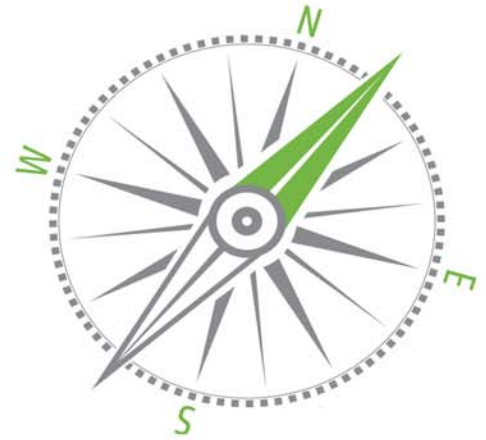


우리가 꿈꾸는 건강한 교회의 로드맵
GO THRIVE COACHING



GO THRIVE 코칭을 통해 나타난 목회자와 교회의 건강 진단 처방 열매

버지니아 주 P교회 C목사 코칭 사례연구(No.1)

INDEX 목차

제 1부 : 목회자와 교회의 질적 성장	1~19
1. 목회자의 질적 성장	1~11
2. 교회의 질적 성장	12~19
제 2부 : 목회자와 교회의 양적 성장	20~26
1. 목회자의 양적 성장	20~23
2. 교회의 양적 성장	24~26
제 3부 : 목회자와 교회의 질적 및 양적 성장 평가	27~29
1. 교회 목표와 실행전략 기획안	30~32

〈그린오션 드라이브 코칭〉 세미나에 사람들이 오는 것은 코칭 받은 후 나타나는 열매이다. 세미나를 인도할 때 마다 참석한 분들은 〈그린오션 드라이브 코칭〉을 통해 건강해진 교회를 찾는다. 한국과 미국에 코칭을 통해 좋아진 교회를 소개해 달라고 한다. 군중들은 열매를 찾는다. 예수님께서도 열매 없는 무화과를 저주 하신다. 그는 바리새인들을 향해서 열매있는 삶을 요구한다. “좋은 나무(health tree, New Living Bible)에서 좋은 열매를 맺고, 나쁜 나무(unhealth tree, New Living Bible)에서 나쁜 열매를 맺는다.”(마태복음 7:17-18)고 하신다. 〈그린오션 드라이브 코칭〉의 실행을 통해 변화된 교회들이 나왔다는 사실은 정말 기쁘고 감사하다. 제1차 목회자와 교회 건강진단 후 목표와 실행전략을 세우고 코칭 마친 후에 제2차 목회자와 교회의 건강진단 후 나타난 열매들을 살펴본다. 그리고 제3차 목회자와 교회의 건강진단 후 세워야 할 목표와 실행전략도 살펴본다.

제1부는 질적(quality) 성장, 둘째는 양적(quantity) 성장을 통해 나타난 결과에 대해 살핀다.

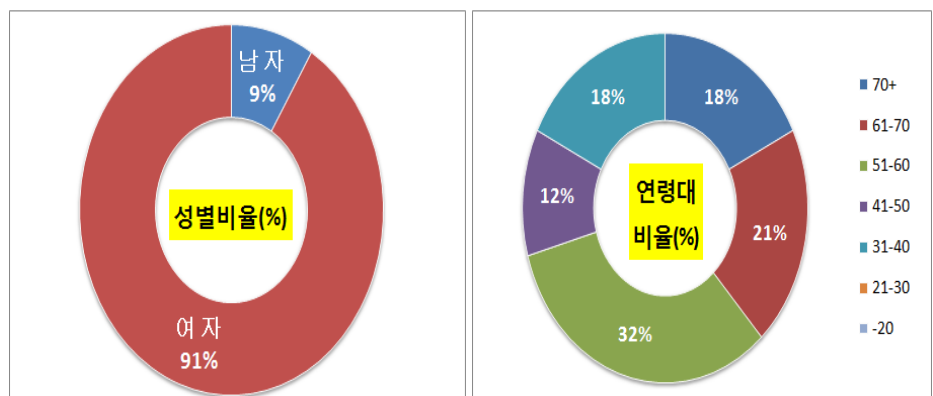
제1부: 목회자와 교회의 질적 성장

질적 성장을 통해 나타난 열매들을 살펴본다. 이 질적 성장을 통해 나타난 열매는 다시 2가지로 나눈다. 하나는 목회자의 건강진단 후 만들어진 처방 전략을 통해 나타난 열매이고, 다른 하나는 교회의 건강진단 처방 전략을 통해 나타난 열매이다.

1. 목회자 질적 성장

1) 교인들의 분포도와 연령대

버지니아주 P 교회 C목사의 질적 사례 연구를 통해 나타난 결과를 목회자의 1차 건강진단과 제2차 건강진단의 결과를 비교한다. 첫째 샘플로 선정된 목회자는 버지니아주 P교회 담임목사이다. 이 교회의 역사는 40여년 되었다. 현재 초대 목사와 2대와 3대 목사를 거쳐 제4대 목사로 C목사가 청빙되어 시무한 지 3년째이다. 이 교회를 구성하는 분들은 여성들이 대부분이며, 이민자 교회 중에서도 한미가정이 많은 교회이다. 〈그림 1-1〉 “버지니아주 P 교회 교인 참여 분포도”를 보라. 이번에



〈그림 1-1〉 버지니아주 P 교회 설문 진단 참여 분포도와 연령대

교회건강진단에 참여한 성도들의 분포도는 여성들이 91%. 남성들이 9%가 된다. 연령층이 30대가 18%, 40

대가 18%, 50대가 32%, 60대가 21%, 그리고 70대가 12%를 주로 이룬다. 매 주일 출석이 성인과 청소년, 어린이들을 합하여 약 350명으로, 제2세대를 중심으로 한 영어권이 따로 형성이 되어 있고 건강한 교회에 속한다.

2) 제2차 진단 후 C목사의 질적 평균치가 +2.94 상승함

버지니아주 C목사가 코칭 받은 후 나타난 변화는 “질적 평균치”¹⁾가 +2.94 상승했다. 제1차 건강 진단을 받았을 때는 5가지의 주제의 평균치가 77.93이었다. 그러나 제2차 건강 진단을 받은 후 평균치가 80.87(+2.94)가 상승했다. GO 전략에서 나온 <목회자 건강진단 설문지>를 통해 나타난 평균 성장률이 +2 포인트를 감안해 볼때에 +2.94 포인트는 매년 147%의 성장이 있었음을 보여 준다. 그러나 시작 할때 다만 목표를 설정하지 못한 것이 아쉽다. 만일 목표를 +3 포인트로 잡았는데 +2.94가 나왔다면 이는 목표에 기준 해서 볼 때 98%의 성장을 했음을 보여 준다. 그러므로 누구나 그 해에 이루어 갈 목표를 설정한다면 더 정확한 목표 기준치에 따른 성장을 보여 줄 수 있다.

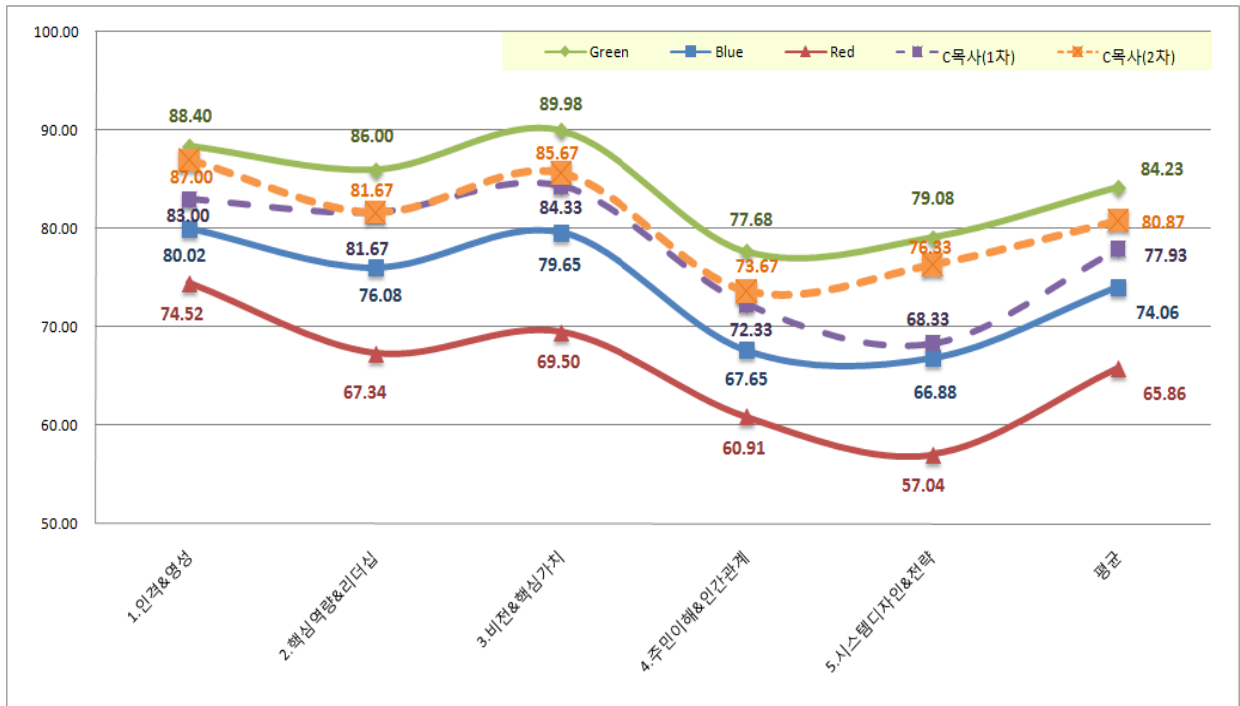
먼저 목회자의 건강을 진단하기 위해서는 5가지의 주제별로 분류한다. <그림 1-2> “C 목사의 제1차와 제2차 진단 비교”를 보면 (1)“영성과 인격”이 83에서 87(+4)로 +4가 상승, (2)“역량과 지도력”이 81.67에서 81.67(+0)으로 변화가 없고, (3)“비전과 핵심가치”는 84.33에서 85.67(+1.34)로 +1.34 상승, (4)“주민이해와 인간관계”는 72.33에서 73.67(+0.34)로 +0.34상승, 그리고 (5)“시스템 디자인과 전략”은 68.33에서 73.33(+5)으로 +5가 상승했다. 가장 많이 상승한 주제가 “시스템 디자인과 전략”(+5)과 “영성과 인격”(+4)이다. 그 다음이 “비전과 핵심가치”(+1.34) 그리고 “주민이해와 인간관계”(+0.34)이다, 그러나 변화를 만들지 못한 부분은 “역량과 지도력”(+0)이다.

3) 제2차 진단에서 “영성과 인격” 그리고 “시스템 디자인과 전략”의 질이 상승 됨

C목사가 제2차 건강 진단 결과 5가지 주제의 평균치가 2.94 포인트 질이 상승했다. 이것이 첫 번째 나타난 변화라면 두 번째는 무엇인가? C목사의 목회 건강 질적 평균치의 합은 어떤 위치로 변동이 되었는가? 제1차 건강 진단 때는 (1) 건강한 선(Blue line)과 (2) 아주 건강한 선(Green line) 중간에 위치해 있었다. 제2차 건강진단 후에도 여전히 (1) 건강한 선과 (2) 아주 건강한 선과 중간에 위치해 있지만 다른 점은 제2차 진단 후에 중간이라도 제1차 때 보다 2.94 포인트 위쪽으로 상승(+2.94)했다. <그림 5-9> “버지니아주 C목사의 제1차와 제2차 건강진단 비교표” 를 보라. “1. 인격과 영성” 라인(line)의 위치가 상승했고, “5. 시스템 디자인과 전략” 라인(line)의 위치가 상승했다. 그러나 나머지 주제들인 “2. 핵심역량과 지도력”, “3. 비전과 핵심가치”, 그리고 “4. 주민이해와 인간관계”는 큰 변동이 없다. 그 원인이 무엇인가? C목사와 코칭 콜 컨퍼런스(Call Conference)를 했을 때에 그 원인이 무엇인가? 발견하게 되었다. 그가 한 말을 정리해 본다.

1) “질적 평균치”는 <목회 건강진단 처방 보고서>의 p.5-6에 나오는 5가지 주제들이나 혹은 15가지의 요인들의 평균치를 말하며, 이것은 절대 수치(absolute quality index)로 나타내고 있습니다. 그러나 <목회 건강진단 처방 보고서>의 p. 8-37에 나오는 수치들은 모두 다른 목회자들과 비교해서 만든 상대(비례)수치(relative quality index)로 나타내고 있습니다.

제1차 진단 후 ‘영성과 인격(+4 상승)’의 개발에 초점을 맞추었고 ”교회 시스템디자인과 전략(+8 상승)’에 초점을 맞추었다. 실질적으로 C목사는 제1차 진단 후 ‘영성과 인격’의 개발을 위해 (1) 매주 개인의



<그림 1-2> 버지니아주 C목사의 제1차와 제2차 건강진단 비교(5가지 주제별)

영성개발과 주일예배 말씀을 준비하기 위해 힘을 많이 쏟았고, (2) 교회의 문제 해결을 위해 기도생활을 강화시켰다. (3) “생명의 삶” 큐티용 교재를 통해 교인들(약 30명)의 큐티 생활을 하도록 도움을 주었다. 그리고 “교회 시스템 디자인과 전략’에 초점을 두기 위해 ”(1)매 달 홀수 화요일마다 2번씩 정기적으로 교회 핵심 리더들(약 20명)과 함께 모임을 가지고, 소통의 장을 마련해서 사역이 원활하도록 했다. 나아가서 (2) 제 1차 교회 건강을 진단 한 후에 제2차 모임을 위한 준비를 게을리 하지 않았고, (3) 이 일을 위해 두 달에 한번은 교회 실행전략팀이 모여 교회가 해야 할 일들을 점검하고, 수정하고, 그리고 방향을 잡는 일을 했다.“ 그리고 (4) 교회에서 정기적으로 신문을 발행(약 15쪽)해서 온 교우들에게 배부하는 일을 했다. 그렇게 함으로 해서 교회가 작년 보다는 교회 시스템이 더 잘 부드럽게 운영이 되도록 힘을 다했다.

4) 5가지 주제에 영향력을 주는 15가지 요인들

<그림 1-3> “5가지 주제에 영향을 주는 15가지 요인들”을 보라. 세 번째로 위의 5가지 주제들을 구체화시켜 만든 15가지 요인들을 살펴본다. 위의 5가지 주제들을 각각 3가지씩 묶어 만든 요인들을 보라. 1)“영성과 인격’에 영향력을 주는 요인은 (A) 하나님의 은혜 체험, (B) 인격과 삶의 변화 경험, 그리고 (C) 크리스천의 영향력이다. 2)“역량과 지도력’에 영향을 주는 요인은 (D)역량의 개발, (E)코칭의 리더십, 그리고 (F)지도자의 영향력이다. 3)“비전과 핵심가치’에 영향력을 주는 요인들은 (G) 비전의 소유, (H)핵심가치의 공유, 그리고 (I) “비전의 추진력’이다. 4) “주민이해와 인간관계’에 영향력을 주는 요인은 (J) “주민이해”, (K)

“필요전도”, 그리고 (L) “인간관계”이다. 그리고 5)“시스템 디자인과 전략”에 영향력을 주는 요인은 (M) “시스템 디자인”, (N) “효과적인 구조”, (O) “평가와 전략”이다.

