트에 있던 우리 조상들은 주의 기적을 깨닫지 못했습니다. 그들은 당신의 크신 자비를 기억하지 않았습니다.

—시편 106:7

좋은 일을 기억하는 것보다 사업에서 일어나는 모든 나쁜 일을 기억하는 것이 훨씬 쉽습니다. 귀하의 일상적인 비즈니스 생활은 틀에 박힌 일상, 의식, 끝없는 도전과 함께 오늘의 문제에만 집중하게 만드는 좌절감으로 가득 차 있을 수 있습니다.

우리는 자연스럽게 승리와 승리보다 실패와 투쟁을 더 많이 기억하는 경향이 있습니다. 누가 이러한 자연적인 실패를 우리 기억에 불러일으켰는지 궁금한 적이 있습니까? 성령님이 아닙니다...그건 확실합니다!

우리의 사업상 가장 큰 적은 무엇보다도 당신의 사업에 있어서도 선한 것은 무엇이든 죽이고 도적질하고 파괴하기를 원하는(요한복음 10:10) 이 세상의 왕자인 사탄입니다(엡 2:2). 그는 특히 당신과 같이 초자연적으로 능력이 있고 성령으로 충만한 전문가를 목표로 삼고 있습니다. 성령께서 우리 사업 안팎으로 역사하셨던 축복받은 시간을 우리가 너무 쉽게 잊어버리는 것은 당연합니다.

나는 당신처럼 이것으로 어려움을 겪습니다. 저는 주님께서 사업에서 성령을 통해 저를 인도하신 신성하고 선하고 거룩한 여러 가지 방법을 멈추고, 묵상하고, 기억하려면 집중적인 노력이 필요하다는 것을 배웠습니다.

우리의 부당한 이익

빨리... 성령께서 귀하의 사업이나 경력에 어떤 영향을 미쳤는지 기억해 보십시오.

10 년 전?

5 년전?

작년?

올해?

지난주?

어제?

이것은 해야 할 일보다 하기가 더 어렵습니다. 왜? 우리는 종종 승리보다 투쟁을 더 많이 기억합니다. 성령께서 우리에게 건전한 마음을 주실지라도(딤후 1:7), 주님께서 성령을 통해 얼마나 자주 우리를 인도하시고, 보호하시고, 우리 일을 번영하게 하셨는지를 잊어버리기 쉽습니다.

여기에 여러분의 새로운 성령이 이끄는 추진력을 유지하는 간단하면서도 강력한 방법이 있습니다.

귀하의 상위 10 가지 혜택 목록

*그러나 내가 이것을 너희에게 이르는 것은 때가 되면 내가
너희에게 말한 것을 너희가 기억하게 하려 함이라.*

—요한복음 16:4

10 분간 휴식을 취하십시오. 성령님을 사업에 활용함으로써 얻을 수 있는 10 가지 이점을 나열하도록 성령께 도움을 구하십시오.

귀하의 목록은 다른 사람의 목록과 다를 가능성이 높습니다. 성령께서는 당신의 독특한 은사와 재능을 가지고 당신의 독특한 환경과 독특한 회사에서 당신의 독특한 역할에 대해 말씀하실 것입니다. 여기에는 성경 구절, 격려의 말, 행동, 측정 가능한 수익 등 모든 것이 포함될 수 있습니다.

내 사업에서 성령을 불러일으켜 얻을 수 있는 10 가지 이점은 다음과 같습니다.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

우리의 부당한 이익

5.

6.

7.

8.

9.

10.

잘하셨습니다. 이제 이 목록을 기억해야 합니다.

30 일 혜택 챌린지

나는 주님께서 하신 일들을 기억할 것입니다. 내가 반드시 주의 옛적 기사를 기억하리이다

—시편 77:11

이 목록을 향후 30 일 동안 잘 보관하십시오. 하루에 적어도 2 번씩 참고하세요.

휴대폰에 미리 알림 목록을 만드세요. 각 항목을 메모카드에 적습니다. 자주 볼 수 있는 곳에 카드를 게시하세요.

계속해

이 목록을 읽고 묵상함으로써 귀하는 성령의 능력을 더 빨리 발휘하여 비즈니스 전체에 최대의 영향을 미치도록 자신을 상기시키고 동기를 부여할 수 있습니다. 왜? 왜냐하면 그분은 과거에 이미 당신을 위해 그렇게 하셨기 때문입니다.

