

ROGARE

the fundraising think tank

RIGHTS STUFF

FUNDRAISING'S ETHICS GAP AND A NEW THEORY OF FUNDRAISING ETHICS

v1.1

Ian MacQuillin

September 2016

## 중요 요약

모금 Fundraising의 직업윤리 professional ethics는 다양한 실천규범 codes of practice으로 만들어진 응용 윤리로 구성된다. 이것들은 모금자 fundraiser에게 그들이 무엇을 할 수 있고 무엇을 하지 않을 수 있는지를 알려준다. 그러나 실천규범을 뒷받침하는 규범적인 윤리 normative ethics가 거의 없다. 규범적 윤리는 모금자들이 어떠한 행동을 수행할 수도 있고, 수행하지 않을지 이해하는데 도움이 될 것이다.

이러한 근본적인 주제에 관해서서 규범적인 모금 윤리에 대한 이론은 거의 개발되지 않았다.

현재까지 나와 있는 모금 윤리의 규범적인 이론이라고 주장할 수 있는 4가지 아이디어는 다음과 같다.

**신뢰주의 Trustism** - 모금은 그것이 대중의 신뢰를 받을 때 윤리적이고, 그렇지 않을 때 비윤리적이다.

**관계 관리 Relationship Management** - 모금은 쌍방향의 대칭적인 공공 관계 모델을 따를 때 윤리적이고, 그렇지 않을 때 비윤리적이다.

**기부자중심주의 Donorcentrism** - 모금은 기부자의 요구에 우선 순위를 매길 때 윤리적이다.

**자선사업 Service of Philanthropy** - 모금은 기부자의 자선 활동에 의미를 부여할 때 윤리적이다.

다양한 실천규범은 신뢰주의와 기부자중심주의 윤리가 혼합된 것처럼 보인다.

이러한 이론의 대부분은 모금자의 의무를 그들의 기부자에게 우선 순위를 매긴다는 것이다. 어떤 것도 모금자가 수혜자와 서비스 이용자에게 부과할 수 있는 의무를 명시적으로 언급하지 않는다.

그러므로 이 Rogare 프로젝트의 목적은 수혜자를 윤리적 의사결정 과정에 끌어들이는 모금 윤리의 새로운 규범적 이론을 개발하는 것이다. 우리는 이것을 권리 균형 모금 윤리 Rights Balancing Fundraising Ethics라고 부른다.

**권리 균형 모금 윤리 Rights Balancing Fundraising Ethics** - 모금은 수혜자를 대신하여 지원을 요청하는 모금자의 의무와 기부자가 지나친 기부 압력을 받지 않을 수 있는 권리의 균형을 맞출 때 윤리적이다.

이 백서의 목적은 우리의 초기 생각을 요약하는 것이다. 프로젝트가 진행됨에 따라 우리는 자문그룹의(부록 참조) 의견을 수렴하여 이러한 아이디어와 우리의 사고의 범위를 확장할 것이다. 다음 단계에서는 윤리적 딜레마를 해결하기 위해서 모금자들이 현재 채택하고 있는 윤리적 이론에 대한 전세계적인 조사를 할 것이다. 궁극적으로, 우리는 권리 균형 모금 윤리를 기반으로 한 새로운 윤리적 의사결정 체계를 구축하는 것을 목표로 한다.

## 1. 도입

**“우리 모두는 [모금 관행에서] 무엇이 도덕적이고 무엇이 도덕적이지 않은지 알고 있습니다.”**

*Lord Grade*

영국 모금 규제기관 의장

2015년 12월 런던에서 개최된 행사 연설

2015년 5월, 올리브 쿡 Olive Cooke은 영국 남서부의 브리스톨에 있는 에이번 협곡에 뛰어들어 자살했다. 쿡 부인은 오랫동안 우울증을 앓았고 최근에는 250파운드를 도둑맞았다. 그녀는 또한 시민으로서의 의무감이 강한 것으로 보이는 매우 자비로운 사람이었다: 그녀는 영국에서 가장 오래된 양귀비 판매자였으며 한 때는 27개의 자선단체에 정기적으로 기부를 했다.

27개의 자선단체에 정기적으로 기부를 한다는 것은 그녀가 27개의 여행프로그램(journey programme)의 관리인 혹은 서포터가 되었다는 것을 의미하며, 이는 더 많은 우편물(요청/비요청)과 전화를 받게 했다. 쿡 부인의 세부 사항은 의심 할 여지없이 여러 다른 자선 단체의 데이터베이스에 있었을 것이고 아마도 일회성의 현금 기부의 결과로 그녀가 인정 많은 사람이라는 것을 보여주었고, 그녀의 세부 사항들이 상호 교환의 일부로 자선단체들 간에 교환되었기 때문일 것이다.

***'문제는 정확히 Lord Grade이 말한 것과 반대입니다. 우리는 모금 관행에서 무엇이 윤리적이고 무엇이 비윤리적인 것인지 알지 못합니다. 사실, 윤리적인 것이 무엇인지, 무엇이 윤리적이지 않은지는 분명치 않습니다.'***

관대하게 많은 자선 단체에 기부 한 누적 효과로 쿡 부인은 엄청난 양의 자선 마케팅과 모금 자료를 받았다. 2014년 10월 Bristol Post 기사에 그녀가 한 달 동안 받았던 267개의 우편물에 둘러싸인 사진이 나오기도 했다. 그 기사는 관심을 거의 끌지 못했다.

하지만, 쿡 부인의 자살 직후 영국 신문인 데일리 메일은 그녀가 받은 자선 마케팅의 양이 "그녀의 죽음과 관련이 있다"고 주장하는 한 친구와 이웃에게 말했다. 이 간단한 진술로 인해 자선단체들과 그들의 모금 전략 및 모금 윤리는 사냥감이 되었다.(개인 모금 활동가조차도 미디어에서 개인 공격을 받았다). 검사관이 나 쿡 부인의 가족 모두 모금과 그녀의 죽음 사이에 인과 관계가 있다라고 죽음의 이유로 모금을 얘기하지 않았지만, 쿡 부인이 자선 모금자들에 의해 '죽음'을 당했다는 생각은 받아들여졌다.

영국의 자선 모금은 언론, 정치, 여론의 연합으로부터 그러한 지속적인 공격을 받은 적이 없었다. 예상대로, 그들은 그 공격을 견뎌낼 수 없었다. 이러한 사건들의 역사와 이야기는 여기서 관련이 없다. 그러나, 그 결말은 모금 단체의 간청을 받기 원치 않는 사람들의 국가 데이터베이스 구축을 권고한- '기부해 달라고 요청하지 말아달라'는 모금 선호 서비스 등록- 자원 봉사 단체 회의 National Council for Voluntary Organizations에서 스튜어트 에더링턴 Stuart Etherington 경에 의해 수행된 모금 자율 규제에 검토되었다.(Etherington et al 2015).

모금의 직업 윤리는 이전과는 달리 심문을 받고 도전 받아왔으며 부족함이 발견됐다.

그러나 문제가 있다. 에더링턴이 전문 표준을 설정하고 시행한 후 설립된 새로운 기관인 모금 규제 기관이 론칭된 연설에서 기관장인 Lord Grade는 다음과 같이 말했다: “우리 모두는 무엇이 도덕적이고 무엇이 도덕적이지 않은지 알고 있습니다.”

문제는 정확히 Lord Grade이 말한 것과 반대이다. 우리는 모금 관행에서 무엇이 윤리적이고 무엇이 비윤리적인 것인지 알지 못한다. 사실, 윤리적인 것이 무엇인지, 무엇이 윤리적이지 않은지는 분명치 않다. 그리고 더 문제가 되는 것은, 우리는 그러한 윤리적인 의사-결정을 알리는 이론과 아이디어가 없다는 것이다.

이 백서는 모금의 직업 윤리를 검토하고 재구성하려는 초기 시도이다.

모금 직업이 자신들의 윤리적인 결점을 고치지 못하기 때문에 빈약한 관행이 생겨나고 결정이 내려졌다. 이 때문에, 이 직업은 현재의 상황을 바로잡기 위해 행해진 몇 가지 더 나쁜 결정에 반대하는 가장 설득력 있는 철학적인 주장을 제시할 수 없었다. 그리고 모금자와 규제당국이 현재 시행하고 있는 계획은 우리가 직업에 대한 새로운 윤리적 토대를 마련하지 않으면, 달성하려는 목표를 성취하지 못할 것이며 과거의 실수를 반복 할 수 있을 것이다.

*‘2015년 여름, 기금 모금의 직업 윤리가 이전과는 달리 심문을 받고 도전받았고, 부족하다는 것을 알게 되었습니다.’*

이 백서는 우리의 최종 생각을 나타내는 것은 아니다. 모금 윤리에 대한 완전히 개발된, 새로운 이론을 제시하는 것이 아니다. 그것은 의심의 여지없이 구멍이 있다. 이 결함은 알맞은 것이 되기 위해 토론과 시험을 통해 메꿔질 것이다. 백서는 진행 중인 작업으로 이해되어야 하며 언제든지 개정 될 수 있다.

그러나 우리는 그것이 우리가 현재 가지고 있는 것보다 더 낮고 따라서 그것은 건설할 수 있는 견고한 플랫폼이라고 믿는다.

이 리뷰의 목적은 다음과 같다:

- a. 모금자들의 일상적인 역할을 통해서 윤리적인 의사결정이 개선시킨다.
- b. 모금자들에게 이해 관계자(대중, 동료, 이사회, 규제 기관, 정치인 및 언론 매체)에 대한 자신의 행동을 윤리적으로 정당화하고 옹호하고 방어하도록 권한을 부여한다.
- c. 단지 비윤리적 관행에 대한 대응으로 개발된 것이 아니라, 기금 모금 정책이 윤리적으로 일관성 있고 일관되도록 함으로써 전략적 정책 수준에서 모금하는 윤리적 의사결정을 개선한다.
- d. 전문적인 윤리를 확고한 기반 위에 놓음으로써 직업에 대한 모금 활동을 촉진한다.

e. 비판을 유발하는 활동을 뒷받침하는 일관된 직업 윤리 이론을 제시하여 모금에 대한 회의(미디어와 정치인 등), 비판, 적대감을 줄인다.

f. 모금 윤리를 학문 연구 및 종사자 관련성을 위한 주제로 다시 활성화한다.

다음은 통해 이 작업을 수행할 것을 제안한다:

- 모금자의 의무와 기부자 및 기타 이해당사자의 의무 간의 균형을 추구하는 모금 윤리의 새로운 규범적 이론을 개발한다.
- 모금 윤리의 글로벌 맵을 개발하고, 모금자들이 현재 윤리적 딜레마에 접근하는 방법과 그들이 현재 사용하고 있고 미래에 사용할 수 있는 규범적 윤리의 모델을 식별한다. 이것은 다른 국가나 문화의 모금자들이 윤리적 딜레마에 다르게 접근하는지 여부를 평가할 수 있게 해 줄 것이며, 따라서 어떤 새로운 또는 현존하는 윤리 이론의 요소가 가장 큰 효과를 얻을 수 있는지 평가할 수 있을 것이다.
- 프로젝트를 감독하고 구체화하기 위한 비영리 윤리 전문 학자들과 철학/윤리 배경을 가진 모금자로 구성된 다분야 자문 그룹을 구성한다.
- 프로젝트가 진행됨에 따라 백서, 블로그 및 기사의 정기 간행물 프로그램을 만든다.

## 2. 윤리란 무엇인가?

모금 활동의 맥락에서 '윤리'를 바라보기 전에 윤리가 무엇인지, 왜 윤리가 필요한지, 그리고 왜 윤리를 사용하는지 이해해야 한다.

윤리의 사전적 정의는 2가지로 구분된다:

1. 인간 행동의 도덕적 가치와 그것을 지배해야 하는 규칙과 원칙에 대한 철학적 연구.
2. 사회적, 종교적 또는 시민적 행동 강령, 특히 특정 집단, 직업 또는 개인의 행동 강령으로 간주됨.