5) 제2차 진단 후 15가지 요인들 중 6가지 요인들이 상승

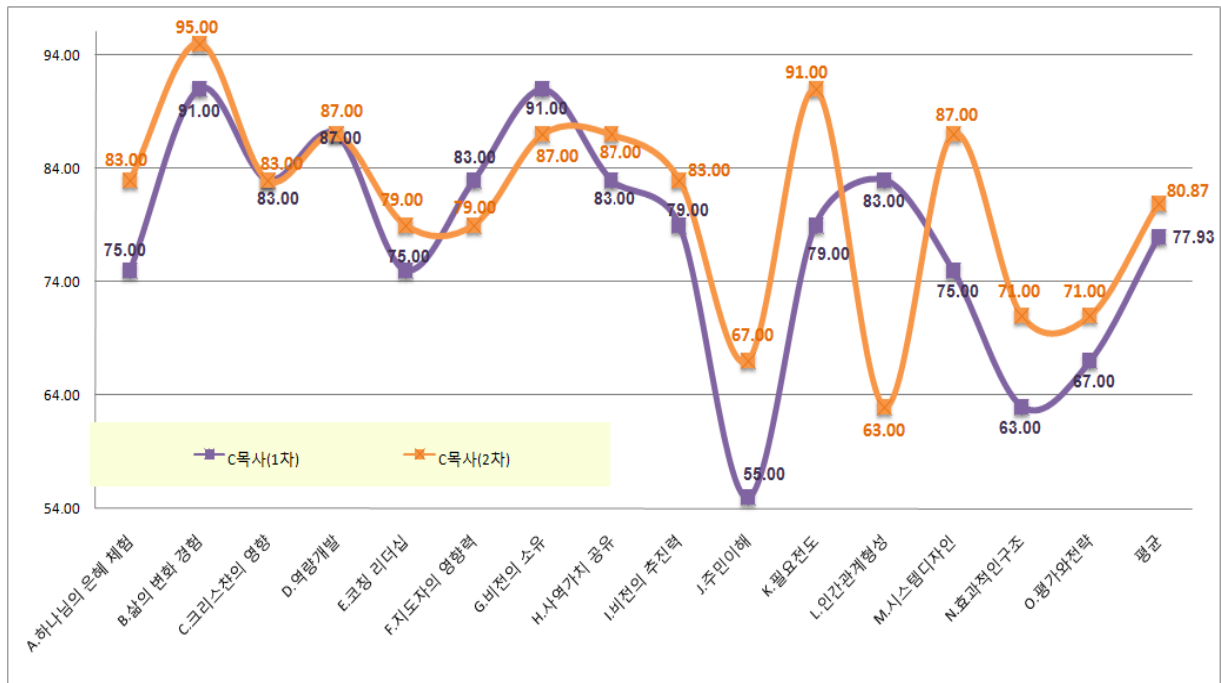
이 5가지 주제에 영향을 주는 15가지 요인들의 건강 상태를 살펴보았을 때 제1차 진단에 나타난 강점들은 B. 삶의 변화 경험(91), C. 크리스천의 영향력(83), D. 역량의 개발(87), F. 지도자의 영향력(83), G. 비전의 소유(91), H. 사역 가치의 공유(83), L. 인간관계(83) 등이었다. 그러나 제1차 건강진단 후에 나타난 요인들 가운데서 앞으로 개발해야 할 요인들은 A. 하나님의 은혜 체험(75), J. 주민이해(55), K. 필요 전도(79), M. 시스템 디자인(75), N.효과적인 구조(63), 그리고 O. 평가와 전략(67)이었다.

5가지 주제	주제에 영향을 주는 요인들
1. 인격과 영성	A. 하나님의 은혜, B. 삶의 변화체험, C. 크리스천의 영향력
2. 역량과 지도력	D. 역량의 개발, E. 코칭 리더십, F. 지도자의 영향력
3. 비전과 핵심가치	G. 비전의 소유, H. 사역의 가치 공유, I. 비전의 추진력
4. 주민이해와 인간관계	J. 주민이해, K. 필요전도, L. 인간관계
5. 시스템디자인과 전략	M. 시스템 디자인, N. 효과적인구조, O. 평가와 전략

<그림 1-3> 5 가지 주제에 영향을 주는 15가지 요인들

그러나 제1차 건강진단 후에 나타난 요인들 가운데서 앞으로 개발해야 할 요인들은 A. 하나님의 은혜 체험(75), J. 주민이해(55), K. 필요 전도(79), M. 시스템 디자인(75), N.효과적인 구조(63), 그리고 O. 평가와 전략(67)이었다.

그런데 제2차 진단 후에 나타난 <그림 1-4> “버지니아주 C목사의 건강진단 제1차와 제2차의 진단



<그림 1-4> 버지니아주 C 목사의 제1차와 제2차 건강 진단 비교 차트

비교 차트”에 보면 A. 하나님의 은혜 체험(75)은 +8 상승해서 83, E. 코칭 리더십(75)은 +4 상승해서 79, J. 주민이해(55)는 +12 상승해서 67, M. 시스템 디자인(75)은 +12 상승해서 87, N.효과적인 구조(63)는 +8 상승해서 71, 그리고 O. 평가와 전략(67)은 +4 상승해서 71이 되었다. 그런데 제2차 진단 후 위에서 언급한 6가지 요인들은 상당한 긍정적 변화를 가져 왔다. 동시에 그 요인들과 관련있는 요인들도 긍정적 변화를 가져 오게 되었다. 이와 같이 어떤 문제를 찾아 처방하면 그 요인만 긍정적인 변화를 가져오는 것뿐만 아니라 그와 관련된 다른 요인들까지 변화를 가져오게 된다. 그러므로 많은 요인들을 변화시키려 하기보다 3-4가지 중요한 요인들에게만 집중한다. 이것을 가리켜서 “성공하는 프로젝트는 실행이 다르다(Smarter Execution)”의 저자 길버트는 “중요한 전략 이니셔티브는 3-4개 정도에 불과하다고”²⁾ 했다.

〈그림 1-5〉 “버지니아주 C목사의 제1차 목회자 건강진단 후 처방”을 보라. 위의 6가지 요인 중에서 C목사는 A. 하나님의 은혜 체험을 개발하기 위해 (1) 개인과 주일예배 말씀의 깊은 연구, (2) 교회의 문제 해결을 위한 기도회 전담하고, (3) QT반을 운영했다. J. 주민이해를 개발하기 위해 (1) 11월에 이웃 초청 잔치를 꾸준히 준비했다. (2) 새신자들 관리를 위해 바나바 팀(4주)을 훈련했고, (3) 새신자반을 만들어 1년에 4차례 새 신자 교육(5주)을 시켰다. 새 신자 교육에 30명이 등록을 했는데 22명이 생길 수 있었다. M. 시스템 디자인과 N. 효과적인 구조를 개발하기 위해 (1) 매달 2번씩 홀수 화요일에 20여명의 교회 핵심리더들(각 기관장들과 부서장)들이 모여 사역을 논의하는 소통의 장을 만들었고, (2) 젊은 부부 위한 소그룹 제자훈련을 실시했다. 1년 동안 10개의 소그룹을 탄생시켰다. (3) 교회 뉴스 레터를 발행했다. 그리고 E. 코칭 리더십과 O. 평가와 전략 개발을 위해 (1) 8개월간 전문 코치의 코칭을 5 차례 받았다. (2) 교회 건강진단 후 처방을 위해 8명으로 구성된 실행 전략팀이 5차례의 모임을 가졌다.

주제별	점수	제1차 진단 후 처방한 일
A. 하나님의 은혜 체험	75.00	(1) 개인과 주일예배 깊은 말씀 연구 (2) 교회 문제 해결을 위해 기도회 전담 (3) QT 반 운영
J. 주민이해	55.00	(1) 11월 이웃 초청 잔치 준비 (2) 새 신자 관리 위한 바나바 훈련 (3) 새 신자 교육반 : 30명 중에 22명 졸업
M. 시스템 디자인 N. 효과적인 구조	75.00 63.00	(1) 매달에 2번씩 교회 핵심리더들과 사역 논의와 소통의 장 만들 (2) 젊은 부부 위한 소 그룹 제자훈련 (3) 교회 뉴스 레터 발행(2차례)
E. 코칭 리더십 O. 평가와 전략	75.00 67.00	(1) 전문 코치를 통해 5 차례 코칭 받음 (2) 교회의 실행 전략팀(8명) 모임과 평가회

〈그림 1-5〉 C목사의 제1차 목회 건강진단 후 처방한 일

이러한 사역을 통해 제1차 건강진단 후에 나타난 6 가지 요인들을 처방하였다. 그 결과 다른 요인들에게 까지 파급효과를 만들어 결국 목회자의 건강 지수가 평균적으로 +2.94가 상승하는 결과를 초래했다. 〈그림 1-6〉를 보라. A. 하나님의 은혜 체험은 75에서 83(+8)로 상승되면서 B. 삶의 변화 경험이 91에서 95(+4)로, C. 주위 사람들에게 끼치는 영향력은 830에서 83(+3)로 상승했다. 그리고 J. 주민 이해가 55에서 67(+12) 상승되면서 K. 필요전도가 79에서 91(+12)로 상승효과를 나타내었다. 그리고 M. 시스템 디자인이 75에서 87(+12), N. 효과적인 구조가 63에서 71(+8) 상승되었다. 또 O. 평가와 전략이 67에서 71(+4)로 상

6) 제2차 진단 후 6 가지 요인들이 상승되면서 파급 효과가 나타남

이러한 사역을 통해 제1차 건강진단 후에 나타난 6 가지 요인들을 처방하였다. 그 결과 다른 요인들에게 까지 파급효과를 만들어 결국 목회자의 건강 지수가 평균적으로 +2.94가 상승하는 결과를 초래했다. 〈그림 1-6〉를 보라. A. 하나님의 은혜 체험은 75에서 83(+8)로 상승되면서 B. 삶의 변화 경험이 91에서 95(+4)로, C. 주위 사람들에게 끼치는 영향력은 830에서 83(+3)로 상승했다. 그리고 J. 주민 이해가 55에서 67(+12) 상승되면서 K. 필요전도가 79에서 91(+12)로 상승효과를 나타내었다. 그리고 M. 시스템 디자인이 75에서 87(+12), N. 효과적인 구조가 63에서 71(+8) 상승되었다. 또 O. 평가와 전략이 67에서 71(+4)로 상

2) 사비에르 길버트.베티나 뷔첼.로다 데이비드슨 지음, " 성공하는 프로젝트는 실행이 다르다", (비즈니스맵, 2010, pp.63.)

승했고, E. 코칭 리더십이 75에서 79(+4)로 상승했다. 뿐만 아니라 파급 효과가 나타나서 D. 핵심역량이 76에서 83(+7), H. 사역가치의 공유가 78에서 87(+9)로, I. 비전의 추진력이 78에서 83(+5)로 상승했다. 그러므로 목회자 건강을 진단 한 후에 처방하게 되면 목회자의 건강이 상승하는 변화를 맞게 된다.

주제별	제1차 진단	제2차 진단
A. 하나님의 은혜 체험	75.00	83.00(+8)
B. 삶의 변화 경험	91.00	95.00(+4)
C. 크리스천의 영향력	80.00	83.00(+3)
D. 핵심 역량	76.00	83.00(+7)
H. 사역가치의 공유	78.00	87.00(+9)
I. 비전의 추진력	78.00	83.00(+5)
J. 주민이해	55.00	67.00(+12)
K. 필요 전도	79.00	91.00(+12)
M. 시스템 디자인	75.00	87.00(+12)
N. 효과적인 구조	63.00	71.00(+8)
O. 평가와 전략	67.00	71.00(+4)
E. 코칭 리더십	75.00	79.00(+4)

7) 12가지 개발 점의 처방은 3가지로?

<그림 1-6> C목사의 제2차 목회 건강진단 후 나타난 변화

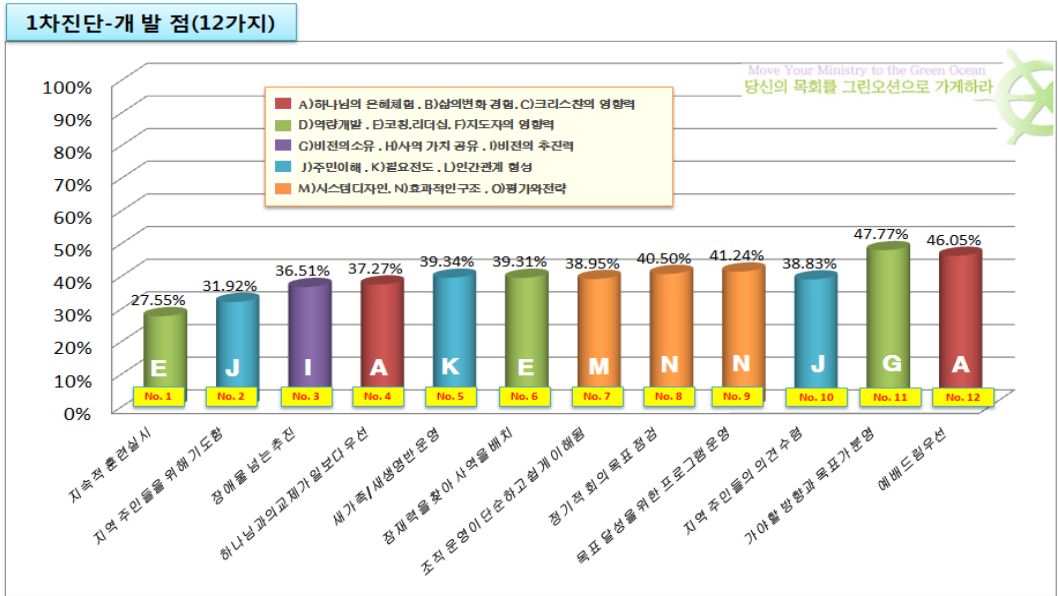
앞에서도 언급했지만 목회자의 건강을 진단하는 도구는 크게 5개의 주제별로 되어 있다. 그 5가지 주제들은 15가지 요인들에게 영향을 준다 했다. 15가지의 요인들은 또한 75가지의 설문에 영향을 준다. 한 가지 요인마다 5개의 설문으로 형성이 되어 있다. C목사가 제1차 진단 후 제2차 진단에서 상승한 설문들을 살펴본다. 그렇게 하기 위해 먼저 제1차 C목사가 건강 진단 후에 나타난 “12가지의 개발 점”³⁾이 무엇이며, 그리고 그 개발 점을 어떻게 처방을 했는가? 살펴본다.

<그림 1-7>과 <그림 1-8>를 보라. 여기서 C목사가 개발한 12가지 설문들을 분류해 보면 **첫째** 지속적인 훈련(NO.1), 새 가족/새생명반 운영(NO.5), 잠재력을 찾아 사역배치(NO.6)가 앞으로 잘 이루어지도록 해야 한다. 이 3가지 설문(문제)을 해결하기 위해 C목사는 (1) 바나바팀(12명)을 조직하고 훈련했다. 이는 새 신자들을 돕기 위한 팀 훈련이었다. (2) 1년 동안 새 신자반을 4차례 인도해서 30명이 등록시키고, 22명이 이 코스를 마치고 졸업하게 했다. (3) 제자 훈련반을 위해 젊은 부부들로 구성된 성경 공부반을 조직하고 훈련했다. (4) 큐티 훈련반인 생명의 삶(2개반)도 조직해서 인도했다. 그리고 (5) 성지 순례반을 모집해서 14명을 훈련하고 9명이 졸업하게 했다. **둘째**, 조직의 운영이 단순하고 쉽게 이해가 되도록 하고(NO.7), 정기적으로 운영위원들과 회의하고 목표를 점검하고(NO.8), 목표 달성을 위한 프로그램을 점검하고(NO.9), 그리고 가야 할 목표와 방향을 설정하는 일(NO.11)도 했다. 이를 해결하기 위해 C목사는 (1) 매달 2번씩 홀수 화요일 저녁 7:00에 교회 핵심 리더들을 모아 회의하고, 소통의 장을 마련했다. 이것이 담임목회자와 교회 리더들이 조직을 잘 운영하는 계기가 되었 고, (2) 매달 한 번씩 교회 건강진단 상태를 점검하고, 평가하고 새롭게 조직화 시키는 실행전략팀을 5차례 모임을 가지게 했다. 그리고 (3) 제2차 진단을 통해 더 건강한 교회가 되기 위해 코치와 “콜 컨퍼런스(Call Conference)”⁴⁾를 4 차례 이상 가졌다.

3) “12가지의 개발점”은 목회자 건강 진단 설문지(75개 설문) 중에서 C목사가 지닌 가장 약한 12개 설문을 말하며 이것들은 목회자가 미래 개발할 것들입니다. GO Thrive coaching에서 만든 <목회 건강진단 처방 보고서>에는 12개의 질적 수치를 다른 목회자들과 비교해서 만든 상대(비례) 수치(relative quality index)를 가지고 만듭니다.

