

## 선교지 요구에 부응하는 온라인선교 모델 제안

(세계인터넷선교협의회 의장 전영수)

### 1. 왜 모델을 제안하는가?

- 일부 선교사들이 Facebook이나 Instagram 등과 같은 SNS를 통한 온라인 전도를 시도하여 이전에 오프라인에서 경험하지 못했던 획기적인 전도 성과를 거두고 있다. 이 성과는 대단히 큰 것이어서 이 온라인 선교는 하나님께서 일으키시는 새로운 선교 파도가 아닐까 하는 기대를 가질 수 있다.
- 하지만 더 많은 선교사들이 이 SNS를 활용한 온라인 전도에서 여러가지 장애를 만나 어려움에 처해 있거나 중단하는 사례도 많다.
- 이 장에서는 온라인 전도 분야에서 성공한 선교사의 사례와 장애를 만나 중단하고 있는 선교사의 사례를 대조 분석하여 교훈을 정리하고, 이 교훈을 바탕으로 성공적인 온라인 전도를 하기 위한 모델을 제시하고자 한다.

### 2. 모델 디자인을 위한 선교지 사례 및 분석

#### 2.1 Facebook 광고전도 성공사례

< 중동 K 선교사팀 사례 >

T국 → A국	2020년	2022년
복음광고 횟수	340	182
복음광고 도달한 Target	1,577,735	4,800,000
개별 메시지로 반응한 사람	9,627	41,981
전도를 통해 회심한 사람	<b>145</b>	<b>570</b>

#### 2.2 Facebook 광고전도 장애사례

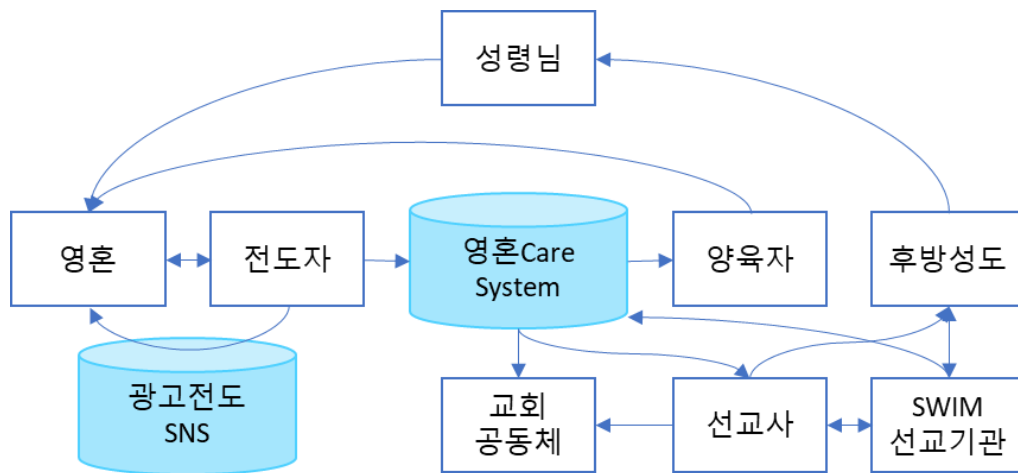
선교사	전도대상	장애유형	내역
중동 C	J국→J국	보안	보안요원이 구도자를 가장하여 접근 및 중단
중동 C	L국→다수국가	중복	여러 선교사가 같은 내용의 Content로 광고
중동 A	T국→T국	후속케어	원격지 전도는 잘 했으나 후속 케어 미흡, 중단
중동 H	I국→I국	폐쇄	현지인이 문제 제기하자 전도자 폐북 계정 폐쇄
다수	다수	언어	외국선교사가 문자 너머의 현지인 심리파악 한계
다수	다수	전도단위	선교사 단독 전도팀의 지속력이 짧은 경향이 있음
다수	다수	전도확률	80~100명의 반응자 중 1명이 예수를 영접하는데 이 반응자가 적으면 회심자가 나올 가능성 낮아짐
다수	다수	반응국가	동일한 Content로 광고해도 국가별로 반응률 상이