윤리는 우리에게 어떻게 하면 좋은 삶을 살 수 있는지를 말해준다. 간단히 말해서, 이것은 아리스토텔레스의 핵심 내용이다 - 사람들이 번영하는 것이 무엇인지 더 잘 이해한다면 그들은 최선을 다할 수 있을 것이다.

윤리는 우리의 권리와 책임을 보여준다. 이는 우리가 옳고 그른 것을 토론하고 평가하는 데 사용하는 언어를 구성한다. 그리고 그것은 우리가 도덕적인 결정을 내리는데 도움을 주며 우리에게 '선한' 것과 '나쁜 것'을 구별하도록 도와준다. 이 마지막 두 가지 포인트는 동일하지 않다. 옳은 것이 좋지 않을 수도 있다. 예를 들어, 비록 여러분이 몇 가지 불쾌한 사실을 누설했을 때 그나 그녀가 기분이 나쁠 것이라는 것을 알더라도, 여러분은 결코 파트너에게 거짓말을 하지 않는 것이 옳다고 생각할 수도 있다.

하지만 - 이것은 중요한 점이다 - 윤리는 특정한 윤리적 딜레마에 대한 올바른 해답을 주지 못한다. 윤리적 딜레마는 두 권의 권리가 충돌하거나 선택할 수 있는 선택권이 있는 경우에 모두 잘못된 것으로 보이지만 그 중 하나를 선택해야 한다(호주 기금 모금 연구소). 그러나 윤리적 딜레마는 "도덕적 유혹"인 옳고 그름의 선택이 아니다. 당연히, 경쟁 옵션 중에서 선택하기 전에도 잘못된 것을 식별하고 차별화하는 데 있다.

여기서 윤리적인 의사 결정 과정이 시작된다. 하지만 그것은 방정식이나 공식이 아니다. 도덕적 딜레마에 접근해서 윤리 방정식에 연결해서 올바른 행동방식에 도달할 수는 없다. 인디애나 대학 자선센터의 로버트 페이튼 원장은 "윤리적인 대답은 없고 윤리적인 질문만 있다"고 말한 적이 있다.(Tempel 2003b, p420에서 인용). 우리가 넓은 윤리관을 이해하는 다음 단계는 그것이 운영되는 수준을 살펴보는 것이다. 고려해야 할 세 가지 수준은 다음과 같다:

- 메타 윤리 Meta ethics
- 규범 윤리 Normative ethics
- 적용 윤리 Applied ethics.

### 메타 윤리 Meta ethics

메타 윤리는 도덕적 판단의 본질과 윤리적 원칙의 기원과 의미를 다룬다(La Follette 2000, p3-6).

예를 들어, 신이 우리에게 명하는 것이 좋다고 주장하는 신명론 Divine Command Theory(Quinn 2000)은 메타윤리의 한 예이다. 대안적으로, 다른 메타 윤리 이론은 도덕적인 자연주의로서(도덕적 사실주의의 한 형태), 어떤 윤리적 명제의 진실은 인간의 의견과는 독립적이며 따라서 비도덕적인 세계에서 파생되는 세계의 객관적인 특징이라고 주장한다(예를 들어, 그들은 인간의 진화에서 파생 될 수 있다)(Smith 2000).

메타-윤리적 이론은 한 이론이 다른 이론보다 낫다고 주장하지 않는다. 그들은 단지 윤리적인 판단이 어디에서 나오는지를 탐구하는 데만 관심이 있을 뿐이다. 그래서 이런 의미에서 그들은 묘사적이다. 메타윤리적 이론은 우리가 어떻게 살아야 하는지 무엇을 해야 하는지를 우리에게 말해주려 하지 않는다. 이것은 규범적 윤리의 역할이다.

### 규범 윤리 Normative ethics

규범적 윤리는 도덕적 판단의 내용과 옳고 그름에 대한 기준과 관련이 있다. 규범적인 윤리 이론은 우리가 어떻게 살아야 하는지에 대한 일반적인 이론을 제시하려고 한다.

규범적 윤리에 대한 세 가지 주요 접근방식이 있다:

결과주의 consequentialism, 의무론 deontology, 미덕 윤리 virtue ethics (Hursthouse 2012).

본 백서는 결과주의와 의무론에만 초점을 맞추고 있다.

### 결과주의 Consequentialism

결과주의는 우리가 최선의 결과를 생산하는 방식으로 행동하도록 도덕적으로 의무가 있다고 규정한다. 가장 잘 알려진 결과론자는 공리주의Utilitarianism이다.

공리주의는 -Jeremy Bentham에 의해 고안되었고 John Stewart Mill에 의해 개발되고 대중화 되었다-우리가 최대 다수의 최대 행복이라는 옵션을 선택해야한다고 말한다.

공리주의는 가장 잘 알려진 결과주의 이론이지만, 당연히 다른 것들도 있다: 이기주의(자기 자신에게 가장 좋은 것), 쾌락주의(자신에 대한 즐거움을 극대화), 이타주의(타인의 이익을 극대화), 그리고 이타주의의 변종인 효과적인 이타주의(MacAskill 2015)-이는 '가장 필요한 사람들에게 이익을 극대화'한다고 설명할 수 있다.

결과주의 이론은 원리만 봤을 때 좋게 들리지만, 두 가지 문제를 가지고 있는데, 다른 사람에게 본보기로 삼기 위해 탈영병을 사형에 처하는 예처럼 나쁜 행위보다 선이 더 크다면 비윤리적인 행위로 간주되지 않는 한 허용된다는 것이다.

보다 현실적으로, 비용:편익의 평가를 바탕으로 '윤리적인' 조치의 결과를 정량화, 예측 및 평가하기란 매우 어렵다.

### 의무론 Deontology

결과주의와 달리, 의무론은 '의무 기반 윤리'이다. 의무 윤리학은 우리에게 어떤 행위를 하도록 요구한다. 왜냐하면 그것은 결과에 상관없이 도덕적 규범을 따르기 때문에, '옳은 일이기' 때문이다: 옳은 것은 좋은 것보다 우선한다(Alexander and Moore 2012). Kant의 거짓말 금지명령은 좋은 예이다: 거짓말은 옳지 않다. 그러므로 여러분은 거짓말을 하지 않을 의무가 있다. 거짓말을 하지 않을 때의 결과가 무엇이든 간에 말이다. 그러므로 이것은 그 응용이 그 결과와 독립적이기 때문에 '비일관적' 이론이다

가장 잘 알려진 의무론적 이론 중 하나는 칸트주의 윤리이다. 이것은 도덕적 규칙이 보편적이며 이성을 통해 식별 될 수 있다고 말한다. 여기에는 유명한 범주의 필수 사항이 포함되어 있다:

*같은 상황에서 다른 사람들도 똑같이 해야 한다는 일반 법칙이 되도록, 기꺼이 할 수 있는 방식으로 항상 행동하십시오.*

예를 들어 거짓말은 보편적인 일반법이 될 수 없었다. 왜냐하면 모든 사람들이 습관적으로 거짓말을 한다면 그리고 그것이 그들에게 적합하다면 일상생활이 용납될 수 없을 것이기 때문이다.

***'모금 활동에 매우 중요하고 그 근본을 형성해야 하는 사안에 대해서 모금 윤리는 거의 관심을 받지 못했다.'***

의무론에 대한 비판으로는 규정된 의무에 대한 엄격한 고수는 피할 수 있었던 더 큰 잘못으로 이어질 수 있다는 것이다. 누군가의 개인적인 외모에 대해 거짓말을 한다고 가정해 보면, 당신은 그들에게 개인적 고통을 많이 덜어줄 수 있다. 이웃들이 휴가 중이고 강도죄로 유죄판결을 받았던 당신이 아는 누군가가 이웃들이 어디에 있다고 묻는다 가정해보자. 그에게 진실을 말할 것인가? 아니면 그들이 집에 있다고 거짓말 할 것인가?

이것은 필연적으로 규범적 윤리의 아주 간단한 개요일 뿐이고 물론, 그것은 큰 분야이다. 하지만 우리가 모금에서 윤리를 탐구할 때 얻을 수 있는 가장 중요한 것은 결과주의와 의무론의 차이이다.

- 결과주의는 우리가 우리의 행동의 좋은 결과에 근거하여 선택을 하도록 이끈다.
- 의무론은 결과가 어떻든 간에 옳은 일을 해야 한다고 말한다.

따라서 이를 통해 3단계로 - 적용 윤리 넘어간다.

### **적용 윤리 Applied ethics**

이것은 인종 평등이나 동물의 권리와 같은 특정한 문제에 우리가 선호하는 규범적 이론(또는 이론)을 적용하는 것이며, 우리가 해야만 하는 올바른 행동과 우리가 하지 말아야 하는 잘못된 행동들을 우리에게 말해 준다.



물론, 규범적 윤리가 적용될 수 있는 구체적인 문제 중 하나는 모금이다.

## 모금의 윤리적 차이 Fundraising's ethics gap

모금 활동에 매우 중요하고 그 근본을 형성해야 하는 사안에 대해서 모금 윤리는 거의 관심을 받지 못했다.

국제 자원봉사 부문 마케팅 저널 International Journal of Voluntary Sector Marketing은 1996년 창립 이래 '윤리'와 '모금'이라는 단어를 포함한 62개(연간 약 3개)의 기사를 실었으며, 이 중 하나의 기사만이 전체 관행 및 직업과 관련된 윤리를 살펴본다. - 다른 기사들은 특정 유형의 모금(예를 들어 마케팅을 유발하는 것과 같은)과 관련된 윤리에 대해 이야기 하거나 예를 들어 어떻게 법적 윤리가 유산을 권유하는 것과 관련이 있는지에 대해서만 윤리를 언급한다. 사실, 총 62개의 기사는 과장되었다고 볼 수 있는데, 그 이유는 검색 엔진이 '동물에 대한 윤리적인 대우'와 같은 모금과는 무관한 '생물의 윤리적인 대우'와 같은 뿌리가 있는 용어들을 채택했기 때문이다. 대부분은 기금 모금 윤리에 관한 것이 아니다.

분기별 비영리 및 자원 봉사 부문 The Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly도 이와 비슷하게 1986년 이후 '모금 및 윤리'에 대한 웹 사이트를 검색하면 70건이 나타난다. 이 기사들은 IJVSM의 것과 유사하며, 오직 하나의 기사만이(Clohesy 2003) 윤리를 전체 직업에 적용할 일련의 원칙으로 본다.

1990년대 초부터 중반까지 모금 윤리에 대한 관심이 급증했는데, 그 당시 소책자(예 : Briscoe 1994a), 잡지 기사(특히 자선활동 연대기)와 북칩터(e.g. Elliot 1991, O'Neil 1997)들이 쏟아져 나왔다. 그러나 금세기 전환 이후 두 개의 저널 기사만이 존재하기 때문에 모금 직업의 학계는 모금 윤리라는 주제를 거의 무시했다고 말하는 것이 옳다.

모금을 위한 윤리 문제에 전념하는 두 권의 완결된 단일 저자가 있다(Clohesy 2003 and Rosen 2005). 1996년에 출판된 첫 번째 출판물은 앨버트 앤더슨이 쓴 *모금자의 윤리 Ethics for Fundraisers*였고, 그는 그때까지 고등교육 관리 및 개발 분야에서 25년의 경력을 가지고 있었다. 두 번째 책은 2000년에 출판된 마릴린 피셔의 *모금의 윤리적인 의사 결정 Ethical Decision Making in Fundraising*이다.

이 두 권 모두 적용 윤리에 관한 책이다. 앤더슨의 가장 첫 번째 행은 다음과 같다: "이 책은 적용된 윤리 - 자선 사업 분야의 실무자들을 위한 윤리적인 의사 결정에 관한 책이다.(Anderson 1996, p ix)

그러나 모금 직업의 한 가지 문제점은 그것이 어떤 규범을 제대로 이해하지 않고 한 개인의 개인적인 공간에 얼마나 간섭할 것인가와 같은 직업적 딜레마에 윤리를 적용하려고 한다는 것이다.

