

부유층의 기부과정에 관한 연구*

강 철 희

(연세대학교)

김 미 옥

(전북대학교)

[요 약]

이 연구는 근거이론 방법을 활용하여 부유층의 기부과정을 분석한 것이다. 이를 위해 본 연구는 자산규모 10억 이상의 부유층 중 사회복지관련 비영리조직에 지난 5년 동안 지속적으로 매년 1,000만 원 이상을 기부해 온 연구참여자 11명을 선정하여 심층 인터뷰하였다. 자료분석 결과, 부유층의 기부 과정에 대해 총 161개의 개념이 나타났고, 이를 33개의 하위범주, 14개의 상위범주로 유목화 할 수 있었다. 부유층의 기부과정에 관한 패러다임모형에서는 '기억과 관찰을 통해 배우고' '내 도리(道理)를 자각하며' '마음이 동(動)하는' 인과적 조건을 통해, '누린 자로서의 나눔을 실천하는' 중심현상이 발현 되는 것으로 나타났다. 이러한 중심현상의 맥락적 조건은 '사람들의 평가를 의식함', '제한된 기부정보를 가짐', '기부환경을 불신함' 등이었으며, '관계의 활용' 및 '적극성의 배가(倍加)'로 구성되는 작용/상호작용 전략의 중재조건으로는 '내외적 지지받음'과 '신념에 의해 추동(推動)됨'인 것으로 분석되었다. 그 결과로서 부유층은 기부를 통해 진정한 부자가 된 것 같은 감정을 갖으며, 기부가 삶의 일부이고, 더 나은 미래를 희망하는 결과를 경험하는 것으로 분석되었다. 부유층 기부과정의 핵심범주는 '누린 것을 나누는 관대한(generous) 나눔'이었으며, 이는 부유층의 기부가 이타적이라기보다는 도덕적 자기이익 추구 방향에서의 관대함 실천이라는 특성을 가지고 있음을 보여주는 것이다. 과정분석에서는 부유층이 기부를 시작하는 들어섬 단계에서 일상적 행함의 단계를 거쳐, 기부가 점진적으로 확대되는 순환적 진화단계를 통해 결국 체화의 단계에 이르는 것으로 분석되었다. 이 과정에서 부유층의 기부유형은 적극적 몰입형, 생활내재형, 주변학습형, 감정적동조형 등으로 구분되는 것으로 나타났다. 본 연구는 국내에서 처음으로 부유층의 기부과정을 근거이론 방법을 활용하여 심층적 이해를 구축하면서 그 과정 및 유형, 상황모형 등을 구체적으로 밝힘으로써 부유층 기부에 관한 이론구축 및 고액모금전략 개발에 의미 있는 기여를 할 수 있을 것으로 본다.

주제어: 부유층, 기부과정, 근거이론, 고액기부

* 이 논문은 교육인적자원부의 BK 21 연구사업과 사회복지공동모금회의 지원에 의해 연구되었음.

1. 서론

19세기는 자본주의, 20세기는 사회주의, 21세기는 기부의 시대로 전망할 만큼 최근 기부에 대한 관심은 그 어느 때보다 높다(The Guardian, 2006). 특히 얼마 전 세기의 투자가로 불리는 워렌 버핏의 기념비적 기부가 발표되면서 전문가들은 기부의 새로운 시대 도래를 예견하고 있다. 미국의 빌 게이츠와 워렌 버핏, 홍콩의 리카싱 등 기업가 계층의 고액 기부가 활발해지면서 부유층의 기부에 대한 관심이 증폭되고 있고 동시에 기부의 사회적 파급효과에 대한 기대가 높아지고 있는 것이다.

부유층의 기부는 고액 기부가 가능한 점에서 고액모금과 함께 자주 언급된다. 이들의 기부는 비영리 영역 및 활동의 성장에 직접적 영향을 줄 뿐 아니라 민간복지 주체들의 활동에도 큰 영향을 미칠 수 있다. 즉, 비영리단체 활동의 재정적 기반의 하나로써 기능하며 나아가서는 민간복지활동의 핵심 요소의 하나인 재정적 안정을 가능하게 하는 점에서 많은 주목을 받고 있다. 또한 기부문화 활성화와 관련해서도 부유층 기부는 사회적으로 기부문화의 활성화를 선도할 수 있는 측면에서 그 의미가 크다. 예컨대, 버핏의 기부와 같은 행위는 자신들이 이룬 부를 통해 무엇을 할 수 있을지를 고민하던 부유층들에게 기부라는 대안 활용의 가능성 그리고 그 효과 및 의미에 대해서 고려할 수 있도록 해줄 뿐 아니라 그러한 선택이 사회의 다른 구성원들에게도 전파될 수 있게 하는 파급효과를 가질 수 있는 것이다.

선진기부문화를 구축하고 있는 몇몇 나라에서는 이전부터 부유층의 고액모금이 일찌감치 강조되어 와서 그러한 행위가 문화적으로도 확산되었고, 이와 병행해서 관련 연구(Odendahl, 1990; Broce, 1987; Ostrower, 1995; Schervish and Havens, 2001; Whitten, 2002)도 꾸준히 진행 되어왔다. 반면, 기부문화 활성화와 관련해서 상대적으로 후발 주자인 우리나라에서는 부유층의 기부 행위 실천 및 기부에 대한 사회적 인식이 광범위하게 정착되어 있지 않은 상태에서 다양한 기대만을 논의하는 상황이라 할 수 있다. 참으로 부유층의 기부는 고액의 가능성으로 인해 그 규모면에서 파급효과가 클 뿐만 아니라 우리 사회의 기부문화 선도와 함께 계층간의 양극화를 좁히는데도 기여할 수 있다는 점에서 매우 의미있는 행위이자 연구 주제이다. 그러나 부유층의 기부 행위 연구가 현재까지는 전무하여 한국 부유층의 기부에 대한 이해도 낮고 고액모금전략도 거의 부재한 상황이다. 따라서 기부와 관련된 부유층의 특성, 즉 이들의 기부동기와 과정 등을 심층적으로 탐색하는 연구를 통하여 고액모금 활성화를 위한 전략의 모색과 풀뿌리 기부와 차별화된 고액기부에 관한 지식의 축적 필요성이 매우 크다 할 수 있다.

이러한 필요성에 의거하여 본 연구는 부유층의 기부과정에 대해 질적연구방법 중에서도 근거이론방법을 활용하여 보다 심층적으로 연구해 보고자 한다. 즉, 부유층이 기부를 처음 시작하게 되는 인과적 조건, 기부 동기는 무엇이며 이러한 첫 경험이 어떻게 기부로 연계되고 지속되는지를 전체적 과정(process)에 초점을 두고 이해해 보고자 한다. 이러한 연구는 그동안 우리나라에서 한번도 시도되지 않았던 부유층의 기부 과정을 심층적으로 관찰하여 지식화시킴으로써 부유층 기부에 관한 이론적 토대를 구축할 뿐 아니라, 실제적으로는 고액기부 활성화를 위한 전략의 도출을 가능케 하여 우리나라의 기부문화 구축 및 민간사회복지 재정적 안정화에도 긍정적 영향력을 가질 수 있을 것으로 기대한다.

2. 문헌고찰

부유층의 기부에 관한 연구는 한 사회의 기부문화 및 기부관련 경향 등을 반영한다는 점에서 매우 중요하다. 이러한 중요성에도 불구하고, 부유층의 기부과정에 대한 연구는 국내·외 모든 곳에서 다소 부족한 상황이다. 국내에서는 고액기부경험을 현상학적 방법으로 접근한 연구가 유일하게 진행되어졌고, 외국에서는 주로 양적연구방법을 활용하여 고액기부의 특성과 유형을 밝힌 연구들이 수행되었다. 다음에서는 국내·외의 부유층 기부와 관련된 선행연구들의 내용을 간략하게 정리해 보고자 한다.

부유층의 기부행태 및 의식조사에 관한 연구(HNW, 2002)에 따르면, 부유층들은 전형적으로 장기적인 기부 효과에 관심이 많으며, 자산이 많을수록 자선단체에 직접 기부하기보다는 자선 신탁 및 개인재단, 기부자 지정 기금을 통한 기부가 많은 것으로 나타난다. 또한 기부결정 시에는 대부분 전문가의 도움을 받아 결정하며, 익명으로 기부하는 사례는 적고, 기부와 관련된 사회 모임을 즐기며, 직장에서 기부 캠페인이 진행될 때 기부하는 비율이 상대적으로 높은 것으로 나타난다. 아울러 부유층에서는 기부를 가족 삶의 일부로 생각하며, 기부가 지역사회뿐 아니라 자신들의 사업에도 긍정적인 영향을 미칠 것으로 이해하는 경향이 있는 것으로 보고된다. Odendahl(1990) 역시 부유층은 기부를 자신의 사회적 지위를 유지하는 도구로 사용되는 속성이 있는 것으로 본다. 즉, 부유층은 관용을 통해 사회적 통제를 행사하고, 이를 통해 타인보다는 자신들을 더 많이 돕는 특징이 있음을 제시한다. 그러나 최근의 연구(Schervish and Havens, 1998, 2001, 2003)에서는 이러한 속성이 지속적으로 일반화되어질 수 있는 것은 아니라는 것을 주장하고 있다.

1990년대 후반 이후의 연구에서는 부유층들의 주도적(행위자) 성향, 즉 단순히 명분을 지원하는 데에 그치는 것이 아니라 직접 문제를 해결하고자 하거나 자신의 기부가 문제 해결에 중요한 역할을 하길 바라는 성향도 새롭게 부각되는 경향이 큼을 보고한다. 이는 1990년대의 IT/BT 붐으로 인한 신흥 부유층의 등장과 맞물려 있고, 이들의 접근은 Venture Philanthropy, High Impact Philanthropy, High Engagement Philanthropy 등의 속성을 갖고 보다 직접적 참여를 하면서 비즈니스적 접근을 강조하고, 혁신성을 강조하는 등의 기부 성향을 갖고 있음을 보고한다(Schervish and Havens, 1998, 2001, 2003).

기부동기에 관한 연구를 살펴보면, 부유층 재단설립자들을 대상으로 한 Broce(1987)의 연구는 기부동기를 이타주의, 믿음, 세금 활용 등의 도구적 동기, 기념, 지역사회, 동료 압력 등으로 구분하고 있다. 이와 함께 Ostrower(1995)는 부유층 기부는 개인적 동기, 계급적 동기, 재정적 동기 중 사회적 지위를 강화하기 위한 계급적 동기가 중요하게 작용하는 것으로 설명한다. 즉, 고액기부는 엘리트 부유층들만의 독특한 세계를 구축하고 특권적 위치를 유지할 수 있는 정당성을 갖게 하는 것으로 설명한다. 이 외에도 Schervish와 Herman(1988)은 미국 부유층들의 기부에 영향을 주는 8개의 결정요인 범주들을 제시한다. 참여 공동체, 인식 구조, 직접 요청, 재량 자원, 성장기의 모델 및 경험, 시급성 및 효과성, 인구학적 요인, 보상 등이 그것이다. 한편, HNW(2002)의 연구는 부유층의 기부에서는 일반

인에 비해 명분, 단체와의 개인적 경험, 세제 혜택, 특별 요청에 대한 대응 등이 더 강하게 작용하는 것으로 보고한다. 그리고 이 이외에도 도덕적 의무, 가족과 지인들의 자선단체 활동의 참여, 종교 등이 영향을 미치는 것으로 보고 한다. 또한 성별로도 동기 차이를 보일 수 있음을 보여준다. 즉 부유층 여성들은 명분, 도덕적 의무, 가족 및 지인들의 자선단체 활동 참여를 중요한 동기로 갖는 반면, 남성들은 세제 혜택, 특별 요청, 종교 등을 중요하게 생각하는 경향이 있음을 밝힌다.

이렇게 다양한 동기를 바탕으로 하는 미국의 부유층들은 대부분 교육단체에 가장 많은 기부를 하고(Schervish, O'Herlihy and Havens, 2001; HNW, 2002), 종교 및 사회복지 단체, 의료 단체, 문화 및 예술 단체 등에도 많은 기부를 하는 것으로 나타나는데, 이러한 기부형태는 종교에 가장 많이 기부하는 일반 시민과는 차별성을 갖고 있음을 보여준다. 1990년대 후반에 들어서는 초부유층을 중심으로 신탁, 기금, 재단 등을 설립하는 경우가 많아지는 것으로 나타나고 있다고 하며(Schervish and Havens, 2001), 지역사회재단을 중심으로 한 기부자 조언 기금 등을 통해서 부유층들이 사회발전을 위한 투자적 속성의 기부를 하면서 자신들의 부를 보다 효과적으로 운용하는 기회를 강화하고 있음이 보고된다(Whitten, 2002). 또한 위에서 언급한 다양한 동기에서 시작해서 최근 IT/BT 붐을 타고 부를 얻게 된 신흥 부유층들은 벤처 기부, 사회적 기업 설립 등을 위한 기부 등 새로운 기부 모델을 시도하는 경향이 많이 보고되고 있다.

부유층의 고액기부 유형에 관한 연구는 이들의 기부과정에 초점이 맞춰진 연구보다는 대부분 동기나 인구사회학적 특성, 기부환경에 근거한 유형분류가 대다수를 차지하고 있다. 이 같은 유형들은 학자들마다 기부시장과 부유층 기부의 특성을 무엇으로 파악하고 있는지에 따라 다양하게 제시되고 있다. Odendahl(1990)은 140명의 백만장자 자선사업가, 100명의 재단 실무자 및 부유층을 상대로 하는 전문 어드바이저 70명을 대상으로 연구한 결과, 미국사회의 자선기부시장은 성, 인종, 계급 등을 고려하여 4개 집단으로 구분됨을 밝혀낸다. 즉, 명문가 집단, 부유층 여성 집단, 자수성가 남성 집단, 엘리트 유대인 집단이 그것이다. 이 연구는 이러한 유형분류를 통해 미국의 기부가 '관용(generosity)'의 체계임을 제시하면서 부유층과 기부 간의 역동관계를 처음으로 밝혀내었다. 그 이후, 90년대 이후에 새롭게 등장한 고액기부 집단을 포함하여 새롭게 유형을 분류한 것으로는 Community Foundation R&D Incubator(2002)의 연구가 있는데, 이 연구에서는 여성, 인종, 청년 사업가 등을 고려하여 자수성가 형, 여성 자선사업가형, 다양한 인종의 자선사업가형, 청년사업가형 등으로 구분한다. Prince와 File(1994)의 경우, 12개 금융자문회사의 부유층 고객을 대상으로 기부에 대해 연구하였는데, 연구 결과 부유층 고액기부자를 공동체주의자, 신자, 투자가, 사회계 명사, 이타주의자, 사회환원자, 명문가 등의 7개 유형이 가능할 수 있음을 보고한다. 그들은 이 연구를 통해 고액기부자들과의 관계 형성을 위해서는 기부자들이 어떠한 유형에 속하는가를 아는 것이 중요함을 강조하면서, 가족 역사(사회환원형, 명문가형), 재정 성향(투자가형), 근본적인 믿음(신자형, 이타주의형), 친구 및 동료(공동체주의형, 사회계 명사형) 등의 4가지 '삶의 영역'을 살펴보는 것이 가능함을 제시한다. 한편, Schervish(2000)는 기부를 사회적 관계로 개념화하면서 13가지 상호작용 유형을 확인하여, 전략적 유형을 구분한다. 즉, 수혜자의 니즈에 우선순위를 두고 이들의 욕구를 파악하여 그에 따라 자신들이 기부를 판단하고자 하는 '직접 참여 전략형', 비영리단체 혹은 개인이 중개자 역할을 하게 되는 '중개를 통한 참여 전략형',

기부자 자신의 상황에 우선순위를 두고 기부활동을 하는 ‘기부자 중심 전략형’, 기업가 또는 투자가적이며 단체의 효과성을 향상시키려는 ‘비즈니스적 전략형’으로 구분한다.

