

로잔 국제 선교 위원회

# Business as Mission

로잔 연구 보고서 No. 59

로잔 국제 선교 위원회

태국. 파타야, 2004년 9월 29~ 10월 5일

*"A New Vision, a New Heart, a Renewed Call"*

이 연구보고서의 출판과 연구를 장려함에 있어서  
로잔 세계 선교 위원회는 이 연구 보고서의 모든 관점에 동의하는 것이 아님을 밝힌다.

로잔 연구 보고서 (LOP) No.59  
No.30. Business as mission 이슈 그룹

2004 포럼 연구 보고서 시리즈 편집자:  
데이비드 클레이던 David Claydon

이 연구 보고서는 전체 이슈 그룹 에 의해 마련되었으며,  
편집자는 매츠 튜네헝 **Mats Tunehag**, 웨인 맥기 **Wayne McGee** 조지 플루머 **Josie Plummer**이다.

Copyright © 2005  
Lausanne Committee for World Evangelization  
and its National Committees around the world  
[info@lausanne.org](mailto:info@lausanne.org) [www.lausanne.org](http://www.lausanne.org)

## 로잔 연구 보고서의 제작 경위

로잔 운동은<sup>1)</sup> “은 교회가 전 세계에 온전한 복음을 전하는 the whole Church to take the whole gospel to the whole world.” 일에 힘을 불어 넣기 위해 모인 국제 운동이다.

그 근간은 1910년의 에딘버러 **Edinburgh** 와 1966년의 베를린에서 열렸던 역사적인 회의까지 거슬러 올라간다. 전도자 빌리 그레함에 의해 1974년 7월 스위스의 로잔에서 소집된 제1차 국제 선교 회의가 로잔 운동의 시발이다. 이 회의의 가장 놀라운 결과는 150 개국에서 모인 2,430 명의 지지를 받은 로잔 선언(Lausanne Covenant<sup>2)</sup>)이었다. 이 선언문은 역사적으로 신조creeds들에서 천명하고 있는 기독교 믿음의 본질을 선언함과 동시에 선교의 중요성을 역설하고 있다. 로잔 회의와 1989년 마닐라에서 개최된 두 번째 회의를 거치면서 많은 활동들이 생겨났다. 선언문과(여러 언어로 쓰여진) 로잔의 이름으로 행해진 많은 국지적 행사들과 전문 컨퍼런스에 관한 자세한 내용은 [www.lausanne.org](http://www.lausanne.org)서 찾아볼 수 있다.

로잔 국제 위원회는 전 세계 기독교 지도자들을 결집시키는 또 하나의 회의를 개최하는 것이 성령의 인도하심이라고 믿는다. 금번 위원회에서는 부상하고 있는 젊은 세대의 지도자들이 기금조성에 관심을 갖고 활동하여 오늘날 교회가 급성장하고 있는 지역에서 상당한 모금액을 거두도록 계획했다. 위원회는 이 컨퍼런스를 포럼 a Forum 이라 부르기로 결정했다. 포럼으로서 그 구조는 31 가지 쟁점(각 쟁점을 중심으로 쟁점그룹이 형성된다) 중 어느 하나에 기여할 바를 가진 사람이라면 누구라도 참석이 허용될 것이다. 이 이슈들은 전 세계적 연구조사 프로그램을 통해 전 세계에 좋은 소식을 전하는 우리의 사명에 관계된 가장 중요한 이슈들을 찾아가는 과정에서 선별되었다.

이 로잔 보고서 **Lausanne Occasional Paper (LOP)**는 이들 이슈 그룹 중 한 그룹에서 나온 것이다. 보고서들은 전체 이슈그룹들을 위해 만들어졌고, 보고서와 다른 출판물들에 대한 정보는 [www.lausanne.org](http://www.lausanne.org)에서 찾아볼 수 있다.

2004년 개최된 세계 선교 회의를 위한 포럼의 주제는 “새로운 비전, 새로운 마음, 새로운 부르심”이었다. 이 포럼은 2004년 9월 29일부터 10월 5일까지 태국의 파타야 **Pattaya**에서 개최되었으며, 130 개국에서 1,530 명이 참석하였고, 이들은 31 개의 쟁점 그룹 중 한 그룹에서 활동하였다.

이 포럼의 결론에 나와 있는 확정된 주장들은 다음과 같다.

“우리의 진지한 대화와 기도, 깊은 성찰 가운데 성령이 우리와 함께 일하고 계셨다. 전 세계의 광범위하고 다양한 문화와 실질적으로 세계 모든 지역에서 함께 모인 대표들은 서로에게서 배우면서 세계 선교를 향한 성령의 새로운 인도하심을 모색했고, 거룩한 인도하심에 따라 행동을 같이하기로 하였다.

최근의 대대적인 정치적, 경제적 지형변화는 교회의 복음화 사명에 새로운 도전을 불러 일으켰다. 동, 서 간의 양극화 현상으로, 교회는 현 상황의 도전들에 적절히 반응하기 위해서 하나님의 인도하심을 절실히 구하지 않을 수 없게 되었다.

- 
- 1) 1974년 제1차 로잔 대회를 개최함으로써 시작된 로잔운동은 성경의 권위와 함께 인간의 원죄와 그리스도에 대한 신앙과 헌신을 강조하는 복음 전파의 목적을 위해서 교파들의 폭넓은 연합을 시도하였던 빌리 그레함의 주도로 시작되었다. 이 복음주의 운동은 미국 복음주의 협의회(NAE)와 1세계복음주의 협의회(WEF)가 교회 안에 머물고 있는 보수주의자들의 세력을 규합하여 복음주의 운동으로 확산시켜 온 결과이기도 하다. - 역자 주
  - 2) “땅이여 주의 음성을 듣자”(Let the Earth Hear His Voice)라는 주제로 스위스 로잔에서 모인 이 대회에서는 빌리 그레함 목사를 비롯한 150여 개 국에서 135개 교파에 속한 3,803명의 전 세계 복음주의 대표들은 개인적인 자격으로 회집하여 복음주의를 바탕으로 세계선교개념을 제3세계 까지 확대시킨 로잔 선언을 채택했는데 당시 세계의 언론들이 이 선언을 ‘20세기에 가장 의미 있는 크리스천 선언 가운데 하나’라고 평가했다. 이 로잔선언은 존 스토틀(John R. W. Stott)목사가 기초하였다. - 역자 주

31 개의 이슈 그룹에서는 전 세계적으로 유행하는 에이즈 HIV/AIDS, 테러리즘, 세계화, 미디어의 세계적 역할, 빈곤, 크리스천의 박해, 가족 파탄, 정치적 그리고 종교적 국가주의, 포스트모더니즘 사고방식, 아동 학대, 도시화, 그리고 장애인과 타인에 대한 무시 등과 같은 중요한 주제들이 다루어졌다.

이 그룹들이 세계 선교의 핵심 과제들에 대한 해결책을 모색하면서 놀라운 진보가 이루어졌다. 구체적인 대안들을 집중하여 찾는 가운데 보다 광범위한 전략적 주제들이 전면으로 부상되었다.

복음을 접할 수 없는 사람들에게 교회가 주된 역량을 기울여야 한다는 주장도 있었다. 남아 있는 6,000여 미전도 종족 내에 자립 교회를 세우도록 돕는 일이 최우선의 과제인 것이다.

두 번째, 우리 주님의 말씀은 우리로 우리의 이웃을 우리의 몸처럼 사랑하라고 하신다. 하지만 우리는 이 말씀대로 살지 못했다. 우리는 우리의 헌신을 새롭게 다져 일반과 다른 삶의 방식과 영적 관점을 가진 사람들, 장애를 가진 소외된 사람들에게 사랑과 긍휼로 다가가야 한다. 우리는 세계 인구의 대다수를 차지하고 있지만, 또 그들 중 다수가 학대 받고 강제 노동과 군복무, 노예로 내몰린 어린이들과 젊은이들에게 나아가야 한다.

세 번째 전략적 경향은 교회 성장이 서구 사회 바깥에서 가속화되고 있다는 것이다. 아프리카, 아시아, 그리고 라틴 아메리카에서 온 참석자들을 통하여, 우리는 남반구<sup>3)</sup>에 있는 교회들의 역동적 특성과 급속한 성장에 대해 알게 되었다. 남반구에서 온 교회 지도자들은 세계 선교에 있어서 모범적인 리더십을 점점 더 많이 보여주고 있다.

네 번째, 우리는 세계 대부분 지역이 정보가 이야기의 형태로 전해졌을 때 가장 잘 이해하는 구두 학습자들로 구성되어 있는 현실을 인정한다. 세계 인구의 상당 비율이 문자 커뮤니케이션을 통해 정보를 이해할 수도 없고, 또 그럴 의지도 없는 실정이다. 그러므로 복음을 이야기나 우화의 형태로 전하고 이를 통해 기독교인을 제자화할 필요가 생기는 것이다.

다섯 번째, 우리는 믿지 않는 사람들이 영적인 진리에 관심을 갖게 하는 방편으로 미디어를 사용하여 문화를 효과적으로 접목시키고, 문화와 관련된 다양한 방식으로 그리스도를 선포할 것을 교회에 요구한다.

마지막으로 우리는 모든 신자가 제사장임을 믿고, 교회가 여자와 남자, 그리고 젊은이들을 무장시키고, 격려하고, 능력을 부여하여, 선교라는 세계적인 과업을 이루는데 증인으로 또 공동 사역자로서 그들의 소명을 이루도록 해야 한다.

변화는 사역 그룹들 **working groups**에서 나온 주제이다. 우리는 끊임없이 변화받고 싶은 욕구와, 성령의 인도하심과 하나님 말씀의 도전에 지속적으로 자신을 내어드리고 싶은 열망과, 동료 그리스도인들과 함께 사회적, 경제적 변화를 가져오기까지 그리스도 안에서 자라야 할 필요를 인정한다. 우리는 복음의 범주와 하나님의 나라를 세워가는 것이 몸과 마음, 혼과 영을 아우르는 영역임을 인정한다. 그러므로 사회봉사와 복음 선포가 점점 통합되어야 한다고 주장한다.

우리는 세계 도처에서 신앙 때문에 박해받는 자들과 끊임없는 생명의 위협 가운데 살아가고 있는 이들을 위해 기도하며, 고통 받고 있는 우리의 형제자매들을 격려한다. 박해받고 있는 교회의 현실이 그리스도의 몸 전체(전 세계 교회)의 문제로 인식되어야만 한다는 사실을 우리는 인정하며, 동시에, 우리가 전 세계 어디에서든지 양심의 자유의 권리를 위해 투쟁하면서도 우리의 적들에 대한 사랑과 선을 행하는 것의 중요성을 인정한다.

우리는 역사상 인류에게 가장 위협적이라 할 에이즈의 창궐에 깊이 우려하고 있다. 로잔 운동은 전 세계의 모든 교회가 이 재앙에 대해 기도하고, 전인적 대처에 힘쓸 것을 요구한다.

"9/11 사태", 이라크 전쟁, 테러와의 전쟁, 그리고 그에 따른 보복행위들을 경험하면서, 우리는 복음과 기독교 신앙이 어떤 하나의 지정학적 실체에 국한되어서는 안 된다는 교훈을 얻었다. 우리는 기독교 신앙이 모든 정치적 실재를 초월한 것임을 확신하는 바이다.

우리는 모든 갈등과 테러리즘 그리고 전쟁으로 인한 파괴와 죽음에 대해 염려하며 애도한다. 우리는 그리스도인들이 평화를 위해 기도하고 화해를 적극 주도하며 종교 전쟁으로 변질 수 있는 어떤 갈등요인도 피할 수 있기를 바란다. 이러한 상황에서 기독교인의 임무는 피스메이커 **peacemaker**가 되

3) 아프리카, 아시아, 라틴 아메리카의 발전도상국-역자 주

는 것이다.

우리는 평화와 화해를 위해 기도하며, 선교 사역을 통해 어떻게 평화를 가져올 것인가에 대한 하나님의 인도하심을 구하며 기도한다. 또한 하나님께서 각 나라의 사건 속에 역사하셔서 복음을 위한 기회의 문이 열리기를 기도한다. 교회는 또한 모든 믿는 자들을 그들이 속한 공동체와 세계의 복음화를 위해 구체적이고 지속적으로 기도에 집중하도록 조직화할 필요가 있다.

이 포럼에서 우리는 남자와 여자가 함께 사역하는 파트너십을 경험했다. 우리는 각 사람의 은사를 극대화하여 세계 선교 사역에 남자와 여자가 완전한 파트너십을 형성하도록 세계 교회가 힘쓰기를 바란다.

우리는 미래의 지도자들을 개발하는데 보다 더 계획적인 필요가 있음을 인정하며, 교회들이 창조적인 방법을 모색하여 이 새로운 리더들이 효과적으로 섬길 수 있도록 내어 파송 할 것을 요구한다.”

교회들이 생각해 볼 많은 실제적인 제안들이 제출되었다. 이 제안들은 로잔 웹 사이트와 로잔 연구 보고서에서 찾아 볼 수 있다. 우리는 이 여러 사례 연구들과 활동 계획들이 하나님 앞에 잘 쓰여져서 교회가 가장 무시 받는 집단, 또 복음에 저항적인 집단에 다양한 방법으로 접근하여 분명하고 적절한 복음의 메시지를 나눔으로써 모든 사람이 복음의 메시지를 듣고 믿음으로 반응할 수 있도록 기도한다.

우리를 초대하여, 포럼에서 환영 인사를 해준 타이교회에게 사의를 표한다. 지구의 네 모퉁이에서 와 이곳에 모일 수 있는 특권을 주신 하나님께 충심으로 감사드린다. 우리는 새로운 파트너십들 발전시켰고, 새 친구들을 만났으며, 우리의 다양한 사역 안에서 서로 서로를 격려했다. 여러 곳에서 복음에 대한 반대에도 불구하고, 또 물려받은 종교적, 문화적 전통의 차이에도 불구하고 우리는 여기 이 포럼에서 그리스도의 명령에 순종하라는 새로운 부르심을 새로운 마음으로 받아 들였다. 우리는 전 세계가 그리스도를 통한 하나님의 구원의 선물을 받아들일 기회를 얻도록 그리스도의 구원의 사랑을 알리는 데 헌신해야 한다.

이러한 주장들은 포럼 결과들에 대한 참석자들의 응답이며, 교회가 포럼의 결과에 동기부여를 받아, 하나님의 부르심에 순종할 수 있으리라는 그들의 열망이 담겨있다.

여러분이 예수 그리스도의 구원하시는 사랑을 선포할 수 있는 새로운 방법과 그 부르심을 모색할 때, 이 글과 다른 로잔 연구 보고서에 있는 사례 연구들과 실제적인 제안들이 여러분과 여러분의 교회에 위대한 도움이 되기를 바라며.....

*데이비드 클레이던 David Claydon*

# 목 차

머리말

서론

**1부 : 배경 설명**

1. **BAM**이란 무엇인가? 용어 정의
2. 세계와 선교 : **BAM**을 위한 성경적 기초들
3. 세계와 시장 : **BAM**의 현재 상황 기회들과 도전들

**2부 : BAM의 실제**

4. 성공하는 **BAM**의 필수 요소들 : 10 가지 지도 원리
5. **BAM** 사례 : 사례 연구

**3부 : 그리스도의 몸에 권능 부여하기**

6. **BAM**을 위한 결집 : 세계 교회에서 미개발 자원 방출하기
7. 파트너십 : 선교 단체들과 교회의 중요한 역할

**4부 : 미래를 향하여**

8. 전략적 제안들 : 실천을 위한 구체적 행동 지침
9. **BAM** 선언문

부 록

- 부 록 A. 참가자들
- 부 록 B. 과제와 절차
- 부 록 C. 사례 연구
- 부 록 D. 비즈니스와 교회 파트너십의 방해요인과 해결책
- 부 록 E. **BAM**에 참가한 선교 단체의 사례 연구
- 부 록 F. 자료
- 부 록 G. 추천의 말

\*\* 모든 인용 부호가 없는 인용문들은 이 문서가 작성되는 동안 **BAM** 이슈 그룹의 멤버들이 개인적으로 쓴 글들이다.

## 머 리 말

우리는 당신의 백성들 가운데 역사하시는 하나님을 경험하고 있다. 특별히 지난 10년간 **BAM**에 종사해 오면서 우리는 일터와 교회에서 새로운 방법으로 모든 세계에 역사하시는 하나님을 더 많이 경험해 왔다. 그리스도의 몸 안에서 이루어지고 있는 이 역동적인 운동은 세상을 향한 하나님의 사랑과 교회를 향한 그분의 부르심에 기초하고 있다. 이 운동은 역사를 통하여 성령의 역사와 매우 밀접하게 활동하는 새 물결이며, 21세기를 위한 매우 적절한 전략이다. 하나님은 전 세계 선남선녀들을 통하여 새로운 사역운동을 전개하고 계신다. 그들은 전(全) 사업 영역을 통하여 하나님의 영광을 위한 선교에 헌신하고 있다. 사업 및 교회와 선교단체에 종사하는 이들을 포함하여, 기독교지도자들은 하나님께서 일하고 계신다는 사실을 믿는다. 무엇보다도 복음이 절대적으로 요구되는 세상의 다양한 필요들을 **BAM**이 역동적으로 채워주고 있다는 데 의견을 모으고 있다. 다음의 몇 사람들의 말을 경청해 보라:

### 하나님의 부르심에 충실하자

레네 파딜라 **Rene Padilla**는 **BAM**을 열광적으로 추천하는 탁월한 아르헨티나의 신학자이자 선교학자이며 저술가이다. 그는 **BAM**이 제자들에게 세상의 소금이 되라는 예수의 부르심과 밀접한 관계가 있다고 말한다.

### 어제도 일하셨고, 오늘 일하고 계시며, 내일도 일하실 하나님

비즈니스와 교회의 지도자들은 모두 아래의 인용들과 같이 분명하게, **BAM**의 역사적인 중요성을 인정한다.

“효과적이고 통전적인 선교 전략들을 살펴 볼 때, 21세기에는 새로운 리더십이 필요하다. 역사적으로 비즈니스는 하나님의 나라를 확장시키는데 있어서 늘 핵심 개척자였다.”

스투아르트 맥그리비 **Stuart McGreevy**, *TBN Transformational Business Network*의 의장

“기독교 선교 초기 역사에서 그리스도의 구원의 소식은 종종 비즈니스를 모색하는 이들에 의하여 새로운 장소로 전파되었다.” 해리 굿히 **Harry Goodhev**, 오스트리아 시드니의 퇴직 주교

### 21 세기를 위한 적절한 전략

**BAM**은 단순한 기금조성을 위한 전술이나 비자를 받기 위한 수단이 아니라. 21 세기를 위한, 특히 10/40 창을 위한 적절한 전략이다.

“세계 전도에 비즈니스를 활용하는 것은 21세기 선교에 있어 최선의 전략이다.”

테드 야마모리 **Ted Yamamori**, 로잔 운동 **LCWE**의 국제 이사

“경제에 기반을 둔 선교는 기독교 선교에 중요한 외적 변화를 가져 올 것이며, 그것은 새로운 전략 그 이상으로, 이와 관련된 약속이 있다: ‘가난한 자를 불쌍히 여기는 것은 여호와께 꾸이는 것이니 그 선행을 값아 주리라(잠19:17)’.” 쥘르그 오프레흐트 **Ju.rg Opprecht**, *Business and Professional Network*의 설립자 겸 대표, 스위스

“**BAM**은 10/40 창과 그 외 지역의 과제들을 해결할 수 있는 적합한 전략이다.”

루이스 부시 **Luis Bush**, *World Inquiry, founder of the AD2000 Movement*의 미국/아르헨티나 디렉터

### 일하시는 그리스도의 몸

“남, 너 사업가들이 창조적인 사랑의 활동을 통하여 전 세계 지역사회를 변화시키는 새로운 거룩한 책임을 맡도록 부르심을 입고 있다.” 구나 올손 **J. Gunnar Olson**, 국제 크리스천 상업 회의의 의장 **ICCC**, 설립자

우리는 큰 기쁨과 기대로 이 보고서를 전 세계 교회에 제시한다.

매츠 튜네희 **Mats Tunehag**, 웨인 맥기 **Wayne McGee** 조시 플루머 **Josie Plummer**

# 서론

## 빈곤한 세계

이 세상은 세계 교회를 향하여 신선한 도전과 기회를 제공하는 곳이다. 이슬람과 힌두교, 그리고 불교를 신봉하는 지역과 세계 미전도종족의 90%를 차지하고 있는 곳에 세계 극빈자층의 80%가 살고 있다. 이들 나라의 실업률은 30%에서 80%에 이르고, 이 지역의 크리스천 소수민의 실업률은 더 높다. 또한 사하라 사막 남쪽 아프리카 Sub-Saharan Africa 와 라틴 아메리카에서는 크리스천을 비롯한 많은 사람들이 일자리 부족과 불평등한 경제 시스템으로 가난 속에 살아가고 있다.4)

향후 20년에 걸쳐 20억 이상의 사람들이 교회와 일자리가 거의 없는 사회로 진입할 것이다. 교회와 특히 기독교 실업인들은 이러한 과제에 어떻게 대응해야 할 것인가?

가난한 사람들이 원하는 것은 원조가 아니라 일자리, 즉 보조금을 받는 일자리가 아닌, 실제 직업이다. 이것이 가난한 이들이 마땅히 누려야 할 존엄이자 자립 행보이다.

## BAM - 새로운 부르심

하나님 나라 사역에 대한 새로운 부르심의 일환으로 하나님의 역동적인 역사를 경험하고 있는 전 세계 수천의 기독교 실업가들의 물결이 일고 있다. 하나님은 세계 교회들이 비즈니스에 두신 하나님의 마음과 뜻 하심을 재발견하도록 라틴 아메리카, 아시아, 북미, 아프리카와 태평양 연안 지역들을 두루 행하시며 역사하고 계신다.

하나님은 모든 피조물을 관리하고 돌보는 창조사역의 위임을 성취하는 수단으로서 비즈니스라는 제도와 관례를 만드셨다. 하나님은 열방을 제자 삼는 지상명령 Great Commission 의 완수를 위해 비즈니스의 힘을 풀어 놓고 계신다. 하나님은 우리의 비즈니스 활동을 통해 영광 받기 원하신다

사업가들은 사업이 하나님의 부르심에 대한 응답이요, 그분을 섬기는 표현이라는 새로운 시각에 눈을 떠가고 있다. 그들은 사업가로서 자신의 소명을 확인받고, 하나님 나라를 확장하는 도구로 쓰임 받고 있다. 하나님께서는 더 많은 사업가들이 비즈니스에서 얻은 그들의 경험과 기술을 세계 선교라는 과제와 어떻게 통합할 수 있을지 전략적으로 구상하게 하신다.5) 하나님은 이 새로운 선교의 패러다임 안에서 온 열방에 나아갈 더 많은 사업가들을 온 열방 가운데 부르시고 계신다.6)

- 
- 4) 유엔의 보고에 의하면, 현재의 가난이 인류에게 주는 고통을 심각하다.  
- 60 억 세계 인구의 50 %가 하루에 미화 2 달러 이내로 살아가고 있다.  
- 세계 인구의 20 %가 미화 1 달러 미만으로 살아가고 있다.  
- 세계 어린이의 20%가 5 세가 되기 전에 사망하고 있다.  
- 세계 어린이의 50%가 영양실조로 고통을 당하고 있다.

Statistics from the UN Human Development Report - 역자 첨가

- 5) 켄 엘드레드 Ken Eldred 는 자신의 책 '비즈니스 미션'에서 비즈니스 선교가 전략적으로 중요하고 효과적인 사실 10 가지를 제시하고 있는데 다음과 같다.(비즈니스 미션 52~54. 예수전도단) - 역자 주
- 1- 비즈니스 선교는 전적인 자립형 선교의 모델이다.
  - 2- 비즈니스 선교는 어디에서나 필요한 전문 기술과 자본을 제공한다.
  - 3- 비즈니스 선교는 일자리를 창출한다.
  - 4- 비즈니스 선교는 지역 경제를 일으켜 세우고 그 나라를 축복한다.
  - 5- 비즈니스 선교는 복음에 문을 닫은 나라들을 여는 열쇠이다.
  - 6- 비즈니스 선교는 복음을 말로 드러낸다.
  - 7- 비즈니스 선교는 복음을 행동으로 드러낸다.
  - 8- 비즈니스 선교는 현지 교회의 자립을 가능하게 한다.
  - 9- 비즈니스 선교는 전통적 선교의 유익한 동역자가 될 수 있다.
  - 10- 비즈니스 선교는 교회에 잠재되어 있는 고급 인력과 자원을 동원한다.
- 6) 그러므로 우리는 이들을 'Business Nomad' 라고 부를 수 있다. - 역자 주

“하나님은 몇몇의 사람들에게 지적, 영적 자원을 은사로 주셔서 사업가로 부르신다. **BAM**은 이러한 은사를 받은 이들을 돕고 격려하고자 하며, 주께 하듯 비즈니스 하는 것에 관심과 헌신을 불러 일으키고자 한다. **BAM**은 사업가들을 도와 그들이 기회를 얻고 기술과 은사를 활용함으로써 세계에서 가장 가난하고 빈곤한 지역에 사는 사람들을 축복하고, 나아가 그리스도를 증거하고 선포할 확실한 기회를 얻을 수 있기를 갈망한다.

나는 이러한 노력과 지구적 두뇌 집단을 열심히 지원하여 기독교 초기 선교 역사 속에서 그리스도의 구원의 소식들이 비즈니스를 모색하는 이들에 의하여 새로운 장소로 자주 전파되었던 사실을 상기시키고 싶다.”(원문에는 없는데요...) 해리 굿휴 **Harry Goodhue**, 은퇴한 시드니의 성공회 주교, 호주

이 새로운 선교 운동을 칭하는 용어가 '**Business as mission**'<sup>7)</sup>이다. 비즈니스 그 자체가 본질적으로 사업이자, 선교의 도구이다. **BAM**은 교회 안에 있는 기업가와 비즈니스 전문가들을 그들의 사업을 통해 세계를 변화시키도록 파송하는 운동이다. “은 교회가 온전한 복음을 전 세계에”라는 모토는 그리스도의 몸<sup>8)</sup> 안에 있는 사업가들에게 확신을 주어 일하게 한다는 의미를 담고 있는 것이다. 또한 사업가들이 사업상 재능을 발휘하여 그 사업을 통하여 가난한 자들을 압제에서 벗어나게 하고, 자신들이 속한 지역 공동체와 국가를 사업을 통해 변화시키며, 바로 그 사업을 통해 '땅 끝까지' 복음을 전하게 되는 것을 의미한다.

## 새로운 땅에 진출하다

하나님 나라에 초점을 맞추는 비즈니스는 21 세기 선교를 위한 전략적 선택이다. 그리스도의 이름을 거의 듣지 못했거나 모르는 많은 나라에서 크리스천은 “선교사”일 때보다는 “사업가”일 때 더 환영 받는다. 비즈니스는 일상생활 속의 다양한 관계에 적용되어 개인과 공동체, 그리고 국가를 축복하는 무수한 통로를 제공해 주게 된다.

이런 축복은 아시아와 같은 지역에서는 이미 현실로 나타나고 있는데, 다음 두 사례가 그 예이다.

1) 중앙아시아의 한 기독교인은 믿는 자가 거의 없는 무슬림 지역의 동포들에게 복음을 증거하고자 했다. 하지만 그는 사람들에게는 “크리스찬 전문가 **professional Christian**”가 아니라, 서방으로부터 월급을 받고 자신들을 개종시키는 사람으로 밖에 보이지 않았다. 이로 인하여 그는 공개적인 적대감과 소외감을 경험해야 했다. 이후 그는 소규모의 가족사업을 시작했다. 이러한 그의 삶의 방식을 사람들이 자연스럽게 받아들이기 시작했고, 그를 적대했던 사람들은 이제 그가 예수 믿는 자임에도 불구하고 그를 공동체의 일원으로 인정했다. 무슬림들조차 그를 일상에서 발생하는 모든 일과 실제적인 문제들을 해결해주는 해결사로 받아들였다. 그 결과 그는 그 지역의 원로회 일원이 되어 봉사하고 있다.

2) 사람들에게 그리스도를 전할 목적으로 복음을 듣지 못한 인도의 주요 종족 가운데 세워진 한 IT 회사가 있었다. 사업을 통해 얻게 된 여러 자연스러운 기회를 통해 설립자는 말과 행동으로 자신의 믿음을 나눌 수 있었다. 이 회사의 전략은 다음과 같다.

1. 우리의 목적은 우리의 고객에게 창조적이며, 혁신적이며, 신뢰할 수 있는 최고 수준의 해결책을 제공하는 것이다.
2. 우리의 목적은 우리의 고용자들에게 의미 있고 도전적인 일과, 안정성, 수준급의 월급 *good salaries*, 개발기회, 그리고 즐거운 작업 환경을 제공하는 것이다.
3. 우리의 목적은 투자에 대한 매력적인 수익 *attractive returns* 을 제공하므로 우리의 투자자들에게 봉사하는 것이다.

7) 'business as mission' 는 편리상 **BAM**으로 줄였다. - 역자 주

8) 교회는 그리스도의 몸이다(엡 4:12). 이는 개교회로부터 전세계의 모든 교회들까지 다 포함된다. 세상의 모든 기독교 실업인 또는 크리스천 사업가들은 그리스도의 몸을 이루는 지체들이며, 이들을 불러 그들만이 감당할 수 있는 독특한 사역과 선교로 하나님의 나라를 확장하는 사역은 너무도 당연한 것이다. - 역자 주

4. 우리의 목적은 지식과 부를 창조하고, 지역의 관심사들에 기여함으로써 국가에 봉사하는 것이다.
5. 우리의 목적은 성공과 높은 도덕적 기준들이 공존할 수 있다는 사실을 보여주므로 사회에 봉사하는 것이다.
6. 우리의 목적은 궁극적으로 우리가 신실하고 선한 청지기로서 하나님을 섬기는 것이다.

일자리가 없는 무슬림들과 가난한 불교신자와 힌두교도들 속에서 기독교인들이 사역한 지 수 세기가 지났지만, 매우 제한적인 발전만이 있었을 뿐이다. 교회는, 추수지의 환경이 바뀐 현장에서 늘 과거와 같은 결과를 기대할 수 없는 상황에 놓여 있으므로, 교회와 선교에 대한 새로운 정체성을 확립하고 또 교회와 선교단체가 감당해야 할 사역에 대해 재고할 필요가 있다.<sup>9)</sup>

세계 복음화라는 사명을 가지고 새로운 땅에 진출하기 위해서는 새로운 방법들과 전략들이 필요하다. 재정적으로 자립이 가능하면서, 지역 교회와 국가적 선교운동들을 강화시킬 수 있는 선교의 모델이 더욱 필요하다. BAM은 이에 대한 하나의 응답이다. 기독교실업인들이 자신들의 국가와 그 이상을 변화시키는 주역을 감당할 수 있도록, 이들이 무장되고, 지원받는 것은 매우 중요하다.

동유럽에서 모인 기독교 지도자들의 모임에서, 교파 배경이 다른 많은 지도자들은 이렇게 말했다. “우리에게 돈을 보내지 마세요. 이는 분열만을 조장할 뿐입니다. 우리에게 일 자리를 창출해 줄 수 있는 사업가들 보내주시면, 그것이 우리를 일으켜 세울 수 있습니다.” 더 나아가 크로아티아에서 온 지도자는 이렇게 말했다. “우리에게 선교사들을 파송하는 것은 좋습니다. 그러나 우리에게 비즈니스를 시작할 수 있도록 가르쳐 주고 도와주어 그리스도께서 원하시는 방법으로 일 자리를 창출할 수 있도록 해 줄 선한 사업가가 더 우선입니다.

우리의 바람은 비즈니스가 하나님을 영화롭게 할 수 있는 방식들을 인정하는 것이다. 비즈니스는 선하게 사용되어 하나님의 나라를 확장시키는 데 도움을 줄 수 있다. 하나님께서 하나님 나라의 복음을 나눌 수 있는 상황을 제공하시고, 인간의 존엄성과 희망을 회복시키도록 도울 비즈니스를 통하여 우리를 부르시는 독특하고 멋진 기회들이 있다. 우리는 그리스도의 몸으로서의, 열방에 모든 복음을 전해 주는 교회를 바라보는 꿈을 꾸고 있다. 열방의 모든 영역에 하나님의 나라가 임하기를 우리는 기도하고 있다. 우리의 목적은 복음의 권능으로 변화된 백성들과 지역들을 보는 것이다. 이를 위해 BAM은 사업가들을 인정하고, 동원하고, 무장시켜 배치하는 것이다.

*BAM의 비즈니스는 비즈니스를 통해 그리스도를 드러내는 것이다. BAM이 효과적으로 운영되었을 때, 그 결과는 변화이다.*

하나님의 보다 위대한 영광을 위하여!

---

9) 교회는 과거의 영적 전쟁에서 승리하는데 가장 중요한 무기였지만. 지금은 녹슬어 버린 그 칼과 창으로는 더 이상 현대의 고도로 전략적으로 무장된 사단을 물리 칠 수 없다는 사실을 명심해야 할 것이며, 추수지와 그 대상이 바뀐 상황을 무시하고 한 때 성공했던 과거의 추수법과 장비를 그대로 사용하는 오류는 범하지 말아야 한다.- 역자 주

## 1부: 배경 설명

# 1. BAM이란 무엇인가? 용어 정의

### 서론

본 장의 목적은 몇 가지 핵심 단어와 표현들을 간단하게 정의하는 것이다. 여기서 사용되고 있는 표현들은 명확하고 일관된 의사소통을 돕기 위한 것이다. 이는 '정통 **orthodoxy BAM** ' 혹은 그 새로운 용어를 만들려는 목적도 아니고, 다른 용어들과 정의들을 선호하는 집단들과 주도자들을 배제하려는 목적도 아니다. 이 운동에서 일반적으로 사용되고 있는 다른 표현들은 '변화를 추구하는 비즈니스 **transformational business**',<sup>10</sup> '대사명 회사들 **great commission companies**'<sup>11</sup> 그리고 '왕국 비즈니스 **kingdom business**'<sup>12</sup> 등이다. 저자들은 'BAM'이 어떤 상황 속에서는 가장 유용하다거나, 가장 우선적인 용어가 아니라는 것을 인정한다. **BAM**이란 용어 그 자체는 비즈니스와 선교가 연결되는 다양한 영역들을 아우르는 상당히 광범위한 용어라 할 수 있다.

