

자선활동의 길잡이

이 안내서는 사려 깊고도 **효과적인**
자선사업의 세계를 소개하기 위해
만들어졌습니다.

이 길잡이는 개인, 부부, 가족, 그룹
단위의 기부자 모두를 위한 것입니다.

자선사업가들이 자신만의
기부전략을 만드는 데 고려해야 하는
것들을 정리해 놓았습니다.

이 책자는 당신이 추구하는 자선사업이 올바른 방향으로
나아가고 있는지 확인하는 데 필요한 질문들을 던지고
있습니다. 계획적인 기부에 대해 더 알고 싶다면 Rockefeller
Philanthropy Advisors 웹사이트 www.rockpa.org를
참고하세요.

Grey Goose Vodka를 Bacardi
에게 팔고 “20억 달러의 사나이”
라고 알려진 Sidney Frank는
마케팅 귀재입니다.
그의 인생은 열정, 창의력, 그리고 잠재력
발휘라는 그의 면모를 여실히 보여주고
있습니다. 그리고 이것은 바로 그가 자선
사업을 하고자 하는 취지이자 그간의
사업을 성공으로 이뤄낸 비결이었습니다.

1980년대에 그는 Jagermeister라는 브랜
드의 이미지를 성공적으로 변화시켜 놓
았고, 이어서 Grey Goose Vodka를 설립
했습니다. 그 후 2004년 Grey Goose
Vodka를 매각하고는 자선사업을 하기
위한 충분한 재정적 자원이 확보된 재단을
설립할 수 있었습니다.

Sidney의 기부는 인생의 중요한 사건들과
밀접하게 연관되어 있습니다. 1930년대
청년 Sidney는 학비를 낼 수 없어 1년만에
Brown University를 중퇴해야 했지만,
2005년에는 Sidney E. Frank Foundation
을 통해 1억 달러를 Brown University에
기부해 자신과 비슷한 처지의 학생들에게
장학금을 주었습니다.

세계 제2차대전 때 Pratt & Whitney에서
비행기 엔진을 만들었던 경험을 통해 2차
대전 승리가 기술 혁신에 의한 것이었다는
믿음을 갖게 되었고, 그 신념이 역사적인
장소인 London Bletchley 공원 재건
사업 및 런던 과학 박물관 Spitfire 비행기

엔지니어 기념 전시관 설립에 대한 기부로
이어졌습니다.

또한 그는 지역 사회, 유대인 조직 등에도
많은 자선을 베풀었습니다. 그의 재단에서
오랫동안 함께 한 딸 Cathy Frank Halstead
는 “아버지는 당신께서 세상을 바꿀 수
있다고 믿으셨습니다.” 라고 말했습니다.
2006년 작고한 Sydney는 그가 늘 하던
말 “나는 그저 돈을 나눠주는 것이 좋다”의
삶을 실천하는 사람이었습니다.

“저는 그저
돈을 나눠주는
것이 좋아요.”



다섯 개의 이정표

이 안내서의 목적은 당신의 자선사업에 핵심적인 이정표를 제시하고 잘 계획된 기부 사업의 여정이 올바른 방향으로 나아갈 수 있도록 돕는 것입니다.

보통의 좋은 지침서들이 그러하듯이 이 책 역시 정답을 알려주기 보다는 다양한 선택 대안과 함께 중요한 질문들을 던지고 있습니다.

자선사업을 시작하시는 분들은 이 안내서가 제시하는 질문들에 대해서 주변의 조언자, 그리고 뜻을 함께하는 가족들과 함께 고민하시면서 전략적인 자선 사업의 기틀을 잡고 구체적인 운영 방안을 계획하시기 바랍니다.

1

왜 당신은 기부를 하는가?

자선 동기

사람들은 여러 가지 동기로 기부를 하지만 그 중에는 지속되지 않는 것들도 있습니다.

기부에 대한 동기는 자주 바뀌기 마련이고 사람들이 겪는 경험에 따라 변화합니다. 그러나 기부 프로그램이 이러한 동기를 발생시키는 핵심적인 욕구들을 만족시키지 못하고 흔들린다면 그 프로그램은 지속적이고 성공적인 결과를 만들 수 없습니다. 때로 어떤 동기들은 서로 충돌할 수도 있고, 또는 통합적으로 고려하기는 곤란한 경우가 있을 수 있습니다. 그렇기 때문에 여러 우선 순위 사안들 간에 균형 잡힌 결정을 내리기 위해서 각 동기들은 매우 명확하게 표현되어야 합니다.

