

코칭을 활용한 개인복음전도방안에 관한 연구

: 생명의 교회 사례를 중심으로

목회학 박사학위를 취득하기 위한 요건의 하나로서

드루대학교 신학교에 제출된

전문적 논문임.

지도교수:

조병호 철학박사

김영래 철학박사

레너드 스윗 철학박사

송선근

드루대학교

매디슨, 뉴저지

2020년 5월

Copyright © 2020 Seongeun Song

All rights reserved.

## ABSTRACT

### **Personal Evangelism through Coaching** : A Case Study of Life Church, Incheon, Korea

Seongeun Song

Life Church, Incheon, Korea

The gospel is all about Jesus. In other words, the gospel is good news about Jesus. Christians are those who accept His news as good news. The gospel brings Christians joy and peace. However, Christians feel pressured when it comes to evangelism. In fact, evangelizing is getting difficult due to negative thoughts regarding Christianity in Korea. This is why many Christians are hesitant to speak about the good news even though they are aware that evangelism is essential. However, people in the Early Church were very successful in evangelism and shared the gospel with non believers even with religious persecution at the time. It was very natural for them to build relationships and share good news about Jesus with non Christians.

First of all, personal evangelism, suggested by Michael Green, is studied in the thesis because it seems to be an effective way to evangelize both in the past and now. Personal evangelism is the way to share the gospel with non Christians through intimate and close relationships. However, I questioned why personal evangelism fails in the current era even though it is still believed to be effective. It is because relationship and communication issues tend to be based on our limited understanding of right or wrong.

Secondly, coaching was studied as an alternative to solve the problem that makes personal evangelism unsuccessful. Coaching broadens a perspective to look at a non Christian as a whole person first and then as a person that needs to hear the good news. Our understanding of right or wrong will be surpassed with this perspective and new

relationships and communications are possible with non Christians. Therefore, coaching helps to build relationships through one-on-one conversations, which is very similar to personal evangelism.

In conclusion, I could develop a personal evangelical program using coaching based on the two studies mentioned above. It consists of four steps. We focus on non Christians from a whole person perspective for the first step. Once the relationship is formed with an understanding of a non Christian as a whole person, in the second step we can ask more curious questions. In the third step, we develop even more understanding of a person's needs, with coaching leading to true and transparent conversation. In the fourth step, we can see hunger from non Christians, which they cannot control. Then we fill that hunger with Jesus Christ. After training the participants, I witnessed that strong relationships and one-on-one conversations that we can develop with coaching with non Christians in regular life works efficiently in delivering good news in personal evangelism.

As we know the gospel is good news, so it gives a huge joy to those who both share and accept it. I hope that this study helps Christians to deliver good news voluntarily as in the Early Church.

국문초록

**코칭을 활용한 개인복음전도방안에 관한 연구**

: 생명의 교회 사례를 중심으로

송선근

생명의 교회, 인천, 한국

복음은 한 마디로 예수다. 조금 더 길게 말한다면 복음은 예수에 관한 좋은 소식이다. 그리스도인은 예수에 관한 소식을 자신에게 좋은 소식으로 받아들인 사람이다. 그래서 모든 그리스도인에게 복음은 참 좋은 것이다. 그러나 ‘복음전도’는 어떨까? ‘복음’에 단어 하나만 추가했을 뿐인데, 복음전도는 많은 그리스도인에게 좋게 들려지기 보다는 부담감으로 다가온다. 더욱이 오늘날 한국 사회는 기독교에 대해 부정적으로 인식하는 사람들이 많기에, 그리스도인의 복음전도에 대한 부담감은 더욱 커지고 있다. 이런 이유로 복음전도에 대한 필요성은 인정하면서도 정작 자발적으로 비그리스도인에게 복음을 전하는 사람은 그리 많지 않다. 그러나 초기 그리스도인들은 여러 장애요인이 있었음에도 불구하고 오늘날 그리스도인들보다 믿지 않는 자들에게 복음을 나누고 이를 전파시키는데 있어서 성공적이었다. 특히 초기 그리스도인들의 성공적인 복음전도에서 주목할 필요가 있는 것은 그들은 삶의 접촉점에 있는 사람들과 관계를 맺고 좋은 소식인 예수를 나누는 개인복음전도가 체질화되어 있었다는 점이다.

이에 본 논문은 첫째로, 초대교회의 복음전도를 집대성한 마이클 그린의 초대교회뿐만 아니라 현시대에서도 효과적인 복음전도 방법으로 제시한 개인복음전도에 대해 연구하였다. 개인복음전도는 비그리스도인과 일대일 대화를 통해 친밀한 관계를 형성하고, 이를 기반으로 복음을 자연스럽게 전하는 방법이다.

또한 본 연구자는 현 시대에 개인복음전도방법이 필요함에도 불구하고 이를 성공적으로 적용하지 못하게 하는 문제점에 대해 지적하였다. 그것은 옳고/그름의 인간이해에 의한 관계 방식과 대화방식이다.

둘째로, 개인복음전도를 성공적으로 적용하지 못하게 하는 문제점에 대한 대안을 마련하기 위해 코칭에 대해 연구했다. 코칭은 비그리스도인들을 '전도 대상자'로 보면서도, 동시에 전인적인 존재로 볼 수 있는 관점을 열어준다. 그리고 이 관점은 옳고/그름의 인간이해를 넘어서 '전도대상자'와 새로운 관계 맺기와 대화방식을 가능하게 한다. 이는 일대일 대화를 통해 관계를 맺고 복음을 전하는 개인복음전도의 특징과 조화를 이룬다.

본 연구자는 위의 두 가지 연구를 토대로 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램을 고안하였다. 이 프로그램은 총 4단계로 구성되어 있다. 1단계는 비그리스도인의 전인성에 초점을 두는 것이다. 이어서 2단계는 1단계의 전인적 인간이해를 기반으로 삶의 접착점에 있는 비그리스도인에게 호기심을 가지고 질문하는 것이다. 3단계는 호기심 갖기를 보다 발전시켜서 코칭 대화를 통해 진실한 대화가 일어나는 대화 공간을 만드는 것이다. 4단계는 대화 공간에서 비그리스도인이 스스로 채울 수 없는 갈망(Hunger)이 일어날 때, 좋은 소식인 예수 그리스도를 전하는 것이다. 이러한 과정 전체를 참여자들에게 교육했을 때 개인복음전도에서 무엇보다 중요한 일대일대화를 통해 비그리스도인과 관계를 맺고 일상에서 자연스럽게 복음을 전하는 훈련방법으로서 상당한 효과가 있음을 확인하였다.

복음이 좋은 소식이듯이, 좋은 소식을 전하는 '복음전도' 역시 복음을 받아들이는 사람뿐만 아니라, 복음 전도자에게도 큰 기쁨을 준다. 아무쪼록 이 연구가 그리스도인들이 초대교회처럼 자발적으로 복음을 전파하는데 작은 불씨가 되기를 소망한다.

## 목 차

감사의 글 .....	xi
표 목차 .....	ix
그림 목차 .....	x
I. 서론 .....	1
연구의 동기와 목적 .....	1
연구의 범위와 방법 .....	6
논문의 구조 .....	7
II. 복음전도에 대한 이해 .....	9
복음전도의 어원적 이해 .....	10
복음전도의 동질성과 다양성 이해 .....	19
III. 개인복음전도에 대한 이해 .....	35
개인복음전도의 개념적 이해 .....	36
개인복음전도의 성경적 이해 .....	44
개인복음전도방법의 필요성과 문제점 .....	55
IV. 코칭에 대한 이해 .....	71
코칭의 일반적 이해 .....	71
코칭의 기본원리에 대한 이해 .....	97
코칭의 핵심대화기술에 대한 이해 .....	108
V. 코칭에 대한 성경적 평가 .....	145
코칭에 대한 성경적 평가의 필요성 .....	145
코칭의 온전한 인간에 대한 성격적 평가 .....	149

코칭의 파트너십에 대한 성경적 평가 .....	153
코칭의 전인적 인간에 대한 성경적 평가 .....	158
<b>VI. 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 원리와 실제 .....</b>	<b>163</b>
비그리스도인의 전인성에 초점을 두기 .....	164
삶의 접촉점에 있는 비그리스도인에게 호기심을 가지고 질문하기 ....	171
코칭대화를 통해 진실한 대화가 일어나는 대화 공간을 만들기 .....	178
채울 수 없는 갈망이 일어날 때, 좋은 소식인 예수를 전하기 .....	191
<b>VII. 코칭을 활용한 개인복음전도 사역의 평가: 생명의 교회 사례 .....</b>	<b>207</b>
인터뷰 개요 .....	207
인터뷰 사례 .....	207
결과 분석 및 평가 .....	219
<b>VIII. 결론 .....</b>	<b>226</b>
요약과 평가 .....	226
연구의 결론 .....	228
<b>부록 .....</b>	<b>231</b>
<b>참고문헌 .....</b>	<b>239</b>

## 표 목차

<표1> 맥가브란의 수용성에 따른 피전도자 분류 .....	55
<표2> 코칭관련 개념의 정의 .....	86
<표3> 개방형 질문과 폐쇄형 질문 비교 .....	116
<표4> 매튜 켈리의 친밀함(intimacy)의 일곱 단계.....	166
<표5> 맥가브란의 수용성에 따른 피전도자 분류 .....	166
<표6> 친밀함&수용성의 관점에서 본 전도대상자 목록 작성 사례 .....	166
<표7> 전인적 인간의 입체적 측면.....	169
<표8> 접촉점에 있는 사람에 대한 질문리스트 작성 사례1 .....	176
<표9> 접촉점에 있는 사람에 대한 질문리스트 작성 사례2 .....	177
<표10> 질문리스트를 기초로 질문하기 연습 작성 사례 .....	181
<표11> 경청&반응하기 연습 워크시트 작성 사례 .....	183
<표12> 경청&반응하기 연습 워크시트2 작성 사례 .....	184
<표13> 인정&칭찬하기의 워크시트 작성 사례 .....	185

## 그림 목차

<그림1> 복음전도의 동질성과 다양성의 상관관계 .....	33
<그림2> 대화 모형 .....	67
<그림3> 코칭관련 개념의 위치와 관계 .....	87
<그림4> 코칭 관계&코칭 대화와 대화 공간의 상관 관계 .....	96
<그림5> 인식의 프로세스 .....	99
<그림6> 통찰을 위한 ACE 모델 .....	106
<그림7> 코칭 프로세스와 ACE 모델의 통합 .....	107
<그림8> 호기심 가지고 향해하기 .....	113
<그림9> 반영하기와 질적인 연결과의 상관관계 .....	135
<그림10> 성경적 세계관과 코칭을 활용한 복음전도와의 관계 .....	148
<그림11> 코칭을 활용한 개인복음전도의 프로세스 .....	163
<그림12> 톰슨의 Circle of Relationship .....	165
<그림13> 전인적 존재의 6가지 영역 .....	168
<그림14> 두 가지 인간이해가 관계에 미치는 영향 .....	170
<그림15> 질문카드(테이블 톡)를 활용한 질문하기 .....	174
<그림16> 두 가지 차원의 ‘갈망’ (Hunger) .....	196
<그림17> 삶의 수레바퀴(Life Wheel) .....	197
<그림18> ‘나 중심’ 과 ‘예수 그리스도 중심’ 의 삶의 수레바퀴 비교 (복음제시) .....	202

## 감사의 글

이 논문의 전체를 관통하는 동질성과 다양성의 관점을 통해 저의 지난 날들을 성찰해보았습니다. 신앙에 있어서 같은 생각, 같은 가치, 같은 방향 등, 동질성을 지나치게 추구할 때는 옳고/그름의 날 선 신념에 갇혀 본의 아니게 잃은 사람들이 많았습니다. 반면에 이러한 삶에 대해 회의감이 들어서 코칭과 이와 관련된 학문에 심취해 다양성을 지나치게 추구할 때는 많은 사람들을 만날 수 있었으나 복음의 핵심인 예수 그리스도와의 관계가 소원해졌습니다. 이렇게 지난 날들을 되돌아보니 좌로나 우로나 ‘치우친 삶’을 살았다는 것을 알게 되었습니다.

감사하게도 하나님은 이렇게 정도에서 벗어난 저의 삶을 포기하지 않으시고 통독원이라는 은혜와 진리의 공간으로 초대해 주셨습니다. 그리고 이 곳에서 조병호 박사님이 진행하시는 통성경 렉처러 과정을 통해 성경 한 권에 삶의 모든 문제에 대한 답이 있다는 것을 명확히 알게 하시고, 당초에 MBA를 공부하려던 계획을 변경하고 드루의 목회학 박사과정으로 인도해 주셨습니다.

박사과정을 시작하면서 논문의 제목을 정하고, 논문을 쓰는 과정 전반에서 하나님의 관점으로 저의 지난 날들을 정리할 수 있게 되었습니다. 그 결과물이 바로 이 논문입니다. 무엇보다 하나님께 감사한 것은 복음전도의 동질성과 다양성의 성경적 관점을 가지고 복음의 핵심인 예수 그리스도를 비그리스도인에게 전파하는 도구로서 코칭을 활용할 수 있는 지혜를 주신 것입니다. 이로 인해 나의 주되신 예수 그리스도를 더욱 사랑하게 되었고, 동시에 제게 허락하신 사람들을 잃지 않고 사랑하는 법을 배우게 되었습니다.

이 논문의 시작점에는 조병호 박사님이 있습니다. 통성경 렉처러 과정은 좌로나 우로나 치우쳤던 저에게 오직 말씀만이 삶의 좌표라는 것을 명확히 일깨워주었습니다. 처음 박사님의 강의를 듣고 통독원 주변을 산책할 때, 하나님 나라의 백성이라는 정체성이 얼마나 큰 축복인지를 온 몸으로 전율하며 느꼈던 기억이 아직도 생생합니다. 성경 한 권의 가치를 일깨워 주시고 그 길로 함께 갈 수 있도록 이끌어 주셔서 감사합니다. 또한 이 논문의 과정에는 김영래 박사님이 있습니다. 논문의 제목을 정하고, 논문이 진행되는 모든 과정에 박사님의 헌신적인 가르침이 있었습니다. 논문을 쓰는 과정 가운데 길을 잃어 혼란과 좌절가운데 있을

때, 카카오 특에서 긴 글로 다독이면서 길을 잡아 주시고, 또한 개인적으로 카페에서 만나서 세심하고 자상하게 논문을 지도해 주셨던 모습을 생각하니 지금도 가슴 한 가운데 뭉클함이 느껴집니다. 태만했던 저의 삶을 마중물처럼 최선으로 이끌어 주셔서 감사합니다. 마지막으로 이 논문과 제 삶의 중심에는 레너드 스윗 박사님이 있습니다. 신앙과 삶, 신학과 학문, 과거와 현재 그리고 미래 사이에서 균형점을 찾지 못할 때, 스윗 박사님을 통해 그 중심이 ‘예수 그리스도’ 라는 명확한 확신을 갖게 되었습니다. 스윗 박사님이 작성하신 ‘예수 선언(Jesus Manifesto)’ 은 제 삶의 헌법처럼 삶의 중심에 자리 잡았습니다. 박사과정 전부터 존경했던 분을 박사과정 가운데 지도 교수로 만나 직접 강의를 들은 것은 제 삶에 큰 영광이었습니다.

감사를 여기서 맺기에는 너무나 아쉬울 정도로 제 삶에 고마운 분들이 있습니다. 지금까지 제가 좌로나 우로나 치우쳐도 언제나 무조건적인 지지와 사랑을 보내주셨던 나의 어머니, 사랑하고, 존경하고, 감사합니다. 그리고 한결같은 섬김과 기도로 사위를 지지해주시는 천사 같은 장모님, 감사와 사랑을 전합니다. 지난 14년 동안 변함없는 신실함과 아비가일과 같은 지혜로 제 삶의 동반자로 함께 해주었고, 논문을 진행하는 과정에서도 포기하지 않도록 지속적으로 격려해주었던 아내 혜영에게 마음 깊이 사랑과 감사를 전합니다. 또한 존재 자체로 큰 기쁨이 되는 정원이, 서원이에게도 아빠의 사랑의 마음을 듬뿍 담아 감사를 전합니다. 그리고 가족보다 더 가족 같은 생명의 교회 멤버들, 부족한 목회자를 사랑하고 신뢰해 주셔서 감사합니다. 당신들과 함께하는 미래가 희망입니다.

2020년 3월

송 선 근

## 제 I 장

### 서 론

#### 연구의 동기와 목적

"우리가 보니 이 사람은 전염병 같은 자라."<sup>1</sup> 3차 전도여행을 마치고 예루살렘에 들어가다가 유대인들에게 붙잡힌 바울은 산헤드린 재판을 받고 이후 산헤드린 공회의 고소에 의해 벨릭스 총독의 재판을 받게 된다. 이 때, 원고인 산헤드린 공회의 변호사였던 더들로의 바울에 대한 고발내용이 바로 위의 말씀이다. 바울의 죄의 제목으로 고발된 내용이 도리어 말씀을 읽는 우리에게는 큰 감흥으로 다가오는 이유는 뭘까?

바울과 당시 그리스도인들이 가지고 있던 복음은 전염병처럼 이들의 입술을 통해 세상에 전파되었다. 사실 마지막 예루살렘 여행을 가고자 했던 바울의 의도 중에 하나는 조병호가 말하듯이 “복음과 멀어지는 동족들에 대한 안타까운 마음 때문”<sup>2</sup>이었다.

물론 오늘날 한국 사회는 복음의 광범위하고 급속한 전파 때문에 이에 대해 적개심을 가진 사람들로 고발될 이유는 없다. 문제는 이에 대해 논외로 하더라도 '전염병'같이 전파되었던 복음이 오늘날은 마치 '전염병'에 백신을 맞은 듯이

---

<sup>1</sup> 행 24:5.

<sup>2</sup> 조병호, *Family School을 위한 통성경학교 어드밴스북 2*(서울: 통독원, 2017), 430.

정체되어 있다는 것이다. 복음전도가 예수님께서 우리에게 주신 가장 중요한 사명임에도 불구하고, 오늘날 한국교회의 성도들은 일상의 삶에서 믿지 않는 사람들과 신앙을 나누는 면에 있어서 성공적이지 못하다.

본 연구자는 1998년부터 2005년까지 인하대학교 죠이(JOY)선교회에 소속되어 활동했다. 여기서 매주 목요일 점심때마다 전도모임을 진행했는데, 대략 전체구성원의 20%의 학생들이 모였다. 문제는 해마다 전도모임에 참여하는 사람의 숫자가 줄어들기 시작했다는 점이다. 그리고 본인이 졸업할 당시에는 서울지부 캠퍼스를 포함해서 상당수의 캠퍼스 선교단체에서 전도모임이 줄어들거나, 심지어 전도모임을 폐지한 학교들도 있었다. 안타깝게도 캠퍼스 복음화를 위해 설립된 선교단체에서 전도모임이 쇠퇴하는 일이 벌어진 것이다. 이런 현상은 이후 지역교회에서 사역할 때도 동일하게 나타났다.

물론 복음전도가 어려워지는 상황적 장애들이 분명히 존재한다. 미래학자이자 목회자인 최윤식은 본인이 선교단체에서 사역을 했던 시기의 한국기독교가 처해 있는 상황에 대해 다음과 같이 말한다.

기독교인의 숫자는 2005년 기준으로 620~720만에 불과하다. 그러나 이 숫자마저도 한국 사회의 인구구조 변화의 기독교 자체의 부흥 동력의 상실, 그리고 점점 지속되는 교회 이미지의 실추 등을 고려할 때 한 세대(30~40년)가 지나면 최악의 경우 반 토막이 날 가능성이 크다.<sup>3</sup>

따라서 지금은 기독교의 성장기의 시대가 아니라는 점, 교회 이미지의 실추로 인한 기독교 전체에 대한 부정적 인식 등이 복음전도에 있어서 지속적인 어려움을 주고 있다. 뿐만 아니라 객관성의 개념을 거부하는 포스트모더니즘과 4차 산업혁명 이후의 탈인간화로 인한 소통의 부재 등도 복음전도를 막는 방해물이 될

<sup>3</sup> 최윤식, *2020.2040 한국교회 미래지도* (서울: 생명의 말씀사, 2013), 39-40.

수 있다. 그러나 복음 전도를 막는 방해물은 초대교회 역시 상당히 많았다. 이에 대해 마이클 그린(Michael Green)은 다음과 같이 말한다.

초대교회의 복음 전도는 사회의 어느 계층을 겨냥하든지 간에 굉장히 버거운 작업이었다. 그것은 사회적 증오, 정치적인 위협, 신들과 국가에 대한 반역 혐의, 끔찍한 범죄행위의 암시, 역사상 어느 때보다도 더 강렬했던 권력으로부터 받는 반대 등 수많은 장애물이 기다리는 일이었다.<sup>4</sup>

이를 바꾸어 말하면, 초대 교회 당시에도 심각한 외부장애요인이 있음에도 불구하고 복음은 전염병처럼 이방으로 전파되었고, 마침내 로마제국의 복음화가 이루어졌다는 것이다. 따라서 우리는 외부장애요인들로 어지럽게 채색된 '복음 전도'라는 주제를 우리보다 훨씬 순수하게 인식하고, 동시에 신앙을 나누는 면에서 우리보다 훨씬 성공적이었던 초기 그리스도인의 시각으로 들여다보고, 이를 다시 현대적 시각에서 재해석해 복음전도의 새로운 가능성을 모색해 볼 필요가 있다. 이런 점에서 깊은 신약적 연구의 학문적 기반위에 '초대 교회의 복음전도'와 '현대 전도학' 등 복음전도에 관한 책을 집필하고, 본인 역시 평생 동안 복음전도자의 삶으로서 모범을 보인 마이클 그린의 '복음 전도'에 대한 연구에 귀를 기울이는 큰 의미가 있다.

마이클 그린은 초대교회의 초대교회에 행해졌던 복음 전도의 특징에 대해 “특정 사역자들의 전유물이 아닌 모든 평신도들이 일상의 모든 삶의 영역에서 세상과 거리를 두지 않고, 자발적으로 참여해서 복음을 전파한 점이 복음 전파 운동에 박차를 가했다”<sup>5</sup>고 말한다. 다시 말해서, 초대 교회의 평신도들은 일상의 삶에서 비그리스도인과의 접촉점이 넓었을 뿐만 아니라, 자발적으로 좋은 소식인

<sup>4</sup> 마이클 그린, *초대교회의 복음전도*, 홍병룡 역 (서울: 복 있는 사람, 2010), 95.

<sup>5</sup> Ibid., 468.

예수를 전하는데 주저함이 없었다는 것이다. 마치 가루 서 말을 부풀게 한 누룩처럼 그들은 자신의 삶의 모든 영역에 있는 사람들에게 신앙을 전파했다. 그렇다면 초기 그리스도인들은 복음을 어떤 방법으로 전파했을까? 이에 대해 그린은 “초대 그리스도인들의 우선순위는 일대일로 나누는 개인적인 대화였던 것으로 보인다. …일대일의 대화는 신앙을 전파하기에 가장 자연스럽게 효과적인 방법임이 분명하다.”<sup>6</sup>고 말한다. 이는 복음전도를 위한 여러 방법 중 ‘일대일 대화’를 통한 개인복음전도가 신앙을 ‘전파’하기에 가장 효과적인 방법이라는 것을 의미한다. 따라서 마이클 그린은 오늘날 효과적인 복음 전파를 위해 교회에서 “다른 사람과의 관계를 통해 그리스도를 전하는 기술을 익히도록 그들을 훈련시키는 일이 반드시 필요하다.”<sup>7</sup>고 주장한다.

그렇다면 효과적인 복음 전파를 위해 믿지 않는 사람들과 일대일로 개인적 대화를 나누며, 친밀한 관계를 형성하고, 이를 기반으로 좋은 소식인 예수를 전하는 효과적인 방법이 무엇일까? 이 질문이 본 논문을 쓰게 된 가장 큰 이유였다.

이런 점에서 착안한 것이 코칭이었다. 본연구자는 2007년부터 코칭을 공부하기 시작했고, 2012년에서 2018년 초까지 국제적인 코칭 기관인 ICF의 PCC(Professional Certified Coach)로 활동을 하면서 100여명의 개인과 200명 이상의 그룹원들과 코칭을 했다. 특히 1:1 개인으로 진행된 사람들의 절반이 교회에 다니지 않는 사람들이거나 타종교를 가진 사람들이었다. 본 연구자는 코칭 대화를 통해 이들과 깊은 유대관계를 맺고, 누구에게도 말할 수 없었던 깊은 내면의 문제를

---

<sup>6</sup> Ibid., 34-35.

<sup>7</sup> Ibid.

표현하는 것을 경험하며 목회자로서 비그리스도인과 대화하는 방식과 코치로서 불신자와 대화하는 방식과 그에 따른 관계 맺는 방식에 끼치는 영향에 상당한 차이가 있다는 것을 알게 되었다. 목회자로서 불신자와 대화하는 방식은 대체로 내가 아는 복음을 그들에게 일방적으로 전하고, 영접을 권하는 식이었다. 그리고 대화 가운데 상대방이 의문과 반론을 제기하면, 이에 대해 성경적으로 설명하며 설득하려는 과정 가운데 불필요한 논쟁을 하는 경우도 많았다. 이런 대화방식은 일상의 삶의 반경에서 불신자들을 멀어지게 만들었다.

이것은 비단 본인뿐만 아니라 성도들에게도 나타난 공통된 현상이었다. 신앙의 연수가 오래될수록 믿지 않는 사람들과는 더욱 멀어지는 신앙의 고립화 현상이 일어난 것이다. 신앙의 고립화가 의미하는 것은 비그리스도인들과 일상에서 접촉은 있지만, 유대감 있는 친구 관계를 맺지 않는다는 것이다.

하지만 코치로 활동하면서 비그리스도인들과 일대일 대화를 통해 관계를 맺고 지속적으로 복음을 전하는 것이 어렵지 않았다. 이러한 경험을 통해 코치의 인간에 대한 이해와 이를 기반으로 한 대화방식이 다른 사람들과 소통하며, 관계를 맺는데 상당히 효과적이라는 것을 경험적으로 알게 되었다.

우리가 보통 믿지 않는 사람을 '전도 대상자'로만 보면, 우리의 대화방식도 자연스레 바꾸기 위해 설득하거나, 강요하는 대화방식을 취하게 된다. 이런 대화방식은 믿는 사람의 관계의 반경에서 비그리스도인들이 점점 멀어지게 되는 이유 중의 하나다. 자신을 잘못된 존재로만 보고, 바꾸려고만 하는 사람과 지속적으로 함께 하고자 하는 사람은 극히 드물다. 이 지점에서 기존의 관계 맺기를 기반으로 한 전도관련 프로그램들의 중대한 문제를 발견할 수 있다.

그것은 옳고/그름의 인간이해를 기반으로 비그리스도인을 '전도대상자'로만

바라보는 고정된 인식에 변화가 일어나지 않으면, 아무리 새로운 대화 기술과 관계 맺기 기술을 배우더라도 지속적인 수도 없을 뿐더러 자연스럽지도 않다는 것이다. 오히려 전도프로그램이 진행될수록 성도들의 부담감과 피로감을 가중시키는 경우가 많았다.

코칭은 비그리스도인들을 '전도 대상자'로 보면서도, 동시에 전인적인 존재로 볼 수 있는 관점을 열어준다. 이 관점은 '전도대상자'와 새로운 관계 맺기와 대화방식을 가능하게 한다. 그리고 이런 대화방식은 비그리스도인과 자연스럽게 지속적인 유대 관계를 맺는데도 상당히 효과적이다.

따라서 본 논문은 비그리스도인과 일대일 대화를 통해 관계를 맺고 신앙을 나누는데 어려움을 겪는 신앙인들을 위해 코칭을 활용한 개인복음전도방법에 대해 연구해보려고 한다. 이를 통해 그리스도인들이 일상의 삶 속에서 세상의 일들에 자발적으로 참여하여 비그리스도인들과 자연스럽게 신앙을 나누는데 도움이 되길 기대해본다.

## 연구의 방법과 범위

위와 같은 목적을 달성하기 위해 본 논문은 다음과 같은 방법으로 연구를 진행하였다. 본 논문은 복음전도에 있어서는 마이클 그린의 '초대교회의 복음 전도'와 '현대 전도학'을 중심으로 연구했다. 복음전도에 대한 수많은 연구 자료가 있었음에도 불구하고 마이클 그린을 선택한 이유는 복음전도에 있어서 가장 효과적이었던 초대교회의 복음전도에 대한 연구를 집대성했고, 동시에 본인 또한 평생 동안 복음전도자로서 현 시대에 맞는 전도방법에 대한 연구를 지속한데 있다.

본 논문은 코칭에 대한 이해에 있어서 국제적인 코칭 기관인 ICF의 창립을

이끌었던 김지 하우스(Kimsey-House)등이 집필한 '코액티브 코칭(Co-Active Coaching)', 그리고 이소희 등이 집필한 '코칭학개론' 외 코칭 이론에 관한 책들을 참고하였다.

본 논문의 목적은 코칭에 대한 학술적 연구가 아니라, 목회 현장에서 개인복음전도에 효과적으로 활용할 수 있는 코칭의 유용성을 다루는데 있다. 따라서 본 연구자는 복음전도방법에 있어서 코칭을 활용한 일대일 대화방식과 관계 맺기를 통한 개인복음전도방안에 대한 연구에 집중하고자 한다.

이 연구는 본 연구자가 시무하는 생명의 교회 교인 중 본 과정에 신청한 8명을 대상으로 하였으며, 기간은 2019년 하반기에 10주간 진행하였다. 생명의 교회는 인천 청라지구에 2년 전에 개척한 교회이고, 30대 초반에서 40대 초반의 연령대를 주 대상으로 하였기에 이 연구를 일반화하기에는 한계가 있음을 밝혀둔다.

## 논문의 구조

본 논문의 구조는 다음과 같다.

1장에서는 오늘날 복음전도의 정체에 대한 돌파구를 찾기 위해 코칭을 활용한 개인복음전도의 필요성에 대해 살펴볼 것이다. 그리고 그에 따른 연구의 범위와 방법, 논문의 구조에 대해 설명하고자 한다.

2장에서는 마이클 그린의 '초대교회의 복음전도'를 중심으로 복음 전도의 이해에 대해 살펴볼 것이다. 먼저 복음 전도의 어원적 이해를 다루고, 이어서 초대교회의 복음전도의 주된 특징이었던 복음전도의 동질성과 다양성에 대해 다룰 것이다.

3장에서는 마이클 그린의 초대교회뿐만 아니라 현시대에서 효과적인 복음전도방법으로 소개한 개인복음전도의 개념적 이해와 성경적 이해를 살펴볼 것이다. 마지막으로 개인복음전도방법의 필요성과 이를 효과적으로 실행하는데 장애가 되는 문제점을 다룰 것이다.

4장에서는 코칭에 대한 이해를 다룰 것이다. 코칭에 대한 일반적 이해에서는 코칭의 역사와 이론적 배경, 코칭의 개념, 코칭의 인간이해, 그리고 코칭이 이루어지는 코칭의 대화 공간에 대해 설명할 것이다. 이어서 5장에서는 코칭의 기본 원리인 인식의 원리와 자각의 원리에 대해서 다룰 것이다. 6장에서는 코칭을 진행하는데 유용하게 사용할 수 있는 코칭의 5가지 핵심대화스킬에 대해 분석하려고 한다.

5장에서는 4장에서 살펴본 인본주의 이론을 토대로 만들어진 코칭에 대해 성경적 관점으로 평가하고, 코칭을 개인복음전도에 효과적으로 활용하기 위해 성경적으로 보완할 부분이 무엇인지 살펴볼 것이다.

6장에서는 2장에서 5장까지 논의한 내용을 바탕으로 본 연구자가 고안한 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 원리와 실제에 대해 다룰 것이다.

7장에서는 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 원리와 실제를 적용한 프로그램을 교회에서 그룹 워크숍과 모임을 통해 교육한 후, 개인복음전도 사역에 참여한 성도들의 반응에 대해 인터뷰와 함께 이에 대한 분석, 평가를 할 것이다.

8장에서는 본 논문의 요약과 평가로 결론을 맺고자 한다.

## 제 II 장

### 복음전도에 대한 이해

복음은 무엇인가? “이 복음은 하나님이 그의 선지자들을 통하여 그의 아들에 관하여 성경에 미리 약속하신 것이다.”<sup>8</sup>복음은 하나님의 아들인 예수 그리스도이다. 좋은 소식은 ‘무엇(what)’이 아니라 ‘누구(who)’에 관한 것이다. 바울은 로마서에서 복음의 핵심을 명확하게 드러낸다. 이 말은 아담 이후 타락한 모든 인간의 근본적 문제는 지식과 행위의 문제가 아니라 주체의 문제, 즉 ‘누구(who)’에 관한 문제였다는 것을 의미한다. 따라서 복음전도를 통해 좋은 소식의 본질인 ‘예수’를 구원자이자 주인으로 영접한 사람에게는 구원의 역사가 일어났다. 복음에 있어서 주목할 것은 예수에 관한 좋은 소식인 복음을 들은 자들은 한결같이 복음을 비그리스도인들에게 전하려고 다양한 노력들을 했다는 것이다. 특히 초기 그리스도인들은 신분, 인종, 문화, 지역, 종교를 초월하여 비그리스도인들에게 그들이 가지고 있는 복음을 전했다. 따라서 복음과 전도라는 단어는 결코 분리될 수 없는 하나의 몸과 같다. 이번 장에서는 복음 전도의 어원적 이해와, 초기 그리스도인의 효과적인 복음전도의 주된 특징이었던 복음전도의 동질성과 다양성에 대해 살펴보겠다.

---

<sup>8</sup> 롬1:2.

## 복음전도의 어원적 이해

복음 전도는 무엇인가? 이 질문에 명확히 대답하기 위해서 마이클 그린은 복음전도의 개념에 대해 다음과 같이 말한다.

신약 성경을 보면 그 뿌리인 케루세인(kerussein, 선포하다)이 결코 으뜸가는 단어가 아니다. 이 단어는 기독교 메시지를 선포하는 데 사용되는 세 단어 가운데 하나일 뿐이다. 다른 두 개는 유앙겔리제스타이(euaggelizesthai, 좋은 소식을 알리다)와 마르투레인(marturein, 증언하다)이다.<sup>9</sup>

이를 바꾸어 말하면, 기독교 메시지의 핵심인 복음을 전한다는 것의 의미를 명확하게 이해하기 위해서는 선포뿐만 아니라 좋은 소식, 증언의 개념에 대해 이해할 필요가 있다는 것이다. 특히 복음전도에 효과적이었던 초기 그리스도인들의 복음전도에는 이 세 가지 단어의 특징들이 다양하게 나타나 있었다. 따라서 우리도 복음전도에 대한 세 가지 개념에 대해 살펴보는 것을 통해 오늘날 복음 전도자로서의 우리의 모습이 어떠한지에 대해 진지하게 들여다볼 필요가 있다.

### 좋은 소식(euaggelion)

툼슨(Thompson)은 복음의 어원에 대해 “복음을 나타내는 단어 ‘gospel’ 은 ‘좋은 소식’ 이라는 뜻이다. 이 단어는 신약에 모두 76번 등장한다. 복음의 헬라어 원어는 유앙겔리온(euaggelion)이다. 그 단어의 앞에 붙은 ‘유(eu)’ 라는 글자를 주목하라. 헬라어에서 ‘유(eu)’ 는 언제나 ‘좋다’ 는 뜻이다.”<sup>10</sup>라고 말한다. 이는 복음이 모든 인간이 들어야 할 ‘좋은’ 소식임을 의미한다. 모든 인간은 날마다 일용할 양식을 먹어야 하듯이, 날마다 좋은 소식을 들어야 사람답게 살 수

<sup>9</sup> 그린, *초대교회의 복음전도*, 98.

<sup>10</sup> W. 오스카 톰슨 주니어, 클로드 V. 킹 공저, *관계중심전도*, 이혜립 역 (서울: 생명의 말씀사, 2019), 64.

있다. 우리는 매일 나라 안팎에서 일어난 소식들을 여러 미디어를 통해서 접한다. 안타깝게도 인간과 인간의 구성 집단인 가정, 조직, 사회, 나라에 의해 만들어지는 소식은 대체로 나쁜 소식들이 많다. 그러나 복음은 모든 인간뿐만 아니라 모든 피조물에게도 순전하게 좋은 소식이다. 왜냐면 복음은 인간에 의해 만들어진 것이 아니라, 하나님에 의해 만들어진 그의 아들에 관한 소식이기 때문이다. 그린은 유앙겔리온(euaggelion)이란 용어 사용의 특징에 대해 다음과 말한다.

초기 그리스도인이 유앙겔리조마이(euaggelizomai, 소식 또는 복음을 전하다)와 유앙겔리온(euaggelion, 복음)이라는 단어들을 굉장히 효과적으로 활용한 것은 놀랄 일이 아니다. 이 단어들은 ‘케리그마’의 뿌리 단어보다 훨씬 더 자주 사용되었다. 사실 이 단어는 1세기 당시에는 전문적인 신학 용어가 아니었는데 우리 시대에 들어와서 그렇게 된 것이다.<sup>11</sup>

그의 말을 통해 초기 그리스도인들이 복음 전도에 있어서 가장 많이 사용한 유앙겔리온은 ‘좋은 소식’의 명사형 의미로 사용되고 동시에 ‘좋은 소식을 전하다’는 동사형 의미로도 사용되었다는 것을 알 수 있다. 또한 그는 이 단어가 당시 신학자들이 사용했던 전문적인 용어가 아니라 평범한 그리스도인들이 사용했던 일반적인 단어였음을 지적한다. 이는 유앙겔리온 즉, 좋은 소식을 전하는 일이 초기 그리스도인들에게 있어서 특정 은사를 가진 소수의 제자들의 전유물이 아니라 모든 평범한 그리스도인들의 삶의 한 부분이었다고 볼 수 있다. 따라서 이 단어가 우리 시대에 와서 전문적인 신학용어가 되었다는 것은 그만큼 오늘날의 복음전도가 평범한 그리스도인들에게 더 이상 일상적인 삶의 한 부분이 아니라는 것을 의미한다.

그린은 유앙겔리온의 시대적 의미에 대해서 “그리스 세계에서는 중요한

---

<sup>11</sup> Ibid., 100.

의미를 가지고 있었다. 그것은 적군을 이긴 승리를 선언할 때 사용되었던 가장 빼어난 단어이며, 이차적으로는 그런 승리에 감사하여 신들에게 감사 제물을 바칠 때에도 사용되었던 단어이다.”<sup>12</sup>라고 말한다. 전쟁은 상호간에 승리를 위해 싸우지만 승리와 패배가 불확실한 절체절명의 상태이다. 이런 전쟁의 한복판에서 승리가 최종적으로 선언되었을 때, 이 선언이 승리한 군인들과 이 전쟁의 소식을 애타게 기다리는 사람들에게 어떻게 들려졌을지는 충분히 짐작이 가고도 남는다. 우리는 단 한 번의 승리나, 일시적인 승리를 진정한 승리라고 하지 않는다. 이기고 있다가 역전되었을 때 이를 두고 ‘좋은 소식’ 이라고 할 수 없다. 따라서 유앙겔리온에서 말하는 기쁜 소식은 모든 인간에게 주어진 승리가 불완전하고 일시적인 것이 아니라, 완전하면서도 최종적인 승리가 우리에게 주어졌음을 의미한다.

유앙겔리온의 유래에 대한 또 다른 흥미로운 역사적 배경이 있다. 그것은 이에 대해 다음과 같이 말한다.

이 단어가 황제 승배 때에 사용되었다는 점을 주목할 필요가 있다. 황제의 탄생을 알리는 발표는 좋은 소식이었다는 사실이다. 유명한 프리에네 비문에는 ‘신의 생일은 그로 인해 세상에 쏟아지는 기쁜 소식의 시작이다’ 라고 기록되어 있다.<sup>13</sup>

로마 황제가 신으로 추앙받던 시대에 정치적 해방을 상징하는 황제의 탄생을 백성들에게 알리는데 이 단어가 사용되었다는 점이 무척이나 흥미롭다. 왜냐면 죄와 사망의 굴레에 갇혀 있는 모든 인간에게 하나님 나라의 시작을 알리는 예수 그리스도의 탄생에도 동일한 단어가 사용되었기 때문이다. 이런 점에서 볼 때

---

<sup>12</sup> Ibid., 111.

<sup>13</sup> 그린, *초대교회의 복음전도*, 111.

신약성경은 당시의 현실과 상황을 반영하여 대중적인 ‘마음을 움직일 수 있는 언어’로 말하고 있다는 것을 알 수 있다. 따라서 당시 신약 성경을 썼던 저자들이 시대적 상황 안에서 대중들이 겪고 있는 어려움과 이로 인해 마음 깊숙이 채워지지 않는 욕구가 무엇인지 정확하게 간파했다고 볼 수 있다.

이것이 의미하는 것은 효과적인 복음전도를 위해서 시대적, 정치적, 환경적 영향아래 있는 사람들의 ‘어려움’과 영혼의 깊은 곳에 어떤 ‘갈망(hunger)’이 있는지에 대해 세심한 관심을 가질 필요가 있다는 것이다. 왜냐하면 비그리스도인들의 깊은 갈망이 무엇인지에 대해 주의 깊게 살펴보지 않고 일방적으로 복음을 전하면, 좋은 소식인 예수가 그들에게 좋은 소식으로 들려지지 않을 수 있기 때문이다. 그러므로 복음전도자는 한 손에는 좋은 소식인 복음에 대한 명확한 이해와, 또 한 손에는 비그리스도인들의 마음속에 있는 어려움, 필요, 갈망에 대해 세심한 관심을 가질 필요가 있다.

#### 선포(kerusso)

그린은 복음전도의 두 번째 개념인 ‘선포’의 의미와 용도에 대해 다음과 같이 말한다.

신약성경에서 초기 그리스도인의 복음전도를 정의하기 위해 널리 사용했던 단어들 가운데 두 번째 단어는 케루세인(kerussein)이다. 이 단어는 기본적으로 전령과 같이 선포한다는 뜻이다.<sup>14</sup>

상관의 명령을 전달하는 메신저인 전령자의 가장 중요한 역할은 상관의 뜻을 목숨을 걸고 전달하는 일이었다. 여기서 중요한 것은 전령자의 선포는 상관의

<sup>14</sup> Ibid., 114.

명령에 자신의 의견을 더하여 말하는 것이 아니라, 그를 보낸 상관이 전하고자 하는 말을 있는 그대로 전달하는 것이다. 이런 점에서 전령자의 말의 권위는 자기 자신에게서 나오는 것이 아니라 그를 보낸 상관으로부터 나온다는 것을 알 수 있다. 성경에서 선포의 개념이 사용되는 독특성에 대해 마이클 그린은 다음과 같이 말한다.

신약성경에서 이 단어(선포)를 사용하는 사람은 바울뿐이고, 그것도 여섯 번밖에 나오지 않는다. 로마서 16:25-26로 볼 때 바울이 이 단어를 유앙겔리온과 동일한 것으로 이해하고 있음이 분명하다.<sup>15</sup>

이를 바꾸어 말하면, 선포라는 단어가 사용빈도가 낮았음에도 불구하고 이 단어를 복음전도의 개념을 명확히 이해하기 위해 살펴볼 필요가 있는 것은 바울이 이 단어를 좋은 소식인 ‘유앙겔리온’ 과 같은 의미로 사용했기 때문이다. 그 대표적인 예로 로마서 16장 25절의 “나의 복음과 예수 그리스도를 전파함” 이라는 표현에서 바울이 복음(유앙겔리온)과 전파(케루소)를 동일한 맥락에서 같은 의미로 사용한다는 것을 알 수 있다. 그리고 바울은 실제로 자신에게 좋은 소식인 예수그리스도를 이방에 전파(케루소)했다. 그렇다면 신약성경에서 케루소라는 단어가 극히 적게 사용됨에도 불구하고 유앙겔리온과 같은 의미로 사용되는 이유는 무엇일까? 이에 대해 그린은 다음과 같이 말한다.

우리가 어떻게 해서 케루소와 유앙겔로조마이가 신약성경에서 그토록 자주 동일시되고 있는냐고 묻는다면, 그 대답은 이사야서 61:1-2에 있다고 나는 생각한다. 이 단락은 그들이 ‘좋은 소식’ 과 ‘복음전파’ 를 이해하는데 기초가 되었던 것이다.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Ibid.

<sup>16</sup> Ibid., 116.

실제로 이사야 61장 1-2절을 살펴보면 그린이 지적했듯이 좋은 소식과 선포가 같은 맥락에서 사용되는 것을 알 수 있다.

주 여호와와 영이 내게 내리셨으니 이는 여호와께서 내게 기름을 부으사 가난한 자에게 아름다운 소식을 전하게 하려 하심이라 나를 보내사 마음이 상한 자를 고치며 포로된 자에게 자유를, 갇힌 자에게 놓임을 선포하며 여호와와 은혜의 해와 우리 하나님의 보복의 날을 선포하여 모든 슬픈 자를 위로하되.<sup>17</sup>

이사야의 말씀에서 복음전도를 나타내는 의미로 1절에서는 ‘아름다운 소식을 전하게 하려 하심이라’, 2절에서는 ‘놓임을 선포하며’, ‘하나님의 보복을 날을 선포하며’ 등으로 표현하는 것을 통해 좋은 소식과 선포가 구별 없이 같은 의미로 사용되었다. 따라서 신약에서 최초의 복음전도자인 예수가 인용한 이사야 말씀을 다른 제자들도 기초로 삼아 유앙겔리온과 케루소를 같은 의미로 사용했다는 것을 알 수 있다. 물론 예수 그리스도와 사도들에 의해 세워진 복음전도의 기초는 오늘날 복음전도를 하는 우리에게도 여전히 유효하다고 할 수 있다.

따라서 좋은 소식과 선포가 같은 의미로 사용되는 것을 통해 복음전도에 대해 좀 더 복합적인 그림을 그려볼 수 있다. 그것은 초대 교회의 복음전도자는 예수에 관한 좋은 소식을 전할 때, 전령자처럼 복음전도를 사명으로 여기고 그들의 손과 발 그리고 입을 가지고 복음이 절실히 필요했던 마음이 상한 자, 포로된 자, 갇힌 자들에게 다가가서 확신 있게 선포했다는 점이다. 이는 오늘날 교회가 복음전도에 있어서 ‘의견의 사람’이 아니라 ‘확신의 사람’을 세워야 한다는 것을 의미한다. 자신에게 주어진 예수에 관한 소식이 본인뿐만 아니라 이를 듣는 모든 자에게 구원을 주는 복된 소식이라는 확신이 있을 때, 이 소식을 들을 필요가

---

<sup>17</sup> 사 61:1-2.

있는 사람에게 찾아가 담대하게 선포할 수 있다. 따라서 예수에 관한 좋은 소식은 그것을 가지고 있는 자의 전유물 혹은 하나의 의견이 아니라 이 소식을 들을 필요가 있는 자들에게 승전보처럼 있는 그대로 확신 있게 선포되어야 한다.

### 증언(martureo)

그린은 복음전도의 세 번째 개념인 ‘증언’의 어원과 용도에 대해 다음과 같이 말한다.

신약성경에서 초대교회의 복음전도 사역을 묘사할 때 사용하는 세 번째 단어군은 마르투레오 ‘martureo’라는 뿌리 단어에서 유래한 것이다. 다른 두 단어 -유양겔리조마이와 케루소-와 마찬가지로 이 단어 집단 역시 이런 용도로 쓰기에 적절한 내력을 가지고 있었다. 이 단어는 일차적으로 법적인 용어로 쓰였다. 그리고 그리스어로는 종종 어떤 사건에 대한 사실을 증언하는 일과 함께 어떤 진실의 증인이 되는 데 사용되었다.<sup>18</sup>

따라서 증언(martureo)은 법정에서 증인이 일어난 일에 대한 조금의 거짓도 없이 말해야 한다는 의미로도 받아들일 수 있다. 법정에서 증인의 존재 이유는 과거에 일어났던 일들에 대하여 보고, 들은 것을 거짓 없이 말하는 것이다. 이를 테면, 오순절 성령 사건 이후 12명의 사도들이 예수의 십자가와 부활에 대해 증언했을 때 5천명의 사람들이 예수를 주로 믿게 되었다. 이 일에 놀란 산헤드린 공회는 예수의 제자들을 불러들여 “예수의 이름으로 말하지도 말고 가르치지도 말라.”<sup>19</sup>고 경고한다. 이 때 베드로와 요한의 대답이 다음과 같다. “우리는 보고 들은 것을 말하지 아니할 수 없다 하니.”<sup>20</sup> 베드로와 요한은 증인으로서 자신들이

---

<sup>18</sup> Ibid., 134.

<sup>19</sup> 행 4:20.

<sup>20</sup> 행 4:20.

실제로 보고 들은 것에 대해 그대로 증언하지 않을 수 없다고 말한다.

산헤드린공회가 열리는 장소는 얼마 전 예수가 재판을 받았던 것이고, 베드로는 바로 이곳에서 두려움에 사로잡혀 예수를 모른다고 부인했던 아픈 기억이 있었다. 그런데 베드로는 동일한 장소에서 예수의 십자가와 부활의 증인으로서 ‘보고 들은 것을 말하지 않을 수 없다’고 담대하게 증언하고 있다. 이는 비단 베드로뿐만 아니라 예수의 십자가와 부활을 보고 들은 나머지 11명의 예수의 제자들 역시 마찬가지였다. 그들은 모두 죽음의 위협이 있는 산헤드린 재판장에서 증인으로서 담대하게 진실을 증언했다. 그리는 증언의 구체적 내용에 대해 다음과 말한다.

예수가 메시아라는 것, 모든 성경이 그의 고난과 죽음과 부활로 성취되었다는 것, 그리고 회개와 그의 이름을 믿는 믿음이 예루살렘에서 시작하여 모든 족속에게 전파되는 것 등이다. 바로 이런 것의 증인이 되어야 한다.<sup>21</sup>

이를 통해 ‘증언(martureo)’은 그리스도인들이 증언해야 할 것이 무엇인지 명확히 보여준다. 증언은 인간의 행함과 이룬 업적에 대해 말하는 것이 아니라, 예수 자신과 예수의 행하심에 대해 믿음으로 보고 들은 것을 말하는 것이다. 따라서 그리스도인은 예수께서 행하신 일, 즉 예수가 십자가에서 죽으시고 부활하신 것을 믿음으로 보고 듣고, 이를 있는 그대로 증언하는 자들이라고 말할 수 있다.

따라서 복음전도의 핵심적인 세 가지 개념의 특징에 대해 요약하면 다음과 같다. 먼저 좋은 소식(유앙겔리온)은 두 단어의 합성어로서 절망적인 상태에 있는 인간에게 ‘좋은 소식을 전하다’는 의미를 갖고 있다. 그리고 모든 믿는 자에게 구원의 기쁨을 주는 좋은 소식의 핵심은 ‘예수 그리스도’이다. 다음으로 선포(케루소)는 좋은 소식(유앙겔리온)과 같은 의미로 쓰였고, 선포의 핵심 역시

---

<sup>21</sup> Ibid., 136.

‘예수 그리스도’ 라는 것을 알 수 있다. 마지막으로 증언(마르투레오)은 법정 용어로서 예수 그리스도께서 행하신 것에 대해 믿음으로 보고 들은 것을 있는 그대로 전하는 것이다.

위와 같은 점을 비추어 볼 때, 복음 전도의 세 가지 단어는 다음과 같은 두 가지 공통점을 가지고 있다는 것을 알 수 있다. 첫째, 복음전도에서 전달하고자 하는 내용의 핵심은 좋은 소식의 본질인 ‘예수 그리스도’ 이다. 신약성경에서 복음전도를 나타내는 세 가지 개념인 ‘유앙겔리온’, ‘케루소’, ‘마르투레오’ 모두 오직 한 분 예수에 관한 것이다. 따라서 복음전도는 인간이 고안해 낸 새로운 지식과 방법론에 관한 것이 아니라, 인격적인 주체인 ‘누구(who)’ 에 관한 것이다. 그리고 이것이 의미하는 바는 아담의 죄로 인해 타락한 인간 존재는 스스로 온전한 구원에 이를 수 없는 ‘나쁜 소식의 굴레 안’ 에 갇혀 있다는 것이다. 여기서 주의할 것은 복음전도에 있어서 인간의 나쁜 소식에 대해 보편적이면서도 획일적인 언어만 사용해서는 안 된다는 것이다. 복음전도(euaggelion)의 어원에서 살펴보았듯이, 시대적 상황과 환경 안에 놓인 인간의 어려움과 영혼 깊이 채워지지 않는 욕구가 무엇인지 알고, 이들의 ‘마음을 움직일 수 있는 언어’ 로 표현하는 것이 중요하다.

둘째, 복음전도는 명사형으로 끝나는 것이 아니라 동사형으로 이어진다는 점이다. 신약성경에서 복음전도를 나타내는 세 가지 개념은 모두 복음이 그것을 가진 자에게서 머물지 않고 비그리스도인을 향하여 흘러갔다는 것이다. 유앙겔리온에서는 그것이 ‘좋은 소식을 전하다’ 로, 케루소에서는 ‘선포하다’ 로, 마르투레오에서는 ‘증언하다’ 로 모두 동사형으로 사용되었다. 이는 복음 전도는 이해, 분석, 연구로 끝나는 것이 아니라 반드시 비그리스도인에게 입으로

표현되어야 함을 의미한다. 27권의 신약성경 중 13권을 쓴 바울은 복음을 그 누구보다 깊이 이해한 학자이면서도 동시에 복음을 전하는 전도자였고, 마이클 그린 역시 일평생 복음전도를 연구한 학자이면서도, 복음전도에 열정을 품은 전도자였다는 것은 오늘날 우리가 복음전도에 관하여 접근할 때 앎과 행함 사이에서 어떤 균형을 가져야 할지 뜻하는 바가 크다고 하겠다.

지금까지의 내용을 정리하자면, 복음전도는 죄로 인해 스스로 구원에 이를 수 없는 나쁜 소식의 굴레 안에 갇혀 있는 인간에게 십자가에서 죽으시고 부활하신 예수 그리스도에 관한 좋은 소식을 전하고, 선포하고, 증언하는 것이다.

### 복음전도의 동질성과 다양성에 대한 이해

마이클 그린은 초기 그리스도인들의 복음전도에는 다음과 같은 중요한 특징이 있었다고 말한다. “가장 초기 초창기의 그리스도인들이 복음을 제시한 방법은 기본적인 동질성을 가지고 있으면서도 상당히 다양했다는 점을 보여주었다. 그리고 그런 특징이 후대까지 이어진 것이 확실하다.”<sup>22</sup> 그리고 이어서 이런 두 가지 특징은 “유대인의 환경과 이방인의 환경에 각각 침투”<sup>23</sup>하는데 사용되었다는 것이다.

다시 말하면, 좋은 소식인 복음이 복음을 듣지 않은 비그리스도인들에게 전파될 때 ‘동질성’ 과 ‘다양성’ 이라는 쉽게 양립할 수 없는 두 가지 특징이 조화롭게 유지되었다는 것이다. 보통 어떤 영역에서 ‘동질성’ 이 지나치게 강조되면 특정집단의 점유물이 되어 고립될 가능성이 높고, 반대로 ‘다양성’ 이

---

<sup>22</sup> 그린, *초대교회의 복음전도*, 145.

<sup>23</sup> Ibid.

지나치게 강조되면 본래의 ‘의미와 본질’이 약화될 가능성이 높다. 그러나 초대교회의 복음전도는 이 두 가지 특징을 동시에 가지고 유대인과 이방인의 환경에 들어갔다는 것이다.

우리가 이 점에 주목할 필요가 있는 것은 좋은 소식은 종종 복음을 믿지 않는 자들이 가지고 있는 종교, 신념, 관습, 지식, 과거의 경험, 상태에 따라 다양한 방식으로 거부되거나 배척될 수 있기 때문이다. 실제로 초대교회 당시에도 이스라엘 안으로는 산헤드린 공회를 중심으로 하는 조직적인 방해와 외부적으로는 역사상 가장 강력했던 로마 제국으로부터의 박해와 탄압들이 있었고, 이외에도 복음을 전파하는데 장애가 되는 수많은 요인들이 있었다. 그럼에도 불구하고 복음전도의 동질성과 다양성의 특징이 이런 장애들을 ‘뚫고, 침투’ 하는데 중요한 역할을 했다는 점은 특히 오늘날 복음전도에 있어서 효과적이지 않은 우리에게 뜻하는 바가 크다. 따라서 이번 장에서는 복음전도의 동질성과 다양성에 대해 살펴보려고 한다.

### 복음전도의 동질성

그린은 모든 그리스도인이 공통적으로 믿고 있는 내용에 있어서 다음과 같은 동질성의 특징이 내포되어 있음을 말한다.

모든 그리스도인은 예수 그리스도야말로 인류에게 주신 하나님의 최후의 말씀이라고 확신하고 있다. 다시 말해, 그는 우리가 이해할 수 있는 유일한 말, 곧 인간의 말로 하나님에 관한 많은 것을 우리에게 알려준 인물이며, 또한 죽음과 부활을 통해 자기의 주장과 업적을 명백하게 확증한 인물이기도 한다는 것이다. 이것이 바로 모든 신자가 공통적으로 믿고 있는 내용이다.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Ibid., 122.

이를 바꾸어 말하면, 초대교회뿐만 아니라 오늘날에도 모든 그리스도인은 예수의 죽으심과 부활을 믿는 모든 사람에게 구원을 주시는 ‘주’가 되신다는 것을 ‘공통적’으로 믿고 있다는 것이다. 믿음의 핵심은 오직 한 인물 ‘예수’에 관한 좋은 소식이다. 여기서 ‘모든’이라는 말에 주목할 필요가 있다. 예수 그리스도에 대한 말씀은 교단과 문화, 인종과 상관없이 모든 그리스도인들이 통일되게 믿고 있는 내용이다. 이를 통해 알 수 있는 것은 수많은 복음전도자들에 의해 전파된 복음의 내용이 ‘동일’했다는 점이다. 다양한 국적, 문화, 환경, 관습과 상관없이 복음은 그 핵심에 있어서 이질성이 없이 같은 내용으로 전달되었다. 그렇다면 초대교회에서 복음전도에 있어서 동질성이 유지될 수 있었던 이유가 무엇일까? 오르기네스(Origenes)는 그 이유에 대해 다음과 같이 말한다.

만일 예수가 먼저 좋은 소식을 사도들에게 전하지 않았더라면, 그들은 그 좋은 소식을 전할 수 없었을 것이다. ... 예수가 친히 좋은 소식을 전하는데 그것은 다름 아닌 자기 자신이다. 그 하나님의 아들이 다른 이들을 통해서는 자기를 알 수 없는 사람들에게 자신에 관한 좋은 소식을 전파하고 있다.<sup>25</sup>

이를 바꾸어 말하면, 신약 성경에서 복음전도는 제자들이 아니라 좋은 소식의 당사자인 예수에 의해 가장 먼저 시작되었다. 예수는 복음의 핵심이 ‘무엇(What)’에 관한 것이 아니라 ‘누구(who)’에 관한 것임을 명확히 전했다. 이를 보면, 누가복음 4장 18-19절에서 예수는 최초의 복음전도자로서 나사렛에 있는 회당에 들어가 이사야의 두루마리를 펼쳐 복음을 전한다. 특히 누가복음 4장 18절에서 ‘내게 임하셨으니’, ‘내게 기름을 부으시고’, ‘나를 보내사’의 표현을 통해 복음의 내용에 있어서 ‘주체인 예수의 역할’에 대해 반복해서

---

<sup>25</sup> Ibid., 103-4.

강조하고 있다.

그리고 이어서 “이 글이 오늘 너희 귀에 응하였느니라 하시니.”<sup>26</sup>라고 말씀하고 마무리한다. 이를 바꾸어 말하면, 약 700년 전 이사야가 말한 예언의 성취자가 바로 오늘 이 말씀을 전하고 있는 ‘예수 자신’이라는 것이다. 이처럼 예수는 복음전도에 있어서 모든 인간에게 좋은 소식은 인간의 새로운 역할이나 대안이 아니라, ‘예수 자신’에 있음을 명확히 했다. 따라서 예수의 제자들에게도 좋은 소식의 유일한 주제는 바로 예수에 관한 소식이었고, 이것이 복음전도의 동질성을 유지할 수 있는 중요한 이유라고 할 수 있다. 실제로 초기 그리스도인들이 복음전도의 동질성에 따라 복음을 어떻게 전했는지에 대해 마이클 그린은 다음과 같이 말한다.

그 좋은 소식을 어떻게 표현하든, 곧 구약성경이 기대하던 메시아로든, 귀신의 세력을 이기는 주님으로든, 그 어떤 범주로 그것을 해석하든지 간에, 그 소식을 전하는 초기 전도자들에게는 단 하나의 주제 밖에 없었다. 그 주제는 바로 예수였다. 이것이 그들의 최고 관심사였다. 이것이 바로 그들이 열심히 퍼뜨렸던 그들의 ‘말씀’이었다.<sup>27</sup>

다시 말하면, 예수가 누가복음 4장 18-19절에서 언급한 복음이 실제로 예수와 예수의 제자들에 의해 포로된 자, 가난한 자, 눌린 자, 마음이 상한 자 등 인간의 힘으로 해결할 수 없는 문제를 겪고 있는 사람들에게 ‘단 하나의 주제’로 전파되었다는 것이다. 그것은 바로 좋은 소식인 ‘예수’였다. 이를 통해, 복음전도의 어원에서 살펴보았듯이 초기 그리스도인들의 복음전도를 나타내는 세 단어 즉, ‘유앙겔리온’, ‘케루소’, ‘마르투레오’의 공통점이 왜 ‘예수’에

---

<sup>26</sup> 눅 4:21.

<sup>27</sup> Ibid., 102.

관한 것인지에 대한 이유를 명확히 알 수 있다. 제자들은 예수가 복음을 전하는 것을 지켜보면서, 죄로 인해 나쁜 소식에 처해 있는 인간이 들어야 할 좋은 소식이 무엇인지 정확히 알게 되었고, 이로 인해 그들 자신도 인간이 갖고 있는 문제들의 종류와 크기와 상관없이 좋은 소식인 예수를 전하고, 증언하고, 선포했었다.

본 연구자가 선교단체에서 활동했던 1990년대 후반부터 2000년대 중반에 많은 기독 청년들의 가슴에 불을 지폈던 것이 바로 한국 대학교선교회를 설립한 김준곤 목사의 ‘백문일답’ 이었다. 그는 성경의 핵심내용과 인생이 겪을 수 있는 문제들에 대해 100가지 질문을 만들고, 이 모든 질문에 대한 ‘답’ 은 한 인물 ‘예수’ 로 수렴된다고 강조했다. 100가지 질문에 대한 모든 답이 ‘동일’ 했음에도 불구하고 전혀 식상하지 않았고, 오히려 질문과 답을 하나씩 읽어 갈수록 가슴이 점차 뜨거워지고, 주체할 수 없는 감동에 눈물지었던 일들이 많았다. 그 이유는 모든 타락한 인간에게 진정으로 좋은 소식인 복음은 ‘인간의 새로운 역할이나 대안’ 이 아니라 ‘오직 예수’ 이기 때문이다. 따라서 시공간과 상관없이 예수의 제자들의 복음전도의 주제는 동일하다. 그것은 다름 아닌 좋은 소식의 당사자인 ‘예수 그리스도’ 다.

사도들이 이러한 복음의 동질성에 대해 얼마나 중요하게 여겼는지에 대해 잘 나타나 있는 것이 바울이 갈라디아 교회에 보낸 편지이다. 바울은 갈라디아에 있는 교회에 예수에 관한 좋은 소식인 복음이 율법주의자들에 의해 변질되고 있다는 소식을 듣고 다음과 같은 내용의 편지를 보낸다.

다른 복음은 없나니 다만 어떤 사람이 너희를 교란하여 그리스도의 복음을 변하게 하려 함이라. 그러나 우리가 혹은 하늘로부터 온 천사라도 우리가 너희에게 전한 복음 외에 다른 복음을 전하면 저주를 받을지어다. 우리가 전에 말하였거니와 내가 지금 다시 말하노니 만일 누구든지 너희가 받은 것 외에

다른 복음을 전하면 저주를 받을지어다.<sup>28</sup>

바울은 복음의 본질을 변질시키려고 하는 사람들에게 두 번이나 ‘저주를 받을지어다’ 라고 말한다. 찰스 스윈돌(Charles R. Swindoll)에 의하면 여기서 바울이 사용한 저주는 “헬라어로 아나테마(anathema)인데, 이것은 정죄를 뜻하는 강력한 표현이다.”<sup>29</sup> 그렇다면 율법주의자들이 복음을 변질시킨 내용은 무엇인가? 그들은 예수를 믿고 구원을 받았음에도 불구하고 사람이 ‘의롭게’ 되기 위해서는 여전히 행위적인 노력이 필요하다는 율법의 필요성에 대해 주장을 했다. 여기서 주목할 것은 바울이 저주한 사람들이 사람의 행위만 강조하지 않았다는 것이다. 이들은 갈라디아 교회 안에서 복음의 필요성을 인정하면서도 동시에 할례와 유대인의 교리를 지킬 필요가 있다고 주장했다. 초대교회에서 이 주장이 이토록 문제가 되었던 이유는 인간이 의롭게 되기 위한 조건으로 인간의 행위를 인정하면 복음의 핵심내용인 ‘예수 그리스도’가 훼손되기 때문이었다. 사람이 의롭게 되는 유일한 길은 예수를 구주로 믿는 것 외에는 없다. 이처럼 바울은 갈라디아 교회 안에서 바울에 의해 전해진 ‘좋은 소식’을 변질시키는 거짓 교사들에 대해 극도의 진노를 표현할 정도로 ‘복음의 동질성’이 훼손되는 것에 대해 엄격하게 대응했다.

지금까지 살펴본 복음전도의 동질성은 복음전도의 ‘내용’에 있어서 다음과 같은 두 가지 관점에서 정리할 수 있다.

첫째, 초기 그리스도인들은 복음전도에 있어서 모든 인간에게 ‘좋은 소식은 곧 예수’라는 확고하면서도 동일한 메시지를 전했다는 점이다. 좋은 소식은 세상의 문제들에 대한 인간의 새로운 대안이 아니다. 좋은 소식은 죄로 인해 타락한 인간을

---

<sup>28</sup> 갈 1:7-9.

<sup>29</sup> 찰스 스윈돌, *은혜의 각성*, 정진환 역 (서울: 죠이선교회, 2013), 115.

대신하여 오신 예수께서 누구신지, 우리의 구원을 위하여 어떤 일을 행하셨는지에 대한 소식인 것이다. 이러한 복음전도의 동질성으로 인해 모든 그리스도인들은 십자가에서 죽으시고 부활하신 예수, 즉 좋은 소식의 중심인 그 이름을 믿으면 누구든지 구원을 받는다는 공통적인 믿음을 갖게 되었다.

둘째, 복음전도의 동질성은 좋은 소식인 예수에 대한 내용과 동시에 인간의 실존에 대한 내용을 담고 있다. 예수가 모든 인간에게 좋은 소식이라는 것은 반대로 모든 인간은 스스로 의롭게 되거나 구원에 이를 수 있는 능력이 없다는 것을 의미한다. 죄로 인해 타락한 인간은 누군가의 도움 없이는 스스로 구원에 이를 수 없는 ‘나쁜 소식’의 상태에 처해 있다. 이를 떼면, 가난, 질병, 억눌림, 낙심, 허무함, 갈등, 중독, 죄책감, 방향 상실, 비윤리성 등과 같이 저마다 자라온 환경과 경험에 따라 그 내용은 다를지라도 근본적으로 스스로 해결할 수 없는 ‘나쁜 소식’의 늪에 빠져 있다는 점에서는 동일하다. 따라서 복음전도의 동질성은 그 내용에 있어서 예수에 대한 좋은 소식과 모든 인간이 공통적으로 처해 있는 실존적 상태인 나쁜 소식을 동시에 담고 있다고 볼 수 있다.

#### 복음전도의 다양성

그런은 모든 그리스도인들이 믿고 있는 내용에 있어서의 동질성과 복음전도의 표현에 나타난 다양성의 특징에 대해 다음과 같이 말한다.

모든 그리스도인은 예수 그리스도야말로 인류에게 주신 하나님의 최후의 말씀이라고 확신하고 있다. … 이것이 모든 신자가 공통적으로 믿는 내용이다. 그리고 이것을 어떻게 표현하는가 하는 문제는 대체로 그들의 지적인 배경과 영적인 배경, 그리고 청중의 배경에 달려 있었다.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Ibid., 122.