국내 연구의 고액기부 관련 연구로는 구지윤(2005)의 연구가 있다. Giorgi의 현상학적 방법론을 활용하여 거액기부자 5명과의 심층면담을 통해 고액기부자의 기부동기 및 기부경험을 연구하고 있다. 연구 결과, 고액기부자들의 고액 기부경험 구성요소는 보은(報恩), 경제적 안정감, 공감 및 감정이입, 기부처를 찾아 헤매임, 책임성과 투명성에 대한 신뢰, 기쁨 및 만족감, 다시 기부하고픈 등인 것으로 제시한다. 이러한 구성요소들을 바탕으로, 고액기부의 과정은 기부를 결심하고 행동하기까지의 하나의 과정으로 구성되며, 이러한 경험들은 의미단위의 사건들이 사슬처럼 순서를 가지고 진행되는 모습을 보이게 됨을 제시한다. 즉, 보은과 경제적 안정감, 공감 및 감정이입의 상호작용을 바탕으로 기부를 결정하고 기부처를 찾아 헤매 이다가 기부처 접촉을 통해 책임성과 투명성을 신뢰하게 되면서 기부를 실행하고 기쁨 및 만족감을 느끼게 되고, 이러한 기쁨과 만족감을 통해 다시 기부하고픈 감정을 갖는 과정을 거치게 되는 것으로 설명한다.

위의 연구 결과에서 제시되듯이, 고액기부의 과정 및 유형은 사회적 상황과 대상별로 매우 다를 수 있는 속성을 지닐 수 있고, 선택되어지는 연구 방법에 의해서 다루어지는 내용들이 다른 차원의 것일 수 있다고 판단된다. 아직까지 우리 사회를 배경으로 한 고액기부 과정에 대한 연구가 체계적이고 심층적으로 진행되지 못한 결과 이에 대한 이해가 많이 부족하기 때문에, 본 연구가 진행될 필요성이 매우 크다 하겠다.

3. 연구방법

1) 연구참여자

본 연구에서 참여자 선정은 이론적으로 적합한 대상자를 인위적으로 표집하는 유의적 표집방법(purposive sampling)을 활용하였다. 본 연구의 참여자는 크게 두 가지의 조건, 첫째, 금융자산 기준 10억 이상(또는 이에 상응하는 정도의 재산)을 소유²⁾하고 있고, 둘째, 일정 수준 이상의 기부금액을 사회복지관련 비영리조직³⁾에 꾸준히 기부해오고 있는 대상으로 결정하였다. 두 번째 기준의 경우, 연

2) 이 같은 기준은 PB(Private Banking)업계에서 금융자산 규모에 따른 분류를 참고한 것으로 그 구체적 분류는 초부유층(Ultra High Net Worth), 부유층(High Net Worth), 대중부유층(Mass Affluent)의 세 분류로 나뉜다. 대중부유층의 경우 금융자산 1~10억원의 규모를 소유하고 있는 고객을, 부유층은 10~100억원 규모의 금융자산을 소유하고 있는 고객을, 초부유층은 100억원 이상의 금융자산을 소유하고 있는 고객을 말한다. 본 연구에서는 연구 분석의 집중도를 높이고 대안 제시를 구체화시키기 위해 세 개의 분류 중 부유층과 초부유층을 연구참여자 표집 범위로 설정하였다.

3) 비영리조직 중 일반 교육기관이나 병원, 예술관련 재단기부의 경우, 사회복지관련 단체에 기부하는 경우와는 다른 특수한 동기가 강하게 작용할 수 있을 것으로 사료되어, 본 연구에서는 사회복지관련 조직에 기부경험이 있는 참여자로 한정하였다.

구참여자 기준설정의 용이성을 확보하고자 현물이나 시간기부보다는 현금기부를 중심으로 살펴보았으며, 부유층 기부의 특성을 살펴보기 위해 비교적 적극적인 기부활동을 지속해 온 대상을 의도적으로 표집하였다.⁴⁾

첫 번째 연구참여자는 사회복지관련 비영리단체에 지속적인 고액기부를 해왔던 사람으로, 본 연구진이 연구 이전부터 기부관련 단체를 통해 알던 기업가이다. 이후의 연구참여자는 신문 등의 대중매체를 통해 고액기부를 했다고 보도되었던 사람들로서 이들에 대한 연락, 비영리단체들에서 고액기부자의 명단 파악 후 연락 등의 방법을 취하는 동시에 첫 번째 참여자로부터 본 연구의 목적과 의의에 가장 잘 부합되는 것으로 판단되는 사람을 추천받는 형태인 눈덩이 표집 등을 활용하여 구성하였다. 이러한 과정을 통하여 본 연구진은 더 이상 새로운 정보가 발견되지 않는 이론적으로 포화되었다고 판단되는 시점인 11명 째에서 인터뷰를 종결하였다. 이론적 표집(theoretical sampling)에 의해 최종적으로 본 연구에 참여하게 된 대상자들의 인구사회학적 특성을 살펴보면, 성별로는 남성 7명과 여성 4명, 연령은 40대에서 80대까지로 분포했으며 다수는 50~60대의 연령이었다. 직업(활동분야)의 경우, 전문직, 일반 기업가, 비영리기관 설립 및 운영자, 고액기부에 참여하고 있는 재벌 부인 등으로 구성되었다⁵⁾. 연구참여자들이 지속적으로 참여하는 기부처는 성당 및 교회 등의 종교기관 및 선교사 지원을 비롯하여 일반 재단, 교육기관, 연구기관, 취약 계층 등의 복지대상, 관계하고 있는 기관 및 비영리단체 등 다양하였으며, 공통적으로는 사회복지관련 단체에 지난 5년 동안 지속적으로 기부를 하는 사람들이었다. 주요 기부형태는 기부금 전달이 주였으나, 이 외에도 재단을 직접 설립하여 운영, 미션학교 설립, 자신이 가지고 있는 전문기술을 활용한 지원 등이 있는 것으로 나타났다.

2) 자료수집

본 연구에서는 자료 수집을 위해 2005년 12월부터 2006년 2월까지 면접을 진행하였다. 본격적인 인터뷰자료 수집에 들어가기에 앞서, 우리나라의 부유층 기부자에 대한 이론적 민감성을 키우고자 예비조사를 실시하였다. 예비조사는 부유층 기부자들을 접하는 비영리기관(모금이 활성화된 주요대학 및 고액모금개발 컨설팅 기관 등) 모금담당 관련자들을 대상으로 전문가인터뷰(Focused Group Interview)를 진행하였다. 이를 통해 본 연구진은 부유층 기부자들에 대한 이해, 즉 부유층 기부자의 표집은 어떻게 해야 할 것인지, 그 특성은 어떠한지, 왜 기부를 하게 되는지, 지속하게 되는 이유 등에 대한 이해를 넓힐 수 있었다. 또한 국내 및 국외 부유층의 기부관련 기사, 잡지 등 다양한 보조 자

4) 잠정적 기준은 1년 기준 약 1천만원 이상의 기부를 지난 5년여 동안 지속적으로 해온 자로 설정하였다. 적극성의 정도를 기부금의 양으로 봤을 때, 미국의 비영리 및 기부 컨설턴트들의 경우, 흔히 고액기부(Major Gift)의 기준을 \$5,000~\$10,000로 보고 있으며, 특히 대학이나 전국단위 단체 등 규모가 큰 기관들은 \$10,000 이상 또는 \$25,000 수준 이상의 기부금액을 고액기부의 기준선으로 정하는 경우가 가장 많은 것으로 나타났다(Wall Street Journal, 11-28-2005). 이에 본 연구에서는 1천만원 이상의 기부를 적극적인 기부활동을 하는 것으로 가정하여 연구참여자를 표집하였다.

5) 이들의 자산규모는 정확하게 진술하지는 않았으나 약 50억에서 1,000억 이상에 이르기까지 분포된 것으로 추정된다. 2/3 이상은 약 100억 이상의 자산을 가진 사람들이었다.

료를 활용하면서 고액기부 모금관련 교육 세미나에 참석하여 기부와 관련된 전반적인 이해의 폭을 넓히고자 노력하였다.

초기의 면담 질문은 개방형 질문으로 “지금까지 기부를 해온 경험과 과정에 대해 이야기 해 주십시오”로 시작하였고, 기부동기, 첫 기부시의 느낌 등으로부터 기부과정으로 질문을 확대하였으며, 비구조적이고 개방적인 질문을 통해 1시간 30분에서 2시간 정도 심층 인터뷰를 진행하였다. 면담은 연구참여 동의서에 합의를 받은 후 시작하였으며, 참여자의 표현을 생생하게 빠짐없이 기록하기 위해 참여자의 동의 하에 녹음기를 사용하였다. 이는 분석시 전문 전사를 통해 보다 정확한 분석을 가능하게 하였다. 면담의 방법은 연구참여자가 하고 싶은 이야기를 충분히 하도록 시간을 제한하지 않았으며, 면담에서의 질문은 공식적이고 순서적이라기보다는 면접상황에 따라 유연하게 자신들의 경험에 대해 이야기하도록 하였다. 이 과정에서 본 연구의 주제와 부합하는 내용에 대해서는 연구자가 보다 상세하게 질문하였다. 면담장소는 참여자의 프라이버시가 지켜지고 면담내용의 비밀이 보장될 수 있는 곳(주택 방문, 학교 연구실이나 세미나실, 조용한 카페 등)으로 편안한 환경의 제공을 원칙으로 하였다. 면담내용은 익명으로 처리하였으며, 연구이외의 목적으로는 사용하지 않음을 약속하였고, 자료의 정확한 의미를 확인하기 위해 다시 면담하거나 전화나 전자메일을 할 경우가 있음을 알려주었다. 본 연구는 연구대참여자 인터뷰 시 연구진들이 공동으로 참여하여 면접내용의 이해를 높이고, 분석에 대한 민감성을 확보하고자 노력하였다.

3) 분석방법

근거이론 방법에서 질문하기와 비교하기는 분석을 위한 기본적인 방법이다. 자료분석에서 질문하기는 대개 연관된 지식에 의해 촉발되는데, 자료가 실제로 말하고 있는 것을 인지하는 민감성에 의해 촉진된다. 이에 자료에서 중요한 자료와 의미를 파악하기 위해, 분석과정 동안 6하 원칙에 따른 민감하게 만드는 질문들을 중심으로 인터뷰 대상자들의 삶의 경험 및 과정, 그 경험의 의미 등에 대해 지속적으로 끊임없이 질문하면서 분석을 진행하였다. 비교하기의 경우, 지속적 비교방법(constant comparison)을 활용하여, 사건을 명확히 하기 위한 사건 대 사건 비교와 은유와 비유를 통한 이론적 비교를 통해 사고를 촉진하고 이론적 표본을 추출하도록 돕는 방법을 활용하였다. 이는 사례의 유사점과 차이점의 탐색을 통하여 이론적 표본추출을 돕는 기능을 한다(Strauss and Corbin, 1998).

본 연구에서 코딩은 자료를 분해하고 개념화하며 이론을 형성시키기 위한 분석과정으로 근거이론 방법에서 전형적으로 활용하는 개방코딩, 축코딩, 선택코딩으로 구성하여 분석하였다. 또한 연구결과의 엄격성(Rigor) 확보를 위해 다음과 같은 연구참여자와 동료 검토 과정을 수행하였다. 첫째, 본 연구는 연구의 엄격성을 확보하기 위해 연구의 전 과정에서 근거이론 방법이 전체하는 가정과 절차를 엄밀하게 준수하고자 노력하였다. 이를 위해 연구참여자가 표집시 더 이상 새로운 자료가 발견되지 않는 이론적 포화시점까지 하고자 노력하였으며, 이론적 민감성 확보를 위한 고액기부관련 전문가로 구성된 포커스 그룹 등의 진행을 통해 부유층 고액기부에 대한 이해를 높이고자 하였다.

둘째, 공동연구의 장점을 극대화하고자 가능한 인터뷰시 공동연구자가 함께 인터뷰하고, 이를 각자

분석하여 회의를 통해 개념 등을 도출하고자 하였다. 이는 자연스럽게 본 연구의 전 과정에 대한 동료검토의 기제로 활용되었고, 연구주제에 대한 사고의 깊이와 넓이를 확대하는 촉매제가 되었으며, 연구결과의 일관성 확보에도 기여한 것으로 판단된다.

셋째, 분석된 연구결과는 연구참여자 중 1인, 본 연구에 참여하지는 않았으나 지속적인 기부를 하고 있는 부유층 1인, 질적연구경험자 1인, 기부관련 전문연구자 2인 등에게 연구결과에 대한 피드백을 요청하여 이를 최종결과에 반영하였다.

4. 연구결과분석

1) 근거자료 범주화

연구참여자들과의 인터뷰를 통해 수집된 자료⁶⁾를 근거로 질문하기와 비교하기의 절차를 통해 분석한 결과, <표 1>과 같이 총 161개의 개념들이 나타났으며, 이는 33개의 하위범주, 14개의 상위범주로 유목화되었다.

<표 1> 부유층의 기부과정 개념의 범주화: 개방코딩

개념	하위범주	상위범주
어려운 이웃에게 박절하지 않음. 동정심이 유난하심. 언제든지 도움을 주심. 계속 보고 자람. 기억에 남음. 크면 남을 돕겠다고 생각함. 의례히 주는 것으로 생각함. 일방적으로 베푸심. 헌신적인 삶을 봄	가족의 나눔 모습을 기억함	기억과 관찰을 통해 배움
외국생활 중 문화를 관찰함. (유학 중)일상생활로 체험함	선진기부문화를 경험함	
가까운 지인이 기부함. 주변에 기부하는 사람이 많음.	주변인의 기부활동을 봄	
청지기로서의 삶을 실천함. 하나님에게 빚진 자임. 나누면 채워짐. 종교인으로서의 소신임. 십일조 내는 마음임.	종교적 신념을 가짐	
사회적 지위에 대한 책임감을 느낌. 받은 만큼 사회에 되돌려 놓아야 함. 소명임.	사회적 의무감이 생김	내 도리(道理)를 자각함
장학생 혜택을 누림. 고학시절 도움을 받음. 내가 받은 도움에 감사함.	혜택의 소중함을 기억함	
좋은 일을 하고 가야 함. 헛살기 싫음. (기부가)남은 일임. 제대로 살았는지 생각해봄.	인생을 돌이켜봄	

6) 본 연구에서는 연구 참여자의 비밀보장을 위해 연구결과분석 부분의 각 참여자별 진술을 ①~⑩로 표시하여 제시하였다.

