

선교는 누구나 할 수 있다

기쁜 소식을 전하는 이들의
발이 얼마나 아름다운가.
- 로마 10,15 -

-
- 일시 : 1998년 12월 2일(수) 오후 7시 30분
 - 장소 : 서울대교구 명동천주교회
-

김병상(필립보) 신부
인천교구 만수1동천주교회 주임신부

1. 들어가는 말

최근 한국 천주교회가 선교에 대해 적극적인 관심을 갖기 시작한 것은 반가운 일이다. 왜냐하면 선교는 교회의 본질적 사명임에도 불구하고 지금까지 한국 천주교회가 자기 사명에 충실하지 못했던 감이 없지 않기 때문이다. 한편 내가 사목하고 있는 인천교구 만수1동천주교회에서 실시했던 ‘새로운 양 찾기 운동’이 한국 천주교회의 선교 붐에 어느 정도 긍정적 역할을 했다는 점에서 자부심을 느낀다.

하지만 걱정이 되는 면도 없지 않다. 선교운동을 단지 새로운 입교자 수를 늘리는 것 정도로 인식해 90년대에 들어서면서 한국 천주교회의 내적 문제점으로 지적되었던 여러 문제들을 치유하는 데 자칫 관심이 소홀해지지 않을까 하는 점 때문이다. 명심해야 할 점은 선교가 단지 더 많은 신자를 만드는 일이 아니라는 것이다. 이제민 신부의 말처럼 “선교는 단순히 자기 종교의 세력 확장이 아니라 하느님 구원 의지의 전파를 그 목적으로 삼아야 한다.”¹⁾ 아울러 선교운동은 교회 공동체와 신자 각자의 신앙 쇄신운동이다.

적극적 선교운동을 전개하면서 본당 안팎에서 자주 들은 비판은 냉담 신자가 속출하는 상황에서 입교자 수를 늘리는 것이 무슨 도움이 되겠느냐는 것이다. 하지만 이 같은 비판은 선교운동의 본뜻을 제대로 이해하지 못하고 있는 데서 나오는 것이다. 지난 몇 년 동안 ‘잃은 양 찾기 운동’과 ‘새로운 양 찾기 운동’을 전개하는 과정에서 만수1동천주교회는 많은 예비신자가 입교하는 외적인 성과²⁾이외에 적지 않은 내적 쇄신의 체험을

1) 이제민, <교회, 순결한 창녀>, 분도출판사, 272쪽

2) 만수1동천주교회는 적극적 선교운동을 통해 다음과 같은 성과를 남겼다.

1차 새로운 양 찾기 운동 영세자(1996년 1월 21일) : 481명

2차 새로운 양 찾기 운동 영세자(1996년 12월 8일) : 462명

갖게 되었다. 본당 신자들이 과거에 비해 신앙심이 깊어졌고 주인 의식을 가지고 주체적으로 활동하게 되었다고 평가한다. 따라서 나는 적극적 선교운동이 '내적 쇄신'과 '외적 성장'이라는 두 마리 토끼를 잡을 수 있는 방법이라는 확신을 갖게 되었다. 나는 만수1동천주교회의 선교운동 사례가 한국 천주교회에서 올바른 의미의 선교운동이 활성화되는 데 작은 보탬이 되었으면 한다.

2. 선교 낙제생인 한국 천주교회

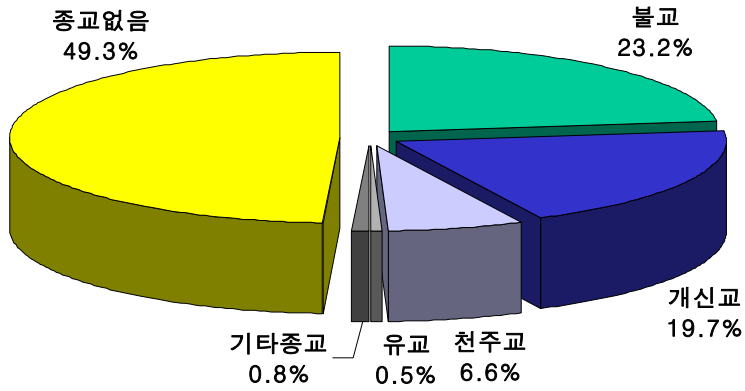
1995년 인구 센서스 결과에 따르면, 아직 종교를 갖고 있지 않은 국민이 전체 국민의 약 절반인 49.3%인 것으로 나타났다. 종교별 인구를 보면, 불교가 23.2%로 가장 많고, 다음은 개신교로 19.7%이며, 천주교 신자 비율은 전체 인구의 6.6%인 것으로 나타났다³⁾(<그림 1> 참조).

3차 새로운 양 찾기 운동 영세자(1997년 11월 30일) : 767명

4차 새로운 양 찾기 운동 입교자(1997년 12월 28일 현재) : 353명

3) 1995년 인구 센서스 결과에 따르면, 천주교 신자수는 총 2,950,730명이며 총인구 대비 신자 비율이 6.6%인 것으로 조사되었다. 반면 <1995년 한국 천주교회 통계>에 따르면, 1995년말 현재 전국 신자수는 3,451,266명이며 총인구 대비 신자 비율이 7.69%인 것으로 나타났다. 조사 기준일이 정확히 일치하지는 않지만, 각각의 통계 사이의 차이에 약 50만 명이 이르고 있다. 인구 센서스가 방문 면접조사 방식으로 이루어진다는 점을 고려할 때, 한국 천주교회 통계보다는 훨씬 정확하다고 할 수 있다. 따라서 앞으로 50만 명이라는 엄청난 오차가 발생하는 점에 대한 원인 규명이 이루어져야 할 것이다. 그 첫번째 추정 원인은 교세 통계의 부정확성일 것이다. 아직 대부분의 본당에서 교세 통계를 수작업에 의존해 하고 있는 점을 생각할 때 적지 않은 행정 착오가 있을 것이다. 아울러 여기에는 국외 이민자들도 적지 않게 포함되어 있을 것으로 추정된다. 둘째, 현재 한국 천주교회가 냉담 신자와 행방 불명 신자를 합친 약 91만 명도 신자 총수에 포함하고 있는데, 이들 가운데 상당수가 이미 다른 종교로 개종했거나 스스로는 이제 자신이 천주

<그림 1> 종교별 종교 인구 비율(1995년 인구 센서스)



아직 종교를 갖지 않는 국민이 약 50%라는 사실은 우리에게 선교 사명을 일깨워 주고 있다. 하지만 최근 가톨릭신문이 전국 성인 신자들을 대상으로 실시한 조사의 결과는 미흡하기 짝이 없는 한국 천주교회의 선교 활동의 현주소를 그대로 드러내고 있다(가톨릭신문, 1998년 4월 5일자 10-11면 참조). 입교 과정을 보면, 부모의 신앙을 따라 입교한 태증 교우가 전체의 18.5%이고, 타인의 권유로 입교한 경우는 38.0%, 자발적으로 입교한 경우는 43.4%로 드러났다. 이러한 조사 결과는 두 가지 상반된 점을 시사해 주고 있다. 먼저 긍정적인 측면으로 전체의 43.4%가 자발적

교 신자가 아니라고 생각하고 있기 때문이라고 생각할 수 있다.

