

기독교 통계

새신자가 교회를 찾는 시점, 76%가 삶의 어려움 있었다!

우리나라 기독교인의 교회 섬김의 열심은 대단하다. 그 열심 가운데서도 특히 전도의 열심은 매우 크다. 한 연구자는 한국 개신교인 수가 1961~1970년의 10년 사이에 무려 412%라는 놀라운 성장을 이루었고, 1971~1985년의 15년 사이에는 그전보다는 줄어들었지만 그래도 100%라는 높은 성장을 이루었다고 분석했다.(이원규, 「한국교회의 사회학」, 131쪽) 그러한 폭발적인 성장을 가능하게 한 것이 '전도'의 열심이었다는데는 이론의 여지가 없다.

그러나 1990년대 들어 교회 성장이 둔화되었는데, 가장 큰 이유는 전도가 예전처럼 잘 되지 않기 때문일 것이다. 하지만 전도가 잘 되지 않는 환경임에도 불구하고 교회를 새로 찾는 사람들이 소수이지만 꾸준히 있다. 다들 전도가 안된다고 하는데 이들은 어떻게 전도된 것일까? 이들을 대상으로 왜 교회에 나오려고 했는지, 어떻게 나오게 되었는지, 또 교회에 정착하는 과정은 어떠했는지 들여다 보면, 전도에 대한 새로운 시사점을 얻을 수 있다.

최근 한국교회탐구센터에서 지난 5년 사이에 교회에 출석한 새신자들을 대상으로 조사를 실시하여 발표했는데, 목회데이터연구소 주간리포트 「넘버즈」에서 이번 주와 다음 주 두 차례에 걸쳐서 그 결과들을 신고자 한다. 이번 121호에서는 새신자가 전도받으면서부터 교회에 출석하기까지의 과정을, 다음 122호에서는 교회에 출석해서 정착하기까지의 실태를 실을 것이다. 이 보고서가 전도가 되지 않는 시대에, 한국교회가 전도에 대해 다시 생각하는 기회가 되기를 바란다.

일러두기

- 본 리포트에서 사용한 자료는 저작권법을 준수합니다.
- 본 리포트의 데이터는 소수점 첫째 자리에서 반올림하여 정수로 표기하였으므로, 보고서 상에서 표기된 값의 합이 100%가 되지 않을 수 있습니다.
- 복수 응답 문항의 빈도는 그 합이 100%를 초과할 수 있습니다.
- 본 리포트는 저작권법에 의해 각각의 통계마다 그 자료의 출처(생산자)를 의무적으로 명기하고 있습니다. 자료를 인용하실 경우, 원 자료 출처(생산자)를 반드시 밝혀주시기 바랍니다.

이번 121호의 내용은 한국교회탐구센터가 지앤컴리서치에 의뢰하여 이루어진 '새신자의 교회 출석 경로 및 교회 생활 실태 조사 보고서'에서 주요 내용을 발췌한 것으로 조사의 개요는 아래와 같다.

조사 개요

- 조사 대상 : 만 19세 이상 개신교인으로서 교회 출석 최근 5년 이내 남녀
- 조사 지역 : 전국
- 조사 방법 : 온라인패널을 대상으로 한 온라인 조사(이메일을 통해 URL발송)
- 표본 규모 : 총 458명 (유효 표본)
- 표본 추출 : 무작위 추출
- 표본 오차 : 95% 신뢰수준에서 $\pm 4.6\%$ p
- 자료 처리 : 수집된 자료는 통계패키지 SPSS 18.0 for Windows로 분석함
- 조사 기간 : 2021년 8월 20일 ~ 9월 13일(23일간)
- 조사 의뢰 기관 : 한국교회탐구센터
- 조사 수행 기관 : (주)지앤컴리서치

본 조사 결과는 지난 10월 29일에 있었던 한국교회탐구센터의 '교회탐구포럼'에서 발표되었다. 이 포럼에서는 설문조사 결과와 함께 새신자 7명을 대상으로 한 심층조사 결과도 함께 발표되었는데, 모든 발표 내용은 한국교회탐구센터 홈페이지의 「11차 교회탐구포럼 자료집」에 실려 있다.

(http://www.tamgoo.kr/board/bbs/board.php?bo_table=b_resources_2_1&wr_id=141&wr_1=)

※ 포럼 발표 동영상은 유튜브에 3편으로 나뉘어 업로드 되어 있다.