### 2.3 사례 교훈

항 목	교 훈
기회	온라인 전도는 하나님의 새로운 선교 파도일 수 있다. 이 파도는 준비된 선교사 및 팀만이 탈 수 있다.
전도조직	선교사 단독 조직 보다는 현지인(들)과 팀을 이루는 조직이 바람직하다
선교사 역할	선교사의 역할은 광고 및 전도의 방향 제시, Target의 규모 결정, 반응을 및 전도효율 제고방안 수립 등 리더로서의 역할을 하는 것이 좋다.
전도자	반응자에 대한 접촉과 전도는 현지인 사역자에게 맡기는 것이 좋다
성과	현지인이 잘 반응할 수 있는 Contents로 광고하면 반응률이 높아지고 다수의 전도 열매를 기대할 수 있다
전도전략	반응률이 낮은 국가에 대한 광고 전도 시 반응률을 높일 수 있는 별도의 전도전략을 수립하면 좋다
보안	샤리아법 적용국가 내 온라인 전도 시 현지전도팀과 협력이 바람직하다
전도 플랫폼	전도 플랫폼(Page)의 위치는 샤리아법 적용국가 이외의 지역이 안전하다
후속케어	전도뿐만 아니라 영혼의 후속케어도 포함하는 사역을 추진해야 한다

### 3. 온라인 광고 전도 모델의 제안

#### 3.1 온라인 광고 전도 흐름



#### 3.2 전도조직

##### 3.2.1 선교사 단독 조직

- 선교사들이 가장 쉽게 접근하고 시험해 볼 수 있는 조직 형태이며 실제로 여러 선교사들이 이 형태로 온라인 전도를 하고 있다.

- 이 조직은 장애나 위기를 만날 때 중단되는 경우가 많고 또 현지인 사역자가 전도하는 조직에 비하여 상대적으로 전도성과가 그리 높지 않은 경우도 있다.

### 3.2.2 선교사가 현지인 사역자를 고용한 조직

- 이 조직의 장점은 현지인 사역자가 영혼을 접촉하고 전도하여 전도의 성과가 클 수 있다는 것이다.
- 이 조직이 커지면 선교사의 재정 부담도 늘어나게 되는데 이 부담을 선교사가 잘 해결하는 것이 이 조직의 지속성의 관건이 된다.

### 3.2.3 선교사와 현지교회가 협력하는 합작조직

- 이 조직은 선교사 및 현지 사역자의 역할이 잘 정의되고 재정분담 원칙, 광고 전도 전략 등이 수립되어 있으면 가장 강력한 성과를 낼 수 있는 조직 형태이다.
- SWIM은 중동 J국에서 이러한 합작조직을 태동시킨 산파역을 담당한 경험이 있으며 이 경험을 더 많은 선교사나 지역에 공유하고자 한다

## 3.3 광고 전도 기획

### 3.3.1 성경적 광고전도 기획

#### 1) 성경말씀의 근거:

- 요한복음 6:65 또 이르시되 그러므로 전에 너희에게 말하기를 내 아버지께서 오게 하여 주지 아니하시면 누구든지 내게 올 수 없다 하였노라 하시니라

#### 2) 말씀을 이루는 활동:

- 선교사는 온라인 광고 시행 전에 후방기도팀에 요6:65의 말씀이 이루어지도록 기도를 요청한다
- 후방 기도를 확인하면 선교사는 현지 광고팀에 요청하여 요6:65의 말씀이 이루어질 것을 기대하며 광고를 시행하도록 한다

### 3.3.2 선교사가 광고 반응을 제고를 위한 노력

#### 1) 광고 기획력 제고:

- 선교사는 광고기획의 책임이 본인에게 있음을 명심하고 이 광고 기획력을 높이기 위하여 평소 다른 선교사의 전도 Page나 Site를 분석하여 어떤 Content 가 얼마나 Target의 반응을 이끌어냈는지를 조사하는 등 꾸준한 노력을 기울인다

#### 2) 광고 전도 전략 수립:

- 선교사는 사전에 광고 전도 전략을 수립하면 더 전략적으로, 더 체계적으로 이 광고 전도를 추진할 수 있다.