이는 초기 그리스도인들의 복음전도 표현방식은 획일적이지 않고 복음전도의 대상인 청중의 배경에 따라 다양하고 유연성 있게 이루어졌다는 것을 의미한다. 모든 그리스도인은 그리스도인이 되기 이전에는 동일한 언어, 문화, 인종, 지적, 나이 등의 배경을 가진 사람들이 아니라 다양한 배경들을 가진 사람들이었다. 따라서 초기 그리스도인들은 복음전도의 동질성을 유지하면서, 동시에 표현방식에 있어서는 청중의 배경에 따라 다양한 방식으로 복음을 전했다는 것을 알 수 있다. 그렇다면 복음전도에서 청중의 범주는 어디까지일까? 예수는 사도행전 1장 8절에서 복음전도의 범주에 대해 “예루살렘과 온 유대와 사마리아와 땅 끝까지” 라고 말씀하신다. 따라서 복음의 당사자이자, 최초의 복음전도자였던 예수에 의해 ‘복음전도의 대상’ 이 유대인을 포함한 땅 끝까지 있는 모든 민족으로 분명하게 정해졌다는 것을 알 수 있다. 여기서 말하는 모든 민족은 단순히 공간적인 개념에 한정해서 말하는 것이 아니다.

마이클 그린은 “기독교의 복음은 유대인과 이방인, 교육받은 자와 미개인, 남자와 여자, 종과 자유인 등 모든 사람을 위한 것이다.”<sup>31</sup>라고 말한다. 다시 말하면, 복음전도의 대상이 모든 민족, 모든 유형의 사람들이라는 것이다. 이는 복음전도의 대상자가 그만큼 다양해졌고, 이에 따라 접근 방식과 표현 방식도 달라질 필요가 있음을 의미한다. 따라서 ‘복음전도의 다양성’ 은 복음을 비그리스도인들에게 효과적으로 전하기 위해서 그 내용에 있어서는 동질성을 유지하면서도 표현 방식은 청중의 다양한 배경에 따라 다르게 접근하는 것을 말한다. 이러한 복음전도의 다양성은 효과적인 복음전도를 위해 다음과 같은 3가지 요소가 필요하다는 것을 함의하고 있다.

---

<sup>31</sup> Ibid., 201.

첫째, 복음전도자로서 자신이 품고 있는 ‘전도대상자의 범주’를 보고, 신앙생활을 하면서 이 범주가 축소되고 있는지, 정체되고 있는지, 혹은 확장되고 있는지에 대해 점검해봐야 한다. 조병호는 예수의 제자들의 이야기가 담긴 사도행전 30년에 대해 다음과 같이 요약하여 말한다.

<사도행전 30년>은 모든 방해와 박해를 뚫고 하나님의 <모든 민족>을 위한 사랑 이야기와, 예수 그리스도의 십자와 부활을 증거하는 사도들의 목숨을 건 ‘복음전도’가 승리했다는 이야기입니다. 특히 예수 그리스도의 복음이 예루살렘과 온 유대와 사마리아를 넘어 땅 끝까지 퍼지게 하기 위해 목숨을 걸었던 사도들과 초기교회 그리스도인들의 이야기입니다.<sup>32</sup>

이를 바꾸어 말하면, 사도들에게 전도대상자의 범주는 예수가 말한 ‘땅 끝’까지 있는 모든 민족이었다는 것이다. 예수의 죽음과 부활의 증인으로서 그들의 마음에는 ‘이스라엘’ 뿐만 아니라 ‘모든 민족’이 예수에 관한 복음을 들어야 할 전도대상자라는 명확한 인식이 있었다. 그리고 전도대상자의 범주에 대한 이러한 인식이 초기 그리스도인들이 땅 끝까지 복음이 전파되게 하기 위해 목숨을 걸고 선교를 했던 주된 이유이다. 그렇다면 초기 그리스도인들의 전도 대상자의 범주가 오늘날 우리에게 뜻하는 바가 무엇일까? 예수에 관한 복음을 가지고 있는 사람들은 필연적으로 복음을 전할 전도대상자에 대해 관심을 갖게 된다. 그렇다면 우리도 예수가 말하는 전도대상자의 범주를 현재 자신이 인식하는 전도대상자의 범주와 비교하여 점검해 볼 필요가 있다. 예수가 복음전도에 있어서 모든 그리스도인들에게 사명으로 제시한 것은 땅 끝의 방향으로 전도대상자 범주가 확장되게 하는 것이다. 따라서 자신의 삶을 통해 복음화가 계속해서 진전되고 확장되는 것이 진정한 복음전도자의 삶이라고 할 수 있다.

<sup>32</sup> 조병호, *통하는 사도행전30년* (서울: 통독원, 2018), 220.

조병호는 “성경은 개인, 가정, 나라 이야기가 함께 들어가 있고, 모든 민족이 하나님께 속한다.”<sup>33</sup>고 말하며, 한 영혼과 모든 민족을 통으로 보는 관점에 대해 강조한다. 하나님의 뜻과 마음이 담긴 성경은 한 개인과 가정에 국한해서 다루지 않는다. 왜냐면 하나님은 예수 그리스도를 통해 모든 민족이 하나님의 백성으로 통일되기 원하시기 때문이다. 이를 위해 성경은 개인, 가족, 공동체, 민족, 모든 민족이 하나님 나라의 백성이 되도록 우리를 복음전도자의 삶으로 초대하고 있다. 따라서 우리는 복음전도자로서 예수의 말씀대로 자신의 주변 사람을 포함해서 땅 끝의 범주에 있는 사람들이 누구인지에 대해서 지속적으로 살펴봐야 한다.

둘째, 복음전도자가 다양한 사람들에게 접근할 때 전도대상자들의 각각의 삶의 배경과 필요가 무엇인지에 대해 상대방의 입장에서 관심을 가질 필요가 있다. 복음전도의 메시지에 있어서는 예수에 관한 좋은 소식을 타협 없이 전해야 하지만, 전달하는 방식에 있어서는 전도대상자의 다양한 배경에 따라 그들에게 맞추어 접근할 필요가 있다. 크리스천 슈바르츠(Christian A. Schwarz)는 “교회 성장의 열쇠는 교회가 전도의 초점을 불신자들이 당면한 문제와 필요를 충족하는 것에 맞추는 데 있다.”<sup>34</sup>고 말한다. 이를 바꾸어 말하면, 효과적인 전도에 있어서 무엇보다 중요한 것은 상대방의 문제와 필요가 무엇인지에 대해 관심을 갖고 이에 맞추어 대응하는 것이다. 이를 위해서는 무엇보다 ‘전도자 중심’이 아니라 ‘전도대상자들 중심’의 태도 전환이 필요하다. 그 이유는 복음전도자가 자기중심적일수록 상대방의 관심, 필요, 어려움, 욕구 등이 무엇인지에 대해

<sup>33</sup> 조병호, *Family School을 위한 통성경학교 어드밴스북 1* (서울: 통독원, 2017), 44.

<sup>34</sup> 크리스천 슈바르츠, *자연적 교회 성장*, 윤수인 외 3인 역 (서울: NCD, 2000), 35.

둔감해져서 상대방에 대한 충분한 배려 없이 일방적으로 복음을 전할 가능성이 크기 때문이다. 그렇다면 초기 그리스도인들의 전도대상자들에 대한 태도는 어땠을까?

헨리 채드윅(Henry Chadwick)은 고린도전서 9장 22절에 나와 있는 바울의 복음전도의 태도에 대해 다음과 같이 말한다.

바울이 복음의 내용을 권하기 위해 그 포장을 어느 정도까지 바꿀 준비가 되어 있었는지를 잘 보여주었다. 그는 정통 교리의 옹호자와 변증가 사이의 근본적인 차이를 논하면서, 전자는 진정한 기독교와 그로부터 탈선한 유형 간의 간격을 최대한 넓히려고 하는데 비해, 후자는 본인과 잠재적인 회심자의 간격을 최소화하는데 관심이 있다고 지적한다.<sup>35</sup>

이를 바꾸어 말하면, 바울은 그의 전도대상자인 약한 자, 강한 자, 이방인, 유대인 등과의 간격을 최소화하기 위해 전도대상자들의 입장에서 그들의 다양한 삶의 배경에 관심을 가지고 자신을 거기에 맞추었다는 것이다. 그는 모든 믿는 자에게 의와 구원을 주는 예수에 관한 복음의 동질성을 훼손하지 않는 범위에서 자신이 바꿀 수 있는 것은 최대한 바꾸어서 상대방에게 맞추는 겸손하면서도 유연한 태도를 유지했다. 이를 통해 바울과 초기 그리스도인들은 전도대상자들과의 접촉점을 넓혔을 뿐만 아니라, 자신과 앞으로 회심할 사람들의 간격을 최소화할 수 있었다.

실제로 본 연구자의 교회가 선교 동역을 하고 있는 김종실 선교사는 지난 20여 년간 필리핀 민도르(Mindoro)섬 안의 오지에서 현지 신학교와 100여개 이상의 교회를 개척했을 뿐만 아니라, 현지 목회자와 신학생들을 복음전도자로 세워 필리핀뿐만 아니라 제 3국의 선교사로 파송하고 있다. 그의 사역이 주목받는 이유는 필리핀 원주민들을 직접 전도하고, 교육하고, 훈련하고, 사역자로 세우는 모든 일을

<sup>35</sup> 마이클 그린의 *초대 교회의 복음전도*에서 'All things to all men,' in *New Testaments*, 1954, 261-75에서 재인용.

성공적으로 하고 있다는 점이다. 그는 그 비결에 대해 “한국인의 모든 삶의 방식을 철저히 다 내려놓고 철저히 필리핀 현지인들의 삶에 맞추어 일상의 삶에서 함께 어울리며 진실하게 섬긴 것이 그들의 마음을 움직인 것 같다.” 고 말한다. 이렇듯 김종실 선교사는 초기 그리스도인들의 복음전도의 원리에 따라 그들을 자신의 삶에 맞추게 하는 것이 아니라 자신을 상대방에게 철저히 맞추는 사역을 통해 많은 교회와 사람들이 주목할 만한 선교의 열매를 거두고 있다. 정리하자면 ‘아무쪼록 몇 사람이라도 구원하고자’ 하는 복음전도 태도는 오늘날 복음전도에 대한 갈망을 가지고 있으나 효과적이지 못한 우리에게 뜻하는 바가 크다. 효과적인 복음 전도를 위해서는 ‘자기중심성’ 을 철저히 내려놓고, ‘상대방의 입장’ 에 서서 그들에게 자신을 맞추어 섬기는 자세로 접근하는 것이 중요하다.

셋째, 복음전도대상자에게 복음을 전할 수 있는 효과적인 접근방식에 대해 생각해볼 필요가 있다. 복음전도의 접근 방식은 단색계열의 모노톤(monotone)이 아니라 다채로운 색이 어울린 멀티톤(Multitone)과 같다. 왜냐면 전도대상자의 배경이 다르다면, 이들에 대한 접근방법 역시 달라지기 때문이다. 복음전도의 효과성을 높이려면 청중이 이해하고 받아들일 만한 방식이 무엇인지에 대해 민감하게 알아차리고 유연하게 접근하는 것이 중요하다. 이런 이유로 복음전도의 접근 방법은 복음 전도의 다양성의 관점에서 시대적, 환경적, 문화적, 지역적, 역사적, 인종적 배경에 따라 전략적으로 고안할 필요가 있다. 그러나 이런 복음전도의 접근 방식의 특징에도 불구하고 마이클 그린은 초대교회의 복음전도 방식에서 오늘날에도 유용하게 활용할 수 있는 다섯 가지 전략을 제안했다.

a) “그들의 복음전도는 대부분 이른 바 세속적인 장소에서 수행되었다. 세탁장과 길모퉁이와 술집 등지에서 들을 준비가 된 자들에게 예수에 관해

이야기했다.”<sup>36</sup> 초기 그리스도인들은 복음전도의 장소에 대한 성과 속의 구별이 없었을 뿐만 아니라 복음전도의 장소를 한정하지 않고 어디서든지 자연스럽게 복음을 전했다. 이는 그들의 복음전도의 접촉점이 상당히 다양했음을 의미한다. 따라서 오늘날 우리도 성과 속의 이분법적 관점을 가지고 복음전도의 장소로 한계를 두고 있는 영역들이 무엇인지 살펴볼 필요가 있다.

b) “초기 그리스도인들의 우선순위는 일대일로 나누는 개인적 대화였던 것으로 보인다.”<sup>37</sup> 개인적 대화를 통해 복음을 전한 것이 우선순위였다는 것은 초기 그리스도인들이 비그리스도인과의 관계를 통해 복음을 전했다는 것을 의미한다. 초기 그리스도인들은 비그리스도인들과의 접촉점이 넓었을 뿐만 아니라 이들과 일대일 대화를 통해 개인적 관계를 맺는 단계까지 이어갔다. 따라서 우리도 접촉점에 있는 사람과 대화를 통해 친밀한 관계를 맺고 복음을 전하는 기술을 익힐 필요가 있다.

c) “가정이 복음을 나누기에 가장 자연스러운 환경을 제공했다.”<sup>38</sup> 초대교회 당시 기독교에 대한 박해가 고조됨에 따라 가정은 복음을 나누기에 안전한 장소였다. 가정은 공적 공간이 아닌 사적 공간이었기에 비그리스도인을 가정에 초대하고, 식사하고, 대화하는 것은 친밀함을 형성하는데 상당히 긍정적인 역할을 한다. 오늘날 급격한 도시화로 인해 상호간에 교류가 쉽지 않은 이때에 가정은 비그리스도인과 자연스럽게 교제하고 복음을 전할 수 있는 대안으로 사용될 수 있다.

---

<sup>36</sup> Ibid.

<sup>37</sup> Ibid., 34.

<sup>38</sup> Ibid.

d) “가정 모임이 활발해지면 자연스럽게 교회 개척으로 이어진다.”<sup>39</sup> 이는 초기 그리스도인들이 건물 중심이 아니라 가정 중심으로 교회를 세워 나갔다는 것을 의미한다. 교회의 기초는 건물이 아니라 “주는 그리스도시요 살아계신 하나님의 아들이시니이다.”<sup>40</sup>는 진리이다. 따라서 교회는 건물이 아니라 그리스도의 주되심을 고백하는 사람들의 모임이다. 이러한 관점은 오늘날 건물이라는 조건에 매여서 교회를 개척하는데 여러 가지 현실적 장애로 어려움을 겪는 목회자들에게 개척의 태도와 방법에 있어서 유연한 접근을 가능하게 할 수 있다.

e) “초기 그리스도인들은 성령의 사역을 강조했다라는 사실을 주목할 필요가 있다.”<sup>41</sup> 초대교회의 복음전도는 오순절 성령의 강림을 통해 본격화되었다. 이는 복음전도가 인간이 아니라 성령에 의해 주도되고 있음을 의미한다.

비그리스도인들에게 예수 그리스도의 필요성을 알게 하고, 십자가에서 죽으시고 부활하신 예수 그리스도에 관한 진리가 실감나게 하고, 예수 그리스도의 주되심을 인정하게 하는 일은 오직 성령만이 하실 수 있다. 따라서 우리는 복음전도의 주도권이 성령에게 있음을 명심하고, 성령의 능력을 의존하는 법을 배워야 한다.

지금까지 복음전도의 동질성과 다양성의 개념과 특징에 대해 살펴보았다. 이제 이 둘의 관계에 대해 본 연구자가 고안한 도해를 통해 통합적으로 이해해보려고 한다.

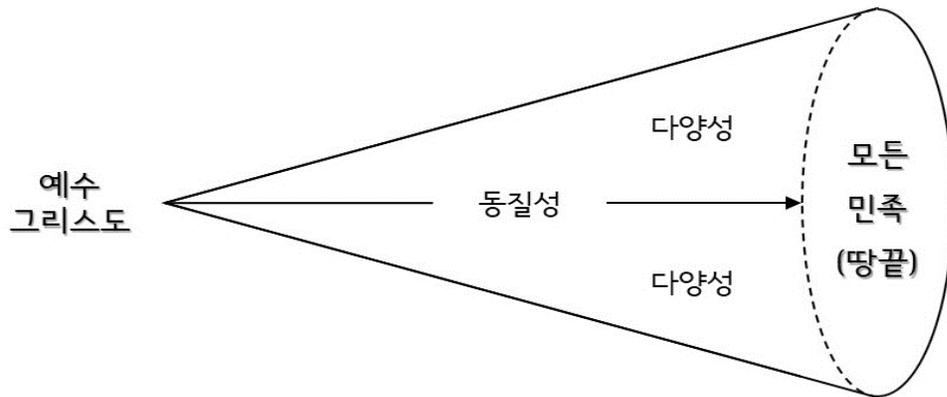
---

<sup>39</sup> Ibid.

<sup>40</sup> 마 16:16.

<sup>41</sup> Ibid.

<그림1> 복음전도의 동질성과 다양성의 상관관계



본 연구자가 이해한 바로는 수평적인 원뿔의 밑면은 복음전도의 대상인 ‘모든 민족(땅 끝)’ 이고, 원뿔의 꼭지점은 예수 그리스도이다. 그리고 원뿔의 꼭지점인 예수 그리스도와 모든 민족과 연결된 선이 ‘복음전도의 동질성’ 이고, 원뿔의 공간을 차지하는 것이 ‘복음전도의 다양성’ 이다. 따라서 복음전도의 동질성과 다양성은 예수그리스도에 관한 복음과 이 복음을 들을 필요가 있는 모든 민족(전도대상자)과의 관계에서 이해될 수 있다.

먼저 복음전도의 동질성은 예수 그리스도와 모든 민족에게 연결하는 ‘선’ 으로 표현할 수 있다. ‘선’ 으로 표현한 이유는 예수 그리스도에 관한 좋은 소식은 타협할 수 없는 진리이기 때문이다. 복음전도의 동질성에서 살폈듯이 ‘선’ 의 요소에는 모든 믿는 자에게 구원을 주시는 예수에 관한 좋은 소식과 동시에 죄로 인해 스스로 구원에 이를 수 없는 인간에 대한 나쁜 소식이 반드시 포함되어야 한다. 선이 분명할수록 복음의 확신을 가지고 담대하게 복음을 전할 수 있다. 그러나 ‘복음전도의 동질성(선)’ 만 지나치게 강조하면 복음전도자가 전도대상자의 배경을 고려하지 않고 일방적으로 전도할 수 있기 때문에 모든 민족(원뿔의 밑면)에 도달할 수 있는 경로(선)가 극히 제한된다.

그 다음 복음전도의 다양성은 ‘예수 그리스도’의 복음이 다양한 접근 방법을 통해 모든 민족(원뿔의 밑면)에 접촉할 수 있는 ‘공간’이다. 이 공간은 복음전도의 다양성에서 살펴보았듯이 전도대상자의 범주, 필요, 관심, 그리고 이를 바탕으로 한 다양한 복음전도접근방식으로 채워질 수 있다. 따라서 원뿔의 공간, 즉 복음전도의 다양성이 강화될수록 다양한 전도대상자들과 접촉하고 전도할 수 있는 가능성이 높다. 그러나 ‘복음전도의 다양성(공간)’만 지나치게 강조하면, 복음(선)이 흐릿해지거나 없어질 수 있기에 ‘공간’ 자체도 무의미하게 된다.

정리하자면 다양한 배경을 가진 비그리스도인들에게 효과적으로 복음을 전하기 위해서는 복음전도의 동질성과 다양성의 두 특징을 조화롭게 유지하는 것이 중요하다. 이제 다음 장에서는 이러한 복음전도의 동질성과 다양성의 관점에서 마이클 그린의 초대교회뿐만 아니라 현 시대에서 가장 효과적인 전도방식으로 주장한 개인복음전도에 대해 살펴보도록 하겠다.

### 제 III 장

#### 개인복음전도에 대한 이해

초대교회의 복음은 마치 전염병처럼 예수의 제자들에 의해 세상에 전파되었고 마침내 그들을 박해했던 로마제국의 복음화가 이루어졌다. 따라서 초대교회의 복음전도가 오늘날의 복음전도에 비해서 효과적이었다는 점에서는 논란의 여지가 없다. 그렇다면 오늘날 우리가 복음전도에 있어서 초기 그리스도인에게 배울 필요가 있는 것이 무엇일까? 이에 대해 그린은 “직접적인 개인전도는 초기 기독교가 확장되는 중요한 통로였다. 사도들은 개인전도가 체질화되어 있었다.”<sup>42</sup>고 말한다. 그는 초기 기독교의 확장에서 있어서 사도들의 체질화된 개인전도가 큰 영향을 미친 것으로 보았다. 이를 통해 예수의 제자들이 일상의 삶에서 다른 사람과 관계를 맺고 복음을 전하는 것이 체질화될 정도로 자연스러웠다는 것을 알 수 있다. 그렇다면 오늘날 우리는 다음과 같은 질문에 진지하게 답할 필요가 있다. “나는 그리스도인으로서 일상의 삶에서 비그리스도인과 관계를 맺고 복음을 전하는 것이 자연스러울 정도로 체질화되어 있는가? 만약 그렇지 않다면 그 이유는 무엇인가?” 이번 장에서는 이런 질문을 가지고 개인복음전도의 개념적 이해, 개인복음 전도의 성경적 이해, 그리고 개인복음전도방법의 필요성과 문제점에 대해 살펴볼 것이다.

---

<sup>42</sup> 그린, *초대교회의 복음전도*, 420.

## 개인복음전도의 개념적 이해

그린은 『현대전도학』에서 개인복음전도의 개념과 특징에 대해 다음과 같이 말한다.

만일 아마 복음전도 설교가 믿음을 공유하지 못하는 사람들에게 믿음을 전파하는 가장 일반적인 방법이라면 개인 복음전도가 가장 효과적이다. 그 이유는 간단하다. 즉 두 친구간에 복음을 나누는 것이 바로 개인 복음전도이기 때문이다. 이것은 세상에서 가장 자연스러운 일이며 또한 가장 즐거운 일이다.<sup>43</sup>

다시 말해서, 개인복음전도는 ‘두 친구간’ 즉, 친밀한 관계를 맺고 있는 사람에게 예수에 관한 좋은 소식을 나누는 것이다. 복음전도의 어원에서 살펴보았듯이 복음 전도는 보편적인 죄의 굴레와 동시에 이로 말미암은 개별적인 나쁜 소식의 굴레 안에 갇혀 있는 인간에게 예수그리스도에 관한 좋은 소식을 증언하고, 선포하고, 전하는 것이다. 그런데 개인복음전도는 복음전도에서 복음을 전하는 전도자와 복음 전도의 대상인 비그리스도인과의 ‘새로운 관계 설정’을 요구한다. 그것은 다름 아닌 이 둘의 관계가 ‘낯설거나 불편한 관계’가 아니라, 서로 ‘친밀함을 느끼는 관계’라는 것이다. 따라서 개인복음전도에서 무엇보다 중요한 것은 둘 사이의 ‘관계’라는 점에 유념할 필요가 있다.

마이클 그린처럼 개인복음전도에 있어서 ‘관계의 중요성’에 대해 강조한 사람들의 주장을 간략히 살펴보면 다음과 같다. 먼저 레너드 스위트(Leonard Sweet)은 『관계의 영성』에서 “전도의 열쇠는 다른 사람들을 받아들이는 것이다. 다른 사람들을 이용하는 것이 아니라 타자이신 그 분께로 안내하는 것이다.”<sup>44</sup>고 말한다. 여기서 다른 사람을 받아들인다는 것은 상대방을 자신의 삶의 반경에서 밀어내는

<sup>43</sup> 마이클 그린, *현대전도학*, 박영호 역 (서울: 기독교문서선교회, 1994), 305.

<sup>44</sup> 레너드 스위트, *관계의 영성*, 윤종석 역 (서울: 한국기독교학생회출판부, 2011), 202.

것이 아니라 적극적으로 수용하여 관계를 맺는 것을 의미한다. 그리스도인은 어느 순간 곁으로 직접적으로 표현하지 않더라도 비그리스도인들에 대해 ‘나와 당신은 근본적으로 다르니 이 이상의 관계는 원치 않는다.’ 는 무언의 메시지를 던지며 보이지 않는 경계를 만든다. 이를 테면, 자신의 관심 밖의 주제나 일과 관련된 것이 아니면 말을 섞지 않거나, 정규적으로 일하는 시간 외에는 함께 시간을 보내지 않으려고 하거나, 혹은 그리스도인들끼리 편을 나누어 교제권을 형성한다. 이런 이유로 그리스도인이 일상의 삶에서 비그리스도인에게 복음을 전할 수 있는 기회가 사라지게 된다. 따라서 복음을 효과적으로 전하는 중요한 열쇠는 비그리스도인들을 자신의 삶에 적극적으로 초대하고 교제하는 것이다. 케네스 보아(Kenneth D. Boa)는 『기독교 영성, 그 열 두 스펙트럼』에서 다음과 같이 말한다.

긴장감이 있는 관계 속에서는 우리가 불신자들에게 사상적인 긴장감이 있는 예수님의 말씀을 소개할 수 없다. 오직 사랑과 관심을 통해서만 그들에게 말씀이 들리게 할 수 있다. 불신자들과 공통의 활동을 통해 형성된 우정은 그들을 우리 세계로 데려오기 위해 우리를 그들 세계에 들여보낼 수 있는 다리와 같다.<sup>45</sup>

그는 예수에 관한 복음이 상대방의 마음에 전달되기 위해서 둘 사이의 안정감 있는 관계의 필요성을 강조했다. 둘 사이의 관계가 갈등이 있거나, 낮은 마음이 일어난다면 자신의 말이 다른 사람에게 있는 그대로 들려지지 않는다. 이는 자신의 말이 상대에게 잘 들려지지 않는다면, 무엇보다 둘 사이의 ‘관계의 질’ 을 먼저 점검해야 한다는 것을 의미한다. 따라서 자신의 말이 상대방에게 효과적으로 전달되기 위해 무엇보다 중요한 강력한 배경은 둘 사이에 안정감이 느껴지는 ‘친밀한 관계’ 라고 할 수 있다. 톰슨(Thompson)은 『관계중심전도』에서 다음과

<sup>45</sup> 케네스 보아, *기독교 영성, 그 열두 스펙트럼*, 송원준 역 (서울: 디모데, 2010), 453.

같이 말한다.

지금까지 우리는 어딘가에 있을 X라는 사람에게 복음을 전하도록 훈련해왔다. 하지만 X라는 사람과는 기존에 형성되어 있는 관계가 전혀 없다. 신약에서 제시하는 삶의 방식 전도는 X라는 사람으로부터 시작하지 않는다. 이미 형성되어 있는 관계를 통해 이루어졌다<sup>46</sup>

그는 복음전도를 할 때 무엇보다 관계성이 없는 X라는 사람보다, 자신의 가까이 있는 관계성이 있는 사람들부터 접근하는 것이 중요하다고 강조했다. 그러나 보통은 자신에게 가까이 있는 사람들은 건너뛰고 관계성이 없는 X라는 사람에게 복음을 전하려고 한다는 것이다. 이것이 의미하는 바는 가족과 같이 마땅히 친밀함과 사랑을 경험할 필요가 있는 대상임에도 불구하고 현실적으로 관계가 좋지 않은 사람들이 존재할 수 있다는 것을 의미한다. 따라서 효과적인 복음전도를 위해서는 물리적으로는 가까이 있으나 친밀하지 않은 사람들과의 ‘관계의 질’을 회복하는 것이 무엇보다 중요하다.

이외에도 케네스 라투렛(Kenneth S. Latourette)는 "기독교의 확장에 가장 크게 기여할 수 있는 사람은 복음전도를 직업으로 삼는 사람들이 아니라 세상에서 일하고 생활하면서 주변 사람들에게 자연스럽게 복음을 전하는 보통 사람들이다."<sup>47</sup> 라고 말하며, 복음전도는 특별한 은사와 방법으로 인위적으로 하는 것이 아니라, 일상의 삶에서 접촉점에 있는 사람들과 관계를 맺으며 하는 것이 가장 자연스럽게 효과적임을 강조했다. 또한 디 제임스 케네디(D. James Kennedy)는 “하나님께서서는 우리가 인간관계를 전도의 다리로 사용하여 가까운 사람들을 그의 영원한 가족

<sup>46</sup> 톰슨, *관계중심전도*, 33-34.

<sup>47</sup> Kenneth S. Latourette S. Latourette, *A History of the Expansion of Christianity. Vol. 1* (New York: Harper & Brothers, 1994), 230. 정영식, “전도운동을 통한 전통적 교회의 갱신과 성장에 관한 연구,” (목회신학박사논문, 장로회신학대학교, 2011), 83에서 재인용.

안으로 들어오게 하기를 원하신다.”<sup>48</sup>라고 말하며, 복음은 일방적으로 전달되는 것이 아니라, 복음전도자와 비그리스도인이 관계를 통해 서로 연결될 때 효과적으로 전달된다는 것을 강조했다.

본 연구자가 경험한 바로는 그리스도인들이 복음전도에 있어서 가장 쉬우면서도 동시에 어려움을 겪는 대상 중 하나가 바로 가족이다. 특히 가족전도에 어려움을 겪을 때는 다른 종교, 기독교에 대한 부정 인식, 기존 신념 등 여러 가지 이유가 있을 수 있지만, 그 이면에 공통적인 문제가 있다는 것을 알게 되었다. 그것은 다름 아닌 전도자와 전도대상자인 가족과의 ‘관계의 질’이 좋지 않았다는 점이다. 일반적으로 ‘가족 관계’가 다른 어떤 관계보다도 가장 사랑과 친밀함을 느낄 필요가 있는 관계임에도 불구하고 의외로 가족 간에 과거의 상처와 갈등으로 인해 관계에 금이 간 경우가 많았다. 그래서 본 연구자가 복음전도에 대한 열망이 있음에도 불구하고 전도에 어려움을 겪고 있는 사람들에게 공통적으로 묻는 질문이 있다. 그것은 “당신과 그 사람(전도대상자)의 관계의 질은 어떤가요? 그 분은 당신과의 관계에 대해 어떻게 생각하고 있을까요?”와 같은 질문을 통해 둘 사이의 ‘관계의 질’을 확인해보는 것이다. 왜냐면 예수에 관한 좋은 소식은 복음전도자와 비그리스도인과의 ‘친밀한 관계’를 통해서 흘러간다. 이는 마치 물리학에서 파동의 요동을 다른 곳으로 전달해주는 매개체인 매질(Medium)과 같다. 매질 없이는 파동이 다른 곳으로 전달될 수 없듯이, 예수에 관한 좋은 소식은 복음전도자와 비그리스도인과의 친밀한 ‘관계’라는 매질을 통해서 전달이 된다.

지금까지 살펴보았듯이 개인복음전도는 복음전도자와 복음전도대상자의 ‘친밀한 관계’를 통해서 복음을 전하는 방법이다. 그렇다면 ‘친밀한 관계’란

---

<sup>48</sup> 디 제임스 케네디, *전도폭발*, 김만풍 역 (서울: 한국 전도폭발 출판부, 2009), 32.

무엇인가? 일반적으로 둘 사이의 관계가 ‘친밀하다’는 단어는 개념의 모호성 때문에 사람마다 삶의 배경에 따라 다르게 해석될 여지가 크다. 또한 그 단어가 갖는 의미가 언어적으로 분명하게 기술되지 않으면 구체적으로 인식하기 어려울 뿐만 아니라 현실에 적용할 수도 없다. 따라서 본 논문에서는 매튜 켈리(Matthew Kelly)가 정리한 ‘친밀함’의 일곱 단계를 통해 ‘친밀한 사이’에 대해 보다 구체적으로 이해해보려고 한다.

첫째, “친밀함의 첫 번째 단계는 진부함의 단계이다. 이 단계에서 우리들은 표면적인 상호작용과 스쳐 지나가는 만남, 그리고 무의미한 교환을 경험한다.”<sup>49</sup> 진부함의 단계는 기계적이고 반복적인 대화를 하는 관계를 말한다. 마치 영어 교과서의 다이얼로그(Dialogue)에 나오는 두 사람 사이의 정형화된 대화패턴처럼 진부한 관계에서는 대화 상대방에게 하는 말 속에 자신의 마음이 담겨 있지 않는 경우가 대부분이다. 따라서 진부함의 단계에서는 상호간에 생동감이나 친밀함을 전혀 경험할 수가 없다.

둘째, “친밀함의 두 번째 단계는 사실이다. 사실 속에는 우리들이 하루 동안에 겪은 일에서부터 우리가 신문에서 읽은 사건들까지 이르기까지 모든 것들이 포함된다.”<sup>50</sup> 사실 단계는 육하원칙(누가, 언제, 어디서, 무엇을, 어떻게, 왜)에 관련된 정보들을 나누는 관계를 말한다. 진부함의 단계가 단답형으로 대화가 끝나는데 반해 이 단계는 질문을 통해 삶의 다양한 정보를 나누고, 보다 친분 있는 관계로 나아가는데 도움이 될 수 있다. 그러나 사실 외에 자신의 깊은 생각이나 마음을 나누지는 않기 때문에 이 단계에 머무르면 친밀한 관계를 형성하기 어렵다.

---

<sup>49</sup> 매튜 켈리, *친밀함*, 신혜경 역 (서울: 해피니언, 2006), 125.

<sup>50</sup> Ibid., 141.

셋째, “친밀함을 향해 떠난 여정에서 처음 만나게 되는 장애물이 바로 의견이다. 진부함과 사실의 영역에서는 일반적으로 논쟁이 일어나지 않는다.”<sup>51</sup> 의견 단계는 자신이 누구인지에 대해 자신의 의견을 상대방에게 표현하는 관계이다. 그러나 많은 경우 자신의 의견을 하나의 의견이 아니라 ‘내가 옳고, 너는 틀리다.’는 관점으로 고압적인 태도를 가질 때부터 상대방과 부딪히게 된다. 자신의 의견이 잘 받아들여지지 않는 관계에서는 자기표현(Self-expression)이 극히 ‘제한’되고, 이로 인해 친밀함을 경험하는 것이 어려워진다. 따라서 상대방의 의견이 나의 생각과 다르더라도 상대방을 받아들일 수 있는지 없는지에 따라 다시 아랫단계로 내려갈 수도 있고, 혹은 좀 더 친밀한 단계로 발전할 수도 있다.

넷째, “친밀함의 네 번째 단계는 우리들의 인생과 인간관계와 미래를 위해, 지구라면 별에서 살다 가는 이 짧은 시간 동안 마음속에 품고 살아가는 꿈에 관한 것이다.”<sup>52</sup> 꿈과 희망의 단계는 자신이 바라는 미래를 자유롭게 말할 수 있으면서 동시에 상대방이 원하는 미래가 무엇인지에 대해서도 궁금해하는 단계이다. 자신이 원하는 미래를 말한다는 것은 자신이 어떤 사람인지, 어떤 사람이 되고자 하는지, 무엇을 이루고자 하는지, 자신의 가치와 욕구가 무엇인지를 드러낸다는 뜻이다. 따라서 자신의 의견을 말할 수 있고 동시에 꿈과 희망을 말한다는 것은 둘 사이의 관계에 친밀함이 형성되기 시작했다는 것을 의미한다.

다섯 번째, “친밀함의 다섯 번째 단계는 느낌의 단계이다. 느낌은 ‘정서적 반응’으로 정의되며, 우리들은 날마다 수많은 느낌을 경험한다.”<sup>53</sup> 느낌의 단계는

---

<sup>51</sup> Ibid., 147.

<sup>52</sup> Ibid., 165.

<sup>53</sup> Ibid., 177.

자신의 느낌을 진실하게 표현할 수 있는 관계를 말한다. 일반적으로 생각, 말, 행동은 어느 정도 포장해서 표현할 수 있다. 그러나 느낌을 표현한다는 것은 다른 사람의 눈에 보이지 않는 자신의 내면에 역동하는 것들을 있는 그대로 솔직하게 드러내는 것이다. 이런 이유로 많은 사람들이 자신의 느낌을 억누르거나, 혹은 참다가 감정적으로 표출하기도 한다. 따라서 자신의 느낌을 표현한다는 것은 상대방의 관계가 자신의 마음을 진실하게 표현해도 어느 정도 ‘안전한 공간’으로 인식되고 있음을 의미한다.

여섯 번째, “결점과 두려움, 그리고 실패의 단계이다. 이 단계에서 우리들은 과거의 일로 상처를 받는다.”<sup>54</sup> 이 단계는 결점과 두려움, 실패 등 ‘인간의 취약성’이 표현되고 수용 받는 관계이다. 대부분의 사람에게는 과거의 상처로 인해 자기 자신을 작거나, 부족하거나, 잘못되었다고 보는 어두운 영역들이 존재한다. 그래서 사람들은 ‘당신이 나의 이 부분에 대해 알게 된다면 아마도 나를 싫어하거나 떠날 수 있다’는 두려움에 자신의 어두운 부분에 대해 함구하고 표현하지 않는다. 따라서 결점과 두려움, 그리고 실패를 나눌 있는 단계는 상당히 깊은 친밀한 관계라고 할 수 있다.

일곱 번째, “친밀함의 일곱 번째 단계는 서로에게 진정으로 필요한 것이 무엇인지 아는 것뿐만 아니라 이를 얻을 수 있도록 서로를 돕는 것이다.”<sup>55</sup> 이 단계는 상대방이 보다 나은 삶을 누릴 수 있도록 진정으로 필요한 것들이 무엇인지에 대해 관심을 갖고 이것을 상대방이 얻도록 헌신하는 관계이다. 이는 상대방을 자신에게 이익이 되는지 혹은 손해가 되는지에 대해 계산하는 ‘도구적

---

<sup>54</sup> Ibid., 199.

<sup>55</sup> Ibid., 215.

대상' 이 아니라, 진정으로 필요한 것을 얻도록 도우려고 하는 '섬김의 대상' 으로 보는 것이다. 따라서 상대방이 진정으로 필요한 것을 얻도록 하는데 의무가 아니라 기꺼움을 가지고 헌신하는 7단계의 관계는 가장 높은 친밀함의 단계라고 할 수 있다.

이상 매튜 켈리의 친밀함의 7단계에서 살펴보았듯이 친밀한 관계로 나아가기 위해서는 2단계의 일반적인 질문을 통해 서로의 일상의 삶에 대한 정보를 나누고, 3단계에서 서로의 의견을 표현할 때 '옳고, 그름' 에 의해 상대방을 배척하지 않고 이해하고 받아들이는 과정을 넘어서는 것이 중요하다고 볼 수 있다. 그리고 친밀함의 깊이는 다음과 같은 과정을 통해 더욱 깊어지는 것을 알 수 있다. 그것은 4단계에서 '원하는 미래' 를, 5단계에서 자신의 '진실한 느낌' 을, 6단계에서 '자신의 취약성' 을 표현하고, 마지막 7단계에서는 서로의 진정한 필요를 얻도록 헌신하는 것이다.

지금까지 살펴본 둘 사이의 친밀한 사이에서 복음을 전하는 개인복음전도의 특징을 다음과 같이 정리할 수 있다. 첫째, 개인복음전도는 무엇보다 복음전도자와 전도대상자가 '친밀한 관계' 를 맺을 때 효과적으로 작동한다는 점이다. '친밀한 관계' 는 복음전도자의 말과 전도대상자의 말이 서로에게 들려지게 하는 강력한 공간이다. 따라서 효과적인 개인복음전도를 하기 위해서는 복음전도의 동질성 차원에서 예수에 관한 좋은 소식과 예수를 필요로 하는 인간이 처한 나쁜 소식을 명확히 알고, 동시에 복음전도의 다양성 차원에서 비그리스도인과의 '친밀한 관계' 를 형성하기 위한 노력을 지속적으로 견지해야 한다.

둘째, 개인복음전도에서 '친밀한 관계' 가 중요한 만큼 친밀함의 개념이 무엇인지에 대해 구체적으로 이해할 필요가 있다. 왜냐면 추상적이고 관념적인

개념은 그 의미를 명확히 이해할 수 없을 뿐만 아니라, 실제 삶에서도 적용하기 힘들기 때문이다. 매튜 켈리(Matthew Kelly)가 제시한 친밀함의 7단계가 주는 유익은 현재 복음전도자와 전도대상자의 관계가 어떤 단계인지 점검할 수 있고, 앞으로 좀 더 높은 단계로 나아갈 수 있도록 명확한 방향과 지침을 제시해준다는 점이다. 이제 다음 장에서는 성경에서 개인복음전도가 관계를 통해 어떻게 이루어졌는지에 대해 살펴보도록 하겠다.

### 개인복음전도의 성경적 이해

초대교회 당시 복음은 예수가 십자가에 못 박혀 죽고, 부활하고, 승천했던 예루살렘에서 전파되기 시작하여 온 유대와 사마리아와 땅 끝을 향해 전염병처럼 계속해서 확장되어 갔다. 이처럼 복음은 정지된 명사가 아니라 생동감 있게 움직이고 끊임없이 확장되는 동사와 같다. 시오노 나나미는 ‘로마인 이야기’에서 “모든 길은 로마로 통하기보다 모든 길은 로마에서 출발한다고 하는 편이 적절하지 않을까 싶을 정도지만, 그것은 로마 제국의 심장이었기 때문이다.”<sup>56</sup>고 말한다. 제국의 심장이었던 로마와 로마 제국 전체를 이어주는 매개체는 바로 혈맥과 같은 ‘길’이었다. 로마는 ‘길’을 통해서 전쟁을 위한 군사와 전쟁 물자를 효과적으로 이동시킬 수 있었다. 따라서 로마제국에 있어서 가도 즉, 길이 지어진다는 것은 정복지역이 ‘로마화’된다는 것이고, 동시에 로마 제국의 확장을 의미했다. 그렇다면 예수에 관한 좋은 소식인 복음이 제국을 넘어 땅 끝을 향해 확장되는 데 ‘길’과 같은 역할을 했던 것이 무엇일까? 톰슨(Thompson)은 이에 대해 다음과 같은 의미 있는 통찰을 했다.

<sup>56</sup> 시오노 나나미, *로마인 이야기10*, 김석희 역 (경기: 한길사, 2002), 49.

신약에 언급된 교회에서 복음은 언제나 관계의 선을 따라 움직였다. 예루살렘, 사마리아와 땅 끝, 복음 밖으로 퍼져나가는 파도처럼 관계의 선을 따라 움직였다. 연못에 돌을 던져본 적이 있는가? 돌이 떨어진 자리에서 시작된 물결은 파문을 그며 사방으로 퍼져 연못 가장자리까지 퍼진다. 신약에서 나는 그런 패턴을 봤다. 즉, 예수 그리스도의 복음이 관계를 통해 원을 그리며 퍼져나가는 모습을 목도했다.<sup>57</sup>

틈슨은 복음이 예루살렘과 사마리아와 땅 끝을 향해 퍼져 나가는 모습의 이면에 ‘관계’가 로마의 ‘길’과 같은 역할을 한다는 것을 분명하게 읽어냈다. 관계는 복음전도자와 전도대상자 혹은 지역을 연결하는 ‘길’과 같았다. 이는 예수 그리스도의 복음이 독자적으로 움직인 것이 아니라, ‘관계’라는 길을 통해서 땅 끝을 향해 확장되었다는 것을 의미한다. 따라서 개인복음전도를 성경적으로 이해하려면 복음전도의 개념뿐만 아니라 복음전도자와 전도대상자와의 ‘관계’를 함께 살펴봐야 한다.

그렇다면 개인복음전도에서 복음이 움직이는 ‘길’이었던 ‘관계의 선’의 시작점, 즉 관계의 기초는 무엇이였을까? 이것을 알려면 마태복음 22장에 나오는 예수와 한 율법사와의 대화를 들여다볼 필요가 있다.

그 중의 한 율법사가 예수를 시험하여 묻되 선생님 율법 중에서 어느 계명이 크니이까? 예수께서 이르시되 네 마음을 다하고 목숨을 다하고 뜻을 다하여 주 너의 하나님을 사랑하라 하였으니 이것이 크고 첫째 되는 계명이요 둘째도 그와 같으니 네 이웃을 네 자신과 같이 사랑하였으니.<sup>58</sup>

바리새파의 율법교사 중 한 사람이 예수를 시험하기 위해 모세를 통해 이스라엘에 주어진 율법 중 가장 중요한 것이 무엇인지에 대해 질문했다. 이에 예수는 첫째는 하나님을 사랑하는 것이고, 이어서 둘째는 이웃을 사랑하는 것이라고

57 틸슨, *관계중심전도*, 33-34.

58 마 22:35-39.

연이어서 대답한다. 예수의 대답에서 주목할 것은 율법교사의 질문에 대해 첫째 계명뿐만 아니라, 그가 묻지 않은 둘째 계명까지 동시에 대답했다는 점이다. 사실 예수는 가장 중요한 첫째 계명만 대답할 수도 있었다. 그렇다면 둘째 계명까지 한꺼번에 대답한 이유는 무엇일까? 이는 예수가 율법학자에게 눈에 보이지 않는 하나님을 사랑하는 것과 눈에 보이는 사람을 사랑하는 것이 똑같이 중요하다는 것을 가르쳐 주기 원했기 때문이다. 예수는 눈에 보이는 사람과의 관계와 눈에 보이지 않는 하나님과의 관계가 분리된 것이 아니라 깊은 연관성이 있음을 간파했다.

따라서 기독교의 핵심 주제는 ‘관계’ 라고 할 수 있다. 예수는 율법의 해석자이자 동시에 완성자로서 율법의 의미에 대해 해석해주었을 뿐 아니라 실제로 율법 중 가장 중요한 계명인 다른 사람과 ‘관계 맺는 삶’ 이 무엇인지 제자들에게 몸소 보여주며 살았다. 그는 하나님을 사랑하듯, 사람을 사랑하는 삶을 살았다. 그리고 이렇게 예수가 타인과 ‘관계 맺는’ 삶의 방식이 예수와 제자들에 의해서 복음이 널리 퍼져나갈 수 있는 가장 중요한 기초였다.

조병호는 하나님 나라를 형성하는 사복음서 전체의 핵심을 파악할 수 있는 질문과 답에 대하여 “왜! 예수님은 사두개파, 바리새파보다 세리, 창기를 친구로 여기셨는가? 왜냐하면 세리, 창기들이 예수님을 믿었기 때문이다.”<sup>59</sup>라고 말했다. 따라서 사복음서에 나타난 예수의 삶은 한 마디로 죄인과 함께 친구처럼 어울리는 삶이었다. 복음의 당사자인 예수에게는 하나님을 사랑하듯 이웃을 사랑하는 삶, 즉 그의 접촉점에 있는 사람들과 관계를 형성하고 복음을 나누는 것이 자연스러운 삶의 모습이었다. 왜냐하면 하나님 나라는 하나님과 인간, 그리고 인간과 인간이 분리된 것이 아니라 ‘사랑의 관계’ 로 서로 연결된 나라이기 때문이다.

---

<sup>59</sup> 조병호, *CBS바이블칼리지 통성경학교* (서울: 통독원, 2016), 81.

레너드 스위트(Leonard Sweet)은 하나님 나라에 대해서 “하나님 나라는 날마다 낯선 사람들을 대접하여 식탁을 나누었고, 외국인들과 범죄자들에게 동정을 베풀었으며, 가난한 자들에게 안전한 안식처가 되어 주었다.”<sup>60</sup>고 말한다. 그의 말에서 예수에 의해 행해진 ‘대접하다’, ‘동정을 베풀다’, ‘안식처가 되어주다’ 와 같은 용어들은 ‘이웃을 사랑하다’ 와 동일한 의미의 다양한 표현이라고 할 수 있다. 다시 말해서, 성육신하여 인간의 몸으로 오신 예수와 인간들은 서로 분리된 것이 아니라 사랑과 관련된 ‘관계적인 용어’ 들로 연결되었다. 그리고 이웃과 함께 어울리는 삶은 예수만의 전유물이 아니었다. 예수가 이웃과 관계 맺는 삶에는 언제나 제자들도 함께 있었다. 따라서 제자들은 일상의 삶에서 예수의 ‘이웃 사랑’ 과 관련된 모든 태도와 행동들을 바로 옆에서 보고 자연스럽게 익힐 수 있었다. 이렇듯 성경에서 복음전도로 인해 하나님 나라가 확장되는 이면에는 ‘관계’ 라는 선이 분명하게 존재하고 있었다. 그렇다면 신약성경에서 예수에 관한 복음이 복음전도자와 비그리스도인과의 관계를 통해 어떻게 전파되었는지에 대해 살펴보도록 하겠다.

### 예수와 삭개오

예수께서 여리고로 들어가 지나가시더라. 삭개오라 이름하는 자가 있으니 세리장이요 또한 부자라. 그가 예수께서 어떠한 사람인가 하여 보고자 하되 키가 작고 사람이 많아 할 수 없어 앞으로 달려가서 보기 위하여 들무화과나무에 올라가니 이는 예수께서 그리로 지나가시게 됨이러라. 예수께서 그 곳에 이르사 쳐다보시고 이르시되 삭개오야 속히 내려오라 내가 오늘 네 집에 유하여야 하겠다 하시니 급히 내려와 즐거워하며 영접하거늘.<sup>61</sup>

<sup>60</sup> 스위트, *관계의 영성*, 218.

<sup>61</sup> 눅 19:1-6.

인간은 본능적으로 다른 사람에게 ‘잘 보이고 싶은 욕구’ 와 동시에 ‘잘 못 보이기 싫은 욕구’ 가 있다. 이런 욕구는 다른 사람들과 관계를 맺을 때도 나타난다. 이를 테면, 일반적으로 평판이 좋은 사람과는 잘 어울리려고 하고, 반대로 평판이 나쁜 사람과는 거리를 두려고 한다. 삭개오는 이런 점에서 볼 때, 당시 유대인이라면 모두 거리를 두고 싶어 하는 대표적인 혐오 인물이었다. 그 이유에 대해 조병호는 다음과 같이 말한다.

세리와 창기는 유대 사회에서 사람 취급조차 받지 못하는 가장 낮은 계급의 사람들이었습니다. 세리는 유대인들에게 로마 제국의 개와 같은 취급을 받는 사람들이었고, 창기는 당시 사회에서 가장 천시 받는 직업에 종사하는 여자들로 보통 사람들은 그녀들과 상종조차 하지 않으려 했습니다.<sup>62</sup>

당시 세리는 로마 제국을 대신해서 동족의 세금을 악랄하게 걷었기에 이스라엘 백성들이 미워하고 외면했던 대표적인 부류의 사람들이었다. 더욱이 삭개오는 세리 중에 세리장을 맡은 자였기 때문에 유대인이 그에 대해 얼마나 적개심을 가졌을지는 충분히 짐작할 수 있다. 그런데 예수는 여리고에서 많은 사람들이 모여 있는 길 가에서 삭개오라는 한 개인을 주목하고 말을 건다. 당시 선지자이자 메시아로 백성들의 지지를 받았던 예수가 민족 반역자로 인식되던 삭개오에게, 그것도 공개적으로 말을 거는 것은 상당히 위험한 일이었다. 자칫 그를 따르던 지지자들뿐만 아니라 백성들의 민심이 떠날 수도 있었다. 그럼에도 불구하고 예수는 삭개오를 쳐다보고 말을 걸었을 뿐만 아니라, 오늘 삭개오의 집에서 묵어야겠다고 말한다. 따라서 예수의 이 말은 당시 여리고에 모여 있던 백성들뿐만 아니라 삭개오에게도 엄청난 충격으로 다가왔을 것이다.

---

<sup>62</sup> 조병호, *통성경학교 STEP1 7가지질문: 제사장나라 하나님나라 알기* (서울: 통독원, 2015), 104.

그렇다면 예수가 삭개오에게 단순히 말을 거는 것에 끝나지 않고 더 나아가 “오늘 네 집에 유하여야겠다.”<sup>63</sup>고 말한 것의 의미는 무엇일까? 이는 예수가 삭개오의 직업과 과거로부터 행한 일 그리고 이로 인한 사람들의 평판과 상관없이 삭개오를 친구와 같은 존재로 인정하고 받아들인다는 뜻이다. 이와 같은 예수의 개인적이면서도 공개적인 표현에 삭개오도 자신의 마음을 활짝 열고 예수를 받아들인다. 여전히 백성들과 삭개오 사이에는 삭개오가 과거에 행한 일들로 인해 ‘죄인’이라는 커다란 마음의 벽이 끼어 있었지만, 예수와 삭개오 사이에는 어떤 마음의 벽도 끼어있지 않았다. 그렇다면 이런 관계 형성이 복음전도와 어떤 연관관계가 있을까?

삭개오가 서서 주께 여짜오되 주여 보시옵소서. 내 소유의 절반을 가난한 자들에게 주겠사오며 만일 누구의 것을 속여 빼앗은 일이 있으면 네 갑절이나 갚겠나이다. 예수께서 이르시되 오늘 구원이 이 집에 이르렀으니 이 사람도 아브라함의 자손임이로다.<sup>64</sup>

전혀 어울리지 않아 보이는 예수와 삭개오가 서로를 받아들이는 친밀한 관계가 되었다는 것은 서로가 하는 말 역시 상대방에게 온전히 들려진다는 것을 의미한다. 예수가 삭개오를 받아들인 만큼 삭개오 역시 예수와 예수의 말을 마음 속 깊이 받아들이고 지금까지 살아온 삶의 방식을 완전히 바꾸기로 결심한다. 이처럼 삭개오가 예수를 영접하고 구원을 받은 배경에는 아무런 관계가 없었던 예수와 삭개오가 친밀한 관계를 형성하는 과정이 있었음을 주목할 필요가 있다.

---

<sup>63</sup> 눅 19:5.

<sup>64</sup> 눅 19:8-9.

## 예수와 사마리아여인

유대를 떠나사 다시 갈릴리로 가실새 사마리아를 통과하여야 하겠는지라. 사마리아에 있는 수가라 하는 동네에 이르시니 야곱이 그 아들 요셉에게 준 땅이 가깝고.<sup>65</sup>

인간은 본능적으로 자신에게 편한 대상에게 가까이하고, 반면에 불편한 대상에게는 거리를 두려고 한다. 이를테면, 데이트를 하는 연인들은 서로 최대한 가까운 거리에 있으려고 하나, 반면에 갈등 중이거나 이별하려고 하는 연인들은 자연스럽게 서로 간에 어느 정도의 거리를 두게 된다. 그리고 실제로 이별한 경우는 대부분 서로 상종조차 하지 않는다. 유대인과 사마리아인은 이별한 연인들처럼 서로 간에 상종조차 하지 않았었다. 그 이유에 대해 마이클 그린은 다음과 같이 말한다.

유대인과 사마리아인과 관계가 너무 나빴기 때문에 소위 정통파 유대인들은 이 사마리아라는 혼합 인종과 종교 지역으로 들어감으로 부정하게 되는 것을 피하기 위해 상당히 돌아가는 수고를 아끼지 않았다.<sup>66</sup>

이를 통해 유대인과 사마리아인의 나쁜 관계는 두 가지 형태로 나타났다는 것을 알 수 있다. 첫째, 심리적으로 유대인은 사마리아인을 부정하다고 여겼다. 유대인은 앗수르의 혼혈정책으로 인해 민족적 혈통과 정체성을 잃어버린 사마리아 사람들과 접촉하면 자신들 역시 부정해진다고 생각했다. 둘째, 사마리아 사람들에 대한 유대인의 부정적인 인식은 자연스럽게 서로가 마주치지 못할 정도로 서로의 물리적인 거리를 넓혀 놓았다. 이것이 유대인이 의도적으로 사마리아를 지나칠 일이 있어도 다른 지역으로 돌아가는 이유였다.

그럼에도 불구하고 예수는 사마리아여인이 오는 우물가로 가서 여인에게

<sup>65</sup> 요 4:3-5.

<sup>66</sup> 그린, *현대전도학*, 321.

다음과 같이 말을 건다. “사마리아 여자 한 사람이 물을 길으러 왔으며 예수께서 물을 좀 달라 하시니.”<sup>67</sup> 예수는 사마리아여인과 관계를 형성하는 과정에서 먼저 ‘물리적 거리’를 좁히고자 대화를 할 수 있는 우물가로 갔다. 그리고 여인이 일상의 삶에서 관심을 가지고 있는 우물이라는 매개체를 통하여 대화를 시작한다. 따라서 관계 형성의 시작은 상대방과 대화를 나눌 수 있을 정도의 거리로 다가가서 그들의 관심사에 대해 물어보거나 때로는 상대방이 기꺼이 할 수 있는 범주안에서 작은 필요들을 요청하는 것임을 알 수 있다.

예수는 여인과 대화의 시작되자 점차 그녀의 마음속 깊은 곳에 있는 욕구(요4:11-12)와 내면의 아픔과 상처(요4:16-18)에 대해 대화를 나눈다. 여기서 주목할 것은 일반적으로 사람들은 자신의 깊은 욕구, 그리고 아픔과 상처를 다른 사람에게 표현하거나 노출되는 것에 대해 저항한다. 여기서 저항한다는 것은 어느 순간 상대와 대화하지 않고 대화의 자리에서 벗어난다는 것을 말한다. 그러나 여인은 다른 사람에게 표현할 수 없는 취약성이 드러났음에도 불구하고 거세게 저항하지 않고 도리어 예수와의 대화에 참여한다. 이것이 의미하는 바는 예수와 여인의 관계가 여인에게 신뢰를 주는 가까운 관계가 되었음을 뜻한다. 예수는 이렇듯 사마리아여인과 관계를 맺는데 있어서 물리적 거리를 좁히고, 그 후 심리적 거리를 좁히는 방식을 취했다.

여자가 이르되 메시아 곧 그리스도가 하는 이가 오실 줄을 내가 아노니 그가 오시면 모든 것을 우리에게 알려 주리시리이다. 예수께서 이르시되 네가 말하는 내가 그라 하시니라.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> 요 4:7.

<sup>68</sup> 요 4:25-26.

위의 대화가 나누어질 때는 예수와 사마리아 여인사이에는 물리적 거리와 심리적 거리의 장벽은 사라진 상태였다. 그리고 이런 친밀한 관계 안에서 “내가 네가 말하는 메시아이자 그리스도” 라는 예수의 말은 사마리아여인의 영혼 깊숙이 들려졌다.

### 그 밖의 사례

#### 안드레와 시몬 베드로

요한의 말을 듣고 예수를 따르는 두 사람 중의 하나는 시몬 베드로의 형제 안드레라 그가 먼저 자기의 형제 시몬을 찾아 말하되 우리가 메시아를 만났다고 하고.<sup>69</sup>

세례 요한의 세례를 받고 그를 따라다녔던 안드레는 예수를 만나고 예수의 첫 번째 제자가 되었다. 그리고 안드레가 우선적으로 한 일은 형제인 시몬 베드로를 찾아가서 자신이 만난 예수가 메시아임을 전하고 나서 그를 예수께 데려오는 일이었다. 안드레가 가장 먼저 찾아간 사람이 베드로였고, 베드로 역시 안드레의 말을 듣고 예수에게 찾아간 것을 통해 안드레에게 가장 친밀했던 사람이 베드로였다는 것을 알 수 있다. 따라서 안드레와 시몬 베드로의 사례를 통해 복음 전도가 ‘관계’ 라는 선을 통해 움직이고 있음을 명확히 알 수 있다.

#### 바나바와 구브로

두 사람이 성령의 보내심을 받아 실루기아에 내려가 거기서 배 타고 구브로에 가서 살라미에 이르러 하나님의 말씀을 유대인의 여러 회당에서 전할새 요한을

---

<sup>69</sup> 요 1:40-41.

수행원으로 두었더라.<sup>70</sup>

안디옥 교회에서는 성령의 지시에 의해 바울과 바나바를 1차 전도여행을 위한 복음 전도자로 세우고 파송한다. 앞으로 2년 간 소아시아지방을 두루 돌아다닐 1차 전도여행의 첫 번째 행선지는 ‘구브로’였다. 그렇다면 전도여행의 첫 번째 지역으로 ‘구브로’가 선정된 이유가 무엇일까? 이에 대해 정태영은 ‘교회 부흥을 위한 관계전도전략에 관한 연구’에서 “구브로가 바나바의 고향이다(행4:38). 이 사실은 바나바의 전도 사역이 고향의 인간 관계망을 따라서 관계전도 하였음을 보여주고 있다.”<sup>71</sup>고 말한다. 따라서 바나바가 전도 여행을 시작할 때, 그가 어려서부터 함께 어울렸던 사람들을 먼저 떠올리고 그들에게 먼저 복음을 전하고자 하는 마음에서 구브로를 선택했을 가능성이 크다.

바울과 모든 사람

내가 모든 사람에게서 자유로우나 스스로 모든 사람에게 종이 된 것은 더 많은 사람을 얻고자 함이라. ... 약한 자들에게 내가 약한 자와 같이 된 것은 약한 자들을 얻고자 함이요 내가 여러 사람에게 여러 모습이 된 것은 아무쪼록 몇 사람이라도 구원하고자 함이니.<sup>72</sup>

신약성경에는 바울이 개인복음전도를 할 때, 비그리스도인과 관계를 어떻게 형성하고 복음을 전했는지에 대한 구체적 기술이 많지 않으나, 이를 명확하게 추정할 수 있는 것이 바로 위의 말씀이다. 바울은 복음을 전할 때, 복음의 동질성을

---

<sup>70</sup> 행 13:4-5.

<sup>71</sup> 정태영, “교회 부흥을 위한 관계전도 전략에 관한 연구,” (목회학박사논문, 풀러신학대학원, 2002), 41.

<sup>72</sup> 고전 9:19-22.

훼손하지 않는 범위에서 상대방의 삶의 방식에 최대한 맞추었다고 말한다. 바울의 이런 태도에 대해 브루스 윈터(Bruce Winter)는 “바울은 가장 ‘탁월한’ 범문화적 선교사였으며, 복음 전파의 상투적 방법을 아무 생각 없이 따르지 않았다.”<sup>73</sup>고 말한다. 다시 말하면, 복음 전도의 다양성의 원리에 따라 그가 비그리스도인과 이질감 없는 관계를 형성하는데 필요한 모든 것은 다했다는 것이다. 이를 통해 예수의 제자가 효과적인 복음전도를 위해서 비그리스도인과 관계를 형성하는 것을 얼마나 중요하게 여겼는지를 확인할 수 있다.

지금까지 개인복음전도에서 복음이 ‘관계’ 라는 선을 타고 움직인 것에 대한 성경적 기초와 구체적 사례에 대해 살펴보았다. 남춘섭은 '변화하는 상황에서 교회전도 활성화 방안'에서 예수의 복음전도에 대해 "예수님은 늘 대화를 통해 경험과 참여와 관계전도를 하고 있었다."<sup>74</sup>고 말한다. 예수에게 복음전도는 특수 사역이 아니라 삶의 현장에서 접촉점에 있는 사람들과 대화를 통해 어울리며 자연스럽게 이루어졌다. 이는 비단 예수뿐만 아니라 초기 그리스도인들의 복음전도에서 발견되는 공통적인 특징이었다. 따라서 바람직한 개인복음전도는 특정한 은사를 가진 사람들의 특수 사역이 아니라, 평범한 그리스도인들에 의해 이루어지는 일상의 ‘삶의 방식’ 이라고 할 수 있다. 여기서 말하는 삶의 방식이란 예수가 말했듯이 하나님을 사랑하듯 이웃을 사랑하는 계명을 바탕으로 다른 사람들과 사랑의 관계를 맺고, 자연스럽게 복음을 전하는 삶을 말한다.

문제는 초대교회에 일상의 삶에서 자연스럽게 이루어졌던 복음 전도가 현대 시대에는 잘 이루어지지 않고 있다는 점이다. 따라서 다음 장에서는 복음의 다양한

<sup>73</sup> J.A 모디어, *IVP 성경주석*, 김순영 외 7인 역 (서울: 한국기독교학생회출판부, 2008), 1617.

<sup>74</sup> 남춘섭, “변화하는 상황에서 교회전도 활성화 방안,” (목전단독박사논문, 장로회신학대학교, 2014), 71.

방법 중 마이클 그린의 초대 교회뿐만 아니라 현 시대에도 가장 유용한 방법이라고 소개한 개인복음전도의 필요성과 문제점에 대해 살펴보도록 하겠다.

## 개인복음전도방법의 필요성과 문제점

### 개인복음전도방법의 필요성

서론에서 밝혔듯이 오늘날 비그리스도인의 상당수가 객관성의 개념을 거부하는 포스트모더니즘과 교회 이미지 실추 등으로 인해 복음전도에 대해 적대감과 저항감을 가진 사람들이 많다. 2017년 대한예수교장로회 합동교회에서 '한국교회 미래 전략 수립을 위한 설문 조사' 결과를 발표했는데 일반 국민의 71.6%가 기독교에 대해 부정적으로 인식하는 것으로 나타났다.<sup>75</sup> 이는 우리가 비그리스도인에게 복음전도를 할 때 10명 중 7명은 부정적인 반응을 한다는 것을 의미한다. 성장 이론을 세운 도널드 맥가브란(Donald Anderson McGavran)은 복음에 대한 수용성에 따라 비그리스도인을 다음과 같이 다섯 가지 부류로 나누었다.

<표1> 맥가브란의 수용성에 따른 피전도자 분류<sup>76</sup>

적대감을 가진 자 (hostile)	반항적인 자 (resistance)	무관심한 자 (indifferent)	관심적인 자 (interested)	수용적인 자 (receptive)
------------------------	------------------------	-------------------------	------------------------	-----------------------

첫째, “적대감(hostile)을 가진 자들로, 전도자가 복음을 전하는 것에 대하여 극도로 적대적이어서 말도 붙이지 못하게 만드는 사람들이다.”<sup>77</sup> 이런

<sup>75</sup> 최승현, “예장합동 설문 조사, 75%목회자. 교회 불신”, 뉴스앤조이, 2017년07월17일.

<sup>76</sup> 하도균, *전도 바이블* (경기: 예수전도단, 2014), 246.

<sup>77</sup> Ibid.

유형에 속하는 사람들은 타종교를 열심히 믿거나, 강한 신념을 갖고 있거나, 혹은 기독교와 관련된 부정적 경험을 직, 간접적으로 한 경우가 많다. 이를 테면, 예수가 전한 복음에 대해 극도의 경계심과 반감을 가지고 들었던 서기관과 바리새인을 들 수 있다.

둘째, “반항적(resistance)인 자들로, 전도자가 복음을 전할 때 그것을 들어주는 하지만 계속해서 반대의견을 제시하는 사람들이다.”<sup>78</sup> 이 유형에 속하는 사람들은 복음전도자의 말을 들어준다는 점에서는 고무적이나, 듣는 의도가 자신의 의견을 개선하기 위함이다. 따라서 대화가 진행될수록 옳고 그름의 논쟁으로 발전할 가능성이 높다.

셋째, “무관심(indifferent)한 자들로, 복음을 듣는 것 같으나 전혀 신경 쓰지 않는 사람들이다.”<sup>79</sup> 이런 유형에 속하는 사람들은 복음에 대해 듣고 있으나 마음에 특별한 감응이 일어나지 않는다. 그래서 복음을 전한 후에 소감을 물어보면, “잘 모르겠는데요. 별 느낌이 없는데요.” 등의 표현을 자주 사용한다. 심지어 전도자의 지속적인 설득과 요청에 의해 마지못해 영접기도까지 하는 경우가 있으나 마음과 삶의 변화가 일어나지는 않는다.

넷째, “관심적(interested)인 자들로, 전도자가 전하는 복음에 호응을 보이고 긍정적인 질문들을 하는 사람들이다.”<sup>80</sup> 이런 유형에 속하는 사람들은 그리스도인들의 양질의 삶을 보았거나, 기존에 자신이 가지고 있는 종교나 신념에 대한 한계를 경험하고 있을 가능성이 높다. 이를 테면, 밤늦게 예수를 찾아가

---

<sup>78</sup> Ibid.

<sup>79</sup> Ibid.

<sup>80</sup> Ibid.

하나님 나라에 어떻게 들어갈 수 있는지에 대해 진지한 질문을 한 바리새파의 니고데모와 같은 사람이다.

다섯째, “수용적(receptive)인 자들로, 복음에 마음이 활짝 열린 준비된 영혼들이며, 이러한 부류의 사람들은 복음에 적극적으로 반응한다.” 이런 유형의 사람들은 스스로 해결할 수 없는 삶의 한계점에 도달했거나, 혹은 복음을 들을 때 인간으로서 자신의 실존이 소망이 없는 죄인이라는 명확한 자각을 하는 경우가 많다. 이를 테면, 예수와 예수의 말을 적극적으로 수용한 창기와 세리와 같은 사람들이다.

이와 같은 맥가브란의 ‘수용성’에 따른 피전도자의 분류로 볼 때, 오늘날 비그리스도인의 상당수가 복음에 대해 무관심 하거나, 반항적이거나, 적대감을 가진 비수용적인 사람들이라는 것에 유의할 필요가 있다. 이것이 복음전도에 있어서 어려움을 겪는 중요한 이유 중에 하나이다. 그렇다면 복음에 호의적이지 않은 사람들이 많은 오늘날 효과적인 복음전도 방법은 무엇일까? 마이클 그린은 초대교회의 복음 전도 방법 중에 오늘날 우리가 배울 수 있는 접근 방식에 있어서 다음과 같이 말한다.

