

개발의 원리들

풍성한 사고방식

동역자 개발에 대한 관점

데이브 샌더, 짐 템시, 짐 탐밀러

대부분의 비영리 단체 지도자들은 그들의 사역이 성공하기 위해서는 재정적 자원이 있어야 한다는 것을 일찍부터 배웁니다. 그러나 대부분의 지도자들에게, 매년, 날마다 기금을 모아야 한다는 생각은 두려운 일이기도 합니다.

만약 누군가가 사역의 리더에 부름을 받는다면, 개발이라는 영역은 그 역할에서 필수적인 부분이 되어야 합니다. 불행하게도, 대다수의 지도자들은 기금 마련이 "필요악"이라고 믿고 있습니다. 기금을 마련하는 것이 단지 좋은 결과를 위해 마지못해 해야 할 일 정도로 생각하고 있다는 것입니다. 이러한 믿음은 많은 사람들이 하나님을 신뢰하는 대신에 결과를 생산하기 위해 자신의 노력이나 "인간이 만든" 방법들을 신뢰하게 합니다. 이런 방법들로써는 현재의 동역자나 훗날 동역자가 될 수 있는 잠재적인 파트너가 공급을 하지 않을 때 불만이 조금씩 쌓이게 됩니다. 또 거절을 개인적인 일로 받아들이는 경우에는 리더가 자존심의 손상을 입을 수도 있습니다. 불쾌한 경험들이 반복된다면 지도자들은 모두 사임하거나 전임 사역영역을 떠날 것입니다.

이것이 삶의 방식이 될 수는 없습니다. 사실, 국가 이사든 선교 팀 리더든 모든 사역의 지도자들은 이 문서에 설명된 8가지 개발 원칙을 실행하는 것만으로 기금 마련을 하는 법을 배울 수 있습니다.

이 원칙을 다루기 위해서는 '개발'이라는 용어의 의미를 이해하는 것이 중요합니다. 개발이란 용어는 단순히 기금 마련을 위한 단어가 아닙니다. <The Ministry Development> 라는 책에서 저자 존 프랭크는 개발, 혹은 발전은 하나님의 백성을 하나님의 일에 참여시킬 수 있는 기회라고 언급합니다. 이 과정은 이 땅에서 이루어질 주님의 왕국을 믿는 사람들과 연결시킵니다. 이 연결, 즉 이 동역 관계는 기도의 형태, 시간, 그리고 금전적으로 이루어 질 수 있습니다. 개발은 최종 결과(필요한 자금)만이 아니라 사역의 실제 업무에 사람을 참여시키는 과정입니다.

개발은 홍보, 채용 및 자금 조달의 효과적인 사용을 결합하여 과제를 달성합니다. 홍보는 현재와 미래의 동역자들이 우리의 사역의 노력을 보고 성취할 수 있도록 돕는 역할입니다. 모집은 하나님께서 우리 사역을 위해 준비하신 모든 것을 성취하는 데 필요한 자원 봉사자, 직원들, 그리고 인력을 얻는 것입니다. 그리고 모금 활동은 우리가 복음을

가능한 많은 사람들에게 알리기 위해 반드시 존재해야 하는 필요한 재정 기반을 확립합니다.

이 문서를 통해서 개발과 양성의 차이를 알 수 있도록 도울 것 입니다. 정원을 가꾸는 것에는 땅 경작하기, 씨앗 심기, 토양 물주기, 그리고 마지막으로 오는 풍성한 수확이 있습니다. 원예 활동에서처럼, 개발활동에는 일관성과 인내심이 필요합니다. 만약 정원이 며칠, 몇 주 동안 방치된다면, 수확의 결과가 희박하거나 없을 것입니다. 우리가 하는 모금의 노력도 마찬가지입니다. 방치와 조급한 마음은 일관성이 없는 동역자를 만나게 되거나, 아예 만나지 못하게 할 것입니다. 그리고, 현실적으로 보았을때, 씨앗을 심는다고 생산적인 결과가 나오지만은 않다는 것입니다. 후원개발은 길고 힘든 과정입니다. 올해 예산에 맞춰 후원자를 만난다는 시각보다는 시간이 흐르면서 동역자를 만난다는 사역의 시각이 더 필요합니다. 이것이, 제대로 이루어지면 개발 리더들은 훌륭한 우정을 쌓고 수년 간의 알찬 사역을 위한 확고한 기반을 마련합니다.

개발의 여덟 가지 원칙은 간단하며, 일부 친숙한 원칙도 있습니다. 이러한 원칙들을 부지런히 적용한다면 풍성한 수확을 거둘 수 있을 것이라고 확신할 수 있습니다.

1. 청지기의 도의 원칙입니다.

모금 활동을 시작하기 전에 누가 정말로 우리에게 필요한 돈을 제공하는지를 이해하는 것이 중요합니다. 시편 24편 1절에서는 "땅과 거기에 충만한 것과 세계와 그 가운데에 사는 자들은 다 여호와와 그의 것이로다"이라고 합니다. 우리는 하나님께서 모든 것을 소유하시고 우리에게 필요한 자원이 주님의 것이라는 사실을 받아들여야 합니다. 각 개인이 가진 것이 개인의 소유이지만, 궁극적으로는 모두 주님의 것입니다. "내가 가령 주려도 네게 이르지 아니할 것은 세계와 거기에 충만한 것이 내 것이로다."(시편 50:12) 만약 주님께서 우리가 그 자원들의 일부, 혹은 많은 부분들을 소유하기를 원하시면, 그렇게 이루어 주실 것입니다.