- SWIM은 중동 J국의 신규 합작 전도팀에 "A Better Life"라는 광고 전도 전략을 제안한 바 있다

### 3.4 성령전도

#### 3.4.1 성경말씀의 근거:

- 1) 사도행전 11:21 주의 손이 그들과 함께 하시매 수많은 사람들이 믿고 주께 돌아오더라
- 2) 고린도전서 12:3(후반절): 또 성령으로 아니하고는 누구든지 예수를 주시라 할 수 없느니라

#### 3.4.2 실제실행 절차:

- 1) 대상영혼 파악:
  - 선교사는 Facebook page, 영혼 Care System, 전도팀에 추가 확인 등의 과정을 통하여 광고에 긍정 반응한 사람들의 명단을 파악하여 기도 대상자를 선정한다.
  - 이 과정에서는 영혼의 이름(혹은 가명이나 ID)과 그가 댓글 단 것을 토대로 스토리로 만드는 일이 중요하다. 그래야 후방 성도들이 기도할 수 있다.
- 2) 중보기도 요청:
  - 선교사는 이 명단과 스토리를 후방 중보기도팀에게 전달하여 중보기도를 요청한다
- 3) 중보기도 실시:
  - 후방 중보기도팀은 선교사가 요청한 영혼을 품고 성령님께서 그 영혼을 변화시켜 예수 그리스도를 영접하게 해 달라고 기도한다.
  - 실제로 후방 중보기도팀이 접하는 기도제목은 영혼의 이름(혹은 가명이나 ID), 간단한 문자반응 스토리가 전부여서 다른 기도에 비하여 쉽지는 않다.
  - 그러나 성령님은 그가 누구인지 알고 계시기 때문에 후방 기도팀은 오직 성령에 의지하여 기도함이 필요하며 이를 위한 훈련을 하면 좋다.
- 4) 성령님과 함께 전도:
  - 선교사는 현지 사역자로 구성된 전도팀에게 후방에서 기도했음을 알리고 전도할 때 성령님께서 영혼을 만지시기를 기대하면서 전도할 것을 요청한다.
  - 실제로 현지 전도팀은 후방기도팀이 기도하기 전에 전도할 수 있다. 이때는 전도팀 스스로가 성령님께 기도하여 성령님이 전도하시도록 올려드리고 나서 전도하면 좋다.

### 5) 사역자 및 결신자 축복:

- 선교사는 정기적으로 Webinar를 이용하여 온라인 아웃리치를 개설한다.
- 선교사는 여기에 수고한 현지사역자들과 후방기도팀 성도들을 초대하여 온라인 교제의 시간을 갖고 후방 기도팀에게 사역자들을 축복해 달라고 요청한다.
- 이 때 선교사는 가능하면 결신자들도 초대하여 후방기도팀이 그들도 축복하게 한다. 단, 보안 상 결신자들이 초대를 거부하면 결신자들의 이름만으로 그들을 축복하게 한다.
- 이 과정을 통하여 사역자들은 자신의 수고를 위로 받을 수 있고 결신자는 힘을 얻어 앞으로의 믿음생활에 뿌리를 내리기 쉽다.
- 후방기도팀은 자신들의 기도가 이루어진 그 영혼들을 바라보는 보람과 기쁨을 느낄 수 있어 지속적으로 중보기도를 할 수 있는 힘을 얻을 수 있다.