<표 1> 계속

개념	하위범주	상위범주
불쌍함. 도와야함. 마음이 아픔. 충동적임. 일시적임. 즉흥적임.	마음이 동(動)함	마음이 동(動)함
건방지다고 오해함. 해봤자 손해임. 대접받지 못함. 부자의 기부에 대해 부정적임. 악한 존재로 사회가 몰아감. 오해받기 싫음. 기부행위에 대해 인정받지 못함.	부자에 대한 시선이 곱지 않음	사람들의 평가를 의식함
조심함. 알려지기 싫음.	내용고 쓰지 못함	
기부하라는 사람이 없음. 권유하지 않음. 그냥 지나치게 됨. 직접 찾아 나서는데 소극적임.	요청받지 못함	제한된
사회복지를 잘 모름. 친숙한 곳(종교, 의료, 장학금)에만 머무름. 정보를 접할 기회가 많지 않음. 제대로 알아야 돕고 싶어짐.	정보가 부족함	기부정보만을 가짐
믿음이 가지 않음. 투명한 운영을 바람. 감시하는 제도가 불투명함. 꼼꼼히 따지게 됨.	기관을 신뢰하기 힘들	
아마추어들임. 돈을 벌해보지 못한 젊은이들이 담당함. 남의 돈을 너무 쉽게 얘기함. 담당자의 대처 능력이 떨어짐.	전문성이 떨어짐	기부환경을 불신함
돈 쓰는 방법을 모름. 부를 사회로 환원시키는 것이 생소한 분위기임. 기부할 때는 인색해짐. 기부의 혜택이 적음.	기부문화가 미성숙함	
어려서부터 시작함. 몸에 배야 함. 작은 것부터 참여함. 작년보다 적게 해선 안 된다고 생각함. 눈덩이처럼 커짐	점점 늘어나는 나눔 활동에 익숙해짐	누린 자로서의
내가 나서야함. 기꺼이 봉사함. 먹고살만한 사람들이 어려운 사람 돕는 건 당연한 일임. 이미 많은 것을 누림.	누린 자로서 해야 할 역할이 있음	나눔 실천
이해해줌. 동의해줌. 기특하게 여겨줌. 생각이 같음. 설득함. 서로 상의함. 대화가 풍부함. 주변인도 전염됨.	배우자가 재가(裁可)함	
보직을 맡김. 지도를 부탁함. 선택권을 줌. 기관장이 초대함. 인정해줌. 이름을 남겨줌. 칭찬해줌	내 존재가 인정받은 느낌임	내·외적 지지받음
돈의 쓰임을 보고해줌. 책임자를 믿을 수 있음. 정직함. 정확함. 사업이 자라는 모습을 보여줌. follow-up 해줌. 신뢰할 수 있는 사람을 통함. 시간을 들여 정성을 들임. 오랜 접촉으로 신용을 쌓음.	기부처가 믿음을 줌	

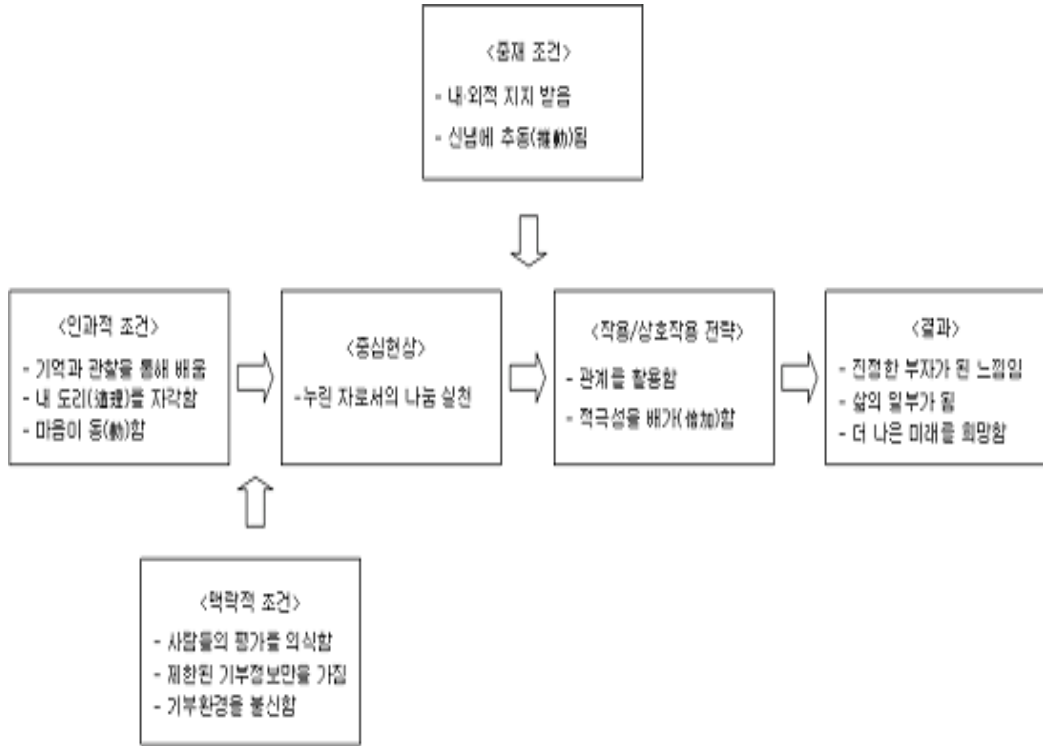
〈표 1〉 계속

개념	하위범주	상위범주
자식에게 모두 물려줄 필요 없음. 보람 있게 사용 되길 바람. 재산이 많으면 싸움만 됨. 유산이 독소 과한 상속은 해가 될 수 있음. 애써 힘들게 번 것이 자기 재산임. 삶의 추구방향과 일치함. 평소 신념(생활철학)을 실천함. 강요될 수는 없음. 주는 것이 복임. 돈은 적당히 있으면 됨. 많이 베푸는 사람이 부자임. 헤프게 쓰면 좋은 일에 못씀. 돈의 노예가 되면 안 됨.	과한 상속은 해가 됨 나눔이 생활의 지표가 됨 돈은 잘 써야 가치 있음	신념에 추동(推動)됨
기부처의 위원, 이사 등으로 활동함. 관계한 곳(모교. 교회. 소속클럽, 모임, 행동반경의 주변 사람들)에 기부함. 지인을 포함.	관계를 활용함	관계를 활용함
제2의 인생으로 잡음. 관심이 점점 많아짐. 매년 정기적으로 찾아감. 손이 닿는 데는 다 함. 직접 찾아봄. 계획해봄. 꿈이 생김. 시키지 않아도 함. 동참을 유도함. 직접 요청함. 기관에 연계시켜줌. 권유함. 자연스레 따라와 주기를 바람.	자발적이 됨 함께하길 바람	적극성을 배가(倍加)함
기분 좋음. 즐거움. 점진적 기쁨(기쁨이 자람). 감사함. 행복함. 세상을 다 가진 것 같음. 잘 썼음. 좋은 일 함. 만족스러움. 스스로 대견스러움. 보람됨. 나도 할 수 있음. 흐뭇함. 안도감. 짐을 벗음. 임무를 다함. 양심의 가책이 늘 존재함.	돈으로 살 수 없는 희열(喜悅)을 느낌 돈을 제대로 쓴 것 같음 해방감을 느낌	진정한 부자가 된 느낌임
그냥 삶임. 생활화됨. 당연함. 내 역할임. 사람의 일을 함. 심부름 하는 것임. 날 위해서 함. 같이 자라는 느낌임.	나의 일임	삶의 일부가 됨
샘물 같음(퍼도 다시 나눔). 씨를 뿌림. 은은히 퍼져나감(전달됨). 삶과 기쁨을 나눔.	희망의 씨앗을 뿌림	
나눔의 기회가 더 많아지길 바람. 기부에 대한 꿈이 있음. 기부하는 분위기가 조성되기 바람. 교육이 필요함.	건강한 기부사회를 꿈꿈	더 나은 미래를 희망함
결국 우리 애들이 잘 되는 길임. 더불어 사는 사회가 됨. 모두 잘 사는 길임.	기부의 힘을 믿음	

2) 부유층의 기부과정에 관한 패러다임 모형

본 연구에서는 부유층의 기부과정에 관한 패러다임 모형을 도출하고자 개방코딩의 결과를 기초로 축코딩을 실시하였다. 축코딩은 개방코딩을 통해 도출된 결과를 재조합하는 과정으로, 현상에 대해 보

다 정확하고 완벽에 근접한 설명을 하기 위해 범주의 속성과 차원을 지속적으로 발달시키고, 범주를 속성과 차원에 따라 하위범주로 연결시키며, 패러다임 모형을 이용하여 범주들이 서로 연결 지워지는 구조를 보여준다(Strauss and Corbin, 1998). 이를 도식화하면, <그림 1>과 같다.



<그림 1> 부유층의 기부과정에 관한 패러다임 모형: 축코딩

부유층의 기부과정에서 인과적 조건은 기억과 관찰을 통해 배우거나, 혜택 받지 못한 자들에 대해 마음이 동(動)하여 혹은 인간으로서의 나의 도리(道理)를 자각함으로 나타났다. 맥락적 조건의 경우, 부유층을 향한 사람들의 평가를 의식하는 것, 제한된 기부정보만을 가지는 것, 그리고 우리나라의 미성숙한 기부환경을 불신하고 있는 것이었으며, 부유층 기부과정의 중심현상은 ‘누린 자로서의 나눔 실천’으로 확인되었다. 이러한 중심현상 속에서 전략을 촉진하거나 억제하는 방향으로 작용하는 중재적 조건은 내부적으로는 자신의 삶의 신념이, 외부적으로는 가족이나 주변인들로부터의 지지가 작용한 것으로 나타났다. 작용/상호작용 전략의 경우, 관계를 활용하고, 적극성이 배가되는 모습으로 나타났으며, 그 결과 진정한 부자가 된 느낌으로 더 나은 미래를 희망하면서 기부행동이 삶의 일부가 되는 모습을 보이게 됨을 알 수 있었다.

(1) 인과적 조건

인과적 조건은 어떤 현상이 발생하거나 발전하도록 이끄는 사건이나 일들, 즉 원인이나 조건을 설명해 주는 것을 말한다(Strauss and Corbin, 1998). 본 연구의 자료들을 분석한 결과, ‘기억과 관찰을 통해 배움’, ‘내 도리(道理)를 자각함’, ‘마음이 동(動)함’이 중심현상인 ‘누린 자로서의 나눔 실천’을 일으키는 인과적 조건인 것으로 분석되었다.

① 기억과 관찰을 통해 배움

연구참여자들은 유년시절 부모님을 비롯한 주변인들의 나눔 모습을 기억하거나, 기부문화가 선진적으로 발전한 나라에서의 문화적 경험에 의해, 또는 주변인의 기부활동을 보면서 은연중 기부활동을 배우게 되었음을 제시하였다. 특히 어렸을 적 동정심이 유난했던 부모님이 자신을 베푸는 모습을 직접 보고 자랐던 것이 오랜 시간이 지난 현재에도 기억에 남아 있으며, 부모님 뿐 아니라 주변에서 기부를 행하는 가까운 지인의 모습에서도 기부에 대한 자극을 받음으로서 자신도 함께 실천해보고자 하는 동기가 유발되었음을 제시하기도 하였다.

사회적 분위기 또한 연구참여자들의 기부행위를 자연스럽게 유도하는 주요 원인 중 하나이었다. 즉, 유학이나 사업 등으로 인하여 기부문화가 선진화된 나라에서 생활하면서 기부활동이 일상화 되어 있는 성숙한 사회분위기를 직접 경험하고 체화시킬 수 있었다고 제시하였다. 이러한 경험은 ‘가족의 나눔 모습을 기억함’, ‘선진기부문화를 경험함’, ‘주변인의 기부활동을 봄’으로 하위범주화되고, ‘기억과 관찰을 통해 배움’이라는 상위범주로 통합되었다.

우리 부모님들이 다른 사람의 고통에 대해서 관심을 쓰는 것에 대해선 어릴 때부터 상당히 자주 봤으니까요. (중략) 동정심이 좀 강했던 거 같아요. 그래서.. 정신적 유산 받았지 않나 하는 생각을 갖고 있죠.(⑦)

독일은 기독교 정신을 바탕으로 해가지고 본인의 소유정도하고는 상관이 없이 나눔이 아주 잘 그렇게 일어납니다. (중략) 그런 환경에서 제가 공부를 했고, 생활을 했었기 때문에 굳이 누가 기부하라고 한 적도 없고, 그냥 일상적으로 그렇게 생활을 했었기 때문에...(⑩)

② 내 도리(道理)를 자각함

본 연구의 참여자들은 인간으로서, 종교인으로서, 사회를 이끌어가는 지도층으로서 그리고 과거에 혜택을 직접 받아본 경험이 있는 자로서 인간적인 도리를 해야 한다는 의무감 또는 책임감을 자각하였음을 제시하였다. 즉 자신의 정성을 주변 또는 사회에 되돌려 줘야한다는 의식이 강하게 작용하고 있음이 나타났는데, 특히 가진 자로서 사회에 대한 부담감을 느끼는 동시에 신(神)에 대한 감사의 마음이 복합적으로 작용하면서 기부가 종교적 신념을 실천하는 하나의 도구로 사용되는 경우가 있음을 제시하였다. 또한 나이가 들며 따라 점점 자신이 과연 제대로 살았는지 돌아보는 시간이 많아지면서 보람을 찾을 수 있는 일이 없을지 진지하게 숙고할 수 있는 기회도 기부를 하게 된 직접적인 원인으로 작용한 것으로 나타났다. 이러한 경험은 ‘종교적 신념을 가짐’, ‘사회적 의무감이 생김’, ‘혜택의

소중함을 기억함’, ‘인생을 돌이켜봄’으로 하위범주화되고, ‘내 도리(道理)를 자각함’이라는 상위범주로 통합되었다.

제가 크리스천이기 때문에 늘 청지기로서의 삶을 교회에서 가르치시니까 자기 것이 자기 것이 아니다. 그럴 때 그걸 어떻게 써야 할 거냐 생각할 때는 사회에 환원해야 될 것 같은 그런 느낌. 하늘나라 갈 때, 너 뭐했니 그러면 뭐라도 좀 가져가야 되잖아요. (②)

제가 도움을 더 많이 받은 편이었기 때문에 거꾸로 제가 나눔이 소중하고 그건.. 누구에게 들어서가 아니라 제 체험을 통해서 가지고 있죠. 제가 혼자 고학을 했거든요. (중략) 그런 어려운 시기에 제가 산학협동장학금이란 것을 받았는데, 이런 기회를 줬다는 것 자체가 제게는 참 혜택이라고.. (①)

③ 마음이 동(動)함

기부를 하는 인과적 조건 중 하나는 도움이 필요한 사람들을 보면서 느끼는 감정적·정서적 요인인 것으로 나타났다. 즉, 연구참여자들은 기부대상자를 보며 즉흥적 혹은 일시적이지만 불쌍하다고 느끼거나, 마음이 아픔 등의 감정적인 경험을 하며 이는 기부행위로 이어지는 하나의 출발점 및 지속적 동인이 되고 있었다. 본 연구에서는 이러한 감정적·정서적 부분을 통합하여 ‘마음이 동(動)함’이라는 상위범주로 통합하였다.

