

전국 코치 훈련을 위한
Advanced 목회자 코칭 세미나
2015년 1월 26-28일(월-수)

서론(10분간)

성장 위주 보다 _____ 위주의 교회(health church)를 세우십시오.

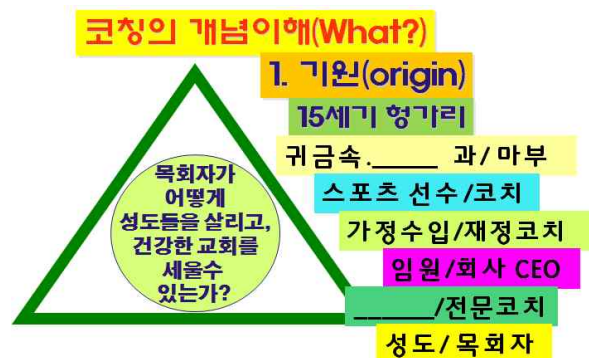
“이와 같이 좋은 나무(health tree)마다 아름다운 열매를 맺고 못된 나무(unhealth tree)가 나쁜 열매를 맺나니, 좋은 나무가 나쁜 열매를 맺을 수 없고 _____ 나무가 아름다운 열매를 맺을 수 없느니라. 아름다운 열매를 맺지 아니하는 나무는 찍혀 불에 던지 우느니라.”(마태 7:17-19)

나의 교회보다 _____의 교회 (His Kingdom church)를 세우십시오.

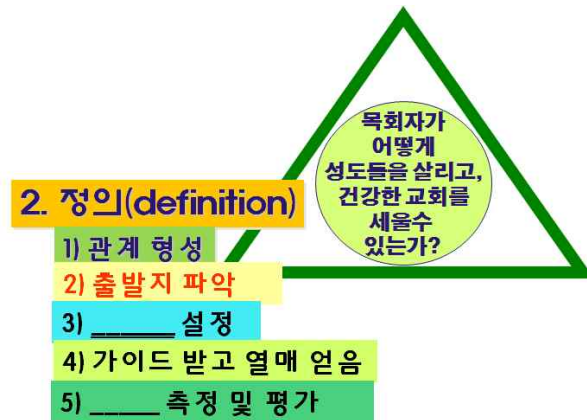
“너는 베드로라 내가 이 반석위에 _____교회를 세우리니 음부의 권세가 이기지 못하리라”(마태 16:18)

제1강 : 코칭의 개념 이해

1. 코칭의 기원(5분간)



2. 코칭의 정의(5분간)



* 크리스천 코칭의 정의(10분간)



<실습활동 1-1>(15분간)

1. 크리스천 코칭의 정의를 쓴 후 2-3 사람씩 나누십시오. 나눈 후 팀원들이 종합 정리해서 2-3줄의 문장으로 정의하고 포스 잇(post-it) 지에 옮기십시오.(10분간)
2. 각 팀의 대표가 나와서 발표해 주십시오. (10분간)

<실습활동 1-2>(15분간)

코칭에 대한 기원, 정의를 살피면서 당신이 발견한 진리는 무엇입니까? 그 진리를 당신의 목회에 어떻게 적용하고 싶습니까?

3. 코칭의 성경관(15분간)

1) 신약에서의 코칭의 예

바나바와 바울(행 11:23-26)

바나바는 누구인가?(23-24절) _____

바나바의 특징은?(25-26절) _____

“바나바가 사울을 _____ 다소에 가서 _____, 안디옥에 _____ 와서 둘이 교회에 일년간 모여 있어 큰 무리를 _____, 제자들이 안디옥에서 비로써 _____ 이라 일컬음을 받게 되었더라.”

2) 구약에서의 코칭의 예

이드로와 모세(출 18:1-27)

이드로의 특징은?

경청(1,8절), 찾아옴(6절), 축하(9-10절), _____(12절),

질문(14절), _____(17-18절), 지혜로운 카운셀링(19-23절)

* 참고: Steve Ogne and Tim Roehl저, TransforMissional Coaching, 2008, P.56

3) 삼겹줄의 개념

전도서 4: 9-12

한 사람보다 두사람이 나음은.....두사람이 함께 누우면 따뜻하거니와 한 사람이면 어찌 따뜻하랴...한 사람이면 패하겠거니와 두 사람이면 능히 당하나니 _____ 은 쉽게 끊어지지 아니 하느니라

잠언 27:17

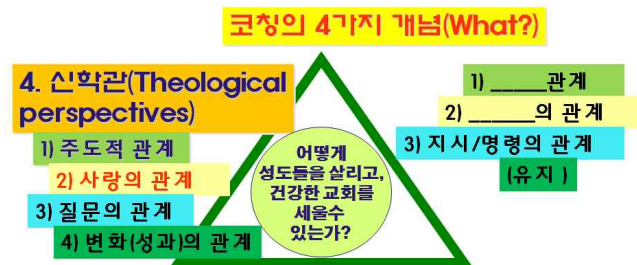
철(코치/피코치)이 철(피코치/코치)을 날카롭게 하는 것같이 사람이 그 친구의 얼굴을 _____ 나게 하느니라.

<실습활동 1-3>(15분간)

코칭의 성서적 관점을 살피면서 당신이 발견한 진리는 무엇입니까? 그 진리가 당신의 목회에 어떤 도움을 준다고 생각합니까?

4. 코칭의 신학관 (15분간)

1) 주도적 관계



“ ____ 적인 관계(Intentional relationships)와 ____ 성취적 활동 : 목적을 이루고자 하는(missional activity)” TransforMissional coaching의 저자 스티브 오그너(Steve Ogne)와 팀 롤(Tim Roehl), P.45

“코치는 선수들이 부탁 할 때 까지 기다리는 자가 되어서는 안 된다. 피코치의 발전을 위해 책임을 질줄 아는 사람이 되어야 한다. “앤디 스텐리, “넥스트(The next generation leader)”, (DMI, 2005), p.146, p. 162

2) 사랑의 관계

“그가 우리를 위해 목숨을 버리셨으니 우리도 이로서 사랑을 알고 우리도 형제들을 위해 목숨을 버리는 것이 마땅하니라”(요일 3;16)

“코치가 피코치자를 향한 눈은 긍정적이어야 하고, ____적이어야하고, 미래 소망적이어야 한다고” (토니 스톨츠푸스)

3) 질문의 관계

“네 아우 아벨이 어디 있느냐?(창 4:9)

“코칭은 잘 못된 것을 바로 잡아 주는 것이 아니라 잘못을 바로 잡도록 현명한 ____ 을 던지는 일이다.

코칭은 “피코치를 바로 세워주는 자(Builder)이지, ____을 주는 자(solver)가 아니다”

“코칭은 건설적인 방법을 통해 사람들로 하여금 생각의 질문을 던져 스스로 결정하게 한다.”(Gary Collins)

4) 변화(성과)의 관계

바나바의 코칭을 받은 바울: _____
이드로의 코칭을 받은 모세: _____
예수님의 코칭 받은 사마리아 여인: _____
요나단의 코칭을 받은 다윗: _____

*** 경험적 고찰**

ROI의 조사에 의하면

1. 2000년에 미국의 300개의 기업 중 60%가 코칭을 받아 성과: 500%- 1000%.
2. 2003년에는 1000개의 기업을 대상으로 조사:
기업이 코칭에 지불한 금액의 ____ 의 수익 창출
3. 카프란 교육 센터(Kaplan Educational Centers)와 프린스턴 리뷰(Princeton Review): SAT test(미국 고등학교 졸업전 학력 테스트): 120에서 ____포인트로 상승

2001년 메트릭스글로벌(MetrixGlobal)에 의하면

1. 최고 경영자 코칭(executive coaching)으로 알오아이: 투자하여 돌아온 금액 (ROI: return on investment): 529%의 생산성 낳았고, ____%의 재정적인 증가.
2. 공중 개인 매니지먼트 저널(Public Personal management Journal):
1)매니지먼트 훈련은 22.4%의 생산성 증가. 코칭을 했을 때에는 88%의 증가를 보았다”

2) 코칭을 통해 : (1)생산성은 53%, (2)질은 48%, (3)조직능력은 48%,
(4)고객 서비스는 39%, (5)고객 불만 감소는 __%, (6) 비용 절감은 23%를 만듦
Resources from TransMissional coaching, B 7 B Books, 2008, p.71-73.

<실습활동 1-4>(15분간)

코칭에 대한 신학적 관점을 살피면서 당신이 발견한 진리는 무엇입니까? 그 진리가 당신의 목회에 어떤 도움을 주니까?

제2강 : 코칭의 건강 진단

1. 요절(2분간)

“일만의 군대로 저 이만을 가지고 오는 자를 대적할 수 있을까 헤아리지 아니하겠느냐(sit down and consider) 만일 못할 터이면 저가 아직 멀리 있을 동안에 사신을 보내어 화친을 청하라”(누가 14;31-32)

2. 진단의 도구(3분간)

- 1) NCD 진단 도구(교인): 8가지 활용
- 2) SBC Lifeway 도구(교인): 8가지 활용
- 3) GO Strategy(그린오션 전략) 도구:
 - (1) 평신도 리더 건강진단: 12가지
 - (2) 목회자 건강진단: 10가지

3. 다윗의 4C 모델(35분간)

“또 그 중 다윗을

- 1) 택하시되(Calling) 양의 우리에서 취하시며 젓양을 지키는 중에서 저를 이끄사 그 백성인 야곱, 그 기업인
- 2) _____(Community)을 기르게(사역) 하셨더니” (시편 78:70-71,NLT)

“이에 저가

그 3)_____의 성실함(True Heart)
(Character)으로 기르고(Care)
그 4)_____의 공교함(Skillful Hands)
(Competence)으로 지도 하였도다(Lead).
(시편 78:72, NLT)



<실습활동 2-1>(10분간)

당신은 이 시대를 향한

(1) 하나님의 특별한 부르심의 목적(purpose)이 무엇이라고 생각합니까? 왜 그렇게 생각합니까?

(2) 또 그 부르심의 목적을 이루기 위해 당신은 어떤 인생을 살아왔습니까? 또 어떤 미래를 살고자 합니까?



<실습활동 2-2>(10분간)

(1) 당신이 공동체(=사람)를 섬기는 리더로서 다윗의 삶과 사역에서 배운 것은 무엇입니까?

(2) 오늘날 이 시대에 건강한 공동체(=교회)를 세우기 위해 당신이 가져야 할 정신(spirit)은 무엇입니까?



<실습활동 2-3>(10분간)

(1) 당신의 신앙 성품(=영성과 인격)을 형성하는데 가장 결정적인 역할을 한 방법(method)이나 사건(event)은 무엇이었습니까? 그것들이 당신의 과거나 현재의 삶에 어떤 영향을 주고 있습니까?

(2) 미래 당신이 개발하고 싶은 신앙 성품은 무엇입니까?



<실습활동 2-4>(10분간)

하나님이 당신에게 주신

(1) 자산(=은사/재능/리더십 스타일....등)은 무엇입니까? 그것이 당신의 삶과 사역을 어떻게 만들고 있습니까?

(2) 당신이 하나님이 주신 자산을 개발하기 위해 하는 일을 무엇입니까? 그것이 당신의 삶과 사역을 어떻게 변화시켰습니까? 그 이유는?