혜택의 힘

*그리고 네 하나님 여호와를 기억하라 그가 네게 재물 얻을
능력을 주셨음이라 이같이 하심은 네 조상들에게
맹세하신 언약을 오늘과 같이 이루려 하심이니라*

—신명기 8:18

주님께서서는 당신의 사업이 성공할 수 있는 능력을 주십니다. 귀하의 혜택 목록은 그분의 영이 귀하를 통해 적을 물리치고 산을 옮기기 위해 일하고 있음을 지속적으로 상기시키는 역할을 할 것입니다. 그것은 하나님께서 모든 영광을 받으실 자격이 있다는 것을 당신에게 상기시켜 줄 것입니다.

6.2. 기록을 유지

*나도 모든 일을 처음부터 완전히 알았으므로 데오빌로
각하에게 차례대로 써 보내는 것이 좋은 줄 알았노니 이는
각하로 그 배운 바의 확실함을 알게 하려 함이로라*

—누가복음 1:3-4

이전 섹션인 “혜택을 기억하라”에서 당신은 과거에 성령께서 당신의 사업에 어떤 영향을 미쳤는지 기억하기 위해 시간을 되돌아보았습니다.

“Keep a Record”는 미래 지향적입니다. 다음은 제가 사업 전반에 걸쳐 성령을 부어주심으로 얻은 유익을 기록하기 시작한 방법입니다.

나의 3 개 저널 시스템

내 기록 시스템에는 5 인치 x8 인치 크기의 가죽 종이 저널 세 개가 포함되어 있습니다. 비즈니스 저널, 영적 저널, 설교 노트 저널입니다.

내 갈색 비즈니스 일지에는 일반 비즈니스 메모를 위한 공개 공간은 물론 고객, 서적 및 블로그 아이디어, 비즈니스 영향 기록을 위한 섹션이 포함되어 있습니다.

나의 블랙일지는 매일 성령님의 통찰과 성경공부 노트, 교회 설교 노트를 기록하는 개인적인 영적 성장 일지입니다.

역시 검정색인 나의 세 번째 일지는 내가 존경하고 배우는 훌륭한 성경 교사와 목사님의 설교 팟캐스트를 듣고 기록한 내용만을 담고 있습니다. 이 노트는 성령께서 다른 사람들의 사역을 통해 나에게 가르치시는 것들의 새로운 목록을 제공합니다.

나에게는 이 시스템이 효과가 있다. 일하는 동안 나는 갈색 비즈니스 일지를 편리하게 보관합니다. 나는 교회 예배에 참석할 때 개인 영적 일기를 씁니다. 저는 팟캐스트를 듣거나 TV 나 인터넷으로 설교를 볼 때 설교일지에 메모를 합니다.

매주 나는 이 일지를 검토하면서 노란색 주요 계시, 예언의 말씀, 통찰, 아이디어, 그리고 성령께서 나에게 기억하라고 촉구하시는 모든 것을 강조합니다.

계속해

제가 가장 좋아하는 시간 중 하나는 이 저널을 꺼내 노란색 하이라이트만 읽는 것입니다. 나에게 그것은 그것이 내 시스템의 진정한 힘이다. 그것은 내 삶의 여러 영역에서 성령께서 나를 어떻게 인도하시는지에 대한 질서정연한 설명입니다. 또한 이 여행을 계속하면 얻을 수 있는 이점을 기억하는 데에도 도움이 됩니다.

궁극적으로 이 모든 일지와 노트는 내 사업을 통해 더 높은 수준의 성령 영향력을 갖도록 나를 교화하고 권고하는 데 도움이 됩니다.

설교 노트는 주님께서 나에게 나누도록 인도하시는 비즈니스 개념에 매우 자주 들어맞습니다.

기도 시간과 묵상에서 얻은 계시는 내 영을 더 높은 수준의 연결성과 통찰력으로 이끌어줍니다.

비즈니스 일지는 하나님께서 내가 여행하기를 바라시는 곳으로 나의 영을 그분의 영과 일치시키는 데 도움이 됩니다.

이 3개 저널 시스템이 여러분에게는 과할 수도 있지만 저에게는 효과적입니다.

여기 좋은 아이디어가 있습니다

어떤 기록 보관 시스템이 당신에게 가장 적합한지 성령께 물어보는 것은 어떨까요? (핵심 #1: 연습하세요!) 그는 이미 알고 있습니다!

