

사단법인 루트임팩트는 보다 적극적인 자선사업을 하고자 하는 기업 및 개인들이 성과를 달성할 수 있도록 돕고자 합니다. 자선 자문은 아직 한국에서는 다소 생소한 영역이고, 전문가도 부족합니다. 루트임팩트는 세계 최대 자선 자문 단체인 록펠러 자선 자문단과의 파트너십을 맺고, 자선 자문 역량 강화를 위한 펠로우십, 번역 및 출간사업 등을 진행하고 있습니다.

Philanthropy Roadmap 시리즈는 그간 록펠러 자선 자문단이 축적해온 경험과 노하우를 보기 쉽게 정리한 가이드입니다. 사단법인 루트임팩트는 이 시리즈가 자선사업에 관심을 가진 분들이 생각을 정리하는데 도움이 될 뿐 아니라, 기부를 받는 단체들이 기부자들과 보다 원활한 커뮤니케이션을 하는 데 도움이 될 것으로 생각하여 국내에 소개하고 있습니다.

[WWW.ROOTIMPACT.OR.KR](http://WWW.ROOTIMPACT.OR.KR)

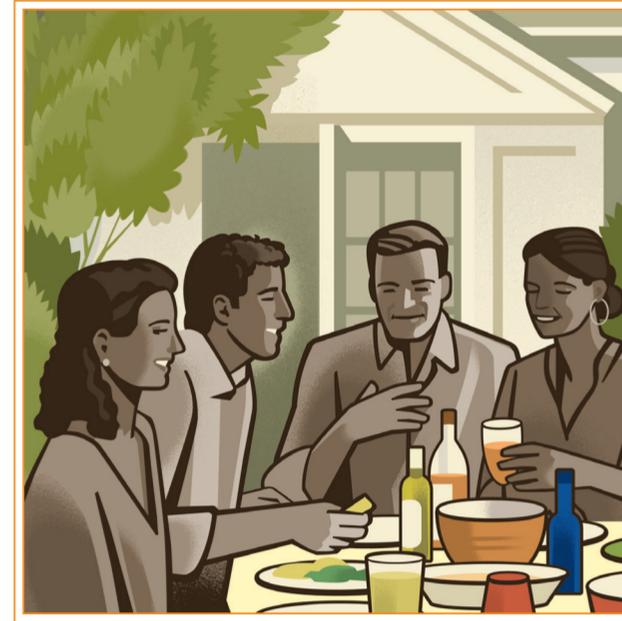
본 책자는 50% 재생지에 인쇄되었으며, 친환경 인쇄 기법인 콩기름 인쇄를 통해 제작되었습니다.



©Rockefeller Philanthropy Advisors

ROCKEFELLER  
Philanthropy  
Advisors

# TALKING TO YOUR FAMILY ABOUT PHILANTHROPY



ROCKEFELLER PHILANTHROPY ADVISORS  
PHILANTHROPY ROADMAP

록펠러 자선 자문단(Rockefeller Philanthropy Advisors)은 비영리 기관으로 현재 연 2억 달러에 달하는 기부금에 대한 자문과 관리를 맡고 있다. 뉴욕에 본사를 두고 시카고, 로스앤젤레스, 샌프란시스코에 지사를 갖고 있다. 존 록펠러(John D. Rockefeller) 1세는 1891년 자선사업도 “기업경영처럼” 운영해야 된다고 주장하며 자문단을 창시했다. 치밀하고 효과적인 자선 활동을 유일한 사명으로 삼는 록펠러 자선 자문단은 현재 세계 최대의 자선관련 자문기관으로 성장했으며, 지금까지 세계적으로 30억 달러의 기부금을 관리해 왔다.

록펠러 자선 자문단은 기부활동에 관한 연구와 자문을 제공하며 자선 프로그램을 개발하고 각종 재단과 신탁금에 대한 전반적인 프로그램 운영 및 관리를 제공하고 있다. 동반기관인 Charitable Giving Fund는 미국 국외의 재정연합체에 기금을 대고 비영리 기관 사업을 주도하고 있다.

[WWW.ROCKPA.ORG](http://WWW.ROCKPA.ORG)

This content has been translated and published by Root Impact, authorized by the original author, Rockefeller Philanthropy Advisors.