4. 4C 다윗의 모델의 12가지 주제(10분간)

1) 비전 : 개인적, 도전적 그리고 탁월한 _____ 그림 (대상 14:2, 삼하5:12, 대상 12:8,20-22)

2) 핵심가치 : 비전 성취를 위한 영원히 _____ 않는 중요한 믿음 (삼하 8:15, 삼상 26:7-12)

3) 전략 : 군중(사람)을 움직여 (=_____) 성과를 만들어 내는 치밀한 행위 (대상 13:1-4)

4) 지역사회이해: 지역사람들의 상황과 형편을 파악 (삼상 22:2,삼하 23:13-17)

5) 인간관계: 부딪치는 사람들과 _____ 올바른 관계 형성 (삼하 1:17-27, 삼상 30:23-25)

6) 전도: 이웃 사람에게 사랑을 베풀어 하나님을 알게 하는 행위 (삼하 10:1-2)

7) 영성 : 하나님을 체험하고, _____ 되어, 사람들에게 주는 영향력 (시편 119:103-105, 삼하 2:1-2)

8) 인격: 사람에게 새겨진 지워지지 않는 삶의 흔적들의 총합(조지 바나)/비교적 일관되게 나타나는 성격과 경향(Naver 사전)/ (삼상 17:34-35, 삼상 24:4-7)

4 C	6 하 원칙(W/H)	4 H	시편 78:70-72
1. 부르심 (Calling)	누구를 위해 살 것인가? (Who?)	창조자(Head) (주인) 비전/핵심가치 목표/전략	다윗을 택하시되 양의 우리에서 취하시고.. (Chose)
2. 공동체 (Community)	어디에 인생을 투자 할 것인가? (Where?)	사람들(Human) (대상) 주인이해/인간관계	그 백성이 아람, 그 이스라엘을 기르게 하셨더니(Israel, inheritance)
3. 성품 (Character)	무엇을 기를 것인가? (What?)	마음(Heart) (가치/가운) 인격/영성	이게 저가 마음의 성실함으로 기르고 (Integrity of Heart)
4. 능력 (Competence)	어떤 방법으로 살 것인가? (How?)	손(Hand) (통 개발) 자산 평가 역량/지도력	그 손의 공교함으로 지도하였도다 (skillful Hand)

9) 예배 : 하나님 앞에 최고/최상의 _____를 드리는 행위/ 프로스쿠네오 (proskuneo)무릎을 꿇고 엎드림 (삼하 6:14-17)

10) 역량 : 일의 목표나 과제를 달성할 수 있는 지식, 기술 그리고 힘 (삼상 17:39-40, 48-49, 18:5, 13)

11) 지도력: 능력을 발휘하여 사람들에게 영향을 끼쳐 임무나 목적을 달성하게 하는 기술.(삼하 23:13-17, 대상 13:1-4)

12) 사역 : 강점, 은사 및 리더십을 극대화해서 효과적, 능률적인 ____를 창출하는 행위. (삼상 16:16, 18, 23)

4 C	힘(Power)	특성	실행
1. 부르심 (Calling)	위로 부터 오는 힘(하나님을 이해)	삶의 목적 발견 방향 설정 (역사 14:2, 삼하 5:12)	비전을 그리고/ 가치를 세우고/ 비전의 추진력 발휘
2. 공동체 (Community)	아래로 부터 오는 힘(사람을 이해)	관심과 돌봄, 책임의식 가짐 (삼상 22:1-2, 22)	대상을 이해하고/ 진도의 기회를 만들고/인관 관계 맺고
3. 성품 (Character)	내적인 힘 (자기를 이해)	충성/희생/성실/ 인내/약속/축복/ 기도/말씀 무장 (삼상 17:34-35, 17:20, 26:7-9,...)	하나님의 은혜 체험/ 인격과 삶의 변화/ 신자로서의 영향력 발휘
4. 능력 (Competence)	외적인 힘 (타인을 이해)	강점/은사/역량/ 리더십 개발 (삼상 17:49, 40, 48...)	개인 역량을 개발하고/지도력을 발휘하고/사람들에 게 영향력을 줌

<실습활동 2-5>(10분간)

다윗의 4C 모델에 나타난 12가지 주제들을 살피면서 당신의 목회에 잘 적용하고 있는 주제들 2가지, 잘 적용하고 있지 못한 주제들 2가지를 말해 보십시오. 그리고 이 12가지 이외에 목회 건강진단에 더하고 싶은 다른 주제를 말해 보십시오. 그리고 옆 사람과 나누기 바랍니다.

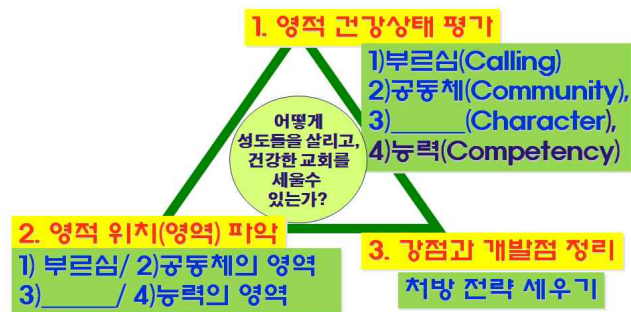
잘 적용하는 주제들과 잘 적용하지 못하는 주제들 각각 2가지

더하고 싶은 주제들

제3강: 코칭의 평가 처방

서론(5분간)

“ 회당에서 나와 곧 야고보와 요한과 함께 시몬과 안드레의 집에 들어가시니 **시몬의 장모가** _____ **으로 누웠는지라** 사람들이 곧 그의 일로 예수께 여짜온대 나아가서 그 손을 잡아 _____ **열병이 떠나고 여자가 저희에게 수종드니라**”(막 1:29-30)



1. 영적 건강 상태 평가(5분간)

1) <목회자 건강진단 보고서>

<목회자 건강진단 보고서>가 1-2주 후에 담임목사에게 전달됨<그림 1>



<그림2-보고서>
GO THRIVE COACHING
교회 리더 건강진단 평가 및 처방 보고서



<그림1-보고서>
GO THRIVE COACHING
목회 건강진단 평가 및 처방 보고서

2) <평신도 리더 건강진단 보고서>

<평신도 리더 건강진단 보고서>가 1-2주 후에 개인과 담임목사에게 전달됨<그림2>

2. 영적 건강 위치 파악(20분간)

1) 목회자 건강진단 설문

<실습활동 3-1> 목회자 건강진단 설문을 하십시오.

1. 당신은 사람들과 사이에 생기는 분노와 감정을 잘 조절합니까? ____
2. 당신은 준비된 인재 발굴과 양성에 힘듭니까? ____
3. 당신은 사람들을 대화와 설득으로 이끌어 갑니까? ____
4. 당신은 정기적으로 회의를 가지고 그 해에 세운 목표를 점검합니까? ____
5. 당신은 성도들을 적제 적소에 배치하여 봉사하게 합니까? ____
6. 당신은 사역을 말감과 더불어 지속적인 훈련을 시킵니까? ____
7. 당신은 새 신자가 들어 올수 있는 통로(노인학교, 문화교실, 영어학교 등..)가 있습니까? ____
8. 당신은 새 신자들과 교인들이 빨리 친해 질수 있는 프로그램을 활용합니까? ____
9. 당신은 전도 은사가 있는 분들로 전도팀을 만들어 운영합니까? ____
10. 당신은 교회 조직이 재생산적으로 되도록 구성하고 있습니까? ____
11. 당신은 타인의 약점을 보고 험담하지 않고 품어 줍니까? ____
12. 당신은 지역 주민들이 교회에 올수 있는 기회를 제공합니까? ____
13. 당신은 성도들과 공유된 가치를 가지고 사역을 합니까? ____
14. 당신은 목회에서 가장 중요한 것을 찾아 그것을 먼저 처리해 가십니까? ____
15. 당신은 교회를 개관적으로 평가하고, 구체적인 전략을 세웁니까? ____
16. 당신은 의도적으로 불신자와 관계를 맺기 위해 노력합니까? ____
17. 당신의 교회 조직은 단순하고 쉽게 이해가 되게 만들었습니까? ____
18. 당신은 성도들 간의 갈등을 지혜롭게 잘 해결해 가십니까? ____
19. 당신은 사역을 활성화하기 위한 실행전략팀(10명 내외)을 운영하십니까? ____
20. 당신은 매일 성결의 삶을 유지 하십니까? ____

<실습활동 3-2>

- 위의 전체 점수를 적은 후에 합을 해서 아래에 적어 보십시오. _____
- 무엇이 가장 강하게 나왔는지 2개 정도 적어 보십시오. 그리고 가장 약하게 나왔는지 2개 정도만 찾아 아래에 적으십시오. 당신의 목회에 무엇이 개발되어야 함을 느낍니까?
- 강점/ 개발점 2개씩 적기

1) _____

2) _____

2) 영적 건강 진단 견해

(1)ABB의 퍼시 바네빅 Percy Barnevik의 말

“ 측정하지 않으면 행해지지 않고 고쳐지지 않는다. 이는 제대로 측정하지 않고서는 최종적인 성과가 어떤 수준인지, 성과에 문제가 있다면 무엇 때문인지, 그리고 어떻게 개선할 것인지를 파악하는 것이 근본으로 불가능하기 때문이다.” (“이기는 습과”, 전옥표저, p.135)

(2) 세계에서 가장 존경 받는 기업의 경영자 잭 웰치의 말

리더십의 비결이 무엇인가?를 묻는 한국의 경영인들을 향해

“나는 내가 어디로 가는지 알고 있고, GE의 전 구성원은 내가 어디로 가는지 알고 있습니다.(“이기는 습과”, 전옥표저, p.121)

“자신에게 명령하지 못하는 사람은 남의 명령을 들을 수밖에 없다.”(니체, 이기는 습과, P.109)

(3) “당신의 주변에 어떤 사람이 있는가”의 저자 저메인 포르세의 말

“피코치가 코치에게 자신의 약점이나 맹점을 드러내어도 좋을 만큼 코치에게 솔직할 수 있을 때에 코칭의 가능성은 높아진다.” (당신의 주변에 어떤 사람이 있는가”, p.107)

* 자료 출처: “당신의 교회를 그린오션으로 가게 하라”(석정문저, NCD출판, 2006, p.170-172)

3. 강점과 개발 점 정리(30분간)

<실습 활동 3-3>

당신이 위에서 발견한 2-3가지의 강점과 2-3가지 개발 점을 적고, 한 문장으로 정리하고, 그 개발 점에 대한 처방을 몇 가지 적어 보십시오.

강점(Strength)	개발점(Challenge)
한 문장으로 정리(Summary)	개발 점 처방 (Treatment for Challenge)

2. 평신도 리더 건강 위치 파악(20분간)

1) 건강진단 설문지 연습

<실습활동:3-4> 아래 질문에 답을 해 보십시오.

(1) 당신은 매일 성결의 삶을 유지하려고 노력합니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우그렇다.