일대일 대화는 신앙을 전파하기에 가장 자연스럽고 효과적인 방법임이 분명하다. ... 최근 영국에서 실시한 조사에 따르면, 대다수의 초신자들이 믿음을 갖게 된 과정을 보면 가족이나 친구와의 가까운 관계가 가장 강력한 요인이 되었다고 한다. 어떤 교회든지 성장하고 싶으면, 교인들로 하여금 다른 사람과의 관계를 통해 그리스도를 전하는 기술을 익히도록 그들을 훈련시키는 일이 반드시 필요하다.<sup>81</sup>

마이클 그린의 효과적인 복음전도의 방안으로 내놓은 것의 핵심에는 일대일

---

<sup>81</sup> 그린, *초대교회의 복음전도*, 34-5.

대화와 관계라는 두 가지 요소가 있다. 특히 개인복음전도에서는 ‘일대일 대화’가 중요한 도구로 사용된다. 여기서 대화는 한 사람이 다른 사람에게 일방적으로 말하는 것이 아니라 대화 당사자들이 상호간에 소통하는 것을 말한다. 그렇다면 개인복음전도에서 상호간에 소통하는 일대일 대화를 중요하게 여기는 이유가 무엇일까? 그것은 관계의 비중이 큰 개인복음전도에서 일대일 대화와 관계의 질이 상호 깊은 연관성이 있기 때문이다. 부부문제 전문가로 알려진 존 고트맨(John Gottman) 미국 워싱턴대 명예교수는 다음과 같이 말한다.

나는 ‘애정 연구소’에 찾아온 부부의 대화와 행동을 5분 정도만 관찰해보아도, 이 부부가 앞으로 행복한 결혼생활을 할 수 있는가, 이혼의 길에 걸게 될 것인가를 예측할 수 있다. 그 예측은 세 가지의 별도 사례에서 평균 91%의 정확도로 나타났다. 바꾸어 말하면, 그들의 결혼이 성공인가, 아니면 실패인가를 91%의 확률로 알아맞힐 수 있다는 것이다.<sup>82</sup>

존 고트맨(John Gottman)의 연구에서 주의 깊게 볼 것은 커플과 부부사이의 대화의 질과 관계의 질이 상호 깊은 연관성이 있음을 과학적으로 밝혀냈다는 점이다. 실제로 본 연구자가 부부를 대상으로 코칭을 할 때, 이혼 위기에 처해 있는 부부에게는 공통적으로 관계를 해치는 부정대화패턴이 있고, 친밀한 관계를 유지하는 행복한 부부는 긍정대화패턴이 있다는 것을 어렵지 않게 발견하게 된다. 그리고 자신의 부정대화패턴이 관계에 미치는 영향을 인지하고 대화하는 방식을 바꿀 때 둘 사이의 관계에도 의미 있는 변화가 일어나는 것을 여러 차례 확인했다. 이것이 의미하는 것은 복음전도자가 자신의 대화방식이 상대방과의 관계에 어떤 영향을 끼치는지에 대해서 충분히 인식할 필요가 있다는 점이다.

대화와 관계의 상호 연관성에 대해 아는 것이 중요한 이유는 관계가

---

<sup>82</sup> 존 M. 고트맨, 낸 실버, *행복한 부부 이혼하는 부부*, 임주현 역 (서울: 문학사상, 2013), 13.

친밀해질수록 상대방에 대해 보다 ‘수용적인 태도’를 갖게 되기 때문이다. 부정적인 관계에서 일어나는 가장 일반적인 현상은 상대방의 말을 수용하지 않는 방어적, 혹은 공격적인 태도를 취하는 것이다. 반대로 긍정적인 관계에서는 서로의 말에 대해 훨씬 포용적이고 수용적인 태도로 반응하게 된다. 이것이 초신자들이 믿음을 갖게 되는 과정을 볼 때, 주변에 가까운 관계를 맺고 있는 사람들을 통해 이루어지는 주된 이유이다. 이런 점에서 볼 때, 복음에 대해 무관심하거나 부정적인 비그리스도인들에게 일대일 대화를 통해 친밀한 관계를 맺는 훈련을 하는 것은 상당히 효과적인 접근방법이라고 할 수 있다. 따라서 오늘날처럼 기독교와 복음전도에 대해 부정적인 인식이 강한 시대에 마이클 그린의 효과적인 개인복음전도를 위해 일대일 대화 기술에 대한 훈련의 중요성을 강조한 것은 타당하다고 볼 수 있다.

#### 개인복음전도방법의 문제점

안타깝게도 오늘날 그리스도인들은 대화와 관계를 기반으로 한 일대일복음전도가 가장 효과적인 전도방법임에도 불구하고 비그리스도인과 대화를 통해 관계를 맺고 복음을 나누는 일에는 성공적이지 못하다. 그 이면에는 옳고/그름을 기반으로 한 이분법이 존재한다. 마이클 그린은 “전반적으로 보면 초대교회가 신앙의 ‘현세적’인 측면과 ‘내세적’인 측면을 다 함께 붙잡는 면에서 후대의 그리스도인보다 더 나았던 것 같다.”<sup>83</sup>고 말한다. 다시 말하면, 초기 그리스도인의 광범위하게 복음을 전파하는데 성공적이었던 것은 초월적 관점을 유지하면서도 현세에 대한 관심과 참여를 동시에 병행했다는 점이다. 이는 그들이

<sup>83</sup> 그린, *초대교회의 복음전도*, 473.

옳고/그름의 이분법에 의해 내세에 속한 것을 옳음의 영역에 두고, 현세에 속한 모든 것을 그름의 영역으로 구분하여 자신의 삶 밖으로 내밀지 않았다는 것을 의미한다. 그렇다면 옳고/그름을 기반으로 하는 이분법이 복음전도에 미치는 영향에 대해 살펴보도록 하겠다.

### 옳고/그름을 기반으로 한 인간이해와 관계방식

옳고/그름을 기반으로 한 인간이해는 개인복음전도에서 비그리스도인과 관계를 맺는 것에 부정적인 영향을 미친다. 그 이유가 무엇일까? 개인복음전도에 있어서 비그리스도인에 대한 기본적인 인간이해는 전도대상자이다. 여기서 전도대상자란 죄로 인하여 타락한 ‘죄인’으로서 예수에 관한 좋은 소식인 복음을 듣고, 모든 만물의 주되신 예수와 새로운 관계가 필요한 사람들을 말한다. 우리는 분명 비그리스도인을 전도대상자로 품고, 그들이 예수 그리스도를 자신의 구원자이자 주님으로 영접하여 구원받는 것을 목표로 삼아야 한다. 그러나 비그리스도인을 전도대상자로 한정해서 보면, 복음을 전할 ‘대상’으로만 인식되어 일상의 삶에서 ‘인간 대 인간’으로 관계를 맺지 않고 자신도 모르게 일정한 거리를 두게 된다. 실제로 이런 현상에 대해 마이클 그린은 다음과 같이 지적한다.

많은 그리스도인들이 문화적 고립 가운데 살고 있다는 것이다. 물론 이 말은 그리스도인들이 업무 가운데 아직 그리스도인이 아닌 사람들과 접촉을 하지 않는다는 것이 아니라 단순히 그들이 친밀한 비그리스도인 친구들을 갖지 않는다는 말이다. 그들은 기독교 고립 집단 내에서 생활한다.<sup>84</sup>

이를 바꾸어 말하면 그리스도인들이 일상의 삶에서 비그리스도인들과 접촉은

---

<sup>84</sup> 그린, *현대전도학*, 26.

하고 있으나 친밀한 관계로 발전시키지는 않는다는 것을 의미한다. 그뿐만 아니라 교회에 다니는 그리스도인들의 신앙연수가 오래될수록 그리스도인들끼리만 교제하는 ‘기독교 고립화현상’이 더욱 심화된다는 것이다.

실제로 기독교 고립화가 심화되는 현상에 대해 케네스 보아(Kenneth Boa)는 다음과 같이 말한다. “대부분의 신자들이 그리스도인이 된지 2년 안에 불신자 때 사귀었던 친구들을 거의 다 잃어버린다는 것은 충격적이다. 교회에서 실시한 조사에 따르면, 신앙연수가 오래될수록 믿지 않는 친구가 없다고 한다.”<sup>85</sup> 신앙생활을 할수록 주변에 관계 맺는 비그리스도인 친구들이 줄어든다는 것은 전도대상자의 범주도 그만큼 줄어든다는 것을 의미한다. 복음전도의 다양성에서 살펴보았듯이 예수는 그리스도인들의 전도대상자의 범주를 땅 끝에 있는 모든 민족이라고 명시했고, 초기 그리스도인들도 ‘땅 끝에 있는 모든 민족’을 그들의 가슴에 품고 일상의 삶에서 비그리스도인들과 관계를 맺으며 전도대상자의 범주를 점차 확장해 나갔다. 그러나 오늘날 그리스도인들은 그와는 정반대로 점점 관계를 맺는 전도대상자의 범주가 축소되고 있다는 점에 대해서 경각심을 가질 필요가 있다.

그렇다면 그리스도인들이 교회를 오래 다닐수록 그들의 삶에 ‘기독교 고립화현상’이 일어나는 근본적인 원인이 무엇일까? 이에 대해 레너드 스윗은 교회가 “복음전도라는 두 맞수, 즉 의롭고 바른 한 편과 완전히 잘못된 다른 한 편이 대립하는 것이라고 가르쳤다.”<sup>86</sup>라고 말한다. 다시 말하면, 교회에서 배운 교리를 기반으로 한 옳고/그름의 가치관은 필연적으로 자신의 삶에 ‘그름’ 쪽에 속해 있는 사람들을 구분하고 자연스럽게 자신의 관계 밖으로 밀어내게 되었다.

<sup>85</sup> 보아, *기독교 영성, 그 열두 스펙트럼*, 451.

<sup>86</sup> 스윗, *교회 스타벅스에 가다*, 이지혜 역 (서울: 국제제자훈련원, 2009), 30.

따라서 비그리스도인들을 대상으로 복음전도를 할 때, 접근방식을 위한 다양한 기술을 배울지라도 일상의 삶에서 관계를 맺는데 있어서 익숙한 삶의 패턴이 아니기에 그 과정이 부자연스럽고, 특정 목적을 가지고 접근한 방식이기에 진정성도 결여될 수 있다. 대부분의 사람은 누군가 자신에게 특정 목적을 가지고, 인위적으로 접근하는 태도에 대해 경계심을 가질 수밖에 없다.

비그리스도인을 전도대상자로만 보면 그들의 삶의 다양한 영역에서 극히 제한된 영역에만 관심을 갖게 된다. 다시 말해서, 그리스도인의 내면에 내재되어 있는 ‘중요한/중요하지 않은, 영적인/세상적인, 가치 있는/가치 없는’ 등의 이분법적 프레임으로 인해, 비그리스도인의 삶의 특정한 부분에만 주의를 기울이게 된다. 이는 그리스도인과 비그리스도인들이 공유할 수 있는 삶의 영역과 대화의 접착점이 그만큼 줄어들다는 것을 의미한다. 따라서 복음을 전하더라도 비그리스도인과 충분한 관계 형성 없이 일방적으로 복음을 전할 가능성이 상당히 크다.

일상의 삶에서 이러한 비관계성을 기반으로 한 복음전도에 대해 레너드 스윗은 “복음 전도가 거래를 성사시키기 위한 영적인 판매 전략이 되어, 상대방에게 고압적인 인상을 줄 수밖에 없다.”<sup>87</sup>고 말한다. 상대방과의 충분한 관계성이 없이 이루어지는 복음전도를 거래를 성사시키기 위한 판매 전략이라는 말이 참으로 뼈아픈 질책이지만, 충분히 새겨들을 필요가 있다.

예수는 오늘날 그리스도인들과 달리 일상의 삶에서 비그리스도인들과 접촉하는 단계에서 머무는 것이 아니라 그들과 관계를 맺고 함께 어울리는 일이 자연스러웠다. 예수는 당시 도덕적 기준으로 지탄받는 사람들을 관계 밖으로

---

<sup>87</sup> Ibid.

밀어내지 않고, 도리어 그들의 삶 속으로 들어가 친밀한 관계를 맺었다. 예수는 제자들에게 비그리스도인들의 삶의 방식에는 ‘동의’ 하지는 않으면서도, 진정한 ‘이해’와 ‘공감’의 태도를 가지고 그들의 삶 속으로 깊이 들어갈 수 있다는 것을 삶으로 보여주었다. 여기서 우리가 알 수 있는 것은 옳음에 대해 ‘동의’ 하는 것과 ‘이해’하고 ‘공감’하는 것은 다르다는 점이다. 상대방의 의견과 삶에 대해서 동의하지 않으면서도 충분히 이해하고 공감할 수는 있다. 그러나 기독교는 어느 순간 이 둘을 같은 성격의 것으로 여기는 우를 범했다. 그리스도인들이 자신의 종교적 신념 때문에 동의할 수 없는 비그리스도인들의 삶의 방식, 철학, 종교, 문화 때문에 그들을 자신의 관계 밖으로 두게 된 것이다. 이런 점에서 레너드 스윗은 관계 속으로 들어가지 못하게 하는 옳고/그름을 기반으로 한 신념에 대해 다음과 같이 말한다.

나는 신념(Conviction)을 갖지 않도록 노력하고 있다. Convict(유죄를 선고하다)'는 conviction의 어근이다. 신념은 당신을 우리 안에 가두어 다른 사람들이 당신에게 다가가지 못하게 하는 감옥이 될 수 있다.<sup>88</sup>

레너드 스윗이 지적한 신념을 기반으로 한 인간이해가 관계에 끼치는 영향에 대해 잘 묘사한 것이 요한복음 4장에서 예수와 사마리아여인의 만남이다. 요한은 사마리아여인에게 말할 건 예수의 모습에 대해 “이는 유대인이 사마리아인과 상종하지 아니함 이러라.”<sup>89</sup>라고 해설한다. 이유는 800년 전에 앗수르의 혼혈정책에 의해 민족정체성을 잃어버리고, 혼혈족이 되어 이스라엘의 정통성을 잃어버린 사마리아인들은 유대인들에게 부정한 사람들, 즉 인격적 존재가 아니라 하나의

<sup>88</sup> 레너드 스윗, *세상을 호홉하며 춤추는 영성*, 신은철 역 (서울: 좋은씨앗, 2004), 160.

<sup>89</sup> 요 4:9.

대상으로 인식되었기 때문이다. 따라서 예수님이 오시기전까지 유대인들은 사마리아 사람들을 그들의 관계 밖으로 두고 접촉하지 않았을 뿐만 아니라 어울리지도 않았다.

따라서 복음전도에 대한 기술을 배우기 이전에 옹고/그름을 기반으로 비그리스도인들을 전도대상자로 한정해서 보는 인간이해에 대해 다시 한 번 재고해 볼 필요가 있다. 왜냐하면 비그리스도인들에게 열린 태도로 인간 대 인간으로 친밀한 관계를 형성하는 것이 효과적으로 복음을 전할 수 있는 기반이 되기 때문이다.

#### 옹고/그름을 기반으로 한 인간이해와 대화방식

비그리스도인을 옹고/그름의 관점으로 보는 인간이해는 필연적으로 대화하는 방식, 즉 듣기방식과 말하기 방식에도 영향을 미친다. 먼저 듣기 방식에는 상대방의 반응에 대해 기계적이고 자동적으로 ‘옹고/그름’의 판단기준을 가지고 듣게 된다. 여기서 기계적이고 자동적이라는 표현을 쓴 이유는 옹고/그름의 관점이 내재화되면, 굳이 의식적으로 노력하지 않더라도 프로그램처럼 반복적으로 판단이 일어나기 때문이다.

‘옹고, 그름’을 기반으로 듣기 시작하면, 상대가 하는 말을 있는 그대로 듣는 것이 아니라, ‘무언가 잘못했다/무언가 잘못되었다’의 이분법으로 평가하며 듣게 된다. 다시 말하면, 상대방의 말을 있는 그대로 듣는 것이 아니라, 상대방이 하는 말에 대한 자신의 평가와 판단을 반복적으로 듣게 된다. 이는 그리스도인이 이분법적 듣기 방식을 하면 비그리스도인과 대화를 하더라도 자기 자신의 판단과 평가를 반복해서 듣게 되므로, 결국 상대방이 하는 말을 귀 기울여 듣지 않는다는

것을 의미한다.

이런 듣기방식에 대해 잘 나타난 것이 누가복음 15장에 나와 있는 탕자의 비유다. 예수는 모든 세리와 죄인, 그리고 바리새인과 서기관들 앞에서 이 비유를 의도적으로 사용한다.<sup>90</sup> 왜냐면 예수가 사용할 비유 속에 이들 모두가 들어야 할 중요한 메시지가 있었기 때문이다. 탕자의 비유 속에 둘째 아들은 아버지의 유산을 미리 받고, 먼 나라에 가서 허랑방탕하게 다 낭비하고 패가망신한 상태로 아버지의 집으로 돌아온다. 그러나 아버지는 죄를 지었기에 품꾼 중의 하나로 여길 것이라는 둘째 아들의 예상과는 다르게 좋은 옷을 입히고, 손가락에 반지를 끼우고, 발에는 신발을 신기고, 잔치를 크게 베푼다. 이 때, 큰 아들이 밭에서 일을 하다가 집이 있는 방향에서 나는 잔치 소리를 듣고 종에게 무슨 일이 있는지를 물었을 때, 종이 다음과 같이 대답한다. “당신의 동생이 돌아왔으며 당신의 아버지가 건강한 그를 다시 맞아들이게 됨으로 인하여 살진 송아지를 잡았나이다 하니.”<sup>91</sup> 이 말을 듣자마자 그는 화를 낸다. 그 이유는 큰 아들은 옳고/그름을 기반으로 ‘무언가 잘못했다/잘못되었다’의 듣기방식으로 들었기 때문이다. 큰 아들은 동생이 아버지의 유산을 가지고 집을 가지고 나간 것과 이런 동생에게 환대를 베풀어주는 아버지의 행동에 대해서 ‘무언가 잘못했다’는 자신의 내면에서 나오는 판단의 목소리를 크게 들었다. 이후 아버지의 위로의 말에도 큰 아들의 진술이 더 이상 없는 것을 보면 그의 듣기 방식이 변하지 않았음을 짐작할 수 있다. 큰 아들은 아버지와 동생의 말과 행동에 대해 ‘무언가 잘못했다/잘못되었다’는 자신의 판단의 목소리는 크게 들었지만, 정작 아버지와 동생의 말을 있는 그대로 듣지

---

<sup>90</sup> 눅 15:1-2.

<sup>91</sup> 눅 15:27.

못했다.

예수의 비유 속에 나오는 아버지는 하나님을, 바리새인과 서기관들은 첫째 아들을, 둘째 아들은 모든 세리와 죄인들을 각각 상징한다. 비유 속에 나오는 큰 아들이 자신의 의를 기반으로 한 ‘무언가 잘못했다/잘못되었다.’의 듣기방식으로 인해 아버지와 동생과 거리를 두었듯이, 실제 바리새인과 서기관들은 그들의 이분법적 듣기방식으로 인해 하나님과 세리와 죄인들에게도 거리를 두게 되었다. 예수는 비유를 통해 바리새인과 서기관들이 세리와 죄인들에게도 거리를 둔 것이, 동시에 하나님과의 관계에도 동일하게 작용했음을 지적하고 있다. 따라서 바리새인과 서기관들에게 내재된 이분법적 듣기방식은 상대의 말과 그 이면에 있는 마음을 듣지 못하게 했고, 이는 결국 하나님과 사람들과의 관계방식에도 영향을 미치게 되었다고 볼 수 있다.

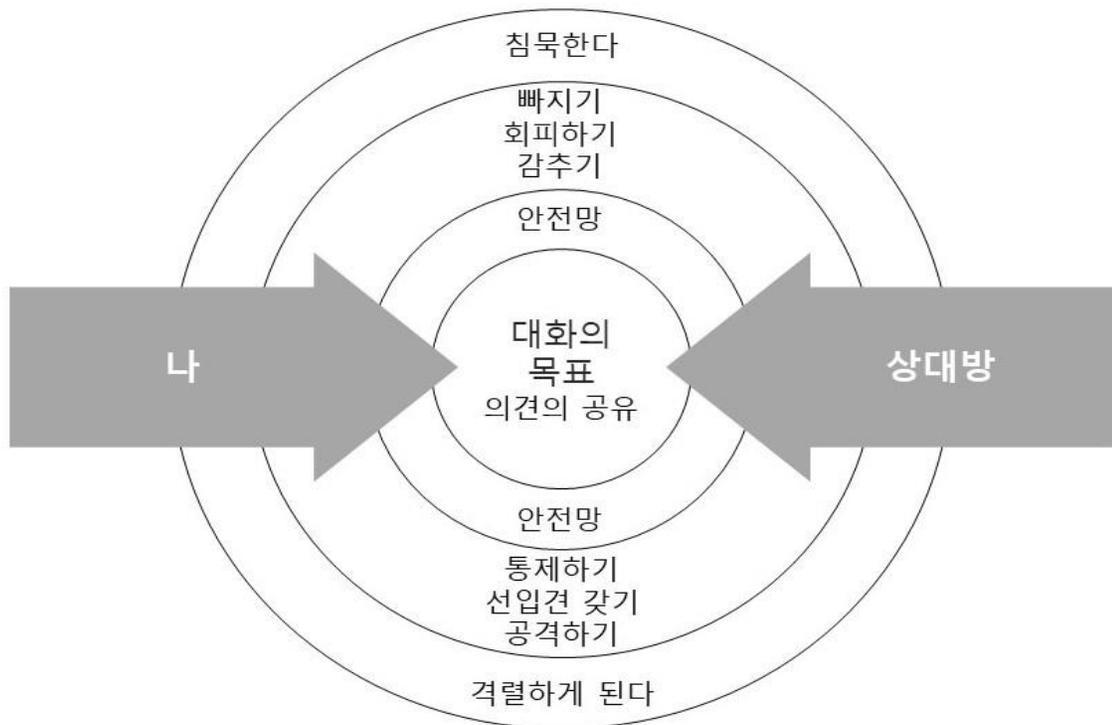
이는 복음전도를 할 때 비그리스도인과 대화를 할 때에도 큰 시사점을 준다. 옹고/그름을 기반으로 ‘무언가 잘못했다/잘못되었다.’의 프레임으로 들으면, 상대방의 말과 행동의 이면에 있는 어려움, 아픔, 외로움, 바램, 욕구 등을 들을 수 없다. 오히려 상대방의 말에 대한 자신의 평가를 반복해서 들을 뿐이다. 따라서 이와 같은 듣기 방식은 비그리스도인과 접촉하고 친밀한 관계를 맺는데 있어서 큰 장애가 될 수 있다.

옹고/그름을 기반으로 하는 인간이해는 듣기 방식뿐만 아니라 ‘말하기 방식’에도 영향을 준다. 옹고/그름을 기반으로 상대방을 ‘틀린 사람’ 혹은 ‘잘못된 사람’으로 판단하면, 말하기는 자동적으로 상대방을 바꾸려 하거나, 상대방으로부터 회피하려는 두 가지 방식을 갖게 된다.

대화방식에 있어서 바꾸기와 비슷한 형태로는 강요하기, 통제하기,

감정적으로 표현하기, 명령하기, 공격하기, 일방적으로 말하기 등이 있고, 반대로 회피하기와 비슷한 형태로는 방어하기, 말 섞지 않기, 감추기, 저항하기, 말하지 않기 등이 있다. 이런 형태의 대화방식이 관계에 미치는 영향에 대해 조셉 그레니(Joseph Grenny)와 3인의 컨설팅 전문가는 대화 원칙을 모형화 하였다.

<그림2> 대화 모형<sup>92</sup>



위의 도표에서 원의 가운데에 있는 대화의 목표(의견의 공유)는 서로가 진실한 대화를 나눌 수 있는 ‘친밀한 공간’을 의미한다. 진실한 대화를 나눌 수 있는 친밀한 공간은, 대화를 통해 상호간에 연결감과 유대감을 경험할 때 자연스럽게 열리게 된다. 그리고 서로가 이 공간에 있지 않을 때, ‘안전망’을 벗어나 취하게 되는 대화방식은 위로는 ‘회피하기(빠지기)’를 기반으로 하는

<sup>92</sup> 조셉 그레니 외 3인, *결정적 순간의 대화*, 김정섭 역 (서울: 시아출판사, 2007), 255.

대화방식과, 아래에는 ‘바꾸기(통제하기)’를 기반으로 하는 대화방식이 있다. 이를 바꾸어 말하면, 회피하기를 기반으로 하는 대화방식을 하거나 혹은 바꾸기를 기반으로 하는 대화방식을 할수록, 진실한 대화를 나눌 수 있는 친밀한 공간을 형성하기 어렵다는 것을 의미한다. 이러한 사실은 관계가 중요한 개인복음전도의 전 과정에서 ‘대화의 기능’이 상당히 중요하다는 것을 의미한다. 일반적으로 개인복음전도의 방법론에서는 전도 대상자와의 관계를 형성하기 위해서 효과적인 대화의 필요성에 대해서 공통적으로 언급한다. 그러나 이는 대화와 관계의 상호연관성에 대한 깊은 이해 없이 복음을 전하기 위한 하나의 단계로서 형식적으로 제시되는 경우가 많다. 다시 말해서, 복음전도의 전과정(whole process)에서 복음을 전하기 위한 예비단계에서만 관계를 맺기 위한 도구로서 대화의 필요성을 제시하고 이후 복음을 전하는 단계에서는 관계에 영향을 미치는 대화의 기능에 대해서 상대적으로 등한시한다는 것이다.

실제로 현장에서 비그리스도인에게 복음을 전할 때, 관계를 맺기 위한 대화를 하고 이후 전도자가 제시한 복음을 상대방이 순조롭게 받아들이는 직선적인 단계로 이루어지는 경우는 극히 드물다. 오히려 복음전도의 전 과정에서 이루어지는 대화는 직선형이 아니라 복잡한 곡선형에 가깝다. 이를테면, 복음을 제시하는 과정에서 비그리스도인이 기독교와 성경의 내용에 대해 다양한 의문을 제시할 수도 있고, 특정 내용에 대해서는 반발할 수도 있고, 혹은 영적인 영역외의 다양한 주제로 말을 이어나갈 수도 있다. 이럴 때 복음 전도자가 대화의 기능에 대한 충분한 이해없이 ‘바꾸기’와 ‘회피하기’를 기반으로 한 대화방식을 취하게 되면 상대방의 저항감을 일으키고 이는 진실한 대화를 위한 ‘친밀한 공간’을 형성하는 것에 부정적인 영향을 미치게 된다. 따라서 전도자가 복음전도의 전 과정에서

자신의 대화방식이 관계에 미치는 영향을 충분히 인식하지 못하면 복음을 전하다 아무런 열매 없이 끝날 가능성이 크다.

그렇다면 대화를 통해 진실한 대화를 나누는 친밀한 공간을 만들고 이 공간을 유지하는 것이 중요한 이유가 무엇일까? 여기에는 크게 두 가지 이유가 있다. 우선, 진실한 대화를 나눌 수 있는 친밀한 공간을 만들었다는 것은 전도자의 말에 대한 비그리스도인의 ‘수용성’이 높아졌다는 것을 의미하기 때문이다. 다시 말하면, 수용성이 높다는 것은 상대방의 마음에 복음전도자의 말이 있는 그대로 받아들여질 가능성이 상당히 높다는 뜻이다. 앞에서 맥가브란의 도표에서 살펴보았듯이, 비그리스도인의 복음에 대한 ‘수용성’은 동일하지 않고 다양하다. 그러나 안타깝게도 오늘날 한국 사회에 10명 중 7명 이상은 복음에 대해 반감이 있거나 배타적인 사람들이다. 이는 복음전도를 위해 비그리스도인들과 접촉하고 관계를 맺을 때 대화가 관계에 미치는 영향에 대해 충분히 인식하지 못하면 비그리스도인에게 효과적으로 복음을 전하는 것이 그만큼 더 어려워질 수 있다는 것을 의미한다. 따라서 개인복음전도에 있어서 대화의 기능을 바르게 이해하고 비그리스도인과 진실한 대화를 나눌 수 있는 친밀한 공간을 지속적으로 만들어 나가는 노력이 중요하다고 볼 수 있다.

또 다른 이유는 진실한 대화를 나누는 친밀한 공간이 만들어졌을 때, 상대방이 자신의 마음 깊숙이 숨어있는 어려움과 진짜 필요 등을 말할 수 있기 때문이다. 전도자의 말에 대한 ‘수용성’이 높을 때가 ‘진실한 대화를 할 수 있는 공간’이 만들어졌을 때라고 한다면, 복음에 대한 ‘수용성’이 가장 높을 때는 이 공간에서 자신의 ‘어려움과 필요를 스스로 표현할 때’이다. 이런 맥락에서 하도균은 복음에 대한 수용성이 높은 상태에 있는 사람들의 특징에 대해 “인생

가운데 한계를 경험했거나 그 한계에 부딪힌 사람들이라는 것이다. 또는 새로운 환경을 경험하여, 그 가운데서 불안과 두려움을 경험하는 사람들이다.”<sup>93</sup>라고 말한다.

예수가 사마리아여인을 전도하는 장면에서 사마리아여인의 복음에 대한 수용성이 극대화되는 시점은 여인이 스스로 해결할 수 없는 진짜 문제가 드러났을 때라는 것을 알 수 있다.<sup>94</sup> 문제는 일반적인 관계에서는 자신의 어려움과 취약성을 대부분 드러내지 않고 감춘다는 데 있다. 그러나 진실한 대화를 나눌 수 있는 공간이 만들어질 만큼 친밀한 관계가 형성되면 마음 속 깊은 곳에 있는 어려움, 고민, 결점, 취약성, 간절한 바램들을 표현할 수 있게 된다. 따라서 비그리스도인이 친밀한 공간에서 내면 깊숙이 있는 삶의 한계와 어려움을 인식하고 표현할 때가 ‘좋은 소식이 되신 예수님’을 전하기에 가장 좋은 때라고 할 수 있다.

지금까지 개인복음전도에 있어서 옳고/그름을 기반으로 하는 인간이해가 관계 맺는 방식과 대화하는 방식에 미치는 영향에 대해 살펴보았다. 효과적인 개인복음전도를 위해서는 복음전도의 동질성과 다양성에 따라 모든 인간에게 ‘좋은 소식은 오직 예수’라는 메시지의 핵심을 놓치지 않으면서도, 동시에 비그리스도인과 대화를 통해 친밀한 관계를 맺는데 있어서는 유연하면서도 다양한 접근이 필요하다. 이것이 초대교인들이 복음의 메시지를 효과적으로 전파하기 위해 복음전도의 다양성에 따라 다양한 전도방식을 활용했던 이유이기도 하다. 이제 다음 장에서는 인간에 대한 새로운 관점을 바탕으로 대화를 통해 친밀한 관계를 맺는데 효과적인 코칭에 대해 살펴보려고 한다.

---

<sup>93</sup> 하도균, *전도 바이블*, 251.

<sup>94</sup> 요 4:16-18의 내용을 요약.

## 제 IV 장

### 코칭에 대한 이해

#### 코칭에 대한 일반적 이해

스타벅스는 커피시장에서 국내뿐만 아니라 전 세계적으로 가장 강력한 브랜드 파워를 가지고 있다. 레너드 스윗은 스타벅스가 세계적으로 성공한 비결에 대해 다음과 같이 말한다.

어떻게 해서 무슨, 까닭으로 스타벅스는 미국 대중음악과 문화를 주도하는 위치에 올랐는가? 업계 1위의 커피 프랜차이즈가 굳이 커피이외의 것에 눈을 돌린 이유는 무엇일까? 그 한 가지 이유로는, 커피가 대화를 이끌어내는 음료라는 점을 들 수 있다. 대화를 하려면 ” 제3의 장소 “가 필요하다는 사실을 스타벅스는 간파했다.<sup>95</sup>

실제로 현대 사회에 이르러 급격하게 도시화가 진행되면서 우후죽순처럼 세워진 수많은 빌딩과 건물들로 인해 인간이 여유를 즐기며 누릴 수 있는 공간들이 그만큼 사라졌다. 따라서 현대인들은 집과 직장 이외에 누군가와 대화할 수 있는 ‘제 3의 공간’ 을 필요로 한다. 스윗의 말대로 스타벅스는 이점을 간파하고 음악과 음료와 함께 사람들을 새로운 공간으로 초대했다. 이와 마찬가지로 코칭은 코치이(코칭을 받는 고객)에게 상호동반관계인 코치와 코칭 대화라는 특별한

---

<sup>95</sup> 스윗, *교회 스타벅스에 가다*, 27.

대화방식을 통해 자신의 마음을 진실하게 표현할 수 있는 ‘새로운 공간’을 열어준다. 코칭은 코치이와 신뢰와 친밀함을 기반으로 하는 코칭 관계를 맺고, 새로운 인간이해, 코칭의 원리와 대화기술을 통해 ‘진실하고 깊은 대화가 가능한 공간’을 확장시킨다. 그리고 이 ‘공간’ 안에서 코치이는 자신의 깊은 내면의 이야기를 내어놓고, 인생을 성찰하며, 가능성의 미래를 설계할 수 있게 한다.

### 코칭의 역사

엘레인 콕스(Elaine Cox)등은 코칭의 어원에 대해 다음과 같이 말한다.

‘코치’라는 단어는 마차를 만들어내던 헝가리 북부 ‘Kocs’라는 이름의 마을로부터 유래된 것이다. 교수자나 훈련가로서의 코치의 의미는 1830년경부터 알려졌는데, 영국 옥스퍼드 대학교에서 시험을 통해 학생들의 ‘마음을 움직이는’ (carried)교수를 가리키는 속어(slang)로 사용되었고 이후에는 코칭이라는 용어는 1800년대에 운동선수의 기량을 향상시키는데 적용되었다.<sup>96</sup>

이를 통해 초창기에 코칭의 어원인 ‘코치’라는 단어는 사람이 지금 자신이 있는 곳에서부터 앞으로 원하는 곳으로 데려다 주는 운송수단을 지칭하는 용어로 사용되었다는 것을 알 수 있다. 당시 마차는 먼 거리를 이동하거나, 짐을 싣고 이동할 때 사람이 직접 하는 것보다 훨씬 더 효과적인 수단이었다. 따라서 ‘코칭’에는 자신이 원하는 ‘곳’으로 이동하는데 있어서 마차와 같이 효과적으로 돕는 수단이라는 기능적 의미가 내재되어 있다고 볼 수 있다.

초창기 ‘코치’라는 단어가 ‘장소적 이동’이라는 운송수단의 기능성에 초점을 두고 사용되었다면, 1800년대에는 학습의 영역에서 학생들의 ‘마음의 변화’를 일으키는 사람으로 사용되면서 용어의 기능적 특징은 유지하면서도 적용의

<sup>96</sup> Elaine Cox 외 2인, *코칭이론의 모든 것*, 장환영 외 2인 역 (경기: 교육과학사, 2019), 12.

영역이 확장되었다. 이런 맥락에서 코치는 또한 운동선수들이 스스로 훈련하는 것보다 좀 더 전문성을 바탕으로 효과적으로 훈련할 수 있도록 돕는 사람을 지칭하는 용어로 사용되었다. 그리고 오늘날까지 이어져 스포츠영역에서 선수들과 상호교류를 통하여 개개인에게 목표의식을 심어주고, 목표를 달성하도록 동기부여하고, 훈련시키는 사람들을 일반적으로 코치라고 부르고 있다. 폴정은 현대 코칭의 태동에 대해 다음과 같이 말한다.

코칭이라는 직업과 비즈니스가 일반인들에게 알려지고, 비즈니스 코치, 라이프 코치라는 전문직이 발전되기 시작한 것은 1980년대에 들어서면서부터이다. 1980년대 초에 미국에서 재무 설계사였던 ‘토마스 레너드(Thomas J. Leonard)’는 수많은 고객과 대화를 나누며 그들이 원하는 것이 무엇인지 누구보다도 잘 알게 되었고, 그에 맞게 대응하기 위해 다각적으로 노력했다.<sup>97</sup>

이는 현대 코칭의 창시자라고 할 수 있는 토마스 레너드가 일대일 대화를 통해 고객들이 그들의 전인성으로 인해 재정적 영역 외에 삶의 다양한 부분에 대해 채워지지 않는 삶의 문제와 욕구가 있다는 것을 인지했음을 의미한다. 다시 말하면, 전인적 존재인 인간이 삶의 충만함을 경험하기 위해서는 재정이라는 특정영역 뿐만 아니라 관계적인 영역, 정신적인 영역, 육체적인 영역, 영적인 영역 등이 상호 조화를 이룰 때 가능하다고 본 것이다. 따라서 그는 의사소통을 통해 인간의 마음과 행동의 총체적인 변화를 촉진하기 위한 효과적인 기술과 방법론에 대해 연구하기 시작했다. 여기서 주목할 필요가 있는 것은 토마스 레너드가 일대일 대화를 통해 사람들의 내면에 있는 문제와 욕구들을 발견했고, 동시에 의사소통을 통해 이를 해결하기 위한 방법을 모색했다는 점이다. 폴정은 이러한 연구의 결실로 “1988년에 ‘Design Your Life’ 코스를 개설하여 코칭훈련을 시작한 이후 ‘College for Life

<sup>97</sup> 폴정, *폴정의 코칭설명서* (경기: 아시아코치센터, 2009), 23.

Planning' 을 개설하여 코칭 전문가들을 양성하며 코칭운동을 시작했다.”<sup>98</sup>고 말한다.

폴정에 따르면 토마스 레너드는 “1992년에 Coach University를 설립을 한 이후 38개국에 7천명 이상의 코치를 양성하여 코칭의 전문화를 촉진하였고, 세계 최대의 코칭회사인 '코치빌(CoachVille)'과 ICF(International Coach Federation) 국제코치연맹과, IAC(International Association of Coaching) 국제코치협회 등을 설립하여 코칭의 발전에 크게 기여하였다.”<sup>99</sup>고 말했다.

토마스 레너드 한 사람이 다른 사람을 보다 의미 있고 풍요롭게 살도록 돕기 위해 시작한 코칭운동이 불과 20년 만에 국제적인 조직으로 급속하게 발전하게 되었다는 것은 다음과 같은 두 가지 의미가 있음을 내포한다. 첫째, 전인적인 존재인 인간은 특정한 영역에서만 아니라 삶의 전 영역에서 풍성한 삶을 누리하고자 하는 강렬한 욕구가 있다는 점이다. 둘째, 사람들은 의미 있고 풍성한 삶을 사는데 있어서 도움이 되는 방법론, 혹은 이 방법론으로 도움을 줄 수 있는 사람들을 필요로 한다는 점이다. 그리고 사람들이 코칭을 받는 이유에 대해 폴정은 다음과 같이 말한다.

세계적인 코칭기관인 ICF의 조사에 따르면 고객이 코칭을 받는 이유 가운데 81%는 매니지먼트 향성을 위해서이며, 이어서 직무향상(74%), 비즈니스를 위한 조언과 지지(74%), 의식 확장(68%), 목표 설계(62%), 일과 삶의 밸런스(62%), 스트레스 처리(57%), 자신감 회복(52%)의 순으로 나타났다.<sup>100</sup>

---

<sup>98</sup> Ibid., 24.

<sup>99</sup> 폴정, 우수명, *5R코칭 리더십* (서울: 아시아코치센터, 2012), 33.

<sup>100</sup> 폴정, *폴정의 코칭설명서*, 40-41.

이를 통해 코칭이 라이프(Life)영역과 비즈니스(Business)영역까지 인간의 변화와 성장과 관련된 다양한 목적에 적용되고 있다는 것을 알 수 있다. 그 이유는 코칭은 ‘일대일 파트너십(partnership)’이라는 신뢰관계를 기반으로 한 대화방식으로 개인의 변화와 성장에 있어서 상당히 효과적이기 때문이다. 코칭은 각 개인이 스스로 파악하지 못하는 현재 처한 위치와 미래의 목표를 명확히 알 수 있는 통찰력을 갖게 하고, 원하는 목표에 이르는데 필요한 인식의 변화와 이를 행동으로 실천할 수 있도록 지원한다. 실제로 폴정은 “포춘지에 따르면 포춘 500대 기업 가운데 코칭을 도입한 기업들 가운데 77%가 높은 ROI성으로 인해 만족스럽다는 반응을 보였다고 발표했다.”<sup>101</sup>고 말한다. 따라서 앞으로 코칭은 개인의 변화와 성장, 그리고 기업과 비영리재단에서도 사람을 세우는 효과적인 방법으로 계속해서 성장할 것으로 보인다.

지금까지의 내용을 정리하면, 코칭은 초창기에 사람이 지금 ‘있는 곳’에서 미래의 ‘원하는 곳’으로 데려다 주는 운송수단의 용어로 쓰였고, 이런 기능적인 특징이 교육, 스포츠의 영역에도 적용되었다. 그리고 현대적 의미의 코칭은 토마스 레너드의 라이프 코칭을 시작으로 인간의 변화와 성장을 이루는데 효과적인 대화 도구로 인정되면서 삶의 전 영역으로 발전, 확산되고 있다.

### 코칭의 이론적 배경

코칭은 독자적으로 뿌리를 내린 것이 아니라 다양한 이론의 유용성과 상호보완하면서 자라난 분야이다. 코칭이 전문 분야로서 현재와 같은 의미로 사용된 것이 30년 정도밖에 되지 않았음에도 불구하고 급속도로 성장하고 다양한 분야에

---

<sup>101</sup> Ibid., 40.

뻗어나갈 수 있었던 이유를 코칭이 가진 다양성과 포용성에서 찾을 수 있다. 먼저 다양성의 측면에서 코칭은 다양한 분야에 적용되는데 있어서 해당 분야의 전문성을 침해하지 않으면서도 상당히 유용한 도구를 제공한다. 이것이 코칭의 역사에서 살펴보았듯이 코칭이 다양한 분야에 적용될 수 있었던 중요한 이유이다. 그 다음 포용성의 측면에 있어서 코칭은 변화와 성장이라는 인간의 근본적인 욕구를 충족시키고자 이에 부합하는 다양한 인간 중심의 심리적 이론들을 흡수하고 재통합하며 점차적으로 발전했다. 이러한 특징은 코칭이 인본주의 이론에 뿌리가 있다는 것을 의미한다. 그렇다면 코칭이 하나의 전문분야로서 성장하도록 영향을 준 이론들에 대해 살펴보도록 하겠다.

### 조직 이론

피에르 앙젤(Pierre Angel)에 의하면 “조직의 정의는 사명과 일련의 규칙 및 목표, 업무 분업, 역할 부여, 소통 체계 및 의사 결정이 실행되는 체계라고 말할 수 있다.”<sup>102</sup> 조직이 이토록 다양한 요소들로 하나의 체계를 이루는 이유는 투자 대비 최대의 결과를 창출하는 최적의 성과를 위해서이다. 이런 이유로 조직이론은 최적의 성과라는 관점에서 조직을 구성하는 요소들과 그와 관련된 다양한 요인들의 상호관계에 대해서 연구한다. 이를 테면, 조직의 체계를 구성하는 각 요소들과 이들의 상호작용에 대해, ‘이것이 조직 전체에 어느 정도의 이익을 주는가?’ 라는 관점에서 보는 것이다. 따라서 인간을 포함한 조직의 구성요소들의 가치는 조직 전체의 성과에 얼마나 관여하고 있는가로 결정된다.

이소희 등은 “조직이론 중에 고전적인 조직이론은 기업을 이성적이고

<sup>102</sup>피에르 앙젤, 파트릭 아마르, *코칭-이론과 실행*, 홍성호 역 (서울: 성균관대학교, 2012), 51.

기계적인 닫힌 체계로 보았으며, 생산성을 효율성의 기준으로 보았다.”<sup>103</sup>고 말한다. 이를 바꾸어 말하면, 조직의 고전 이론에 있어서 인간이해는 인간을 기계적인 체계 안에서 명확한 매뉴얼에 따라 움직이는 수동적인 존재로 본다는 것이다. 이러한 관점은 자연스럽게 인간과 기계를 같은 위치에 두고 인간의 자율성과 존엄에 대해 경시하는데 영향을 주었고, 이로 인해 인간의 삶의 질은 현저하게 떨어지게 되었다. 따라서 조직이라는 시스템 안에서 인간의 바람직한 위치가 무엇인지에 대한 진지한 성찰이 일어나게 되었다.

#### 인간관계운동이론

고전 조직이론에서 인간을 기계적인 존재로 한정해서 본 것과 달리 인간관계운동이론은 인간관계가 조직의 성과에 끼치는 영향에 대해 다룬다. 1930년대부터 일어난 인간관계운동의 대표적인 학자는 5단계 욕구이론을 만든 매슬로우(Maslow)이다. 이소희 등에 따르면 매슬로우가 인간관계운동에 기여한 역할에 대해 “매슬로우는 인간 개인의 욕구를 조직 중심부에 올려놓는 중요한 역할을 함으로써 인간관계 운동이론에 깊이를 더 해 주었다.”<sup>104</sup>고 말한다. 이는 고전적인 조직이론에서 인간을 조직의 다른 구성요소처럼 이익/손해의 틀에서 동일하게 보는 도구적 인간이해와는 전혀 다른 관점이라고 할 수 있다.

코칭은 코칭을 받는 한 개인의 가치를 무엇보다 중요하게 여긴다. 실제로 본 연구자가 ICF MCC인 릭 탐린(Rick Tamlyn)으로부터 훈련을 받을 때 들었던 여러 말 중에 가장 인상 깊었던 것이 “사람보다 더 중요한 것은 없다. 따라서 결과보다

<sup>103</sup> 이소희 외 3인, *코칭학개론* (서울: 신정, 2014), 47.

<sup>104</sup> Ibid.

사람에게 더 많은 관심을 가질 필요가 있다.” 라는 말이었다. 처음에는 이 말의 진정한 의미를 다 알 수 없었지만, 그가 다른 사람의 말을 경청할 때 시선, 자세, 몸짓을 통해 자신의 관심과 주의를 상대방에게 온전히 두고, 또한 자신이 말할 때는 상대방이 이해할 수 있도록 단어 하나조차도 신중하게 고르며 대화하는 것을 보며 ‘인간을 중요한 존재’로 여기는 태도가 무엇인지 알게 되었다.

인간관계운동에 있어서 매슬로우 못지않게 중요한 인물이 X, Y이론을 주장한 맥그리거(Mcgregor)다. 피에르 앙젤(Pierre Angel)에 따르면 “맥그리거는 인간관계 운동의 논쟁적 대립을 큰 틀로 요약하여, 업무에 관한 태도를 X이론과 Y이론으로 칭하는 두 가지 방식으로 대립시킨다.”<sup>105</sup>고 말한다. 맥그리거가 의도적으로 인간의 업무에 대한 태도를 X와 Y이론으로 대립시킨 것은 고전적인 조직이론과 인간관계운동이론의 인간이해에 대한 관점이 전혀 달랐기 때문이다. X이론은 인간을 본래적으로 나태하고, 일을 싫어하기 때문에 감독과 감시가 필요한 게으르고 수동적인 존재로 보는 반면에, 맥그리거가 지지하는 Y이론은 인간을 선하고, 자율적이며, 내면적으로 성취 욕구가 있는 존재로 본다. 따라서 인간관계운동이론은 효율성만을 추구해 인간을 조직의 부속품중의 하나로 보는 고전적 조직이론을 벗어나 인간을 조직의 중심부로 올려놓는데 큰 기여를 했다고 볼 수 있다.

#### 상황이론과 구성주의 이론

이소희 등에 따르면 “상황이론은 조직을 다차원적으로 이해하고 성찰했다. 다양한 상황에 대해 바로 이해해야만 조직이 잘 된다는 것이다. 즉 내부, 외부

<sup>105</sup> 앙젤, *코칭-이론과 실행*, 55.

변수에 따라 조직이 잘 적응하고 변화되어야 조직이 살아남는다는 이론이다.”<sup>106</sup>고 말한다. 이를 바꾸어 말하면, 조직의 문제를 해결하고 목표를 이루는데 있어서 조직과 관련된 내부, 외부의 수많은 변수들을 종합적으로 고려하고, 유연성 있게 다각도로 접근해야 한다는 것이다. 여기서 조직의 문제를 다루는데 있어서 조직 내부의 변수뿐만 아니라 조직 외부의 변수까지 본다는 것은 조직을 외부에 대해 닫혀 있는 체계로 보는 것이 아니라, 사회, 문화, 환경, 경제 및 국제적 정세 등 다양한 변수들에 대해 민첩하고 유연성 있게 적응할 필요가 있는 열린 체계로 본 것이다. 이와 마찬가지로 코칭도 한 개인을 이해할 때, 가치관, 비전, 감정, 욕구 등의 개인의 내면뿐만 아니라 개인에게 영향을 끼치는 정보, 관계, 문화, 역사, 환경, 제도 등의 외부의 변수 등을 통틀어서 다차원적인 맥락에서 접근한다.

이소희 등에 따르면 “구성주의(Constructivism)는 인간이 자신의 경험으로부터 지식과 의미를 구성해낸다는 의미이다. 즉 인간 주체와 주변 환경 사이의 지속적인 상호 작용에 의해 모든 결과가 나타난다는 것이다.”<sup>107</sup>라고 말한다. 이는 인간 주체의 선택과 행동은 환경에 대한 개인의 관점, 즉 주관적 해석과 깊은 연관 관계가 있음을 의미한다. 따라서 구성주의 이론은 비록 인간이 환경적인 제약아래 놓여있지만 환경에 지배당하는 수동적 존재가 아니라, 다양한 인식론적 관점을 바탕으로 자율적으로 선택, 결정할 수 있는 능동적인 존재로 본다고 할 수 있다. 지금까지 살펴본 조직이론과 그와 연관된 이론들을 볼 때, 조직을 보는 관점이 기계론적인 닫힌 체계에서 점점 사회경제적 맥락과 상호 연관성을 강조하는 열린 체계로 변했다는 것을 알 수 있다. 동시에 이런 흐름

---

<sup>106</sup> 이소희, *코칭학개론*, 48.

<sup>107</sup> Ibid.

가운데 조직 안에 있는 인간을 수동적이고 관리가 필요한 부정적인 존재에서 다양한 욕구와 잠재력을 가지고 있고, 능동적으로 선택권을 발휘할 수 있는 존재로 보게 되었다. 오늘날 코칭 이론은 이러한 조직 이론의 발전과정에 따른 인간이해와 깊이 맞물려 있다.

### 인본주의 심리학

이희경에 의하면 “인본주의 심리학은 인간이해에 대한 정신분석학과 행동주의의 결정론적이고 기계론적인 입장에 반대하며 근본적으로 다른 인간 본성의 이미지를 부각시켰다.”<sup>108</sup>고 말한다. 이는 정신분석학과 행동주의의 인간이해로는 인간의 삶에 일어나는 여러 문제들을 설명하고 해결하는데 한계가 있다는 것을 의미한다.

따라서 피에르 앙젤은 인본주의 심리학이 정신분석학에 대해서는 “인간을 통제할 수 없는 무의식과 충동의 희생자”<sup>109</sup>로, 행동주의 이론에 대해서는 “인간 기능을 ‘자극과 반응’ 이라는 인과 관계적 도식”<sup>110</sup>으로 본 것을 비판했다고 말한다. 왜냐하면 인본주의심리학은 정신분석학과 행동주의처럼 인간 내부의 충동 요인과 외부의 자극 요인이 인간의 행동을 결정한다고 보지 않는다. 이를 테면, 비슷한 가정환경과 외부의 자극의 요인이 있다고 하더라도 모두 다 동일한 행동을 하는 것은 아니다. 오히려 인과 관계로 설명되지 않는 행동을 하는 사람들도 존재하기 마련이다.

---

<sup>108</sup> 이희경, *코칭 입문* (서울: 교보문고, 2005), 28.

<sup>109</sup> 앙젤, *코칭-이론과 실행*, 72.

<sup>110</sup> Ibid.

그렇다면 정신분석학과 행동주의에서 말하는 인과관계로 설명할 수 없는 사람들의 행동을 어떻게 설명할 수 있을까? 이 부분에 대해 설명할 수 있는 토대를 제시한 사람이 바로 빅터 프랭클(Victor Frankle)이다. 이소희 등에 의하면 “빅터 프랭클(Victor Frankle)등은 인간의 의지와 선택은 인간 운명에 막대한 영향을 미친다는 이론을 펼치며, 자유와 공간에 의미를 제공했다. 이런 내용들은 코칭이 인간을 무한한 가능성을 가진 존재로 이해하도록 했다.”<sup>111</sup>고 말한다.

프랭클은 2차 세계대전에서 자신이 나치 포로수용소라는 극한의 환경에서 생존한 경험을 바탕으로 인간은 자극과 반응 사이에 선택할 수 있는 자유의 공간이 있고, 인간의 선택능력은 자신의 미래에 중대한 영향을 끼친다고 보았다. 다시 말하면, 인간이 내부 충동요인과 외부자극요인과 상관없이 자신의 행동을 스스로 선택할 수 있는 자율적인 존재라는 것을 입증한 것이다. 이는 행동주의에서 인간은 자극과 반응의 도식에 의해 기계적으로 기능한다고 보는 인간이해를 전면으로 반박한 주장이었다.

인본주의 심리학은 인간은 아직 개발되어 드러나지 않았지만 그 이면에 잠재력과 가능성이 있는 존재로 인정한다. 이러한 인간이해를 가진 대표적인 학자가 칼 로저스(Carl Rodgers)이다. 이소희 등은 로저스의 이러한 인간이해를 바탕으로 한 접근방법에 대해 다음과 같이 말한다.

로저스는 처음 그의 치료방법을 ‘비지시적 접근(Non-Directive Method)’의 이름으로 시작했다. 이것은 상담자가 내담자에게 결코 지시하거나 명령, 강요하는 것이 아니라 내담자에게 통찰과 자기 이해를 증진시킴으로써 자기 자신의 태도와 감정을 더 잘 알도록 함이 목적이었다. 이것은 코칭의 방법론과

---

<sup>111</sup> 이소희, *코칭학개론*, 49.

같다.”<sup>112</sup>

다시 말하면, 로저스의 비지시적 접근방법은 기존의 상담자 중심에서 내담자 중심의 접근 방식으로의 변화를 의미한다. 따라서 상담자의 역할은 전문적인 지식을 통해 내담자의 문제를 일방적으로 해결해주는 것이 아니라, 내담자 스스로 자신에게 일어나는 일들에 대해 충분히 이해하고 통찰할 수 있도록 돕는 것이다. 이것이 의미하는 바는 내담자, 즉 인간을 자기 자신의 생각, 태도, 감정에 지배받는 것이 아니라, 이것들을 한 발 떨어져서 인지할 수 있고, 이를 성찰하는 것을 통해 더 나은 선택을 할 수 있는 존재로 신뢰한다는 것이다.

로저스의 인간이해에 대해 이장호 등은 “과거의 경험을 통해 이미 형성되었다기보다는 자신의 가능성과 잠재력을 발견하고 실현할 수 있는, 따라서 그 무엇이든 될 수 있는 형성과정 중에 있는 존재다.”<sup>113</sup>라고 말한다. 이를 바꾸어 말하면, 인간은 이미 자기를 실현할 수 있는 가능성과 잠재력을 가지고 있는 존재라는 것이다. 따라서 상담자는 내담자가 자기를 실현하는 과정에서 이미 존재하고 있는 가능성과 잠재력을 발견하고, 이를 발현하도록 촉진해주는 역할을 한다.

지금까지의 내용을 정리하면 인본주의 심리학은 첫째, 인간이 자신의 반응에 대해 선택하고 책임을 질 수 있고, 주관적인 인식에 대해 자기 성찰을 통하여 더 나은 선택을 할 수 있는 존재로 보았다. 이는 인간이 상황과 조건의 제약이 있더라도 인식과 행동의 변화가 있으면 자신이 원하는 미래를 창의적으로 만들어갈 수 있는 가능성이 열려있음을 의미한다. 둘째, 인간은 자아실현을 추구하는

---

<sup>112</sup> Ibid., 50.

<sup>113</sup> 이장호 외 2인, *상담심리학의 기초* (서울: 학지사, 2005), 88.

존재로서 그 가능성과 역량, 자원을 충분히 가지고 있다. 따라서 이를 일깨우고 촉진할 수 있는 탁월한 파트너의 존재가 필요하다는 것을 의미한다. 셋째, 위의 두 가지 사항을 실현하기 위한 방법론으로 ‘상담자 중심’이 아닌 ‘내담자 중심’ 접근법이 가장 효과적이라는 점이다. 이는 상담과정에서 전문가가 덜 지시적으로 접근하는 양방향 대화가 필요하다는 것을 의미한다. 지금까지 살펴본 인본주의 심리학의 인간 존재에 대한 존중과 신뢰를 기반으로 한 접근방식은 오늘날 코칭의 인간이해와 방법론에 상당히 큰 영향을 주었다.

### 코칭의 개념

코칭은 의미 있고, 풍요로운 삶을 살고 싶은 사람을 대상으로 일대일 파트너십(partnership)이라는 신뢰 관계와 코칭 대화를 통해 스스로 최선의 선택과 이를 실행하는 것을 돕고자 하는 목적으로 출발했다. 그리고 코칭의 효과성이 검증되면서 보다 조직화된 코칭 관련 기업과 협회, 그리고 대학에서는 코칭과 관련된 학과들이 설립되었다. 이러한 코칭의 확산과 동시에 코칭을 하는 전문가와 연구하는 사람들에 의해 다양한 코칭에 대한 정의들이 제시되었다.

비키 브록(Vikki G. Brock)은 코칭은 “코치, 코칭을 받는 사람, 상황, 그 일을 일어나게 한 구체적인 조건에 따라 맞춤형이다”<sup>114</sup>이라고 말한다. 또한 존슨(Johnson)은 “국제코치연맹 (ICF: International Coach Federation)과 Linkage社가 1999년에 미국의 4,000여 기업을 대상으로 실시한 설문조사에 따르면, 코칭에 대한 정의를 비롯해서 코칭 실시 방법, 또는 코치의 핵심역량 등에 대한

<sup>114</sup> 비키 브록, *코칭의 역사*, 김정화 외 14인 역 (서울: 코콕북스, 2015), 247.

인식이 응답자에 따라 매우 다르다는 점이 드러났다.”<sup>115</sup>고 말한다. 이는 코칭에 대한 일관되고 통일성 있는 개념을 내리기 쉽지 않음을 의미한다. 따라서 이 논문에서는 획일화된 코칭 개념을 들여다보는 것이 아니라 코칭에 대한 다양한 개념들을 살펴보고, 이에 대한 포괄적인 코칭의 특징을 요약하려고 한다.

먼저 컨설턴트 인터내셔널(Performance Consultants International)의 공동설립자인 존 휘트모어(John Whitmore)는 “코칭은 특정 상황에 대한 해법으로서 조직을 이끌고 관리하는 방식, 사람들을 대하는 방식, 사고방식, 그리고 존재의 방식이며 이를 응축된 한 마디로 표현하면 서로 관계를 맺는 방식”<sup>116</sup>이라고 정의했다. ‘코치 21’의 창립이사이자, ICF MCC인 스즈키 유시유키는 “코칭은 상대의 자발적 행동을 극대화시키기 위한 커뮤니케이션 기술”<sup>117</sup>이라고 했고, 코칭의 역사를 최초로 학문적으로 집대성한 비키 브룩은 “코칭은 최고의 상태를 위한 자기인식, 행동에의 집중, 개인의 성장 및 의식적 선택을 발전시키는, 역동적이고 맥락과 관련된, 상호 학습과정”<sup>118</sup>이라고 했고, 크리스천 코칭을 학문적으로 정립한 게리 콜린스(Gary R. Collins)는 “개인이나 집단을 현재 있는 지점에서 그들이 원하는 지점으로 갈 수 있도록 인도하는 기술이자 행위”<sup>119</sup>라고 했다. 국제적인 코칭기관인 ICF의 창립을 이끌었고, Co-Active 코칭 프로그램을 만든 김지하우스(Kimsey-House)등은 “코칭은 사람들로 하여금 자신의 내부에 있는

---

<sup>115</sup> Johnson, H. “The Ins and Outs of Executive Coaching,” *Training*, 41(2002,5), 36-41. 조성진 "코칭이 자기효능감, 성과 및 가족관계에 미치는 영향과 이에 대한 감성지능의 조절효과," 13에서 재인용.

<sup>116</sup> 존 휘트모어, *성과 향상을 위한 코칭 리더십*, 김영순 역 (경기: 김영사, 2019), 65.

<sup>117</sup> 정진우, *코칭 리더십* (경기: 아시아코치센터, 2005), 15.

<sup>118</sup> 브룩, *코칭의 역사*, 249.

<sup>119</sup> 게리 콜린스, *코칭바이블*, 양형주 역 (서울: 한국기독교학생회출판부, 2011), 37.

답을 찾도록 효과적으로 임파워해주고, 삶을 변화시키고 삶에 활력을 주는 중요한 선택을 지속적으로 해나가는 과정에 있는 그들을 격려하고 지지해주는 하나의 방식”<sup>120</sup>이라고 정의했다.

코칭 관련 기관인 한국코치협회는 코칭이 "개인과 조직의 잠재력을 극대화하여 최상의 가치를 실현할 수 있도록 돕는 수평적 파트너십"<sup>121</sup>이라고 했고, 국제코치연맹(ICF)는 “고객의 삶과 일터에서 잠재력을 극대화하도록 깨달음과 창의적인 프로세스 속에서 열정을 불러일으켜 주는 협력관계”<sup>122</sup>라고 정의했다. 지금까지 살펴본 다양한 코칭의 정의에 포함되고 있는 요소들을 종합적으로 살펴볼 때 다음과 같은 포괄적인 개념적 특성들을 요약할 수 있다.

첫째, 코칭은 관계를 맺는 방식으로서 코칭을 하는 코치와 코칭을 받는 코치이의 관계를 무엇보다 중요하게 여기는 양방향 대화 시스템이다. 둘째, 코칭은 인간의 잠재력에 대한 신뢰를 바탕으로 코치이가 ‘현재 서 있는 위치’와 자신이 ‘가고자 하는 미래’를 명확히 인지하고, 이 둘을 잇는 가능성을 최대한 확장하도록 돕는 기술이다. 셋째, 코칭은 인간의 변화와 성장을 이루는 과정에 있어서 코치와 코치이의 수평적 파트너십을 바탕으로 개인의 변화와 성장을 촉진하는 상호적인 협력 관계이다.

이상 코칭이라는 새로운 영역의 개념을 이해하기 위해 코칭에 대한 다양한 개념들과 특성을 요약하여 살펴보았다. 그러나 코칭 외에도 인간의 변화와 성장을 위한 영역들은 그 고유한 성격에 따라 다양하게 존재한다. 따라서 코칭의 개념과

---

<sup>120</sup> Kimsey-House 외 2인, *CO-ACTIVE COACHING*, 김영순 외1 역 (경기: 김영사, 2016), 17.

<sup>121</sup> <http://www.kcoach.or.kr/> (2020년 1월 20일 접속).

<sup>122</sup> 폴정, *5R코칭 리더십*, 32.

독특성을 보다 명확하게 이해하기 위해서 코칭과 유사한 영역들과 비교해 볼 필요가 있다. 아래 표는 코칭 관련 유사 영역 8가지와 각각의 특성을 정리한 것이다.

<표2> 코칭 관련 개념의 정의<sup>123</sup>

[ 코칭 관련 개념의 정의 ]

<b>멘토링 (Mentoring)</b>	해당 분야에 전문적인 지식과 기술과 지혜를 가진 사람이 이것을 필요로 하는 사람에게 전달하는 것
<b>컨설팅 (Consulting)</b>	컨설턴트가 주도하여 현상들을 관찰하고 종합하여 조직의 문제점을 진단하고 그 문제를 해결할 수 있도록 방법을 제시하는 것
<b>관리 (Management)</b>	인적, 물적 자원을 통제하고, 지휘 감독하는 것
<b>촉진 (Facilitation)</b>	이미 알고 있고, 할 수 있는 일을 더 잘하도록 개입하고 지지하는 것
<b>훈련 (Training)</b>	트레이너가 중심이 되어 훈련생들에게 특별한 지식과 기술을 전수하는 것
<b>가르침 (Teaching)</b>	이미 알고 있는 것을 확장하고, 모르고 있는 지식과 기술을 가르치는 것
<b>상담 (Counseling)</b>	과거부터 현재에 이르기까지 직면하고 있는 문제를 해결하도록 돕는 것
<b>치료 (Therapy)</b>	이미 손상된 곳이 더 이상 악화되지 않도록 함과 동시에 회복하도록 돕는 것

위의 8가지 개념은 인간의 ‘변화’ 라는 공통된 목적을 가지고 있지만, 전문가의 역할과 개입에 따른 특성에 있어서 차이가 있다. 이소희 등은 위의 8가지 코칭 관련 유사 영역들을 기반으로 “코칭 관련 개념의 성격은 일직선상의 위치에 표현될 수 있으며, 이를 통한 개념들은 상호 비교를 통해 각각의 개념이 지니는 의미와 특성을 명료하게 이해할 수 있다”<sup>124</sup>고 말한다. 아래의 표에서

<sup>123</sup> 이소희, *코칭학개론*, 30.

<sup>124</sup> Ibid.

‘너(You)’ 는 영역별 도움을 받고자 하는 대상자를 의미하며, ‘나(Me)’ 는 영역별 도움을 주는 전문가를 의미한다.

<그림3> 코칭 관련 개념의 위치와 관계<sup>125</sup>



변화와 성장의 과정에서 ‘나(Me)’ 로 갈수록 대상자에 대한 주체자의 개입의 정도가 많아지고, 동시에 대상자의 태도는 수동적이 된다. 다시 말하면, ‘나(Me)’ 로 갈수록 대상자(고객)가 가지고 있는 욕구나 이슈를 해결하는 과정에 있어서 전문가가 가지고 있는 전문지식과 역량에 의존하게 된다는 점이다. 반대로 ‘너(You)’ 로 갈수록 대상자에 대한 주체자의 개입의 정도가 적어지고, 동시에 대상자가 자율성과 창의성을 기반으로 문제 해결과정에 적극적으로 참여하게 되며, 전문가와의 상호작용 또한 많아지게 된다. 위의 표에서 알 수 있듯이 코칭은 전문가인 코치 중심이 아니라 코칭을 받는 코치이 중심으로, 코치이의 세계에서 코치이와 함께하는 것을 중요하게 여긴다. 따라서 코칭은 변화와 성장의 과정에서 코치이를 전문가의 일방적인 도움을 받아야 하는 대상이 아니라, 코치와 적극적인 상호협력 관계를 바탕으로 목표를 이룰 수 있는 ‘자율적인 존재’ 로 본다는 것을 알 수 있다.

<sup>125</sup> Ibid., 31.

### 코칭의 인간이해

‘인간을 어떤 존재로 볼 것인가?’ 에 대한 질문은 철학과 종교, 그리고 학문적으로 다양한 의견들이 존재한다. 철학과 종교와 학문이 다양한 것처럼 인간에 대한 이해 역시 다양하다. ‘인간이 어떤 존재인가?’ 에 대한 질문의 중요성에 대해 이소희 등은 “코칭에서 인간을 어떻게 보느냐에 따라 그 내용과 방법론 또는 해결책이 달라지는 것이 때문에 인간관에 대한 해석은 몹시 중요하다.”<sup>126</sup>고 말한다. 이런 점에서 볼 때, 코칭에서 코치이와의 관계와 코칭의 방법론(Methodology)의 성격과 작동은 인간을 어떻게 바라보느냐에 대한 근본적인 시각을 기반으로 이루어진다고 볼 수 있다. 코칭을 효과적으로 진행하기 위해서는 무엇보다 코칭의 인간이해에 대해 명확히 알 필요가 있다.

국제코치연맹(International Coach Federation)에서는 인간에 대한 코칭 철학에 대해 "모든 사람은 창의적이고, 자원이 풍부하고, 전인적(Every client is creative, resourceful, and whole)"<sup>127</sup>라고 기술한다. 그리고 한국코치협회(KOREA COACH ASSOCIATION)는 “고객 스스로가 자신의 사생활 및 직업생활에 있어 그 누구보다도 잘 알고 있는 전문가로서 존중하며, 모든 사람은 창의적이고, 완전성을 추구하고자 하는 욕구가 있으며, 누구나 내면에 자신의 문제를 스스로 해결할 수 있는 자원을 가지고 있다고 믿는다.”<sup>128</sup>라고 기술한다. 이러한 코칭 철학은 인간이해에 있어서 다음과 같은 세 가지 관점이 있음을 내포하고 있다.