- 정량조사 : <https://www.youtube.com/watch?v=gaGxNyifCHY>
- 정성조사 : <https://www.youtube.com/watch?v=xPoZ8TmbXc0>
- 패널토의 : <https://www.youtube.com/watch?v=U4iJSSzgj1o>

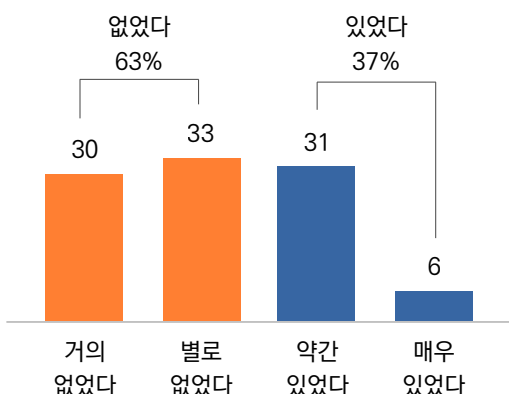
1



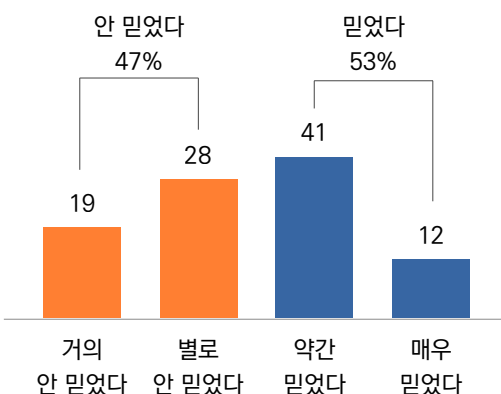
교회를 찾는 사람들(새신자), 종교에 대한 관심과 무관하다!

- 교회를 찾는 사람들은 누구일까? 종교에 관심이 많은 사람? 초월적 존재와 세계에 관심이 많은 사람?
- 아니다. 최근 5년 이내 교회에 출석한 새신자들을 조사한 결과, 오히려 평소 종교에 관심이 없는 사람이 더 많았다. 귀신, 천국, 지옥 등 초월적 존재와 세계에 대해 관심이 있는 사람이 많기는 했지만 큰 차이는 아니었다.
- 즉 평소 종교에 대한 관심이나 초월에 대한 관심이 종교를 찾게 하는 것과 별 관련이 없었다.

[그림] 교회 출석 전 종교에 대한 관심 (%)



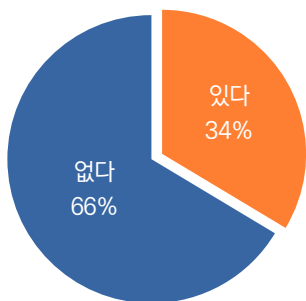
[그림] 교회 출석 전 귀신, 천국, 지옥 등 초월 세계 및 초월적 존재에 대한 인식 (%)



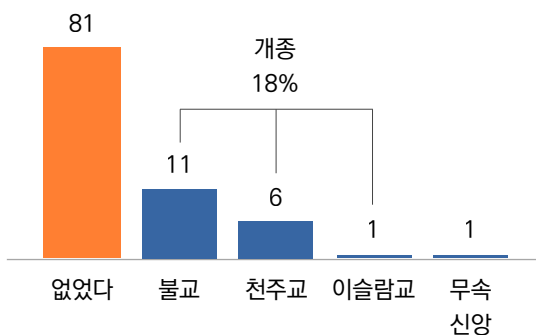
● 교회를 찾는 사람들, 종교를 비교하지 않는다!

- 교회를 찾는 사람들은 여러 종교를 비교해서 그 결론으로 교회를 찾는 것일까?
- 아니다. 사람들은 여러 종교에 대한 비교 탐색 활동의 결론으로 기독교를 찾은 것이 아니다. 교회에 오기 전에 타 종교 집회/활동에 참여해 봤던 사람은 34% 밖에 되지 않았다.
- 이전에 다른 종교를 믿은 적이 없었고(81%), 다른 종교에서 개종한 비율(18%)은 얼마 되지 않았다.