(2) 당신은 주위 사람들의 강점을 찾고, 칭찬과 격려를 합니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(3) 당신은 본을 보이는 리더십을 보입니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(4) 당신은 주위 사람들로 부터 정직하다는 말을 듣습니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(5) 당신은 지역 사람들의 필요를 채워 주는 사역을 하십니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(6) 당신은 교회의 세미나나 훈련에 적극적으로 참여합니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(7) 당신은 예배에 참석 하는 분명한 이유를 알고 있습니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(8) 당신이 교회에서 하는 일이 당신의 믿음 성장에 도움이 됩니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(9) 당신은 예수님을 모르는 사람들과 교제를 가지려고 노력합니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(10). 당신은 성경적인 가치관을 따라 살아갑니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(11) 당신은 교회의 목표 성취를 위해 장애물을 넘는 추진력이 있습니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

(12) 당신은 목표/실행전략 성취를 위해 평가하는 시간(매월/혹은 계절마다)을 가집니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

<실습 활동 3-5>

앞의 12개 질문 중에서 가장 많이 받은 점수(2가지)와 가장 적게 받은 점수(2가지)를 찾으시오.

1) 당신이 가장 많이 받은 설문(2가지)과 점수는

(1) 가장 많이 받은 설문은?____, 점수:____

(2) 가장 많이 받은 설문은?____, 점수:____

2) 당신이 가장 적게 받은 설문과 점수는

(1)가장 적게 받은 설문은?____, 점수:____

(2)가장 적게 받은 설문은?____, 점수:____

3) 부르심(Calling)과 공동체(Community)이 시간 부르심(10,11,12) 그리고 공동체(2,5,9)에서 얻은 점수를 합산하여 보십시오.

설문	10,11,12 부르심	2,5,9 공동체	결과
평균 점수	____	____	____영역
합계 정리	부르심(____)+ 공동체(____)입니다. 그러므로 부르심과 공동체의 상관관계 그래프에서 볼때 “____영역”에 속합니다.		

4) 부르심(Calling)과 공동체(Community) 위치 표하기.

이 시간 부르심(10,11,12) 그리고 공동체(2,5,9)에서 얻은 점수의 합을 위치를 표하십시오.



5) 성품(Character)과 능력(Competency)

이 시간 성품(1,4,7) 그리고 능력(3,6,8)에서 얻은 점수를 합산하여 적으십시오.

설문	1,4,7 성품	3,6,8 능력	결과
평균 점수	____	____	____영역
합계 정리	성품(____)+ 능력(____)입니다. 그러므로 성품과 능력의 상관관계 그래프에서 볼때 “____영역”에 속합니다.		

6) 성품(Character)과

능력(Competency)위치 표하기. 이
시간 성품(1,4,7) 그리고
능력(3,6,8)에서 얻은 점수를
합산하여 위치를 표하십시오.



3. 강점과 개발점 정리(20분간)

아래 2개의 설문은 교인들이 가진 가장 큰 **장점(strength)**이고,

1). 당신은 매일 성결의 삶을 유지하려고 노력합니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

6). 당신은 교회의 세미나나 훈련에 적극적으로 참여합니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

아래 2개의 설문은 교인들이 가진 미래 **개발점(weak)**이고,

9). 당신은 예수님을 모르는 사람들과 교제를 가지려고 노력합니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지 않다. 3.보통이다. 4.그렇다. 5.매우 그렇다.

5). 당신은 지역 사람들의
필요를 채워 주는 사역
하십니까?

1. 전혀 그렇지 않다. 2.그렇지
않다. 3.보통이다. 4.그렇다.
5.매우 그렇다.

강점(Strength)	개발점(Challenge)
우리 교회 성도들은 매일 성결의 삶 을 유지하려고 노력합니다.(NO.1) 또한 교회에서 실시하는 세미나/ 훈련 에 적극적으로 참여하는 점은 강점입니다.(NO.6)	우리 교회 성도들은 지역 사람들의 필요를 채워 주는 사역 (NO.5)과 예수님을 모르는 사람들과 교제 를 가지려고 노력하는 일은 개발해야 할 점입니다.(NO.9)
한 문장으로 정리(Summary)	개발 점 처방 (Treatment for Challenge)
우리 교회는 성결의 삶을 유지하는 것과 교회에서 실시하는 세미나/훈련 참석 은 아주 훌륭합니다. 그러나 지역에 사는 사람들의 필요를 찾고, 그들과 교제를 나누는 사역을 개발 되어야 합니다.	(1)전도 위해 교회 주위 사람들에게 대한 관심가지기. (2)소녀 소년 가장으로 있는 집 찾기 (3)반찬을 만들고, 쌀을 준비해서 매달 방문하는 일 (4)어린이 공부방 만들어서 돕는 일

<실습활동 3-6>(20분간)

당신의 교회가 가진 가장 큰 장점 2가지와 가장 개발해야 할 점 2가지를 적어 보십시오.

1. 장점 2가지 설문 적기

1. _____ 2. _____

2. 개발해야 할 점 2가지 설문 적기

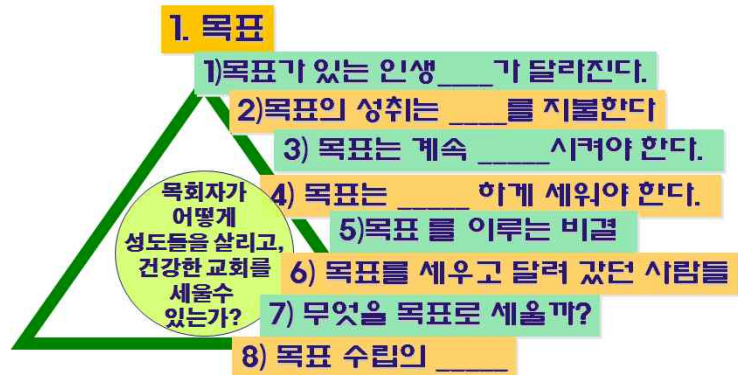
1. _____ 2. _____

강점(Strength)	개발점(Challenge)
한 문장으로 정리(Summary)	개발 점 처방 (Treatment for Challenge)

제4강 : 코칭의 목표와 실행전략

1. 목표 세우기(20분간)

“운동장에서 달음질하는 자들이 다 달아날 지라도 오직 상 얻는 자는 하나인 줄을 너희가 알지 못하느냐 너희도 얻도록 이와 같이 달음질 하라. 이기기를 다투는 자마다 모든 일에 ____ 하나니 저희는 썩을 면류관을 얻고자 하되 우리는 썩지 아니할 것을 얻고자 하노라. 그러므로 내가 달음질하기를 ____ 없는 것 같이 아니하고 싸우기를 허공을 치는 것 같이 아니하여”(고전 9:24-26)



1) 목표가 있는 인생은 ____가 달라진다.

(1) 성탄절을 앞두고 무엇을 이루어야 하겠다고 확실히 정한 사람은 ____%의 계획이 달성되었지만 그렇지 않은 사람은 22%만 달성했다.(p. 223)

(2) 또 새해가 시작되면서도 인생의 목표를 가진 사람은 6개월 후에 그가 세웠던 목표의 46%가 성취되었지만, 목표가 없는 사람은 4%만 성취되었다.

(출처: “어떻게 목표를 이룰까?” 저, 캐롤 아담스 ,p.223, 95)



2) 목표의 성취는 대가를 지불해야 한다.

첫째는 인내심, 마치 농부가 추수기를 기다리면서 물을 주고, 거름을 주고, 벌레 약을 뿌리고 열매가기다리는 수고가...

둘째는 자제력이다. 자제력은 스포츠 선수가 자기의 몸을 조절하는 일과 같다. 일어나야 할 시간에 일어나고, 먹어야 할 시간에 먹고, 운동해야 할 시간에 규칙적....

셋째는 야망이다. 기독교인들에게는 이것을 비전으로 표현한다. 비전이 있는 사람은 망하지 않는다.

넷째는 열정이다. 열정은 비전에서 나온다. 열정이 사람은 믿음이 있어야 한다.
(어떻게 목표를 이룰까? 캐롤 아담스 ,p.241)

3) 목표는 계속 팔로업 시켜야 성취 된다.

목표는 만드는 것으로 부족하다.

성취를 위한 전략이 필요..

첫째는 공유/공감의 과정..

둘째는 매월 점검,평가, 대책을 수립하라.

셋째는 매일 읽고 기도하라.

넷째는 교회 주보에 끼워주어 성도들이 관심 갖게 하라.

다섯째 12월이면 <성취 감사 축하 예배>를 가져라.

미국 동부 하바드 대학에 입학한 한국 학생들의 40%가 중도하차 한다. 하바드 대학의 낙제생들의 90%가 한국 학생들이라는 사실은 충격적이다.(이기는 습관, 전옥표 저, p.36-37)

4) 목표는 스마트(Smart)하게 세워라.

1)구체적으로(Specific): 분명하게

2)측량하도록(Measurable): 숫자를 표시

3)달성할 수 있나(Attainable): 신뢰성(reliability)

4)_____ (Rerevant): 타당성(Validity)

5)시간에 정해서(Timely): 날짜, 시간 명시

5) 목표를 이루는 비결 5가지?

(1) 쓰여진 목표를 가져라(Write Your written goal)

(2) 목표를 매일 점검하라(Review Your goal daily)

(3) 목표를 눈에 보이는 곳에 두라(Visualize Your goal continually)

(4) 목표가 성취되도록 기도하라(Pray with Your goal to achieve)

(5) 성공할 때 까지 인내심을 가져라(Persist until You succeed)

(6). _____ 목표를 세워라(Set Your excellent goal)

6) 목표를 세우고 달려간 사람들

목표를 이루기 쉽지 않다.

“가장 성공한 사람들은 심장이 멈추는 장애물을 경험을 한 사람들이다.” (B.H. Forbes)

“The greatest failure, ...and also the greatest success”(Thomas Edison)

“대부분의 사람들은 성공되기 바로 전에 한 발을 앞두고 그만 둔다.”(Ross Perot)

절제(Self-control) 없이 이루는 일 없다

7) 무엇을(What) 목표로 세울까

<실습활동 4-1>(10분간)

올해 당신이 세운 목표는 무엇인가? 비전과 가치에 근거한 목표를 4-7개 아래에 적어 보라.

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____
- 6) _____
- 7) _____

8) 목표 수립의 이점

- 1) 한가지 방향으로 나아감(Direction)
- 2) 중간 ____을 할 수 있음(Review)
- 3) 생산성을 ____ 할 수 있음(Evaluation)
- 4) 현재 상태를 측정할 수 있음(Measure)
- 5) 일정표가 생김(Mile post)
- 6) 예산이 만들어짐(Budget)
- 7) ____이 정해짐(Responsibility)

2. 실행전략 작성(20분간)

1). 전략의 의미

(1) 전략이란 고대 그리스어인 “Strategos(스트라티고스)”(랄프 쇼이스 지음, “전략사전”2011, 옥당,p.23)에서 왔다.

(2) "Strategos(스트라티고스)"는 "Stratos(스트라토스)"(군대나 민중집단) 이라는 말과 "agein(아게인) (____, 몰아가다 혹은 움직이게 하다) 라는 뜻의 합성어이다.(*).

(3) "strategos(스트라티고스)"는 자신의 자원을 목적에 맞게 가장 적절하게 이용하는 영리한 군사 역할만이 아니라, 군대를 격려하고 열광하게 만들어 목표를 향해 전진하게 이끄는 사람을 의미한다.