## 3.5 온라인 전도 방법

### 3.5.1 Facebook 광고-전도:



- 전도팀에서 Facebook으로 Target 광고를 하고, 이에 반응하는 영혼들이 Facebook Page에 들어와 긍정의사를 표시하면 전도팀에서 이 영혼들에게 개별메세지로 연락하여 문자로 전도한다.
- 이 전도의 장점은 전도 대상자 Targeting를 세부적으로 나누어 그에게 맞는 광고를 함으로써 비용 대비 반응을 제고에 좋다.
- 현재 많은 온라인 전도팀이 이 Facebook Page를 이용하여 광고-전도를 하고 있다.

- Facebook(Meta) 측은 사회적으로 민감한 종교적 광고는 제한하고자 하는 정책이 있고 일부 계정을 폐쇄시키기도 했다. 따라서 온라인 전도팀은 이러한 민감성을 유의하여 광고의 수준을 지혜롭게 조절할 필요가 있다.

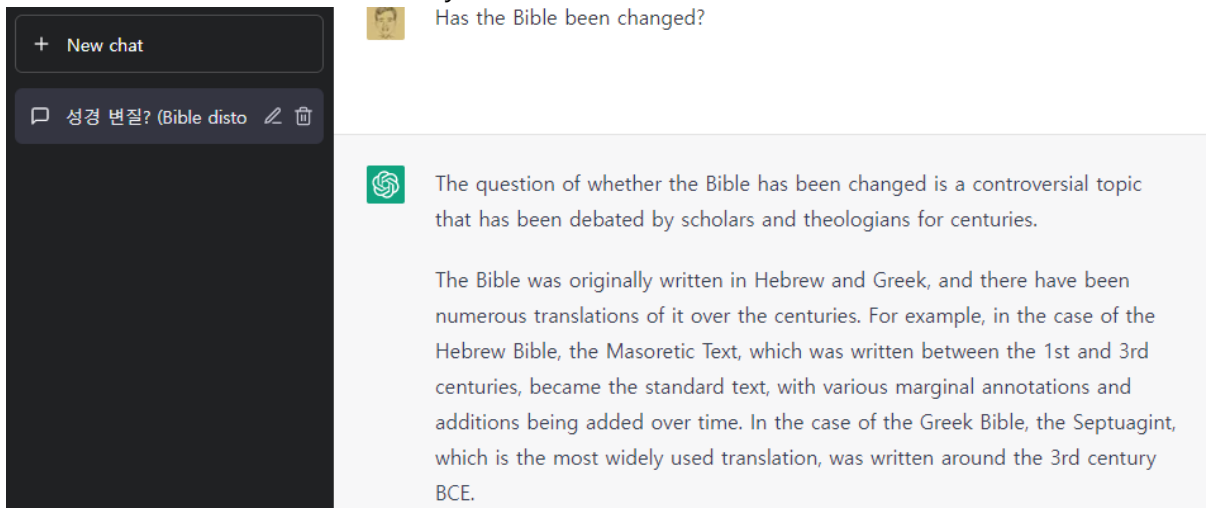
### 3.5.2 온라인 광고-온라인 요한복음 QT 전도

- 전도팀이 Google, Facebook, 혹은 기타 온라인 매체로 Target 광고를 할 때 처음부터 요한복음을 함께 읽을 사람을 모집한다.
- 이 요한복음 전도법은 중동 J국에서 C선교사가 오프라인에서 시도하여 성과를 거둔 것인데, 이것을 온라인에서 구현하고자 하는 것이 이 전도의 취지이다.
- 이 요한복음 함께 읽기에 신청한 구도자와 전도자는 요한복음 성경을 매일 일정 분량씩 온라인에서 함께 읽고 묵상한 것을 나눈다.
- 또한 매주 정기적으로 온라인 만남을 갖고 전도자가 구도자의 형편을 들으며 기도와 축복을 할 것을 권장한다. 이렇게 하면 전도자와 구도자 간의 신뢰가 두터워지고 구도자의 영접 가능성이 높아진다.
- 이런 묵상을 꾸준히 해 나가다가 요한복음 10장 진도 나가기 전에 성령님께서 구도자를 감동시키시면 전도자가 그때 전도한다
- 이후 사도행전 및 로마서 등 후속 QT로 계속 양육이 이어질 수 있다.