많은 기부자들이 자신이 중요시하는 가치들이 자선활동을 통해 드러나기를 바랍니다. 따라서 자신의 기부 동기를 인식하는 것은 보다 명료하고 전략적인 자선 활동을 벌이는 데에 큰 도움이 되고 추후 평가에도 꼭 필요합니다.

다음은 당신의 자선 동기는 무엇인지 그 고민을 시작하는 데에 도움이 될 소재들입니다.

전통 계승(헤리티지)

민족적, 국가적 정체성은 개인적인 가치 정립에 있어 중요 할 뿐만 아니라 전통 계승의 원동력이 될 수 있습니다. 자신의 뿌리가 되는 지역 사회 혹은 국가를 돕고자 하는 디아스포라(역주: 타국에 흩어져 살고 있지만 원래는 한 민족이었던 사람들) 기부자들은 수 억불 단위의 기부금을 움직이는 국제적 조직입니다.

또 어떤 이들은 꼭 자신과 같은 뿌리를 갖고 있지 않더라도 이민자라는 사실 자체에 중점을 두고 보다 역사적인 관점에서 전통에 접근하기도 합니다. 이런 이들은 이민족, 즉 해외 이주자들을 위한 기부 프로그램에 관심을 갖습니다.

가족

선조를 자랑스러워하며 기리는 것도 중요한 자선 동기 중 하나입니다. 가풍이나 집안의 기부 문화에 자신의 가치관이 부합할 때 사람들은 자신이 자라오면서 배우고 겪어왔던 일들(특히나 기부 관련하여)에 보다 힘을 싣고 싶어하고, 이를 실현하기 위해 자선을 하기도 합니다. 물론 선조들이 지금까지 해온 자선 활동이 큰 영향력을 행사하지만 때로는 새로운 세대가 새로운 자선 분야를 개척하고, 새로운 자선 원칙을 세우는 것도 필요합니다.

종교적 신념

많은 사람들이 자신의 종교적 신념을 바탕으로 기부를 합니다. 종교 그 자체 뿐만 아니라 그를 통해 알게 된 단체들이나 사회적 이슈들에도 지원을 합니다.

기부도 신앙과 마찬가지로 가족들이 공통의 가치를 추구하도록 묶어주는 역할을 합니다.

후세를 위한 귀감

후세를 위한 귀감이 되고 싶은 사람들은 미래에 영향을 끼치고자 합니다. 기부자들은 사람들에게 금전적인 성공 이상으로 기억되고 싶어합니다. 그들의 자선사업은 더 좋은 세상을 만들고자 노력하는 대중과의 약속입니다.

이러한 기부자들은 관대함과 사회공헌을 가족문화로 만들어서, 후손들에게 물질적인 것만이 아닌 자신들이 생각하는 삶의 가치들도 물려주고 싶어합니다. 그들에게는 가족 전체가 자선사업에 동참하는 것이 큰 의미가 됩니다.

개인적 경험

이러한 유형의 기부자들은 인생에서 경험했던 일들에 많은 의미를 둡니다. 장학금을 받았거나 성공에 있어 교육이 가장 중요했다고 느끼는 사람들은 자신들이 누렸던 그 기회를 남들에게도 주고 싶어합니다. 본인이나 사랑하는 사람이 심각한 병으로 고통 받았다면, 자선을 통해 아픈 사람들을 도와주고자 합니다.

예술에서 진정한 행복을 찾는다면, 다른 사람들도 그 행복을 알 수 있게 예술 프로그램을 지원할 수도 있으며, 다양한 여행 경험을 가진 사람들은 여행 중 겪었던 불편함을 개선하기 위해 도움을 주기도 합니다.

분석

분석을 통해 기부하는 사람들은 개인적인 감정은 배제한 기부를 합니다. 그 대신 그들은 문제를 객관적으로 분석하여 무엇이 가장 큰 도움이 될 수 있는지, 자신이 어느 분야를 가장 효율적으로 도와줄 수 있는지 생각합니다. 이들에게는 '투자 관점'이나 '과학적 방법'이 자선의 목표와 전략 뿐만 아니라 자선 행위를 하는 주된 동기를 정의하기도 하는 도구입니다.

