

성경에서 배우는 인간관계와 갈등해결

한만오교수/백석대 사범학부



우정이 없다면 행복도 없다.

Bible Say

그러므로 예물을 제단에 드리려다가
거기서 네 형제에게 원망들을
만한 일이 있는 것이 생각나거든
예물을 제단 앞에 두고 먼저 가서
형제와 화목하고 그 후에 와서
예물을 드리라
(마태복음 5:23-24)



“인간관계는 돈 버는 일보다 힘들다?”

“세상에서 가장 어려운 일이 뭘지 아니?”

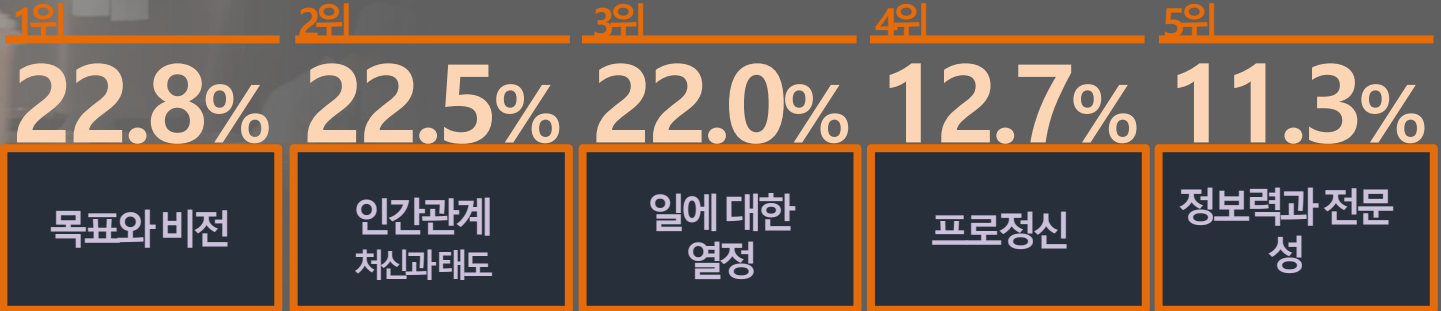
“흠 ... 글썄요. 돈 버는 일? 법 먹는 일?”

“세상에서 가장 어려운 일은 사람이 사람의 마음을 얻는 일란다.”

생텍쥐페리의 <어린왕자> 중에서

/애듀윌-스카우트/ 직장인 795명 자료조사/

“직장생활을 하는데 있어서 가장 중요한 요소는 무엇인가?”



직장생활
에서
필요한 요소

일에 대한
목표의식과 전문성

직장생활에서
인간관계

직장생활에서 오는 갈등의 원인

1

일의 비전문성

자신이 맡은
업무에 대한 확신과
숙련된 업무에 대한
능력이 없다면
공동체 조직에서
요구하는 일을 하는
데 걸림돌이 될 수밖
에 없다.

2

낮은 자존감

낮은 자존감은
직장생활에 있어서
갈등을 유발

3

가치의 대립

일 중심의 가치



사람 중심의 가치

조직 중심의 가치



개인 중심의 가치



서로가
지향하는 가치관에
차이가 있을 경우
갈등이 발생

4

이해의 대립

직장생활에서
상호간의 이해가
대립될 때
생기는 갈등

5

감정의 대립

티브스

사람이 초면에
느끼는 감정

우애감 46%,
적대감 32%,
무관심 22%

자존감에
상처를 받거나
모욕감, 원망, 분노 등
의
감정에 의해
생기는 갈등

6

커뮤니케이션 문제

의사소통

말 35%
행동 65%

직장생활에서
겪는
의사소통에
대한 갈등

- 기독연합신문 (2012년 9월)
- 설문 : "이 시대의 청년들은 도대체 무엇 때문에 교회를 떠나는 것일까?" (114명)
- 1,000명 교사에게 "가장 아프고 힘든 것이 무엇인가" (634명 응답)
- 교회정착의 이유?



돌발 퀴즈?

여러분은 일생 동안에 몇 명의 사람들과 인간관계를 맺고 살다가 일생을 마친다고 생각하십니까?



성공과 출세에 가장 중요한 영향을 미친 요인?

- 미국 보스턴대학에서 7세 어린이 450명의 일생을 40년에 걸쳐 추적 결과
- 첫째 **다른 사람과 어울리는 능력,**
- 둘째 좌절을 극복하는 태도,
- 셋째 감정을 조절하는 능력,

카네기멜론 공과대학의 조사결과?