---

<sup>126</sup> Ibid., 51.

<sup>127</sup> 박창규 외 4명, *ICF Core Coaching Competencies* (서울: 학지사, 2019), 21.

<sup>128</sup> <http://www.kcoach.or.kr/> (2020년 1월 20일 접속).

## 온전한 존재로서의 인간

온전한 인간은 코칭의 인간이해에서 근본적이면서도 공통적으로 전제하고 있는 관점이다. 여기서 말하는 온전함이란 인간이 본질적으로 ‘부족함이나 잘못됨이 없는 순전한’ 상태라는 뜻이다. 코칭은 인간이 완전성을 추구하고 구현하는 존재로서 그 이면에 있는 진정한 본래의 자아는 온전하다고 본다. 정석원은 코칭에서 코치의 인간에 대한 관점과 이에 따른 역할에 대해 다음과 같이 말한다.

코치는 사람들 내면에 창조적 삶의 공간을 열어주는 사람이다. 마치 미켈란젤로가 차가운 대리석 속에서 다윗왕의 혼을 보고 다윗왕이 춤추는 모습의 조각을 만든 것과 같다. 우리가 코칭의 기술을 따라 던진 질문들이 징과 망치가 되어 사람들 내면의 본래 모습을 찾을 수 있도록 도와주길 바란다.<sup>129</sup>

이는 코칭에서 문제 해결과 목표를 이루기 위해 무엇보다 중요한 것은 본래의 온전한 자아를 발견하고 이를 바탕으로 자신의 삶을 일관성 있게 재정렬하는 것임을 의미한다. 만약, 인간의 본연의 상태에 대한 코칭의 인간이해가 ‘온전한 인간’이 아닌 ‘뭔가 잘못되고 부족한 존재’라면, 내면의 본래 모습을 찾는 작업이 무의미할 뿐만 아니라, 오히려 해가 될 수도 있다. 따라서 코칭은 인간은 본래적으로 잘못되어서 고치거나(fixed) 바꿀 존재가 아니라, 자신이 문제 해결과 원하는 미래를 실현하는데 필요한 답을 이미 가지고 있는 온전한 존재로 본다.

또한 코칭은 상대방에게 내재된 본래의 온전한 존재를 일깨우는 과정에서 ‘코치의 필요성’을 강조한다. 이소희 등은 코치의 필요성에 있어서 ‘파트너’의 역할을 강조하며 다음과 같이 말한다.

---

<sup>129</sup> 신태진, “코칭, 차가운 대리석으로 춤추는 다윗왕 만든 것처럼”, *크리스찬투데이*, 2012년 6월 1일.

코칭에서 ‘파트너’ 라는 말에는 필요한 쌍방관계, 즉 서로를 위한 동반자라는 내용이 담겨 있다. 이것은 코칭 현상에 관한 내용임과 동시에 인간관계에 대한 소통(Communication)을 의미한다. 또한 코칭은 혼자 하는 것이 아니라 상대방과 함께 하는 과정이라는 뜻이다.<sup>130</sup>

이를 바꾸어 말하면, 코칭에서 파트너라는 용어가 의미하는 것은 코칭이 이루어지는 전 과정(whole process)이 코치의 일방적인 전달이 아니라, 코치이와의 양방향 대화에 의해 이루어진다는 것이다. 앞서 코칭의 개념에서 살펴보았듯이 코치는 코치이에게 자신이 가지고 있는 해답이나 지식을 일방적으로 전달하는 사람이 아니라, 코칭 관계라는 ‘협력 관계’와 양방향 ‘코칭 대화’를 통해서 코치이에게 내재된 답과 잠재능력을 최대한 이끌어 내어 가능성을 확장하도록 돕는 사람이다. 따라서 코칭에서 코치에게 무엇보다 필요한 것은 상대방이 본래적으로 ‘온전한 존재’라는 강한 믿음과 동시에 일방적으로 정보를 전달하는 것이 아니라, 양방향 대화를 통해 내면의 깊은 영역을 통찰하도록 도와주는 대화능력이다.

정리하자면 코칭의 인간 철학의 근본 전제인 ‘온전한 인간’은 인간은 본래 ‘잘못되거나 부족함이 없는’ 존재라는 뜻이다. 그리고 인간에게 내재된 본래의 ‘온전한 존재’를 발견하고, 이를 삶 가운데 발현하기 위해서는 파트너로서의 코치의 역할이 필요하다고 볼 수 있다.

#### 가능성의 존재로서의 인간

인간은 현재의 문제상황에서 닫힌 미래에 의해 제한되는 것이 아니라, 열린 미래인 가능성을 창출하기 원한다. 코칭은 이러한 가능성이 외부의 상황과 조건이 아니라 인간 안에 잠재된 능력에 의해 열려진다고 본다. 김지하우스 등은 인간이

---

<sup>130</sup> 이소희, *코칭학개론*, 54.

가지고 있는 가능성을 창출할 수 있는 능력에 대해 다음과 같이 말한다.

사람들은 능력을 갖추고 있다. 스스로 해답을 찾을 수 있고, 선택할 수 있으며, 실행할 능력이 있다. 또한 일이 뜻한 대로 잘 안 될 때는 다른 방법을 찾을 수 있는 능력이 있고, 특히 학습 능력이 있다. 이러한 능력은 사람이 처한 환경에 관계없이 모든 인간에게 주어진 것이다.<sup>131</sup>

이는 가능성의 존재로서의 인간은 본질적으로 자신의 문제해결을 위한 대안을 창의적으로 찾을 수 있고, 이를 현실에 구현할 수 있는 충분한 자원이 있는 존재라는 것을 의미한다. 이것은 코칭의 다른 유사 영역과 다르게 미래를 가능성의 관점에서 긍정적으로 보는 가장 중요한 근거가 된다. 따라서 가능성의 존재로서의 인간이해는 모든 인간은 목표를 이루는데 있어서 환경과 조건의 제약으로 인해 여러 방해가 있을지라도 창의적인 방법으로 뜻을 이룰 수 있는 길을 스스로 찾을 수 있고, 동시에 필요한 지혜와 자원을 내재적으로 소유하고 있다는 것에 대한 신뢰를 바탕으로 한다.

로저스는 인간은 기본적으로 ‘실현경향성(The Actualizing Tendency)’ 을 가지고 있다고 보았다. 이것은 인간이 스스로 자신을 유지하고 자기의 잠재력을 건설적인 방향으로 성취하려는 성향이 있다는 것이다.<sup>132</sup>

이를 바꾸어 말하면, 인간은 태어난 순간부터 진정한 자신이 되고자 하는 혹은 인생의 목표를 이룰 수 있는 잠재력과 가능성을 가지고 있다. 이러한 인간안에 내재된 가능성을 실현하고자 하는 경향성은 인간의 근원적인 욕구를 자극할 수 있기 때문에 광고소재로도 많이 쓰인다. 이를 테면, 아디다스(Adidas)의 “Impossible is Nothing” 이라는 광고를 보면 잔잔한 음악과 함께 휠체어를 타고 운동하는 선수의

---

<sup>131</sup> Kimsey-House, *CO-ACTIVE COACHING*, 28.

<sup>132</sup> 이소희, *코칭학개론*, 52.

독백이 다음과 같이 나온다. “내가 어렸을 때 나는 불가능한 것은 없다고 믿었다. 못하는 게 없었으니까. 하지만 불가능은 전혀 다른 방식으로 내 앞에 찾아왔다. 크게 달라진 것은 없다. 나는 여전히 4개의 바퀴를 쓴다. 잘 보라고. 나는 지금도 할 수 있어. 불가능, 그것은 아무것도 아니다.” 아디다스에서는 이와 동일한 제목으로 다양한 광고를 했는데, 내용의 핵심은 모두 외부의 상황과 조건으로 인해 뜻을 이루는 것이 불가능해 보일지라도 내면에 있는 잠재력과 가능성에 대한 믿음으로 이를 충분히 넘어설 수 있다는 것이다. 이러한 관점은 로저스가 말한 ‘실현 가능성’ 과 상당히 유사하다고 볼 수 있다. 따라서 코칭의 ‘가능성의 존재로서의 인간이해’ 는 인간이 현 시점에서 겪고 있는 어려움으로 인해 좌절하거나 낙심하는 것은 가능성이 부족하거나 없어서가 아니라, 아직 가능성을 이룰 수 있는 잠재력을 발견하지 못한 것이 주된 이유라고 보는 것이다. 정리하자면 코칭은 인간안에 본질적으로 내재된 자율성, 잠재력, 창의성을 신뢰하고, 동시에 인간의 무한한 가능성에 대한 긍정적 관점을 가지면 인간은 건설적인 방향으로 끊임없이 성장, 발전할 수 있다고 본다.

#### 전인적인 존재로서의 인간

전인적 존재는 ‘부분’ 이 아닌 ‘전체의’ 라는 뜻으로, 박창규 등은 “지(知), 정(情), 의(意) 또는 육체적, 정서적, 정신적, 영적인 면을 모두 갖춘 사람”<sup>133</sup>이라고 말했고, 김지하우스 등도 이와 같은 맥락에서 “코치가 고객의 가슴(heart), 마음(Mind), 육체(Body)와 영혼(Spirit)을 각각 개별적으로

<sup>133</sup> 박창규, *ICF Core Coaching Competencies*, 21.

코칭하라는 것은 아니다.”<sup>134</sup>라고 말하며 전체를 갖춘 인간에 초점을 맞출 것을 강조했다. 아울러 김지하우스 등은 전인적 존재의 가치에 대해 “사람이야 말로 해결해야 할 목표, 꿈, 일 같은 과제 이상으로 중요하다”<sup>135</sup>고 말했다.

따라서 코칭에서 전인적인 사람에게 초점을 둔다는 것은 사람을 있는 그대로 인격적인 존재로 존중하면서 동시에 삶의 전체적인 부분에 대해 주의를 기울이는 것을 뜻한다. 코칭에서 전인적인 존재인 인간을 어떻게 바라보고 다루는지에 대해 보다 세부적으로 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 인간은 육체적, 정서적, 정신적, 영적인 면을 모두 갖춘 사람이다. 레너드 스윗에 의하면 “1997년에 세계보건기구에서 건강은 질병이 없는 상태가 아니라 "완전한 육체적, 정신적, 영적, 사회적 건강의 역동적인 상태"로 정의해야 한다고 제안했다.”<sup>136</sup>고 말한다. 여기서 역동적인 상태는 육체적, 정신적, 영적, 사회적인 요인들이 완전한 정체의 상태가 아니라 지속적으로 상호작용하여 건강을 이루려고 하는 균형의 상태를 말한다. 이런 이유로 코치는 코치이의 삶을 구성하는 특정한 요소에 문제가 생겼을 때, 한 가지 측면만 집중해서 보는 것이 아니라 전인적 요소에 끼치는 영향에 대해 두루 살펴볼 필요가 있다.

둘째, 인간은 사실, 느낌, 욕구의 측면을 살펴볼 필요가 있는 입체적인 존재임을 의미한다. 마셜 로젠버그(Marshall Rosenberg)는 “우리 삶에 영향을 미치는 구체적 행동을 관찰한다. 위의 관찰에 대한 느낌을 표현한다. 그러한 느낌을

---

<sup>134</sup> Kimsey-House, *CO-ACTIVE COACHING*, 30.

<sup>135</sup> Ibid.

<sup>136</sup> 레너드 스윗, *넛지 전도*, 유정희 역 (서울: 두란노서원, 2014), 216.

일으키는 욕구, 가치관, 원하는 것을 찾아낸다.”<sup>137</sup>고 말한다. 인본주의 심리학자 칼 로저스(Carl Rogers)에게 훈련을 받은 로젠버그는 인간이 관계적으로 ‘질적인 연결’을 깊이 경험하기 위해서는 인간에 대한 평가와 판단을 최대한 배제하고 사실에 대한 관찰과 그 이면에 있는 느낌, 욕구 등의 세 가지 차원을 입체적으로 볼 필요가 있다고 보았다. 인간을 입체적인 관점으로 본다는 것은 표면적으로 드러나는 태도, 말, 그리고 행동을 관찰하면서, 동시에 그 이면에 생동하는 느낌, 욕구 등을 알아차리고 이를 언어로 표현한다는 것을 의미한다. 실제로 비폭력대화(NVC)에서는 인간의 세 가지 차원을 있는 그대로 알아차리고 이를 ‘언어’로 표현하는 것을 집중적으로 훈련한다. 이를테면, 인간이 처한 상황에서 자극받는 일이 일어날 때, 먼저 어떤 일이 일어나고 있는지에 대해 자신의 평가와 판단을 최대한 배제하고 객관적이고 구체적으로 묘사한다. 그 다음 몸과 마음에 일어나는 느낌에 대한 책임을 상대방에게 미루지 않고, 생동하는 느낌을 있는 그대로 수용하고 이를 느낌 언어로 표현한다. 마지막으로 느낌을 불러일으키는 보다 근원적인 것으로 자신과 상대방의 욕구를 알아차리고 이를 언어로 표현할 때 상대방과 깊은 연결감을 갖게 된다.

셋째, 인간을 인격적 가치를 지닌 존재로 존중해야 한다는 것을 의미한다. 코칭에서 전인적 인간에 초점을 둔다는 것은 전체적이면서도 입체적인 요소를 갖춘 인간을 비교/평가의 프레임이 아닌 있는 그대로 존중한다는 것을 의미한다. 아빈저연구소는 “사람을 대상이 아닌 사람으로 봄으로써 더 나은 사고가 가능해진다. 왜냐하면 그와 같은 사고는 당면한 진실에 제대로 응답하게 하고,

---

<sup>137</sup> NVC모델 4단계에서는 관찰, 느낌, 욕구, 부탁의 4가지 영역을 제시했다. 본 논문에서는 인간 내면의 3가지 영역인 관찰, 느낌, 욕구만 기술했다. 마셜 B. 로젠버그, *비폭력대화*, 캐서린 한 역 (서울: 바오출판사, 2004), 24.

사람들은 더 이상 대상이 아니라 진정한 한 인간이 되기 때문이다.”<sup>138</sup>고 말한다. 인간을 대상으로 본다는 것은 이분법적 판단으로 인해 ‘무언가 잘못된’ 사람으로 판단하거나, 이해득실의 관점에서 도구로 보거나, 혹은 그 존재에 대해 관심조차 없는 것을 말한다. 이렇게 인간을 대상으로 보는 관점의 공통점은 상대방을 인간성이나 독특한 개별성을 갖지 않은 존재로 여기고 진정한 관계를 맺지 않는다는데 있다. 반면 인간을 사람으로 인식하고 반응한다는 것은 상대를 자신과 같은 인격을 가진 존재로서 그들이 겪고 있는 고통과 어려움이나, 진정한 필요와 소망이 무엇인지에 대해 주의를 기울이고 ‘일대일 대화’를 통해 진정한 관계를 맺는 것을 의미한다. 지금까지 살펴본 인간의 전인성은 인간을 있는 그대로 숭고한 가치가 있는 인격적 존재로 바라보게 해준다. 또한 인간을 이해하기 위해서는 단편적인 면을 보고 쉽게 평가하는 것이 아니라, 삶 전체를 구성하는 각각의 요소들이 상호적으로 어떤 영향을 미치는지에 대해 진지하게 들여다볼 필요가 있음을 의미한다.

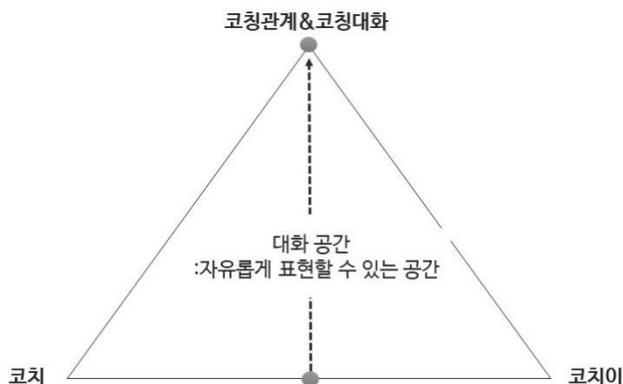
### 코칭의 대화 공간

위에서 살펴보았듯이 코칭은 인간이해에 대한 코칭 철학과 수평적 파트너십이라는 협력관계를 통해 인간의 변화와 성장을 돕는 ‘양방향 소통방식’이다. 다시 말하면, 코칭의 인간이해와 코칭 관계에 대한 마인드셋(mindset)이 충분히 이루어지지 않으면 코칭의 방법론은 실제 현장에서 효과적으로 작동하지 않는다. 그렇다면 코칭에서 인간이해와 코칭 관계, 그리고 양방향 소통방식인 코칭 대화를 중요하게 여기는 이유가 무엇일까? 그것은 인간의

<sup>138</sup> 아빈저연구소, OUTWARD MINDSET, 서상태 외 2인 역 (서울: 트로이북마, 2019), 57.

변화와 성장을 위한 코칭이 가능하기 위해서는 무엇이든 자유롭게 표현할 수 있는 ‘대화 공간’이 필요하기 때문이다.

<그림4> 코칭 관계&코칭 대화와 대화 공간의 상관관계<sup>139</sup>



위의 그림은 코치와 코치이가 실제로 코칭을 할 때, ‘코칭 관계와 코칭 대화’가 얼마나 잘 형성되고 이루어지고 있는지에 따라 ‘대화 공간’의 크기가 결정된다는 것을 잘 보여주고 있다. 다시 말하면, 코치와 코치이의 상호 신뢰와 유대감이 깊을수록 ‘대화 공간’의 크기는 커지고, 이 공간의 크기만큼 코칭의 방법론도 효과적으로 작동할 수 있다. 대화 공간이 커진다는 것은 코치이가 코치와의 관계에 대해 안정감을 느끼고, 내면 깊숙한 곳에 있는 어려움과 바램들을 진실하게 표현할 수 있다는 것이다.

이러한 코칭의 대화 공간에 대해 김지하우스 등은 “고객이 분노, 걱정거리, 원한, 불공평 같은 생각을 배출할 수 있는 공간이다. 또 실패가 학습의 수단으로 인정되는 장소이고, 반드시 그래야 한다는 절대 규정이 없는 장소.”<sup>140</sup>라고 말한다. 다시 말하면, 내면에 억누르거나 잠재되었던 어려움이나 필요, 그리고 미래에 대한

<sup>139</sup> 위 그림은 “코칭 핵심 역량”에 나오는 ‘코칭이 가능한 공간 형성 모델’을 적용하였다. 박창규, *ICF Core Coaching Competencies*, 90.

<sup>140</sup> Kimsey-House, *CO-ACTIVE COACHING*, 52.

바람들에 대해 누군가에게 평가받거나, 잘 못 보일 것에 대한 두려움 없이 진실하게 표현할 수 있는 공간이라는 것이다.

여기서 중요한 것은 코치가 코칭을 하는 동안 관계의 질, 즉 코칭이 가능한 공간이 충분히 여유가 있는지에 대해서 ‘지속적’으로 점검할 필요가 있다는 것이다. 대화 공간을 확장하고 유지하는 코칭 관계와 코칭 대화는 본격적인 코칭이 이루어지기 전까지만 필요한 것이 아니라, 코칭을 진행하는 ‘전 과정(whole process)’에서 유지되어야 한다. 왜냐하면 코치와 코치이의 연결 관계가 단절되어, 이 공간이 줄어들수록 상호간에 진실한 대화가 나누어지기 힘들기 때문이다. 따라서 코치는 인간 존재에 대한 신뢰와 친밀함을 바탕으로 코치이가 안정감을 느낄 수 있는 여유로운 코칭 공간을 설계하고, 유지하는데 주의를 집중할 필요가 있다.

지금까지 코칭의 일반에 대해 살펴보았다. 코칭은 인간의 변화와 성장에 대한 새로운 가능성을 만들어내는데 효과적인 양방향 대화이다. 특히 인간의 이해에 있어서 인간의 가능성과 전인성에 대한 신뢰와 존중을 바탕으로 코칭 대화를 통해 진실한 대화가 가능한 공간을 확장한다. 이는 코칭이 ‘제 3의 공간’, 즉 소통의 부재로 인해 관계의 단절을 겪고 있는 현대인들에게 진실한 대화를 할 수 있는 공간을 열어주는 좋은 도구가 될 수 있음을 의미한다.

### 코칭의 기본원리에 대한 이해

변화와 성장은 인간이 가지고 있는 근본적인 욕구다. 실제로 서점에 가보면 변화와 성장에 관련된 책들은 언제나 베스트셀러 상위 목록에 올라가 있다. 그러나 이러한 관심에도 불구하고 대부분의 사람은 정작 자신의 삶에 문제가 생겼을 때, 문제의 어떤 부분부터 다루어야 하는지 잘 모르거나, 문제를 개선하고자 하는

노력들이 있음에도 불구하고 성공적이지 못한 경우가 많다.

코칭은 인간의 변화와 성장을 위한 효과적인 방법론이 무엇인지에 대해 끊임없이 연구하면서 발전했다. 그리고 인간의 변화와 성장의 역학에 두 가지 중요한 원리가 작동함을 발견하게 되었다. 그것이 바로 ‘인식의 원리’와 ‘자각의 원리’이다. 코칭은 인간이 자신이 처해 있는 현재 상태에서 기대하는 목표에 이르는데 있어서 두 가지 중요한 원리를 적용하여 사용한다. 특히 두 가지 원리는 코칭의 철학과 방법론인 ‘수평적 파트너십’과 ‘양방향 대화’를 통해서 효과적으로 사용할 수 있다. 이번 장에서는 코칭의 기본원리인 ‘인식의 원리’와 ‘자각의 원리’에 대해 살펴보도록 하겠다.

#### 인식(perception)의 원리

스티브 제이프론(Steve Zaffron)은 인식의 원리에 대해 “ ‘사람들이 왜 저렇게 행동하지?’ 라는 질문에 대한 답이다.”<sup>141</sup>라고 말한다. 이는 우리가 때때로 이해할 수 없는 사람들의 행동을 살펴보면, 그 행동 이면에 ‘적절한 이유’가 있음을 의미한다. 왜냐하면 사람들은 객관적인 상황이 아니라, 그 상황이 자신에게 어떻게 인식되느냐에 따라 반응하기 때문이다. 이러한 원리를 알지 못하면, 자신의 눈에 이해할 수 없는 사람들의 행동이 ‘부적절하고 잘못된 행동’으로 보일 수도 있고, 더 나아가 존재적으로 ‘부적절한 사람, 잘못된 사람’으로 낙인찍힐 수도 있다.

그렇다면 인식이 의미하는 것이 무엇일까? 스티브 제이프론은 “그것은

---

<sup>141</sup> 스티브 제이프론, 데이브 로건, *위대한 성과의 법칙*, 김정혜 역 (서울: 한국물가정보, 2010), 51.

문제의 상황에 대한 당신의 관점에서 비롯되는 현실을 의미한다.”<sup>142</sup>고 말한다. 물론 실제로 존재하는 사실이 있지만, 인간에게는 상황 자체보다 이 상황이 각 개인에게 어떻게 나타나 보이느냐가 훨씬 중요하다. 왜냐면 객관적 사실보다 자신의 관점으로 비롯되는 현실이 훨씬 더 실제처럼 느껴지기 때문이다. 따라서 인식의 원리에 따르면 사람은 ‘객관적 사실’에 반응하는 것이 아니라, 상황이 각자에게 어떻게 인식되는 ‘주관적 현실’에 반응한다는 것을 알 수 있다. 이를 도식으로 나타내면 아래와 같다.

<그림5> 인식의 프로세스



위의 도식에 따르면, 인간의 행동과 그에 따른 결과(영향)는 상황이 어떻게 인식되고 있는지와 깊은 관련이 있다는 것을 알 수 있다. 물론 개인은 자신이 보는 것이 실제 사실이라고 확신할 수 있지만, 인간으로서 객관적 사실을 있는 그대로 보는 것은 불가능하다. 따라서 인식이 행동과 관련되어 있다는 것은 행동에 대한 이분법적인 평가가 아니라, 행동 이면에 그 상황이 각자에게 어떻게 비춰지는지에 대해서 ‘탐구할 필요’가 있음을 의미한다. 이를 테면, ‘복음전도’에 대하여 부담스러워하는 사람들에게 ‘복음 전도’에 대해 연상되는 것들에 대해 물어보면, ‘비상식적이다’, ‘지금의 시대에 맞지 않다’, ‘의무감’, ‘힘든 과제’, ‘은사가 있는 사람만 하는 것’, ‘거절에 대한 두려움’ 등 마음 속에 있었던

<sup>142</sup> Ibid.

다양한 생각들을 말로 표현한다. 사실 여기서 표현된 모든 언어는 객관적 현실이 아니라, 개인의 주관적인 관점으로 비롯된 것들이다. 그럼에도 불구하고 이런 생각과 관련된 가정(신념)들이 행동에 강력하게 영향을 끼치는 것은 각자의 세계에서는 실제처럼 느껴지기 때문이다. 따라서 우리가 상황이 자신에게 어떻게 인식되고 있는지를 알지 못하면, 상황과 조건에 따라 자동적, 반사적인 행동을 반복해서 할 수 있다. 비록 자신의 행동과 그에 따른 결과에 대해 문제의식을 가질지라도 인식의 차원에서 들여다보지 않으면 행동의 변화는 일어나지 않거나, 변화가 일어나더라도 일시적이거나 제한적일 수밖에 없다.

그렇다면 상황이 각자에게 인식되는 방식에 영향을 끼치는 것은 무엇일까? 스티브 제이프론은 “상황이 인식되는 방식은 절대 언어와 떼어 생각할 수 없다.”<sup>143</sup>고 말하며, 언어가 인식에 끼치는 영향에 대해 강조했다. 다시 말하면, 상황이 어떻게 인식되느냐에 대한 주관적 현실은 그 상황에 대해 어떤 언어로 묘사하고 있는지와 깊은 관계가 있다는 것이다. 언어가 인식에 끼치는 영향에 대해 가장 분명하게 보여주는 사례가 헬렌 켈러가 설리번 선생에게 ‘물’이라는 언어를 처음 배우고 나서 일어난 변화에 대한 고백을 보면 알 수 있다.

갑자기 잊혀진 것, 그래서 가물가물 흐릿한 의식 저편으로부터 서서히 생각이 그 모습을 드러내며 돌아오는 떨림이 감지됐다. ‘언어의 신비’가 그 베일을 벗는 순간이었다. 나는 그제야 지금 내 손 위로 세차게 내리 꽂히는 이 차가운 물줄기가 ‘물’이라는 것의 정체임을 알았다. 살아 숨 쉬는 낱말의 입맞춤을 받은 내 영혼은 긴 잠에서 깨어나 그가 가져다준 빛과 희망과 기쁨을 맛보았을 뿐만 아니라 비로소 자유를 찾았다.<sup>144</sup>

---

<sup>143</sup> Ibid., 93.

<sup>144</sup> 헬렌 켈러, *사흘만 볼 수 있다면*, 이창식 외1 역 (서울: 산해, 2005), 75.

이를 통해 시각, 청각 장애로 인해 삶과 세상에 대해 전혀 인식할 수 없었던 헬렌 켈러가 설리번 선생에게 처음으로 언어를 배운 이후, 세상이 그녀에게 인식되는 방식에 큰 변화가 일어났음을 알 수 있다. 언어는 헬렌 켈러가 가족, 과거와 미래, 하나님, 사랑, 죽음, 예술, 꿈 등에 대해 새로운 태도와 관점으로 보게 만들었다. 그녀는 언어가 세상에 대해 인식되는 방식에 어떤 영향을 끼치는지를 명확하게 알았다.

성경에서 언어와 인식과의 상관관계를 잘 보여주는 것이 민수기 13장에 나오는 가나안 정탐보고이다. 가나안 땅을 40일 동안 정탐하고 온 정탐꾼들은 모세에게 정탐 보고를 하며 두 가지 다른 의견을 제시한다. 그 이유는 두 그룹이 ‘가나안 정복’에 대해 인식되는 방식이 전혀 달랐기 때문이다. 여호수아와 갈렙은 가나안의 거주민을 충분히 이길 수 있는 대상으로 보았지만, 나머지 10명은 절대 이길 수 없는 대상으로 보았다. 이들의 인식의 이면에서 실제로 작동했던 ‘언어’가 다음의 말씀이다. “거기서 네피림 후손인 아낙 자손의 거인들을 보았나니 우리는 스스로 보기에도 메뚜기 같으니 그들이 보기에 그와 같았을 것이니라.”<sup>145</sup> 10명의 정탐꾼의 내면에 ‘스스로 보기에 메뚜기와 같다’는 언어의 매듭, 즉 ‘믿고 있는 생각’은 가나안이 그들에게 어떻게 인식되는지와, 동시에 그들의 말과 행동까지 지배했다.

안타깝게도 대다수의 사람들은 마치 언어가 공기와 같아서 언어가 인식과 행동, 그리고 그에 따른 끼치는 영향에 대해 주의를 기울이지 않는다. 도리어 타인의 드러나는 말과 행동에 대해 상식적인 기준을 정해놓고 판단과 평가를 내리고 바꾸려고 한다. 이렇게 ‘무언가 잘못되었다’는 평가를 바탕으로 말과 행동을

---

<sup>145</sup> 민 13:33.

바꾸려는 시도는 관계의 연결성을 단절시킬 뿐만 아니라 더 큰 저항을 일으키게 한다. 따라서 인식의 원리는 상황에 대한 반응으로서의 ‘태도, 말, 행동’에 대해 이분법적으로 평가하는 것이 아니라, 상황이 어떻게 다가와 보이는지에 대한 주관적 관점과 이것과 깊은 상관관계가 있는 언어의 세계에 대해 ‘대화’를 통해 깊이 탐구할 필요가 있음을 의미한다.

인식의 원리가 대화의 가능성을 열어주는 예로 50년이 넘는 활동기간 다양한 계층의 사람들을 만나 인터뷰를 한 시카고의 라디오 방송 기자이자 작가인 스타드 터켈(Studs Terkel)을 들 수 있다. 그는 KKK 단원 같은 극단적인 이념을 가진 사람과도 논쟁과 말싸움 없이 대화할 수 있는 이유에 대해 다음과 같이 말한다.

하지만 난 그를 이해할 수가 없었거든요. 어떻게 ‘그런 식’으로 생각할 수 있는지, 그런 생각을 갖고 있으면서도 자기가 하는 말을 듣고 내가 화낼 수 있다는 것을 모를 수 있는지 이해할 수가 없었어요. 그래서 나는 정말 흥미가 생겼고, 어떻게 ‘그런 식’이 될 수 있는지 알아내고 싶어 안달이 났지요.<sup>146</sup>

스타드 터켈은 KKK 단원 같은 호전적인 사람들의 표면적인 말과 태도에 대해 자신의 기준에 따라 평가하고 판단하는 것이 아니라, 그들이 인식의 원리에 따라 ‘그런 식’으로 반응할 수밖에 없는 이면의 세계에 대해 호기심을 가지고 대화를 했다. 이처럼 ‘인식의 원리’에 대한 터켈의 깊은 이해는 사람들이 겉으로는 직접적으로 드러내지 않았지만, 그 이면에 존재하는 과거의 경험, 느낌, 욕구, 아픔, 소망들에 대해 진실하게 나눌 수 있게 해주었다. 이와 마찬가지로 코칭은 상대방의 표면적인 반응에 대해 이분법적으로 평가하는 것이 아니라, 그 이면에 상황이 상대방에게 어떻게 다가와 보이고 있는지에 대해서 대화를 통해 깊이 있게

<sup>146</sup> 로먼 크르즈나릭, *공감하는 능력*, 김병화 역 (서울: 길벗, 2014), 106.

탐구한다. 따라서 ‘대화의 가능성’을 열어주는 인식의 원리에 대한 이해는 코칭 대화를 하는데 있어서 상당히 중요하다고 할 수 있다.

### 자각(Awareness)의 원리

앞서 살펴보았듯이 인식의 원리는 상황이 자신에게 어떻게 인식되느냐에 따라 행동과 결과에 지배적인 영향을 끼친다는 것을 의미한다. 따라서 인식의 원리에 대해 ‘알지’ 못하면, 인간의 행동에 대한 합리적 이유와 그것이 사람과 환경에 끼치는 영향에 대해 모르게 된다. 그렇다면 인간의 변화와 성장을 위해서는 상황이 사람에게, 사람이 사람에게 어떻게 인식되고 있는지에 대해 명확히 ‘아는 것’이 중요하다.

문제는 인간은 자신이 인식하는 것에 대해 말을 통해 직접적으로 표현하는 경우가 드물다는 것이다. 이런 이유로 인식 이면에 작동하는 ‘언어의 세계’가 무엇인지를 파악하는데 어려움을 준다. 그러나 비록 입으로 직접적으로 표현되지 않더라도 사람은 자신에게 인식되는 바를 다양한 표현방법으로 나타낸다. 이를 보면, 인간은 얼굴 표정, 안색, 눈 빛, 억양, 그 밖에 무의식적인 습관 등으로 상황이 자신에게 어떻게 인식되고 있는지를 표현한다.

예를 들면, 페르시아 아닥사스다 왕 때 술관원이었던 느헤미야는 예루살렘 성벽과 성문이 무너졌다는 말을 듣고 깊은 슬픔으로 수일동안 금식하며 기도한다. 느헤미야는 술관원으로서 왕에게 술을 점검하며 올리는 일을 했는데, 이는 혹시 모를 정적이 술과 음식에 독을 타서 왕을 죽이려는 위협으로부터 왕의 생명을 보호하기 위해 마련된 장치였다. 따라서 술관원이 왕을 독살하려는 의도를 갖는다면 왕에게 치명적인 위협이 되기에 술관원의 얼굴은 언제나 안정감을 주는 평온한

표정을 가져야 했다. 그러나 느헤미야 2장은 느헤미야의 슬픔이 깃든 표정에서부터 이야기가 시작된다.

아닥사스다 왕: 네가 아프지 않은데 네 안색이 왜 그리 슬퍼 보이느냐? 마음에 근심이 있는 것이 분명하구나.

느헤미야: (무척 두려워하여) 조상들이 묻혀 있는 성이 폐허가 됐고 그 성문들이 불에 타 허물어져서 슬픔입니다.

아닥사스다 왕: 그러면 네가 무엇을 원하느냐?

느헤미야: (하나님께 기도한 후) 저를 조상들이 묻혀 있는 유다 땅으로 보내 그 성을 다시 건축하게 하옵소서.<sup>147</sup>

행동의 차원에서 보여지는 느헤미야의 ‘얼굴 표정’ 이면에는 당시 상황이 그에게 어떻게 인식되고 있는지에 대해 언어를 통해 직접적으로 표현되고 있지는 아니지만, 세심한 주의를 기울이면 이를 파악할 수 있는 ‘입체적인 단서’ 들이 존재한다. 첫째는 관찰이 되는 사실의 언어로서 조상들이 묻혀 있는 성이 폐허가 되었고, 그 성문들이 불에 탔다는 것이다. 둘째는 감정 언어로서 느헤미야는 이 일로 인해 마음이 심히 슬퍼했다는 것이다. 셋째는 욕구차원의 언어로서 느헤미야는 유다 땅으로 가서 그 성을 다시 건축하기 원했다는 것이다. 이러한 세 가지 차원의 입체적 언어는 처음에 말로 직접적으로 표현되지 않았지만, 눈에 보여지는 반응(언어, 태도, 행동)의 차원에서 그의 슬픈 표정을 통해 간접적으로 표현되고 있었다. 느헤미야 2장은 이렇게 말로 직접적으로 표현되지는 않고 있지만, ‘세심한 주의’ 를 통해 얼굴 표정이 의미하는 바를 ‘언어’ 로 치환하여 표현되게 함으로써 이야기를 해결의 방향으로 ‘진전’ 시키고 있다.

따라서 상황에 대해 인식되는 이면의 것들에 보다 세심한 주의를 기울이고, 이를 명확히 ‘알게’ 되면 변화와 성장에 대한 ‘새로운 가능성’ 이 열릴 수 있다.

---

<sup>147</sup> 느 2:2-5 각색.

이런 맥락에서 존 휘트모어(John Whitmore)는 웹스터 사전의 정의를 인용하며 자각에 대해 “보고 듣고 느끼는 것을 조심스럽게 관찰하거나 해석하여 어떤 것을 알고 있는 것”<sup>148</sup>이라고 말한다. 자각을 인식의 원리에 적용하여 보면, 자각(awareness)은 상황이 자신에게 어떻게 인식(perception)되고 있는지와 이에 따른 행동과 결과(영향)에 대해 한 발자국 떨어져서 관찰자의 시각에서 ‘알아차리는 것’이다.

대부분 사람들은 자각하지 않은 상태로 상황이 자신에게 인식되는 데로 자동적, 반사적으로 행동한다. 다시 말하면, 인식의 원리에 대해 충분히 자각하지 않으면, 인간은 상황에 대해 자신의 내면에 자동적으로 일어나는 언어와 이로 말미암은 행동을 스스로 ‘선택’할 수 없다는 것을 의미한다. 반면 자각에 대한 의식과 세심한 주의력이 높아질수록 자신이 경험하고 있는 일에 대하여 분명히 알게 되고, 이는 ‘선택’의 능력을 높여주는데 큰 효과가 있다.

여기서 주의할 점은 코칭에서 강조하는 자각은 평가적 인지가 아니라는 점이다. 티머시 골웨이(Timothy Gallway)에 의하면 “변화를 위한 새로운 방법의 첫 단계는 대상을 현상 그대로, 비평가적으로 인지하는 것이다.”<sup>149</sup> 테니스 코치였던 티머시 골웨이는 선수들을 훈련시키면서 공과 자신의 움직임에 대해 ‘평가를 배제한 인지’를 할수록 기량이 향상된다는 것을 발견하고, 이러한 원리가 일의 영역에도 동일하게 작용한다는 것을 알게 되었다. 반대로 선수나 일터에서 일하는 사람들이 평가적 인지를 할수록 외부 상황을 위협으로 인식해서 왜곡된 반응과

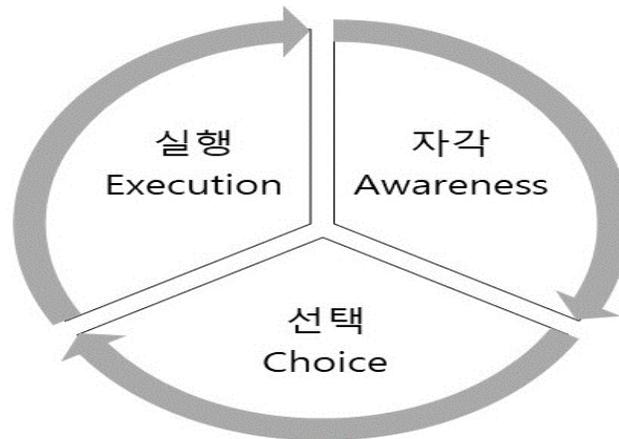
---

<sup>148</sup> 휘트모어, *성공 향상을 위한 코칭 리더십*, 106.

<sup>149</sup> 코칭에서 awareness를 번역한 자각과 비평가적 인지는 같은 의미로 사용된다. 따라서 이 논문에서 두 가지 단어를 혼용하여 사용할 것이다. 티머시 골웨이, *이너게임*, 최명돈 역 (서울: 오즈컨설팅, 2006), 41.

결과가 일어나는 경우가 많았다. 따라서 코칭에서 비평가적 인지인 자각의 능력을 향상시키는 것은 만족스러운 결과를 위해 중요한 요소라고 볼 수 있다.

<그림6> 통찰을 위한 ACE 모델<sup>150</sup>

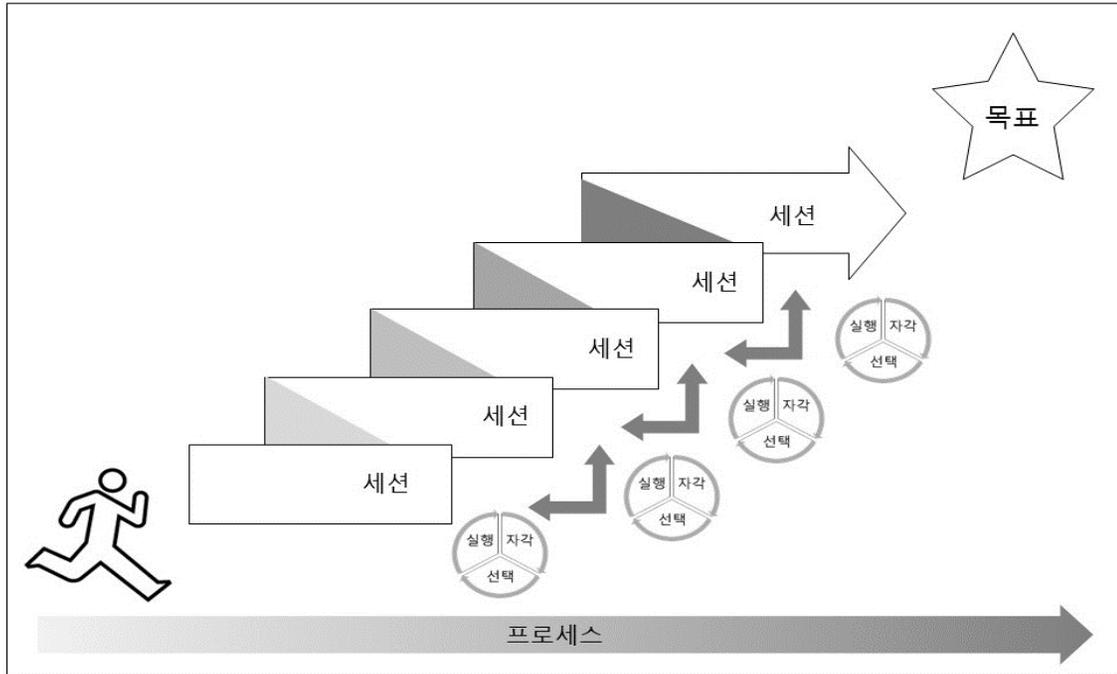


위의 ACE모델은 자각, 선택, 실행의 순환관계에 대해 나타내고 있다. 이를 테면, 경험의 대상에 대한 비평가적 인지, 즉 ‘자각’을 구체적이고 정확하게 할수록 자신의 반응에 대해 ‘선택’할 수 있게 된다. 그리고 자신의 반응을 스스로 선택할수록 그에 따른 실행을 자연스럽게 할 가능성이 높아지게 된다. 이처럼 코칭에서 자각을 중요하게 여기는 이유는 인간의 변화와 성장의 과정에 있어서 ‘억지스러움’이 아니라, ‘자발성’을 중요하게 여기기 때문이다. 억지스러움은 지속적인 변화와 성장을 하는데 있어서 불필요한 저항을 일으켜 비효과적일 뿐만 아니라, 코치와 코치이의 관계에도 부정적인 영향을 준다. 반대로 코치이가 경험의 대상에 대해 명확히 자각하고, 자신의 반응에 대해 스스로 선택하고, 실행할 수 있도록 도우면, 변화와 성장을 하는데 효과적일 뿐만 아니라 코치와 코치이의 신뢰관계도 더욱 깊어진다. 이러한 자각, 선택, 실행의 ACE 모델은 목표를 이루는

<sup>150</sup> 이소희, *코칭학개론*, 202.

전체 과정에서도 동일하게 적용된다.

<그림7> 코칭 프로세스와 ACE 모델의 통합<sup>151</sup>



위의 그림에서 알 수 있듯이, 코칭은 인간에 대한 이해와 신뢰를 바탕으로 코치이가 자신의 ‘현재 상태’에 대한 인지부터 시작하여 ‘기대(이상) 목표’를 분명하게 설정하도록 하고, ‘인식의 원리’와 ‘자각의 원리’를 바탕으로 지속적으로 목표를 향해 ‘학습’하며 나아갈 수 있도록 양방향 대화를 한다. 여기서 학습한다는 것은 코치이가 ‘목표’를 향해 나아가는 과정에서 때때로 시행착오를 하더라도 이를 이분법적 관점으로 판단하는 것이 아니라, 자각의 원리에 따라 스스로 인지하고 이를 바탕으로 지혜롭게 선택할 수 있도록 돕는다는 것이다.

지금까지 코칭의 기본원리인 인식의 원리와 자각의 원리를 살펴보았다.

인식의 원리는 상황에 대한 반응인 ‘태도, 말, 행동’에 초점을 두는 것이 아니라,

<sup>151</sup> Ibid., 203.

상황이 어떻게 다가와 보이는지에 주관적 관점인 ‘인식’ 과 이를 지배하는 ‘언어적 세계’ 에 초점을 두는 것을 말한다. 이는 상대방의 반응에 대한 주관적이고 합리적 이유인 ‘언어의 세계’ 가 무엇인지에 대해 호기심을 가지고 양방향으로 ‘대화할 수 있는 가능성’ 을 열어준다. 따라서 ‘인식의 원리’ 는 일반적으로 자신의 기준으로 동의할 수 없는 상대방의 반응을 억지로 바꾸려 하거나 회피하는 태도로 거리를 두는 것과 비교해 볼 때, ‘대화’ 를 통해 관계를 새롭게 형성할 수 있는 획기적인 가능성을 열어준다고 볼 수 있다.

아울러 평가를 최대한 배제한 ‘비평가적 인지’ 인 자각은 ‘언어의 세계’ 가 지배하는 인식이 반응과 결과에 미치는 영향에 대해 보다 객관적으로 알아차릴 수 있게 해준다. 다시 말하면, 기존의 인식과 일관된 반응, 그리고 이로 인한 결과물과 현재의 인식과 일관된 반응, 그리고 이로 인한 결과물로서의 미래가 스스로 보기에 정말로 만족스러운지에 대해 객관적으로 인지하게 하는 것이다. 이를 명확히 인지하게 되면, 원하는 결과를 얻기 위한 효과적인 생각과 반응(태도, 말, 행동)이 무엇인지에 대해 누군가의 강요가 아니라 자율적으로 최선의 ‘선택’ 을 할 수 있는 가능성을 열어준다. 따라서 코칭은 인간을 일방적으로 바꾸려고 하는 일방형 대화가 아니라, 자각의 원리에 따라 변화와 성장을 위한 최선의 방안을 스스로 선택하도록 돕는 양방향 대화이다. 이제 다음 장에서는 코칭관계를 돈독히 하면서 동시에 진실한 대화의 공간을 확장하는데 효과적인 코칭의 다섯 가지 핵심대화기술에 대해 알아보겠다.

### 코칭의 핵심대화기술에 대한 이해

코칭의 기본 원리인 인식의 원리와 자각의 원리에서 살펴보았듯이 코칭은

인간의 변화와 성장에 있어서 ‘밖에서부터 안’ (outside-in)으로의 접근이 아니라 안에서부터 밖(inside-out)으로의 접근방식을 취한다. 이것이 의미하는 것은 진정한 변화와 성장은 외부에서 강제적으로 행위를 바꾸려 할 때 일어나는 것이 아니라, 자각을 통해 내면 깊숙한 곳에서 상황에 대해 다가와 보이는 방식의 변화, 즉 인식의 변화를 통해서만 가능하다는 것이다. 이러한 인식의 변화를 위해 중요한 것은 내면 깊숙한 곳에 존재하는 생각들을 자유롭게 표현할 수 있어야 한다.

이를 위해 코칭은 코치와 코치이, 둘 사이의 ‘대화 공간’을 확장하고 유지하는데 유용한 대화방식을 사용한다. 다시 말하면, 코칭의 대화방식의 기능에서 무엇보다 중요한 것은 코칭 관계를 통해 무엇이든 자유롭게 나눌 수 있는 ‘대화 공간’을 확장, 유지하는 것이다. 태치(Thach)에 의하면 “미국에서 125명의 관리자들을 대상으로 성공적인 코칭을 위해 필요한 요소를 파악했는데, 첫 번째로 꼽힌 것이 바로 코치의 관계 형성 능력이었다.”<sup>152</sup>고 말한다. 이것이 의미하는 것은 상대방과 일대일대화로 진행되는 코칭에서 무엇이든 표현할 수 있는 신뢰감 있고, 친밀한 관계를 형성하는 것이 무엇보다 중요하다는 것이다. 지금부터 진실한 대화가 나누어지는 관계를 형성하는 동시에 삶의 다양한 주제에 대해 깊이 있는 통찰이 일어나도록 돕는 효과적인 코칭의 대화방식에 대해 살펴보도록 하겠다.

### 호기심 갖기

코칭의 핵심 기술의 첫 번째에 ‘호기심 갖기’가 들어간 이유는 호기심이 코칭의 핵심 대화 기술이 효과적으로 작동하게 하는데 가장 중요한 기초가 되기

---

<sup>152</sup> Thach, E. C. (2002), "The impact of executive coaching and 360-degree feedback on leadership effectiveness", *Leadership & Organization Development Journal*, 23(4), 205-14. 홍의숙 “중소기업 리더 코칭이 자기효능감을 매개로 직무관련성파에 미치는 영향에 관한 연구,” 30에서 재인용.

때문이다. 호기심 갖기는 나머지 코칭 대화의 문을 열어주는 열쇠와 같은 역할을 한다. 그 이유는 상대방에 대한 호기심이 있어야 ‘질문과 경청’이 자연스럽게 일어나기 때문이다. 박창규는 호기심의 정의에 대해 “새롭고 신기한 것을 좋아하거나 모르는 것을 알고 싶어 하는 마음”<sup>153</sup>이라고 말한다. 호기심은 ‘나는 당신을 잘 모른다. 그래서 당신을 새롭게 알고 싶다’는 전제를 가지고 다른 사람을 대하는 것이다. 이러한 관점은 상대방을 새롭게 알기 위해 질문하고, 동시에 상대방이 한 말을 진심으로 이해하기 위해 경청하는 것을 가능하게 한다. 이와 반대로 ‘나는 당신을 잘 안다’는 판단과 선입견은 오히려 상대방을 향한 호기심을 소멸시킨다고 볼 수 있다. 이것이 일반적으로 인간이 나이가 들면서 대화 가운데 상대방에게 질문하는 것이 점차 줄어드는 주된 이유이다.

AOL 컨설팅의 창립자인 래리 윌슨(Larry Wilson)에 의하면 “네 살배기의 아이들은 하루에 300번의 질문을 하지만 대학을 졸업한 성인들은 보통 20번 정도의 질문을 한다.”<sup>154</sup>다시 말하면, 나이가 어릴수록 ‘나는 잘 모른다. 그래서 알고 싶다’의 전제를 가지고 있기 때문에 호기심을 가지고 계속해서 질문을 하지만, 반대로 나이가 들수록 ‘나는 안다’의 관점을 가지고 세상을 대하기 때문에 호기심과 질문이 줄어든다는 것이다. 실제로 본 연구자의 네 살배기 아이의 일상을 관찰해볼 때, 자신이 접하는 사람과 사물, 그리고 환경에 대해 끊임없이 질문을 하는 것을 보게 된다. 이를 테면, ‘이건(저건) 뭐예요?’ , ‘먹어도 되는 거예요?’ , ‘이건 어떻게 해야 돼요?’ , 혹은 마트에서 만난 낯선 남자와 여자에게 ‘아저씨는 뭐하는 사람이에요?’ , ‘아줌마는 어디 사세요?’ 등 순수한 호기심을

<sup>153</sup> 박창규, *임팩워킹하라* (서울: 닌 참 예뻐, 2015), 72.

<sup>154</sup> 도로시 리즈, *질문의 7가지 힘*, 노혜숙 역 (서울: 더난출판사, 2016), 262.

가지고 미지의 세계를 탐험하듯 끊임없이 질문을 한다. 따라서 호기심은 어린아이와 같은 순수한 흥미와 관심으로 자신이 접하는 세계를 들여다보는 것이라고 할 수 있다.

코치가 대상에 대해 호기심이 있다는 것은 자신의 마음이 그 대상을 향해 열려 있다는 것을 의미한다. 다른 사람에게 열려 있는 마음은 새로운 관계를 구축하는데 상당히 중요한 요소이다. 진실한 대화가 가능한 코칭 관계와 대화 공간을 만들기 위해서는 무엇보다 코치 자신이 코칭을 하는 상대방에 대해 마음이 열려 있는 것이 중요하다. 코칭 대상에 대해 호기심이 많을수록 코치이의 내면에 대한 깊은 탐구가 가능하게 하고, 이는 자연적으로 코칭 관계에 새로운 활력을 불어넣는데 큰 도움이 된다. 이런 맥락에서 보면, 친밀함과 생동감이 결핍된 인간관계의 공통점은 서로에 대한 ‘호기심’이 결여되어 있다고 볼 수 있다. 호기심이 없는 관계에서는 서로에 대해 무관심하거나, 혹은 서로에 대한 판단과 평가로 인해 관계의 연결성을 더욱 멀어지게 하는 대화를 하게 된다. 따라서 대화 상대방에 대해 가슴에서 우러나오는 호기심이 많아질수록, 좋은 관계를 만들어갈 수 있는 가능성이 높아지게 된다.

김지하우스 등은 호기심을 개발하는 여러 방법 중에 단순한 주의를 기울이는 것과 질문을 할 때 의도적으로 호기심과 관련된 표현을 할 것을 제안했다.

첫째, “주의를 기울이는 것이다. 즉, 단순히 호기심을 갖도록 주의를 기울이는 것이다.”<sup>155</sup> 이는 정답을 알아내려 하거나 판단/평가하지 않고 단순히 호기심을 갖는 것을 말한다. 정답을 도출하는 것에 익숙한 사고방식은 정답이 없을 것 같은 미지의 영역에 대해 질문하는 것을 낯설게 만들었다. 코칭에서는 특정한

---

<sup>155</sup> Ibid.

정답을 정해놓고 질문을 하는 것이 아니라 다양한 영역에 대해 ‘나는 잘 모른다(I don’ t know)’ 는 전제를 가지고 단순하게 탐구하는 것이다.

이를 테면, 가족처럼 평소에 잘 알고 지내는 사람들에 대해 ‘나는 이 사람에 대해 잘 모른다. 그래서 나는 오늘의 이 사람을 새롭게 알 필요가 있다’ 는 생각을 가지고 여러 가지 질문들을 해볼 수 있다. 이를 테면, 가까운 사람에게 ‘최근의 관심사가 무엇인지, 보람은 무엇인지, 한계라고 체념한 것은 무엇인지, 내적 갈등은 무엇인지, 내면에 자주 생각하는 것은 무엇인지, 원하는 것은 무엇인지’ 등에 관심을 가지고 질문을 하는 것이다. 물론 이런 질문들에 당장은 답을 찾을 수 없을지라도, 상대방의 내면을 깊숙이 들여다보고, 새로운 것을 발견하고, 친밀한 관계를 형성하는데 큰 도움이 된다. 또한 호기심은 비단 잘 아는 사람들뿐만 아니라, 삶의 접촉점에 있지만 친밀함의 단계 중 진부함의 단계에 있는 사람들에 대해서도 동일하게 사용할 수 있다. 이를 테면, 직장 동료 중 아직은 서먹한 사람, 먼 친척, 이웃 사람, 상점의 매니저나 점원, 택시 기사, 그 밖에 삶의 접촉점에 있지만 무심코 지나치게 되는 사람들에게 의도를 갖고 질문을 하는 것도 호기심을 개발할 수 있는 좋은 방법 중에 하나이다.

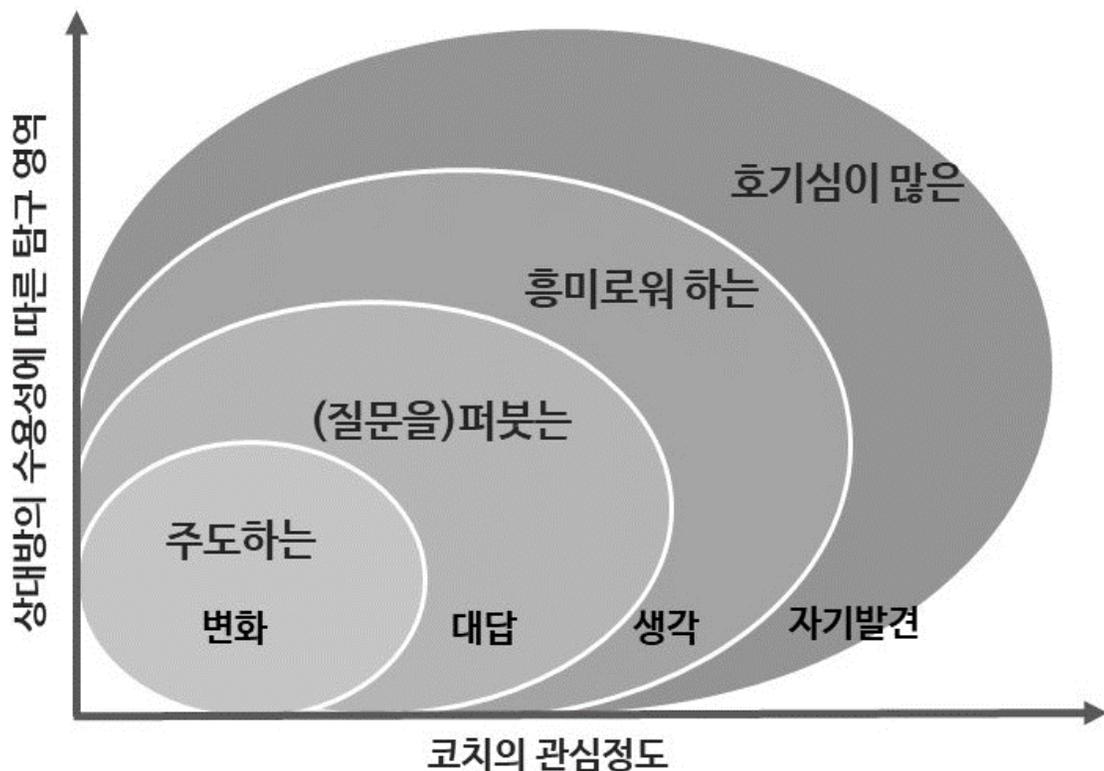
둘째, “호기심을 개발할 수 있는 하나의 방법은 질문을 하기 전에 “저는 궁금한 것이 있는데요.” 라는 표현을 이용하는 것이다. 그러한 표현이 탐구의 속성을 어떻게 변화시키는지 주목해보기 바란다.”<sup>156</sup> 이러한 표현은 질문에 대한 탐구의 속성을 변화시키면서 동시에 질문에 대답하는 상대방이 느끼는 부담감을 줄이는데 큰 유익이 있다. 탐구의 속성을 변화시킨다는 것은 호기심 어린 질문은 심문하거나 특정한 정답을 유도하는 것이 아니라, 질문과 관련된 상대방 내면에

---

<sup>156</sup> Ibid., 129.

있는 주관적인 ‘생각’을 발견하는데 초점을 두는 것을 의미한다. 다시 말하면, 궁금함을 전제로 한 호기심 어린 질문은 외부에 있는 객관적인 정답이 아니라, 상대방 내면에 있는 주관적인 ‘생각’에 대해 더 관심을 갖는다는 뜻이다. 이러한 질문을 듣는 사람은 정답을 도출해야 한다는 부담감에 경직된 태도나 혹은 답을 모른다는 두려움에 방어적 태도를 갖는 것이 아니라, 열린 마음으로 자신의 내면을 자유롭게 탐구할 수 있게 된다. 이와 동시에 평상시 깊이 들여다보지 않았던 자신의 내면에 대해 진지한 호기심을 가지고 탐구하고, 이를 통해 이전에는 몰랐던 새로운 것들을 발견할 수 있게 한다. 따라서 호기심을 가진 질문은 상대방으로 하여금 자신의 내면에 대해 더 많은 이야기를 하는데 큰 도움이 된다.

<그림8> 호기심 가지고 향해하기<sup>157</sup>



<sup>157</sup> 위 그림은 책의 내용을 바탕으로 15 Coaching Proficiency에서 나오는 ‘호기심 가지고 향해하기 모델’을 적용하였다. 아시아코치센터, *ACC 15 Coaching Proficiency* (경기: 아시아코치센터, 2009), 28.

위의 그림은 코치가 호기심을 가지고 대화하는 것이 상대방에게 어떤 영향을 미치는지에 대해서 잘 보여주고 있다. 코치가 코치이가 말하는 것에 대해 판단과 평가 없이 있는 그대로 받아들이고, 순수한 호기심을 가질수록 상대방은 마음을 열고 자신과 자신의 상황에 대해 보다 많은 것을 발견할 수 있게 된다. 반대로 코치가 전문가적 관점으로 코치이가 말하는 것에 대해 강한 의견을 가지고 주도적으로 변화시키려고 하거나, 자신이 원하는 대답을 듣기 위해 심문하듯이 질문을 퍼부으면 코치이는 그만큼 강렬하게 저항하게 된다. 따라서 코치가 특정 결과를 만들려는 의도를 가지지 않고, 순수한 호기심을 가지고 대화할수록 상대방은 마음을 열고 내면에 있는 깊고 넓은 영역을 자유롭게 탐구할 수 있게 된다.

### 질문하기

코칭의 원리에서 살펴보았듯이 변화와 성장을 위한 가장 효과적인 방법론은 인간이 ‘자각’을 통해 자율적으로 ‘선택’하는 것이다. 왜냐면 상대방을 일방적으로 설득하거나, 결과를 억지로 만들려고 하거나, 훈계하는 등의 대화방식은 도리어 상대방의 저항감을 불러와서 코치와 코치이의 관계에 부정적인 영향을 줄 뿐만 아니라 변화와 성장을 더디게 만들 수 있기 때문이다. 따라서 코칭은 코칭의 원리를 효과적으로 적용하기 위해 코치이와의 관계에서 질문하기라는 대화방식을 사용한다.

질문하기는 호기심을 표현하는 가장 강력한 표현방식이자, 인간의 미지의 영역에 대해 적극적으로 탐구하는 대화방식이다. 질문(Question)의 어원은 ‘탐구, 탐색, 조사’의 의미를 가진 ‘quest’이다. 이런 의미를 비유로 표현한다면, 질문하기는 마치 손전등을 가지고 어둠이 짙게 드리운 동굴 속을 탐구하는 것과

같다. 코치는 질문이라는 손전등을 가지고 상대방이 어떤 사람인지, 깊은 내면의 갈등은 무엇인지, 체념한 것은 무엇인지, 진정으로 원하는 것은 무엇인지를 함께 탐구한다. 이와 같은 질문하기는 질문을 받은 사람이 평소에 의식하지 않은 패턴화된 생각, 정서, 태도, 반응들에 대해 깊이 있게 탐색할 수 있도록 촉진한다.

존 휘트모어(John Whitmore)는 질문의 기능성에 대해 “자각과 책임감을 불러오는 것은 지시나 조언이 아니라 질문이다. 기존의 질문이 그런 효과가 있다면 좋겠지만 그렇지 못하다.”<sup>158</sup>고 말한다. 코칭의 기본원리에서 살펴보았듯이 코칭 대화가 진행되게 하는 중요한 원리는 인식과 자각의 원리이다. 특히 자각의 원리에서 다른 사람의 자각을 일으키는 가장 좋은 방법이 바로 질문을 하는 것이다. 그래서 코칭에서는 ‘말하기’ 중심의 일반 대화와 달리 ‘질문하기’가 가장 기초적인 대화방식이라고 할 수 있다.

질문은 마치 나침반과 같아서 질문을 받은 상대방이 특정한 방향에 대해 주의를 두고 이에 적절한 반응을 선택하게 한다. 이를테면, 구기 종목에서 코치가 선수에게 ‘공이 당신에게 올 때 어느 쪽으로 회전하고 있나요?’ 라고 물어본다면, 선수는 공의 회전 방향에 보다 더 주의를 두고, 공의 회전에 대한 적절한 반응을 선택할 수 있게 된다. 따라서 코칭에서 질문하기는 상대방이 특정한 방향에 주의를 두고 탐색하게 하고, 이로 인해 자각과 선택을 불러오는데 긍정적인 영향을 준다. 그렇다면 어떤 유형의 질문하기가 ‘탐색’을 촉진시키고, 자각과 선택을 불러오는데 효과적인지에 대해 살펴보도록 하겠다.

---

<sup>158</sup> 휘트모어, *성공 향상을 위한 코칭 리더십*, 123.

### 개방형 질문

개방형 질문은 사람의 마음을 열리게 하고, 자율적인 생각을 촉진하는 질문으로 코칭 질문에서 가장 중요한 특징이라고 할 수 있다. 존 휘트모어(John Whitmore)는 “서술형 대답을 요구하는 열린 질문은 자각을 불러오지만, 닫힌 질문은 오로지 정확성만을 요구한다.”<sup>159</sup>고 말하며 개방형 질문의 필요성을 강조했다. 따라서 ‘예’ 혹은 ‘아니요’ 라는 대답 혹은 정확한 대답만을 요구하는 폐쇄형 질문을 하면 상대방의 탐구를 막을 뿐만 아니라, 표현할 수 있는 내용이 극히 제한되어 양방향 대화가 이루어지기 힘들다. 폐쇄형 질문과 개방형 질문을 비교해보면 다음과 같다.

#### <표3> 개방형 질문과 폐쇄형 질문 비교

폐쇄형(닫힌) 질문	개방형(열린) 질문
잘 지내고 있어?	어떻게 지내고 있어?
오늘 학교에 잘 다녀왔니?	오늘 학교에서 어떤 일들이 있었니?
내가 도와줄까?	내가 어떤 도움을 주면 좋겠어?
할 수 있겠어?	어떻게 하면 할 수 있을까?

위의 표에서 알 수 있듯이 폐쇄형 질문의 공통점은 그 질문을 받는 사람이 ‘예’ 혹은 ‘아니요’ 로 대답하게 되는 경우가 대부분이다. 이것이 의미하는 것은 폐쇄형 질문은 질문 자체에 상대방이 자신의 생각을 자유롭게 표현할 수 있는 ‘공간’ 을 허용하지 않기 때문에, 탐구할 수 있는 기회를 제한하여

<sup>159</sup> Ibid., 127.

소극적인 태도를 갖게 한다는 것이다. 반대로 개방형 질문은 질문을 받은 상대방이 다양한 생각을 표현할 수 있는 ‘공간’을 열어주기 때문에, 오히려 능동적인 태도로 다양한 탐구를 할 수 있도록 촉진시킨다. 따라서 개방형 질문은 코치이가 코치와의 대화에 적극적으로 참여하여 자신의 생각을 자유롭게 표현할 수 있게 하고, 동시에 질문에 대한 다양한 탐구를 통해 자각과 선택을 불러오는데 효과적이다.

### 구체적 질문

구체적 질문은 상대방이 자신의 이슈에 대해 애매하고 모호하게 알고 있거나 혹은 기피하고 있는 문제의 본질을 들여다볼 필요가 있을 때, 이를 보다 명확하고 분명하게 인지할 수 있게 해주는 질문이다. 존 휘트모어는 “질문은 광범위하게 시작해 차차 그 범위를 좁혀가야 한다. 보다 구체적인 대답을 요구하면 코칭 받는 사람의 초점과 관심이 유지된다. 이는 마치 30제곱센티미터의 카펫을 관찰하는 것과 같다.”<sup>160</sup>고 말한다. 이를 바꾸어 말하면, 구체적인 질문은 처음에는 눈으로, 그 다음에는 돋보기로, 마지막에는 현미경을 가지고 관찰하는 것처럼 점점 질문의 범위를 좁혀 나가는 것이다.

질문은 호기심을 가지고 코칭 받는 사람의 관심을 따라 광범위한 영역들을 탐색하다가 점차 그 범위를 좁혀나가는 방향으로 나가는 것이 효과적이다. 그 이유는 처음부터 구체적인 질문을 하면 상대방이 심리적으로 위협을 느끼고 방어적인 태도로 반응할 가능성이 높기 때문이다. 따라서 다양한 영역들에 대해 흥미를 가지고 대화하다가 더 깊은 영역들을 탐구할 욕구가 생길 때 점차 그 범위를 좁혀나가는 것이 좋다. 예를 들면, 부부 갈등으로 고민 중인 사람에게 다음과 같은

---

<sup>160</sup> Ibid., 129.

질문을 할 수 있다. ‘한 주간 어떤 일이 있었나요?’ 와 같은 질문을 통해 대화를 나누다가 점차 대화의 범위를 좁혀가며 질문한다. ‘부부 갈등의 핵심 내용은 무엇이었나요?’ , ‘말다툼할 때 당신은 주로 배우자의 말, 표정, 몸짓 중 어떤 점에 주의가 더 가나요?’ , ‘당신이(배우자가) 전달하고 싶었던 말은 무엇이었나요?’ , ‘당신의 말에 대해 배우자가 저항할 때, 당신은 어떻게 반응하나요?’ , ‘이런 반응 이면에 일어나는 감정과 생각들은 무엇인가요?’ , ‘좀 더 구체적으로 얘기해줄 수 있나요?’ 등과 같이 대화 주제에 대한 질문의 방향을 보다 구체화시키는 것이 구체적 질문이다.