### 3.5.3 온라인광고-온라인 가정사역 전도

- Google, Facebook, 혹은 기타 온라인 매체를 통하여 가정 행복을 꿈꾸는 신청자를 접수하여 이들을 대상으로 온라인 아버지학교 혹은 온라인 어머니학교를 진행한다.
- 선교지의 가정 문화가 아버지가 가부장적이고, 아내와 자녀들이 가정폭력에 시달리는 경우가 많고, 가정에서 행복하지 못한 사람들이 많다면 이런 곳은 가정사역으로 복음 돌파를 시도하기 좋은 곳이다.
- 이런 곳에서 아버지학교와 어머니학교를 열면 참석자들은 오랫동안 응어리졌던 가정의 문제들이 해결되는 것을 볼 가능성이 높고 앞으로의 가정행복에 대한 기대를 가질 수 있다.
- 이 과정에서 성경적인 가정행복을 수강생들에게 알려주어 그들이 그동안 몰랐거나 잘못 알고 있던 성경에 대하여 관심을 갖게 할 수 있다.
- 이들이 가정사역 학교를 마친 후 가정 행복의 기대와 성경에 대한 관심 등이 높아진 상태에서 전도자가 이들을 개별 접촉하여 복음을 전하면 복음의 수용성이 높을 것으로 기대된다.
- SWIM은 두란노 아버지학교, 어머니학교 등과 협력하여 중동지역 여러 곳에서 가정사역 학교를 개설한 경험이 있는데, 온라인 선교사가 가정을 복음전도의 돌파구로 삼고자 하면 그들을 적극 지원하고자 한다.

### 3.5.4 Chat GPT 전도 Library



- 현지 구도자들은 기독교나 성경에 관하여 알기를 원하나, 통상 기존에 기독교에 대한 부정적인 가르침이나 선입견 등으로 인하여 기독교에 대하여 선뜻 마음을 열지 못하는 경우가 많다.
- 이런 영혼들에게 중립적인 입장에서 기독교나 성경에 관한 정보를 제공한다면 이들은 더 마음을 열고 이런 정보를 읽거나 알 수 있게 될 것이다.
- Chat GPT는 구도자가 입력하는 질문에 중립적인 시각에서 답을 준다. 이런 중립적이고 객관적인 정보를 바탕으로 구도자 스스로 결심을 하도록 유도하는 것이 이 Chat GPT의 역할이다.
- 선교사나 선교기관은 Chat GPT의 검색 빈도수가 높은 주제를 Library로 구성하여 이것을 전도 Site나 Metaverse Community에 탑재하여 구도자가 쉽게 이용하도록 지원할 것을 권한다.

## 3.6 영혼 Care System

### 3.6.1 필요성:

- 1) 영혼 Care:  
전도대상 영혼이 영접에서부터 이후의 양육 및 신앙생활에 이르기까지 충분한 돌봄을 받기 위하여 체계적인 Care System이 필요하다.
- 2) 다수의 사역자 및 기관 참여:  
한 영혼을 전도하고 후속 케어를 하기 위하여는 다수의 사역자들이 참여하여야 하는데 영혼 Care System을 통하여 이들에게 필요한 정보를 제공할 수 있다.
- 3) 보안:  
전도자와 대상자 모두가 외부에 노출되지 않으면서 안전하게 전도 및

후속케어 활동을 해야 하는데, 다수 사역자의 System 사용이 불가피해지면서 가장 안전한 방법의 System 보안 대책을 마련해야 한다.

### 3.6.2 System 개선 혹은 신규 구축:

#### 1) System 개선:

- 이미 구축된 시스템을 개선할 필요가 있으면 이의 개선을 추진한다.
- 선교사는 이 일을 SWIM 혹은 IT 선교기관에 의뢰하여 그들이 전문적인 System 개선을 하게 하면 좋다.