2) <실행 전략팀>의 6 요소

(1) 팀 형성:

(a) 각 기관/부서 책임자 중 그 해에 이를 목표와 실행전략을 작성한/할 분들을 중심으로 편성(____명 내외)

(b) 가능하면 전략, 분석, 평가에 밝고, 그리고 목표 지향적인 분들로 구성함

(c) 팀장은 담임목사가 되고, 전략팀원 중에서 한 사람을 대신 부 팀장으로 세우고, 전담을 맡기면 좋음.

(2) 팀 작성:

(a) 목표 작성

(b) 실행전략 작성

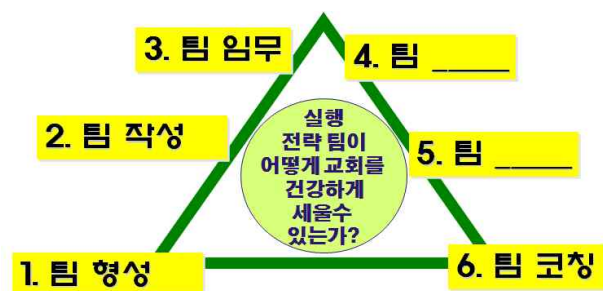
(c) ____의 과정을 만듦

(3) 팀 임무: 매월 전략팀들의 모임

(a) 목표와 실행전략 기획안 점검

(b) <목표/실행전략 기획안> 정리, 버림, 그리고 첨가하여 부팀장에게 제출

(c) 부팀장이나 서기가 정리한 내용을 모아, 또 매월 전략팀원들에게 보고하고, 필요시 제직회나 총회에 보고함



(4) 팀 규칙:

(a) 팀원들 모임을 매월 첫 주일 오후 3:00-5:00(임의 선정 가능)표와 실행전략 기획안 점검

(b) 팀원은 10명 내외로 다양한 부류의 사람들

- (c) 임기는 1년이며, 그 해에 작성한 목표와 실행전략에 따라 연장 가능
- (d) 전략팀 모임 일주일 전에 부팀장/혹은 서기에게 _____ 보고서 제출
- (e) 매년 10월말-11월 초에 재진단, 11월-12월 초에 내년 <목표와 실행전략 기획안>을 작성
- (f) 매일 <목표와 실행전략 기획안> 성취 기도

(5) 팀 기도:

- (a) 매일 팀원들이 <목표/실행전략 기획안>을 읽고, _____분씩 기도함
- (b) 각 기관/부서별로 만든 자료를 보고 기관별/부서별로 기도.
- (c) 매월 마지막 주에 그 달에 성취한 것, 다음 달에 성취 할 것들을 정리하여 기도.
- (d) 중보 기도팀에게 전달해서 기도요청

(6) 팀 코칭:

- (a) 성취 한 것? 나누기 (b) 성취해야 할 것? 찾기
- (c) _____ 것? 찾기 (d) 버릴 것? 찾기 (e) _____ 것? 찾기

3) 전문 코치(professional coach)로 부터 코칭 받기

(1) 횟수: 전문 코치와 1년에 2차례씩 받음(담임목사:2차례, 실행 전략팀:2차례)(수시로 이메일/전화 가능)

(2) 안건: 코칭은 “목표와 실행 전략 기획안” 중심으로
(참고: GO Thrive coaching leader's book의 p.127-134를 보기)

(3) 세미나: 전문 코치(Professional coach)로부터 <목회 코칭>받고 <평신도 리더 코칭>을 함

<목회 코칭> 세미나(8 Session/80분씩 1년에 4차례에 걸쳐 매 2-3개월 마다 각각 2박3일씩 세미나를 받음),

<평신도 리더 코칭> 세미나(12 Session(80분씩)/ 혹은 1박2일씩 2차례 실시)

(4) 기간: 전문 코치의 코칭은 2-3년 정도

4) 목표와 실행전략 작성하기

<실습활동: 4-2>(10분간)

아래 당신이 올해에 세운 <목표와 실행전략>을 만들어 보라

개발점1: _____

목표1: _____

실행전략

- 1: _____
- 2: _____
- 3: _____
- 4: _____
- 5: _____

개발 점1: 당신은 예배에 참석 하는 이유를 알고 있습니까?

목표1: 성도들이 예배에 참석하는 이유를 분명하게 알도록 하기 위해(1) 출석 교인 중 25%가 예배 세미나 참석, (2) 5주간의 주일에 예배와 관련된 설교 시리즈 하고, (3) 예배의 질적 수치를 현재 60에서 70(+10)로 상승시킨다.

실행전략

- 1: <예배 세미나> 참석율 50% 상승 위해 4주간 홍보.
- 2: 강사 목사 초청을 위해 3개월 전에 전화하고 확인함.
- 3: 세미나는 토요일 오전 10:00- 오후 4:00로 함.
- 4: 점심 식사는 예배부에서 준비함.
- 5: 세미나 마친 후 간증문(1-2쪽)을 쓰고, 주일 예배시 3명 선정/발표함.
- 6: 5주간 예배 설교 시리즈 제목을 3개월 전에 준비함.
- 7: 예배에 관련된 책을 3권 이상을 선정해서 읽음

개발점2: 1. 당신은 교회 리더들과 깊은 신뢰관계에 있습니까?

목표2: 교회 핵심 리더들(장로/ 안수집사/기관장과 부서장)과의 신뢰관계 형성을 위해 (1)매달 한 가정씩 식사 초청하고, (2) 매월 전화/이메일 만남도 리더들 숫자의 80%이상 (전체 20명)하고, (3) 사랑의 관계의 질적 수치를 50에서 60으로 상승시킨다.

실행전략

- 1: 매달 마지막 주에 한 가정씩 초대함.
- 2: 초청된 분들에게 “매력(인간관계)” 책을 선물.
- 3: 초청할 분들의 월별 리스트를 만듦.
- 4: 가정이나 사업의 기도제목을 받아 기도함.
- 5: 매주 화요일은 5명씩 이 메일/ 혹은 전화 함.
- 6: 새벽 기도회 때에 매일 4가정씩 위해 기도함.
- 7: “매력”이란 책을 중심으로 1일 세미나 가짐.

5. 새 생명 교회 샘플

1.전도:

목표1: 목장 교회가 관계 전도를 활성화하여 (1)200명을 접촉하여 명단을 만들고 , (2) 40명을 등록시키고, (3) 20명을 침례주고, (4) 23개의 목장을 27개의 목장으로 만든다.

실행전략:

- 각 목자들이 목장마다 예상목표를 설정한다.
- 목원들이 친구, 친척들을 찾아 리스트를 만든다.
- 목자와 목원들이 새로 오신 분들을 한달에 한번 심방한다.
- 4명의 예비 목자를 선별하고 훈련한다.
- 재생산된 목장(4개) 상패를 전달한다.
- 매월 초에 목자들끼리 모여 평가회를 가진다.
- 매 3개월마다 마을장 등이 모여 평가회를 가진다.
- 3개월에 한 번씩 새 가족 초청 잔치를 준비한다.
- 새로 온 분들에게 선물(1만원/\$10정도)을 준비한다.

2. 예배:

목표1: 3부 주일 예배의 질적 수치를 (1)74 에서 78(+4)로, (2)10분 전에 예배당에 들어 오는 회원들의 숫자를 30명에서 100명(+70), 그리고 (3)주일 예배 참석 인원을 175명에서 225명(+50)으로 상승시킨다

실행전략:

- 목자들을 통해 목장 모임에서 홍보한다.
- 매주 광고 시간에 "10분전 출석 인원"을 도표로 상황을 보고한다.
- 담당자가 예배 10분 전에 중보 기도시간을 인도한다.
- 안내위원들을 훈련시켜 늦게 오는 분들을 권면한다.
- 10분 전에 오신 분들의 축복 간증을 주보에 끼어준다.
- 한 달에 한번 예배 위원들이 모여서 예배를 평가한다.

<실습활동: 4-3>(15분간)

아래에 당신이 개발하고 싶은 것 한 가지를 선택하여 쓰고, 목표와 실행전략을 만들어 보라

개발점1: _____

목표1: _____

실행전략

1: _____

2: _____

3: _____

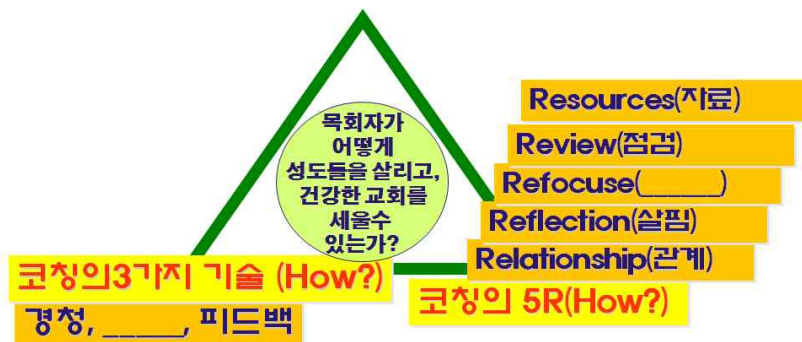
4: _____

5: _____

제5강 : 코칭의 기술과 5R

서론(5분간)

“ 사람의 마음에 있는 모락은 깊은 물 같아서 그럴 찌라도 명철한 사람은 그것을 ____
내느니라.”(잠언 20:5)



1. 경청의 기술(10분간)

1) 경청의 의미

(1) “피코치의 마음을 여는 기술” 이희경 저, “코칭 입문”(교보문고, 2011. p.75)
“자신의 모든 것을 집중해서 상대방과 업무의 ____를 보여 주는 것 (=최대한 존경해 주는 행위)”(김창범. 선종욱 지음, “리더십 혁신 코칭하라”(태동출판, 2011, p.100)

(2) “ 사람들이마다 듣기는 속히 하고 말하기는 더디 하며..”(약 1:19) “즐거워 하는 자들과 함께 즐거워하고 우는 자들로 함께 올라”(롬 12:15)

2) 경청의 중요성

경청은 피코치의 생각, 느낌, 감정 등에 대한 관심을 갖고, 피코치의 입장에서 경청해야 하며, ..피코치의 발언이나 배후에 숨어 있는 생각, 감정, 그의 입장에서 이해하고 ____ 을 가져야 한다.

3) 밥 로버트가 말하는 경청의 기본 원칙

- 1)집중(focus): 경청 후에 질문하라
- 2)요약(summarize): 상대방의 말로
- 3)권유(invite): 더 이야기를 하게 하라
- 4)풀어 놓기(unpack): 속에 깊은 것을 끌어내라.
- 5) 확인(clarify):

(2) 코치는 피코치의 말을 듣고 빨리 ____ 하는 실수를 하지 말아야 한다. ____은 금물이다.
 “사연을 듣기 전에 대답을 하는 자는 _____하여 욕을 당하느니라” (잠 18:13)

(3) “경청은 피코치가 표현한 것 이상의 의도, 감정, 정황까지도 듣는 것으로 피코치의 마음을 여는 스킬이다.