이 책자는 루트임팩트(Root Impact)에서 번역 및 출판하였으며 원저자인 록펠러 자선 자문단의 감수를 받았습니다.

ROCKEFELLER  
Philanthropy  
Advisors



# 가족들과 자선에 대해 이야기 하기

ROCKEFELLER PHILANTHROPY ADVISORS  
PHILANTHROPY ROADMAP

기부는 유대관계를 만들고  
강화시키며,  
관계형성이 분명해지도록  
도와줍니다.  
하지만 대개의 경우  
사적인 일이기 때문에,  
기부자들은 가족에게도  
기부의 동기나  
의지에 대해  
말하는 것을 망설이게 됩니다.

기부자들은 자신이 이기적으로 보이거나, 가족의 기분을 상하게 할 까봐 대화의 시작을 어려워합니다. 하지만 사실, 사랑하는 사람들과 기부에 대해 이야기하는 것은 인생에서 가장 중요한 성취를 공유하는 것입니다.

물론, 기대는 현실적이어야 합니다. 기부에 관한 첫 대화는 어색한 데다 직설적인 반대 의견에 부딪힐 수도 있습니다. 기부활동을 함께 하는 것이 가족들에게도 좋은 경험이 되었다는 사례들이 많긴 하지만, 재단을 시작하는 것이 평소 가깝지 않았던 가족들이 가까워지는 계기가 될 수는 없습니다. 하지만 중요한 건, 기부에는 진정한 책임과 가치가 반영된다는 것입니다. 당신의 가족이 이 진실된 목표를 이해한다면, 가족관계가 더욱 발전하는 기회가 될 수 있습니다.

이 책은 왜 가족과 기부에 대해 대화해야 하는지, 그리고 대화할 시기는 언제가 적절한지 간단하게 설명하고 있습니다. 또, 대화와 주제를 준비하는 방법에 대해서도 알려줍니다. 중요한 몇 가지 질문들을 통해 다른 Philanthropy Roadmap 시리즈들처럼 기부에 대한 고민과 참여에 대한 방법을 제공할 것입니다.

알리기 위해, 영감주기, 참여시키기

## 가족과 대화하는 3가지 목적

가족에게 기부에 대해 이야기 해야 하는 세 가지 이유에 대해 살펴봅시다. 이것들은 상당히 현실적이고 중요한 역할을 합니다. 이유는 반드시 명확해야 합니다. 기부자들은 어떤 이유로 기부에 대한 대화를 시작하게 됐는지, 무엇 때문에 기부를 하게 됐는지 스스로 명확하게 생각할 시간을 가져야 합니다. 그래야 기부의 동기를 가족에게 전달할 수 있습니다.

### 알리기

기부자들은 자신이 무엇을 하려는지와 그 이유에 대해 말하고 싶어합니다. 대부분 가족들의 허락과 열렬한 지지, 동의를 바라지만 그런 반응들이 꼭 필요한 것은 아닙니다. 기부를 결심하게 된 계기에 대해 이야기하면, 가족은 당신에게 중요한 가치와 동기가 무엇인지, 어떻게 결정하게 됐는지 이해할 수 있을 것입니다.

자선 행위는 가족의 재산과 관련 있기 때문에 가족에게 영향을 미칠 것입니다. 때문에 자선 행위에 대한 대화가 어렵고 무거워질 수 있습니다.

### 영감을 주기 위해

가족을 기부에 동참시키기 위해, 기부자들은 자신의 기부행위를 예로 들게 됩니다. 그들은 기부를 시작한 계기와 그를 통해 얻은 교훈, 중요성과 보람에 대해 이야기할 것입니다.

기부자들은 자선활동을 가치관이나 이상 혹은 도덕적인 신념의 반영이라고 생각하고, 사회에 기여할 뿐만 아니라 가치를 공유하는 수단이라고 여깁니다.

가족들이 스스로 자선활동의 동기와 방법을 찾도록 초기 자금을 제공하기를 희망하는 경우도 있습니다.

### 참여시키기 위해

아래 방법을 통해 가족을 자선활동에 초대해보십시오. 먼저 기부자들의 목표를 가족에게 이야기하고, 기부에 대한 가치와 동기, 접근방법 등의 의사결정을 충분히 의논하면, 가족을 기부활동에 참여시킬 수 있을 것입니다.