그것이 무엇이든, 그냥 시작하세요. 시간이 지나면서 당신에게 잘 맞는 시스템, 지속 가능하고 계속해서 나아갈 수 있도록 격려하는 시스템을 개선하게 될 것입니다.

그게 요점입니다. 시작하고 멈추지 마세요!

그렇게 하면서 당신은 성령께서 당신의 사업, 직원, 고객 등에 얼마나 많은 영향을 미쳤는지 되돌아보게 될 것입니다.

그러면 계속 가고 또 가고 또 가고...

6.3. 영적인 것이 모두 하나님께 속한 것은 아닙니다

이런 사람들은 거짓 사도요, 속이는 일꾼들이요, 자기를 그리스도의 사도로 가장하는 자들입니다. 그리고 당연합니다! 왜냐하면 사탄 자신도 빛의 천사로 가장하기 때문입니다.

—고린도후서 11:13-14

성령께서 나에게 다음과 같은 주의 사항을 포함시키도록 인도하셨습니다. 영적인 모든 것이 하나님께 속한 것은 아닙니다.

우리의 원수는 거짓의 아비요 그 안에 진리가 없느니라 (요한복음 8:44-45) 당신이 사업에 성령의 능력을 발휘하기로 헌신할 때, 사탄은 당신을 막고, 지연시키고, 낙담시키고, 심지어 파괴하기 위해 그가 할 수 있는 모든 일을 할 것입니다.

적을 막는 세 가지 방법이 있습니다.

1. 진리를 연구하십시오

미국에서는 금융 전문가들이 위조 지폐를 연구하는 것이 아니라 실제 화폐 지폐를 광범위하게 연구하여 위조 지폐를 판별하는 방법을 배웁니다. 왜 실제 청구서만 연구합니까? 그래서 그들이 알고 있는 진실(진짜 지폐)과 조금이라도 벗어나는 것을 보면 즉시 가짜(위조품)를 알아차릴 수 있고 속임수는 끝납니다.

하나님의 말씀을 공부하십시오. 그분의 진리를 더 잘 알수록, 당신의 사업에 대한 원수의 거짓말과 속임수를 더 쉽게 식별할 수 있습니다.

2. 초자연적인 것에만 집중하지 마세요

우리는 사업이나 삶에서 하나님의 초자연적인 능력을 보고 흥분하기 쉽습니다. 실제로 성령은 종종 초자연적인 방식으로 움직이십니다. 그러나 나는 성령께서 역사하시는 초자연적인 표현에만 초점을 맞추지 말라고 주의를 드립니다.

성령께서 당신의 직장에서 초자연적인 방법으로 자신을 나타내실 수 있습니까? 표적과 기사? 치유? 초자연적인 재정적 호의? 물론 그분은 하실 수 있습니다.

그러나 내 사업 경험에 따르면 성령님은 직장에서 더욱 미묘한 영적인 방식으로 일하시는 경우가 많습니다. 예를 들어, 부드러운 마음, 대인 관계의 긴장 감소, 더 나은 팀워크, 더 많은 은혜와 사랑과 친절, 더 행복한 직원, 그리고 사무실에서 더 많은 미소를 볼 수 있습니다.

성령의 능력에 대해 배울 때 초자연적인 것(예: 육체적 치유, 적의 압제로부터의 영적 구원 등)만을 추구하는 데 사로잡히기 쉽습니다.

한 목사님이 말했듯이, “초자연적인 것을 찾는 영적인 탐구를 무시하지 마십시오.” 성령의 미묘한 움직임에도 눈과 귀와 마음을 열어 두십시오. 왜냐하면 그러한 움직임은 우리가 생각하는 것보다 훨씬 더 많이 일어날 가능성이 있기 때문입니다.

3. 정렬이 되나요?

너는 진리의 말씀을 옳게 분별하며 부끄러울 것이 없는 일꾼으로 인정된 자로 자신을 하나님 앞에 드리기를 힘쓰라.

—디모데후서 2:15

당신의 직장에서 일어나는 모든 영적인 일들을 하나님의 말씀과 성령의 증거와 비교하여 점검하십시오.

당신이 보고 느끼는 것이 말씀과 일치하고 증거가 있다면 그것은 성령께서 역사하시는 것입니다.

보고 느끼는 것이 말씀과 맞지 않고 증거도 없다면 그것은 육신에 속한 것이요, 원수에게 속한 것입니다.