[그림] 교회 출석 전 타 종교 집회 및 활동 참여 경험

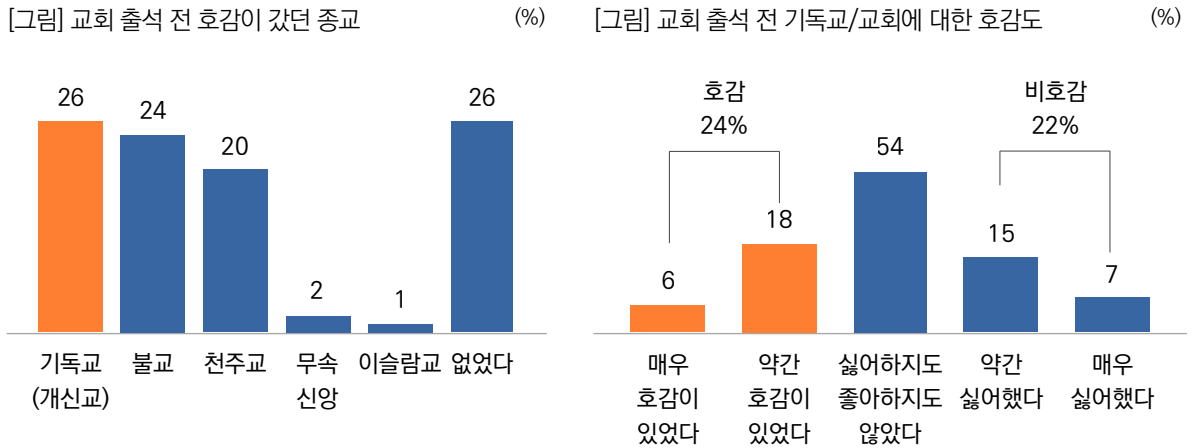


[그림] 기독교 이전에 믿었던 종교 (%)



● 교회를 찾는 사람들, 교회에 대한 호감이 결정적이지 않다!

- 그러면 새신자들은 평소 기독교(개신교)에 대한 호감이 많아서 교회를 찾는 것일까?
- 기독교에 대한 호감도가 타 종교보다 많았던 점에서는 ‘그렇다’라고 할 수 있지만, 교회에 대한 호감도가 교회 출석에 있어 결정적으로 작용한 것 같지는 않다.
- 왜냐하면 교회 출석 전 평소 호감이 갔던 종교로 기독교가 가장 많이 꼽혔지만 그 비율이 26% 밖에 되지 않았고, 기독교에 대한 호감도 자체도 24%에 그쳤다.

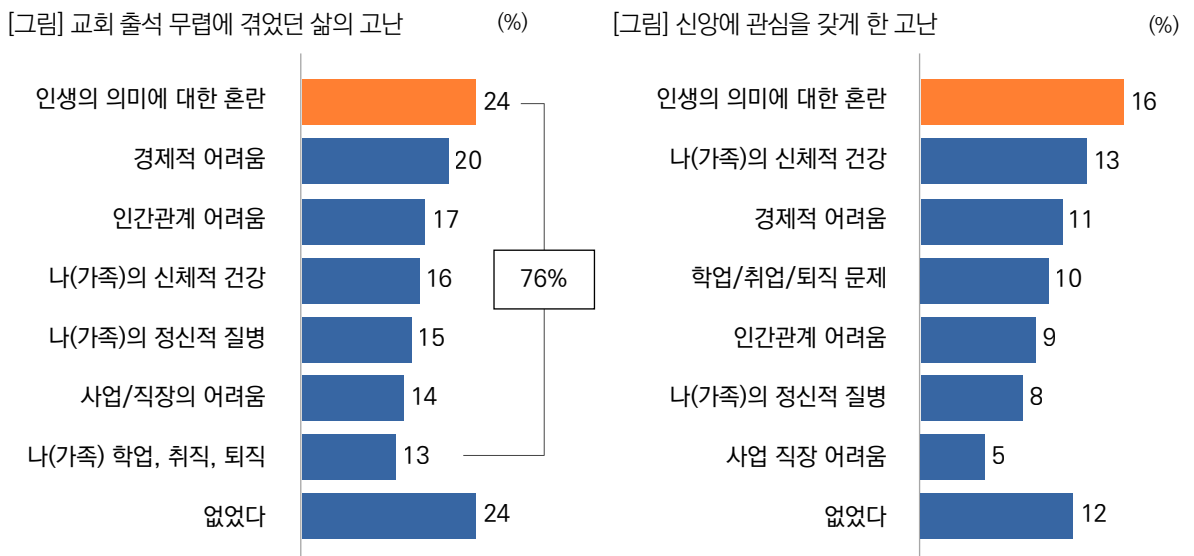


2



새신자가 교회를 찾는 시점, 76%가 삶의 어려움 있었다!