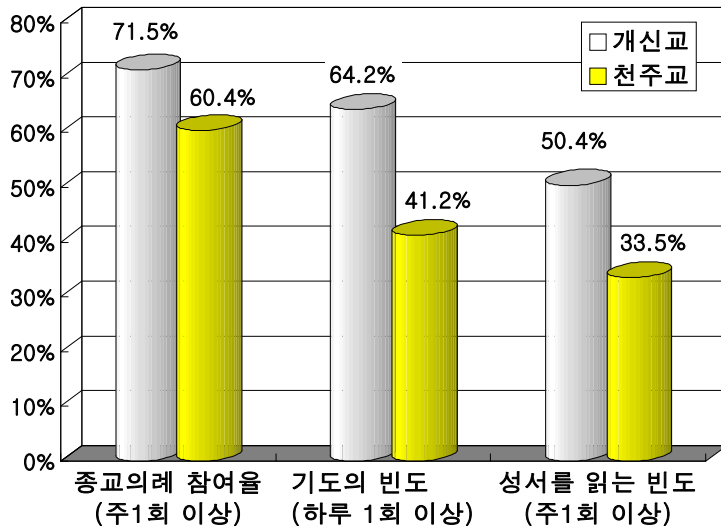
으로 입교했다는 것은 그만큼 비종교인들이 천주교에 대해 호감을 가지고 있다는 증거이다. 이처럼 비종교인들이 천주교에 대해 호감을 가지고 있는 것은 한국 천주교회가 그 동안 사회 복지 분야나 사회 정의 활동을 통해 많은 공헌을 해 온 것에 대한 긍정적 평가로 이해할 수 있다. 반면 이번 조사 결과는 한국 천주교회의 선교 활동이 미흡하다는 부정적 평가이기도 하다. 타인의 권유로, 즉 신자들의 직접적인 선교 활동에 의해 입교한 신자가 38.0%로 자발적으로 입교한 신자보다 적다는 것은 그만큼 한국 천주교회의 신자들이 선교 활동에 무관심하다는 사실을 증명하고 있다. 따라서 우리는 이번 조사 결과에서 한국 천주교회가 비종교인들이 한국 천주교회에 대해 가지고 있는 높은 호감도를 충분히 활용해 선교 활동을 하지 못하고 있다는 것을 보여준다고 볼 수 있다. 앞서 지적한 대로 아직 국민의 절반 정도가 종교가 가지고 있지 않다는 사실을 고려할 때, 한국 천주교회가 비종교인들이 천주교에 대해 가지고 있는 높은 호감도를 활용해 적극 선교 활동에 나선다면 많은 결실을 맺을 수 있다고 생각된다. 만수1동천주교회가 실시한 적극적 선교운동의 성과들은 그 가능성을 입증한 사례라고 평가할 수 있지 않을까 한다.

3. 적극적 선교운동의 교회 내적 필요성 : 적극적 선교운동의 일차 대상은 기존 신자들이다

한국 천주교회는 최근 교세 증가율이 감소하는 문제이외에도 여러 가지 내적 문제를 안고 있다. 냉담신자가 늘어나고 미사 참여율이 줄어드는 등이 그 예이다. 최근 한국갤럽이 조사한 “한국인의 종교와 종교의식” 보고서에 따르면, 천주교 신자들이 개신교 신자들에 비해 여러 면에서 신앙 생활을 소홀히 하고 있다는 점이 드러났다.

먼저 종교 의례 참여 빈도를 보면, 개신교 신자의 71.5%가 매주 1회

<그림 2> 개신교와 천주교 신자의 신앙생활 비교(1997년 한국갤럽 조사)



이상 종교 의례에 참여하는 반면, 천주교 신자들은 60.4%만이 매주 1회 이상 종교 의례에 참여하는 것으로 드러났다. 개인적인 기도를 바치는 빈도에서도 개신교 신자는 64.2%가 매일 1회 이상 기도하고 있는 반면에, 천주교 신자는 41.2%만이 매일 1회 이상 기도하고 있는 것으로 드러났다. 개인적으로 기도를 전혀 하지 않는 신자도 개신교의 경우 5.3%에 지나지 않는 반면에, 천주교의 경우는 그 2배가 넘는 12.7%나 되는 것으로 드러났다. 다시 말해 천주교 신자 10명중 1명은 전혀 개인적으로 기도하지 않고 있는 셈이다. 또한 성서를 매주 1회 이상 읽는 신자도 개신교의 경우

50.4%인 반면에, 천주교 신자는 33.5%에 지나지 않는 것으로 드러났다. 성서를 전혀 읽지 않는 신자의 경우, 개신교는 9.8%인 반면에, 천주교는 약 2배인 18.6%로 드러났다. 다시 말해 천주교 신자 10명중 2명은 전혀 성서를 읽지 않고 있는 것으로 드러났다.

이번 한국갤럽의 조사에서도 드러났듯이, 한국 천주교회는 아예 냉담하고 있는 신자들의 문제는 둘째치고라도 많은 신자들이 신앙 생활에 소홀하고 있다는 문제를 안고 있다. 따라서 적극적 선교운동은 단지 비종교인을 입교시키는 목적뿐만 아니라 형식적이고 소홀한 신앙 생활을 하고 있는 신자들의 신앙을 쇠신한다는 목적도 가져야 한다. 다시 말해 적극적 선교운동은 입교자수 증대를 통한 '외적 성장'과 기존 신자의 신앙 쇠신을 통한 '내적 성숙'이라는 이중 목적을 가지고 추진되어야 한다. 따라서 적극적 선교운동은 미지근한 신앙 생활을 하고 있는 기존 신자들을 일차적인 선교 대상, 재복음화의 대상으로 추진되어야 한다.

이러한 관점에서 만수1동천주교회는 적극적 선교운동을 전개하면서 잃은 양 찾기 운동을 병행하고 있다. 적극적 선교운동과 병행해서 진행되는 냉담신자 회두운동은 기존 신자들로 하여금 자신의 신앙을 되돌아보게 함으로써, 잠재적 냉담신자들의 냉담을 예방하고 신심을 강화하는 간접적인 효과가 있다고 볼 수 있다.