이 보고서는 영어로 작성되었기 때문에, 용어들이 문화적으로 또 언어적으로 더 제한을 받는다. 우리는 다른 언어로, 다른 종교적, 정치적 문화적 환경 속에서도 의미 있게 소통할 수 있는 대안적 표현들을 기대한다. 이 문서에서 대략적으로 규정하고 있는 범위는 우리가 상황에 맞게, 구체적 필요에 따라 개선하고 고쳐야 할 앞으로의 변화와 변칙적 상황들을 염두에 둔 "점선"으로 받아들여져야 한다.

### **BAM**은 통전적 선교 **WHOLISTIC MISSION**<sup>13</sup>의 원칙을 기초로 한다.

통전적 선교는 삶과 신앙의 모든 면들이 유기적인 성경적 통일체가 되게 하려는 시도이다. 이것은 경제 발전, 고용과 실업, 경제 정의, 사람들 사이에서 천연자원과 창조적 자원의 사용과 분배와 같은 비즈니스에 관련된 주제들을 향한 하나님의 관심을 포함한다. 이러한 주제들은 예수 그리스도와 교회를 통한 하나님의 구속 사역의 한 범주이다.

선교와 사회적 관심은 아직도 서로 분리되어 서로 무관한 것처럼 여겨진다. 이는 '성스럽다'거나 '영적'이라고 여기는 것들과, '세속적' 혹은 '물질적'이라고 여기는 것들 사이에 어떤 분리가 있음을 암시한다. 그러나 성경적 세계관은 삶의 통합된, 일관된 통전적 시각을 증진시키는 것이다. 사역은 '영적인 것'과 '육체적인 것'으로 나누어져서도 조각나서도 안 된다. **BAM**은 이러한 통전적인 패러다임의 한 표현이다.

*비즈니스는 선교이며, 소명이자, 그 자체로 사역이다. 인간의 활동은 우리가 다른 사람과 더불어 누리기 위해 선한 과정을 거쳐 선한 것을 창조하고, 창조적이 되도록 지음 받은 우리의 거룩한 근원을 반영한다.*

10) '변화를 추구하는 비즈니스 **transformational business**'란 비즈니스를 통하여 사람과 지역과 국가 더 나아가서는 세상을 영적으로 변화시키는 것을 목적으로 한다. 이런 의미에서 이 용어의 보다 정확한 표현은 '...을 변화시키는 비즈니스'가 옳다. -역자 주

11) '대사명 회사들 **great commission companies**'란 회사 운영을 통하여 예수께서 모든 신자들에게 명한 대 사명을(마28:18-29) 이루는 것을 목적으로 하는 회사이다. -역자 주

12) "왕국 비즈니스 **kingdom business**는 사람들의 삶에 실제적으로 영향력을 끼치는 방법으로 실제 제품과 서비스로 실제의 사람들에게 접근하는 것이다." (토니 블랙 **Tony Black**) -역자 주

13) 미시적(micro)은 '좁고', '세밀하게' 라는 뜻이라면, 거시적(macro)은 '멀리', '넓게' 라는 뜻이고, 통전적 holistic이란 '전체적' 혹은 '전체whole'를 다 포함하는'이란 의미이다. 통전적 선교란 교파성과 교단성 또 다양한 차별과 노선의 입장을 버리고, 또 성직자와 평신도이 차별을 초월하며, 하나님의 백성들에게 하나님께서 주시기를 원하는 모든 것들을 제공하여 그들을 전인적 holistic으로 구속하여 하나님의 백성이 그리스도 안에서 은혜와 평강을 누리게 하는 것을 의미한다고 볼 수 있다. -역자 주

## **BAM**에는 하나님 나라의 관점인 ‘왕국 비즈니스’가 있다.

왕국 비즈니스는 모든 크리스천들은, ‘네 마음을 다하고 목숨을 다하고 뜻을 다하고 힘을 다하여 하나님을 섬기고 사랑하고 네 이웃을 섬기고 사랑하라’<sup>14)</sup>는 소명을 가지고 있다는 신학적 전제에서 출발한다. 하나님께서 백성들을 부르셔서 모든 유형의 선교와 선교 벤처에서 일하도록 하시는 것과 같이, 비즈니스 영역에서 하나님의 나라를 위하여 일하라고 백성을 부르신다.

이 문서에서 우리는 ‘**BAM**-비즈니스’라는 용어 보다는 ‘왕국 비즈니스’라는 용어를 더 자주 사용할 것이다.<sup>15)</sup> 우리는 어떤 상황 속에서도 비즈니스를 통하여 하나님의 나라가 확장되어야 한다는 중요한 사실을 인정한다. 그러나 특별히 성경의 명령은 아직 복음을 받아들이지 않고 있는 지역에 살고 있는 가난한 이들과 억압받는 사람들을 섬길 것을 강조하고 있다는 사실이다. 그러므로 우리는 타문화권 선교에 집중해야 하고, 경제적인 빈곤으로 허덕이는 지역과 비복음화지역에 관심을 가져야만 한다. 물론 이 모든 활동이 다 국경을 넘어가야만 함을 의미하는 것은 아니다. 우리는 문화적으로 근접한 지역 내에서도 필요한 활동임을 인정한다.

**BAM**의 기능은 사람들에게 영감을 주고 격려하여 그들이 특별히 개발도상국에서 비즈니스를 하게 하며 또 그들을 비즈니스 영역에 머물도록 하는 촉진자로 활동하는 것이다.

## **BAM**은 ‘일터 사역’과는 다르지만 관련이 있다.

일터 사역은<sup>16)</sup> **Workplace Ministries** 같이 일하는 사람들과 직장 동료들의 증거를 통하여 주로 일터에 속한 사람들에게 복음을 전하는 것에 초점을 두고 있다. 이 사역은 하나님의 영광을 위하여 성경의 원칙들을 모든 비즈니스의 실무에 적용할 것을 권장한다. **BAM**은 일터사역의 이런 요소들을 포함한다.

하나님의 나라를 확장하고자 하는 의도를 가진 신자가 소유한 비즈니스에서 일터 사역이 시작되면, 실질적인 중복이 있을 것이다. 일터 사역은 비즈니스 상황 그 자체 “내 **within**” 로 사역을 한정시킬 수 있다. 그러나 **BAM**은 비즈니스 “내”와 비즈니스를 “통하여” 이 두 영역에 모두 관심을 갖는다. **BAM**은 공동체 또는 국가 전체에 계획된 선교적 영향을 끼치기 위해 비즈니스의 자원과 그 힘을 동력화하고자 한다. 일터 사역은 일정한 여건에서는 얼마든지 행해질 수 있다. 하지만 **BAM**은 “모든 백성에게” 복음을 전하라는 명령에 계획과 의도를 갖고 행하며, 따라서 영적, 물질적 필요가 가장 큰 곳을 찾는다.

## **BAM**은 ‘텐트 메이킹’과는 다르지만 관련이 있다.

“텐트메이킹 **Tentmaking**”은 원칙적으로, 비즈니스에 고용되어 일하거나 비즈니스에 종사함으로써 스스로 재정을 충당하는 크리스천 전문가들의 활동을 뜻한다. 이들은 후원자에 의지하지 않고 또 자신들이 섬기는 사람들에게 부담을 지우지 않고 사역을 수행할 수 있다. 텐트메이킹은 성직자나 전문사역자가 아닌 평신도 크리스천에 의한 선교를 강조하는, 일과 복음증거가 하나로 통합됨을 의미한다.

텐트메이커가 선교 목적을 수행하기 위한 비즈니스 벤처에 속하게 되면, **BAM**과 사실 상의 중복이 생긴다. 그러나 텐트메이커들이 비즈니스의 한 부분일 수는 있지만, 비즈니스 그 자체는 **BAM**에서 그 자체가 선교의 한 통합적 부분인 것과 달리, 비즈니스 그 자체는 선교와 전혀 관련이 없을 수도 있다. **BAM**은 비즈니스를 매체와 메시지, 이 양자로 본다. **BAM** 사역의 통합적인 한 부분으로써 ‘일자리 창출 **job-making**’이 있다. 텐트메이킹 역시 일자리 창출을 포함하고 있을 수 있으나, 그것 보다는 단순히 선교를 용이하게 하기 위해 어떤 곳에 고용되는 취업(**job-taking**) 경우가 훨씬 빈번하다.

14) 마 22:37~40 - 역자 주

15) G. Marx은 200년 6월 - **a South African Perspective** 라는 글에서 **BAM**과 관련한 몇 가지 용어를 정의하였다. - 역자 주

1-BAM : 비즈니스의 영역을 통하여 사회에 하나님 나라의 복음을 전하는 것이다.

2-왕국 비즈니스 : 전 크라이슬러 자동차의 CEO 인, 토니 블랙 Tony Black 은 왕국 비즈니스를 다음과 같이 정의하고 있다. “왕국 비즈니스는 사람들의 삶에 실제적으로 영향력을 끼치는 방법으로 실제 제품과 서비스로 실제의 사람들에게 접근하는 것이다.”

3- 왕국 기업가 : 이들은 다문화 선교적 사업을 통해, 또 인간의 실제적인 필요를 해결함으로써, 그리고 사역의 수단으로서 그들의 통찰력 사용을 통해 (선교지의) 현지인들과 경제를 제자화하기 위해 하나님께 부르심을 받은 전도자 **apostles**들이다.

4- 왕국 회사들 : 왕국 회사는 왕국비전과 책임감, 잘 관리되고, 이익을 남기고, 그 회사를 유지할 수 있는 사람에 의해 설립되어, 교회 개척과 교회 번식을 촉진하기 위하여 성경적 윤리로 운영된다.

16) 일반적으로 한국에서는 ‘직장 사역’으로 부르고 있다. - 역자 주

### **BAM은 선교를 위한 비즈니스 BUSINESS FOR MISSIONS 와는 다르다.**

비즈니스에서 거둔 이익금을 선교와 사역을 지원하기 위해 기부할 수 있는데, 이것은 **BAM**과 다르다. 비즈니스 벤처를 통해 다른 사역의 지원 기금을 제공하기 위한 **BFM Business For Mission**으로 부를 수 있다. 우리는 비즈니스에서 창출된 이익으로 선행하고 효과적으로 선교지원을 할 수 있음을 인정한다. 마찬가지로 종업원이 자신의 월급의 일부를 자선을 목적으로 기부할 수 있다. 이것은 마땅히 장려되어야 하지만, 그렇다고 그 누구도 교회에 헌금하기 위해 돈을 벌겠다는 일념을 가진 의사에게 수술을 받고 싶지는 않을 것이다. 오히려 우리는 그가 정확한 기술과 올바른 동기를 가지고 전문인다운 성실함을 발휘하여 능숙하게 수술하기를 기대할 것이다. 마찬가지로 **BAM-비즈니스**는 새로운 부를 창출하기 위해 보다 많은 제품과 서비스를 생산해야만 한다. **BAM-비즈니스**는 **BAM**의 모든 사업 활동을 통하여 하나님 나라의 목적과 가치를 성취하고자 한다. **BFM**의 개념은 비즈니스와 사업가들을 '실제 선교'에 자금을 지원하는 역할로 제한할 수 있다. **BAM**은 자금 조달이 중요한 기능이기도 하지만, **BAM**은 하나님 나라에 초점을 두고 있는, 영리목적의 비즈니스에 관한 것이다.

### **BAM은 비사업과 비선교 NON-BUSINESSES AND NON-MISSIONS를 묵과하지 않는다.**

어떤 정의를 사용한다 해도 **BAM**의 범위에 들지 않는 두 가지 종류의 비즈니스가 있다. 1) 실제 사업은 하지 않고 단지 선교사가 들어가려는 나라의 입국비자를 얻기 위해서만 존재하는 유행 비즈니스와 2) 기독교적 동기를 갖고 시작했지만, 하나님의 나라를 위해서가 아니라, 단지 자신의 사적인 경제적 이익을 위해 운영되는 비즈니스이다. 우리는 또한 분명하고 명확한 하나님 나라의 전략을 갖고 있지 않은 기독교인이 경영하는 비즈니스도 용납하지 않는다.

### **BAM은 이익을 추구한다.**

비즈니스는 사람들이 기꺼이 구매하고자 하는 상품이나 서비스를 생산하여 재정적으로 유지되어야 한다. (비즈니스) 유지가능성은 비즈니스 활동이 이익을 남겨야만 된다는 것을 의미한다. 이익은 모든 문화 속에서 모든 비즈니스의 본질적인 요소이다. 이익 없이 비즈니스는 생존할 수 없으며, 그 목적을 성취할 수도 없다. 따라서 **BAM**은 비즈니스로 부와 이익을 창출하기 위해 존재하는 실제 비즈니스이다. **BAM**은 이익이 본질적으로 악하다거나, 부정하다거나 또는 비성경적이라고 보지 않는다. 그 정반대로 가혹하게 이익을 챙긴다거나, 고객을 속여 벌었다거나, 그리스도와 그분의 복음에 영예가 되지 못한 제품을 파는 경우가 아닌 한, 이익은 선행하고 훌륭하며, 하나님과 그분의 목적에 유익하다.<sup>17)</sup> 일시적인 보조는 **BAM**의 초기 단계에 필요할 수 있다. 그러나 궁극적인 이익을 기대할 수 없는 항구적인 보조 혹은 재정적 지원은 **BAM**을 기본으로 하는 사역이라기보다는 자선 사업 혹은 기부금을 기본으로 하는 사역에 가깝다.

*비즈니스의 비즈니스는 비즈니스다. 그리고 BAM의 비즈니스, 역시 비즈니스이다. 그러나 이 비즈니스는 하나님 나라의 목적과 관점을 가진 비즈니스이다.*

### **BAM은 그 형태와 규모가 다양하다.**

비즈니스와 선교가 사용하는 전략들과 방법론은, 마치 하나님께서 우리를 끝없이 다양하게 창조하신 것과 같이, 창조적으로 다양할 것이다. 비즈니스의 규모가 중요한가? 중요하기도 하고 중요하지

---

17) '... 비즈니스의 진정한 가치는 상품과 서비스로 다른 사람을 섬기는 것이다. 이러한 목적이 올바르게 달성되면 그 과정에서 이윤(이익)도 생긴다. - 중략- 이윤이 없으면 사업도 할 수 없다. 이윤은 고용원과 투자자를 보호하는 수단이다. 이윤이 없으면 기업이 성장하지 못한다. 이윤은 좋은 것이며 그 만큼 유용한 상품과 서비스를 제공했다는 증거이지, 다른 사람의 돈을 착취하는 것이 아니다. 상품과 서비스가 가격에 비해 사람들에게 유용하면 할수록 더 많은 가치가 창출되고 더 많은 이윤이 남는다. 다시 말해서 이윤이란 인류에게 더 많이 기여할 수 있게 하는 수단이며, 회사가 건강하게 성장하도록 돕는 요소이다.' (비즈니스 미션. 317) - 역자 주

않기도 하다. 가정과 개인에게 필요한 수입을 제공하고 그 결과 지역발전, 교회 개척, 제자화에 이바지하게 하는 크리스천 극소기업 **Christian micro-enterprise**<sup>18)</sup> 프로그램이 있다. 크리스천 극소 기업은 잘 발전해왔으며, 하나님 나라를 위해 대단히 효과적이다. 이 일을 헌신적으로 감당해 온 상당한 규모의 업체가 이미 존재하고 있다. 이 업체는 **BAM**의 보다 광범위한 정의와 운영을 위한 합법적인 위치를 차지하고 있다.

그러나 우리의 초점은, 상대적으로 관심이 부족했던 보다 큰 규모의 비즈니스에 있다. 우리 앞에 있는 거대한 도전(**BAM**)을 시작하려면, 우리는 극소규모를 넘어서서, 소규모, 중간 규모, 대형 규모 등으로 더 크게 생각하고 행해야 한다.

### **BAM**은 본질적으로 직업과 돈에 관한 것이 아니다.

러시아 마피아도 일자리를 만들어 사람들에게 돈 벌 기회를 제공하고 있다. 일자리를 만들고 돈을 버는 것이 (**BAM**)의 본질적인 목적은 아니다. 일과 비즈니스는 하나님이 제정하셨다. 일은 인간의 신성한 활동으로 자신의 가족을 부양하고, 자신이 속한 지역공동체와 국가의 긍정적인 발전에 기여하는 수단이다. 그러나 **BAM**은 기독교적 직업창출 사업이 아니다. 그 목적은 사람들을 물질적으로 보다 부유하게 만드는 정도로 그렇게 단순하지는 않다. **BAM**은 예수님의 기도인 “나라가 임하옵시며, 당신의 뜻이 이루어지이다”를 위해 적극적으로 기도하며 이를 일터에서 구현하는 것이다.

**BAM**의 가장 중요한 핵심은 ‘하나님의 보다 더 위대한 영광을 위하여’이다.

---

18) 극소기업(**micro-enterprise**)은 소규모 비즈니스의 유형으로 5명 이내의 종업원과 초기 투입 자본이 미화 35,000불 이내인 경우가 대부분이다. 이 극소 기업의 창업자를 Entrepreneur 라고 부른다. **BAM**이 이런 극소기업으로 시작하는 경우가 많은 관계로 그 대부분이 벤처 형태인데, 이를 'BAM 벤처'라고 부른다. - 역자 주

## 2. 말씀과 선교 BAM을 위한 성경적 기초들

### 창조 사역에 있어서 비즈니스에 대한 하나님의 목적

#### (a) 하나님의 목적과 성품

하나님의 목적과 하나님의 선교를 이해하지 못하면 우리는 인생의 목적과 우리가 행하는 선교를 이해할 수 없다. 하나님은 하나님의 영광을 위해 행하신다. 하나님은 당신의 영광과 선하심을 반영하는 우주를 창조하셨다(시8장, 19장). 피조물들이 죄와 그 결과로 인해 손상되었음에도 불구하고 하나님께서는 계속적인 창조와 모든 만물을 보존하심으로 피조물과의 구속적인 관계를 계속하시고 계신다(창1:27). 하나님은 그의 자녀들을 사랑으로 품으시며, 우리의 전인격적 구속에 관여하신다. 왕이신 하나님은 개인으로서, 또한 열방으로서 모든 인류와 왕국 관계 **kingdom relationship** 를 맺고 계신다. 하나님의 목적은 하나님을 알고 사랑하며 경배하는 자들을 전적으로 구속하심으로 모든 백성(국가/민족)으로부터 영광을 받으시는 것이다(시 64; 딤후전 1:15~17)

**BAM**은 4 가지를 염두에 둔다. a) 하나님은 중심에 계신다; b) 그 영역은 전 세계이다; c) 민족(국가, 인종들)과 백성(개인들)이 대상이다; d) 하나님의 영광이 그 결과이다. 하나님은 영이시나 하나님의 창조적 행위들은 물리적 형태로 가장 분명하게 감지된다. 거대한 별들의 팽창 활동에서부터 우리 몸 속 DNA 분자 조직의 세밀한 독특성에 이르기까지 다양한 영역에서 우리는 이것을 경험한다. 하나님은 모든 만물을 물리적으로, 또한 영적으로 창조하셨다. 그러므로 성경은 하나님이 하늘과 땅을, 지구와 해와 달을, 물과 나무를, 동물과 그리고 인간을 창조하셨음을 기록하고 있다. 그분의 성품은 창조 가운데 드러난 내재된 가치 평가, 혁신 그리고 기쁨으로 나타나 있다.

하나님은 그의 지으신 것을 기뻐하신다. 그분의 최초의 만족은 “보시기에 좋았더라”는 말씀의 반복(19) 나타난다. 하나님은 매일 동산을 거니셨고, 그가 지으신 것을 기뻐하신다는 표정으로 자신의 백성을 만나셨다. 하나님께서 모든 만물을 창조적으로 유지시키고 계시다는 점에서 창조물을 향한 하나님의 사랑은 분명하다.

#### (b) 인간의 공동 창조와 일

신학은 인류학과 상호관련을 갖는다. 우리가 하나님의 정체성을 이해하면 우리 자신의 정체성을 보다 깊이 이해할 수 있게 된다. 하나님은 선을 수반하는 일을 하시고, 자신의 노동의 열매를 즐기시며, 그 열매를 이웃과 나누시면서 지속적인 창조활동을 하신다. 마찬가지로 하나님의 형상으로 지음 받은 인간 역시 무엇인가를 만들 수 있고, 그들의 수고의 대가인 노동의 열매를 거리낌 없이 즐기면서 이웃과 나눌 수 있다. 이처럼 하나님은 당신이 창조하신 것들로 인해 기뻐하시면서 창조물의 보존과 번영에 지대한 관심을 갖고 계신다. ‘생육하라’, ‘번성하라’, ‘충만하라’, ‘정복하라’(창1:28) 등의 아담과 하와에게 주신 하나님의 첫 축복과 명령은 인간 역시 하나님과 같이 일하는 존재임을 증거한다.

창조물을 돌보고 잘 관리해야 하는 책임과 더불어 창조물을 즐기고 누리라는 초대도 있다. 인정 많은 감독관으로서 우리는 하나님의 창조물을 보호해야만 한다. 우리는 서로가 서로를, 또한 지으신 만물이 섭리에 따라 운행하는 과정을 존중하고 돌볼 책임이 있다.

하나님은 우리에게 우리의 과업을 성취할 능력을 주신다. 아담과 이브는 부를 창조해야 하는 부가 가치 창조에 연루되었다! 일은 원자료를 식품과 제품과 서비스로 바꾸게 한다. 일은 부(잉여물, 흑자)를 만들고, 이부는 더 많은 일자리 창출을 만든다.

일은 예배행위이다. 창세기 4장의 가인의 아벨의 이야기를 기억하라. 아벨의 제물은 자신의 노동의

열매에서 나왔고, 가인의 제물은 자연적 농업 과정의 결과였다. 다른 말로 표현하자면, 가인의 제물은 땅의 열매였지, 자신의 노동의 열매가 아니었다는 것이다. 히브리 문화적 개념에 따르면 가인은 하나님께 드리는 제물에 대해 전적으로 “연루되지 않았다”는 것이다. 가인의 제물엔 가인의 노동의 결과인 어떤 대속적인 행위가 부족했다.

일은 철저히 영적임과 동시에 철저히 인간적인 것이다. 일은 창조에 있어서 인간과 하나님의 동역을 나타내는 분명한 행위이다. 인간의 타락 이전에 아담과 하와에게 주어진 축복과 명령이었기에 일을 저주나 타락의 결과로 이해해서는 안 된다. 일은 하나님께서 인간에게 위임하신 것으로, 피조물에 대한 청지기적 사명에 근거한 인간의 활동이다. 하나님은 우리에게 이를 행할 수 있는 창조적 능력과 지혜와 도구(은사/재능)를 주시고 계신다. 하나님께서는 하나님께서 창조하신 것을 보시고 즐거워하셨다. 우리 역시 유용하고 탁월한 제품과 서비스를 창조하면서 즐거워 할 수 있다

### (c) 비즈니스와 청지기로서의 문화적 사명

창조이야기에 그 뿌리를 두고 있는 인간의 모든 경제활동 가운데, 비즈니스와 기업은 한 사회를 위한 부(富)를 창출하고 유지하는 조직체를 필연적으로 구성하게 된다. 이처럼 조직화된 사회체제를 유지하려는 목적으로 정부가 생겼고, 잘 순응된 개인들을 길러내고 유지보존하기 위해 가족이 형성되었다. 이는 창조 시에 하나님께서 제정하신 질서이다.

성경은 일과 비즈니스를 윤리적이고 공평하게 행할 것에 대해 많이 말씀하고 있다. 성경에는 비즈니스 관계, 고용, 무역, 돈 사용과 차용 등에 있어 하나님을 기쁘시게 하는 방법을 제시하는 교훈적인 본문들이 있다. 그 내용들은 비즈니스에 있어서의 품질 관리, 적절한 임금, 우수한 작업 환경, 적절한 투자 수익, 기업의 사회 책임과 같은 영역에서 실제로 적용할 수 있는 것이다.

청지기직에 대한 성경의 입장은 피조물을 돌볼 뿐만 아니라, 재능과 부를 관리하는 개인적 책임까지 포함한다. 비즈니스는 기업하는데 재능을 소유한 이들(기업가)과 다른 사람들(종업원)에게 그들의 특별한 봉사의 재능을 사용하여 주께 하듯 이웃을 섬길 수 있는 기회를 제공한다.

고용을 제공할 수 있는 한, 비즈니스는 기업을 설립한 사람들뿐만 아니라 고용되는 사람들, 혹은 제공되는 제품과 서비스의 혜택을 받는 이들까지 다 부양한다. 비즈니스는 필요를 해결해 줄 수 있을뿐 아니라, 그 결과로 사람들을 축복해 준다. 청지기직의 성경적 원칙에 따라 행해지는 비즈니스는 무수한 기회들을 제공하여 하나님을 영화롭게 한다. 비즈니스는 하나님 나라의 정신에 따라 행해지는 천직이다.

*“성경적 세계관은 일이란 신성하고, 노동은 존엄하다는 틀을 제공한다. 일에 대한 이러한 개념은 자신의 소명이 곧 직업이라는 것이다.... 이러한 성경적 개념으로 이해하자면, 하나님은 이 세상에서 하나님의 왕국을 건설하고 계시며, 다른 것들 중에서, 하나님께서는 우리를 불러 우리의 일을 통해 하나님의 왕국을 건설하는데 참여하게 하신다.”*

*대로우 L. 밀러 Darrow L. Miller- 직업에 대한 성경 신학의 발전시킴, 2002*

### (d) 타락과 그것이 비즈니스에 끼친 부정적 결과들

죄가 세상에 들어오므로 모든 선한 것들이 왜곡되고 붕괴되었다(창3장). 이처럼 죄로 인한 타락은 일과 창조에 큰 영향을 주었다. 일은 지금도 여전히 신성한 명령이기 우리는 타락한 세상에서 비즈니스를 행하는 죄인들로 말미암아 야기된 무시하지 못할 도전과 문제들에 맞서 싸워야 한다.

일과 비즈니스는 죄를 짓게 하는 수많은 기회들을 제공하고 있는데, 가난한 자들에 대한 착취, 탐욕, 부정직함, 그리고 우상숭배는 몇 가지 예에 불과하다. 이런 현실이라고 하여 기독교인들에게 비즈니스를 하지 말라는 것이 아니다. 비즈니스에는 죄에 대한 기회만큼이나 하나님께 영광을 올려드리기 위한 기회들이 오히려 많이 있다는 사실을 기억해야 할 것이다.

생산적인 일과 하나님과의 공동 창조는 인간에게 존엄성과 목적을 준다. 할 일이 없거나 개인의 품위를 떨어뜨리는 일거리는 결과적으로 (인간을) 비인간화한다. 자기 부양과 타인(가족, 공동체 등)에 대한 기여 능력의 상실은 존엄성의 상실을 의미하며, 하나님의 원래 계획에서 멀어지는 것이다.

타락 이후, 공동체에 대한 초점은 이기심과 탐욕에 의하여 산산이 부수어졌다. 이는 “이것은 내 것이니, 내 마음대로 하겠다.”는 태도를 낳았다. 타락은 소수만이 정직하지 못한 방법으로 부자가 되게 하는 반면, 사람들이 착취를 당하거나 아니면 경제적인 노예로 전락하는 무수한 시스템들을 초래해 왔다.

그러나 하나님은 예수 그리스도를 통한 일의 회복과 창조력을 포함하는 창조의 회복을 준비하셨다. 우리의 임무는 개인에게 재능을 부여한 창조주 하나님의 선한 청지기로 사는 것이며, 주신 재능으로 일구어낸 부의 청지기로 사는 것이다. 우리는 타고 난 존엄성과 일의 가치를 회복시킴으로써 하나님의 회복 과정에 한 역할을 감당하도록 부르심을 받았다. 우리는 일터에서 하나님 나라의 대사이며, 비즈니스를 통해 소금과 빛이 되어야 한다. 소금과 빛으로서 우리는 하나님이 영예롭게 하시는 비즈니스기업과 부정직한 경제 시스템의 개혁을 통하여 모든 문화에서 온 사람들을 축복해야만 한다.

**BAM**의 구속적 가능성에<sup>20)</sup> 대해 보다 깊이 성찰하기 전에, 우리는 이스라엘 역사와 선교 속에 있는 비즈니스의 예들을, 또한 신약 성경의 메시지와 관련하여 비즈니스의 적절성을 간략하게 살펴 볼 것이다.

## 비즈니스와 이스라엘의 역사와 선교

### (a) 비즈니스 통치자 요셉

비즈니스에 대한 하나님의 목적이 가장 분명하게 드러난 예는 요셉의 삶 속에서 잘 찾아볼 수 있다.(창47-50장). 그는 형들에 계략에 의해 이집트의 노예로 팔렸다. 그러다가 억울한 누명을 쓰고 왕궁의 감옥에 갇혀 인생의 쓰디쓴 부정적인 삶을 경험하였다. 그럼에도 불구하고 그는 하나님의 인정하심을 받았고, 하나님은 그러한 그를 높여 바로왕의 농업장관으로 삼으셨다. 그의 경영기술은 분명히 드러났다. 요셉은 바로 왕이 꾸 꿈을 통해 7년의 풍년이 지난 후에 곧 바로 7년간의 흉년이 올 것을 알았다. 그는 풍작이었던 7년간 소출의 대부분을 곡식저장고에 저장하므로 다가올 7년 흉년을 대비하였다. 여기서 우리는 이 이야기를 통해 강조하고 있는 비즈니스에 대한 하나님의 주요 목적 중의 하나를 볼 수 있다. 하나님은 창조의 자원을 비즈니스 기술로 활용하여 모든 인류가 그 필요를 해결하기 원하신다는 것이다.

### (b) 국가 경제 원칙의 모델인 이스라엘

400년 후 이스라엘 백성은 아직 이집트에서 종살이 하고 있었다. 하나님께서는 당신의 백성들의 소름끼치는 상황을 보시고, 그들의 통곡을 들으셨다(출1장-3장). 하나님께서는 이스라엘 백성이 노동의 대가를 받지 못하고 있는 것을 아셨다. 하나님께서는 이들을 해방하시고, 약속의 땅으로 인도하셨으며, 경건한 사회를 위한 사회적, 경제적(사업) 조건들을 제정하셨다. 일이라는 신성한 직업을 돈과 소유에 대한 우상적인 추구로 바꾸려는 사람들이 있다는 것을 하나님은 아셨다. 그러므로 하나님은 백성의 복지를 위하여 재산, 일, 그리고 비즈니스 간의 관계를 설정하셨다(겔21~23장; 레 25장). 예를 들어, 이스라엘 백성이 안식일을 특별한 날로 지켜야만 한다면, 하나님이 원하시는 휴식과 회복을 즐겨워하기 위하여 비즈니스 활동을 삼가야만 했다. 이스라엘 백성은 밭의 일부를 추수하지 않고 두어서 그들 가운데 있는 고아와 과부, 이방인들이 풍성한 추수 밭의 남은 곡식을 거두게 하여 하나님의 선하심을 맛보게 하였다. 또한 그들은 가난한 이들에게 돈을 빌려주되 부당한 이자를 요구하지 않았다. 간단히 말해, 이스라엘 백성은 하나님이 세우신 모든 명령과 규례를 순종하고, 자신들의 노동과 결실 가운데 하나님을 영화롭게 해야 했다. 이렇게 함으로써 그들은 하나님의 끊임없는 축복을 받는 백성으로 이방 민족들에게 증거가 되었다. (신26-28장).

이스라엘 민족이 이집트에서 노예로 있을 때 이스라엘에 대한 하나님의 약속들은 보이지 않는 자연의 축

20) 일자리와 복음적 환경을 제공하므로 고용인들이 전인적 회복을 통해 하나님의 백성으로 되는 가능성-역자주

복과 분리되지 않았다. 하나님께서는 농작물, 가축, 비즈니스 등등의 모든 영역에서 이스라엘 백성을 축복하실 것을 약속하셨다. 가난한 자들에 대해 성경이 강조해 말씀하고 있는 것은 기회와 원조의 대비 개념이다. 원조는 스스로 연명할 방법이 없어 원조가 없으면 죽을 수밖에 없는 자들을 위한 것이다. 이스라엘 백성들은 광야에서 이와 같은 상황에 처해 있었다. 그래서 하나님께서는 이스라엘 백성들에게 매일 만나를 제공해주셨다. 그러나 그들 스스로 식량을 구할 능력을 갖게 되자, 만나는 거두어졌다. 하나님께서는 의존적인 사람을 창조하지 않으셨고, 하나님이 주신 은사와 재능과 자원을 받아 그것들을 이용해서 자신들의 것으로 채우는 사람을 창조하셨다.