이 방법을 시도할 때, 대개 'shoehorns'가 더 나은 설명이 될 수 있다 - 이는 칸트 윤리학이나 공리주의와 같은 고전적인 규범 이론들 중 하나이다.

그 직업과 그 학계는 모금의 윤리라는 맞춤형 규범 이론을 개발하기 위해 실제로 함께 노력한 적이 없다. 이것이 이 백서가 하려는 것이다. 그러나 그러한 규범적 이론이 어떻게 보일지 고려하기도 전에, 우리는 그것이 현재 모금에 사용되고 있기 때문에 적용된 윤리를 살펴볼 필요가 있다. 우리는 여기서 시작해서, 규범적인 이론으로 되돌아가고 있다. 정확히 말해서 규범적인 이론은 거의 사용되지 않기 때문입니다. 그렇지 않았다면 먼저 규범적 이론을 설명하고 그 다음에 어떻게 적용되었는지를 설명하는 것이 이치에 맞았을 것이다.

### 3. 모금에 적용된 윤리

모금의 적용 윤리는 그 실천규범에 내재되어 있다 - 이는 이전 섹션에서 살펴본 '윤리'의 사전적 정의 중 2번째이다. 미국에는 3가지 규범이 있고, 영국에는 2가지가 있는데 이 백서는 적용 모금 윤리의 맥락에서 검토할 것이다. 아일랜드, 오스트레일리아 및 뉴질랜드에도 이와 유사한 규범들이 있다.

모금 전문가 협회가 개발하고 유지 관리하는 미국의 규범은 다음과 같다:

- AFP 윤리 표준 규범
  - 25개의 조항이 4개의 범주로 나뉜다.
- 국제 윤리 원칙 선언
  - 22가지의 윤리적인 처방
- AFP 기부자 권리장전
  - 기부자에 대한 10가지 약속을 담고 있다.

2가지 영국 규범:

- 모금의 실천규범은 2016년 7월 모금 규제기관이 소유한 모금 연구소로 고안되었고, 이후 실천규범을 개발하고 유지하고 있다.
- 모금-약속 Fundraising Promise은 모금 기준위원회 Fundraising Standards Board에서 개발했으며 이는 AFP의 권리 장전의 영국 상응 조항이다.

아일랜드, 호주, 그리고 뉴질랜드 규범을 포함하여, 이 규범들 사이에는 많은 아이디어들이 공유되고 크로스오버되고 있다(Rosen 2005, p177). 이 규범들은 최고의 전문적 윤리 실천을 구현하기 위한 것이므로 놀랄 일은 아니다. 이는 국가마다, 특히 언어와 공통 문화 유산을 공유하는 나라마다 크게 다르지 않아야 한다. 다음은 모두에게 공통된 아이디어의 몇 가지 예이다:

- 직업을 불명예스럽게 만드는 활동에 참여하지 마라.
- 사실을 말하고 과장하지 마라.
- 기부자의 의도에 따라 기부금을 사용하라.
- 모든 요청 및 커뮤니케이션 자료가 정확하고 조직의 사명 및 자금 사용을 반영하는지 확인하라.
- 기증자에게 마케팅 목록에서 자신의 이름을 삭제할 수 있는 기회를 줘라.
- 수수료 지급을 받아들이지 마라.

미국과 달리 영국은 구체적인 모금 윤리 규범을 가지고 있지 않다. 그러나 그들이 가지고 있는 것은 - 미

국이 가지고 있지 않은 - 다이렉트 메일, 전화 모금, 이벤트, 회사들과의 협력, 대행사 및 다른 것과의 협업 등 20가지의 다른 모금 주제를 다루고 있는 매우 상세한 실천규범이다.

영국의 규범은 매우 규범적이고, 모금자가 할 수 있는 일과 할 수 없는 일을 규정한다. 2015년 7월까지(모금연구소가 여전히 운영되던 시기) 규범은 교통 신호등 시스템처럼 운영되었다. 빨간색 'must', 황색 'ought', 녹색 'should' 로 되어 있다.

Must - 법적 요구 사항: 법을 어기는 것은 비윤리적일 수 있다(대부분의 경우 일반 원칙으로 함).

Ought - IoF 회원에게 필수 사항: 윤리 요구 사항

Should - 지침만 해당: 따라서 잠재적인 윤리적 애매모호한 영역

다음은 IoF 규약의 'oughts' 일부이다:

- 다른 단체로부터 기부금을 전환할 사람을 얻으려고 하지 말 것 (s1.2)
- 선물을 거절할 때 자선단체의 가장 좋은 이익을 위해서 행동하기 (s1.3)
- '재정적인 죄책감'을 바탕으로 기부금을 발생시키는 것을 목표로 하는 선물을 메일에 포함시키지 않기 (s6.3)
- 이해 상충이 있는 회사와 파트너십 맺지 않기 (s13.2)
- 요청시 권유를 종료하기 (s16.10).

다음은 나중에 다시 얘기하게 될 윤리 원칙에 대한 국제 성명서의 세 가지 처방이다:

- 모금자는 기부자, 수혜자, 고용주를 포함한 모든 이해당사자에게 엄격히 책임을 진다.
- 기부는 압력, 괴롭힘, 협박 또는 강압을 사용하지 않고 기부자의 자율적 선택을 존중하여 신중하게 모을 것이다.[강조 추가]
- 모금자는 기관을 대신하여 결정을 내릴 때 어떠한 봉사료도 받지 않는다.

그리고 FRSB의 모금 약속 한 가지는:

- 우리는 당신에게 선물을 받아내기 위해 과도한 압력을 가하지 않을 것이고 만약 당신이 주는 것을 중단하거나 주고 싶지 않으면, 우리는 당신의 결정을 존중할 것입니다.[강조 추가]

이러한 모든 규약들은 다음과 같이 적용된 윤리 규정이 포함 된다:

기부에 대한 커미션을 받지 말고, 진실을 말하고, 과장하지 말고, 어떻게 연락을 받고 싶은지, 어떻게 그들의 선물을 사용하기 원하는지 기부자들의 소원을 존중하고, 강요하지 마세요. 이걸 위반하는 것은 비윤리

적인 행동이 될 것입니다.(그들은 또한 기부자들에게 적절하게 감사를 표하는 것과 같이, 반드시 순수하게 윤리적인 문제가 아닌 모범사례로 간주될 수 있는 많은 것들을 포함하고 있다.)

하지만 만약 윤리적인 상황이 규범에 포함되지 않거나 모호하게 다뤄진다면 어떻게 될까?

다음은 규범에 답변되지 않았거나 모호하게 답변된 적용 모금 윤리의 일부 애매한 영역이다:

- AFP 성명서에서 '압력'은 무엇인가? FRBSB의 약속에 '부정적인' 압력이 있는가?
- 모금자에게 거절을 하는 사람들이 죄책감을 느끼는 것이 허용되는가?
- 기부자의 돈을 모금에 쓰는 것이 허용되는가 그렇다면 얼마나?
- 자선단체의 '최고의 관심'은 무엇인가?
- 기부자들은 자신들의 기부로부터 이익을 얻도록 허락 받는가 또는 모든 자선기부가 순수하게 '이타적'이어야 하는가?
- 모금자는 기부를 위해 사람들에게 다가갈 권리나 의무가 있는가?
- 대중은 기부를 요청받지 않을 권리가 있는가?
- 자선단체가 모금해야 하는 비용과 매커니즘에 대해 얼마나 투명해야 하는가?
- 사람들은 자선단체에 기부할 '의무'가 있는가, 만약 그렇다면 모금자들이 어떻게 사람들이 그 의무를 이행하도록 도울 수 있는가?

먼저 이 목록에 있는 권유들에 대한 압박에 대해 알아보자.

첫 번째로 주목할 것은 이것이 애매하다는 것이다. AFP 규범은 '압력'을 정의하지는 않는다. 그러나 기부자에게 어떠한 압력도 가해지지 않아야 한다고 말한다. 아마도 어떤 종류의 '압력'이 기부자들에게 적용되어야 할 것이다. 그렇지 않으면 당신이 할 일은 사람들에게 물어보는 것이고 그들은 당신에게 줄 것이다. 그들에게 필요성을 보여주는 것은 일종의 도덕적 압력을 행사하는 것이다.

영국에서 모금 기준 위원회 Fundraising Standards Board는 모금자들이 '부적절한 압박'을 가하지 않을 것이라고 약속했다. 이것은 특정 유형의 모금을 입법하는 의회법의 법적 언어를 반영한다.

모금자가 '부적절한' 압력을 가할 수 없는 경우, 이는 어떤 종류의 압력이 '허용' 상태임을 의미하며, - 다시 말해서, '허용 가능한' 또는 '허용 되는'은, 어떤 것이 '압력'을 구성하고 얼마나 많이 '허용'되는지는 어디에도 정의되어 있지 않다.

영국과 미국에는 두 가지 윤리 기준이 있다. 영국의 모금자들은 기부자들에게 기부하라고 부당한 압력을 가해서는 안 된다: 미국의 모금자들은 기부자들에게 어떠한 압력도 가해서는 안 된다.

설상가상으로, 영국 모금 협회는 윤리 원칙에 관한 국제 성명서에 서명을 했다. 그래서 영국의 모금자들은 기부금을 추구하는 데 있어서 그들이 얼마나 많은 압력을 가할 수 있는지에 대한 상호 배타적인 윤리 기준을 따라야 한다.

그리고 설상가상으로 영국의 관습법도 "부적절한 압력"을 유지하면서 기금 모금을 하는 사람들이 개인의 사생활에 "불합리적인 침입"을 하거나 "비합리적인 자금 모금"을 하는 것을 금지하고 있다.(s1 .2f) 이것은 개인의 사생활 침해가 '합리적인' 것이고, 모금에 있어서 어느 정도의 지속성은 또한 '합리적인' 것이라는 것을 강하게 암시한다. 2015년 11월에 이러한 규약이 변경되기 전에, 모금자들이 "합리적인 설득"을 할 수 있도록 규정했다. '합리적인'이라는 것을 구성하는 것이 무엇인지는 정의되지 않았고 아마도 FRSB의 조사에 맡겨졌을 것이다. 비록 어느 시점에서 '합리적인 설득'이 '부적절한 압력'이 되기도 하지만 이는 아직까지 대중의 불만에 의해서 시험된 적은 없다.

규범에는 또 다른 모호함이 있다. 이 중 하나는 윤리 원칙에 대한 국제 성명서에 따라 모금자들이 그들의 기부자, 수혜자 그리고 기관들에게 단호하게 답변할 수 - 단순하게 대답하는 것이 아니라, 단호하게 대답할 수 있는 - 있다는 것이다.

실제로 이 일을 수행하는데는 어려움이 있을 것이다. 기부자들과 조직들이 서로 상충되는 요구, 욕심, 요구를 가질 때가 있을 것이다. 기부자와 수혜자 모두 서로 상충되는 권리를 갖고 있다고 생각할 수 있다. 이러한 경우, 기부자는 실제로 누구에게 "단호하게 대답할" 수 있는가? 셋 다일 수는 없다.

마지막으로, 양국의 규범에는 더 이상의 정당성 없이 윤리적인 요구 사항으로 촉진되는 개념과 아이디어가 많이 포함되어 있다.

- 왜 모금자들이 기부자들에게 '재정적인 죄책감'을 느끼지 않게 해야 하는가? 죄책감이 무엇인가? 결국, 우리의 감정적인 스토리텔링을 통해, 우리는 기부자들이 화, 분노, 연민, 동정심 그리고 다른 감정들을 느끼도록 하는 것을 목표로 한다. 왜 죄책감이 금지되어야 하는가?