#### 2) System 신규구축:

- 영혼 Care를 위한 System이 없는 경우 선교사는 현지와 협의하여 신규 구축을 추진한다
- 이 경우 전문가의 선 컨설팅, 후개발이 바람직하며 이를 위하여 선교사는 SWIM 혹은 IT 선교기관에 요청하여 그들이 전문적인 개발을 하게 하면 좋다.

## 4. 후속케어

### 4.1 영혼의 입장에서의 후속케어:

- 전도한 영혼을 후속케어 하는 것은 대단히 중요하다.
- 흔히 한 영혼에게 예수님을 영접은 시켰는데 후속케어로 연결되지 못하는 경우가 있다. 이런 영혼은 믿음의 뿌리내리기 쉽지 않고 다시 예전의 종교로 되돌아갈 가능성도 있다.
- 이 후속케어는 영접한 영혼을 교회나 개종자모임 등 예배공동체로 연결하는 것과, QT를 매일 하게 하는 것, 양육을 체계적으로 진행하는 것, 커뮤니티에 참여하게 하는 것 등으로 이루어져 있다.
- 이런 후속케어 과정에는 여러 현지인 공동체의 네트워크가 필요하고, 충분한 사역자들이 필요하다.

### 4.2 예배공동체로 연결

#### 4.2.1 오프라인 예배 공동체로 연결:

- 결신한 영혼을 영혼 Care System을 통하여 그가 활동할 수 있는 가까운 교회 혹은 신앙공동체로 연결한다.
- 이의 전제조건은 영혼 및 공동체의 보안 이슈가 충분히 해소되어야 한다. 보안요원이 결신자를 가장하고 개종자 신앙공동체로 들어와 그 공동체 전체가 위험하게 될 수 있기 때문이다.

#### 4.2.2 온라인 예배 공동체로 연결:

- 영혼 및 공동체의 보안 및 거주지 등의 문제가 해소되지 않았거나, 영혼 본인이 희망한 경우, 또는 오프라인의 공동체가 영혼의 후속케어를



원활하게 할 역량이 안된다고 판단될 경우 등에는 온라인 공동체로 연결함이 필요하다.

- 이를 위하여 Metaverse 공동체 혹은 온라인 공동체 등이 개설되어야 한다.

#### < Metaverse 공동체의 예 >



- Metaverse 공동체에서는 모든 참여자가 Avatar로 분신하여 예배참여, QT 나눔, 일대일제자양육, 각종 양육 및 세미나, 소그룹활동 등의 활동을 하게 되며 보안지역에서 활용성이 높다.
- 따라서 기존에 보안 때문에 공동체 활동에 참여를 꺼리거나 혹은 자신의 얼굴을 노출하지 않고 참여했던 회심자들이 마음놓고 모든 활동에 참여할 수 있다.
- SWIM은 SPOT을 이용한 Metaverse 공동체를 만들어 보안지역에서의 개종자 활동 모델을 시험해 본 경험이 있어 앞으로 이를 희망하는 온라인 사역팀에 공급할 수 있다.

### 4.3 양육

#### 4.3.1 양육은 필수

- 통상 온라인 전도팀에서 전도는 하는데 양육은 잘 하지 못하는 경우를 종종 본다.
- 회심자가 양육을 받지 못하면 믿음의 뿌리를 내리기 어렵고, 개종의 고난을 극복하기 어려울 수 있다.
- 따라서 선교사는 회심자가 반드시 체계적인 양육을 받을 수 있도록 회심자의 편에서 최선의 노력을 기울여야 한다.

#### 4.3.2 양육체계

##### 1) 오프라인 양육:

- 결신자가 오프라인 공동체로 연결된 경우 해당 공동체에서 그를 양육함을 원칙으로 한다.

2) 온라인 양육:

- 결신자가 온라인 공동체로 연결된 경우 영혼에 대하여 온라인 양육을 원칙으로 한다.
- 이 경우에는 양육자는 이미 개발된 온라인 양육 Contents를 적극 활용하여 결신자가 가장 효율적으로 양육 받을 수 있도록 한다.