4. 선교운동은 신앙 쇠신 운동이다

적극적 선교운동의 추진 과정에서 가장 중요한 일은 신자들의 잘못된 선교 의식을 전환시키는 일이다. 대부분의 천주교 신자들과 마찬가지로 만수1동본당의 신자들도 적극적 선교운동을 시작하기 전까지는 다음과 같은 잘못된 선교 의식을 가지고 있었다.

첫째, 선교는 성직자나 수도자들만 하는 것이고 평신도들은 그저 미사 참례만 열심히 하면 된다고 생각하고 있었다.

둘째, 일부 개신교의 광신자들처럼 거리에 나서거나 집집마다 찾아다니면서 선교하는 것은 천주교 방식이 아닐 뿐만 아니라, 오히려 조용하고 점잖다는 천주교의 이미지를 손상시켜 역효과만 낼 것이라고 생각하고 있었다.

이러한 잘못된 선교 의식 때문에 만수1동천주교회에서도 맨 처음 적극적 선교운동을 시작하면서 많은 어려움을 겪었다. 사목회에서조차 고성이고고갈 정도로 찬반 의견이 엇갈렸고, 대여섯 차례의 회의 끝에 겨우 결행하기로 합의할 수 있었다. 가까스로 합의는 이끌어냈지만 마지못해 동의한 몇몇 사목위원들은 계속 협조하지 않고 방관하는 자세로 일관했다. 사목위원들의 의식이 이 지경이었으니 일반 신자와 구역장·반장들의 태도는 더욱 소극적이었다. 아예 반모임 자체를 하지 않거나 참석하지 않고, 반모임을 하더라도 선교운동과 무관한 일상적인 안건만 다루는 반들이 많았다. 반모임 회의록에도 계속 비판적인 의견이 제시되었다.

결국 이처럼 잘못된 선교 의식을 바꿀 수 있는 방법은 지속적인 교육밖에 없었다. 그래서 만수1동본당은 적극적 선교운동을 시작하면서 3개월에 걸쳐 모든 주일 미사의 강론 시간을 이용해 잘못된 선교 의식을 바로 잡고 선교 의식을 고취시킬 수 있는 교육을 실시하였다. 사목위원, 구역장, 반장, 레지오 단원들을 대상으로는 별도의 집중적인 의식 전환 교육을 실시하였다. 사제 강사들을 초빙해 선교에 대한 신학적·사목적 근거를 교육하였고, 아울러 전국적으로 선교 체험이 특별한 평신도들을 초빙해 신자들에게 자신들과 같은 평신도의 선교 체험담을 들려줌으로써 신자들이 '나도 할 수 있다'는 자신감과 의욕을 갖도록 유도하였다.

이처럼 집중적인 의식 전환 교육의 결과, 비록 적은 비율이기는 하지만 선교운동에 적극적으로 참여하는 사목위원·구역장·반장·신자들이 생겨나기 시작했고, 이들의 노력으로 말미암아 선교운동은 기대 이상의 성과를 거두었다. 이처럼 적극적 선교운동이 계속적으로 놀라운 성과를 거

두자, 소극적이던 신자들의 의식도 점차 바뀌어 갔으며, 이제는 거의 대부분의 신자들이 선교를 신자로서의 당연한 의무로 받아들이고 있으며, 자부심마저 가지게 되었다.

5. 선교는 일종의 세일즈이다

앞서 지적한 대로 적극적 선교운동을 비판하는 사람들이 내세우는 주장 가운데 하나는 지금까지 개신교처럼 유별나게 선교 활동을 하지 않았어도 제 발로 찾아오는 사람들이 많았는데 굳이 요란을 떨어 점잖고 조용하다는 천주교의 좋은 이미지만 실추시키는 것 아니냐는 것이다. 전혀 근거 없는 주장은 아니지만, 최근 교세 증가율이 전국적으로 감소하고 있는 현상을 보면 이제 편안하게 앉아서 제 발로 찾아오는 사람들만으로 만족하는 때는 지났다고 생각한다.

종교사회학자들은 상품 시장에 비유해 종교시장이라는 표현을 사용한다. 다시 말해 이제 사람들이 냉장고 하나를 사더라도 여러 회사 제품 가운데 자기 취향에 맞는 상품을 고르듯이, 현대 사회에서는 사람들이 종교를 자기 취향에 따라 선택한다는 주장을 하고 있다. 특히 우리나라처럼 여러 종교가 병존하고 경쟁하는 다종교 사회에서는 더욱 그렇다고 주장하고 있다. 개신교는 이러한 논리를 일찍부터 받아들여 자기 종교를 팔기 위해(사람들이 자기 종교를 선택할 수 있도록 하기 위해) 다양한 방법을 사용해 왔다. 가가호호 방문 선교, 가두 선교, 문서 선교, 방송 선교 등이 그 예이다.

최근 한국 사회에서 가장 오래된 종교라 할 수 있는 불교도 적극적인 포교 활동에 나서고 있다. 도심에 포교원을 세워 불교 교리 강좌 등 다양한 사업을 벌이는가 하면, 부처님 오신 날을 맞아 친근한 이미지의 아기 부처를 캐릭터로 개발하는 등 다양한 노력을 기울이고 있다. 심지어 무속 신앙도 적극적인 세일즈에 나서고 있다. 일부 유명 무속인들이 자서전을

내는 일이 유행처럼 확산되고 있는 것이 그 예이다.

이처럼 각 종교들이 종교 시장 안에서 자기 종교를 팔려고 노력하는 환경에서 한국 천주교가 지금까지 해왔던 것처럼 소극적인 선교 정책을 고수하고 스스로 찾아오는 입교자들로만 만족한다면 서서히 도태되고 말 것이다. 아무리 천주교 교리 내용이 좋고 성서 말씀에서 구원의 진리가 담고 있다고 하더라도, 우리가 이를 말이나 행동으로 직접 전하지 않는다면 어떻게 다른 이들이 구원의 기쁜 소식을 들을 수 있겠는가. 마치 이는 많은 돈과 노력을 들여서 훌륭한 상품을 개발하고도 ‘좋은 물건이니 알아서들 찾아와 사 가겠지’하며 물건을 창고에 쌓아두는 어리석음과 같다. 실제로 만수1동천주교회가 적극적 선교운동을 전개하는 과정에서 ‘그렇지 않아도 성당에 나가고 싶었는데, 권하는 사람이 없어서 그 동안 나오지 못했다’고 이야기하는 사람들을 수없이 만날 수 있었다. 그만큼 우리는 하나님의 구원 의지를 전해야 하는 우리의 선교 사명을 소홀히 해 온 셈이다.