직장에서 성령의 방법과 역사에 대한 영적인 민감성을 키울 때, 당신은 그분의 길과 대적의 길을 신속하게 구별하는 법을 배우게 될 것입니다.

6.4. 계속 코칭을 받으세요

지혜로운 자는 듣고 학식이 더할 것이요 명철한 자는 지혜로운 계락을 얻을 것이니라

—잠언 1:5

성령이 인도하는 비즈니스 조연자, 멘토 또는 언약 그룹과 함께 일하도록 여러분에게 당당하게 격려하는 바입니다.

계속해

이 세 가지 중 하나라도 좋을 것 같습니다.

세 사람 모두와 함께 일하는 것은 경이로울 것입니다!

제가 수년간 성령님이 인도하시는 비즈니스 조언을 하면서 배운 한 가지 슬픈 사실은 코칭을 받을 마음이 열려 있는 비즈니스 리더가 아주 극소수라는 것입니다. 그들은 너무 교만하고, 너무 “바쁘”며, 책임을 지는 것을 너무 두려워합니다.

그러나 겸손하고 가르칠 수 있는 정신을 가지고 경험이 풍부하고 성령이 이끄는 비즈니스 조언자를 찾는 사람들은 조언자와 함께 일할 마음이 없는 사람들보다 훨씬 빠르게 자신과 비즈니스를 성장시킵니다.

수십 년 동안 나 역시 성령이 이끄는 많은 전문가, 코치, 멘토 및 책임 그룹 아래 있었습니다. 모든 경우에 그들은 내가 직장에서 그리스도를 위한 더욱 담대하고 예언적이며 영향력 있는 대사가 되도록 권면하고 격려하며 격려합니다.

나는 내가 설교하는 것을 실천합니다.

당신도 그렇게 되기를 기도합니다.

나의 3 단계 코칭 책임 공식

*그리고 그분은 그들에게 “들을 귀 있는 사람은 들어라”
하고 말씀하셨습니다.*

—마가복음 4:9

나는 당신에게 나의 가장 강력하고 간단한 코칭 공식 중 하나를 소개하고 싶습니다. 너무 단순해서 많은 전문가들이 비웃을 정도입니다.

그러나 이 3 단계 모델을 채택한 사람들은 단 90 일 만에 혁신적인 비즈니스 결과를 경험했습니다.

향후 90 일 동안 원하는 구체적인 목표를 결정한 후 저는 이 사업가들에게 다음 세 가지 간단한 질문에 대답하도록 요청합니다.

- 목표를 달성하려면 무엇을 시작해야 합니까?
- 목표를 달성하려면 무엇을 중단해야 합니까?
- 목표를 달성하려면 계속해서 무엇을 해야 합니까?

시작.

멈추다.

계속하다.

그런 다음 내 조언 역할은 진행 상황을 확인하고 조정하며 목표를 완료할 수 있도록 안내하는 책임 파트너로 전환됩니다.

직접 시도해 보세요.

아래에서 직장에서 불공정한 경쟁 우위를 발휘하기 위해 시작, 중지 또는 계속해야 할 2~3 가지 사항을 기록해 보세요.

무엇을 시작해야 합니까?

- 1.
- 2.
- 3.

나는 무엇을 중단해야 합니까?

- 1.

계속해

2.

3.

계속해서 무엇을 해야 할까요?

1.

2.

3.

당신의 목록을 다른 2% 사람들과 공유하세요. 그 사람에게 자신만의 목록을 만들도록 요청하십시오. 그런 다음 격려하고, 조정하고, 질문하고, 성공을 축하하는 등의 책임 파트너로서 함께 일하십시오.

더 나은 방법은 성령이 주도하는 전문 상담 서비스에 대해 비용을 지불하는 유료 상담사를 찾는 것입니다. 조언자에게 돈을 투자하면 약속과 조언을 따를 가능성이 훨씬 더 높습니다.

6.5. 영향에 관한 모든 것

“그러므로 너희는 가서 모든 족속으로 제자를 삼아 아버지와 아들과 성령의 이름으로 세례를 주고 내가 너희에게 분부한 모든 것을 가르쳐 지키게 하라. 보라, 내가 세상 끝날까지 너희와 항상 함께 있느니라.” 아멘.