- 여러분이 압력을 정의할 수 있다고 가정한다면, 왜 기부자에게 압력을 가해서는 안 되는가? 기부자들이 기부를 해야 한다는 압력을 받아서는 안 되기 때문에 모금자가 기부자들에게 압력을 가해서는 안 되면서도 고차원적으로 기부를 요청을 하는 것은 의문이다.(일부 개인들은 모금자가 그들을 쫓아다니고, 그들의 팔을 붙잡고 굶주리고 있는 어린 아이들을 무시하는 무자비한 존재라고 부르기 때문에 압박을 느낄 수도 있다. 혹은 자선단체들이 그들의 기념일에 전화를 해서 그들이 정말 불편할 때 업그레이드를 부탁했기 때문에 압박을 느낄 수도 있다. 또는 TV 광고를 보고 뭔가를 해야한다고 생각하는데 지금 당장은 그럴만한 여유가 없어서 그들이 죄책감을 느끼게 될 때 '압박'을 느꼈을지도 모른다. 어떤 사람들에게는 주지 말라고 요구 받는 바로 그 행동이 단순한 압력이 아니라 그들이 '과도하다'고 생각하는 압력일 수도 있다.)

- 기부자가 다른 곳에서 옮겨 당신의 자선단체로 기부를 하도록 설득하는 것은 어떠한가? 기부단체들은 경쟁사들로부터 고객(기부자)을 끌어내기 위해 끊임없이 노력할 것이다. 자선의 목적을 전달하는 것이 '경쟁하는' 자선단체보다 훨씬 효과적이고 효율적이라면 왜 자선단체도 똑같이 하지 말아야 할 이유가 있는가?

이 질문들에 대한 답은 자명하지 않다(이는 사람들이 죄책감을 느끼게 하는 것이 윤리적으로 용납된다는 말은 아니며 단지 그것이 자명하지 않다는 것이다). 그들은 윤리적인 의사결정 과정을 이용해야 하며, 그

들은 일종의 규범적 이론으로 정보를 얻을 필요가 있다. 그러나 다양한 실천규범에 포함되어 있는 적용된 윤리에서 보이지 않는 것은 규범적 이론에서 도출된 것이다.

그러므로 적용된 모금 윤리에서 이러한 윤리적 애매모호함을 해결하기 위해서는 공리주의, 이타주의, 칸주 윤리학 또는 단지 이 일을 위해 만들어진 규범적인 모금 윤리이론 같은 규범적인 윤리 이론을 적용해 볼 필요가 있다.

#### 4. 모금의 규범적 이론

모금에는 강력하게 설명되거나 널리 채택된 근본적인 전문 윤리의 규범적 이론이 없었다. 그러나, 비록 하나만 정식으로 제안되고 제시되었지만, 모금의 윤리 규범적인 이론이라고 주장할 수 있는 아이디어들을 최소한 네 가지 컬렉션 문헌에서 구분하는 것은 가능하다.

이는 다음과 같다:

- 대중의 신뢰를 보호 - 신뢰주의 Trustism
- 관계 관리 Relationship Management
- 기부자의 요구, 욕망, 열망을 충족 - 기부자중심주의 Donorcentrism
- 자선 사업 Servicing philanthropy



## 신뢰주의 Trustism

1994년에 AFP Marianne Briscoe의 기금조성 고문 및 이사진은 대중의 신뢰 public trust는 다음과 같아야 한다고 제안했다. "모금 활동에 있어 윤리적 딜레마에 대한 최초이자 주요 이해관계자"(Briscoe 1994b, p110). 그녀는 이어서 가장 중요한 이해관계자를 중요도 순서대로 추가했다:

- ‘자선 기업’ / 대중의 신뢰 ‘Enterprise of philanthropy’/public trust
- ‘이타적’인 기부자 ‘Altruistic’ donors - 수익을 기대하지 않고 이타적으로 기부
- 비이타적인 기부자 Non-altruistic donors - 낮은 수준의 이타심을 가진 기부자들(“보다 평범한 이유로 기부하고, 따라서 “신뢰도가 낮은 이해관계자”일 수 있음)
- 조직 또는 기관 Organisation or institution
- 개인 모금자 Individual fundraiser.

마이클 로젠은 이 규범의 목적은 기금 모금에 대한 대중의 신뢰 public trust를 보호하는 것이라고 주장한다.(Rosen 2005, p177):

*“조직이 대중의 신뢰를 높일 수 있는 한 가지 방법은 최고 수준의 윤리 기준을 유지하고 기부자와 기부할 가능성이 있는 사람들에게 이러한 약속을 전달하는 것입니다.”*

1990년대 초반부터 중반까지 모금 윤리에 대해 생각할 때 대중의 신뢰 기능을 보호하는 것이 두드러졌다. 1980년대에 조셉슨 윤리 연구소는 종교의 역사와 철학에 대한 연구에서 문화를 초월하여 윤리적 규범을 수립하는 10가지 핵심 가치가 있음을 시사한다고 주장했다: 정직, 청렴, 약속 이행, 성실/충성, 공정성, 타인에 대한 배려, 타인에 대한 존중, 책임감 있는 시민권, 우수성 추구 및 책임성(Marion 1994, pp51-52). 1988년 NSFRE의 모금 윤리 포럼에 논문을 발표한 이 연구소의 설립자 인 마이클 조셉슨은 비영리 단체 및 모금 활동 부서의 11 번째 가치를 추가했다: 대중의 신뢰를 지키는 것(ibid p52).

그래서 ‘신뢰주의’ 접근방식으로 모금 윤리를 조성한다:

*기금 모금 행위는 만약 그것이 대중의 신뢰를 증진, 유지, 보호, 유지한다면 윤리적인 것이고 만약 그것이 이러한 것들을 손상시킨다면 비윤리적일 것이다.*

그러므로 신뢰주의는 윤리적인 행동이 대중의 신뢰에 대한 결과에 기초하고 있기 때문에 결과론적인 이론이다.

전 세계의 다양한 실천규범에 있는 많은 조항들은 '신뢰주의' 모금 윤리의 관점에 기초하고 있는 것 같이 보인다. 즉, 이 규범에 포함된 윤리적인 조항들은 대중을 장려하고, 보호하고, 유지하기 위해 존재한다.

앨버트 앤더슨 Albert Anderson (1996, p75)은 신뢰를 구축하는 것은 “모금에 대한 윤리적 관계의 중심성”을 강조하는 “기본 원칙”이라고 말했다. 그러나 이러한 모금 윤리의 공식화가 그것을 보존하고 보호하

려고 애쓰는 것만이 신뢰를 위한 것은 아니다. 비영리 부문의 신뢰는 처음부터 사람들이 비영리 단체에 기부할 것인지 아닌지를 결정한다: 그 분야에 대한 믿음이 부족한 사람들은 기부자가 될 가능성이 현저하게 적다(Sargeant and Lee 2002a); 그리고 신뢰는 또한 자선단체에 대한 기부자의 약속의 주요 동인이며 (Sargeant and Lee 2002b), 기부자의 수명을 예측할 수 있는 좋은 지표가 된다(Sargeant and Lee 2004).

#### 4.1 신뢰주의 Trustism

모금행위는 모금행사와 모금활동에 대한 대중의 신뢰를 증진, 유지, 보호, 유지할 때 윤리적인 것이고, 피해를 줄 때는 비윤리적이다.

다음 세 가지 윤리 이론은 모두 기부자 또는 기부자와의 관계에 초점을 맞춘다는 점에서 공통된 맥락이 있다.

## 관계 관리 Relationship Management

우리는 관계 관리 접근법으로 시작할 것이다. 이것이 공식적인 기금 모금 윤리 규범 이론으로 표현된 유일한 것이기 때문이다(Kelly 1998, p156). 이것은 1990년대 후반 플로리다 대학의 캐슬린 S. 켈리 교수에 의해 구체화되었다. 그녀의 주된 특기가 홍보이기 때문에 그녀는 실제 대학의 언론정보학과에 근무하고 있다. 그녀는 자신의 이론을 고안하면서, 학계의 홍보 이론의 주류에서 많은 것을 차용했다.

켈리의 입장은 모금이란 “자선단체와 기부자간의 관계를 관리”하는 것이다(Kelly 1998, p8).

이것은 PR을 정의하는 홍보 이론에서 직접 빌린 개념이다: "조직의 성공과 실패가 좌우되는 조직과 그 공공 기관 사이에 상호 유익한 관계를 구축하고 유지하는 관리 기능"(Cutlip et al 2006, p9)

켈리는 계속해서 말한다(p9): "자금을 모금하는 목적은 기금을 모으기 위한 것이 아니라 자선 단체들이 상호 목표와 목적을 공유하는 기부자들과 그들의 상호 의존성을 관리하도록 돕는 것입니다."(강조 추가)

그녀는 기금 모금의 주된 목적이 돈을 모으기 위한 것이 아니라, 그것이 그것의 부차적인 목적일 수도 있고; 또는 그 기금 모금이 단지 기금 모금에 관한 것만은 아니라고 말한다. 그녀는 모금 목적이 돈을 모으기 위한 것이 아니라고 실제로 말한다. 정확히 같은 의미로 이것을 말하는 다른 방법은 돈을 모으기 위한 모금 목적이 아니라는 것이다.

대신에, 기금 모금의 목적은 관계를 관리하는 것이다. 아마도 모금된 돈은 그러한 관계의 행복한 부산물일 것이다. 하지만, 정의에 따르면, 활동의 목적은 아니다.

켈리는 미국의 기금조성의 역사를 분석하고 4세기 동안 예견된 네 가지 관행을 확인함으로써 다시 PR 이론으로부터 차용한다(Kelly 1998, pp155-192). 이것들은 미국 학자인 제임스 그뤼니그와 토드 헌트의 작품과 '홍보 이론'에서 직접 빌린 것이다(Grunig 1992, p 18; and Grunig & Grunig 1992, pp285-326). PR 홍보/모금의 네 가지 모델은 다음과 같다:

**언론사 Press agency** - 설득과 조작을 통해 사람들이 원하는 대로 행동하고 행동하도록 영향력을 행사한다. 진실은 좋은 평판을 얻는데 보조적인 것이다(Kelly 1998, p156).

**공개 정보 Public information** - 보도 자료, 보고서 등을 통해 조직에 대한 정확하고 진실된 정보를 전달한다.

**양방향 비대칭 Two-way asymmetrical** - 이 모델은 공공 행동을 이해하기 위해 과학적 연구를 사용하며, 이를 이용하여 공공이 원하는 것을 하도록 대중이 더 잘 영향을 미치도록 조직한다. 홍보 이론가인 Grunig와 Hunt는 그것을 "과학적인 설득"이라고 불렀다.

**양방향 대칭 Two-way symmetrical** - 사람들을 설득하려고 하는 대신에, 사람들, 공공 관계는 갈등을 해결하고 조직과 이해관계자들 간의 상호 이해와 존경을 증진시키기 위해 대중들과 협상하는 중재자이다. 양방향 대칭 모델에서는 조직뿐만 아니라 모든 당사자가 혜택을 누릴 수 있다.

켈리는 첫 세 가지는 미국에서 모금행사가 어떻게 시행되는가에 대한 이론을 제시하고 있지만, "양방향 대

칭적인 모델만이 모금행사가 윤리적이고 효과적일 수 있도록 어떻게 시행되어야 하는지에 대한 규범적인 이론을 제공합니다."라고 말한다.(Kelly 1998, p157). 이것은 기부자들과의 진정한 관계를 형성하는 것을 허용하는 유일한 모델이기 때문이다.

모금 윤리에 대한 관계관리 접근법에 따르면, 다음과 같은 경우에만 윤리적이다:

*공공관계 이론이 양방향 대칭이 적용되었고, 그렇지 않을 때는 비윤리적이다.*

켈리는 다른 모든 종류의 기금 모금을 '비윤리적인' 것으로 치부한다. 왜냐하면 그들은 이런 유형의 관계 구축을 허용하지 않고 기부자들에게 폐를 끼칠 수 있기 때문이다.

