

BAM in a Box: Accelerating the Impact of Business as Mission 'BAM in a Box' : BAM의 영향력을 높이기 위한 방안.

BAM in a Box: Accelerating the Impact of Business as Mission

'BAM in a Box': BAM의 영향력을 높이기 위한 방안

Sep 1st, 2011 by *Mats Tunehag*
www.MatsTunehag.com

매츠 투네헝, 2011. 9. 1

BAM 운동을 전세계적으로 확산, 성장시키는 데 도움이 되는 세 가지 주요 활동은: 1. 개념을 발전시키고, 2. 개념을 확산시키며, 3. 개념을 적용하는 것이다. 물론 책 한 권, 행사 한 번, 한 개인 혹은 조직만으로 현재 그리스도인들 사이에서 BAM에 대한 관심이 어떻다고 단정할 수는 없다. BAM은 성경적인 개념이다. 그러므로 천지창조에서부터 근원을 따져야 한다. BAM은 신학과 인류학 위에 세워진 운동이다. 그러므로 하나님은 누구시고 무엇을 하시는가, 인간은 누구이며 무엇을 하라고 부름 받은 존재인가 이해해야 한다. 창세기 1장에 이미, 일에 관한 선하고 거룩한 원칙들, 가치를 창출하는 과정들이 설명되어 있다. 하나님께서는 인류 역사를 통틀어 여자와 남자를 사용하셔서, 그들이 산업을 통해 하나님과 열방을 섬기도록 하셨다.

개념의 발전과 확산

지금은 BAM을 하나의 아이디어로 이해하고 받아들이는 사람들, 조직, 교회, 산업체들이 증가하고, BAM이 전 세계적인 운동으로 일어나는 추세다. 2004년 로잔 운동의 협조하에 진행된 Global Think Tank on BAM이 그 예라 할 수 있다. 소위 BAM 기업 컨설팅이 BAM의 실행 평가에 도움을 주었고, 그 결과 BAM의 주요 분야에 대한 이해가 깊어졌다 (2004년 로잔 BAM 보고서- further reading 참조). 그 후로 BAM을 집중적으로 다루는 단체(조직)와 책들이 많이 나오고 있다.

개념의 적용

BAM 기업들은 아랍권과 아시아 지역에서 꾸준히 성장하고 있지만, 속도가 늦다. BAM의 개념을 이해하고 수용하기 시작하는 숫자가, BAM을 실제로 적용하는 숫자보다 훨씬 많다. 머리에 손으로 넘어가는 데는 시간이 걸리는 법이다. 또한 BAM에 대해 들었다고 무조건 출발하는 것은 아니다. 어쨌거나, 현재까지는 'BAM을 이야기하는 사람들'이 BAMer, 즉 BAM 기업을 시작하고 개발하도록 도전하는 사람들보다 훨씬 많다. 어떻게 하면 둘 사이의 간격을 좁힐 수 있을까? 나는 지난 90년대 중반 이후 세계적인 BAM 운동을 관찰해 왔다. 선구적이고 탁월한 많은 기업들이 BAM 산업을 시작했고, 성공적으로 발전하는 것을 보았다. 물론, 실패한 사례도 많다. 대개는 잘못된 사람들이 바른 일을 시도하기 때문이다. 물론 이게 다는 아니다.

상위 및 중위 기업들

어느 사회든 상위 기업에 비해 중간 규모 기업들이 많다. Bill Gates (Microsoft)와 Ingvar

Kamprads (IKEA)는 손에 꼽을 정도다. 그 외의 기업들은 한 가지 아이디어를 품고 소규모기업으로 시작해서 중간 규모로 발전한다.

그렇다면, 어떻게 중위 기업들에게 다가갈 수 있을까? 이들은 경영 수완이 훌륭한 안전주의자들이다. 제로에서는 출발하지 않으려 한다. 주로 프랜차이즈로 성공한 기업들인데, 맥도날드, 스타벅스, 치크피아 등이 그 예다. 이들을 소위 'business in a box'라고 부를 수 있다. 이들은 단순하게 상자를 매뉴얼 읽고, 출발하지는 않는다. 그렇다고 위험부담이 높고 업무량이 만만찮은 사업에 금세 투자하는 것도 아니다. 안전주의자들이기 때문이다.

BAM in a Box

최근에 미국에서 프랜차이즈 기업을 경험한 BAMer를 한 분 만났다. 현재 중동에서 일하는 그가 자기 지역에서 장차 BAMer가 되고자 하는 사람들의 모임을 소개했다. “열정은 있지만 계속해서 뭔가를 할 가능성은 적거나 거의 없는 사람들”이라고 말했다. 모든 기업이 BAM의 아이디어를 듣고 즉시 출발할 것이라고 예상한다면, 착각일까? 열정적인 사람들에게 다가갈 기회를 놓친 이유는, ‘BAM in a Box’를 이해하지 못해서일까? 이들에게 프랜차이즈의 길을 열어 준다면, 훌륭한 BAMer가 될 수 있을까? (우리가 기억해야 할 것은, 우리가 다가가야 할 중간 규모의 기업들은) 경영 관리를 잘하는 안전주의자들이라는 사실이다. 프랜차이즈 운용 실력은 탁월하지만, 제로에서는 결코 출발하지 않으려는 사람들이다.

‘BAM in a Box’는 특별히 인신매매 문제를 다룰 때 효과적이다. 실업률이 높은 지역일수록 인신매매의 위험이 크다. 실직자들은 인신매매의 표적이 되기 십상이기 때문이다.

그런데, 인신매매나 매춘으로 끌려갔던 사람들을 건져내고 후속조치가 없다면 아무 의미 없다. 이들에게 생산적이고 건전한 직업을 마련해 줘야 한다. ‘BAM in a Box’가 제공하는 광범위한 직업군은 인신매매 예방장치인 동시에, 구출된 희생자들의 회복 장치가 될 것이다.

아랍권과 아시아권의 인구 증가와 더불어, 영적, 사회적, 경제적 도전이 엄청나게 증가하고 있다. 이들의 필요를 어떻게 맞춰가기 시작할까?

‘BAM in a Box’는 더 많은 사람들이 BAM을 적용할 수 있도록 문을 열어준다. 더 많은 사람들에게 고용의 기회와, 양질의 서비스와 상품을 제공하는 것도 포함해서 말이다.

BAM과 프랜차이즈에 관한 국제적 논의가 진행중이다. 우리는 앞으로 더 나아가야 한다. 당신이 ‘BAM in a Box’를 도울 기업가인가?

(이 자료는 원래BAMezine에 게재된 것으로, 9월호는 주로 ‘BAM in a Box’를 많이 다룬답니다..^^) <http://www.businessasmission.com/issue7.html>