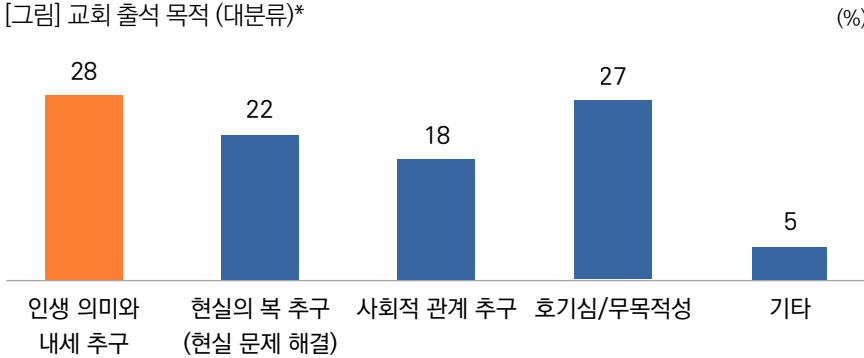
- 그렇다면 교회를 찾는 사람들은 누구일까? 이러저러한 삶의 어려움과 고난을 겪고 있던 사람들이다.
- ‘인생의 의미에 대한 혼란’을 가장 많이 겪었는데(24%), 이것이 신앙에 관심을 갖게 한 가장 큰 고난이었다 (16%).
- 전체적으로 76%가 인생의 의미성에 대한 혼란 이외에 경제적 어려움, 건강의 어려움 등을 겪었던 시기에 교회를 찾은 것으로 나타났다.



● 교회를 찾는 사람들, 현실 문제 해결보다 ‘인생의 의미/내세추구’ 목적이 높다!

- 교회 출석 목적으로는 ‘인생 의미와 내세 추구’형(인생의 의미를 알고 싶어서, 내세에 관심이 있어서 등)이 28%로 가장 많았다. 그 다음으로 ‘현실의 복 추구’하는 유형(건강, 가족, 사업과 직장 문제 해결 등)이 22%였다.
- 그 다음으로는 ‘사회적 관계 추구’하는 유형(친밀한 인간 관계, 훌륭한 인격/교양을 위해)이 18%였다.
- 그런데 ‘호기심/무목적성’ 유형(특별한 목적없이, 호기심으로)이 27%나 되었는데, 꼭 특별한 계기나 목적이 있어야만 교회를 찾은 것이 아님을 알 수 있다.

[그림] 교회 출석 목적 (대분류)*



*교회 출석 목적에 대한 응답 보기항목을 11개 제시한 후, 주제별로 묶어 분석한 결과임.

[표] 교회 출석 목적

분류	비율	내용	상대적으로 응답이 높은 층
인생 의미와 내세 추구	28%	인생의 의미를 알고 싶어서 21% 내세에 관심이 있어서 6% 하나님/말씀이 궁금해서 1%	여자 33% 50대 33% 주부 37%
현실의 복 추구 (현실 문제 해결)	22%	건강, 가족, 사업/직장의 문제 해결을 위해 19% 사업상 인맥을 쌓기 위해 3%	50대 30% 블루칼라 32%
사회적 관계 추구	18%	친밀한 인간관계를 맺기 위해 10% 훌륭한 인격 혹은 교양을 갖추기 위해 8%	20대 26%
호기심/무목적성	27%	주위 권유로 특별한 목적없이 18% 그냥 호기심으로 9%	20대 36% 60대 36% 학생 33% 자영업 32%
기타	5%	마음의 안정 위해 2% 기타 3%	