그녀는 이를 통해 졸업생에게 전화하는 것과 같은 유급 변호사들은 비윤리적이고 모금자로 간주되어서는 안 되며 전문 기관의 회원 자격을 박탈당해야 한다고 말한다(ibid pp278-79). 사실, 그녀는 "모금하는 것이 간청하는 것보다 더 중요하기 때문에" 간청만을 다루는 어떤 형태의 기금모금도 관계 형성단계(ibid)가 없기 때문에 실제로 '모금'이 될 수 없다고 생각한다. 이는 전화, 우편, SMS, 이메일 및 직접 대화와 같은 직접적인 마케팅 방법을 통해 수행된 모든 모금 활동을 없애준다. 켈리가 주장하는 자본의 호소는 비대칭적 방법에서 비롯된다(ibid, p29). 켈리의 '모금자'에 대한 정의는 "기부자 관계를 관리하기 위해 고용된 사람"으로, 돈을 마련하기 위해 돈을 버는 사람이 아니다: 즉 "간청만 하고 관계를 관리하지 않는 사람은 모금자가 아니다."

그녀는 또한 오직 양측의 대칭적인 모금 모델만이 공공의 신뢰를 쌓는 것과 양립할 수 있는 반면, 기부를 요청하기 위해 "조작"(ibid, p157)을 사용하는 세 가지 비대칭 모델은 모두 대중의 신뢰에 해롭다고 말한다 (ibid, p168).

그녀의 규범적 윤리 이론은 모금자들이 쌍방향 대칭적인 모금 방법을 사용해야 한다고 명시하고 있는데, 이것은 기부자들에게 최고의 관계를 형성하고 그 자체로 할 수 있는 올바른 일이기 때문이다. 그녀는 이러한 방법들 또한 효과적이라는 증거를 제시하지만, 그녀의 의무론적 이론은 이러한 결과들을 지지하지 않는다.

이는 명확하게 표현된 유일한 모금 윤리 규범 이론이다.

#### 4.2 관계 관리 Relationship Management

모금은 그것이 양쪽의 대칭적인 공공관계 이론의 모델을 따를 때 윤리적인 것이고, 그렇지 않을 때는 비윤리적이다.

## 기부자중심주의 Donorcentrism

켈리의 관계 관리와 같은 전통에서 '기부자중심주의'는 모금 컨설턴트 페넬로페 버크(2003)에 의해 창안된 용어로서, 1990년대 초부터 중반까지 미국에서 윤리학에 대한 관심이 폭발하는데 지적인 뿌리가 되었다. 그 예로서: “기증자가 먼저라는 인식...언제, 어떻게, 그리고 무엇을 요구할지에 관해서 기증자를 항상 우선시하는 기증자가 중요하다는 윤리적인 믿음(Geever 1994, p70)“

기부자중심주의는 기부자를 자선 단체(e.g. Orland 2011, Pegram 2016)의 '심장'으로 두거나, “모금 전략의 중심”에 두는 공통 주제를 공유하는 아이디어의 집합체이다(Etherington et al 2015, p63). 영국의 모금 위기 이후 다이렉트 마케팅 협회 Direct Marketing Association가 발행하는 모금의 미래에 대한 백서는 "이상적인" 모금의 미래에서 비영리단체들이 지지자들을 "모든 것의 심장"에 둘 것을 제안한다(DMA 2016, p5). 사실, DMA의 보도 자료는 기부자들을 "전체 자선 과정에서 가장 중요한 사람들"이라고 묘사하고 있다.

기부자 중심의 모금 원칙의 이면에 이론을 세우기 위해서(Sargeant 2016, MacQuillin et al 2016, MacQuillin 2016) 관계 모금에 대한 로가레의 리뷰에서는 '관계 모금자'라고 자기 스스로를 밝힌 모금자들에게 그들이 가진 규율의 강점과 단점에 대해 물었다. 그들의 답변에서 얻은 것은 모금을 위해 기부자에게 접근하기 위한 다섯 가지 요소가 있다는 것이다(MacQuillin 2016, pp15-22):

1. 모금자는 기부자를 이해해야 하며...
2. ...그래서 그들을 대의에 연결시킬 수 있다...
3. ...조직이 아닌 대의명분에 집중함으로써...
4. ...그리고 그들과 더 깊은 관계를 구축할 수 있다...
5. ...쌍방향 커뮤니케이션을 사용하여.

영국의 모금 사상사인 켄 버넷은 1990년대 초 '관계 모금'에 대한 아이디어를 개발했으며 다음과 같이 정의했다(2002, p38):

*“비영리 단체와 각 후원자 간의 독특하고 특별한 관계를 중심으로 한 대의명분의 마케팅 접근방식. 그것의 최우선 고려사항은 그 유대감을 돌보고 발전시키고 그것을 손상시키거나 위태롭게 하는 어떤 것도 하지 않는 것이다. 따라서 모든 활동은 장기적으로 기부자 한 명당 최대한의 모금을 할 수 있게 하는 효과가 있게 그들이 중요하고, 가치 있고 그리고 고려할만하다는 것을 기부자가 알 수 있도록 구성되어야 한다.”*

그러나, 기부자중심주의가 결론적 이론인지 의무론적 이론이지는 확실하지 않다. 버넷의 정의에 따르면, 기부자들의 필요와 동기를 이해하고 그들의 기부 활동을 지속시키고 더 많은 것을 야기시키기 위해 그들에게 훌륭한 고객 서비스를 제공하는 것은 결론적인 모범 사례 원칙이다.

버넷의 관계 모금에 대한 정의는 조직과 기부자 간의 유대 관계를 보호한다는 점에서 켈리 관계 관리와 유사하지만-아마도 양방향 대칭 결합이 될 것이다-, 버넷은 이 관계가 켈리가 말하는 것처럼 그것이 스스

로 관리되어야 하는 것이 아니라 기증자의 평생 가치를 극대화하기 위한 가장 좋은 방법이라고 말하고 있기 때문에 다르다고 할 수 있다.

그러나, 기부자중심적인 접근법의 중심에는 윤리적으로 제기된 문제들은 서서히 의무론적으로 바뀐다. 즉 당신은 기부자를 당신이 하는 일의 핵심에 두어야 한다. 버넷은 모금자들이 “유대감을 손상시키는 일은 하지 말아야 한다”고 말한다. 그것은 윤리적인 의무감을 만들어내지만, 수입을 보호하거나 기부자에 의해 옳은 일을 하는 것이 윤리적인 의무인가?

사실 기부자중심적 윤리에는 두 가지 대안이 있다. 하나는 결과론적이고 또 다른 하나는 의무론적이다.

모금 윤리를 위한 결과론적 기부자중심 접근법에 따르면, 다음과 같은 경우에 모금은 윤리적인 것이 된다:

*기부자의 희망, 요구, 욕구 및 소망에 우선권을 부여하고 이것이 비영리단체에 대한 지속 가능한 수입을 극대화 한다는 것을 전제로 한다.*

모금 윤리를 위한 의무론적 기부자중심 접근법에 따르면, 다음과 같은 경우에 모금은 윤리적인 것이 된다:

*기부자의 희망, 요구, 욕구와 소망에 우선권을 부여한다.*

따라서 윤리적인 이론으로 공식화되지는 않았지만, 기부자중심주의는 널리 알려진 바와 같이 - 비록 일관적으로 정의되어야 할 필요는 없지만 - 두 가지 변종을 가진 윤리적 이론, 하나는 의무론적인 또 다른 하나는 결과론적인 윤리적 이론의 위상에 접근하고 있다. 결과론적 기부자중심 모금자는 기부자와의 관계의 질을 수익창출의 수단으로 본다: 의무론적인 기부자중심 모금자는 그 자체로 관계의 질에 신경을 쓴다.

신뢰주의적 윤리를 구성하는 것뿐만 아니라, 실천 규범은 그것이 결과론적이든 의무론적이든 간에 기부자중심주의의 윤리원칙에 의해 만들어 질 가능성이 있는 것 같다.

4.3

**기부자중심주의 - 결과론적 Donorcentrism - consequentialist**

*비영리단체에 대한 지속 가능한 수입을 극대화 할 수 있다면 기부자의 희망, 요구, 욕망, 소망에 우선순위를 둘 때 기부는 윤리적이다.*

**기부자중심주의 - 의무론적 Donorcentrism - deontological**

*기부자의 희망, 요구, 욕망, 소망에 우선순위를 둘 때 기부는 윤리적이다.*

## 자선 사업 Service of Philanthropy

모금 윤리에 관련되어 있지만 조금 다른 윤리적 접근은 모금이라는 것이 미국의 인정된 모금 전문가인 Hank Rosso에 의해 처음으로 제안된 '자선의 봉사자 servant of philanthropy'라는 생각에서 발견되었다. 규범적인 모금 윤리에 대한 이러한 접근법에 따르면, 모금의 목적은 기부자들이 그들에게 의미있는 방식으로 기부할 수 있도록 하는 것이다. 로소는 다음과 같이 썼다(Tempel 2003a, p4):

*“기부금을 모금하는 것은 기부자들의 특별한 필요를 충족시키고 그들의 삶에 더 큰 의미를 더하는 선물과도 같은 것을 만들기 위해 기부자들을 인도하는 책임감 있는 초대로 사용될 때 정당화될 수 있다.”*

그래서 이것은 모금이 어떻게 실행되어야 하는지에 대한 매우 명확한 규범적 진술이다. 모금을 위한 올바른 행동 방침은 기부자들의 요구를 충족시키고 그들에게 의미를 가져다 주는 결과를 초래한다는 것이 분명하기 때문에 그것은 결과론적인 것이다. 이것은 기부가 기부자들의 자선사업에 '의미'를 가져다 줄 때 모금이 '합리화'되기 때문에 그것이 그렇게 하지 않을 때 정당화될 수 없다는 것을 강하게 암시한다. 여기서부터 자선 사업에 의미를 부여할 때 모금이 윤리적이라는 개념으로 가는 것은 짧은 도약이다. 로소는 모금을 자선 단체의 봉사자 philanthropy's servant라고 말한다.

자선사업의 윤리에 따르면:

*기부는 기부자의 자선사업에 의미를 가져다 줄 때는 윤리적인 것이다.*

그러므로 자선 사업의 개념은 우리가 살펴본 다른 세 가지 접근법(신뢰주의, 관계 관리, 그리고 기부자중심주의)과는 다르다.

위의 세 가지 접근법은 각각 기증자의 경험과 기증자의 만족, 그리고 서비스 질에 큰 초점을 맞추고 있지만, 이러한 결과는 기부 활동의 최종 결과나 최종 의도는 아니다(자선사업 아이디어와 많은 유사점을 보여주는 기부자중심주의의 의무론적 변형 제외). 이러한 접근방식(신뢰성, 관계 관리, 결과주의적 기부자중심주의)의 윤리적 역할은 궁극적으로 비이익에 대한 지속 가능한 자발적 수입을 보호하는 것이다(Kelly가 모금하는 것이 관계를 관리하고 돈을 모으지 않는 것의 역할에 대해 말하는 것에도 불구하고, 그 생각은 그녀의 책 전반에 걸쳐 지속적으로 적용되지 않으며, 그녀는 윤리적인 대칭 관계의 목적이 돈을 모으는 것이라는 것을 인정한다).

그러나 이것이 자선사업 아이디어의 최종 목표는 아니다. 이것의 목표는 기부자에게 의미 있는 자선 사업을 전달하는 것이다. 만약 모금을 하는 사람이 기부자에게 '의미가 없는' 것을 선물로 요구한다면, 기부자는 조직에게 결과와 상관없이 기부를 하지 말아야 한다. 그렇게 하는 것은 비윤리적으로 행동하는 것이다. 대신에 윤리적인 모금가는 '직업적 자율성'- 즉 자유를 발휘할 것이다. 이는 전문적인 기술을 채택하는데 있어서 행동하고 결정을 내리고, 모금자가 일하는 조직이 기부자의 선물을 받아주기를 원한다고 하더라도 미래의 기부자들에게 그들의 자선적 요구에 더 잘 맞는 대의를 지시하는 전문적인 지식을 발휘하는 것이다.