- 지적 능력이나 재능이 성공에 미치는 영향은 15%인 반면,
- 나머지 85%의 성공 요인은

인간관계

사이가 좋으면 ()하다

“우정이 없다면 행복도 없다.”(아리스토텔레스)



행복한 사람이 되고 싶은가?

인간관계가

좋아지면,

행복지수도 높아진다.



Bible Say

그러므로 예물을 제단에 드리려다가
거기서 네 형제에게 원망들을
만한 일이 있는 것이 생각나거든
예물을 제단 앞에 두고 먼저 가서
형제와 화목하고 그 후에 와서
예물을 드리라
(마태복음 5:23-24)



성경에서 배우는 인간관계와 갈등해결




1. 존중하기

상대방을 높이고 소중하게 대하는 마음과 태도

정액

여

A close-up photograph of a person's hands clasped in prayer, resting on an open Bible. The hands are positioned in the upper right quadrant of the frame, with fingers interlaced. The Bible is open, showing two pages of text. The background is a soft, out-of-focus green, suggesting an outdoor setting. The lighting is natural and bright, creating a serene atmosphere. The text '성경이 말하는 존중' is overlaid on the lower left portion of the image.

성경이 말하는
존중

성경에서 말하는
존중의 원리

사무엘상 2:30

“나를 존중히 여기는 자를 내가 존중히 여기고
나를 멸시하는 자를 내가 경멸하리라”

하나님을 존중하는 사람은
존중을 받는다는 것

성경에서 말하는
존중의 원리

마태복음 7:12

무엇이든지 남에게 대접을 받고자 하는대로
먼저 남을 대접하라

‘황금률’ 예수님의 산상수훈 안에 보석과 같은 가르침



성경에서 말하는

존중의 원리

마태복음 5:43-44

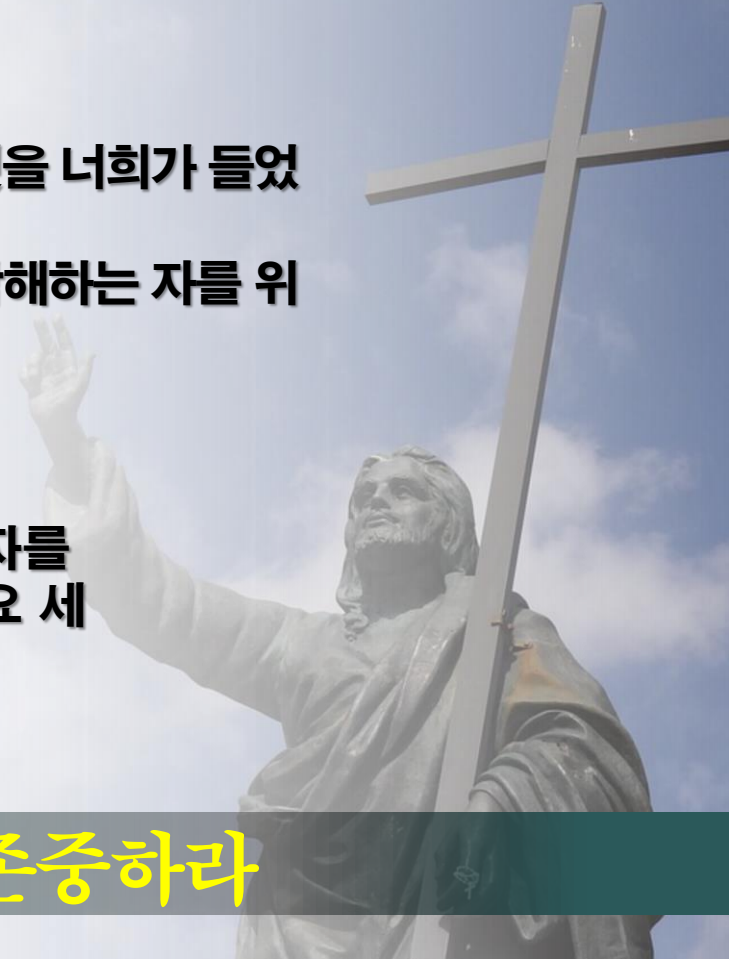
“또 네 이웃을 사랑하고
네 원수를 미워하라 하였다는 것을 너희가 들었
으나 나는 너희에게 이르노니
너희 원수를 사랑하며 너희를 박해하는 자를 위
하여 기도하라”

마태복음 5:46

“너희가 너희를 사랑하는 자를
사랑하면 무슨 상이 있으리요 세
리도 이같이 아니하느냐”