(4) 경청 할때 말하는 사람의 이야기를 ____ 이나 판단 없이 그대로 수용하고, 그 사람의 감정을 진심으로 이해하려고 노력하는 태도로 ____하는 것을 말한다.” 이희경 저, “코칭 입문”(교보 문고, 2011. p.75)

3) 경청의 3가지 기법

3 단계는 ____으로 듣는다.

- 1)귀로 들음
- 2)입으로 들음
- 3)마음으로 들음

(1) 마음으로 듣는 기술은 피코치의 가능성과 잠재력을 최대한 발휘하도록 돕는 일이다. 이때 주의 할 일은 코치가 ____을 주려하지 말아야 한다. 다만 질문을 통해 피코치가 ____을 찾을 수 있도록 도와야 한다.

(2) “가장 이상적인 기술이 마음으로 듣는 일이다.이때에 주의 할 일은 코치가 ____을 주려하지 말아야 하며, 다만 질문을 통해 피코치가 ____을 찾을 수 있도록 도와야 한다”. 정진우 저, “코칭 리더십(coaching leadership)”, (Asia coaching center, 2005. p. 85)

(3) 코치가 이야기 하고 싶어 견디기 힘들더라도 참아야 하고, 말이 목구멍까지 올라 오더라도 말하는 대신 참고 들어야 한다. 어느 정도 들어야 하는가? “코칭에서 80%는 피코치가 말을 하게 해야 하고, ____%는 코치가 말을 해야 한다.” 김학중 지음, “코칭 리더십으로 교회를 살리기”, (NCD, 2007, p. 169)

2. 질문의 기술(10분간)

1) “질문을 받으면 마음은 다시 생각한다”(낸시 클라인 Nancy Kline, 생각할 시간의 저자)

- 2) “해답을 모두 갖고 있다고 해서 배움이 생기는 것은 아니고 _____들과 함께 사는 데서 배움이 생긴다” (맥스 두프리, Max Depree)
- 3) 밥 로간(Bob Logan)은 ‘탁월한 코칭은 좋은 답변을 제공하는 기술이 아니라, 좋은 _____을 하는 기술이라” 고 했다.
- 4) 코치에게는 _____이 생명이다. 질문을 잘하고 못하고는 코칭의 승패를 좌우한다.
- 5) “탁월한 코치는 _____한 질문”을 한다. “질문은 피코치의 최고의 생각을 여는 기술”이며, “코칭 스킬의 _____” 이다. 코치는 좋은 질문과 강력한 질문을 개발해야 한다.
 “실수를 한 사람에게 ‘잘 좀 생각해 봐’, 대신에 “실수하지 않은 사람 어디 있는가라고 질문을 하던가? 혹은 ‘이번 일을 통해 배운 것은 무엇이에요?’ ”라고 질문하는 것은 매우 다른 결과를 가져 온다.
- 6) 스티브 오거스와 토머스 네블이 공저한 “리더를 세우는 코칭”에서 좋은 질문은
- (1) 쉽게 이해 할 수 있어야 하고,
 - (2) 간단하게(3분 이내에) 답변을 할 수 있고,
 - (3) 침묵보다는 _____을 요구하고,
 - (4) 사실 뿐 아니라 감정까지 들어낼 수 있어야 하며,
 - (5) 생각에 초점을 새롭게 맞추게 해야 한다.
- 7) 열린 질문/ 닫힌 질문
- a. 이번 코칭 세미나를 통해 배운 것 중에서 실천하고 싶은 것을 한 가지 말씀해 보십시오.
 - b. 이번 코칭 세미나가 당신에게 유익하였습니까?
- 8) 어떻게 질문/ 왜 질문
- a. 어떻게 하면 기도생활을 풍성하게 할 수 있습니까?
 - b. 왜 기도생활을 하지 않습니까?
- 9) 미래 지향적 질문/ 과거 지향적 질문
- a. 건강진단 결과를 살펴 볼 때에 앞으로 개발해야 할 점 한 가지는 무엇입니까?
 - b. 건강진단에서 가장 약점으로 나온 것이 무엇입니까?

3. 피드백의 기술(10분간)

1) 긍정적 피드백/ 부정적 피드백

- a. 오늘 코칭 세미나에 맛있는 다과를 준비해 주셔서 정말 감사합니다. / 커피 맛도 일품이었습니다.
- b. 오늘 코칭 세미나에 준비된 다과는 맛없는 것들이었습니다. 커피도 맛이 좋지 않았습니다.

2) 좋은 피드백/ 나쁜 피드백

a. 좋은 피드백 : _____

b. 나쁜 피드백: _____

<실습활동 : 5-1>

선교 보고 시간에 아프리카 단기 선교를 다녀 온 선교 일행의 보고가 끝났을 때를 생각하고, 좋은 피드백과 나쁜 피드백을 한 가지씩 써 보십시오

a. 좋은 피드백: _____

b. 나쁜 피드백: _____

3) 건설적인 피드백/ 파괴적인 피드백

<실습활동 : 5-2>

당신이 돌보는 구역의 김 집사님이 사업이 적자라서 십일조 생활을 못하고 있을 경우에 건설적인 피드백을 해 보세요.

a. 건설적인 피드백

b. 파괴적인 피드백

4. 코칭의 3가지 실습(20분간)

1) 자기 중심적 코칭

사례의 예 1 : 1단계 코칭

코치1: GO목회자 건강진단 후 그 결과가 어떻게 나왔습니까?

피코치1: 설문 결과 “건강하지 않은 목회자”로 평가가 나왔어요! 건강한 목회자가 75 이상은 넘어야 합니다. 그러나 저의 목회자 건강질적 수치는 65입니다.

코치2:앞으로 “건강한 목회자”가 되어야하겠습니다. 빨리 건강한 목회자가 되기를 바랍니다.
그런데 나는 목회자의 진단결과가 건강하게 나왔습니다.

80이 나왔으니 건강하지요!

나는 작년 작년 한해 동안 건강한 목회자가 되기 위해 아주 힘을 다 했거든요!

지금 나는 얼마나 기뻐하고 있는지 모릅니다.

피코치2: (머쓱하게 코치만 바라보고 있다. 기분을 좋지 않게 한다.)

위에서 코치가 피코치의 코칭에서 느끼는 점은 무엇입니까? 어떤 점에 아쉽습니까?

느낀점:_____

(2) 피코치 중심적 코칭

코칭 사례의 예 2 : 2단계 코칭

코치1: 지난 달에 GO 목회자 건강을 진단한 것으로 아는데 어떤 결과가 나왔습니까?

피코치1: 10가지의 건강 진단 결과 수치가 건강하게 나왔어요! GO전략에서 볼 때 75가 건강한 목회자의 질적 수치인데 저는 75를 받았습니다.

코치2: 목사님 축하합니다. 건강 상태가 75라면, 앞으로 80에 들어가기는 쉬울 것입니다.

한국 목회자들은 보통 1년에 2포인트 이상씩 올라가는 통계치가 있거든요! 75라면 앞으로 2-3년 안에 아주 건강한 목회자가 될 것이에요.

피코치2 :감사합니다. 하나님의 은혜이지요! 건강하지만 저도 약한 면이 있습니다.

코치3:그렇군요! 10가지 건강 질적 수치 중에 어떤 요인이 약하게(최소치)로 나왔습니까?

피코치3: “코칭의 지도력”이 최소치로 나왔습니다. “코칭의 리더십”의 질적 수치를 상승시켜야 하겠는데, 어떻게 하면 좋을까요?

코치4: 목사님의 처방 전략이 무엇이라고 생각합니까?

피코치4: 예! 교회 리더들에게 <그린 오션 드라이브 코칭> 세미나를 인도하고자 생각 중입니다.

코치5: 잘 생각하셨습니다. <그린 오션 드라이브 코칭 >세미나를 통해 “코칭의 리더십”의 질적 수치가 향상되었으면 좋겠습니다.

피코치5: 감사합니다.

위의 제2단계 사례에서 코치가 피코치 사이의 코칭에서 느끼는 점은 무엇입니까? 제1단계 사례보다 훌륭하지만, 아쉬운 점이 있습니까. 무엇입니까?

(3) 코칭 중심적 코칭

사례의 예 3: 3단계 코칭

코치1: 지난 달에 GO 목회자 건강을 진단했는데 좋은 결과가 나온 것으로 알고 있습니다.

GO목회자 건강진단 결과가 어떻게 나왔습니까?

피코치1: 10가지의 목회자의 질적 평균 수치가 건강하게 나왔습니다. GO전략에서 볼 때 75가 건강한 목회자의 질적 수치인데 저는 80에 가까운 점수를 받았습니다.

코치2: 축하합니다. 기쁘겠습니다. 건강 상태가 80이라면, 앞으로 1-2년 후에 아주 건강한 상태인 85에 들어가기 쉬울 것입니다.

피코치2: 그래요! 감사합니다. 이 모든 것이 하나님의 은혜이지요! 건강하지만 저도 약한 면이 있습니다.

코치3: 그래요! 10가지 질적 건강 평균치 중에서 어떤 요인이 최소치로 나왔습니까?

피코치3: "코칭의 리더십"이 최소치로 나왔습니다. 어떻게 하면 "코칭의 리더십"이 상승 될 수 있을까요?

코치4: 목사님께서 가지고 있는 처방 전략이 있을 것인데 먼저 말씀해 보시지요?

피코치4: 예, 우리 교회 리더들에게 <그린오션 드라이브 코칭>세미나를 인도하고자 합니다.

코치5: 잘 생각하셨습니다. <그린오션 드라이브 코칭 세미나>를 통해 목사님의 "코칭의 리더십"이 향상되도록 기도하겠습니다.

피코치5: 감사합니다.

코치6: 그런데 그것이 목사님의 코칭 리더십 훈련에 적합하다고 생각하십니까?

피코치6: 예! 목회자의 코칭 리더십 훈련을 향상시키는데 <그린오션 드라이브 코칭> 세미나가 좋은 교재라고 생각합니다.

코치7: 그렇게 생각하신 이유가 있을 것인데요!

피코치7: 저는 <그린오션 드라이브 코칭> 세미나를 통해서 목회가 나아갈 분명한 방향을 설정하게 되었습니다. 우리 교회가 나아갈 장기간의 비전도 있지만, 매년 교회의 목표와 실행전략을 세워야 한다는 사실에 은혜를 받았기 때문입니다.

코치8: 잘 생각하셨습니다. <그린오션 드라이브 코칭> 세미나는 어떤 과정으로 진행하고자 하는지요?

피코치8: 예! <그린오션 드라이브 코칭> 세미나 과정이 2박 3일씩 2 차례가 있거든요? 이번 봄과 가을에 2차례 훈련을 받고자 합니다.

코치9: 그리고 난 뒤에 어떻게 하고자 합니까?

피코치9: 그 후에 우리 교회 각 기관장들과 부장들에게도 실시하고자 합니다. 그러면 내년에는 저의 “코칭 리더십”이 향상되어질 것입니다.

코치10: 잘 생각하셨습니다. 그런데 각 기관장들과 부장들 중에서도 어떤 사람들로 먼저 코칭 팀을 형성하고자 합니까?

피코치10: 저의 교회 올해에 세울 목표와 실행전략에 따라 관련된 분들을 중심으로 먼저 리더들로 한 팀을 만들고자 합니다.