랜다 쿵 Landa Cope . 구약성경 Template www.ottemplate.org

### (c) 희년<sup>21)</sup>의 역학

여기서 특별히 중요한 것은 희년에 관한 성경적 법률이다(레 25장, 신 15장). 인생을 살다보면, 부자가 되는 사람도 있고, 가난해 지는 사람도 있다. 빈곤한 사람 중에는 돈을 빌리다 엄청난 빚을 지는 자들이 있고, 또 자신을 팔아 스스로 노예가 되는 이들도 있다. 하나님은 이 빈곤에 대한 근본적인 해결책을 제시하신다. 매 칠년의 마지막에 모든 빚은 탕감되고, 종들도 자유를 되찾는다. 신명기 15장은 노동과 경제에 관한 대단히 신성한 가치들이 어떻게 실행되어야만 하는지와 또 이것이 어떻게 가난한 자들을 구하는지에 관해 상세히 설명하고 있다. 하나님께서 이스라엘 백성에게 만약 이스라엘이 하나님께서 제정하신 희년의 원칙을 개인적으로, 또 공적으로 다 지켜 행하면, “너희 중에 가난한 자가 없으리라.”(신15:4)고 약속하셨다. 하나님께서는 “만약 우리 주변에 가난한 자들이 있다면” 무엇을 행해야 하는지 미리 말씀하셨다.(신15:7~10). 이것은 가난이 하나님이 갑자기 개입하신다고 없어질 수 있는 것이 아니라, 하나님의 명령에 하나님의 백성들이 올바르게 준행하고 복종함으로써 없어질 수 있음을 보여주는 것이다.

보다 강력한 법률이 매 오십년마다 실행되었다.<sup>22)</sup> 어떤 사람들은 너무 가난에 겨워 가족을 부양하기 위해 모든 재산을 팔아야 했다. 이러한 극한 빈곤을 해결하기 위해 하나님은 매 오십년마다 희년을 지킬 것을 선포하셨다. 땅은 원래의 가족과 그 후손들에게 돌아갈 것이다. 그러므로 각 가족들은 재분배를 통해 얻은 재산을 가지고 다시 가족 비즈니스를 시작할 수 있는 것이다. 모두가 새롭게 시작할 수 있는 것이다. 이처럼 구속은 삶의 사회적, 경제적 영역에서 실제로 입증되어야 했다.

### (d) 예언자들과 하나님의 방법대로 비즈니스 하도록 부르심

하나님의 영이 예언자 아모스를 통하여 당대의 비즈니스의 남용을 수정하라고 말씀하셨다. 가난한 자들이 너무 과소평가되어 가난한 사람들이 신발 한 켤레의 가격에 팔렸다(암2:6). 아모스는 그의 예언의 목소리를 높여 이 경멸스러운 관행을 비난했다. 우리는 구조적 죄 혹은 부당한 시스템을 통한 간접적인 죄의 해로운 효력을 알고 있다. 아모스는 자신이 ‘바산의 암소’라고 비난한 이스라엘의 일부 부녀들에게 메시지를 보냈다(암 4:1). 이 여인들은 남편들에게 더욱 더 사치스러운 것을 달라고 요구하였고, 남편들은 아내들의 요구대로 실행했다. 하나님 보시기에 이들 남편과 아내들은 모두 가난한 노동자들을 착취하고 억압한 죄를 범하였다. 경제 정의와 비즈니스 관행에 대한 하나님의 관심은 하나님이 보내신 예레미야, 에스겔, 미가 그리고 하박국을 포함한 여러 예언자들을 통해 하신 말씀으로 강조되어 있다(렘 5:24~29, 6:12~13, 22:13~17), (겔 18장과 22:12~13), (미 2:6, 10~15절), 그리고 (합 2:6~9) 등.

21) “너희는 오십 년째 해를 거룩하게 하여 그 땅에 있는 모든 주민을 위하여 자유를 공포하라 이 해는 너희에게 희년이니 너희는 각각 자기의 소유지로 돌아가며 각각 자기의 가족에게로 돌아갈지며”(레 25 : 10). -역자 주

22) 안식일의 의미를 내재하고 있는 안식년은 매 7년째에 모든 빚 탕감하고 노예들을 해방하는 해이다. 희년은 안식년이 7회 지난 49년이 가고 50년째 되는 해이다. 이 희년에는 모든 땅이 그 원 주인의 자손에게 돌아가고, 노예들은 해방되고, 가난한 자들은 땅과 집과 가족들을 되찾아 모든 하나님 자녀들은 누구든지 일생에 한 번은 평등하고 공평한 사회경제 정의 질서 아래서 새롭게 출발 하도록 하나님께서 명하신 제도이다. 이 희년 제도에서 알 수 있듯이 하나님께서는 빈부의 무제한적인 세습과 제도를 인정하지 않으신다. 이런 의미에서 크리스천 실업가들의 사명은 분명해 진다. 하나님께서 주신 사업의 은사와 기술을 효과적으로 선용하여, 전 세계의 가난을 퇴패하고, 가난에 고통을 당하는 이들에게 하나님께서 요구하시는 참된 복지와 복음을 제공해 주며, 이들을 가난과 착취당함의 세습에서 구출시켜야 한다.-역자 주

### (e) 살롬의 히브리적 비전

살롬에 관한 최고의 성경적 개념은 하나님과, 자신, 이웃, 그리고 피조물과의 관계에서 '흠 없음'과 '평화'이다. 살롬은 그의 피조물에 대한 하나님의 의도이며, 땅을 가꾸며 서로 돌보라는 창조의 명령에 포함되어 있다. 살롬은 히브리인의 소망과 평화, 일체와 복지의 비전을 구체화했다(왕상 4:25, 시 85:10~13). 구약성경 도처에는 하나님의 은혜와 회복의 약속엔 늘 물질적 축복과 비물질적 축복이 다 포함되어 있다. 안전한 피난처와 넉넉한 식량을 소유하는 것은 하나님의 선하심과 그 약속을 그대로 보여 주는 증표로 이해되었다(신 8장, 겔 34:25~31, 사 49:60~61).

정의와 의는 살롬과 밀접하게 연결되어 있다. 정의(혹은 의)라는 단어는 성경에서는 주로 기업 또는 사회의 성화 **social holiness**와 억압으로부터 놓여남을 언급하는 데 사용되었다. 정의는 모든 피조물을 포용하며, 개인의 책임과 윤리에만 제한되지 않는다.

## 복음. 부자와 가난한 자들을 위한 기쁜 소식들

### (a) 하나님 나라와 대사명

주기도문에서 예수는 신자들에게 “나라이 임하옵시며” 그리고 “나라가 아버지께 있사옵나이다.”라고 기도하도록 가르치셨다. (마6:10, 13). 이 기도는 하나님의 나라가 미래 뿐 아니라 현재에도 이루어지고 있음을 알게 해 주는 기도이다. 예수님은 사역 초기부터 하나님의 나라가 임함을 전파하셨다 (“때가 찼고 하나님의 나라가 가까웠으니.” 막 1:15). 예수는 또한 하나님 나라의 복음이 “가난한 자에게 기쁜 소식”이라는 사실을 보여주셨다.

“주의 성령이 내게 임하셨으니  
이는 가난한 자에게 복음을 전하게 하시려고  
내게 기름을 부으시고 나를 보내사 포로 된 자에게 자유를,  
눈먼 자에게 다시 보게 함을 전파하여  
눌린 자를 자유케 하고  
주의 은혜의 해를 전파하게 하려 하심이라”(눅4:18-19)

예수 그리스도를 통한 영원한 구원의 복음은 부자나 가난한 자 모두에게 좋은 소식이다. 십자가상에서의 마지막 사역과 예수 안에서의 영적인 거듭남이 없이는 우리에게 소망이 없다(요 3:16~17, 롬 6:4~11, 고전 15:12~19). 하나님의 은혜와 자비의 복음은 “심령이 가난한 자들에게는 천국이 저희 것이기” 때문에 매우 좋은 소식이다(마 5:3). 그러나 하나님 나라의 복음은 현재 이 세상에 사는 물질적으로나 재정적으로 가난한 자들에게 특히 좋은 소식인 셈이다. 이것은 일에 대한 성격적 원칙을 가지고 청지기로서 살며, 신실함과 정의를 실천하며 사는 개인, 가족, 기업, 그리고 사회가 인간의 고통과 가난의 상당부분을 완화할 것이기 때문이다.

예수님은 하나님의 통치를 선포하셨고 친히 행하셨다. 약속된 구원이 이루어졌다. 열방의 대표들은 그분의 왕국에 들어와 그분의 권세와 은혜 아래 있도록 초대 받았다.

왕이 그의 추종자들에게 주었던 명령은 “모든 족속으로 제자 삼는 것”이었다(마 28:18-20). 우리에게 이 세상을 변화시키는 영향력이 있다. 우리가 어떻게 세상을 변화시킬 수 있을까? 복음서에 의하면, 영광스러운 왕과 왕의 나라에 관한 좋은 소식은 모든 족속에게(아버지와 아들과 성령의 이름으로 그들에게 “세례를 줌” 마 28:19) 예수께서 분부한 모든 것을 그들에게 가르쳐 지키게 함으로써 이다. (마 28:20)이다. 우리는 이 “대사명”을 삶과 사회의 모든 영역을 궁극적으로 변혁하기 위한 놀라운 책임감으로 이해해야만 한다. 족속들(국가들)은 하나님 왕국의 원칙과 하나님의 영광을 반영해야만 한다. 그러나 이 변화는 족속들이 제자화(즉 하나님의 백성들이, 하나님의 “대계명 **Great Commandment**”, 즉 ‘마음을 다하고 목숨을 다하고 뜻을 다하여 주 너의 하나님을 사랑하고... 그리고 내 이웃을 내 몸과 같이 사랑하라’에 자신의 삶을 드린 결과로서) 될 때에만 가능할 것이다(마 22:36~39)

## (b) 교회 역사 속에서 통전적 복음

우리가 대사명과 대계명의 거대한 속성을 함께 이해할 때에만, “내가 세상 끝날 까지 너희와 항상 함께 있으리라”는 그분의 말씀을 듣는 것이 우리에게 얼마나 필요한지를 완전히 이해할 수 있을 것이다. 누가복음 4장에서, 예수께서는 자신의 사명을 전도, 사회적 성화와 정의로 분명하게 정의하셨다. 이것이 이 망가진 세상에 대한 예수의 통전적 선교이다. 이것은 영적, 정치적, 사회적, 그리고 경제적 목표들이 혼합된 것이다. 이러한 복음은 오늘날 다른 세계관의 영향을 받은 여러 교파 교회들에게 보다는, 살롬에 대해 천부적 이해를 갖고 있는 히브리 청중들이나 초대 교회가 더 쉽게 받아들였을 것 같다.

사도바울은 우리는 행위가 아니라 믿음으로 구원받았다고 말한다(엡 28-19). 그는 계속해서 말하기를 우리는 하나님께서 이미 우리가 행하도록 예비하신 선한 일을 위해 지음을 받았다고 한다. 일(deed)로 번역된 단어의 그리스어는 ‘일’, ‘기술’, ‘비즈니스’, ‘예술’, ‘선한 일’ 등을 의미하는 ‘ergon’이다. 이 단어는 노동자, 종업원 그리고 기업가를 의미하는 ‘ergate’ 라는 단어의 어근이다. 하나님의 은혜와 여기 땅에 있는 물리적 영역에서 경험하는 실용적이고, 실제적인 행위들 사이에는 그 어떤 분리도 존재하지 않는다.

노동 윤리와 사회적 민감성, 이 양자는 초대교회 성장에 기여했으며, 사회 속에서 크리스천 공동체가 존경받도록 했다(행 4:32-35). 그러나 얼마 지나지 않아 교회는 그리스 철학(영지주의<sup>23</sup>)과 플라톤 철학)과 정치 조직들(콘스탄티우스 황제의 종교적 국가주의<sup>24</sup>), 그리고 사회 계급 시스템의 영향을 받게 되었다. 이는 사회와 복음이라는 보다 광범위한 정황 속에서 일과 부에 대한 기독교적 개념에 부정적인 영향을 주었다.

성경적 세계관 외의 것들로부터 영향을 받는 비성경적 관점들은 아래와 같다.

1. 성과 속을 구별하는 이분법적 관점을 수용하는 이분법적 태도. 이 이분법은 “육체적”인 것 대신 “영적인 것”, 그리고 평신도 대신 목회자를 더 고상하게 여긴다.
2. 우리의 믿음을 영적으로 해석하는 것. 우리는 흔히 부와 가난한 자, 그리고 평화를 만드는 것에 대한 예수님과 구약의 가르침을 영적으로 해석한다.
3. 우리의 믿음을 통합적, 집합적으로 생각지 않고 개별화 함. 우리는 사회적 성화와 사회적 변화 보다는 개인적 성화와 개인적 변화를 강조한다.

16 세기 종교개혁은 만인 제사장론을 재발견했다. 이 교리는 하나님을 영화롭게 하도록 부르심을 받은 크리스천의 노동을 포함하고 있다. 18세기와 19세기의 대부흥 운동들은 성화와 섬김, 즉 비즈니스와 일터를 포함하는 삶의 모든 영역에서 섬김을 장려했다. 최근 수십 년 동안에 발생한 성령 운동은 복음 전도자들에 의해 전도, 사회적 관심, 일과 믿음의 진정한 통합을 지향해 왔다.

## 적 용 : BAM의 구속적 가능성

빈곤은 본질상 통전적이어서, 경제적 빈곤만이 아니라 사회적 정치적, 영적 빈곤으로 구성된다. 이 통전적 빈곤의 해결책은 통전적이어야만 하며<sup>25</sup>, 변화시키는 능력이 있는 살롬의 메시지이어야만 한다. BAM 은 모든 피조물에 대한 창세기적 명령에 순종하며, 또한 열방에 대한(복음을 전파하라는) 대사

23) 영지주의(靈知主意, gnosis 主意)는 영적인 지식, 영적인 깨달음이라는 뜻으로 육체는 악하다고 주장하며 그리스도의 인성을 인정하지 않았던 초대교회 최대의 이단이었다. - 역자 주

24) 콘스탄티니우스가 313년 기독교 승인을 공포하고, 황제가 된 후 교회를 적극 지원하게 된다. 콘스탄티니우스는 기독교를 통해 로마의 통일을 이루고자 하였으며, 결과적으로 그렇게 되었다. 이것이 종교적 국가주의와 관련된다. 기독교는 383년 로마의 국교가 된다.- 역자 주

25) 빈곤이 어떤 하나의 특정한 원인에서 기인한 것이라기보다는 경제적, 사회적, 정치적, 영적인 것 등이 하나로 복잡하게 어우러져 생긴 것이 라는 의미에서 이를 통전적 빈곤이라고 부르는 것이며, 이 빈곤의 해결 역시 어떤 특정한 하나의 원인을 제거함으로써 가능한 것이 아니라 경제적, 사회적, 정치적, 영적인 것을 다 포함해야 하기 때문에 통전적 해결이라고 부른다.- 역자 주

명에 순종하는 응답이다. 이는 전 세계의 이루 헤아릴 수 없는 영적, 육체적 필요에 대한 응답이며, 다양한 수준에서 그 응답이 실행되어야 한다.

**(a) 비즈니스는 존엄성을 회복시키며 능력을 부여한다.**

비즈니스는 고용창출을 통해<sup>26)</sup>, 그리고 관계에 있어서 의롭고 평등한 대우를 통해, 그리고 능력부가empowerment를 통해 존엄성을 회복시킨다. 하나님은 어떤 피조물도 게으르거나(실직) 비생산적이길 원치 않으신다. 일할 수 없거나, 창조적이지 못하다거나, 자신과 가족을 돕거나 부양할 수 없으면 인간 존재로서의 존엄성 상실에 이르게 된다. 고용을 창출하는 비즈니스는 하나님의 구속의 계획과 과정의 한 부분이다. 그러나 고용이 유일한 목적이어서는 안 된다. 우리는 훈련과 멘토링, 개인 개발과 주인 의식을 통해 사람들의 능력을 부가시킬 필요가 있다. 이렇게 함으로서 사람들은 자기 자신과 자신이 속한 공동체, 그리고 자신이 속한 사회를 발전시킬 수 있다. 이렇게 되면 더 좋은 직업과 자기 사업을 시작하는 것으로 되돌아올 것이다. 이것이 바로 인간의 존엄성을 회복하고, 일자리를 창출하고 비즈니스를 시작하여 발전시키고자 하는 우리의 사명과 하나님의 목적에 합치하는 일인 것이다. 모든 교회와 도시와 열방 가운데 있는 크리스천 기업가들은 이 과업에 확신을 가져야 한다.

하나님께서서는 우리의 사업 가운데 공평한 처우가 모범적으로 행해지길 기대하신다. 하나님은 값싼 임금, 가혹한 처우, 그리고 열악한 작업 환경을 거절하신다. 하나님은 노동자들에게 공평하지 못한 임금을 주는 것과 소비자들에게 터무니없는 가격을(요구하는 것을) 거절하신다. 하나님께서는 집단 간 또는/ 혹은 개인 간의 어떤 형태의 착취와 부당한 처우도 거절하신다.<sup>27)</sup>

비즈니스는 경제적, 사회적, 정치적으로 사람들에게 능력을 부가하고, 그들을 자유롭게 할 수 있다. 경제적 변화란 사람들이 이전과 비교하여 더 풍성함을 얻고 부를 생산하는데 참여하는 것을 말한다. 사회적 변화는 거래를 통하여 제품과 서비스를 획득할 수 있는 수입을 갖는 것을 말한다. 즉, 식품, 주택, 교육, 물, 건강, 교통 등을 구입할 수 있는 적절한 수입을 갖는 것이다. 사람들이 경제적으로나 사회적으로 강하게 되면 정치적으로도 강하게 된다. 일과 비즈니스는 사회변화의 핵심이 되는 존엄성, 자신감, 생산, 그리고 부의 창출과 증가를 가능하게 한다.

**(b) 비즈니스는 제자도를 수행할 수 있는 상황을 제공한다.**

비즈니스는 고용주와 고용인, 구매자와 판매자, 생산자와 소비자, 공급자와 판매자 등, 타인과의 관계에 관한 것이다. 비즈니스는 그리스도를 알고 있는 사람들이 예수를 알지 못하는 이들에게 자신들의 믿음을 나누고 증거 할 수 있는 활동 영역을 창조한다. 제자도는 일상의 관계를 통해 하나님의 방법을 보여주는 것이기에, 비즈니스 영역에 있는 기독교인들은 자신의 일터에 있는 사람들에게 ‘소금과 빛’이 된다. 기독 실업인들이, 부정직한 수입과 부패와 족벌주의를 거부하고 하나님을 두려워하면서, 주께 하듯 일 하고, 서로 사랑하고 존경하며, 말과 행위로 복음을 나누면서 기독교의 가치를(성실성, 청지기직, 책임감 등) 보여줄 때 하나님은 거룩히 여김을 받으신다. 비즈니스는 공동체 전체와 신뢰 관계를 형성하게 해 주는 사회에서 인정받은 제도이다. 그러므로 비즈니스는 그것이 맺는 관계를 통해 보다 광범위한 사회에 영향을 끼치고 또 (이 광범위한 사회를) 제자화할 수 있는 기회를 준다. 크리스천 개인과 회사는 일터에 속하는 지역(혹은 국가)에 대해 ‘소금과 빛’이 된다.<sup>28)</sup>

**(c) 비즈니스는 환경의 청지기 역할을 장려한다.**

비즈니스는 마음만 먹는다면 더 나은 환경의 청지기가 되게 할 수 있다. 또한 끊임없이 자연과의 새로운 관계 형성에 관여한다. 비즈니스는 제작될 제품과 제공될 서비스의 형태와 위치선정, 제작 방

---

26) 엘드레드에 의하면 비즈니스 선교의 노력으로 실업률이 10% 이상 낮아진 나라들이 있으며, 오픈튜너 인터 내셔널에서 하는 하나의 프로그램만으로도 1년에 25만 개의 일자리가 창출된다고 한다.(비즈니스 미션, 268) - 역자 주

27) ‘개발 도상국들을 올바른 상거래와 적절한 급여 체제의 정착 원인을 기독교의 영향이라고 말한다.... 세계 어느 나라에서도 기독교 가치관은 비즈니스를 문화를 바꾸어 놓는다.’(비즈니스 미션. 269~270). - 역자 주

28) ‘동방권 나라들은 부정부패가 줄어든 이유가 기독교의 영향이라고 말한다.’(비즈니스미션. 269) - 역자 주

식, 사용될 자원, 그리고 폐기물 처리에 관한 결정들을 통해 청지기직을 수행하게 된다.

**(d) BAM은 평화와 공동체를 강화할 수 있다.**

비즈니스는 세 개의 구별된 방법으로 사회에 공헌 한다: 주된 비즈니스 활동들을 통하여; 공동체적 혹은 개인적 투자 활동을 통하여; 대중 정치 토론에 참여함으로써. 이 세 방법 중 어떤 식으로 참여하더라도 지역 공동체 안정과 갈등 방지에 공헌한다. 비즈니스는 또한 공동의 목적을 위하여 다른 배경을 가진 노동자들이 함께 일함으로써 평화와 지역 공동체에 기여한다.

일반적으로 개인 비즈니스 공동체는 갈등의 범위, 강도, 빈도 그리고 영향을 줄이는 데 협력할 수 있는 잠재적 자원이다. 평화와 공동체의 사상은 모든 비즈니스 활동에 스며들어야만 한다.

**(e) 비즈니스는 교회를 강화한다.**

일반적으로 비즈니스는 교회를 강하게 만든다. 더 많은 사람들이 생산적인 일에 종사하면 할수록 지역 교회는 그 사역을 더욱 더 강력하게 수행할 수 있다. 늘어난 수입과 조직적인 수용능력으로 교회는 그 역할을 확대시키고, 공동체 속에서 그리고 세계 속에서 교회의 영향력과 연관성을 강화시킬 수 있게 된다.

빈곤한 지역 혹은 고질적인 실업 지역에 사는 신자들에게는 비즈니스가 필요하다. 그렇지 않으면, 그들은 경제적, 사회적 기회로부터 제외된다. 그들은 그들의 지역/국가에서 소금과 빛으로서의 영향력과 능력을 빼앗기게 된다. 그들은 맛을 잃은 소금이 되어, 이미 기독교 신앙에 냉담하거나 적대적인 사회에서 좋은 소식을 거의 전하지 못할 것이다.<sup>29)</sup>

**(f) 비즈니스는 “모든 족속에게” 가는 것을 용이하게 한다.**

기독교인들에게 적대적이거나 혹은 폐쇄적인 지역들/국가들<sup>30)</sup> 기독교인들이 전도유망한 사업이나 경제적 이득을 가지고 들어갈 때는 환영을 받는다. 이것은 정직하게 그대로 행해져야지, “실제 영적 사역”을 행하기 위한 입국전략으로 한다거나, 불법적인 전도를 가장하는 은밀한 포장이 되어서는 안 된다. 소금과 빛이 되어, 기업을 통한 긍정적인 영향을 사회에 끼치는 그리스도의 축복의 대사가 되어, 기독교 실업인들은 궁극적으로 사람들을 하나님께로 인도할 것이다.

**BAM을 통한 하나님께 영광**

비즈니스에 대한 신학적 성찰에서, 웨인 그루뎀 Wayne Grudem<sup>31)</sup>은 하나님께 영광을 올리는 하나의 방법으로서 비즈니스가 어떻게 무시당해 왔는지를 설명한다.

사람들이 “하나님께 영광을 돌림”이란 ‘말을 들을 때, 그것은 첫째로 하나님을 찬양하고, 그분께 감사를 드리는 예배를 의미할 것이다. 그 다음은 아마도, 이웃에게 하나님에 관하여 증거함으로써 하나님께 영광을 올리는 전도를 의미할 것이다. 그리고 또, 전도를 위해, 교회 건축을 위해 그리고 가난한 자들의 필요를 채워주기 위해 돈을 기부함으로써 하나님께 영광을 올리는 ‘드림(giving)을 의미하기도 할 것이다. 혹은 하나님을 영예롭게 하는 방법으로 행함으로써 도덕적인 삶을 사는 것을 의미할 것이다. 그리고 마지막으로 기도와 마음을 다한 매일의 태도로 하나님을 의지하는 믿음의 삶을 의미할 것이다. 이들 다섯 가지는 하나님께 영광 돌리는 마땅한 방법들이다. 그러나 나는 이것들 대신에, 비즈니스라는 것을 교회가 이미 행하고 있는 일에 기여하는 방법으로써가 아닌, 비즈니스 그 본질을 보기 원한다.

그 다음 그루뎀은 계속해서 소유권, 고용, 이익, 상거래와 세계 빈곤에 대한 비즈니스의 영향 등과 같은 비즈니스의 다양한 영역들이 어떻게 하나님을 영화롭게 할 수 있는가를 강조한다.

결론은 비즈니스가 무수한 방법으로 하나님을 영화롭게 할 수 있다는 것이다. 웨인 그루뎀이 특별

29) ‘비즈니스 선교로 인해 지역 사회가 발전하고 현지 교회들은 더 이상 원조에 의존하지 않게 된다.’(비즈니스 미션. 271) - 역자 주

30) 현재 세계 69개국에서 전통적인 선교사들의 입국을 금지하고 있다(비즈니스 미션. 261) - 역자 주

31) 웨인 그루뎀, 하나님의 영광을 위한 비즈니스: 비즈니스의 도덕적 선함에 대한 성경의 가르침 (Crossway, 2003), 12.

히 강조한 바와 같이 직접적인 방식과, 앞선 항목들에서 나열된 간접적인 방식으로 그 분께 영광을 돌릴 수 있다. 여기서 우리의 구체적인 임무는 어떻게 비즈니스가 신의 사역으로서, 그리스도의 몸인 교회가 땅 끝까지 선교하는 데 쓰임 받는 완전하고 가치 있는 표현이 될 수 있는지를 보여 주는 것이다.

예수님의 달란트 비유에서, 종들은 그들의 재정적인 “은사들 talents”을 투자하고, 주인과 주인의 소유에 대한 정직한 이익금을 배당받으라는 명령을 받았다. (마25:14~30). 오늘날, 비즈니스에 은사가 있는 기독교인들은 자신의 자산과 능력을 하나님 나라에 투자하라는 부르심을 받는다. 자신의 지역과 나라 뿐만 아니라 지구의 가장 외진 지역까지(행1:8) 하나님 나라를 세우기 위하여 선교와 자선 단체에 돈을 기부함은 물론, 자기자신을 비롯해 자신들의 경험과, 노하우, 비즈니스 통찰력 등을 드림으로...

**BAM**은 하나님을 모방한 공동 창조의 행위로 창조 명령에 대한 응답인 것이다. 그 자체로 복음이며, 그래서 대사명과 분리할 수 없는 부분이다. 하나님 나라를 건설하는 것은 부의 창출과 영적인 변화에 관한 것이다. **BAM**은 교회 선교 비즈니스에 국한된 좁은 관점에서 뿐만 아니라, 극도의 가난에 얽매인 세상의 족쇄를 풀어 주는 부요와 능력, 성품과 봉사로 이루어진 지속적인 변화 발전이라는 보다 넓은 거시적 관점으로 조망되어야 한다.

### 3. 세계와 시장 BAM의 현재 상황 기회들과 도전들

#### 여세를 Momentum 모으는 세계적 운동

BAM은 그자체가 새로운 패러다임은 아니지만, 하나님의 선교Missio Dei에 대한 통전적 특성을 깨닫고, 모든 직업을 부르심으로 인정하는, 보다 광범위한 패러다임 쉬프트의 중요 부분이다. 복음적인 교회는 교회자체의 능력을 최대한 활용하여 복음을 보다 효과적으로 선포하는 방법을 배워가고 있다. 우리는 그동안 사회 속에서 교회가 온전한 영향력을 행사할 수 없도록 방해해 온 거짓된 이분법이 가져온 신학적 오류와 역사적인 장애들을 재고하면서 그리스도의 몸인 교회의 성경적 비전을 회복하고 있는 중이다. 평신도의 역할을 제외하고, 이 성-속의 구별과 목회자의 역할은 해체되고 있는 중이다. 루터와 칼뱅의 공헌으로 모든 직업은 하나님을 영화롭게 하는 수단임이 알려졌다. 그러나 타문화 선교와 관련하여, 이 교리의 전체적인 잠재성과 가치를 이해하기 시작한 것은 근자에 이르러서이다.

1974년에 열린 로잔 회의에서, 몇 명의 신흥 세계 교회 지도자들은 복음적인 교회들은 단지 복음을 전하는 그 이상의 사역에 헌신하라고 거침없이 외쳤다. 그들은 복음을 전 영역에 걸쳐 증명할 것을 요구했다. 1974년의 로잔과 1980년의 파타야 회의의 선언들은 이 명쾌한 요구를 반영하고 있다. 이렇게 판단해 볼 때, 우리는 세계관의 전환이 필요한 세대이다. 구조와 발전, 일터사역, 소액 금융 지원<sup>32)</sup>, 비즈니스 훈련 등등의 많은 활동들이 복음적인 공동체에 의해 전적으로 인정을 받고 있다. 그러나 이런 것들은 전형적으로 비영리 활동으로서만 행해지고 있을 뿐이다.

1900년 초반 이후 다양하게 표현되는 BAM 운동이 평신도들 사이에서 성장하고 있다. 많은 국제적, 지역적, 국가적 BAM이 모이고 있다. 그에 대한 논문들과 책들이 출판 중이며, 웹 사이트가 발전하고 있으며, 그리고 학술기관들이 교과 과정으로 BAM을 포함시키고 있다.

그러나 영리를 추구하는 비즈니스, 특별히 다국적 비즈니스는 반감과 회의론, 심지어는 교회 내에서 조차 적개심에 시달리고 있다. 이는 많은 사람들이 왜 BAM 운동을 패러다임 쉬프트의 초기 선상에 있다고 느끼고 있는지를 설명하고 있다. 통전적 선교의 보다 완전한 이해를 성숙시킨 교회 내에서 발생하고 있는 보다 광범위한 방향 전환의 말미에 BAM이 존재하고 있다고 말하는 것이 더 적절하다.

사업가들이 타문화에 복음 전하는 데 더 적극적인 역할을 감당할 가능성은 분명하다. 우리는 깊이 있고 지속적인 영적, 사회적, 경제적 변화를 초래할 수 있는 능력을 가진 왕국 비즈니스 전략들을 펼쳐 나가야 할 이 세상의 현실과 그 필요를 무시할 수 없다. 우리는 이러한 명백한 기회와 도전에 직면하고 있는 것이다.

“주의 성령이 내게 임하셨으니 이는 가난한 자에게 복음을 전하게 하시려고 내게 기름을 부으시고 나를 보내사 포로 된 자에게 자유를, 눈먼 자에게 다시 보게 함을 전파하여 눌린 자를 자유케 하고 주의 은혜의 해를 전파하게 하려 하심이라”(눅4:18~19)

#### BAM의 기회들

##### (a) 빈곤한 세계

세계 인구의 50% 정도가 하루에 미화 2 달러 미만의 돈으로 연명하고 있다. 이는 28억이라는 경이적인 숫자에 달한다. 이들 중 12억은 하루에 미화 1달러로 살아가고 있다. 미국, 캐나다, 멕시코, 그리

32) 소액 금융microfinance은 미화 100달러에서 5,000달러 사이의 대출을 말한다. ‘200달러는 세계 최대의 CMED 단체에서 영세업자들에게 대출해 주는 평균 대출액이다. 그 금액이면 한 개인이 보통 한 가지 주요 업종을 운영하고 다른 하나를 부업으로 할 수 있다. 단돈 200달러로 1.5개의 직업이 생겨나는 것이다! 게다가 상환금이 신속하게 재대출되기 때문에 이를 반복하면 200달러의 자본금이 1년에 여섯 개의 직업을 창출하는 효과를 낳는다.’ (비즈니스 미션. 190) - 역자 주

고 브라질을 모두 합친 것에 두 배에 달하는 인구가 하루에 1 달러로 살아간다는 것을 상상해 보라. 이러한 빈곤에 더해, 이런 가난한 국가들은 파괴적인 질병의 영향에 시달리고 있다. 2002년 말까지 전 세계의 4천 2백만 명으로 추정되는 인원들이 후천성 면역결핍 바이러스인 에이즈에 걸려 살고 있었다. 이들 중 3천만 명이 사하라 남부 아프리카에서 살고 있다. 이는 세계 인구의 20%에 이르는 가장 빈곤한 사람들이 세계의 부 중 1%를 소유하고 있는 반면 세계 인구의 20%의 최고의 부자들이 세계의 부 약 80%를 소유하고 있는 불균형에 의해 더 악화되었다. 빈곤, 재난과 실업 사이에 비극적인 상호관계가 존재하는 것이다.

일자리 부족과 사회의 다양한 악 사이에 또 하나의 파괴적인 사슬인 인신매매는 가장 가증스러운 악이다. 인신매매는 현대판 노예 제도를 칭하는 용어로 남자, 여자, 아이를 노예 삼는 행위를 표현한다. 여자와 아이들은 흔히 매춘에 강제 매매된다. 인신매매의 근본 원인은 실업이다. 크리스천 사업가들은 이 문제를 다룰 수 있고 또 다루어야만 한다.

30년 전, 동남 아시아 국가들은 경제적으로 보잘 것 없었다. 그들의 경제는 값싼 1차 생산품이었다. 일본 회사들이 제조 공장을 시작했을 때, 아시아 국가의 정부들로부터 충심으로 환영을 받았다. 왜 환영을 받았을까? 국민들에게 일자리를 제공하고 훈련을 시켜주었기 때문이요, 그 국가들을 세계적 이 수준으로 끌어 올릴 신기술이 공유되었기 때문이었다.

몇 년 이내에, 일본인에게 훈련을 받은 진취적인 아시아인들이 자신들 소유의 공장을 시작했다. 오늘날 세계에서 가장 큰 칩 공장들이 타이완, 싱가포르와 말레이시아에 있으며, 자국민들이 이 공장들을 소유하고 있다. 일본회사들이 아시아에 투자했을 때, 그 지역 사회를 변화시켜야 한다는 협의는 없었지만. 그럼에도 불구하고 투자가 빈곤을 어떻게 완화시킬 수 있는가를 강력하게 보여준 실례라 할 수 있다.