이것은 실천 규범의 윤리적으로 애매한 부분들을 강조한다. 국제 윤리 원칙 성명 International Statement of Ethical Principles은 다음과 같이 말한다:

- 모금자는 기부자, 수혜자, 고용주를 포함한 모든 이해당사자에게 엄격히 책임을 진다.

이에 대한 문제는 모금자가 이해관계가 모두 일치할 경우 세 이해당사자 모두에게 '엄정하게' 답변할 수 있다는 것이다. 이 경우에 있어서 이해 관계가 모두 일치하지는 않는다. 모금을 하는 사람은 조직과 수혜자를 위해 선물을 요청하고 받는다. 기부자가 다른 기관에 그 선물을 주는 것은 그 기부자에게는 이익이 된다(비록 기부자는 모금자가 다른 곳에 그것을 주겠다고 제안하기 전까지는 이것을 깨닫지 못할 수도 있다).

*‘만약 모금을 하는 사람이 기부자에게 ‘의미가 없는’것을 선물로 요구한다면, 기부자는 조직에게 결과와 상관없이 기부를 하지 말아야 한다.’*

기금 모금을 하는 사람의 윤리적 의무는 조직이 아니라 기부자에게 있는 것처럼 보인다. 이 상황이 야기하는 윤리적 문제 중 적지 않은 것은 모금자가 비영리 단체로부터 다른 자선단체를 대신하여 간청하는 것에 사실상 돈을 받고 있다는 점이다.

#### 4.4 자선 사업 Service of Philanthropy

기부금이 기부자의 자선사업에 의미를 가져다 줄 때는 윤리적인 것이다.



## 권리 균형 모금 윤리 - 모금 윤리의 새로운 규범적 이론

### Rights Balancing Fundraising Ethics - a new normative theory of fundraising ethics

1990년대 초부터 시작된 윤리에 관한 문헌은 심지어 그것을 계층구조에서 묘사할 정도까지 모금자들이 모금에 있어서 가장 큰(최소한!) 책임, 충성도 및/또는 의무를 지고 있다는 진술과 단락들로 가득하다. 자연히, 진정한 기부자중심주의자나 자선사업 원칙에 따르면, 기부자는 이러한 계층 구조의 최상위 혹은 거의 맨 위쪽에 있다. 예를 들어, 바바라 마리온 Barbara Marion (1994, p54)은 우선순위를 결정의 순서를 줄이는 전문적인 “충성 계층hierarchy of loyalty”을 설명하고 있다: 자선, 기부자, 조직, 직업 및 개인. 신뢰주의에 관한 섹션에서 보았듯이, 마리온 브리스코 Marion Briscoe (1994b, p110) 역시 이와 유사한 계층 구조를 열거했다: 자선 사업/ 대중의 신뢰, ‘독립적’ 기부자, ‘비독립적’ 기부자, 조직 또는 기관, 개별 모금자.

모금 윤리에 관한 대부분의 문헌에서 실제로 주목할만한 것은 수혜자나 서비스 이용자가 대부분의 사고와 이론화로부터 거의 완전히 빠져 있다는 것이다.

이는 모금자의 1차적 및 2차 의무를 보여주기 위해 도표화 된 모금 윤리(및 그 변종)에 대한 4가지로 추정되는 규범적 이론을 각각 보여주는 그림 1에서 볼 수 있다. 1990년대에 개발된 어떤 이론도 모금자가 조직의 수혜자나 서비스 이용자에게 특정한 또는 특정한 의무를 지고 있다고 명시하지 않는다.

윤리적 이론화는 수혜자의 이익을 간과하거나 무시함으로써, 특히 그들이 일하는 기관이 수혜자를 위한 서비스를 제공할 수 있는 충분한 자금을 확보할 수 있도록 모금자가 수혜자에 대한 윤리적 의무를 가지고 있다는 것을 공식적으로 언급하지 않았다. 만약 모금자들이 이 필요한 수입을 올리지 않는다면, 그들은 실질적으로 그리고 전문적으로 실패할 것이다. 만약 그들의 직업적인 실패가 그들의 수혜자들의 이익에 적절한 고려를 하지 않았기 때문이라면 그들은 윤리적으로 실패했을지도 모른다.

모금의 직업윤리를 검토하고 재편하는 이 과제의 대부분은 수혜자를 윤리적 의사결정 과정에 확고히 참여시키는 것을 목표로 한다(표 2를 보시오). 우리는 이를 새로운 기금 모금 윤리 이론으로 하고자 하는데, 이를 '권리 균형 모금 윤리 Rights Balancing Fundraising Ethics'라고 부른다.

권리 균형 모금 윤리는 모금자가 수혜자에게 일차적인 의무를 지고 있다는 개념에서 시작하여 모금자가 수혜자를 대신하여 지원을 요청할 의무가 있다는 생각으로 이어진다(표 2).

권리 균형 이론에 따르면:

*모금은 수혜자를 대신하여 지원을 요청하는 모금자의 의무와 기부금에 대한 과도한 압력을 받지 않을 수 있는 권리의 균형을 맞출 때 윤리적이다.*

이는 모금을 할 때 발생하는 대부분의 윤리적 딜레마, 대부분은 기부자가 모금자가 어떻게 행동하기를 원하는지와 모금자가 수혜자를 대신해서 해야 할 일 사이의 일종의 긴장을 포함하는 이러한 딜레마는 권리의 균형을 맞추려 노력한다.

그리고 지금까지 모금활동의 직업적인 윤리는 매우 직접적인 윤리적 긴장을 해결하는데 실패했고, 대신 대중의 신뢰, 기부자의 희망, 그리고 의미 있는 자선 행위를 통해 하는 것을 선호했다.

그래서 이는 수혜자의 권리와 기부자의 권리 사이의 공간에 존재하는데, 윤리적인 의사결정 틀(이 프로젝트가 진행됨에 따라 우리가 개발해야 할 것)은 어떤 것이 '부적절한 압력'에 해당하는지, 그리고 기부자가 비윤리적이라고 여길 수 있는 그 밖의 모든 것을 결정하는 데 사용되어야 한다. 예를 들어 '죄책감', '비합리적인 사생활 침해', '비합리적으로 높은 모금 비용' 등등.

윤리적 이론 ETHICAL THEORY	유형 TYPE	일차적 의무 PRIMARY DUTY	다른 의무 OTHER DUTIES	비교가능 COMPATIBLE WITH	비교불가 NOT COMPATIBLE WITH
기부자중심주의 Donorcentrism	결과론적 Consequentialist	기부자 Donor	<ul style="list-style-type: none"> <li>대중의 신뢰 Public trust</li> <li>조직 Organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>신뢰주의 Trustism</li> <li>관계 관리 Relationship Management</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>자선 사업 Service of Philanthropy</li> <li>기부자중심주의 (의무론적) Donorcentrism (deontological)</li> </ul>
기부자중심주의 Donorcentrism	의무론적 Deontological	기부자 Donor	<ul style="list-style-type: none"> <li>대중의 신뢰 Public trust</li> <li>조직 Organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>신뢰주의 Trustism</li> <li>관계 관리 Relationship Management</li> <li>자선사업 Service of Philanthropy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>기부자중심주의 (결과론적) Donorcentrism (consequentialist)</li> </ul>
관계 관리 Relationship Management	의무론적 Deontological	관계 유형 Relationship type	<ul style="list-style-type: none"> <li>기부자 Donor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>기부자중심주의 Donorcentrism</li> <li>신뢰주의 Trustism</li> <li>자선 사업 Service of Philanthropy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>없음 None</li> </ul>
자선 사업 Service of Philanthropy	결과론적 Consequentialist	기부자 Donor	<ul style="list-style-type: none"> <li>없음 None</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>기부자중심주의(의무론적) Donorcentrism (deontological)</li> <li>신뢰주의 Trustism</li> <li>관계 관리 Relationship Management</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>기부자중심주의 (결과론적) Donorcentrism (consequentialist)</li> </ul>
신뢰주의 Trustism	결과론적 Consequentialist	대중의 신뢰 Public trust	<ul style="list-style-type: none"> <li>기부자 Donor</li> <li>조직 Organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>기부자중심주의 Donorcentrism</li> <li>관계 관리 Relationship Management</li> <li>자선 사업 Service of Philanthropy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>없음 None</li> </ul>

표 1. 모금자의 1차적 또는 다른 의무를 나타내는 모금의 규범적 윤리 이론

Fig 1. Normative ethical theories of fundraising indicating fundraisers' primary and other duties

윤리적 이론 ETHICAL THEORY	유형 TYPE	일차적 의무 PRIMARY DUTY	다른 의무 OTHER DUTIES	비교가능 COMPATIBLE WITH	비교불가 NOT COMPATIBLE WITH
기부자중심주의 Donorcentrism	결과론적 Consequentialist	기부자 Donor	• 대중의 신뢰 Public trust • 조직 Organisation	• 권리 균형 Rights Balancing • 신뢰주의 Trustism • 관계 관리 Relationship Management	• 자선 사업 Service of Philanthropy • 기부자중심주의 (의무론적) Donorcentrism (deontological)
기부자중심주의 Donorcentrism	의무론적 Deontological	기부자 Donor	• 대중의 신뢰 Public trust • 조직 Organisation	• 신뢰주의 Trustism • 관계 관리 Relationship Management • 자선사업 Service of Philanthropy	• 권리 균형 Rights Balancing • 기부자중심주의 (결과론적) Donorcentrism (consequentialist)
관계 관리 Relationship Management	의무론적 Deontological	관계 유형 Relationship type	• 기부자 Donor	• 기부자중심주의 Donorcentrism • 신뢰주의 Trustism • 기부자중심주의 (의무론적) Donorcentrism (deontological)	• 권리 균형 Rights Balancing
권리 균형 Rights Balancing	결과론적 Consequentialist	수혜자 Beneficiary	• 기부자 Donor • 대중의 신뢰 Public trust • 조직 Organisation	• 신뢰주의 Trustism • 기부자중심주의 (의무론적) Donorcentrism (deontological)	• 자선사업 Service of Philanthropy • 관계 관리 Relationship Management • 기부자중심주의 (의무론적) Donorcentrism (deontological)
자선 사업 Service of Philanthrop	결과론적 Consequentialist	기부자 Donor	• 없음 None	• 권리 균형 Rights Balancing • 기부자중심주의 (의무론적) Donorcentrism (deontological) • 신뢰주의 Trustism	• 기부자중심주의(결과 론적) Donorcentrism (consequentialist) • 권리 균형 Rights Balancing

				<ul style="list-style-type: none"> <li>• 관계 관리 Relationship Management</li> </ul>	
신뢰주의 Trustism	결과론적 Consequentialist	대중의 신뢰 Public trust	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기부자 Donor</li> <li>• 조직 Organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 권리 균형 Rights Balancing</li> <li>• 기부자중심주의 Donorcentrism</li> <li>• 관계 관리 Relationship Management</li> <li>• 자선 사업 Service of Philanthropy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 없음 None</li> </ul>

표 2. 모금자의 1차적 또는 다른 의무를 나타내는 - 권리 균형 모금 윤리를 포함한 - 규범적 윤리 이론  
 Fig 2. Normative ethical theories - including Rights Balancing Fundraising ethics - indicating fundraisers' primary and other duties

권리 균형 접근법은 모금 윤리가 현재 취하고 있는 방향과 매우 관련이 있다. 특히 영국에서 이에 대한 논의는 기부자들의 '권리', 특히 '독립할 권리'라는 측면에서 지금 틀을 잡고 있다(Etherington et al 2015, p4). 영국에서 이 권리는 모금 선호 서비스 Fundraising Preference Service에 의해 구체화되고 보호될 것이다. 이것은 또한 기증자의 우선성에 대한 일반적인 가정을 고려하는 데에도 적절하다. 우리는 이미 영국의 기금 모금을 위한 이상적인 미래에 대한 다이렉트 마케팅 협회 Direct Marketing Association의 보고서를 기부자중심주의에 관한 섹션에서 고려했다.