여기서 주의할 것은 코치가 이런 질문들을 할 때, ‘평가를 최대한 배제한 질문’ 을 하는 것이 중요하다. 이를테면, 코치가 부부 갈등에 대한 코치의 ‘반응’ 에 대해 ‘그런 반응은 부부관계를 개선하는데 도움이 되지 않습니다.’ 라고 말하면, 판단받는 느낌 때문에 마음을 닫고 방어적 태도를 취할 가능성이 크다. 이럴 때는 ‘당신의 반응이 갈등을 해결하는데 어떤 영향을 주었다고 생각하나요?’ 라고 질문하는 것이 좋다.

#### 확장형 질문

코치는 질문을 할 때, ‘who(누구)’ , ‘언제(when)’ , ‘무엇을(what)’ , ‘어떻게(How)’ , ‘어디(where)’ , ‘어느 것(which)’ , ‘어떤 방법(How)’ 등의 다양한 의문사를 사용한다. 이런 질문들을 통해서 상대방의 일반적인 혹은 구체적인 정보들을 탐색할 수 있다.

반면 확장형 질문은 자신의 내면을 보다 깊이 들여다보도록 하거나 앞으로의 미래에 주의를 기울이게 해서 관점을 확장하도록 자극한다. 박창규 등은 확장형

질문에 대해 “코칭이 깊어질수록 이유, 의미, 목적을 위한 ‘why’ 속성의 질문이 요구되며 ‘why’ 는 곧 존재의 속성과 관련된 ‘who’ 질문으로 확장됨으로써 강력한 질문의 효과를 나타낸다.”<sup>161</sup>고 말한다. 이 말은 ‘why’ 와 ‘who’ 를 사용한 확장형 질문은 문제의 본질과 삶에서 자신이 원하는 것의 의미와 방향이 무엇인지 살펴보도록 하고, 진정한 자신이 된다는 것이 무엇인가에 대해 통찰하게 하는데 상당히 효과적이라는 뜻이다. 코칭에서 확장형 질문을 사용하는 이유는 인간의 ‘전인적 요소’ 중의 하나가 ‘영적인 차원’ 이기 때문이다. 코칭에서 ‘영적인 차원’ 은 종교적인 영역뿐만 아니라 인간의 정체성, 가치, 본질, 목적 등을 포함해서 적용한다. 따라서 확장형 질문은 삶의 다양한 영역을 영적인 영역과 연결 짓는 역할을 한다고 할 수 있다.

확장형 질문에서 많이 사용되는 ‘why’ 를 사용할 때 유념할 것은 질문자가 의도하지 않았다고 하더라도 상대방에게 심문을 당하는 느낌을 줘서 방어적으로 만들 수 있다는 점이다. 이를 테면, 코치가 ‘왜 그렇게 반응하셨죠?’ , ‘왜 지난 번 하신 말씀대로 하지 않으셨죠?’ 와 같은 방식으로 질문하면, 상대방은 ‘뭔가 잘못했다’ 는 인식으로 인해 대화가운데 정당화하거나 회피하기의 대화방식을 취할 가능성이 크다. 따라서 ‘why’ 질문을 사용할 때는 그 의미를 전달하면서도 부작용이 일어나지 않게 하기 위해서 ‘~하는 이유가 무엇인가요?’ , ‘~의 의미는 무엇인가요?’ , ‘무엇이 ~하게 만드나요?’ 등의 방식으로 표현하는 것이 효과적이다.

박창규 등은 “최고 수준의 질문은 존재를 혹은 정체성을 묻는 누구(who)에

---

<sup>161</sup> 박창규, *ICF Core Coaching Competencies*, 167.

대한 질문이다.”<sup>162</sup>고 말한다. 왜냐면 인간은 성취와 성공뿐만 아니라 궁극적으로 자신의 정체성을 명확히 알고 이를 실현하려는 경향성을 갖고 있기 때문이다. 로저스(Rodgers)는 “인간은 자기를 실현할 수 있는 기본적 동기와 능력을 이미 가지고 있는 것으로 가정된다.”<sup>163</sup>고 말했다. 여기서 인간이 실현하고자 하는 진정한 자신은 ‘내가 내 자신에게 감흥(감동)이 되는 모습은 무엇인가?’ 라는 질문에 대한 답이라고 할 수 있다. 그래서 코치는 코치이와 대화를 할 때, ‘이런 문제에 대해 진지하게 고민하는 당신은 도대체 누구일까요?’ , 혹은 ‘이 모든 것을 이룬 당신은 어떤 사람일까요?’ 등의 질문을 통해 정체성을 탐구하도록 돕는다.

#### 성찰형 질문

김지하우스 등은 “성찰 질문은 보통 코칭 세션의 말미에 주어지는 것으로, 고객으로 하여금 코칭 세션 이후에 충분한 시간을 갖고 지속적으로 탐색과 성찰을 하게 한다는 것이다.”<sup>164</sup>라고 말한다. 따라서 성찰형 질문은 다른 질문과 달리 코치와의 만남 이후에 개인적으로 그 질문에 대해 생각하는데 더 많은 시간이 필요한 과제와 같은 질문을 말한다. 예를 들어, 코칭이 끝날 때 즈음에 ‘한 주 동안 당신이 하는 생각 중 과거, 현재, 미래가 차지하는 비율은 각각 어느 정도 되는지 살펴보실 수 있나요?’ 라고 질문을 하고, 한 주 후에 ‘이 비율로 생각하는 것이 얼마나 오래되었나요? 이것이 당신의 삶에 어떤 영향을 주고 있나요?’ 라는 질문을 할 수 있다.

---

<sup>162</sup> Ibid., 170.

<sup>163</sup> 이장호 외 2명, *상담심리학의 기초* (서울: 학지사, 2007), 88.

<sup>164</sup> Kimsey-House, *CO-ACTIVE COACHING*, 139.

코치이가 한 주 동안 성찰 질문에 대해 깊이 생각할수록 자신의 이슈에 대해 더 깊은 이해를 할 수 있게 해준다. 성찰형 질문의 몇 가지 예를 더 들면 다음과 같다. ‘당신의 삶에서 자유롭고 싶은 영역은 어디인가요?’ , ‘최근 10년 동안 당신의 우선순위는 어떻게 바뀌었나요?’ , ‘당신의 삶의 방향은 어디를 향하고 있나요?’ , ‘당신은 어떻게 죽고 싶은가요?’ 등 삶에 대해 보다 깊은 성찰을 필요로 하는 질문들을 사용할 수 있다. 이런 성찰 질문을 할 때 유의할 점은 성찰 질문은 상대방에게서 특정한 대답을 이끌어내기 위한 것이 아니라, 상대방이 호기심을 가지고 다양한 미지의 영역에 대해 탐구하도록 돕기 위함임을 명확히 알려줄 필요가 있다. 왜냐면 호기심 갖기에서 살펴보았듯이 흥미와 호기심을 가지고 질문을 탐구할 때, 더 많은 자기 발견을 하는데 도움이 되기 때문이다.

김지하우스 등은 성찰형 질문의 또 다른 방식으로 “고객으로 하여금 질문을 계속 생각하도록 하기 위해 코치는 고객에게 특정한 행동을 요구할 수 있다.”<sup>165</sup>고 말한다. 이를 테면, 한 주 동안 성찰 질문을 쉽게 볼 수 있도록 핸드폰 바탕화면에 저장할 수도 있고, 포스트잇을 활용해 책상이나 컴퓨터, 혹은 방문 앞에 붙여놓을 수도 있다. 그리고 성찰 질문을 주제로 가까운 지인들과 대화를 하거나, 더 깊은 생각을 하기 위해 기존의 관계와 환경에서 벗어나 혼자만의 여행을 떠나보도록 요청할 수도 있다. 정리하자면 성찰형 질문은 코치이가 일대일 만남 이후에도 질문에 대해 깊이 성찰하고, 질문이 자신의 삶 속에 깊이 관여되기 때문에 효과적인 코칭기술 중의 하나라고 할 수 있다.

---

<sup>165</sup> Ibid., 141.

## 경청하기

스티븐 코비(Stephen R. Covey)에 의하면 “육체적 생존 다음으로 인간에게 가장 큰 욕구는 심리적 만족이다. 이는 곧 타인으로부터 이해받고 신뢰받고 존중받는 것을 의미한다.<sup>166</sup> 따라서 다른 사람과 대화할 때 진심으로 이해하고 공감하기 위해 경청한다면 상대방은 심리적으로 상당히 큰 만족감을 얻게 된다. 누군가 자신의 말에 진지하게 귀를 기울인다는 것은 자신을 받아들일 뿐만 아니라 중요하게 여기고 있음을 의미하기 때문이다. 따라서 이러한 경청의 태도는 커뮤니케이션이 이루어지는 모든 관계에 상당히 큰 영향을 줄 수 있다.

일대일 대화가 효과적으로 이루어지기 위한 가장 좋은 방법은 상대방을 진정으로 ‘이해하기’ 위해 경청하는 것이다. 왜냐면 상대방은 자신이 충분히 이해받고 공감받기 전에는 마음을 잘 열지 않고 방어적인 태도를 유지하기 때문이다. 인간은 누군가가 자신을 향해 귀를 기울여 자신의 말 한마디 한마디에 진심어린 관심을 보이고, 연민의 마음으로 온전히 함께 하고, 충분히 이해받았다는 느낌을 받을 때 비로소 ‘마음의 문’을 연다. 여기서 주의할 것은 ‘나 중심’의 관점에서 코치가 이해한 것이 아니라, ‘상대방 중심’의 관점에서 상대방이 코치에게 이해받았다는 경험을 실제로 했는가에 초점을 뒀야 한다는 점이다. 왜냐면 코치가 코치의 말을 이해했다고 생각할지라도 코치는 아직 자신이 충분히 이해받았다는 경험을 하지 못했을 수도 있기 때문이다.

코치가 코치의 말을 진정으로 이해하고 공감하고 있다는 것을 코치가 경험할 때, 코치는 코치에게 무엇이든 표현해도 안전한 ‘공간’으로 인식되어 진다. 인식의 원리에서 다루었듯이 인간은 상황이 자신에게 어떻게 다가와

---

<sup>166</sup> 코비, *성공하는 사람들의 7가지 습관*, 343.

보이는지에 따라 반응한다. 따라서 효과적인 경청이 이루어진다는 것은 코치이가 자신이 한 말에 대해 코치의 경청을 통해 충분한 이해와 공감을 받고, 코치와의 관계가 무엇이든 표현해도 괜찮고, 안전한 ‘공간’으로 인식되고 있음을 의미한다.

일반적으로 코칭에서는 경청의 개발 수준(level)에 따라 경청의 단계를 구분한다. 이것이 의미하는 것은 효과적인 경청은 저절로 이루어지는 것이 아니라, 능동적인 태도로 훈련할 때 개발이 되는 대화기술이라는 것이다. 그리고 이러한 경청의 개발 수준에서 무엇보다 중요한 척도는 자기중심성을 넘어서서 상대방중심에서 상대방의 말과 그 이면에 있는 것들을 얼마나 있는 그대로 깊이 있게 들을 수 있는지에 대한 능력이다. 이런 관점에서 TLC(Transformation Leadership Coaching)는 자기중심적 듣기, 타인중심적 듣기, 직관적 듣기 등 총 3단계로 나누었다.<sup>167</sup> 그리고 Kimsey-House 등은 자기중심적 경청, 고객 중심의 경청, 총체적 경청의 3단계로 나누었다.<sup>168</sup> 용어적 차이는 있으나 코칭에서는 경청의 단계를 자기중심적 경청, 상대중심적 경청, 직관적 경청 이렇게 3가지로 나눈다고 볼 수 있다.

#### 1단계: 자기중심적 경청

김지하우스 등에 의하면 “1단계 경청에서 주의(Attention)는 우리 자신에게 있다. 다른 사람의 말은 듣지만, 그 말이 나에게 어떤 의미가 있는가에 주의를 기울인다.”<sup>169</sup> 고 말한다. 다시 말하면, 자기중심적 경청은 상대방과 대화를

<sup>167</sup> 정진우, *21세기 리더십은 코칭이다*, 107-9.

<sup>168</sup> Kimsey-House, *CO-ACTIVE COACHING*, 73-83.

<sup>169</sup> *Ibid.*, 73.

나누면서 상대방의 말에 귀를 기울이기 보다는 자신의 의견, 평가, 판단, 경험에 주의를 두는 것을 말한다. 인간의 내면에는 다른 사람의 말을 들을 때, 자동적으로 일어나는 듣기 방식이 있다. 이를테면, ‘옳음/그름, ~해야 한다/~하면 안 된다, 잘했다/잘못했다, 좋다/나쁘다’ 등 자신의 선악의 판단 기준으로 상대의 말을 해석해서 듣는다. 이런 듣기 방식은 상대방의 말을 있는 그대로 듣는 것이 아니라, 상대방의 말에 대한 자신의 해석을 지속적으로 듣는 것이다.

1단계의 경청은 자기의 의견 속에 빠져 있기 때문에 자신이 듣고 싶은 것을 선택적으로 듣거나, 외형적으로만 상대방의 말을 ‘듣는 척’ 하거나, 소극적인 태도로 들을 가능성이 높기 때문에 진심어린 이해와 공감을 하는 것이 어렵다. 실제로 파트너와 위의 내용에 따라 한 명은 1단계 듣기 방식으로 듣고, 다른 한 사람은 자신의 속마음을 말하는 것을 실습을 한 후에 말을 한 사람의 소감을 들어보면, 연습이었음에도 불구하고 대부분 단절감이나 불쾌감 때문에 더 이상 대화를 이어나가고 싶지 않았다는 피드백을 해주었다.

자기중심적 경청은 상대방이 한 말의 의미보다 그것이 자신에게 ‘어떤 의미’를 갖는지에 대해 보다 더 관심을 갖고 듣는 것이다. 이런 대화방식의 가장 큰 문제점은 이미 자신의 마음속에 여러 판단 기준과 의견으로 가득 차 있기 때문에 상대방의 말이 있는 그대로 들려질 수 있는 ‘공간’의 여유가 거의 없다는 것이다. 따라서 코치가 1단계의 경청 방식을 유지하고 있으면 상대방은 진심으로 자신의 속마음을 표현하는데 뭔가 제약이 있다는 것을 본능적으로 느끼게 된다. 또한 코치도 ‘자신에게 어떤 의미가 있는가?’를 바탕으로 듣기 때문에 상대방의 내면에 실제로 무슨 일이 일어나고 있는지에 대해 알아차리는 것이 어려워진다.

나 중심의 듣는 방식은 ‘말하기 방식’에도 부정적인 영향을 준다. 자신의

준거들에서 상대방의 말에 대해 지속적으로 판단/평가가 이루어지면, 상대방의 말을 들으면서도 실제 내면에서는 자동적으로 자신의 생각을 표현할 준비를 하는데 더 많은 주의를 기울이게 된다. 그리고 이렇게 판단/평가를 기반으로 말할 때, 대부분 비효과적인 대화방식인 상대방을 바꾸려하기, 억지로 결과를 내려고 하기, 회피하기, 더 이상 말 섞지 않기 등과 같은 방식으로 표현하게 된다. 결과적으로 이런 대화방식들은 상대방을 더욱 방어적으로 만들어 마음 문을 닫히게 만든다.

### 2단계 경청: 상대중심적 경청

정진우는 TLC의 상대중심적 경청에 대해 “이것은 상대방의 표현 속에 담겨 있는 마음과 뜻을 파악하는 듣기다. 상대방의 내면에 무엇이 담겨 있는지를 듣기를 통해 파악하는 것이다.”<sup>170</sup>라고 말한다. 이는 2단계 경청은 코치 자신의 생각이나 의견에 얽매이지 않고, 상대방이 어떤 이야기를 하는지 그 내용과 핵심에 주의를 기울이며 듣는 것임을 의미한다. 김지하우스 등은 상대중심적 경청에 대해 “고객과의 사이에 공감, 명확성, 협업이 일어나는 단계이다. 그것은 마치 코치와 고객이 선으로 연결되어 있는 것과 같다. 이 단계에서 코치는 코치 자신, 자신의 아젠다, 생각이나 의견에 얽매이지 않는다.”고 말한다.<sup>171</sup> 이는 2단계 경청을 하는 코치는 1단계경청과 달리 자기중심성을 내려놓고 상대방이 하는 말에 대해 ‘이것이 자신에게 어떤 의미가 있는가?’로 듣는 것이 아니라 ‘이것이 상대방에게 진정으로 의미하는 것이 무엇인가?’에 초점을 두고 들을 필요가 있다는 것을 의미한다.

이와 같은 상대방 중심의 듣기 방식은 자연스럽게 상대방의 말의 내용과 그

<sup>170</sup> 정진우, *21세기 리더십은 코칭이다*, 107.

<sup>171</sup> Kimsey-House, *CO-ACTIVE COACHING*, 78.

이면에 담겨 있는 느낌, 가치, 의도 등을 진심으로 이해하고 공감하기 위해 듣는 것이다. 여기서 이해한다는 것은 상대방의 생각이 자신의 생각과 다를지라도 자신의 준거틀로 판단하거나 평가하지 않고, 오히려 상대방의 입장과 관점에서 상황을 바라보려는 태도를 의미한다. 그리고 공감은 상대방이 하는 말의 내용(Fact)에 대한 이해를 바탕으로 그 이면에 어떤 느낌(Feel)과 욕구(Need)가 있는지에 대해 사려 깊은 주의를 기울이고 함께 경험하는 것이다. 경청을 하는데 있어서 이해와 공감이 필요한 이유는 코칭의 인간이해에서 살펴보았듯이, 모든 인간은 ‘전인적인 존재’로서 누군가 자신의 사실, 감정, 욕구 등의 ‘입체적’인 차원에 대해 알아줄 때 깊은 유대감이 일어나기 때문이다.

입체적으로 들을 때는 먼저 상대방이 한 말에 대해 판단과 평가를 최대한 배제하고 사실과 내용을 왜곡과 삭제 없이 있는 그대로 듣는 것이 중요하다. 이를 위해 자신의 준거틀이 무엇인지를 인지하고, 이것이 작동할 때마다 이를 옆에 두고 상대방을 이해하기 위하여 진심으로 듣는 자세가 필요하다. 그 다음, 이야기를 하는 사람 이면에 생동하는 느낌을 듣는다. 느낌은 겉으로 드러나는 내용차원에서 직접적으로 표현되지 않는 경우가 많지만, 이야기의 이면에 분명히 존재하고 있고, 이는 의사결정을 하는 과정에서 상당한 중요한 역할을 한다. 마지막으로 욕구차원에서 듣는다. 상대방의 이야기 이면에는 욕구가 채워질 때의 느낌과 욕구가 채워지지 않을 때의 느낌이 있다. 이는 어떤 느낌이든 그 이면에는 인간의 욕구가 생동하고 있다는 것을 의미한다.

위와 같은 느낌과 욕구차원에 대한 공감적 경청이 이루어지면 상대방이 진정으로 원하는 것이 무엇인지, 정말로 중요한 것이 무엇인지, 그리고 진심으로 말하고 싶은 것이 무엇인지를 알 수 있게 된다. 그리고 3가지 차원의 입체적 경청이

이루어질수록 사람과 사람 사이에 상당히 깊은 질적 연결감이 생기고, 진실한 대화를 할 수 있는 ‘공간’이 확장된다. 그러므로 이해와 공감을 바탕으로 한 타인중심적 듣기는 상대방으로 하여금 깊은 신뢰와 연결감을 주는 동시에 코치와의 관계를 ‘무엇이든 표현해도 괜찮을 것 같다’는 안전한 공간으로 인식되게 하는데 긍정적인 영향을 미친다.

### 3단계: 직관적 경청

김지하우스 등은 직관적 경청에 대해 “3단계 경청 스킬을 배움으로써 얻을 수 이점 중 하나는 당신의 직관에 더 접근할 수 있다는 점이다. 직관을 통해서 직접적으로 눈에 보이지 않는 정보를 얻고, 그 정보를 마치 고객의 입을 통해서 얻은 말과 똑같이 사용할 수 있다.”<sup>172</sup>고 말한다. 인간이 보통 경험하는 세계는 시각, 청각, 후각, 미각, 촉각 등 오감(five-senses)에 의해 인식되는 세계이다. 그리고 인간은 오감으로 인식된 세계에 대한 반복적인 경험을 하게 되면 그것을 하나의 사실처럼 믿게 된다. 그러나 세상을 인식하는 방법은 오감만 있는 것이 아니다. 직관은 눈에 보이지 않더라도 분명히 존재하는 것에 대해 감각하는 능력이다. 이런 맥락에서 정진우는 직관적 경청을 “자연적 경청에서 초자연적 경청으로 나가는 것이다.”<sup>173</sup>라고 말한다.

따라서 직관적 경청은 직관을 가지고 언어로 직접적으로 표현되고 있지는 않지만, 상대방의 내면 깊숙이 잠재하는 것들을 말의 억양, 제스처, 표정, 태도, 혹은 코치와 상대방과의 공간 사이에서 풍겨지는 뉘앙스를 통해 파악하는 경청

<sup>172</sup> Kimsey-House, *CO-ACTIVE COACHING*, 80.

<sup>173</sup> 정진우, *21세기 리더십은 코칭이다*, 110.

방식이다. 물론 직관을 포착하기는 쉽지 않지만 부드럽게 주의를 기울이고 이것에 마음을 열면 수면 아래에 있는 여러 정보들에 대한 단서를 얻을 수 있다. 이를 테면, 상대방이 밝은 표정을 지으면서 뭔가 유쾌하게 말을 하면서도 무엇인지 정확히는 모르겠지만 평상시와 다른 어색함이 코치에게 느껴질 수 있다. 이럴 때 ‘마음 속 깊은 곳도 밝은 상태인가? 아니면 어두운 상태인가? 지금 나에게 보이는 모습은 내면과 일치된 모습인가? 아니면 뭔가를 감추기 위해 ~척하고 있는가?’ 등을 염두에 두고 듣다가 직관이 분명해질 때, 어느 시점에서 다음과 같이 말할 수 있다. “제가 오해하는 것일 수도 있지만 제가 느끼기에는 오늘 당신이 말을 할 때, 평상시와는 다르게 뭔가 감추려 하는 것처럼 보입니다. 어떻게 생각하세요? 혹시 무슨 일 있었나요?” 이런 대화는 상대방이 감추었던 것에 대해 이야기하도록 마음의 문을 열어줄 수 있고, 그 동안 인지하지 않았던 새로운 영역을 탐구할 수 있는 기회를 열어주기도 한다.

이를 테면, 본 연구자가 코칭을 마무리할 때, 꼭 물어보는 것 중에 하나가 “오늘 코칭 대화를 마무리하려고 하는데 혹시 마음 가운데 더 표현할 필요가 있는데 표현하지 못한 것이 있으신가요?” 라는 질문이다. 보통의 경우 이런 질문에 대해 “충분히 다 표현했습니다.” 혹은 “없는 것 같습니다.” 라고 대답한다. 그런데 이따금씩 상대방의 이런 표현 등에서 ‘뭔가 더 표현하지 못한 것이 있다.’ 는 뉘앙스가 미묘하게 느껴질 때가 있다. 그럴 때 “제 느낌인데, 틀릴 수도 있고, 맞을 수도 있습니다. 뭔가 더 표현하시려고 하는데 감추는 게 있는 것 같은데 어떤가요?” 라고 묻는다. 이와 같은 직관적 경청을 바탕으로 한 질문은, 상대방의 마음 깊숙이 잠재하는 이슈를 발견하고, 노출시키는데 큰 역할을 했다. 물론 이런 질문은 상대방과 깊은 신뢰 관계를 형성했을 때 사용하는 것이 안전하다.

직관적 경청을 할 때, 직관은 옳고/그름에 대한 객관적 진리가 아니라 주관적인 느낌이자 감각이라는 점을 명심할 필요가 있다. 따라서 코칭 대화를 할 때 코치가 직관적 경청을 바탕으로 한 말이 상대방의 마음 문을 열고 새로운 통찰을 줄 수도 있지만, 상대방이 마음에 잘 와 닿지 않는다고 말할지라도 옳고/그름이라는 프레임에 갇혀 자신의 직관에 집착할 필요는 없다.

이런 맥락에서 직관적 경청을 통한 대화를 할 때 주의할 것은 직관을 바탕으로 한 자신의 의견에 대한 최종적인 선택은 상대방이 하는 것이지 코치가 하는 것이 아니라는 점이다. 왜냐하면 코치가 자신의 직관에 대한 확신을 가지고 상대방을 설득하는 것에 집착하면 오히려 1단계의 자기중심적 경청이 될 수도 있기 때문이다. 그래서 직관적 경청을 말할 때는 자신의 주관성을 바탕으로 한 중립적인 입장으로 완곡하게 표현하는 것이 좋다. 이를 테면, ‘제가 느끼기에는...’, ‘제가 보기에는...’, ‘제 생각에는...’ 등으로 표현하면 상대방이 방어적인 태도로 이견을 제시하지 않고, 수용적으로 듣게 된다.

지금까지 살펴본 경청 중 타인중심적 경청과 직관적 경청은 상대방을 진심으로 이해하고 공감하기 위해 상대방이 표현한 것뿐만 아니라 표현하지 않은 뉘앙스까지 들으려고 하는 것이다. 이런 경청을 통해 상대방은 평상시 닫아두었던 자신의 내면뿐만 아니라 미처 인식하지 못했던 삶을 둘러싼 영역까지 코치에게 마음을 열고 표현할 수 있게 된다. 정리하자면 코칭의 관문인 경청의 가장 중요한 기능은 상대방이 코치와의 관계를 무엇이든 표현할 수 있는 ‘공간’으로 인식되게 하는 것이다. 이 공간 안에서 코치이는 자신의 내면과 외면에서 발생하는 언어적, 비언어적 표현들을 자유롭게 할 수 있고, 이를 통해 코칭 대화를 효과적으로 진행할 수 있다.

## 반응하기

반응하기는 코치가 상대방의 말을 이해하고 있다는 것을 언어를 통해 상대방에게 알려주는 것이다. 경청하기가 ‘귀’를 통해 듣는 것이라고 한다면, 반응하기는 ‘입’을 통해 듣는 것이다. 이런 점에서 반응하기는 귀로만 듣는 것이 아니라 입을 통해 상대방의 이야기를 신중하게 듣고 있음을 표현하는 적극적인 경청이라고 할 수 있다. 코칭관계에서 코치이는 자신이 한 말에 대해 직접 말을 할 때 한 번 듣고, 코치의 반응하기를 통해서 한 번 더 듣게 된다. 스윗은 반응하기라는 용어를 직접 사용하지는 않지만 이와 비슷한 맥락에서 “나는 상대방이 동의하는 방식으로 상대방의 입장대로 표현해보기 전까지 그 누구와도 논쟁하지 않겠다. 이 작은 습관으로 얼마나 많은 순간 입을 다물게 되었는지, 나조차도 놀라울 정도다.”<sup>174</sup>라고 말한다. 그는 의견의 대립으로 인해 상대방과 논쟁이 일어날 수 있는 상황에서 반응하기의 기능과 유익이 무엇인지에 대해 삶의 경험으로 깨달았다. 그렇다면 코칭에서 반응하기의 구체적인 기능과 유익은 무엇일까?

첫째, 코치가 반응하기를 할수록 코칭을 받는 코치이가 자신이 하는 말에 대해 코치가 진정으로 이해하고 공감하고 있다는 것을 다시 ‘확인’ 할 수 있다. 경청하기에서 살펴보았듯이 충분히 이해와 공감이 이루어졌다는 것은 코치 중심이 아니라, 상대방 중심의 경험임을 염두에 둘 필요가 있다. 인간은 자신이 한 말을 상대방이 알아듣지 못했다고 느낄 경우 했던 말을 반복해서 하는 경향이 있다. 이것이 우리가 갈등관계에 있는 사람과 대화할 때 상대방이 했던 말을 반복하고, 또 반복해서 하는 이유 중의 하나이다. 따라서 대화 중에 자신이 상대방의 이야기를

<sup>174</sup> 스윗, *세상을 호호하며 춤추는 영성*, 160.

분명히 알아듣고 있다는 표현을 하는 것이 중요하다. 아울러 코치이가 코치의 반응하기를 통해 자신이 한 말에 대해 이해받고, 공감받고 있다는 것을 확인할수록 코치와 코치이의 신뢰관계는 더욱 강화된다.

둘째, 코치가 반응하기를 할수록 코치이는 자신이 무슨 말을 했는지에 대해 더욱 ‘분명함’을 얻게 된다. 코칭 관계를 통해 무엇이든 말할 수 있는 ‘대화 공간’이 형성되면, 코치이는 자신의 내면에 쌓아두었던 삶의 이야기를 자유롭게 표현하게 된다. 이럴 때 두서없이 장황하게 말하거나, 이야기의 특정 부분에서 감정에 휘말리거나, 마음에 있는 것을 표현할 때 모호하게 말하는 경우가 종종 발생한다. 다시 말하면, 자신이 지금 무슨 말을 하고 있는지도 모르고 두서없이 뭔가를 계속해서 말한다는 것이다. 이런 경우 반응하기를 잘 사용하면 상대방이 자신이 말하고자 하는 바에 대해 분명함을 얻게 하고, 문제 상황에서 자신이 원하는 것에 집중할 수 있게 한다. 반응하기의 구체적인 방법에는 패러프레이징, 반영하기, 명료화하기 등이 있다.

#### 패러프레이징(Paraphrasing)

박창규에 의하면 “패러프레이징은 코칭 대화에서 상대방에게서 받은 메시지를 재정리해서 다시 말해주는 기법이다.”<sup>175</sup> 이를 바꾸어 말하면, 상대방이 한 말에 대한 의미를 왜곡하거나 훼손하지 않고 코치의 말을 사용하여 다시 그대로 들려주는 기술이라고 할 수 있다. 패러프레이징은 앞서 살펴본 상대중심적 경청에서 이해하기 위해 듣는 것과 깊은 관계가 있다. 왜냐면 패러프레이징의 중요한 특징은 상대방이 하는 이야기에 대해 내용(Fact)을 중심으로 듣고 다시 전달해주는 것이기

<sup>175</sup> 박창규, *임파워링하라*, 102.

때문이다. 박창규는 패러프레이징을 순차 패러프레이징과 요약 패러프레이징으로 나눈다.<sup>176</sup>

순차 패러프레이징에 대해 박창규는 “상대가 말한 내용을 그대로 거울에 비추듯 반복해주는 것이며, 내용이 짧을 때 사용한다.”<sup>177</sup>고 말한다. 따라서 순차 패러프레이징은 코치이가 한 말을 그대로 다시 말해주거나 반복함으로써 코치가 자신과 함께 하고 있다는 느낌과 친밀감을 느끼게 한다. 일반적으로 낮은 사람에게 자신의 삶의 이야기를 하는 것이 이질감과 불편함을 줄 수 있다. 그러나 상대방이 즐겨 사용하는 고유한 언어를 코치가 그대로 사용하면 마치 자신과 얘기하듯이 편안함을 느끼게 된다.

따라서 대화 상대방이 전문 영역의 종사자로서 특수한 용어를 사용한다면, 그 의미가 무엇인지 물어보고 패러프레이징을 할 때 그 용어를 시의적절하게 사용할 필요가 있다. 순차 패러프레이징을 할 때 주의할 것은 때때로 상대가 한 말 중 일부를 코치의 말로 바꾸어 사용하는 경우도 있지만 상대방과의 연결성을 염두하고 사용해야 한다는 것이다. 상대방이 코치의 말에 이질감이나 불편함을 느낀다면 상대방이 한 말을 그대로 사용하는 것이 좋다. 왜냐면 코칭 기술을 사용하는데 있어서 무엇보다 중요한 것은 코칭이 이루어지는 강력한 배경인 상대방과의 ‘관계’ 이기 때문이다.

요약 패러프레이징에 대해 박창규는 “상대가 말한 핵심 내용을 요약해서 상대방에게 전달해준다.”<sup>178</sup>고 말하고, 이희경은 요약 패러프레이징을 동일한 의미로

---

<sup>176</sup> Ibid., 102-3.

<sup>177</sup> Ibid.

<sup>178</sup> Ibid., 103.

“요약하기”<sup>179</sup>라는 용어를 쓰며, 이를 “피코치자의 말을 압축하여 핵심만 두세 문장으로 말하기.”<sup>180</sup>라고 말한다. 코칭 대화를 하다보면 상대방이 코치를 신뢰하고 대화 공간의 안정감을 느끼면 많은 이야기를 한꺼번에 쏟아내는 경우가 종종 있다. 이야기가 많아질수록 특정 이야기가 계속해서 반복될 수도 있고, 혹은 두서없이 산만하게 흘러갈 수도 있다. 이럴 때, 상대방이 한 말에 대해 요약 패러프레이징을 하게 되면, 반복된 이야기의 요점을 정리해서 다음 이야기로 진행될 수 있게 할 수 있고, 이야기의 흐름을 정확하게 파악할 수도 있다.

본 연구자의 경우 나이가 드신 분들이나 사연이 많은 분들과 대화를 할 때, 요약 패러프레이징을 종종 사용한다. 이 분들은 지금까지 살아온 시간이나 겪은 일들이 많은 만큼 하고 싶은 이야기도 많을 수밖에 없다. 물론 처음 한 두 번의 만남에서는 이야기를 처음부터 끝까지 경청하지만, 어느 정도의 신뢰감이 쌓이면 조금씩 요약 패러프레이징을 통해 자신이 한 이야기에 대해 스스로 정리할 수 있도록 돕는다. 그러면 기존보다 같은 이야기를 반복하거나 두서없이 하는 것이 확연하게 줄어드는 것을 볼 수 있다.

요약 패러프레이징은 이야기의 핵심을 중심으로 요약하되 상대방이 한 말에 대한 내용이나 의미를 왜곡하거나 훼손하지 않는 것이 중요하다. 따라서 요약 패러프레이징을 사용할 때 주의 사항은 상대방에게 반드시 확인을 받아야 한다는 것이다. 이를테면 “지금까지 하신 말씀을 정리해보자면 ...등으로 요약할 수 있을 것 같은데 맞나요?” 와 같이 상대방이 한 말을 핵심 중심으로 정리하고, 훼손이나 왜곡이 없는지 확인을 해야 한다.

---

<sup>179</sup> 이회경, *코칭 입문*, 77.

<sup>180</sup> Ibid.

## 반영하기

반영하기는 코치가 상대방이 표현하고 있는 말과 태도, 표정, 몸짓, 행동 등의 이면에 있는 느낌(Feelings)과 욕구(Needs)를 언어화해서 말로 표현하는 기술이다. 코칭의 인간이해에서 살펴보았듯이 전인적인 존재인 인간의 내면에는 느낌과 욕구가 생동하고 있지만, 이것에 대해 잘 인지하지 못할 뿐만 아니라 언어로 정확히 표현하는데 어려움을 겪는 사람들이 많다. 보통의 경우 내면의 느낌과 욕구가 언어를 통해 정확히 표현되지 않고, 말의 억양, 표정, 몸짓, 뉘앙스 등의 다양한 방식으로 표현된다. 따라서 코치는 2, 3단계의 주의깊은 경청을 통해 상대방이 언어로 직접적인 표현을 하지 않더라도 다양한 방식으로 표현되고 있는 감정과 욕구에 대해 주의를 기울일 필요가 있다.

패러프레이징과 반영하기를 비교해서 본다면, 패러프레이징은 이해를 목적으로 2단계 경청을 통해 코치이가 말한 내용(Fact)을 언어로 표현하는 것이고, 반영하기는 공감을 목적으로 2, 3단계 경청을 통해 언어로 직접적으로 표현되지 않는 다양한 방식으로 표현되고 있는 느낌(Feelings)과 욕구(Needs)를 언어로 치환하여 표현하는 것을 말한다.

비폭력 대화의 창시자인 마셜 로젠버그(Marshall Rosenberg)는 느낌과 욕구의 관계에 대해 “다른 사람들의 말과 행동이 우리의 느낌을 불러일으키는 자극은 될 수 있어도, 결코 우리 느낌의 원인은 아니다.”<sup>181</sup>라고 말하고, “느낌의 근본은 욕구”<sup>182</sup>라고 강조한다. 다시 말하면, 인간이 느낌을 일으키는 근본적인 원인이 외부에 있는 것이 아니라, 내부에 있는 자신의 욕구에 있다는 것이다.

---

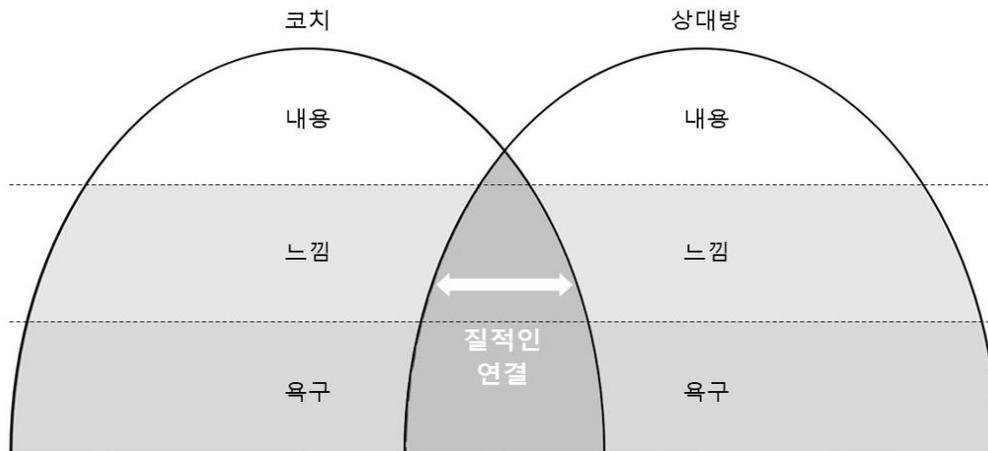
<sup>181</sup> 로젠버그, *비폭력대화*, 83.

<sup>182</sup> Ibid., 87.

따라서 인간은 욕구가 충족될 때와 충족되지 않을 때 각각 다른 느낌을 경험하게 된다. 이는 상대방의 느낌에 대해 반영할 때, 반드시 그 근본에 어떤 욕구가 있는지도 함께 살펴볼 필요가 있음을 의미한다.

느낌과 욕구를 반영하는 것을 통해 상대방을 공감하는 것이 중요한 이유를 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 코치가 코치의 느낌과 욕구를 언어로 반영할 때, 내용을 패러프레이징을 하는 것보다 더 깊은 ‘질적 연결’이 일어나기 때문이다. 아래 표는 내용 차원의 패러프레이징과 느낌과 욕구 차원의 반영하기를 할 때 질적인 연결이 어떻게 달라지는지를 나타내고 있다.

<그림9> 반영하기와 질적인 연결과의 상관관계



여기서 주의할 것은 상대방이 말한 것에 대해 평가나 판단을 최대한 배제하고 내용(Fact)을 있는 그대로 이해할 수 있을 때, 느낌과 욕구를 듣는 것도 가능하다는 것이다. 따라서 패러프레이징을 통해 상대방이 말하는 내용을 충분히 파악하면서 그 이면의 느낌과 욕구에 대해 반영하는 것이 바람직하다.

둘째, 코치가 코치의 느낌과 욕구를 언어로 반영할 때, 느낌의 늪, 즉 느낌에 사로잡힌 상태에서 나오게 하는데 효과적이기 때문이다. 실제로 본 연구자가 코칭을 할 때 상대방이 죄책감, 분노, 두려움, 수치심, 억울함 등의 느낌에

사로잡혀서 대화가 더 이상 진행되지 않는 경우가 있다. 이럴 때, 코치가 상대방 안에 생동하고 있는 느낌들의 존재를 인지하고, 이를 느낌 언어로 반영해서 표현할수록 상대방이 느낌의 늪에서 벗어나 평정심을 가지고 다시 대화에 참여하는 것을 여러 차례 목격했다. 따라서 코치는 상대방의 내면에 일어나는 느낌들을 인지하고 이를 언어로 치환하여 표현할 수 있어야 한다.

셋째, 코치가 코치이의 느낌과 욕구를 언어로 반영할 때, 느낌 상태에서 벗어나 욕구를 더 선명하게 알아차리고 자신이 ‘원하는 것’이 무엇인지에 대해 주의를 기울일 수 있게 된다. 코칭의 원리에서 살펴보았듯이 코칭은 코치이가 현재 상태를 인지하게 하고, 자신이 ‘원하는’ 기대 목표가 무엇인지 명확히 정하게 하는 것이 중요하다. 이런 점에서 상대방이 ‘원하는 욕구’가 무엇인지 언어로 반영하는 것은 코칭이 진행되는 과정에서 없어서는 안 되는 필수적인 기술이라고 할 수 있다. 이와 같은 이유로 코치는 느낌 언어와 욕구 언어를 숙지해서 자신의 내면에 존재하는 느낌과 욕구에 대해 언어로 표현하는 연습을 꾸준히 할 필요가 있다.<sup>183</sup>

### 명료화하기

명료화하기는 상대방이 애매모호한 생각에 빠져 이야기의 흐름을 놓치고 헤맬 때 좀 더 선명하고 명확하게 볼 수 있도록 도와주는 기술이다. 코치이는 자신의 삶에 대해 이야기할 때 자신이 지금 무슨 말을 하고 있는지, 혹은 자신이 사용하는 단어의 의미를 정확히 모르고 사용하는 경우도 있다. 이럴 때 코치는 명료화하기를 통해 코치이가 자신이 한 이야기 가운데 불분명한 부분에 대해

---

<sup>183</sup> 논문의 부록에 올려놓은 느낌 언어와 욕구 언어의 목록 참조.

명확하게 알 수 있도록 도와줄 수 있다.

김지하우스 등은 명료화하기 기술이 “경청, 질문, 재구성(reframing)의 조합”<sup>184</sup>으로 이루어졌다고 말한다. 먼저 경청하기는 코치이가 이야기의 흐름을 놓치거나 대화가운데 사용하는 용어 중 그 의미가 불분명하거나 모호한 것이 있는지에 대해 주의를 기울이고 듣는 것이다. 이어서 질문하기는 코치가 들은 것 중에 불분명하거나 애매모호한 부분에 대해 구체화시키거나 분명해질 수 있도록 필요한 질문을 하는 것이다. 이를 테면, 코치이의 목표가 ‘가족 구성원이 화목하게 잘 지내는 것’ 이라고 한다면, 코치는 다음과 같은 질문을 할 수 있다. “당신은 화목을 어떻게 정의하시나요? 화목한 가정을 이루었다는 것을 어떻게 알 수 있을까요?” 와 같은 질문을 통해 상대방이 사용한 용어를 보다 구체화할 수 있다. 마지막으로 재구성하기는 경청하기와 질문하기를 바탕으로 구체적인 내용을 추가하거나 이야기를 순서에 맞게 재정렬해서 상대방으로 하여금 자신이 한 말에 대해 더욱 분명함을 갖게 하는 것이다. 여기서 주의할 것은 분명함에 대한 최종 확인은 코치가 하는 것이 아니라, 코치이가 ‘제가 하려는 했던 말이 바로 그것이다.’ 와 같은 반응을 얻는 것이 중요하다.

명료화하기의 조합을 통해 대화하는 일반적인 형식은 다음과 같다. “제가 듣기에는...같은데, 어떻게 생각하시나요?”, “저는 지금까지 하신 말씀을 다음과 같이 이해했는데 맞는지 확인해주실래요?” 등의 형식을 사용하면 된다. 명료화하기는 코치이가 자신이 무슨 말을 하고 있는지 명확하게 볼 수 있게 도와줄 수 있을 뿐만 아니라, 코치가 코치이의 이야기를 명확하게 이해했는지 확인하는 것을 통해 코칭 대화가 원활하게 진행되도록 한다는 점에서 큰 유익이 있다.

---

<sup>184</sup> Kimsey-House, *CO-ACTIVE COACHING*, 86.

지금까지 살펴보았듯이 반응하기는 코치가 상대방이 말한 것을 적극적으로 경청하고, 이를 토대로 내용의 흐름과 요점, 그리고 그 이면에 있는 느낌과 욕구까지 말로 표현하는 기술이다. 이와 같은 반응하기는 대화 상대방과 이질감이 없는 깊은 연결감을 갖는 것뿐만 아니라, 상대방이 무엇을 말하고 있는지에 대해 명확하고 구체적으로 이해하고 대화를 원활하게 진행하게 하는데 큰 유익을 준다.

### 인정과 칭찬

코칭은 코치이가 원하는 삶을 살아가도록 돕기 위해 그 과정에서 변화와 성장이 일어나도록 촉진한다. 이를 위해 코치는 코치이와 코칭 대화가 가능한 공간을 만들고, 변화와 성장이 이루어지는 과정에서 힘을 북돋아줄 뿐만 아니라 더 깊은 신뢰와 친밀한 관계를 형성하기 위해 인정과 칭찬을 한다. 일반적으로 인정과 칭찬은 큰 구별 없이 함께 사용하지만 코칭에서는 이 둘의 차이를 명확히 분별하여 사용한다. 김지하우스 등은 인정하기에 대해서 “인정은 내적 성품을 인정하는 것이다. 즉, 고객이 이룬 것 또는 고객과 대화를 하는 사람에게 의미 있어 보이는 것 이상으로 인정은 고객의 존재 자체를 강조한다.”<sup>185</sup>고 말한다. 반면 칭찬하기에 대해서는 “고객이 한 행위를 강조하는 것이다”<sup>186</sup>라고 말하고, 이어서 “칭찬하는 사람의 의견을 강조하거나, 찬사를 보내는 사람에게 미친 영향을 강조하는 것이다.”<sup>187</sup>라고 말한다.

이상의 내용을 종합해보면 인정하기는 행동 변화나 성취와 같은 눈에 보이는

---

<sup>185</sup> Ibid., 90.

<sup>186</sup> Ibid.

<sup>187</sup> Ibid.

것이 아니라 그 이면에 본래적으로 존재하고 있는 상대방의 존재 자체인 ‘성품’에 관한 것이고, 칭찬하기는 ‘성품’의 외형적 표현인 태도, 말, 행동과 이것이 주변에 어떤 영향을 끼치는지에 관한 것이다. 코칭에서 인정하기와 칭찬하기가 대부분 함께 쓰임에도 불구하고 이 둘을 나누어서 살펴볼 필요가 있는 것은 인간의 긍정성을 살펴볼 때 외적인 요소에 치우쳐서 평가하는 경향성이 높기 때문이다. 코칭의 핵심 기술에서 언급했듯이 코칭은 인간의 변화와 성장에 있어서 효과적인 접근 방식은 안에서 밖으로(Inside-out)이라는 패러다임을 갖고 있다. 따라서 눈에 보이지 않지만 내면에 존재하는 내적 성품과 성품의 외적 표현과 그 영향에 대해 주의를 기울이고 인정과 칭찬을 함께 사용하면 그 효과성을 최대한 증진시킬 수 있다.

### 인정하기

인정하기는 평가를 통해 다른 사람들보다 비교우위에 있는 외적인 소유, 지위, 성취에 대한 것이 아니라, 그 사람이 본래적으로 ‘어떤 존재’인지에 대해 있는 그대로 알아주는 것이다. 인정하기는 비교와 경쟁이라는 프레임으로 인간이 어떤 가치를 지녔는지에 대해 측정하고, 등급을 나누고, 어떤 수준의 사람인지를 규정하는 관점과는 전혀 다른 접근 방식이다. 따라서 코칭에서 인정하기는 자신이 상대보다 더 낫다는 우월의식과 판단기준을 바탕으로 자신에게 의미 있어 보이는 것들에 대해 ‘당신의 이런 점을 인정한다.’와 같은 뜻으로 사용하지 않는다. 코칭에서 인정하기는 비교와 평가를 넘어선 상대방의 고유한 존재 자체인 상대방의 ‘내적 성품’을 알아주는 것을 말한다. 물론 코치이의 내적 성품이 아직 태도와 말과 행동으로 충분히 나타나지 않을 수도 있지만, 코치는 성품의 성숙도보다 내적

성품의 존재 자체를 보다 주의 깊게 살펴보고 이를 인정해준다.

그렇다면 내적 성품이란 무엇일까? 탐 힐(Tom Hill)에 따르면 내적 성품을 “어떤 대가를 치르더라도 옳은 것을 선택하려고 하는, 옳고 그름에 대한 내적 동기”<sup>188</sup>라고 정의하며 성품이 도덕적 결과에도 영향을 끼친다고 보았다. 다시 말하면, 성품은 인간의 내면에 본래적으로 내재된 옳고 그름을 분별하는 양심과 깊은 연관 관계가 있는 것으로 옳고 그름을 분별하고 옳은 것을 행하려고 하는 내적인 동기라고 할 수 있다. 성품은 ‘내적인(Internal)’ 동기이기 때문에 그 개발정도에 따라 외적 반응을 통해 선명하게 드러날 수도 있고, 잘 드러나지 않을 수도 있다. 그러나 옳은 것을 하려고 하는 ‘동기(Motive)’의 관점에서 보면 외적으로 드러나지 않더라도 주의 깊은 경청을 통해 그 존재를 확인할 수 있다.

이를 테면, 본 연구자가 코칭을 한 고객 중 자신의 내면에 있는 생각을 주변 사람들에게 진실하게 표현하지 못하는 것에 대해 깊은 고민이 있는 사람이 있었다. 그리고 자신의 이런 모습을 선천적인 성격으로 받아들이고 오랜 기간 대인 관계를 기피하고 있었다. 이런 경우 외적인 시각으로 보면 칭찬할 수 있는 성품을 발견하기 힘들다. 그러나 ‘내적인 동기’의 관점에서 주의 깊게 살펴보면, 이 사람은 ‘진실성’이라는 내적 동기가 작동하고 있기 때문에 자신의 진실하지 않은 부분에 대해 갈등을 하고 있다는 것을 알 수 있다. 그래서 “제가 볼 때는 당신은 진실한 분처럼 느껴집니다. 당신이 갖고 있는 진실성의 성품이 있기 때문에 이렇게 치열하게 고민하는 것 같습니다.”라고 내적 성품을 인정해주었다. 그러자 코치이는 한참동안 눈물을 흘리며 단 한 번도 자기 자신이 진실하다고 생각하지 않았는데 코치가 성품에 대해 인정해주는 말을 듣고 자신의 마음을 코치뿐만 아니라 주변

<sup>188</sup> Tom Hill 외 1인, *위기 극복의 힘, 성품 DNA*, 강성룡 역 (아이비엘피코리아, 2016), 35.

지인에게도 진실하게 표현할 수 있는 용기가 생겼다는 소감을 말해주었다. 그리고 이후 코칭을 할 때도, 자신의 깊은 내면의 생각과 느낌에 대해 감추거나 회피하지 않고 자유롭게 표현하게 되었다.

따라서 성품을 인정할 때 ‘내적 동기’에 초점을 두고 주의 깊게 관찰하면, 눈에 선명하게 드러나지 않더라도 내면에 존재하는 성품을 발견할 수 있고, 이것을 인정하면 그 동기가 더욱 활성화될 뿐만 아니라 코치와 더 깊은 ‘신뢰관계’가 형성된다.

#### 칭찬하기

탐 힐은 칭찬의 정의에 대해 “칭찬은 성품을 보여주는 말, 행동 및 태도를 언급하며 어떻게 그것이 당신과 주변 사람들을 유익하게 하는지를 설명해 주는 것이다.”<sup>189</sup>라고 말한다. 칭찬의 정의에서 알 수 있듯이 칭찬은 옳은 일을 하고자 하는 내적 동기인 성품이 태도, 말, 행동을 통해서 외적으로 ‘일관’되게 나타나고, 동시에 이것이 다른 사람과 주변에 미치는 유익에 대해 알아주는 것이다. 따라서 칭찬하기는 내적 성품의 존재에 대해 알아준다는 점에서는 인정하기와 같지만, 내적 성품을 일관되게 보여주는 외적 표현과 이것의 영향에 대해 설명한다는 점에서는 차이가 있다. 탐 힐은 효과적인 칭찬하기의 방법론으로 성품 정의, 성품이 사용된 구체적인 사례, 그리고 성품이 사람과 주변에 끼친 유익 등 세 가지 단계가 있음을 제시하였다.<sup>190</sup>

---

<sup>189</sup> Ibid., 49.

<sup>190</sup> Ibid., 57-61.

칭찬하기의 첫 단계는 “성품을 정의하는 것”<sup>191</sup>이다. 칭찬하기에서 성품의 정의를 내리는 것이 중요한 것은 개별적 성품의 뜻을 분명하게 알 수 있고, 성품이 태도와 말과 행동을 통해 구체적으로 어떻게 나타나는지에 대해 명확하게 알 수 있기 때문이다. 고린도전서 13장은 사랑이라는 성품이 무엇인지에 대해 구체적으로 정의한 15개의 목록이 나온다. 사랑은 가장 중요한 성품임에도 불구하고 언어적으로 정의를 내리지 않으면 추상적인 개념이 되기 때문에, 관찰을 통해 그 실재를 정확히 인식하기가 어렵다. 인식의 원리에서 살펴보았듯이 인간은 언어를 통해 그 대상을 명확하게 인식할 수 있다. 따라서 바울의 사랑에 대한 언어적 정의 때문에 우리는 사랑의 특성과 기능, 그리고 예수와 예수의 제자들의 삶에서 사랑의 성품이 구체적으로 어떻게 나타났는지를 분명하게 인식할 수 있다. 따라서 칭찬의 첫 단계는 칭찬하고자 하는 성품이 어떤 의미를 가지고 있는지 정의하는 것이다. 참고로 성품의 정의를 이해하고 칭찬하기에 활용하는데 도움이 될 만한 자료로는 김레이(Kimray)에서 정리한 49가지 성품 목록<sup>192</sup>과 성품과 같은 맥락에서 버츄프로젝트(Virtue Project)에서 정리한 52가지 미덕 목록<sup>193</sup> 등이 있다.

칭찬하기의 두 번째 단계는 “어떻게 사람들이 그 성품을 보여주었는지의 예를 드는 것이다.”<sup>194</sup> 다시 말하면, 성품의 정의를 바탕으로 그 성품이 상대방의 태도, 말, 행동을 통해 어떻게 일관되게 나타났는지 실제 사례를 드는 것이다. 칭찬의 근거가 되는 사례들은 표면적이고 구체적으로 나타나는 관찰 가능한

---

<sup>191</sup> Ibid.

<sup>192</sup> Ibid., 175-77.

<sup>193</sup> <http://www.virtues.or.kr/>.

<sup>194</sup> Ibid., 59.

것들이다. 이를 테면, 상대방이 다른 사람의 말에 귀를 기울이고 적극적인 자세로 듣고 있는 것을 관찰했다면, ‘경청’이라는 성품과 연결 지어 칭찬할 수 있다. 혹은 상대방이 주변에 어려움에 처해 있는 사람들에게 필요한 도움을 주는 것을 관찰했다면, ‘공헌’이라는 성품과 연결 지어 칭찬할 수 있다.

문제는 일반적으로 인간은 타인의 모습에서 긍정성을 발견하는 것보다 단점과 문제점과 같은 부정성을 발견하는데 더 익숙하다는 점이다. 이런 이유로 칭찬하기를 익히는데 있어서 의도를 가지고 그 방법에 대해 배우는 것이 중요하다. 다시 말해서, 일상의 삶에서 칭찬하기를 자연스럽게 사용하기 위해서는 성품의 정의와 함께 다른 사람의 삶에서 드러나는 긍정성을 발견하는 연습을 꾸준히 할 필요가 있다.

칭찬하기의 세 번째 단계는 “유익을 설명하는 것이다.”<sup>195</sup> 다시 말하면, 성품이 다른 사람과 주변에 끼친 영향에 대해 설명하는 것이다. 옳은 일을 하고자 하는 내적 동기인 성품이 옳은 태도, 옳은 말, 옳은 행동을 통해 나타나면 필연적으로 다른 사람과 주변에 긍정적인 영향을 끼치게 된다. 칭찬하기의 세 번째 단계는 상대방의 성품이 주변에 끼친 유익에 대해 알려줌으로써 성품의 긍정적인 영향을 자각하도록 돕는 것이다. 이를 테면, 상대방에게 작은 도움을 주었는데, 이것에 대해 상대방이 고마움을 표현했다면 다음과 같이 칭찬할 수 있다.

“고마움을 표현해주어서 감사합니다. 제가 아는 ‘감사’는 다른 사람이 나에게 어떻게 혜택을 주었는지 말과 행동으로 알려주는 것인데, 당신이 제가 한 작은 행동에 대해 ‘고마움’을 표현해주었을 때, 요즘 분주한 일정으로 무척 힘이

---

<sup>195</sup> Ibid.

들었는데 큰 격려를 받는 느낌이 들었습니다.”<sup>196</sup> 이와 같은 칭찬하기를 통해 자신의 행동이 누군가에 기여하고 공헌했다는 것을 알게 되었을 때, 스스로 ‘가치 있는 존재’라는 느낌과 중요한 무언가의 일부라는 ‘소속감’을 경험하게 된다.

지금까지 살펴본 코칭 대화의 5가지 핵심기술의 공통적인 특징에 대해 정리하자면 크게 두 가지로 요약할 수 있다. 첫째, 코칭 대화의 핵심 기술은 대화 상대와 상호 신뢰 관계와 친밀한 관계를 무엇보다 중요하게 여긴다는 점이다. 코칭 대화의 5가지 핵심기술은 관계의 연결을 단절하는 것이 아니라, 연결을 유지하면서 동시에 강화하는 기능을 공통적으로 갖고 있다. 둘째, 코칭 대화의 핵심 기술은 대화 상대와의 연결성을 바탕으로 진실한 대화를 할 수 있는 코칭 공간, 즉 ‘대화 공간’을 열어준다는 점이다. 코치가 5가지 핵심대화기술을 사용할수록 대화 상대방은 코치와의 관계를 ‘무엇이든 표현해도 괜찮은 공간’으로 인식하게 되고, 자신의 마음을 열고 진실하게 표현할 수 있다. 아울러 친밀하고 신뢰가 있는 ‘대화 공간’이 열렸다는 것은 상대방의 말이 코치에게 들려지고 있다는 것이고, 동시에 코치의 말도 상대방에게 저항감 없이 들려질 수 있는 가능성이 높아졌다는 것을 의미한다. 이제 다음 장에서는 코칭을 개인복음전도에 올바르게 활용하기 위하여 성경적 관점에서 코칭에 대해 평가하려고 한다.

---

<sup>196</sup> Ibid., 175. 감사의 정의는 49가지 성품의 정의를 참고하여 사용하였다.

## 제 V 장

### 코칭에 대한 성경적 평가

#### 코칭에 대한 성경적 평가의 필요성

코칭의 이론적 배경에서 살펴보았듯이 코칭의 이론은 인본주의 이론에 뿌리를 두고 있다. 인본주의는 내세가 아닌 현세를 존재하는 유일한 세계로 보기 때문에 하나님, 천국, 지옥의 존재를 믿지 않는다. 또한 현세의 영역에서 발생하는 인간의 문제들은 인간으로 인해 야기되었기에 인간에 의해서만 해결될 수 있다는 믿음을 가지고 있다. 특히 코칭철학은 낙관적 인본주의의 관점에서 온전한 인간의 무한한 가능성을 신뢰하기 때문에 현실을 정확히 인식하고, 기대 목표를 바르게 세운다면 목표를 이루는데 필요한 답과 자원들이 인간에게 충분히 내재되어 있다고 본다. 따라서 코치이와 상호동반관계에 있는 코치가 ‘내면에 잠재되어 있는 온전함을 일깨워주는 역할’을 한다면 인간에게는 언제나 문제 해결의 가능성과 긍정적인 미래가 충분히 열려 있다고 말하는 것이다. 이와 같은 코칭의 인간이해의 관점에서 볼 때, 인간은 좋은 소식인 예수가 필요한 존재가 아니라 스스로 자기 실현을 하는데 필요한 모든 조건을 갖춘 온전한 존재이다.

그러나 과연 이러한 인간에 대한 긍정적 믿음에도 불구하고 하나님을 배제한 인간을 낙관적 미래의 가능성을 실현할 수 있는 필요 충분한 조건을 갖춘 ‘온전한 존재’로 볼 수 있는지에 대해서는 진지한 의문을 가져볼 필요가 있다. 마이클

그린은 “결혼과 가정의 파탄, 고문과 부당한 살인의 전 세계적인 증가, 비지성적인 쾌락주의와 탐욕 그리고 서양 세계의 대부분을 특징짓는 공허한 신념과 목적은 인간 본성에 대한 낙관적 견해를 뒷받침하는 데 거의 무능하다.”<sup>197</sup>고 지적한다.

이를 테면, 20세기 이후 기술과 과학 문명이 고도로 발전한 나라들에 의해 일어난 두 차례의 세계 전쟁과 아우슈비츠와 같은 수용소에서 일어난 잔혹한 행위들, 인종 차별, 부와 기회의 불평등, 권위에 대한 존중의 결여, 문명의 발전에 따른 인간의 소외감과 비인간화, 새로운 유형의 질병들, 환경 파괴, 그리고 지금도 지구 곳곳에서 개인, 집단, 민족, 나라 간에 끊임없이 일어나는 갈등과 내전 등의 문제들은 낙관적 인본주의의 근본 믿음인 ‘인간의 지혜와 능력으로 세상을 더 긍정적으로 나아지게 할 수 있다’는 주장에 대해 본질적인 회의감을 갖게 한다. 오히려 낙관적 인본주의의 믿음으로 인해 가능성이 극히 희박한 상황임에도 불구하고 거짓된 희망으로 더욱 고통을 겪게 된다는 ‘희망 고문’이라는 신조어까지 생겨나게 되었다.

이런 점에서 앤서니 후크마(Anthony Hoekema)가 하나님을 배제한 인간론에 대해 언급한 다음의 말에 주목할 필요가 있다. 그는 “성경이 가르치는 대로 인간에게 있어서 가장 중요한 점이 인간은 필연적으로 하나님과 관계되어 있다는 점이라면 우리는 그런 관계성을 부정하는 어떤 인간론도 ‘불완전한 것’으로 판단해야 한다.”<sup>198</sup>고 말한다.

다시 말하면, 하나님의 존재를 믿지 않는 인본주의 이론을 기반으로 한 코칭은 태생적으로 ‘불완전한 것’ 이기에, 인간이 가지고 있는 복잡하게 얽혀 있는

<sup>197</sup> 그린, *현대전도학*, 39.

<sup>198</sup> 앤서니 후크마, *개혁주의 인간론*, 이용중 역 (서울: 부흥과 개혁사, 2017), 14.

여러 문제들을 해결하는데 한계가 있을 수밖에 없다는 것이다. 그러나 역설적이게도 바로 이러한 코칭의 불완전한 인간이해로 말미암은 삶의 제한과 한계가 도리어 ‘복음 전도’를 효과적으로 하는데 유익을 줄 수 있다. 왜냐면 코칭은 인간이 코칭 철학과 방법론을 바탕으로 변화와 성장을 위한 최선의 노력을 함에도 불구하고 여전히 삶의 제한과 한계로 인해 좌절과 불만족을 경험할 수밖에 없는 근본적인 이유가 무엇인지를 진실하게 직면할 수 있는 기회를 주기 때문이다. 이런 맥락에서 마이클 그린은 “삶의 무게를 지탱할 수 없는 기초들 위에 자신들의 삶의 바탕을 두고 있었다는 것을 실감하는 것을 좋아하는 사람은 아무도 없다. 그러나 그들이 그 사실을 실감하기까지 여러분과 나는 복음전도에 그다지 도움이 되지 않을 것이다.”<sup>199</sup>라고 말한다.

코칭의 기초 철학은 인간의 무한한 가능성에 대한 긍정적 믿음을 기반으로 한다. 그리고 이 기초 위에 인간은 자아를 실현하여 완전함에 이르는 것을 추구하고 동시에 원하는 미래를 창조할 수 있다고 본다. 그러나 이러한 불완전한 신념의 기초위에 자신의 삶을 세우면, 결국은 모래위에 지은 집처럼 흔들리거나 무너질 수밖에 없다. 물론 인간에 대한 긍정적 관점이 변화와 성장에 있어서 일부 유용한 측면이 있을 수 있지만, 그 유용성의 이면에 일어나는 실상을 들여다보면 삶을 지탱할 수 없는 불완전한 기초로 인해 좌절, 망상, 불안, 죄책감, 자기 의, 내적 갈등, 불만족, 허무 등과 같은 부정성으로부터 결코 자유롭지 못한 모습들이 있다. 따라서 코칭 관계를 통해 유한한 인간에 대한 불완전한 믿음 때문에 일어나는 인간의 어두운 측면들에 대해 진실하게 ‘대화’할 수 있다면, 비그리스도인이 불완전한 기초위에 자신의 삶의 바탕이 있었다는 것을 깨닫게 하는 데 큰 도움이 될

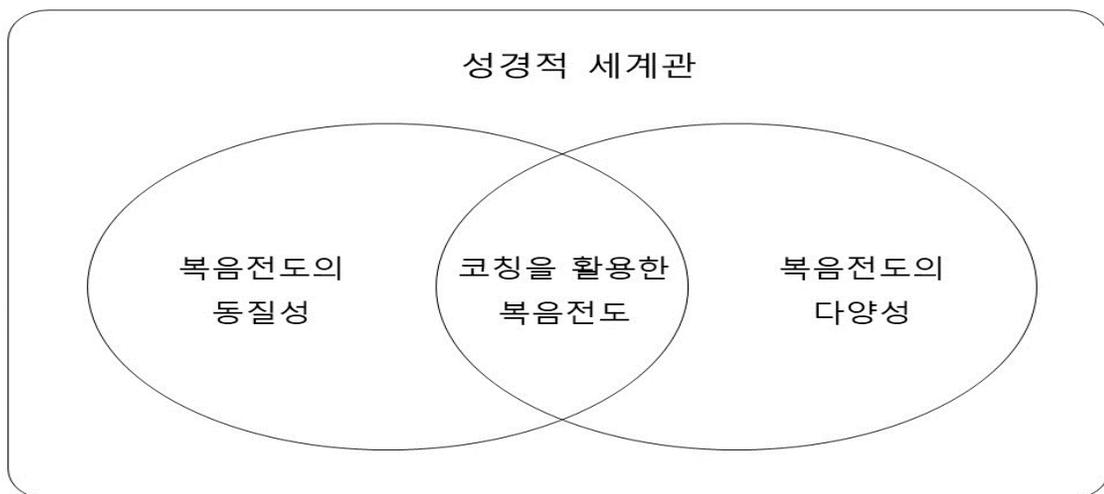
---

<sup>199</sup> 그린, *현대전도학*, 313.

수 있다.

그러므로 지금까지 살펴본 코칭을 복음전도에 효과적이면서도 올바르게 활용하기 위해서는 초대교회의 복음 전도의 특징이었던 복음전도의 동질성과 다양성을 지속적으로 견지하는 것이 중요하다. 왜냐면 이 두 가지 개념의 균형이 코칭을 ‘성경적’으로 어긋나지 않으면서 동시에 현실에 유연하게 사용할 수 있는 공간을 열어주기 때문이다.

<그림10> 성경적 세계관과 코칭을 활용한 복음전도와의 관계



위의 그림은 복음전도의 동질성과 다양성의 개념이 성경적 세계관에서 벗어나는 것이 아니라 부분집합처럼 그 안에 속해 있음을 보여주고 있다. 그리고 코칭을 활용한 복음전도는 이 둘의 교집합의 영역에 위치해 있다. 여기서 말하는 성경적 세계관이란 알버트 월터스(Albert M. Wolters)가 말하듯이 “성경에 의해서 형성되고 점검”<sup>200</sup> 되는 관점을 의미한다. 이는 코칭을 복음전도의 동질성과 다양성의 맥락 안에서 올바르게 활용하기 위해서는 성경적인 세계관에서 어긋나지

<sup>200</sup> 알버트 월터스, 마이클 고크인, *창조 타락 구속, 양성만 외 1인 역* (서울: IVP, 2007), 31.

않도록 코칭에 대한 성경적 평가가 이루어져야 함을 의미한다. 따라서 이번 장에서는 코칭을 복음전도의 동질성과 다양성의 특징을 가지고 올바르게 활용하기 위해서 코칭의 인간이해에 대한 근본 전제인 온전한 인간, 이를 일깨우기 위한 코치의 역할인 파트너십, 그리고 복음전도에서 관계를 맺고 대화하는데 유용한 개념인 인간의 전인성에 대해 성경적으로 평가하고자 한다.