*세계의 빈곤을 가장 오랜 기간 동안 해결하고 있는 것은 비즈니스라고 나는 믿는다. 이는 비즈니스가 제품을 생산하고, 일자리를 창출하기 때문이다. 그리고 비즈니스는 해가 갈수록 계속해서 제품을 생산하고 있으며, 그리고 계속해서 일자리를 창출하고 있으며, 계속 임금을 지불하고 있다. 그러므로 우리가 세계의 빈곤에 대한 장기적인 해결책을 보게 된다면, 나는 이것이 생산적이고, 이익을 남기는 비즈니스를 시작하고 견사함으로 이루어질 것이라 믿는다.*

*웨이인 그루텐.. 하나님의 영광을 위한 비즈니스, Crossway 2003*

## (b) 원조의 제한성과 발전 계획들

전통적인 개발 단체들은 빈곤을 퇴치하는 수단으로 가난한 나라에 원조를 제공하는 것에 초점을 두어왔다. 물론 원조와 재난 구조는 여전히 중요하지만, 정부들과 NGO들은 원조만으로는 경제적 빈곤문제를 완화하는데 불충분하다. 개발 프로젝트들은 교육에서, 약한 자들을 보호하는 데에서, 기술 훈련 부분에서, 그리고 수공업 발달과 생존 농업과 같은 지역에 근거를 둔 기업에서 중요한 역할을 감당한다. 그러나 이것들이 자체 유지가 가능한 프로젝트로 설 가능성은 매우 희박하다. 그런 많은 프로젝트들은 얼마 지나지 않아서 지원이 끝난다. 원조의 문제 중 하나는 기부자에게 반복적으로 지원을 요청해야 한다는 것이다. 많은 경우 기부자들은 결국 지치게 되고, 자금이 끊기게 되면, 지역 사람들이 의존했던 “유령시장”의 실체가 드러난다. 이것은 비극이며, 이전에 해결되었던(원조로 인해-역자 첨가) 문제보다 더 많은 문제를 야기한다.

지속 가능한 기업에 투자하는 것은 고용을 창출하므로, 이들 국가에 참된 경제 발전을 가져다준다. 실질적인 고용은 사람들에게 존엄성과 자기 결정력을 제공해 주고, 지역을 변화시킬 수 있다. 이는 원조로 인해 생긴 의존 문화와 대조된다. 빈곤한 사람들의 고통을 덜어주기 위하여 “동냥이 아닌 이전”<sup>33)</sup>이 필요하다. 가난한 사람들은 원조가 아닌 실제적인 일자리를 원한다. 이것은 그들에게 마땅한 인격적 존엄성과 자기신뢰를 부여하기 위한 외침인 것이다..

*우리는 일과 지적인 혹은 물리적인 생산을 발전시켜야만 하며, 그 목적은 인간의 삶에 봉사하기 위하여 “이롭게 되는 것”이다.*

### (c) 통전적 개발 연구

선교 단체들과 개발 단체 그리고 비즈니스 등에 의한, 유지가능한 통전적 연구의 필요성과 그 혜택이 더욱 더 인정받고 있다. 기독교인들은 이 영역에 참여할 수 있고, 기여해야 한다. 우리는 **BAM**의 개념들과 실제적인 적용들을 보다 더 발전시킴으로 그 경향과 기준을 세워야 하며, “선한 의지를 가진 모든 사람들”과 일하는 것을 목적으로 삼아야만 한다.

헨리 포드는 다음과 같이 말했다. “단지 돈만 버는 비즈니스는 보잘 것 없는 비즈니스이다.” 대부분의 비즈니스는 주주들에게 이익을 주기 위해서만 존재한다. 이것은 재정적 손익 계산에 관해서만 언급하는 것이다. **BAM**은 이 재정적 손익을 넘어 재정적, 사회적, 그리고 환경적 수익을 생각하는 '다중 손익'을 지향한다..

*경제는 사회 발전의 과정에 있어서 근본적인 영역이며, 따라서 경제 없이 인간존재는 가능할 수 없다. 성경적 관점에서 볼 때, 인간의 삶은 구체적인 하나님 나라의 가치에 의해 정해져야 한다. 그러므로 사회적 삶의 어떤 영역도 이런 기준에서 평가되어야 한다.*

### (d) 세계화

세상은 변하고 있다. 교회와 선교에서의 우리의 존재와 사역 역시 변해야 할 필요가 있다.

지난 200년 동안 기독교인들을 모든 백성들 속에서 하나님을 기록하게 할 효과적인 수단과 기회를 모색해 왔다. 과거 200년 동안, 건강과 교육과 같은 영역은 다양한 지역을 섬기기 위한 문호를 열어왔다. 비즈니스와 선교가 하나 되는 것은 새로운 것이 아니다. 네스토리안the Nestorians<sup>34</sup>, 모라비안the Moravians<sup>35</sup>, 윌리엄 케리William Carey<sup>36</sup>, 바젤 선교회the Basel Mission<sup>37</sup>, 다양한 캐톨릭과 수도원 종파들이, 분규의 여지가 없지 않았음에도 불구하고, 모두 기독교 확장을 위한 다양한 방법 중에 하나로 비즈니스를 사용해 왔다.

그러나 급속한 세계화가 가져온 전례가 없었던 변화로 인하여, 비즈니스는 (**BAM** 개념과 같은) 세상의 사람들을 전도하고 제자화 하는 중심 무대를 차지할 발판을 마련하였다. 팍스 로마나가 초대 교회의 급속한 확산에 유리한 환경을 만들었던 것처럼, 세계화가 오늘날 그 역을 감당하고 있다. 우리는 세계화의 두 가지 측면을 인정할 필요가 있다. 하나는 박애적인 경제 발전에 이용될 수 있지만, 또한 그것은 착취를 위해 이용될 수 있다.

비즈니스는 세계화되고 있는 중이다. 국제간 재정 업무 처리로부터 실시간 정보와 유명 상품을 언제 어디서나 이용할 수 있는 데까지 확대되었다. 필리핀에서 제작된 미국산 제품을 구입하고, 지역 전화번호를 사용하여 전 세계의 콜 센터와 이야기 할 수 있다. 문화 역시 세계화되고 있다. 아프리카 정글에서도 코카콜라 선전 간판을 볼 수 있다. CNN은 모든 뉴스들을 모아 세계의 모든 곳곳에 전해 준다. 시베리아의 한 구석에서도 스웨덴 산 보드카를 마시면서 MTV를 시청할 수 있다.

---

34) 예수의 신성과 인성을 분리한 이단으로 알려진 시리아의 네스토리안은 역사상 선교에 대한 사명이 가장 투철했던 이들이었다. 네스토리안 상인들은 6~7세기에 비단길을 따라 비즈니스와 선교로 당시 중국의 로마라고 불리우던 중국의 서안에 도착하여, 소위 경교로 알려진 기독교를 전파하였으며, 서안에는 이에 대한 수많은 선교적 유산이 남아있으며, 이 영향이 통일 신라에 까지 이어져, 경주에서 불보살상모양의 마리아상과 경교돌십자가 등이 발굴된 바 있다. 네스토리안 비즈니스 비즈니스맨들을 통해 유럽에 비단길 무역이 소개되었다. - 역자 주

35) 모라비안은 남아공, 청나라, 페르시아, 북극 등에서 활발한 해외선교를 벌였는데 순전히 비즈니스 선교 방식을 따랐다. 각자의 직업에 종사하면서 외국에서 현지인들과 함께 일하며 일상 속에서 말과 행동으로 복음을 전했다. 18세기 당시 개신교 선교사의 절반이 모라비안이었다는 주장도 있다(폴 피어슨) - 역자 주

36) 현대 선교의 아버지인 윌리엄 케리는 상업과 무역이 선교에 매우 효과적인 수단이 될 것을 알고 일찍이 비즈니스를 통한 선교의 가능성을 예견한 인물이었다. 그는 구두수선공으로 시작하여, 인디고 식물농장 감독자, 그리고 탁월한 산스크리스트 학자로 또 한 대학에서 언어학 교수직으로 있을 때는 봉급을 받았는데 그 중 95%를 선교비로 사용했다고 한다. - 역자 주

37) 스위스의 바젤선교회는 그 회원들이 대부분 무역회사나 현지 제조공장 등을 통해 일하며 복음을 전한 단체 중국, 아프리카, 인도 뿐만 아니라 많은 나라에서 비즈니스 선교로 위대한 사역을 감당했다. - 역자 주

교회 역시 다차원적 선교를 통하여 세계화의 효과를 경험하고 있는 중이다; 어느 곳에 있는 교회든 모든 곳으로 갈 수 있다.

재정과 기술과 정보를 더욱 쉽게 전달하고 얻음으로써, 교회는 새로운 비즈니스를 시작하여 국가들을 제자화할 수 있는, 전례 없는 기회를 얻고 있다. 공산주의의 붕괴로 거의 대부분의 정부는 경제 성장의 자원이 필요하기 때문에 비즈니스 개발과 내부 투자를 모색하고 있다.

### (e) 환영받는 비즈니스

크리스천 전문가들과 전통적인 선교사들<sup>38)</sup>, 그리고 크리스천 노동자들에게는 문을 열지 않지만 비즈니스와 투자를 환영하지 않는 나라는 하나도 없다. 왜냐하면 비즈니스는 국가가 당면한 실제적인 문제들을 해결해주기 때문이다. 즉, 비즈니스는 일자리와 훈련을 제공하므로 국가의 경제적인 발전을 도울 뿐만 아니라, 중산층의 성장을 통해 국가재정이 확대되고 숙련된 노동기술을 확보할 수 있다. 여전히 전통적인 선교에서는 ‘단힌 국가들’과 ‘제한적 접근 국가들’을 분류하나 실제적으로 비즈니스를 하는 사람들에게는 ‘단힌 문’은 결코 없는 것이다.<sup>39)</sup> 세상의 모든 국가들이 비즈니스를 환영하기 때문이다.

### (f) 비즈니스는 영향력이 있다.

우리는 비즈니스의 능력을 과소평가해서는 안 된다. 개인과 지역에 대한 주요한 영향력을 가진 비즈니스의 가능성은 거대하다. 이 가능성은 긍정적이기도 하고 부정적이기도 하다.

비즈니스와 기업 사이엔 놀랄만한 관계망이 있다. 이것은 무시해서는 안 될 선물이다. 비즈니스에 입문한 크리스천들에게는 자원을 투자할 수 있는 유력한 사람들의 삶에 긍정적인 영향을 줄 수 있는 놀라운 기회가 있다.

주요 무슬림 국가의 한 핵심 지도자는 다음과 같이 말했다. “크리스천 전문가들(예를 들면, 선교사들)의 일하는 방법은 문화적으로 자연스럽지 않고, 유지와 재생산이 분명히 불가능하다. BAM은 실제적이며, 소금과 빛으로서 일과 비즈니스를 통하여 사람들과 자연스러운 관계를 형성하고, 그들의 삶에 동참할 수 있다.”

특히 이슬람 국가들에서 합법적인 목적 없이 “나라 안에” 있는 외국인들에 대한 의심이 증가하고 있다. “당신 무슨 일을 하십니까?”라는 질문에 납득할 만한 답변을 주지 못함으로써 가장 단순한 관계형성 조차도 어렵게 된다.

BAM은 크리스천의 원칙들과 윤리들을 모범으로 소개하고 보여줄 수 있는 일터 환경을 조성하는 플랫폼 홈일 수 있다. 우간다에 있는, 성경적 원칙과 진리를 기초로 해서 세워진 매니지먼트 컨설팅 회사는 비즈니스와 정부, 이 양자의 영역에서 리더십과 관리 기술을 개발시키는 것을 모색하고 있다. 회사가 세워지고 9년 동안, 이 회사는 우간다 국내의 비즈니스 리더들뿐만 아니라 아프리카 12 개국의 비즈니스 리더들에 대한 영향력을 행사해 왔다.

예수께서 대사명을 주시면서, “가서 제자 삼으라 as you are in the process of going - disciple” 라고 말씀하셨는데, 이 문장의 문법적 구조는 ‘너는 너의 정상적인 (비즈니스) 삶을 살아가면서, 모든 족속을 자연스럽게 제자 삼아야만 한다’는 것을 의미하고 있다. 전임 사업가에게 시간 제약이 있는 것은 사실이지만, 우리가 영향을 주고자 찾는 사람에게도 시간제약이 있기는 마찬가지다.

### (g) 비즈니스는 교회를 세우기 위해 미개발된 자원들을 방출하는 것이다.

우리 앞에 놓인 과업은 대단히 도전적이며, 일자리 창출, 새로운 비즈니스 창업, 벤처 금융의 이용, 비즈니스 노하우, 시장 이용, 그리고 투명한 비즈니스 윤리를 필요로 한다. 전통적인 선교를 위해 이미 존재하

38) BAM의 입장에서는 우리가 그간 이해하고 있는 선교를 '전통적 선교'라 부르고, 이 영역의 선교사를 '전통적 선교사'라고 부른다. BAM은 전통적 선교사와 자신들을 구별하기 위하여, BAM 사역에 헌신하는 이들을 '뱀어 BAMER' 혹은 '비지온너리 Bizzionary'라고 부른다. - 역자 주

39) 단기 비즈니스 선교팀들이 모든 개발도상국에 들어가 사역할 뿐만 아니라, 6,500개의 미전도 종족이 사는 모든 지역에 비즈니스 선교팀들이 들어가서 일하고 있다.(비지니스 미션. 267) - 역자 주

는 동일한 자원을 끌어 오는 것은 충분하지 않다. 전 세계 교회 안에는 제대로 된 기술, 경험, 그리고 **BAM**을 통하여 타문화에 탁월하게 접근할 수 있는 능력을 소유한 사람들이 많이 있다. 그들을 효과적으로 동원하여, 배치하고, 지원하는 것은 교회 선교를 위하여 개발되지 않은 자원을 방출하는 것이다.

모든 국가와 문화에는 기업가들이 있다. 이들 사업가들(혹은 그 잠재성이 있는 이들)은 하나님 나라를 실제로 보여줄 수 있는 가장 결정적인 해결책을 가지고 있는 사람들이다. 비즈니스는 예수님의 이름을 거의 듣지 못하고, 또 듣는다 해도 거의 이해하지 못하는 지역에서는 그 위력이 크게 드러난다. 그러므로 우리는 비즈니스의 소명과 은사를 가진 크리스천들을 인정하고 격려해야 한다.

토착민 교회가 없는 곳에서 **BAM**은 교회 개척을 위한 강력한 전략적 계획의 한 부분일 수 있다. 교회개척과 비즈니스 개척이 동시에 함께 진행될 수 있다.

왕국 비즈니스는 지역 교회와 새로운 제자들에게 그들이 쉽게 이해할 수 있고, 따라 할 수 있는 모델들을 제공한다. 새신자는 매일의 일상 속에서 같이 일하는 기독교인들과 관계를 맺고 그들로부터 배울 수 있다. 지역 교회에는, 의존이 아니라 능력부여, 지속성, 그리고 배가의 원칙을 모델로 제시해 줄 수 있다. 그렇게 되면 새로운 기독교 실업가들이 비즈니스를 통해 하나님과 그의 나라를 섬기기 위해 확신을 얻고, 힘을 얻어, 세상 가운데 나오게 될 것이다.

## **BAM**에 대한 도전들

### (a) 세계관의 패러다임 쉬프트에 응답이 느린 크리스천들

우리는 복음적인 기독교 공동체를 생각함에 있어서 중요한 패러다임 시프트의 도상에 있다. 패러다임 시프트는 일련의 긴 과정이며, 한 세대 혹은 그 이상의 시간이 필요하다.

성-속 이분법의 문제는 우리의 연구와 토론 중에 계속해서 반복해서 표면화되었다. 이 이분법의 문제는 교회와 **BAM** 운동이 직면해 있는, 주된 내부의 도전이다.

*아프리카에서 **BAM** 모델의 효력을 막는 장애물을 이해하기 위하여, 아프리카에 기독교를 처음으로 소개했던 방법들을 평가할 필요가 있다. 초기 선교사들은 성-속 사이를 엄격히 구별하는 이분법으로 아프리카 카인들에게 기독교를 제시했다.*

모든 패러다임은 발전되고, 일정한 용어로 확정된다. 이는 성-속 이분법의 배후에 있는 생각에도 적용된다. 전임 사역“full time ministry” 과 실제 사역“real ministry” 같은 용어들에서 찾아볼 수 있다. (이음새 없이 완전히 통합된 통전적 세계관과 같은) 새로운 패러다임으로 새로운 신념을 주장하기는 매우 쉽지만, 그 때에도 옛 패러다임의 언어를 계속해서 사용하거나, 옛 패러다임에 새로운 용어를 잘못 적용하기도 한다.

‘통전적’이란 단어가 사용될 수도 있지만, 이분된 생각이 기초일 수도 있다. 이는 모조통전론 **pseudo-holism**을 초래했다. 성경에서 통합된 전체론을 보게 되는데, 두 부분(육과 영)이 그저 어설프게 결합되어 있는 것이 아니다.. 영적인 것이 상위에 있고 세속적인 것이 하위에 있는 그런 계층 구조는 없다. 이것들은 서로 다른 가치를 가진 분리되는 영역이 아니다.

우리는 교회의 사회적 책임에 단순히 “비즈니스”를 추가하는 것을 원하는 것이 아니며 또한 비즈니스를 사람들의 육체적 필요를 채워주는 유용한 도구로 여기지도 않는다. 성경적 세계관과 같이 성-속이 통합되는 패러다임 시프트가 보다 절실하게 필요하다. 온전한 사람은 제자도와 변화를 통해 일터에서 실제적인 적용을 추구하게 될 것이다.

지역 개발 활동을 하는 많은 기독교 조직들이 소액 금융, 협동 사회, 그리고 기타 등등의 프로그램을 실시하여 가난한 지역에서 지속적인 발전에 지대한 공헌을 하는 것은 의심할 여지가 없지만, 어떤 경우에는 이것이 자체의 목적이 되기도 한다. 위험한 것은 기독교 신앙을 충분히 나누려 하지 않고 사회 활동만이 믿음을 증거 하는 데 충분하다고 여기게 되는 데 있다. 그 결과 성공적인 프로그램, 비즈니스 혹은 조직이 가능할 수 있지만, 그리스도의 복음을 충분히 알리는데 초점을 두지 않은 것들이 되고 만다. 우리는 **BAM**을 운영함에 있어서 그와 유사한 위험을 인식하고, 이 위험들을 피하는 조치를 취해야만 한다.

(b) 비즈니스의 불명예와 수동적인 평신도

전 세계의 여러 교회에서 비즈니스란 직업은 실제로 불명예이다. 이는 주로, 물질적인 영역보다 '영적'인 영역을 높이는 만연해 있는 기독교 세계관의 결과이다.

폴 스티븐슨 박사 Dr. R. Paul Stevens 가 성경에 나와 있지는 않지만 영적인 특성으로 분류한 직업 구도에 따르면, 많은 기독교 단체에서 크리스천 비즈니스는 축소되어 왔거나 심지어 주변으로 밀려나기까지 했다. 40) 그림 1은 교회 내에서의 많은 사람들이 오르려고 하는 피라미드를 묘사하고 있다. 보다 영적인 존재가 되기 위해서 위의 단계로 올라가야 한다. 사람들의 잠재의식 속에, 상층 단계에 있는 전문목회자들이 하나님을 더 만족스럽게 해 드린다고 믿고 있다. 불행하게도 많은 변호사와 정치가들은 이 차트에 오르지 못했다! 이 뿌리 깊은 교회 문화와 관련된 문제는 사역하는 것은 목회자들이고, 평신도들은 상대적으로 수동적이라는 근본적인 가정에 있다. 목회자들이 실제 삶의 다른 영역에 있는 지도자들을 인정하고 역량을 풀어 놓아 주기는(심지어 그들과 관계를 형성하는 것도!) 어려울 런지 모른다.

그림 1.



오늘 날 많은 사람들은 전통적인 선교 패러다임을 신성한 것으로 생각하고 있다. 그 이유는 선교가 헌신의 궁극적인 실연 demonstration 이기 때문이다. 만약 당신이 세상에서 멀리 떨어진 곳의 선교사라면, 당신은 정말 궁극적인 헌신을 하고 있는 것에 틀림이 없을 것이며, 당신의 전 생애가 하나님의 영적인 목적추구와 복음을 선포하는데 드러지고 있는 것이 분명하다. 그러나 내가 초기 선교사들에 대해 읽을 때, 그들은 통전적 접근을 믿었으며, 그리고 이들 선교사들이 섬겼던 지역에 대한 경제 발전을 일으킨 엄청난 진보를 이루었다. 하지만 어떤 시점에서 변화가 일어나, 선교지로 파송된 선교사들은 어떤 종류의 직업 기술도 없이 오직 성경학교 교육 배경만을 가지고 있었다. 따라서 가장 '영적인' 사람들은 비즈니스 세계에 있지 않고, 오히려 전임 크리스천 전문가들이라는 사실이 새로운 개심자들의 삶에 주입되었다.

이 잘못된 계층화는 세계 도처의 다른 문화적 요소들로 인해 강화될 수 있다. 예를 들어, 어떤 문화 속에서 중노동은 타락의 결과로 하나님이 주신 징벌로 여겨진다. 그러므로 근본적인 신학적 틀은 이 잘못된 개념을 바로 잡아 주는데 아무런 역할을 하지 못하고, 일과 생산성 또는 자립의 가치를 설명하려는 노력도 거의 기울이지 않는다.

비즈니스 활동에서 이익을 남긴다거나, 수입을 얻는 것은 선교 지역과 교회 내에서 대개 의심받을 행동으로 여겨진다. 돈은 필요악이고, 사람들은 필요한 돈 이상은 벌려고 하지 않는다. 결과적으로 비즈니스는 최악의 경우에는 부패와 악으로, 기껏해야 필요하지만 혐오스런 활동으로밖에 여겨지지 않는다. (십일조를 정기적으로 낸다거나 그렇지 않으면 교회 건축에 물질적으로 기여하는 경우에만 목사에게 보다 인정받는...).

인도의 기독교 공동체에서는 비즈니스에 대한 인식이 부정적이다. 그러므로 어떤 사업가가 크리스천이 될 때, 그 사람은 '보다 영적인' 존재로 인정받으려고 자신의 직업을 포기하는 경우가 많다

그렇다면 사업가들은 자신의 믿음과 매일의 직장생활이 그들의 직업 속에서 통합되어야 한다고

40) 폴 스티븐슨 R. Paul Stevens, "또 다른 6일: 성경적 관점에서 본 직업, 일과 사역", 1999.

어떻게 확신을 가질 수 있을까? 자신의 은사와 경험들이 자신이 속한 지역과 국가, 그리고 땅 끝까지에 강한 영향력을 줄 수 있는 가능성을 가졌다는 사실을 사업가들이 어떻게 믿을 수 있을까? 이것은 특히 만연한 실업과 부패하고 불공평한 문화 시스템과 개혁을 요하는 제도 때문에 크리스천 기업가와 사업가가 절실한 국가에서 특히 결정적이다..

라틴 아메리카에서 모든 직업에 같은 가치가 있다고 말하는 것은 문제가 있다. 비즈니스와 경영에 대한 기술/훈련을 갖고 있는 사람들이 기독교 단체들과 교회 내에서 리더십을 가질 때, 그들에 대한 모종의 차별을 여전히 보게 된다. 예를 들어, 신학교들은 행정영역에서 리더십을 가진 경영학 석사들을 받아들이기를 꺼려하고 있다. 이는 내게 목회자들이 기독교 상담분야에서 종사하는 기독교 심리학자들을 받아들이지 않았던 때를 떠올리게 한다. 그런 때들이 지나갔음에 주를 찬양한다. 그리고 지금 우리에게서는 비즈니스와 경영에 있어 노련한 사람들이 모든 종류의 사역에서 자신들의 은사를 사용하고 이끌어 가야 한다는 사실을 받아들여야 할 필요가 있다.

**(c) 비즈니스와 선교를 연결하는데 있어서의 긴장41)**

비즈니스의 목적과 '선교'의 목적을 함께 연결할 때는 내재된 긴장요소가 있다. 우리는 그 일부들이 장에서 탐구할 것이다. 그러나 기업들이 복음의 진보와 밀접하게 연결 되었으나 결국 혼란과 착취로 끝나게 된 역사적인 예들은 언급할 가치가 있다. 이것들이(복음의 혼돈과 불법 사용-역자 주) 일부의 사람들이 불신과 보류를 표현하게 했던 이유들이다.

비즈니스에는 선을 위한 잠재적인 힘이 있다는 사실을 잊지 말고, 우리에게서 과거의 현재의 관행들에 대한 건장한 비판이 필요하다. 우리는 그 위험과 유혹을 인정하고, 어떻게 그것들을 피해야 할지를 조사할 필요가 있다.

**(d) 보호주의**

우리는 세계화의 약점과 거침없는 자본주의의 이면에 대해서 긴장해야만 한다. 미국, 유럽 연합, 그리고 일본 등이 정한 무역 장벽들은 자유 공정 무역의 주요 장애물들이다. 서방은 자유 무역을 주장하

41) 비즈니스와 선교가 혼합되어야만 하는가? (역자가 [www.scruples.net](http://www.scruples.net)에서 발췌한 것임)

아래의 14 가지는 BAM과 관련하여 가장 많이 회자되는 부정적 말들이다.

- 1) 비즈니스는 선교와 증거를 부패시킬 것이다.
- 2) 비즈니스 요구가 늘 우선적이어야 할 것이다.
- 3) 비즈니스 활동은 거짓 경제가 된다.
- 4) 비즈니스 활동은 특별한 기술들을 요한다.
- 5) 비즈니스 영역과 크리스천 섬김 사역의 영역은 다르다.
- 6) 비즈니스 활동은 자산의 소유권을 포함한다.
- 7) 비즈니스 활동은 기부를 기반으로 하는 사역에 혼돈을 일으킨다.
- 8) Business as a Front for Missions 활동은 거짓된 유형이다.
- 9) 비즈니스의 가치는 선교의 가치와 다르다.
- 10) 비즈니스는 너무 위험하다.
- 11) 비즈니스는 증거에 혼돈을 준다.
- 12) 비즈니스에는 전문적 자본이 필요하다.
- 13) 비즈니스는 다른 사람들과 협력하지 못하게 하는 독자적인 성향을 기른다.
- 14) 다른 법환경 속에서 비즈니스를 운영해야 한다는 문제가 있다.

**비즈니스와 선교의 혼합에 대한 또 다른 반대들 (Dr. Bloecher)**

- 1) 우선순위의 갈등: 우리의 소명은 제자 삼는 것이자 텐트를 만드는 것이 아니다.
- 2) 동기의 혼란: 돈을 버는 것인가? 영적 사역인가?
- 3) 재산이 무엇인가? 돈과 권력과 비즈니스 영향력인가? 그리스도의 사랑인가?
- 4) 시간: 직업에 요구되는 시간은 영적 사역의 시간을 제한한다.
- 5) 단기 노동계약, 위치 변화, 미래에 대한 불확실성은 영적 효과성을 제한한다.
- 6) 현장에 대한 오리엔테이션 부족(언어 습득과 문화)뿐만 아니라, 현장에 대한 사전 준비 부족(신학 훈련, 사역 경험, 인류학 등.)
- 7) 현장에서의 책임감 부족. 사업가들은 너무 독자적이기 때문에, 보스와 동료의 필요가 없는 경우가 많다.
- 8) 가정에서의 기도 지원의 부족. 경제적으로 자립되면 가정과 교회 등의 기도 지원에 대한 필요를 못 느낀다. 결국 자신이 그리스도의 대사라는 사실조차 인식하지 못하게 된다.
- 9) 윤리적 기준으로 수준이 낮은 비즈니스 삶(부패, 거짓, 채워지지 않은 기대).
- 10) 비즈니스 성공은 일반적으로 모든 다른 원칙들을 무시하는 결정적인 요인이 된다. 그래서 돈과, 생존을 위해 필요한 것들만 사랑하게 된다.

지만, 보호주의의 형식을 실행하고 있다. 이러한 예는 미국의 철강 관세와 유럽 연합과 캐나다의 농업 보조금에서 알 수 있다. 국제 무역에서 공평한 경쟁의 장은 단지 꿈에 지나지 않는다. **BAM**은 아무 문제 없는 진공상태에서 행해지지 않기에, 기독교 실업인 뿐 아니라, 법조계와 정치계에 있는 기독교인들도 이러한 문제들을 다룰 필요가 있다.

### (e) 확증과 무장의 부족

국제 무역법 개혁이 그 자체로 자유 공정 무역을 자동적으로 활성화할 지는 의심스럽다. 지역 사람들이 비즈니스를 하도록 효과적으로 훈련받지 않고, 격려와 지원을 받지 못한다면, 국내외 무역이 제 공하는 무한한 가능성으로부터 이익을 얻을 수 없을 것이다. 가장 필요한 것 중 하나는 **BAM** 비전에 실제적인 지원과 훈련을 더하는 것이다.

일부 지역에서는 기독교인이 사업에 연루되는 일이 없을지도 모르고, 기껏해야 앞서 묘사된 바와 같이 비즈니스에 붙은 오명으로 인해 망설이는 기독교인이 있을 정도일 것이다. 하지만 사람들이 비즈니스에 받을 들여 놓지 못하는 데에는 종종 다른 이유들이 있다. 훌륭한 모델을 찾을 수 없고, 자체 문화 내에 비즈니스를 하겠다는 강한 의욕이 부족하며, 건전한 비즈니스 원칙에 대해 제대로 알지 못하고, 실행 가능한 프로젝트 개발에 대한 전문적인 계획이 없고, 적절한 자본과 투자에 접근할 수 없으며, 좋은 네트워크와 지원이 부족한 것 등이 그 이유들이다.

이러한 요인들을 불러일으킨 원인 중 하나가 **BAM** 운동의 미성숙함이다. 지원 네트워크 개발의 필요성, 좋은 모델들을 유포할 필요성, 그리고 과거의 실패로부터 배우고 성장할 필요성, 가능한 좋은 비즈니스 훈련을 만드는 필요성, 자금 조달과 책임감과 멘토링 메카니즘을 발전시킬 필요성 그리고 각 나라에 있는 기업가들에게 힘을 실어 줄 필요성들이 있다.

### (f) 영적인 방해

사업가들이 건전한 비즈니스 관행을 적용하지 않았거나, 비즈니스의 정상적인 상도덕을 지키지 못했다면, 그들은 아무 생각 없이 자신들의 실수를 사탄 때문이라고 비난해서는 안 된다. 지속 가능한 왕국 비즈니스를 시작하는데 있어서 하나의 장애물은 비즈니스 운영을 너무 지나치게 영적으로 해석해 왔기 때문에 훌륭한 비즈니스 원칙들이 너무나 자주 무시된다는 것이다.

*개인적 경험과 내가 함께 일했던 10 명의 **BAM** 비즈니스 소유자들의 경험을 통해, 우리는 영적 전쟁의 심각성을 알고 있다. 영혼을 구원함과 동시에 자원을 구축하는 것은 그 일이 일어날 때마다 적이 심각한 타격을 입히려 하는 일이라는 것을 알고 있다.*

우리는 영적 전쟁터로 향하여 자신의 소명의 길을 걸어가는 제자들이 있음을 무시해서는 안 된다. 하나님의 전신갑주와 ‘모든 기도와 간구로’ (엡 6:18) 영적으로 깨어있는 것은 왕국 사업가들에게 기본적으로 필요한 것이다.

### (g) 비즈니스 하기에 어려운 조건들

변화가 가장 필요한 나라들은 비즈니스를 위한 적대적인 요인을 안고 있다. 즉, 고질적인 부패와 협박, 정치경제의 불안정한 현실 등이 비즈니스의 생명을 위협하고 있는 것이다. 주님은 위험을 각오하고 복음을 전파하라고 명령하셨지만 대부분의 비즈니스 투자자들은 위험한 장소에는 정상적인 투자를 꺼려한다. 그러므로 확실한 소명을 가지고 가장 어려운 장소에 가서 비즈니스를 하려는 사업가들에게 필요한 지원을 해주는 일은 더욱 시급하다. 특별히 이곳에 투자하여 저수익을 탈피할 수 있는 방법을 모색하고, 보다 호전된 비즈니스 환경을 건설해가는 것이다. 그렇게 하려면 법적이고 정치적이며 교육적인 분야의 변화를 위해 각기 부르심을 받은 사람들과 더불어 구제와 발전을 도모하는 국가와 선도자들과 함께 협력하는 일이 더욱 중요하다.

비즈니스는 **BAM**을 통해서 적대적이고 ‘단힌 국가들’에 접근하여 가장 절핍한 사람들을 섬기는 무한한 기회를 갖고 있다. 이는 단순히 이 지역에 고도의 기술로 숙련된 헌신적인 사업가들을 파송하는 것과 하나님이 그 지역을 변화시키고자 선용하실 국가기업을 인정하는 것, 그 이상을 요한

다. 즉, 지속적인 유지가능성과 이익을 남길 수 있는 비즈니스 벤처가 존재하기까지 파트너십과 지원 및 격려를 아끼지 말아야 한다. 우리의 왕국목적이 단순히 비즈니스를 성장시키고 이익을 남겨 재생산하는 것뿐만 아니라, 사회적, 영적, 물질적, 그리고 환경적인 모든 영역 전반에 걸쳐 영속적인 영향을 끼치는 것이기 때문이다.