기부자들은 때로는 가족 단위로 기부 계획을 세우기도 합니다. 이런 경우, 수단과 방법에 상관없이 서로의 의견을 주의 깊게 듣고 충분한 협의를 하는 과정이 필요합니다.

공식적이든 비공식적이든, 가족과 함께 자선활동에 참여하는 것은 중요한 기부전략이 될 것입니다.

# 대화를 시작하기에 적절한 때는 언제인가?

자선을 많이 하는 가족에게 기부는 특별한 사회적 공헌이 아니라 일상적인 대화의 주제가 됩니다. 부모들은 어린 자녀들에게 식품지원 복지 서비스 단체에 통조림을 보내게 하거나, 대피소에 겨울 코트를 보내게 할 수 있습니다. 용돈의 일부를 기부하도록 할 수도 있습니다. 또 휴가철 자원봉사 활동에 참여하면서 장소를 의논하기도 합니다. 십대가 된 자녀들이 스스로 참여할 수 있는 자선 분야를 찾도록 도와 줄 수도 있고, 성인의 경우 가족의 재단에 참여하거나 자선신탁 기금을 통해 기부 할 수도 있습니다. 이런 가족에게 기부는 관심사를 자연스럽게 공유하는 역할을 합니다.

그러나 대부분의 가족에게 자선과 공공사업에 관한 대화는 흔하지 않고, 상황에 따라 스트레스를 받을 수도 있습니다. 이제 막 기부를 시작하는 자선가들은 이전에 기부에 관한 대화를 한 경험이 없기 때문에, 언제 자선에 관해 논의해야 할 지 시기가 중요합니다.

논의를 미루는 것은 대화를 더 어렵게 만들 뿐입니다. 가장 이상적인 상황은 가족이 어렸을 때부터 자선활동에 대해 알고, 가정에서 하는 역할에 대해 배우면서 자라온 것입니다. 하지만 이런 경우는 드물기 때문에, 이야기를 하기 전에 가족구성원들이 어떤 반응을 보일지 미리 예상해 본다면 논의를 준비하는 데 도움이 될 것입니다.

몇 가지 중요한 경우를 알아보시다.

## 가족에게 알릴 필요가 있는 결정을 내릴 때

어떤 기부자가 대부분의 재산을 상속하지 않고 기부한다고 합니다. 이런 결정을 하려면 가족과 신중하고 조심스러운 대화가 필요합니다.

기부자가 별장이나 수집품처럼 가족이 오랫동안 애착을 가져온 자산을 기부하는 경우 혹은 가족의 이름을 공개적인 비판과 검증에 노출되는 논란이 많은 곳에 기부하기로 선택한 경우입니다.

또 기부자가 기존의 기부방식과는 아주 다른 방법으로 기부를 시도 하는 경우도 마찬가지입니다. 예를 들어 다양한 비영리단체에 분배 하는 것이 아니라 한 단체에만 거액을 기부한다거나, 원금을 보존 하지 않고 소비하는 방식을 택하는 상황입니다.

기부자가 가족 중 몇몇에게 기부활동에서 특별한 역할을 맡기거나, 향후 기부가 어떻게 이뤄질 것인지 확실하게 결정해 두고 싶은 경우도 있습니다.

**호**세(José)는 성공을 위해 열심히 노력하는 기업가입니다. 자선 사업에도 성실합니다. 그는 아내 달라(Darla)와 함께 두 사람이 무엇에 가치를 두고 기부할 지 조언을 얻기 위해 전문가를 고용했습니다. 그리고 지금까지 자선사업이 많이 이루어지지 않았던 교육분야에 기부하기로 결정했습니다. 그것이 기부에서 최대의 효과를 낼 수 있을 것이라고 생각했기 때문입니다. 최종결정은 호세가 내리지만, 그는 가족이 기부과정에 참여하기를 원했습니다. 부부는 전문가나 재단, 개인 기부자들의 도움을 얻기 위해 그들의 기부 목적을 알렸습니다. 또 이 기부가 가족을 하나로 묶어주는 힘이 되기를 바랐기 때문에, 자녀와 손자들을 주기적으로 만나 진행 상황을 알려주고, 자녀들이 각자 원하는 자선 활동을 하도록 권했습니다. 하지만 호세는 기부와 기부 분야에 대해서는 자신이 결정하겠다는 점을 분명히 했습니다.