4) “콜 컨퍼런스”는 피코치가 GO Thrive coaching 세미나를 마친 후 앞으로 10개월 정도 매월 한번씩 코치와의 면담(전화)을 통해 5R(Relationship:관계맺기, Reflection:사역반영, Refocusing:초점마춤, Resources:자료제공, and Reviewing:평가방향)을 기준으로 30-1 시간씩 개별 코칭을 하여, 건강한 삶과 사역을 하도록 돕는 일이다. 콜 컨퍼런스를 위해서는 사역자들 마다 그해에 이루고자 하는 아젠다(목표와 실행전략)를 준비하도록 한다.

셋째, 지역 주민들을 위해 기도하고 (NO.2), 지역 주민들의 의견 수렴(NO.10), 장애물을 넘는 추진력을 발휘하고 (NO.3), 예배드림에 우선순을 두기(NO.12) 위해 C목사는 (1) 11월에는 이웃 초청 잔치를 준비하기 위해 심방 사역을 강화했다. (2) 교회가



<그림 1-7> 버지니아주 C 목사의 제1차 건강진단 후 나타난 12가지 개발 점

가진 문제 해결을 위해 기도시간도 충분히 가졌다. (3) 개인의 영성과 주일예배 말씀 준비에 상당한 시간을 쏟았다. 그리고 (4) 주일예배 준비를 위해 중보기도 팀을 연속적으로 운영했다. 그러므로 C 목사는 제1차 진단 후에 나타난 12개의 문제점의 해결에 초점을 두고 사역을 했다. 필자는 많은 목회자들이 목회자 개인의 건강 진단을 마친 후에 생긴 12개의 문제를 찾는데서만 끝나는 것을 본다. 그러나 C 목사는 그렇지 않고 문제를 찾은 후에 그 문제 해결에 초점을 맞추고 교회가 나아가 갈 목표를 설정하고 실행전략과 처방을 해왔다. 이렇게 목회자가 발견한 문제를 중심으로 목표를 정하고 실행전략을 세워 처방한다면 반드시 소정의 기간이 지난 후에는 더 건강해지는 모습을 보는 것은 당연하다.

12개의 개발점	점수	제1차 진단 후 처방한 일
NO.1 지속적인 훈련 NO.5. 새 가족 반 운영 NO.6. 장제력 찾아 배치	27.55 39.34 39.31	(1) 바나바 팀 훈련 (14명) (2) 새 신자 반 4 차례 인도 (22명 졸업) (3) 젊은 부부 성경 공부반 인도 (4) 큐티 생명의 삶 인도 (5) 성지 순례반 모집 (12명 졸업)
NO.7 조직운영 단순 이해 NO.8. 정기 회의 목표 점검 NO.9 목표 달성 운영 NO.11 목표 방향 설정	38.95 40.50 41.24 47.77	(1) 매달 2차례 화요일 저녁 핵심리더 모임 인도 (2) 교회 목표/실행전략 점검 및 평가 (5차례) (3) 컨퍼런스 콜을 통해 전문 코치의 코칭 받음 (4 차례)
NO.2 지역 주민 위한 기도 NO.10 지역 주민 의견 수렴 NO.3 장애물 넘는 추진력 NO.4 하나님과 교재 우선 NO.12 예배 드림 우선	31.92 38.83 36.51 37.27 46.05	(1) 11월의 이웃 초청 잔치 준비 기도 (2) 교회 가진 문제 해결을 위한 기도 (3) 개인의 영성과 교회 주일 예배 설교 말씀 치중 (4) 주일예배 위해 중보 기도팀 운영

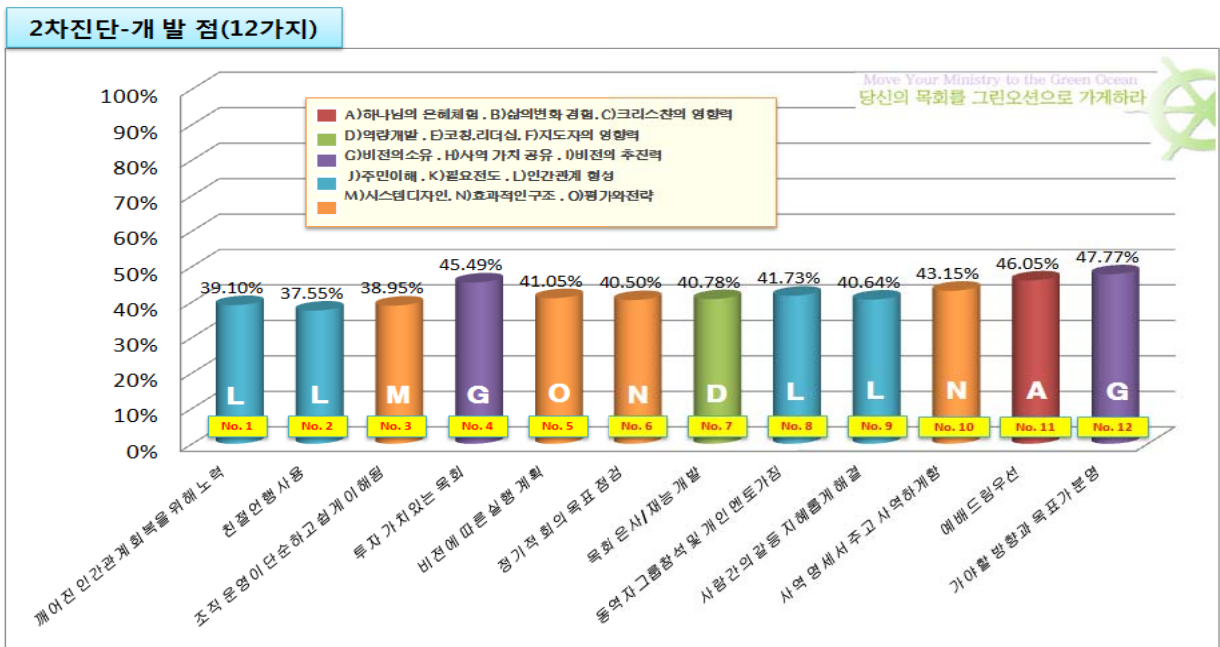
<그림 1-8> 버지니아주 C목사의 제1차 건강진단 후 12가지 개발 점의 처방

8) 미래 제2차 진단 후 개발해야 할 요인들(1)

이제 C목사가 제2차 목회자 건강을 진단 후 제3차 건강 진단을 위해 앞으로 무엇을 해야 하는가?

이 문제를 살피고, 새로운 목표를 세우고, 실행전략을 세워 처방할 때 C목사는 계속해서 자신의 건강 상태를 업그레이드(upgrade) 할 수 있다. <그림 1-9>은 “버지니아주 C목사의 제2차 목회 진단 후 나타난 12가지 개발 점”⁵⁾이다. 제2차 목회자 건강 진단을 통해 나타난 12가지 개발 점을 보면 크게 3가지 분류 할 수 있다.

첫째는 <그림 1-9>에서 4가지 L(알파벳 L이 4개 있음)을 찾아 묶어서 생각해 본다. 4가지 L은 (1) “**인간관계 형성**”에 영향을 주는 요인이다. 4가지 문제를 구체적으로 살며 보면 (1)깨어진 인간관계 회복을 위해 노력을 해야 하고(NO.1), (2) 친절한 언어를 사용해야 하고(NO.2), (3) 주위 동역자들과 함께 하는 모임에 참석하면서 개인적으로 멘토(코치)를 갖는 일이며(NO.8), 그리고 (4) 사람들 간에 생긴 갈등을 지혜롭게 해결해 가는 일(NO.9)이다. 이 일을 위해 무엇을 해야 할지 C목사는 찾아야 한다. 무엇을 실행하면 이러한 문제를 해결될 수 있을까? 필자가 만일 처방을 한다면 **지금까지 해 오던 (1) 개인의 삶과 주일예배를 위해 말씀을 묵상하고 기도하는 생활을 계속하면서 깊은 영성을 개발해야 한다. (2) 영성과 관련된 서적을 읽고, 삶과 사역에 적용한다. (3) 영성 세미나나 중보기도 세미나에 참석한다, 혹은 (4) 인간관계 개발을 위한 서적인 “백만불 짜리 매력”(론 아덴과 브라이언 트레이시)을 읽고, 삶과 사역에 적용해 보는 일도 할 수 있다.**



<그림 1-9> 버지니아주 C목사의 제2차 목회건강진단 후 나타난 12가지 개발 점

둘째 개발해야 할 점은 M, 그리고 N을 묶어서 연구해 본다. 2번째 부류는 (1) M. 조직 운영이 단순하고 쉽게 이해하게 만들어야 하고(NO.3), (2) N. 정기적으로 회의하고 목표를 점검하고 평가하는 일을

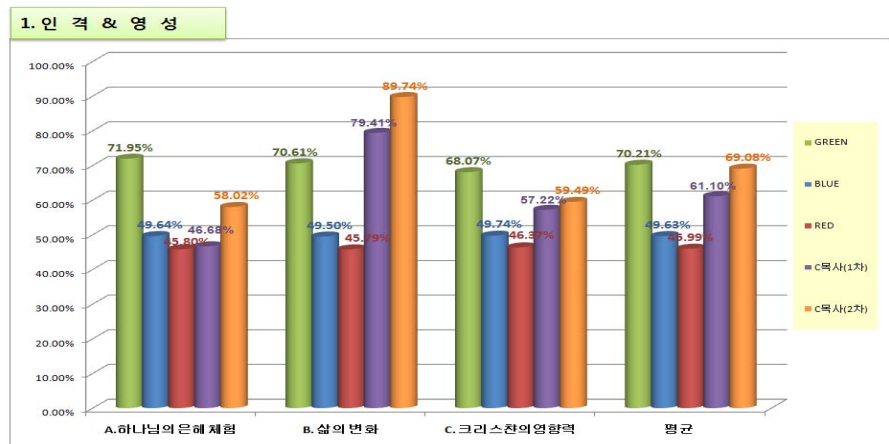
5) “그린오션 전략”에서는 <목회자 건강진단 처방 보고서>를 만들며, 이 보고서에는 진단 후 개발해야 할 요인 12가지 그래프가 나와 있으며, 그 12가지에 대해서 상세하게 3가지의 종류의 목회자들(불건강, 건강 그리고 아주 건강한 목회자)과 비교해서 어느 정도의 수준에 있는 지를 보여 준다.

해야 하며(NO.6) 그리고 (3) N. 교회 핵심 리더들에게 사역 명세서를 주고 사역(NO.10)을 하도록 해야 한다. 이러한 일을 위해 C목사는 어떤 처방을 하면 좋을까? 필자가 만일 이러한 문제를 가지고 있다면 (1) 지금까지 매달 2번씩 해 오던 핵심리더들의 모임을 계속해서 유지하면서 그들에게 부서 혹은 기관마다 무엇을 구체적으로 해야 하는지? 사역의 명세서(Job Description)를 만들어 줄 수 있다. (2) 지금까지 해 오던 교회 건강 상태를 점검하고, 평가하고, 점검하는 실행 전략팀을 더 활성화 시키는 일이다. 매월 한 번씩 정 규적인 모임을 가지고, 그 해에 이루어가야 할 목표와 실행전략을 점검하고 평가하고, 새롭게 계획을 세우는 일이다.

셋째 개발해야 할 점은 무엇인가? 3번째 부류는 (1) G. 교회가 가야할 방향과 목표를 분명하게 하고(NO.12), (2) O. 비전을 새롭게 하고, 그 비전에 맞는 핵심 가치를 만들고(NO.5), 그리고 (3) G. 비전과 핵심가치에 근거한 목표와 실행 전략을 세우는 일(NO.12)이다. 이를 위해 C목사가 올해에 비전과 핵심가치를 다듬고, 그것에 기초해서 목표와 실행전략을 세워나간다면 새해에는 엄청난 교회의 변화를 가져 오게 할 것은 분명하다.

9) 미래 제2차 진단 후 개발해야 할 요인들(2)

앞에서 C목사의 제 2차 진단 후에 미래에 개발해야 할 12가지 설문에 대해 살펴보았다. 이번에는 다른 목회자들과 비교해 보면서 미래에 개발해야 할 5가지의 주제를 중심으로 15가지의 요인별 처방을 살펴본다. 우선 5 가지 주제로 만들어진 <그림 1-10>부터 <그림 1-14>까지를 살펴보면 제1차 진단(자주색깔) 때 보다 제2차 진단 결과(오렌지 색깔)에서 하강한 주제들을 4개 찾을 수 있다. 이것을 찾아 앞으로 개발을 위한 처방을 세워본다.



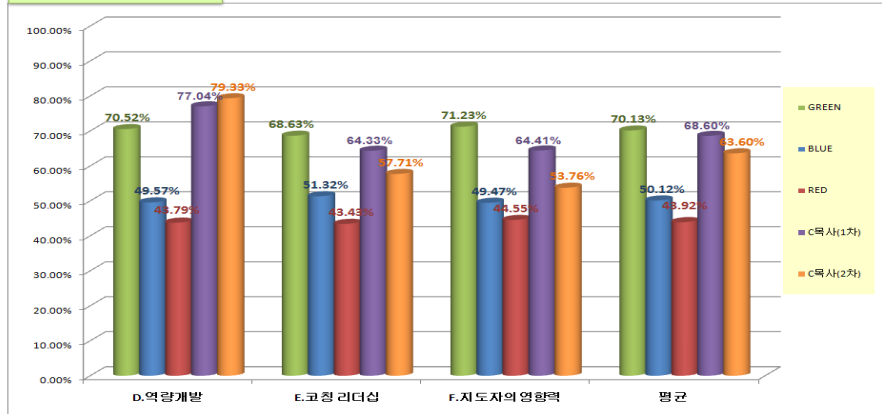
<그림 1-10> “인격과 영성”의 1차와 2차 진단의 변화

(1) <그림 1-10> “인격과 영성”의 주제에서는 제1차 보다 제2차의 진단에서는 모두 상승했기에 개발할 점을 찾을 수 없다. (2) <그림 1-11> “역량과 지도력”에서는 제1차 진단 때 보다 하강한 주제를 두 개 찾을 수 있다. 그것이 E.“ 코칭의 리더십”이고, 또 하나는 F.“ 지도자의 영향력”이다. (3) <그림 1-12> “비전과 핵심가치”에서는 제1차 진단 때 보다 하강한 것은 G. “비전의 소유” 하나이다. (4) <그림 1-13> “지역 주민이해와 인간관계”에서는 제1차 진단 때보다 하강한 주제는 하나이며 L. “인간관계 형성”이다. 그리고 (5) <그림 1-14> “교회 시스템 디자인과 전략”은 3가지 주제 모두 상승했기에 개발 점을 찾을 수 없다.

전체 4가지의 주제만 발견되며, 그것들을 다시 정리하면 1) 'E. 코칭의 리더십', 2) F. 지도자의 영향력', 3) G. 비전의 소유, 그리고 4) L. 인간관계의 형성이다. 이 <그림 5-22>와 같이 4가지 주제 중에서 1) E. 코칭 리더십의 개발을 위한 처방은 (1)코칭과 1년 동안 6차례에 걸쳐 전화 컨퍼런스를 통해 코칭을 받는다 (2) 교회가 세운 실행전략팀들이 1년 동안 6차례 정도 만나 교회가 세운 목표와 실행전략을 살피고 기도하는 시간을 갖는다. 2) F. 지도자의 영향력을 개발하기 위해 (1) 여전히 전문 코치와 1년 동안의 만남을 갖고, 교회가 세운 목표와 실행전략을 코치 받는다. (2) 2달에 한 번 씩은 교회 실행전략팀과 만나서 교회가 세운 목표와 실행전략이 어떻게 성취가 되었는지? 살피고 기도한다. 3) G. 비전의 소유를 처방하기 위해 (1) 2014년 창립 40주년을 기념일을 맞이하면서 교회가 앞으로 10년간 나아갈 방향을 설정해서 비전 선포식을 가지는 일이다. 또 하나는 (2) 비전과 가치, 목표와 실행전략을 연구하고 검토하여 확고한 뿌리를 내리는 작업을 한다.