## 2부 :BAM의 실제

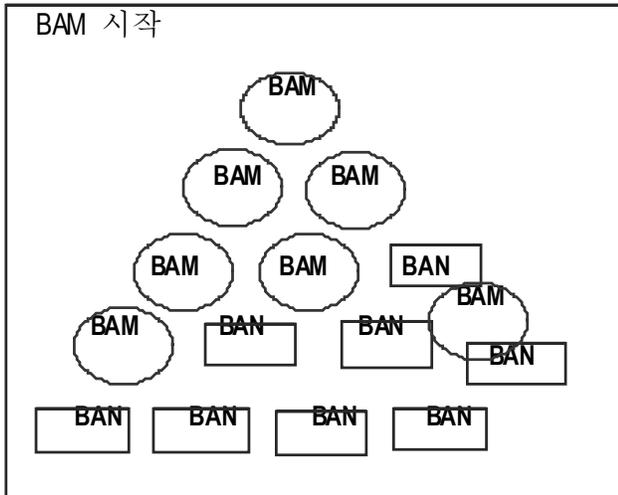
### 4. 성공하는 BAM의 10 가지 본질들

#### 10 가지 가이드 원칙들

#### 서론

교회의 총체적인 선교에 있어 매우 중요한 부분인 그 정체성을 규정하는데 있어 **BAM**과 **BAN**은 반드시 구별해야 한다. 그림에서 보듯이 **BAM**과 **BAN** 사이에는 중복되는 영역이 있다. 예를 들어, 성공하는 **BAM**은 다른 성공적인 사업들의 많은 특징을 가지고 있다. 다른 비즈니스처럼 왕국 비즈니스도 이윤을 창출하고, 유지되어야만 한다. 성실성, 공정성, 탁월한 고객 서비스 등은 모든 성공하는 비즈니스의 특성들이다. 만약 **BAM** 벤처가 이런 특성들을 가지고 있지 못하면 사람들을 그리스도에게로 인도하지 못할 것이다. 왕국 비즈니스는 성공하는 비즈니스의 토대에서 시작하지만, 특별히 더 많은 청지기 의식과 책임감을 가져야만 한다.

특수한 환경들



#### BAM 시작/ 회사 의 블록 쌓기

1. **BAN** = 'Business as Normal'  
모든 비즈니스 시작에 적용되는 기본적인 비즈니스 원칙들
2. **BAM** = 'Business as mission'  
BAM 시작의 본질적인 차이들

특별한 상황들에 따라 비즈니스가 실제로 어떻게 세워져 지는지가 달라질 것이다

이 장에서는 **BAM**과 **BAN**을 구별하는, 무엇보다도 중요한 원칙들을 강조할 것이다. 중요한 것은 원칙의 적용은 상황에 따라 달라진다는 점에 주의하는 것이다. 예를 들어, 어떤 회사들은 영적인 부분에 대한 안내와 책임을 위해 교회나 선교 단체들과 공식적 계약 관계를 맺고 그것을 잘 활용하기도 한다. 장점이 있는 이런 방법은 실은 기도 지원(원칙 8)과 영적 책임감(원칙 3)을 모색하는 많은 방법 중에 하나일 뿐이다. 우리는 “최고의 운영들 **best practices**”이라는 용어를 의도적으로 피하고 있다.<sup>42)</sup> 특수한 사회적, 문화적, 종교적 혹은 경제적 상황에 따라 그 실제적인 운영들은 다양해질 수 있지만, ‘가이드 원칙’은 동일하다.

42) 비즈니스의 상황에 따라 비즈니스를 행하는 방법이 달라야 한다는 것을 의미하므로, 모든 상황에 다 적용할 수 있는 최고의 비즈니스 방법은 당연히 있을 수 없는 것이다. 여기서 “최고의 운영들”은 비즈니스의 모든 상황에 다 적용할 수 있는 ‘비즈니스의 최고의 방법’을 의미하는데 현실적으로 불가능할 것이다-역자 주

또한 각 원칙이 적용되는 깊이와 강조점 또한 비즈니스마다 달라질 것이다. 예를 들어, 비즈니스를 운영하는 지역이 실업 상태에 처했다면 일자리 창출을 강조할 것이고(원칙 3과 관련하여), 반면 비즈니스와 교회 개척 전략의 결합을 더 강조하는 비즈니스도 있을 것이다(원칙 3과 4을 보라).

다음은 **BAM** 비즈니스의 원칙들로 두 부분으로 나누어져 있는데, 첫 번째는 모든 성공하는 비즈니스에는 반드시 존재하는 기본 원칙들이고, 다음은 성공하는 **BAM**-비즈니스에 차이를 가져오는 원칙들이다.

## 기본적인 비즈니스 원칙들

### 1. 오랜 기간 동안 이익을 창출하고 유지할 수 있도록 노력하라.

이익은 자원들을 지혜롭게 잘 사용했다는 하나의 표시요, 또한 생산된 제품과 서비스가 자본비용 **the cost of capital**을 포함하여 자원비용 **the cost of the resources**을 초과하고도 남았다는 것을 뜻한다. 대부분의 비즈니스에서 이익이란 잠시 있다 사라지는 것이지, 결코 확실한 것이 아니다. 비즈니스를 하다 보면 이익을 적게 거두는 기간과 심지어는 적자를 경험하는 것은 기본이다. 그러므로 장기적인 안목으로 수익성을 바라보는 것이 중요하다. 뜻밖의 황재로 인해 적자 중에도 회사를 유지하는 경우도 있다. 이러한 이유 때문에 잘 경영되는 회사라면 이익을 분배할지의 여부와 언제 해야 할지에 매우 주의를 기울일 것이다. 이익과 그 보유는 결코 탐욕이 아니다.

### 2. 탁월함을 위해 애쓰고, 정직하게 운영하고, 책임 시스템을 보유하라.

평판이 좋지 않은 비즈니스는 일시적으로 수익을 올리는 것이 가능하나, 이는 실용적인 장기 비즈니스 전략은 결코 될 수 없다. 곧 진실은 드러나게 되고, 나쁜 평판이 확산되면서 회사는 마침내 문을 닫게 되어 있다. 장기적인 생존능력과 성공을 위해서는 탁월함을 위해 정진하며, 성실, 정직, 공정함으로 좋은 평판을 얻어야 한다. 이것은 경제학의 기본 원칙이며, 회사의 소유주가 기독교인의 여부와는 무관하게 적용된다. 왕국 비즈니스를 포함해, 그 어떤 비즈니스도 무시할 수 없는 모범적인 비즈니스 실무와 탁월한 벤치마킹이 있다. 더 나아가, 탁월한 비즈니스에 전력하고 있는 회사들은 투명하며, 직원들과 지역공동체로부터 비판과 피드백과 평가를 받기 위해 힘쓴다.

## **BAM** 차별화

### 3. 관리자와 소유자가 포용할 수 있는 왕국 동기, 목적, 계획을 세워라.

성공하는 비즈니스 자체만으론 사람들을 예수께로 이끌 수 없을 것이다. 그렇게 되기 위해서는 회사는 보다 더 전략적일 필요가 있다. 이 사역은 비즈니스의 목적과 하나님 나라에 대한 동기가 반영된 문서화된 계획서로부터 시작된다. “하나님 나라의 동기와 목적”을 이루기 위해, 지역 교회와 지역 공동체 속에서 긍정적이며 영속적인 영향력을 가지려는 열망이 중요하다. 소유자들과 관리자들과는 비즈니스 그 자체는 무기한으로 유지되지 않는 반면, 그 영향력은 끝까지 계속될 수 있다는 사실을 마음에 두어야 한다. 나아가 회사의 영적 우선순위가 직원과 고객들에게 세심한 방식으로 정기적으로 전달되어야 한다.

실례 : 터키에 세워진 한 회사의 설립자는 “대사명 회사”를 발전시킬 목적으로 다국적 기업을 퇴사했다. 그 설립자는 10-40 창 지역에 교회 개척을 도우면서 세계적 수준의 비즈니스를 하기 원했다. 그는 “지구상에서 가장 큰 미전도 국가”의 하나인 터키에 초점을 두고, 백 오십만 인구가 살지만 교회가 없는, 터키의 작은 도시로 의도적으로 이주했다. 그의 비즈니스와 지역 활동은 그에게 자신의 고용인들과, 그렇지 않았으면 복음을 결코 듣지 못했었을, 지역의 이웃에게 복음을 말할 수 있는 기회를 제공했다.

실례 : Evangelistic Commerce 회사의 초기 목적은 선교 단체들을 지원할 자금을 벌기 위한 것이었다.

그러나 이 회사는 얼마 안가서 복음을 전파하기 위해서는 더 많은 일들이 행해져야 한다는 사실을 깨달았다. 현재 60명 이상을 고용하고 있는 이 회사는 기독교인들, 힌두인들과 모슬렘들이 참석하는 매일 기도회를 하고 있으며, 격주로 성경 공부를 하고 있다. 이 회사는 직원들에 대한 일대일 양육을 강조하고 또 기독교인 관리자들의 리더십을 통해 예수의 사랑을 활동적으로 보여주고 있다. 회사 내에서 빛과 소금이 되는 것을 넘어서, 경영진은 두 개의 교회를 세우고 하나의 기독교 초등학교를 설립 하도록 돕고 있다.

#### 4. 개인과 지역의 통전적 변화를 목표로 삼아라.

하나님 나라에 대한 동기와 맥을 같이 하여, 비즈니스는 지역 공동체 전체에 영적, 사회적, 경제적 그리고 환경적 이익을 가져올 모든 기회를 모색해야 한다. 회사는 지역 공동체 내의 관련 세력이면서 지역 지도자들의 존경을 받아야 한다. 회사는 가능한 한 투자자들과의 평화를 모색하고, 사회적 책임감을 가지고 그 문화에 적합한 방식으로 행해야 한다. 회사는 법이 요구하는 최소한의 도덕적 기준보다 더 높은 도덕적 기준을 자체적으로 정해야 한다. 또한 회사는 해로운 제품이나 서비스, 혹은 특정 문화에서 해롭다거나 죄악시되는 제품이나 서비스를 생산하지 않도록 해야 한다.

실례: 아시아에 있는 한 회사는 회사의 비즈니스 활동을 통하여 대부분의 고용인들이 그리스도를 영접했고, 많은 지역 사람들이 복음의 영향을 받았다는 것을 알았다. 원거리 지역에 새 회사들을 시작했고 또 새로운 교회들을 개척했다. 또한 많은 고용인들이 자신들의 지역에 영향을 끼치기 위해 시간을 활력적으로 투자하고 있다. 정부는 그들의 활동에 대해 비즈니스 상을 수여했으며, 그 결과로 비즈니스 하는 사람들은 공무원들 앞에서 모범적인 삶의 본이 될 수 있는 기회를 얻었고, 지역에 긍정적인 영향을 끼치게 되었다.

실례: 성공한 코스타리카의 건강관리 기업인 클리니카 비블리카는 유사업종의 다른 매체들과 파트너십을 맺고 있다. 이 회사는 어려운 환경 속에 사는 코스타리카의 어린아이들의 영적이고 육체적인 필요를 채우는 로브레알또 어린이 사역과 전략적으로 협력하여 활동하고 있다. 이 사역은 비즈니스를 통한 치유 사역과도 밀접하게 제휴되어 있다. 클리니카 비블리카는 자신들의 의학적 전문성을 이용하여 로브레알또 어린이들의 의학적 필요를 채워주고 있으며, 그렇지 않았더라면 만나지 못했을 아이들을 섬김으로 아이들에게 혜택을 주고 있다.

#### 5. 고용인들의 통전적 복지를 모색하라.

회사는 고용인 처우에 있어 높은 기준을 세워야 한다. 가능한 안전하고 쾌적한 작업 환경을 제공하기 위한 노력은 계속되어야 하며, 고용인을 존중하여 대우하며, 개인의 발전과 전문성 증진을 위한 기회를 제공해야 한다. 회사는 고용인들의 가족들도 존중해야 한다.

실례: 'D 회사'의 직물공들에게는 가족을 돌보고, 현장 업무를 하고, 또 다른 직업에 종사하면서도 일할 수 있는 재택 근무의 기회가 주어진다. 많은 영역의 비즈니스 활동에서 제외되었던 여성들이 양탄자를 만드는 일에 자유롭게, 평등하게 참여할 수 있다.

실례: 비즈니스에 집중할 수밖에 없어서 하나님과 가족을 무시했던 기간을 경험한 후, TRP 유한 회사는 휴식과 회복을 위한 계획을 세우고 이를 체계적으로 실행할 수 있도록 그 책임을 조직화했다. 최근에 운영되는 것 중에 하나는 주중의 하루는 비즈니스, 교회와 가족의 필요를 위해 기도하고 계획하는 날로 지키는 것이다.

#### 6. 회사의 재정적 그리고 비재정적 자원들에 대한 왕국 영향력의 극대화를 모색하라.

경영자와 소유자는 하나님이 회사의 궁극적인 소유주인 것을 인정해야 한다. 그래서 그들은 회사의 하나님 나라 영향력을 극대화하는 방법에 초점을 맞추어야 한다. 어떤 회사들은 다른 사역에 돈을 기부할 수도 있을 것이다. 또 다른 회사들은 재정적으로는 덜 자유롭지만, 직원 개발 프로그램이라든가 공급 체인에 대한 관리 등과 같은 다른 방식으로 하나님 나라를 발전시켜 가는데 기여할 것이다. 여기에서 당부의 말을 덧붙이고 싶다. 어떤 사람들은 회사가 이익의 십일조를 드려야 한다고 굳게 믿고 있다. 우리는 두 가지 이유로 보다 덜 율법적인 접근을 하고자 한다. 첫째 이유는, 원칙 1에서 지적했듯

이, 때론 이익을 보유하는 것이 더 적합하기 때문이며, 둘째 이유는, 십일조를 드리는 것이 **BAM**의 의무를 수행하는 것인데 그리스도를 위한다는 이 원칙에 너무 충실하여, 회사가 보다 더 적극적으로 다른 (성공적인) 방법을 취하지 못하는 유혹에 빠질 수 있다는 것이다. 관대함은 좋지만, 경영자와 소유자는 **BAM**에 대해, 그리고 비즈니스와 선교 전략을 통합하는 방식에 대해 통전적 시각을 가져야 한다.

실례 : D 직물 회사는, 마을의 경제적, 영적, 개인적 복지를 목표로 한 고용 창출 프로젝트로써 시작되었다. 회사 설립 이후 10년 이상이 지나자 회사의 역량은 초기 프로젝트 때 보다 커졌으며, 학교를 설립하는 데까지 그 부가적인 역량이 확대되었다. 오늘날 D 회사는 10 개의 학교 이상을 지원하고 있으며, 100개 마을에서 600 가족 이상에게 영향을 끼치고 있다. 또 이웃 마을의 몇 교회의 건물을 재정적으로 도왔다.

실례 : 클리니카 비블리카는 잉여 수입으로 도움이 필요한 주변 지역의 사역을 지원 한다. 이 회사가 속한 네트워크를 통해 모아진 수입을 가지고 궁핍한 환자들에게 의료 지원을 하고 있다. 이 연합체는 수입을 세 부분으로 나누어 사용 한다: 수입의 1/3은 건물과 그 유지비용으로, 1/3은 의료 장비 구입으로 나머지는 또 다른 의료적 혹은 사회적 활동 사역들을 위해 사용한다.

## 7. 그리스도를 닮은 모델, 종의 리더십, 그리고 이 리더십을 이웃 속에서 발전시켜라.

**BAM** 비즈니스를 경영하는 사람들은 모범이 되어 사람들을 인도하고, 다른 사람들을 섬김으로써 그리스도를 나타낸다. 나아가 그들은 말과 행동을 통해 다른 사람들에게 멘토가 되고, 사람들을 제자가 되게 한다. 믿음에 관한 질문들과 관심은 격려 받아야 하고, 상황에 맞게 적절한 방식으로 다루어져야 한다. 결정들은 “이 상황 속에서 예수님이라면 무엇을 하실까?”란 질문에 맞추어 점검되어야 한다. 경영자들은 정기적으로 기도모임을 하고, 고용인들도 이렇게 하도록 격려해야 한다. 정기 기도회에서 고용인들, 고객들, 그리고 다른 투자자들을 위해 기도해야 한다. 어떤 경우에는 회사가 직원들을 정서적으로, 영적으로 돌볼 목적으로 영적인 멘토(예를 들어, 지역 목회자)를 고용하기도 한다.

실례 : 아시아에 있는 회사의 설립자는 자신의 경험을 이렇게 나눈다. “우리의 고용인들은 고객들에 대한 서비스가 우리 비즈니스의 기초라는 것을 우리에게 배웠습니다. 기꺼이 봉사하는 것은 영원한 가치입니다. 비즈니스는 우리에게 섬김을 가르치시는 하나님의 훈련장입니다.”

실례 : 남동 아시아에 있는 BA 회사에서 사람들은 복음대로 사는 것에 관해 배우고 있다. 존 John은 이렇게 말 한다: “주님께서는 제게 일터에서 사람들을 제자화 시키는 능력을 주셨습니다. 크리스천들이 어디에서 가장 많은 시간을 보냅니까? 그 성격적 결함들이 어디에서 드러납니까? 주일에 교회에서 입니까? 아니면 주 중의 일터에서 입니까? 그러니까 사람들이 어디에서 제자화 되어야만 합니까? 많은 교회 모임에서 하나님의 말씀은 단지 들려질 뿐입니다. 일터에서는 말씀대로 살아야만 하고, 실제의 도전들에 응답할 수 있는 크리스천으로 제자화되어야만 합니다.”

## 8. 복음과 충돌하지 않는, 윤리적이고 그리스도를 영예롭게 하는 실무를 의도적으로 행하라.

왕국 비즈니스는 성경의 윤리적 원칙들 위에서 운영된다. 이 원칙들을 따르면 모든 사업가들은 혜택을 받는다. 왕국 비즈니스는 제품을 생산하고 서비스를 행하여, 성경에 계시되고 선포된 대로 이 땅에서 하나님의 뜻을 성취하는 목적으로 하는 기업이다. 사업가들은 자신들의 비즈니스 활동과 실무에 그리스도의 가르침을 의도적으로 적용해야 한다. 그들은 그들이 윤리적이고 그리스도를 닮았다는 것을 설명해 줄 책임시스템을 공고히 해야 한다. 자신들의 제품과 서비스를 신중하게 평가해야 한다. (이 제품과 서비스가) 자신들이 전하는 복음의 메시지와 상충하지 않는다는 것을 분명히 보여 주어야 한다.

실례 : 그리스도를 영예롭게 하는 사업 윤리를 충실히 지키느라 재정적으로 이윤을 남길 수 있는 기회들이 제한된다. 윤리적인 방법을 고수하면서 이익을 내는 비즈니스를 하기도 어려운데, 잦은 관료 변동과 요동치는 경제적 상황과 여러 가지 부패 사례들은 어려움을 가중시켰다. 설립자는 크리스천 멘토와 중앙아시아에 있는 같은 마음을 가진 사람들과의 네트워크로부터 지원을 받고 있다. 그는 또한 비즈니스 세계에서 영향력 있는 영적인 일을 하기 원한다면 풍부한 기도 생활과, 하나님에 대한 깊은 지식과 그분의 말씀은 선택이 아님을 잘 이해하고 있다.

**9. 보다 먼저 중보기도에 나서며, 타인들로부터의 기도 지원을 모색하라.**

경영자와 소유자는 다른 이들의 기도지원을 구하고, 이들 중보자들과 늘 의사소통에 최선을 다 해야만 한다. 사탄은 회사의 하나님 나라 목적을 파괴할 수 있는 가능성이 있는 모든 일을 행할 것이므로, 영적 전쟁에 특별한 주의를 기울여야만 한다. 비즈니스를 위한 사전 중보기도는 회사의 리더십들을 하나 되게 한다.

실례 : 비즈니스 초기에 아시아에 있는 회사의 설립자는 자신이 마주쳤던 영적 전쟁에 대해 준비하지 않았었다. 그는 자신이 알고 있는 소수의 신자들과 기도하는 일에 집중하지 않았다. 시간이 지나면서, 그는 '기도는 일이다'라고 정하고, 기도를 통해서 또 그와 함께 하는 사람들을 조직하면서, 그는 그 결과를 보기 시작했다. 매일 누군가가 직원들 개개인을 위하여 조직적으로 기도하게 했던 것이 자신이 할 수 있었던 최고의 투자라는 것을 알게 되었다.

**10. 같은 목적을 가진 조직들과의 네트워킹의 힘을 활용하도록 하라.**

잡언이 말한다. "한 사람이면 패하겠거니와 두 사람이면 능히 당하나니 삼겹줄은 쉽게 끊어지지 아니하느니라"(전 4:12). 네트워킹된 회사들은 강한 힘일 수 있다. 다중 조직들은 (영리 혹은 비영리 조직들) 서로 분리되어서 일하는 것 보다는 함께 일함으로써 하나님의 나라를 위해 더 많은 것을 성취할 수 있다. 성공하는 왕국 비즈니스는 이러한 관계들을 모색하며, 비슷한 목적을 가진 다른 조직들을 섬기는데 열려 있다.

실례 : TRP 유한 회사의 설립자는 한 중앙아시아 국가 내에 약 200명과 그리고 그 나라에서 하나님 나라 비즈니스를 추구하는데 관심이 있는, 그 국가 밖의 또 다른 50 명과 자유로운 네트워크를 형성하는데 협력해 왔다. 네트워크를 촉진하고 그 나라에서 비즈니스를 하는 신자들을 격려하기 위해 웹사이트도 준비하였다.

실례 : 1991년부터 1993년 까지, AMI의 년 매출은 평균 1,000 만불을 상회했으며, 현재 중앙아시아의 9 개 조합의 지분을 소유하고 있다. 이러한 강점을 가지고, AMI는 15 이상의 비영리 단체들과 전략적 연합을 맺고 동아시아 지역과 모슬렘 지역에서 교육, 계발 그리고 교회 개척 사역을 행하고 있다. 각 회사에서 대사명(GC) 전략 조정자는 지역교회 지도자들과 네트워킹하고 그리고 전도, 제자도 또 교회 개척 등과 관련된 전략들을 만든다. 국외 이주자들은 교회 혹은 선교 단체들에 대해 영적으로 책임이 있으며, 이들은 직무기술서 **job descriptions**와 작업 기간을 자세히 쓴 계약서를 갖게 된다.

이 장에서 우리의 목적은 **BAM**을 실천하고자 하는 이들에게 도움이 되는 원칙들을 제공하는 것이었다. 이것은 최종적인 목록이 아니며, 앞으로 더 수집될 경험들을 통해 다듬어질 것이다. 다만 현재의 것은 출발점을 제공하고 있을 뿐이다. 원칙은 이슈 그룹의 지식과 최고의 실무 경험에서 나온 것이다. 기존 문헌에 나와 있는 것 뿐 아니라, 여러 사례 연구들이 이 보고서를 위해 특별히 제출 되었다. 원칙들이 가장 충실하게 반영된 사례연구들이 실례로 선택되었다. 그 중 일부는 5장과 부록 C에서 발견할 수 있다. 최고의 실무의 다른 예들과 같이 현재의 **BAM** 벤처에 대해 더 이상의 독서를 원한다면, 부록 F의 자료방을 보라. 특히 *On Kingdom Business, by Yamamori & Eldred, Great Commission Companies, by Rundle & Steffen, and Transform the World by Swarr & Nordstrom* 이런 책들은 특별히 유용하며, 이 주제와 관련 매우 도움이 된다.

## 5. BAM 이야기들 사례 연구

### 서론

이장의 목적은 몇 가지 **BAM** 스토리를 전하는 것이다. 이 사례들은 독자들에게 **BAM**이 실제 어떤 모습으로 운영되는지 알게 해 줄 것이다.

핵심적인 **BAM**의 원칙이 적용되는 스타일과 깊이는 드라마틱하다 할 정도로 상황에 따라 다르다. 사용되는 특별한 방법과 전략들도 각 비즈니스에 따라, 그 주요 목적과 상황에 따라 다양하고, 창조적이다. 이 짧은 이야기들은 이러한 원칙들이 서로 다른 비즈니스 실무와 우선순위 속에서 어떻게 나타나는지 보여 주고 있다. 또한 이 이야기들은 원칙들이 종종 시행착오를 통해 습득되는 과정도 보여 준다. 의도적으로 원칙이 적용된 경우도 있지만, 상황에 따라 유연하게 적용된 경우도 있다.

이 이야기들은 우리가 배울 수 있고 영감을 받을 수 있는, **BAM**의 다른 '맛'을 독자들에게 제공하고 있다. 두 개의 추가적인 사례들은 부록 C에 있다.

### TRP 유한 책임 회사

#### (a) 회사 배경

“TRP 유한 회사”의 설립자인 “마이클”은 의료분야에서 13년 동안 일한 후, 1997년 한 중앙아시아 공화국으로 이주했다. 그 나라에서 재생산적이며 자립할 수 있는 교회 운동을 보고자 하는 열망이 그 동기였다. 기도 가이드인 **Operation World** 43)는 이 나라를 “지구상에서 가장 큰 미전도 국가”라고 불렀다. 7천 백만의 인구 중에서 약 75 개의 소규모 교회에 겨우 2,400 명의 기독교인만이 있을 뿐이다.

마이클은 처음에는 의료장비 수입을 위한 연락사무소를 열었다. 그리고 2000년에 모국을 여행하는 중에 큰 규모의 세계적인 식품무역회사의 소유주를 만나게 되었다. 그 CEO는 마이클의 비전에 공감했고, 때마침 비즈니스를 확장하려 했기 때문에 그를 식품과 농산품 구입대행자로 고용하기로 했다. 마이클은 훈련과 조언을 받은 후에 마침내 개인 자금 110,000불을 이용하여 아내와 더불어 2001년 무역과 컨설팅회사인 TRP 유한회사를 설립했다.

학습곡선 **learning curve**은 44) 매우 가파랐지만, 마이클은 다방면에 걸친 국제적 비즈니스와 무역의 경험이 있는 기독교인 멘토를 만날 수 있었다. 첫 회기 만에 TRP 유한 회사는 미국 내의 30 개 주의 약 7,000 개의 상점에서 팔린 엑스트라 버진 **extra virgin** 올리브유의 20% 이상을 수출했다. 회사는 “자연적이고 건강하며 정당한 무역”을 강조하는 독자적인 브랜드를 개발했다. TRP 유한회사의 또 다른 일은 중국으로 대규모의 식용 땅콩을 수입하는 업자들을 자문하는 역할과 다른 식품 및 농산물 프로젝트와 함께 새로운 에너지 영역에서 포춘지가 선정한 500 개 기업들과의 계약 협상 등이다.

#### (b) 구체적인 BAM 운영에 대한 설명

마이클은 자신의 업계에서 국가 식품 심포지움 **Food Symposium**의 유일한 외국 연설가였다. 그는 텔레비전에서 연설할 기회를 얻었고, 그 나라에서 가장 대중적인 비즈니스 신문에 글을 기고하기도 했다. 비즈니스 공동체에서의 마이클의 역할로 인해 그는 출신 도시에서 국가 지역 연합의 의장으로 봉사해 달라는 요청을 받고 있다.

비즈니스 활동과 공동체에 기여함으로써 마이클은 복음을 자신의 고용인과 지역 내의 사람들에게 전할 수 있는 기회를 얻었다. 비즈니스 업계에서의 그의 실제 경험은 그가 무보수 사역자로 다른 두 사람과 더불어 섬기는 작은 교회의 자문 활동에 더 많은 공감과 권위를 갖고 참여하게 해주었다.

마이클은 그리스도와 동행하며 비전을 나누고 자기 나라에서 또는 다른 곳에서 적극적인 역할을

43) 한글판으로는 세계기도정보 - 역자 주

44) '학습 곡선 효과(learning curve effect)'는 '과제를 수행하는 횟수가 증가할수록 같은 일을 하는 데 드는 시간이 줄어든다'는 이론으로 같은 일에 대한 경험이 많아질수록 노동 시간과 전체 비용이 줄어든다는 것이다. '학습 곡선이 매우 가파르다'는 것은 작업에 소비되는 시간과 비용이 대단히 많다는 것을 의미한다. - 역자 주

감당하는 더 많은 기업가들을 보고자 열망한다. 그는 자기 나라에서 비즈니스를 찾고 있는 약 200 명의 신자들과 그리고 나라 밖에 있는 50 여 명과 더불어 자발적 의사에 따라 자연스러운 네트워크를 구성하고 있다. 경험이 풍부한 사업가들뿐만 아니라 비즈니스 교육가와 학생들이 도와주기 위해 단기 방문을 하고 있으며 “비즈니스 상담 Business Consultations”을 개최하기도 했다. 또한 네트워크를 촉진시키고, 비즈니스 하는 신자들을 격려할 목적으로 웹사이트를 운영하고 있다.

### (c) 회사와 실무에 대한 분석

회사는 자립하고 있지만, (회사) 시작 자본을 아직 반환하지 못하고 있다. 그리스도를 영예롭게 하는 사업 윤리를 충실히 지키느라 재정적으로 이윤을 남길 수 있는 기회들이 제한된다. 윤리적인 방식으로 이익이 남는 비즈니스를 하는 것도 어려운데, 잦은 관료 변동과 요동치는 경제적 상황과 여러 가지 부패 사례들은 어려움을 가중시켰다. 마이클은 이 나라가 유럽연합에 가입을 신청했기 때문에, 최근의 개혁을 통해 비즈니스 환경이 개선될 것을 소망한다.

### (d) 배운 교훈들

**고객 중심, 시장 중심이 되라:** 고객과 시장에 제품을 제공하는 효과적인 방법이 없다면, 생존할 수 있는 회사는 없다. 마케팅이란 “고객을 당신처럼 사랑하라.”는 뜻이다.

**때로는 무료 충고도 가치가 있다:** 정부와 학계 전문가들과 그리스천 비즈니스계의 멘토들은 때로 무료로 도움을 준다. 멘토들은 우리가 이미 알고 있는 이들이지만, 우리가 이전에는 가치 있게 여기지 않았던 기술을 소유한 사람들이다.

**전문가의 도움을 받아라:** 변호사, 회계사 그리고 컨설턴트들은 비용이 들지만, 그들을 이용하지 않아서 생기는 실수는 치명적이다.

**균형과 휴식:** 비즈니스 때문에 하나님과 가족을 소홀히 하게 되는 일정 기간이 지나면, 회계와 점검의 시간과 더불어 휴식과 재충전을 위한 계획이 필요하게 된다. 일주일에 하루를 정해서 언덕을 거닌다든가 혹은 해안을 거닐면서 하나님의 음성을 듣고, 기도하며, 교회와 가족뿐만 아니라 비즈니스를 위한 계획을 세우는 일 등이 이미 알려진 방법들이다. 만약 비즈니스 세계에서 효과적으로 영적인 일을 하기 원한다면, 풍부한 기도 생활과 하나님과 그분의 말씀에 대한 깊은 지식은 필수적이다.

## D 회사

D는 파르스탄 Farstan에서 두 번째로 큰 도시 주변 마을에 일자리를 제공해 주기 위한 파르스탄 직물 프로젝트이다. D는 제작 자산을 마을이 소유하게 함으로써 가난한 이들에게 권한을 주고, 마을에 있는 학교 발전을 위해 후원함으로써 교육을 제공하기 위해 힘쓰고 있다.

직물은 전통적인 기술이지만, D와 함께 일하기를 원하는 마을 사람들은 최고급 디자인과 기술을 인 증받기 위해 훈련을 받았다. D는 D와 함께 일하기를 원하는 마을 사람들에게 베틀기를 제공하여 재택 근무를 하도록 하였다. 또한 D는 숙련공을 위하여 원자재를 제공하였다. 하나의 직물 프로젝트를 완성 하는 데에는 몇 달이 걸리기 때문에, D는 생산자들에게 일부 선불을 해주어서 제작 기간 동안 운영 자 금과 가족 부양 문제를 해결하게 하였다.

대안적인 국제조직을 활용하는 D는 국제시장을 타겟으로 하는 숙련공들을 위한 마케팅 조직이 다. 이 조직은 D에게 힘을 실어주고 있을 뿐 만 아니라 숙련공들에게는 더 많은 실질 임금을 주고 있다. 또한 이 기업은 마을에 다각적인 영향력을 끼치고 있다. 숙련공의 수입을 배가시켜 주었고, 또한 여러 학교를 신설하는데 도움을 주었다. 한 학교는 학생이 750 명인데 그 중 절반 이상이 여성이다. 지속적인 수입이 가능해지자 많은 사람들이 마을에 장기적인 기여를 하게 되었고, 한 때 포기하고 떠나갔던 의사들도 일시적이 아닌 지속적인 변화를 소망하며 마을로 돌아왔다. 여성들을 돕기 시작한 회사는 베틀기를 각 집에 배치하므로 마을사람들로 하여금 다른 일에 참가할 수 있는 계기를 마련하였고, 특히 비즈니스에서 제외되었던 여성들도 평등하게 직물을 짜는 일에 참여시켰다. 더 나아가 각 마을마다 노동자들 중에서 감독관을 선출하여 마을공동체의 구체적인 필요들을 위한 통로역할을 하게 하였다. 이로써 직물공들과 감독관은 서로가 불가분리의 관계에 있음을 인식하기에 이르렀다. 한 기독교 노동자를 담당하는 무슬림 감독관은 더 이상 자신을 무슬림으로 인

정하지 않았다고 말했다. 그들은 이미 공동의 목적과 마을 전체의 복지를 위해 동역하는 친구요, 파트너가 되어 있었던 것이다.

## 복음 통상 *Evangelistic Commerce*

### (a) 배경

법 집행 회사에서 12년 동안 일했던 탐 슈딕은 Tom Sudyk 재정 통합 문제로 한 선교 단체들을 돕기 위해 인도를 여행했다. 그는 특히 기독교 선교를 위해 외국 자본이 인도로 유입되는 것을 인도 정부가 제한하고 있다는 사실을 알게 되었다. 슈딕은 선교자금을 만들기 위해 인도에서 회사를 시작할 기회를 얻었다.

### (b) 회사 조직

의료 사본의 일을 하기로 작정한 슈딕은 크리스천 관리인을 고용했다. 그는 인도의 체나이 Chennai에서 회사를 시작했다. 그 다음 그는 고객으로 US 의료 사본 회사를 확보하고, 2,000년 초기에 비즈니스를 시작하였다. 회사의 초기 자본은 약 150,000 달러가 들었고, 2년 후 흑자로 돌아섰다. 그 이후 사업은 의료 사본 훈련학교뿐만 아니라 소프트웨어 개발, 데이터 전환과 캐드 CAD 디자인 등으로 확장되었다.