존중할 수 없는 사람까지도 존중하라

3



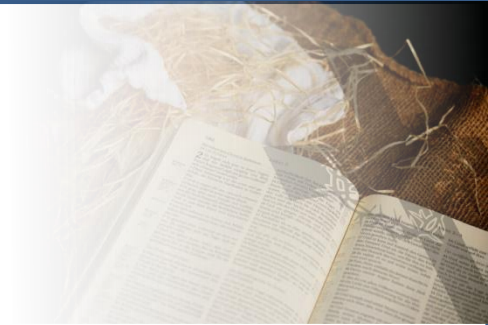
성경에서 말하는
존중의 원리

빌립보서 2:3

“아무 일에든지 다툼이나 허영으로 하지 말고
오직 겸손한 마음으로 각각 자기보다 남을 낮게 여기고”
“consider others better than yourselves



남을 나보다 낮게 여기는 것이다



존중은 사람을 끄는 힘

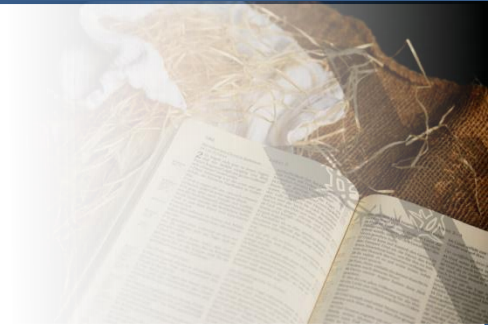


사람을 끄는 매력



존중은 또 존중을 낳는다

내가 먼저 남을 존중해 주면
그 존중이 다시 나에게 돌아오는 것



존중은 좋은 관계를 만듦

순수한 마음과 행동으로 다른 사람을 존중하고 인정하면
다른 사람과의 관계를 좋게 만들 수 있다.

서로 존중하지 않는 인간관계는 오래 갈 수 없다.

2

존중은 좋은 관계를 만듦

저명한 연설가이자
미국의 판매왕으로 올랐던
레스기블린
Les Giboulin

“사람은 누구나 이기적이다.
사람은 누구나 다른 사람보다도 자기 자신에게 더 관심이 많다.
사람은 누구나 다른 사람으로부터 존경과 인정을 받고 싶어 한다.
좋은 인간관계를 유지하고 싶다면 이 세 가지를 기억하라”

좋은 관계를 유지하고 싶다면
먼저 존중하는 마음과 태도를

“권위는 직위에서 나오고, **존중은 행동에서** 나온다.”

어윈 페더만
Irwin Federman

2. 공감능력 키우기

공감이란

다른 사람이 겪는 고통을

자신의 고통인 것처럼 느끼는 것

Empatheia

‘나-너’
서로의 주체성을 인정
존중으로 상호 교류

I - Thou

타인을 사물화
수단과 도구로 전락

‘나-그것’

I - It



그의 저서 『나와너』 (*Ich und Du*)

마틴 부버(Martin Buber) / 오스트리아의 철학자

공감은 관계를 회복
결속시키는 초석

잠깐! 생각나누기

만일 공감 없는
세상에 산다면

공감불능 상태

상대방을 비인격화된 대상(object)으로 사물처럼 대하며

양심의 가책이나 거리낌이 없이 이기적인 목적을 위해 이

용

나와 그것의 관계

‘악’