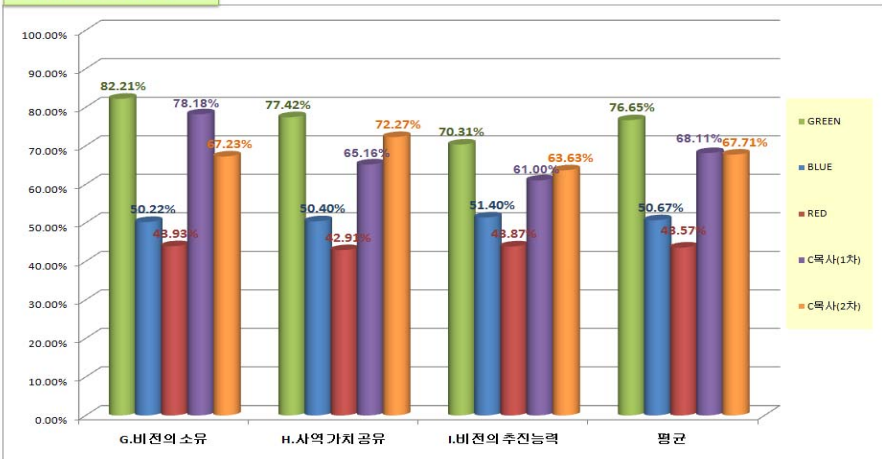
4)는 L. 인간관계 개발을 처방하기 위해 (1)

2. 핵심역량 & 리더십



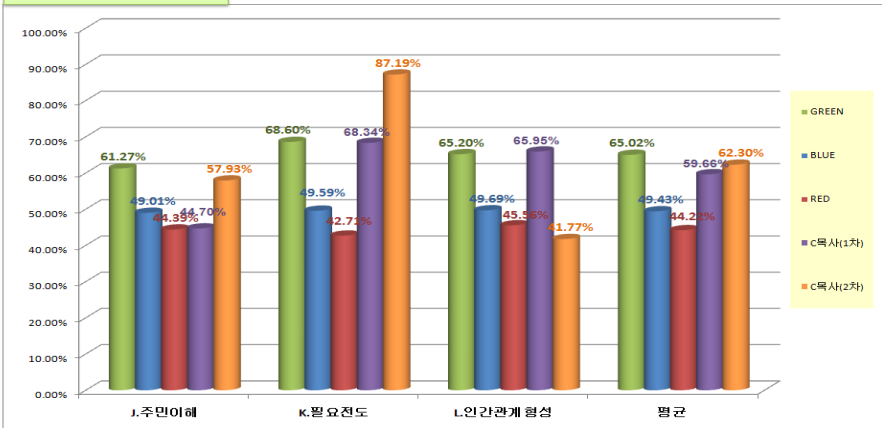
<그림 1-11> “역량과 지도력”의 1차와 2차 진단의 변화

3. 비전 & 핵심가치



<그림 1-12> “비전과 핵심가치”의 1차와 2차 진단의 변화

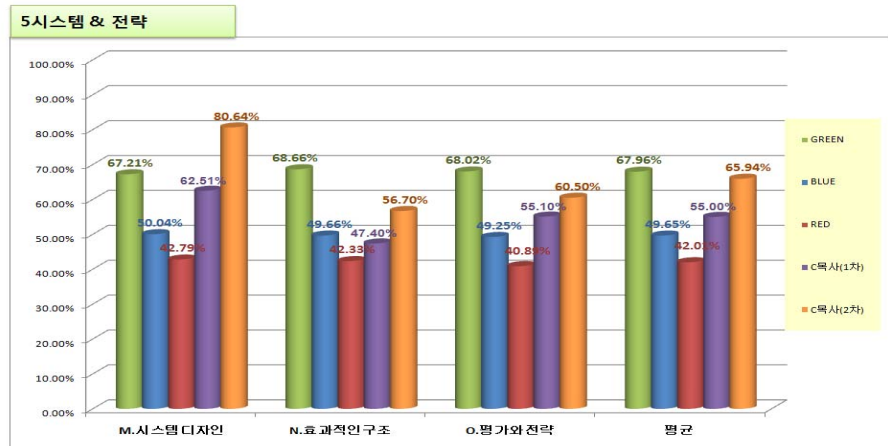
4. 지역주민 & 인간관계



<그림 1-13> “지역주민과 인간관계”의 1차와 2차 진단의 변화

매월 10가정 정도 심방 사역을 강화한다. (2) 소그룹의 활성화를 위해 모임을 계속 잘 인도하도록 격려한다. (3) 지금까지 모여 오던 교회 각 기관장들과 부장들의 모임인 매달 흡수 화요일 저녁 모임을 강화한다.

이렇게 처방을 함으로 인해 다음 해는 작년보다 더 건강한 모습으로 거듭나게 된다.



〈그림 1-14〉 “시스템 디자인과 전략”의 1차와 2차 진단의 변화

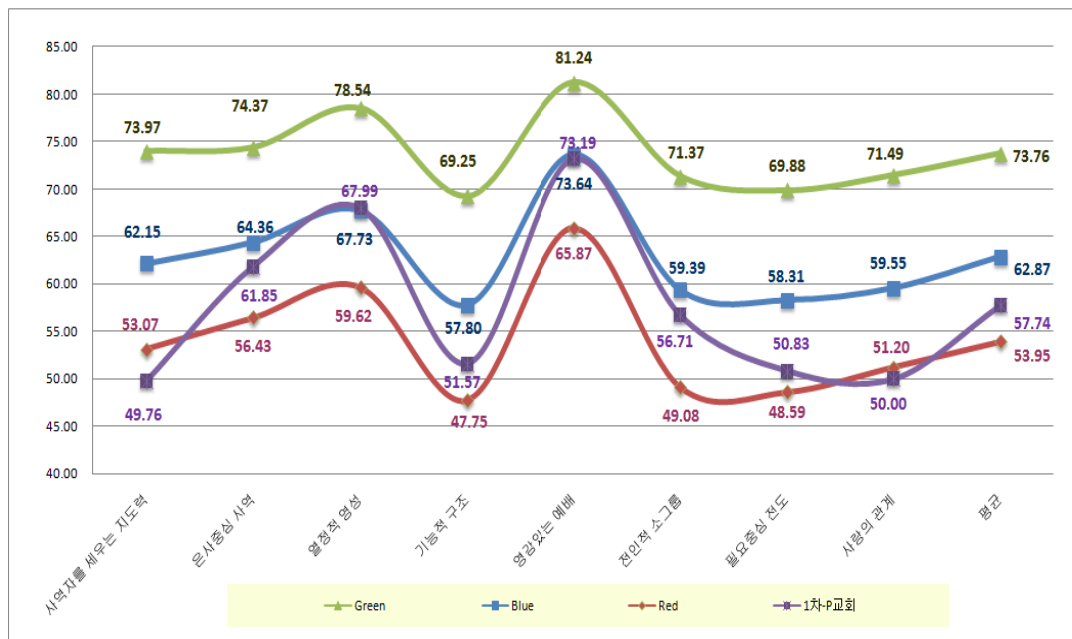
2. 교회의 질적 성장

지금까지 목회자의 건강 진단을 통한 질적 성장에 대해 살펴보았다. 목회 진단을 통한 질적인 변화를 살펴보면 버지니아주 C목사는 코칭 받은 후 5가지 주제인 목회자의 “영성과 인격”, “역량과 지도력”, “비전과 핵심가치”, “주민이해와 인간관계, 그리고 ”시스템 디자인과 전략“의 평균치가 +2.94 상승했다. 그러한 변화가 생긴 원인에 대해 살펴보았다. 목회자의 건강을 진단하고, 목표와 실행전략을 세우고, 코칭을 받으면 반드시 목회자는 질적인 변화(quality change)가 일어난다.

이제 교회의 건강진단을 통한 질적 성장의 결과에 대해 살펴본다. 버지니아주 C 목사님이 시무하는 P교회가 어떤 질적 변화(church quality change)를 초래 했는가? 그리고 그 질적 변화가 생긴 원인이 무엇이며, 앞으로 새로운 변화를 앞두고 어떤 처방 전략을 세워야 하는지? 살펴본다.

1) 제1차 건강 진단 때에 건강한 교회와 불건강한 교회 중간에 위치

<그림 1-15>는 보면 P 교회의 제1차 교회 건강 진단 후 나타난 8가지 질적 요인들의 건강상태를 보여 준다. 붉은 라인(red line)은 건강하지 않는 교회의 모습, 푸른 라인(blue line)은 건강한 교회, 그린라인 (green line)은 아주 건강한 교회의 모습을 보여 준다. 이 통계의 질적 수치는 미국에 있는 200개의 한인 교회들의 건강 질적 수치를 통계 해서 만들었다.



<그림 1-15> P 교회의 제1차 건강진단 후 나타난 상태 그래프

교회 건강을 측정하는 8 가지 질적

요인들의 평균 수치가 (1)불건강한 교회는 53.95, (2)건강한 교회는 62.87, 그리고 (3)아주 건강한 교회는 73.76을 기록한다. 그러므로 제1차 진단 후 나타난 P 한인침례교회의 건강 상태는 (1) 불건강한 교회와 (2)

건강한 교회의 중간에 위치해 있었다. 특별히 8가지 질적 요인들 중에서도 강점은 “열정적 영성”과 “영감있는 예배”, 앞으로 개발해야 할 점은 “사역자를 세우는 지도력”, “기능적인 구조”, “필요 중심 전도”, 그리고 “사랑의 관계”이었다. 그러므로 P 한인침례교회는 교인들의 내적 신앙은 높는데, 외적 능력은 낮음을 알 수 있다. 앞으로 제2차 진단을 앞두고 관심을 기울여야 할 요인은 외적 능력의 개발이다.

2) 제1차 건강진단 후 불건강한 교회와 건강한 교회 중간에 위치

앞에서도 말했지만 P 교회는 불건강한 교회와 건강한 교회 중간에 위치해 있다. 그렇게 된 원인이 무엇인가? <그림 1-16>에서 찾아본다. 4가지 요인을 들 수 있다. 전체 8가지 요인들 가운데서 4가지 요인들은 건강한 상태에 속하고, 다른 4가지 요인들은 건강하지 않은 상태에 속한다. 건강한 상태에 속하는 요인들은 4“은사중심사역”, “열정적 영성”, “영감있는 예배”, 그리고 “전인적 소그룹”이다. 그러나 건강하지 않은 상태에 속하는 요인들은 “사역자를 세우는 지도력”, “기능적인 구조”, “필요중심 전도”, 그리고 “사랑의 관계”이다. 그러므로 P 교회가 불건강한 교회와 건강한 교회의 중간에 위치해 자리 잡은 이유를 찾으려면 건강하지 않은 상태에 속한 4개의 요인 속에서 찾아야 한다. 그 4개 요인 속에서 찾아서 만든 그래프가 <그림 1-16> “P 교회의 제1차 진단 후에 나타난 12가지 문제점”이다.

이 그래프에서 보듯이 첫째 “사역자를 세우는 지도력”에서 4가지를 찾을 수 있다. 그것들은 살펴보면 (1)우리 교회 직분자들은 교회에서 일어나는 일에 대해 설명을 잘 해 준다.(NO.28), (2) 우리 교회 직분자들은 예수를 알지 못하는 자들에 대해 매우 관심이 있다.(NO.21), (3) 우리 교회는 많은 사람들이 예배에 동참할 기회(사회, 기도, 말씀, 찬양, 특송.등.)를 제공한다.(NO.35), 그리고 (4) 우리 교회 지도자들은 하나님께서 교회를 성장시킬 것을 분명히 믿는다.(NO.42) 이다. 둘째 “기능적인 구조”에 대해서는 “(5) 우리 교회 직분자들은 교회의 성장을 적극적으로 돕는다.(NO.22), “(6) 나는 우리 교회가 앞으로 나아갈 목표와 방향을 잘 안다.(NO.59)이다.

8가지 요인	제1차 교회 건강 진단 후 생긴 문제점
1. 사역자를 세우는 지도력	1) 우리 교회 지도자들(장로, 권사, 집사, 소그룹 리더 등..)은 교회에서 일어나는 일을 잘 설명해 준다 2) 우리 교회 지도자들은 불신자에 대한 관심이 있다. 3) 우리 교회는 많은 사람들에게 예배에 동참할 기회를 제공한다. 4) 우리 교회 지도자들은 하나님께서 이 교회를 성장시킬 것을 믿는다.
4. 기능적인 구조	5) 우리 교회 지도자들은 적극적으로 교회의 성장을 돕는다. 6) 나는 우리 교회가 앞으로 나아갈 목표와 방향을 잘 안다.
7. 필요 중심전도	7) 우리 교회는 초 신자들이 믿음이 성장하도록 돕는다. 8) 우리 교회는 도움이 필요한 사람들의 필요를 채워준다. 9) 우리 교회는 새 신자들은 쉽게 친구를 사귄다.
8. 사랑의 관계	10) 우리 교회 성도들은 교인들을 비난하거나 빈정되지 않는다. 11) 우리 교회 성도들은 칭찬과 격려를 아끼지 않는다.

<그림 1-16> P 교회 제1차 진단 후의 생긴 문제점

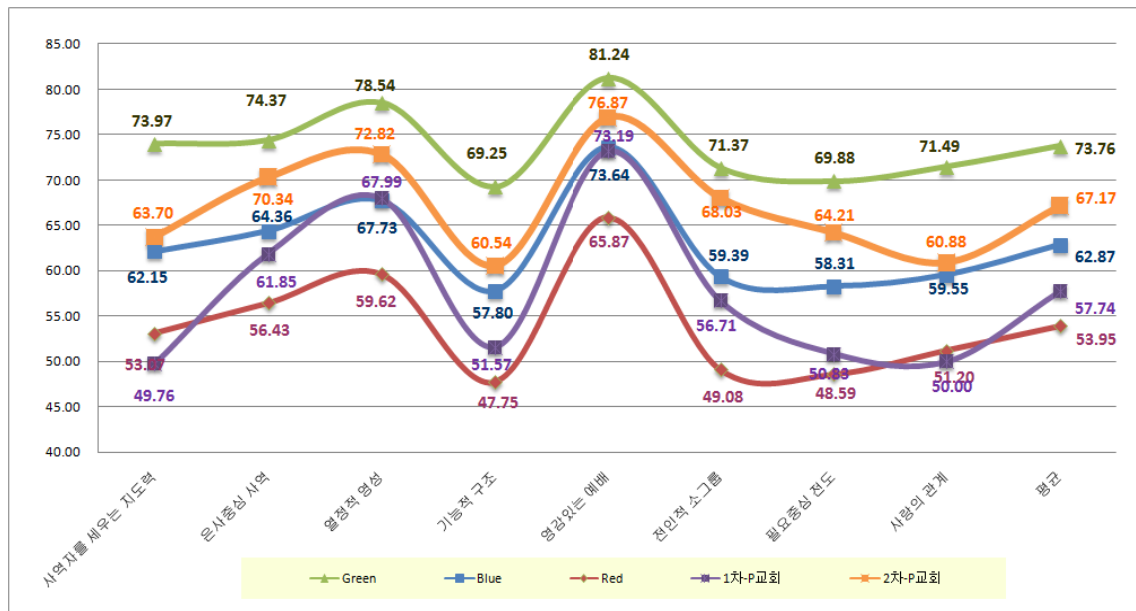
셋째 “필요중심전도”는 (7) 우리 교회는 초신자가 믿음이 성장하도록 실질적으로 돕는다.(NO.78), (8) 우리 교회는 도움이 필요한 사람들의 필요(옷, 음식, 교육, 상담 등)를 채워준다.(NO.33), (9) 우리 교회의 새 신자들은 쉽게 친구를 사귄다.(NO.41). 마지막으로 네 번째 “사랑의 관계”는 (10) 우리 교회 성도들은 교회 교인들을 비난하거나 빈정되지 않는다.(NO.40), (11) 우리 교회 성도들은 칭찬과 격려를 아끼지

않는다.(NO.32)이다. 이렇게 전체 4가지 요인들 중에서도 11개의 설문이 낮은 점수를 받았고, 그것들이 P 교회를 건강한 교회와 불건강한 교회의 중간에 위치하게 했다.