### (c) 회사 사역

이 회사의 초기 목적은 선교단체를 지원하기 위한 자금을 버는 일이었다. 그러나 이 회사는 오래지 않아 복음전파를 위해서는 보다 더 많은 일들을 해야 한다는 사실을 깨달았다. 현재 60명 이상을 고용하고 있는 이 회사는 기독교인들, 힌두교인들과 무슬림들이 참여하는 매일기도회와 격주로 성경공부를 하고 있다. 회사는 직원들을 위한 개인양육을 강조하고, 무엇보다도 크리스천 리더십을 통해 예수 사랑을 적극적으로 보여주고 있다. 회사 내에서 빛과 소금이 되는 것을 넘어서, 회사 경영자 측은 두 개의 교회를 세우고 하나의 기독교 초등학교 설립을 돕고 있다. 이 회사는 육체적인 장애가 있는 이들을 위한 컴퓨터 훈련학교를 기술적, 재정적으로 지원하고 있으며, 이 학생 중 몇 명을 고용했다.

### (d) 응답. 다음 세대

슈딕은 기독교 봉사/선교에 부르심을 받았다는 미국의 학생들이 경영대학원을 떠나 신학훈련을 받으려 한다는 사실을 알았다. 그래서 그는 NGO를 결성하여 경영대 학생들이 글로벌 비즈니스라는 수단을 이용하여 전통적 선교사역에 문을 닫고 있는 나라들에게 복음을 전하기 위한 대학 인턴십 프로그램을 시작했다. 최근에 NGO는 대학간 기독교 단체 *Interarsity Christian Fellowship*와 상징적인 수의 세속 대학들, 그리고 MBA 프로그램과의 결연을 통해 200명 이상의 기독교 대학생들을 가르치고 있다.

### (e) 배운 교훈들

선교사에게 사업을 가르치는 것보다는 사업가에게 선교를 가르치는 것이 더 수월하다. 사업가들은 선교를 시작해서 그것을 비즈니스로 보이게 하기 보다는 사역을 비즈니스에 통합시키고 성공적으로 비즈니스 실무를 해 나가는데 초점을 둔다. 만약 비즈니스가 번창한다면, 외국의 자본이나 기부금 없이도 회사 직원들과 공동체에 대한 사역도 성공할 것이다.

## AM International

설립자 밥 Bob은 “대사명 회사 *Great Commission Company*”를 발전시킬 목적으로 터키에 회사를 설립했다. 그는 10-40 창 지역에 교회 개척을 도우면서 세계적 수준의 비즈니스를 하기 원했다.

밥은 과학기술 분야를 특화하여 제조 회사를 세우고 자문하는 AMI의 기업 지배권을 샀다. 몇 달 만에 네 명의 고용인을 두게 되었다. 1991년부터 1993년까지 조명 기구와 다른 고속 자동화 제작에 사용하는 턴키 turnkey 기술과 회사의 평균 판매액은 년 간 천만 불을 상회했다. 이 회사는 최근 동아시아에

있는 9개 회사의 소유권을 가지고 있다.

회사는 공개 매각된 미국 회사들을 대신하여 동아시아에 있는 새로운 공장들을 관리해 왔으며, 중동과 북 아프리카에 소규모 제조 회사를 소유하며, 대표 사무실을 개설했다. 이들 제조업 벤처들을 위한 자금은 대체로 백만 불에서 천만 불이며, AMI가 15~100%를 소유하고 있다. AMI는 동아시아 지역과 다소 민감한 지역에서 교육, 개발 그리고 교회 개척을 실행하는 15개 이상의 비영리단체와 전략적 협력을 맺고 있다.

막대한 투자금과 고도의 기술은 그들에게 강한 정치적인 힘을 갖게 했다. 동 아시아 정부들은 일반적으로 외국인 제조업자들, 특히 보다 거대한 자본을 가진 사람들을 환영한다. 회사가 지역 사람들에게 돈을 벌게 해 주고 일자리를 제공하면, 비즈니스가 법을 어기거나 정부를 놀라게 하지 않는 이상 정부는 간섭하지 않는다.

AMI의 각각의 회사에는 대사명(GC) 전략조정자, 영적 기업가와 자문가가 있어서 지역 교회지도자들과 네트워크를 이루어 전도, 제자화 그리고 교회 개척에 관한 전략을 세우고 있다. GCs는 야심차고 문화적 측면에서 성취가능성이 높은 연간 계획들을 세우기 위하여 지역 회사 이사회에 소속되어 있다. 이런 계획들은 목표를 정하고, 목적을 정의하며, 왕국의 효과성을 최대화하기 위한 시너지를 창출한다.

AMI는 도시나 집단에 초점을 둔 교회 개척 혹은 사역 팀을 강조한다. 국외 이주자들은 교회나 선교 단체들에게 영적으로 책임이 있으며, 이들은 직무 내용 설명서와 작업 조건을 상술해 놓은 계약서를 갖는다.

보통 팀 리더는 총지배인이 아니다. 밥은 독립 왕국 기업의 경우, 재정과 효율성 측면에서 모두 제약이 있음을 알게 되었다. 그들은 책임과 격려를 위해 팀에 소속될 필요가 있다. AMI이 어떤 중앙아시아의 공화국에서 1990년대 초반에 일을 시작했을 때 그리스도를 따르는 무슬림의 수는 10명 미만이었다. 그러나 몇 년이 안 되어 회사 직원들은 이제는 예수를 따르게 된 80명 이상의 무슬림들과 더불어 주중 제자 훈련으로 모이고 있다. 이것은 왕국 전문가들로 이루어진 팀 사역을 효과성을 보여 주는 것이다.

관리팀들은 다인종과 다민족으로 구성되어 있어 있으므로 보다 광범위한 네트워크를 형성하고 있고, 목표를 이루기 위한 보다 전문적인 기술을 제공하고 있다. 단일 국가의 직원들만 있는 회사에서는 직원들이 다국적 회사들과의 의사소통에 어려움이 있을 것이고, 또 비즈니스에 대한 시각도 제한될 수 있다.

모든 관리급 인사가 크리스천은 아니지만, 대부분은 GC에 헌신하는 기독교인들이다. 그 어떤 핵심 지배인도 회사의 GC 목표에 적대적이지 않다. 월급은 성과급을 기초로 하고 있지, 기부로 충당하지 않는다. 관리 매니저가 자신의 보상에 얽매이지 않고 훌륭한 결정을 내리기는 어렵다. 비국민들에게는 파트타임 근무를 허락해서 비영리 그룹을 통하여 수당을 받도록 하였다.

AMI 회사들은 중요한 수출 시장을 갖고 있어서 지역의 부패 방지를 돕는다. 또한 지역 경제를 성장시킬 수 있는 외부 시장에서 회사들이 이익을 가져 온다는 것을 정부가 인정하고 있기 때문에, 그들은 정치적 잣대를 제공해 준다.

밥은 다음과 같이 말한다. “우리는 하나님의 일꾼들입니다. 우리는 비즈니스를 사용하여 씨를 뿌리고 있지만, 하나님께서 키우십니다..”

## **Asian Company**

아시아에 있는 한 제조 기업은 1988년 하나의 아이디어와 5명의 직원, 그리고 미화 10,000 불을 가지고 시작하였다. 15년이 되자, 이 기업은 350명의 직원, 미화 3,000,000 수출, 그리고 400,000 불의 이익을 거두는 기업으로 성장했다.

### **(a) 초기의 오해들**

설립자 “짐 Jim”은 자기 사업의 목적과 성공하는 비즈니스 운영에 대해 초기에 약간의 오해가 있음을 알았다. 당시는 자신이 “하나님의 일”을 하기 때문에, 하나님께서 자신을 어느 정도 이해해 주실 것이

며, 다른 사람들이 따르는 성공적인 비즈니스를 위한 정상적인 비즈니스 법에 집착하지 않게 하실 것이라고 생각했었다. 비즈니스를 하나님께서 당신의 법으로 명하셨고, 창조 시 규정하신 한 시스템이라는 사실을 짐이 이해하기까지는 시간이 걸렸다. 그것을 되찾기 위하여 우리는 창조의 “자연법” 속에서 이해해야만 하고, 행해야만 한다. 짐은 비즈니스란 보다 중요한 무엇을 위한 수단이라고만 생각했었다. 그는 사람들이 그의 말을 포함해 다른 모든 것에 대한 진실성을 비즈니스에서의 진실성과 연결시키고 있다는 것을 깨닫지 못했었다.

짐은 하나님을 더 신뢰하게 만들었던 사업에서의 압박감으로 인해 서서히 지치기 시작했다. 그는 비즈니스에 있는 기회들을 통한 사역을 기대하기 보다는 일이 잘 되고 난 후에 사역이 이루어질 것을 기대했다. 그는 일상적인 비즈니스 활동이 사람들을 제자화 하는 수단이 됨을 보지 못했다. 그는 기회를 놓치고 있었다. 짐은 그가 직면했던 영적전쟁에 대비하지 못했음을 인정했다. 그는 혼자서도 기도하지 않았고, 몇몇 지인들과도 기도사역을 하지 않았다.

### (b) 경험을 통해 배운 교훈들

짐은 ‘비즈니스’ 시스템이 하나님의 또 다른 창조물이라는 사실을 배웠다. 시스템을 배우는 것은 하나님을 알게 되는 것과 같다. ‘세상의 방법’은 하나님의 시스템을 방해하려는 시도이다. 비즈니스는 결코 일시적인 보상을 위한 것이 아니며, 오히려 돈을 벌고, 다른 영원한 것에 투자할 기회를 줄 수 있는 영원히 가치 있는 기술을 발전시키기 위한 것이다.

기도는 중요한 일이며 결과를 미리 보는 열쇠이다. 짐은 집단이 아니라 개개인을 위한 기도가 가장 가치적인 결과를 가져다주는 것을 알게 되었다. 그래서 짐은 많은 사람들을 기도운동에 함께 하도록 했다. 짐은 누군가가 각 직원들을 위해 매일 체계적으로 기도하도록 했던 것이 그가 할 수 있었던 최대의 투자였다는 것을 알게 되었다.

비즈니스는 우리에게 섬김을 가르치시는 하나님의 훈련장이다. 경영에 관한 책을 보고, 섬김에 대해 무엇이라고 말하고 있는 지 살펴보자! 섬김은 새 예루살렘에서 우리가 노동을 신청할 필요가 있는 기술이다. 비즈니스는 우리로 하여금 서비스를 당장 실천할 수 있게 한다. 짐은 영업일에 일어나는 사건들이 사람들을 제자화할 수 있는 최고의 장 **the best place** 임을 실감했다. 비즈니스를 운영하는 동안 복음의 영향을 받은 수백 명의 사람들과 그들의 친척들을 보는 것은 신나는 일이다.

### (c) 열매

짐이 배운 것은 성공적인 비즈니스는 개인과 지역 모두를 통전적으로 변화시킬 수 있다는 것이다. 대다수의 직원들이 현재 그리스도를 영접하고 있으며, 수백 가지의 방법들과 행사에서 그리스도의 이름이 높임을 받고 있다. 복음의 영향력은 비즈니스 그 자체를 초월하여 많은 사람들에게로 확장되었다. 게다가 짐과 그의 팀은 먼 지역에서 새로운 회사들을 시작할 수 있었고, 그 결과 새로운 교회가 생겨나게 되었다. 새로 고용된 가난한 이들의 동아리가 생겨났다. 더 나아가 많은 고용인들이 자신들의 공동체에 영향력을 끼치기 위해 활력적으로 자신들의 시간을 투자하고 있다. 많은 무당들의 통제를 받는 곳으로 알려진 지역에서 신자들은 그리스도의 왕국을 설립하려고 시도하고 있다.

비즈니스는 기회들을 만들어 낸다. 비즈니스가 백성들에게 혜택을 줄 때, 정부는 그 실재를 긍정적으로 인정한다. 정부는 그들의 활동에 대한 비즈니스 상을 수여했다. 그 결과 짐과 비즈니스 하는 사람들은 공무원들에게 그리스도의 모델이 되었다. 또 사회와 교회로부터 지원을 받아 사용된 돈이(무한한 액수의 월급인 US 달러) 사회와 교회로 환원되고 있다. 많은 “선교사들” 외부에 재정적 지원을 요구하지 않고도 수년간 선교지를 지켜왔다.

짐은 자신의 끔찍한 약점들에 대해 잘 알고 있다. 하지만 그는 그가 배운 교훈들이 다른 사람들에게 격려가 되길 소망한다. -하나님의 영광을 위하여!

### 3 부: 그리스도의 몸에 권능을 부여하기

## 6. BAM 을 위한 동원 세계 교회에 미개발 자원 방출하기

### 서론

**BAM**은 현재 등장하고 있는 보다 광범위한 운동의 일부이다. **BAM**은 기독교 사상과 교회의 문화 속에 구축되었던 장벽들이 무너진 결과 생겨난 것이다. 이 장애물들은 목회자-평신도의 분리를 가져 온 성-속 분리와 가장 연관이 깊다.

선교적 용어로, '전임 사역'이란 용어는 목회, 선교, 전도의 사역에서 "크리스천 전문가"로 봉사하는 것이다. 그러나 그리스도의 몸을 이루는 모든 지체로서, 평신도들은 주 7일, 하루 24 시간 모든 영역에서 하나님을 섬기고 있음을 인정해야 한다. 사업과 일터에서 부르심과 은사를 받은 크리스천 사업가들은 그리스도를 영예롭게 하며 살고, 행하고 있다.

이것은 **BAM**의 기초로서 기독교인들을 인정하고, 무장시키고, 파송하여서 비즈니스 영역에서와 비즈니스를 통해 하나님 나라를 위한 변화의 핵심이 되도록 하는 것이다. 사업가들을 동원하여 대사명을 성취하는데 있어서 사업가들이 중요한 역할을 감당하게 할 필요가 있다. 예수님의 이름을 거의 듣지 못했거나 이해하지 못했고, 예수님의 돌보심과 긍휼을 거의 경험하지 못한 곳에서 특별히 필요하다.

우리는 온 열방의 사업가들을 조직하여 열방으로 보내는 **BAM**의 타문화권 사역에 대해 고려해야 한다. 하지만 **BAM**의 동일 문화권 사역이나 근접 문화권에서의 사역 또한 무시해서는 안 된다. 우리는 필요 지역에 가장 가까운 곳에 있는 기독교 실업인들을 확신시키고 준비시켜서 이러한 사역 목적을 위해 그들을 움직이는 것이 중요하다. 그들은 그들 자신의 공동체와 국가에서 가장 쉽게 지속적인 변화의 영향력을 발휘할 수 있는 사람들이다. 비즈니스를 의심스러운 것으로 여기고 심지어는 적대적이기까지 한 기독교 문화속에서 지원을 받기 위해 애쓰고 있다.

타문화에서 선교하든 혹은 자신의 문화에서 선교하든, 기독교 실업인들은 그들의 비즈니스의 소명과 부르심에 대해 격려 받아야 한다. 그래야만 그들이 그리스도를 섬기는 것에 소명을 느낀다 해도, 즉시 자신들의 비즈니스 삶을 포기하고 정통적 "목회자" 혹은 "선교사"의 패턴으로(흔히 이것이 "보다 높은 소명"으로 잘못 떠받들어 졌었다) 나아가지 않을 것이다.(그들은 선교로서 사업에 헌신할 것이다-역자 첨가.) 사업가들은 복음의 기쁜 소식을 온전히 경험하기 위하여 전 세계가 필요로 하는 그들만의 기술과 경험을 갖고 있다.

*하나님을 섬기는 것과 비즈니스와의 관계에 관해 말하자면, 사람들이 어떻게 그들의 삶이 "하나님을 영화롭게"할 수 있는냐고 물을 때, 그들은 일반적으로 "비즈니스 세계로 가라"는 말을 듣지 못한다. 학생들이 "내 삶 속에서 하나님을 어떻게 섬길 수 있을까요?"라고 물을 때, 그들은 "비즈니스 세계로 가라"는 말을 듣지 못한다. 웨인 그루덴. 하나님의 영광을 위한 비즈니스, 크로스 웨이 2003*

교회의 지도자들은 비즈니스 전문가들과 기업가들을 인정하고 동원할 임무를 갖는다. 그 결과로 그들은 일터 혹은 사업을 자신들의 주된 사역으로 인정하고, 지역적으로 혹은 세계적으로 어떻게 하나님 나라의 대사가 될 수 있을까를 스스로 숙고하게 될 것이다.

### 동원을 위한 단계들

#### 1. 비전을 전하라.

**BAM**을 위해 사람을 동원하는 일은 비전을 전하는 것에서 시작한다. 전해야 하는 핵심 메시지는 창조, 일, 그리고 비즈니스에 대한 하나님의 관점과 통전적으로 사역하고, 일터에서 하나님의 나라를 증거하며, 모든 민족 가운데 변화된 삶과 사회를 위해 기도하며 일하는 부르심이다.

## 2. 신원 파악

누가 기업가의 은사를 소유했는가? 누가 비즈니스에 소명을 가졌는가? 누가 준비되었는가? 서구의 사업가들만이 **BAM**을 할 수 있다는 위험한 생각은 피해야 한다. 모든 국가마다 기업이 있고 사업가들이 존재한다. 그러므로 비즈니스에 대한 은사를 가진 사람은 드러나게 마련이고 그들은 마땅히 격려 받아야 한다. 경우에 따라서는 사업가들이 다른 나라에 가기 위해 본국을 떠나야 할 것이다. 자신의 문화권에서, 또 자신의 나라에서 핵심 사업가로 신원 보장을 받아 확증을 얻고 훈련 받아 준비되어서 파송 받는 것이 효과적인 **BAM** 전략이다. 모집 과정은 이러한 신분보장 과정이 포함된다.

## 3. 확 증

인원 동원에 있어 가장 핵심적인요소 중 하나는 크리스천 사업가들이 자신의 소명을 확증 받는 것이다. 크리스찬 비즈니스 인들은 일터에서 섬기도록 내보내져야 한다. 그들은 비즈니스를 계속 하기 위해서는 끊임없는 확증이 필요하다. 교회 지도자들은 주일 아침 사업가들을 위한 안수와 기도를 고려해야만 한다. 이것은 교사, 사회사업가, 기술자, 변호사 등과 같은 이들에게도 중요하다.

## 4. 모 집

**BAM**을 위한 인원 동원은 비즈니스를 행하고자 하는 그리스도인들을 인정하는 것, 그 이상으로 매우 중요한 일이다. 그러므로 **BAM**은 지원자에게 다음과 같은 질문에 대한 답변을 요구한다. “당신은 비즈니스 영역을 통하여 하나님의 나라를 위해 어떻게 영향력을 끼칠 것인가?” **BAM**에서 비즈니스는 수단이자 메시지이므로 만일 하나님께서 어떤 사람을 비즈니스를 위해 부르셨다면 다음과 같은 질문이 뒤 따른다: “그들은 비즈니스를 어디에서 해야 하는가?”, “복음에 대한 필요가 가장 큰 곳은 어디인가? 또 복음의 메시지가 가장 약한 곳은 어디인가?” 우리는 전략적 배치를 위해 적극적으로 모집하고 사업가들이 교회 선교에서 그들의 입지를 발전시키도록 도울 필요가 있다.

## 5. 검 증

성공적인 **BAM**운영을 위해서는 그 일에 적절한 사람을 선택하여 거기에 맞는 활동을 하게 하는 것이다. 만약 **BAM**을 시작했을 때 타문화적인 선교 요소가 있다면 적절한 기술을 소유한 사람을 모집하여 배치하는 것만큼 중요한 일은 없다. **BAM**과 연관된 각각의 비즈니스와 조직 및 네트워크는 성공적인 실행에 요구되는 기준과 자격을 발전시켜 나가야 한다.

## 6. 훈련 & 무장

이 단계는 기본적인 사업 훈련에서부터 타문화권 의사소통 기술을 배우는 데까지 다양한 내용과 형식을 포함한다. 경험이 많은 비즈니스 리더들이 새로운 지원자들에게 실무 멘토링을 제공하는 것이 가장 중요한 성공의 요인이다.

## 7. 자원 동원

**BAM**에는 추가적인 자원들이 요구되며, 그것은 시장을 개발하고 기회를 인적 자원과 연결하기 위해 네트워크와 연락처를 확보하는 것을 포함한다. 이런 것들이 없이 자본 자체만으로는 불충분하다. 그러나 자본을 동원하는 것은 그 자체로 매우 중요한 요소이다. 만약 “왕국 전망kingdom perspective”<sup>45)</sup>을 소유한 투자자들이 영원한 가치가 있는 전략적인 투자 기회들을 인식하게 된다면, 이들에게서 이용 가능

45) ‘하나님 왕국’의 목적을 이루기 위해 적극적으로 사업하고, 이를 사명으로 보는 시각 - 역자 주

한 충분한 잠재적 자원을 얻을 수 있을 것이다.

새로운 인적자원들이 요구되며, 경영대학원에서 공부하고, 실제 회사에서 훈련을 받은 새로운 세대의 젊은 기업가들이 모이게 될 것이다. 이들은 젊은 리더들을 위해 경험과 재정 자금을 제공해 줄 비즈니스 리더들과 파트너가 될 수 있을 것이다.

## 8. 배치

**BAM**은 세계적인 시각을 갖고 있다. 그것은 열방에 온전한 복음을 전하는 모든 교회의 필수적인 부분이다. **BAM**은 전 세계 사업가들을 인정하고, 권능을 부여하고, 파송하기 위해 어디든지 갈 것이다. 동원 과정에는 다른 나라들을 섬길 수 있는 전략적인 기회들과 연결되어서 그 기회로부터 도움을 얻는 것을 포함해야 한다.

### 문제들과 장애들

그동안 많은 굵직한 문제들이 있었다. 이 보고서를 준비하면서 다시 떠오른 가장 핵심적인 문제는 성·속의 구별과 성직자·평신도 구별이 실제로 존재한다는 것이었다. 이러한 장애들은 **BAM**의 효과적인 동원을 위해 반드시 극복되어야 한다. 또 다른 장애요소는 교회 지도자가 문제를 이해하고 해결하고자 애써도 지역교회 운영의 책임과 요구 때문에 종종 제한을 받는 것이다. 우리는 또한 그리스도의 몸의 다른 구성원들에게서도 기꺼이 배워야 한다. 예를 들어, 직업에 대한 신학, 창조의 선한 청지기가 되는 것, 세상 속에서 하나님의 구속 사역에 참여하는 것에 관해 의미 있는 사역을 해 온 개혁신학과 카톨릭 전통에서도 배울 것이 많이 있다.

구체적인 문제들로는 사업가들이 종종 충분히 활용되지 못하고, 잘못 이용되거나, 무시당해 왔다는 것들이다. 부수적인 문제들로는 번영신학의 영향, 전략의 차이로 인해 다른 것과 혼동되는 양상, 지속적인 품질관리의 필요, 사기 행위에 대한 방어, 감수해야 하는 위험 수위 조절 등을 망라한다.

### (a) 낮게 활용됨

사업가들이 하나님 나라의 대리인으로서 갖춰야 할 잠재적 가능성과 소명을 깨닫지 못하는 양상이 만연하다. 사업가들이 단지 교회의 좌석을 채우고, “자신들의 부를 속죄하기 위해” 수표에 서명하는 것에 그치고 만다면 수동적이라는 느낌과 애매한 죄의식을 느낄 수 있다. 또 어떤 이들은 하나님이 그들을 사업가로 지으셔서 은사를 주신 그대로 하나님께 쓰임 받는다는 수용의 기쁨을 발견하지 못하고 그들에게 맞지 않는 역할로 좌절을 겪을 수도 있다.

### (b) 잘못 이용당함

많은 사업가들은 자신들이 돈줄로 취급받고 있다고 생각한다. 교회와 기독교 조직에 돈이 필요할 때만 사람들이 사업가들을 찾는다. 어떤 문화에서는 기독교인이 비즈니스에서 번 돈이 너무도 당연하게 교회를 지원하는데 기부되어야만 한다. 비즈니스 한다는 것은 유용할 수 있는 개인 자금, 또는 회사 돈을 많이 갖고 있다는 것을 의미하는 것은 아니다. 자신의 고용인들 보다 더 적은 돈을 벌면서, 비즈니스 자원을 마련하느라 애쓰면서, 또 현금의 흐름을 해결하느라 극한 재정적 어려움에 처할 수 있다. 실리적 관점에서만 비즈니스를 보는 것은 위험하다. 비즈니스는 단순히 “영적 사역들을” 위한 자금조달의 공급원만은 아니다. 비즈니스는 그 자체로 사역이 될 수 있고 그 이익을 사용하는 것이나 개인적 차원에서의 기부는 그 사역을 보완하는 것이 되어야 한다.

### (c) 업신여김을 받음

교회는 아직까지 일과 비즈니스, 부<sup>46)</sup>의 창출과 돈에 대한 하나님의 관점을 이해하는데 어려움을

46) 켄 엘드레드는 성경적인 부의 6 가지 원칙을 다음과 같이 정의한다. - 역자 주

1- 부는 모든 영역에 해당한다. 단지 물질의 풍요뿐만 아니라 하나님을 향한 부요함의 목적이 되어야 한다(눅 12:21).

2- 부는 하나님으로부터 말미암는다.(마 7:11; 시 50:10~11).

겪고 있다. 갈등하고 있다. 모든 사업가들이 너무나 자주 업신여김을 당하고 이유는 그들이 "맘몬을 다루기" 때문인데, 이는 사업가들이 부패의 경향이 농후한 힘겨운 영역에서 활동하고 있기 때문이다. 그러나 돈 그 자체가 죄는 아니다. 성경은 돈을 사랑하는 것이 일만 악의 뿌리라고 말하고 있다(딤후 6:10). 이 오해는 많은 사업가들에 대해 거리감과 거부감을 만들어서 교회와 비즈니스 사이에 불필요한 불화의 원인이 된다. 이것은 우리가 **BAM**을 위해 사람을 동원할 때 극복되어야 한다.

*내 생각에 비즈니스 그 자체에 대한 부정적인 태도는 결국 하나님의 백성들이 하나님의 목적을 이루지 못하게 하려는 적의 거짓인 것이 분명하다.*

#### (d) 번영 신학<sup>47)</sup> Prosperity Theology

돈이나 이익을 추구하는 것에 의구심을 갖는 사람들의 정 반대 극단에서 있는 사람들은 하나님의 축복의 표시로 풍부한 물질적 공급을 옹호하는 번영신학에 강하게 영향을 받은 이들이다. 우리는 "왜 하나님께서 우리에게 돈을 주시는가?" 물어야 한다. 성경은 우리에게 하나님께서 우리에게 물질로서 축복해 주시지만, 그 물질은 누림의 대상이기도 하고 하나님의 나라를 위해 쓰여야 한다는 균형 잡힌 시각을 가르쳐주고 있다. 영원한 것에 대한 투자를 강조하는 청지기에 대한 가르침이 필요하다.

#### (e) 구별된 전략

**BAM**은 하나님 나라에 대한 의도와 목적을 가진 영리기업을 세우기 위한 구별된 전략이다. 이는 **BAM**이 단지 기금조성을 확장시킬 목적으로 재포장하거나 개명한 기부전략에 지나지 않는다는 혼돈을 일축시킬 것이다. 이처럼 **BAM**은 다른 경제개발프로그램이나 선교적 노력을 보완해 주기는 하지만, 그것과는 구별되는 신흥전략이다.

#### (f) 품질 관리 보장과, 부정 수단 경계

**BAM**이 성장, 발전함에 따라 사기 행각을 피하고 윤리적 기준을 엄수하며 품질관리와 성실도 점검을 고무하고 발전시키는 것에 대해 더 많이 생각할 필요가 있다. 스스로를 **BAM**라 부르는 모든 것이 우리가 여기에서 정의하는 바의 **BAM**인 것은 아닐 것이다. 죄와 그릇된 동기는 선을 행할 엄청난 가능성이 있는 것을 모방하거나 왜곡하는 결과를 낳게 될 것이다. 때때로 품질이 떨어지는 것은 사악한 사기 행위에서 비롯되기 보다는 불량한 실무에게 나오게 된다. 투자하려는 모든 사람이 다 훌륭한 책임 구조를 갖고 있는 것은 아니다.

#### (g) 위험 부담 수위와 요구되는 헌신

**BAM**을 위해 동원하기 위해서는 다른 형태의 선교에 다른 접근법을 요한다. 비즈니스는 위험 부담 수준이 각기 다르다. 개인 재정 지분, 직원의 복지와 관련된 이슈들이 있다. 또 다른 이슈들은 가족, 재정, 시간표, 교회사역, 공동체, 그리고 사람들이 일터에서 사람들이 어떻게 비쳐지는 지에 영향을 미친다. 개인과 사물에 대한 그리스도적인 강력한 관점을 발전시킬 필요가 있다.

자기 나라에서 비즈니스를 시작하는 것은 매우 어려우며, 다수의 새로운 비즈니스들이 5년도 지탱하지 못하는 현실을 인정하는 것이 중요하다. 더욱이 비즈니스에 타문화 선교적 차원을 추가하는 것은 위험을 가중시키는 것이다. 이것은 부패, 비즈니스를 조성하는 분위기의 부재, 그리고 문화적으로 민감한 사안 같은 이슈들 때문이다. 또한 요구되는 중노동과 집중과 헌신은 과소평가되어서는 안 된다. 이것은 다른 관계들에 필요 이상의 긴장을 조성할 수 있고, 하루 8시간 근무하는 틀에 짜여진 세

3- 부는 관리를 잘해야 한다(고전 10:26).

4- 부는 하나님의 뜻에 맞게 사용해야 한다(딤후 6:17~18)

5- 부는 누려야 한다(딤후 6:17).

6- 부는 하나님을 믿는 조건이 아니다.

47) 예수를 믿으면 건강과 부를 가져다준다는 것을 강조한 신학이다. 이런 점에서 번영신학은 기복주의, 성공주의, 성장주의, 세속주의, 종교다원주의, 은사주의, 와의 직-간접적인 관련성을 부정하기 어렵다. - 역자 주

상 사람들에게 이해 받지 못할 수도 있다.

### 존재하는 자원들

**BAM** 모집을 위한 자원들과 독창적인 구상들이 늘고 있다. 부록 F의 ‘자료방’에 포괄적인 목록이 있다. 지금 현재 활동 중인 도구들과 모델들을 동원하는 일부 범주들은 강조할만한 가치가 있다. 논설들, 책들 그리고 웹 사이트들은 동원과정에서 중요하다. 다른 사람들에게 비전을 주고 열정을 심어줄 수 있는 **BAM** 을 접한 기독교 실업인들도 동원 과정에 있어 중요하다. 세계의 몇 개의 조직들과 그룹들은 사람들에게 개인적인 동기부여의 경험을 제공하기 위한 비전 트립과, 필드 트립 그리고 노출 트립 **exposure trip** 등을 조직하고 있다. 이 그룹들을 포함한 여러 단체들이 **BAM** 시초사업에 투자하거나 기부할 기회를 제공하게 된다.

지역, 국가, 지방 마다 **BAM** 모임과 자문회의들이 있다. 영국에서는 지역 **local BAM** 그룹들이 있으며, 우간다에는 국가적인 네트워크가 있고, 중앙아시아에는 정규적인 지방 협의회가 있다.

**BAM** 을 후원하거나 **BAM** 전략에 관련을 맺고 있는 많은 선교 단체들이 있다. **BAM**은 다른 사역을 할 수 기회를 제시하며, 또한 봉사하는 기회를 제공한다. 이들 단체들은 새로운 **BAM** 사업과의 파트너십과 동원을 위해 새로운 정책과 구조를 개발하는 중이다.

이 **BAM** 로잔 보고서는 본질적으로 사람들을 쓰임 받는 도구가 되고자 한다.

### 마지막 의견

사업가들이 동원되면, 우리는 (교회와) 분리된 ‘비즈니스 트랙 **track**’ 즉, 교회의 광범위한 선교 노력들과 단절된 **BAM** 운동을 만들기를 원하지 않는다. 중요한 것은 우리는 **BAM** 실천가들과 술전자들과의 수평적 파트너십 혹은 그들의 네트워크에만 만족하지 않는다는 것이다. 사업가들은 광대한 비전과 실제 파트너십 이 양자에 관해 자신들이 얼마나 적절할지를 스스로에게 물어보아야만 한다. ‘**BAM**’ 이 ‘선교로서의 법 **Law-as-Mission**’, ‘선교로서의 의학 **Medicine -as-Mission**’, ‘선교로서의 교육 **Education-as-Mission**’, ‘선교로서의 성경 번역 **Bible-Translation-as-Mission**’, ‘선교로서의 라디오 **Radio-as-Mission**’ 등에서 자신의 은사와 소명을 발휘하고 있는 다른 크리스천들과 어떻게 연결할 수 있을까? 우리가 함께 하면 보다 위대한 영향력을 끼칠 수 있을 것이다. 수직으로 연결되면 우리는 사람들과 공동체에서 통전적 변화를 더 많이 보게 될 것이다. 성찰하고, 전략을 짜고 그리고 실행하는데 있어서 우리는 일하고 계신 전체로서의 그리스도의 몸체에 대해 끊임없이 숙고할 필요가 있다. 그리스도의 몸 안에서 엄청난 과제와 거대한 가능성을 부여받았기 때문에 더 많은 동원, 더 나은 동원에 대한 필요는 언제나 존재할 것이다. 할 수 있는 한 많은 제안들과 전략을 위한 보다 포괄적인 제안들은 8장 전략적인 제안들에 소개되어 있다.