우리가 필요로 하는 것을 공급해주는 것이 주님이 갖고 계신 의도이며, 그분의 백성을 사용하여 그러한 필요를 공급해 주실 것이라는 것을 이해하는 것이 중요합니다. 빌립보서 4장 19절 "나의 하나님은 그리스도 예수 안에서 영광 가운데 그 풍성한 대로 너희 모든 쓸 것을 채우시리라"라고 말합니다. 그것이 우리의 요구의 전부입니다.

사역에 대한 현재 및 잠재적 동역자들(후일에 함께할 수도 있는)과의 자금 조달과 관계 발전에 있어 우리의 지도와 방향성에 대해서 하나님께 의지하는 것이 중요합니다.

하나님께서 주인이시고, 우리는 그분의 청지기입니다. 청지기로서, 우리는 자원이 어떻게 투자되는지에 대한 책임이 있습니다. 우리의 동역자들이 그들의 선물이 어떻게 사용되는지 크게 신경 쓴다는 것을 알지만, 더 중요한 것은 하나님은 그 선물이 얼마나 효과적으로 사용되는지에 더 신경 쓰신다는 것입니다.

2. 동역자 생성의 원리입니다.

"동역자 생성"은 단지 기금 모금으로 인식된 "필요악"에 긍정적인 방향을 두는 다른 방법이 아닙니다. 동역자 생성은 우리가 매일 실천해야 하는 삶의 방식이자 철학입니다. 우리가 이것을 받아들일 수 없다면, 사역의 지도자로서 어렵고 불편할 것입니다.

사람들과의 관계와 우정을 발전시키는 것에 중점을 둔다는 것은 어떤 한 사람이 팀에 참여하거나, 그 사명에 몰입할수록, 더 많은 것을 공급해 줄 가능성이 있다는 것을 믿는 것을 의미합니다. 또 이것은 돈보다 관계를 더 중요시하여 우리의 타당성과 "가치"가 사람의 마음을 사로잡는 것을 의미합니다.

오늘날 우리의 가장 큰 실수 중 하나는 사역의 리더가 과도하게 무게를 잡고서 요구를 들어달라고 애원하거나 사역의 파트너를 ATM과 같이 생각하는 것입니다. 그 어떤 사역 파트너도 의무로나 강요로 인해 사역에 후원하고 싶어하지 않습니다. 우리가 기억해야 할 점은 모든 사역에는 니즈가 있지만, 흥미롭고 도전적인 참여 기회를 가진 사역은 거의 없다는 것입니다. CCC는 복음을 세상에 알리기 위한 노력에 있어 선두에 있습니다. 이러한 참여의 기회를 제공하는 데 문제가 없어야 합니다.

우리의 목표를 나누기 전에 먼저 하나님께서 대학생이든 아니든 간에, 상대방의 비전이나 바램을 들어 주님께서 그의 마음 속에 어떤 부담을 주셨는지 알아내는 것이 중요합니다. 그래야 하나님이 부르신 일을 이룰 수 있습니다. 만약 그들의 부담이 잃어버린 학생들을 향해 있다면, 캠퍼스 사역을 통한 기회를 제시하세요.

학생들을 향한 것리 부담이 아니더라도 괜찮습니다. CCC에는 다양한 옵션이 있습니다. 그리고 중요한것은 그들을 어딘가에 참여시키는 것입니다. 그들은 사역에 더 몰두한 후, 기부를 할 수도 있습니다. 약속이나 전화의 시작부터 끝까지 그들이 하나님의 부르심을 좇는 믿음의 다음 단계를 밟을 수 있도록 돕는 것이 우리의 목표여야 합니다. 그들의 이익과 관계를 최우선으로 생각하는 것은 혁명적이고 심지어 그들을 놀라게 할 수도 있지만, 그것은 많은 것을 말하고 궁극적으로 사역에 도움이 될 것입니다.

또 다른 관점은 사람들이 명분으로 정당화되는 사람들에게 주는 것입니다. 이것이 지난 몇 년 동안 CCC 및 수천 개의 다른 단체에서 개인적인 지원금 모금이라는 개념이 매우 성공적인 이유입니다. 사람들은 개인과의 유대감을 느끼고 싶어합니다. 그들은 그들의 투자가 임무의 궁극적인 결과와의 연관성을 이해하기를 원합니다. 결과적으로, 사람들은 항상 특정한 사람들, 더 구체적으로 말하자면, 변화된 삶을 돕는 프로그램과 프로젝트에 더 열중하게 될 것입니다.

시역을 유지하기 위해서 사용하는 수단인 임대, 소모품, 조명, 심지어 컴퓨터와 VPU

같은 장비 시스템은 사람들의 마음까지 다다르지 못합니다.

보통 사람들은 자신이 합당한 이유와 논리를 가지고 준다고 생각하지만 사실은 감정적으로 동요가 되어 주게 될때가 많습니다(눅 18:18-23, 고후장 9:7). 대부분의 동역자들은 모든 세부 사항을 알고 싶어하지는 않지만, 그들은 우리가 "집을 정돈하는(put your house in order-이사야 38장1절)" 사역을 하고 있다는 확신을 갖기를 원합니다. 연례 보고서, 브로셔, 남겨진 조각 및 기타 사실 정보들은 그들이 이미 감정적으로 내린 결정을 논리적으로 강화시킬 뿐입니다. 사역 파트너와 친구가 되는 것은 그들의 감정적인 결정뿐만 아니라 논리적 근거의 확신도 더 확고하게 해줄 것 입니다.