3) 제2차 건강 진단 후 건강한 교회와 아주 건강한 교회 중간에 위치함

<그림 1-17> “P 교회 제1차와 제2차의 건강 진단의 비교 그래프”를 보면 P 교회가 제1차 교회 건강을 진단을 받았을 때(자주 색깔의 선:purple line)는 건강한 교회(blue ocean church: blue line)와 불건강한 교회(red ocean church : red line)의 중간에 위치하여 있었다. 즉 미국의 한인교회는 (1) 불건강한 교회의 평균 수치가 53.95, (2) 건강한 교회는 8가지 요인들의 평균 수치가 62.25인데 이 교회는 57.74에 머물러 있었다. 그러나 코칭 받고 재진단을 했을 때는 건강한 교회의 위치를 뛰어 넘어 건강한 교회와 아주 건

강한 교회(green ocean church : green line) 중간에 위치하게 되었다. (2)건강한 교회의 질적 평균치가 62.87, (3)아주 건



<그림 1-17> P 교회의 제1차와 제2차 건강진단 비교 그래프

강한 교회의 질적 평균치가 73.76인데 이 교회는 질적 평균치가 57.74에서 1년이 지나면서 67.17(+9.43)로 상승했다. 할렐루야! 이는 얼마나 감사하고 기뻐할 일인가? 보통 <그린오션 전략>에서 조사한 바에 의하면 1년에 평균 5%의 교회 성장(8가지 요인들의 평균치)을 감안해 볼 때에 이 교회는 +9.43나 되었으니, 약 189%의 성장을 했음을 보여 준다.

4) 건강한 교회에 위치하게 된 원인과 처방

이제 P 교회가 어떻게 건강해 졌는가? 그 원인을 살핀다. 자연스럽게 건강한 교회가 되는 것이 아니다. 그러면 세상의 모든 교회가 저절로 건강해 질 것이다. 그 이유는 P 교회가 이 책 뒷면에 있는 “교회 목표와 실행전략 기획안(설정/성취보고서)<부록 1>”⁶⁾을 활용했기 때문이다. 교회가 한 해 동안 성취해야

할 목표(goal)만 세운 것이 아니라, 목표 달성을 위한 실행 전략(operation strategy)도 세웠기 때문이다. 목표와 실행전략은 세우기만 하는 것으로도 부족하다. 교회는 실행하고 매달 실행 전략팀(operative strategy team)이 모여 점검하고 평가해 가야 한다. 또한 "전문 코치(professional coach)"⁷⁾ 를 두고 그 분과 함께 일 년에 5-6 차례 이상 면담(전화, 이 메일, 혹은 직접 만남) 코칭을 받아야 한다. 이것으로 끝나는 것 아니다. 목표와 실행 전략의 성취를 위해 담임목사와 부목사, 전 직원들 그리고 실행전략팀들도 코칭을 받았기 때문이다.

〈그림 1-18〉에서 보듯이 P 교회는 제1차 건강 진단을 한 후에 나타난 문제점들을 찾아 처방을 했다. 처방을 위해 목표와 실행전략을 세웠다. 제1차 건강진단 후에 나타난 8가지 요인들 중에서 가장 낮은 요인이 4가지이었다. 첫째는 "(1) 사역자를 세우는 지도력", 둘째는 "(4) 기능적인 구조", 셋째는 "(7) 필요중심 전도", 그리고 넷째는 "(8) 사랑의 관계"이다. 첫째 "(1) 사역자를 세우는 지도력" 개발을 위해 이 교회가 어떤 처방을 했는가? 1) 교회에서 일어나는 일을 잘 설명해 주기 위해 처방으로는 매달 2번씩 **출수 화요일**은 핵심 그룹들

(각 부서와 기관장들)의 모임을 가졌고, 교회의 뉴스 레터(15면)를 발행하여 배부했고, 그리고 교회 벽보판이나 배너(Banner)를 이용해서 교회의 소식을 알렸다. (2) 교회 지도자들이 전도 대상자들에 대한 관심을 갖도록 하기 위한 처방으로 전도 대상자를 찾고, 적극적으로 홍보를 벌이고 그들을 위해 기도했다. (3) 교회는 될

8가지 요인	제1차 교회 건강 진단 후 생긴 문제점에 대한 처방
1. 사역자를 세우는 지도력	<p>1) 교회 지도자들은 교회에서 일어나는 일을 잘 설명함 (처방: 매달 2번씩 출수 화요일은 핵심 그룹 모임/ church newsletter 발행과 벽보판 이용 교회 소식 알림)</p> <p>2) 지도자들은 불신자에 관심 (처방: 전도 대상자 찾고, 적극적 홍보를 하고 기도함)</p> <p>3) 교회는 많은 사람들에게 예배 동참 기회를 제공. (처방: 부목사에게 사회, 찬양 팀과 성가대 운영, 집사들의 대표기도, 가요 특송, 예배 중보 기도 팀 활용)</p> <p>4) 교회 지도자들은 하나님께서 교회를 성장시킬 것을 믿음/ 교회의 발전을 위해 정기적으로 전문가의 도움. (처방: 전문 코치 초빙 건강진단 처방 세미나:1박2일 가집 그 후에 실행 전략 팀을 활동하게 함)</p>
4. 기능적인 구조	<p>5) 교회 지도자들이 적극적으로 교회 성장을 도움 (처방: 40명의 제직들이 모여 교회 처방 전략 세미나에 참석하고 교회 성장에 대한 주인 의식을 가짐)</p> <p>6) 교회의 모든 활동은 계획적이고 조직적으로 잘 되어 있음/ 우리 교회가 앞으로 나아갈 목표와 방향을 잘 압. (처방: 매달 둘째 넷째 화요일은 20명의 각 기관장과 부서장이 모여 소통의 장을 마련/ 교회가 어디를 향해 가야 할지 의논하고 기도함)</p>

〈그림 1-18〉 P 교회 제1차 진단 후 생긴 문제점에 대한 처방(1)

수 있는 한 많은 사람들에게 예배 동참의 기회를 제공하기 위해 처방으로 예배 순서에 더 많은 분들이 동참하게 했다. 부목사는 사회, 찬양 팀과 성가대 운영을 계속하고, 집사들이 대표 기도를 준비하며, 가끔 특송하고, 그리고 예배 중보 기도팀을 운영했다. (4) 교회 지도자들이 하나님이 교회를 성장시킬 것을 믿게 하고 / 교회의 발전을 위해 정기적으로 전문가의 도움을 구하기 위해 전문 코치를 초빙해서 40명의 제직들을 위

6) "교회 목표와 실행전략 기획안(설정/성취 보고서)"는 〈그린오션 전략〉에서 만든 자료이며, 그 속에는 교회가 그해에 성취해야할 질적인 측면에서 목표와 실행전략을 작성하도록 돕는다. 또한 교회가 양적인 측면에서 성취하고자 하는 목표(주일예배 평균출석, 주일예배 평균헌금, 회원등록 숫자, 훈련의 숫자, 소그룹 개수, 소그룹 평균참석수, 성도 일인당 기도시간, 등의 12가지 요인)를 작성하도록 되어 있다. 그러해 한 후에 1년이 지나면서 재 진단을 하면 변화를 비교 측정할 수 있도록 돕는다.

7) 전문 코치(professional coach)는 Go Thrive coaching에서 (1)기본 코치 훈련을 1년간 받고, (2)개 교회에서 코칭 실습을 한 사람을 말한다. 이러한 사람을 GO Thrive coaching에서는 Certified Local coach라고 한다. 그 후에 Certified Regional coach와 함께 (3) 1년을 코칭 실습을 하게 되면 더 훌륭한 전문 코치라 할 수 있다.

해 "교회 건강진단 처방 세미나"⁸⁾ 를 가졌다. 그것으로 끝난 것이 아니라 담임목사와 부목사는 전문 코치와 지속적인 유대를 가지고 코칭을 받았다.

둘째로 "**(4) 기능적인 구조**"의 처방을 위해 P 교회는 무엇을 했는가? 5) 교회 지도자들이 적극적으로 교회 성장을 돕는 마음을 갖게 하기 위해 40명의 제직들을 모아 "교회 건강진단 처방 세미나"를 가졌다. 제직들이 모두 교회 처방 전략 세미나에 참석하여 교회 성장에 대한 주인 의식을 가지는 기회가 되었다. 또 앞으로 교회가 어디를 향해 나아갈 것인지? 방향을 잡을 수 있었다. 또 6) 교회의 모든 활동은 계획적이고 조직적으로 잘 되어 있게 하기 위해 그리고 우리 교회가 앞으로 나아갈 목표와 방향을 잘 알도록 하기 위해 처방한 일이 매월 둘째와 넷째 화요일 밤에 각 기관장들과 부장들이 모여서(소그룹 리더들) 소통의 장을 만들고 할 일들을 점검하고 평가했다. 그렇게 함으로 교회가 어디를 향해 가야 할지 의논하고 기도하는 계기가 되었다. 또 8명의 실행 전략팀들이 매월 모여서 교회가 세운 목표와 실행전략을 점검하고 평가하는 기회를 가졌다.

세째는 "**(7) 필요 중심 전도**"의 문제들을 처방하기 위해 무엇을 했는가? 7) 교회는 초 신자가 믿

음이 성장하도록 돕기 위해 이를 위해 담임목사가 가장 관심을 기울인 부분이 새 신자들을 위한 5 주 짜리의 새 가족반 모임을 준비한 일이었다. "새 가족반 모임"은 1년에 4차례에 걸쳐 매 분기마다 5-6명 정도 인도했다. 그 결

8가지 요인	제1차 교회 건강 진단 후 생긴 문제점에 대한 처방
7. 필요 중심전도	<p>7) 교회는 초 신자가 믿음이 성장하도록 도움. (처방: 새 신자 체계적인 양육을 위해 새 신자반 모집을 하고 1년에 4차례 운영함/ QT 경건의 시간도 만들어 활동함)</p> <p>8) 교회는 도움이 필요한 사람들의 필요를 채워줌. (처방: 11월에 이웃 초청 잔치 열 준비를 하고 섬김)</p> <p>9) 우리 교회의 새 신자들은 쉽게 친구를 사귄다. (처방: 새 신자들을 돕기 위해 바나바 팀을 12명 훈련함)</p>
8. 사랑의 관계	<p>10) 교회 성도들은 교인들을 비난하거나 빈정 됨 (처방: 누구를 만나든지 웃는 얼굴로 대하기)</p> <p>11) 교회 성도들은 칭찬과 격려를 아끼지 않음. (처방: 각 기관 리더들 마다 칭찬 캠페인 벌임)</p>

〈그림 1-19〉 P 교회 제1차 진단 후 생긴 문제점에 대한 처방(2)

과 20명이 졸업할 수 있었다. 할렐루야! 또한 큐티반을 조직하고 활동을 하게 했다. 8) 우리 교회는 도움이 필요한 사람들의 필요를 채워주기(웃, 음식, 교육, 상담 등) 위한 처방으로 11월에 가질 "이웃 친구 초청 잔치"를 준비했다. 이를 위해 바나바 팀원들(12명)이 부지런히 도움이 필요한 사람들의 필요를 찾고 채워주는 일을 했다. 9) 새 신자들이 쉽게 친구를 사귄 수 있도록 하기 위해 바나바 팀이 12주간 훈련이 진행되었고, 결국 12명이 훈련을 마치고 새 신자들을 섬기는 분들이 되었다.

넷째는 "**(8)사랑의 관계**"가 어떻게 해서 처방이 되었는가? 했는가? 〈그림 1-19〉에서 보듯이 10)

8) "교회 건강진단 처방 세미나(church healthy diagnosis and treatment seminar)"는 개 교회가 NCD나 혹은 GO도구로 건강을 진단한 후 나타난 건강진단 보고서를 기초로 해서 전문 코치가 개 교회에 초빙 받아 그 교회가 가진 장점과 개발 점을 찾게 하고, 처방 전략을 세우도록 돕는 세미나이다. 이 때에 처방은 코치가 주는 것이 아니라 담임목사와 교회 제직들에게서 나오게 한다. 나온 것을 기초로 개 교회가 그 해에 성취해야 할 목표와 실행전략을 세우도록 돕는다. 보통 4 session으로 이루어지며 (1) 교회 건강진단 요인의 정의 알기, (2) 진단 결과와 설명을 듣고 개발 점 찾기, (3) 교회 건강진단 평가와 처방 전략 작성, 그리고 (4) 목표와 실행전략 세우기로 진행된다. 더 자세한 것을 알기 원하면 WWW.igomt.com 에서나 jamesok_4@hotmail.com 으로 연락하면 된다.

우리 교회 성도들은 교인들을 비난하거나 빈정 되지 않는 분위기를 만들기 위해 교인들은 서로를 칭찬하는 캠페인을 벌였고, 교회 안에는 즐거움과 웃음이 넘치도록 힘써 왔다. 11) 우리 교회 성도들은 칭찬과 격려를 아끼지 않도록 하기 위해 여전히 교회 성도들은 **칭찬 캠페인을 구역에서나 주일예배에서 만날 때에 자연스럽게 하도록 다짐하고 실천했다**

5) P 교회가 제3차 진단을 앞두고 개발해야 할 점

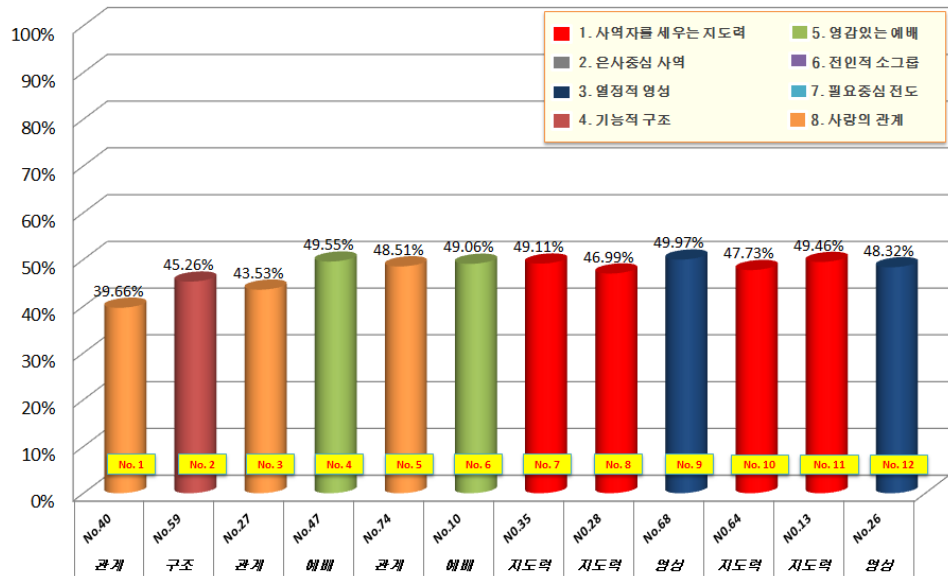
P 교회가 앞으로 또 8개월 후에 있을 제3차 교회 건강진단을 앞두고 개발해야 할 점은 무엇인가? <그림 1-20>를 보면 알 수 있다. 제2차 진단에서 81개의 설문 중에서 가장 개발해야 할 점 12개의 개발 점을 살펴본다. <그림 1-20>에서 4가지로 묶을 수 있다. 첫째는 **“사역자를 세우는 지도력”**이다. 사역자를 세우는 지도력은 4가지로서 NO.35, NO.28, NO.64, 그리고 NO.13이다. 1)NO.35 우리 교회는 많은 사람들이 예배에 동참할 기회를 준다. 2)NO. 우리 교회 직분자들은 교회에서 일어나는 일에 대해 잘 설명해 준다. 이 2가지 문제는 지난 제1차 교회 진단에서 나타났던 문제들이다. 이를 위해 할 일은 작년에 처방했던 방법을 그대로 사용하면 좋을 것이다. (1) 매달 홀수 주 화요일 저녁에 2시간 정도 기관장들과 부서장들의 모임이 계속되면서 소통의 장을 마련한다. (2) 이를 위해 교회 뉴스 레터를 발행해 왔다. 이것도 작년에는 2-3차례 발행했지만 앞으로는 4-5차례 발행을 한다면 소통의 장이 더 잘 마련이 될 것이다. 또 (3)교회가 올해 비전

과 핵심가치를 설정하고 그것에 기초해서 목표와 실행전략을 세우고 그것을 온 교회 성도들에게 알리고 동참하기를 바라면 훨씬 더 소통의 장이 넓어질 것이다.