충동적이었던, 일시적이었던 거 같아요. (중략) 텔레비전 *** 이런 데서 나오면.. 참 불쌍하고 착하다.. (중략) 돈을 구좌로 그냥 붙여줘 그렇게 그런 식으로 즉흥적으로 많이 하는 거 같은데, 그 프로를 또 자주보냐 그렇게 되지는 않고 어떻게 일시적으로 채널 돌리다가 딱 봤을 때 마음이 아프니까. (⑥)

이 같은 인과적 조건의 속성은 각 상위범주 즉, ‘기억과 관찰을 통해 배움’, ‘내 도리를 자각함’, ‘마음이 동함’의 ‘정도’, 즉 많음-적음 혹은 강-약에 따라 차원이 구분될 수 있으며, 이는 <표 2>와 같다.

<표 2> 인과적 조건의 속성과 차원

하위범주	상위범주	속성	차원	패러다임
가족의 나눔 모습을 기억함 선진기부문화를 경험함 주변인의 기부활동을 봄	기억과 관찰을 통해 배움	정도	많음-적음	인과적 조건
종교적 신념을 가짐 사회적 의무감이 생김 혜택의 소중함을 기억함 인생을 돌이켜봄	내 도리(道理)를 자각함	정도	강-약	
마음이 동(動)함	마음이 동(動)함	정도	강-약	

(2) 맥락적 조건

맥락적 조건은 중심현상이 발생하는 구조적 장, 즉 어떤 현상에 영향을 미치는 상황이나 문제들을 만들어내는 특수한 조건들로 작용/상호작용 전략을 다루고, 조절하고, 수행하며, 어떤 특정한 현상에 대응하기 위해 취해지는 구체적인 조건이다(Strauss and Corbin, 1998). 본 연구의 자료들을 분석한 결과, ‘사람들의 평가를 의식함’, ‘제한된 기부정보만을 가짐’, ‘기부환경을 불신함’이 중심 현상에 영향을 미치는 맥락적 조건인 것으로 분석되었다.

① 사람들의 평가를 의식함

연구참여자들은 우리 사회가 부유층들을 바라보는 부정적인 시선에 대해 의식할 수밖에 없음을 제시하였다. 즉, 부자들이 소유하고 있는 재산이 사회적으로 바람직한 인정을 받지 못하고 있는 상황에서 기부활동에 적극적으로 임하기가 쉽지 않다는 것이다. 이에 행동을 특별히 조심하거나 아예 기부한다는 사실을 밝히지 않을 때도 있음을 제시하였다. 이러한 경험은 ‘부자에 대한 시선이 곱지 않음’, ‘내놓고 쓰지 못함’으로 하위범주화되었으며, ‘사람들의 평가를 의식함’으로 통합되었다.

respect 하는 풍조를 해줘야 하는데,, (중략) 부자라는 거에 대해서 여기서는 아무에게도 알려지고 싶지 않은 거예요. 해봤자 손해니까. 그런 풍도를 해놓고는 기부하라 그러면 참 어렵단 말이에요. (중략) 사회분위기가 부자들은 존경받아야 된다 하면 진짜 돈 많이 낼 거예요. 자기가 존경받기 위해서라도 그런데 우리나라에선 다 숨고 싶은거야, 한마디로.(2)

② 제한된 기부정보만을 가짐

막상 기부를 하고 싶다가도 어디에 기부해야 할지를 모르기 때문에 때로는 생각에만 그치기도 하며, 하게 되더라도 익숙한 주변(예. 다니는 교회, 모교, 병원 등) 중심으로 기부를 하게 됨이 제시되었다. 물론 기부활동에 다소 소극적으로 대처해 온 면도 있긴 하나, 요청이 더 들어왔다면 기부의 횟수나 범위에 적지 않은 영향을 미쳤을 것 같다는 의견도 있었다. 즉 연구참여자의 적극성에 따라, 또는 기부의 정보량에 의해 영향을 받는 모습이 나타났다. 이러한 경험은 ‘요청받지 못함’, ‘정보가 부족함’으로 하위범주화되었으며, ‘제한된 기부정보만을 가짐’으로 통합되었다.

뭔가 해주고 싶다는 생각이 들다가도, 그것도 자꾸 울어야 떡도 주는 건데.. 그냥 그렇게 눈앞에 당장 그런 게 안보이면 그냥 지나가고 말고 그러죠.(2)

다른 사람이 얼마나 고통을 당하는가에 대한 정보를 접할 기회가 그리 많지를 않아요. 지하철을 타 보면은 구걸하는 사람들 있잖아요. 돈 있는 사람들은 그걸 보질 못합니다 항상 자가용만 타고 다니니까, (중략) 사람이란 게 역시 어느 정도 정보를 가져야 아, 참 어려운 사람 있구나, 하는 걸 알게 되고 근데 그게 별로 없어요. (7)

③ 기부환경을 불신함

신뢰하기 힘든 기부환경, 즉 기관의 투명성, 직원들의 전문성, 전체적인 사회적 분위기 조성이 확보

되지 않은 환경은 연구참여자들의 기부결정, 기부금액, 기부지속성에 걸림돌이 되는 것으로 제시되었다. 특히 부유층의 꼼꼼히 따져보고 결정하는 특성은 이러한 불신의 정도를 더욱 강화시킬 가능성이 크기 때문에 기관의 투명한 운영을 비롯하여 모금기관 직원들의 책임적 행동 및 전문적 기술의 중요성이 강조되기도 하였다. 사회환원 개념에 대한 생소함, 남을 위해 돈을 사용하는데 다소 인색한 모습 등은 기부가 아직은 문화적으로 정착되지 못했음을 보여주는 단면이라 지적되기도 하였다. 이러한 경험은 ‘기관을 신뢰하기 힘들’, ‘전문성이 떨어짐’, ‘기부문화가 미성숙함’으로 하위범주화되었으며, 이는 ‘기부환경을 불신함’으로 통합되었다.

모금기관 사람들이 펀드레이징 기술에 대해서 공부가 아직 적고, 또 거기에 있는 사람들이 다 아마 추어들이예요. 다들 젊은 아가씨들이예요. 돈도 벌여보지를 못했고, 펀드레이징 해보지도 못했고, 그런 사람들이예요. (중략) professional이 적다 이 말이에요.①

여기다 기부를 하면 잘 써줄 것이다라는 믿음이 가는 그런데는 없었어요. 몰라서도 없고.(중략) 진짜 고액기부자들이 기부할 만큼 여기라면 정말 난 믿겠다 하는 데는 아직 없는 것 같아요.②

이 같은 맥락적 조건의 속성과 차원은, ‘사람들의 평가를 의식함’은 의식 ‘정도’에 따라 사람들의 평가를 의식하는지 혹은 의연한지, ‘제한된 기부정보만을 가짐’은 제한된 기부정보의 ‘정도’가 큰지 적은지, 그리고 기부정보가 ‘영향’을 크게 미치는지 적게 미치는지, ‘기부환경을 불신함’은 ‘정도’가 강한지 약한지의 속성에 따른 차원으로 <표 3>과 같이 구분하였다.

<표 3> 맥락적 조건의 속성과 차원

하위범주	상위범주	속성	차원	패러다임
부자에 대한 시선이 곱지 않음	사람들의 평가를	정도	의식함	맥락적 조건
내놓고 쓰지 못함	의식함		-의연함	
요청받지 못함	제한된 기부정보만을	영향	큼-적음	
정보가 부족함	가짐		큼-적음	
기관을 신뢰하기 힘들	기부환경을 불신함	정도	강-약	
전문성이 떨어짐				
기부문화가 미성숙함				

(3) 중심현상

중심현상은 참여자가 일련의 작용/상호작용 전략을 통해 조절하거나 해결하려는 중심 생각 혹은 사건을 말하는 것으로 ‘여기서 무엇이 진행되고 있는가’를 나타내준다(Strauss and Corbin, 1998). 본 연구에서 지속적인 기부를 하고 있는 부유층 기부과정의 중심현상은 ‘누린 자로서의 나눔 실천’으로 나타났다.

연구참여자들의 기부과정은 자신이 지금까지 누려온 부(富)를 비롯하여 사랑, 관심 등을 일상적 생

활에서 자연스럽게 나누고 싶어하며 실천하는 모습으로 나타났으며, 어려서부터 조금씩 작은 액수부터 실천한 습관은 점차 적극적으로 변하여 기부의 양적 측면 뿐 아니라 질적 측면에서도 함께 자라고 있음을 발견하게 되었다고 제시되었다. 이 같은 기부행동의 기저에는 있는 자로서, 누린 자로서, 혜택 받은 자로서 마땅히 해야 할 도덕적 의무를 다하려는 사회지도층의 숭선수범 자세가 확인되었다. 이러한 경험은 ‘점점 늘어가는 나눔 활동에 익숙해짐’과 ‘누린 자로서 해야 할 역할이 있음’으로 하위범주화 되었으며, 이는 ‘누린 자로서의 나눔 실천’으로 통합되었다.

snow ball처럼 자꾸 커진다고 봐야겠죠. (중략) 먹고 살만한 사람들이 다 사회로부터 받은거 아니에요. 그럼 사회에 조금 되돌려 놓아야한다는 생각이 있는거죠 (9)

부유층 기부의 중심현상인 ‘누린 자로서의 나눔 실천’의 속성은 ‘연속성’과 ‘정도’로 구분하였다. ‘연속성’의 차원은 나눔의 실천이 삶 속에서 지속적 혹은 일시적으로 나타났는지를 구분한 것이며, ‘정도’의 차원은 나눔의 정도가 강한지 혹은 약한지를 보고자 한 것이다.

〈표 4〉 중심현상의 속성과 차원

하위범주	상위범주	속성	차원	패러다임
점점 늘어가는 나눔 활동에 익숙해짐	누린 자로서의	연속성	지속적	중심
누린 자로서 해야 할 역할이 있음	나눔 실천	정도	-일시적 강-약	현상

(4) 중재적 조건

중재적 조건은 어떤 현상을 조절하는 보다 광범위한 구조적 상황을 말하는데, 주어진 상황 또는 맥락적 조건에서 취해진 작용/상호작용의 전략을 촉진하거나 억제하는 방향으로 작용하는 범주를 의미한다(Strauss and Corbin, 1998). 본 연구에서는 ‘내·외적 지지받음’과 ‘신념에 추동(推動)됨’의 중재적 조건이 작용/상호작용의 전략에 영향을 주는 것으로 나타났다.

① 내·외적 지지받음

기부활동을 계속하는 경우, 연구참여자가 행하는 기부활동에 대한 주변으로부터의 지지는 기부활동을 지속하는데 결정적인 것으로 나타났다. 지지는 내부적으로는 연구참여자의 가족, 가족 중에서도 배우자의 동의와 지지가, 외부적으로는 기부를 받는 모금기관의 반응 및 관리 등에 의해 영향을 받는 것으로 제시되었다. 본 연구참여자들은 모두 배우자로부터 이해와 동의가 매우 중요함을 제시하였고, 이에 힘입어 더욱 활발한 기부를 키워나갈 수 있었던 것으로 나타났다. 가족의 지지 뿐만 아니라 모금기관 등 외부에서 자신이 행한 나눔에 대해 인정해주고 대접해 줄 때 자신의 존재감을 느끼며 기부에 대한 긍정적 인지가 더욱 강화되는 것으로 나타났다. 이는 보직을 맡기는 등 자신에게 권한을 주는 경우, 돈의 쓰임을 지속적으로 보고함으로써 투명한 운영을 직접 보여주거나 지속적인 정성을 들

여 관계를 맺는 등 기부처에 대한 신뢰를 느낄 수 있게 해주는 경우 등을 통해 지지를 받게 됨이 확인되었다. 이러한 경험은 ‘배우자가 재가(裁可)함’, ‘내 존재가 인정받은 느낌임’, ‘기부처가 믿음을 줌’으로 하위범주화 되었으며, 이는 ‘내·외적 지지받음’으로 통합되었다.

집에서 잘 도와주니까, 내가 결정을 하면은.. (아내도) 해주니까 가능하지 뭐, 꼬치꼬치 따지고, 또 뭐(그러면 불가능할텐데)..(⑧)

작년에 갔더니 초대해서 그 총장이랑 골프까지 치게 해 줬어요. 홈페이지에까지 사진도 찍어서 올려주고.(중략) 사람이 이기적인 동물이예요. *** (직위)이라고 해주고 (웃음) 뭐 내가 그거 때문에 하는 것은 아닙니다만은, 명예도 주고, 그러면은 기분이 참 좋아요.(①)

아, 저사람 믿을 수 있다 저 사람이 하나까 도와도 괜찮다.. 인간적인 신뢰라고 하는 것이 대단히 중요합니다. (중략) 모르는데 이렇게 그 돈을 내지는 않으니까.(⑧)

② 신념에 추동(推動)됨

연구참여자들은 기부활동을 하는데 자신만이 갖고 있는 가치와 철학이 깊게 작용하였음을 제시하였다. 특히 재산, 돈, 부(富)와 관련된 신념은 이들의 기부활동을 지속할 수 있게 하는 근원적인 이해를 가능케 해주는 부분이라 하겠다. 특히 과한 재산의 상속은 자식에게 해가 될 수 있는 것이기 때문에 모두 물려줄 필요가 없으며 보다 보람 있게 사용되어지길 바라는 마음이고, 돈은 적당히 갖고 살면서 많이 베푸는 사람이 진정한 부자임을 강조하였다. 또한 삶의 철학인만큼, 마지못해 또는 단순한 의무감으로 실천되어지는 것이 아닌, 기꺼이 더 계속해 나가길 바라는 마음에 이끌리는 것으로 나타났다. 이러한 경험들은 ‘과한 상속은 해가 됨’, ‘나눔이 생활의 지표가 됨’, ‘돈은 잘 써야 가치 있음’으로 하위범주화 되었고, 이는 ‘신념에 추동(推動)됨’으로 통합되었다.

재물 뭐할 거예요? 자손들이야 그저 교육 다 시켜서 결혼해주고 먹을 거 좀 주구 그리고 또 벌어서 뭐 물질 그 재물 벌어서 그 정신 나와야죠, 재산 많으면 뭐합니까? 재산 싸움 하느라구 사회가 어지러워지잖아요? 자제력이 많이 없어지고 재산싸움 하느라고.(⑤)

제가 추구하는 삶, 그게 어떤 삶인가 그런 방향이 있기 때문에 이 기부를 하려고 하는 거지 누구의 강요에 의해서, ‘잘사니까 나눠야 되’ 아무리 그렇게 해도 그게 안 들어오죠.(중략) 개인적인 자기 그 삶의 태도 그게 제일 중요한 거 같아요.(⑥)

생활철학이라 그럴까요, 평소에 뭐 돈, 그렇게 많아서 뭐하느냐. 돈이라는 게 잘 써야 가치가 있는 거지, 뭐 많이 버는 게 중요한 게 아니다. (⑦)

이 같은 중재적 조건의 속성과 차원은 ‘내·외적 지지받음’은 그 ‘정도’가 적극적인인지 또는 소극적인지, ‘신념에 추동(推動)됨’은 ‘정도’가 강한지 약한지로 구분하였으며, <표 5>와 같다.