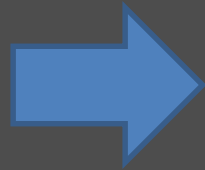
공감의 침식
empathy erosion

『공감제로』 사이먼 베런 코언

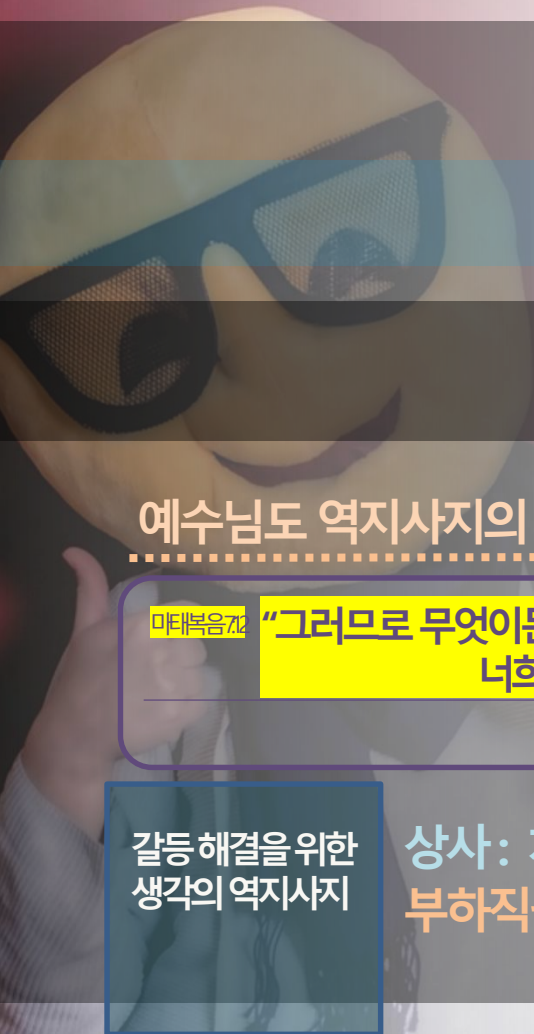
공감능력이 길러지는
가장 중요한 바탕

부모와의
양육자 관계

진정한
공감



긍정과
자비의
행동



역지사지

易地思之

자기 중심의 시각이 아니라
상대의 시각에서 헤아려 보라는 말

예수님도 역지사지의 정신에 대하여 강조

마태복음 23장

“그러므로 무엇이든지 남에게 대접을 받고자 하는 대로
너희도 남을 대접하라”

상호간의
존중의 정신

갈등과 다름을 막고 평
화를 이룸

갈등 해결을 위한
생각의 역지사지

상사: 처음부터 상사로 출발한 것이 아니라 신입사원일 때가 있었음을 생각
부하직원: 자신의 생각을 말해 보세요.

3. 말을 조심하기

촌 철 살 인
寸鐵殺人

속담에 담긴 의미와 뜻이 주는 영향



“한 치밖에 안 되는 칼로 사람을 죽인다는 뜻”
“간단한 경구나 단어로 사람을 감동시킴”



혀의 권세 말의 능력, 말의 힘



잠언 18:21

“죽고 사는 것이 혀의 힘에 달렸나니
혀를 쓰기 좋아하는 자는 혀의 열매를 먹으리라”

‘말 한마디에 천 냥 빚을 갚는다’

사람이 죽고 사는 것과 살리는 것이 다 말에 달려 있다.

성경에서 **말은 능력이다.**

HOLY
BIBLE

함부로 하는 말, 독한 말, 날카로운 말,
상처를 주는 말, 망하게 하는 말, 병들게 하는 말

사람을 아프게 하고 죽이기도 한다는 말

잠언 12:18

“칼로 찌름같이 함부로 말하는 자가 있거니
와
지혜로운 자의 혀는 양약과 같으니라”

남을 세워 주고 격려하고 힘을 주는 사랑의 말

2) 희망과 힘을 주는 말을 하라

사용하는 말에 있는 놀라운 힘

사랑의
말

상처 치유
축복

부주의한
말

싸움을
불임

모진
말

미움이
스며들

관계속에서 인사하고, 묻고, 대답하고, 격려하고, 칭찬하고, 위로받고, 축하하는 말

세치 혀가 모든 것을 변화시킨다.

긍정적인 말을 하라

반대로 부정적인 말은

인간관계를 힘들게 만들고
사랑과 우정을 파괴

“거짓으로 가득 차 있는 사람은 다툼만 일으키고
힘담하기 좋아하는 사람은 친한 벗 사이라도 이간질한다”

잠언16:28, 현대어성경.

4. ()을 다스려라.

사람과 사람과의 좋은 관계를 망치는 가장 큰 원인이 감정을 통제하지 못해서이다.



Bible Say

노하기를 속히 하는 자는
어리석은 일을 행하고
악한 계교를 꾀하는 자는
미움을 받느니라(잠언 14:17)

노하기를 더디 하는 자는 크게
명철하여도 마음이 조급한 자는
어리석음을 나타내느니라
(잠언 14:29)



Bible Say

분을 쉽게 내는 자는
다툼을 일으켜도
노하기를 더디 하는 자는
시비를 그치게 하느니라
(잠언 15:18)



5. 시기와 질투를 하지 마라

“거지는 거지를 시기하고 시인은 시인을 시기한다.”

시기와 질투 발생?

- 자기와 관계없는 사람(?)
- 늘 같은 직업, 같은 분야 등에서 경쟁관계에 있을 발생.
- 멀리 있는 사람(?) – 부부, 가족, 친구, 동료 등.