—마태복음 28:19-20

결국, 그것은 예수님을 위해 열방을 제자화하는 것에 관한 것입니다. 이 땅에서 우리가 하는 일은 우리가 이 타락한 행성에 복음을 얼마나 잘 전하느냐에 따라 측정될 것입니다.

그리고 그들과 함께 모이셨을 때, 예수께서는 그들에게 예루살렘을 떠나지 말고, “너희가 내게서 들은 바 아버지의 약속하신 것을 기다리라”고 분부하셨다. 요한은 물로 세례를 베풀었으나 너희는 몇 날이 못 되어 성령으로 세례를 받으리라.”
(사도행전 1:4~5)

당신과 나에게는 이 약속이 우리 안에 살고 있습니다. 이는 우리 모두가 원하는 궁극적인 영향력을 위해 이제 직장에서 더 잘 발휘할 수 있는 약속입니다.

잘 하였도다 착하고 충성된 종아 네가 적은 일에 충성하였으니 내가 많은 일을 네게 맡기리라. 네 주인의 즐거움에 참여할지어다. (마태복음 25:21)

이 책이 당신의 사업에 성령의 능력을 불러일으켜 영원한 영향력을 발휘하는 데 한 걸음 더 나아가는 데 도움이 되기를 바랍니다.

그룹 토론

귀하의 비즈니스에서 성령의 능력을 발휘할 때 얻을 수 있는 "10 가지 이점" 목록을 공유하십시오. 다른 그룹 구성원의 목록에서 어떤 이점이 당신에게 도움이 됩니까?

"기록 유지"에 대한 현재 계획은 무엇입니까? 이 그룹은 어떻게 당신이 그것을 사용하는 것에 대해 책임을 지도할 수 있습니까?

"시작, 중지, 계속" 목록을 공유하세요. 귀하의 목록을 책임 파트너와 공유하고 30 일 책임 일정/시스템을 만드십시오.

비즈니스 또는 영적 코치가 성령과 함께 걷는 것을 어떻게 향상시킬 수 있습니까?

당신이 배운 모든 것을 새로운 영적, 직업적 행보에서 어떻게 계속 유지할 것입니까?

1001 가지 질문에 대한 답변

1001 개의 질문에 대한 답은...

—키이스 무어 목사

핵심 구절

읽고 기억해야 할 핵심 구절은 다음과 같습니다.
비즈니스에서 불공정한 경쟁 우위를 발휘할 수 있도록 도와주세요.
이것들을 편리하게 보관하세요. 이 말을 마음속 깊이 묻어 두십시오.

무릇 하나님의 영으로 인도함을 받는 그들은 곧 하나님의
아들이라.

—로마서 8:14

성령이 친히 우리 영으로 더불어 우리가 하나님의 자녀인
것을 증거하시느니라.

—로마서 8:16

내가 아버지께 구하겠으니 그가 또 다른 보혜사를
너희에게 주사 영원히 너희와 함께 있게 하시리니 그는
진리의 영이라 세상은 능히 그를 받지 못하나니 이는 그를
보지도 못하고 알지도 못함이라. 그러나 너희는 그를
아나니 이는 그가 너희와 함께 거하시요 너희 안에
계시겠음이라.

—요한복음 14:16-17

우리의 부당한 이익

그러나 진리의 성령이 오시면 그가 너희를 모든 진리 가운데로 인도하시리니 그분은 자의로 말씀하지 않으시고, 듣는 것을 말씀하실 것이기 때문입니다. 그러면 그분은 앞으로 일어날 일들을 여러분에게 말씀해 주실 것입니다.

—요한복음 16:13

그러나 내 종 갈렙은 그 마음이 그들과 달라서 나를 온전히 따랐은즉 그가 갔던 땅으로 내가 그를 인도하여 들이리니 그의 자손이 그 땅을 차지하리라.

—민수기 14:24

너는 마음을 다하여 여호와를 신뢰하고 네 명철을 의지하지 말라. 너는 범사에 그를 인정하라. 그리하면 그가 네 길을 지도하시리라.

—잠언 3:5-6

항상 기뻐하고, 쉬지 말고 기도하고, 범사에 감사하십시오. 이것이 그리스도 예수 안에서 너희를 향하신 하나님의 뜻이니라 성령을 소멸하지 마십시오.