종교를 상품 시장에 비유한다면, 기존 신자들은 상점의 진열장에 전시되어 있는 상품들이다. 진열장의 상품들이 보잘것없을 때, 사람들이 아예 그 상점에 들어가 물건을 살 생각을 하지 않는 것은 당연하다. 상품이 좋을 때 우리가 그 상품을 만든 회사에 대해서도 좋은 이미지를 갖는 것처럼, 우리가 남 보기에도 기쁘고 올바르게 살아갈 때 다른 사람들이 우리가 믿고 있는 천주교에 대해 좋은 호감을 갖게 되는 게 당연하지 않은가. 따라서 하나님을 전하기 위해서는 우리 자신부터 그리스도의 제자로서 손색이 없는 상품(신자)이 되고자 노력해야 한다.

항상 명심해야 할 것은 우리가 어떻게 신앙 생활과 사회 생활을 하느냐에 따라, 사람들은 우리를 보고 하나님께 다가설 수도 있고 멀리 도망쳐 버릴 수도 있다. 간디는 “나는 그리스도는 좋아하지만, 그리스도인은 좋아하지 않는다”는 말을 남겼는데, 그리스도교 신자들의 좋지 않은 표양

이 다른 이들에게 어떠한 해악을 미칠 수 있는지를 보여주는 단적인 예이다. 만일 간디가 만났던 그리스도인들이 그에게 좋은 표양을 보여주었다면, 간디가 이 같은 생각과 말을 하지 않았을 것이다. 반면 얼마 전에 돌아가신 마더 데레사 수녀님의 경우, 평생 동안 가난한 이들을 위해 봉사함으로써 많은 사람들을 그리스도의 향기에 취하게 만들었다.

이러한 취지에서 나는 적극적 선교운동 과정에서 선교를 하려면 무엇보다 먼저 하느님의 질 좋은 상품(신자)이 되어야 하고, 누구에게나 복음이라는 상품을 팔 수 있는 유능한 세일즈맨이 되어야 한다는 점을 끊임 없이 강조하였다.

6. 신자 재교육의 중요성

선교를 하려면 먼저 자신부터 하느님의 질 좋은 상품(신자)이 되어야 한다고, 복음이라는 상품을 파는 유능한 세일즈맨이 되어야 한다고 말로만 강조하는 것으로는 부족하다. 기존 신자들이 자기 신앙에 대한 확신을 갖기 위해서는, 확신을 가지고 복음을 전하기 위해서는 신자 재교육이 충실하게 이루어져야 한다. 자기가 팔려고 하는 제품의 특성과 장점을 모르고 상품을 파는 세일즈맨은 없다. 마찬가지로 우리가 하느님의 사랑을 전하는 선교사가 되기 위해서는 하느님이 어떤 분이신지, 예수님이 우리를 얼마나 사랑하셨는지를 잘 알아야 한다. 단순히 지식으로 아는 데 그치지 않고, 이를 마음으로 받아들이고 확신을 가져야 한다. 자신이 확신하지 않은 것을 어떻게 남에게 권할 수 있겠는가? 천주교 신자들이 개신교 신자들에 비해 선교 활동에 소극적인 것은 그만큼 구원에 대한 확신이 부족하기 때문이라 생각한다.

천주교 신자들이 구원에 대한 확신이 부족한 것은 그 동안 한국 천주교회가 신자 재교육과 영성 심화 프로그램을 적극적으로 추진하지 않은 데 그 원인이 있다. 이러한 취지에서 만수1동천주교회는 1994년부터 <

<표 3 > 만수1동천주교회의 신자 재교육 및 피정 실시 현황

구분	실시 방법
단계별 신앙학교	<ul style="list-style-type: none"> ▷ 대상 : 본당의 모든 신자 ▷ 월 1회(매월 첫 목요일), 2월-12월(8월은 방학) ▷ 낮반(주부 대상)과 저녁반(남성 및 직장인 대상)으로 구분 운영 ▷ 단계별 신앙학교 수료식과 수료증 교부→교적에 교육 이수 내역 기재 ▷ 재정 조달 방식 : 수강자들의 미사 헌금과 본당 보조금 ▷ 수강료 : 중식 제공비 차원에서 매회 2,000원 ▷ 전 신자를 대상으로 월 1회 피정 및 교육 이수 의무화
재교육 및 피정	<ul style="list-style-type: none"> ▷ 전례 주기별 재교육 및 피정 <ul style="list-style-type: none"> - 사순절 특별 강론 - 성소주일 특별 강론 - 송년 철야 기도의 밤 ▷ 대상별 재교육 및 피정 <ul style="list-style-type: none"> - 사목 기도의 밤 - 사목위원 피정 - 노인 피정 - 구역별 피정(남성구역과 여성구역을 구분해 진행) ▷ 내용별 재교육 <ul style="list-style-type: none"> - MBTI 교육 - 선교 특별 강론 - 사회복지 관련 특별 강론 - 현대인의 정신 건강 관련 특별 강론 - 성령 기도 일일 대피정 - 우리농 생협 관련 교육 - 여성 교양 강좌 - 자녀 교육 관련 교양 강좌 - 청소년 순결 교육 - 여호와의 증인 관련 교육

표 1>과 같이 지속적인 신자 재교육 및 피정을 실시해오고 있다.

7. 선교운동의 성패는 우리가 얼마나 하느님을 믿고 기도하는가에 달려 있다

선교운동을 전개하면서 내가 신자들에게 가장 강조한 것은 가시적인 성과를 지나치게 의식하지 말라는 것이었다. 몇 명의 예비신자가 입교했는지보다 더욱 중요한 것은 우리 자신의 신앙이 쇠신되는 것이라는 점을 미사 때는 물론 기회가 있을 때마다 강조하였다. 아울러 우리 자신부터 신앙을 쇠신하고 열심히 기도하면 하느님께서 반드시 우리의 기도를 들어주시고 열매를 풍성하게 맺어주실 것이라는 점을 거듭 강조해 이야기 하였다. 이처럼 선교를 위한 기도운동에서 가장 먼저 전제가 되어야 할 점은 신자 각자가 자기 신앙의 쇠신을 위해 끊임없이 노력함으로써 하느님의 참된 자녀로 살아가려는 회개의 자세이다. 그 결과 구원의 기쁨을 가장 가까운 이웃에게 전하려는 자세가 선교를 위한 기도운동의 기본 모습이다.

