

## 지도자는 다른 이들에게 어떻게 동기 부여할 것인가(1)

### 느헤미야에 배우는 목회리더십

- 릭 워렌/ 새들백교회 목사

이제 지도자가 갖추어야 할 하나의 중요한 기술(skill)을 살펴보려 한다. 지도자는 무엇보다 먼저 기도하고 그 후에 계획을 세워야 한다. 그 다음 지도자가 해야 할 일은 사람들로 하여금 당신과 협력하도록 그 계획을 발표하는 것이다. 결코 성공은 원맨쇼(one-man show)가 아니다. 느헤미야는 백성들의 도움 없이는 자신이 성벽을 재건할 수 없다는 사실을 알고 있었다. 그가 예루살렘에 도착했을 때, 백성들은 낙담하고 지친 채 폐허 속에서 생활하고 있었다. 지난 90년 동안에도 두 차례 누군가가 성벽을 재건하고자 했다. 이스라엘 백성들은 이미 두 번이나 실패를 경험했다. 그들에게 확신이 없다. 그래서 부정적인 마음을 갖고 있다. 90년 동안 그들은 성벽 재건이 불가능한 일이라고 말해왔다. 그러한 상황에서 느헤미야는 약 하루만에 온 성의 지지를 얻어내었다. 사람들을 모으고, 조직하여 52일 동안 성벽을 재건한다. 이것은 90년 동안에도 이루어내지 못했던 일이었다. 문제는 다른 사람들이 실패했던 일을 느헤미야는 어떻게 성공시켰냐 하는 것이다. 그는 기적의 사역자였는가? 그렇지 않다. 단지 그는 위대한 지도자였을 뿐이다. 그리고 동기부여의 원리를 이해하고 있었던 사람이었다. 그러면 어떤 방법으로 지도자는 다른 사람들에게 동기를 부여할 것인가? 느헤미야가 했던 일들을 살펴보자.

#### 원리1: 반대를 예상하라

실제로 당신이 “무엇인가를 합시다”라고 말하는 순간, 누군가가 펄쩍 뛰며 “그렇게 하지 마시다” 하고 받아칠 것이다. 하나님의 백성이 일어서서 “지읍시다”(Let's build) 하고 말하면 사탄은 “다 일어나서 반대합시다” 하고 말한다. 근본적으로 사람들은 변화에 저항한다. 변화를 좋아하지 않는다. 그들은 ‘우리가 속해 있는 뒤죽박죽 된 세상("the mess we're in")이라는 뜻의 라틴어인 현재 상태(the status quo)를 유지하기 원한다. 사람들은 여러 가지 이유로 변화를 거부한다. 지도자는 그러한 이유들이 무엇인지 간파해서 그것을 처리한다. “호론 사람 산발랏과 종 되었던 암몬 사람 도비야가 이스라엘 자손을 흥왕케 하려는 사람이 왔다 함을 듣고 심히 근심하더라”(느 2:10). 그는 반대편 두 지도자의 이름을 대고 있다. 여러분은 느헤미야서 전체를 통해서 이들이 누군인지를 알 수 있을 것이다. 산발랏은 사마리아의 장관이었고 도비야는 암몬의 지도자였다. 미처 느헤미야가 예루살렘에 도착하기도 전에 이미 반대자들이 존재하고 있었던 것이다.

느헤미야는 그들이 자신을 반대하리란 사실을 어떻게 알았는가? 그가 미리 정탐꾼들을 보내 자신을 반대할 사람이 누구인지를 알아보도록 했음이 틀림없다. “내가 오순절까지 예베소에 유하러 함은 내게 광대하고 공효를 이루는 문이 열리고 대적하는 자가 많음이니라”(고전 16:8~9). ‘문’(opportunity)과 대적자(opponents)란 단어 위에 동그라미를 쳐보라. 오늘날 우리가 배울 지도력의 첫 번째 원칙(law)은 ‘반대 없는 문은 없다’는 것이다. 만약 당신이 사람들을 변화시키도록 돕거나 어떤 상황을 변화시려 한다면 반대를 예상하라.

(다음에 계속됩니다)

편집자의 말/ 이 글은 목회전문월간지 [목회와신학] 2003년 2월호 184-193페이지에 실린  
것으로서 [목회와신학]의 허락을 받아 게재합니다 (<http://durano.com/moksin>).