—데살로니가전서 5:16-19

핵심 구절

그러나 이러한 것 중 어느 것도 나를 감동시키지 않습니다.
또한 내가 나의 달려갈 길과 주 예수께 받은 사명 곧
하나님의 은혜의 복음을 증거하는 일을 기쁨으로 마치려
함에는 내 생명도 조금도 귀한 것으로 여기지 아니하노라.

—사도 20:24

이 세상이나 세상에 있는 것들을 사랑하지 말라. 누구든지
세상을 사랑하면 아버지의 사랑이 그 속에 있지
아니하니라. 이는 세상에 있는 모든 것이 육신의 정욕과
안목의 정욕과 이생의 자랑이니 다 아버지께로 좇아 온
것이 아니요 세상으로 좇아 온 것이기 때문이라.

—요한 1서 2:15-16

문지기는 그에게 문을 열고 양은 그의 음성을 듣습니다.
그리고 그는 자기 양의 이름을 각각 불러 인도하여
내십니다. 그리고 자기 양 떼를 다 내놓을 때에는
그들보다 앞서 갑니다. 양들은 그분의 음성을 알기 때문에
그분을 따릅니다.

—요한복음 10:3-4

그러나 기록된 바 하나님이 자기를 사랑하는 자들을
위하여 예비하신 모든 것은 눈으로 보지 못하고 귀로 듣지
못하고 사람의 마음으로 생각하지도 못하였다 함과
같으니라 그러나 하나님은 성령을 통해 그것을 우리에게
계시해 주셨습니다. 성령은 모든 것 곧 하나님의 깊은
것까지 통달하시느니라. 사람 속에 있는 사람의 영 외에

우리의 부당한 이익

누가 사람의 일을 알 수 있겠습니까? 이와 같이 하나님의 영 외에는 하나님의 일을 아는 자가 없느니라.

—고린도전서 2:9-11

우리가 세상의 영을 받지 아니하고 오직 하나님께로부터 온 영을 받았으니 이는 우리로 하여금 하나님께서 우리에게 은혜로 주신 것들을 알게 하려 하심이라.

—고린도전서 2:12

그리고 너희는 이 세대를 본받지 말고 오직 마음을 새롭게 함으로 변화를 받아 하나님의 선하시고 기뻐하시고 온전하신 뜻이 무엇인지 분별하도록 하라.

—로마서 12:2

무슨 일을 하든지 마음을 다하여 주께 하듯 하고 사람에게 하듯 하지 말라 이는 율법의 상을 주께 받을 줄 아나니 너희는 주 그리스도를 섬기느니라.

—골로새서 3:23-24

성령과 우리는 이 요긴한 것들 외에는 아무 짐도 너희에게 지우지 아니하는 것이 옳은 줄 알았노라

—사도 15:28

구하라, 그러면 너희에게 주어질 것이다. 찾으면 찾을 것이다. 두드리라, 그러면 너희에게 열릴 것이다.

—마태복음 7:7

핵심 구절

그리고 하나님의 성령을 근심하게 하지 말라 그 안에서 너희가 구속의 날까지 인치심을 받았느니라.

—에베소서 4:30

그의 어머니는 하인들에게 “그가 너희에게 무슨 말씀을 하시든지 그대로 하라”고 말했습니다.

—요한복음 2:5

야베스가 이스라엘의 하나님께 부르짖어 이르되 원컨대 주께서 내게 복을 주시어 내 지경을 넓히시고 주의 손이 나와 함께 하시고 나를 악에서 지켜 주셔서 내가 고통을 당하지 않게 하소서 하매 그래서 하나님은 그가 구한 것을 허락해 주셨습니다.

—역대기상 4:10

우리가 선을 행하되 낙심하지 말지니 피곤하지 아니하면 때가 이르매 거두리라.

—갈라디아서 6:9

초대장

아, 당신이 우리의 불공정한 과정을 헤쳐나가셨다는 사실이군요. 지금 당신의 마음 속에서 폭발해야 할 한 가지 진리는 하나님의 선하심입니다. 그분은 당신의 삶의 세세한 부분까지 얼마나 관심을 갖고 계시며 당신이 손을 대는 모든 일을 근본적으로 변형시키려는 그분의 소망입니다. 그분께서 당신이 오르도록 계획하신 영향력의 산이 무엇이든 상관없이, 그분은 보호자, 안내자, 교사, 친구, 아버지로서 당신과 함께 있기를 원하십니다. 왜? 그분은 당신을 사랑하시고 당신의 삶을 위한 놀라운 계획을 갖고 계시기 때문입니다.