〈표 5〉 증재적 조건의 속성과 차원

하위범주	상위범주	속성	차원	패러다임
배우자가 재가(裁可)함				
내 존재가 인정받은 느낌임	내·외적 지지받음	정도	적극적-소극적	증재 조건
기부처가 믿음을 줌				
과한 상속은 해가 됨				
나눔이 생활의 지표가 됨	신념에 추동(推動)됨	정도	강-약	
돈은 잘 써야 가치 있음				

(5) 작용/상호작용 전략

작용/상호작용 전략은 중심현상이 맥락적 조건 안에서 존재하거나 특정한 조건 하에서 존재하는 것처럼 현상을 다루고 조정하여 수행하고 반응하는 것으로, 목적을 지니는 목표 지향적인 속성을 의미한다(Strauss and Corbin, 1998). 즉 현상에 대처하거나 현상을 다루기 위해 취해지는 의도적이고 고의적인 행위이다. 본 연구에서는 ‘누린 자로서의 나눔 실천’의 중심현상을 변화시키기 위해 작용하는 전략이 무엇인지 살펴본 결과, 연구참여자들은 자신이 잘 알거나 익숙한 곳과의 관계를 통해 기부를 하거나 더욱 적극적으로 움직이는 전략행동을 통해 중심현상을 조정하는 것으로 나타났다. 본 연구결과 모든 연구참여자들이 강조한 것은 이미 알고 있는 사람 혹은 기관을 통해 기부를 한다는 것이다. 따라서 부유층 기부확산을 위해서는 관계를 활용하는 전략구성의 필요성이 제기됨을 알 수 있었다.

① 관계를 활용함

연구참여자들은 대부분 자신과 관계한 주변, 즉 오랫동안 알아 온 지인이거나 현재 관계하고 있는 조직이나 사람들을 통해 기부를 하는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 부유층의 경우 접근성이 어려울 뿐 아니라 자신들만의 유틀리치기 등을 통해 유사 집단과 주요 관계를 형성하는 특성, 기관선정시 신뢰의 기준으로 자신이 아는 사람이 관여하거나 자신이 운영위원 등 여러 형태로 직·간접적으로 관계하는 곳에 보다 많은 관심을 두는 특성 등에 기인하는 것으로 보인다. 즉, 부유층은 기부하는 관련 대상 조직에 종교적 동기나 기관에 대한 애착을 기초로 기부하기도 하지만, 관계된 활동을 하기 때문에 자동적으로 필요할 때마다 기부하는 속성을 가짐을 발견할 수 있었다. 이러한 부유층 기부에 영향을 주는 작용/상호작용전략의 특성을 ‘관계를 활용함’으로 정리하였다.

일부러 찾아가서 멀리 가서 한 게 아니구 관련되어 있는, 내 행동반경에서 만나는 사람의 사정을 두고 이렇게 하게 되지 (중략) 알음알음으로 해서 한 거죠(⑥)

② 적극성을 배가(倍加)함

한두번 실천한 기부의 경험은 부지불식중에 그 횟수가 늘어나 있었고, 자세 또한 점차 자발적인 형태로 변화하였다. 좁게는 다음 기부를 계획해보기 위해 직접 찾아다니보는 형태에서, 넓게는 남은 인

생의 삶의 목표로까지 확대되는 등 그 수준은 다양하게 나타났다. 이러한 적극성은 자신이 경험한 소중한 느낌들을 공유하기 위해 또는 사회적으로 기부의 필요성을 절감하여 주변인들의 나눔 실천에 동참을 유도하려는 노력으로도 나타났다. 본 연구에서는 이러한 근거자료로부터 ‘자발적이 됨’, ‘함께하길 바람’으로 하위범주를 도출하였고, 이 개념들을 ‘적극성을 배가(倍加)함’이라는 상위범주로 통합하였다.

제2의 인생을 그걸(philanthropy)로 잡았어요.①

아들은 치매노인 하는데 매달 15만원씩을 보내고 있어요. (중략) 내가 요청을 했죠. ③

이 같은 작용/상호작용 전략의 속성과 차원은, ‘관계를 활용함’은 그 ‘정도’가 능동적인지 또는 수동적인지, ‘적극성을 배가(倍加)함’은 ‘정도’가 큰지 적은지로 <표 6>과 같이 구분하였다.

<표 6> 작용/상호작용 전략의 속성과 차원

하위범주	상위범주	속성	차원	패러 다임
관계를 활용함	관계를 활용함	정도	능동적·수동적	작용/ 상호
자발적이 됨	적극성을 배가(倍加)함	정도	강-약	작용전략
함께하길 바람				

(6) 결과

결과는 어떤 현상에 대처하거나 그 현상을 다루기 위해 취해진 작용/상호작용 전략에 따라 중심현상이 조정되면서 최종적으로 나타나는 것이다(Strauss and Corbin, 1998). 본 연구에서 부유층 기부의 결과는 ‘진정한 부자가 된 느낌임’, ‘삶의 일부가 됨’, ‘더 나은 미래를 희망함’으로 분석되었다. 참여자들은 ‘제한된 기부정보를 가지고 열악한 기부환경을 불신하면서 사회의 평가를 의식하는’ 맥락적 조건에서 ‘누린 자로서의 삶의 실천’의 중심현상을 조정하기 위해, 내·외적 지지와 삶의 신념을 중재로 ‘관계를 활용하거나 적극적으로 움직이는’ 작용/상호작용 전략을 활용하여 ‘진정한 부자가 됨을 느끼며 더 나은 미래를 희망하고 기부가 삶의 일부가 되는’ 경험을 하는 것으로 나타났다.

① 진정한 부자가 된 느낌임

연구참여자들이 기부를 통해 느끼는 감정은 다양했다. 일차적으로는 기쁨과 행복감, 감사함, 세상을 다 가진듯한 기분 등 즐거움에 부푼 감정을 경험하게 되며, 나아가 돈을 유용하게 쓴 것 같은 만족스러움, 뿌듯함 등 보람된 경험이었음을 진술하였다. 한편으로는 자신이 누리고 있는 과분한 부(富)의 일부라도 도움이 필요한 곳에 나눠줬다는 사실에 무거웠던 짐을 벗고 임무를 다한 듯한 안도감을 느끼기도 하였다. 이러한 경험에 대한 자료로부터 ‘돈으로 살 수 없는 희열(喜悅)을 느낌’, ‘돈을 제대로 쓴 것 같음’, ‘해방감을 느낌’의 하위범주를 도출하였고, 이 개념들을 ‘진정한 부자가 된 느낌임’이란 상위범주로 통합하였다.

그렇게 즐거울 수 없어.(중략) 아주 기분 좋고.(중략) 다르게 쓴 돈 보다는 훨씬 기분이 좋아요.
(중략) 잘 썼다. 잘 했다. 기분 좋다. 좋은 일 했다. 흐뭇하다. (중략) 이거는 점진적인 기쁨이에요
(①)

우리의 보람이에요. 나의 보람, 정말 삶의 보람이야. (중략) 그래도 우리가 조금 봉사했다는 그 보
람으로 남는 것뿐이고 (③)

내가 그동안에 너무 많이 줌 받았는데, 갚는 데서 오는 그런 어떤 시원하고.(중략) 흐뭇함이라고
하는 거는.. 나도 이런 걸 하다니, 나도 이런 걸 할 수 있다니,(⑧)

② 삶의 일부가 됨

기부는 삶, 삶의 일부, 내 삶의 철학을 반영하는 것 등으로 정리되는데, 이는 연구참여자들의 기부
에 대한 몰입정도를 보여주고 있었다. 기부활동은 개인의 철학으로 기능하면서 그저 당연한 일, 내가
할 일, 심부름 하러 가는 일 등으로 여겨졌고, 생활의 중심에 위치하고 있었다. 삶의 일부가 되는 것
이외에도 기부는 희망을 순환시키는, 즉 희망을 계속 내뿜는 샘물과 같은, 희망의 씨를 뿌리고 심는
개념으로 자리 잡기도 했다. 이 같은 경험들은 ‘나의 일임’, ‘희망의 씨앗을 뿌림’의 하위범주로 도출되
었으며 ‘삶의 일부가 됨’이라는 상위범주로 통합하였다.

기부는 그냥 삶이라고 할까 뭐라고 할까. 기부...삶의 일부죠 뭐.(②)

그냥, 씨를 뿌리는 거 같아요. 제가 씨를 하나 심는다고 생각을 해요. 나중에 누가 거둔지는 모르지
만. 뿌리고 간다는 생각이 들어요. 하나의 씨를 뿌려놓고 가는 것 같애. (⑥)

③ 더 나은 미래를 희망함

연구참여자들은 기부를 몸소 실천해 본 결과, 사회적으로 기부문화를 부흥시키는 것이 무엇보다 시
급하다고 입을 모으고 있었다. 특히 우리나라가 갑작스런 경제성장의 과정에서 기부문화가 건강하게
정착할 수 있는 여유와 훈련, 그리고 사회 전반적으로 내재화 시키는 작업에 소홀했을 수 있음을 걱
정하며 기부의 폭과 깊이, 수준에 있어 점진적인 발전을 유도하는 것이 필요하다고 지적하였다. 이는
결국 차후에 우리의 미래세대가 잘 사는 길이 될 것이며 사회전체가 함께 행복해질 수 있는 밑거름이
될 것이라고 믿고 있었다. 이 같은 개념들은 ‘건강한 기부사회를 꿈꾸’, ‘기부의 힘을 믿음’으로 하위범
주화되었으며, ‘더 나은 미래를 희망함’으로 통합하였다.

결국은 우리 애들이 잘 되는 길인 거 같아요. 잘사는 길인 거 같애 그게.(중략) 우리가 도와주면 나
중에 우리가 없는 다음에도 우리 애들이 어려운 그런 상황이 부딪혔을 때 누군가가 도움을 받았던 누
군가가 또 도와줄 수 있는 거 아니냐구 (⑥)

사람들을 강제로 끌어들이거나 억지로 끌어들이는 게 아니라 자연스럽게 그분들이 그런 기부 문화
에 접하게 되고 젖어들 수 있게 되고 그걸 생활화할 수 있는 계기를 많이 만들어 주는 게 절대 필요
하다고 생각해요. (⑪)

이 같은 부유층 기부의 결과에 관한 속성과 차원들은 ‘정도’로 나타났으며 그 차원은 그 결과가 강

함 혹은 약함으로 구분되었다.

〈표 7〉 결과의 속성과 차원

하위범주	상위범주	속성	차원	패러다임
돈으로 살 수 없는 희열(喜悅)을 느낌 돈을 제대로 쓴 것 같음 해방감을 느낌	진정한 부자가 된 느낌임	정도	강-약	결과
나의 일임 희망의 씨앗을 뿌림				
건강한 기부사회를 꿈꿈 기부의 힘을 믿음	더 나은 미래를 희망함	정도	강-약	

3) 부유층 기부과정의 핵심 범주 및 이야기 진술

(1) 핵심범주: ‘누린 것을 나누는 관대한(generous) 나눔’

선택코딩에 따라 본 연구의 근거자료를 분석한 결과, 부유층 기부과정의 핵심범주는 ‘누린 것을 나누는 관대한(generous) 나눔’인 것으로 나타났다. 참여자들은 지금까지 자신이 누린 정서적, 물질적 혜택에 대해 감사함, 죄스러움, 의무감 등의 복합적인 감정을 느끼며 다양한 동기를 바탕으로 나눔을 시작하고 지속함을 알 수 있었다. 이 나눔은 부유층 기부의 중요한 특징 중 하나로서, 단순히 있는 자로서 베풀어주거나 자신을 희생함으로써 정성을 나눠주는 모습, 즉 단순한 이타적 행위(altruistic behavior)로 표출되기보다는 자신의 삶의 질을 향상시켜 행복하고 충만한 삶으로 이끌기 위한 관대함(generous mind)⁷⁾의 실천인 것을 알 수 있었다. 부유층 기부자들은 가족적, 종교적, 감정적 동기 등 다양한 동기에 의해 기부를 시작한다. 우연히 혹은 계획된 기부를 통해 이전에 경험하지 못한 묘한 기쁨, 보람 등의 감정을 경험하면서, 이 경험이 다시 기부하게 하며, 기부의 양과 질이 점차 커지는 진화의 과정을 겪게 됨을 알 수 있었다. 또한 초기에는 부모가 기부하는 모습 상기, 감정적이고 즉흥적인 동정심, 종교적 이유나 사회적 책임감 등 다양한 동기로 기부를 시작하나, 일단 기부가 시작되고 나면 동기의 순환과정을 통해 기부가 점차 확산되고 삶의 일부분으로 자리매김하는 형태를 보여주고

7) 관대함(generosity)은 다른 사람을 우선하는 이타주의(altruism)와는 다른 개념으로, 자신의 선의를 다른 사람에게까지 넓히는 것을 말한다. 즉, 자선이나 동정과 같은 자기희생적(self-sacrificial)인 개념이라기보다는 기본적으로 ‘도덕적인 자기이익(self-benefiting)’의 개념이다. 즉, 도덕적으로 선택되는 것은 자신을 위한 것으로서 자신의 삶의 질을 향상시켜 행복하고 충만한 삶으로 이끌고자 함이다. 관대한 사람은 남을 돕는 행위를 책임감으로 선택해서 하기보다는 일상적으로 자신의 삶의 과정에서 행하게 된다. ‘관대함’의 어원(genere)에서 파생된 말 가운데 ‘게니우스(‘생기게 하다’, ‘생산하다’라는 뜻)’와 기프트(gift)는 같은 뜻을 가진 단어로, 결국 ‘관대함’이란 자신이 신으로부터 부여 받은 재능을 다른 사람과 이 사회에 환원, 확장하는 것으로 풀이 될 수 있다(Machan, 1998).

있다. 즉, 기부의 시작 동기가 가족 혹은 종교적 신념 그 무엇이든지간에, 이러한 동기는 다시 원인과 결과로 매개되면서 기부의 확대에 기여하는 동기의 순환과 전환을 통한 ‘기부하는 삶의 일상화’를 발견할 수 있었다. 이러한 측면에서 살펴본다면, 일단 기부를 통한 독특한 기쁨의 경험을 시작 할 수 있도록 하는 것이 고액기부 확산에 매우 중요한 요소임을 알 수 있다.

(2) 이야기 윤곽의 진술(Story Line)

본 연구에서 부유층의 기부과정을 분석한 결과 다음과 같은 이야기의 전개를 알 수 있었다.