그리고 많은 사람들이 예배에 동참할 기회를 주는 일도 예배 시에 기도 순서 맡기, 찬양 인도하기, 성가대 활성화, 간증 시간의 활용, 중보기도 팀의 활동이

더 잘 마련된다면 이 설문에 대한 인지도가 올해에는 상승될 것이다. 그리고 새롭게 올해에 나타난 설문은 NO.13, NO.64이다. 3) NO.13 “우리 교회 직분자들은 기쁨으로 사역한다.”와 4) NO. 64 “우리 교회 직분자들은 각자 받은 은사(혹은 재능)대로 사역한다.”이다. 이를 위해 올해에 해야 할 일은 작년에 실행하기로 했다 1년 후로 미룬 “은사 적성 검사와 배치 사역”을 하면 이 문제도 해결이 될 것이다. 성도들이 자신에게 주신 하나님의 은사를 발견하게하고, 그것에 맞게 하나님의 일을 감당하도록 배치 사역을 한다면 매우 좋은

2차진단-개발 점(12가지)



<그림 1-20> P 교회 2 차 진단 후에 나타난 12개의 개발 점

결과를 가져 오게 될 것이다. “은사 적성 검사와 배치 사역”을 하면서 프라임 코칭에서 취급했던 (1)은사 적성 검사, (2) 리더십 성향 검사, 그리고 (3) 강점 검사를 하여 핫 스팟(Hot spot)을 만들어 본다면 성도들이 매우 만족함을 얻게 될 것이다.

둘째 **“사랑의 관계”**에서 개발 할 점은 3개이다. 1) NO.40, 2)NO.27, 3) NO. 74이다. 1)NO. 40은 작년에 나타났던 문제이다. 그대로 다시 제2차 진단에서도 나타났다. 이것은 올해 더 무게 두고 취급해야 할 일이다. 1)NO.40은 “우리 교회 성도들은 교회 교인들을 비난하거나 빈정된다”이다. 이를 위해 작년에도 서로 칭찬하고 격려하는 일을 했다. 여전히 지도자들 끼리 만나면 한 가지씩 칭찬할 끼리를 찾고, 격려를 한다면 이문제가 해결이 될 것이다. 그리고 2)NO. 27은 “우리 교회 안에서는 개인적인 문제를 다른 사람과 얘기하는 것이 가능하다.” 이다. 이를 위해 올해에 준비해야 할일이 바로 목장 사역이다. 후보 목자들을 뽑아서 목장 사역을 위한 준비를 6개월은 해야 할 것이다. 그리고 연말이 되기 전에 목장을 편성해서 2014년부터는 실행에 옮기는 일이다. 목장 사역을 하면 소그룹 사역이니 훨씬 목장 요원들끼리 가까워지고, 개인적인 문제도 이야기하는 분위기가 만들어 질 것이다. 그리고 3)NO.74는 ”교회에서 봉사하는 사람들을 볼 때 칭찬하고 인정해 주는 분위기이다.“ 이를 위해 프라임 코칭에서 취급했던 ‘백만불 짜리 매력’(론 아덴과 브라이언 트레이시)을 읽는 기회를 만든다면 이 요인에 대한 점수가 상승이 될 것이다.



셋째는 **“열정적 영성”**에서 2가지가 지적이 되었다. 그 2가지는 모두 NO.68, NO.26으로서 “나는 기도할 때에 영감을 받는다”이고, 다른 하나는 ”나는 우리 교회 교인들이 나를 위해 기도하는 것을 안다“이다. 중보기도 세미나를 인도하거나 혹은 새벽기도 운동을 하나면 이 요인에 대한 문제가 많이 해결을 보게 될 것

이다. 넷째 **”영감있는 예배“**이다. 여기서 2개가 개발되어야 할 점이다. 하나는 NO.47”우리 교회 찬양이 하나님을 경배하는데 도움을 준다.“이고 다른 하나는 NO.10 ”예배의 설교가 나의 개인적인 삶에 도움을 준다.“이다. 이를 해결하기 위해 먼저 할 일은 찬양팀의 훈련이 필요로 한다. 찬양팀원들 몇 분이 찬양 세미나에 다녀 오는 기회를 가질수도 있고, 찬양 지도자를 초청해서 찬양 세미나를 열수도 있다. 그리고 주일예배 설교가 좀더 개인적인 문제 해결에 초점을 두는 일은 담임목사님이 기도하면서 해결해 가야할 문제이다. 성도들의 개개인이 가진 인생의 문제 해결을 위해 기도하는 시간을 가지거나, 개인적인 심방을 계획하는 일도 좋은 결과를 가져 오게 될 것이다.

제 2 부 목회자와 교회의 양적 성장

지금까지 질적 성장(quality index growth)를 통해 나타난 열매들을 살펴보았다. 이제 양적 성장(quantity index growth)를 통해 나타난 열매를 살펴본다. 양적 성장은 다시 2가지로 나눈다. 한 가지는 목회자의 양적 성장(pastoral quantity growth)을 통해 나타난 열매이고, 또 다른 한 가지는 교회의 양적 성장(church quantity growth)을 통해 나타난 열매이다.

1. 목회자의 양적 성장

코칭 받으면 목회자나 교회는 더 건강해 진다. 코칭 받으면 진단 받게 되고, 진단 받으면 반드시 평가받게 되고, 평가 후 처방한다. 처방이 처방으로 끝나지 않고, 그 처방은 바로 실행으로 옮겨진다. “실행이 답이다”라는 말이 있다. 실행을 위해 첫째 목회자나 교회가 건강진단하고, 아젠다를 만들고 그 아젠다의 성취를 위해 **”실행전략팀”⁹⁾**을 움직인다. 실행전략팀은 하나님 이 교회에 주신 아젠다를 점검하고 평가한다. 그 아젠다가 이번 한 달 동안 무엇이 얼마나 성취되었는지? 다음 달에 무엇을 얼마나 성취해야 할 것인지? 살핀다. 그것으로 끝나지 않는다. 교회 안에는 실행전략팀이 있지만, 교회 밖에는 목회자와 교회가 가진 아젠다의 성취를 돕기 위한 **”전문 코치”¹⁰⁾**가 있다. 이 전문 코치가 목회자와 실행전략팀들을 만나 코칭한다. 코칭 받으면 반드시 목회자와 교회는 건강하게 된다.



9) “실행전략팀”은 코칭을 받는 교회가 교회의 건강을 진단 한 후에 나타난 자료물에 의해 교회가 앞으로 나아갈 목표와 방향을 설정하기 위해 만든 아젠다(Agenda)를 기초로 매달 한번씩 모여 아젠다의 성취를 위해 기도하고, 이루어진 성과를 축복하고, 앞으로 이루어질 일들을 준비하는 팀이며, 교회의 사이즈 마다 다르지만 약 3-8명으로 구성 된다. 구성원은 목사, 장로, 집사 등 교회가 세운 전략에 관심을 가지고 돌보는 분들이다.

10) 전문 코치는 <GO 프라이브 코칭> 코치 훈련을 받은 분으로 교회의 핵심 리더들에게 <GO 프라이브 코칭>세미나를 실행하여 로컬 코치 자격증(Certified local coach)을 가진 분이다. 전문 코치들은 로컬 코치(local coach), 리저널 코치(Regional coach) 그리고 내셔널 코치(national coach)로 나누어지며, 리저널 코치는 로컬 코치로서 내셔널 코치와 함께 팀을 이루어 다른 지역 목회자 세미나를 인도한 경험을 가지고 자격증을 받은 분을 말하고, 내셔널 코치는 리저널 코치로서 다른 지역 목회자 세미나를 인도한 경험을 가진 분을 말한다.

'목회자가 건강진단을 통해 나타난 양적 목표들이 어떤 결과를 초래 했는가?' 살피는 일은 '교회가 그해에 성취하고자 하는 목표에 대한 양적 목표 보다'는 조금 어려운 편이다. 왜냐하면 대부분의 목회자들이 자신이 섬기는 교회에 대해서는 '그 해에 성취하고자하는 목표'는 정하지만, '자신에 대해 그 해에 성취하고자하는 목표를 설정'은 좀처럼 잘하지 않는다. 그러나 여기서는 우선 그들이 준 자료와 그들과의 인터뷰를 통해 얻은 것들에 의해 제1차와 제2차 진단의 결과에 대해 살펴보고, 평가해 본다. 먼저 버지니아주 P 교회 C 목사의 사례를 연구하고 그 결과를 평가한다.

1) 양적 성장의 목표 설정

버지니아주 C목사가 세운 그 해에 성취하고자 하는 양적 성장의 목표를 살펴본다. 1차적으로 이 교회에서 보낸 “목표/실행전략 기획안(설정/성취보고서)”를 본다. 이 자료를 받은 후 C목사와 3차례 그리고 부목사와의 3-4차례 인터뷰에서 다음과 같은 몇 가지의 목표가 성취되었음이 보고되었다. 그가 목회자의 건강 진단 후 그 해에 성취해야할 요인들을 <그림 1-21>에서 보듯이 7 가지였다. 그러나 이 7 가지는 4가지로 간단하게 정리할 수 있다. 첫째는 “A. 하나님의 은혜 체험”을 강력하게 받기위해 (1) 개인과 주일예배를 위해 말씀 연구를 깊이 준비한다. (2) 교회가 가지고 있는 문제 해결을 위해 기도하는 일에 전념을 한다. (3) 소 그룹 부부 제자반을 훈련하고 성지순례반을 훈련하고, 그리고 생명의 삶을 인도한다. 둘째는 “E. 코칭 리더십과 O. 평가 전략”을 개발하기 위해 (1) 전문 코치로부터 꾸준히 5차례 이상 전화 컨퍼런스로 코칭을 받는다. (2) 교회가 만든 실행전략 팀 모임을 5차례 정도 인도한다. 그리고 (3) 년초 경에 가서 제2차 목회자와 교회의 건강을 진단하고 평가한다. 셋째는 “J. 주민이해와 K. 필요전도”를 위해 (1) 매년 11월에 이웃 초청 잔치를 배설하고 준비한다. (2) 새신자 교육과 관리를 위한 바나바 팀을 훈련한다. (3) 새 신자반 교육 실시한다. 넷째는 “M. 교회 시스템과 N. 효과적인 구조”를 개발하기 위해 (1) 매달 2번씩 홀수 화요일 마다 교회 핵심리더들과의 사역 모임을 가지고 소통의 장을 만든다. (2) 매달 교회 뉴스 레터(total P.15면 정도).를 6회 발행한다. 그리고 (3) 교회 로비에 벽보/배너를 만들어 소식을 띄운다.

**제1차 진단 후
개발되어야 할 점**

- A. 하나님의 은혜체험(75)**
- E. 코칭 리더십(75)**
- J. 주민이해(55)**
- K. 필요전도 (79)**
- M. 시스템 디자인(75)**
- N. 효과적인 구조(63)**
- O. 평가와 전략(67)**

<그림 1-21> 1차 진단 후 개발해야 할 점

2) 제2차 진단 후 양적 성장 목표가 80% 성취

C목사가 일 년 동안 자신의 목회의 개발을 위해 아젠다(=비전과 핵심가치에 근거한 목표와 실행전략)를 세우고 코칭 받은 후에 나타난 결과를 살핀다. 필자가 처음부터 양적 성장 목표 세우기를 시도했지만 C목사의 경우도 마지막 제2차 진단을 마친 후에야 인터뷰를 통해서 애초에 세운 목표를 얻을 수 있었다. 앞에서 언급 한 바와 같이 교회의 양적 성장 목표를 세우는 일은 목회자들이 잘 한다. 그러나 목회자 자신이 자신의 개발을 위해 양적 성장 목표를 세우는 일을 잘 하지 않는다. 그러나 대체적으로 인터뷰의 결과에 의

해 살펴본 것들을 정리하고 평가해 본다. C목사가 애초에 세우면서 기대했던 “양적 성장 기대 목표 (expected goal)가 100%가 달성이 되었으면 할렐루야! 그러나 67%만 달성해도 감사하고 만족(satisfied goal)할 일이다. 만일 100% 이상 기대치를 넘어서 최고치(excellent goal)”¹¹⁾에 도달했다면 너무나 감사하고 감사할 일이다. 그 와의 인터뷰와 부목사가 보내 준 보고서에 의하면 C목사가 성취한 점수는 <그림 1-22>와 같다.

C 목사가 그 해에 세운 양적 성장 목표를 처방한 후에 얼마나 성취가 이루어졌는가? 첫째, **“하나님의 은혜 체험”**인데 4가지의 목표를 합산하여 평균하면 85% 달성이 되었다. 1) 개인과 주일 예배 말씀 연구가 80% 달성되었고, 2) 교회 문제 해결을 위해 기도에 전념이 80% 달성이 되었고, 3) 영적훈련으로 소그룹 부부 제자훈련반과 성지 순례 반 훈련(12주 코스로서 14명 등록해서 9명 이수)이 90% 달성이 되었고, 그리고 4) 생명의 삶 큐티 반은 20으로 약 90% 달성이 되었다. 둘째, **“주민이해와 필요전도”**는 3가지 양적 성장 목표를 처방한 후에 전체 합산하여 평균하면 91% 달성되었다. 1) 11월 이웃 초청 잔치를 준비했다. 그러나 실질적으로 몇 명을 목표로 한다는 숫자를 세우지 않았기에 이웃 초청 잔치를 한 것으로 100% 달성이 되었다. 2) 새 신자 관리를 위해 바나바 팀을 훈련하고 12명이 졸업을 했기에 100% 달성이 되었다. 3) 새

신자반 교육을 일년에 4차례나 실시했는데 전체 30명이 등록하여 22명이 졸업 했기에 73% 달성이 되었다.

주제별	1차	2차	제2차 진단 후 처방과 달성율(%)
A. 하나님의 은혜 체험	75	81 (+6)	1) 개인과 주일 예배 말씀 연구(80% 달성) 2) 교회 문제 해결 위해 기도에 전념(80% 달성) 3) 영적 훈련: (1) 소그룹 부부 제자반 훈련, (2) 성지 순례반 훈련(12주 코스:14명중 9명 이수)(90% 달성) 4) 생명의 삶(2개:20명)을 인도(90% 달성)
J. 주민이해와 (K.필요 전도)	55 79	67(+12) 91(+12)	1) 11월 이웃 초청 잔치 준비(100% 달성) 2) 새 신자 관리 위한 바나바 팀 훈련(100% 달성) 3) 새 신자반 교육:30명중 22명 졸업(73% 달성)
(M.시스템 디자인)	75	87(+12)	1) 매달에 2번씩 교회 핵심리더들과 사역 논의와 소통의 장 마련(80% 달성)
N. 효과적인 구조	63	71(+8)	2) 교회 신문 발행:6회중에 2회 발행(40% 달성) 3) 교회 로비에 벽보/ 배너 만들어 소식 띄우기(90% 달성)
(E.코칭 리더십)과 O.평가 전략	75 67	79(+4) 71(+4)	1) 전문 코치를 통해 5차례 가이드 받기(60% 성취) 2) 교회의 실행 전략팀(8명) 모임과 평가회를 인도한다.(5회 중 3회 인도)(60% 달성) 3) 년초 제2차 목회자의 건강을 진단한다. (100% 달성)
평균			A.85%+J/K.91%+M/N.70%+E/O.73%=80% 달성

<그림 1-22> C목사의 제1차 건강진단 후 달성율(%)

셋째, **“교회 시스템 디자인과 효과적인 구조”**는 3 가지의 양적 성장 목표를 세운 후에 처방하여 평균하면 70% 달성이 되었다. 구체적으로 보면 1) 매월 2번씩 흡수 화요일 저녁 7:00에 모이는 모임을 제외하고는 계속해서 진행을 했기에 80% 달성이 되었고, 2) 교인들과의 소통이 잘 되도록 하기 위해 교회 신문 발행하기로 했는데 6회 중에서 2회를 발행했기에 40% 달성되었고, 그리고 3) 교회 로비(lobby)에 벽보를 붙이고 배너(banner)를 만들어 세워 놓는 일은 매우 잘했기에 90% 성취를 했다. 넷째, **“코칭 리더십과 평가와 전략”**에는 3가지 양적 성장 목표를 처방한 후에 평균하면 73% 달성이 되었다. 1) 전문 코치를

11) 석정문 저, “GO Thrive Coaching Leader’s Book”, (Nexwave 출판, 2013년, p.115)

통해 5차례를 받아야 하는데 3차례를 받아서 60% 성취가 되었다. 2) 교회에서 정한 8명의 실행전략팀들의 모임이 5회를 계획했지만 3회를 만났다. 그러므로 60%를 성취했다. 마지막으로 3) 년초에 제2차 목회자와 교회의 건강을 진단한다는 계획을 세웠고, 결과 제2차 목회자와 교회의 건강을 진단했기에 100% 달성했다.

