

목차

1. 전도단 운영 관점

2. 관리자의 역할

(1) 정성

(2) 상담

(3) 멤버 교육

- 사전교육

- 기본교육

- 노방전도 당일

3. 기타 노하우

(1) 실적이 나오지 않을 때

(2) 멤버마다 역량이 다를 때

(3) 멤버들이 힘들어 할 때

(4) 팁

전도단 관리자 메뉴얼

.....
신한국가정연합
청년학생국

1. 전도단 운영 관점

(1) 노방전도 목적은 생명을 살리기 위해서 < 멤버의 성장을 위해서

- 믿음의 자녀 복귀 실적도 물론 중요하지만 전도단원들의 성장을 통해 가능한 것이기에 한쪽만 추구하면 안 된다.
- 멤버들의 성장 = 하늘부모님의 복귀의 심정을 체휼하는 것이 가장 중요. 멤버와 하늘부모님의 심정적 연결점을 만들어 주는 것이 중요.
- 자신이 누군가의 생명을 살리려고 하는 가운데서 본인을 살려주시는 하늘부모님의 사랑을 알게 된다.

(2) 끊임없는 동기부여

- 상담, 칭찬, 시상, 간증회 (서로간의 동기부여), 교육, 정성 등

참고 말씀

- 여러분이 크려면 전도를 해야 한다. 전도를 해 보지 않으면 하나님의 심정을 모른다.
- 심정의 체휼이라는 것은 자기 혼자서는 안 된다. 그렇기 때문에 전도를 해야 하는 것이다.
- 전도를 나갈 때, 전도를 나가는 동기가 누가 돼 있느냐 하는 것이 중요하다. 동기가 자신이 되어서는 안 된다. 하나님이 되셔야 한다.

(천일국시대 뜻길 신앙의 장)

2. 관리자의 역할

(1) 정성

- 팀과 멤버를 위한 기도
- 멤버의 심정상태를 상담을 통해 구체적으로 파악하고 기도하면 좋다.

(2) 상담

- 하늘부모님의 심정과 연결하는 관점으로 상담한다.
- 전도활동 투입 전 멤버 심정상태가 안 좋으면 그 상대기준에 맞는 안 좋은 사람을 데려올 수도 있음. 전도를 나가게 하기 전에 바로 상담하면 좋다.
(정기상담, 필요 시 즉시 상담)

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 사전 교육

- 개별상담

* 전도활동을 하게 된 이유 확인 → 동기가 없는 멤버에게는 전도가 단순한 믿음의 자녀를 살리기 위한 활동이 아닌 우리의 성장을 위함이라고 알린다. (나의 성장에 노방전도가 필요함을 설명)

* 대인관계에 어려움이 있으면 대상자의 거부를 당해도 상처를 받지 않도록 사전에 풀어준다.

- 전도의 의의와 가치를 교육한다. (강의)

- 구체적인 방법은 실제로 노방전도를 나간 선배와 같이 나가서 배우게 한다.

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 기본 교육

*노방전도 시 전달할 내용

① 신분

- 신분을 당당하고 명확하게 밝힌다.
- 가정연합, YSP, CARP, 등 다양하게 쓰는 것보다 전도단 안에서 **신분을 통일**한다.

(사람마다 다를 경우 나중에 초대할 이벤트에 온 대상자 간에서 단체나 소속이 달라 의심하게 됨)

② 참사랑

- 하늘부모님께 주어진 페어, 트리오를 통해 함께 참사랑을 전한다.
- 페어, 트리오에게 일하시는 하늘부모님과의 관계를 먼저 자신 안에 갖춘다.
- 하늘부모님께서서 페어, 트리오 안을 자유롭게 왔다갔다하시며 그 중심에 있는 참사랑을 전하고, 준다.

참고 말씀

- 전도는 말을 가지고 하는 게 아니다. 사랑의 심정이 넘쳐 흐르면, 거기에 꽃이 피는 것이다.
- 전도의 유일한 무기는 참사랑이다. 참사랑을 가지면 저절로 나를 따라온다.