3. 주는 것의 원리입니다.

성경은 우리에게 "받는 것보다 주는 것이 더 복이 있다"고 말합니다. 친구, 배우자 또는 가족을 위해 산 마지막 선물이 언제인지 기억해 보세요. 선물을 받는 사람을 보는 기분이 어땠는지 기억하세요. 여러분은 아마 상대가 기뻐하길 바라며 함께 설레었을 것입니다. 후원자분들에게도 마찬가지입니다. 사역에 선물을 줄 때마다 우리의 동역자들(후원자)에게도 똑같은 설렘이 존재합니다. 그들을 사랑하고 감사하는 것을 잊지 마세요. 그들은 여러분의 응답과 소식을 기다릴 것입니다.

사도 바울은 빌립보서 4장에서 "주는 것의 축복은 주는 사람에게 꼭 돌아간다"고 말합니다. 하나님께서는 우리가 베풀어 주면, 또 다시 우리에게 되돌려주신다고 약속하신 것을 우리는 알고 있습니다. 우리는 하나님에게서 받은 것 이상을 되돌려 드릴 수 있는 능력이 있지 않습니다. 베품은 하나님께서 "나를 시험해 보라"(말라기)고 말씀하시는 유일한 영역입니다. 물론, 되돌려 받기 위해 주어서는 안 되지만, 주님의 타이밍에 우리에게 가장 적합한 방식으로 올 축복을 기대할 수는 있습니다. 우리는 사역의 리더로서 "축복의 중매자들" 로서 독특한 역할을 하고 있습니다. 우리는 사람들이 하나님의 축복을 받을 수 있는 기회를 제공합니다. 만약 우리가 사람들에게 줄 기회를 주지 못한다면, 우리는 그들에게 하나님의 축복을 부정하는 것입니다(빌 4:17-20).

잠언 3장 "네 재물과 네 소산물의 처음 익은 열매로 여호와를 공경하라"(잠 3:9)와 고린도후서 9:7에서는 인색함으로나 억지로가 아니라 즐겨 자원함으로 나누라고 말합니다. 주는 것은 우리가 하나님의 계획에 참여할 수 있는 독특한 방법 중 하나입니다.

4. 질문의 원리입니다.

기독교인으로서, 우리는 많은 시험을 직면해 왔습니다. 그 중에는 하나님에 대한 우리의 믿음과 신뢰가 직접적으로 관련되어 있습니다. 하나님께서 우리에게 부탁하시는 어떤 구체적인 일은 힘들기도 합니다: 기도하고, 믿음을 나누고, 기금 모금을 하는 것입니다. 이 세 가지는 모두 영적인 활동입니다. 아마 여러분은 기도에 대해서는 많은 연구를 했을 것이고, 학생들에게 그들의 믿음을 공유하는 방법은 가르쳤겠지만, 저는 여러분이 후원 요청 사역들과 관련된 일들은 많이 하지 않았을 것이라고 생각합니다.

재정 자원과 관련된 질문은 리더의 중요한 역할입니다. 영적 리더십과 질문의 사역에 대한 두 가지는 사실입니다.

첫째, 우리가 책임져야 할 리더십의 책임이 클수록, 요청하는 사역은 더 커져야 합니다. 예를 들어, 느헤미야는 왕 앞에 가서 자신의 목숨을 걸고 물었습니다(느2:1-8). 솔로몬 왕은 그의 시역을 돌보기 위해 주요 재정 파트너로 시바의 여왕을 초대했습니다. 그리고 그녀는 아낌없이 베풀었습니다(왕상 10:1-10). 엘리야는 일대일 파트너콜(왕상 17:8~16)에 나섰습니다. 엘리야의 필요는 충족되었고 그를 도와준 사르밧 과부는 깊은 축복을 받았습니다. 바울은 기금을 모으기 위해 대량 우편(첫 번째 다이렉트 우편)을 보냈습니다(고전16:1-3).

빌 브라이트와 폴 에셀만은 둘 다 약 80%의 시간을 개발에 썼으며, 그 시간의 3분의 1은 요청 사역에 사용했다고 주장했습니다. 하나님께서 우리를 더 큰 사역으로 인도하실 때, 성공 확률은 우리가 이 사역을 기꺼이 수용할 수 있는지에 대한 우리의 의지에 달려 있을 것입니다.

둘째, 우리가 돈을 요구하지 않으면 아무도 우리를 위해 돈을 주지 않는다는 것은 입증된 사실입니다. 이것은 CCC직원들을 위한 훌륭한 시각점이 될 것입니다. 자금이 필요한 활동이 과연 하나님으로부터 온 것인지 알아보는 것입니다. 하나님은 항상 그분의 프로젝트에는 자금을 공급하십니다. 다른 누군가를 공급의 통로로 구하는 것은 우리가 하나님의 열망을 누그러뜨리거나 그분의 계획과 타이밍에서 어긋나게 되는 것입니다.

지역 팀 리더로서 5년째 되던 해에 저는 정말 막막한 상황에 닥치게 되었습니다. 우리의 사역은 성장했지만 제가 이끄는 방식을 바꾸지 못했습니다. 저는 압도당하고 좌절했어요.