3) 양적 성장 목표에 대한 평가

이제 C목사가 일 년 동안 성취한 양적 목표에 대해 평가를 해 본다. C 목사는 자신의 목회 개발을 위해 아젠다(=비전과 핵심가치에 근거한 목표와 실행전략)를 종합해 보면 4가지의 양적 목표 달성으로 정리 된다. 첫째 하나님의 은혜 체험은 평균 85% 성취, 둘째 주민이해와 필요전도는 평균 91% 성취, 세 번째 시스템 디자인과 효과적인 구조는 평균 70% 성취, 그리고 마지막 코칭 리더십과 평가 전략은 평균 73%를 성취했다. 이 4가지를 다시 종합하여 평균해 보면 양적 목표 달성은 평균 **+80%**가 된다. 이 프로젝트를 하면서 아쉬운 점은 필자의 부족으로 인해서 애초에 양적 목표를 구체적으로 세우게 하지 못한 점이다. 예를 들면 첫째 하나님의 은혜 체험에서 4가지가 나와 있다. “개인과 주일 예배 말씀 연구”에 대해 매주일 몇 시간을 투자하기를 원하는지? 확인을 해서 다음과 같이 바꾸었으면 더 좋았을 것이다. “개인과 주일예배 말씀 연구를 매주 10시간씩 한다.” 라고 구체적인 양적 목표를 정했다면 어느 정도 했는지? 물어 볼때에 8시간 정도를 했다면 “개인과 주일예배 말씀 연구”는 80% 성취되었다는 것을 더 확실히 알게 될 것이다. 다른 모든 사항에 대해서도 구체적인 양적 목표를 설정한다면 더 확실하고 정확한 데이터를 만들 수 있었을 것이다.

2. 교회의 양적 성장

목회자가 그해에 성취하고자 하는 양적 성장(quality index growth) 목표의 결과에 대해 살펴보았다. 목회자의 변화는 교회의 변화를 가져 온다. 코칭은 목회자를 변화시킬 뿐 아니라, 교회를 더욱 건강하게 만든다. 제1차와 제2차 교회의 건강을 진단하고 처방하고 코칭 한 후 “교회 목표와 실행전략 기확안(설정/성취 보고서)” 자료를 받아 정리해 보면 그 변화와 차이를 볼 수 있다.

1) 교회의 양적 성장 목표가 44% 달성됨

교회가 건강을 진단한 후 처방 하기 전에 교회의 건강진단을 기초로 한해 동안 나아갈 양적 성장 목표를 세운다. 코칭을 받은 후 나타난 결과를 비교해 보면 어떤 결과가 나타났는지? 평가 된다. C 목사가 코칭을 받은 후에 나타난 변화를 살펴본다. 제1차 건강 진단을 받았을 때와 제2차 건강 진단을 받은 후 어떤 차이가 있는가? 첫 번째 제1차 교회의 건강 진단 후와 제2차 교회의 건강진단 양적 수치를 비교해 본다. <그림 1-23>은 “제2차 P 교회 건강진단 후 나타난 교회 목표의 성취율”이다. 제1차 교회 건강 진단 때에 나타난 P 교회의 건강진단 결과 전체 성취율이 44%가 되었다.

2) 주일예배 평균 출석과 헌금의 양적 성장의 변화

구체적으로 살펴보면 이렇다. 먼저 (1) 주일예배의 평균 출석률은 성인만 계산해서 제1차 진단 때에는 202명이 출석했지만 제2차 교회의 건강을 진단했을 때는 231명(+29)이 되었다. 목표가 20명이었기에 목표보다 9명이 증가 되어 +14.3%가 성취되었다. (2) 주일예배 평균헌금(일인당) 매주 \$10,587이었다. 그러나 미래 목표는 경제적인 사정을 감안해서 똑 같이 예산을 세웠기에, 제2차 진단 후에 10,588(+1)이 되어 작년과 똑 같은 수준이 되었다. 그 결과 0% 성취했다.

3) 소그룹 개수와 참가 인원의 양적 성장의 변화

소그룹 개수와 참가 인원의 양적 성장의 변화를 살펴본다. (3) 소그룹의 개수는 제1차 진단 때에 23개였다. 그러나 제2차 진단에서 33개(+10)로 증가 되었다. 없던 소그룹을 많이 만들어 졌다. 그 결과 소그룹은 목표가 2개였지만 제2차 진단에서 목표가 8개가 만들어져서 +43% 성취되었다. 새 신자를 돕는 소그룹인 바나바팀, 생명의 삶이 2반, 새 가족반이 하나, 제자 훈련을 위한 부부 성경공부반이 1개 만들어졌고, 그리고 12주 코스 of 성지순례반이 만들어졌다 (4) 소그룹의 참석 인원도 성인은 192에서 232(+40)명으로 증가되어 +20.8% 성취되었다. 또 (5) 회원 등록 수는 작년까지 통계 자료는 없었다. 올해 처음으로 카운트하여 22명이 되었다. 1년 동안 4 차례에 걸쳐 새 가족반 모임을 인도했는데 32명이 등록했다가 22명이 수료하게 되었다. 미래 목표를 20명으로 했기에 22명이 등록되어서 +110%의 성취가 되었다.

4) 회원 등록, 훈련 참석 숫자, 십일조 및 기도 시간의 양적 변화

그리고 회원 등록 숫자, 훈련 참석 숫자, 수입의 십일조 드리기, 및 기도 시간의 양적 변화를 살펴 본다. (6) 훈련 참여자 수도 작년까지 없었다. 왜냐하면 그 전에는 교인 훈련을 하지 않았기 때문이다. 그러나 올해에 목표를 30명으로 세웠고, 제2차 진단 때에 40명(+133.3)이 훈련을 받게 되었으니, +133.3%의 성취율이

	제1차 진단	미래 목표	제2차 진단	성취도(%)
(1)주일에배 평균출석	202 명	222명(+20)	231명(+29명)	+14.3%
(2)주일에배 평균헌금(일인당)	\$10,587	\$10,587(0)	\$10588 (+1)	0%
(3)소그룹 개수	23 개	25 개(+2)	33개(+10)	+43%
(4)소그룹 참석 인원	192 명	222 명 (+20)	232명(+40)	+20.8%
(5)회원등록숫자	없음	20명	22명(+2)	+110%
(6)훈련참여숫자	없음	30명	40명(+10)	+133.3%
(7)수입의 십일조 매주 평균	9.60%	9.60%	9.50%(-0.1)	-1%
(8) 기도시간 하루 평균	26.5분	30분(+3.5)	34.8분(+8.3)	+31.3
평균 성취율	(1)+(2)+(3)...(7)+(8)=351.7합산에서 8로 나눔			+44% 성취

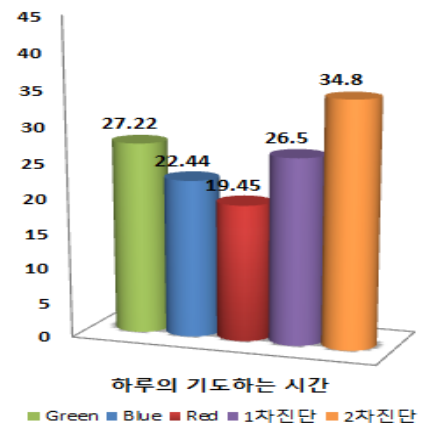
<그림 1-23> 제2차 P교회 건강 진단 후 나타난 목표 성취율

되었다. 그리고 P 교회 교인들이 하나님 앞에 매주일 드린 (7) 수입의 십일조는 제1차 진단 때에 9.60%를 드렸다. 그리고 그 해의 목표를 9.60%로 정했다. 지금은 경제적으로 그렇게 좋은 때는 되지 못하기 때문이다. 그 결과 제2차 진단 때에는 9.50%로 나타났다. 이는 미래 목표였던 9.60%보다 -0.1% 낮다. 결과적으로는 -1% 성취되었다. 그리고 (8) P 교회 성도들이 매일 기도하는 시간이 제1차 진단 때에는 26.5였다. 그러나 제2차 진단 후에는 34.8분으로 8.3분이 증가되었다. 그 결과는 +31.3% 성취되었다.

그 결과 (1)14.3%+(2)0%+(3)43%+(4)20.8%+(5)110%+(6)133.3%+(7)-1%+(8)31.3% 모두 합하여 평균하면 P 교회의 양적 성장 목표 세우기의 전체 성취율은 평균 +44% 성취가 되었음을 알 수 있다.

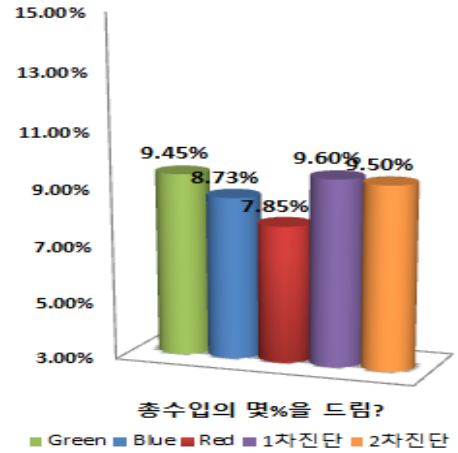
5) 하루 기도시간과 십일조의 건강상태 따른 비교 알아보기

한 가지 더 살펴보고 넘어가고자 한다. <그림 1-24>를 보면 1)건강하지 않은 교회는 성도들의 하루기도 시간이 평균 19.45 분이고, 2)건강한 교회는 22.44분이고, 그리고 3)아주 건강한 교회는 27.22이다. 그러나 P 교회 성도들의 기도 분량은 제1차 건강진단에서 26.5였고, 제2차 진단에서는 무려 34.8이 되었다. 이는 제1차 진단에서는 아주 건강한 교회 성도들이 기도하는 시간과 거의 같으며, 제2차 진단 후에는 아주 건강한 교회 성도들 보다 높은 수준에 있음이 평가 되었다. <그림 1-25> 북미 한인교회들이 하나님 앞에 평균 드리는 수입의 십일조를 1)건강하지 않은 교회, 2) 건강한 교회, 그리고 3) 아주 건강한 교회로



<그림 1-24> P교회의 하루 기도시간

나누어서 집계한 것이다. 평균적으로 볼 때 1) 건강하지 않은 교회는 총수입의 7.85%를 드린다. 2) 건강한 교회는 8.73%를 드린다. 그리고 3) 아주 건강한 교회는 9.45%를 드린다. 그러므로 P교회는 제1차 진단 때에 9.60%를 드렸고, 제2차 진단에서 9.50%를 드렸으니 여전히 3) 아주 건강한 교회가 드리는 선을 넘었다고 평가될 수 있다.



6) 버지니아 P교회의 C목사에 대해 종합 평가

이상을 종합한 그림이 <그림 1-26> “버지니아주 P교회 C목사의 양적 및 질적 성장”이다. 이 그림을 볼때 지난 1년간 코칭을 통해 몇 %의 성장률을 기록했을까? 종합하여 보라. 첫째 질적 성장 목표에서 목회자가 지녀야 할 15가지 질적 요인들의 평균 합이 **+2.94** 포인트 성장했다. 이는 보통 평균 1년에 2%의 성장을 감안해 볼 때에 이는 **147%**의 성장률을 기록했음을 알 수 있다.

둘째 C목사가 섬기는 P교회의 성장 8가지 질적 요인 평균치는 57.74에서 67.17로 +9.43로 상승했다. 이는 보통 교회들이 건강을 진단하고 처방을 했을 때에 평균 5%의 상승률을 적용한다면 P교회는 일

버지니아주 P교회 C 목사의 양적 및 질적 성장			
1. 질적 성장 168%	목회자 147%성장	77.93에서 80.87로 상승: +2.94증가(매년 평균 +2 증가)	질적 및 양적 합의 평균 성장률 115%
	교회 189%성장	57.74에서 67.17로 상승: +9.43증가(매년 평균 +5 증가)	
2. 양적 성장 62%	목회자 80% 성장	하나님의 은혜체험: +85% 성장 주민이해와 필요전도: +91% 성장 시스템 디자인과 효과적인구조: +70% 성장 코칭 리더십과 평가전략” +73% 성장 전체 합 의 평균 성장: +80%	
	교회 44% 성장	주일예배 평균출석: +14.3% 성장 주일예배평균헌금: 0% 소그룹 숫자: +43% 성장 소그룹 인원: +20.8% 회원참석숫자: +110% 훈련참석숫자: 133.3 수입의 심일조 평균차: -1% 성장 하루 기도 시간: 31.3% 성장 전체 합 의 평균 성장: +44%	

<그림 1-23> 버지니아주 P교회의 C 목사의 질적 및 양적 성장 변화
년에 **+9.43** 포인트 상승했으니 평균 **189%**나 성장했음을 알 수 있다. 그러므로 이 둘을 합해서 평균하면 1년 동안 C목사의 질적 성장 목표는**168%**(147+189의 합을 2로 나눔) 성취되었다.

세째 C 목사님의 양적 성장 목표는 평균 **+80%**의 성취를 가져왔고, 넷째 섬기는 교회의 양적 성장 목표는 평균 **+44%**의 성취를 가져 왔다. 그러므로 이 둘을 합해서 평균하면 1년 동안 C목사의 양적 성장 목표는 **62%**(80%+44%의 합을 2로 나눔)의 성취를 가져 왔다. 그리고 마지막으로 C 목사의 질적 성장목표는 평균 168%이었고, 양적성장 목표는 62%였기에 이를 합해서 2로 나누면 질적 양적 성장 목표의 평균치가 **115%**(168%+62%를 2로 나눔) 성취되었음을 알 수 있다. 이를 종합 <그림 1-23> “버지니아주 P교회의 C목사의 질적 및 양적 성장 변화”를 다시 보라.

3. 목회자와 교회의 질적 및 양적 성장 평가

버지니아 P교회 C목회자의 질적 및 양적 성장에 대해 살펴보았다. 이제 전체를 종합해서 평가를 해 본다. 미래 사역을 더 활성화하고, 생산적인 성장을 위해서 몇 가지 배운 것을 정리 한다.

1) 목회자나 교회가 건강을 진단하면 건강 상태를 파악하게 된다.

목회자나 교회의 건강을 진단하면 건강 상태를 파악하게 된다. 진단하지 않으면 목회자나 교회가 어떤 상태인지? 파악이 쉽지 않다. 물론 목회를 오래 하다 보면 자신이나 교회의 건강상태를 어느 정도 파악하고는 있을 것이다. 그러나 신빙성 있는 도구로 진단하고, 평가해 보기 전까지는 정확한 건강상태를 파악하기 힘들다. 어렵듯이는 알 수 있을지 모르지만, 자신이 섬기는 교회의 건강상태나 목회의 건강상태가 다른 분들이나 교회와 비교해 볼 때 어느 정도의 수치가 올라가 있는지? 내려가 있는지? 다시 말하면 어떤 위치에 있는지? 현재의 위치 파악을 할 수 없다. 미래 목회를 계획하고 청사진을 그리는 목회자와 교회가 현재 위치를 정확하게 파악하지 않고 앞으로 나아간다는 것을 마치 환자가 건강진단 없이 아무 약이나 먹고, 아무 음식이나 먹는 것과 같을 것이다. 또 목회자가 교회가 주위에 있는 다른 건강한 목회자와 교회와 비교해 보면 자신의 질적 수치가 어떤 위치에 있는지? 그 질적 위치가 아주 건강한지, 건강한지, 혹은 불건강한지를 파악하게 된다.

예를 들면 <그린오션 건강진단> 도구로 미국의 한인 교회의 건강 상태를 진단해 보면 8가지의 질적 평균치가 (1)아주 건강한 교회는 73.76을 기록한다(참조: P. 12. <그림 1-15>). (2) 건강한 교회는 62.87을 기록한다. 그리고 (3) 불건강한 교회는 53.95를 기록한다. 그리고 목회자의 건강상태를 진단해 보면 10가지의 질적 평균치가 (1)아주 건강한 목회자는 84.23을 기록한다(참조: P. 3. <그림 1-2>). (2) 건강한 목회자는 74.06을 기록한다. 그리고 (3) 불건강한 목회자는 65.86을 기록한다. 그리고 성도들의 매일의 기도시간을 살펴보면 (1) 아주 건강한 교회는 27.72분을 기록한다(참조:P.25.<그림 1-25>). (2) 건강한 교회는 22.44를 기록한다. 그리고 (3) 불건강한 교회는 19.45분을 기록한다. 그리고 총수입 중에서 십일조로 드리는 퍼센테이지(%)는 어느 정도 되는가? 살펴보면 (1)아주 건강한 교회 성도들은 9.45%를 기록한다(참조: P. 26. <그림 1-2>). (2) 건강한 교회 성도들은 8.73을 기록한다. 그리고 (3) 불건강한 교회는 7.85를 기록한다. 이와 같이 건강을 진단하게 되면 건강상태를 파악하게 된다. 그것도 구체적으로 수치를 볼 수 있게 된다.