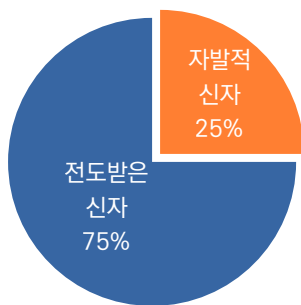
3



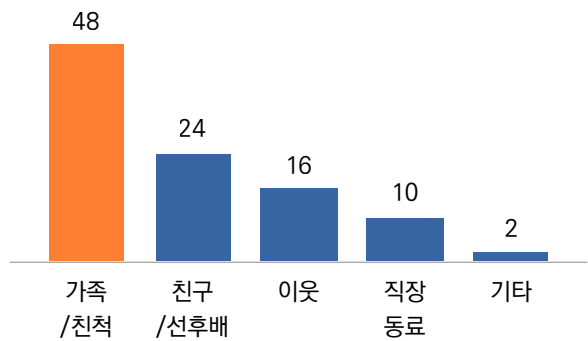
전도자, ‘가족/친척’이 압도적으로 높아!

- 새신자 중 스스로 교회 출석한 자발적 신자와 전도받은 신자 비율은 25:75 정도로 4명 중 3명 정도가 전도자의 전도를 받아 교회에 출석한 것으로 나타났다.
- 전도받은 신자 기준으로 전도자는 ‘가족/친척’이 압도적으로 많았다. 따라서 향후 전도 전략 수립시, ‘가족/친척’을 타겟으로 하는 것이 보다 효과적일 것으로 판단된다.

[그림] 새신자 중 자발적 신자와 전도받은 신자 비율



[그림] 전도자 (전도받은 자 기준)



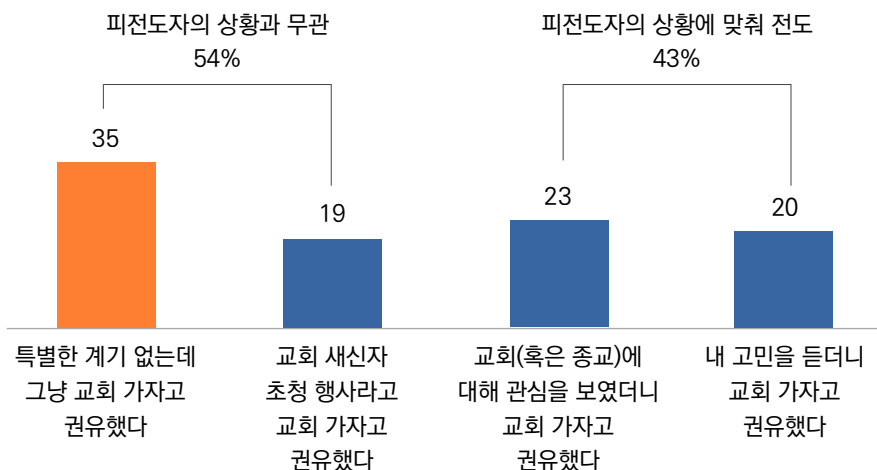
4



교회 출석 시 전도자와의 접촉 상황, ‘새신자 초청 행사’ 19%!

- 피전도자와의 상황과 무관하게 전도를 한 경우, 즉 ‘특별한 계기 없는데 교회 가자고 권유했다’(35%)와 ‘새신자 초청행사라 교회 가자고 권유했다’(19%)를 합한 비율은 54%였다.
- 피전도자의 상황에 맞춰 전도한 경우, 즉 ‘교회에 관해 관심을 보였더니 교회 가자고 권유했다’(23%), ‘내 고민을 듣더니 교회 가자고 권유했다’(20%)를 합한 비율은 43%로 조금 낮았다.
- 새신자들은 이런저런 삶의 문제를 안고 있었는데, 그런 상황에 맞춰 전도하는 것이 더 요구된다.