DMA의 보도 자료는 기부자를 수혜자보다 더 중요한 "전체 자선 절차에서 가장 중요한 사람들"이라고 묘사했을 뿐만 아니라, 보도 자료에서도 계속 언급하고 있다: "그들(기부자)을 위한 권리가 궁극적으로 귀하의 조직과 수혜자에게 가장 좋다."

이것은 조건적인 주장이다. - 만약 당신이 기부자들에게 올바른 일을 한다면 당신은 자동적으로 수혜자들에게 옳은 일을 하고 있는 것이다. - 기부자의 관점에서 윤리적으로 옳은 일을 하는 것이 서비스 사용자의 관점에서 윤리적으로 옳은 것이라고 보장되지 않기 때문에 반드시 그렇지는 않다.

***'모금 윤리에 관한 대부분의 문헌에서 실제로 주목 할 만 한 것은 수혜자나 서비스 이용자가 대부분의 사고와 이론화로부터 거의 완전히 빠져 있다는 것이다.'***

권리 균형 접근 방식을 완전하게 개발하고 이를 벗어나는 의사 결정 틀을 개발하는 것이 Rogare의 기금 모금 전문 직업 윤리에 대한 검토의 목표일 것이지만, 이 단계에서도 그러한 권리 균형 접근방식이 어떻게 모금 활동에서 특별한 윤리적 딜레마에 적용할 수 있을지 고려할 수 있다.

모금자들이 기부를 요청할 때 얼마만큼의 압력을 가하는 것이 적절한지에 대한 일반적인 윤리적 문제를 고려해보자(여기서는 압력이 '적절한지'인지 '과도한' 것인지에 대한 여부를 고려하지 않는다. 단지 '압력'이 허용되는지 여부에 대한 일반적인 원칙일 뿐이다). 규범적 윤리 이론은 이 질문을 어떻게 생각할까? 그들이 기부자들에게 압력을 가하는 것을 허용할 것 같은가?

**신뢰주의 Trustism** - 아니요 No.

신뢰주의적 접근법은 아마도 기부자들에게 압력을 가하는 것이 장기적으로 대중의 신뢰를 떨어뜨리고 따라서 장기적인 지속 가능한 수입을 위태롭게 할 것이라고 결론지을 것이다.

그래서 사람들에게 압력을 가하는 것은 비윤리적이고, 그 법규들은 사람들이 그러한 압박의 받았다고 느끼게 만드는 사안, 예를 들어 DM 팩의 값비싼게 동봉(이미 영국에서는 금지되어 있다.)되어 있는 것에 대한 금지 또는 기금 모금을 요청하는 횡수 제한(전화 모금과 관련하여 영국에서 고려중이다) 등을 불법화하려는 의도로 작성되었다. 그러나 중요한 포인트는 이것이다: 신뢰주의가 결과론적 이론이기 때문에, 신뢰주의적 접근에 기초한 모든 결정은 특정 유형의 기금 모금 접근방식에 대한 대중의 신뢰에 영향을 보여주는 연구와 같은 증거에 의해 뒷받침될 필요가 있다는 것이다. 이는 특정한 유형의 모금이 대중의 신뢰에 해롭다는 '자명한' 가정을 하는 것으로는 충분하지 않다.

**관계 관리 Relationship Management** - 아니요 No.

사람들에게 자선단체에 기부하라고 강요하는 것은 아마도 언론의 접근방식이나 기껏해야 비대칭 양방향 접근법이 될 것이다. 그러나 이들 중 어느 것도 쌍방향 대칭의 윤리적 규범에 해당하지 않기 때문에, 그것은 정의상 비윤리적이다(그리고 모금 윤리를 위한 관계 관리 접근법은 - 그것이 얼마나 잘 이루어졌는지, 그리고 그것이 대중의 신뢰와 지속 가능한 수입의 영향에 상관없이 - 이것을 '비윤리적인'이라고 표시된 파일로 직접 전달한다는 것을 기억하라).

**기부자중심주의 Donorcentrism (consequentialist)** - 아니요 No.

비록 단기적인 이득을 얻을 수 있지만, 장기적으로, 잠재적 기부자들을 압박하는 것은 그들이 다시 주는 것을 덜 하게 만들 수 있다. 그래서 압력을 가하는 것은 비윤리적이고 그 법규는 이것을 막기 위해 고안될 것이다. 신뢰주의와 마찬가지로, 이것은 결과론적인 이론이기 때문에, 이것은 또한 기부자들이 장기간에 걸쳐 덜 기부한다는 것을 분명히 보여주는 증거를 뒷받침해야 할 것이다.

**기부자중심주의 Donorcentrism (deontological)** - 아니요 No.

그들이 자선단체에 기부하지 말아야 한다는 압박감을 느낀다는 것은 기부자들의 관심사가 아니며 아마도 그들의 필요나 욕구 목록에서 높은 순위를 차지하지 않을 것이다. 사람들이 이렇게 느끼도록 하는 것은 단순히 잘못된 일이다. 그래서 어떤 모금도 아마 비윤리적이라고 여겨질 것이다.

**자선 사업 Service of Philanthropy** - 아니요 No.

기부자는 그들의 자선활동이 그들이 기부하도록 압박을 받아야 한다면 '의미가 있는 것이다'라고 느끼도록 만들 수 없다: 그러므로 기부자들에게 압력을 가하는 것은 비윤리적이다.

**권리 균형 Rights Balancing** - 가능하다 Possibly.

도덕적 규범이나 가능한 결과에 근거하여 위의 모든 이론들은, 기부 요청을 하는 동안 압력을 가하는 것은 아마도 일반적인 규칙으로서 비윤리적일 것이다. 오직 권리 균형 윤리만이 상황에 따라 각 사례를 고려할

수 있으며, 요청 중에 어떤 종류의 압력을 가하는 것이 허용될 수 있는 때가 있을 수 있다는 결론을 내릴 수 있다. 아마도 집으로 찾아가는 것은 일부 사람들에게 그들이 압력을 받았다고 느끼게 했지만, 그들이 모금한 돈이 가져다 준 이익을 능가하기에는 충분하지 않다. 아마도 긴급한 비상사태의 경우, 일부 고압전술은 허용될 수 있고, 어쩌면 요구될 수도 있다.

*‘권리 균형 접근법은 모금 윤리가 현재 취하고 있는 방향과 매우 관련이 있다. 특히 영국에서 이에 대한 논의는 기부자들의 “권리”, 특히 “혼자 있을 권리 right to be left alone”라는 측면에서 지금 틀을 잡고 있다’*

이 문제를 더 자세히 살펴보자. 유료 전화 상담원을 이용하는 것에 대해 상당한 대중 불안이 있다고 가정해 보자(흔히 있는 일이다). 이것은 모금자들이 압력을 가하는 전술을 사용하고 있다는 불만을 야기시켰다.

새로운 규범을 통과시키거나, 기존 규범을 수정하거나, 무엇이 옳고 그른지에 대한 어떤 종류의 발표를 하기 전에, 권리 균형 모금 윤리는 가능한 한 최고의 증거를 추적하려고 할 것이다(그것은 결과적 윤리에 필수적이다). 이 증거를 근거로, 그것은 수혜자의 가장 좋은 장기적 이익에 작용하는 균형에 도달할 수 있다.

예를 들어 불만사항이 극도로 형편없는 모금 서비스 때문이라면(그래서 ‘압력’은 부족한 기부자중심주의 관행 때문에 생긴다), 더 나은 모금 활동이 수혜자에게 최선의 이익이 될 것을 권고할 수 있으며, 개선된 교육 및 미스터리한 쇼핑 절차를 포함하도록 수정될 수 있지만 전화 권유를 금지하거나 제한하지 않을 수 있다.

*‘모금 활동에서 가장 윤리적인 딜레마를 낳는 것은 기부자의 경쟁권과 수혜자의 요구 사이의 긴장이다.’*

만일 불만 사항이 단순하게 사람들이 집에서 전화를 받고 싶지 않아 죄책감과 같은 도덕적 압력을 느끼게 하는 경우, 권리 균형 윤리는 시장 조사와 다른 증거들을 이용하여 대중의 신뢰에 장기적인 영향을 미칠 것이다.

그러나 어떤 사람들은 전화 모금자를 통해 집에서 전화받기를 원하지 않는다고 말하고, 전화받지 않을 ‘권리’가 있다고 말할 수도 있다고 가정해보자. 전화금지 Do-not-call 서비스에 가입한다면 위에서 주장하는 권리는 뒤떨어지는 얘기가 될 것이다. 이 경우, 사람들은 전화를 받지 않을 분명한 권리를 가지고 있다.

그러나 일부 사람들이 전화 모금자의 압력에 굴하지 않을 ‘권리’를 가지고 있다고 주장하는 전화금지 신고가 없는 가상의 상황을 생각해 보자. 이 가상의 상황에서, 이 레벨의 대중들의 불안이 전반적인 대중의 신뢰나 장기적인 소득에 거의 또는 전혀 해가 되지 않는다는 것을 밝혀냈다고 가정하고, 전문가 기준을 위반했다고 가정해보자. 그렇다면, 권리 균형 모금 윤리학은 그 규범을 수정할 필요가 없다고 결론지을 수도 있다. 최종 결론은 다음과 같다:

모금자가 연락하지 않을 권리(심지어 '혼자 있을 권리'가 존재함) 수혜자를 대신하여 지원을 요청하는 모금자의 의무보다 클 수 있다.

이는 '아마도 may'라고 말한다. 이 프로젝트가 어떤 윤리적인 의사결정 틀을 개발하든 기부자의 편에서 실수를 하는 경우가 대부분일 것이다. 그러나 그렇지 않을 때도 있을 수 있다. 그럴 때, 권리 균형 의사결정 틀은 왜 그런 일이 일어나야 하는지 매우 훌륭한 윤리적 정당성을 제공할 것이다. 대다수의 경우, 이 프로젝트가 도출하는 윤리적 의사 결정 체계가 기증자 측에서 잘못 될 수도 있다.

하지만 권리 균형 모금 윤리에 대해 범주적으로 언급하는 매우 중요한 한 가지가 있다: 단지 돈을 더 많이 모금한다고 해서 어떤 것을 할 수 있는 윤리적인 정당성을 가지지는 않는다는 것이다. 권리 균형 윤리는 기부자들의 권리를 보장함으로써, 기금 모금자들이 그들이 지원하기 위해 존재하는 사람들인 수혜자들에게 불이익을 주지 않도록 하기 위한 진정한 시도이다. 그렇게 함으로써, 두 사람의 이익이 일치하지 않더라도 모금자들이 기부자와 수혜자에게 실제로 답할 수 있는 틀을 제공하는 것을 목표로 한다.

#### 4.5 권리 균형 모금 윤리 Rights Balancing Fundraising Ethics

모금은 수혜자를 대신하여 지원을 요청하는 모금자의 의무와 기부금에 대한 과도한 압력을 받지 않을 수 있는 권리의 균형을 맞출 때 윤리적이다.

## 5. 요약

대부분의 모금의 직업윤리는 관련 실천규범에 포함된 윤리 적용 대상이다.

윤리적 딜레마에 대한 대부분의 대답은 이 규범에서 찾을 수 있을 것이다. 그러나 때때로, 윤리적 딜레마가 규범에서 모호하게 다루어지거나 전혀 다루어지지 않기도 한다.

그런 다음 우리는 진정한 윤리적으로 애매한 영역으로 들어가는데, 이 해결방법으로 모금의 윤리적 목적을 식별하는 맞춤형 규범적 윤리 이론이 필요하다. 4가지의 이러한 이론들이 학술적으로는 부족하게 기술되어 있다.