## 7. 파트너십

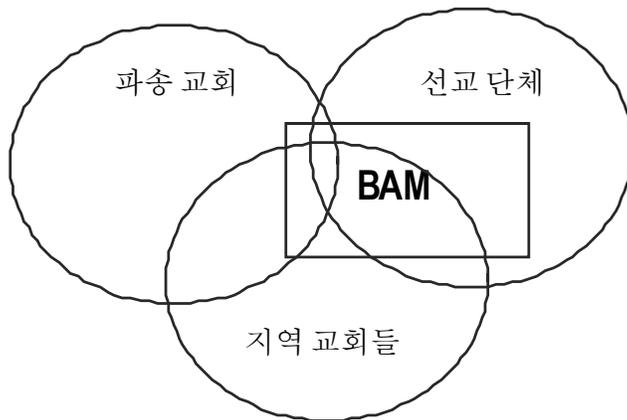
### 선교 단체들과 교회의 중요한 역할

#### 서론

이 장에서 우리는 교회와 선교 단체가 **BAM**과 연결되도록 도우면서, 파트너십의 중요성을 탐구하고자 한다. 우리는 **BAM**에 대해 흔히 제기되는 철학적인 문제와 실행 상의 문제들을 다룰 것이다.

교회와 선교 영역에서 많은 변화가 일어나고 있음을 알고 있다. 그리스도의 몸은 여러 가지 형태로 표출되고 있다. 개인 기업가, 비즈니스, **BAM** 네트워크, 일터사역, 파송하고 후원하는 교회와 받을 수밖에 없는 지역 교회들, 신생 교회들, 그리고 교단에 연결된 단체들과 초교파적 선교 단체 등, 그 규모와 형태, 구조가 매우 다양하다.

실제로 **BAM**은 아래 그림에서 보듯이, 다른 종류의 교회와 선교단체들과 연결할 수 있다. 교회, 선교 단체와 왕국 비즈니스는 궁극적으로는 열방 가운데 하나님의 이름을 영화롭게 하려는 같은 목적을 가지고 있다. 서로 다른 단체들 사이의 파트너십과 하나됨, 그리고 이러한 공동의 목표를 향해 솔선해 사역하는 것은 하나님의 백성들을 강건하게 할 뿐 아니라 왕국 사역을 더욱 효과적으로 만들어 줄 것이다.



자문을 하는 과정을 통해, 교회와 선교 지도자들뿐만 아니라 사업가들도 효과적인 파트너십에 대한 방해 요소들을 확인하고 그 해결책을 함께 찾았다. 이 방해요인들과 해결책에 대한 요약은 부록 D에서 찾을 수 있다.

#### 교회와 파트너십을 맺는 상황

교회는 사업가들을 인정하고 무장시킴으로 대사명을 이루는데 있어서 대단히 중요한 역할을 한다. **BAM**과 교회 사이의 관계가 드러나는 다양한 정황들이 있고, 이 상황들이 중복되기도 한다.

#### (a) **BAM**과 지역 교회

가능한 한 사업장에 가장 가까운 곳에 위치한 지역 교회(들)와 파트너십을 맺고 왕국 비즈니스를 시작하는 것이 매우 중요하다. 그렇지 않으면, 그 새로운 시도는 교회를 강화시키기는커녕, 교회의 권리를 빼앗게 될 위험성이 있다. 지역 교회를 강화시키는 것은 모든 왕국 비즈니스의 목적이 되어야 한다.

**BAM**과 지역 교회 사이의 그 어떤 동역도 서로에게 혜택을 주고 상대를 인정하는 윈-윈 상황이 되도록

룩 애써야만 한다. 이는 하나님 나라에 대한 비전을 공유하는 곳에서 가능하다. 교회는 사업가들이 그들의 부르심을 따라 사역하도록 완벽하게 준비시키고 활기를 불어 넣으며 그들을 위한 교제권을 제공한다. 그러기 위해서 교회와 목회자들은 비즈니스 소유자와 전문가들을 위한 교육과 훈련을 하고 나아가 목회적 지원을 제공할 수 있다. 사업가들은 그들의 경영기술로 그리스도의 몸으로 사는 삶에 공헌할 수 있다. 왕국 비즈니스는 교회 구성원들에게 고용을 제공하기도 한다. 이는 실업으로 인해 심각하게 약화일로를 걷고 있는 교회 지역에 절대적으로 필요하다.

기도하고 서로 격려하는 파트너십과 공동체 내에서 함께 하는 사역 프로젝트에 파트너십이 필요하다. 지역 교회는 새로운 **BAM** 벤처를 교회 자체의 구제활동의 일환으로 시작할 수도 있다. 또는 교회 멤버들을 격려하여 기업가의 은사를 받은 **BAM** 리더들을 지원할 수도 있고, 또 **BAM** 리더로 진출시킬 수도 있을 것이다.

### (b) BAM과 파송 교회

교회지도자들과 회중들은 크리스천 사업가들이 하나님 나라를 건설하는 데 있어 그들의 역할을 맡아 하도록 돕는 중요한 역할을 감당한다. 교회들은 **BAM** 사역을 위해 파송될 이들을 인정하고, 모집을 도우며, 무장시킬 수 있다. 타문화 선교에 있어서 사업 전문가들의 교육과 전문성을 활용하기 위한 단기 팀을 조직하는 것이 대단히 효과적인 것으로 밝혀졌다. 사업가들은 자신들의 은사와 기업가적 아이디어를 가지고 창조성을 발휘하며 또 교회 선교전략을 운영하기 위한 자원을 제공할 수 있다.

### (c) 지역 교회가 거의 없거나, 전무한 곳에서의 BAM

**BAM**은 지역 교회가 대중적 활동을 할 수 없는 곳에 접근할 수 있는 전략으로 비즈니스 개척과 교회 개척을 동시에 할 수 있다.<sup>48)</sup> 영적 리더십의 역할과 고용주의 역할 사이에 차이점이 존재함에도 불구하고, **BAM**은 이권 갈등을 피하는데 도움을 줄 수 있다. 이러한 점에서 **BAM**은, 그 적대적인 환경에도 불구하고 지역 교회 성장의 초기 단계에서부터 파트너십의 모델이 될 수 있다. 전통적 선교 모델들과 교회의 대외 활동이 금지된 지역에서 **BAM**은 변화를 피하는 사역을 위한 문호를 개방해 줄 수 있다.

예를 들어, 중동 지역의 한 아랍부족의 리더는 그 지역의 **BAM** 소유자이다. 그는 지역 정부와 탁월한 커넥션이 있으며, 그 지역에서 유일한 기독교인이다. 지역 공동체는 그를 존경한다. 이는 그가 자기 사람들의 물질적 필요에 대해 진심에서 우려난 관심을 보이기 때문이다. 회사의 이익 중 미리 작성된 부분은 지역 발전 프로젝트에 투자한다. 다음 세대에는 이 지역에 교회가 생겨날 것으로 기대된다.

아라비아 반도와 같은 곳에는 국외 이주자들의 공동체가 있다. 현지인 교회가 없는 곳에, 다양한 국가에서 온 국외 이주자들의 교회가 존재한다. 이것은 국외 이주자 기독교 실업인들이 자신들의 비즈니스 기술들을 이용해 국외 이주자들과 꺾박받는 교회들을 격려할 수 있는 기회를 얻고 있다는 것을 의미하는 것이다.

예를 들어 아랍이주민 교회는 이슬람 지역에서 위협을 받고 있다. 하지만 교회가 그리스도의 사랑을 나눔으로써 그들 공동체 가운데 구별되어 변화를 일으키자는 비전이 생겨났다. 이 교회의 목회자는 교인들을 고용해서 학교 프로젝트를 시작했다. 교육의 질을 높여서 지역의 상류층 아이들을 끌어왔다. 결과적으로, 영리 목적의 비즈니스를 경영함과 동시에 지역 공동체와 접촉하여 영향을 끼칠 수 있었다.

## 선교 조직들과 BAM<sup>49)</sup>

48) 비즈니스 선교의 결과로 전 세계에 10,000 개의 교회가 개척되었다.(비즈니스 미션. 271) - 역자 주

49) 선교단체들이 **BAM**에 대해 알아야만 하는 7 가지 by Justin Forman | 6.26.2007 - [www.businessasmissionnetwork.com](http://www.businessasmissionnetwork.com)

- 1) 하나님은 **BAM**을 사랑하신다.
- 2) **BAM**은 다른 나라에서 또 다른 회사를 시작하는 것만은 아니다.
- 3) **BAM**은 선교하는데 돈과 시간을 더 많이 쓰는 방법은 아니다.
- 4) 복음을 전달하는데 있어서 **BAM**은 대단히 중요하다.
- 5) **BAM**은 자선하듯 일자리를 제공하지는 않는다.
- 6) **BAM** 운영에 있어서 선교단체들은 이 핵심적인 역할을 감당한다.
- 7) 선교단체들은 이 최근의 **BAM** 물결을 색다른 시각으로 바라볼 것이다. - 역자 주

**BAM**은 선교 단체와 크리스천 비즈니스 공동체 모두에서 추진력을 얻고 있는 전략이다. 현재 두 공동체 사이에 두드러진 차이가 있기는 하나, 보다 통합적 접근 방식을 갖고 있는 새로운 '비즈니스 리더 bizzionaries'<sup>50)</sup>들이 결집되고 있다. 이후 세대에서는 이 차이가 감소될 것이다. 우리는 이와 같은 일들이 양산되도록 힘써야 한다. **BAM**의 고유한 특성과 필요에 초점을 둔 새로운 선교 지원 메카니즘과 파송 단체가 필요하다. 영리 사업은 어떤 형태의 선교 활동보다 서로 다른 문화, 규율, 그리고 구조에 가장 잘 적응할 수 있다. 그러므로 선교와 비즈니스 사이에 그릇된 장벽을 두지 않으면서, 어떻게 이렇게 다른 선교 접근법과 구조가 함께 사역할 수 있는지 주시하는 것이 중요하다.

*선교 단체와 비즈니스는 동일한 목표에 도달하기 위해 다른 구조와 방법을 사용할 수 있다. 그러나 형태와 기능에 있어 각각의 고유한 특성과 완전함을 존중함으로써, 서로가 서로를 섬기고 또 함께 전체를 섬길 수 있을 것이다. 스와르 & 노스트롬 Swarr & Nordstrom. 세계를 변화시켜라, 1999*

선교 조직들은 **BAM**과 여러 단계로 협력할 수 있다.

- . 선교 조직들은 **BAM**을 하나의 전략으로 인정하고 지지할 수 있다.
- . 수용력은 포용과 개방을 통해 증가될 수 있다.
- . 선교 조직은 왕국 비즈니스와의 공식, 비공식 협력 사업에 그들의 경험과 자원을 제공할 수 있다.
- . 선교 조직들은 왕국 비즈니스가 태어나고, 양육되고, 배가되는 그릇이 될 수 있다.

### (a) 확인

선교 목사들, 선교집행부 그리고 선교 현장 리더들은 (**BAM** 과의) 긴밀한 협력이 불가능할 경우에도, 그들의 조직을 통하여 **BAM**을 지지하고 옹호해야 한다. 이렇게 함으로써 **BAM** 실무진들이 다른 지역에서 사역하는 벤처들과 좋은 유대관계 속에 일할 수 있는 기회를 높이게 되고, 현장에서 서로에 대한 건강한 지원을 증진시키게 된다.

모든 선교 집행부와 리더들이 **BAM**의 컨셉을 파악하여, 비즈니스가 열방을 제자화 하는 강력한 전략이 될 수 있다는 원칙적 개념에 확신을 가질 수 있기를 제안하는 바이다.

*우리의 경험 속에서 그것을 “이해”하는 것은 하루 밤새에 이루어지지 않는다. 그것은 인내와 지속적인 의 사소통을 요구한다. 단지 현장과 본사에서 **BAM**의 개념만을 가르치는 것이 아니라, 우리는 **BAM**의 모델이 되어야만 한다. 남자와 여자들이 “실제 사역”을 위해 단순히 재정을 만들어 내는 것이 아니라 그 자체가 사역이 되는 비즈니스 사례를 보기 시작할 때, 이해의 문이 열릴 것이다.*

### (b) 협조

선교 단체들은 비즈니스가 그에 맞는 선교(왕국) 목표를 세우도록 돕는 절대적으로 필요한 동역자일 수 있다. 선교 단체들은 지속적인 자원 유입으로 책임의 문제에 있어 비즈니스를 도울 수 있다. 또 비즈니스 벤처가 지역 상황이나 문화에 적합한지 판단하는 데 도움을 줄 수 있다. 선교 단체들은 비즈니스를 전략적으로 배치하는 것을 도와 보다 큰 그림에 필요한 정보를 제공하고, 또 비즈니스를 한 국가나 특정 공동체 내의 더 큰 사역과 연결시킬 수 있다.

선교 단체에는 **BAM** 시작에 도움이 되는 지역 정보와 후원 네트워크, 연락처, 훈련 도구들, 타문화 선교에 필요한 기술과 언어 기술, 관련 문헌과 선교 도구 등등이 있다. 선교회 요원들은 목회적 지원 혹은 영적 멘토링으로 비즈니스를 돕기 위해 비즈니스 참모로 자리를 바꿀 수 있다. 선교 단체와 비즈니스는 지역 내에서 공동 프로젝트를 같이 할 수 있다. 이들은 비즈니스 내부의 새신자들을 제자화 하는데 함께 사역할 수 있다. 선교단체들은 그들의 보다 광범위한 네트워크를 통해 관심, 기도 지원, 단기 팀 혹은 인력을 동원해 비즈니스를 도울 수 있다.

### (c) **BAM** 시작하기

많은 선교회 직원들이 이미 **BAM** 개척자가 되었다. 그들은 그들이 섬기는 지역의 필요에 매일 직면

50) 왕국사명을 가진 사업가. 사업가와 선교사의 특성들이 연합된 새로운 유형의 선교사의 혼합성을 드러내는 신중 단어

하고 있다. BAM이 그러한 필요들에 얼마나 적절하고 효과적으로 대응하는지 잘 보아 왔다. 이러한 초기 개척자들이 가진 장점은 자신들이 섬기는 사람들에 대한 깊은 공홀이다. 이러한 BAM 실무자들 중 몇몇은 전략으로의 BAM을 철저하게 평가하기 위하여 특정 기관을 이끌어 왔다. 이러한 기관들은 비즈니스 벤처를 그들 활동의 일부로 포용하거나, 그들과 밀접하게 관련된 왕국 비즈니스와의 전략적 파트너십을 형성하기도 했다.

동역 관계로 비즈니스와 선교를 통합하는 데 있어 고려해야 할 철학적, 실무적 요인들이 있다. 이윤을 높이기 위해 각각의 강점들은 연합될 수 있다. 그러나 전통적으로 다른 두 실체가 만났기 때문에 긴장이 발생할 가능성이 있다. 각각은 서로 다른 문화적 차이를 대변하기에 내재된 위험이 있는 것이다. 우리는 이 글을 통해 교회와 선교 단체가 새로운 선교 운동의 의미를 이해하는 데 도움이 되기를 소망한다. 51)

### 철학적 성찰과 방법론적 차이

#### (a) 영리 활동 혹은 경제적 활동과 선교 활동의 밀접한 연합에 관한 의심

수세기 동안 선교사는 돈을 벌지 않고 지원을 받아야만 한다는 생각이 지배적이었다. 하나님을 섬기든지 아니면 돈을 벌어야 한다는 것이 지배적인 생각이었다. 그런데 최근에 소액금융지원과 같은 활동들이 받아들여 졌다. 그러나 영리 모델들이 공공연한 의심을 받고 있다. 왜 우리들은 비영리 조직들이 영리 비즈니스보다 사회에 더 좋다고 생각하는가? 무엇이 소규모 비즈니스가 대규모 비즈니스에 비해 도덕적으로 우월하게 만들었는가?

우리 조직들은 자신의 고국에 교회를 개척하는데 열정을 가진 전직 티벳 불교도들과 함께 일했다. 그곳에서 전통적인 교회 개척은 보안상의 이유로 금지되어 있다. 이 젊은이들은 야크와, 제복들, 그리고 다른 물건들을 사서 알려진 증인(기독인)이 없는 마을 들을 돌아다니면서 물건을 팔고, 차후에 필요한 물건과 서비스에 대해 계약을 하며 관계를 발전 시켰고, 그 결과로서 소그룹의 신자 모임이 생겨났다. 국내 책임자는 'BAM 개념을 받아 들여' 미국에서 온 전직 자동차 부품 가게의 주인이다. 하지만 그의 선교 단체는 BAM 개념을 받아들이지 않았다. 20 개의 소규모 비즈니스를 착수시킨 이 프로젝트를 운영하는 데 더해, 그는 그의 비자 지위를 유지하기 위해 두 개의 비즈니스를 스스로 경영하고 있다. 선교 단체는 회사들이 이윤을 내고 있으니, 몇 개의 회사를 폐쇄하라고 요구했다. 그러나 그는 오히려 새로운 비즈니스 주인들에게 더 성장하고 마을 사람들의 눈에 정당하게 보이고 다른 사람들을 고용하기 위해서는, 가능한 더 많은 수익을 내라고 도전 주었다.

경제적인 힘이 선교의 목적을 왜곡시키고 실제적으로 복음을 해롭게 했던 예들이 역사적으로 존재한다. 우리는 이를 인정하고, 이러한 실수들로부터 배워야 한다. 그러나 이는 성공하는 비즈니스가 선교사 하는 모범적인 가능성을 전적으로 무시해야 한다는 것은 아니다. 오히려 미래 세대를 위해 우리의 활동의 의미를 신중하게 평가하고 조직의 차원에서 지키는 것이 순서일 것이다. 52)

#### (b) 비즈니스의 태도와 문화가 조직의 윤리성을 바꿀 것이라는 두려움

분명 비즈니스 주체와 선교 단체 사이에는 우선순위, 기대치, 그리고 접근 방법에서 차이가 있을 수 밖에 없다. 비즈니스 문화는 전형적인 선교 조직의 문화와는 다르다. 불필요한 긴장을 유발하지 않으면서 비즈니스 전략을 위한 여지를 마련하기 위해서는 정책과 절차, 전략을 살펴볼 필요가 있다. 지속적인 평가와 분명한 의사소통과 더불어 조직의 'DNA'를 면밀히 살필 필요가 있다. 선교 구조와 어느 정도 구별되는 비즈니스 구조를 유지하는 것이 유리할 것이다.

51) 뒤따르는 토의는 중요 이슈의 간단한 개략을 말하고 있다. 하나의 선교 조직이 이것들을 어떻게 처리했었는가의 예를 위해 [www.businessasmission.com](http://www.businessasmission.com) 방문하여, 사명의 가진 젊은이를 위한 '가이드라인들'을 보라. 그리고 또 자료 방에 있는 선교단체들을 보라.

52) 이 이슈들에 대한 철저한 연구를 위해서, William J. Danker의 '주님을 위한 이익; 모라비안 선교와 바젤 선교 무역 회사의 경제 활동들.'을 보라, (William B. Eerdmans, 1971, Wipf & Stock, 2002)

**(c) 영적인 변화로 확장되지 않는 물리적 / 경제적 변화에만 집중하는 것에 대한 두려움**

비즈니스 활동이 복음 선포와 영적 변화, 교회 개척을 그만 못한 것으로 보이게 할 수 있다는 우려가 있다. 하지만 통전적인 왕국 목적을 가진 **BAM**의 모범적인 사례들은 이런 일이 발생하지 않는다는 것을 증명해 왔다. **BAM**은 민감하게 하나님 나라의 충만함을 실천하고 선포하도록 노력해야 한다. 왕국 사업가들은 사람들이 이전보다 더 부유해진 채 지옥에 가도록 내버려 둘 수 없다는 사실을 잘 알고 있다. 비즈니스는 사람들이 주님께 인도하고자 하는 남자와 여자들의 인생 전반에 대한 관심을 보여 주면서 함께 할 수 있는 믿을 만한 토대가 된다.

*풍부하며 세련된 부자 나라에서 일하는 것은 우리의 비즈니스가 그 나라의 총체적인 경제 발전에 이바지하지 않는다는 것을 의미한다. 그러나 우리의 비즈니스는 어떤 나라에 들어가기 위한 전략 그 이상이다. 이러한 능력을 가지고 이곳에 있어야 할 마땅한 이유는 그것이 통전적 접근이기 때문이다. 우리는 이곳에서 그리스도처럼 비즈니스를 경영하고 있다. 우리의 행동은 말보다 더 큰 영향력이 있다.*

**(d) 선교의 능력이 비즈니스를 통하여 감퇴되고, 부패될 것이라는 두려움**

또 다른 우려는 **BAM** 운동이 이해관계로 인한 갈등을 일으킬지 모른다는 점이다. 선교 단체 직원이 실행 가능한 계획 없이 서류에 휩쓸려 비즈니스에 편승할 위험이 있다. 이것은 비즈니스와 사역, 모두에 실패를 가져올 것이다. 비즈니스를 목적을 이루는 쉬운 수단으로(비자, 재정적 수입, 접근 전략 등) 생각하는 이들도 있을 것이다. 그러면 '수단'이 요구하는 바에 관심이 분산되어 그들의 본래 '목적'에는 결코 이르지 못하는 결과를 보게 된다. 이런 문제가 발생하는 것을 막기 위해서는 선명한 리더십과 **BAM**의 책임 구조와 더불어 선교 기관에 의한 철저한 정책 개발이 필요하다. 비즈니스 전문성, 충실한 비즈니스 계획, 적절한 투자, 그리고 분명한 왕국 목적의 형성 등이 본질적인 것들이다. 부정한 비즈니스는 그 기회가 생길 때마다 철저한 평가를 통하여 피해야만 한다.

비즈니스에 수반되는 요구사항이나 심지어 성공조차도 본래의 선교 목적에서 벗어나게 할 수 있다. 돈을 사랑하는 데 빠져들지 않고 알맞게 책임을 맡길 수 있도록 소유권 구조와 이익의 사용에 신중해야 한다. 이것은 어느 크리스천이건 어떤 종류의 비즈니스를 하든지 간에 처하기 쉬운 위험들이다. 세상적 가치와 야망에 의해 유혹받기 쉽다(고후 1:12). 이는 모든 유형이 사역에도 적용된다. 예방의 비결은 개인적인 동기를 경건하게 길들이는 것이다. 이것은 개인의 제자훈련과 책임감의 문제이다. 영적 감독과 평가 과정은 비즈니스의 최전선에 성경적 가치를 두도록 도울 수 있다. 일부 사회에서는 부패와 비윤리적 관행들이 더 잘 받아들여지고 있기 때문에 사회적 정황이 중요한 요소가 된다. 문화적 정황에 맞는 크리스찬 비즈니스와 재정윤리에 대한 훈련이 필요하다.

*“부 지안 부 상 bu jian bu shang”이라는 중국말이 있다. “사기를 당해 보지 않고는 사업에 성공할 수 없다.”는 뜻이다. 슬프게도, 하나님의 이름을 영화롭게 하기 위해 비즈니스를 시작했다가 세상의 먹잇감이 되어 버린 크리스천들을 우리는 보았다. 나는 중국인 크리스천 형제를 알고 있는데, 그는 자신의 비즈니스 부지를 젊은이들을 제자화 하고, 정규 모임을 하기 위한 지하교회 장소로 제공해 섬기고 있었다. 그는 그 지역의 선교 사역에 실제적인 기여를 하고 있었다. 그러나 내가 별 생각 없이 비즈니스 문제에 대해 그에게 조언을 구했을 때, 그의 답은 간단했다. 중국 비즈니스 인들이 하는 것처럼 비즈니스를 하라는 것이었다. 나는 그의 기부를 받는 선교 조직이 그의 행동에 대해 놀라워하지 않는다는 사실에 더 실망했다.*

**(e) 선교사들이 비즈니스에 연루되어야만 하는가 아니면 사업가가 선교 단체에 연루되어야만 하는가에 대한 의문들**

유능한 선교 리더라고 해서 그가 반드시 성공적인 사업가가 되는 것은 아니다. 사업가에게 성공적인 선교 실무에 대한 이해가 필요하듯이, 선교사 배경을 가진 사람에게는 성공하는 비즈니스의 원칙들을 이해하고 존중할 필요가 있다. 이해하는 능력과 배움에 대한 열린 자세와 무엇보다 실제 경험이 미래의 성공에 대한 최고의 척도들이다. 서로 보완적인 기술을 소유한 사람들이 팀을 이루는 것은 매우 요긴하다. 이미 사업을 하고 있는 기업가들과(혹은 적합한 선교 베테랑과) 함께 일하는 것이 가장

중요하다.

비즈니스 세계에서 아웃 소싱과 전략적 동반은 일반적이다. 서로에게 전문적 지식을 제공하는 개방성은 필수적이다. 왕국 비즈니스가 전통적 선교사 구조나 조직을 반드시 비껴갈 필요는 없다. 효과를 높이기 위해서, 시너지가 필요하다. 서로를 인정해 주고 칭찬할 만한 재능과 능력을 올바르게 적용하는 것이 무엇보다도 중요하다.

‘풀타임 사역’에서 **BAM**을 통한 ‘통전적 사역’으로 전환을 시도해 온 많은 선교사들은 흔히 이상주의적이다. 그들은 **BAM**이 자신들의 풀타임 사역보다 더 풀타임인 것을 발견한다! 그들은 충분히 무장되지 못했거나, 비전을 받은 사람의 능력에 대해 또는 그 프로젝트의 실현 가능성에 대해 충분한 평가가 이루어지기 전에 ‘축복’을 먼저 받았다. 나는 **BAM**으로 옮기면 성공할 수 있는 위대한 가능성을 소유한 많은 선교사들을 본다. 책임과 평가에 필요한 지원 체계가 형성되고 있기 때문에 우리는 그들이 전환할 수 있는 단계에 접어든 것이다.

## **BAM** 운영상의 고찰

다음은 선교 단체들이 **BAM** 전략을 자신들의 조직에 편입시키려 할 때 제기되는 몇 가지 운영상의 고려사항들이다. 이것들은 대부분 조직의 상황에 맞춰 스스로 답을 내야 하는 질문들이다.

### (a) 법적 그리고 구조적 이슈들

비즈니스와 자선 단체 혹은 비영리 조직들 사이에는 구조적이고 법적인 경계선이 존재한다는 것을 인정해야 한다. 이것들은 정책을 요구하는, 근본적으로 중요한 이슈들이다. ‘**BAM**’이라는 용어는 비즈니스가 자선적 구조로 위장하고 있다는 것을 의미하지 않는다. 법률 용어상, 선교 기관과 비즈니스 기관 사이에 혼돈이 있어서는 안 된다. 자선 조직의 세금 면제 자격과 관련된 법적 이슈와, 소득과 관련된 이슈가 발생한다. 자금조달과 기부금의 출처에 대해 개방하고, 책임지는 것이 가장 중요하다. 정부 쪽 시각에서는 이러한 경계선이 비영리 단체들이 비즈니스와 불공정하게 경쟁하는 것을 막기 위해 존재한다. 따라서 새로운 비즈니스를 이미 존재하고 있는 비영리 조직과 연관하여 배치할 때는 고도의 주의가 요망된다.

**BA** 회사는 어떤 비즈니스를 행하든지 탁월해야만 하며 동시에 주님의 방법에 있어서도 탁월해야만 한다고 믿는다. 이 두 방법은 상호 배타적이지 않다. 선교 공동체는 비즈니스가 단순히 많은 기도와 인내를 통해서만 탁월해 질 수 있다고 생각하면 안 된다. 선교에 부르심을 받은 모든 자격이 없는 사람들이, 자신을 주께 드렸다고 해서 비즈니스를 탁월하게 할 것이라고 생각해서도 안 된다. 달리 말하자면, 모든 선교사들이 사업에 대한 비전을 품었다고 해서 그가 사업을 시작하는데 필요한 돈을 제공해서는 안 된다는 것이다. 그는 영적으로만이 아니라 기술적으로 무장될 필요가 있고, 그렇지 못하다면 그는 그렇게 무장된 사람들과 접촉할 필요가 있다.

### (b) 자금조달과 월급

**BAM** 사역자들은, 만일 그들이 선교 단체의 일원이라면 비즈니스를 통해 월급을 받아야 하는지 아니면 선교 기관에서 나오는 수입 혹은 기부금을 받아야 하는지 의문이 생긴다. **BAM** 전략을 추구하는 선교회 직원은 어느 한 쪽에 의지하는 부정적인 면을 최소화하기 위해 수입원을 합쳐야 할 수도 있다. 초기 단계의 경우는 비즈니스는 최소한의 월급만을 지원할 수 있을 수도, 혹은 전혀 지급하지 못할지도 모른다. 기도와 지원 네트워크가 유지될 것인가? 지원해 주는 교회가 무슨 생각을 할 것인가? 적절한 수준의 수입 또는 적당한 수준의 생활수준과 표준이 되는 삶의 스타일은 무엇인가? 비즈니스 소득으로 수입을 보충할 수 있을까? 이것이 조직 안에서 긴장을 초래할 것인가? 책임 구조는 어떤 모습이어야만 하는가?

재정관리라는 문제가 생겨날 수 있다. 이에 대한 인도네시아 선교 지도자들의 언급은 이것을 강조한다. “사역자들에게 수입이 생겨서 우리를 자신들의 필요를 해결하는 이로 보지 않는다면, 우리가 어떻게 (사역자들을) 통제할 수 있을까?”

### (c) 모집과 훈련

특별한 모집과 훈련 전략이 필요하다. 성경 지식, 문화의식, 언어훈련(필요한 경우) 그리고 영적 성숙과 같은 분야를 평가할 필요가 있다. 왕국 비즈니스 시작하는 데는 조직의 정상적인 모집 절차를 통해서 자연스럽게 발견되지 않을지도 모를 기술들을 요구한다.

우리의 비즈니스에서 가능성이 있는 뱀어들에게 배움과 발전을 위한 보다 안전한 환경을 제공해 주는 것이 우리의 정책이었다. 현장에는 하나님께서 자신들을 **BAM**의 길로 가도록 부르셨다는 것을 느끼는 ‘용감한 선교사들’ 뿐만 아니라 하나님께서 자신들의 사업을 미전도적 상황으로 몰고 가셨음을<sup>53)</sup> 느끼고 있는 ‘용감한 사업가들’을 위한 많은 훈련 기준들이 있다. 장기간 선교사였던 사람들에게는 심오한 영적 탐구와 현장 경험이 풍부한 사람들에게 의한 성공하는 비즈니스 코칭이 필요하다. 사업가들을 위해 요구되는 훈련의 초기 목록들에는 ‘개인의 재정적 자유 **Personal Financial Freedom**’ 코스와<sup>54)</sup>, 세계관 **the World Perspectives** 코스<sup>55)</sup> 등이 있는데 이 코스들은 이들이 하나님 나라를 위한 사업을 하는 데에 있어서의 영적 역동성을 이해하도록, 또 그 속에 연루된 영적 전쟁을 인식하도록 돕는다. 우리는 모든 가능성 있는 뱀어들에게 실현가능한 비즈니스와 실천 가능한 사역을 연구하라고 요구한다.

### (d) 목회적 돌봄과 책임 구조

책임 시스템은 비즈니스와 지역, 그리고 개인적 성장과 개발 목적을 위한 비즈니스와 재정적 목적을 제기해야만 한다. 이는 각각의 다른 지역에서 **BAM** 시작에 대한 책임을 지게하려는 다른 사람들 혹은 기관들에게 적절할 것이다. 예를 들어 이사회는 재정/비즈니스 결정을 감독해야만 한다. 대사명 진행자 **A Great Commission Coordinabr (GCC)** 혹은 영적 감독관들은 회사의 대사명 목적을 감독해야만 한다. 선교단체는 그 영역(대사명 목적)을 감독할 뿐 아니라, 직원의 개인적 성장과 개발 목표를 감독하며 도울 수 있다. 이렇게 서로 다른 영역에서 상당한 중복이 있을 수 있기 때문에 통합하는 것이 적절하다.

목회적 돌봄에 관한 동의가 이루어 져야 한다. 목회적 돌봄은 비즈니스 자체의 리더십 구조 밖에서 이루어져야 한다. 조직들 사이의 자원 분배는 좋은 전략이다.

우리 선교 단체는 전 지역을 세 부분으로 나누어 상담 팀을 운영한다.이 팀들은 목회적 돌봄, 훈련 (예방 상담), 위기관리, 그리고 규칙적인 상담 을 위해 뱀어를 포함해 보다 광범위한 선교 공동체에서도 활동할 수 있다.

### (e) 직원 고용과 자원

**BAM** 을 시작하기 위해서는 어떤 자원을 방출할지, 또 이 지원서비스를 어떻게 관리할 것인지에 대한 현실적인 평가가 있어야만 한다. 왕국 비즈니스가 다른 사역 활동들과 매우 밀접하게 작동되는 곳에 자원들과 직원(근무시간, 편의 시설 등등)이 어떻게 분배되어야 할 것에 대한 협정(일치)이 있어야만 한다. 어떤 재정 자원이 어떤 단체에 할당되어야 하는지 분명히 구분할 필요가 있다. 이것은 보통 법률적 도움이 요구된다.

나는 전 세계적으로 수 많은 조직의 본사에서 사역하였으며, 하나의 컨셉으로서의 **BAM**을 적극적으로 옹호해 왔다. 내가 비즈니스가 통전적인 교회 개혁 운동을 위한 촉매가 될 가능성을 남들과 이야기 할 때 나는 보통 본사 직원들의 열정적인 반응을 볼 수 있었다. 그러나 본사 사람들은 항상 바쁘다. 그들은 일이 더 많아질 김새가 있는 것이라면 무엇이든 의심하고 두려워했다. 우리들이 당면한 큰 도전은 그들이 원칙적으로는 지지하는 전략을 실제로 삼길 수 있는 실행자들을 찾는 것이다.