살면서 베풀기

CHUCK FEENEY

Chuck Feeney는 세계에서 가장 큰 고급상점인 Duty Free Shoppers Group (DFS)를 설립 하였습니다. 1984년에 그는 갖고 있던 DFS의 주식 38%를 자신의 아틀랜틱 자선 재단에 기부 했습니다.

그리고 1996년 DFS가 성장하여 무려 25억 달러에 매각 되었습니다. Feeney는 "Giving While Living" ("살면서 베풀기") 계획을 세워서 2020년까지 재단의 재산 99% 이상을 사람들에게 나누어 주기로 결심했습니다.

2009년 12월까지 재단은 아일랜드에 64개의 연구기관, 단체를 설립하고 천만 달러 가량의 베트남 의료기간 산업 투자 등을 포함하여 50억 달러 이상을 집행했습니다. Feeney는 "일생 동안 한번도 변함이 없었던 생각은 자신의 재산을 다른 사람들을 돕는데 써야 한다는 것"이라고 말했습니다.

"일생 동안
한번도
변함이 없었던
생각은
자신의
재산을 다른
사람들을 돕는데
써야 한다는 것"



당신은 무엇을 이루고 싶은가?

당신의 목표

기부자들은 자신의 신념, 동기와 일치하는 이슈에 집중하는 경우 가장 지속적이고 성공적인 기부를 합니다. 우리는 다음과 같은 3단계 방법을 권장합니다.

1

문제의 범위 정하기

우리가 우선순위를 정하고 집중할 수 있도록 도와주는 다양한 방법들이 있습니다. 그 중 도움이 될만한 몇 가지를 소개합니다.

큰 틀에서 접근하기: 예를 들어, “가난”, “질병”, “교육”, “기후변화” 등 구체적인 문제들로 접근하기 : 많은 사람들은 큰 그림에서부터 시작해서 조금씩 자신의 초점을 맞춰갑니다. 예를 들어, “교육”이란 분야에 관심이 있다면, 더 나아가 “아동교육센터”란 분야에 관심을 갖게 될 수도 있습니다. 아이들의 건강에 관심이 있다면, 가정 내에서 생산한 유기농 음식 섭취율을 높이기 위한 영양 관련 프로그램에 관심을 가질 수도 있습니다.

집단: 어떤 기부자들은 여성, 아이, 노인, 난민, 동물 등 그들이 돕고자 하는 특정한 집단에 관심을 표현합니다.

지역: 지역에 큰 의미를 두는 기부자들은 주로 개인의 경험이나 집안 대대로 중요히 여겼던 역사에 의해 결정을 내립니다. 그들은 특정

지역 내에 다양한 이슈에 기부하곤 합니다. 그 지역이라는 것은 세부 장소 (공원, 학교, 동네 등)처럼 크기가 작을 수도 있고, 크기는 대륙을 포함 할 수도 있습니다.

기관: 어떤 일이나 아이디어에 직접 기부하기 보다는 자신의 취지와 맞는 일을 하고 있는 단체나 기관들에게 기부하는 사람들도 있습니다. 예로는 박물관, 오케스트라, 학교, 사회단체 등 이 있습니다.

2

분야를 좁혀나가기

일단 자신이 관심 있는 자선 분야가 생겼다면, 그 다음은 보다 세분화하는 일을 하게 됩니다. ‘교육’이나 ‘환경’같은 큰 분야는 쉽게 생각할 수 있는 분야이지만 개개인이 다루기에는 너무 벅찬 주제입니다. 이런 큰 분야들을 세분화하면 “유아교육”, “초, 중등학교 교육”, “고등학교 교육”, “대학교육” 식으로 나누어질 수 있고, 또 한번 더 세분화하면 지역 및 교육기관의 형태에 따른 주제(예를 들어 초등 및 중등교육교사의 양성)로 자세히 나누어질 수 있습니다.

구체적인 목표가 꼭 단일분야를 의미하는 것은 아닙니다. 많은 기부사회의 리더들이 하는 질문은 ‘어떤 분야에 초점을 둘 것인가?’ 가 아닌 ‘어떤 방향성을 추구할 것인가?’ 입니다. 그들의 관심은 단지 한가지 주제에서 멈추지 않습니다.