리더쉽에서는 제게 상담사를 만나보라고 제안을 했습니다. 저는 100달러를 들고 2시간의 도로 여행을 떠났습니다. 제가 어디론가 가는 것을 아무도 모르게 하고 싶었습니다. 하지만 그 여정은 제가 여태껏 쓴 최고의 100달러였습니다. 나는 그때 내 문제가 내 머릿속이 아니라 내 두 손에만 있다는 것을 깨달았습니다.

머릿속에 수도 없이 많게만 느껴졌던 문제들이 단 두개로 줄어든 것이었습니다!

저는 계속 증가하는 행정 업무를 처리할 비서가 필요하다는 것을 깨달았습니다. 이것은 제가 캠퍼스 지원을 늘려야 하는 첫 번째 이유였습니다. 기금 모금 첫 해에는 제가 캠퍼스에 없는 것 때문에 직원들은 약간의 불만을 가졌습니다. (이 기간은 그들 스스로가 일을 잘 하는 데에 도움이 되었을 것입니다.) 하지만 제가 비서 한 명을 고용하고 복음

활동을 위해 기부할 돈이 생기자, 그들은 불평을 그만 두었습니다.

후원을 요청하는 이 사역에서 사탄이 우리의 열정을 파괴하고 이 사역 시스템을 약화시키기 위해 내놓은 세 가지 치명적인 함정을 조심하십시오.

함정 #1 - "동역자는 나에게만 후원하기를 원할 것이다."

그 어떤 동역자분도 자신의 것을 한 바구니에 담지 않습니다. 빈틈없는 투자자가 많은 투자로 포트폴리오를 다양화하듯이, 동역자는 두 명 이상의 개인이나 사역에 기부할 것입니다. 대부분의 동역자분들의 경우, 그들은 최소한 많은 사람들에게 조금씩은 주어질 수 있도록 그들의 기부를 분산시키는 경향이 있습니다. CD로서, 저는 학생들이 "빅 브레이크" 컨퍼런스 여행에 자금을 대도록 다섯 통의 편지를 쓰게 할 것입니다. 처음에 저는 그들에게 주었습니다.

제 개인적인 지지자들의 이름들이요. 제 지지자들 중 많은 사람들이 이것을 주는 것을 좋아했습니다. 왜냐하면 학생들 스스로가 그들에게 감사하기 위해 세 번 편지를 썼기 때문입니다. 저는 제 지지자 중 한 명이 세 명의 학생에게 각각 50달러를 준다는 것을 알아차리기 시작했습니다. 매년 저는 그가 무엇을 할지 보기 위해 더 많은 학생들에게 그의 이름을 알려주었습니다. 어느 해, 8명의 학생들이 그에게 편지를 썼고, 무엇이 일어났을까요? 그는 8명의 학생에게 50달러씩을 보냈습니다.

하지만 동역자가 직원한 명에게 얼마를 줄지는 한계가 있어 보입니다. 그 한도는 5천 달러에서 1만 달러 사이로 보입니다. 그들은 우리가 그들에게 의존하게 되는 것을 원하지 않기 때문에 더 이상 주지 않을 것입니다. 동시에, 많은 부유한 동역자분들은 더 많은 것을 줄 수 있습니다. 그들의 회계사들은 그들에게 더 많이 혹은 더 잘 주라고 말하지만, 하나님은 그들에게 더 많이 주라고 말합니다! 우리가 기부할 수 있는 더 큰 기회를 제시하지 않는다면, 그 돈은 아마 자신의 일에 투자가 될 것으로 예상 할 수 있습니다.

함정 #2 - "만약 내 후원자가 다른 사역에 대해 듣는다면, 그것은 내가 받았을 돈을 빼앗을 것입니다."

펠로우십 디너 전략이 처음 시작되었을 때, 한 도시의 직원들은 자신들의 개인적인 지지자들을 초대하는 것을 매우 꺼려 했습니다. 그들은 지역 캠퍼스의 요구가 제시된다면, 지지자들은 그들 자신에게 주던 기부금을 기업으로 옮길 것이라고 느꼈습니다. 하지만 그 일이 있는 후 모든 것이 바뀌었습니다. 한 스태프 여성들은 자신의 지지자들뿐만 아니라 이전에 그녀를 거절했던 사람들을 초대했습니다. 그날 밤 그녀는 지원이 1000달러 이상 증가했고, 이전에 그녀에게 주지 않았던 사람들로 부터 매달 100달러 이상이

모금되었습니다.

동시에, 그들의 단체 예산을 위해 2만 달러 이상이 모금되었습니다. 어떻게 된 일인가요? 후원자들은 그녀에게 후원금을 늘렸고, 큰 프로젝트에 기부하기도 했습니다. 두 번째 모금개발의 원칙을 기억하세요: 사람들은 명분에 의해 정당화 된 사람들에게 줍니다. 후원자들은 "큰 그림"을 이해할 수 있는 기회가 제공되었기 때문에 이에 함께하는 개인을 지원하는데 있어서 뿌듯함을 느끼게 된 것 입니다. 한 직원이 말했듯이, 그때 그 연회(펠로우십 디너)는 일년 중 가장 큰 지원이 약속된 의미있는 날 이었습니다.

함정 #3 - "그들에게 물어볼 수 없어요, 그들은 이미 그들이 할 수 있는 모든 것을 주고 있어요."