기억을 더듬어보면, 유난히 동정심이 많으셨던 부모님은 언제든 나를 도와주셨던 것 같다. 그런 부모님의 모습을 보면서 나도 언젠가 크면 나를 도와야겠다는 생각을 막연히 갖고 있었다. 좀 더 커서는 외국생활을 통해 기부가 생활 자체에 녹아있는 선진화된 문화를 접하기도 했고, 주변에 기부하는 사람들을 보면서 스스로 자극을 받기도 했다. 어떤 이유 때문인지 분명하지는 않지만, 자연스럽게 나누기 시작했다는 생각이 든다. 아마도, 종교인으로서, 사회를 이끌어가는 위치에 있는 사람으로서, 나도 기부의 혜택을 받은 자로서, 그리고 무엇보다 한 인간으로서 내가 할 도리는 다해야할 것 같은 생각이 복합적으로 작용했을 것이다.

하지만 마음만큼 내 정성을 나눠주는 것이 쉽지만은 않았다. 우리사회에서 ‘부자’는 그다지 존경받는 대상이 아니다. 소위 ‘혜택 받은 존재’에 대한 우리 사회의 곱지 않은 시선이 늘 나를 주저하게 만들었고 사회적 책임감을 약화시키기도 했다. 그렇다고 기부를 할 수 있는 곳을 잘 알고 있는 것도 아니고, 그나마 접하는 기관들은 쉽게 믿음이 가지 않아 더욱 망설여진 적이 많았다. 가끔 나는 생각한다. ‘I’m hungry’라고... 나는 좀 더 나눔을 실천하고 싶은 마음이 있기도 하지만, 어디에 어떠한 방법으로 나누어야 할지 잘 모르겠다. 아마 부유한 사람들 중에는 나처럼 나눔에 대한 생각이 있어도 방법을 몰라 실천하지 못하는 사람들이 상당수 있을 것이다.

기부는 참 독특한 경험이다. 어떤 세상적인 소유를 통해 누리기 힘든 기쁨과 보람, 할 것을 했다는 뿌듯함 등 말로 설명하기 힘든 감정을 갖게 한다. 때로는 기부했을 때 나는 정말 내가 제대로 잘 살고 있구나 하는 안도감, 내 자식에게 돌아갈 것이라는 믿음 등 형언키 어려운 감정을 경험하기도 한다. 돌이켜보면, 무엇 때문에 나눔을 시작했는지 분명하지 않지만, 그 독특한 감정의 경험이 기부활동을 점차 커지게 하고, 내 삶의 중요한 한 요소로서 삶의 한 일부가 되어가도록 한 것 같다. 이렇게 되기까지는 내 가족 특히, 배우자의 동조와 이해가 가장 큰 역할을 했다. 나를 인정해주고 지지해주는 배우자 때문에 나는 나눔을 계속할 수 있었다고 생각한다. 요즘은 오히려 내 배우자가 나눔에 더 열성을 내기도 해서, 가끔 기부가 주위에 전염되는 것은 아닌가 하는 생각도 하며 웃음 짓기도 한다. 아마 기부가 주는 즐거움의 중독성이 강하기 때문이리라. 때로 가족 외의 사람들이 날 인정해주고, 알아주고, 칭찬해주면 나도 인간인지만 괜히 뿌듯해지며 정말 내가 잘하는가보다, 더 나눔을 실천해야지 하는 생각을 하기도 한다. 특히 내가 도움을 준 곳에서 나한테 그 결과를 알려주고, 정성을 들이며 믿음을 주면 더욱 나눔에 적극적으로 되곤 한다. 나는 생각한다. 어차피 돈은 적당이 있으면 된다. 그리고 과한 유산은 오히려 내 자식에게 독이 될 수 있다고... 돈에 대한 나의 철학이 이렇듯 더욱 확실하게 되는 것은 내가 나눔을 삶의 일부로 받아들이고 실천하게 하는데 영향을 끼치는 것 같다.

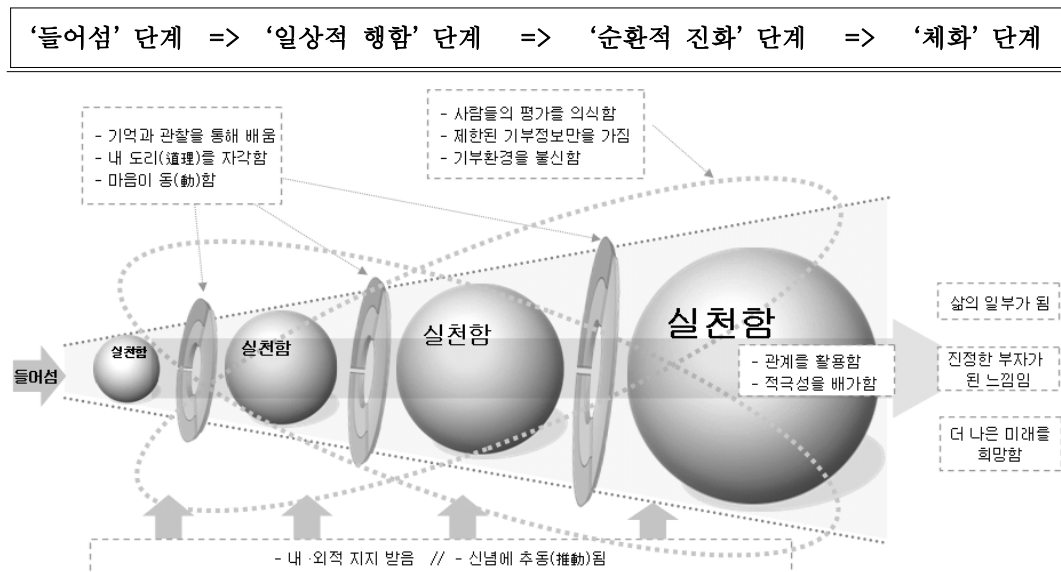
나는 기부를 확대하기 위해서 나름대로 내가 가지고 있는 주변 자원들을 동원해보기도 했다. 보통 내가 잘 알고 있는 사람 혹은 이전에 내가 도와주었던 기관들을 통하게 된다. 요즘은 이렇다 나눔이 내 남은 여생의 새로운 직업이 되는 것은 아닌가 생각할 때도 있다.

기부는 나를 진정한 부자로 만들어준 것 같다. 기부를 할 때마다 느끼는 그 즐거움, 감사함, 행복함, 뿌듯함, 그리고 묘한 해방감. 돈으로도 살 수 없는 감정의 카타르시스를 느끼며, 내 생활의 당연한 부분으로 자리 잡은 '나눔'이라는 씨앗을 열심히 키워보고자 한다. 이 모든 것이 결국 우리 애들을 위한 길이고, 더불어 사는 사회를 위한 밑거름이 되지 않겠는가. 기부의 힘을 믿으며, 난 오늘도 나누는 기쁨을 함께 할 수 있는 내일을 꿈꾼다.

4) 부유층의 기부과정 및 유형

(1) 부유층의 기부과정 분석

과정분석이란 과정과 구조의 상호작용으로, 시간이 지나면서 현상에 대한 반응, 대처, 조정에 관계하는 작용/상호작용의 연속적인 연결을 의미한다(Strauss and Corbin, 1998). 참여자의 기부과정을 분석한 결과, 부유층의 기부과정은 '들어섬', '일상적 행함', '순환적 진화', '체화' 등 4단계의 과정을 거쳐 진행되는 것으로 나타났다. 각 과정의 진행 형태는 <그림 2>와 같다.



<그림 2> 부유층의 기부과정

[1 단계] '들어섬' 단계

기부자들이 기부를 시작하는 첫 순간이 바로 기부의 세계에 입문하는 '들어섬'의 단계이다. 첫 기부의 기억이 생생하지는 않지만, 살아오면서 주변으로부터 서로 나누는 모습을 은연중 보고 배운 것, 종교인으로서, 사회지도층으로서, 혜택을 받은 자로서 인간된 도리를 다해야겠다고 생각한 것, 측은지심의 마음이 작용한 것 등이 복합적으로 작용하여 주변을 향한, 사회를 향한 움직임이 자연스럽게 시작된다. 기부의 동기가 무엇이든 간에, 일단 기부를 시작하는 이 '들어섬'의 단계가 매우 중요하다.

[2 단계] '일상적 행함' 단계

기부활동을 시작한 이후, 기부자들은 기쁨, 즐거움, 좋은 일에 돈을 썼다는 뿌듯함, 자신의 의무를 다한 것 같은 안도감을 경험한다. 그러나 동시에 우리 사회의 부유층에 대한 부정적인 시선을 의식하면서 기부활동의 지속성과 확대에 대해 회의감을 갖고 주춤하기도 한다. 이는 충분치 않은 기부정보를 갖는 우리사회의 기부환경과 맞물리면서, 도와주고 싶은 마음은 있으나 행동으로 옮기지 않는 양상으로 나타나기도 한다. 그러나 기부를 통해 경험하는 매우 독특한 긍정적인 감정 때문에 기부의 횟수나 액수가 조금씩 스스로도 인지하지 못하는 사이에 증가하는 양상을 보여준다. 이 단계에서 기부자들은 기부를 일상적으로 반복하게 되고, 이 과정에서 은연 중 생활의 일부분으로 자리매김하기 시작한다.

[3 단계] '순환적 진화' 단계

일상적으로 기부를 반복하는 과정에서 기부자들은 나눔이 가져다주는 희열과 보람이 더욱 강화됨을 느낀다. 이는 기부의 요청이나 기회에 스스로 호의적이고 적극적인 자세로 임하게 하는 하나의 동인이 된다. 그리고 적극적으로 기부에 임하면서 기부를 통한 설명하기 어려운 긍정적 경험이 더욱 강화되고, 이는 다시 기부에 보다 적극적인 태도와 행동을 갖게 하는 순환과정을 갖는다. 이 단계에서 기부자들은 기부동기가 복합적으로 뒤섞이면서 적극적 기부행태의 양상을 보이고, 동기와 행위의 순환과정 안에서 기부가 점차 커져가는 진화양상을 보인다. 이러한 순환적 진화단계를 유지, 강화하는 것은 기부자들이 자신만의 기부철학과 의미를 부여하기 때문이다. 특히 부유층의 기부는 기본적으로 이타적이라기보다는 관대함의 특성이 있어서 기부자 스스로 어떤 의미를 부여하는지가 기부의 지속성과 확대에 매우 중요한 동인이 되는 것으로 나타났다. 이 단계에서 나눔이 4 단계까지 갈 것인지 아니면 3 단계에 머무르도록 할 것인지를 결정하는 것은 기부자를 둘러싼 내·외적 요인이다. 내적요인으로는 기부자의 기부철학과 함께 배우자의 적극적 이해와 지지 정도에 따라 기부의 질과 양이 달라짐을 확인할 수 있었다. 또한 외적요인으로는 부자에 대한 사회적 인식, 기부문화, 신뢰할만한 기부기관에 대한 충분한 정보 등의 기부환경이 기부확대와 지속에 영향을 미치는 요인임을 알 수 있었다.

[4 단계] '체화' 단계

나눔 실천의 순환적 진화단계가 지속적으로 진행되면 어느 사이에 기부는 기부자들의 삶에서 당연한 부분, 생활의 일부분으로 확실히 자리매김하는 체화단계에 이르게 된다. 기부자들마다 체화 정도에 차이는 있지만, 이 단계에서 기부자들은 그냥 삶 속에서 사람이 당연히 해야 할 일을 하는 것, 이젠 남을 위해서라기보다 날 위해서 하는 것으로 이해하고 받아들이는 자세를 보이게 된다. 나아가 나눔의 활성화는 곧 사회의 미래를 기쁘게 해줄 밑거름 역할을 해줄 것으로 믿으며, 건강한 사회문화를 이끌 나눔의 기회가 더욱 많아지길 희망하게 된다.

(2) 부유층 기부과정의 유형

연구참여자들의 기부과정 유형을 분류해 보기 위해 본 연구에서는 가설적 관계를 정형화해 보고,

가설적 관계진술문을 도출해 보았다. 우선 가설적 정형화의 경우, 본 연구의 핵심범주를 중심으로 맥락적 조건의 속성과 차원에 따른 범주들 간의 가설적 관계 총 16개로 정형화하였다. 이후 핵심범주를 중심으로 각 조건과 작용/상호작용 전략, 결과의 범주 간에 가능한 가설적 관계진술문을 정리한 후 도출된 가설들은 다음과 같다.

[가설 1] 사람들의 평가를 의식하고 제한된 기부정보를 가지지만 이에 영향 받는 정도가 낮고 기부환경을 불신하는 정도가 강한 경우의 ‘누린 것을 나누는 관대한 나눔’은 기억과 관찰을 통해 배운 것이 많으며, 내 도리를 강하게 자각하고, 감정적(마음은 동함) 영향은 약하나 관계를 능동적으로 활용하고 적극성이 강하게 배가되어 진정한 부자가 된 느낌으로 더 나은 미래를 희망하면서 기부가 삶의 일부로 매우 강하게 자리잡을 것이다.

[가설 2] 사람들의 평가에 의연하고 제한된 기부정보를 가지지만 이에 영향을 받는 정도는 중간 정도이며 기부환경을 불신하는 정도가 비교적 약한 경우의 ‘누린 것을 나누는 관대한 나눔’은 기억과 관찰을 통해 배운 것이 많으며, 내 도리를 매우 강하게 자각하고, 감정적(마음은 동함) 영향은 약하나 관계를 비교적 능동적으로 활용하고 적극성이 배가되어 진정한 부자가 된 느낌으로 더 나은 미래를 희망하면서 기부가 삶의 일부로 강하게 자리 잡을 것이다.

[가설 3] 사람들의 평가를 의식하고 제한된 기부정보를 가지지만 이에 영향을 받는 정도가 높으며 기부환경을 불신하는 정도가 강한 경우의 ‘누린 것을 나누는 관대한 나눔’은 기억과 관찰을 통해 배운 것이 많으며, 내 도리를 비교적 강하게 자각하고, 다소 감정적(마음이 동함)이며, 관계를 수동적으로 활용하고 약한 적극성을 통해 진정한 부자가 된 느낌으로 더 나은 미래를 희망하면서 기부가 삶의 일부로 약하게 자리 잡을 것이다.

[가설 4] 사람들의 평가를 의식하고 제한된 기부정보를 가지지만 이에 영향을 받는 정도가 높으며 기부환경을 불신하는 정도가 약한 경우의 ‘누린 것을 나누는 관대한 나눔’은 기억과 관찰을 통해 배운 것이 많으며, 내 도리를 비교적 강하게 자각하고, 감정적(마음이 동함) 영향이 강하며 관계를 수동적으로 활용하고 비교적 적극성을 가지고, 진정한 부자가 된 느낌으로 더 나은 미래를 희망하면서 기부가 삶의 일부로 비교적 약하게 자리 잡을 것이다.

부유층의 기부과정의 이론을 구축하기 위해 제시한 가설적 관계진술문을 근거자료와 지속적으로 비교하면서 유형을 도출하였다. <표 8> 과 같이 기부참여 수준에 따른 부유층의 기부과정은 ‘적극적 몰입형’, ‘생활 내재형’, ‘주변학습형’, ‘감정적 동조형’의 4가지 유형이 존재하는 것을 확인하였다.