**신뢰주의 Trustism**는 모금이 대중의 신뢰를 보호할 때 윤리적인 것이고, 피해를 입힐 때 비윤리적이라고 말한다.

**관계 관리 Relationship Management**는 모금은 대중과의 관계의 쌍방향 대칭적 모델을 따를 경우 윤리적인 것이고 그렇지 않을 경우 비윤리적이라고 말한다.

**기부자중심주의 Donorcentrism**는 기부자의 요구에 우선 순위를 매길 때 모금이 윤리적이라고 말한다(이 이론의 결과론적 버전에서는 더 많은 돈을 벌어들인다).

**자선 사업 Service of Philanthropy**은 기부자의 자선에 의미를 부여할 때 윤리적인 것이라고 말한다.

이러한 이론에 따르면, 모금자들은 주로 기부자들과 대중의 신뢰에 윤리적 의무를 지고 있다.

그러나 이 네 가지 이론 중 어떤 이론도 모금자가 수혜자에게 지불해야 할 의무를 분명하게 기술하지 못한다. 그러나 기부자들의 경쟁적인 권리와 기금 모금에 있어서 가장 윤리적인 딜레마를 초래하는 것은 수혜자들의 요구 사이의 긴장이다.

수혜자의 이익은 필요한 서비스를 제공하기 위해 충분한 소득을 창출하는 모금자가 제공한다. 이 노력에서 성공하지 못한다면, 모금자들은 수혜자들에 대한 그들의 윤리적 의무에서 실패한 것이 된다. 그러나 기부자들은 종종 더 적게 요구받기를 원하거나, 더 적은 돈을 요구하거나, 다른 방식으로 요청받기를 원하거나, 전혀 요구받지 않기를 원한다.

**관리 균형 모금 윤리 Rights Balancing Fundraising Ethics**은 수혜자를 윤리적 그림에 다시 도입하려고 한다. 권리 균형 모금 윤리에 따르면, 모금은 기부자들의 의무와 과도한 부담 없이 기부자들의 권리에 대한 지원을 요청하는 것의 균형을 맞출 때 윤리적이다. 그것이 이 균형을 맞추지 못할 때, 모금은 비윤리적이다.

예를 들어, 연락하지 말라고 거듭 요청했던 기부자들에게 요청하는 기금 모금 캠페인은 비윤리적일 것이다. 그 균형은 기부자들이 그들의 사생활에 부당한 침해나 비합리적으로 지속적인 접근으로부터 보호되지 않기 때문이다(연락하지 말라는 요청/신고에 반하여 고려한 합리성). 그러나 모금자가 - 영국의 모금 선호 서비스의 결과일 수 있는 것처럼 - 방대한 규모의 사람들과 접촉하는 것을 막는 규제 역시 불균형한 것이며 따라서 비윤리적일 것이다. 이것은 그들이 적절히 자금을 조달받기 위해 의존하는 서비스의 실질적이고 매우 가시적인 필요보다 막연하고 무형의 '혼자 있을 권리'를 우선시하기 때문이다.



이스턴 테네시 주립대학의 휴 라 폴렛 교수 Hugh La Follette는 큰 그림 윤리 big picture ethic에 대해 다음과 같이 말한다(1997, pp4-5):

*“우리는 a) 충분한 정보를 제공 받고, b) 개인적인 이익에 부당하게 흔들리지 않으며, c) 타인의 견해에 의해 규율되지 않도록 우리의 신념, 선택 및 행동을 면밀히 조사해야 한다. 그렇지 않으면 우리는 피할 수 있는 악, 미래 세대가 우리를 정죄 할 악을 저지를 수도 있다.”*

우리는 마지막 문장을 기금 모금 윤리에 적용 할 수 있다:

*그렇지 않으면 우리는 우리가 요청했어야 할 기부를 요청하지 않을지도 모른다. 그것은 우리의 수혜자들이 우리를 비난할 것이다.*

## 6. 다음 단계

이 백서에서는 모금의 직업윤리를 어떻게 검토하고 갱신해야 하는지에 대한 새로운 규범적 이론으로 요약했다. 그것은 프로젝트의 중심 기초 문서로서 역할을 할 것이지만, 완성된 기사와는 거리가 멀다. 이 프로젝트가 진행됨에 따라 이러한 아이디어들은 자문 그룹의 의견을 반영하여 수정 및 업데이트(또는 대체될 수 있음)될 것이다(부록 참조).

이 프로젝트를 완료하는 데 최소 1년 이상 소요되며 다음 단계가 포함될 것으로 예상된다:

### 이 백서에 포함된 아이디어 확장 Expand ideas contained in this white paper

첫 번째 단계는 이 백서에 포함된 아이디어를 확장하는 것이다. 특히 이러한 아이디어를 제시하는 네 가지 기존의 규범적 이론(신뢰주의, 관리 관계, 기부자중심주의, 자선 사업)을 각각의 개별 백서로 출판할 때 더욱 심오하고 자세하게 설명할 수 있을 것이다. 우리는 또한 우리의 권리 균형 모금 윤리 이론을 훨씬 더 깊이 있게 분명히 밝힐 것이며, 특히 그것이 권리 이론과 지원을 요청하는 모금자들의 '의무'에 어떻게 기반을 두고 있는지를 분명히 할 것이다. 현재, 우리의 이론은 주로 인간 수혜자가 있는 자선단체에 적용 가능하므로, 이 프로젝트의 과제는 그것을 확대하여 인간이 아닌 수혜자(예: 동물, 환경)가 있는 조직과 생존보다는 인류의 번영 가능케 하는 조직(예: 문화)을 포함시키는 것이다. 이 포인트에서 프로젝트의 자문 그룹은 이러한 아이디어들을 비판하고 비평하고 새로운 아이디어에 기여하면서 더 적극적으로 참여할 것이다.

### 이 백서에서 다루지 않은 아이디어 탐색 Explore ideas not covered in this white paper

우리는 또한 이 백서의 범위를 확대하여 아직 이 프로젝트가 다루지 않은 아이디어를 탐구해야 한다.

이 중 가장 중요한 것은 제3의 규범적 윤리의 원칙인 미덕 윤리가 어떻게 기금 모금에 적용될 수 있는지, 그리고 계약주의와 같은 다른 의무론들을 탐구할 수 있는지 살펴보는 것이다. 우리는 또한 여성 보호 윤리 같은 다른 규범적 윤리관을 조사할 필요가 있다(Sander- Staudt 2011).

본 백서에서는 권리 균형 모금 윤리에 따르면 모금자는 수혜자에게 일차적 의무를 지고 있으며, 다음과 같은 내용을 다룬다:

*모금은 수혜자를 대신하여 지원을 요청하는 모금자의 의무와 기부금에 대한 과도한 압력을 받지 않을 수 있는 기부자의 권리의 균형을 맞출 때 윤리적이다.*

이 공식에 따르면, 권리 균형은 오직 두 이해당사자에 대한 모금자의 의무 사이에서만 윤리적 균형을 이루려고 시도한다: 수혜자와 기부자

그러나, 모금자는 이 두 이해당사자에게만 의무가 있다. 또한 그들은 자신의 고용주, 다른 모금자, 언론, 규제자 및 기타 비영리 및 대의를 받는 자에 대한 의무를 가지고 있으며, 이 모두는 균형을 이루어야 할 모금자에 대한 경쟁적 청구와 권리를 부과할 수 있다. 따라서 이 프로젝트는 이러한 다른 이해관계자들 사이에 존재하는 윤리적 딜레마에 권리 균형 모금 윤리를 적용하려고 시도할 것이다.

예를 들어, 모금자가 모금 비용을 전혀 부담하지 않고 기부자의 모든 선물이 기관에 전달된다고 주장할

때, 이러한 모금자들은 모금에 대한 투자 필요성에 대해 기부자들에게 잘못된 생각을 줌으로써 다른 모금자들 및/또는 모금직에 해를 끼치지 않도록 하는 의무를 가지고 있는가? 여기서 얻을 수 있는 윤리적 균형은 기금 모금을 위해 다른 자선 단체의 기금 모금을 더 어렵게 하지 않고 기금 모금을 위한 서비스를 제공하기 위해 기금을 모으는 것이다.

그리고 모금 자료에서 수혜자들이 어떻게 묘사되는지에 대한 '틀'의 문제가 있다:

운동가들과 서비스 제공 직원들은 종종 수혜자들이 그들의 상황을 긍정적인 시각으로 보여주고 그들의 존엄성을 유지하는 방식으로 묘사되기를 원한다; 반면 모금자들은 수입을 최대화할 수 있는 쪽으로 최대한 노력하는데, 이는 수혜자들이 마주치는 고통을 보여주는 것을 의미한다.

이러한 상황에서, 윤리적인 균형은 수혜자에 대한 모금자의 의무와 (더 많은 돈을 모금하는) 조직에 대한 그들의 의무 사이에 있는 것처럼 보인다. 그러나 그것은 그것보다 더 복잡하다. 이것은 모금자들이 그들의 수혜자들에게 두 가지의 다른 임무를 수행해야 하는 윤리적 딜레마이다: 첫 번째는 그들이 필요로 하는 서비스를 제공하기 위한 충분한 돈을 모으는 것이다; 두 번째는 그들을 위엄있게 만드는 것이다. 우리는 권리 균형 모금 윤리가 모금과 캠페인 부서 간의 갈등을 넘어서는 이 딜레마에 대한 접근방식을 밝힐 수 있기를 바란다.

우리는 이미 원조 단체들의 우량 기관인 BOND와 함께 이 문제에 대한 권리 균형 모금 윤리를 적용시키기 위해 협력하는 것에 대해 논의 중에 있으며, 우리는 우리의 주요 프로젝트의 별도 가닥을 만들기를 희망한다.

### **모금자가 현재 실천하고 있는 윤리에 대한 글로벌 연구 Global research into ethics currently practiced by fundraisers**

이제 우리는 모금자들의 직업윤리에 대한 태도와 접근방식에 대한 국제적인 조사를 실시할 계획이다.

이 설문조사는 모금자들에게 일련의 윤리적 딜레마를 제시할 것이며, 그들에게 다양한 시나리오에서 무엇을 할 것인지에 대한 결정을 할 것을 요청할 것이다. 각 시나리오가 끝난 후, 우리는 모금자들이 각 결정을 내릴 때 그들이 씩씩했다고 느꼈던 주제들과 그들이 결국 취한 결정을 어떻게 정당화했는지에 대해 탐구할 것이다. 이것은 우리가 현재 그들의 의사 결정을 지도하는 윤리 이론의 유형에 대한 통찰력을 얻을 수 있게 해주고, 우리가 어디에서 그리고 어떻게 권리 균형 잡힌 윤리가 가장 많은 이익을 가져다 줄 수 있는지를 확인하도록 해줄 것이다. 자문 그룹이 설문 조사 질문 초안을 작성할 것이다.

### **콜로кви움 Colloquium**

프로젝트의 수명 주기 중 어느 시점에 우리는 프로젝트의 자문 그룹, Rogare의 윤리 특별 이익 그룹의 구성원 및 기타 이해 관계자들을 모아서 프로젝트가 지금까지 달성한 내용과 그 다음 단계에서의 목표 달성에 필요한 사항을 논의할 필요가 있을 것으로 기대한다.

### **의사결정 틀 Decision-making frameworks**

우리는 모금의 직업윤리에 대한 주요한 문제들 중 하나는 그것이 이론적 공백에 윤리를 적용하려는 것이라고 굳게 믿고 있지만, 또한 적용될 수 없는 광범위하고 깊은 이론을 갖는 것은 의미가 없다. 그러므로,

이 프로젝트는 권리 균형 모금의 적용을 용이하게 하는 윤리적인 의사결정 틀을 개발하는 것을 목표로 할 것이다.