그는 성인인 자녀와 손자들이 기부계획에 대해 발표하고, 장소를 방문하고, 다른 기부자들을 파트너로 모집하도록 권했습니다. 이런 방식은 몇몇 가족에게는 통했지만, 자녀들은 자신이 아직 자선에 대해 관심과 시간을 쏟을 시기가 아니라고 생각했습니다. 호세는 그들의 의견을 받아들였지만 언젠가는 자녀들이 다시 기부에 참여하기를 바랐습니다.

호세는,

“기부란  
변화를 위해  
자신의 모든 것을  
쏟는 것이 어떤  
의미인지 이해하는  
것”이라고  
말했습니다.”

기부자가 앞으로 자선에 전념하겠다고 결정합니다.

기부자가 자신의 이름을 내건 중요한 기부를 하게 됩니다. 유명 단체나 장소에 가족의 이름이 붙게 됩니다.

기부자가 이런 기부를 특정 이슈에 대한 사회적 관심을 불러일으킬 수 있는 개인적인 사명이라고 생각하고, 그에 대한 눈에 띄는 지지자가 됩니다.

기부자가 가족들이 향후 사용할 수 있는 자선기금을 조성합니다.

**잔**(Jan)과 찰리(Charlie)에게는 두 명의 성인 자녀와 잔의 전 결혼에서 얻은 자녀가 있습니다. 부부는 규모가 큰 재단의 유일한 이사입니다. 그들은 이제 자녀들에게 재단의 일에 대해 알려주기 시작했습니다. 딸들을 교육하는데 도움이 될 수 있는 전문적인 조언 서비스와 함께, 그들의 일정에 맞춰 연구하고 방문을 통해 기부할 수 있는 권한을 주었습니다. 몇 년 뒤 딸들은 기부 프로그램을 시작했고 재단의 일에 관심을 갖게 됐습니다.

그러나 부부는 아들은 자선 활동에 큰 관심을 갖고 있지 않다는 사실을 깨달았습니다. 아들을 자세히 관찰한 결과, 그는 재단이 중점을 두고 있지 않았던 영역에 관심이 있었습니다. 부부는 아들에게 본인이 관심 있는 분야에 지원할 계획을 세워

보라고 권했고, 그는 열정적으로 매진해 새로운 문제에 대한 접근을 시작했습니다.

### 가족이 참여하게 되는 결정을 내릴 때

기부자가 자선사업 프로그램 실행에 가족들의 도움을 요청합니다.

기부자가 기부 할 때 가족도 함께 의사결정에 참여하길 원합니다.

기부자가 가족을 자선 재단의 임원으로 임명하거나, 기부 계획에서 중요한 결정을 내리는 위치에 있기를 바랍니다.

기부자가 자신의 재단이나 단체의 총괄 의사 결정권을 자식들에게 물려주고자 합니다.

### 가족 전통의 변화

성공한 기업가 샘(Sam)은, 그가 관심을 가졌던 분야에 기부하기 위해 재단을 설립했습니다. 그의 자녀들은 성인이 되자 재단 이사회에 참여해, 각자의 관심 분야에 기부를 하기 시작했습니다. 몇 년이 지나자 재단의 지원금 분배에 자녀들의 관심이 크게 반영됐습니다. 샘은 이 모든 과정을 기쁘게 지켜봤습니다. 그는 자녀들의 참여가 의미 있었고, 머리와 가슴을 통한 진심으로 이뤄진 것이라고 생각했습니다.

그는 자녀들의 참여가 의미 있었고, 머리와 가슴을 통한 진심으로 이뤄진 것이라고 생각했습니다.

## 대화를 계획하는 법

1

스스로에게 던지는 몇 가지 의문으로 시작하십시오

자신에게 가장 중요한 목적이 무엇인지 생각해야 합니다. 가족에게 기부활동은 알리려는 것인지, 영감을 주려는 것인지, 함께 참여하도록 하려는 것인지 결정해야 합니다. 대부분 이 목적들이 중복돼 있겠지만, 그 중에서도 가장 중요한 동기가 무엇인지 생각해 두는 것이 현명합니다. 이 대화를 통해 내가 얻으려는 것은 무엇인지 생각해야 합니다. 참여에 앞서 일단 알리는 것이 목적일 경우에도, 가족의 반응을 본인이 어떻게 받아들이고 반응할 것인지 생각해야 합니다. 그리고 그 다음에 해야 할 일은 무엇인지, 어떻게 명확하게 전달할 수 있는지 생각해 두어야 합니다.