많은 동역자들은 투자자의 눈을 통해 기부를 봅니다. 좋은 투자자는 누구나 충분히 기득권자가 될 가능성이 높습니다. 하지만 다른 좋은 투자자와 마찬가지로 그들은 항상 더 나은 투자를 찾고 있습니다! 또는 그들은 "하나님이 그들에게 주신 비전과 가장 맞는 투자"를 찾고 있을 것입니다. 후원자를 위해 대신 결정을 내리는 함정에 빠지지 마십시오. 하나님께서 그 결정을 사역 파트너와 함께 하도록 하세요. 몇 년 전, 한 커플은 캠퍼스부의 다이렉트 메일 편지에 1만 달러를 기부했습니다. 우리가 그들을 만났을 때, 그들은 그들이 여러 시역에 그간 몇 년 동안 어떻게 기부해왔는지를 공유했습니다. 하지만, 남편은 대학에 있는 동안 그리스도를 찾아왔습니다, 그래서 그 때 대학 목회에 설 기회를 제시했고, 그는 흥분했습니다. 그 커플이 최근 캠퍼스 부처에 백만 달러를 기부했을 정도로 말입니다.

또 다른 커플은 우리가 하는 일에 대한 주님이 주신 부담이 있었기 때문에 FCA의 이사직을 겸하고 있음에도 불구하고 캠퍼스 사역 국가 개발 협의회에 참여하기로 약속했습니다. 유명한 자선가인 한 사람은 그의 기부가 다음 3년 동안 이미 계획되어 있었고 특히 올해에는 과도하게 확장되었다고 말했습니다. 하지만 그가 우리가 하고 있는 구체적인 것들에 대해 들었을 때, 그는 그럼에도 불구하고 10만 달러를 후원해주었습니다!

하나님 대신에 결정을 내리지 마십시오. 사역 파트너의 마음이 움직일 수 있는 기회를 주십시오! 예비 동역자(후원자)가 올해 할 후원금을 이미 냈다고 말할 때, 그가 우리의 기대를 관리하고 있다는 것을 깨달으십시오. 그러므로 하나님이 주도록 인도하지 않으신다면 우리는 실망하지 않을 것입니다. 그리고 기억하세요, 지금의 "아니오"가 항상 미래에 "아니오"를 의미하는 것은 아닙니다. 기회를 다시 한 번 제시하기에 더 좋은 시기가 올 수 있는지를 한 번 더 물어볼 수 있는 것입니다.

이러한 함정을 극복하기 위해 하나님께서 우리에게 요청하신 사역을 맡겼다는 것을 기억하세요. 바울은 디모데전서 6장 17절에서 "네가 이 세대에서 부한 자들을 명하여

마음을 높이지 말고 정함이 없는 재물에 소망을 두지 말고 오직 우리에게 모든 것을 후히 주사 누리게 하시는 하나님께 두며" 라고 말합니다. 최종 결과는 사역 파트너에게 큰 축복이 될 것입니다.

델러스의 한 성공한 사업가는 [THE JESUS FILM] 영화의 제작을 돕기 위해 4백만 달러를 기부했지만 얼마 안되어 은 시장에서 많은 돈을 잃었습니다. 그 손해에 대해 물었을 때, 그의 아들은 "우리 아빠는 그의 큰 손실이 아니라 수십억에 달하는 위대한 공헌으로 역사에 기억될 것입니다"라고 말했습니다. 이 후원자는 지금까지도 빌브라이트가 후원을 요구한 대담함에 대해 후회함 없이 여전히 감사를 표하고 있습니다.

5. 승리의 원칙입니다.

모든 모금개발 노력의 생명줄은 새로운 전망과 지속적인 새로운 사역 파트너들의 투입입니다. 이 주입은 "우리의 대의에 대한 사람들의 승리"라고 불립니다.

성경에서처럼, 어떤 성공적인 새 이름/파트너 획득 전략도 우리가 잘 아는 흔한 것에서부터 시작하여 확장됩니다. 바로 예루살렘, 유대, 사마리아(행 1:8)입니다. 우리와 우리 사역에 이미 헌신하고 초기 종잣돈을 제공할 수 있는 사람들에서부터 시작하세요. 우리는 사역모금을 시작하기 전 기존의 개인적인 사역 파트너로 시작하는 것을 고려해야 합니다. 우리가 무엇을 하고 있는지 이미 알고 있는 후원자분들에게는 기대가 있기 때문에, 거기서부터 시작할 수 있습니다. 개인적으로 우리를 돕는 것 외에도, 이 사람들은 기업의 요구를 돕는 데 관심이 있을 수 있습니다. 일단 그들이 주면, 그들은 당신의 기업이나 사역의 필요에도 관심이 있는 그들의 친구들에게 소개하거나 소개할 것입니다.

가능하다면 현재 관계가 있는 후원자분을 다른 사람들에게 도전하는 과정에 참여시키십시오. 현재 파트너에게 친구에게 전화를 걸어 약속을 잡아달라고 요청합니다. 그들이 그 사람을 더 잘 알고 있고 신뢰를 이전할 수 있기 때문에 그들에게 약속에 참여하라고 요청하세요. 마지막으로, 그들을 보면서 그들이 받아들일 수 있을 것 같을 때 실제적인 도움을 요청하세요. 곧, 우리는 그들이 질문하는 과정에 더 많이 관여할수록, 우리가 없을 때 그들은 친구들에게 도전할 수 있는 그들 자신의 능력에 더 자신감을 갖게 된다는 것을 알게 될 것입니다.