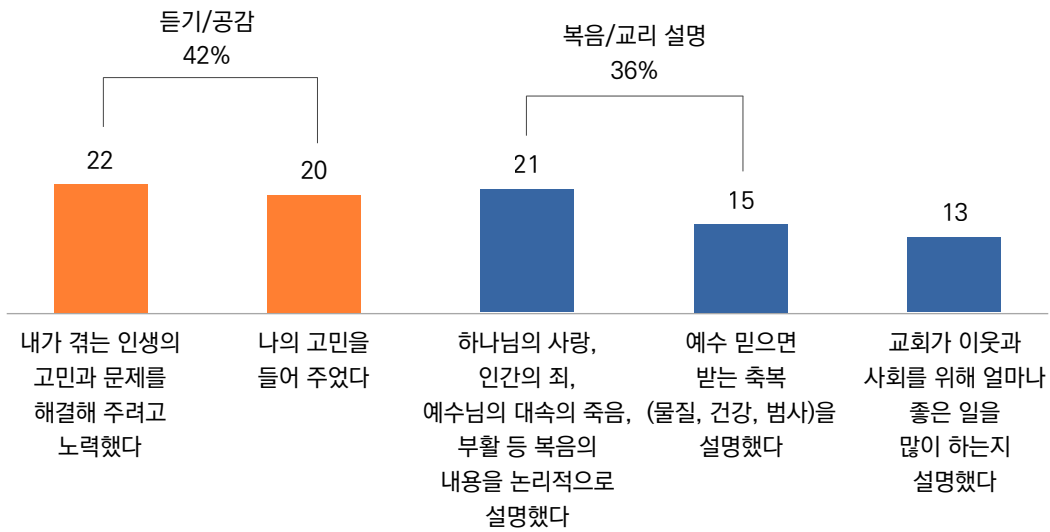
[그림] 교회 출석 시 전도자와의 접촉 상황



● 새신자의 교회 출석에 결정적 영향을 미친 전도자의 전도내용/방식, '듣기/공감' 42%!

- 전도자가 어떤 전도 내용/방식을 취했을 때 피전도자가 교회 출석을 결정하게 되는가는 전도 전략에 있어 매우 중요한 요소이다. 새신자가 교회 출석하는데 결정적 영향을 미친 전도자의 전도 내용을 물어본 결과 '인생의 고민과 문제를 해결해 주려고 노력했다'(22%)와 '나의 고민을 들어주었다'(20%)와 같이 피전도자와 공감하고 돕는 방식의 전도가 '복음의 내용을 논리적으로 설명'(21%), '예수 믿으면 받는 축복을 설명'(15%)과 같은 복음과 관련 논리 중심의 설명보다 더 많이 행해졌다.

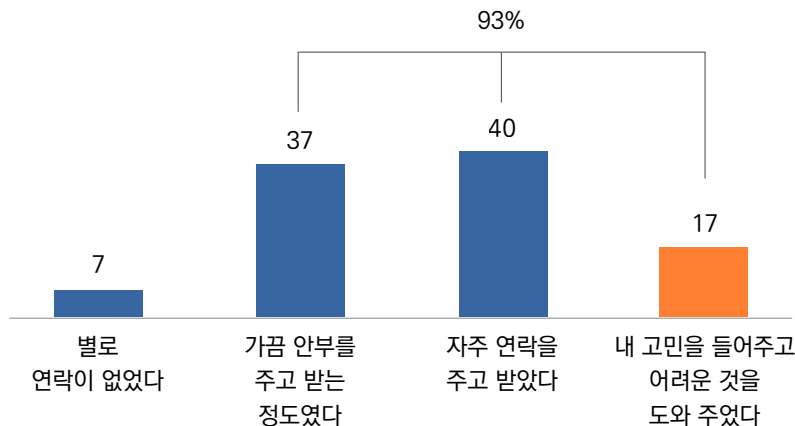
[그림] 교회 출석에 결정적 영향을 미친 전도자의 전도 내용/방식 (%)



● 전도자의 전도 이후, 교회 출석까지 지속적 교류가 효과적!

- 전도자가 피전도자의 '고민을 들어주고 어려운 것을 도와주는 것'(17%)도 있지만 계속 연락을 주고받으며 관계를 지속시켜 나가는 가운데 교회에 출석한 것으로 조사되었다.
- 이는 자주 연락을 주고 받은 것은 전도자가 가족 등 가까운 관계에 있는 사람이라서 자주 연락을 하기도 하지만 지속적인 교류가 전도에 효과적이라는 것을 입증해 주는 수치이다.