### 코칭의 온전한 인간에 대한 성경적 평가

‘인간은 무엇인가?’에 대한 질문에 바른 답을 찾기 위해서는 ‘인간의 시작’의 시점에서 인간의 원형과 본질이 무엇이었는지에 대해 살펴볼 필요가 있다. 창세기 1장은 모든 피조물의 기원, 즉 시작의 시점에 무슨 일이 있었는지를 분명하게 기술하고 있다. 창세기 1장은 하나님이 ‘그 종류대로’<sup>201</sup>로 피조물을 창조하셨지만, 인간은 다른 피조물과는 다르게 자신의 형상인 ‘하나님의 형상’을 따라 특별하게 창조하셨다고 말씀하고 있다. 앤서니 후크마는 ‘형상’의 어원과 뜻에 대해 다음과 같이 말한다.

‘형상’에 해당되는 히브리어 단어 ‘첼렘’은 ‘조각하다’ 또는 ‘자르다’라는 뜻의 어근에서 파생된 말이다. 따라서 이 단어는 어떤 동물이나 사람의 조각된 모양을 표현하는 데 사용될 수 있다. ‘첼렘’이라는 단어는 창세기 1장에서 인간의 창조에 적용될 때는 인간이 하나님을 반영하고 있음을, 즉 하나님의 표상임을 뜻한다.<sup>202</sup>

이를 바꾸어 말하면, 인간의 원형은 자기 자신을 반영하는 것이 아니라 하나님을 반영하는 것을 의미한다. 이를 테면, 거울은 거울에 비친 대상을 그대로

<sup>201</sup> 창 1:24-25.

<sup>202</sup> 후크마, *개혁주의 인간론*, 28.

반영한다. 우리가 거울을 볼 때 거울을 통해 비친 나의 모습은 나의 실체를 반영하는 것이다. 마찬가지로 하나님의 형상으로서의 인간의 원형은 독립적 존재가 아니라 하나님을 반영하는 상호적인 존재라고 말할 수 있다.

하나님은 인간을 창조하시고 인간에게 “생육하고 번성하여 땅에 충만하라.”<sup>203</sup>고 말씀하시고, 하나님을 대신하여 땅을 정복하고 다른 피조물을 다스릴 수 있는 지배권을 주신다. 그리고 하나님의 형상대로 창조된 인간에 대해 하나님이 보시기에 심히 좋았다고 말씀하신다.<sup>204</sup> 이러한 점을 바탕으로 ‘하나님의 형상’으로 창조된 인간이 원래 어떤 존재인지에 대한 몇 가지 중요한 단서를 얻을 수 있다.

첫째, 인간은 원래 ‘독립적’인 존재가 아니라 창조주인 하나님과의 관계 안에서 존재하는 피조물이라는 점이다. 이는 인간이 시, 공간이 있는 물리적 세계에서 살아가도록 육체를 가진 존재로 창조되었지만 동시에 영이신 하나님과 교제가 가능한 영적인 존재임을 의미한다. 따라서 인간의 원형인 하나님의 형상은 하나님과의 바른 관계 안에서 이해되어야 한다.

둘째, 인간은 원래 ‘하나님이 보시기에’ 심히 좋을 만큼 잘못되거나 부족함이 없는 온전한 존재였다. 인간은 하나님이 아니었지만, 하나님의 형상대로 창조된 피조물로서 하나님의 성품을 가지고 하나님을 그대로 반영하도록 창조된 존재였다. 여기서 중요한 것은 하나님이 우리를 보는 시각으로 자기 자신을 바라볼 때, 자신이 하나님을 반영하는 온전한 존재라는 것을 알 수 있다는 점이다.

셋째, 인간은 창조주 하나님을 대신하여 하나님이 창조하신 피조세계를

---

<sup>203</sup> 창 1:28.

<sup>204</sup> 창 1:31.

다스릴 수 있는 지혜와 능력을 가지고 있었다. 그리고 하나님은 인간이 번성하여 땅 위에 하나님의 형상으로 가득 채워지기를 원하셨다. 이를 통해 알 수 있는 것은 인간은 세상에 생존하기 위해 의미 없이 던져진 존재가 아니라, 이 땅을 하나님의 영광, 즉 하나님의 형상으로 가득 채우는 목적을 가지고 창조된 존재라는 것이다.

이런 점에서 성경의 인간이해와 코칭의 인간이해는 본질적으로 커다란 차이가 있다. 코칭철학은 인간을 ‘하나님과의 관계’를 배제한 상태에서 ‘온전하고, 무한한 가능성이 있는 존재’로 보고 있다. 이와 같은 인간에 대한 코칭 철학은 근본적인 취약성이 있는데 그것은 인간을 영혼이 있는 ‘전인적인 존재’로 인정하고 있지만, 정작 인간의 영혼에 대한 분명함을 갖고 있지 않다는 것이다. 이를 테면, ICF의 창립을 이끌었던 김지하우스 등은 인간의 전인성에서 ‘영적인 영역’에 속해 있는 인간의 영혼에 대해 다음과 같이 말한다.

영혼을 무엇이라고 정의하기는 가장 어려운 일이나, 그것은 모두 인간의 내부에 존재하고 있다. 코칭에서 영혼이라는 것은 영성이나 종교에만 국한된 것은 아니라고 말한다. 그러나 그것이 사람의 선택에 영향을 주는 것은 분명하고 여러 가지의 다른 이름과 표현으로 부른다. ...이런 것들 중에서 영혼은 바로 '이것이야'라고 말하기 어려운 차원이다. 사실 우리는 우리를 초월하는 그 무엇을 느낄 때 그것이 '영혼이다'라고 이해한다.<sup>205</sup>

다시 말하면, 코칭은 전인적인 인간을 구성하는 요소에 영적인 영역이 있고, 인간의 영혼이 삶의 다른 영역에도 영향을 주고 있다는 것을 인정하고 있지만, 정작 영혼의 실체가 정확히 무엇인지에 대해서는 여전히 모호하게 말한다는 것이다. 왜냐면 코칭은 ‘인간의 이상적인 모습’에 대한 믿음과 동경은 있지만, ‘인간의 시작의 시점’에서의 인간의 기원과 원래 어떤 존재였는지에 대한 분명한 지식이

---

<sup>205</sup> Kimsey-House, *CO-ACTIVE COACHING*, 32.

없기 때문이다. 따라서 하나님을 배제한 상태에서 인간 스스로를 ‘온전하며 무한한 가능성이 있는 존재’ 라고 믿는 코칭 철학은 실현 가능한 진리가 아니라, 이상적 관념이라고 보는 것이 더 타당하다고 하겠다.

코칭의 인간이해에 있어서 이러한 취약성은 도리어 복음전도에 유용하게 활용할 수 있다. 왜냐면 모든 인간은 타락했지만 여전히 ‘영혼’ 을 가진 존재로서 스스로 온전한 존재임을 믿고, 완전함을 실현하려는 욕구를 가졌다는 것을 잘 활용할 필요가 있기 때문이다. 하나님은 인간을 창조하실 때 결국에 소멸하는 일시적인 것이 아니라, 영원한 하나님이 아니면 만족할 수 없는 ‘영원을 사모하는 마음’ 과 인간의 형상의 본체인 ‘주의 형상’ 으로만 진정한 만족함과 충만함을 경험할 수 있도록 영혼을 주셨다.<sup>206</sup> 따라서 코칭에서 말하는 인본주의 심리학이나 철학을 믿고 이를 추구할수록 어느 정도의 변화와 성장이 일어날 수는 있지만, 그 이면에는 결코 채워지지 않는 결핍감과 공허감, 혹은 이상대로 살지 못하는 자신과 타인의 모습에 대한 실망과 죄책감, 그리고 정죄감으로부터 결코 자유로울 수 없다. 바로 이러한 점이 본 연구자가 실제 전문가로서 코칭을 할 때 코칭을 받는 사람들뿐만 아니라 코칭을 하는 사람들을 통해서 공통적으로 들었던 말이다. 따라서 이상과 현실의 간극으로 인해 필연적으로 생기는 불만족에 대해 코칭 대화를 통해 진실하게 나눌 수 있다면, 인간의 전인적 요소에서 ‘영적인 영역’ 의 ‘영혼’ 이 의미하는 바를 명확히 설명하고 이를 삶의 다른 영역과 연결 지어 대화할 수 있는 가능성이 열린다.

정리하자면 인간을 본질적으로 ‘무한한 가능성을 가진 온전한 존재’ 라고 믿는 코칭의 불완전한 인간이해는 성경적인 관점에서 다음과 같이 보완될 필요가

---

<sup>206</sup> 전 3:14, 시 17:15.

있다. 첫째, 인간은 하나님이 하나님의 형상을 따라 창조한 온전한 피조물로서 이 땅을 하나님의 형상으로 가득 채우라는 목적을 가지고 창조되었다. 둘째, 하나님의 형상으로서 온전한 인간이 가진 함의는 인간 스스로 독립적으로 온전하다는 것이 아니라, 하나님과의 ‘바른 관계’ 안에서 온전할 수 있다는 것을 뜻한다. 셋째, 하나님과의 관계가 단절된 인간은 온전함이 훼손되었지만, 여전히 인간이 온전한 존재라는 믿음과 삶의 완전함을 실현하고자 하는 욕구를 가지고 있다. 그리고 이러한 인간의 이상과 현실의 차이는 이 공간을 메우려고 하는 ‘영적 갈망(Hunger)’ 을 불러일으킨다.

#### 코칭의 파트너십에 대한 성경적 평가

성경은 ‘인간이 원래 어떤 존재인가?’ 에 대한 인간의 질문에 대해 ‘하나님의 형상’ 을 따라 하나님을 그대로 반영하기 위해 창조된 온전한 존재라고 명확하게 말한다. 그리고 성경은 ‘그러면 인간의 삶이 내, 외적으로 충만하지 않는 근본적인 이유가 무엇인가?’ 라는 질문에 대해 인간의 ‘죄’ 때문이라고 분명하게 말한다. 바울은 모든 인간의 실존적 상태에 대해 다음과 같은 대답한 선언을 한다. “모든 사람이 죄를 범하였으매 하나님의 영광에 이르지 못하더니.”<sup>207</sup>이 말은 모든 사람은 한 사람도 예외 없이 죄를 범한 주체로서 하나님을 반영하는데 실패했다는 것을 의미한다.

그렇다면 ‘죄가 과연 무엇인가?’ 에 대해서 들여다볼 필요가 있다. 왜냐면 인간의 모든 문제의 근원인 ‘죄 개념’ 이 명확해야 그 해결도 분명해지기 때문이다. 성경은 죄의 근원이 인간이 아니라, 천상의 세계인 하늘에서

---

<sup>207</sup> 롬 3:23.

이루어졌다고 말한다. 에스겔 28장 12~15절은 하나님과 같아지려고 하는 천사장이 자신의 지혜와 아름다움으로 말미암아 교만해져서 하나님과 동등한 자로 나아가려는 모습에 대해 언급한다. 물론 이 말씀은 하나님께서 에스겔로 하여금 두로 왕에게 먼저 전하게 하신 말씀이다. 박영철은 이 말씀의 의미에 대해 “죄의 근본이 하늘에서 이루어졌고 마귀와 동일하게 두로 왕이 교만해졌음을 알려준다.”<sup>208</sup>고 말한다. 이를 바꾸어 말하면, 본래 하늘에서 천사들이 지었던 교만한 죄와 두로 왕이 지었던 죄의 성격이 본질상 같다는 의미에서 쓰였다는 것이다.

타락한 천사인 사탄은 하나님의 형상대로 지음 받은 인간도 자신이 지은 죄와 똑같은 죄를 범하도록 유혹했는데 그것이 바로 하나님이 유일하게 금지하신 ‘선악을 아는 나무의 열매’를 먹은 사건이었다. 사탄은 “너희가 그것을 먹는 날에는 너희 눈이 밝아져 ‘하나님과 같이 되어’ 선악을 알 줄 하나님이 아심이니라.”<sup>209</sup>라고 말하며 인간을 유혹을 했다. 여기서 알 수 있는 것은 사탄이 사용했던 유혹의 본질 역시 자신이 타락했던 것과 동일하게 피조물인 인간을 교만하게 만들어 하나님 없이 스스로 살아가게 하려 했다는 점이다. 박영철에 의하면 “죄(The Sin)는 하나님을 상대로 범한 것으로서 자기 스스로를 하나님의 자리에 올려놓고 하나님을 무시한 채 자신이 주인이 되어 살아가는 것이다.”<sup>210</sup>다시 말하면, 죄의 본질은 행위의 문제가 아니라 하나님을 상대로 한 ‘주체적인 문제’라는 것이다. 이는 인간의 삶에 일어나는 문제들의 근본적인 원인이 스스로 주인이 되려고 하는 ‘주체’에 관한 것이므로 인간에게는 죄와 이로 인해 파생한

---

<sup>208</sup> 박영철, *구덩 난 복음을 기뻐라* (서울: 규장, 2016), 34.

<sup>209</sup> 창 3:5.

<sup>210</sup> Ibid., 46.

문제들을 해결할 수 있는 답이 없다는 것을 의미한다. 그렇다면 죄는 하나님의 형상으로 창조된 인간에게 어떤 영향을 끼쳤을까? D.A. 카슨(D.A. Carson)은 죄의 영향에 대해 다음과 같이 말한다.

죄는 사람들 안에 넓게 침투했고 송두리째 부패시켰다. 쉽게 오해를 사는 말이지만 이것을 '전적 타락'이라고도 한다. 인간이 악할 수 있을 대로 악하다든지, 선한 일을 전혀 할 수 없다는 뜻은 아니다. 이것은 '죄가 전인에 영향을 준다'는 말이다. 모든 사람은 하나님으로부터 단절되었고, 인간의 모든 영역(즉 신체, 정신, 의지, 감정, 영혼)이 부패했다.<sup>211</sup>

이를 바꾸어 말하면, 하나님을 무시하고 자신이 주인 되어 살아가려고 하는 죄는 하나님의 형상을 훼손시키고 이는 인간의 모든 영역인 '전인'을 부패하게 만들었다. 따라서 인간의 삶의 전 영역인 전인의 부패의 근본 원인이 자신이 주인 되어 살아가려고 하는 '죄'에 있다면, 전인의 부패를 해결하는 방안은 결코 인간 스스로 혹은 비슷한 처지인 다른 사람으로부터 나올 수 없다는 알 수 있다. 따라서 모든 인간은 스스로 빠져나올 수 없는 나쁜 소식의 굴레 안에 갇혀 있기 때문에 예수의 '구원'이 필요한 존재이다. 왜냐면 예수만이 하나님과의 관계를 깨뜨린 인간의 죄의 문제를 해결하고, 인간을 하나님과 화목하게 할 수 있는 유일한 분이기 때문이다. 죄로 인해 하나님의 형상이 훼손되고 인간의 전인이 부패되었다면 구원은 영혼의 회복뿐만 아니라 전인의 회복에 영향을 끼친다. 전인의 구원에 대해 레너드 스윗은 다음과 같이 말한다.

신약성경에서 치유, 건강, 온전함, 구원에 해당하는 헬라어 단어들은 모두 똑같다. 좋은 소식은 모두 '건강', '치유', '온전함'에 관한 것이며, 너저들은 최초로 그것을 얻는 방법을 알려 줄 것이다. 그리스도의 치유는 건강이 나빠지기 시작했을 때나 건강을 망치기 전의 시점으로 돌아가는 것이 아니다.

<sup>211</sup> D.A. 카슨, 팀 켈러, *복음이 핵심이다*, 최요한 역 (서울: 아가페북스, 2014), 81.

전에 경험해보지 못한 상태로 회복하는 것이다.<sup>212</sup>

다시 말하면, 좋은 소식인 예수가 비그리스도인에게 좋은 소식으로 들리게 하려면 좋은 소식인 예수를 믿을 때 이루어지는 구원의 범위가 영혼에 국한된 것이 아니라 인간의 삶의 ‘전 영역’을 포함하고 있다는 알릴 필요가 있다.

또한 레너드 스윗은 그의 책 『예수 선언』에서 오늘날 교회가 앓고 있는 모든 문제를 “JDD, 즉 예수 결핍장애(Jesus Deficit Disorder).”라고 명확하게 진단했다.<sup>213</sup> 이 말이 의미하는 것은 교회에 일어나는 수많은 문제의 본질은 모든 존재하는 것의 기본이자 뿌리인 ‘예수의 결핍’으로 인한 것이기 때문에 예수 그리스도를 배제한 채 교회의 문제를 해결하는 태도는 결코 효과적이지 않다는 것이다. 이는 비단 교회뿐만 아니라 비그리스도인에게도 동일하게 적용된다. 죄로 인해 하나님의 형상이 훼손되고 전인의 부패로 나타나는 인간의 모든 문제는 한마디로 ‘예수 결핍 장애’이기 때문에 오직 예수 그리스도 안에서만 온전한 회복이 가능하다. 바로 이런 이유 때문에 마이클 그린은 “하나님의 형상은 비록 심히 손상되었지만 존재한다. 가장 큰 경이는 이 형상이 그리스도 안에서 회복될 수 있다는 것이다. 그리고 이것은 ‘복음전도의 강력한 동기’<sup>214</sup>라고 말한다.

여기서 주의할 것은 마이클 그린의 위에서 지적했듯이 인간이 비록 죄로 인해 하나님의 온전한 형상이 훼손되고, 전인이 부패했지만, 어느 정도의 선을 행할 수 있는 하나님의 형상이 여전히 존재한다는 점이다. 실제로 그들은 자신의 전인의 영역 중 일부분에서는 변화와 성장을 했고, 혹은 특정 영역에서 어느 정도의 성취와

---

<sup>212</sup> 여기서 ‘넋저’란 전인격적인 행동을 통해 복음의 씨를 뿌리는 사람들을 의미한다. 레너드 스윗, *넋저 전도*, 유정희 역 (서울: 두란노서원, 2014), 216.

<sup>213</sup> 레너드 스윗, 프랭크 바이올라, *예수 선언*, 장택수 역 (서울: 넥서스, 2011), 8.

<sup>214</sup> 그린, *현대전도학*, 43.

만족을 경험하고 있을 수도 있다. 이런 이유로 이분법적 관점에서 비그리스도인들의 전인의 영역이 모두 전적으로 부패했고, 이로 인해 삶의 전 영역에서 실패하고 심각하게 불행한 삶을 살 것이라고 이분법적으로 예단하는 것은 실제 사실이 아닐 경우가 많기 때문에 그들과 공감대를 형성하기 어렵다. 따라서 비그리스도인들의 전인의 영역에 대해 전체적으로 나누고 그들의 노력에도 불구하고 ‘한계와 결핍’으로 인해 체념하거나 좌절하고 있는 영역에 대해 주의 깊게 살펴볼 필요가 있다.

코칭의 인간이해는 인간은 온전한 존재로서 그 이면에 원하는 바를 실현할 수 있는 창의성, 지혜, 그리고 잠재력이 충분히 있다고 믿는다. 그리고 인간안에 내재된 온전함을 일깨우고 삶의 완전함을 향해 끊임없이 성장, 발전하도록 도와주는 코치의 필요성을 강조한다. 그러나 인간이 지은 죄는 하나님과의 관계를 단절시키고 이로 인해 하나님의 온전한 형상이 훼손되고, 전인도 부패했다. 비록 코칭을 통해서 어느 정도의 변화와 성장을 이룰지라도 이는 훼손된 하나님의 형상과 부패한 전인의 범주를 결코 넘어설 수 없다. 따라서 인간에게 진정으로 필요한 것은 하나님과의 관계를 회복시키고, 이로 인해 원래의 하나님의 온전한 형상을 회복하고 전인적 구원을 하신 예수 그리스도이다.

정리하자면 상호동반자인 코치를 통해 인간안에 내재된 온전함을 일깨우고 완전함을 향해 끊임없이 변화, 성장할 수 있다는 코칭 이해는 성경적 관점에서 다음과 같이 보완될 필요가 있다. 첫째, 인간이 전인의 영역에서 발생하는 문제들을 영구적으로 해결하고, 동시에 완전함을 향해 끊임없이 변화, 성장하는데 필요한 것은 인간을 하나님과 화목하게 하신 구원자 예수 그리스도이다. 둘째, 비그리스도인에게 전도할 때 코칭 대화를 통해 인간의 전인의 영역에 대해

전체적으로 살펴보고 훼손된 하나님의 형상과 전인의 타락으로 비롯되는 결핍의 요소들과 삶의 한계가 무엇인지 주의 깊게 들여다볼 필요가 있다. 셋째, 코칭을 활용한 복음전도에서 가장 중요한 것은 완전함을 향한 변화와 성장을 위해 잠재력을 일깨우는 코치가 아니라, 인간의 한계를 인지하도록 돕고 구원자 예수 그리스도의 필요성을 알려주는 코치이다.

### 코칭의 전인적 인간에 대한 성경적 평가

그린에 의하면 “인간은 하나님의 세상의 대리자이다. 또한 인간은 하나님의 세상의 반역자이며 하나님의 사랑의 대상이다. 하나님의 형상은 심히 손상되었지만 존재한다.”<sup>215</sup> 따라서 인간은 죄로 인해 하나님과의 관계가 단절되어서 하나님의 형상이 훼손되고 전인은 부패되었지만, 하나님의 형상이 완전히 훼손되거나 전인이 전혀 기능하지 못하는 것은 아니다.

아무리 타락했어도 모든 인간에게는 영광이 존재한다. 고귀함의 표적들이 여전히 존재하지만 극도로 흐트러진 상태로 존재한다. 우리는 아름답게 설계되었으나 황폐화된 정원과 같다...오직 이러한 인간관만이 우리 세상을 파멸의 광란으로부터 구출할 수 있는 유일한 인간의 생명에 대한 존경을 준다.<sup>216</sup>

마이클 그린의 말하는 ‘이러한 인간관’은 비록 원래의 온전함이 심각하게 훼손되었지만 여전히 하나님의 형상이 남아 있는 비그리스도인들을 ‘대상’이 아니라 고귀한 ‘사람’으로 볼 수 있는 관점을 열어준다.

이런 점에서 바른 기독교 세계관은 죄를 범해 타락한 인간을 자신보다

---

<sup>215</sup> Ibid.

<sup>216</sup> Ibid., 42.

‘부적절하거나 잘못된 존재’로 판단, 평가하고 하고 자신의 삶에서 배척하지 않는다. 분명 인간은 죄로 인해 하나님의 영광에 이르지 못하는 죄성을 가진 죄인이지만, 동시에 숭고함을 가진 가치 있는 존재이다. 따라서 성경적인 전인적 존재의 의미는 비록 손상되었지만 여전히 인간안에 내재된 하나님의 형상에 대한 존중을 유지하면서도 동시에 이 형상이 그리스도 안에서 온전히 회복될 것에 대한 갈망을 균형적으로 갖는 것이다. 이와 같은 인간이해를 가질 때 ‘복음전도의 동질성’인 좋은 소식인 예수와 예수의 주되심을 전하면서도, 동시에 ‘다양성의 원리’에 의해 비그리스도인에게 복음을 전하는데 있어서 이분법을 넘어 친밀하고 유대감 있는 관계를 맺을 수 있게 된다.

일반적으로 기독교에서 ‘인본주의’는 복음의 핵심 메시지와 반대되는 개념으로 부정적으로 인식되고 있다. 물론 하나님을 배재하고 인간의 온전함을 믿고, 완전함을 추구하는 측면에 대해서는 경계해야겠지만, 복음의 다양성의 측면에서 초대교회가 복음을 전할 때 당시 청중의 욕구와 필요를 반영하는 단어를 적용하였듯이 오늘날도 인간의 근본적인 욕구가 담겨있는 ‘인본주의’라는 용어를 잘 적용하여 사용할 필요가 있다. 마이클 그린은 이런 점에서 인본주의를 성경적 관점에서 다음과 같이 재정의 한다.

인간이 하나님의 형상을 따라 만들어졌다면 당신은 마음대로 선택할 수가 없다. 당신은 동료를 무한한 인격적 가치를 지닌 존재로 평가해야 한다. 그러한 의미에서 기독교는 진정한 인본주의인 것이다. 기독교는 인본주의의 진짜 이유를 지니는 것이다. 인간은 모두 하나님의 피조물이다. 기독교인들은 낙관적인 인본주의자들도 비관적 인본주의자들도 아니다. 그들은 사실주의자들이다.<sup>217</sup>

이를 바꾸어 말하면, 비록 인간이 죄로 인해 훼손되었지만 여전히 하나님의

---

<sup>217</sup> Ibid., 151.

형상이 남아 있는 것 자체로도 그 인격적 가치를 충분히 존중하고 그들의 삶에 대해 주의깊은 ‘관심’을 가질 필요가 있음을 의미한다. 비그리스도인의 전인의 온전한 회복은 분명 구원자이신 예수 그리스도를 영접하고 ‘주’ 되신 예수와 인격적 관계를 맺을 때 가능하지만, 여기에 한정해서 비그리스도인을 바라보면 그들의 삶의 다양한 영역에 대해 관심을 잃게 된다. 따라서 그리스도인들이 복음전도의 과정에서 비그리스도인들과 인간 대 인간으로 진지한 관계를 맺고 그들의 삶의 다양한 영역에 대해 ‘관심과 호기심’을 가지고 대화를 할 필요가 있다.

이런 점에서 코칭에서 말하는 ‘전인적 인간이해’는 인간이 비록 죄로 인해 온전함이 훼손되었지만 여전히 숭고함과 무한한 인격적 가치가 있는 존재로 바라보는 성경적 관점을 잘 반영하고 있다고 볼 수 있다. 그리고 이러한 코칭의 ‘전인적 인간이해’와 이를 바탕으로 한 코칭 대화는 비그리스도인과 관계를 맺고 대화를 할 때, 친밀하고 유대감 있는 관계와 진실한 대화를 나눌 수 있는 ‘공간’을 지속적으로 열어준다. 이와 반대로 옳고/그름을 기반으로 한 인간이해는 비그리스도인을 ‘그름’의 영역으로 구분하고, 자신의 관계 밖으로 밀어내게 한다. 따라서 이러한 이분법적 관점은 비그리스도인과 관계를 맺고 대화하는데 있어서 상대방이 자신의 삶에 들어올 수 있는 ‘공간’을 열어주지 않는다.

예수의 일상은 비그리스도인들이 언제든 자신에게 다가올 수 있는 ‘공간’을 열어주는 삶이었다. 예수는 당시 종교지도자들처럼 어린 아이, 창기, 세리, 병든 자, 사마리아여인, 귀신들린 자 등을 ‘잘못되거나 열등한’ 대상으로 여기고 거리를 두는 것이 아니라, 이들을 숭고한 인격적 존재로 바라보고 자연스럽게 관계를 맺고 대화를 했다. 예수의 표정, 말, 태도, 행동 등은 비그리스도인들이 자신에게 다가올 수 있을 뿐만 아니라 무엇이든 마음속에 있는

것을 진실하게 표현할 수 있는 ‘공간’ 으로 인식되게 했다. 그리고 그들의 삶의 현실과 이상적인 바람의 차이에서 오는 ‘갈망(Hunger)’ 이 선명하게 드러날 때, 하나님 나라의 복음을 전했다.

내용을 정리하자면 복음전도의 동질성과 다양성을 기반으로 코칭을 개인 복음전도에 적용할 수 있는 부분은 다음과 같다. 첫째, 코칭의 전인적 인간이해는 비록 인간이 죄로 인해 훼손되고 타락했으나 여전히 남아있는 하나님의 형상을 가진 존재로서 그들의 삶에 대한 존중과 관심을 가질 필요성을 충분히 제공해준다. 둘째, 전인적 존재에 대한 인간이해는 일상의 삶에서 비그리스도인을 대상이 아닌 사람으로 대할 수 있게 하고, 이들의 입체적인 요소와 전인적 요소에 주의를 두고 대화할 수 있게 해준다. 셋째, 비그리스도인들과 대화할 때 인간의 인격적 가치를 최대한 존중하는 관점과 일관되는 코칭 대화방식을 사용할 수 있다. 그리고 코칭의 대화방식은 비그리스도인과 친밀하고 신뢰하는 관계를 맺게 하고, 무엇이든 대화할 수 있는 공간을 만들어준다. 마지막으로 죄로 인해 하나님과의 관계가 단절되고, 그리고 하나님의 온전한 형상의 훼손과 전인적 타락으로 말미암아 인간의 최선으로도 해결할 수 없는 결핍과 한계들이 있음을 자각할 때가, 복음을 받아들일 수 있는 수용성이 가장 높다고 할 수 있다.

지금까지 코칭을 개인복음전도에 올바르게 활용하기 위해 성경적으로 코칭을 평가하고 보완할 것이 무엇인지에 대해 살펴보았다. 이를 요약하자면, ‘복음전도의 동질성’ 의 관점에서 좋은 소식의 본질이 되는 예수 그리스도와 예수의 주되심을 훼손하지 않기 위해서 코칭의 인간이해인 ‘온전한 인간’ 은 하나님과의 바른 관계성을 전제로 한 ‘하나님의 형상으로 창조된 인간’ 으로 보완될 필요가 있다. 아울러 인간이 완전함을 향해 나아가도록 내면의 온전함과 잠재력을 일깨워 주는

코치의 역할과 필요성은 인간의 한계를 분명히 인지하도록 돕고 전인적인 구원을 주는 ‘예수그리스도의 필요성’을 전하는 것으로 보완될 필요가 있다.

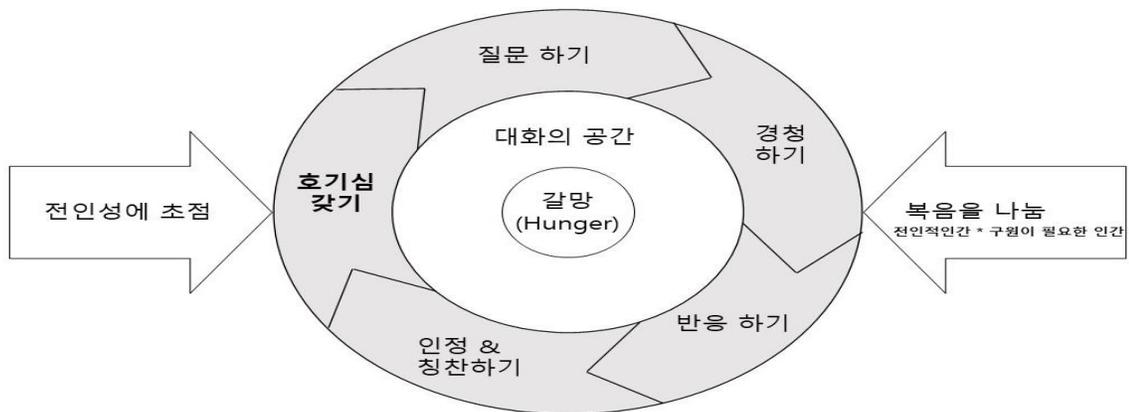
그리고 ‘복음전도의 다양성의 관점’에서 코칭의 인간이해인 ‘전인적 인간’은 인간이 비록 죄로 인해 하나님의 형상이 훼손되었음에도 불구하고, 여전히 남아있는 하나님의 형상으로 인해 이분법을 넘어 무한한 인격적 가치가 있는 존재로 바라보는 성경적 관점을 잘 반영한다고 볼 수 있다.

## 제 VI 장

### 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 원리와 실제

본 논문에서는 개인복음전도의 필요성과 문제점에서 살펴보았듯이 초기 그리스도인들이 사용한 복음 전도 방법 중 ‘일대일 대화’를 통한 개인복음전도가 현시대에도 가장 유용한 복음전도 방법임에도 불구하고 두 가지 큰 장애가 있음을 지적하였다. 그것은 옳고/그름을 기반으로 한 인간이해와 대화방식이 일상생활에서 비그리스도인과 관계를 맺고 자연스럽게 복음을 전하는데 부정적인 영향을 끼친다는 점이었다. 지금부터 본 연구자는 이런 문제점을 극복하고자 마이클 그린의 제기한 효과적인 개인복음 전도를 위한 ‘일대일 대화훈련의 필요성’의 하나의 방안으로서 본 교회에서 교육한 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 원리와 실체를 살펴볼 것이다.

<그림11> 코칭을 활용한 개인복음전도의 프로세스



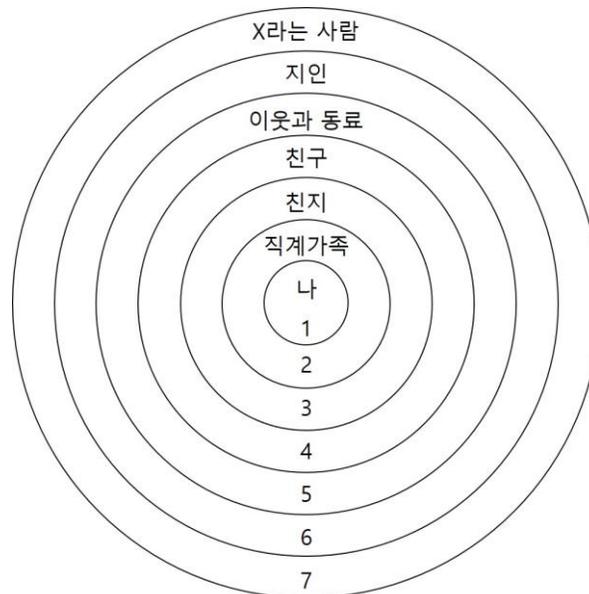
위의 그림은 본 연구자가 효과적인 개인복음전도를 위해 고안한 코칭을 활용한 개인복음전도의 프로세스이다. 이 프로세스는 그리스도인이 코칭의 일대일대화방식을 통해 비그리스도인들과 친밀한 관계를 형성하고, 일상의 삶에서 자연스럽게 복음을 나누는 기술을 익힐 수 있도록 총 네 단계로 구성되어 있다. 1단계는 비그리스도인의 전인성에 초점을 두는 것이다. 이어서 2단계는 1단계의 전인적 인간이해를 기반으로 삶의 접착점에 있는 비그리스도인에게 호기심을 가지고 질문하는 것이다. 3단계는 호기심 갖기를 보다 발전시켜서 코칭 대화를 통해 진실한 대화가 일어나는 대화 공간을 만드는 것이다. 4단계는 대화 공간에서 비그리스도인이 스스로 채울 수 없는 갈망(Hunger)이 일어날 때, 좋은 소식인 예수 그리스도를 전하는 것이다.

### 비그리스도인의 전인성에 초점을 두기

1단계는 비그리스도인의 ‘전인성’에 초점을 두는 것이다. 개인복음전도의 개념에서 살펴보았듯이 개인복음전도에서 무엇보다 중요한 것은 그리스도인이 비그리스도인과 친밀한 관계를 형성하는 것이다. 따라서 효과적인 개인복음전도를 위해서는 먼저 그리스도인이 자신의 삶의 접착점에 어떤 비그리스도인들이 있는지, 이들의 복음에 대한 수용성은 어느 정도인지, 그리고 자신과의 관계의 질이 어떤지에 대해 정확히 인지하는 것이 중요하다. 왜냐면 ‘자각의 원리’에서 살펴보았듯이, 상황이 자신에게 어떻게 '인식(perception)되고 있는지에 대해 정확하고 구체적인 ‘인지(awareness)’를 할수록, 자신의 반응을 스스로 선택하고 실행할 수 있는 능력을 높이는데 효과적이기 때문이다. 따라서 본연구자는 본 교회에서 ‘코칭을 활용한 개인복음전도’를 교육할 때, 틈손이 그리스도인의

접촉점에 있는 비그리스도인들에 대해 정리한 ‘관계의 원(Circle of Relationship)’ , 매튜 켈리(Matthew Kelly)가 정리한 친밀함(intimacy)의 일곱 단계, 그리고 맥가브란(Donald Anderson McGavran)의 수용성에 따른 피전도자 분류표를 사용하였다.

<그림12> 톰슨의 Circle of Relationship<sup>218</sup>



위의 관계의 원은 그리스도인의 삶의 접촉점에 어떤 비그리스도인들이 있는지 구체적으로 인지할 수 있게 해준다. 개인복음전도의 성경적 이해에서 살펴보았듯이 복음은 ‘관계’ 라는 선을 타고 움직이기 때문에 위의 표는 효과적인 개인복음전도를 위해 자신의 삶의 주변에서 관계를 개선할 필요가 있는 사람들에게 대해 다시 한 번 살펴볼 수 있는 기회를 제공한다.

<sup>218</sup> 톰슨, *관계중심전도*, 39.

<표4> 매튜 켈리의 친밀함(intimacy)의 일곱 단계<sup>219</sup>

1단계 진부함	2단계 사실, 정보	3단계 자신의 의견	4단계 꿈과 희망	5단계 느낌	6단계 결점, 실패, 두려움	7단계 진정한 도움
------------	---------------	------------------	-----------------	-----------	-----------------------	------------------

위의 매튜 켈리의 친밀함의 일곱 단계는 삶의 접촉점에 있는 사람들과의 친밀함의 정도, 즉 관계의 질에 대해 구체적으로 인지할 수 있게 해준다.

<표5> 맥가브란의 수용성에 따른 피전도자 분류<sup>220</sup>

적대감을 가진 자 (hostile)	반항적인 자 (resistance)	무관심한 자 (indifferent)	관심적인 자 (interested)	수용적인 자 (receptive)
------------------------	------------------------	-------------------------	------------------------	-----------------------

위의 맥가브란의 피전도자의 수용성에 따른 분류는 비그리스도인의 영적인 상태를 점검하고, 복음을 전하기에 적절한 시기를 분별하는데 중요한 척도로 사용할 수 있다. 아래 표는 위의 세 가지 분류를 바탕으로 자신의 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인의 이름과 그들과의 관계의 질(친밀함)의 정도, 그리고 복음에 대한 수용성의 정도를 적도록 만든 표이다.

&lt;표6&gt; 친밀함&amp;수용성의 관점에서 본 전도대상자 목록 작성 사례

	이름(친밀함, 수용성)	복음제시여부(0/X)
직계 가족	김00(2단계, 반항적)	0(1번)
친지	박00(2단계, 반항적)	X
친구	김00(4단계, 무관심)	0(2~3번)
이웃과 동료	정00(2단계, 적대감)	0(1번)
지인	안00(3단계, 관심적)	0(1번)
X라는 사람	박00(2단계, 모르겠음)	X

<sup>219</sup> 켈리, *친밀함*, 125-225.

<sup>220</sup> 하도균, *전도 바이블*, 246.

위의 표를 작성하게 한 후 다음과 같은 질문에 대해 파트너와 나누게 하고, 한 주간 좀 더 깊이 생각해볼 필요가 있는 성찰질문(과제)을 제시했다.

1. 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인과의 친밀함과 수용성의 정도를 구체적으로 작성하며 든 생각과 느낌은 무엇인가요?

2. 비그리스도인과의 친밀함의 정도와 복음에 대한 수용성과는 어떤 상관관계가 있을까요?

3. 자신의 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인 중 관계를 개선할 필요가 있는 사람들은 누구인가요? 그 이유는 무엇인가요?

#### 성찰(과제)질문

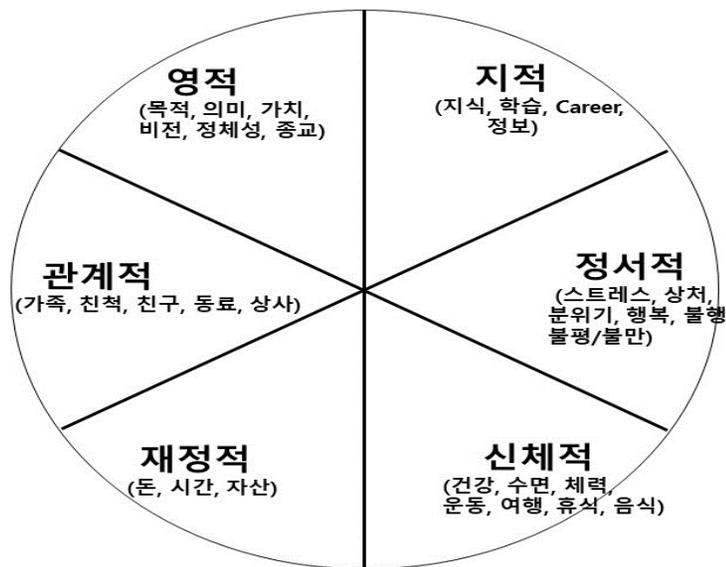
비그리스도인들과 관계를 개선하기 위해서 필요한 것이 있다면 어떤 것이 있는지 생각해보고 다음 모임에서 나눌 것을 준비해주시기 바랍니다.

인간을 어떻게 이해하느냐에 따라 인간에 대한 접근방식, 즉 관계 맺는 방식과 대화하는 방식이 달라진다. 우리가 일반적으로 복음전도에 있어서 비그리스도인을 지칭하는 언어로 가장 자주 쓰는 것이 '전도대상자'이다. 물론 비그리스도인은 죄로 인해 타락해서 구원이 필요한 '전도대상자'이지만, 동시에 전인성을 갖춘 사람이다. 개인복음전도에 있어서 이 두 가지 인간이해에 대한 균형을 갖출 때, 친밀한 관계를 맺고 복음을 효과적으로 전할 수 있다. 본 연구자는 전인적 인간에 대한 이해를 효과적으로 교육하기 위해서 전인적 요소를 균형 있게 살펴볼 수 있는 전인적 존재의 6가지 영역, 인간의 입체적인 요소를 깊이 있게 이해하기 위해 NVC에서 제시한 사실(관찰), 느낌, 욕구 그리고 전인적 인간이해와

옹고/그림을 기반으로 한 인간이해를 적용하여 사용하였다.

우선 전인성에 초점을 두는 것은 전인의 영역에 대해 전체적으로 살펴보는 것이다. 아래 도표는 본연구자가 전인적 삶의 영역의 기본적인 4가지 영역인 육체적, 정신적, 영적, 사회적인 요인들을 비그리스도인과 대화하는데 유용하도록 6가지 영역으로 적용하여 만든 것이다.

<그림13> 전인적 존재의 6가지 영역



전인적 존재의 6가지 영역에 대해 간략히 설명한 후, 다음과 같은 질문에 대해 파트너와 일대일로 나누게 하였다.

1. 6가지 영역 중 요즘 내가 가장 관심을 두고 있는 부분은 무엇인가요? 그 이유는?
2. 6가지 영역 중 요즘 내가 가장 관심이 없거나 소홀히 하는 부분은 무엇인가요? 그 이유는?
3. 6가지 영역 중 만약 하나님(신)이 기적을 일으키신다면 어떤 영역에서 일어나기를 원하나요? 그 이유는? (세 번째 질문의 의도는 비그리스도인의 삶의

‘갈망’ 이 무엇인지 들여다보기 위함이다.)

둘째, 전인성에 초점을 둔다는 것은 사람을 입체적인 존재로 보는 것이다. 삶의 수레바퀴가 사람을 ‘넓게’ 보는 것이라면, ‘입체적’ 인 측면은 사람을 ‘깊게’ 보는 것이다. 입체적인 측면으로 본다는 것은 우리 삶에 자극을 주는 일들에 대해 관찰하듯이 최대한 객관적으로 보고, 이어서 그 이면에 생동하는 느낌, 그리고 느낌을 일으키는 근원적인 욕구를 차례대로 살펴보는 것이다.

한 주간 자신의 삶에 (긍정적이든, 부정적이든)영향을 주었던 일 한 가지를 떠올리고 다음과 같은 3가지 측면에서 정리하고 파트너와 나누기 바랍니다.

<표7> 전인적 인간의 입체적 측면

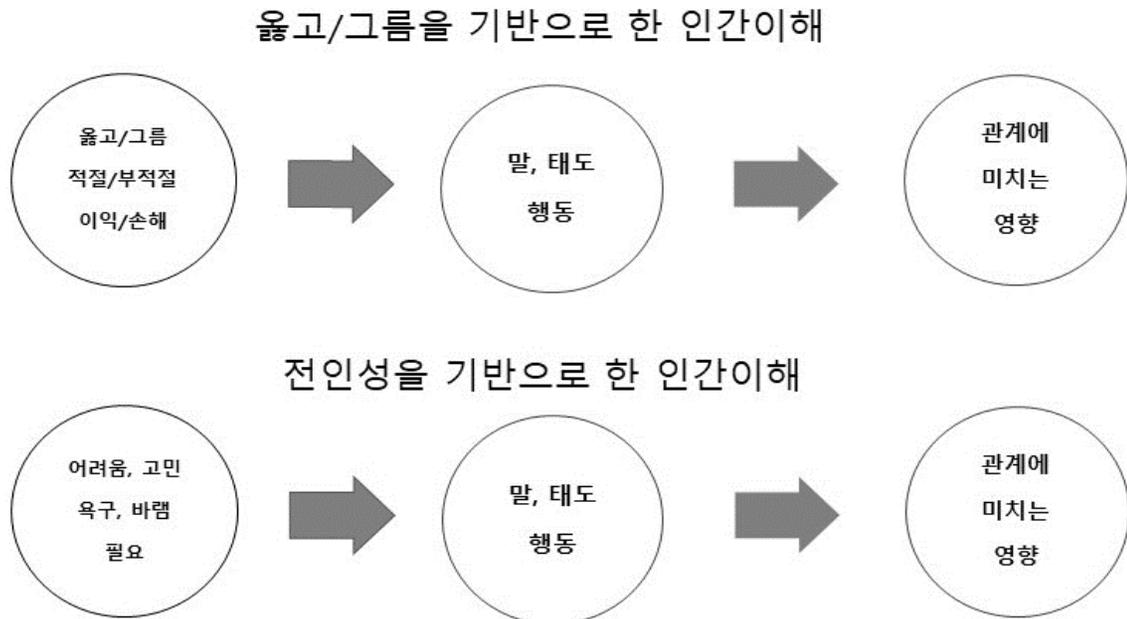
입체적인 측면	내용
<b>사실:</b> 무슨 일이 있었는가? 이야기 속의 상대방이 무엇(태도, 말, 행동)을 했는가?	내가 보기에는... 내가 듣기로는...
<b>느낌:</b> 일어난 사실에서 어떤 감정(긍정, 부정)들을 느끼고 있는가?	나는 ...을 느낍니다.
<b>욕구:</b> 근본적으로 어떤 욕구(채워짐, 채워지지 않음)가 있는가?	왜냐면 나에게 중요한 것은... 왜냐면 내가 원하는 것은...

(참고: 느낌과 욕구를 작성할 때는 느낌과 욕구가 정리된 표를 사용하였다.

이는 느낌 & 욕구 목록표는 부록에 넣었다.)

셋째, 전인성에 초점을 둔다는 것은 상대방을 옳고/그름을 기반으로 한 대상이 아니라 전인성을 갖춘 사람으로 본다는 뜻이다. 아래 표는 코칭의 인식의 원리를 바탕으로 옳고/그름을 기반으로 한 인간이해로 비그리스도인을 인식할 때와, 전인성을 초점을 두고 비그리스도인을 인식할 때 각각 반응(태도, 말, 행동)과 관계에 어떤 영향을 주는지에 대해 정리한 것이다.

<그림14> 두 가지 인간이해가 관계에 미치는 영향



위의 도해를 보여주고, 다음과 같은 질문을 통해 비그리스도인에 대한 인식이 관계에 미치는 영향에 대해 인지할 수 있도록 교육하였다.

1. 당신의 접촉점에 있는 사람 중 친밀도가 낮은 사람 중 한 사람을 떠올려보기 바랍니다.
2. 이 사람에 대한 자신이 평가/판단의 이면에는 어떤 ‘옳고/그름’의 기준들이 있나요? 예) 욕심이 많다. 자기주장이 강하다, 말이 많다 등
3. 옳고/그름을 기반으로 한 비그리스도인에 대한 인식과 일관된 나의 반응(태도, 말, 행동)은 무엇인가요? 그리고 이러한 반응은 비그리스도인과의 관계에 어떤 영향을 미치게 되었나요?

성찰(과제)질문

먼저 당신의 삶에 접촉점에 있는 비그리스도인 중 한 명 이상을 정하십시오.

1. 전인적 인간의 3가지 요소를 바탕으로 이 사람을 새롭게 인식하는 작업을 해보시기 바랍니다. 그리고 이러한 작업을 하면서, 새로운 인식과 일관된 나의 반응(태도, 말, 행동)이 무엇인지에 대해 생각해보기 바랍니다.

2. 1번의 작업이 이전의 관계 맺는 방식과 비교하여 볼 때, 앞으로의 ‘관계의 영역’에 어떤 새로운 가능성을 열어주는지에 대해 생각해보고 다음 모임에서 나눌 것을 준비해주시기 바랍니다.

### 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인에게 호기심을 가지고 질문하기

2단계는 그리스도인의 삶의 ‘접촉점’에 있는 비그리스도인들에게 호기심을 가지고 질문하는 것이다. 인간을 전인적인 존재로 이해한다는 것은 인간의 전체적인 측면에 대해 폭넓고 깊이 있게 살펴볼 필요가 있다는 것을 의미한다. 옹고/그림의 인간이해가 자신이 이미 가지고 있는 증거들로 ‘나는 당신이 어떤 사람인지 안다’는 관점이라고 한다면, 전인적인 인간이해는 당신은 전체적인 존재이기 때문에 ‘나는 당신을 잘 모른다’는 관점이다. 그리고 이미 어느 정도 아는 사람이라고 하더라도 ‘오늘의 당신에 대해 잘 모른다. 그래서 지금 여기서 새롭게 알고 싶다’는 마음 자세이다. 따라서 상대방을 전인적으로 이해하면 삶의 단면을 보고 쉽게 판단/평가하지 않고, 호기심을 가지고 다양하고 깊이 있게 탐구할 수 있는 가능성이 열린다.

그렇다면 호기심을 가지고 대화하는 것이 관계에 미치는 영향이 무엇일까? 로먼 크르즈나릭(Roman Krznaric)은 “생김새와 출신지에 상관하지 않고 상대방의 영혼을 부드럽게 끌어내는 방법을 찾아낸다면 누구라도 나의 독특하고 매력적인

대화 상대가 될 수 있다.”<sup>221</sup>고 말한다. 그리고 상대방의 마음에 있는 생각들을 부드럽게 표현하도록 이끄는 방법에 대해 그는 “심판자가 되지 말고, 흥미를 가진 질문자가 되라.”<sup>222</sup>고 말한다. 이를 정리하자면, 호기심을 가지고 향해하듯이 질문하는 것이 우리의 접촉점에 있는 사람들과 자연스럽게 관계를 형성하는데 상당히 효과적이라는 것이다.

이를 테면, 본인은 아버지와 진부하거나 일상에 일어났던 사실만 간단히 나눌 정도로 서먹한 관계였다. 그러나 아버지가 암 투병을 힘겹게 하시면서 관계를 새롭게 개선해야겠다는 다짐을 하고 접근했던 대화방법이 바로 호기심을 가지고 질문하기였다. 아버지의 어린 시절, 아버지의 가족과 친구관계, 삶의 밝았던 기억과 어두웠던 기억, 도전과 성취 그리고 좌절, 삶과 죽음, 그리고 종교 등 참으로 많은 영역에 대해 호기심을 가지고 질문을 했고, 이에 대한 아버지의 대답을 귀 기울여 들었다. 이런 과정을 통해 어느덧 아버지는 삶의 어려움, 바쁨, 아픔 등을 아들인 본인에게 다 토로할 정도로 친구와 같은 관계가 되었다. 이미 천국에 가신지 7년이나 지났음에도 불구하고 수개월동안 아버지와 나누었던 대화가 지금도 생생하게 마음속에 남아있다. 이렇듯 호기심을 가지고 질문하기는 일상의 삶에서 접촉점에 있는 사람에게 말을 걸고 관계를 형성하는데 상당히 효과적인 대화방법이다.

본 연구자는 ‘호기심을 가지고 질문하기’를 교육하기 위해 일상에서 호기심을 키우기, 질문카드를 활용한 대화하기, 그리고 질문을 만들고 인터뷰하기 등을 사용하였다. 첫째, ‘호기심을 가지고 질문하기’를 잘 하기 위해서는 일상의

---

<sup>221</sup> 나릭, *공감하는 능력*, 175.

<sup>222</sup> Ibid., 174.

삶에서 호기심을 키우는 습관을 갖는 것이 중요하다. 예수가 말씀한 “이는 마음에 가득한 것을 입으로 말함이라.”<sup>223</sup>와 같이 사람은 평상시에 마음에 가득한 것을 입으로 말하게 되어 있다. 이는 호기심을 가지고 질문하는 영역에서도 동일하게 적용된다. 평상시에 타인에 대해 호기심을 갖는 습관이 형성되지 않으면 일상의 삶에서 비그리스도인에게 자연스럽게 호기심을 가지고 질문하는 것이 어색하거나, 혹은 질문할 필요조차 인식하지 못한다. 따라서 자신의 삶에 접촉점에 있는 사람들에게 대해 호기심을 갖는 연습을 의도적으로 할 필요가 있다. 본 연구자는 참여자들이 호기심을 개발할 수 있도록 다음과 같은 성찰(과제) 질문을 했다.

1. 지하철, 카페, 혹은 공원에서 마주치는 사람들에게 대해서 마음속으로 호기심을 가지고 질문하는 연습을 해보기 바랍니다. 그리고 어떤 경험을 경험했는지에 대해 다음 모임에서 나눌 것을 가져오기 바랍니다.

예) 저 사람의 관심사는 무엇일까? 저 사람이 요즘 겪는 어려움은 무엇일까? 저 사람의 삶의 우선순위는 무엇일까? 저 사람의 필요와 앞으로의 희망은 무엇일까?

2. 자신의 삶의 접촉점에 있는 사람 중 친밀함의 단계에서 1단계 이상의 사람들과 대화할 때 의도적으로 “제가 궁금한 것이 있는데요.”를 사용해서 한 가지 혹은 그 이상의 질문을 세 명이상에게 해보고 다음 모임에서 나눌 것을 가져오기 바랍니다. (단, 친밀함의 단계가 3단계 미만의 경우 민감하게 반응할 수 있는 사적인 질문은 피하시고 가벼운 질문을 하시기 바랍니다.)

둘째, 대화 가운데 질문하는 것이 습관화되지 않은 사람은 상대방에게 호기심이 생기더라도 정작 삶의 현장에서 어떤 질문을 해야 하는지 잘 모르는 경우가 많다. 또한 상대방이 호기심을 바탕으로 한 질문을 받고 대답할 때 어떤

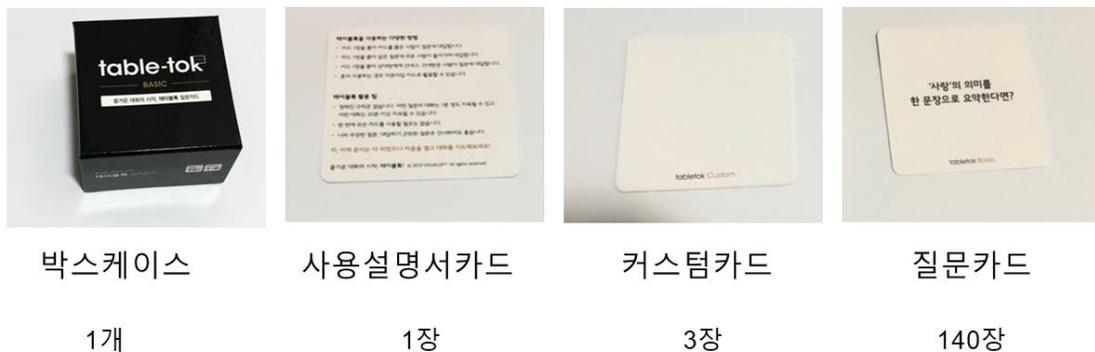
---

<sup>223</sup> 마 12:34.

경험이 일어나고, 이것이 둘 사이의 관계에 어떤 영향을 미치는지에 대해 본인이 직접 경험하지 않으면, 호기심을 가지고 질문하는 것의 기능과 유익에 대해 의구심을 가질 수 있다.

따라서 본 연구자는 참여자들이 질문하는 것을 쉽게 익히고, 질문하고 대답하는 과정이 대화 당사자들의 마음과 관계에 미치는 영향에 대해 분명히 인지하도록 돕기 위해 테이블 톡 베이직(table-tok Basic)이라는 질문카드를 사용하였다. 이 카드를 사용한 이유는 140개의 질문들이 식상하지 않으면서도, 질문당사자 뿐만 아니라 질문을 받는 사람에게도 호기심과 흥미를 자극하는 참신한 질문들로 구성되어 있어서 ‘호기심을 가지고 질문하기’에 적합하다는 생각이 들었기 때문이다. 테이블 톡은 140장의 질문카드와 평소 물어보고 싶었던 질문을 적을 수 있는 3장의 커스텀 카드로 구성되어 있다.

<그림 15> 질문카드(테이블 톡)를 활용한 질문하기



질문카드를 사용하는 방법은 모여 있는 사람들의 가운데에 카드를 쌓아 두고, 한 사람씩 카드를 뽑아서 순서대로 질문을 하면 그 다음 순서에 있는 사람이 질문에 대답하거나, 혹은 나머지 모든 사람이 똑같은 질문에 대답하는 방법이 있다. 질문카드를 활용한 호기심을 가지고 질문하기는 4명씩 두 개의 그룹에서 대략 한

시간 정도 진행하고, 그 후에 소감과 함께 피드백을 나누는 시간을 가졌다. 몇 가지 인상적인 나눔을 소개하면, “그룹에 있는 사람들이 대부분 어느 정도 아는 사이임에도 이전에 경험하지 못했던 깊은 연결감이 들어서 너무 좋았다.”, “그 동안 주변의 사람들에 대해 궁금해하지 않았을 뿐만 아니라, 피상적으로 만났다는 것을 깨닫게 되었다.”, “상대방에 대해 몰랐던 부분에 대해 새롭게 알게 되고, 좀 더 깊이 이해할 수 있게 되어 너무 좋았다.”, “가족이나 직장에 있는 사람들과 꼭 해보고 싶다.”는 긍정적인 소감이 대부분이었다. 그리고 실제로 참여자 중에 상당수가 이 질문카드를 가지고 가족모임, 친구모임, 셀 모임, 직장 워크숍 등에서 다양하게 활용하고 있다.

셋째, 일상 가운데 호기심을 키우는 습관을 갖고, 질문카드를 통해 질문하고 대답하는 과정을 통해 질문에 좀 더 익숙해지면, 자신만의 질문을 직접 만들어보는 것이 중요하다. 도로시 리즈(Dorothy Leeds)는 “사람들의 마음을 열게 만드는 가장 쉬운 방법은 그들에 대해 질문하는 것이다.”<sup>224</sup>고 말하며, 관계에 있어서 질문의 역할에 대해 강조했다. 따라서 자신의 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인들과 친밀한 관계를 형성하기 위해서는 상대방에게 적절한 질문들을 미리 준비하는 것이 좋다.

이와 같이 자신만의 질문목록을 미리 가지고 있을 때 유익한 것이 두 가지가 있는데 먼저 상대방과 대화를 할 때 그 다음에 무슨 말을 할지 고민하지 않아도 된다는 점이다. 보통 친밀함의 단계가 낮을수록 피상적이거나 일상적인 대화를 주고받은 후에는 더 이상 할 말이 없어 어색하거나 불편함을 느끼게 된다. 그러나 상대방에 대한 질문을 미리 준비하면 대화를 지속할 수 있는 가능성이 열린다.

또 다른 유익은 대화를 할 때 적절한 질문을 미리 준비하면 상대방의 말을

---

<sup>224</sup> 리즈, *질문의 7가지 힘*, 129.

주의 깊게 경청할 수 있는 여유가 생긴다는 점이다. 보통 친밀함의 단계가 낮을수록 상대방이 말을 하는 동안 다음 차례에 자신이 무슨 말을 할지에 대해 지나치게 신경을 쓰다가 제대로 된 경청을 할 수 없는 경우가 종종 발생한다. 반면에 질문 목록을 준비해 두면 무슨 말을 할지 신경쓰지 않고 질문에 대한 상대방의 말을 듣는데 온전한 주의를 기울일 수 있다. 따라서 자신의 삶의 접촉점에 있는 사람들과 만나기 전에 미리 질문목록을 만드는 것은 대화를 통해 관계를 자연스럽게 형성하는데 큰 유익을 준다. 본 연구자는 아래의 표를 통해 자신의 삶의 접촉점에 있는 사람 중 한 사람씩 선택해서 ‘상대방’에게 적절한 질문들을 ‘개방형’으로 작성하게 했다. 그리고 자신이 만든 질문들을 다른 참여자들과 나누는 것을 통해 질문목록들을 수정, 보완하도록 하였다.

<표8> 접촉점에 있는 사람에 대한 질문리스트 작성 사례1

대상 질문	직계 가족, 친지, 친구, 이웃과 동료, X라는 사람 中 한 사람: (어머니)
1	결혼하시기 전에 어떤 가정을 이루기를 원하셨나요?
2	만약 지금 제 나이라면 무엇을 새롭게 해보고 싶으신가요?
3	어머니는 어머니의 부모님과 어떤 점이 닮은 것 같으세요?
4	가족들에게 말하지 않았던 꿈과 소망이 있다면 무엇인가요?
5	기회가 있다면 언젠가 꼭 만나보고 싶은 사람이 있다면 누구인가요?
6	살면서 가장 행복했던 순간/보람이 있었던 순간은 언제인가요?
7	살면서 가장 힘들었던 순간은 언제인가요?
8	자녀인 저와 함께 하고 싶은 것은 무엇인가요?
9	요즘 마음 가운데 자주 하시는 생각들은 무엇인가요?

10	자녀인 제가 부모님과 닮았으면 하는 점과 닮지 않았으면 하는 점은 무엇인가요?
----	---

<표9> 접촉점에 있는 사람에 대한 질문리스트 작성 사례2

대상 질문	직계 가족, 친지, 친구, 이웃과 동료, X라는 사람 中 한 사람: (친구)
1	누군가가 해준 칭찬이나 인정의 표현 중에 가장 기억에 남는 것은?
2	당신의 삶에 큰 영향을 끼친 책 한권이 무엇인가요?
3	당신이 지금 하는 일의 좋은 점과 나쁜 점은 무엇인가요?
4	요즘 당신의 마음을 가장 설레게 하는 것은 무엇인가요?
5	당신이 미래에 대해 가장 걱정되는 부분이 있다면 무엇인가요?
6	당신의 삶에 가장 큰 힘이 되어주는 사람은 누구였나요?
7	인정하기 싫지만 인정할 수밖에 없는 당신의 치명적인 단점은 무엇인가요?
8	당신이 가장 존경하거나 롤모델로 삼는 인물은 누구인가요?
9	할 수만 있다면 당신의 성격 중 바꾸고 싶은 부분은 무엇인가요?
10	당신이 최근 즐겨보는 TV 프로그램이나 유튜브 채널은 무엇인가요?

위와 같은 인터뷰 질문을 작성한 한 참여자는 아버지와 만나 대화한 사례를 감동적으로 나누어주었다. 최00자매는 부모님이 수년전에 이혼하여 어머니와 함께 살게 되면서 아버지와는 그 후로 연락하지 않고 지냈다. 그러나 인터뷰 질문을 작성하면서 문득 아버지 생각이 나서 며칠을 고민하다가 용기를 내어 먼저 연락을 했다. 최00자매는 아버지에 대한 과거의 기억도 좋지 않았고, 동시에 수년 만에 만나게 되어 많이 불편할 거라 생각했었다. 그러나 준비한 질문들을 통해 대화를

이어나가자 한 번도 제대로 들어보지 못한 아버지의 삶에 대해 이해할 수 있었고, 그 후 아버지와의 관계도 상당히 가까워졌다는 피드백을 들었다.

### 성찰(과제)질문

삶의 접착점에 있는 비그리스도인 중 한 명을 정하여, 자신이 작성한 인터뷰 질문을 해보시기 바랍니다. 그리고 다음 모임에 인터뷰를 한 경험에 대해 나눌 것을 가져오시기 바랍니다.

### 코칭 대화를 통해 진실한 대화가 일어나는 대화 공간을 만들기

3단계는 코칭 대화를 통해 진실한 표현을 할 수 있는 대화 공간을 만드는 것이다. 개인복음전도의 성경적 이해에서 살펴보았듯이 복음은 관계라는 선을 통해서 전파된다. 왜냐하면 그리스도인과 비그리스도인, 이 둘 사이의 관계가 친밀해질수록 상대방의 말에 대해 수용적인 태도를 갖게 되기 때문이다. 그리고 이런 친밀한 관계를 맺는데 있어서 무엇보다 중요한 것이 ‘대화의 질’이다. 개인복음전도에서 일대일대화가 중요한 이유는 ‘대화’와 ‘관계’가 상호 긴밀한 연관관계가 있기 때문이다. 따라서 그리스도인은 효과적인 복음전도를 위해서 자신의 대화방식이 ‘관계의 질에 어떤 영향을 주고 있는가?’에 대해 진지한 성찰을 할 필요가 있다.

존 휘트모어(John Whitmore)는 코칭의 개념에 대해 “응축된 한 마디로 표현하면 서로 관계를 맺는 방식”<sup>225</sup>이라고 말한다. 인간의 변화와 성장을 목적으로 만들어진 코칭에서 무엇보다 중요하게 여기는 것이 바로 상대방과의 ‘관계의

<sup>225</sup> 휘트모어, *성공 향상을 위한 코칭 리더십*, 65.

질’이다. 다시 말하면, 코칭에서는 코치와 코칭을 받는 사람과의 관계를 ‘변화와 성장’이 일어나게 하는 강력한 배경, 즉 전제조건으로 본다. 이런 맥락에서 고안된 ‘코칭 대화’의 주요한 기능은 신뢰와 안정감을 주는 친밀한 관계를 형성하도록 하는 것이다.

그렇다면 코칭 대화가 친밀한 관계를 형성하는데 긍정적인 영향을 미치는 이유는 무엇일까? 그것은 코칭 대화가 기본적으로 가지고 있는 특징이 상대방으로 하여금 보다 많은 자기 표현을 할 수 있도록 ‘공간’을 열어주는데 있다. 실제로 코칭이 진행될 때, 코치와 코칭을 받는 상대방이 말하는 비율은 보통 3:7에서 2:8정도이다. 코칭의 대화비율이 의미하는 바는 코칭 대화는 코치보다 대화 상대방이 자신이 할 필요가 있는 혹은 하고 싶어하는 말을 훨씬 더 많이 표현할 수 있도록 설계되어 있다는 것이다. 따라서 코칭 대화를 잘하고 있다는 것은 자신보다 상대방이 더 많이 말하도록 하는 것이다.

위와 같은 점을 염두해두고 매튜 켈리의 ‘친밀함의 단계’에 대해 다시 살펴보면, 2단계는 ‘사실’, 3단계는 ‘주관적인 의견’, 4단계는 ‘희망, 목표, 꿈’, 5단계는 ‘진실한 느낌’, 6단계는 ‘취약성, 단점’을 상대방에게 표현할 수 있는 관계이다. 이것이 의미하는 바는 친밀함의 단계가 올라가기 위해서는 상대방이 자신의 내면에 있는 것들을 자유롭게 표현해도 ‘괜찮다, 혹은 안전하다.’고 인식할 수 있는 ‘대화 공간’을 지속적으로 확대하고 유지하는 것이 그만큼 중요하다는 것이다. 따라서 지금까지의 내용을 종합해보면 코칭 대화를 할수록 ‘대화 공간’이 확장된다는 것은 그만큼 상대방과 보다 깊은 친밀한 관계를 형성하고 있음을 의미한다고 볼 수 있다. 이런 맥락에서 스윗은 대화방식과 관계의 연관성에 대해 다음과 같이 말한다.

교리를 다루는 사람이 아닌 사랑을 다루는 사람이 되는 건 어떤가? 모든 사상과 모든 행동은 십자가에 의해 가리워진다. 사람들이 하는 말에 귀 기울이라. 영적이고 타인중심적인 사람은 질문을 던지고 관계 속으로 들어간다. 자기중심적인 사람은 진술을, 특히 주제에 자유롭게 개방하는 것이 아닌 닫는 진술을 한다.<sup>226</sup>

그의 말을 바꾸어 말하면, 타인중심적인 사람, 즉 관계를 잘 형성하는 사람의 대화방식은 다른 사람들이 표현하는 것에 대해 ‘닫는 것’이 아니라, 자유롭게 표현할 수 있도록 ‘공간을 열어주는’ 질문과 경청을 한다는 것이다. 대화방식과 관계의 깊은 연관성을 통찰한 그의 말을 통해 그가 일상의 삶에서 다른 사람과 관계를 맺기 위해 얼마나 세밀한 노력을 기울였는지 충분히 짐작해 볼 수 있다.

본 연구자는 코칭을 활용한 개인복음전도의 방법에서 상대방이 자신의 내면을 자유롭게 표현할 수 있는 공간을 형성하는데 유익한 코칭의 다섯 가지 핵심대화기술을 사용하였다. 코칭의 다섯 가지 핵심대화기술은 인간의 전인성에 대한 호기심 갖기를 바탕으로 질문하기, 경청하기, 반응하기, 인정&칭찬하기를 대화 가운데 사용하는 것이다.