2) 건강 상태 파악 후 문제점을 찾아 처방하면 건강해 진다.

목회자나 교회의 건강을 진단하면 건강 상태 파악 후 문제점을 찾아 처방하면 목회자와 교회는 반드시 건강해 진다. 이는 병원에서 환자가 진단을 받은 후 B간염이라는 판정을 받아, 약의 처방을 받았다면 그것을 정기적으로 일정기간 동안 먹으면 건강해 지는 것과 같다. 목회자와 교회는 건강 진단 후 문제점을 찾아 그것을 처방하면 후에 건강하지 않는 목회자와 교회는 건강해 지고, 건강한 목회자는 더 건강해 진다. 버지니아주 P교회 C목회자의 경우도 마찬가지이다. 그는 처음 진단을 받았을 때보다 1년 후 2번째 진단을

받았을 때 목회자의 10가지 질적 평균치가 +2.94포인트 상승했다. 교회는 8가지의 질적 평균치가 +9.43 포인트 상승했다. 목회자의 양적 목표도 80% 성취했고, 교회의 양적 목표도 44% 성취했다. 그리고 하루 성도들의 기도시간도 26.5분에서 34.8분으로 상승했다. 물론 경제적인 형편으로 인해 총수입의 십일조 드리는 페센테이지(%)는 9.6%에서 9.5%로 하강했다. 그러나 전체적으로 볼 때 질적 및 양적 성장이 있었다는 사실을 알 수 있다.

P교회의 C목사가 어떻게 구체적인 처방을 했는가? 그가 목회자 건강 진단 후에 나타난 문제들을 찾아, 처방한 내용을 보라.(참고: p. 5 <그림 1-5>, p. 7 <그림 1-8>) 그리고 교회 건강 진단 후에 나타난 문제점들을 살펴보라. <그림 1-16> “P 교회 제1차 진단 후 생긴 문제점”을 읽어 보라. P교회가 가진 문제들이 11개가 나와 있다. 문제들을 몇가지 살펴 본다면 “우리 교회 지도자들은 교회에서 일어나는 일에 대해 잘 설명해 주지 않는다.”, “우리 교회 지도자들은 불신자에 대해 관심이 없다.”, “우리 교회 지도자들은 하나님께서 이 교회를 성장 시킬 것을 믿지 않는다.” “ 나는 우리 교회가 앞으로 나아갈 방향을 잘 알고 있지 못하다.” 등을 찾아 볼 수 있다. 이러한 문제들을 찾아 처방을 함으로 인해 P교회는 과거보다 더 건강한 교회가 되었다. 교회를 진단하고, 문제점을 찾아 처방전략을 세우고, 그것을 해결하기 위해 실행해 갈때에 그 결과는 반드시 건강해 지게 된다. 그러므로 목회자와 교회는 건강을 진단해야 하고, 문제점을 찾아야 하고 그것을 해결하기 위한 처방을 하고, 실행에 옮기면 목회자와 교회는 건강하게 된다.

3) 처방할 때 <목표와 실행전략 기획안>을 작성하고 <실행전략팀>을 활용한다.

목회자나 교회의 건강을 진단하면 건강 상태 파악 후 문제점을 찾아 처방하면 목회자와 교회는 반드시 건강해 진다. 목회자와 교회의 건강을 진단하고, 나타난 문제점을 찾는 것으로 끝나면 안된다. 그것을 정리해서 목회자와 교회가 가진 비전과 핵심가치에 근거해 그 해에 성취 <목표와 실행전략>을 일일이 기입하고, 교회 <실행전략팀>과 나누고, 나누는 것을 다시 종합해서 교회 전체 성도들과 필터링(filtering) 과정을 거쳐야 한다. 이것을 필자는 3공을 거치는 과정이라고 한다. 3공은 담임목사와 교회 핵심리더는 <목표와 실행전략>을 공유(common ground)하고, 공감(empathy)하고, 그리고 전체 교인들 앞에서 공인(recognition)을 받아야 한다. 그리하여 많은 분들의 생각과 의견이 종합되어 담임목사와 교회 핵심리더들은 교회가 그 해에 나아가고자 하는 분명한 목표와 실행전략을 세울 때 그 일은 많은 분들의 지원을 받고, 기도 속에서 성취할 수 있다. 코칭을 하면서 대부분의 목회자들이 목회자 손에서 끝나 버리거나, 혹은 몇몇의 핵심리더들과 상의만하고 목표와 실행전략을 세우기에 일의 성취가 힘든 것을 본다.

그러나 3공을 만들 때 교회가 가진 방향인 <목표와 실행전략>은 빛을 보게 된다. 좀 더 말하고 싶은 것은 목회자와 핵심리더들끼리 파트너십(partnership)으로 <실행전략팀>을 만들라고 제안하고 싶다. 이 <실행전략팀>들은 매달 한 번씩 정기적으로 모여 지난달에 이루어진 목표들을 평가하고, 앞으로 이루어가야 할 목표들을 점검한다. 그리고 그 일이 이루어지도록 합심기도한다. 그 일로 끝나서는 안된다. 담임목사와 <실행전략팀>은 전문 코치(professional coach)와 매달 콜 컨퍼런스(call confarence)를 통해 코칭을 받아야 한다. 이렇게 하는 일이 번거롭고, 힘들지만 반드시 일이 성취된다는 사실을 믿어야 한다. 캘리포니아 도미니칸 대학(Dominican University)의 게일 매튜(Gale Matthew) 교수는 "다양한 직업을 가진 사람들이 자신의 목표를 적어 내게 했는데 적어 낸 분들이 그렇지 않는 분 보다 목표는 39.5%의 높은 성장률을 기록했

고, 나아가서 그 목표를 적은 사람들이 다른 분들, 즉 멘토나 코치와 공유하고 하고 책임 파트너 역할을 했을 때는 성취율이 76.7%상승했다“¹²⁾ 고 한다.

글쓴이 석 정 문

석정문 목사는 한국 대학생성경읽기(UBF)에서 10년간 대학 캠퍼스 선교를 하였으며, 1976년 도미 시카고 무디 바이블인스티튜트(B.A.), 캔자스시티 미드웨스턴 침례신학대학원(M.Div.), 및 북침례신학대학원(D.Min., 수료)에서 공부했으며, 또 14년간 캔자스시티, 내쉬빌, 및 시카고에서 한인침례교회를 담임했다. 1992년부터 서남침례대학(Bolivar, MO), 미드웨스턴 침례신학대학원(Kansas City, MO)에서 “제자훈련”, “영성훈련”, “교회성장”, “목회리더십”, 및 “남침례선교”과목을 10년간 출강했으며, 1994년부터 4년간 북침례신학대학원(Lombard, IL)에서 한국부 학감(Assistant Dean for Korean Studies)을 지냈다. 1997년부터 16년간 미국남침례회 북미선교부 교회전략가(Church Strategist)로 “목회자산평가” “목회청사진작성”, “목회멘토링”, “목회개발” 세미나를 400여 차례 인도했으며, 1999년부터 미국과 한국의 400 교회를 대상으로 “NCD 교회 건강 진단과 처방”, 그리고 2005년부터 1,200명의 목회자들을 대상으로 “목회 건강 진단 처방”을 해 왔다. 2002년에 “남침례회”(침례회출판사, p.63), 2006년에 “당신의 교회를 그린오션으로 가게 하라”(한국 NCD발행, p. 272), 2008년에 “당신의 목회를 그린오션으로 가게 하라”(한국 요단발행, p.258), 2013년에 “GO Thrive coaching Leader's Book”(Newwave출판, p.190), “그린오션교회”(Nexwave출판, p.403)를 출판했으며, 2012년부터 현재까지 목회자 갱신(Renewing), 교회 부흥(Reviving), 지역사회 변화(Refreshing)를 4세대(4th Generation)에 걸쳐 “3R 4G 시대”를 열기 위해, <그린오션 프라이브 코칭(GO Thrive Coaching)> 인터내셔널 코오디네이터(International Coordinator) 봉사하고 있다.



* Prepared and revised by James Sok, <GO Thrive coaching> Coordinator Jan 13, 2014
WWW.igomt.com, WWW.GOTracking.org jameessok_4

12) 제리 켈러의 1인, “The One”한가지에 집중하라), 비즈니스북스, 2013년. p.235

〈부록 1〉



교회 목표와 실행전략 기획안(설정/성취보고서)

담임목사: _____ 교회 명: _____, 전화:(Cell) _____

목표설정일자(1): _____년 _____월 _____일 목표종결 일자(2): _____년 _____월 _____일, 작성일: _____년 _____월 _____일

이메일: _____, 담당자(담임 목사 대행): _____

우리 교회는 앞으로 6-8개월 동안 첫째: 실행 전략팀(3-8명)을 선정하고, 둘째: 치명치 처방 프로그램(4-5가지 정도)을 설정하고 (보내드린 교회건강진단처방 샘플 참조), 세째는 목표와 실행전략을 세웁니다. (작성한 후 한 장을 카피해서 코치와 코칭 사무실로 보내 주시기 바랍니다.)

1. 우리 교회는 2014년 실행 전략팀(3-8명)을 선정하였습니다.

전략팀장:(이름) _____ 전화: _____ 이 메일: _____

팀원들의 이름: (1) _____, (2) _____, (3) _____,
(4) _____, (5) _____, (6) _____

* 전략팀장은 담임목사님 이외의 평신도 대표 리더가 되니, 평신도 대표의 연락처를 써 주십시오.

2. 우리 교회가 정한 2014년 교회의 목표(양적:NO.1-10/질적:NO.11-12)설정은 아래와 같습니다.

	현재 상태	미래 목표	성과 결과	성취도(%)
(1) 주일예배 평균출석	명	명	명	
(2) 주일예배 평균헌금	\$/W	\$/W	\$/W	
(3) 소그룹 개수 는?	개	개	개	
(4) 소그룹 참석인원 ?	명	명	명	
(5) 회원 등록 숫자	명	명	명	
(6) 훈련 참여 숫자	명	명	명	
(7) 기도 시간의 변화	분	분	분	
(8) 헌금의 변화	%	%	%	
(9) 불신자 친구 변화	명	명	명	
(10) 신앙 평균 연령	년	년	년	
(11) 교회의 질적 평균치	점	점	점	
(12) 최소치 질적 수치	점	점	점	

(1) 주일예배 평균출석은 매주일 나오는 (a)성인/(b)청소년/(c)어린이를 포함한 숫자를 적으십시오.

(3) 소그룹 개수는 교회의 소그룹(구역/목장/셀/다락방 등) 숫자와 성인/청소년/어린이 주일학교 반을 모두 포함합니다.

(5) 회원 등록 숫자는 교회의 법에 의해 정해진 회원들의 숫자를 말합니다. 예수를 믿고 구원을 받은 분을 주로 말합니다.

(8) 헌금의 변화는 <교회 리더 건강진단 평가 및 처방 보고서>(p.7)를 보고 적으시기 바랍니다.

* **성취도**는 6-8개월이 지난 후 나타난 결과(예:평균출석 550명, 미래목표:600명, 성과결과:575명)이면 **50%의 성취도**입니다.

"건강한 목회자가 건강한 교회를 세운다"(마태 7:17-18)

< 교회 평가/처방 보고서 >



교회 목표와 실행전략 기획안(설정/성취보고서)

당신의 교회가 앞으로 6-8 월간 이를 목표와 실행전략을 교회 비전과 가치에 근거해서 쓰기 바랍니다. 교회 전략팀(3-5명)들과 한번 만나 필터링(Filtering)을 한 후 코치에게 E-mail로 보내 주시기 드립니다. 그러면 코치는 이것으로 귀 교회를 위해 기도해하고 코치를 하게 될 것입니다.

1. 교회의 **비전**(5-10년 이상의 장기적 비전을 쓰고, 뒷받침되는 성경말씀을 적으십시오.)

2. 교회의 **핵심가치**(4-5개 정도의 장기적 가치를 쓰고, 뒷받침되는 성경말씀을 적으십시오)

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

5) _____

3. 당신의 교회가 가진 비전과 핵심가치(5-10년 이상)에 근거해 **2014년 교회** (1)건강진단 결과 나타난 자료를 참고, (2) 교회가 꼭 성취해야 할 중요한 것들을 찾아 비전과 가치에 근거해 올해에 성취할 목표를 쓰고, 그것을 이루기 위한 실행 전략을 쓰십시오. 목표를 쓰고 그 목표를 뒷받침할 실행전략을 쓰면 더욱 좋습니다.

목표1) _____

실행전략1: _____

실행전략2: _____

실행전략3: _____

실행전략4: _____

실행전략5: _____

목표2) _____

실행전략1: _____

실행전략2: _____

실행전략3: _____

실행전략4: _____

실행전략5: _____

〈교회 평가/처방 보고서〉
교회 목표와 실행전략기획안(설정/성취보고서)



목표3) _____

- 실행전략1: _____
- 실행전략2: _____
- 실행전략3: _____
- 실행전략4: _____
- 실행전략5: _____

목표4) _____

- 실행전략1: _____
- 실행전략2: _____
- 실행전략3: _____
- 실행전략4: _____
- 실행전략5: _____

목표5) _____

- 실행전략1: _____
- 실행전략2: _____
- 실행전략3: _____
- 실행전략4: _____
- 실행전략5: _____

*** 참고:** 교회가 세우는 목표는 SMART(Specific=구체적, Measurable=측정할 수 있게, Attainable=이룰 수 있는, Reality=현실적인, and Timely=날자를 명시하기)하게 씁니다. 실행전략은 그 목표를 이루기 위한 뒷받침이 되는 내용을 적습니다.

예를 들면 당신의 **교회 목표**가 <GO 드라이브 코칭>에서 나타난 성도들의 영성개발 점수를 현재 60에서 70으로 올리기 위해 25명의 리더들에게 삶 <큐티훈련> 시킨다”이면, 이를 뒷받침하기 위해

- 실행전략1: 큐티 훈련위해 훈련자를 정하고 훈련에 임할 25명의 리스트(명단)을 작성한다.
- 실행전략2: 4월부터 첫 6주간은 <큐티 훈련>을 실시하고, 둘째 6주간은 <생명의 삶>으로 실습을 한다.
- 실행전략3: 실습을 하는 동안 각 목장에서 매주 마다 한 두명씩 발표하고, 기도지원을 받는다.
- 실행전략4: 6개월이 지나는 마지막 주에 평가를 실시하고, 그 결과를 교회에 보고한다.
- 실행전략5: 끝난 바로 다음 주일 예배시 <큐티 훈련>을 마친 분들에 대한 수료증을 증명하고, 1-2분을 뽑아 <큐티 발표회>를 가지고 시상한다.
- 실행전략6: 10월에 제2차 교회 건강진단을 실시하고 영성개발의 변화를 축하한다.

Revised by James Sok, GO Thrive Coaching 전략 사무실.
 11417 S Belmont Dr Plainfield IL 60585 jamesok_4@hotmail.com
WWW.igomt.com, WWW.GOtracking.org (815)254-7720(Office), (630)452-5100(Cell)

우리가 꿈꾸는 건강한 교회의 로드맵
GO THRIVE COACHING

목회자와 교회의 건강 진단 처방 열매

버지니아 주 P교회 C목사 코칭 사례연구(No.1)



연구기관 : GO THRIVE COACHING

국제대표 : 석 정 문 목사

주 소 : 미국 - 11417 S Belmont Dr Plainfield IL 60585

전 화 : Office. (815)254-7720 / Cell. (630)452-5100

이 메 일 : jamesok_4@hotmail.com

홈페이지 : www.igomt.com / www.gotracking.org

Renewing Pastor Reviving Church
GO THRIVE COACHING