3) 양육 이력관리

- 양육자는 결신자가 이수한 양육 내용을 빠짐없이 영혼 Care System에 입력하여 체계적인 양육이 이루어지도록 한다.
- 결신자가 전도 및 양육 과정에서 여러 기관이나 공동체를 거치는 경우 중단 없는 체계적인 양육을 위하여 결신자가 속한 공동체의 교적 System과 영혼 Care System 간의 Data연계가 필요하다.

#### 4.3.3 양육 Contents

1) QT (말씀묵상)

- 양육자는 회심자가 매일 성령님의 감동으로 말씀을 묵상하고 믿음이 성장할 수 있도록 QT를 권하고, 그가 원할 경우 온라인 QT스쿨에 입과시킨다
- 선교사는 온라인 QT 모임을 만들어 이곳에서 참여자들이 함께 QT하고 나눔도 하도록 하면 회심자들은 더 QT를 잘 할 수 있을 것이다.
- SWIM은 일부 언어의 생명의 삶 QT Link가 WhatsApp으로 매일 자동 전송되도록 Web app을 개발했는데, 선교사는 이 자동 전송을 신청하여 회심자에게 매일 QT가 제공되도록 하면 좋을 것이다

2) Bible Study

- 말씀양육은 원칙적으로 영혼이 속한 공동체가 정한 교재와 양육방법을 통하여 이루어진다.
- 현지교회 혹은 공동체가 원하는 경우 선교사는 일대일제자양육을 도입하여 교회 성도(일명 평신도)가 회심자를 일대일로 양육하는 일을 추진할 수 있다.
- 중동지역에서 온라인 일대일 양육을 원하는 경우 SWIM이 개발한 온라인 일대일제자양육 Web app을 활용할 수 있다.

3) 가정사역

- 선교사는 회심자의 규모가 성별로 30명 이상 되면 회심자들을 위한 아버지학교, 어머니학교 등의 가정사역 프로그램을 개설하여 여기에 회심자를 참여시킬 수 있다.
- 선교지마다 깨어진 가정이 많아 신음하는 사람들이 많은데, 이들 중 회심하고 가정까지 회복된다면 이는 특별한 축복이 아닐 수 없다.

- 이 회심자가 가정사역을 통하여 가정이 행복해지면 믿음의 뿌리를 내리기 좋고 개종으로 인한 핍박을 이겨낼 수 있는 힘이 될 수도 있다.
- 또한 이 회심자의 가정이 행복해지면 가족 친척들과 이웃에게 부러움을 유발할 수 있어 가정행복을 통한 전도도 가능할 수 있다.

## 5. 결어

- 이 온라인 광고 전도 모델은 선교사가 현지 사역자와 함께 팀웍을 이루는 것을 전제로 제시되었다.
- 이 팀에서 선교사는 방향과 의사결정 등 리더로서 참여하고 현지 사역자는 전도 및 양육 실무 담당자로 참여하면 원활한 팀웍을 이룰 수 있을 것이다. 이때 선교사는 여기서 제시된 모델을 잘 숙지하고 연구하여 자신의 모델로 소화시키면 팀 리더로서의 활동을 잘 할 수 있을 것이다.
- 이 모델의 주체는 성령님이다. 성령님께서 그 분이 택하신 영혼을 변화시키고 믿음의 뿌리를 내리도록 하는데 온라인 전도팀은 그분의 일을 위임 받은 것이다. 선교사가 이를 잘 숙지하여 이 온라인 사역을 추진해 나간다면 이 일은 하나님을 기쁘시게 하는 일이 될 것이며 그 열매는 하나님께서 맺게 하여 주실 것이다.
- 이 모델을 수행하는 온라인 팀은 사역의 열매를 잘 맺어 하나님께서 일으키시는 온라인 선교의 파도에 올라타 4차 산업 시대의 준비된 Surfer로서의 은혜를 누리기를 기대한다.

끝.