또한 우리가 어떤 단계에서든지 우리 사역에 누군가를 참여시키기 시작할 때, 특히 다른 사람의 후원요청을 했을 경우, 그들도 함께 베풀어야 한다는 것을 기억하는 것이 중요합니다. 성경은 분명히 "당신의 보물이 있는 곳에 당신의 마음도 있을 것입니다."라고 말합니다. (마6:19-21). 말씀은 "당신의 마음이 있는 곳에 당신의 보물이 있을 것입니다"라고 말하지 않습니다. 마음을 사로잡기 위해서는 먼저 그들의 보물을 사로잡아야 합니다. 사역 지도자들이 누군가에게 중요한 자원봉사자 역할을 해 달라고 부탁한 사례가 너무 많이 있었습니다. 대부분의 경우, 이런 일은 절대 일어나지 않습니다. 그 사람은 시간의 기여가 충분하다고 생각하기 시작할 것이고 결코 금전적으로 기부하지 않을 것입니다.

우리가 직접 "묻고" 반복해서 묻는 것은 필수적입니다. 너무 많은 사람들이 단순하게 물어 도움을 요청하기 보다는 "돌아서" 말할 것입니다. 필요성을 암시하며 돌려 말하는 것은 효과가 없고, 누군가가 우리에게 우리의 요구에 대해 물어보기를 기도하고 바랄 수도 없다. 우리가 아무 것도 하지 않는다면, 아무 필요가 없다고 느끼게 됩니다. 15년 연속으로 어떤 CCC직원이 한 후원자로부터 매년 중요한 연말 선물을 받았습니다. 어느 해 그는 바쁘게 지내다가 몇 년이 지나도 분명 후원자가 기부하는 것을 놓치지 않을 것이라고 생각하며 재차 확인하거나 묻지 못했습니다. 2월까지 그 직원은 여전히 선물을 받지 못했고 서포터에게 전화를 걸었지만 그의 후원은 다른 곳에서 주어졌다는 것을 알게 되었습니다. 지지자의 이유는 "묻지 않으셨으니 필요하지 않은 것이라고 생각했습니다." 우리는 이를 통해 자주 묻고 또 물어봐야 한다는 것을 배울 수 있습니다.

간결하고 호소력 있는 방식으로 꾸준히 제시한다면, 잦은 호소도 사람을 괴롭히지 않습니다. 종종 제공되는 흥미로운 기회들은 실제로 사역 파트너가 성장하고 역동적인 사역의 일원이 되는 것을 뿌듯해하며 행복하게 느낄 것입니다. 물론 주지 않는 것은 그들의 선택이고, 만약 어떤 특정한 프로젝트가 이전에 다른 것들처럼 마음을 움직이지 않더라도 괜찮습니다. 우리는 끊임없이 선택을 할 수 있는 기회를 제공해야 합니다. 그들을 대상에서 제외하는 것은 우리에게 결정권이 있는 것이 아닙니다. 그들에게 줄 기회를 부정하는 것은 그들에게 하나님의 축복을 부정하는 것과 같습니다.

질문할 때는 가능하면 얼굴을 마주보고 하는 것이 중요하며, 항상 정해진 양을 사용합니다. 부처 파트너에게 특정 달러 금액 또는 범위의 금액을 제공하는 것을 두려워하지 마십시오. 또한, 가장 많은 양이 그들의 마지막 선물에서 나온 "스트레칭"이라는 것을 확실히 하세요. 일반적인 믿음과는 달리, 우리는 현실의 영역을 훨씬 넘어서지 않는 한 누군가에게 과도하게 도전할 수 없습니다. 큰 도전에도 불구하고, 사람들은 종종 그들이 그 범위에서 줄 수 있고 종종 그들이 기대했던 것을 증가시킬 것이라고 생각하며 우쭐해 합니다. 믿음으로 나가는 것을 두려워하지 마세요.

개인에게 관련된 다른 개인과 함께 목표에 도달하는 역할을 부탁할 때, 우리가 "배수의 신화"에 희생되지 않도록 해야 합니다. 비기금 모금에 경험이 없는 사람들은 종종 "평균적인" 선물을 생각합니다. 그들은 목표를 가능한 부처 파트너의 수로 나눈 다음 모두에게 동일한 금액을 요구합니다. 거의 모든 경우에 질문하는 사람이 저요. 평균은 일반적으로 일부 부처 파트너에게는 너무 높고 다른 부처 파트너에게는 너무 작습니다. 이 전략은 효과가 없으므로 피해야 합니다.

6. 유지의 원칙입니다.

사람들을 우리 편으로 끌어들이는 것은 퍼즐의 일부일 뿐입니다. 그리스도, 그의 마음, 그리고 그의 일꾼들과 목회 파트너들의 관계를 심화시키는 것이 중요합니다. 후원관계를

장기적으로 유지하기 위해서는 사역의 모금 및 활동을 통해 참여도를 높이는 것이 중요합니다. 이는 사명에 대한 그들의 이해와 열정을 증가시킬 것입니다. 사람을 사역에 참여시키는 것을 두려워하지 마세요. 사역 파트너가 계획 전략을 지원하고 계획을 수행하는데 더 많이 관여할수록, 그들은 사역에 더 많은 것을 지원해주고 싶어할 것입니다. 이를 건물 의 "소유권"이라고 비유 할 수 있습니다. 회사의 소유주들은 보통 그들의 삶을 회사에 쏟아 붓고 회사를 위해 시간과 재능과 소중한 것을 바칩니다. 우리 모두는 우리의 사역 파트너들 사이의 더 큰 소유권으로부터 이익을 얻게 될 것입니다.