이를 뒷받침하기 위해 선교운동 기간 동안에는 다양한 방식의 전신자 기도운동을 전개하였다. 물론 개인 기도를 적극 권장했지만, 다음과 같이 다양한 방식의 기도운동을 조직하였다.

첫째, 전신자가 미사후 기도로 선교 기도문을 바치도록 하였다.

둘째, 각 단체 모임과 레지오 모임 때도 선교 기도문을 바치도록 하였다.

셋째, 각 반별로 돌아가면서 40일 동안 금식 기도를 바치도록 하였다. 즉 40일 동안의 아침·점심·저녁 매 끼니를 각 반별로 배당해 금식 기도를 바치도록 하였고, 금식한 금액을 선교 기금으로 봉헌하도록 하였다. 아울러 전신자를 대상으로 월 1회 금욕·금식을 권장하고 마찬가지로 그

금액을 선교 기금으로 봉헌하도록 하였다. 이렇게 조성된 선교 기금 중의 일부는 각 구역장·반장들을 통해 각 구역과 반이 선교 활동을 활용할 수 있도록 ‘선교 달란트’로 지급하였다.

넷째, 신자들의 신청을 받아서 희망자에 한해 21일 동안 1시간씩 기도를 배정하여 24시간 이어지는 고리기도를 바치도록 하였다. 신자들의 갑작스런 개인 사정으로 고리기도가 끊어지는 것을 방지하기 위해 비상기도 대기자도 미리 선정하였다.

다섯째, 거의 일년 내내 매주 목요일 오전 10시 미사 후부터 저녁 7시 미사 전까지 단체별로 담당일을 배정해 성체 조배 및 현시 시간을 가졌다.

이처럼 기도운동을 전개하면서 중요한 것은 막연하게 기도하는 것이 아니라 분명한 지향을 가지고 기도하는 것이다. 그래서 신자들에게 미리 선교 대상자나 앞으로 선교할 잠정 후보자를 정해 봉헌하도록 하고, 이분들을 위해 집중적으로 기도하도록 하였다.

8. 구체적인 선교 전략과 방법

8-1. 분위기 조성 및 홍보 수단 활용

선교운동 기간 동안에 중요한 것은 전신자가 선교운동에 대한 관심을 갖도록 분위기를 조성하는 일이다. 이를 위해서 만수1동천주교회는 성전 안팎에 “모이면 기도하고 흠어지면 전교하자” 등의 구호를 적은 선교운동 관련 현수막을 내걸었다. 아울러 미사 중 평화의 인사 시간에는 신자들끼리 “평화를 빕니다”라는 말 대신에 “기도하면 전교합시다”라고 인사하게 하였고, 미사 폐회식 때도 사제가 “미사가 끝났으니 가서 전교합시다”라는 말로 선교 의식을 고취시켰다.

만수1동본당이 벌였던 선교운동을 ‘적극적 선교운동’이라 일컫는 것은

과거와 달리 홍보 수단을 적극 활용했기 때문이다.

첫째, 입교식 날짜와 함께 “당신을 초대합니다”라는 문구를 담은 포스터를 대량 제작해 성당 안팎과 신자 가정 및 상점은 물론 아파트 게시판, 상가와 주택가 등의 눈에 잘 띄이는 곳에 붙였다. 일부 타종교 신자들에게 의해 포스터가 훼손되는 일이 많았는데, 그럴 경우는 훼손되기가 무섭게 지속적으로 붙였다.

둘째, 각종 선교용 팸플릿 및 전단을 제작해 아파트 우편함에 집어넣기도 하고 이웃들에게 방문해 직접 나누어주었다. 아울러 가두 선교단을 조직하여 시장 입구나 아파트 단지 내에서 나누어주기도 하였다.

셋째, 입교식을 알리는 현수막을 본당 관할 지역 내의 중요 지점에 내걸었다.

이러한 홍보 수단은 새로운 양 찾기 운동이 몇 차례 거듭되면서 더욱 다양해졌는데 전화카드, 아파트 문고리용 안내 전단, 본당 안내를 담은 휴대용 휴지 등이 추가로 활용되었다.

8-2. 선교 대상의 선정과 단계별 관리 방법

선교 대상자, 즉 대상 예비신자는 다음과 같이 쉽게 자주 만나고 있는 사람들을 우선적으로 선정하도록 하였다.

첫째, 나와 가장 가깝게 지내고 있는 이웃, 친구, 친지, 가족

둘째, 가깝게 살고 있었으나 서로 인사 없이 지냈던 동네 이웃. 이들에게면 아파트 같은 통로나 같은동에 살고 있는 이웃

아울러 신자들이 좀더 쉽게 선교 대상자를 선정할 수 있도록 다음과 같은 예시표를 제시해 주었다(<표2> 참조).

이 같은 선교 대상 예시표를 참조해 개인당 한 명 또는 한 가정 이상을 선정해 입교 대상으로 봉헌하도록 하였다. 또한 구역이나 반 차원에서도 선교 대상자를 공동으로 선정해 함께 방문하고 그 결과를 평가해 계

<표 4> 선교 대상자 예시표

구 분	예 시	
이웃	1. 집주인 3. 앞집, 뒷집, 옆집 5. 아파트의 같은 층	2. 세든 사람 4. 아파트의 같은 동 6. 동네 반사회 회원
가족 및 친척	1. 조부모 3. 아내, 남편 5. 삼촌이나 사촌 7. 고모댁, 이모댁 9. 기타 친척	2. 부모 4. 외가 6. 사돈댁 8. 처가
지연 및 학연 관계	1. 친구 3. 선배, 후배 5. 종친회 회원 7. 계모임 계원들	2. 동창생 4. 고향 사람 6. 친목회 회원
직장 및 생업 관계자	1. 직장 동료 3. 부하 직원 5. 단골 손님 7. 종업원 9. 단골 미장원, 이발관	2. 직장 상사 4. 동업자 6. 거래처 사람들 8. 이웃 가게 주인들 10. 야쿠르트·우유 등 배달원

속적으로 선교 활동을 벌이도록 하였다.

이렇게 선교 대상자를 선정한 다음에는 다음과 같은 지침에 따라 입교를 유도하도록 하였다(<표3> 참조).

실사 선교 활동이 성공을 거두어 선교 대상자가 입교하였다고 하더라도, 인도자의 역할은 여기서 끝나서는 안 된다. 예비신자의 입교 이후에도 지속적인 관리가 필요하다(<표4> 참조).