① 적극적 몰입형

기부를 자신의 제 2의 인생 또는 직업화할 정도로 적극적으로 몰입해있는 유형을 말한다. 이 유형의 참여자들은 기부에 대한 계획이 오래 전부터 꾸준히 삶 속에서 계획되고 발전되어온 경우로, 실제로 하나하나 실천에 옮기는 과정을 통해 기쁨을 느끼고 있었다. 계획에 투자한 시간이 그만큼 자신이 생각해온 방향이 어느 정도 잡혀있어 외부의 정보에 크게 의존하는 모습은 보이지 않았으며, 순간적인 동정심의 감정적 요인에 동요되기보다 효율적 기부, 기부의 효과성 등을 고려하는 이성적, 합리적 측면이 강하게 나타났다. 자신의 소신이 표면적으로 강하게 가시화되는 유형이기 때문에 사회의 평가

를 어느 정도 의식하며 과하지 않기 위해 스스로 기부의 강도를 조절하는 모습을 보이기도 하였다. 이 유형은 제기에 온 문제의식에 대한 강한 애착, 돈뿐 아니라 자신의 시간과 전문성을 투자하는 참여적 자세, 사회투자에 따른 효과에 대한 강한 기대, 모험적 기부를 넘어서 자신들이 사회적 기업가로 나서는 모습 등을 보인다.

② 생활 내재형

기부가 일상생활의 한 부분으로 자연스럽게 녹아있는 유형을 말한다. 이 유형의 참여자들은 종교적 도리, 사회적 책임감 등 깊이 내재화된 신념에 바탕하는 경우가 많았으며, 소위 ‘소리 없이 강하게 움직이는’ 유형으로 볼 수 있다. 특히 종교적 신념이 매우 강한 경우 생활에 내재될 가능성이 많은 것으로 나타났다. 기부처는 한 곳에 집중되기 보다는 다양하게 퍼져있으며, ‘도움이 필요한 곳에 도움을 준다’라는 생각이 강하므로 기부환경에 대한 불신으로 인해 영향을 받는 경우도 상대적으로 적었다. 또한 기부는 특별한 행동이 아닌 생활에서 이루어지는 당연한 것이라고 생각하기 때문에 사람들의 평가에 신경을 쓰는 경우는 적었으며, 기부할 곳을 직접 찾아 나서는 경우도 있으나, 대부분 정보가 들어오면 곧바로 실천에 옮기기 때문에 기부정보에 어느 정도 영향을 받는 모습이라 할 수 있다.

③ 주변 학습형

이 유형의 참여자들은 대개 유복한 가정에서 자라나 본인이 속해있는 주변환경의 영향을 어렸을 때부터 받은 경우로, 누린 자로서 사회와 함께 나누는 생활에 어느 정도 익숙하고, 필요성을 늘 인식하는 경우를 말한다. 본인이 속해있는 1차 집단에 기부를 하는 경우가 많으며, 크게 기부를 하지 않더라도 자신과 유사한 집단과 비교하면서 크게 벗어나지 않는 범위 내에서 활동하기를 원하는 경우이다. 그렇기 때문에 기부를 할 때에도 주변을 의식하고 위험부담이 적은 방향으로 조심스레 행동에 옮기는 경우가 많으며 기부환경에도 민감하여 꼼꼼히 따져보고 정하게 된다. 어려서부터 주변과 나눠야 한다는 교육을 받아왔기 때문에 마음이 일시적으로 크게 동한다기보다는 의무와 책임감을 느껴 실천하게 되는 경우가 많다. 기부처는 적극적으로 직접 찾아 나서기보다 제공되는 정보에 의존해서 결정하는 경우가 많아, 생활 속에서 비교적 단편적으로 기부활동이 이루어지는 것이 특징이다. 이 유형은 기부를 선택이 아닌 의무로 보며, 이 의무는 특권적 위치를 위해 필요한 한 부분으로 생각한다. 또한 사회적 지위에 따른 가치, 같은 지위의 그룹 혹은 동료들의 압력 등에 의해 기부를 하는 모습 등을 보이는 성향이 있다.

④ 정서적 동조형

기부를 할 수 있는 동기부여의 기회가 있으면 소액, 고액에 상관없이 적극적으로 응하는 유형이다. ‘생활내재형’과 차별되는 점은, 일시적인 동정심에서 기부를 하는 경우가 상대적으로 많다는 점, 사람들의 시선을 의식하고, 직접 기부할 곳을 찾아가는 적극성은 다소 낮다는 점, 실천행동이 비교적 단편적이되 자주 행해진다는 점 등을 들 수 있다. 흔히 주변에서 이벤트성 행사나 모임에서 기부할 기회가 생기면 적극적으로 임하며, 자신의 판단에 의해 기부를 하는 경우도 있으나, 유사집단과 함께 동참하는데 의의를 두고, 같이 움직이려는 특성이 상대적으로 강하다.

〈표 8〉 부유층의 기부과정 유형

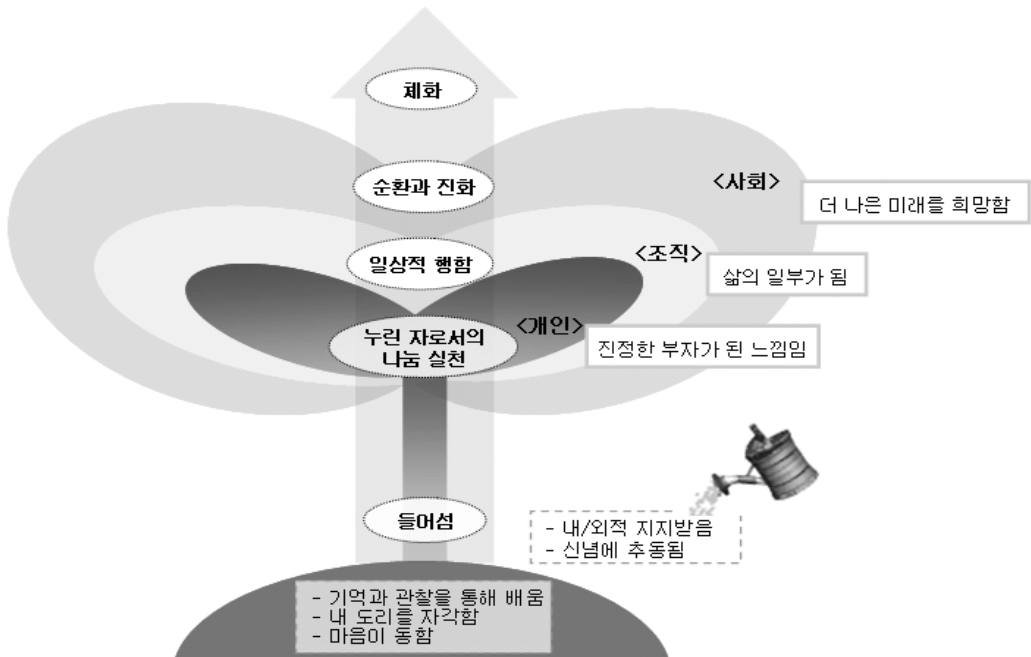
구분	상위범주	적극적 몰입형	생활 내재형	주변 학습형	감정적 동조형
인과적 조건	기억과 관찰을 통해 배움	많음	많음	많음	많음
	내 도리(道理)를 자각함 마음이 동(動)함	적극적	매우 적극적	중간~적극적	중간~적극적
맥락적 조건	사람들의 평가를 의식함	의식함	의연함	의식함	의식함
	제한된 기부정보만을 가짐 기부환경을 불신함	낮음	낮음~중간	높음	높음
중심 현상	누린 자로서의 나눔 실천	매우 지속적	매우 지속적	일시적	일시적
		강함	강함	강함	강함
중재적 조건	내·외적 지지받음	적극적	적극적	중간	적극적
	신념에 추동(推動)됨	강함	강함	강함	강함
작용	관계를 활용함	능동적	중간~능동적	수동	수동
/상호작용 전략	적극성을 배가(倍加)함	매우 적극적	적극적	소극적	중간~적극적
결과	진정한 부자가 된 느낌임	강함	강함	강함	강함
	삶의 일부가 됨	매우 강함	강함	약함	약함~중간
	더 나은 미래를 희망함	강함	강함	강함	강함

5) ‘누린 것을 나누는 관대한 나눔’의 상황모형

상황모형(Matrix)은 다양한 상황적 조건이 미시적, 거시적 차원에서 작용/상호작용과 결합해서 어떠한 결과로 이어지는가를 설명하는 분석방법으로, 체계적이고 논리적이고 통합된 설명을 구축하고 각 조건들과 현상간의 관계의 본질을 밝혀내는 것을 추구한다(Strauss and Corbin, 1998).

본 연구에서 ‘누린 것을 나누는 관대한 나눔’의 과정에 대한 상황모형은 <그림 3>과 같다. 본 연구에서는 기부자를 건강한 사회, 즉 나눔 행동이 일상화되는 사회를 창출하는 존재로서 희망의 ‘새싹’으로 표현하였다. 부유층 기부자는 우선, ‘개인’수준에서는 누린 것을 나누는 삶을 실천하는 첫 단계로 개인적으로 평소에 느끼고 경험한 기부의 필요성 등을 토대로 나눔의 현장에 들어서게 된다. ‘조직’수준에서는 한번 시작한 기부를 통해 기쁨도 느껴보고, 그 중요성을 더 실감하면서 자신의 기부도 조금씩 살을 찌우는 동시에 주변인도 함께 하기를 바라는 마음이 생기게 된다. 이 수준에서 기부자들은 주위를 독려하거나 함께 동참하도록 하는 등 기부 확산을 위해 점차 노력의 양상이 변화하게 된다. 이 수준에서는 점점 기부가 잦아지고 커지면서 가족, 특히 배우자의 동의가 절대적으로 필요하게 됨을 느낀다. 마지막으로 ‘사회’수준에서는 사회적으로 부유층이 받는 시선이 부담스러운 면도 있긴 하나, 본인이 감당할 수 있는 적정선에서 적극적으로 임하게 되며 기부정보가 제한적으로 주어지는 것에 아쉬움을 느끼지만 관계를 활용하여 그 범위를 점차 넓혀가게 된다. 이러한 과정을 거치면서 기부자는 기부활동이 자신의 삶 속에서 체화됨을 인지하고, 기부가 사회에 가져올 긍정적 효과들을 확신

하면서 우리사회의 기부문화가 건강하게 정착되길 희망하게 된다.



<그림 3> '누린 것을 나누는 관대한 나눔'의 상황모형

5. 논의 및 제언

본 연구에서는 근거이론방법을 활용하여 일정수준 이상의 기부를 지속적으로 행해온 부유층의 기부과정을 심층 분석하였다. 고액기부의 잠재력이 강한 부유층의 기부과정에 대한 분석 결과, 부유층의 기부예의 진입과 지속성 및 강도 확대를 가능케 하기 위해서는 다른 경제계층 인구집단과는 구별되는 차별화 및 개별화 전략의 필요성이 있음을 인식할 수 있었다. 이러한 핵심적 결과를 토대로 부유층 기부과정과 관련해서 몇 가지 논의 및 제언을 하고자 한다.

첫째, 본 연구의 분석결과, 일정수준 이상의 기부를 지속적으로 행해온 부유층의 중심현상은 '누린 자로서의 나눔 실천'임을 알 수 있었다. 즉, 어떤 동기에서 기부가 시작되었다 하더라도, 누린 자로서의 책임에 대한 인식에서 비롯되는 실천적 행위가 부유층 기부 과정의 중심적인 현상이 되고 있음이 확인되었다. 이러한 결과는 부유층의 기부 인식과 실천의 가능성이 그들 모두에게 항상 열려져 있는 것이기 때문에 이의 확산과 관련해 다양한 가능성을 시사해 준다. 이러한 인식과 실천은 고액기부를 실행하는 모범적인 부유층이라 불리는 특별한 사람들에게서 나타난 현상이긴 하나, 이러한 현상이 발생할 수 있는 조건들의 강화 및 외적 자극에 의해서 부유층에 속한 많은 이들에게서도 이와 같은 현상이 똑같이 발현되게 할 수 있는 것이라고 확대 해석해 볼 수 있다. 이런 시각에서 보았을 때, 본 연

구의 결과는 부유층 역시 사회와 함께 하면서 우리 사회의 안녕을 확대시키고자 하는 기대를 가지고 스스로 인식 제고 노력에 기반해 나눔을 실천할 수 있는 잠재력을 갖는 중요한 사회 구성원임을 확인시켜 준다. 따라서 이러한 이해와 관련해서 무엇보다도 중요한 것은 바로 무엇이 어떻게 그들을 모범적 나눔 실천의 행위자로까지 이끌어 내고 있는가에 대한 이해를 축적하는 것임을 인식케 한다. 각 사회마다 다르고, 개개인 마다 다른 양상이 나타날 수 있으나, 기본적으로 본 연구의 결과는 다양한 내적 동기와 경험 그리고 긍정적 사회적 환경의 조성 및 기부라는 자극제에의 접촉 기회 강화 등과 같은 요소들이 누린 자로서의 나눔 실천을 이끄는 중요한 요소가 될 수 있음을 제시해 준다.

둘째, 좀 더 구체적으로 볼 때, 부유층의 기부 시작을 이끄는 동기는 매우 다양하고 복합적 현상인 것으로 나타났고 기부 동기가 개인에 따라 차이가 있으나, 그 동기가 무엇이든 간에 일단 기부를 시작하는 경험을 갖는 것이 나누는 삶의 시작을 위한 중요한 토대가 될 수 있음을 인식할 수 있었다. 부유층은 일단 기부에 들어서게 되면, 그 독특한 긍정적인 감정적 경험으로 인하여 크고 작은 일상적 행함 단계로 이어지고 이는 순환적 진화단계를 통해 기부의 횟수 및 액수가 증가하는 양상을 보이다가 삶의 일부분으로 변하는 체화의 단계에 진입함을 알 수 있었다. 마지막 단계인 체화의 단계에서는 개인에 따라 그 정도가 다를 수 있는데, 재단 등을 설립하여 제 2의 인생이나 직업으로 새로운 삶의 전환국면을 맞이하는 등의 적극적 체화와 그런 국면까지는 아니나 기부가 생활의 중요한 일부분으로 자리매김된 소극적 체화 등 그 정도에서 차이가 있는 것으로 나타났다. 전반적으로 볼 때, 이러한 결과는 부유층을 대상으로 한 모금 활동에서 일단 이들을 기부에 입문하도록 이끄는 것이 고액기부의 시발점이 될 수 있음을 제시한다. 이는 Sargent(1999)가 종합한 기부행위 모델에서 과거의 기부 경험이 차후 기부에 영향을 미치게 된다는 결과와 일맥상통한다. 즉, 과거에 기부를 해본 경험이 있는 사람일수록 기부에 친숙하게 되고 더 할 수 있게 된다는 것이다. Panas(2005) 역시 고액기부자들은 한번 기부를 하게 되면 대개 반복적으로 기부하게 되며, 그 액수 역시 증가하게 됨을 제시하고 있다. 그러나 이러한 이해와 더불어 부유층이 기부를 시작하도록 하기 위해서는 부유층만이 가지는 고유한 특성을 반드시 고려해야 할 필요성이 있다. 즉 부유층은 기부를 처음 시작할 때 대다수가 자신들만의 울타리치기를 통해 자신이 알고 있는 기존의 관계나 네트워크를 활용한다. 이러한 속성은 장기적 관계 형성 및 네트워크와 연결하기 전략이 부유층을 대상으로 하는 모금 활동시 특별히 더 중요하게 고려되어야 함을 제시해 준다.