공동 의사 결정 개인이 아닌 부부, 형제, 가족 단위에서 기부를 하게 되는 경우에는 분야 설정이나 결정이 더 어려워집니다. 이 경우 각자의 관심에 따른 분야를 결정한 다음 서로 맞춰나가는 방법이 제일 효과적입니다. 그래야 다른 사람들의 생각을 알 수 있고, 모두의 관심사가 반영된 결정을 내릴 수 있습니다.

3

DEFINING THE OUTCOME YOU SEEK (자신이 바라는 결과 정의하기)

자선사업에 있어서 명확한 초점이 있는 것도 중요하지만, 바라는 미래를 생각해 보는 것도 중요합니다. 목표라고 부르든, 결과라고 부르든, 해답이라고 부르든, 기부의 마지막 과정을 정의해 보는 것은 중요합니다. 예를 들어, ‘문맹률’에 관련 있는 단체들은 많습니다. 그

중, 학교와 힘을 합쳐 교육을 실시하는 단체들도 있고, 자신들만의 교육기관을 만드는 단체들이 있는가 하면, 단지 돈을 기부해 달라고 요청하는 단체도 있습니다. 기부할 단체를 선택할 때, 그 단체가 집중하는 분야만을 볼 것이 아니라, 어떠한 방법으로 일을 하고 있는지를 고려하는 것도 중요합니다

Jon Stryker는 Stryker Corporation이라는 의료기구 제작회사를 설립한 Dr. Homer Stryker의 손자입니다.

그는 동성애자와 성전환 수술을 한 사람들을 돕는 일에 참여했지만, 원하는 만큼의 성과를 이루지 못했습니다.

그래서 전문가를 영입해서 재산을 가장 효과적으로 사용할 수 있는 방법을 모색했습니다.

그 결과, 그는 성적 소수자의 권익보호와 환경보호에 중점을 둔 목표를 세웠습니다. 그리고 그는 2000년에 Arcus Foundation을 만들어서 지금껏 1억 달러가 넘는 보조금을 지원했습니다.

현재 Arcus는 동성애자와 성전환 수술을 한 사람들을 돕는 단체 중 가장 많은 지원을 하고 있으며, 특히 Kalamazoo 대학교에 있는 “사회적 정의를 추구하는 리더들을 위한 Arcus Center”에 많은 지원을 하고 있습니다.

Stryker는 “나는 아마도 이 나라에 존재하는 동성애자 중 가장 부자일 겁니다. 이전에 직접 인권 운동에 참여해 본 적은 없지만 왠지 그것이 나의 소명이라는 생각이 들었습니다” 라고 말합니다.

“나는 아마도 이 나라에 존재하는 동성애자 중 가장 부자일 겁니다. 이전에 직접 인권 운동에 참여해 본 적은 없지만 왠지 그것이 나의 소명이라는 생각이 들었습니다.”



당신은 변화가 어떻게 일어날 것이라 생각하는가?

당신의 접근방식

자선사업은 인간의 무한한 잠재력을 확인하는 계기를 주곤 합니다. 이 잠재력은 단순히 기부자의 출연금뿐만 아니라 자선사업의 목표를 달성하고자 고민하는 능력도 포함됩니다.

당신이 원하는 변화를 달성하는 방법은 계획, 또는 전략이라고 부릅니다. 어느 이름으로 부르건 상관은 없습니다. 중요한 것은 “어떤 방법의 자선이 당신의 목표를 이루게 도와줄 것인가?”에 대한 답입니다

자선 사업이 어떻게 당신이 의도하는 바를 성취 할 수 있도록 도와줄 것인가?

무거운 주제지만, 그렇기 때문에 우리는 책자와 웹사이트를 통해 여러 방향을 제시하고 있습니다.

예를 들어 당신의 목표가 ‘저수지의 주변 환경 개선’이라면, 아래와 같은 방법들을 고려해 볼 수 있습니다.

Research(조사) : 조사를 통해 저수지 주변에서 흘러나오는 배출물이나 주변건물이 저수지에 미치는 영향을 공부합니다.

Awareness(공공인식) : 캠페인 활동을 통해 대중들에게 저수지에 피해가 될 수 있는 위험요소들을 알릴 수 있습니다.

Policy(정책) : 법적인 틀과 규제를 만드는 노력으로 저수지를 지키는 데 도움을 줄 수 있습니다.

Innovation(혁신적인 기술) : 저수지 환경 보호를 위한 기술을 만들 수 있습니다.