한국 천주교회에 냉담신자가 많이 발생하는 원인 가운데 하나는 부실

<표 3> 선교 대상자 입교 권유 활동 지침

1. 일부러 자주 만나는 기회를 마련한다.
 - 생일, 축일, 성탄 등을 명분으로 자기 집으로 초대한다.
 - 명분을 만들어서 선교 대상자의 집을 방문한다.
 - 커피, 간식 등을 대접하면서 대화의 기회를 마련한다.
2. 안부 전화도 자주 걸어서 진심에서 우러나오는 친밀감을 깊게 한다.
3. 선교 대상자를 위해 계속 기도한다.
4. 선교 대상자가 쉽게 입교를 결심하지 않더라도 조급해 하지 말고 끊임없이 기도하면서 계속 노력한다.

한 신자 관리 체계이다. 개신교의 경우는 새 신자가 정착하도록 돕는 일을 전담하는 부서를 따로 두고 운영함으로써 새 신자들이 교회 생활에 적응하지 못해 떠나는 경우를 방지하고 있다. 하지만 천주교의 경우는 영세를 시키면 할 도리를 다했다는 식의 사고 방식을 갖는 경우가 많다. 심지어 대자와 대녀의 신앙 생활을 돌보아야 할 책임이 있는 대부대모조차 자기 대자대녀가 냉담을 하고 있는데도 관심조차 갖지 않는 경우도 많다. 하지만 철저한 신자 관리가 선교운동의 기본이라는 사실을 우리는 전자 제품 판매원들의 고객 관리 방식을 통해 배울 수 있다.

전자 제품 판매원들은 이른바 ‘투망식 고객 관리’를 하고 있다. 투망식 고객 관리란 한 사람의 고객을 잡으면 그 고객을 철저히 관리함으로써 그 고객이 다른 고객을 소개해주도록 유도하는 방식이다. 이러한 방식으로 한 명의 고객을 고리로 다른 고객이 연결되고, 다시 그 고객을 고리로 다른 고객이 연결되도록 한다. 그러기 위해서는 한번 연결된 고객과는 계속 관계를 유지하는 것은 물론 자기가 판매한 제품에 대해서 끝까지 애

<표 4> 입교식 이후의 새 신자 관리 지침

단 계	관 리 방 법
입교식부터 세례식까지	<ol style="list-style-type: none"> 1. 교리반을 항상 함께 다니면 가장 좋으나, 사정이 허락하지 않을 경우 처음 몇 번만이라도 함께 교리반에 참석한다. 2. 주일미사와 교리반 참석 여부를 지속적으로 확인하고 지도한다. 3. 세례 전까지 계속 관심을 가지고 돌보고 성실한 인간 관계를 유지한다. 4. 대부모를 정하는 데 어려움이 없도록 돕는다.
세례식 이후	<ol style="list-style-type: none"> 1. 주일미사 참석 여부를 확인하고 평상시 기도생활을 잘 하고 있는지 확인해서 부족할 경우 함께 기도하는 시간을 갖고 미사도 함께 참석한다. 2. 본당 단체 가운데 하나에 가입해 활동할 수 있도록 도와준다. 3. 신앙이 어느 정도 정착될 때까지 관심의 눈길을 떼지 않도록 하여야 한다.

프터서비스를 해준다. 다시 말해 투망식 고객 관리란 고객에 대한 봉사를 철저히 함으로써 고객을 자신의 판매원으로 만듦으로써 고객을 계속 확장하는 방식이라 할 수 있다.

이러한 고객 관리 방식으로 어느 정도 선교운동에도 적용될 수 있다. 실제로 만수1동천주교회의 선교운동 과정에서 새 영세자들이 다음 번 선교운동 때 자기 주변의 사람들을 입교시키는 사례가 적지 않았다.

9. 소단위 예비신자 교리교육의 방법

적극적 선교운동을 계획하면서 가장 문제가 된 것은 많은 예비신자를

어떻게 교육할 것인가 하는 점이였다. 이를 해결하기 위해 여러 방안을 검토한 끝에 평신도 교리교사들을 활용한 소단위 교리교육을 실시하기로 하였다.

예비신자 교리교사를 선발하는 과정에서 가장 중요한 기준으로 삼은 것은 정상적인 신앙 생활을 하고 신자들로부터 신뢰와 존경을 받고 있는가 하는 점이였다. 이런 원칙에 따라 다음과 같은 세부 기준에 맞는 사람들을 예비신자 교리교사로 선발하였다.

첫째, 예비신자 교리교육을 위한 사전 교육을 받아야 하고 또 교육 전달 능력도 있어야 한다고 생각했기 때문에 고졸 이상의 학력을 가진 사람을 선발하였다.

둘째, 단체 활동 등을 하지 않고 단순히 미사 참례만 하는 신자들은 제외하였다.

셋째, 예비신자 교리교사는 물론 가족의 신앙 생활도 정상적인 사람을 선발하였다. 따라서 외딴 교우와 가족이 화목하지 못하다고 판단되는 사람은 제외하였다. 부차적으로 집안 살림 형편도 살펴 경제적으로 안정되지 않은 사람은 제외하였다.

맨 처음 예비신자 교리교사들을 선발하였을 때, 대부분의 교리교사들은 과연 자신이 해낼 수 있을지에 대해 의심하였고 자신감이 부족했다. 따라서 나는 옛날 우리 어머니들이 현대의 어머니들보다 못 배웠지만 자녀 교육을 잘 시켰다는 점을 상기시키면서, 중요한 것은 교리 지식이 아니라 예비신자들에 대한 애정과 성실한 마음을 갖는 것이라고 강조하였다. 또한 기도하면서 노력하면, 부족한 점은 하느님께서 채워 주실 것이라고 강조하였다. 실제로 예비신자 교리교사들은 훌륭하게 자기 역할을 수행하였고, 여러 차례 예비신자 교리교사로 활동하면서 평신도 지도자로 성장할 수 있었다.

예비신자 교리교사들에게는 자기 역할을 충실히 수행할 수 있도록 교

육 기회가 제공되었다. 1단계로 교리교육의 전 과정을 이해할 수 있도록 교육시킨 다음, 2단계로 매주 가르칠 교안을 가지고 일주일 전에 중요 요점을 가르쳐 주었다. 다시 말해 일주일 전에 교리교사들에게 예습 교육을 실시하였다.

예비신자 교리서로는 1-2차 때는 서울대교구 복음화사무국에서 발행한 <함께 하는 여정>를 사용하였고, 3차부터는 본당 실정에 맞게 교과 과정을 새로 편성해 사용하였다.

예비신자 교리반은 학생반과 노인반을 제외하고는 10명 안팎으로 편성하였다. 1차 때는 각 구역의 가정집에서 교리를 실시하였으나, 교리 장소를 제공하는 가정의 부담이 크고 예비신자들도 성당에 교리를 배우러 간다는 생각보다는 이웃집에 놀러 간다는 생각을 갖는 경향이 있어서 2차부터는 성당 교리실에서 교리를 실시하였다. 예비신자 교리교육 기간은 10-11개월이었다.