2

당신 가족의 환경을 고려하십시오.

평소에 중요한 가족문제에 대해 어떻게 대화하고 있습니까? 만약 허물없이 이야기를 나누었다면, 그런 방식이 기부에 관한 대화에도 적용 될 수 있을까요? 만약 가족이 떨어져 산다면, 직접 만나서 이야기하는 것이 가능한지 생각해봐야 합니다. 그렇지 않은 상황에서 꼭 급하게 이야기를 해야만 한다면, 화상 통화를 해야 할까요? 상대는 어떤 반응을 보일까요? 대화할 주제가 자선에 대한 것이고 미래에 토대를 둔 이야기라고 해도, 가족의 개인적인 문제와 과거의 사건들을 무시해서는 안될 것입니다. 자녀의 배우자들도 참여시킬 것인지, 수양가족도 함께 할 것인지, 또 대화에 참여할 최소 연령은 어느 정도인지도 생각해야 할 것입니다.

### 대화를 본격적으로 준비합니다.

대화를 나눌 시기, 주제를 설명할 방식, (직접 이야기 할 경우) 만날 장소를 신중하게 결정해야 합니다. 가족이 전부 모일 것인지, 개별적으로 이야기 할 것인지, 아니면 작은 모임으로 대화를 하는 것이 더 자연스러울지 고려해야 합니다. 어떻게 하면 긍정적이고, 흥미롭고, 최소한 가족이 관심을 가질 수 있는 대화를 할 수 있을까요? 대화를 시작하기 전에 기대치를 분명히 하십시오. 가족에게 이 대화는 기부물을 그들에게 알리기 위한 것인지, 참여를 부탁하는 것인지 말해 주십시오. 가능하다면 사전에 기부의 배경을 충분히 설명하고 '기부활동'이라는 좋은 소식에 대한 가족의 불안을 줄이십시오. 가족 외에 누가 참여할 것인지도 결정해야 합니다. 어떤 가족의 경우에는 조언을 해 줄 수 있는 전문가나 가족의 친구가 참여했을 때 대화의 긴장감을 줄이고 분위기를 완화 할 수 있습니다.

## 무엇을 전해야 하는가?

### 가족에게 결정을 알리고자 하는 경우

가족을 기부에 참여시킬 목적이 아니더라도 이 결정을 어떻게 내리게 됐는지, 왜 지금 말하는지 이유를 설명해야 합니다. 가족에게 가능한 모든 의견과 반응을 이끌어 내야 합니다. 또 기부의 의사결정자가 누구인지 확실히 해야 헛된 기대를 만들지 않을 것입니다. 다양한 가족구성원들이 느낄 상실감을 예상하고, 인정하십시오. 만약 기부자로서의 의지를 알려주고 싶다면, 문서나 영상을 통해 설명하겠다고 말하십시오.

### 기부에 대한 청사진

**‘밥스(Babs)’**로 알려진 애비 록펠러 모제(Abby Rockefeller Mauzé(1903-1976))는 존 D. 록펠러 2세(John D. Rockefeller, Jr)와 애비 그린 알드리히 록펠러(Abby Greene Aldrich Rockefeller)의 장녀였습니다. 빼어나게 아름다운 외모였던 밥스는 위대한 개츠비 시대에 매력적으로 성장했으나(많은 속도 위반 딱지도 댔지만) 거의 대중에 노출되지 않고 살았습니다. 그리고 제 2차 세계대전이 벌어졌을 때, 자선활동에 눈을 뜨고 평생 그에 대한 애정을 갖게 되었습니다. 현재까지도 저명한 조직과 단체들에 그녀가 관심

을 가지고 변함없는 기부를 했다는 점은 주목할 만 합니다.

밥스는 그녀가 죽은 뒤에도 주요 계약조건에 따라 이 기관들에 대한 후원이 지속될 수 있도록 채리티블 리드 신탁(Charitable Lead Trust)을 설립했습니다. 밥스는 조직운영에 대한 가이드라인도 명확하게 제시해, 관리자들이 그녀의 자선에 대한 청사진을 쉽게 알 수 있도록 했습니다. 또 그들이 유연하게 의사결정을 해서 세월의 흐름 따라 발생할 수 있는 여러 변화들에 대처할 수 있도록 했습니다.