셋째, 부유층 기부동기와 관련하여 참여자들은 '기억과 관찰을 통해 배움' '내 도리를 자각함' '마음이 동함'을 핵심적 인과적 조건으로 제시하고 있는데, 이러한 결과는 선행연구 논의와도 일맥상통하는 것이고 부유층의 고액기부 활성화를 위해서도 다소의 시사성을 갖는다고 본다. 선행연구의 결과와 연결 지워보면, 먼저 Bjorhovde(2002)는 아이들에게 있어 나눔은 그들에게 본이 될 만한 인물이 있을 경우(모델링), 나눔이 가져오는 변화에 대한 설명과 이해가 뒷받침될 때(인지), 나눔을 스스로 경험할 수 있는 기회가 주어질 때(경험), 가장 잘 교육될 수 있다고 제시하였는데, 이러한 설명은 본 연구의 분석결과와 일맥상통한다. 즉 이러한 결과들은 가족적 혹은 사회적으로 행해진 나눔교육의 경험이 성인기 이후의 나눔 실천에 매우 중요한 동인이 될 수 있음을 시사해 준다. 또한 인과적 조건 중 하나인 '내 도리를 자각함'은 혜택의 기억, 종교적 동인, 사회적 책임감 등을 통한 통각의 중요성을 시사해 준

다. Prince와 File(1994)은 자신이 과거에 도움을 받았거나 이에 대한 보답의 마음으로 기부하는 사람을 사회환원주의자들로 구분하면서 이러한 동기에 기반한 기부 역시 매우 중요하게 다루어질 필요성이 있음을 강조하는데, 이는 본 연구의 분석결과에서도 인식되어지는 바이다. 또한 종교 역시 매우 강한 기부동인인 것으로 설명하면서 신자형 기부자라는 유형을 분리할 정도로 종교가 기부에 영향을 크게 미치는 것으로 분석하는데, 이러한 결과는 본 연구의 분석결과와 일맥상통하고 동시에 부유층의 고액기부 활성화와 관련해서 종교적 접근이 매우 중요하게 고려될 필요성이 있음을 시사해 준다. 한편 사회적 책임감과 관련해서도 본 연구의 분석결과는 Ostrower(1995)의 연구결과와 맥을 같이한다. 즉 그는 엘리트 부유층들은 기부를 선택이 아닌 의무로 보고 있음을 지적하는데, 본 연구의 분석결과 역시 우리나라에서도 그러한 의식이 제한적이거나 딱딱워지고 있음을 보여준다. 이 외에도 동기의 구성요인으로 구지윤(2005)은 ‘공감과 감정이입’을 도출시켰고, Panas(2005)는 동정심의 개념을 제시하는데, 이 역시 본 연구의 분석에서 도출된 인과적 조건의 또 다른 요소인 ‘마음이 동함’과 맥을 같이 하는 것으로 본다.

넷째, 본 연구에서 부유층의 맥락적 조건으로 제시된 ‘사람들의 평가를 의식함’은 우리나라에서는 부유층의 기부행위와 관련해서 사회적 제한성이 크게 존재하는 상황임을 인식할 수 있게 하는 현상이었다. 머니투데이(2004.6.18)가 실시한 ‘부자 인식 여론조사’에서 우리나라 부자에 대한 평균 평가 지수는 10점 만점에 4.66으로 집계된 바 있다. 이런 부정적인 평가점수는 ‘인정은 하지만, 존경하지 않는다’는 복합적 인식에 기반을 두고 있으며, 이는 우리나라의 독특한 사회문화적 환경의 특성에 의한 것으로 볼 수 있다. 즉 부유층의 기부가 활발한 선진기부문화권에서는 부유층에 대한 사회의 인정수준이 상대적으로 높으며 근면과 성실의 상징으로 존경되어지는 경향이 있음에 반해, 우리사회에서는 부유층의 부(富)의 축적 과정 또는 부유층 자체에 대한 불신 및 반감이 높는데, 본 연구의 분석결과에서 인식되듯이 이러한 경향성은 부유층의 기부 활성화를 위축시키는 요인으로 작용할 수 있다. 실제로 사회적 불신 및 반감과 관련해서 본 연구의 참여자들 거의 모두는 강한 불만감을 표하면서 이에 대한 의식이 강하게 존재하고 있음을 언급하는데 이는 다각적인 변화가 모색되어야 함을 시사한다. 즉 부자에 대한 사회적 인식이 개선되어야 함은 물론이고, 동시에 부유층 스스로 기부문화 등의 적극적인 사회환원 노력을 통해서 사회적으로 존경받는 위치로 이동할 수 있도록 상호노력을 경진할 필요성이 매우 큼을 보여준다. 예를 들어, 현재까지도 우리사회 부유층들의 기부형태의 주류는 기업을 통한 기부이었는데, 이는 엄밀하게 보면 개인의 기부가 아닌 것이다. 또한 대표적인 고액기부의 발표들이 정치적인 상황 및 기업의 상황과 관련되어져서 전개되어져 왔는데, 앞으로는 기업 기부와는 분리된 부유층 개인 차원에서의 기부노력이 전개되어질 필요성이 있고 동시에 보다 투명하고 순수한 기부가 전개되어야 할 필요성이 크다. 부유층의 기부 노력, 특히 모범적인 고액기부는 사회 구성원 간의 신뢰를 형성케 해서 사회적 자본의 축적을 용이하게 하는데 크게 기여할 수 있는 요소임을 감안할 때, 앞으로 그러한 속성의 부유층 기부가 더욱 강조되고 그런 모범적인 실천이 더욱 활성화할 수 있는 여건들을 다각적으로 모색할 필요성이 크다.

다섯째, 부유층 기부과정의 중재조건으로는 내·외적 지지받음과 신념이 존재하고, 바로 이러한 요인들에 의해서 나눔실천이 추동되는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 부유층의 고액기부를 활성화하

기 위해서는 무엇보다 중요한 것이 가족 구성원의 지지이기 때문에 가족 구성원들의 역학관계에 대한 이해 제고 노력 및 대응 노력임을 인식하게 한다. 또한 모금단체들이 보다 투명한 경영을 통해 신뢰 확보 노력을 끊임없이 개선하는 것이 필요하고, 동시에 부유층의 기부에 대해서 일정한 권한을 부여 하면서 그들 스스로가 생각하는 방향에서 기부의 과급효과가 발생할 수 있도록 그들의 주체적인 참여를 장려하는 노력이 있어야 함을 시사해 준다. 아울러서 부유층 기부자 스스로의 부에 대한 신념이 매우 중요하기 때문에, 거시적으로는 사회적으로 유산이나 돈에 대한 철학의 확산을 가능케 하기 위한 노력, 즉 부에 대해서 부유층 스스로 반성적 고찰을 할 수 있도록 이끄는 다양한 교육 및 논의의 장을 마련하는 노력이 앞으로 점진적으로 강화되어져야 할 필요성이 큼을 제시해 준다.

마지막으로 본 연구의 분석결과는 부유층 기부는 완전한 이타성에 의해 추동되는 것은 아니고, 도덕적인 관대함을 통해서 스스로의 삶의 질을 향상케 하고 스스로가 행복할 수 있게 하는 속성을 갖는 실천 활동임을 인식할 수 있었다. 이러한 결과는 부유층 기부는 고유한 특성을 지니고 있음을 보여주는 것으로서, 이러한 핵심적 사항에 대한 이해에 기반해서 보다 다각적이고 차별화된 접근이 적극적으로 모색될 필요할 수 있음을 시사해 준다. 즉, 부유층의 기부를 확산하기 위해서는 전반적인 방향성의 측면에서 볼 때 이러한 속성이 발현될 수 있게 이끄는 사회적 분위기의 형성과 더불어, 구체적으로는 그러한 도덕적 관대함을 자극할 수 있는 사회적 문제(social cause)에 대한 종합적이고도 구체적인 이해 그리고 접근 및 설득 전략의 개발이 필요할 수 있음을 인식케 한다. 아울러서 본 연구의 분석결과는 부유층 사람들 각각은 각기 나름대로의 특징과 기대를 갖고 있고 다양한 유형으로 발전할 수 있음을 보여주는데, 이로부터 각 개인이 가지는 고유 속성에 따라서 이들에 대해 개별화된 접근을 행하는 것이 무엇보다도 중요할 수 있음을 인식할 수 있다.

본 연구는 국내 최초로 고액기부를 행하고 있는 부유층의 기부과정을 심층적으로 탐색하고 기술해서 이에 대한 이해를 넓히고 심화시키고 있다는 점에서 연구의 의미가 크다. 그러나 이러한 연구결과가 지식의 축적으로 연결되고 실제적인 고액모금 전개 노력과 연결되기 위해서는 지속적인 연구와 모금단체의 구체적인 실천이 병행되어야 할 것이다. 본 연구는 일정수준 이상의 기부를 지속적으로 행해온 부유층을 대상으로 진행되었는데, 앞으로 후속연구에서는 기부를 하지 않는 부유층, 기부경험이 체화된 모범적 실천 부유층 등에 집중적인 초점을 두면서 다양한 연구방법론에 기반한 후속 연구들을 지속적으로 실행해서 부유층 기부에 대한 이해를 더욱 넓히고 심화시켜 한국 기부문화 발전을 위한 토대가 될 수 있길 기대해본다.

참고문헌

- 구지윤. 2005. "거액기부자의 기부경험에 관한 연구". 이화여자대학교 대학원 사회복지학과 석사학위논문.
- 머니투데이. 2004년 6월 18일, 2006년 6월 20일자 기사
- Bjorhovde, P. O. 2002. "Teaching Philanthropy to Children: Why, How, and What", Creating Tomorrow's Philanthropists: Curriculum Development for Youth. *New Directions for*

Philanthropic Fundraising, 36: 7-20.

- Broce, T. E. 1987. *Fund Raising: The Guide to Raising Money From Private Sources*, University of Oklahoma Press.
- Community Foundation R&D Incubator. 2002. "High Net Worth Individuals-Giving Back to Community".
- HNW. 2002. "*The High-Net-Worth Landscape and Opportunity*", Prepared for the National Marketing Action Team.
- Machan, T. R. 1998. *Generosity : Virtue In Civil Society*. Cato Institute.
- Odendahl, T. 1990. *Charity begins at home: Generosity and Self-interest among the philanthropic elite*, New York: Basic books.
- Ostrower, F. 1995. *Why the wealthy give: The culture of elite philanthropy*, Princeton University Press.
- Panas, J. 2005. *Mega Gifts, Emerson & Church*.
- Prince, R. A. and K. M. File. 1994. *The Seven Faces of Philanthropy: A New Approach to Cultivating Major Donors*, Jossey-Bass.
- Sargent, A. 1999. "Charitable Giving: Towards a Model of Donor Behavior". *Journal of Marketing Management*. 15: 215-238.
- Schervish, P. G. 2000. *The Modern Medici: Patterns, Motivations and Giving Strategies of the Wealthy*, The Center on Wealth and Philanthropy, Boston College.
- Schervish, P. G. and J. J. Havens. 1998. "Why do people give", *The Not-For-Profit CEO Monthly Letter*, 5(7).
- Schervish, P. G. and J. J. Havens. 2001. "The Mind of Millionaire: Findings from a National Survey on Wealth with Responsibility", in *New Directions in Philanthropic Fundraising, Understanding Donor Dynamics: The Organizational Side of Charitable Giving*, edited by Eugene R. Temple. 32: 75-107
- Schervish, P. G. and J. J. Havens. 2003. "*New Findings on the Patterns of Wealth and Philanthropy*", Working paper, Center on Wealth and Philanthropy, Boston College
- Schervish, P. G., M. O'Herlihy and J. J. Havens. 2001. "*Agent animated wealth and philanthropy: The dynamics of accumulation and allocation among high-tech donors*", Final Report of the 2001 High Tech Donors Study, Center on Wealth and Philanthropy.
- Schervish, P. G. and R. D. Herman. 1988. "*Final Report: The Study on Wealth and Philanthropy*". Boston Social Welfare Research Institute, Boston Collage.
- Strauss A, and J. Corbin. 1998. *Basics of Qualitative Research. Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*. Second ed. Newbury Park, Sage.
- The Guardian. 2006-06-28일자 기사
- Wall Street Journal. 11-28-2005, "Doing Well at Doing Good"
- Whitten, M. 2002. "Domestic Foundations and Charitable Trusts, 1998", *Statistics of Income Bulletin*, Winter 2001-2002: 45-82.

A Study of the Evolving Process of Wealthy Major Donors' Sharing Lives in Korea

Kang, Chul-Hee
(Yonsei University)

Kim, Mi-Ok
(Chonbuk National University)

This study attempts to develop a theory on the evolving process of wealthy major donors' sharing lives in Korea through a grounded theory approach. To conduct this study, the researchers have in-depth interviews with 11 exemplary wealthy major donors who have more than one million US dollars in his or her own asset and donate more than ten thousand US dollars annually. In data analysis, this study identifies 161 concepts on the evolving process of wealthy major donors' sharing lives; and the concepts are categorized with 33 sub-categories and 14 categories. In the paradigm model on the evolving process of wealthy major donors' sharing lives, it is identified that the central phenomenon, 'practicing sharing lives as noblesse oblige', is related with the causal conditions such as 'learning through memories and observation', 'realizing my duties', and 'emphasizing'; and the central phenomenon is related with the contingent conditions such as 'being sensitive to external evaluation', 'having limited information on giving', 'distrusting donation related environments'. The action/interactional sequences such as 'utilizing relationships' and 'strengthening active participation' are accomplished by moderating conditions such as 'having internal and external supports' and 'guiding by firm conviction'. It reveals that as a result, wealthy major donors enjoy the feeling of becoming a ideal and true wealthy person, establish sharing lives as firm and major parts of overall lives, and experience strong desires for better future and society. In this study, 'generous sharing that shares personal heritages and social benefits' is analyzed as a core category; it shows that sharing of wealthy major donors is related to the characteristics of generosity practice based on moral self-benefiting rather than complete altruistic characteristics or self-sacrificial characteristics. The process analysis reveals that it has the following stages: first, initial giving by exposure to

causes or requests; second, routine practice of giving; third, evolution of practice of giving with gradual expansion in quantities and qualities; and fourth, living with giving. In the process, the following four types are identified: devoted wealthy donors for sharing, wealthy donors practicing sharing in daily life, wealthy donors practicing sharing with learning on external stimulus, and wealthy donors practicing sharing on empathy. Finally, this study discusses both meanings of identifying and developing a theory on the evolving process of wealthy major donors' sharing lives and implications of the research results in cultivating and developing potential wealthy major donors in Korea.

Key words: wealthy donors, evolving process of sharing lives, grounded theory, major gifts

[논문접수일 2006. 9. 21. 게재확정일 2006. 11. 16.]