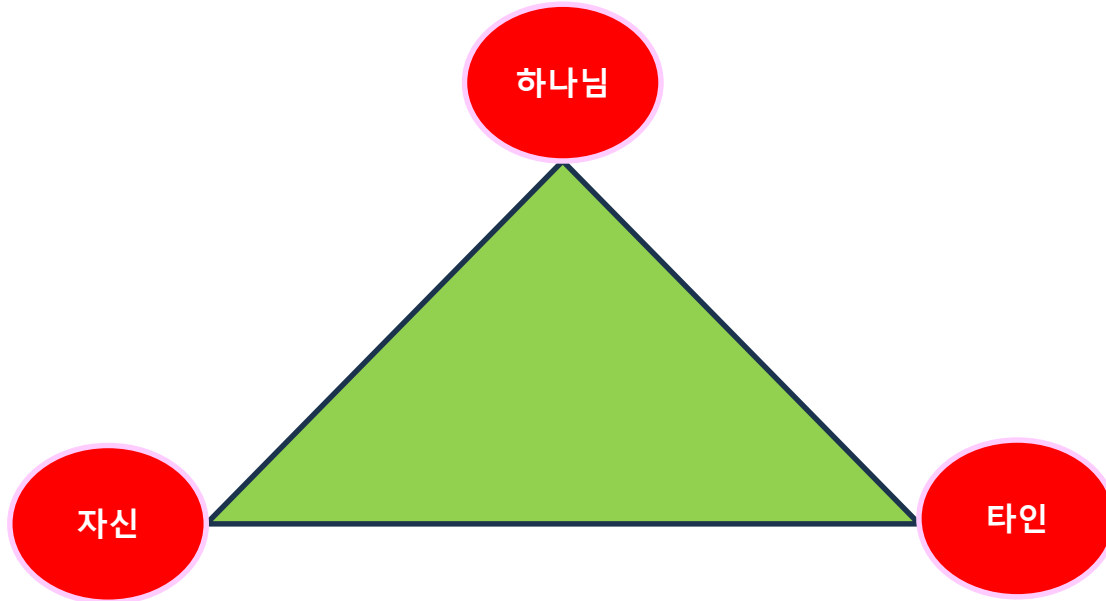
- 가인과 아벨 형제 이야기
- 사울과 다윗 이야기
- 요셉과 그의 형제들 이야기

“시기와 질투는 인간관계를 파괴하는 **암**과 같다.”

6. 예수님께서서 가르쳐주신
인간관계의 법칙을 배우라.

“그러므로 무엇이든지 남에게 대접을 받고
자 하는 대로 너희도 남을 대접하라.”(마
7:12)

7. “삼각형 인간관계 법칙”



해석방법

각 문항의 점수를 합산한 후 가장 점수가 높은 유형에 따라 해석내용을 참고한다

제휴		수용		경쟁		회피		타협	
문항	점수	문항	점수	문항	점수	문항	점수	문항	점수
4		3		1		6		2	
9		11		5		10		8	
12		14		7		15		13	
합계		합계		합계		합계		합계	

갈등 대처 유형	바람직한 상황
<p style="text-align: center;">제휴</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 양자의 입장이 서로 중요하여 통합적 해결방안을 찾아야 할 때 · 틀린 견해를 가진 사람들의 식견을 수렴하고자 할 때 · 공통적인 관심사에 대한 합의를 도출함으로써 적극적 협조를 얻어내고자 할 때
<p style="text-align: center;">수용</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 내가 잘못되었다는 것을 알고 더 나은 방안을 수용하고자 할 때 · 나보다 상대방에게 그 이슈가 더 중요하기 때문에 상대방의 요구를 수용하면서 협조 얻어낼 수 있을 때 · 조화와 안정이 매우 중요할 때 · 나중의 중요한 사안에서 유리한 입장을 얻기 위해 신뢰를 쌓을 필요가 있을 때

<p>경쟁</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 빠른 경정이 요구되는 비상시 · 예산삭감, 해고 등과 같이 중요한 문제에 대하여 단호한 조치가 요구 될 때 · 회사의 운명에 관한 이슈에 대하여 리더가 옳다고 확실할 때
<p>회피</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 사안에 별로 중요하지 않거나 보다 중요한 사인이 압박할 때 · 해결되었을 때의 이점보다 문제가 확대될 가능성이 더 클 때 · 시간을 두고 정보 수집을 하는 것이 당장의 결정보다 더 중요할 때 · 다른 사람들이 그 갈등을 더 효과적으로 해결 할 수 있을 때
<p>타협</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 목표가 중요하나 조직의 분열을 가져오기를 원하지 않을 때 · 비슷한 권력을 가진 상대방과 서로 추구하고자 하는 목표가 충돌하지 않을 때 · 복잡한 사안에 대하여 시간적 압박 때문에 일시적인 합의에 이르고자 할 때 · 경쟁이나 제휴의 대처방안이 수용되지 않을 때의 차선택