(천일국시대 뜻길 신앙의 장)

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 기본 교육

*준비물

개인이 가져갈 것 (선택)

성가(애창가), 필기도구, 음료(현지 구매 가능), 핫팩 (필요시), 우비 (우천 시)

페어, 트리오로 가져갈 것 (필수)

설문지, 홍보지 (→태블릿이나 휴대폰도 좋음), 휴대폰

*복장

남자 : 깔끔한 복장

여자 : 깔끔한 복장 (짧은 치마는 피할 것)

특히 저녁에 쌀쌀해질 수 있으므로 따뜻하게 입으면 좋음.

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 기본 교육

*대상, 타겟 설정

현재 진행되고 있는 섭리에 따라 목표 대상자를 정한다.

예) 대학생1~3학년, 친구, 30~40대 대상 축복전도, 어떤 사람이라도 좋다 등.

*임지 설정

같은 시간에 같은 장소에서 전도활동하는 것을 추천→정성이 쌓여 그 시간, 장소에 역사가 벌어진다.

내가 아니더라도 후배 때 실적이 나오기도 한다.

예) 대학 (교내는 확인 필요), 광장, 역 앞 등

*페어 설정

- 페어로 나가기 추천, 방법: 관리자가 정해주기/가위바위보 등 ※하고 싶은 사람끼리 페어로 나가지 않는다.
→A,B가 함께 활동 투입→A가 지목한 대상에 B가 어프로치→A,B가 함께 투입하며 하나되는 기회 만들.
(어려워하는 사람끼리 묶어주기 = 원수를 사랑하기)

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 기본 교육

*보고의 중요성 (멤버→관리자)

- ① 출발 시 보고
- ② 전도 현장 도착 보고 (활동 시작 보고)
- ③ 활동 종료 보고
- ④ 센터 복귀 보고

(전도단 카톡방, BAND 채팅방 등 활용)

*시간 개념

- 최소 “3명 말 걸기”, 기본 ”40분 1R(라운드)”로 나간다.
- 하루에 몇 라운드 나가도 되지만 잘 집중하기 위해 라운드 간에는 휴식시간을 짧게라도 가지고 (물 마시거나 말씀 읽어도 좋음) 보고하고 다시 시작한다.
- 같은 장소에서 같은 시간에 계속 하다보면 영적 기운이 생겨 사람이 찾아오게 된다.
(바쁘면 대학교 점심 시간에 3명 말 걸기, 직장에서 집에 복귀하는 길 도중에서 3명 말 걸기라도 좋으니 일주일에 한 번은 노방전도 하러 나간다.)

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 기본 교육

*전도방법

“믿음의 부모”와 “페어”

- ① 한 사람이 가리키기→페어
- ② 한사람이 말걸기 →믿음의 부모 (Spiritual Parent=SP)
- ③ 트리오일 경우 협조자 2명, 믿음의 부모
- ④ 페어나 트리오 안에서 순서를 정해 번갈아 가며 한다.
- ⑤ 만남 대상자에 대해 믿음의 부모뿐만 아니라 협조자도 같이 기도와 정성을 드리거나 만남을 가질 때 서로 협력한다. (수수작용이 많을수록 좋음)

흐름

1. 협조자가 지나가는 사람 중에서 한 사람 가리킨다. (동시에 몇 명에게 말을 걸지 않는다.)
2. 믿음의 부모가 그 사람에게 다가가 말을 건다.
3. 기본적으로 한 사람당3명씩 말 걸고 교대 (페어나 트리오 안에서 1명씩 교대로 정해도 됨)
4. 설문지 진행 (기본적으로 믿음의 자녀가 메인토커, 협조자는 같이 들어 주고 공감을 잘 해준다.)
5. 꿈다방 소개 및 초대 (우리의 신분, 활동 내용 등 소개)
6. 만날 약속을 잡는다. (바로 교회나 센터에 가도 되고 어려우면 3일 이내로 약속 잡는다. (약속을 못 잡거나 날짜가 멀면 실제로 찾아오기가 쉽지 않음)
7. 연락처 교환 (전화번호, 카톡 둘다 받으면 좋음, 카톡만 받아도 연락 안 되게 될 경우 많음)

*설문지를 하다가 대상자가 시간이 없다고 했을 경우 바로 소개에 들어가고 관심이 있으면 연락처를 받아놓고 다른 날짜에 만난다.