평신도 예비신자 교리교사의 부족한 점을 보완하기 위해 예비신자 교리 기간 중에 사제가 직접 교리 지도를 하는 시간을 가졌다. 이를 위해 다음 세 가지 방법이 사용하였다.

<방법 1> 월 1회 낮반과 저녁반으로 구분해서 지도하는 방법

<방법 2> 매요일 같은 시간대의 교리반을 합반해 지도하는 방법

<방법 3> 2-3개월에 한 번 정도 교리반마다 들어가서 직접 지도하는 방법

<방법 3>이 가장 좋은 방법이기는 하나 사제의 힘만으로 역부족일 수밖에 없었다. 왜냐하면 교리반이 월요일부터 일요일까지 매일 있고 그 수만도 약 40개 반이기 때문이다.

지금까지 실시한 결과를 평가할 때, 소단위 예비신자 교리교육의 장점과 단점은 다음 <표 5>와 같았다.

<표 5> 소단위 예비신자 교리교육의 장점과 단점

<p>장 점</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 출결 상황과 결석 이유 파악을 빨리 파악해 대처할 수 있다. 2. 교리교사와 예비신자간, 예비신자 상호간의 친교가 잘 된다. 3. 가족 관계 등 개인 신상 파악을 잘 할 수 있어서 예비신자 각자의 상황에 맞게 신앙 생활 지도를 할 수 있다. 4. 가족처럼 화기애애한 분위기에서 진행할 수 있어서 교리교육 과정에서 느끼는 의문을 서로 자유롭게 이야기하고 해결할 수 있다. <p>▶ 전체적으로 볼 때, 과거 대규모 강의식·주입식 예비신자 교리교육에 비해 교리 도중에 그만두는 예비신자의 비율이 적어진다.</p>
<p>단 점</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 교리교사의 교리 수준이 개인의 성의와 능력에 따라 다를 수 있다. 2. 교리교사 개인의 성향에 따라 교리교사의 사조직(私組織)처럼 되거나 계 모임 등 돈 거래로 말미암아 부작용이 생길 수 있다. 3. 예비신자들이 성직자나 수도자들에 비해 평신도 교리교사를 신뢰하지 않는 경향이 있다. 4. 예비신자들이 사제와 수도자들을 직접 만날 수 있는 기회가 줄어들다. <p>▶ 보완책 : 본당 주임신부의 친필 서신을 매주 교리 시간에 교리교사를 통해 전달한다. → 반응이 좋은 것으로 나타남.</p>

10. 선교를 위한 본당 사목 구조

선교운동이 성공을 거두기 위해서는 선교운동에 맞게 본당 사목 구조도 개선해야 한다. 만수1동천주교회의 경우, 선교운동의 효율적인 추진을 위해 본당 사목회 산하의 선교복음화분과가 예비신자와 냉담신자 관리를 전담하도록 하였다.

한편 선교운동 기간 동안에는 사목회도 매주 1회 개최하였다. 매주 열리는 사목회에서는 선교 계획과 추진 과정을 검토·평가하고 새로운 계획과 개선 방안을 마련해 구역장 반장들에게 전달하였으며, 포스터·유인물 등이 전 신자 가정에 제대로 전달되고 활용되고 있는지를 점검하였다. 아울러 각 반에서 제출한 반모임 회의록에 적힌 건의 사항이나 각종 의견들을 검토해 대책을 논의하였다.

구역장들은 사목회의 결정 사항을 반장들에게 전달하는 역할을 담당하였고, 반장들은 각 신자 가정에 본당의 선교 방침과 유인물을 전달하고 의견을 수렴하는 역할을 담당하였다.

선교운동에서 빼놓을 수 없는 것은 사무실의 지원 체계이다. 이를 위해 만수1동천주교회는 본당 직원이외에 전담 직원 1명을 두었고, 선교운동 기간 동안은 선교복음화분과 위원들이 교대로 상주하면서 선교운동 상황을 점검하고 독려하였다.

11. 적극적 선교운동을 통해 얻은 것들

그 동안 만수1동천주교회가 적극적 선교운동을 전개하면서 얻는 성과는 다음과 같다.

첫째, 신자들의 선교 의식이 바뀌었다. 처음에는 선교운동에 대해 비협조적이거나 비판적인 신자들과 구역장·반장이 적지 않았으나, 지속적인 교육과 직접 선교 활동에 참여한 체험을 통해 선교가 성직자·수도자와

일부 신자들만이 아니라 모든 신자의 사명이라는 의식을 갖게 되었다.

둘째, 너무 설친다는 인상을 주어 거부감을 갖는 신자가 적지 않았으나, 적극적 선교운동의 성과로서 신자들이 예상했던 것보다 많은 예비신자가 입교하자, 신자들이 ‘우리도 하면 된다’는 자신감과 자부심을 갖게 되었다.

셋째, 적극적 선교 방식의 필요성을 깨닫게 되었다. 처음에는 포스터와 안내 전단을 나누어주는 방법에 대해 거부감을 갖는 신자들이 많았으나, 실제로 포스터를 보고 스스로 찾아오는 예비신자들이 많아서 적극적인 선교 방식에 대한 새로운 인식을 하게 되었다.

넷째, 선교운동 과정에서 기도가 얼마나 중요한지를 깨달을 수 있었다. 선교운동의 처음부터 끝까지 기도의 중요성을 강조했고, 운동 기간 동안은 전 신자가 피정을 한다는 의식을 가지고 열심히 기도했다. 그 결과 가능성이 없어 보이던 가족, 친척, 이웃들이 흔쾌하게 입교한 사례가 적지 않았고, 이러한 체험을 통해 결국 거두시는 분은 하나님이시고 우리는 끊임없이 기도해야 한다는 점을 깨달을 수 있었다.

다섯째, 예비신자 교리교사들에 대한 관리와 교육이 힘들었으나 평신도 지도자 양성의 좋은 기회가 되었다. 선교운동은 물론 예비신자 교리반 운영을 통해 사목위원·구역장·반장·교리교사 등이 많은 평신도 지도자로 양성되는 효과를 거둘 수 있었다. 눈에 보이지 않는 성과로는 본당의 모든 일은 사제가 결정하고 해야 하고, 평신도는 그저 따라가기만 하면 된다는 의식에서 벗어났다는 점을 들 수 있다.