코치11: 참 좋습니다. 실행전략팀이 먼저 코칭을 받으면 그들과 함께 올해 목표와 실행전략을 세우고, 팔로업(follow up)하기에 많은 도움을 받을 것이라 생각합니다.

피코치11: 저도 그렇게 생각합니다. 그 후에 각 기관장들과 부장들로 한 팀을 만들어 코칭을 하고자 합니다. 그런데 한 팀을 몇 명으로 구성하면 좋을까요?

코치12: 목사님은 몇 명이면 좋다고 생각합니까?

피코치12: 감사님이 코칭 세미나 강의에서 약 10명 내외로 구성하는 것이 좋다고 말씀하셨습니다. 그렇기에 올해 목표와 실행전략 기획안 작성에 관련된 분들과 함께 10명으로 한 팀을 만들고자 합니다.

코치13: 잘 생각하셨습니다. 귀한 결정을 하셨습니다. 반드시 좋은 결과가 나올 것으로 기대됩니다. 보통 코칭을 받으면 1년에 교회 평균질적 수치가 5 포인트, 최소치는 10포인트 이상 향상되는 것으로 알고 있습니다. 그러나 팀원들이 과제물을 많이 준비해야 합니다. 우선 개인의 건강진단 설문은 WWW.igomt.com 온 라인 상에서 작성해야 합니다. 또 개인의 건강진단 보고서를 받아 처방 전략도 준비해야 합니다. 괜찮겠습니까?

피코치13: 저의 “코칭 리더십”향상을 위해 그 정도는 감당해야 하지 않겠습니까? 또 실행 전략팀원들의 코칭 리더십이 향상된다면, 교회는 그 이상의 엄청난 수확이 있을 것이라 생각합니다.

코치14: 대단한 결정입니다. 도전해 보기 바랍니다. 1년 후에 교회 건강을 재진단 할 때에 실행전략팀원들의 “코칭 리더십”이 향상되고, 교회의 건강도도 5 포인트 이상 향상되기를 기도하겠습니다.

피코치14: 감사합니다. 1년 안에 목회 “코칭의 리더십”과 교회 실행 전략팀원들의 리더십이 향상되어 교회가 건강해 질 때에 축하 파티를 열고자 합니다. 그 때에 오셔서 축하 말씀도 해 주실 수 있지요?

코치15: 물론이지요! 초청해 주셔서 감사합니다. 축하 말씀까지 부탁해 주니 참으로 고맙습니다.

피코치15:무얼요? 제가 영광입니다.

위의 제3단계 사례에서 볼때 코치가 피코치 사이의 코칭 관계에서 느끼는 점은 무엇입니까? 제2단계 사례보다 훨씬 훌륭하다고 봅니다. 그러나 아쉬운 점이 무엇이라고 생각합니까?

느낀점:_____

<실습활동: 5-3a>

1) 지금 이 시간 3사람씩 나누어서 짝을 만들고, 한 사람은 (1)평가자, 또 한 사람은 (2) 코치가 되고, 다른 한 사람은 (3) 피코치가 되라. 마친 후에는 자리를 바꾸어서 실습하라. 그리고 코치와 피코치가 대화를 나누는 동안 평가자는 아래를 보고 평가를 하라. 그리고 대화가 끝난 후에 코칭에 대한 평가를 하라.

코치와 피코치가 함께 나눌 주제는 다음과 같다. GO전략에서 말하는 10가지 목회자 건강을 진단한 후에 피코치의 질적 평균이 75가 되었다. 최대치는 "하나님의 은혜 체험"이 85로 나타났고, 최소치는 "필요전도"로 35가 되었다. 우선 건강한 목회자가 된 것을 축하하고, 코칭의 3단계인, 코칭 중심 경청의 예를 연습하라. 그리고 아래와 같은 질문을 가지고 평가자는 2 사람의 대화를 평가해 보라.

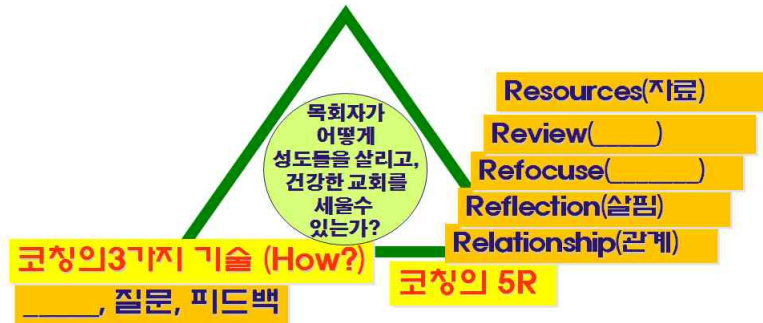
<실습활동: 5-3b>

- (1) 코치는 피코치가 말할 때에 피코치를 똑똑히 바라 보았습니까?
- (2) 코치는 피코치가 말하는 동안 바른 자세를 유지 하였습니까?
- (3) 코치는 피코치에 관심을 기울렸습니까? ____
- (4) 코치는 자기의 입, 손, 눈, 코, 귀, 및 다리를 피코치에게 초점을 두었습니까?
- (5) 코치는 경청하는 동안 피코치가 말하려는 내용을 파악하려고 애를 썼습니까?
- (6) 코치는 피코치의 말을 끝까지 다 듣고 대답을 하였습니까? ____
- (7) 코치가 피코치에게 가르치려 하기보다 배우려는 자세를 유지했습니까? ____
- (8) 코치가 피코치와 공감대(칭찬,감사 등 포함)를 형성하였습니까? ____
- (9) 코치가 자기 말보다 피코치의 의견을 존중해 주었습니까? ____
- (10) 코치는 피코치 스스로 문제를 잘 해결하도록 도와 주었습니까?____

4) 5R 개별 코칭(20분간)

- (1) 코칭은 (1)팀 코칭과
(2)개별 코칭

- (2) 코치네트(CoachNet)의 밥
로간(Bob Logan)이
쓴 책 "코칭
101"에서 발췌한 5
단계.



- (3) 조엘 코미스키는 그의 책 "셀 그룹 폭발을 위한 코칭"에서 일 대 일 개인 코칭에 대해서 밥 비힐의 말을 이용해서 "그룹 대 코치 한명을 기반으로 해서는 진정한 양육이 이루어 질수 없다. 일 대 일 사역이야말로 참석하는 사람들이 편하게 받아들일 수 있는 코칭 형태이다. 양육의 ___%가 일 대 일 코칭을 통해 이루어진다.
- (4) 교회에서 목표와 실행전략을 세우기만 했다면 이미 ___%의 목표와 실행전략은 성취된 것" (류도량 지음, "성과를 원하는가? 제대로 시켜라", 샘 앤드 파커스, 2011, p. 92)

① 관계 맺기(Relating):

서먹한 관계(Iced break)를 풀기

"잘 지냈는지요?", "아이들은 모두 잘 있고요,.. "사역은 잘 되지요, 교회도 평안하지요?",
"교회의 건강진단이 건강한 교회로 나오게 되어 축하드립니다."

② 살피보기(Reflection):

- (1) 피코치의 성공을 축하함. 지난 달 교회의 사역 중에서 축하하고 싶은 일은 무엇입니까?(What are you celebrating?)
(2) 이번 달에 교회 실행 전략팀들이 모여서 한 가장 중요한 일은 무엇입니까
(3) 당신을 짜증나게 만드는 일은? 무엇이 당신의 성취를 방해하고 있습니까?

③ 재초점 하기(Refocusing):

- (1) 변화를 시도했지만 잘 되지 않는 첫번째 원인이 무엇이라고 생각합니까?
(2) 앞으로 어디를 향해 나아가자 합니까? 하나님께서 당신에게 이루시기 원하는 사역?
(3) 피코치가 세운 목표와 실행전략의 _____를 중심으로 코칭을 함(변혁적 리더들을 위한 리더십 코칭"(Master Coaching)을 쓴 로버트 하그로브도, 김앤김 북스,, 2010, p. 36)
(4) 피코치가 빗나갈 때는 질문을 해서 교정해 줌"당신이 방금 말하거나 질문한 것은 당신이 세운 목표와 실행전략의 성취와 어떤 연관이 있습니까? 혹은 "당신이 질문한 내용은 올해 당신이 성취하고자 하는 목표와 실행전략에 어떤 영향력을 줍니까?

④ 자료물 제공하기(Resources) :

- (1) 코치는 자료 제공자(resources person)이다.
- (2) 어떤 자료물이 필요한지?

⑤ 평가하기(Review)

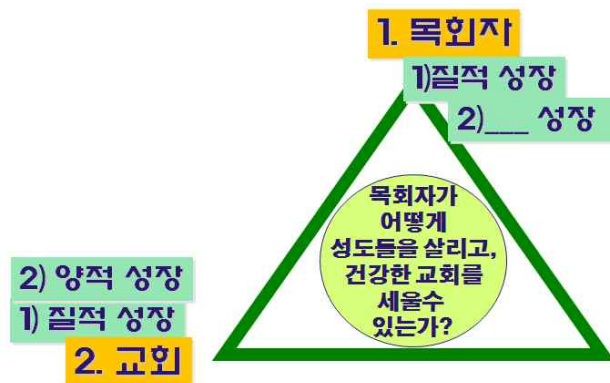
- (1) 어떤 것들이 성취되었나?(What's working?) 축하 할 것은 축하함.
- (2) ____되지 않은 것이 무엇인가?(What didn't work?) 남아 있는 것은 무엇인지 찾고, 하고자 했지만 아직까지 안 된 것들은 무엇인가?
- (3) 해결 안 된 것도 찾고, 성취가 아니 되었다면 그것을 통해 배운 교훈을 찾아야 한다(What are you learning?),
- (4) 바꾸거나 변경해야 할 일을 찾음.(What need to be change?) 수정되어야 할 목표나 전략을 찾아야 한다. 주일 헌금이 목적대로 나오지 않았다거나 또 주일예배 평균 참석 숫자가 목표대로 올라가지 못하면 회의를 해서 조정함.
- (5) 코칭 관계를 더 잘 하기 위해 무엇을 더 해야 할 것인지를 찾음.

* 자료출처: 코치네트(CoachNet)의 밥 로간(Bob Logan)이 쓴 책 "코칭 101"에서 발취.

제6강 : GO 코칭의 성과/측정

“오랜 후에 그 종들의 주인이 돌아와 저희와 _____할새 다섯 달란트 받았던 자는 다섯 달란트를 더 가지고 와서 가로되 주여 내게 다섯 달란트를 주셨는데 보소서 내가 또 다섯 달란트를 남겼나이다 .