“제가 이사회에  
바라는 것은  
혁신을 위한  
혁신을 추구하지  
않고, 진정으로  
인정받을 수 있는  
자선 사업을 위해  
힘써주시는 것,  
그 분야 문제들에  
대한 의미 있는  
해결책에  
애써주시는  
것입니다.”

“저는 신탁 이사회의 권한을 제한하고 싶지 않습니다. 의료 과학, 인구 조절 문제, 환경 보존과 개선, 이 모두가 제가 관심 있는 영역들입니다. 저는 이사들이 이런 분야에서 의미 있는 프로젝트를 시행할 수 있도록 이바지 해 주셨으면 합니다.”

분야 뿐만 아니라, 그녀는 신탁이 구체적으로 어떤 종류의 단체를 지원하기를 바라는지 분명히 밝혔습니다.

“제가 이사회에 바라는 것은 혁신을 위한 혁신을 추구하지 않고, 진정으로 인정받을 수 있는 자선 사업을 위해 힘써주시는 것, 그 분야 문제들에 대한 의미 있는 해결책에 애써주시는 것입니다.”

밥스의 자선 사업이 그녀가 죽은 뒤에도 수년 동안 명맥을 유지하고 있는 비결은 바로 이러한 간결하고 명확한 가이드라인에 있습니다.

#### 가족에게 영감을 주고 싶다면

단순히 결심을 설명만 하는 것으로 부족합니다. 그러한 결심을 하게 된 배경, 작은 관심에서 시작하여 이런 헌신으로까지 이어지게 된 경험담, 그리고 그것이 당신에게 어떠한 의미인지도 말해주십시오.

자녀들은 당신보다 훨씬 경험이 적다는 것을 염두에 두고, 그들의 경험과 열정에 대해 이야기해 보십시오.

전업 자선가가 될 계획이라면, 그것이 무엇을 의미하는지 구체적으로 설명해 주십시오. 재단의 사무실에 출근해 일하게 되는 것인지, 독립적으로 가족과 몇몇 직원, 전문가들과 함께 일하게 되는 것인지 알려줘야 합니다.

만약 자선에 대해 이야기하는 대중 연설자가 되거나 보다 대외적인 활동을 하고자 한다면 그런 활동의 구체적인 예를 설명하고 왜 그것이 효과적인지 말해주십시오.

주요 기부나 당신의 이름을 기리는 기부에 대해 말할 때는, 해당 기부를 받는 조직에 대한 배경지식을 알려주고 가족 구성원들이 의문을 갖지 않도록 하십시오.

가족 각각이 그들이 바라는 대로 기부할 수 있는 재산을 제공할 시 법, 절차, 시간, 제약 사항들을 포함하여 절차를 밟을 때 알아야 할 사항들을 반드시 알려줘야 합니다.

여러 세대로 구성된 한 가족 재단이 네 번째 세대를 위해 기존 재단과 완전히 독립적인 기부자조언 기금(Donor Advised Fund)을 만들었습니다. 모든 형제들과 친척들이 기부할 분야와 기부 전략, 지원금에 대해 함께 결정을 내려야 했습니다. 부모들은 이 과정에 참여하지 않았습니다. 이런 경험은 이 네 번째 세대들에게 기부 재단에 대한 관심을 갖게 했고 결국 그들이 재단 이사회에 참여하는 계기가 되었습니다. 자선에 대한 이 가족의 접근 방식은 한편으론 전통적인 방식이었지만 다른 한편으론 전통과 완전히 다른 방식이었습니다. 이들의 철학은 다음과 같았습니다. “다음 세대에게 영감을 주고 기부에 관심을 갖도록 하기 위해서는, 자선에 대한 가치를 공유하되 새로운 기부 방식에 열린 마음을 가져야 한다.”

다음 세대에게  
영감을 주고  
기부에 관심을  
갖도록  
하기 위해서는,  
자선에 대한  
가치를 공유하되  
새로운  
기부 방식에 열린  
마음을  
가져야 한다.

이미 내린 결정은 무엇이며, 가족이 앞으로 내릴 결정은 무엇이 될 지 생각해야 합니다.