Remediation(훼손 환경 복원) : 오염된 저수지를 복원하는 일을 할 수 있습니다.

Other approaches(다른 방법들) : 중요한 장소들을 자연 보호구역으로 등록시키는 등 많은 다른 방법들이 있습니다.

그렇지만 가장 효과적인 방법을 찾는 것은 쉽지 않습니다. 다양한 이론이 존재할 수 있으며, 심지어 입증되지 않은 경우도 있습니다. 올바른 결정을 하기 위해서 입증된 사실과 여러 가지 실현 가능한 방법론, 당신의 신념, 어느 정도까지 투자하고자 하는지 등을 종합하여 판단해야 합니다.

목표를 이루기 위한 방법을 찾았다면, 실전에 도입해 보는 게 좋습니다. 기간은 얼마나 될 것인지, 몇 개의 단체를 후원 할 것인지, 단체를 통한 도움을 줄 것인지, 직접 기부를 할 것인지 등을 정해야 합니다.

많은 기부자들은 통상적인 기부금 지원을 넘어, 투자가 그들이 추구하는 목적을 달성하기 위한 올바른 방법인지 고민합니다. 투자는 사회적 기업가들을 위한 펀드 형태 일 수도 있고, 비영리의 수익사업을 위한 대출일 수도 있습니다. 그들에게 중요한 문제는 돈을 가장 효과적으로 집행하는 방법을 알아내는 것입니다. 임팩트 투자라고 불리는 목적성 투자는 자선사업과 자본시장의 경계에 위치하고 있으며 이는 매우 고무적인 일입니다. 다른 전략과 마찬가지로 임팩트 투자가 모든 문제에 대한 해결책은 아닙니다.

두 가지 동기, 하나의 접근 방식

LISA AND CHARLY KLEISSNER

Lisa Kleissner와 Charly Kleissner는 Silicon Valley에 있는 신생 벤처기업들에 투자했습니다.

그리고 그 기업들이 상장을 하게 되어 1999년 거액의 돈을 모을 수 있었습니다. 그들은 그 돈으로 전 세계의 사회적 기업가들에게 지속 가능한 성장의 기회를 주기 위해 KL Felicitas Foundation을 만들기로 결심했습니다. 시간이 지나며 재단은 농촌 지역 사회와 가족들에게 초점을 맞추었습니다.

Lisa는 아버지와의 추억에서 영감을 얻었습니다. 그녀의 아버지는 돈을 내지 못하는 사람들에게 의료기구를 거의 할값에 파셨습니다. Charly는 환경유지에 관한 이해와 좋은 결과를 내기 위해서 그들이 해야 될 역할들을 고민하는 과정에서 영감을 얻었다고 합니다.

시간이 지나서 그들은 전문가를 영입해 기부금액을 정하였고 그 중 65%는 사회 임팩트 투자에 기부되었습니다.

이러한 종류의 자선사업은 비영리 단체 보다는 사회에 책임을 지고 도움이 되는 기업들에게 투자한 경우입니다. Lisa Kleissner와 Charly Kleissner는 자신들의 동기 부여를 이렇게 말합니다.

“저희가 하는 말을 듣고 사람들이 자신들의

투자방법을 바꾼다는 것은 너무나 어렵고 저희에게 큰 부담이 됩니다. 하지만 다행히도 여태껏 받은 피드백들은 전 체적으로 긍정적입니다.

바꿔 말해 기부자들은 저희의 조언에 의해 기부금을 조성합니다. 뿌듯하죠.”

“...기부자들은
저희의
조언에 의해
기부금을
조성합니다.
뿌듯하죠.”



당신은 어떻게 진행상황을 평가할 것인가?

당신의 자선활동 평가하기

사업에 투자하였을 때 우리는 그 기업에 지속적인 관심을 둡니다. 기부 역시 마찬가지입니다.

기부를 결정하였다면 해당 비영리 단체가 '사회나 세상을 바꿀 수 있는 프로그램을 운영할 수 있을까'에 대한 평가를 해야 합니다.

사회적 변화 평가한다는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 명확한 기준치가 있는 게 아니기 때문입니다.