그 주인에게 이르되 잘 하였도다 착하고 충성된 종아 네가 작은 일에 충성하였으매 내가 많은 것으로 네게 맡기리니 네 주인의 즐거움에 참여할찌니라”(마태 25:19-21)



1. 목회자의 질적 및 양적 성과 측정(30분간)

1) 목회자의 질적 성과 측정

교회 상태	1.인격 과 영성	2.핵심 역량과 리더십	3.비전 과 핵심가치	4.주민이해 와 인간관계	5.시스템 디자인과 전략	평균
Green	87.69	86.15	89.56	79.46	79.05	84.38
Blue	80.03	75.55	79.45	67.68	66.53	73.85
Red	74.51	66.87	68.90	60.61	56.63	65.51
C목사 (1차)	83.00	81.67	84.33	72.33	68.33	77.93
C목사 (2차)	87.00 (+4.00)	81.67 (0)	85.67 (+1.34)	73.67 (+1.34)	76.33 (+8.00)	80.87 (+2.94)

2) 목회자의 양적 성과 측정

(1) 12가지 개발 요소를 중심으로

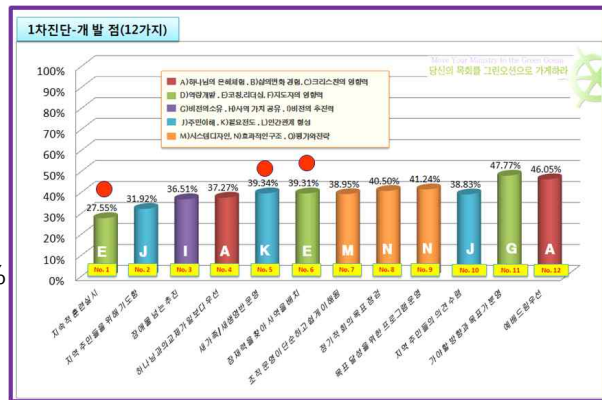
첫째: 12가지 개발 점 중에서

(1)지속적인 훈련(NO.1),

- (2)새 가족/새 생명 반 운영(NO.5),
(3)잠재력을 찾아 사역배치(NO.6)

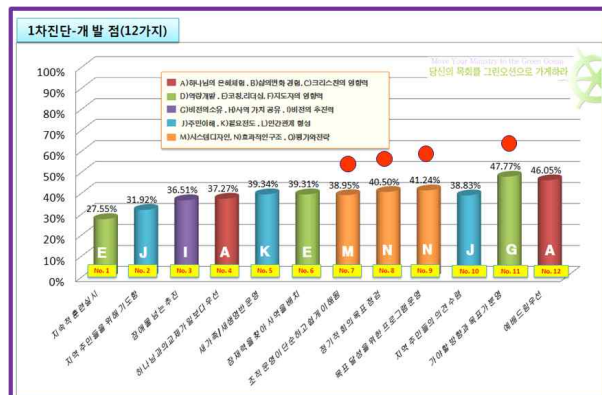
해결(=처방)을 위해

- A. 바나바팀(12명)을 조직 훈련. 새 신자들을 돕기 위한 팀 훈련 (100% 성취)
B. 1년 동안 새 신자반을 4차례 인도해서 30명이 등록시키고, 22명이 이 코스를 마치고 졸업함. (73%성취)
C. 제자 훈련반, 젊은 부부들(10명)로 구성된 성경 공부반을 조직, 훈련해서 10명 졸업함. (100% 성취)
D. 큐티 훈련반인 생명의 삶(2개반 : 20명) 조직, 인도해서 18명 졸업.(90% 성취)
E. 성지 순례반을 모집해서 14명을 훈련하고 11명이 졸업하게 했다. (79% 성취)



둘째, 또한 12가지 개발점 중에서

- 조직의 운영이 단순하고 쉽게 이해가 되도록 함(NO.7),
정기적으로 운영위원들과 회의하고 목표 점검(NO.8),
목표 달성을 위한 프로그램을 점검하고(NO.9),
교회가 가야 할 목표와 방향을 설정하는 일(NO.11)의



해결(=처방)하기 위해 C목사는

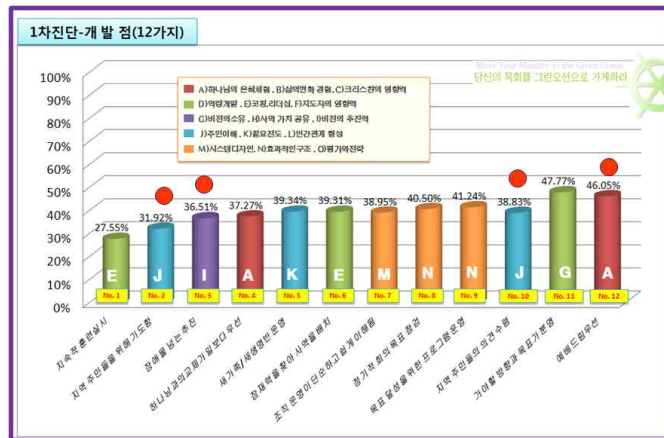
- F. 매달 2번씩 홀수 화요일 저녁 7:00-9:00에 교회 핵심 리더들과 회의, 소통의 장을 마련.(80%성취)
G. 매달 교회 건강진단 상태를 점검, 평가, 새롭게 조직화 시키는 실행전략팀이 5차례 중 3차례 모임(60%성취)
H. 제2차 진단을 통해 건강한 교회가 되기 위해 전문 코치와 "콜 컨퍼런스(Call Conference)"를 5 차례 중 3차례 가짐.(60% 성취)
I. 신문발행 : 6회중 2회 발행(40% 성취)
J. 교회 로비에 벽보에 활동상황을 붙이고/배너 만들어 설치(90%성취)
K. 제2차 건강진단실시(100% 성취)

셋째, 12가지 중에서

- (1) 지역 주민들을 위해 기도하고(NO.2),
 (2) 지역 주민들의 의견 수렴(NO.10),
 (3) 장애물을 넘는 추진력을 발휘하고(NO.3),
 C목사는

- L. 11월 이웃 초청 잔치 준비 위해
 지역주민들을 위한 기도와 심방
 강화.(100% 성취)
 M. 교회가 가진 문제 해결을 위해
 기도시간.(80% 성취)

- O. 개인의 영성과 주일예배 말씀 준비에 상당한 시간 할당.(80% 성취)
 P. 주일 예배 준비 위해 중보 기도 팀을 연속적으로 운영. (80% 성취)



3) 목회자의 양적 성과 측정의 결과

옆 차트는
 버지니아주
 C목회자가 제1차
 건강진단 후에
 개발할 7가지
 중요한 요인이며,
 1년간 개발하면
 건강한 목회자가
 됩니다.

주제별	1차	2차	제2차 진단 후 처방과 달성율(%)
1.하나님의 은혜 체험	75	81(+6)	1) 개인과 주일 예배 말씀 연구(80% 달성) K 2) 교회 문제 해결 위해 기도예 전념(80% 달성) J 3) 영적 훈련: 소그룹 부부 제자반 훈련(100%) C 4) 성지 순례반 훈련(12주):14명중 11명 이수(90% 달성) E 5) 생명의 삶/큐티훈련(2개:20명)을 인도(90% 달성) D 6) 주일예배 준비 중보기도팀 연속 운영(80% 성취) L
2. 주민이해와 (필요 전도)	55 79	67(+12) 91(+12)	1) 11월 이웃 초청 잔치 준비(100% 달성) I 2) 새 신자 관리 위한 바나바 팀 훈련(100% 달성) A 3) 새 신자 반 교육:30명중 22명 졸업(73% 달성) B
(시스템 디자인)	75	87(+12)	1) 매달에 2번씩 교회 핵심리더들과 사역 논의와 소통의 장 마련(80% 달성) F
3. 효과적인 구조	63	71(+8)	2) 교회 신문 발행:6회중에 2회 발행(40% 달성) M 3) 교회 로비에 벽보/ 배너 만들어 소식 띄우기(90% 달성) N
(코칭 리더십)과	75	79(+4)	1) 전문 코치를 통해 5차례 가이드 받기(60% 성취) H
4. 평가 전략	67	71(+4)	2) 교회의 실행 전략팀(8명) 모임과 평가회 인도.(5회 중 3회 인도) (60% 달성) G 3) 년초 제2차 목회자의 건강을 진단. (100% 달성) O
평균	1.87%+2.91%+3.70%+4.73%=321%를 4로 나누면 평균 80% 달성함		

<실습활동 6-1>(10분간)

당신이 받은 <GO 목회자 건강진단 보고서>를 보고 첫째, 목회자의 질적인 면의 건강 성취도를 측정해 보기 바랍니다. 둘째, 목회자의 양적인 면의 건강 성취도를 측정해 보기 바랍니다. 이 때에 1년 전 당신이 만든 "목회자 목표와 실행전략 기획안"을 참조하기 바랍니다. 재 진단을 통해 당신

버지니아주 P교회 C 목회자의 양적 및 질적 성장		
1.목회자 (평균: 114%)	질적 성장 147%	77.93에서 80.87로 상승: +2.94증가(매년 평균 +2 증가로 볼때: 147%성장)
	양적 성장 80%	하나님의 은혜체험: +84% 성장 주민이해와 필요전도: +91% 성장 시스템 디자인과 효과적인 구조: +70% 성장 코칭 리더십과 평가전략: +73% 성장 전체 합의 평균 성장: +80%

이 배운 것은 무엇입니까?

목회자의 질적인 면의 건강 성취도

목회자의 양적인 면의 건강 성취도

2. 교회의 질적 및 양적 성과 측정(30분간)



1) 교회의 질적 성과 측정

(1). 교회 건강진단을 위한 8가지 요인별 정의와 의미

교회의 질적 성과를 측정하기 위해서는 NCD에서 만든 진단 도구를 사용하거나 혹은 그린오션 전략팀에서 만든 GO도구를 사용합니다. 이것으로 제1차 건강을 진단하고, 처방 한 후에, “교회 목표와 실행전략 기획안”을 만들고 그것을 기초해서 교회 리더들과 함께 매월 모임을 가지고 점검, 조정하면서 교회의 건강을 다듬습니다. 이때에 반드시 <전문 코치>의 도움을 받습니다. 전문 코치는 매월 담임목사, 혹은 교회 실행전략팀을 코칭하여, 교회가 건강해 지도록 돕습니다.

교회의 건강은
1)목회자, 2)교회
리더들(실행전략팀),
그리고 3) 전문 코치와의
삼각관계(삼겹줄은
끊어지지 아니함)를
가지고 협력함으로
온전한 건강이



이루어집니다.

제1차 진단에서 P 교회(church)의 질적수치는 57.74이 있으며, 건강한 교회, 건강하지 않은 교회의 중간에 위치해 있습니다. 그러나 2차 건강진단 후에 57.74에서 67.17로 상승했습니다. 아래 그래프를 살펴보기 바랍니다.

(2) 제1차 교회 건강진단 후 생긴 문제점에 대한 처방

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

8가지 요인	제1차 교회 건강 진단 후 생긴 문제점에 대한 처방
7. 필요 중심전도	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) 8) 교회는 도움이 필요한 사람들의 필요를 채워줌. (처방: 11월에 이웃 초청 잔치 열 준비를 하고 섬김) 9) 우리 교회의 새 신자들은 쉽게 친구를 사귈. (처방: 새 신자들을 돕기 위해 바나바 팀을 12명 훈련함)
8. 사랑의 관계	10)교회 성도들은 교인들을 비난하거나 빈정 됨 (처방: 누구를 만나든지 웃는 얼굴로 대하기) 11) 교회 성도들은 칭찬과 격려를 아끼지 않음. (처방: 각 기관 리더들 마다 칭찬 캠페인 벌임)

2) 교회의 양적 성과 측정

교회의 양적 성장 상태의 변화를 알기 위해서는 일반적으로 사용하는 방법이 제1차 진단과 제2차 진단 사이에 12가지 요인들의 변화를 살펴봅니다.