정확하게 가족이 어떤 식으로 참여할지, 가족이 실질적인 수탁책임을 지게 되는지 혹은 자문 역할을 하게 되는지도 고려해야 합니다.

만약 가족이 당신의 자선 계획을 시행할 때 도와주길 바란다면, 구체적으로 어떤 부탁을 할 것입니까?

가족이 자선 활동에 어느 정도의 시간을 할애해야 합니까?

참여는 자발적으로 해야 하는 것입니까? 가족이 필요한 대로, 상황에 따라 참여 정도를 조절할 수 있습니까?

가족이 의사결정에 얼마만큼의 재량권을 가지고 있습니까? 가족 중 가장 뒷사람이 거부권을 행사할 수 있습니까? 몇몇 이슈들이나, 기부는 논의 자체가 금지된 것입니까? 지역적인 한계가 존재합니까?

배우자와 배우자의 가족은 어떤 역할을 하게 됩니까?

의사결정은 어떻게 할 것입니까?

자선 사업을 어떻게 실행할 것입니까? 이용 가능한 재산은 무엇입니까?

가족이 그들 고유의 기부 계획을 개발할 때까지 시간이 얼마나 주어 집니까? 그리고 그 과정은 어떻게 됩니까?

**버**나드 반 리어(Bernard van Leer)는 네덜란드 선박 거물이며 자선가입니다.

가족의 자선에 대한 목적을 한발 더 나아가 실천하기 위해, 그는 아내와 자녀들의 합의하에 재산을 상속하지 않고 그의 재단에 기부 하였습니다.

버나드의 아들 오스카(Oscar)는 회사를 성장시켰고 아버지의 자선 사업을 확장시켰습니다. 그는 국제 아동 발달과 유대인의 민주주의를 위한 자선사업에 많은 업적을 이루었습니다. 아버지는 아들이 스스로의 관심사와 강점을 찾도록 하는 한편, 자신의 회사와 자선사업에 대한 비전을 유지하기 위해 아들과 협력했습니다.

아버지 자신의 예리한 사업감각과 위험을 감수하는 태도가 그의 자선사업을 규정했다면, 아들 오스카에게 있어 자선은 아이들에 내재된 잠재력과 아버지의 훌륭한 비즈니스 경력의 후임자로서의 자신의 잠재력을 찾아내는 일이었습니다. 그들이 공유했던 자선에 대한 비전은 하나의 합의이자, 문화간의 대화였고, 개방성이었습니다.

아버지는  
아들이 스스로의  
관심사와  
강점을 찾도록  
하는 한편,  
자신의 회사와  
자선사업에  
대한 비전을  
유지하기 위해  
아들과  
협력했습니다.

## 다음 단계

자선 사업에 열려 있는 태도는 기부자의 더 나은 세상을 만들고자 하는 비전에 대해 가족이 배우고, 제대로 인식하고, 참여 할 수 있는 기회를 만들어줍니다.

특히 부모와 조부모들에게 가족 단위 자선활동은 현재와 미래를 매력적으로 조합하는 계기가 될 수도 있습니다. 사랑하는 이들과 함께 하는 의미 있는 경험은 현재에서 협력하면서 미래의 세대를 위한 기부의 유산을 만들어나갈 수 있는 경험이 될 것입니다.

물론 그 목적은 달성하기 쉽지 않을 수도 있습니다. 그러나 대화를 시작하고, 의견을 듣고 말할 준비를 하는 것은 가족을 존중하는 것이며 그들에게 가까이 다가갈 계기가 될 것입니다. 그리고 가족과 자선 프로젝트들에 대해 논의 하는 것은 그들이 실제 참여를 하지 않아도 그 자체가 목적이 될 수 있습니다. 대화는 정적인 것이 아니며 어떤 특정 결과를 내고자 하는 것이 아니라는 점을 기억해야 합니다. 노력한다면 언제든지 더 나은 대화를 할 수 있을 것입니다.

무엇보다 가장 중요한 것은 대화를 신중하게 시작하는 것입니다. 일단 가족을 존중하는 태도로 시작한다면, 대화는 계속 그런 식으로 이어질 것입니다. 자선가들은 가족간에 상호 존중하는 의사소통 자체가 바로 기부의 형태 중 하나라는 점을 새겨둘 필요가 있을 것입니다.