[그림] 전도자의 전도 이후 교회 출석 전까지 전도자와의 관계 (%)



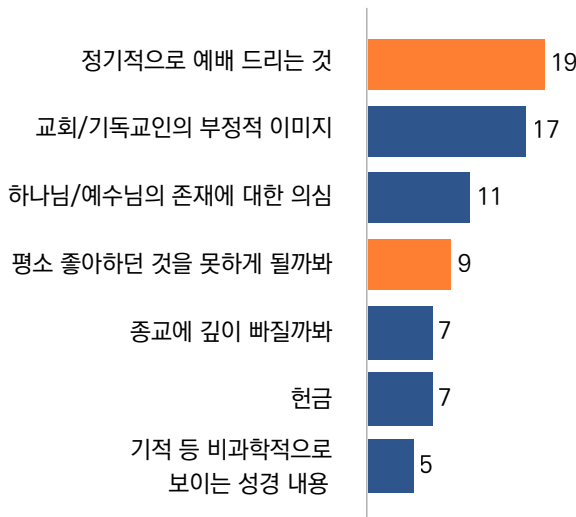
5



교회 출석하기 전까지의 최대 장애물, 생활 습관을 변화시키는 것!

- 전도를 받은 후 교회에 나가기로 결정할 때 가장 큰 걸림돌은 '정기적으로 주일예배 드리는 것'(19%)과 '평소 좋아하던 것을 못 하게 될까봐'(9%) 등 생활 패턴 및 습관을 변화시키는 것이었다.
- 두 번째 장애 요인은 '교회/기독교인의 부정적 이미지'(17%)였고, 세 번째로는 '하나님/예수님의 존재에 대한 의심'(11%)과 '기적 등 비과학적으로 보이는 성경의 내용'(5%)과 같이 신비적 영역에 대한 의심이었다.
- 20~30대는 생활 습관을 변화시키는 것, 40~50대는 교회의 부정적 이미지, 60세 이상은 신비적 영역에 대한 의심이 가장 큰 장애 요인이었다.

[그림] 교회 출석 결정할 때 망설이게 한 요인(상위 7위) (%)



[그림] 교회 출석 결정할 때 망설이게 한 요인(연령별, 1위)

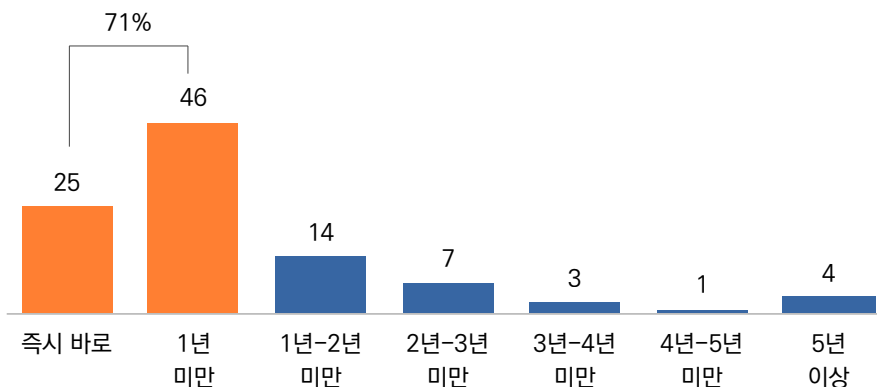
연령	1위
20~30대	정기적으로 주일예배 드리는 것
40~50대	교회/기독교인의 부정적 이미지
60대 이상	하나님/예수님의 존재에 대한 의심

● 전도 후 교회 출석, 1년 미만 71%!

- 전도로 교회에 출석한 새신자들은 전도 받은 후 1년 이내에 교회에 나간 비율이 71%였으며, 시간이 길어질수록 교회에 나가는 비율은 떨어졌다.
- 전도 초기에 집중적으로 설득하는 것이 효과적임을 알 수 있다.

[그림] 전도자의 전도로부터 교회 출석까지 걸린 기간

(%)





시사점

‘너희는 가서 모든 민족을 제자로 삼아 아버지와 아들과 성령의 이름으로 세례를 베풀고’(마 28:19)
 ‘오직 성령이 너희에게 임하시면 너희가 권능을 받고 예루살렘과 온 유대와 사마리아와 땅 끝까지 이르러 내 증인이 되리라 하시니라’(행 1:8)

위 성경 구절을 접할 때 ‘그래, 전도해야지’하는 굳은 결심을 안해 본 그리스도인은 별로 없을 것이다. 그래서 노방전도도 하고, 가가호호 방문 전도도 했다. 심지어 모 대학생 선교단체는 ‘거지 전도’라고 해서 예수님이 12제자를 아무 것도 못가지게 하시고 전도하려 파송한 것을 본 딴 전도도 실시했다. 하여간 때를 얻든지 못 얻든지 항상 말씀을 전파하라는 명령을 잘 수행했다.