*말을 건 사람(믿음의 부모)이 계속 연락한다.

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 기본 교육

*주의사항

- ① 이성에게 어프로치할 때 조심해야 한다. (믿음의 부모와 자녀가 이성일 경우, 케어할 때 협조자에 동성이 들어가면 좋음)
- ② 함부로 뒤쫓아가지 않는다.
- ③ 말 걸기는 같은 사람에게 두 번까지 (무시를 당하는데 계속 반복해서 말 걸지 않는다.)
- ④ 사람 통행에 방해가 되지 않도록 한다.
- ⑤ 거짓말을 하지 않는다.
- ⑥ 논쟁을 하지 않는다.
 - 1) 타종단이 논쟁을 하려고 할 때가 있다.
 - 2) 논쟁이 되고 감정적으로 말하지 않도록 한다.
- ⑦ 남에게 폐를 끼치는 행위로 생각되지 않도록 주의한다.

- 전도는 말을 가지고 하는 게 사유지에 들어가서 전도하지 않는다.
- 가게 안, 통로X
- 민가 앞X
- 가게 입구 바로 앞이나 지나가는 사람들에게 방해가 되지 않도록 한다.

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 기본 교육

*주의사항

노방전도가 어려운 대상 : (데려오지 않는 사람)

- ① 정신병환자
- ② 성매매 목적 (이성이 말을 걸을 경우 주의)
- ③ 영업 목적
- ④ 노숙자
- ⑤ 폭력단 관계자
- ⑥ 중학생 이하

*만약 위와 같은 내용에 해당되는 사항이 있는 사람에게는 설문지 협조에 감사하여 그 자리에서 헤어지도록 한다. (방문 날짜를 잡기 전에)



2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 당일

*출발식 (분위기 중요)

- ① 성가14장 (힘차게 찬양)
- ② 경배
- ③ 오늘의 목표 공유
- ④ 오늘의 말씀
- ⑤ 결의 기도
- ⑥ 출발 인사

오늘 어떤 사람을 만나겠습니까/오늘 몇 명 대상자와 약속 잡겠습니까
오늘 어떤 하나님의 심정을 체휼하겠습니까 (내외양면으로 하면 더 좋음)

목회자가 주시는 일주일간의 말씀 중에서 선택, 짧은 뜻길 말씀 중에서 선택
(심정의 장, 전도, 믿음의 자녀, 등)

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육 - 당일

노방전도 활동 중

- *언제든지 전도 멤버가 대상자를 찾아 왔을 때 소개, 상담, 강의 등이 가능하도록 준비한다.
- *관리자가 직접 전도 활동 투입하기도 가능하되, 멤버가 스스로 프로그램 소개 등을 할 수 있도록 해야 한다.

노방전도 활동 후

*활동 마치고 돌아온 멤버의 공유 시간

*공유 시간에 가능한 직접 들어가

피드백을 준다. 못 할 경우 한 명

리더를 세워주고 공유시간을 주관

하늘부모님과 연결된 피드백을 준다.

예) 복장, 멘트 등 물론 중요하지만 외적인 요소만을 생각하고 연구하는 멤버가 있으면 공유시간에 피드백을 주면서 내적인 깨달음을 얻게 유도해준다.