사역 파트너를 계속 사역에 참여시키는 방법은 여러 가지가 있습니다. 첫 번째 방법은 소통을 늘리는 것입니다. 헌신과 주시는 후원에 따라, 이것은 서면 소통이 될 수 있습니다. 매년 500달러 미만의 기부금을 내는 사역 파트너의 경우 정기적으로 보내는 뉴스레터, 기도편지 및 정보 조각은 사역파트너에게 사역의 활동을 계속 알리기에 충분해야 합니다. 500달러 이상을 주는 부처 파트너에게는 개인과 노트, 생일 및 기념일 카드와 편지를 추가하는 것이 적절합니다. 누군가가 더 자주 그리고 더 높은 수준에서 주기 시작하면, 정기적인 전화가 추가될 수 있고 심지어 가까운 곳에 따라 일년에 한두 번 개인적인 방문도 할 수 있습니다.

지역 지도자들에게 매우 잘 통한 전략 중 하나는 식사교제입니다. 이 전략은 현재의 동역자분들과 미래의 파트너들의 대규모 그룹을 저녁 식사에 초대하는 것입니다. 이 시간에 그들은 사역에 동기를 부여하고 격려하며 도전합니다. 이 만찬은 홍보, 채용, 그리고 그 요소들을 통합하기 위해 일합니다.

모금사역은 모든 규모의 캠퍼스와 지역 사무소에 매우 성공적이었습니다. 자세한 사항은 전화 주셔서 펀드개발 행사 진행에 대한 상담을 받으시기 바랍니다.

소규모 디너 파티, 골프 토너먼트, 마라톤과 같은 다른 전략들은 수년간 어느 정도 성공적이었습니다. 동역자 생성의 원리에 의해 확립된 것에 따라 모든 방법을 시도하는 것이 중요합니다. 만약 그 활동이 장기적으로 동역자를 만든다면, 그 방법을 해야 합니다. 만약 모든 방법이 지금 당장 자금을 모으는 데에 유용하다면, 그것은 좋은 전략처럼 보일 수 있지만, 그 방법은 황금알을 낳았던 거위를 파는 것과 같을 것입니다. 지금 우리가 얻는 거위의 가격은 좋아 보일지 모르지만, 우리는 앞으로 몇 년 동안 우리의 요구를 충족시킬 계란 생산자를 개발하려고 합니다. 누가 아이디어를 제공하든지간에, "빨리 돈을 모으는" 계획의 유혹은 뿌리치십시오.

7. 리프팅의 원리입니다.

매해마다 꾸준히 후원현황이 유지되고 있는 동역자를 얻은 것은 후원자 리스트와 미래에 얻게 될 동역자들의 수가 무한하다면 괜찮지만, 우리 대부분은 그렇지 않습니다. 만약 새로운 자금이 프로젝트나 사역을 위해 개발되어야 한다면, 계속해서 새로운 동역자를 찾아 전략에 투자하거나 현명한 접근법을 취하여 우리를 사랑하고 즐거운 마음으로 기부하는 사람들에게 기회를 제공할 수 있습니다. 그들이 우리의 동역자들입니다.

1년에서 1년 반마다 우리는 동역자에게 더 높은 수준의 지원을 요청해야 합니다. 예를 들어 파트너가 서바이벌 키트 500개를 제공하기 위해 2,000달러를 기부한 경우, 다음 해에는 4,000달러의 서바이벌 키트 1000개를 구매해야 하는 문제가 발생할 수 있습니다. 마지막 후원에서 성공을 거둔 사람에게 설득력 있는 니즈를 제시하기만 하면 됩니다. 500명의 학생이 노출되고 50명이 그리스도로 온다면, 그 100명의 학생들이 다음 해에 더 큰 후원으로 인하여 그리스도로 올 수 있다면 좋지 않을까요?

대부분의 사람들의 소득은 매년 증가하고 그들이 줄 수 있는 금액도 증가하게 됩니다.

더 높은 기부 수준을 도전하는 것은 우리 사역에 대한 그들의 참여와 헌신을 증가시키고 성공적인 투자를 할 수 있는 더 큰 길을 제공하는 것입니다.

8. 주요관계에 대한 원칙입니다.

이 원칙은 비영리 단체의 컨설턴트인 McConkey/Johnston, Inc.의 사장 Larry Johnston에 의해 개발되었습니다. 존스톤 씨는 "무엇이, 혹은 누가 정말로 중요한지에 집중하는 것이 중요하다"고 공유했습니다. 사역 활동의 20%가 결과의 80%를 산출하기 때문에 중요한 소수의 사람들(Luke 10)에 초점을 맞추는 것이 중요합니다. 사역지도자들은 소득을 창출하는 활동에서 그들이 노력을 지시해야 합니다. 그렇지 않으면 그들은 바쁜 일정에 대한 부담을 갖게 될 것입니다.