### 질문하기 연습

질문하기 연습은 비그리스도인과 대화가운데 질문하는 것을 익히고자 ‘접촉점에 있는 사람에 대한 질문리스트’를 기본질문으로 정했다. 그리고 이를 바탕으로 질문을 통해 상대방의 전인적 영역과 입체적 영역에 대해 폭넓고 깊이 있게 탐구할 수 있도록, 개방(일반)형 질문, 구체적 질문, 확장형 질문을 사용하여

<sup>226</sup> 스윗, *세상을 호호하며 춤추는 영성*, 160.

기본질문에 6개 이상의 추가질문리스트를 다이얼로그(dialogue)의 형식으로 작성하도록 하였다. 그 이유는 상대방과의 대화의 흐름에 따라 질문의 연속적인 고리를 만들 수 있어야, 대화가 자연스러울 뿐만 아니라 상대방이 더 깊고 넓은 생각을 하는데 유익하기 때문이다. 질문하기의 진행방법은 네 명을 한 그룹으로 하고, 3명은 한 명씩 돌아가면서 질문자 역할을 하고, 나머지 한 명은 질문에 대답하는 대상자의 역할을 하도록 하였다.

<표10> 질문리스트를 기초로 질문하기 연습 작성 사례

<b>대상 질문</b>	<p>직계 가족, 친지, 친구, 이웃과 동료, X라는 사람 中 한 사람: (어머니) A: 자녀역할(질문자 3명) B: 부모역할(1명)</p>
<b>1</b>	<p><b>A: 결혼하시기 전에 어떤 가정을 이루기를 원하셨어요?</b> B: 화목한 가정을 이루기 원했지. A: 어머니가 생각하는 화목한 가정이 구체적으로 무엇인가요? B: 가족끼리 먹고 살만하고, 큰 갈등 없이 행복하게 사는 것이지. A: 화목한 가정이 어머니에게 중요한 이유가 무엇인가요? B: 글썸, 다른 게 다 있어도 가정이 화목하지 않으면 무슨 소용이 있겠나... A: 그러면 어머니가 보시기에 우리 가정이 얼마나 화목한 거 같으세요? B: 그냥 그렇지 뭐. A: 그러면 구체적으로 어떤 모습을 볼 때 화목하지 않다고 느끼세요? B: 너희 아버지와 딸이 안 통할 때 특히 그렇지. A: 그렇군요. 아빠와 어떤 관계가 되면 만족하실 것 같으세요? B: 큰 건 바라지 않고 고민이 있으면 언제든지 편하게 대화할 수 있는 사이였으면 좋겠다.</p>
<b>2</b>	<p><b>A: 만약 지금 제 나이라면 무엇을 새롭게 해보고 싶으세요?</b> B: 만약 네 나이라면 공부를 하고 싶어. A: 공부를 하고 싶은 이유가 무엇인가요? B: 내가 네 나이 때, 어떻게든 먹고 살려고 공부는 뒷전이고 일단 죽어라 했거든. 물론 공부할 여유도 없었다. 그래서 그 후로 하고자 하는 일에 늘 제한이 있었지. A: 만약 지금 다시 공부를 할 수 있는 기회가 생긴다면 어떤 공부를 해보고 싶으세요? B: 글썸다. 만약 가능하면 검정고시를 해보고 싶구나. A: 검정고시를 하고 싶은 이유가 무엇인가요? B: 이 나이에 공부해서 뭘 하기는 그렇지만, 공부하지 못한 한은 풀</p>

	<p>수 있을 것 같다.  A: 검정고시를 시도해 보신다면 어떤 현실적인 어려움이 있다고 생각하세요?  B: 공부를 한지 너무 오래 되어서 머리도 다 굳었고, 자신감도 없고……. 아무튼 쉽지 않을 것 같다.  A: 어머니의 삶에서 어려움이 있었을 때, 이를 극복했던 경험이 있다면 어떤 것이 있나요?  B: 너희 아버지 사업 실패하고 어려울 때, 당시에는 다 끝난 줄 알았는데 그래도 살려고 몸부림치니깐 잘 넘어간 것 같다.</p>
<p>3</p>	<p><b>A: 어머니는 어머니의 부모님과 어떤 점이 닮은 것 같으세요?</b>  B: 아무래도 책임감 있는 성격이 많이 닮은 것 같다.  A: 책임감 있는 성격을 닮은 점에 대해서 어떻게 생각하세요?  B: 좋은 점도 있고, 그렇지 않은 점도 있는 것 같구나.  A: 좀 더 구체적으로 얘기해주실 수 있나요?  B: 좋은 점은 책임감이 있기 때문에 지금까지 남부럽지 않게 착실하게 살아왔다는 것이고, 안 좋은 점은 이 성격 때문에 불필요한 손해도 많이 봤다.  A: 어머니는 부모님의 책임감 있는 모습을 볼 때 어떤 생각을 하셨어요?  B: 어릴 때는 그 성격 때문에 가족이 고생을 많이 해서 원망도 많이 했는데, 이상하게 나이가 드니깐 그런 마음은 없어지고 오히려 감사한 마음이 커지더구나.  A: 어머니는 제가 어머니와 닮았으면 하는 한 가지가 무엇인가요?  B: 내 입으로 직접 말하기는 그렇지만 착실하게 살았으면 좋겠다.  A: 착실하게 산다는 것이 어머니에게 중요한 이유가 무엇인가요?  B: 착실하면 누군가에게 해를 끼치지 않고, 최소한 사람 구실은 할 수 있기 때문이지.</p>

경청 & 반응하기 연습

경청하기가 귀로 듣는 것이라면 반응하기는 입으로 듣는 것이다. 반응하기는 상대방으로부터 들은 말을 나의 입으로 다시 표현하는 것을 통해 내가 이해하고 공감하고 있다는 것을 상대방이 알게 하는 것이다. 이런 점에서 경청과 반응하기는 함께 연습하는 것이 효과적이다. 경청&반응하기 연습은 3인 1조가 되어 한 명은 코치 역할, 또 한 명은 대화 상대자, 그리고 나머지 한 명은 대화내용을 관찰하고 피드백을 하는 관찰자 역할을 하도록 했다.

사례1 박00성도) 요즘 저의 주 관심사는 가족 구원입니다. 저희 집안에서

제가 교회에 다니고 예수님을 영접한 첫 번째 사람입니다. 그래서 처음에는 가족에게 복음을 전하고 싶어서 여러 가지 시도를 해봤는데 기대만큼 결과가 나오지 않았습다. 오히려 부모님은 복음에 대해 기존보다 더 냉랭해진 느낌입니다. 이런 생각을 하면 안 되는데 복음을 전해도 가족에게 눈에 띄는 변화가 없거나 냉소적으로 반응하면 “우리 가족은 앞으로도 변하지 않을거야.” 라는 체념 섞인 말을 하게 됩니다.

<표11> 경청&반응하기 연습 워크시트 작성 사례

경청	반응하기	내용	피드백
관찰 (Fact)  느낌 (Feeling)  욕구 (Need)	패러프레이징	A씨가 지금까지 한 말을 정리해보고 싶은데 괜찮으신가요? 제가 듣기로는 A씨가 가족 중에 복음을 처음 영접하셨구요. 그래서 가족구원을 위해 복음을 여러 차례 전했지만 기대만큼의 반응이나 결과가 없어서 변화의 가능성이 적다고 생각하신 것 같은데, 제가 잘 이해했나요? 혹시 제가 빠뜨린 내용이 있나요?	패러프레이징의 마지막에 상대방에게 확인을 하는 질문이 상당히 인상적이었다.
	반영하기	제가 듣기로는 A씨는 가족전도가 기대만큼 되지 않아서 답답함과 좌절감이 드시는 것 같습니다. 그리고 그 이면에는 부모님에게 복음을 전하는데 새로운 돌파구를 찾고 싶어 하시는 마음이 느껴집니다. 어떠신가요?	A씨의 말을 들으며 가족 구원에 대한 절실함이 느껴졌다.
	명료화하기	지금까지 여러 가지 방법을 시도해보셨다고 했는데 구체적으로 어떤 방법들을 사용하셨나요? 부모님이 복음을 들을 때 냉소적으로 반응한다고 하셨는데 어떤 모습을 보고 냉소적이라고 생각하셨나요? 그러면 지금까지의 내용을 종합해보면 ..... 라고 말씀하신 것 같은데 제가 바르게 이해했나요?	‘냉소적’이라는 말을 지나칠 수 있었는데, 그 의미를 구체적으로 이해할 수 있어서 좋았다.
직관 (Intuition)		대화를 들으면서 예수님을 믿고 복음을 전하기 전에 부모님과의 관계가 어땠는지 궁금합니다.	이 부분에 대해서는 미처

			생각하지 못했는데 상당히 참신했다.
--	--	--	---------------------

사례2 이00성도) 요즘, 아니 제가 오래전부터 갖고 있는 고민은 관계에 관한 것입니다. 특히 공동체에서 관계를 잘 맺고 싶어서 나름 노력도 해봤는데 친한 사람들끼리만 더 어울리는 것 같고 잘 섞이지 않는 느낌입니다. 그러다 보니 저도 모르게 다른 사람들에게 거리를 두는 것 같습니다. 사실 이 문제 때문에 교회를 옮기는 것에 대해 몇 차례 심각하게 생각해본 적도 있습니다.

<표12> 경청&반응하기 연습 워크시트2 작성 사례

경청	반응하기	내용	피드백
관찰 (Fact)	패러프레이징	B씨가 하신 말씀을 정리해보면, 공동체에서 관계를 잘 맺으려고 여러 가지 노력을 했는데, 노력한 만큼 관계가 좋아지지 않아서 자신도 다른 사람들과 거리를 두게 되었군요. 그리고 이런 문제 때문에 교회를 옮기는 부분에 대해 진지하게 생각해보셨구요. 제가 잘 이해했나요?	내용 정리를 깔끔하게 했다. B씨의 수긍하는 태도도 있었다.
느낌 (Feeling)	반영하기	제가 듣기에는 B씨는 지금 공동체에서 소속감을 갖는 것이 무엇보다 중요한 것으로 들리네요. 그래서 관계를 맺고자 노력했는데 잘 되지 않아서 많이 외로우셨을 것 같습니다. 어떤가요?	느낌 중에 친한 사람들끼리 어울리는 것에 대한 실망감도 있었다.
욕구 (Need)	명료화하기	B씨가 생각하는 관계를 잘 맺는 것이 구체적으로 어떤 것인가요? 그 동안 관계를 맺기 위해 구체적으로 어떤 노력을 하셨는지 궁금합니다.	어떤 노력을 했는지 물어볼 때 심문을 당하는 느낌이 들

			수도 있다.
직관 (Intuition)		B씨가 교회를 옮기는 것에 대해 심각하게 생각했다는 말을 할 때, 제 느낌이지만 오히려 함께 하고 싶은데 먼저 누군가 손을 내밀어주었으면 하는 마음이 느껴졌습니다. 어떠신가요?	B씨가 눈물을 흘리는 것을 보며 직관의 힘을 느낌

### 인정 & 칭찬하기 연습

인정이 내적 성품에 관한 것이라면, 칭찬은 내적 성품의 외적인 표현인 태도, 말, 행동과 이것이 주변에 미친 긍정적인 영향에 관한 것이다. 이런 점에서 인정&칭찬하기는 각각 분리하는 것보다 함께 연결해서 연습하는 것이 효과적이다. 인정&칭찬하기 연습은 5~6명의 그룹원 전체가 돌아가면서 한 명에게 인정&칭찬을 하고, 인정&칭찬을 받은 사람은 소감을 나누는 방식으로 진행하였다. 아울러 연습이 끝난 후 전도대상자와 대화할 때, 상대방에 대해 한 가지 이상의 인정&칭찬을 구체적으로 하도록 권면하였다.

#### <표13> 인정&칭찬하기의 워크시트 작성 사례

이름	Prais er	인정&칭찬하기		
		1, 내적 성품	2, 구체적인 사례	3, 영향(유익)
김00	이00	근면은 나에게 주어진 임무를 완수하기 위해 시간과 노력을 투자하는 것입니다.	회사에서 신앙모임을 수년째 주도적이고 끈기 있게 이어가고 주변에 영향력을 끼치는 모습에서 근면함을 보았습니다.	제게 주신 뜻을 포기하고 그만두고 싶을 때가 있지만, 열매를 먼저 보여준 집사님의 삶 덕분에 중심을 잃지 않고 저 또한 끈기 있게 해나가게 됩니다.
	남00	신뢰는 어떤 대가를 치르더라도	회식 자리에서 술을 먹지 않아 상사로부터 안 좋은 소리를 듣고, 정당한 평가를	다른 사람의 눈치를 보며 좋은 게 좋은 거지 하면서, '다른

		하나님의 뜻을 행하기로 마음에 작정하는 것입니다.	받지 못했을 때도 뜻을 굽히지 않았습니다. 관행적으로 업체로부터 돈을 받아 나눠 가지는 경우 다른 사람들은 다 받을 때도, 홀로 반납합니다. 직장 모임을 인도하면서, 일이 있어 참석자가 없을 때도 예배를 드립니다.	사람들도 다 그래' 하면서 합리화하고 싶을 때가 많은데, 그렇지 않은 집사님이 있어서 핑계를 댈 수 없어 감사합니다. 가치에 기반을 두어서 자신을 지키는 것을 배웁니다.
	최00	온화함은 다른 사람을 깊이 생각하고 따뜻한 관심을 보이는 것입니다.	교회 동생들에게 관심을 갖고 고민, 어려움에 처한 상황들에 대해서 들어주고 기도해 주는 모습을 보면서 정말 한 영혼을 깊이 있게 만난다는 생각이 들면서 집사님만의 온화함을 느낍니다.	나의 컨디션에 따라 가끔은 내가 섬기는 사람들과 거리를 두고 싶을 때에, 집사님의 온화한 모습을 통해 제가 지나쳤던 사람들에게 다시 한 번 관심을 가지게 됩니다. 또한 사람들과 관계를 맺으면서 깊이 있게 만나고 따뜻하게 대하려는 태도에 대해 동기부여가 됩니다.
	김00	소감	저 자신도 잘 몰랐던 부분을 찾아주고 인정해준 멤버들에게 감사합니다. 여러 가지 부족한 부분이 많이 있음에도 불구하고 귀한 성품을 발견해 주셔서 감사합니다. 인정해 주신 성품을 제 스스로도 인정하고 더욱 강화하고자 하는 소망이 생겼습니다. 저를 인정해준 멤버들에게 고맙고 이들에게 더 좋은 성품으로 다가가고 싶습니다.	
이00	박00	베룩은 대가를 생각하지 않고 다른 사람의 필요를 채워주는 것입니다.	매주 목사님의 음료를 준비하고, 집에 갈 때는 차에 항상 다른 멤버들을 태우고 갑니다. 예배팀에서 앰프 옮기기 등 뭔가를 부탁하면 언제나 기꺼이 도움을 줍니다. 회사 동료들에게 힐링이 될 수 있는 여행을 기획하고 시간과 돈과 에너지를 씁니다. 더 나누지 못해 안타까워하기까지 합니다.	감동을 받고 친밀함을 경험합니다. 사람들이 새로운 힘을 얻고, 집중해야 할 것에 더 잘 집중할 수 있어서 오빠가 있는 조직은 효과성이 높아집니다. 서로의 필요를 함께 살피게 됩니다.

	김00	공홀은 다른 사람의 깊은 필요를 어떻게든 채워주려는 마음을 응하는 것입니다.	회사에서 오랫동안 동료들의 영적인 때로는 정서적, 육체적인 필요를 채워주고자 대화하고, 함께 여행도가고, 함께 밥 먹는 이00의 모습, 교회에서도 많은 사람들의 필요를 채우기 위해 민감하게 돌아보고 반응합니다. 특히 새신자들이 왔을 때 먼저 다가가서 대화하고 필요한 것은 없는지 돌아봅니다. 아이들을 살피고 안아주며 반응해주고 놀아주는 모습 등등. 이00의 공홀의 성품이 삶의 곳곳에 묻어남을 느낄 수 있습니다.	마음이 냉담해질 때 이00의 모습을 통해 내 안에도 있는 공홀의 성품을 발견하게 됩니다. 그래서 교회 공동체, 회사 공동체가 따뜻해지고 서로를 돌아보게 됩니다.
	남00	책임감은 내게 기대하는 바를 마땅히 알고 행하는 것입니다.	이00한테 부탁하면 100% 부탁한 대로 다 되어 있습니다. 그래서 꼭 필요한 일을 마음 놓고 맡길 수 있습니다. (이번 성탄에는 이00한테 음향을 미리 부탁하려고요. 지난 성탄에는 이00이 없어서π) 셀 모임이나 약속을 나서서 챙기고, 잘 모이고 지킬 수 있도록 사람들을 격려하고 환기시킵니다. 이00가 있는 곳에 모임이 생깁니다.	요새 부쩍 이00이 아름답다는 생각을 해요. 하나님께서 맡기신 일에 책임을 다하는 사람은 아름다워지네요. 저도 아름다운 사람이 되겠습니다.
	이00 소감	저에 대한 칭찬을 처음 들었을 때는 “내 안에 이런 것들이 있다고?” 하는 반발심, 어색함, 부끄러움이 있었지만, 그렇다고 막상 이런 것들이 저에게 없다고 하면 화가 날 것 같은 마음도 듭니다. 이렇게 좋은 것들을 제게서 찾아 주셔서 감사합니다. 인정과 칭찬을 들었을 때 그 사람의 호감도와 느낌이 좋아집니다. 만약 이전에 만나지 않은 모르는 사람이라도 인정과 칭찬을 해주면 친밀한 느낌을 받을 듯합니다.		
최00	이00	제가 아는 수용은 상대방의 입장에서	최00는 후배들 동료들의 이야기를 잘 받아줍니다. 그래서 동료나 후배들이 편하게 이야기를 한다는	누나가 누구나 망설임 없이 편하게 자신에게 다가갈 수 있도록 수용해주는

	있는 그대로 따뜻하게 받아들이는 것입니다.	말을 최00를 통해서 자주 듣습니다. 그리고 팀 모임 가운데도 어떤 이야기든 가리지 않고 할 수 있는 분위기를 만들어줍니다.	모습을 보며, 저도 누나처럼 누군가를 따뜻하게 받아들이는 삶을 배우고 닮아가고 싶습니다.
김00	근면은 나에게 주어진 임무를 완수하기 위해 시간과 노력을 투자하는 것입니다.	최00는 10여년이 훌쩍 넘은 오랜 간호사 생활에 몸과 마음이 지칠 수 있지만, 후배 간호사들을 품고 만나고 대화하고 공동체에도 데려오고 있습니다. 또한 코칭을 직장에 소개하고 적용하면서 여러 가지 부딪힘과 어려움을 돌파하고 자신의 시간과 노력을 투자하는 모습이 감흥이 됩니다.	자신에게 맡겨진 업무를 열심히 하는 것은 물론, 가치 있는 것과 영혼을 돌보는 일에 꾸준히 마음을 다해 헌신하는 모습을 통해 제가 어떻게 무엇을 위해 살아가야 하는지 배우고 공동체가 앞으로 나아갈 수 있는 힘을 줍니다.
	사랑은 대가를 생각하지 않고 다른 사람의 기본 필요를 채워주는 것입니다.	멤버들 생각을 참 많이 하고 잘 살피고 챙깁니다. 병원에서도 동료 후배 선배 할 것 없이 관심을 주고 사랑을 줍니다. 자신도 바쁘는데 도움요청에 기꺼이 달려와 착하게 설명해주고 알려주고 대신해주기까지 합니다. 대가를 생각하지 않고 기꺼이 도와주시는 선생님의 모습에 나뿐만 아니라 많은 간호사들이 마음을 여는 거 같습니다. 병동 코칭이 있다며 열심히 준비하는 모습에서 간호사들을 돕고 싶어 하는 사랑하는 마음이 느껴졌다. 또 아버지가 아프시다고 하면 주사제를 얻어도 주고 검사를 하셨다고 하면 검사 결과뿐 아니라 여기저기 물어서 관리법까지 자세히 설명해줍니다. 멤버들에게도 건강 상담을 해주고	선생님에게는 따뜻함과 온기가 있다. 사랑의 모습이 그냥 물어냅니다. 그 사랑의 모습들에 많은 사람들이 마음을 열고 주변이 따뜻해집니다. 많은 사람들이 위로를 얻고 하나님께로 나아오게 됩니다.

			<p>소독약이며 물품이며 이것저것 챙겨주고 수액도 가끔 놔주고 하는 모습을 보며 참 사랑이 많다는 것을 느낍니다.</p> <p>쉬고 싶을 텐데 세종, 용인을 오가며 힘들어 보이는 아줌마들을 챙기고 아이들에게는 항상 사랑으로 따뜻하게 대하고 간식과 선물까지 주니 추순 이모는 인기가 많습니다.</p>	
최00	소감	<p>제 삶에 수용, 근면, 사랑을 인정할 수 있게 해 주셔서 감사합니다. 사실 위 3가지를 제가 가지고 싶었던 것들이었습니다. 특히나 영향력 있는 분들이 인정하고 칭찬을 해주니 더 힘이 납니다. 애쓰지 않아도 이게 ‘제 자신’이라는 것이 점점 제 안으로 스며드는 느낌입니다. 아울러 저를 인정하고 칭찬해 주는 사람에 대해서는 친밀감을 더 느끼고 친절을 베풀고 싶은 마음이 생깁니다. 감사합니다.</p>		
오00	이00	<p>충성은 어려운 시기에도 내가 섬기는 사람들에게 나의 헌신을 보이는 것입니다.</p>	<p>제가 봤을 때, 오00는 한결같은 모습으로 자신이 섬기는 사람들에게 헌신합니다. 교회에서 오랫동안 회계로 섬기고 제주 코칭의 섬김이로 한결같이 섬기고 있습니다.</p>	<p>오00의 한결같은 섬김을 통해 사람들이 변화되고 있고, 또한 위로 받고, 힘을 얻는 사람들이 있습니다.</p>
	남00	<p>책임감은 하나님과 다른 사람이 나에게 무엇을 기대하는지를 알고 행하는 것입니다.</p>	<p>오00는 자신이 잘 할 수 있는 일만 맡아서 하는 것이 아니라 공동체 필요한 일들을 맡아서 소리 없이 성실히 합니다. 회계일은 물론이고 한때 율동팀을 맡았을 때 분명 오00에게 어려운 일이었을텐데 공동체에 필요하니 그저 하는 모습을 보며 든든하고 참 고마웠습니다. 영어교사도 아이들을 위해 여러 가지 방법들을 고민하고 매주 준비해오는 모습에 정말 대단하다고 느끼며 아이들에게 최고의</p>	<p>필요를 채워주니 공동체가 오00로 인해 원활히 돌아갑니다. 또 어려운 일을 기꺼이 맡아주니 마음으로도 큰 위안을 주며 감동을 줍니다. 오00의 모습을 보며 책임과 성실을 배웁니다. 오00! 항상 고마워~!! 사랑한다~!!</p>

		선생님이라는 생각이 듭니다. 그 밖에 필요가 있는 곳에는 오00가 있습니다. 청소며, 분리수거며, 차량봉사며 필요를 기꺼이 담당하고 성실히 행하는 모습에 항상 감사하고 감동합니다.	
	온유는 섬기려는 마음으로 내 자신의 권리와 기대를 양보하는 것입니다.	오00는 좋아서 하는 것뿐만 아니라 자신이 필요하다고 요구되는 자리에도, 때로는 꺼려지는 자리에도 항상 최선을 다해 있는 모습이 있습니다. 오랜 기간 다문화 가정 아이들을 만나고 섬겼습니다. 공동체 모임의 모든 자리에 항상 묵묵히 한결같이 있습니다. 자신의 삶도 바쁘고 힘든 부분도 있을 텐데 타인의 부탁을 흔쾌히 들어주고 도와줍니다.	오00는 조용히 있는 것 같지만 모임의 중심을 잡아주고 모임이 유지될 수 있도록 기여합니다. 공동체가 하는 일이 돌아갈 수 있도록 솔선수범하여 우리도 저렇게 해야겠다는 마음을 갖게 하여 선순환을 일으킵니다.
오00 소감	칭찬을 받으며, 제가 했던 지난 모습을 생각해볼 수 있었고, 제가 했던 행동이 다른 사람에게 어떤 영향을 주었는지 알 수 있었습니다. 칭찬을 받으며, 칭찬을 해 준 분들께 감사한 마음이 들었고, 지금 눈에 보이지 않지만, 칭찬해 준 분들을 생각하며 기쁜 마음이 들었습니다.		

성찰(과제)질문

코칭 대화 실습을 통해 이를 적용하고 싶은 사람을 한 사람 이상 정하시길 바랍니다.

1, 기존에 자신이 사용했던 대화방식과 오늘 실습한 코칭의 대화방식과의 차이점과 두 대화방식이 각각 관계에 미치는 영향이 무엇인지에 대해 생각해 보시길 바랍니다.

2, 당신의 삶에 접착점에 있는 비그리스도인 한 명 이상과 인터뷰 질문을

바탕으로 대화를 위한 대화, 즉 ‘대화 공간’ 을 만들기 위한 목적으로 코칭 대화를 해보시기 바랍니다. 그리고 다음 모임에 코칭 대화를 한 경험에 대해 나눌 것을 가져오시기 바랍니다.

### 채울 수 없는 갈망이 일어날 때, 좋은 소식인 예수를 전하기

4단계는 비그리스도인이 ‘대화 공간’ 에서 비그리스도인이 스스로 채울 수 없는 갈망(Hunger)이 일어날 때, 좋은 소식인 예수 그리스도를 전하는 것이다. 그리스도인과 비그리스도인의 친밀한 관계를 통해 무엇이든 진실하게 나눌 수 있는 ‘대화 공간’ 이 만들어지면, 전인성의 다양한 영역뿐만 아니라 입체적 차원에서 마음속에 있는 느낌과 욕구를 자유롭게 탐구할 가능성이 열린다. 이와 같은 대화공간에서는 대화 상대방의 수용성이 커지기 때문에 그리스도인의 말이 상대방의 마음에 크게 들려질 수 있다. 그렇다면 예수에 관한 복음을 전하기에 가장 좋은 타이밍이 언제일까? 바로 이것이 4단계에서 다루는 부분이다. 복음을 전하기에 최적의 타이밍을 알려면 먼저 개인복음전도 대화의 모범이라고 할 수 있는 예수와 사마리아여인의 대화에 대해 구체적으로 살펴볼 필요가 있다.

예수: 이 물을 마시는 자마다 다시는 목이 마르지 않을 것이다.

사마리아여인: 선생님, 그 물을 제게 주세요. 제가 더 이상 목마르지 않고, 다시는 여기까지 나오지 않게 해주세요.

예수: 가서 네 남편을 불러오라.

사마리아여인: 저는 남편이 없습니다.

예수: 네가 남편이 없다는 말은 맞는 말이다. 사실은 과거에 너에게 남편이 다섯이나

있었고, 지금 함께 사는 남자는 남편이 아니니 다섯 명이 맞다.<sup>227</sup>

---

<sup>227</sup> 요 4:13-18 각색.

예수는 사마리아여인과 만남의 초반부에 물에 대한 ‘목마름’에 관해 대화한다. 이는 전인성의 요소 중 ‘신체적 영역’에 해당하는 부분이다. 이 여인은 낮 12시라는 가장 더운 시간에 우물가에 올 만큼 현재 육체적으로 목이 마른 상태였다. 예수는 이 여인에게 목마르지 않는 삶에 대해 말씀하시며 여인의 결핍된 욕구를 자극한다. 예수의 말에 여인이 적극적으로 반응을 하자 예수는 남편에 대한 주제로 화제를 전환한다. 이는 전인성의 영역 중 ‘관계적 영역’에 해당하는 부분이다. 남편을 데려오라는 예수의 말에 여인이 현재 남편이 없다고 말하자, 예수는 과거에 남편이 다섯이 있었으나 현재는 결혼하지 않은 남자와 살고 있음을 말하며 여인의 취약성을 대화 가운데 드러낸다. 이를 통해 현재 여인의 ‘관계적 영역’의 만족도가 ‘육체적 영역’과 마찬가지로 현격히 낮다는 것을 알 수 있다. 여인은 지금까지 ‘관계적 영역’에서 만족하기 위해 여러 남자와 만났지만 결국에는 실패했다. 그리고 6번째 남자와 살고 있지만 여전히 ‘관계적 영역’에서는 만족하지 못한 상태에 있다.

그렇다면 사마리아여인의 전인적 영역 중 ‘신체적 영역’과 ‘관계적 영역’이 예수가 다룬 전부였을까? 물론 그렇지 않다. 여인이 현재 ‘관계적 영역’에서 여섯 번째 남자를 만나고 있다는 사실은 ‘정서적인 영역’이 다른 사람의 사랑과 인정을 끊임없이 갈구하는 결핍된 상태에 있음을 의미한다. 여인은 정서적인 결핍감을 채우기 위해 여러 남자들에게 사랑과 인정을 끊임없이 구했으나 그 누구도 여인의 목마름을 채워주지 못했을 뿐만 아니라, 도리어 여러 번의 결혼 실패로 인해 죄책감과 수치심만 커졌다. ‘정서적인 영역’ 외에도 여인인 ‘지적인 영역’에서 메시아인 예수를 향해 “당신이 야곱보다 더 크니까?”<sup>228</sup>라고

---

<sup>228</sup> 요 4:12.

물어보고, “우리 조상들은 이 산에서 예배하였는데 당신들의 말은 예배할 곳이 예루살렘에 있다 하더이다.”<sup>229</sup>고 말할 정도로 지적으로도 무지한 상태였다. 따라서 예수가 현재 여인에게 남편이 없다는 것을 알고 있음에도 불구하고 의도적으로 남편을 데려오라고 한 것은 기존의 삶의 방식으로는 결코 자신의 목마름의 욕구를 채울 수 없다는 한계점을 분명히 인지하도록 돕기 위함이었다.

여인이 자신의 노력으로는 전인적인 모든 영역에서 만족함에 도달할 수 없다는 것을 인지할 때, 예수는 대화의 주제를 ‘영적인 영역’으로 전환한다. 요한복음 4장 21-24절에서는 여인의 목마름을 영원히 해결할 수 있는 ‘예배’에 초점을 두고 대화를 하고, 26절에서는 신령과 진정으로 예배를 드리는 것을 가능하게 하는 메시아가 바로 ‘예수 자신’임을 드러내신다. 지금까지 살펴본 예수의 개인복음전도대화의 특징을 다음과 같이 세 가지로 정리해 볼 수 있다.

첫째, 예수는 사마리아여인의 전인성에 초점을 두고 한 영혼의 삶에 대한 진지한 관심을 갖고 대화를 했다는 점이다. 예수는 여인의 전인의 영역인 신체적 영역, 관계적 영역, 정서적 영역, 지적 영역, 영적 영역 등을 살펴본다. 그리고 입체적 차원에서는 전인의 다양한 영역에 대한 사실과 그 이면에 있는 느낌과 욕구를 드러낸다. 마지막으로 옳고/그름에 대한 이분법적 관점으로 대상으로 접근하는 것이 아니라, 인격을 가지고 있는 가치 있는 존재로 여인의 어려움, 바램, 필요 등에 관심을 가졌다.

둘째, 예수는 사마리아여인의 현재 이슈에 대해 평가적 대화가 아니라 비평가적 대화로 여인이 자신의 현재 상태를 정확히 인지하게 했다는 점이다. 예수는 여인의 과거나 내적 상태에 대해 ‘옳고/그름’의 관점으로 비난하거나

---

<sup>229</sup> 요 4:20.

책망하지 않았다. 만약 예수가 이런 방식으로 여인과 대화했다면 여인은 예수와의 대화 속에 참여하지 않고, 그 자리를 피하거나 감정적으로 반응했을 것이다. 따라서 예수는 여인이 전인성의 전 영역이 목마름의 상태, 즉 ‘낮은 만족도’의 상태에 있음을 스스로 인지할 수 있는 방식으로 대화를 했다.

셋째, 예수는 사마리아여인의 전인성에 초점을 두면서 동시에 구원이 필요한 인간이라는 관점을 견지했다. 예수는 먼저 여인이 전인성의 영역에서 신체적으로 물에 대한 ‘목마름’의 상태에 있음을 분명히 인지하도록 했다. 그리고 이어서 관계에 대한 목마름, 정서적인 목마름, 지적인 목마름, 영적인 목마름의 상태에 있음을 드러내고, 동시에 ‘영원히 목마르지 않는 온전한 삶’이라는 이상적인 목표를 제시하여 여인의 갈망(Hunger)을 최대한 자극한다. 왜냐하면 하나님의 형상이 깨진 인간은 완전함을 추구하는 욕구는 있지만, 스스로의 노력으로 영원히 목마르지 않는 충만한 삶을 이룰 수는 없기 때문이다. 따라서 예수는 여인이 자신의 현재 상태와 이상적인 상태의 간극에서 오는 갈망(hunger)을 스스로 채우는데 한계가 있다는 것을 인지할 때, 이 간극을 영원히 채울 수 있는 예수 자신을 복음으로 전한다.

코칭을 활용한 개인복음전도 역시 사마리아여인의 전도에서 보여준 예수의 전도 모범을 충실하게 따를 필요가 있다. 본 연구자는 개인복음전도의 유용한 도구로서 전인성의 6가지 영역에 대한 만족도를 시각적으로 표시한 ‘삶의 수레바퀴’를 사용하였다. 전인적인 영역을 ‘삶의 수레바퀴’라고 표현한 것은 코칭의 어원이 마차에서 유래된 것과 관련이 있다. 마차가 현재 있는 곳에서 원하는 지점까지 이동하는데 있어서 온전한 수레바퀴가 필요하듯이, 전인적인 영역 역시 인생의 수레바퀴처럼 만족한 삶을 향해 가는데 중요한 역할을 한다. 따라서

대화도구로서 삶의 수레바퀴를 잘 활용하면 청각적, 시각적으로 인간의 전인적 영역을 동시에 들여다볼 수 있기 때문에 분명한 자각(인지)이 일어나게 하는데 큰 유익이 있다.

본 교회에서는 비그리스도인에게 복음을 제시하는 4단계에서 ‘삶의 수레바퀴’를 다음과 같은 두 가지 용도로 활용하였다. 하나는 비그리스도인이 스스로 채울 수 없는 ‘영적 갈망(Hunger)’이 일어나도록 대화하고, 또 하나는 좋은 소식이 되는 예수 그리스도를 효과적으로 제시하기 위한 용도로 사용하였다. 삶의 수레바퀴는 상대방의 전인적 영역을 두루 살펴보면서 각 영역의 현재 상태와 이상적인 목표의 차이에서 오는 ‘갈망(Hunger)’이 일어날 수 있도록 대화하는데 유용하게 사용할 수 있다. 삶의 수레바퀴에는 6가지 전인적 영역과 각 영역의 만족도를 구체적으로 인지할 수 있도록 10개의 눈금이 시각적으로 표시되어 있다. 이를 통해 각 영역의 현재 상태와 이상적인 목표, 그리고 각 영역들이 전인에 미치는 영향에 대해 상대방 중심으로 대화할 수 있다.

코칭을 활용한 개인복음전도 프로세스의 1~3단계가 진실한 대화를 자유롭게 할 수 있는 ‘대화 공간’을 창출하는 것이 주목적이었다면, 4단계에서는 ‘대화 공간’ 안에서 비그리스도인의 각 영역의 현재 상태가 어떤지, 그리고 앞으로 자신이 원하는 삶이 무엇인지를 인지하는데 초점을 맞추고 대화하는 것이 중요하다. 왜냐면 갈망(Hunger)은 현재 상태와 이상적인 목표 사이의 간극에서 일어나기 때문이다.

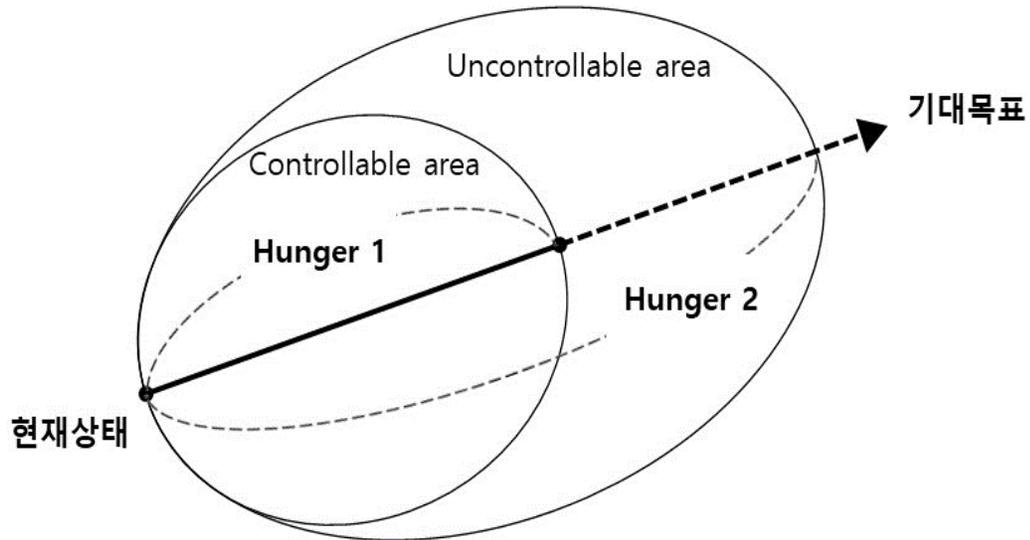
‘대화 공간’이 진실한 대화가 자유롭게 표현될 수 있는 공간이라고 한다면,

‘갈망(Hunger)’은 복음이 효과적으로 들려질 수 있는 공간이다.

그렇다면 모든 ‘갈망’이 복음이 들려질 수 있는 유의미한 공간일까? 물론 그렇지 않다. 아래 표는 ‘갈망’의 두 가지 차원에 대해 이해를 돕고자 고안한

그림이다.

<그림16> 두 가지 차원의 '갈망(Hunger)

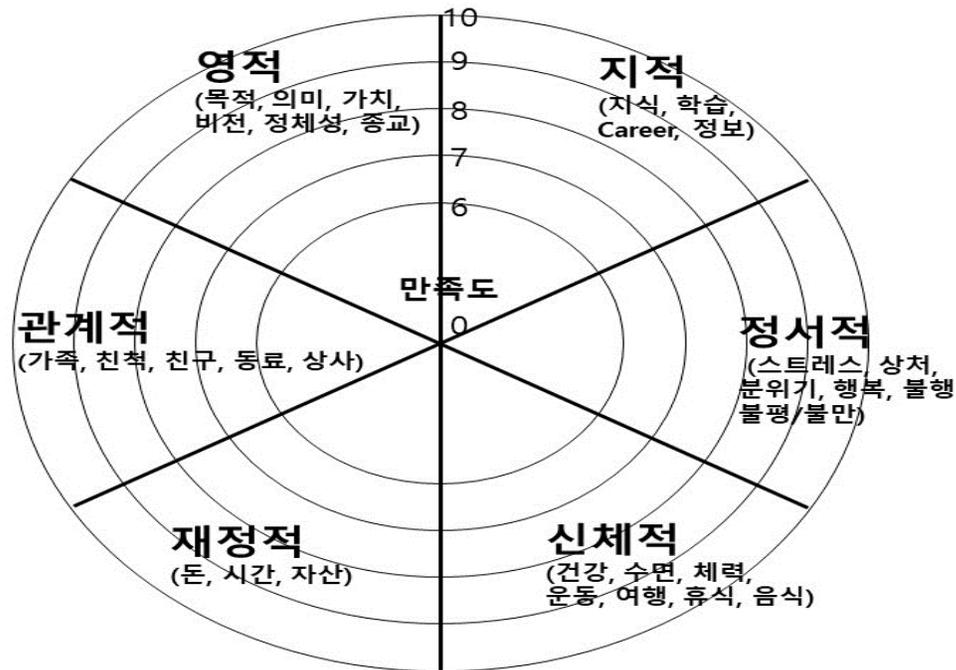


위의 그림은 현실 상태와 이상적인 목표의 간극에서 오는 갈망에는 크게 두 가지가 있음을 나타내고 있다. 하나는 인간이 컨트롤 할 수 있는 영역(Controllable area)에서의 갈망(Hunger1)과 또 하나는 인간이 컨트롤 할 수 없는 영역에서(Uncontrollable area)의 갈망(Hunger2)이다. 먼저 인간이 컨트롤 할 수 있는 영역에서 현재 상태와 이상적 목표와의 간극은 인간의 노력과 방법으로 채울 수 있다. 그러나 인간이 컨트롤 할 수 없는 영역에서의 간극은 인간의 노력과 방법으로 채울 수 없다. 예수와 사마리아여인의 사례처럼 바로 이 부분(Hunger2)이 대화 가운데 노출되었을 때가 비그리스도인의 복음에 대한 수용성이 가장 높은 시점이라고 할 수 있다.

본 연구자는 삶의 수레바퀴를 개인복음전도에 효과적으로 사용하기 위해서 전인적인 존재의 6가지 영역에 만족도를 추가해서 아래와 같이 만들었다. 여기서

주의할 것은 삶의 6가지 영역을 측정하는 1-10까지의 점수는 객관적인 수치가 아니라, 주관적인 ‘만족도’ 라는 점이다. 우선 참여자들에게 6가지 영역에 대해 간략히 설명하고, 각 영역별로 만족도를 표시하게 했다.

<그림17> 삶의 수레바퀴(Life Wheel)



삶의 수레바퀴의 각 영역별로 만족도를 작성하게 한 후, 다음과 같은 질문에 대해 3인 1조로 두 명은 각각 질문과 대답하는 역할을 하고, 또 다른 한 명은 관찰자 역할을 하도록 하였다.

1. 인생의 각 영역들에 대한 만족도를 1 ~ 10점 중에서 점수를 매겨 보기 바랍니다.
2. 최하위 점수와 최상위 점수를 준 영역은 무엇인가요? 그리고 그 점수를 준 이유는 무엇인가요?
3. 최소치(최하위 점수)의 영역이 다른 전인적 영역에 미치는 영향은

무엇인가요?

4. 최소치 영역의 만족도를 높이고자 기존에 시도했던 방법들은 무엇인가요?

5. 만약 지금의 삶이 크게 변하지 않고 이 수레바퀴 상태로 삶이 계속해서  
운행(진행)된다면, 10년 후에는 어떤 삶을 살고 있을까요?

6. 10년 후에 스스로 보기에 충만한 삶을 살고 있다면, 이런 삶을 이룬 나를  
어떤 사람이라고 할 수 있을까요? 그리고 이 사람은 구체적으로 어떤 생각, 느낌,  
성품, 가치, 비전, 능력을 가지고 있나요? (영적인 영역)

7. (10년 후 충만한 삶과 자신의 모습을 표현하고 나서) 지금 하신 표현들에  
대한 일치감이 어느정도(1 ~ 10점) 느껴지시나요?

4단계에서 삶의 수레바퀴와 위와 같은 질문들을 활용해서 효과적으로  
대화하기 위해서는 다음의 세 가지 점을 유념할 필요가 있다.

첫째, ‘인식의 원리’에서 살펴보았듯이 상대방이 전인적 영역에서 각  
영역의 현재 상태에 대해 말할 때, 옳고/그름의 관점으로 판단/평가하는 것이  
아니라, 각 영역에 대해 상대방이 어떻게 인식하고 있는지에 대해 진심으로  
이해하고자 하는 태도로 들여다보는 것이다. ‘각 영역에 관련된 상황이 이  
사람에게 어떻게 다가와 보여서 이런 반응(말, 태도, 행동)을 하는가?’의 관점을  
가지고 이슈에 대해 접근할 때 대화가 끊기지 않고 더 깊은 대화로 이어질 수 있다.  
이를 테면, 대화 상대방이 관계의 영역에서 가족과의 관계에 대해 4점으로  
표시했다고 한다면 이에 대해 가족 관계가 ‘좋다/나쁘다’의 관점에서 보는 것이  
아니라 ‘가족 관계가 4점이라는 것이 구체적으로 어떤 모습인지’, ‘낮은  
만족도에 있는 가족 관계에 대해 어떤 생각(신념)들을 가지고 있었는지’, ‘그

이면에는 어떤 느낌, 욕구들이 있는지’에 대해 ‘인식의 원리’에 따라 질문하며 대화할 필요가 있다.

둘째, ‘자각의 원리’에서 살펴보았듯이 삶의 6가지 영역에서 현재 상대방의 삶의 지점, 앞으로 도달하기 원하는 이상적인 지점, 그리고 이것과 연관된 생각하는 방식, 행동하는 방식 등이 삶에 미치는 영향에 대해 스스로 인지할 수 있도록 도와주어야 한다는 점이다. 상대방이 스스로 인지하도록 도와준다는 것은 코치가 자신의 전문성을 가지고 조언하거나 가르치는 것이 아니라, 파트너로서 상대방이 자신의 삶을 성찰할 수 있도록 양방향 대화를 한다는 뜻이다. 이를 테면, 대화 상대방이 자신의 신체적 영역에 대한 만족도를 6점이라고 표시했다면 다음과 같이 코칭 대화를 진행할 수 있다. 먼저 4점이라는 지점과 일관된 상대방이 생각하는 방식과 행동 방식을 살펴보고, 이것들이 자기 자신에게 어떻게 보이는지에 대해 물어본다. 그리고 이어서 상대방이 만족할 수 있는 기대 목표를 정한 후에, 그 목표와 관련된 구체적인 모습들을 그려보고 이것들이 자기 자신에게 어떻게 보이는지에 대해 질문해볼 수 있다.

셋째, 전인적인 영역의 전반적인 만족도에 대해서 대화할 때 영적인 영역인 ‘정체성’과 연관 지어 접근할 필요가 있다. 그 이유는 코칭을 활용한 개인복음전도 프로세스의 4단계에서는 비그리스도인의 전인성뿐만 아니라 구원이 필요한 인간이라는 관점에 초점을 두고 대화하기 때문이다. 영적인 요소를 갖추었지만 구원받지 못한 전인적인 인간은 충만한 삶에 대한 욕구가 있지만, 이것을 ‘스스로 이룰 수 없는 상태’에 처해 있다. 따라서 ‘확장형 질문하기’를 사용해서 전인적인 영역에서 상대방의 기대목표를 ‘영적인 영역’과 연관지어 대화하면 갈망을 증폭시키는데 효과적이다. 이를 테면, 상대방이 충분히 만족할 수

있는 기대 목표에 대해 대화한 후에, 이 목표를 이루고 싶은 이유, 이 목표가 갖는 의미, 그리고 이 목표를 최종적으로 이룬 사람의 성품, 능력, 지혜에 대해 물어볼 수 있다.

삶의 수레바퀴는 인간의 전인성을 바탕으로 인간이 본질적으로 구원자 되신 예수그리스도가 필요하다는 것을 효과적으로 전하는데 유용하게 사용할 수 있다. 코칭의 인간이해에서 살펴보았듯이 코칭의 철학은 인간을 가능성의 존재, 온전한 존재, 전인성을 갖춘 존재로 믿는다. 이를 바꾸어 표현하면, 인간은 전인적인 요소를 갖춘 존재로서 본질적으로 잘못되거나 부족함이 없이 온전하기에 이를 잘 일깨우면 충만한 삶을 향한 무한한 가능성이 있다는 뜻이다. 그러나 실제 현실에서는 인간이 코칭을 통해 이런 삶을 영위하는 것은 불가능하다. 왜냐면 죄로 인해 하나님과 분리된 인간은 본질적으로 하나님의 형상과 전인이 훼손된 상태이기 때문이다.

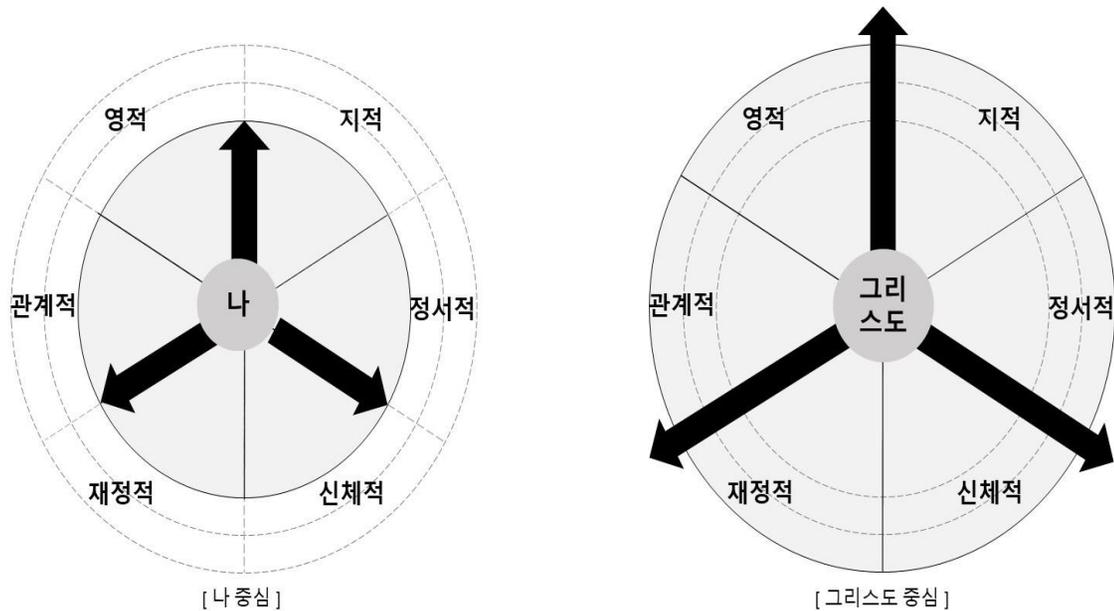
본 연구자는 코칭을 하기 전에는 어느 정도의 부, 학력, 지위를 가진 중산층 이상의 사람들은 외적으로 큰 부족함이 없기에 안정되고 행복한 삶을 살고 있을 것이라는 선입견이 있었다. 그리고 이런 선입견이 이들과 관계를 맺고 복음을 전하는데 큰 장애가 되었다. 그러나 교수, CEO, 의사, 교사, 기업인, 코치, 상담가 등의 사람들과 코칭 대화를 하면서 위와 같은 선입견은 사라졌다. 짧게는 3개월, 길게는 1년 이상 그들의 ‘전인적 삶의 여러 영역’ 들과 그 이면에 있는 속마음을 들여다보았을 때, 보통의 사람들과 내용만 다를 뿐 그 이면에는 결핍 의식으로 인한 다양한 문제들로 힘겨워한다는 것을 알게 되었다. 이를 떼면, 생존에 대한 두려움, 비교와 경쟁에서 도태될 것에 대한 불안감, 대인 관계에서 의견의 부딪힘으로 인한 내외적 갈등, 다른 사람에게 잘 못 보일 것에 대한 두려움, 그 외에도 다양한

정신적, 심리적인 어려움 등과 같이 삶을 살아 남아야 한다는 생존의 이슈에서 결코 자유롭지 않았다. 물론 외적으로는 체면과 조화 때문에 ‘잘 사는 척’, ‘괜찮은 척’을 할 수 있지만, 모든 인간은 죄로 인해 영적으로 하나님과 분리되었기에 전인의 영역 역시 결코 온전한 상태가 아니다.

코칭을 활용한 개인복음전도 프로세스의 1~3단계에서는 비그리스도인의 전인성에 초점을 맞추며 비그리스도인과 친밀한 관계를 맺는다. 반면 4단계에서는 비그리스도인에 대해 전인적인 인간이면서도 동시에 구원이 필요한 인간이라는 균형 잡힌 관점에서 접근하는 것이다. 따라서 본 연구자는 비그리스도인의 전인성에 초점을 맞추며 이들의 다양한 영역에 대해 깊이 있게 대화하는 것뿐만 아니라, 구원이 필요한 인간에게 복음을 효과적으로 제시하는데 유용한 도구로 삶의 수레바퀴를 사용하였다.

아래의 표는 인간의 두 가지 삶의 방식에 대해 삶의 수레바퀴로 나타낸 것이다. 하나는 ‘나 중심’의 삶이고, 또 하나는 ‘예수 그리스도’ 중심의 삶이다. 왼쪽의 ‘나 중심’의 삶은 여러 가지 방법과 노력으로 충만한 삶을 살려고 하지만 살아남기 위한 결핍의 삶에서 결코 자유로울 수 없음을 나타내고 있다. 물론 다른 사람과 비교할 때 조금 더 나을 수 있지만, 본질적으로 결핍으로 인한 ‘생존’의 삶을 사는 데는 변함이 없다. 반면 오른쪽의 ‘예수 그리스도 중심’의 삶은 인간의 노력과 방법이 아니라, 주체의 ‘구원’을 통해 충만하게 누리는 삶에 대해 나타내고 있다. ‘예수 그리스도 중심’의 삶은 ‘나 중심’이 아니기에 다른 사람과의 비교로 인한 상대적 만족이 아니라, 온전하신 예수로 말미암은 절대적인 만족과 충만함이 있다. 또한 자기 자신뿐만 아니라 다른 사람에게도 풍성함을 흘러주는(overflow) 기여자의 삶이 가능하게 한다.

<그림18> ‘나 중심’ 과 ‘예수 그리스도 중심’ 의 삶의 수레바퀴 비교(복음제시)



본 교회에서는 삶의 수레바퀴를 통해 복음전도의 동질성에 따라 복음의 핵심 메시지를 다음과 같이 3단계로 제시하도록 교육하였다.

#### 살아남기 위해 생존하는 삶 vs 풍성하게 누리는 삶

지금까지 삶의 수레바퀴를 통해 살펴본 당신의 삶은 위의 두 가지 중 어느 쪽에 더 가까운가요? 혹시 괜찮으시다면 풍성하게 누리는 삶의 비결에 대해 나누고 싶은데 괜찮으신가요? 제가 지금부터 나누고자 하는 것은 전인적 영역에서 ‘지적인 영역’ 이면서도 동시에 ‘영적인 영역’ 에 관한 것입니다.

첫째, 인간은 원래 자연스럽게 풍성한 삶을 누리며 살 수 있는 온전한 존재입니다. 당신 자신이 누구인지를 이해하려면 두 가지 시점에 대해 이해할 필요가 있습니다. 성경에 의하면 당신의 시작은 주민등록상의 생년월일이 아니라 ‘창세 전’ 이라고 말합니다. “곧 창세 전에 예수 그리스도 안에서 우리를 택하사

우리로 사랑 안에서 그 앞에 거룩하고 흠이 없게 하시려고.”<sup>230</sup> 세상이 생기기 전에 하늘에서는 당신을 향한 놀라운 계획이 있었습니다. 이 말은 실존주의에서 말하는 것처럼 우리가 세상에 우연히 던져진 존재가 아니라, 창조주가 창조 이전부터 당신을 향한 목적을 가지고 있었다는 것을 의미합니다.

또 하나의 시점은 창세기 1장에서 나오는 ‘태초라는 시점’입니다. 하나님은 태초에 말씀으로 인간이 살 수 있는 최적의 환경을 먼저 만드시고, 마지막에 인간을 하나님의 형상대로 창조하시고 심히 좋았다고 말씀하십니다.<sup>231</sup> 이는 당신이 원래 하나님의 관점에서 심히 보기 좋을 정도로 가치 있고, 온전한 존재라는 것을 뜻합니다. 하나님의 형상인 인간은 처음부터 흠 없이 온전하게 창조되었기에 전인의 영역에서 충만한 삶을 누릴 뿐만 아니라, 계속해서 번성하고, 만물을 다스리며 살 수 있었습니다.<sup>232</sup> 이런 삶을 사는 것은 하나님의 형상인 인간에게 억지스러운 것이 아니라 지극히 자연스러운 일이었습니다.

인간이 본래 하나님의 형상대로 창조된 온전한 존재라는 것은 인간의 기원이 하나님께 뿌리를 두고 있고, 영적인 영역에서 영이신 하나님과 연결되어 있었다는 것을 의미합니다. 하나님은 영이시기에 감각적 세계에서 보이지 않습니다. 그러나 하나님은 인간에게 영혼을 주셔서 하나님과 교제할 수 있게 하시고 필요한 모든 것을 공급받게 하셨습니다. 따라서 인간은 하나님과의 친밀한 관계 안에서 온전한 존재로 풍성한 삶을 누리며 살 수 있었습니다.

둘째, 그러나 인간은 자기 자신이 주인이 되고자 하는 죄를 지어서

---

<sup>230</sup> 엡 1:4.

<sup>231</sup> 창 1:1-31.

<sup>232</sup> 창 1:28, 시8:4-6.

‘하나님의 형상’이 훼손되었습니다. 죄는 하나님을 무시하고 자신이 스스로 주인이 되어 살아가려는 것을 의미합니다. “이러므로 한 사람으로 말미암아 죄가 세상에 들어오고 죄로 말미암아 사망이 왔나니 이와 같이 모든 사람이 죄를 지었으므로 사망이 모든 사람에게 이르렀느니라.”<sup>233</sup> 성경에 의하면 한 사람이 지은 죄는 마치 바이러스처럼 모든 사람의 영혼에 스며들었다고 말합니다. 죄라는 ‘죽음’의 바이러스는 인간의 영혼에 있는 하나님의 형상이 훼손시켰을 뿐만 아니라 전인의 영역에도 심각한 영향을 끼쳤습니다.

‘왼쪽에 있는 삶의 수레바퀴 그림’은 죄로 인해 하나님과 단절된 인간이 스스로의 노력과 방법으로 충만한 삶을 살려고 애쓰지만 분명한 ‘한계(화살표의 끝에 있는 굵은 선)’가 있다는 것을 보여주고 있습니다. 이는 인간이 비록 풍성하고 완전한 삶을 향한 강렬한 욕구뿐만 아니라 이를 이룰 수 있다는 강한 신념을 가지고 있더라도, 결코 ‘결핍의 문제’에서 자유로울 수 없다는 것을 의미합니다. 왜냐면 인간의 본질적인 문제는 마인드, 방법, 혹은 노력에 관한 것이 아니라, ‘주체’에 관한 문제이기 때문입니다.

‘나쁜 소식’은 바로 이것입니다. 전인적인 문제의 본질이 죄를 지은 인간 ‘주체’에 있기 때문에(수레바퀴 안의 ‘나’를 가리키며), 해결방안은 인간 자신, 혹은 비슷한 상태에 있는 다른 인간으로부터 나올 수 없다는 것입니다. 그렇다면 인간은 계속해서 왼쪽의 수레바퀴처럼 온전하지 않은 결핍의 상태로 삶을 살아남기 위해 살아야 할까요? 물론 그렇지 않습니다. 왜냐면 우리에게 좋은 소식이 있기 때문입니다.

셋째, 예수 그리스도는 인간의 죄를 해결할 수 있을 뿐만 아니라, 완전히

---

<sup>233</sup> 롬 5:12.

회복시킬 수 있는 유일한 분입니다. 비록 죄라는 죽음의 바이러스로 인해 모든 인간의 본질과 전인이 훼손되었지만, 하나님은 인간의 완전한 회복을 계획하셨습니다. 우리를 위한 하나님의 유일한 계획은 바로 예수그리스도입니다. 예수 그리스도는 죄가 없으신 분으로 인간의 몸으로 완벽한 삶을 사시고, 모든 인간을 대신하여 십자가에서 죽으셨으며, 죽으신지 사흘째 되는 날에 부활하셨습니다.<sup>234</sup>

예수 그리스도는 죄가 전혀 없는 온전한 인간이 충만하게 누릴 수 있는 삶이 무엇인지에 대한 본보기를 보여주셨습니다. 그리고 예수 안에 있는 충만한 생명은 전인의 영역에 문제가 있는 사람들, 이를 테면 가난하거나, 병들거나, 마음이 상하거나, 억울하거나, 소외된 사람들에게 흘러 들어가서 그들을 회복시켰습니다. 그리고 이런 회복을 경험한 사람들은 흘러 넘치는 생명으로 또 다른 사람에게 좋은 소식인 예수를 전하는 삶에 헌신했습니다. 이처럼 예수를 만나고 그를 받아들인 사람들은 그의 생명으로 인해 누구도 예외 없이 치유와 회복과 충만한 삶을 경험했습니다. (여기서 간단히 자신의 간증을 말할 수 있습니다. 그러나 메시지의 핵심이 끊기거나 흐려질 수 있으니 5분내외로 말하기 바랍니다.)

수레바퀴 그림을 보겠습니다. 두 가지 그림 중 어느 쪽의 삶을 살고 싶으신가요? 오른쪽의 그림처럼 충만하게 누리는 삶을 살기 위해서는 무엇보다 수레바퀴의 중심이 ‘누구(who)’ 인지가 중요합니다. 예수 그리스도가 나의 중심에 있다는 것은 예수 그리스도를 나의 구원자, 나의 주님으로 받아들이고, 예수의 생명으로 산다는 것입니다. 이럴 때, 죄의 문제가 해결될 뿐만 아니라<sup>235</sup>, 하나님의

---

<sup>234</sup> 롬 5:8, 고전 15:3-6.

<sup>235</sup> 갈 3:13-14.

자녀가 되어서 하나님과 교체할 수 있습니다.<sup>236</sup>당신의 삶의 회복은 지금까지 해 오셨던 것처럼 더 좋은 생각, 다른 방법, 더 많은 노력에 있는 것이 아니라 믿음으로 ‘삶의 중심’을 바꾸는 데 있습니다.<sup>237</sup>지금 제가 당신에게 말씀드릴 수 있는 가장 좋은 소식은 예수 그리스도를 믿음의 기도로 마음 중심에 주님으로 맞아들일 수 있다는 것입니다. 지금까지 말씀드렸듯이 당신의 본질적인 문제의 근본원인이 죄의 문제, 즉 ‘주체’의 문제임을 인정하고, 예수그리스도가 당신의 죄의 문제를 해결하기 위해 당신을 위해 십자가에 못박혀 죽으시고, 새 생명을 주시기 위해 죽음에서 부활하신 주님으로 인정하고 받아들이시겠습니까?

(참고: 복음 제시 후 이루어지는 영접기도에 대한 샘플은 부록에 넣었다.)

#### 코칭 질의(과제)

1. 삶의 수레바퀴를 활용하여 복음의 핵심 메시지를 자연스럽게 전하는 것을 숙달(mastery)하도록 연습하시기 바랍니다.
2. 주체의 변화, 즉 나 중심에서 예수 그리스도 중심으로의 이동을 통해 전인의 영역에서 어떤 변화가 일어났는지에 대해 다음 모임에 나눌 것을 가져오시기 바랍니다.
3. 자신의 삶의 접착점에 있는 비그리스도인 중, 1~3단계를 통해 ‘대화 공간’을 형성한 사람 중 한 명 이상에게 복음을 전하고, 다음 모임에 나눌 것을 가져오시기 바랍니다.

---

<sup>236</sup> 요 1:12.

<sup>237</sup> 엡 2:8-9.

## 제 VII 장

### 코칭을 활용한 개인복음전도사역의 평가: 생명의 교회 사례

#### 인터뷰 개요

본 연구자는 효과적인 개인복음전도를 위해 고안한 코칭을 활용한 개인복음전도 프로세스를 프로그램화하여 현재 섬기고 있는 생명의 교회에서 2019년 하반기에 10주간 진행하였다. 그리고 이 과정에 참여한 8명의 성도들 중에 과정에서 요구한 과제(성찰질문)를 충실하게 이행한 4명을 선별하였다. 인터뷰 방법은 먼저 인터뷰 질문지를 카카오톡을 통해 대상자들에게 보내고, 줌(ZOOM)이라는 인터넷 화상회의 어플리케이션을 활용하여 일대일 대화를 하였다. 인터뷰 시기는 2020년 3월 3일, 3월 4일 양일간 진행하였다.

#### 인터뷰 사례

##### 인터뷰사례 1(30대, 박00, 여성)

생명의 교회에서 진행한 '코칭을 활용한 개인복음전도'에 참여한 이 여성은 30대 후반의 성도로서 예배와 찬양에 대한 은사가 많아 예배팀 리더로 신실하게 섬기고 있다. 또한 수학을 가르치는 선생님이로서 청소년의 영적 부흥을 위한 비전을 가지고 있다. 인터뷰 질문과 답은 다음과 같다.

1. 신앙생활을 시작한 이후에 개인복음 전도를 몇 번이나 해 보셨습니까?

-정확히 세어보지는 않았지만 스무 번 이상은 될 것 같습니다.

2. 기존에 비그리스도인에게 개인복음전도를 하는데 있어서 구체적으로 어떤 어려움들이 있었나요?

-제가 모태신앙이거든요. 근데 어느 순간 ‘비그리스도인이랑 어울리는 건 경건하지 못하다’ 이런 편견이 생겼어요. 그나마 학교 다닐 때는 예수님 안 믿는 친구들도 좀 있었어요. 근데 성인이 되고 시간이 지나니까 주위에 남은 사람들이 대부분 그리스도인이더라고요. 어쩌다가 동창모임, 친목모임 이런데 가도 대화에 흥미가 안 생기더라고요.

그러다 보니까 전도를 하려고 오랜만에 연락을 하면 제 자신도 좀 미안한 마음이 생기는 거예요. 평소에 연락도 잘 안 하던 사이인데 안부 몇 마디 나누다가 갑자기 예수님에 대해서 말하고 교회에 오라고 했으니까요. 제 자신도 불편했는데 상대방은 오죽 했겠어요. 일단 부담스러워하고요. 전화를 안 받거나 답장을 하지 않는 경우도 많죠. 그러면 저도 거절당한 느낌이라 다시 연락하기가 좀 어려웠어요.

하나 더 있는데요, ‘뭐라고 말해야 이 사람이 더 잘 들을까?’ 이런 고민을 많이 했던 것 같아요. “예수님을 믿으면 다 해결돼. 행복해져. 평안해져.” 이렇게 말하잖아요. 이게 저한테는 진짜 와 닿는 말인데 믿지 않는 사람 입장에서 보면 뜬구름 잡는 소리같이 느껴질 것 같아요. 어느 타이밍에 무슨 말을 어떻게 해야 할지가 진짜 고민스러웠어요.

3. 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 전인적 인간이해와 코칭 대화가 비그리스도인과 관계를 맺는데 어떤 유익이 있었나요?

-제일 좋은 건, 방금 얘기한 ‘말할 고민’이 사라졌다는 거요. 그냥 물어보면 되니까요. 기분이 어떤지, 가족들과 어떻게 지내는지. 일단 듣기 시작하니깐 말에 대한 부담감이 사라지더라고요. 더 묻고 싶은 게 생겨요. 좀 더 자연스럽게 관계를 맺는다는 느낌이 있었습니다. 그리고 질문을 하고, 답을 듣고, 제 이야기도 하다보니까 연결감이 생기더라고요. 대화하면서 진짜 안타까운 마음이 들 때도 있고 공감 되는 부분도 있었거든요. 어떨 때는 이 사람한테 배울 점이 보여서 감탄하기도 했고요. 비그리스도인과는 대화할 게 별로 없다고 생각했었는데 대화할 수 있는 주제가 상당히 많다는 걸 알게 됐어요. 심지어 이게 재밌더라고요. 다른 사람들하고도 이런 얘기를 해보면 좋겠다는 생각도 들었어요.

복음 전도 세미나에서 전도는 ‘필요 중심적’으로 하는 거라고 하더라고요. 그런데 이게 의도하지 않아도 자연스럽게 됐어요. 필요한 게 보여서 선물을 한 적이 있는데, 전처럼 전도 목적이 아니라 진짜 주고 싶은 마음이 들어서였거든요. 그만큼 친밀해졌다는 걸 느껴요.

4. 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램이 비그리스도인에게 복음을 전하는데 어떤 점이 유익했나요?

-이 사람이 지금 정말 간절하게 해결하고 싶은 문제를 알 수 있었어요. 몸이 좋지 않아서 걱정인 사람도 있었고, 어머니와의 관계가 힘든 사람, 일에 스트레스가 큰 사람도 있었어요. 딱 바로 그 부분에서 예수님을 자연스럽게 말하고 초대할 수 있었어요. 언제 뭐라고 말해야할지 고민할 필요가 없더라고요. 되게 자연스러워요. 그리고 이게 관계가 쌓이니까 거절을 받더라도 전보다 단절감이 덜해요. ‘다음에 기회가 될 때 또 얘기할게.’ 이렇게 편하게 말할 수 있는 관계가 된 거죠.

## 인터뷰사례 2(40대, 남00, 여성)

생명의 교회에서 진행한 '코칭을 활용한 개인복음전도'에 참여한 이 여성은 40대 초반의 집사로서 8살, 7살, 4살 이렇게 세 아이를 둔 주부이다. 현재 유아 양육에 바쁜 시간을 보내고 있는 와중에도, 매주 학부모를 집으로 초대하여 전도하고 양육하는 사역을 신실하게 감당하고 있다. 인터뷰 질문과 답은 다음과 같다.