그렇다면 초대는 무엇입니까? 나는 하나님의 아들 예수 그리스도를 통해 하나님과의 개인적인 관계로 여러분을 초대하고 싶습니다.

비록 이 책이 이미 예수님과 관계를 맺고 있는 사람들을 위해 쓰여졌다고 할지라도, 어쩌면 이 책을 읽고 있는 자신이 예수님과 관계가 없다는 사실을 발견하게 될 수도 있습니다. 당신은 하나님에 대해 알고 있지만, 당신을 향한 그분의 사랑을 느껴본 적이 없고, 당신의 삶을 향한 그분의 계획을 알지도 못했습니다.

하나님께서 주시는 모든 것은 예수님과의 관계를 통해 얻을 수 있습니다. 우리는 요한복음 3 장 16 절에서 이것을 알고 있습니다. “하나님이 세상을 이처럼 사랑하사 독생자를 주셨으니 이는 저를 믿는 자마다 멸망하지 않고 영생을 얻게 하려 하심이니라.”

하나님의 계획은 당신이 그분의 풍성한 삶을 경험하는 것입니다. 예수님은 제자들에게 “내가 온 것은 양으로 생명을 얻게 하고 더 풍성히 얻게 하려 함이라”(요한복음 10:10)라고 말씀하시면서 이 점을 분명히 하셨습니다.

당신은 "하지만 나는 풍요로운 삶처럼 보이는 어떤 것도 경험하고 있지 않습니다. 적어도 내면에서는 경험하지 못하고 있습니다."라고 생각할 수도 있습니다. 그 이유는 “[우리가] 다 죄를 범하였으매 하나님의 영광에 이르지 못하”기 때문입니다(롬 3:23). 우리는 하나님과의 관계를 위해, 그분의 생명과 사랑을 알기 위해 창조되었습니다. 그러나 우리의 용서하지 않음, 비통함, 반역, 무관심은 하나님께서 죄라고 부르시는 것이며, 그것이 우리 삶에서 다른 사람들과 우리를 분리시키는 것처럼 우리를 하나님으로부터 분리시킵니다.

성경은 우리의 죄가 죽음의 형벌을 받아야 한다고 말합니다. 그러나 좋은 소식은 예수님께서 우리, 즉 여러분을 위해 그 형벌을 치르셨다는 것입니다! “우리가 아직 죄인 되었을 때에 그리스도께서 우리를 위하여 죽으심으로 하나님께서 우리에게 대한 자기의 사랑을 확증하셨느니라”(롬 5:8). 성경은 예수님께서 로마 십자가에 달려 죽으시고 무덤에 장사되셨다가 사흘 만에 살아나셨다고 선언하고 있습니다. 그렇게 하심으로 그분은 우리의 죄값을 치르셨을 뿐만 아니라 죽음을 이기셨습니다. 이것이 바로 그분이 추종자들에게 이렇게 말씀하실 수 있었던 이유입니다. “나는 길이요 진리요 생명이다. 나로 말미암지 않고는 아버지께로 올 자가 없느니라”(요한복음 14:6).

무엇보다도, 좋은 아버지가 자녀와 친밀한 관계를 누리는 것처럼, 하늘에 계신 아버지께서는 여러분과 친밀한 관계를 맺기를 갈망하십니다. 하나님의 사랑을 한번도 경험해 본 적이 없다면 지금

초대

당장 경험할 수 있습니다! 당신이 예수 그리스도를 믿으면, 그분은 당신의 죄에서 당신을 구원하기 위해 죽으시고 살아나셨습니다. 사실, 예수님께서서는 당신이 “거듭날 것”이라고 말씀하셨습니다. 이는 당신이 하나님의 자녀로서 새로운 가족으로 태어난다는 뜻입니다. 요한복음 1 장 12 절은 “영접하는 자 곧 그 이름을 믿는 자들에게는 하나님의 자녀가 되는 권세를 주셨으니”라고 말합니다.

예수님의 생명을 내면으로 받아들이고 하나님의 자녀로 “거듭나기”를 원한다면 그것은 간단합니다. 하나님은 당신이 어디에 있는지 알고 계시며, 당신의 마음만큼 당신의 말에도 관심을 두지 않으십니다. 당신은 자신의 말로 그분께 부르짖을 수 있고, 그분은 당신의 말을 들으십니다.