- 1) 주일 예배 평균 출석의 변화
- 2) 주일 예배 평균 헌금의 변화
- 3) 소그룹 갯 수의 변화
- 4) 소그룹 참석 인원의 변화
- 5) 회원 등록 숫자의 변화
- 6) 훈련 참여 숫자의 변화
- 7) 매주 평균 수입의 십일조(%) 변화
- 8) 성도 일인당 하루 기도의 분량의 변화 등입니다.
(미남침례회 교회 건강진단 측정 요인들을 참고)

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

<실습활동: 6-2>(10분간)

위 P교회의 제2차 건강진단 후에 나타난 양적 목표 차트(그림)를 볼 때 교회 건강 진단 후에 나타난 양적 목표의 성과 측정은 어떠합니까? 또 질적 목표 차트(그림)를 볼 때 교회 건강진단 후에 나타난 질적 목표의 성과 측정은 어떠합니까? 또 P교회의 C목회자와 P 교회 모 두를 살펴 볼 때 양적 및 질적 목표의 성과 측정 평균이 어떠합니까?

P교회의 양적 목표 성과 측정

P교회의 질적 목표 성과 측정

P교회의 C목회자와 P교회의
양적 및 질적 목표 성과 측정 평균

버지니아주 P교회의 양적 및 질적 성장		
2. 교회 (평균: 104%)	질적 성장 189%	57.74에서 67.17로 상승: +9.43 증가(매년 평균 +5 증가로 100%로 볼때: 189% 성장)
	양적 성장 19%	주일예배 평균출석: +14.3% 성장 주일예배평균헌금: 0% 소그룹 숫자: +43.4% 성장 소그룹 인원: +20.8% 회원참석숫자: +10% 훈련참석숫자: +33.3 수입의 십일조 평균치: -1% 성장 하루 기도 시간: 31.3% 성장 전체 합계 평균 성장: +19%

버지니아주 P교회 C 목사의 양적 및 질적 성장			
1.목회자 (평균: 113.5%)	질적 성장 147%	77.93에서 80.87로 상승: +2.94증가(매년 평균 +2 증가로 볼때: 147%성장)	목회자와 교회의 평균 성장률 115%
	양적 성장 80%	하나님의은혜체험: +85% 성장 주민이해와 필요전도: +91% 성장 시스템 디자인과 효과적인구조: +70% 성장 코칭 리더십과 평가전략: +73% 성장 전체 합계 평균 성장: +80%	
2. 교회 (평균: 116.5%)	질적 성장 189%	57.74에서 67.17로 상승: +9.43 증가(매년 평균 +5 증가로 100%로 볼때: 189% 성장)	
	양적 성장 44%	주일예배 평균출석: +14.3% 성장 주일예배평균헌금: 0% 소그룹 숫자: +43% 성장 소그룹 인원: +20.8% 회원참석숫자: +110% 훈련참석숫자: 133.3 수입의 십일조 평균치: -1% 성장 하루 기도 시간: 31.3% 성장 전체 합계 평균 성장: +44%	

제7강 : 코칭의 진행과정

1. 코칭의 훈련과정



<그림.4-1> GO Thrive coaching 훈련과정

2. 코칭 훈련의 종류



* Prepared by James Sok, GO Thrive coaching. International Coordinator. Jan 10, 2015
 한국: (010)6884-3703, 미국(630)452-5100, jamesok_4@hotmail.com, WWW.igomt.com,

<GO 드라이브 코칭> 참석자 평가서

<GO 드라이브 코칭> 세미나에 참석해주심을 감사드립니다. 미래 세미나의 더 나은 준비를 위해 평가하니 정직하게 무명으로 표하여 주시면 감사하겠습니다. 훈련이 끝난 후 1-2주일 안에 평가 결과를 WWW.igomt.com "성과 경영"에서 볼 수 있습니다.(20문제이며, 1분에 끝 낼 수 있습니다)

1. 당신이 <GO 드라이브 코칭>을 받은 지역은?

1) 미국____, 2)캐나다____, 3)한국____, 4) 중국____, 5)기타 _____

2. 당신의 현재 사역의 위치는?

1) 담임목사/목회자____, 2)선교사____, 3)기관목사____, 4) 사모____, 5)기타____

3. 당신의 나이의 연령대는?

1) 30대 : _____, 2) 40대____, 3) 50대____, 4) 60대:____ 5)70대:____

4. 코칭 세미나 기간 동안의 숙식은 어떠하였습니까? (스케일 1이 최저점이고, 스케일 10이 최고점입니다.)

1) 스케일 1-2 : _____, 2)스케일 3-4 : _____, 3)스케일 5-6:_____, 4)스케일 7-8 : _____, 5)스케일 9-10 : _____

5. 코칭 세미나의 비용이 세미나에서 얻은 가치와 비교해 볼 때?

1) 아주 비싸다:____, 2)비싸다 :____, 3)적당하다____ 4)싼 편이다 :____, 5)아주 싼 편이다 : _____

6. 코칭 세미나의 기간 동안 강의 시간표 배정은 어떠하였습니까?

1) 아주 무거웠다:____, 2) 무거웠다 :____, 3)적당하다____ 4)좋았다____, 4) 아주 좋았다____

7. 이번 세미나를 준비하면서 <목회자 건강진단 설문지> 작성이 목회에 도움이 되었습니까?

1) 도움 않됨 :____, 2) 약간 도움 됨____, 3)도움 됨: _____ 4) 아주 큰 도움 됨:_____

8. 이번 세미나에 오기 전에 받아 본 당신의 <목회자 건강진단 평가 및 처방 보고서>는 당신의 목회에 도움이 되었습니까?

1) 도움 않됨:____, 2) 약간 도움 됨: _____ 3)도움 됨:____, 4) 아주 큰 도움 됨:_____

9. 이 번에 받은 강의는 <GO 드라이브 코칭>의 몇 단계 과정인가요?(하나만 표하십시오)

1) 제1단계 A과정(2박3일)____, 2)제1단계 B과정(2박 3일)____,
3) 제2단계 A과정(2박3일)____, 4)제2단계 B과정(2박 3일)____,
5) 제3단계 A과정(2박3일)____, 6)제3단계 B과정(2박 3일)____,
7) 기타 과정_____

10. 강사의 강의가 주제에 대한 전문적(목회 코칭) 지식이 담긴 내용이었습니까?(스케일 1이 최저 점이고, 스케일 10이 최고점입니다.)

1) 스케일 1-2 : _____, 2)스케일 3-4 : _____, 3)스케일 5-6:_____, 4)스케일 7-8 : _____, 5)스케일 9-10 : _____

11. 강사의 강의 내용이 분명하게 전달되었습니까?(스케일 1이 최저점이고, 스케일 10이 최고점입니다.)

1) 스케일 1-2 : _____, 2)스케일 3-4 : _____, 3)스케일 5-6:_____, 4)스케일 7-8 : _____, 5)스케일 9-10 : _____

12. 강사의 강의 내용이 실제 현장 목회 적용이 가능합니까?(스케일 1이 최저점이고, 스케일 10이 최고 점입니다.)

1) 스케일 1-2 : _____, 2)스케일 3-4 : _____, 3)스케일 5-6:_____, 4)스케일 7-8 : _____, 5)스케일 9-10 : _____

13. 당신은 이 <GO 드라이브 코칭>에 참석하기 전과 참석 후, 평소 가진 목회 코칭에 대한 의식이 어떻게 변화하였습니까?(참석하기 전의 숫자와 끝 난 뒤의 숫자를 각각 아래에 2개를 체크 표를 주시기 바랍니다. 예를 들면 세미나 받기 전 코칭에 대한 생각(의식)이 3이었고, 축제 참석 후에 7이 되었다면 3과 7에 각각 체크하면 되며, 그 차이점은 $7 - 4 = 4$ 라고 기록합니다.)

1) 코칭 세미나 참석하기 전:____ 2) 코칭 세미나 참석 한 후: ____ 3) 참석하기 전과 후의 차이점:____

14. 당신이 <GO 드라이브 코칭>에 참석한 후 <GO 드라이브 코칭>의 미래 전망이 어떻게 될 것이라 생각합니까?(1은 약하고 4는 가장 강합니다.)

1)기대 못함____ 2)약간 기대 함:____ 3)기대 함____ 4)아주 기대함____

15. <GO 드라이브 코칭>을 다른 사람에게 소개하고 싶습니까?

1) 소개하고 싶지 않음____ 2) 약간 소개하고 싶음____ 3) 소개하고 싶음____ 4) 정말 소개하고 싶음____

16. 다음에 제공되는 <GO 드라이브 코칭> 단계별 코칭에 참석하고 싶습니까?

1) 참여하고 싶지 않음____ 2) 약간 참여하고 싶음____ 3) 참여하고 싶음____
4) 꼭 참여하고 싶음____

17. 당신은 자기 자신의 현재 영성과 리더십의 건강 상태를 어떻게 봅니까? (10점은 가장 건강한 상태이고, 1점은 가장 건강하지 않은 상태입니다.)

1) 건강하지 않음(스케일 1-4)____ 2) 건강함(스케일 5-7)____ 3)아주 건강함(스케일 8-10)____

18. 당신의 교회 성도들의 현재 영성과 리더십의 건강 상태를 어떻게 봅니까? (10점은 가장 건강한 상태이고, 1점은 가장 건강하지 않은 상태입니다.)

1) 건강하지 않음(스케일 1-4)____ 2) 건강함(스케일 5-7)____ 3)아주 건강함(스케일 8-10)____

19. 당신의 교회에 미래 목회 코칭을 위해 실행 전략팀을 만들어 운영하고 싶습니까?

1) 운영하고 싶지 않음____ 2) 약간 운영하고 싶음____ 3) 운영하고 싶음____ 4)적극적으로 운영하고 싶음____

20. 이 세미나를 마치면서 남는 말은?(4 가지만 체크 하십시오)

- 1) 코칭 세미나가 참 좋았다.(Very good):____
- 2) 코칭 세미나가 가치(values)가 있었다.____
- 3) 코칭을 나의 목회에 적용(implementation)하고 싶다.____
- 4) 코칭을 받은 후 교회에 새로운 변화(change)를 창출하고 싶다.____
- 5) 목회 코칭을 1:1(one to one coaching)로 받고 싶다____
- 6) 코치가 되고 싶다(become a coach).____
- 7) 코칭을 하면 반드시 성과(production)가 창출 될 수 있다.____
- 8) 코칭이 미래 교회를 살릴 것(renewing church)이다.____
- 9) 코칭을 위해 실행전략팀(operative strategy team)을 만들어 운영하고 싶다.____
- 10) 매년 교회 건강진단(church assessment survey)을 하고 싶다.____
- 11) 목회학 박사 코칭 과정(D. Min. coaching track)에 도전하고 싶다.____
- 12) 매년 교회의 목표와 실행전략(church goals/strategy)을 작성하고 싶다.____

* James Sok, GO THRIVE coaching, Coordinator jamesok_4@hotmail.com 11417 S. Belmont Dr. Plainfield, IL 60585
USA WWW.igomt.com (630)452-5100(USA), (010)4825-8622(Korea)