사회적인 변화를 평가할 때 걸림돌이 되는 또 다른 요인은 여러 자선 사업에 소요되는 시간의 차이입니다. 예를 들어, 백신의 경우, 치료 효과를 즉시 볼 수 있는 반면, 어떤 의학적인 연구는 수십 년의 시간이 필요한 경우도 있습니다. 대부분의 사회 문제 - 가난, 인권 침해, 인종 간 갈등은 어떤 경우 아예 끝을 가늠할 수 없는 시간을 필요로 합니다

우리가 할 수 있는 것은 우리 시대에 조그마한 변화라도 만들기를 바라는 것 뿐입니다. 그렇다고 기부자들이 한 분야에 크게 영향을 미치지 못한다고 생각하는 것은 잘못된 생각입니다. 큰 그림을 보지 않는 한, 기부자들은 실질적으로 아무런 변화를 만들 수 없습니다.

평가를 하는 데에 있어서는 여러 가지 방법이 있습니다.

정기적으로 기부에 대한 결과를 확인하는 일은 우리의 다음 계획 수립에 도움이 됩니다. 예를 들어 결과물 자체를 평가할 수도 있고, 사회적 인재 양성에 대한 투자를 평가할 수도 있습니다. 중요한 것은 자선사업의 평가가 아직까지는 객관보다 주관에 가까운 작업이지만 빼놓을 수 없는 과정이라는 점입니다.

효율적인 기부 - 당신이 사용할 수 있는 자선사업

ANDREW CARNEGIE

Andrew Carnegie는 미국 역사에서 가장 유명한 실업가이자 자선사업가 중 하나입니다. 많은 사람들이 카네기의 철광산업 성공과 그가 전 세계에 지은 도서관 - 2509개 중 미국에 1679개 - 에 대하여 알고 있습니다. 그러나 그가 효율적인 자선사업가의 모델임을 아는 사람은 많지 않습니다. 그가 자선사업의 평가를 하는 기준은 분명합니다. 그는 "차별 없는 기부"는 사회에 해가 된다고 믿었으며, 자선사업에 있어 가장 우선적으로 고려해야 할 사항은 "노력하는 자"를 돕는 것이라고 했습니다. 무료 도서관에 이어 그는 공원, 예술전시장, 박물관, 콘서트 홀, 대학교, 의료기관, 연구실, 교회 등 대중들이 함께 사용할 수 있는 기관을 만드는데 많은 노력을 했습니다. Carnegie는 사업가답게 그가 지원하는 기부를 받으려면 갖춰야 할 몇

가지 조건을 제시했습니다. 예를 들면, 그는 해당지방에 도서관을 운영할 자금이 충분하게 투자되지 않으면 도서관을 지어주지 않겠다고 선언했습니다.



누가 당신과 함께 할 것인가?

참여

많은 사람들은 자신의 자선사업 참여가 행복을 준다고 말합니다. 일단 자선사업에 뛰어들면 그것이 곧 그들의 새로운 직업이 됩니다. 하지만, 모두 다 그런 건 아닙니다.

다음과 같은 질문들을 자신에게 물어보십시오. 당신의 경험과 관점에 따라서 답이 달라질 수 있습니다.

당신은 얼마나 활발하게 자선사업에 관여하고 싶어하며, 어느 정도의 시간을 투자하고 싶습니까?

당신은 개인적으로 기부를 위한 조사, 다른 기부자들과의 만남, 기부대상자들의 선발절차, 제안서와 동의서 작성, 성과 평가 등의 분야에 참여하고 싶습니까?

얼마나 공개적으로 자선 활동을 하고 싶습니까?

어떤 사람들은 익명으로 참여하기를 원합니다. 다른 이들은 자선사업 동료들을 만나 자신들의 계획과 대상자, 그리고 목표를 알립니다. 그들은 자신들의 명성, 네트워크, 영향력들을 사용하여 기부에 도움이 되는 일에 사용합니다.

당신이 개인적인 능력 이상으로 자선사업에 끌어올 수 있는 비금전적 재원이 있습니까?

당신은 관련분야에 사용되는 물품이나 서비스에 대한 전문지식이 있습니까?

당신은 다른 사람들과의 협력을 통해 당신의 기부금이 좀 더 영향력 있게 사용되기를 원합니까?

많은 사람들이 다른 기부자들과 협력하고 싶어합니다. 그러나 대부분 '협력'이라는 말과 달리 동료들이 자신을 따르기를 원합니다. 다른 사람들과 권한을 나누는 게 싫다면, 지금 하는 일이 영리목적의 사업이 아닌 기부를 위한 모금활동이라는 사실을 명심하십시오.