1. 신앙생활을 시작한 이후에 개인복음 전도를 몇 번이나 해 보셨습니까?

-30회 이상은 한 것 같습니다.

2. 기존에 비그리스도인에게 개인복음전도를 하는데 있어서 구체적으로 어떤 어려움이 있었나요?

-처음 하나님을 믿고 복음과 하나님이 너무 좋아서 우리 교회 너무 좋고 재미있다고 주변 친구들에게 소개했어요. 성경공부도 하고 전도모임도 가보면서 하나님을 잘 소개해줄 수 있을 거 같아서 좋았는데 그래도 전도가 쉽지 않더라고요. 기도도 많이 하고 복음도 잘 전한 거 같은데 받아들이는 사람은 많지 않으니깐 답답했죠. 몇 번 복음을 더 전하다가 안 받아들이면 속으로 '이 사람은 마음이 강박하구나' 하면서 저 혼자 실망하고 실패로 생각했어요. 이렇게 실패감, 좌절감이 점점 쌓여서 나중에는 전도 대상자가 미워지기까지 했고 답답하고 화도 났어요. 나에게 소중한 사람들이라 하나님 사랑을 알려주려고 전도를 했는데 안 받아들인다고 이렇게 미워지고 화가 나다니 뭔가 잘못됐다 싶었어요.

나중어야 그 사람을 그저 전도 대상자로만 여겼던 걸 알게 됐어요. 진짜 그

사람에게 관심이 있는 것이 아니라 전도에 응했으면 하는 대상으로 보았고, 잘해준다고 했던 것들도 사실은 다 내 생각대로 한 것이고, 그 사람의 진짜 필요는 알지 못했어요. 사랑으로 초청한다고 생각했는데 강요였고, 내 방식대로 밀어붙였으니 어쩌면 폭력이지 않았을까도 생각해요. 실제로 후배에게 그런 피드백을 받고 사과한 적도 있어요. 몇 번 시도해보고 내 말을 잘 받아들이지 않으면 가망이 없는 사람으로 보고 관계를 멀리하면서 제 관계가 점점 좁아졌어요.

3. 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 전인적 인간이해와 코칭 대화가 비그리스도인과 관계를 맺는데 어떤 유익이 있었나요?

-코칭을 통해 듣는 법을 배운 뒤, 예전에는 잘 말하려고만 했고, ‘어떻게 잘 전하지?’가 초점이었다면 이제는 ‘상대를 잘 듣고 느끼고 싶다’는 마음이 가장 많이 들어요. 초점이 나에게서 상대방으로 옮겨진 걸 많이 느껴요. 상대를 더 알고 싶다는 생각으로 하는 질문은 거부감 없이 다가갈 수 있게 하고 심지어 상대방이 좋아하는 거 같아요. ‘들어주는 사람이 생겼으니 다 얘기해야지’ 이렇게 마음먹은 사람들처럼 자신의 일들과 생각들을 마구 꺼내 봐요. 그것을 듣고 느낌, 욕구만 읽어줘도 너무 좋아해요. 내 맘을 어떻게 그렇게 잘 아냐고 맞다고 하면서. 사실은 자신이 다 이야기해 놓고 모르는 거죠.

코칭을 배우지 않았으면 저도 그냥 이야기 속에 묻혀서 진짜 그 사람을 보지 못했겠죠. 그리고 인정과 칭찬을 아끼지 않아요. 제 앞에 나타난 그 사람들은 문제에 파묻혀서 허덕이는 나약한 사람들이 아니라 하나님이 심어주신 거룩하고 귀한 가치와 욕구를 가지고 지키고 싶어 하는 아주 아름답고 귀한 사람들로 보이거든요. 그러니 진심 인정과 칭찬이 나올 수밖에요. 그럼 만남이 축제가 되는

거예요. 같이 기뻐하고 감동하고 눈물도 흘리고. 자신과 연결된 사람들은 참 아름다워요. 마음도 부드러워지고요. 이런 대화들로 얻을 수 있는 가장 큰 것은 연결감이에요. 자신과 연결되고 또 저와 연결되는 그 시간들이 참 좋아요. 어떤 의도가 아니라 순수한 호기심으로 다가가서 중심을 상대에게 두고 그 사람의 말을 듣는다는 것은 정말 멋진 일이에요. 사람을 하나님이 만드신 본연의 모습에 좀 더 다가가게 해주는 일인 거 같거든요.

4. 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램이 비그리스도인에게 복음을 전하는데 어떤 점이 유익했나요?

-진짜 필요와 욕구를 알게 되니 진짜 그 사람의 필요를 채울 수 있어요. 그리고 해결의 끝에는 하나님이 계신다는 것을 알려줄 수가 있어요. 이전의 강요와는 다르게 진짜 좋으신 하나님을 소개하는 거죠. 하나님이 예수님을 통해 내게 하신 일들, 말씀으로 하신 약속들, 이루실 것을 믿는 믿음 등이요. 코칭 대화로 연결감을 느낀 후에 나누는 예수님에 대한 대화들은 거부감이 적어요. 저도 존중받고 있다는 느낌이 드니 받아들이지 않는다고 해서 이전처럼 화가 나거나 실패감에 빠지지 않아요. 하나님의 때에 마음을 열어주시겠구나 기도하며 기다리며 계속 전하게 되는 거죠. 관계도 점점 깊어지고 친밀함도 계속 유지하면서요. 이전에는 복음 전하는 게 뭔가 큰 일 같고 비장한 각오로 임했다면 이제는 그냥 숨 쉬듯이 자연스럽게 대화 중에 내 삶을 인도하시고 함께 하시는 예수님을 말하게 되는 거 같아요. 지속적으로 관계가 유지되며 복음도 지속적으로 전하게 되는 유익이 있었습니다.

## 인터뷰사례 3(40대, 김00, 남성)

생명의 교회에서 진행한 '코칭을 활용한 개인복음전도'에 참여한 이 남성은 40대 초반의 집사로서 믿음의 1세대인 어머니로 인해 어릴 때부터 신앙생활을 하고 있다. 현재 다니고 있는 한화에너지에서도 매주 수요일 점심마다 진행하는 예배모임을 조직하여 수년째 인도하고 있다. 또한 본 연구자의 선교단체 후배이자 교회개척멤버로서 신실하게 본 교회를 섬기고 있다. 인터뷰 질문과 답은 다음과 같다.

1. 신앙생활을 시작한 이후에 개인복음 전도를 몇 번이나 해 보셨습니까?

-10회 이상 전했습니다.

2. 기존에 비그리스도인에게 개인복음전도를 하는데 있어서 구체적으로 어떤 어려움이 있었나요?

-예수님을 깊이 만나고 나서 기존에 관계를 맺고 있던 비그리스도인 친구들과 가치관이 다르다는 것이 느껴졌고, 감정적으로도 떨어진 기분이 들었습니다. 그리고 실제로 관계도 소원해지고 그리스도인들과만 관계 맺는 시간이 많아졌습니다. 문제는 친구들과 직장 동료들이 친밀한 관계를 맺고자 하는 대상이 아닌, 단지 전도 대상자로만 여겨졌습니다. 그러니까 내 신앙의 가치관에 맞게 바꾸고 고쳐야할 대상으로 다가왔습니다.

물론 기존의 옛정도 있고 어쨌든 전도를 하려면 만나야 하기에 친구들과의 모임에도 나가고 일대일로 만나기도 하는 등 만남을 이어갔지만, 만나고 대화를 하면 할수록 이야기가 안 통한다는 느낌이 있었고 관계는 점점 소원해져 갔습니다. 이런 가운데 복음을 전했고 친구들이나 직장 동료들 대부분의 반응은 '아, 너는 그렇게

생각하는 구나’ 정도였고 저의 말이 그들에게 잘 들어가지 않았습니다. 제 마음 속에는 상대방이 잘못되었다는 생각이 강했습니다. 이처럼 저는 ‘나는 너희와 달라. 그리고 너희는 변해야 해.’ 라는 생각과 태도로 사람들을 만났고 친밀한 관계를 맺지 못했습니다.

이는 전도를 하는데 있어서 효과적이지 않았고, 열매가 잘 맺어지지 않았습니다. 비그리스도인들과 대화 주제가 주변의 뉴스나 직장의 일정도로 그치고 개인적이고 보다 깊은 이야기로 나아가지 못할 때가 대부분이었습니다. 그러다가 복음을 전하게 되면 스스로도 어색했고 상대방도 어색해하는 상황이 많았습니다. 그러면서 복음을 전하는 빈도도 점점 줄어들게 되었습니다.

### 3. 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 전인적 인간이해와 코칭 대화

비그리스도인과 관계를 맺는데 어떤 유익이 있었나요?

-사람의 전인성에 초점을 맞추고 호기심을 갖고 질문을 한다는 코칭의 접근이 제 인식에 변화를 가져왔습니다. 전도 대상으로 바라보지 않고 상대방에 대한 호기심을 갖는다는 생각이 저의 마음과 태도에 영향을 주었고, 편안한 마음으로 다가가 대화를 시작하게 되었습니다. 상대방도 저도 지, 정, 의를 가진 인간이며 호기심을 가지고 서로를 알아간다는 관점으로 시작하니, ‘나와 너는 다르다’ 라는 태도와는 전혀 다르게 만나고 대화할 수 있게 되었고, 좀처럼 관계 맺기 어려웠던 관계가 열리기 시작했습니다. 대화의 내용도 주변의 일상적인 얘기에서부터 개인의 관심사나 고민까지 깊은 대화를 나누게 되었습니다.

이전에는 만나고 대화하는 자체가 부담스럽게 다가왔는데, 이제는 상대방을 알고 싶고 코칭 질문을 던지면서 즐거운 대화를 하게 되었습니다. 대화 가운데 상대방의

관심사와 필요들이 보이게 되고 자연스럽게 친밀감이 생기게 되었습니다. 저를 밀어내려는 사람들에 대해 ‘뭐야 저사람, 나도 아쉬울 거 없다’ 는 태도를 취하던 예전과는 달리 그럴 수도 있다는 마음으로, ‘저 사람의 무엇이 나를 밀어내려고 할까? 나의 무엇이 저 사람을 불편하게 할까? 라는 궁금증을 갖고 대할 수 있게 되었습니다.

4. 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램이 비그리스도인에게 복음을 전하는데 어떤 점이 유익했나요?

-꼭 복음을 말하고 이 사람을 변화시켜야겠다는 부담에서 벗어나, 편하게 얘기를 시작하게 되었습니다. 편안한 대화를 통해 친밀감이 올라가고 그 가운데 저의 가치관을 얘기하게 되었고, 자연스레 제 가치관의 중심이신 예수님에 대해 전하게 되었습니다. 상대방과 대화할 때 복음 얘기를 많이 안하더라고 제가 예수 믿는 사람인 것을 알고 있어서 저에 대한 좋은 인식이 복음에 대해서도 좋은 인식을 갖게 하는데 영향을 준다는 것을 알게 되었습니다.

그리고 모든 사람에게는 갈망이 있다는 전제를 가지고 ‘이 사람에게에는 어떤 갈망이 있을까?’ 이런 궁금함을 가지고 대화를 하는 것이 이전에 전도할 때와는 확실히 느낌입니다. 무엇보다 인간의 깊은 갈망을 채울 수 있는 분은 예수님 한분이시라는 것이 저에게 분명해졌어요. 이것이 비그리스도인과 대화할 때 전달되는 것 같습니다.

인터뷰사례 4(40대, 남00, 여성)

생명의 교회에서 진행한 '코칭을 활용한 개인복음전도'에 참여한 이 여성은 40대 초반의 성도로서 어린 영혼을 향한 사랑이 많아 교회 개척 때부터 주일학교를 신실하게 섬기고 있다. 현재 세종에 있는 기획재정부에서 일하고 있지만 매 주일마다 인천에 있는 본 교회에 올라와서 맡은 사명을 신실하게 감당하고 있다. 인터뷰 질문과 답은 다음과 같다.

1. 신앙생활을 시작한 이후에 개인복음전도를 몇 번이나 해 보셨습니까?

복음을 전할 때는 다 믿었으면 해서 전하지만, 이 사람은 정말 믿었으면 해서 간절하게 진짜 간절한 마음으로 전한 건 여섯 번이에요.

2. 기존에 비그리스도인에게 개인복음전도를 하는데 있어서 구체적으로 어떤 어려움들이 있었나요?

-지나놓고 보니 여섯 번 중에 앞에 세 사람한테는 미안하고 부끄러워요. 저는 나한테 소중한 사람이니까 믿었으면 좋겠으니까 말한 건데, 그게 말로 나올 때는 ‘너 지금 잘못하고 있어’, ‘계속 그렇게 살면 앞으로도 잘 못 살거야’ 이런 뉘앙스였어요.

그 사람 말은 틀렸으니까 들을 필요도 없고, 내가 다 맞으니까 내 말을 따르는 게 옳다는 입장이었죠. 그런데 상대방이 제 말을 안 들어먹으니까 더 세게 말하고, 상대방은 안 듣고, 그래서 더 세게 말하고…….

제가 평소에는 막 주장에 쉰 편이 아닌데, 평소와는 다르게 말하니까 저와 있는 것도 부담스러워하더라고요. 진짜 친했던 사람들인데……. 그래서 점점 관계가

멀어지면서 저를 되게 걱정스러워했어요. 심지어 어떤 친구는 저에게 주는 마지막 선물이라면서 “교회가 왜 틀렸고, 예수님이 왜 허구고, 현실을 회피하지 말라고…….” 하면서 헤어졌어요. 복음을 전하다 세 번이나 그렇게 안 좋아지니까, ‘내가 뭘 잘 못 말하나?’ 더 말하면 안 되겠다는 마음도 생겼어요. 이렇게 하다 보니까, 점점 교회 안 다니는 사람들하고는 멀어지고, 속 이야기하는 사람도 없어진 것 같네요.

내가 입을 열면 사람들이 예수님을 오해하는 게 죄책감이 들기도 했고, 상대가 잘 알아듣게 말하지 못하는 제 자신이 답답하기도 했어요. 내 말을 안 들어주니까 섭섭한 마음도 진짜 되게 크고, 이런 것들로 인해 복음을 전하기가 어려웠어요. 그래서 어느 순간부터 예수님 이야기는 믿음이 있는 사람들과만 하고, 안 믿는 사람들한테는 ‘차라리 행동으로 보여주자’ 이러면서 입을 닫고 있었어요.

3, 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 전인적 인간이해와 코칭 대화가 비그리스도인과 관계를 맺는데 어떤 유익이 있었나요?

-저는 전에는 진짜 다른 사람의 말을 안 들었거든요. 왜냐면 제 기준에서는 틀렸으니까니까요. 그런데 코칭 대화를 하면서 상대방의 말을 듣는 법을 배웠어요.

‘아! 이 사람이 그걸 원하는구나, 그게 힘들었구나,’ 라고 들으면, 자연스럽게 ‘그러면 내가 뭘 도와줄까?’ 라는 생각이 들면서, “진짜 도움은 예수님으로부터만 온다.” 이 말이 자연스러워졌어요.

그리고 복음을 전하는 데도 이전처럼 밀어붙이는 거 같지 않아요. 예전에는 ‘나는 예수님 믿고 이렇게 좋아졌어.’ 이런 식으로 잘난 척하는 거 같아서 좀 그랬거든요. 코칭 대화는 상대방의 말을 있는 그대로 들어요. 그런데 상대방이

‘애가 지금 내 말을 듣고 있네.’ 하면서 ‘나도 애가 말하는 거 한 번 들어볼까?’ 이렇게 되는 것 같아요.

제가 뒤에 말한 3명은, 진짜 걱정하고 기도하면서 만났던 사람이고, 지금 저는 이들과 대화하는 것은 별로 어렵지 않아요. 이전처럼 무엇을 말할 지 준비하지 않아도 그냥 들으면 되거든요. 제가 볼 때 겉으로는 괜찮아 보였는데, 알고 보니까 아픈 사람들이 많더라고요. 물론 상대방이 잘 듣고 있다가 예수님 전하고 기도하겠다고 하면 어색해하긴 해요. 그런데 이전처럼 “싫다. 그만해라.” 이런 반응이 아니라, ‘알겠어. 너처럼 나도 지금 너가 하고 있는 말을 들었어.’ 이런 느낌이 들어요. 그러면 상대방과 가까워진 거 같기도 하구요. 사실 듣는 것이 제일 힘들었던 사람이 아버지였는데, 이제 아버지 얘기가 들려요. 아버지가 교회에 다니기 시작했는데 아직 예수님이 누구신지는 잘 모르세요. 그래서 제가 예수님이 어떤 분인지 이야기하면 이전과 달리 좀 어색해 하긴 하더라도 들어주세요.

4, 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램이 비그리스도인에게 복음을 전하는데 어떤 점이 유익했나요?

-일상적인 대화를 하는 것처럼 자연스럽게 복음을 전할 수 있게 된 게 제일 좋은 거 같아요. 예수님에 대해 말해주고 “너를 위해 기도하겠다.” 고 하면, “됐다 하지마라.” 고 말하는 사람은 없었어요. 오히려 아직 때가 아니라고 하면서도 저한테 기도해 달라고 하는 사람들도 꽤 있어요. 사실 기도 부탁은 자신의 삶에 지금 제일 문제가 되거나 필요한 걸 하잖아요. 이 과정을 통해 예수님을 전할 수 있는 기회들이 많이 생긴 것도 좋아요. 전에는 비그리스도인과 대화할수록 뭔가 보이지 않는 ‘선’ 이 생기는 느낌이 들었는데, 이제는 오히려 대화할수록

친밀해지는 느낌을 받는 것도 저한테는 큰 유익이에요.

## 결과 분석 및 평가

본 연구자는 4명의 참여자와의 인터뷰를 통해 ‘코칭을 활용한 개인복음전도’에 관한 몇 가지 유의미한 결과를 도출할 수 있었다. 그것은 첫째, 참여자들이 평상시 개인복음전도를 하는데 있어서 장애라고 인식하는 것이 무엇인지에 관한 것이다. 둘째, 코칭을 활용한 개인복음전도의 전인적 인간이해와 코칭 대화가 참여자들이 비그리스도인과 관계를 맺는데 미친 영향에 관한 것이다. 셋째는 코칭을 활용한 개인복음전도가 참여자들이 비그리스도인에게 복음을 전하는데 미친 영향에 관한 것이다. 이번 장에서는 인터뷰를 바탕으로 위의 세 가지 결과에 대해 분석하도록 하겠다.

1. 참여자들은 비그리스도인들에게 개인복음전도를 하는데 있어서 무엇보다 비그리스도인과 관계를 맺는 것과 일대일 대화를 하는 것이 어렵다고 인식하고 있다. 인터뷰에 참여한 4명은 적게는 6번부터 많게는 30번 이상 개인복음전도를 한 경험이 있음에도 불구하고 기존에 개인복음전도가 어려운 이유가 주변에 관계를 맺고 있는 비그리스도인들이 거의 없거나, 혹은 그들의 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인들과 자연스럽게 대화하기 힘들기 때문이라고 공통적으로 대답했다. 이를 좀 더 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 참여자들은 먼저 옹고/그름을 기반으로 한 인간이해와 관계방식으로 인해 신앙연수가 오래될수록 기존의 친구들을 포함해서 동창모임, 친목모임 등 비그리스도인들과 점점 멀어지고 있었다. 인터뷰에 참여한 김00가 말했듯이 “나는 너희와 달라. 너희는 변해야 해.”와 같은 이분법적 프레임이 자신의 삶에서

비그리스도인들을 더욱 멀어지게 만들었다. 왜냐하면 옳고/그름을 바탕으로 한 인간이해는 자신의 기준에 따라 ‘그름’ 쪽에 속해 있는 사람들을 구분하고 이들을 자신의 삶 밖으로 밀어내기 때문이다. 따라서 그리스도인이 된 후에 교회에 오래 다닐수록 믿지 않는 친구들, 즉 전도대상자를 계속해서 잃어버리는 현상이 일어나는 것이다. 이를 테면, 코칭을 활용한 개인복음전도 모임에서 톰슨의 관계의 원과 매튜 켈리의 친밀함의 7단계에 따라 전도대상자를 분류하고 서로 나누는 작업을 한 적이 있다. 이 때, 참여자들이 쓴 전도대상자도 극히 소수였고, 그나마 전도대상자로 정한 사람들과의 친밀함의 단계도 대부분 3단계 이하로 극히 낮은 상태라는 것을 알게 되었다.

이를 통해 그 동안 본 교회에서 ‘한 영혼을 주께로’와 같은 전도 표어를 정하고 교회적으로 수차례 전도행사를 진행했음에도 불구하고 열매가 극히 적은 중요한 이유를 알게 되었다. 그것은 성도들의 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인 중에 관계를 맺는 사람이 거의 없을 뿐만 아니라, 교회를 다니면서 기준에 사귀었던 친구들과도 떨어진 경우가 많았기 때문이다. 개인복음전도에서 무엇보다 중요한 것은 그리스도인과 비그리스도인과의 친밀한 관계인데 이에 대한 충분한 고려 없이 복음전도사역을 이벤트처럼 진행하였기에 효과가 없었던 것이다.

둘째, 참여자들은 비그리스도인들에게 복음을 전할 때 일대일 대화를 하는 것이 상당히 어려운 점이라고 했다. 위에서 살펴본 옳고/그름을 기반으로 한 인간이해는 필연적으로 듣고/말하는 대화방식에도 영향을 끼치고 있다. 따라서 이를 인지하지 못하면 자신도 모르게 자기중심적으로 상대방의 말을 평가/판단해서 듣고, 이는 말하기 방식에서 상대방을 바꾸려 하거나 회피하는 방식으로 이어지게 된다. 이런 이유로 참여자들은 비그리스도인들과 관계를 멀리하거나, 혹은 적극적으로

복음전도를 하더라도 상대방의 저항에 부딪혀 좌절감과 실패감을 경험했다고 말한다. 심지어 복음전도를 하는 과정에서 소중했던 사람들과 이별하는 경우도 적지 않았다. 그리고 이러한 경험들은 결과적으로 이후에 복음전도를 하는데 부정적인 영향을 미치게 되었다.

또한 참여자들 대다수는 비그리스도인을 복음을 전할 전도대상자로만 인식했기에 자연스럽게 대화하는 것이 어려웠다고 말했다. 비그리스도인은 전도대상자이면서 동시에 전인성을 갖춘 인간이라는 것을 이해하지 못하면 비그리스도인들의 삶의 다양한 영역이 아니라 극히 제한된 영역에만 관심을 갖게 되어 있다. 이렇게 상대방의 관심이 아니라 자신의 관심을 중심으로 대화가 흘러가면, 상대방은 대화하는 것에 점점 흥미를 잃고 어느 순간 마음을 닫게 된다. 그리고 이는 둘 사이의 대화 분위기에도 그대로 영향을 미치게 되어 있다. 인터뷰에 참여한 남00역시 복음전도를 할 때마다 거듭된 좌절을 경험하면서 복음전도 자체에만 관심이 있었지, 실제 상대방 자체에는 관심이 없었던 것이 비그리스도인과 대화와 관계의 질에 부정적인 영향을 미친 것을 깨달았다고 말한다. 따라서 비그리스도인과의 일대일 대화에 어려움을 느낄수록 개인복음전도 역시 어려워질 수밖에 없다고 할 수 있다.

2. 전인적 인간이해와 코칭 대화를 통해 참여자들이 비그리스도인과 일대일 대화를 하고 관계를 형성하는 것에 유의미한 변화가 있었다. 인터뷰에 참여한 사람들 모두에게 일어난 가장 큰 변화는 비그리스도인과의 일대일 대화와 관계이다. 참여자 중 일부는 비그리스도인의 전인성에 초점을 맞추고 대화할 때 옳고/그름의 이분법적 프레임에 갇히지 않고, 상대방을 자신과 같은 한 인간으로서 호기심을 가지고 폭넓고 깊이 있게 대화할 수 있었다고 한다. 또한 이를 통해 이전에는

좀처럼 열리지 않았던 관계가 열리기 시작하거나, 관계의 폭이 넓어졌다는 고백도 있었다. 위의 참여자들과 동일한 표현을 쓰지는 않았지만, 인터뷰를 진행한 모든 참여자들이 같은 맥락에서 비그리스도인과의 관계방식과 대화방식에서 일어난 변화에 대해 말하고 있다는 것을 알 수 있었다. 사실 본 연구자가 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램을 진행하면서 가장 중점을 두었던 부분이 바로 비그리스도인을 전인적 존재로 바라보는 점이었다. 왜냐면 근본적인 인식의 변화 없이 태도, 말, 행동의 변화에는 한계가 있기 때문이다. 참여자들의 비그리스도인과의 일대일 대화와 관계에 일어난 변화들을 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 호기심을 가지고 질문하기가 비그리스도인에게 거리를 두던 자신의 마음과 태도에 영향을 주었을 뿐만 아니라, 실제 상대방에게도 편한 마음으로 대화할 수 있게 해주었다는 평가가 있었다. 또한 상대방을 더 알고 싶은 마음이 들어서 더 질문하고, 더 듣는 것을 통해 비그리스도인과 자연스럽게 관계를 맺게 되었다는 고백들도 있었다. 따라서 코칭을 활용한 개인복음전도 프로세스에서 1단계인 비그리스도인의 전인성에 초점을 두고, 이어서 2단계인 ‘호기심을 가지고 질문하기’가 실제 비그리스도인과 관계를 형성하는데 상당히 효과적이라는 것을 확인할 수 있었다.

둘째, 참여자들은 공통적으로 질문하기와 경청하기가 비그리스도인과의 일대일 대화에서 자연스럽게 대화하는 것뿐만 아니라 친밀한 관계를 맺는데도 효과적이었다고 말한다. 특히 비그리스도인의 입체적인 측면인 사실, 느낌, 욕구 등에 대해 경청하고 질문하는 것을 통해 보다 진실하고 깊은 대화를 나눌 수 있었다는 고백들이 있었다. 이 외에도 상대방에 대해 인정과 칭찬을 아낌없이 했을

때 이전보다 훨씬 더 깊은 연결감을 경험한 것에 대해 감동적으로 고백하는 참여자도 있었다. 따라서 코칭을 활용한 개인복음전도 프로세스의 3단계인 ‘코칭 대화’를 활용하는 것이 비그리스도인과의 관계에서 진실한 대화가 일어나는 ‘대화 공간’을 만드는데 효과적이라는 것을 확인할 수 있었다.

3. 참여자들이 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램을 마친 후에 일상의 삶에서 복음을 전하는 일에 유의미한 변화가 있었다. 4명의 참여자들의 인터뷰를 통해 확인한 가장 큰 변화는 참여자들이 비그리스도인과 일대일 대화를 통해 관계를 맺고 자연스럽게 복음을 전하기 시작한 것이다. 이전에는 복음전도를 할 때 언제 말해야 할지, 어떻게 말해야 할지, 혹은 복음을 전했을 때 상대방이 싫어하거나 거절하는 상황에 대해 너무 심각하게 생각해서 복음전도를 망설이는 경우가 많았었다. 그러나 인터뷰에 참여한 이들은 비그리스도인과 일대일 대화를 통해 친밀함의 단계가 올라갈수록 상대방의 어려움, 필요, 갈망(Hunger) 등이 무엇인지 알게 되었고, 이 지점에서 좋은 소식인 예수를 전하기가 수월해졌다고 말했다.

본 연구자는 비그리스도인이 자신의 취약성을 드러낼 수 있는 친밀한 관계가 형성되면 복음전도자의 말에 대한 수용성도 높아진다고 했었다. 실제로 참여자들의 인터뷰를 살펴보면 복음을 전할 때, 전도대상자들이 이전과는 다르게 자신이 전한 복음을 수용하거나 혹은 당장은 받아들이지 않더라도 진지하게 들어준다는 것을 경험적으로 확인했다는 것을 알 수 있다. 이런 이유로 참여자들은 상대방이 당장은 예수를 구주와 주님으로 영접하지 않을지라도 기존의 친밀한 관계를 계속해서 유지하고 있었다. 이는 과거에 복음을 전하다가 상대의 저항에 부딪혀 관계가 소원해지거나 심지어 단절되었던 것과 비교해본다면 상당히 긍정적인 변화라고 할 수 있다. 이러한 발견은 세 가지 이유로 특히 중요하다고 할 수 있다.

첫째, 첫 번째 분석에서 살펴보았듯이 복음을 전할 때 상대방의 거절로 인해 실패와 좌절감을 경험하면 이후 복음전도에 있어서 상당히 부정적인 영향을 받게 된다. 이를 테면, 비그리스도인과 더 이상 친밀한 관계를 맺지 않거나 거절에 대한 두려움으로 인해 복음전도에 소극적인 태도를 갖게 된다.

둘째, 일대일 대화를 통해 둘 사이의 관계가 친밀해질수록 상대방이 당장은 복음을 받아들이지 않더라도 이에 대해 복음전도자가 거절감으로 상처받거나,

‘자신이 무시당했다’는 부정적인 해석을 하지 않는다는 것이다. 왜냐면 친밀한 관계로 형성된 대화공간은 비그리스도인뿐만 아니라 복음전도자의 수용성도 높여주기 때문이다.

셋째, 개인복음전도의 개념적 이해에서 다루었듯이 개인복음전도에서 무엇보다 중요한 것은 둘 사이의 친밀한 관계다. 따라서 복음전도 후에도 둘 사이의 관계를 유지할 수 있다는 것은 전도대상자에 대한 복음 전도의 가능성이 여전히 열려있다는 것을 의미한다.

정리하자면 참여자 전체가 일상의 삶에서 좋은 소식인 예수를 복음으로 전하는 것이 자연스러워졌다고 한 점, 그리고 참여자 중 한 명이 복음전도에 대한 부정적 인식으로 인해 복음전도를 오랫동안 하지 않고 있다가, 다시 이 과정을 통해 복음전도에 대한 인식이 긍정적으로 바뀐 점은 무척이나 고무적인 결과라고 할 수 있겠다. 다만 아쉬운 점이 있다면, 비그리스도인과 코칭 대화를 통해 인간이 컨트롤 할 수 없는 영역에서(Uncontrollable area)의 갈망을 드러내고 복음을 전하는 데에 있어서는 여전히 미흡함이 있었다. 이는 10주라는 교육 기간이 대화기술로서의 코칭을 배우고 익히기에는 충분하지 않았던 곳으로 보인다. 따라서 향후 진행되는 과정에서는 이 부분을 더욱 체화시키기 위한 보완책을 마련하려고 한다.

지금까지 살펴본 세 가지 분석을 결론적으로 말하자면, 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램이 두 가지 점에서 상당한 유익이 있다는 것을 확인했다. 먼저 참여자들이 비그리스도인을 전도대상자로만 보던 기존 인식이 ‘전인성을 갖춘 인간’으로 바뀌기 시작했다는 점이다. 이는 참여자들이 자신의 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인과 코칭 대화를 통해 관계를 맺는데 긍정적인 영향을 미쳤다. 다음은 참여자들이 비그리스도인과 형성된 관계를 통해 좋은 소식인 예수를 전하는 것이 이전보다 자연스러워졌다는 점이다. 특히 일상에서 복음을 전하는 태도에 있어서 이전처럼 의무감이 아니라 자발성이 생겼다는 점에 있어서 큰 의미가 있다고 하겠다.

## 제 VIII 장

### 결 론

#### 요약과 평가

지금까지 코칭을 활용한 개인복음전도방안에 관한 연구내용을 요약하면 다음과 같다. 1장에서는 현시대의 복음전도의 정체에 대한 돌파구를 찾기 위해 마이클 그린의 초대교회뿐만 아니라 현시대에서도 효과적인 복음전도 방법으로 제시한 일대일 대화를 통한 개인복음전도의 필요성에 대해 기술했다. 그리고 비그리스도인과 일대일 대화를 통해 친밀한 관계를 형성하고, 이를 기반으로 복음을 자연스럽게 전하는 방법으로 코칭을 활용할 것을 제안하였다. 그리고 그에 따른 연구의 범위와 방법, 논문의 구조 등을 기술하였다. 2장에서는 복음전도의 의미를 명확하게 이해하기 위해서 먼저 복음전도의 세 가지 어원인 좋은 소식(euaggelion), 선포(kerusso), 증언(martureo)의 의미에 대해 알아보았다. 그리고 이어서 초대교회가 복음전도에 있어서 이스라엘과 안과 밖에 있었던 수많은 장애들이 있었음에도 불구하고 이를 극복하고 복음을 전파하는데 중요한 역할을 한 복음전도의 동질성과 다양성의 개념에 대해 다루었다. 3장에서는 복음전도의 동질성과 다양성의 특징을 적용하여 초대교회뿐만 아니라 현시대에도 효과적인 전도방법으로서 개인복음전도를 제시하였다. 개인복음전도의 개념적 이해에서는 마이클 그린처럼 개인복음전도에서 친밀한 관계의 중요성에 대해 강조한 여러

학자들의 주장과 친밀한 관계를 구체적으로 이해하기 위해 매튜 켈리가 정리한 친밀함의 7단계를 소개했다. 개인복음전도의 성경적 이해에서는 복음전도가 관계라는 선을 통해 어떻게 전달되었는지에 대해 예수와 삭개오, 예수와 사마리아여인, 그리고 그 밖의 사례 등을 통하여 살펴보았다. 개인복음전도방법의 필요성과 문제점에서는 복음전도에 대한 수용성이 현격하게 낮은 현 시대에 일대일대화 통해 관계를 맺고 복음을 전하는 개인복음전도가 효과적인 방법론임에도 불구하고, 옳고/그름을 기반으로 한 인간이해와 관계 방식, 그리고 옳고/그름을 기반으로 한 인간이해와 대화방식으로 인해 성공적으로 적용하지 못하고 있음을 지적하였다.

4장에서는 3장에서 개인복음전도를 성공적으로 적용하지 못하는 문제점에 대한 대안을 마련하기 위해 코칭에 대한 이해를 다루었다. 코칭의 일반적 이해에서는 코칭의 역사, 코칭의 이론적 배경, 코칭의 개념, 코칭의 인간이해, 코칭의 대화 공간에 대해 설명했다. 코칭의 기본원리에 대한 이해에서는 인식의 원리와 자각의 원리를 통해 코칭이 어떻게 작동하는지에 대해 기술했다. 코칭의 핵심대화기술에서는 호기심 갖기, 질문하기, 경청하기, 반응하기, 인정&칭찬하기 등 코칭에서 사용하는 핵심대화기술에 대해 살펴보았다. 5장에서는 인본주의 심리학에 뿌리를 둔 코칭을 복음전도에 올바르게 활용하기 위해서 코칭의 인간이해에 대한 근본 전체인 온전한 인간, 이를 일깨우기 위한 코치의 역할인 파트너십, 그리고 개인복음전도에서 비그리스도인과 관계를 맺고 대화하는데 유용한 개념인 인간의 전인성에 대해 성경적으로 평가하였다. 6장에서는 지금까지의 논의의 결과물로 효과적인 개인복음전도를 위해 본 교회에서 교육한 코칭을 활용한 개인복음전도 프로그램의 원리와 실재를 본 연구자가 고안한 ‘코칭을 활용한 개인복음전도의

프로세스' 를 통해서 기술했다. 프로세스는 총 4단계로 구성되어 있다. 1단계는 비그리스도인의 전인성에 초점을 두는 것이다. 이어서 2단계는 1단계의 전인적 인간이해를 기반으로 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인에게 호기심을 가지고 질문하는 것이다. 3단계는 호기심 갖기를 보다 발전시켜서 코칭 대화를 통해 진실한 대화가 일어나는 대화 공간을 만드는 것이다. 4단계는 대화 공간에서 비그리스도인이 스스로 채울 수 없는 갈망(Hunger)이 일어날 때, 좋은 소식인 예수 그리스도를 전하는 것이다. 7장에서는 코칭을 활용한 개인복음전도프로그램에 참여한 4명의 인터뷰와 이를 분석하는 것을 통해 코칭을 활용한 개인복음전도 사역에 대해 평가하였다.

본 논문은 코칭을 활용한 개인복음전도방안에 관해 다루었다. 복음전도의 동질성과 다양성의 관점에서 볼 때, 코칭을 활용한 개인복음전도방안은 오늘날 교회가 적용할 수 있는 수많은 복음전도방법 중에 하나이다. 그리고 이 방법은 본 연구자가 섬기는 교회에서 임상한 사례인 만큼 다양한 배경을 가진 교회에 보편적으로 적용하기에는 무리가 있을 수 있다. 그러나 초대교회뿐만 아니라 현시대에서도 효과적인 복음전도방법인 개인복음전도를 성공적으로 적용하지 못하게 하는 문제점을 코칭을 활용해 대안점을 마련했다는 점에서 큰 의미가 있다고 할 수 있다. 특히 개인복음전도에서 무엇보다 중요한 일대일대화를 통해 비그리스도인과 관계를 맺고 일상에서 자연스럽게 복음을 전하는 훈련방법으로서 상당한 효과가 있음을 확인하였다.

## 연구의 결론

예수가 인간의 몸을 입고 이 땅에서 오셔서 하신 일은 하나님 나라를

가르치고, 병든 자를 치유하고, 복음을 전파한 것이다. 그러나 일상에서 예수의 삶을 지켜보고 예수와 늘 함께한 제자들에게 예수가 한 일에 대해 물어본다면 중요한 한 가지를 더 추가할 것이다. 그것은 죄인들과 ‘관계를 맺고 어울린 것’이다. 실제로 제자들은 바리새인들로부터 다음과 같은 질문을 받았다.

“예수께서 마태의 집에서 앉아 음식을 잡수실 때에 많은 세리와 죄인들이 와서 예수와 그의 제자들과 함께 앉았더니 바리새인들이 보고 그의 제자들에게 이르되 어찌하여 너희 선생은 세리와 죄인들과 함께 잡수시느냐.”<sup>238</sup> 예수가 세리, 창기, 죄인들과 어울리는 것은 특별한 이벤트가 아니라 일상에서 늘 반복되는 모습이었기에 제자들은 위와 같은 바리새인의 질문을 여러 번 받았을 것이다. 질문은 질문을 받는 사람의 주의를 특정 방향으로 흐르게 한다. 따라서 제자들 역시 예수의 관계 맺는 방식에 주의를 기울였을 것이다. 제자들은 투명하게 노출된 스승의 일상의 삶에서 죄인들과 함께 식사하고, 대화하고, 어울리는 모습을 늘 지켜보았다.

다시 말하면, 제자들은 예수가 하나님 나라를 가르치고, 병든 자를 치유하고, 복음을 전파한 이면에 톰슨이 말한 “관계의 선”<sup>239</sup>의 존재를 눈으로 직접 확인한 것이다. 예수는 옳고/그름의 인간이해에 따른 관계방식과 대화방식에 갇혀서 ‘관계’라는 선을 단절하지 않았다. 오히려 그의 사역이 진행될수록 더 많은 잃어버린 사람들과 관계를 맺었다. 이렇듯 예수의 사역으로 인해 하나님 나라가 확장되는 이면에는 관계라는 선이 분명하게 존재하고 있었다. 따라서 제자들도 일상의 삶에서 예수가 사람들과 관계 맺는 모습을 바로 옆에서 지켜보고

---

<sup>238</sup> 마 9:10-11.

<sup>239</sup> 톰슨, *관계중심전도*, 34.

자연스럽게 익힐 수 있었다. 이것이 초기 그리스도인들이 일상의 삶에서 일대일 대화를 통해 비그리스도인과 친밀한 관계를 맺고 자연스럽게 복음을 전하는 것에 체질화되었던 이유이기도 하다.

그렇다면 오늘날 그리스도인들이 초대교회뿐만 아니라 현시대에서도 효과적인 복음전도 방법인 개인복음전도가 체질화되지 않은 이유에 대해 생각해볼 필요가 있다. 본 연구자는 그 이유를 목회자인 스스로에게서 찾을 수 있었다.

‘목회자인 나의 일상의 삶은 개인복음전도에 있어서 성도들의 모범이 되고 있는가?’ 라는 질문을 스스로에게 해봤을 때, 이에 대해 마음속에서 조금의 고민도 없이 ‘아니다!’ 라는 대답이 나왔다. 삶을 되돌아보니 신앙생활을 열심히 할수록 옳고/그름의 인간이해에 따른 관계방식과 대화방식에 갇혀서 비그리스도인들과의 관계가 점점 더 멀어지고, 어느새 본인의 삶에 기독교 고립화 현상이 일어나고 있다는 것을 미처 인지하지 못했다. 따라서 성도들은 예수의 제자들처럼 목회자의 일상의 삶에서 복음전도를 자연스럽게 하는 모범적인 모습을 지켜본 적이 없기에 개인복음전도를 익히기가 어려웠던 것이다. 이는 지극히 당연한 결과였지만, 근본적인 원인이 목회자인 본인에게 있다는 것을 인정하는 것은 쓴 약을 먹는 것처럼 무척이나 고통스러웠다.

이는 비단 본 연구자만의 문제가 아니었다. 논문을 준비하면서 5명의 목회자들에게 개인복음전도의 체질화 여부를 알아보기 위해 ‘일대일대화’와 ‘관계’에 관한 다음과 같은 질문을 한 적이 있었다. “한 주간 비그리스도인과 대화하는데 사용하는 시간은 어느 정도 되시나요?”, “삶의 접촉점에 있는 비그리스도인과의 친밀함의 단계는 어느 정도인가요?” 이와 같은 질문에 대해 “거의 없다.”고 대답한 분들이 대부분이었고, “생각조차 해본 적이 없다.”고

대답한 분도 있었다. 그리고 본 연구자가 일대일 대화와 관계를 기초로 한 개인복음전도에 관한 논문을 쓰고 있다고 말하자 대부분의 목회자가 그 필요성에 대해 공감하면서 상당한 관심을 갖는 것을 보았다. 이를 통해 목회자와 교회가 효과적인 개인복음전도에 대한 갈망(Hunger)이 많다는 것을 짐작할 수 있었다.

본 논문은 코칭을 활용한 개인복음전도의 방안에 대한 연구내용이다. 코칭을 활용한 개인복음전도는 이 과정에 참여한 사람들뿐만 아니라 본 연구자의 복음전도에 대한 인식과 태도, 대화, 행동에 상당한 영향을 미쳤다. 사실 본 연구자는 대학시절부터 선교단체에서 활동했었고, 캠퍼스 영혼 구원에 대한 열정을 가지고 전도팀장으로 사역했었고, 선교단체멤버들을 대상으로 전도에 대한 강의와 훈련도 했었다. 그리고 대학 졸업 후에는 청년부 담당 사역자로서 다양한 복음전도 프로그램을 섭렵했었다. 그럼에도 불구하고 목회자로 사역을 할수록 복음전도의 필요성은 알지만 해야만 하는 의무감과 부담감이 점점 더 커졌다. 다시 말하면, 복음전도에 대한 기꺼움(Willingness)이 사라지기 시작한 것이다. 사역을 할 때 마음 중심에서 하고 싶어 하는 기꺼움이 없이 의무감으로 하면, 그것이 무엇이든 효과도 없을 뿐더러 오래 지속할 수도 없다.

그러나 코칭을 활용한 개인복음전도를 통해 본 연구자에게 일어난 가장 큰 변화는 무엇보다 복음전도에 대한 ‘기꺼움’ 과 ‘자발성’ 이 생겼다는 것이다. 매주 2명이상의 비그리스도인과 만나서 일대일 대화를 나누며 관계를 맺고, 상대방에게 영적 갈망이 일어났을 때 복음을 전하는 것이 일상의 삶이 되었다. 또한 교회 성도들에게도 정기적으로 가족이나 지인 중 복음에 대한 수용성이 낮은 사람이 있으면 누구든 괜찮으니 본 연구자에게 연결해달라고 적극적으로 요청했다. 그리고 이렇게 요청을 통해 연결된 사람을 만날 때는 반드시 이 분을 소개한 교회 멤버를

함께 데려가서 비그리스도인과 일대일 대화를 통해 관계 맺고, 복음을 전하는 모습이 무엇인지에 대해 직접 보도록 하고 있다.

이러한 변화는 본 연구자에게만 일어난 것이 아니다. 회사원, 간호사, 공무원, 가정주부, 취업 준비생 등 다양한 영역에 있는 교회 멤버들이 그들의 삶의 접착점에 있는 비그리스도인과 대화를 시도하고, 관계를 맺고, 복음을 전하는 일들이 일어나기 시작했다. 그리고 복음을 전하기 시작하자 그만큼 교회에 참석하는 사람들이 연달아 늘어나기 시작했다. 왜냐면 복음을 전할수록 복음전도의 주체이신 성령의 도우심이 필요하다는 것을 절실히 깨달았기 때문이다. 이렇듯 복음전도에 있어서 아직은 시작 단계지만 교회 전체적으로 복음전도에 대한 자발적인 분위기가 형성되었다는 점에서는 교회 전체적으로 상당히 고무적인 일이라고 할 수 있다.

논문을 마무리하고 있는 현 시기는 코로나 바이러스의 확산으로 인해 나라 전체가 불안감에 휩싸여 있다. 불과 두 달 전에 극히 소수의 사람들에게 감염된 바이러스가 나라 전체적으로 큰 이슈가 될 정도로 급속도로 확산되고 있다. 특히 현재까지 코로나 바이러스에 대한 치료제와 백신이 없기 때문에 사람들의 불안감은 더욱 크다. 그러나 죄의 문제는 훨씬 더 심각하다. 죄의 파괴적인 영향력은 모든 인간의 전인을 훼손시킬 뿐만 아니라 영원한 죽음으로 몰고 간다. 더욱이 코로나바이러스의 치료제와 백신은 언젠가 개발되겠지만 죄의 경우는 그렇지 않다. 인간은 죄의 본질을 이해하지 못하기에 죄에 대한 해결책도 결코 제시할 수 없다. 논문을 시작할 즈음 작성한 서론에서 본 연구자는 사도행전의 "우리가 보니 이 사람은 전염병 같은 자라."<sup>240</sup>라는 말씀을 인용하며, 초기 그리스도인들의 효과적인

---

<sup>240</sup> 행 24:5.

복음 전파의 모습에 대해 기술했었다. 산헤드린 공회의 입장에서는 예수의 죽으심과 부활을 전파하는 그리스도인들이 그들의 체계를 위협하는 전염병으로 인식되었지만, 성경의 시각으로 볼 때 복음전파는 죄에 감염된 온 인류에게 백신과 치료제를 확산시키는 것이다. 따라서 본 연구자를 포함해서 한국 교회의 그리스도인들이 초기 그리스도인들처럼 자발적으로 삶의 접촉점에 있는 비그리스도인과 일대일 대화를 통해 관계를 맺고, 이를 통해 일상의 삶에서 죄에 대한 완벽한 백신과 치료제인 복음을 전할 수 있기를 소망한다.

## 부록1.

느낌리스트(Feelings List)<sup>241</sup>

### Feelings List

#### 욕구가 충족되었을 때

감동받은, 몽클한, 감격스런, 벅찬, 환희에 찬, 황홀한, 충만한, 고마운, 감사한

즐거운, 유쾌한, 통쾌한, 흔쾌한, 경이로운 / 기쁜, 반가운, 행복한, 따뜻한,

감미로운, 포근한, 푸근한

사랑하는, 훈훈한, 정겨운, 친근한 / 뿌듯한, 산뜻한, 만족스런, 상쾌한, 흡족한,

개운한, 후련한, 든든한, 흐뭇한

홀가분한, 편안한, 느긋한, 담담한, 친밀한, 친근한, 긴장이 풀리는, 차분한 /

안심이 되는, 가벼운

평화로운, 누그러지는, 고요한, 여유로운, 진정되는, 잠잠해진, 평온한

흥미로운, 재미있는, 끌리는, 활기찬, 짜릿한, 신나는, 용기 나는,

기력이 넘치는, 기운이 나는, 당당한, 살아있는, 생기가 도는, 원기가 왕성한

자신감 있는, 힘이 솟는, 흥분된, 두근거리는, 기대에 부푼, 들뜬 희망에 찬

#### 욕구가 충족되지 않았을 때

걱정되는, 까마득한, 암담한, 염려되는, 근심하는, 신경 쓰이는, 뒤숭숭한

무서운, 섬뜩한, 오싹한, 겁나는, 두려운, 진땀 나는, 주눅 든, 막막한

불안한, 조바심 나는, 긴장한, 떨리는, 조마조마한, 초조한, 불편한, 거북한,

겉연쩍은, 곤혹스러운, 멧쩍은, 쑥스러운, 괴로운, 난처한, 답답한, 갑갑한,

<sup>241</sup> 한국NVC센터, 느낌욕구 미니카드.

서떡한, 어색한, 찝찝한 / 슬픈, 그리운, 목이 메는, 떡떡한  
 서글픈, 서러운, 쓰라린, 울적한, 참담한, 한스러운, 비참한, 속상한 / 안타까운,  
 서운한, 김빠진, 애석한, 낙담한  
 섭섭한, 외로운, 고독한, 공허한, 허전한, 허탈한, 쓸쓸한, 허한 / 우울한, 무력한,  
 무기력한, 침울한  
 피곤한, 노곤한, 따분한, 맥 빠진, 귀찮은, 지겨운, 절망스러운, 실망스러운, /  
 좌절한, 힘든  
 무료한, 지친, 심심한, 질린, 지루한 / 멍한, 혼란스러운, 놀란, 민망한, 당혹스런,  
 부끄러운  
 화나는, 약 오르는, 분한, 울화가 치미는, 억울한, 열 받는, 짜증나는

## 부록2.

욕구리스트(Needs List)<sup>242</sup>

### Needs List

**자율성:** 자신의 꿈/목표/가치를 선택할 자유, 자신의 꿈/목표/가치를 이루기 위한 방법을 선택할 자유

**신체적/생존:** 공기, 음식, 물, 주거, 휴식, 수면, 안전, 신체적 접촉(스킨십), 성적 표현, 따뜻함, 부드러움,

편안함, 돌봄을 받음, 보호받음, 애착 형성, 자유로운 움직임, 운동

**사회적/정서적/상호의존:** 주는 것, 봉사, 친밀한 관계, 유대, 소통, 연결, 배려, 존중, 상호성, 공감, 이해,

수용, 지지, 협력, 도움, 감사, 인정, 승인, 사랑, 애정, 관심, 호감, 우정, 가까움, 나눔, 소속감, 공동체, 안도,

위안, 신뢰, 확신, 예측가능성, 정서적 안전, 자기 보호, 일관성, 안정성

**놀이/재미:** 즐거움, 재미, 유머, 흥

**삶의 의미:** 기여, 능력, 도전, 명료함, 발견, 보람, 의미, 인생예찬(축하, 애도), 기념하기, 깨달음, 자극,

주관을 가짐(자신만의 견해나 사상), 중요하게 여겨짐, 참여, 회복, 효능감, 희망, 열정

**진실성:** 정직, 진실, 성실성, 존재감, 일치, 개성, 자기존중, 비전, 꿈

**아름다움/평화:** 아름다움, 평탄함, 홀가분함, 여유, 평등, 조화, 질서, 평화, 영적 교감, 영성

**자기 구현:** 성취, 배움, 생산, 성장, 창조성, 치유, 숙달, 전문성, 목표, 가르침, 자각, 자기표현, 자신감, 자기 신뢰

<sup>242</sup> 한국NVC센터, 느낌욕구 미니카드.

## 부록3.

성품리스트<sup>243</sup>

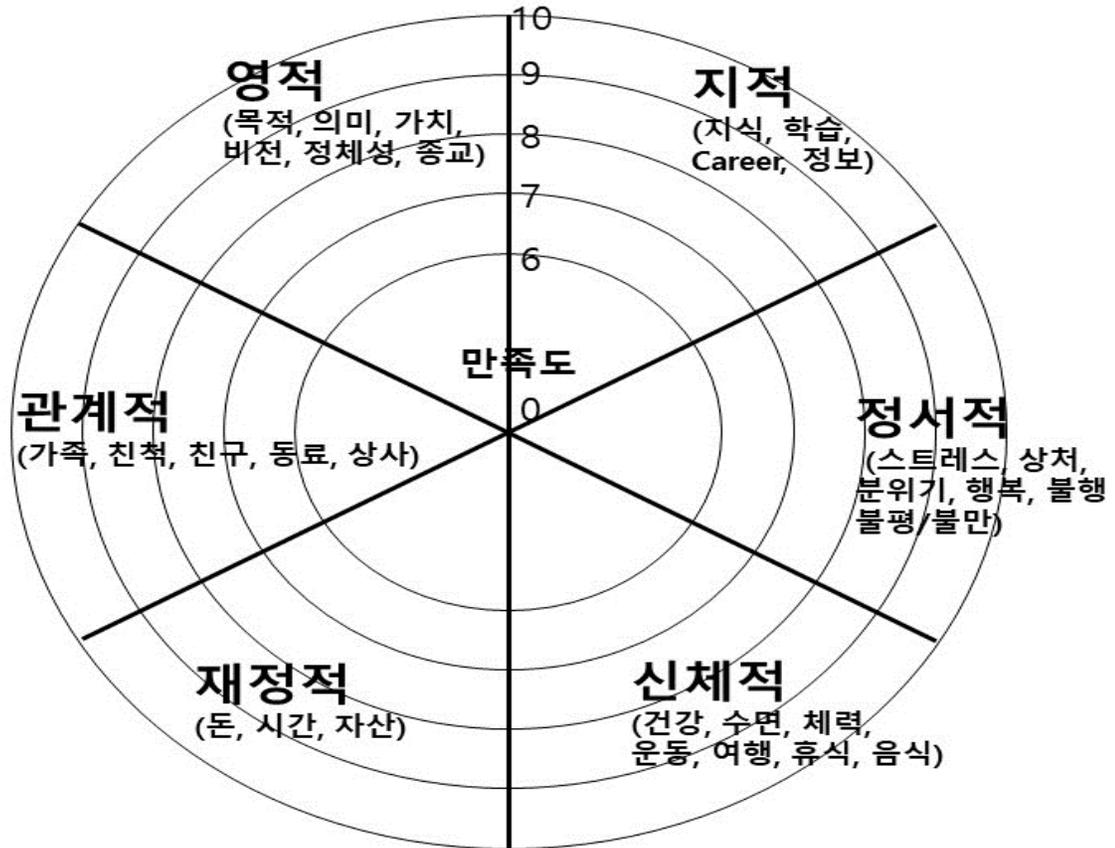
49가지 품성	
감 사	다른 사람이 나에게 어떻게 혜택을 주었는지 말과 행동으로 알려주는 것
겸 약	나 자신은 물론 다른 사람도 꼭 필요한 것만 쓰도록 하는 것
겸 손	내가 성취한 것은 다른 사람 덕분임을 인정하는 것
경 각 심	바르게 대처할 수 있도록 주변 상황을 의식하는 것
경 청	상대방이나 맡은 일에 모든 주의를 집중하여 그 가치를 보여주는 것
공 경	다른 사람을 더 높은 사람의 대리인으로 여겨 받드는 것
과 단 성	중심 요소를 파악하여 여러 어려운 결정을 과감하게 내리는 능력
근 면	맡겨진 일을 완수하려고 시간과 힘을 쏟는 것
공 홀	다른 사람의 상처를 낮게 하는 데 필요하면 무엇이든 내주는 것
기 뻘	불쾌한 상황에 부딪혀도 좋은 태도를 유지하는 것
끈 기	정신적, 육체적 중압을 견디며 최선을 다하는 내면의 힘
담 대 함	해야 할 말이나 행동이 참되고 옳고 바른 것임을 확신하는 것
덕	옳은 일을 꾸준히 행한 증거로 삶에 나타나는 탁월한 도덕성
만 족	참된 행복은 물질적 조건에 달려있지 않음을 깨닫게 되는 것
민 감 성	주위 사람의 실제 태도와 감정을 그대로 감지하는 것
민 음	좋은 성품에 근거하여 행동하면 비록 과정이 보이지 않아도 최상의 결실이 있음을 확신하는 것
베 품(사랑)	대가를 생각하지 않고 다른 사람의 기본 필요를 채워주는 것
분 별	사태가 발생하는 근본 원인을 이해하는 것
설 득	상대방이 사고의 한계로 보지 못하는 결정적인 사실로 인도하는 것
술 선	누군가 처리해야 할 일을 요청받기 전에 먼저 알아서 하는 것
순 종	나를 책임지고 있는 사람의 지시를 즉시 기쁘게 수행하는 것
시간 엄수	다른 사람들과 그들의 시간에 대한 존중심을 보이는 것

<sup>243</sup> Tom Hill 외 1인, *위기 극복의 힘, 성품 DNA*, 강성룡 역 (서울: 아이비엘피코리아, 2016), 175-177.

신뢰성	하기로 한 일은 예기치 못한 희생이 따르더라도 끝까지 완수하는 것
신실	투명한 동기로 옳은 일을 하려는 열망
신중	바람직하지 않은 결과를 초래할 말과 행동과 태도를 알고 삼가는 것
안정	사라지거나 무너지지 않는 것에 삶의 중심을 두는 것
열성	주어진 일에 최선을 다하여 기쁨을 표현하는 것
온유	섬길 마음으로 권리와 기대를 양보하는 것
온화함	다른 사람을 깊이 생각하고 따뜻한 관심을 보이는 것
용서	다른 사람의 잘못을 깨끗이 잊고 악의를 품지 않는 것
유연성	불쾌하게 여기지 않고 계획이나 생각을 바꿀 자세가 되어있는 것
유용성	내가 섬기는 사람의 뜻에 따라 일정과 우선순위를 양보하는 것
의지력	반대에 부딪히더라도 올바른 목표를 제때 이루기로 작정하는 것
인내	기한을 정하지 않고 어려운 상황을 받아들이는 것
자원선용	다른 사람은 그냥 지나치거나 버릴 것에서도 쓸모를 찾는 것
절제	그릇된 욕구는 물리치고 옳은 일을 행하는 것
정돈	능률을 한결 높이려고 자신과 주변 환경을 정리하는 것
정의	깨끗하고 바르게 진실한 것을 지키기 위해 개인의 책임을 다하는 것
조심성	옳은 행동이라도 적절한 시기가 얼마나 중요한지를 아는 것
존중	주위 사람의 기호를 거스르지 않기 위해 내 자유를 제한하는 것
지혜	날마다 내리는 결정에 진리를 구체적으로 적용하는 것
진실성	과거 사실을 정확히 보고하여 미래의 신뢰를 얻는 것
창의성	새로운 관점에서 필요나 일이나 생각에 접근하는 것
책임감	내게 기대하는 바를 알고 마땅히 행하는 것
철저함	일이나 말에서 무시하고 넘어가면 효력을 떨어뜨릴 요소를 아는 것
충성	어려울 때일수록 내가 섬기는 사람에게 헌신을 다 하는 것
포용	사람마다 다른 수준에서 성품이 개발되고 있음을 깨닫고 받아들이는 것
환대	기꺼이 음식이나 숙소나 대화를 나누어 다른 사람에게 혜택을 주는 것
후함	자원을 신중하게 관리하여 필요한 사람에게 아낌없이 주는 것

부록4.

삶의 수레바퀴(Life Wheel)



## 부록5.

삶의 접촉점에 있는 사람에 대한 질문리스트

대상 질문	직계 가족, 친지, 친구, 이웃과 동료, X라는 사람 中 한 사람: (            )
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

## 부록 6.

## 경청 &amp; 반응하기 연습 워크시트

경청	반응하기	내용	피드백
관찰 (Fact)  느낌 (Feeling)  욕구 (Need)	패러프레이징		
	반영하기		
	명료화하기		
직관 (Intuition)			

## 부록 7.

영접기도문<sup>244</sup>

하나님, 저는 마귀와 똑 같은 죄를 지어 제가 하나님의 자리에 올라 제 자신이 주인 되어 제 마음대로 살아온 죄인입니다. 이제 저는 예수님이 저의 죄 때문에 십자가에서 죽으신 사실을 부활하심으로써 증명해주셨음을 믿습니다. 저는 지금까지 제가 주인되어 예수님을 믿지 않던 죄를 회개합니다. 예수님, 당신은 저의 죄를 위해 죽으신 구세주이시며 저의 주님, 저의 하나님이십니다. 제 마음과 사람 속에 주님을 영접합니다. 예수님의 이름으로 기도드립니다. 아멘.

---

<sup>244</sup> 박영철, *구명 난 복음을 기워라* (서울: 규장, 2016), 180.

## 참고 문헌

### 번역서적

- 게리 콜린스. *코칭바이블*. 양형주의 1인 역. 서울: 한국기독교학생회출판부, 2011.
- 도로시 리즈. *질문의 7가지 힘*. 노혜숙 역. 서울: 더난출판사, 2016.
- 디 제임스 케네디. *전도폭발*. 김만풍 역. 한국 전도폭발 출판부, 2009.
- 마셜 B. 로젠버그. *비폭력 대화*. 캐서린 한 역. 서울: 바오출판사, 2008.
- 매튜 켈리. *친밀함*. 신혜경 역. 서울: 해피니언, 2006.
- 레너드 스윗. *관계의 영성*. 윤종석역. 서울: 한국기독교학생회출판부, 2011.
- 레너드 스윗. *교회 스타벅스에 가다*. 이지혜 역. 서울: 국제제자훈련원, 2009.
- 레너드 스윗. *넋지 전도*. 유정희 역. 서울: 두란노서원, 2014.
- 레너드 스윗. *세상을 호흡하며 춤추는 영성*. 신은철 역. 서울: 좋은씨앗, 2004.
- 레너드 스윗. *프랭크 바이올라. 예수 선언*. 장택수 역. 서울: 넥서스, 2011.
- 로먼 크르즈나릭. *공감하는 능력*. 김병화 역. 서울: 길벗, 2014.
- 마이클 그린. *초대교회의 복음전도*. 홍병룡 역. 서울: 복 있는 사람, 2010.
- 마이클 그린. *현대전도학*. 박영호 역. 서울: 기독교문서선교회, 1994.
- 비키 브룩. *코칭의 역사*. 김경화 외 14인 역. 서울: 코쿱박스, 2015.
- 스티브 제이프론 · 데이브 로건. *위대한 성과의 법칙*. 김정혜 역. 서울: 한국물가정보, 2010.
- 시오노 나나미. *로마인 이야기10*. 김석희 역. 경기도, 한길, 2002.
- 스티븐 코비. *성공하는 사람들의 7가지 습관*. 김경섭 역. 경기도: 김영사, 2004.
- 아빈저연구소. *OUTWARD MINDSET*. 서상태 외 2인 역. 서울: 트로이목마, 2019.
- 알버트 윌터스 · 마이클 고힌. *창조 타락 구속*. 양성만 외1 역. 서울: IVP, 2007.

- 앤서니 후크마. *개혁주의 인간론*. 이용중 역. 서울: 부흥과 개혁사, 2017.
- 존 M. 고트맨&낸 실버. *행복한 부부 이혼하는 부부*. 임주현 역. 서울: 문학사상, 2013.
- 조셉 그레니 외 3인. *결정적 순간의 대화*. 김경섭 역. 서울: 시아출판사, 2007.
- 존 휘트모어. *성과 향상을 위한 코칭 리더십*. 김영순 역. 경기도: 김영사, 2019.
- 찰스 스윈돌. *은혜의 각성*, 정진환 역. 서울: 조이선교회, 2013.
- 크리스천 슈바르츠. *자연적 교회 성장*. 윤수인의 3인 역. 서울: NCD, 2000.
- 케네스 보아. *기독교 영성, 그 열두 스펙트럼*. 송원준 역. 서울: 디모데, 2010.
- 티머시 골웨이. *이너게임*. 최명돈 역. 서울: 오즈컨설팅, 2006.
- 피에르 앙젤 · 파트릭 아마르. *코칭-이론과 실행*. 홍성호 역. 서울: 성균관대학교, 2012.
- 헬렌 켈러. *사흘만 볼 수 있다면*. 이창식 외 1인 역. 서울: 산해, 2005.
- D.A 카슨 · 팀 켈러. *복음이 핵심이다*. 최요한 역. 서울: 아가페북스, 2014.
- Elaine Cox 외 2인. *코칭이론의 모든 것*. 장환영 외 2인 역. 경기도: 교육과학사,
- J.A 모디어. *IVP 성경주석*. 김순영 외 7인 역. 서울: 한국기독교학생회출판부, 2008.
- Kimsey-House 외 2인. *CO-ACTIVE COACHING*. 김영순 외 1인 역. 경기도: 김영사, 2016.
- Tom Hill 외 1인. *위기 극복의 힘*. 성품 DNA. 강성룡 역. 아이비엘피코리아, 2016.
- W. 오스카 톰슨 주니어 · 클로드 V · 킹 공저. *관계중심 전도*. 이해림 역. 서울: 생명의 말씀사, 2019.

### 한국어서적

- 박영철. *구명 난 복음을 기워라*. 서울: 규장, 2016.

- 박창규 외 4인. *ICF Core Coaching Competencies*. 서울: 학지사, 2019.
- 박창규. *임파워링하라*. 서울: 님 참 예뻐, 2015.
- 아시아코치센터. *ACC 15 Coaching Proficiency*. 경기도: 아시아코치센터, 2009.
- 이소희 외 3인. *코칭학개론*. 서울: 신정, 2014.
- 이장호 외 2인. *상담심리학의 기초*. 서울: 학지사, 2005.
- 이희경. *코칭 입문*. 서울: 교보문고, 2005.
- 정진우. *21세기 리더십은 코칭이다*. 경기도: NCD, 2004.
- 정진우. *코칭 리더십*. 경기도: 아시아코치센터, 2005.
- 조병호. *Family School을 위한 통성경학교 어드밴스북1*. 서울: 통독원, 2017.
- 조병호. *Family School을 위한 통성경학교 어드밴스북2*. 서울: 통독원, 2017.
- 조병호. *CBS바이블칼리지 통성경학교*. 서울: 통독원, 2016.
- 조병호. *통통하는 사도행전30년*. 서울: 통독원, 2018.
- 조병호. *통성경길라잡이*. 서울: 통독원, 2013.
- 조병호. *통성경학교STEP1 7가지 질문: 제사장 나라 하나님 나라 알기*. 서울: 통독원, 2015.
- 폴정 · 우수명. *5R COACHING LEADERSHIP*. 서울: 아시아코치센터, 2012
- 폴정. *폴정의 코칭설명서*. 경기도: 아시아코치센터, 2009.
- 최윤식. *2020 · 2040 한국교회 미래지도*. 서울: 생명의 말씀사, 2013.
- 하도균. *전도 바이블*. 경기도: 예수전도단, 2014.
- 논문, 잡지, 기타간행물**
- 남춘섭. “변화하는 상황에서 교회전도 활성화 방안.” 목전단독박사논문, 장로회신학대학교, 2014.

정영식. “전도운동을 통한 전통적 교회의 갱신과 성장에 관한 연구.”

목회신학박사논문, 장로회신학대학교, 2011.

정태영. “교회 부흥을 위한 관계전도 전략에 관한 연구.” 목회학박사논문,

플러신학대학원, 2002.

조성진. “코칭이 자기효능감, 성과 및 가족관계에 미치는 영향과 이에 대한

감성지능의 조절효과.” 경영학박사논문, 충남대학교대학원, 2009.

홍의숙. “중소기업 리더 코칭이 자기효능감을 매개로 직무관련성과에 미치는

영향에 관한 연구.” 벤처·중소기업학과박사논문, 숭실대학교대학원, 2009.

최승현. “예장합동 설문 조사, 75%목회자. 교회 불신.” 뉴스앤조이. 2017년 7월

17일.

신태진. “코칭, 차가운 대리석으로 춤추는 다윗 왕 만든 것처럼.”

크리스찬투데이. 2012년 6월 1일

#### 웹사이트

<http://www.kcoach.or.kr/>.

<http://www.virtues.or.kr/>.

## V I T A

### PERSONAL DATA

Full Name: Seongeun Song

Place and Date of Birth: Incheon, South Korea, Apr.10, 1978

Parent`s Names: Junchae Song and Kyoungja Lee

### EDUCATIONAL INSTITUTIONS

<u>School (Name and Address)</u>	<u>Degree</u>	<u>Date</u>
Secondary: <b>DaeIn High School</b> 446, Seogot-ro, Seo-gu, Incheon, Korea.	Diploma	Feb. 11, 1997
Collegiate: <b>InHa University</b> 100, Inha-Ro, Michuhol-gu, Incheon, Korea	B. A.	Aug.17, 2005
Graduate: <b>Sungkyul Theological University</b> 53, Seonggyeoldaehak-ro, Manan-gu, Anyang-si, Gyeonggi-do, Korea.	M. Div.	Feb. 12, 2009

I understand that the Drew University Library may make this document available to scholars and other Libraries.



Signature

Seongeun Song

Name typed

Mar 12. 2020

Date