도움이 필요하다면 다음과 같은 간단한 기도문을 참고하세요.

예수님, 저는 당신이 필요합니다. 나는 당신이 내 죄를 위해 십자가에 죽으신 것을 믿습니다. 나는 내 마음을 열고 당신을 나의 구주와 주님으로 영접합니다. 나의 죄를 용서하시고 영생을 주시니 감사드립니다. 나는 내 삶에 대한 통제권을 포기합니다. 오셔서 내 마음의 보좌에 앉아 내 삶에서 당신이 원하시는 일을 하십시오. 당신이 원하는 그런 사람으로 저를 만들어주세요.

우리의 부당한 이익

당신이 예수 그리스도를 믿고 그분을 당신의 구주와 주로 초대했다면, 당신은 하나님과 새롭고 흥미로운 관계를 맺게 된 것입니다! 우리는 당신과 함께 기뻐하고 싶습니다. 귀하의 새로운 삶을 함께 기뻐할 수 있도록 hello@DrJimHarris.com 으로 이메일을 보내주세요!

—벤 와츠(Ben Watts), 목사이자 사도적 교사

짐 해리스 박사 소개

R. JIM 은 교사, TV 진행자, 영이 인도하는 조연자로 봉사함
전세계 기업, 정부, 사역 지도자들에게.

우리의 부당한 이익을 쓰기 전에 Jim 박사는 Walmart, IBM, Best Buy, State Farm(미국 및 캐나다), Johnson & Johnson, Ford Motors, Outakumpa Oy(핀란드), Nature's 등 세계 최고의 기업들에 조언을 했습니다. Way Foods(영국) 외 수십 곳.

오늘 Dr. Jim 은 사례 연구, 인터뷰 및 심오한 가르침을 통해 비즈니스 전반에 걸쳐 성령의 온전한 능력을 발휘하는 방법을 배우는 부당한 이익 쇼를 주최합니다. 다음에서 쇼를 보거나 들읍시다.JCCEOS.TV, 그의 미디어 채널 또는 주요 팟캐스트 플랫폼.

Jim 박사의 핵심 열정은 비즈니스 리더들에게 왕국 계시를 회사에 통합하여 사업이 30 배, 60 배, 심지어 100 배 증가하도록 가르치는 것입니다. 예수.

Jim 박사에게 연락하고 팔로우하세요.

- 이메일:안녕하세요@DrJimHarris.com
- 편물:www.DrJimHarris.com
- 링크드인:www.linkedin.com/in/drjimharris
- 유튜브:@drjimharris
- 트위터/X:@drjimharris

- 페이스북:@drjimharris

우리의 부당한 이익

- 인스타그램: @drjimharris

우리의 부당한 이익 사본을 대량으로 구입하려면 www.HighBridgeBooks.com/contact 를 통해 High Bridge Books 에 문의하십시오.



dr. jim
DR. JIM HARRIS

『우리의 부당한 이익』에 대한 찬사

“짐 박사는 직업 생활에서의 성령의 역할을 쉽게 이해할 수 있도록 설명하며, 성령의 능력을 발휘하여 비지니스를 변화시키는 실질적인 원칙들을 제시합니다.”

카일 왕클러 / 『Silence Satan』의 저자이자 Shut Up, Devil! 앱 창시자

“당신의 직장 생활에서 변혁을 경험하게 될 것입니다.”

레레이 헤인 / Windows of Heaven (Jesus' Storehouse) 회장/CEO

“『우리의 부당한 이익』이 당신의 영적 삶과 비지니스 생활을 더 높은 수준으로 끌어올릴 것입니다.”

짐 브랜겐버그 / 비지니스 토크쇼 iWork4Him의 창립자

“『우리의 부당한 이익』은 성령의 인도하심을 받는다는 변함없는 진리를 혁신적으로 되살려줍니다.”

세인 새터필드 / Marketplace Chaplains International 지역 부사장

“『우리의 부당한 이익』은 내가 더욱 목적 중심적인 삶을 살 수 있는 명확한 길을 은혜롭게, 그리고 설득력있게 제시합니다.”

케빈 W. 맥카시 / 『The On-Purpose Person』 및 『The On-Purpose Business Person』의 저자

비지니스/직업적 성장

ISBN 978-1-962802-21-5



9 781962 802215



HIGH BRIDGE BOOKS
Inspiring Thought Leaders