자신의 가족을 참여시키고 싶습니까?

많은 기부자들은 가족과 함께 자선사업을 하면서 중요한 경험과 의미를 나누고 있습니다. 그러나 한편으로는 자선사업이 가족들 간에 권력다툼의 전쟁터가 될 수도 있습니다. 가족 자선사업이 성공적으로 이루어지려면 기본적인 규칙이 필요합니다. 주로 한 사람이 결정들을 내리고 다음 후계자들이 보고 배우는 형식이 많습니다. 집안의 가장은 기부의 목표와 가정의 목표 중 하나를 택해야 할 상황이 생길 수도 있습니다. 가족 모두의 의견이 반영된 목표를 두고 운영하는 것도 중요합니다.

당신의 자선사업 프로그램의 역학구조는 어떠합니까?

재단을 통해 활동 할 것인지 혹은 기부자 조연을 반영하여 기금을 운영할 것인지, 아니면 직접 기부를 할 것인지 또는 모든 것들을 함께 할 것인지 등을 결정해야 합니다. 만약 개인사업을 하고 있다면, 자선사업과는 어떤 연관성을 가지는지도 고려해야 합니다.

어떤 방식으로 일을 처리할 것입니까?

규제와 투자문제는 어떤 방식으로 이루어질 것인지, 직원들은 필요할지, 필요하다면 어떤 직원들이 필요한지, 직접 처리하고 싶지 않은 일들은 어떻게 처리 할 것인지 등에 관한 문제를 생각해야 합니다.

우리는 가족입니다

THE KENNEDYS

Kennedy가의 사람들은 많은 세대의 가족이 함께 살고 있습니다. 그들은 재단을 만들고 전 가족 들과의 대화를 통해 개개인의 관심사와 참여도를 조사했습니다. 다양한 관심사들이 있었고 기부에 대한 다양한 생각들을 가지고 있었습니다. 가족들의 힘을 키워줄 수 있는 혁신적인 계획을 통해 교육, 업무능력 연습, 멘토링을 통해 가족들의 능력을 향상시킬 수 있는 혁신적인 계획을 세우고자 하였습니다. Kennedy가 사람들은 자신들의 관심과 참여도를 유지하기 위하여 재단에서 진행하는 프로그램들을 방문하는 계획을 세웠습니다. 보조금에 대한 논의를 토대로, 선택된 분야에 가장 많은 관심을 가진 사람이 담당자가 되었습니다. 결과적으로, 창의적인 프로그램을 지원하는 기회를 줌과 동시에 가족 개개인들이 참여하여 각각의 인생에 의미 있는 일을 할 수 있는

기회를 가질 수 있었습니다.

다음 단계

자신의 기부계획과 자선사업을 시작하는 일에는 고려해야 할 사항들이 많습니다. 삶의 질을 높여주는 이 일에는 또한 무한한 가능성이 있습니다.

위대한 자선사업가들은 전문 경영인들처럼 그들의 직관, 통찰력, 열정에서 영감을 얻지만, 계획과 전문가들의 의견을 토대로 실행합니다. 즉, 당신은 이 일을 혼자 하지 않아도 됩니다. 오히려 당신의 가족, 전문가들과 처음부터 같이 하는 것을 권합니다.

또 하나 기억해야 할 사실은, 자선사업은 많은 생각을 필요로 한다는 것입니다. 그리고 많은 생각은 많은 시간을 필요로 합니다.

다음 단계로 넘어가기 전에 다음 사항들에 대해 생각을 해보는 게 좋습니다.

당신이 왜 기부를 하고 싶은지 이해를 하면 그만큼 기부가 의미 있게 됩니다.

당신이 원하는 결과를 만들기 위해서 이슈, 그리고 접근 방법을 다양한 선택지로부터 고민해야 합니다. 신중히 조사하십시오. 이 선택사항들은 당신의 자선사업의 방향에 큰 영향을 주게 됩니다.

전략적인 선택을 하는 것도 중요하지만, 시행하는 계획을 세우는 것도 역시 중요합니다.

의사결정을 할 때는 가족, 배우자, 동료들과 함께 상의하도록 하며, 그러한 과정은 이슈의 명확화 그리고 타협의 과정을 필요로 합니다. 즐기십시오. 스스로 기부하는 과정에서 새로운 것을 발견하고 즐거움을 느낄 수 있는지 자문해 보십시오.