그런데 이제는 전도 열정이 사그러들었다. 스스로 전도하는 사람도 별로 없고, 교회에서 전도 행사를 해도 참여하는 사람이 많지 않다. 전도 열정이 떨어져서 전도가 안되는 것인지, 전도가 안되므로 전도 열정이 떨어진 것인지 명확하게 알기는 어렵지만, 전도는 ‘사람’이 하는 것이므로 전도 열정이 없으면 전도가 아예 되지 않는다. 그렇다고 해서 전도 열정을 회복한다고 해서 전도가 되는 것도 아니다. 전도 환경이 달라졌기 때문이다. 그러므로 이제는 좀 더 정교하고 전략적인 전도 방법이 필요하다.

이번 넘버스의 분석 결과를 보면 전도 방법 측면에서 주목할 것이 있다. 첫째로는 종교심이 강한 사람이라고 전도가 더 잘되는 것이 아니라는 점이다. 초월적 관심이 많은 사람이 아니라 오히려 현실의 문제를 겪는 사람일수록 전도하기 쉽다. 둘째, 종교를 선택할 때는 합리적 선택을 하지 않는다. 즉 종교를 두루 비교해서 자신이 가장 마음이 가는 종교를 선택하는 것이 아니라는 것이다. 그래서 전도의 순간에 전도 대상자의 마음을 움직이는 것이 중요하다. 셋째, 전도를 하면 대개 1년 이내에 교회에 출석한다. 그러므로 전도를 하면 초기에 집중적으로 설득하는 것이 효과적이다. 물론 그 사이에 지속적 교류를 해야 하는 것은 당연하다. 넷째, 교회 이미지는 전도의 결정적 무기는 아니다. 그렇지만 지금처럼 교회가 사회로부터 비난을 받는다면 전도의 걸림돌이 되므로 교회 이미지는 개선해야 한다. 다섯째, 전도는 다양한 상황 하에서 다양한 내용으로 이루어진다. 어떤 방법이 옳고 어떤 방법이 그른 것이 아니다. 구체적인 이유와 목적을 가지고 교회에 나오는 새신자도 있지만 그런 것이 전혀 없이 호기심으로 나오는 새신자도 많다. 따라서 다양한 상황에 맞게 전도해야 한다. 여섯째, 전도자가 동료/이웃보다는 가족/친척이 압도적으로 많다. 1차적으로 가족/친척을 대상으로 전도하는 전략이 효과적이다.

그러므로 전도 전략을 수립할 때는 우선 각 교회가 자기 교회를 찾는 새신자들을 파악해야 한다. 도시교회와 농촌교회, 대형교회와 소형교회에 오는 새신자가 다를텐데, 우리교회에 오는 새신자는 어떤 사람인지, 왜 교회에 나오게 되었는지에 대한 간단하지만 핵심적 질문을 하는 설문을 해서 자기 교회에 오는 새신자의 특성을 이해하여야 한다. 자기 교회에 출석하는 새신자 특성을 이해했다면, 그 다음으로는 새신자 유형(나이, 교회 출석 목적 등등)을 나누어서 각 유형별로 적합한 전도 전략을 짜고 우리 교회만의 특화된 전도 방법론을 만들어야 한다. 누구에게 어떻게 접근해서 어떤 메시지를 전달할 것인지를 구체화해야 한다. 그 후에는 각 교회에 맞는 전도 방법론을 교인들에게 교육시켜야 한다. 그래서 교인들이 언제 어떤 상황에서든 거기에 맞게 전도할 수 있도록 무장시켜야 할 것이다.

현대 사회는 매우 복잡하고 다양화된 사회라서 모든 분야에서 무조건적인 열심히는 일의 성과를 거둘 수 없다. 대신 정보가 중요하다. 얼마나 필요한 정보를 모아 잘 분석해서 솔루션을 만드는지가 현대 사회에서 성공할 수 있는 길이다. 전도도 마찬가지다. 전도는 교인들을 닦달하는 것으로 되지 않는다. 사명감으로는 한계가 있다. 전도 전략이 중요하다. 그래서 전도가 잘 안되는 것도 목회자의 책임이다. 좀 더 지혜롭게, 전략적으로 전도를 실행하기를 기대한다.