현재의, 또는 미래의 후원자 기반을 살펴보면 80%의 자금이 파트너의 20%에서 나올 가능성이 가장 높습니다. 사역의 대표로서 현재 동역자들의 삶(동역자 양성)에 투자하게 되는 시간이 너무 많기 때문에 사역에 가장 큰 영향을 미치는 사람들을 가려내고자 할 것입니다. 이 경우, 우리는 예산의 대부분을 주는 사람들에게 관계적으로 투자를 할려고 합니다. 그렇다고 해서 이분이 하나님 보시기에 더 큰 가치가 있는 것도 아니고, 적게 후원을 하는 다른 분들보다 더 큰 희생을 치르는 사람으로 보아도 안 됩니다. 하지만 우리의 시간은 제한되어 있기 때문에, 우리는 가장 큰 영향을 미칠 수 있는 사람들에게 초점을 맞추어야 할 필요를 보고 있습니다.

예수님은 이 같은 방법을 그의 사역에도 사용하셨습니다. 그는 역사의 흐름을 바꿀 수 있는 시간이 몇 년밖에 없다는 것을 알고 있었기 때문에, 그는 열두 명의 사람들에게 그의 삶을 쏟아붓기로 선택했고, 심지어 그 그룹 내에도 그가 더 많은 시간을 함께 보낸 세 사람(베드로, 야고보, 요한)이 있었습니다. 예수님은 모두를 사랑하셨고 귀하게 여기셨지만, 모든 사람과 "우정"을 발전시킬 수는 없다는 것을 알고 있었습니다.

중요한 소수의 인원을 생성하고, 관리하고 활용하는 효과적인 방법 중 하나는 개발 협의회 전략입니다. 미국 전역의 지역 및 캠퍼스는 개발 협의회에서 봉사할 개개인의 사람들을 모집했습니다. 개발 협의회는 동역자가 사역에 LIFE를 투자할 수 있는 기회이기도 합니다. 이 예에서 언급된 LIFE는 노동(Labor), 영향력(Influence), 재무(Finances), 전문분야(Expertise)의 약어입니다. 개발 협의회는 파트너가 캠퍼스에서

사역을 위한 지속적인 기회를 제공함으로써 그들이 책임감을 표현할 수 있는 실용적인 방법입니다. 개발 협의회는 우리 직원들과 어깨를 나란히 하고 있어 개발 부담을 덜어줍니다.

개발 위원회는 적게는 2개에서 많게는 10개의 단위(커플 또는 싱글)로 구성될 수 있습니다. 그들은 보통 1년에 2번에서 4번 만납니다. 이러한 충실한 동역자들은 지역적으로 사역의 실행 가능성을 보장하고 새로운 사람들을 참여시키고 모금을 하기 위한 전략을 개발하고 제정하는 것을 돕고, 그에 대한 책임을 가집니다. 노동의 다른 분야에는 홍보나 직원 및 리더십 전환에 대한 도움이 포함될 수 있습니다. 그들은 캠퍼스에서나 수련회에서 학생들과 대화하면서 여러분과 여러분의 팀이 문제를 해결하거나 전략적인 계획을 세우는 데 도움을 줄 수 있습니다. 그들은 또한 개인적으로 이벤트를 주최하거나 테이블 호스트 및 식사교제 또는 다른 이벤트를 위한 멤버를 모집할 수도 있습니다.

다른 사람들이 그들의 삶을 사역에 투자하도록 영향력을 행사할 수 있는 구성원의 능력은 매우 중요합니다. 다른 미래의 동역자들과 만날 약속을 잡는 것이 도움이 될 수 있고 사역에 관심이 있는 사람들을 위해 후원자 리스트를 확장할 수 있습니다.

당신의 사역에 동역자를 '몰입'시키기 위해서는 누군가의 재정을 주는 것이 매우 중요합니다.

기억하십시오! "네 보물이 있는 그곳에는 네 마음도 있느니라." 라고 말씀하신 것 처럼, 그들의 보물이 있는 곳에는 그들의 마음도 있을 것입니다. 당신의 사역에 예상 금액을 설정하는 것이 좋습니다. 올바른 방법으로 진행된다면, 그 액수는 해가 갈수록 증가하게 것입니다.

마지막으로 개발위원회 위원의 전문성을 활용하는 것이 중요합니다. 각 구성원은 하나님으로부터 특정한 재능과 재능을 부여받았고 각 구성원은 그들의 전문 분야를 활용하여 사역을 이롭게 할 수 있습니다. 홍보 및 마케팅, 자금 조달, 전략 또는 이벤트 계획 등의 영역이 포함됩니다.

LIFE 원칙은 단순히 개발 위원회 위원들에게만 국한되어서는 안 되며 어떤 주요 동역자라도 우리 사역에 몰입시키는 데 사용될 수 있습니다.

처음에 언급했듯이, 개발은 사역의 일생 동안 관계를 구축하는 지속적인 과정입니다. 개발의 8대 원칙을 제대로 숙지한 사람들에게 이 과정은 매우 보람 있을 것입니다. 친구 모금과 기금 모금의 결정적인 차이를 이해함으로써, 사람들은 결국 풍성한 수확을 거둘 것이고 영원히 영향을 미칠 탄탄한 기반을 구축할 것입니다.

Dave Sander는 최근까지 후원개발에 국제디렉터로서 CCC에서 섬기고 있으며,

Jim Dempsey는 최근까지 후원개발 연결팀에 디렉터로서 근무하고 있고,

Jim Topmiller 1995년부터 2007년, 민감부문으로 섬기기 전까지 후원개발 국제 디렉터로서

했습니다.