끝으로 강조하고 싶은 점은 적극적 선교운동이 성공을 거두기 위해 본당 사제의 확신은 물론 지속적인 관심과 지원이 반드시 필요하다는 사실이다. 적극적 선교운동을 추진하려면, 본당 사제가 더욱 많은 것에 신경을 쓰고 실제 더 많은 일을 해야 한다. 일례로 매주일 각 반에서 제출하

는 반모임 회의록은 꼼꼼히 읽고 하나하나 답변과 격려의 말을 직접 적어 주는 일은 쉬운 일이 아니다. 하지만 본당 사제가 이러한 불편함을 마다하지 않고 술선 수범할 때 적극적 선교운동은 힘있게 추진되고 성공을 거둘 수 있다.

선교에 관한 성서 말씀

■ 그리스도의 선교 사명

- 마태 11,3-6 ●루가 15장 ●로마 3,9.23-24.27; 5,6-11
- 갈라 2,20 ●이사 43,4

■ 모든 신자 공동체의 선교 사명

- 마태 5,13-16; 5,39-42; 23,8 ●루가 10,25-27; 16,13
- 골로 3,8-14 ●갈라 3,26-29; 5,13-15 ●로마 12,21
- 1고린 12,12이하

■ 선교시 기도의 당위성

- 마태 6,5-15 ●마르 1,35-38 ●루가 6,12; 10,21; 22,31-32
- 사도 13,1-3

■ 선교의 일꾼과 위대한 선교사 : 마태 10장

■ 선교 동기와 방법 그리고 전제 조건

- 마태 9,36; 28,19 ●마르 1,7.41; 16,15
- 루가 4,14-21; 7,13; 24,47 ●요한 3,11; 4,1-42; 20,21
- 사도 1,8; 22,15 ●1고린 9,1-19 ●히브 2,17

■ 개인 선교의 이론과 실제

- 마태 4,18-22; 9,9-13; 28,20 ●루가 15,1; 19,1이하
- 요한 1,43-46; 3,1이하; 4,1이하; 6,44; 14,1
- 사도 2,4.8.17; 3,6-7; 9,17
- 1고린 3,5-6 ●2고린 5,13 ●1베드 3,1.14-16

■ 종교의 필요성과 천주교의 참 모습

- 마태 16,13-20 ●요한 3,16.35; 5,24; 6,68; 14,6 ●사도 2,37-39
- 로마 1,19-20 ●1디모 2,4 ●1요한 4,9.20-21

■ 반대와 질문에 대한 극복

- 로마 1,16 ●1테살 2,2-8.13

선교운동을 위한 실천 지침

선교는 사제나 수도자, 몇몇 열성적인 신자들만 하는 것이라는 생각을 버리고,
선교는 신자라면 누구나 해야 하고 또 할 수 있다는 생각을 가져야 한다.

1. 하나님의 참된 자녀로서 살아하려고 끊임없이 노력함으로써 이웃들에게 존경과 사랑을 받는 사람이 되어야 한다.
2. 하나님을 믿는 신앙인의 모습은 기쁨과 희망을 주므로 이웃에게 도움을 주는 삶을 살아야 한다.
3. 평소 주변 사람들과 신뢰를 바탕으로 한 인간 관계를 형성해야 한다.
 - ▶ 자기 집으로 초대하거나 상대방 집에 자주 방문하고, 대소사에 신경 써 도움이 필요하다고 생각할 때는 적극 도와주어야 한다.
 - ▶ 인부 전화도 자주 해서 진심에서 우러나오는 친밀감을 깊게 하고, 기회가 주어질 때나 일부러 기회를 마련해서라도 관심을 보이고, 시간, 희생 그리고 약간의 금전(커피값 등)을 가까이 투자해야 한다.
5. 선교에 관한 성서 말씀을 자주 읽고 묵상함으로써 말씀으로 무장해야 한다.
 - ▶ 자주 선교에 대한 성서 말씀을 읽고 묵상함으로써 선교 사명을 잊지 않도록 해야 한다.
 - ▶ 성서 말씀을 매일 규칙적으로 읽고 묵상함으로써 확신을 가지고 복음을 전할 수 있도록 해야 한다.
6. 하나님께서 열매를 맺어 주실 것을 확신하면서 끊임없이 기도해야 한다.
 - ▶ 막연히 기도하지 말고 구체적인 선교 대상을 정하고 그를 위해 기도해야 한다.
 - ▶ 개인 기도는 물론 본당 차원에서 추진되는 기도운동(고리기도, 성체조배 등)에 적극 동참해야 한다.
 - ▶ 선교 대상자를 만나기 전에는 하나님께 도움을 청하는 기도를 드리고, 만난 후에는 우리를 당신의 도구로써 주심에 대해 감사의 기도를 드려야 한다.
7. 가장 가까운 이웃부터 구체적인 대상을 선정한 다음 도중에 포기하지 말고 입교할 때까지 계속 선교해야 한다.
 - ▶ 선교 대상자 선정 순서 : ① 가족이나 친척 → ② 동네 이웃 → ③ 지연 및 학연 관계자 → ④ 직장 및 생업 관계자
 - ▶ 이전에 입교하지 않았다고 해서 포기하지 말아야 한다. 거두시는 분은 하나님이라는 생각으로 계속 기도하면서 입교를 권유해야 한다.

▶ 이 지침은 오래서 늘 지니고 다니거나 눈에 잘 띄는 곳에 붙여두십시오.

선교운동 기도문

“여러분은 가서 모든 민족들을 내 제자로 삼아라”(마태오 28,19).

이 위대한 사명을 저희에게 내리신 주님,
본당 신자들이 신앙을 이웃과 나누고자 하는 열성으로
불타오르게 하소서.

이 선교 열성으로 이 집 저 집을 찾아가서
영이요 생명이신 주님의 말씀을 알리게 하소서.

오순절에 사도들의 마음을 예수님의 불길로
가득 채웠던 성령이시여, 어디서나 말과 행실로써
대담하게 주님의 증인이 되게 하소서.

복음 전파의 별이신 성모 마리아와 한마음으로
입교 권면하여 은총의 기적을 이루게 하소서.

저희는 한평생 하느님 나라를 온 누리에 펼치고야 말겠습니다.

저의 발걸음이 헛되지 않게 하시어 만나는 모든 사람들이
저를 통해서 주님을 뵈올 수 있도록 섭리해 주소서.

또한 하느님을 떠나 쉬고 있는 형제 자매들이 하루속히
하느님의 품안으로 돌아오도록 성령의 축복을 내리소서.

평화의 모후여,

저희를 위하여 빌어 주소서.

한국의 모든 순교 성인들이여,

저희를 위하여 빌어 주소서.

주모경