*모든 멤버가 공유하는 시간이 없으면 지목해주거나 팀을 나눠서 소그룹으로 공유

*다 같이 기도 (그 날에 만난 대상자를 위해, 전도단을 위해)

2. 관리자의 역할

(3) 멤버 교육

대상자 첫 케어

- ① 케어에 들어가는 멤버끼리 모여 기도 드리고 스케줄 공유
- ② 대상자 환영 (우리의 첫인상 중요)
- ③ 아이스브레이크 (대상자 마음의 문을 최대한 열 수 있도록 분위기 조성.)
- ④ 프로그램 진행 (꿈다방)
- ⑤ 프로그램 후 소감 공유
 - 1) 멘토커가 잠시 나가서 전도단장에게 대상자 상황을 공유
 - 2) 그 사이에 서브토커가 이야기를 잘 들어준다. (이 때 멘토커에게 할 수 없었던 말이 나올 수도 있고 혹시 중요한 이야기가 나오면 멘토커가 돌아온 후에 서브토커가 나가서 단장에게 공유할 수도 있음)
- ⑥ 다음 프로그램으로 연결
 - 1) 방문 날짜 약속
 - 2) 프로그램 날짜가 멀면 짧은 시간이라도 자주 만나도록 날짜를 잡는다.

3. 기타 노하우

(1) 실적이 나오지 않을 때

- 실적이 없어도 멤버들의 실적보다 성장의 관점으로 멤버들 교육 (신앙의 성장)
- 작은 성취의 경험을 하도록 한다.
- 자신이 목표한 사람을 데려오면 좋지만 실적이 계속 없으면 그 누구라도 데려올 수 있도록 하고 작은 실적부터

(2) 멤버마다 역량이 다를 때

- 멤버마다 역량과 심정상태가 다르기 때문에 그에 따른 개별적인 관리, 케어가 필요.
- 전도 단원이 어느 정도 생기면 팀을 구분하고 팀에서 리더를 할 만한 사람을 세우고 수수작용하면서 어려운 멤버들을 높일 수 있도록 한다.

(3) 팀원들이 힘들어 할 때

- 상담 (하늘부모님 슬픔의 심정과 연결, 하늘부모님 대신하여 전도한다고 전달, 구체적으로 작은 것이라도 칭찬)
- 간증회 (예: 전도 간증뿐만이 아니라 1세대 2세대 어떻게 신앙을 하게 되었는지 공유하는 것도 좋다.)
- 풀타임 멤버 도입 (선교사 등)

3. 기타 노하우

(4) 팁

- **말씀**: “전도는 영적분위기40%, 말씀30%, 실천30%이다.” – 뜻길 신앙의 장
- **정성**: 훈독 정성, 기도 정성, 10일조 헌금, 호명기도나 이름 쓰기 등 다양한 정성 방법이 있다. 하늘부모님이 함께하실 수 있는 조건을 잘 세우도록 한다. (전도단에서 같은 시간에 드리면 영적 분위기가 높아진다.)
- **팀워크**: 믿음의 부모와 협조자가 구분 없이 모두 다 같이 정성을 드리고 사랑을 쏟아주면 대상자에는 자연스럽게 그 공동체에 소속하고 싶은 마음이 생긴다.
- **미소와 칭찬**: 첫인상부터 중요하고 이야기를 나눌 때는 눈을 보고 들어준다. 좋은 점을 찾아 칭찬하면서 대상자가 말을 많이 할 수 있도록 한다.
- **공감**: 대상자의 말이나 생각이 잘 못했다는 생각이 들어도 부정하지 않고 받아들인다.
- **자신감**: 내외 양면의 준비가 잘 되면 자신감 있게 나간다. (내가 잘 하는 것이 아니라 하늘부모님과 하나된 내가 잘할 수 있다는 자신감)
- **관심, 질문**: 관심을 잘 가져주고 본심이나 본질을 끌어내는 효과적인 질문을 하다.
- **특별함**: 아무나 초대하는 것이 아니라 당신이라서 (잘 맞을 것 같아서) 초대한다는 느낌으로 이야기한다.