53) 미전도 종족의 지역에서, 왕국 관점으로 비즈니스를 하도록 하나님이 인도하시는 상황- 역자 주

54) 어얼 피츠 Earl Pitts, 경제적 자유와 다른 자원들과 걸어가기, [www.wealthrichesmoney.org](http://www.wealthrichesmoney.org)을 보라

55) **Ralph D. Winter and Steven C. Hawthorn, ed.** 세계 크리스천 운동의 전망, (보다 많은 정보를 위해서는 [www.perspectives.org](http://www.perspectives.org) 을 보라) 잠재적인 뱀어들을 위해, 우리는 그들에게 비즈니스가 가능한 연구와 사역이 가능한 연구를 하라고 요구했다..

## 파트너십의 예

### (a) 크리스천 선교 공동체 Christian Missionary Fellowship (CMF) International

CMF 인터내셔널은 BAM을 종합적인 선교 전략으로 추가한 선교 기관이다. 이들은 독립기관이지만, 연결되어 있는 비영리 단체를 만들었다. 비영리 영역 내에서 영리 벤처를 운영하기 위해 조세 문제에 대해 법적인 연구를 한 후 비즈니스에 투자하여 미전도 종족 집단 거주지에 직원을 파견했다. 또한 BAM을 담당할 직원을 뽑고, 훈련시켜 책임감을 부여하고 목회적 돌봄 등을 제공했다. 시작 자금은 벤처 자본가와 선교 목적을 보고 자금을 기부하기 원하는 교회들이 제공했다. 재정적 안정은 성공을 위한 핵심 요소이다. 두 개의 비즈니스가 이미 이윤을 창출했다. 이익을 사역활동과 관련시킬 수 있는 '잉여 이익'에 관한 정책을 수립했다. 각 벤처들에는 비즈니스 계획만큼 중요한, 문화 관련 사역 계획이 있다.

CMF에 대한 보다 충분한 사례 연구를 위해서는 부록 E를 보라

### (b) J Organisation

J. Organisation는 미전도 지역에 거주하는 복음에 대한 열정을 지닌 토착 선교사들을 모집하여 그들에게 소규모 비즈니스 훈련을 제공했다. 그들은 시장 주도 개념과 기업에 대한 성경적 기초들에 초점을 두었다. 그들은 현지 선교사들이 용자를 받아 소규모 비즈니스를 시작하도록 도왔다. 그 목적은 언제나 지역인들 사이에서 하나님의 나라가 확장되도록 돕는 것이다. J. Organisation는 지역 프로그램을 감독하는 현장의 대리인들과 파트너를 이루어 활동적으로 사역하고 있다. 미국에 기반을 둔 교회들이 비즈니스 전문가들로 구성된 단기 팀과 자금을 제공하고 있다.

또 하나의 예는 북 에디오피아 지역에서 교회를 개척하려는 열정을 갖고 있는 전직 에디오피아 정통교회 목회자의 예이다. 그 지역에는 현재 선교 활동들이 거의 없다. 이들 교회 개척자들은 국제 선교 단체의 영적 권위에 감독을 받으며 사역한다. 그들은 왕국 전략의 일부로 성경 이야기 말하기 훈련을 받는다. 그들은 주로 물 펌프를 사용하는 소규모 회사들을 시작했다. 그들은 다른 마을들을 여행하면서 펌프를 이용하여 강에서 물을 끌어다 농부의 밭에 물을 낸다. 이 서비스에는 요금이 부과된다. 이 비즈니스 활동은 복음에 문을 열고, 복음을 나눌 수 있는 관계 형성의 기회를 만들었다.

각 교회 개척자들은 한 달에 두 번씩 네 개의 마을을 방문한다. 이 일을 하면서 그들은 자신들의 개인적인 필요를 해결하기 위해 비즈니스를 할 수 있고, 그렇게 하면서 각자 맡은 마을의 소그룹 신자들을 격려할 수 있다. 이들 중 한 그룹은 전부가 다 "고객"이다.

### (c) 쿠조코 게임 리저브 Kuzoko Game Reserve

쿠조코 Kuzoko는 남아프리카의 동 케이프 주(州) Eastern Cape Province의 불루 크레인 자치 지역에 있는 대표적인 비즈니스 투자 회사이다. 이 회사는 그 나라에서 가장 빈곤한 구역 중 하나로서 87%가 실업자이며 에이즈 바이러스 감염율이 20%인 지역에 위치하고 있다. 이 높은 실업을 고려하여 다른 경제 활동에 자극을 줄 수 있는 초기 투자 전략을 세웠다. 게임 리저브 The game reserve (사냥 금지 구역-역자 주)는 임시직이 아닌 백 개 이상의 일자리 창출을 위해 계획되었다. 쿠조코 게임 리저브 경영진은 직원들을 격려하여 자신들의 기업을 세우게 하고 있다. 이러한 비즈니스 중 하나가 담장치는 회사로서 70명을 고용하고 있다. 쿠조코 게임 리저브 경영 회사는 새로운 회사가 비즈니스 계획을 수립하고 자본을 확보하며 계약 협상 하는 것을 도와 왔다. 일자리 창출은 그 지역의 실업과 빈곤에 중대한 영향을 끼친다.

고용주로서 그들은 자신들이 목회자의 역할을 감당해서는 안 된다고 믿기에 사역자들을 초대하여 선교와 교회 프로그램들을 운영하도록 한다. 그들은 직원들을 격려하여 예배에 참석하게 하지만, 강제나 차별대우는 없다. 쿠조코가 선교를 도울 때 쿠조코를 통해 영적인 변화가 일어난다. 그 결과는 거의 50%의 고용인들이 그리스도를 믿게 되었다는 것이다.

## 4부: 미래를 향하여

### 8. 전략적 제안들 실천을 위한 구체적인 단계들

#### 개관

우리는 성령께서 비즈니스 공동체를 일깨우고 회복시키셔서 그 기술과 자원들을 이용하여 하나님 나라를 건설하신다는 사실을 인정한다. 2004년 로잔 포럼이 강력히 강조한 바와 같이 우리는 통전적 변화로서의 선교 **mission as holistic transformation** 를 인정한다. 그러므로 변화를 추구하고 왕국에 집중하는 비즈니스 **Transformational, kingdom focused business** 는 선교의 일부이다. 이 운동의 가능성을 실현하고 또 예수님의 인도하심에 따르기 위하여 전략적인 행동을 취하는 것이 우리의 의무이다.

먼저 우리는 전략의 개발과 실행을 위해, 기도하며 숙고해야 할 일반영역들을 정해야 한다. 뒤이어 몇 가지 구체적인 제안들과 그리스도의 몸의 핵심 부분이 취해야 할 행동들이 뒤따라야 할 것이다.

#### (a) 비전을 전하고, 동원하라.

왕국 건설 자원으로서의 비즈니스의 개념과 그 전략적 특성은 아직까지 상당히 새롭으며, 때론 많은 사람에게 낯설기까지 하다. 6장에서 더 자세히 설명하고 있지만, 변화를 추구하는 비즈니스와 수많은 동원 수단들과 프로그램을 발전시키기 위해 비전을 부여할 필요가 시급하다.

#### (b) 자본을 의미 있게 방출하라.

성공적으로 **BAM** 을 실행하기 위해서는, 특히 규모가 큰 경우에는 적절한 자본이 필요하다. **BAM** 운동에서 요구하는 바와 목표로 삼은 지역 공동체의 필요를 충족시키기 위해 상당한 부를 방출하고 적합하게 사용하기 위해서는 “리버레이지의 틀”<sup>56</sup>이 필요하다. 이것은 벤처 자금과, 무역 은행 그리고 다른 관련 비즈니스 기술이 함께 묶여져야 할 것이다. 이 영역에서 경험과 자격을 소유한 사람들은 사명감을 가지고 창의적으로 **BAM**에 참가할 필요가 있다. 이것은 초국적 기업 **trans-national corporations** 과 정부 대리 기관들의 기술 및 자원과 네트워크의 사용을 포함하게 될 것이다.

#### (c) 사람과 자본을 잘 연결하라.

크리스천 비즈니스 공동체의 ‘그 어디에나’ 사람과 자본이 존재한다. 이 자원들을 동원하는 일이 첫 번째 단계이다. 하지만 많은 성공 가능성이 있는 **BAM** 기회들이 올바른 커넥션을 형성하지 못해서 어려움에 직면해 왔다. 사람과 자본을 연결 하는 절차를 혁신적으로 개발하는 것이 중요한 과제이다. 여기에는 사람과 자원들이 필요하다. 적절한 지원과 신뢰 기반과 더불어, 일할 사람들이 필요하다.

새로운 또는 기존의 왕국 비즈니스의 개발을 지원하고, 증가시키기 위해 멘토들이 절실하다. 적절한 경험과 네트워크, 지적 자본과 기술을 소유한 이들은 비즈니스 대 비즈니스 멘토링 모델의 개발을 적극적으로 모색할 필요가 있다.

#### (d) 능력 배양

일단 사람과 자본이라는 측면에서 새로운 자원들을 효과적으로 동원하고 연결하기 시작하면, 우리는 그것들을 처리하고, 효과적으로 배치하고, 서비스를 지원할 수 있는 능력을 갖고 있는 것일까? 파송 끝 무렵에, 우리는 사람들을 수용해 훈련시킬 능력을 갖고 있는가? 현장에서 이런 전략들을 받아들

56) 리버레이지 **leverage** 는 ‘상황 변화에 대한 민감도 또는 차입금 등 타인자본을 지렛대로 삼아 자기자본 이익률을 높이는 것’을 의미하고, 리버레이지의 틀 **framework of leverage** 이란 상황 변화에 대한 민감도 또는 차입금 등 타인자본을 지렛대로 삼아 자기자본 이익률을 높일 수 있는 구조적인 틀을 말한다. - 역자 주

이고 통합할 수 있는 수용성이 있는가?

우리에게 사람과 돈을 효과적으로 다루며 전략인 결정을 내릴 수 있는 기능을 가진 실체들이 있는지 확인할 필요가 있다. 또 다문화 간 효과적인 의사소통 수단이 필요하고, 파송과 사역 현장 사이에, 그리고 비즈니스 문화에 속한 사람들과 선교 문화에 속한 사람들 사이에 신뢰를 구축하는 것이 필요하다.

### (e) 지적 자본 확보

행동과 더불어 진지한 성찰을 위해서는 관련된 전략 뿐 아니라 올바른 신학과 연구가 필요하다. 현장을 기본으로 하는 전략과 운영에 관련된 일과 비즈니스의 이론을 더 발전시켜야 할 필요가 있다. 선교 역사로부터의 교훈<sup>57)</sup>과 또 변화지향적인 영향력을 가진 **BAM** 정신으로부터 교훈을 배워야 한다.

### (f) 사례 연구

지적 자본을 확보하는데 있어서 사례 연구들을 모으는 것은 매우 중요하다. 사례들을 연구하고, 문서화하며, 평가해야 한다. 영감을 주는 이야기를 말하고, 실무 성공담을 나누며 경험을 통해 배우는 것은 전략적 활동의 다른 모든 영역들에서 도움을 줄 수 있다. 최첨단 비즈니스 정신과 기업에 대한 부문별 구체적 사례 연구를 꾸준히 문서화할 수 있는 이 왕국 비즈니스 분야에 헌신이 필요하다. 이는 적절한 평가 메카니즘에 의한 면밀한 관찰 및 분석과 적용을 통해서 운영해야 한다.

### (g) 거시적 수준의 생각

우리는 사회의 경제 시스템과 구조에 근본적이며 통진적인 변화를 주기 원한다. 세계화의 실체는 열방과 문화에 속한 모든 사람들에 대한 직접적인 영향력이 점차 증가하고 있다는 것이다. 크리스천으로서 우리는 거시적 수준에서 비즈니스와 하나님 나라의 목적을 의도적으로 연결시켜야 한다.

세계 시장에서 경쟁력 있게 운영될 수 있는 왕국 비즈니스로 무장하여 능력을 불어 넣어주는 전략에 초점을 두어야만 한다. 여기에는 이머징 마켓과 세계적 추세를 참작해야 한다. 신생 기회를 기화(奇貨)로 삼으면 왕국 비즈니스가 속도와 산업 표준을 정하고, 시장의 리더로서 세계적 수준에서 상당한 시장 점유율을 차지할 수 있는 가장 유리한 위치에 오를 가능성을 갖게 된다. 예를 들어, 새로 등장하

---

57) 켄 엘드레드는 비즈니스 선교 역사로부터 배운 교훈을 다음과 같이 정리하고 있다.

- 1- 비즈니스와 선교 사역을 접목할 수 있는 방법과 기회들은 무궁무진하다. 몇 가지 사례와 구조들을 그 모델로 삼을 수 있다.
- 2- 비즈니스를 통한 선교는 효과적이며 교회를 부흥하게 한다. 세계적으로 수많은 사람들이 비즈니스 선교를 통해 주님을 영접했다.
- 3- 선교를 목적으로 추진하는 비즈니스는 효과와 수익 면에서 만족할 만하다. 비즈니스 선교사들이 설립한 회사는 선교사들에게 생계 수단을 제공해 주었고 때로는 필요한 재정을 채워 주기도 했다.
- 4- 사업이 성공하다 보면 처음 사업을 시작할 때 정해 둔 우선순위가 뒤바뀔 위험이 있다. 선교지로 나간 직업인 선교사들과 그들이 세운 회사들이 본래의 선교 사명을 저버렸던 사례가 있는데 이것은 얼마든지 예방할 수 있다.
- 5- 전문 기술, 사업 기술과 함께 재정적인 필요도 있다. 바젤 선교회 무역 회사가 남긴 교훈은 비즈니스 선교에 성공하려면 인력 자원과 함께 재정 투자가 이루어져야 한다는 사실이다. 둘 중에서 더 중요한 것은 인력 투자이다.
- 6- 사기업의 발전과 개인의 책임감을 강화하는 중요한 요소는 사유재산권이다. 하와이 역사에서 보듯이 사유재산권이 법적으로 보장될 때 비로소 비즈니스가 성립되고 발전할 수 있다.
- 7- 현지인들에게 소유권을 이전하고 현지 교회가 영적으로 강력히 뒷받침하며 비즈니스 운영에 책임을 다할 때 장기적인 성공이 가능하다. 현지 기업과 경영인들에게 비즈니스 기술과 성경적 가치관을 가르쳐주는 것이 훨씬 효율적이다.
- 8- 비즈니스 선교를 하는 회사의 경영자들은 현지인들에게 복음을 전파하는 확성기이며 그 나라의 경제 활동을 개혁하는 주도자다.
- 9- 효과적이고 지속적인 개혁을 이루기 위해서는 영적 자본을 형성하고 올바르게 못한 현지 문화를 개선하는 데 개발의 초점을 맞추어야 한다.
- 10- 과거의 비즈니스 선교는 성경적 가치관을 전함으로써 경제 성장을 이룩한다는 개념이 희박했다. 그래서 선교국의 영적 자본을 형성하는 일에 큰 관심을 두지 않았다. 그러나 현지인들의 사고방식과 문화를 성경적으로 바꾸려는 의식적인 노력이 비즈니스 선교의 목표가 되어야 한다. 비즈니스가 성공하려면 먼저 문화가 개혁되어야 한다.

는 이슈들에는 인간과 지적 자본의 이동, 기술 이전, 그리고 이머징 마켓에 대한 아웃 소싱 등이 있다. 물과 에너지와 같은 중요한 자연자원들에 접근하고 이용하는데 있어서의 변화에 전 세계가 연루되는 상황에 어떻게 반응할 것인지는 고려를 요하는 또 하나의 중요한 영역이다.

### (h) 전략적 동맹 구축

비즈니스에서 항상 효과적인 개입점 **leverage points**과 시너지를 창출할 수 있는 협력관계를 찾는 것이 중요하다. 교회와 선교 기관들과 일터 사역자들이 **BAM**을 탐구한다. 필요를 느끼는 곳에서 가치와 목적을 공유하는 다른 단체들과 국가적, 지역적, 국제적인 전략적 제휴를 맺음으로 얻게 되는 이점을 탐구하는 것이 중요하다.

또 비즈니스와 정치, 교육, 보건, 그 외 관련 영역들 간에 서로 훈련을 주고받는 파트너십을 가질 필요가 있다. 지방, 국가, 지역, 그리고 세계적 수준에서 정치적 영향력을 미칠 수 있는 전략적 파트너쉽과 동맹 관계를 발전시키는 데 강조점을 둘 필요가 있다. 여기에는 중앙아시아 지역의 사례와 같이, 지역적 수준과 국가적 수준으로 정부를 끌어 들이는 것이 포함된다.

### (i) 자문위원회, 행사들과 촉진자들

**BAM**에 능력을 부여하고, 지원할 수 있기 위하여, 사람들은 촉진자로 봉사할 필요가 있다. 지역적인 또 국가적인 **BAM** 자문과 촉진자들 그리고 무장 이벤트 **equipping events** 들이 필요하다. 그러나 자금이 이것들 보다 더 필요하다.

*“성도들은 자연스런 행동의 발로로 '교회 일'에 몰두하는 것을 그만두고, 전통적 전도, 목회, 혹은 선교 사역에 들인 동일한 열심으로 농장일, 산업, 법률 공부, 은행일, 저널리즘 등의 거룩한 명령을 받아들여야만 한다.”* 달라스 윌라드. 제자도의 영

## 구체적인 제안들

### (a) 전 세계 교회에게

교회는, 선교와 하나님 나라의 확장을 위해 자원들을 동원하는데 있어서 성령이 비즈니스의 역할을 회복시키고 있다는 사실을 인식할 필요가 있다. 다음의 전략들을 추천한다.

1. 각 대륙의 모든 교회들과 기독교 단체들은 다음과 관련해 믿음과 행실을 면밀하게 검토해야 한다.
  - 성숙의 이분법적 세계관
  - 목회자-평신도 개념과 분리.
2. 비즈니스의 역할을 교회 속에 긍정적으로 회복시키는 성경적인 통전적 세계관을 발전시켜야 한다.
3. 사업가들을 인정하고, 무장시켜, 하나님 나라를 건설하는 직업가로서의 역할을 감당하도록 비즈니스 공동체를 형성하고 편성해야 한다.
4. 로잔의 왕국 비즈니스와 크리스천 사업가들에 대한 **BAM** 선언(9장을 보라-역자 주)을 승인하고 장려한다.  
실천적 제안 : 이 보고서가 제공하는 자료들을 사용하여 **BAM**에 관한 설교를 한 두 번 하라.

### (b) 기독교 실업인들에게

본질적으로 비즈니스는 하나님께 영광을 돌릴 수 있는 활동이다. 또한 비즈니스는 대사명과 대계명을 성취할 수 있는 전략적인 수단들이다. 이를 고려하여 다음을 추천한다.

1. 비즈니스의 직업적 소명을 인정하라. 어떻게 비즈니스 업무와 이익이 하나님으로부터 받은 은사이며 선한 것이 될 수 있는지 그 신학적 기반을 더 이해하기 위해 노력하라.
2. 당신의 비즈니스에 대한 하나님의 특별한 목적을 발견하라. 재정적 수익 **financial returns**뿐만 아니라 왕국 수익 **kingdom returns**<sup>58)</sup>을 확인하도록 노력하라. 지역 경제와 환경에 대한 비즈니스와 영향력을 확인하라. 비즈니스가 어떻게 지역 교회와 일반 교회들과 함께 일할 수 있는가를 밝혀라.

3. 경제적, 사회적, 환경적 그리고 영적 영향의 관점에서 비즈니스를 위한 선명한 책임감과 지원 체제를 수립하라.
4. 멘토로서 가능성을 지닌 사람들을 파악하고, 리더십을 개발 할 수 있는 관계들을 확인하라.

만약 하나님께서 당신을 부르셔서 무장시켜 비즈니스를 하게 하신다면, 당신에게 다음과 같은 질문을 하라.

1. 어디에서 비즈니스를 해야만 하는가? 예수님의 이름을 거의 듣지 못한 곳이거나, 또는 가장 가난하고 빈곤한 공동체나 국가로 부르심을 받은 것은 아닐까?
2. 나는 어떻게 하나님이 영광을 받으실 방식으로 비즈니스를 할 수 있을까? 어떻게 비즈니스를 통해, 또 비즈니스 자체를 통해 하나님의 나라를 드러내고 증명할 수 있을까? 나는 비즈니스 계획뿐 아니라 나의 비즈니스에 대한 하나님 나라의 계획을 갖고 있는가? 누군가를 비즈니스의 "왕국 감사관 **kingdom auditor**"으로 초빙해야만 하는가?
3. 조국과 타국의 사람들에게 멘토로서 섬길 수 있을까?
4. 나는 **BAM**의 비전을 가진, 다른 크리스천 사업가와 동맹할 수 있는가?  
실천적인 제안 : 이 보고서에 나오는 자료방에서 적절한 책들과 웹 사이트를 찾아 이러한 이슈들을 조사하는데 도움을 받으라

#### (c) 일터 사역자와 시장 사역자들에게

세상에는 많은 일터 **workplace** (혹은 시장 **marketplace**) 조직들과 사역자들이 있다. 이것들은 각각 다른 목적과 행동지침들을 가지고 있다. 우리는 이 그룹들에게 다음과 같이 추천한다.

1. **BAM**과 변화를 추진하는 비즈니스에 관해 배우고 기도하면서 **BAM**을 그들의 사역에 받아들이고 포함시킬지 숙고한다.
2. 교회든 선교단체든, 혹은 일터 사역자들이든 간에, **BAM**과 관련하여 사역하는 다른 이들과 파트너십을 맺으라.
3. 국가적, 지역적 **BAM** 자문위원회를 지원하고 후원하며 협력하고 배우라.
4. 당신의 후원자들이 **BAM**에 참여하도록 격려하라.  
실제적인 조언 : 당신의 모임 중에 프로그램으로 **BAM**을 포함시켜라!

#### (d) 선교 단체와 집행부에게

선교단체들은 핵심 파트너이며, 왕국 비즈니스 사역에 종사하기 위한 체계를 발전시킬 필요가 있다.

1. 장, 단기 직원 모두에게 적용 가능한 현재와 미래의 학습 프로그램을 활용함으로써 왕국 비즈니스의 관점을 발전시켜라.
2. 구체적인 기업들과 그들의 왕국 영향력에 대한 조사와 사례 연구를 격려하고 돕는다.
3. 공동의 목적을 추진하고 자원을 풀어 놓기 위해 선교단체와 비즈니스 간에 협력을 이룬다.
4. 교회를 통하여 사업가들을 위한 기회를 만드는 것을 포함해서, 비즈니스 기술이 있는 이들을 위해 폭 넓고 보다 효과적인 모집 캠페인을 전개하라.
5. 조직 속에서 장기적인 **BAM** 전략들을 발전시켜라. 여기에는 **BAM** 활동에 대한 조사와 검사를 감당하는 것을 포함한다.  
실제적 조언 : 당신의 뉴스레터, 잡지, 웹 사이트 등에 **BAM**에 관한 글을 써라.

#### (e) 크리스천 훈련 기관에게

선교의 외양이 변화하고 있고 기독교 훈련 기관에 들어오는 사람들이 줄어 들고 있다는 것을 언급할 필요가 있을 것이다. 아래 제안들은 바이블 칼리지, 신학교, 기독교 대학 그리고 다른 크리스천 학습

센터 등에 적용될 수 있다.

1. 왕국 비즈니스 관점에 대한 강좌를 현재와 미래의 단·장기 학습 프로그램에 포함시켜라.
  2. 1항목의 제안을 더 풍성하게 하기 위하여, 특정 기업들과 그들의 왕국 영향력에 대한 조사와 사례 연구를 도우며 격려한다.
  3. 성경적으로 통합된 통전적 세계관 **a biblically integrated holistic worldview**을 아우르는 강좌를 개발하고 실행하라. **BAM** 강좌를 개발하고 운영하라. 이 강좌들은 다른 학술 단체에 속한 MBA나 경제학과 학생들에게 제공되어 활용될 수 있을 것이다.
  4. 왕국에 초점을 둔 회사들과의 인턴십 프로그램들을 만들고, 연계 학습으로 이 회사들 간의 연합을 장려한다.
  5. 왕국 비즈니스 동창생 네트워크, 왕국에 초점을 둔 비즈니스 자금 후원자, 그리고 벤처 자금 네트워크를 조성한다.
- 실제적인 조언 : 일일 **BAM** 세미나를 개최하라. 더 많은 조언을 위해서는 자료방을 보라.

**(f) 크리스천 미디어에게**

새로운 미디어 기술의 출현은 왕국 비즈니스 창업을 확장할 수 있는 기회를 제공한다. 이를 운영하기 위하여 아래의 행동들을 추천 한다:

1. 구체적인 예로 변형 비즈니스를 알리는 데 도움을 주는 사례 연구, 논문, 정기 특집 칼럼과 같은 자료들과 **BAM** 활동을 널리 알리기 위해 가능한 모든 미디어 사용이 용이하도록 돕는다.
2. 왕국 비즈니스 훈련, 개발, 그리고 안내를 위해 멀티미디어와 온 라인 기술을 이용하라.
3. 민감하고 위험이 따르는 이슈들을 참작하여 미디어 정책과 전략을 개발하기 위해 비즈니스와 미디어 간에 보다 긴밀한 사역 관계를 조성한다.

## 9. BAM 선언문

로잔 2004 포럼 **BAM** 이슈 그룹은 일과 비즈니스, 교회와 선교에서의 비즈니스 하는 사람들의 역할, 그리고 세상의 필요와 비즈니스의 가능한 응답 등에 대한 하나님의 목적과 관련된 주제들을 제기하느라 일 년 동안 일했다. 우리 그룹은 각 대륙에서 모인 70 명 이상으로 구성되었고, 대부분이 비즈니스 배경이 있는 사람들이었지만, 교회와 선교회의 리더와 교육자들, 신학자, 변호사, 그리고 연구원들도 있었다. 이 공동연구 과정에는 60 개의 문서들, 25 개의 사례 연구들, 몇 개의 국가적, 지역적 규모의 BAM 자문기관, 이메일 토론이 포함되었고, 얼굴과 얼굴을 마주 대하고 토론하고 일했던 일주일 동안 절정에 달했었다. 우리의 결과 몇 개를 소개한다.

### 확언

- \*하나님은 자신의 형상에 따라 모든 남자들과 여자들을 창조하셔서 (인간들은) 창조적 존재의 능력을 소유하여, 자신들과 타인들을 위해 선한 일을 비즈니스를 포함하여) 창조할 수 있음을 우리는 믿는다.
- \*지속적이며 일관적으로 자신이 만난 사람들의 필요를 채워주심으로, 하나님의 사랑과 하나님 나라의 규칙을 보여주셨던 예수님의 발자국을, 마땅히 따라야 한다는 것을 우리는 믿는다.
- \*성령께서 그리스도의 모든 지체들에게 능력을 주어서 그들로 하여금 이웃을 섬기고 또 이웃의 실제적인 영적, 육체적 필요들을 채워줌으로 하나님 나라를 보여주도록 하심을 우리는 믿는다.
- \*하나님께서서는 사업가들을 불러, 무장시켜 그들의 사업의 영역에서 그리고 (사업을) 통하여 하나님의 나라를 차별화하심을 우리는 믿는다.
- \*복음에는 개인들과 공동체들 그리고 사회들을 변화시킬 수 있는 능력이 있음을 우리는 믿는다. 그러므로 비즈니스 영역에서 기독교인들은 비즈니스를 통해 이 전적인 변화의 한 부분이 되어야만 한다.
- \*예수님의 이름을 거의 듣지 못하고 이해하지 못하는 지역에서 가난과 실업이 만연해 있다는 사실을 우리는 인정한다.
- \*우리는 비즈니스 개발의 절박한 필요와 중요성을 인정하나 그것은 단지 비즈니스 자체를 위한 것이 아니라 BAM은 하나님 나라의 관점과 목적과 영향을 가진 비즈니스이기 때문이다.
- \*4 가지 기본 영역인 영적, 경제적, 사회적, 그리고 환경적 변화를 목적으로, 전 세계적인 일자리 창출과 비즈니스 양산의 필요성을 우리는 인정한다.
- \*비즈니스의 영역 그리고 비즈니스를 통해 세상의 필요를 해결하여 일터와 그 이상의 곳에 하나님께 영광을 올려 드릴 수 있는, 크리스천 비즈니스 공동체에 있는 거대하며, 풍부한 미개척 자원들을 교회가 소유하고 있음을 우리는 인정한다.

### 추천

우리는 세계 교회에 명하여 사업가들과 기업가들에게 세상 속에서 (모든 백성들 가운데서, 그리고 땅 끝까지에 이르러) 사업가로서 자신들의 은사와 직업을 행할 수 있도록 그들의 정체성을 인정하고, 확인해주며, 기도하며, 사명감을 고취시켜 파송해야 한다.

우리는 전 세계 사업가들에게 명하여 이 확언을 받아들이고, **BAM**을 통하여 세상의 모든 영적이고 육체적인 절박한 필요들을 해결하는데 자신들의 은사와 경험을 어떻게 사용해야 할지를 성찰하도록 해야 한다.

### 결론

BAM의 가장 중요한 핵심은 **AMDG** - *ad maiorem Dei gloriam* - '하나님의 보다 더 위대한 영광을 위하여' 이다. for the greater glory of God

## 부 록 A. 참가자들

### Business as Mission Issue Group, Lausanne Forum 2004

#### Convening Team

Mats Tunehag, Sweden . Convenor  
Wayne McGee, USA/Africa/UK . Co-convenor  
Josie Plummer, UK . Facilitator

#### Forum Issue Group Members

Crystal Alman, Colombia/USA  
Etienne Atger, France  
D Batchelder, USA  
Alan Bergstedt, USA  
Branko Bjelajac, Serbia & Montenegro  
Mark Boyce, USA  
H. Fernando Bullon, Costa Rica  
David Bussau, Australia  
Joao Mordomo, Brazil  
Julie Chambliss, USA  
Chuck Chan, China  
David de Groen, Australia  
Miguel Angel De Marco, Argentina/USA  
Hartwig Eitzen, Paraguay  
Norm Ewert, USA  
Dan Fredericks, USA  
Hans Udo Fuchs, Brazil/Angola  
Edward S. Gaamuwa, Uganda  
Zack Gakunju, Kenya  
Ricky Gnanakan, India  
Harry Goodhew, Australia  
Paul Heiss, USA  
Kent Humphreys, USA  
Neal Johnson, USA  
Isaac Kasana, Uganda  
Dibinga Kashale, Cote d'Ivoire  
Victor Kathramalla, India  
Jorg Knoblauch, Germany  
Sergey Lisunov, Kyrgyzstan  
David Llewellyn, USA  
Stuart McGreevy, UK  
Roweena Mendoza, Philippines  
Alfred Neufeld, Paraguay  
Jorge Nunez, Argentina  
Flavio Jason Orr, Brazil  
Mike Perreau, UK

Doug Priest, USA  
Bill Rigden UK/South Asia  
Steve Rundle, USA  
Lindy Scott, USA  
Tom Sudyk, USA  
Lynda Sudyk, USA  
Daron Tan, Malaysia  
Eric Tan NH, Singapore  
Dennis Tongoi, Kenya  
Tim Waddell, USA  
John Warton, USA  
Jane Wathome, Kenya  
Cade Willis, USA/Singapore  
Galina Zhanbekova, Kazakhstan  
Craig, Canada  
DMM, Turkey  
Kay, Turkey  
Adrian, Australia

#### Additional Issue Group Members (Contributing by email but not at Forum)

Mike Baer, USA  
Steve Beck, USA  
W Chan, Hong Kong  
M G, India  
Makonen Getu, UK  
Martien Kelderman, New Zealand  
Scott McFarlane, USA  
Xavier Molinari, France  
Dwight Nordstrom, USA  
John Ong, Singapore  
M Stoltz, USA  
Kim Tan, UK  
Dag Wilund, Sweden  
Jonathan, UK

## 부 록 B. 과제와 절차

### 포럼 개요

기독교 지도자들이 가장 어려운 지역적, 세계적인 선교 이슈들을 제시하는 데 사용하도록 유례없는 세계적 차원의 연구를 통해 선교의 경향과 필요를 살피고 그에 상응하는 구체적인 행동 계획을 발전 시키려는 비전을 가지고 포럼 2004는 로잔 세계 선교 위원회에 의해 개최되었다. 로잔 세계 선교 위원회에서 각각의 이슈 그룹에 보낸 개요서는 할당된 이슈들에 대한 잘 연구된 충실한 논문으로 만들어져 포럼에서 발제되고, 이후에 로잔 정규 논문으로 출판될 것이다.

- . 이 보고서는 토픽에 관련된 질문들을 밝히고, 이 이슈와 직접적으로 관련된 세계 전도의 장애들과 돌파구들의 밑그림을 그리는 것이다.
- . 이 보고서는 이슈에 대한 신학적 토대를 고려하고 있다.
- . 이 보고서는 다른 이들을 그 이슈와 이에 응답하는 방법을 이해시키는데 도움이 될 최고의 사례 연구들을 수집하고 있다.
- . 이 보고서는 교회가 세계적으로, 국가적으로, 지역적으로 실행할 수 있는 권고들을 포용하여 행동하도록 교회를 고무하기 위하여 구체적이고 실용적인 전략들을 개발하고자 한다.

### **BAM** 이슈 그룹의 목적 Purpose과 목표들 Objectives

**BAM** 이슈 그룹은 **BAM**과 관련해 그들의 주된 목적과 우선적 목표를 밝히는 것을 최우선의 임무로 맡았다.

#### 목 적

**BAM** 전략을 통해 하나님의 나라를 확장시킴으로써 전 세계에서 하나님을 영화롭게 하는 기회와 도전들, 장애들을 살피고, 다각적 검토와 발견을 통해 이러한 기회와 도전에 응하는 방식에 대한 전략적 충고를 전 세계 교회에 주기 위함이다.

#### 목 표 1

비즈니스에 대한 하나님의 목적을 살피고, 세상 속에서 교회의 통전적 선교와 관련 있는 청지기직, 일 그리고 비즈니스에 대한 성경적 관점을 개발하라.

#### 목 표 2

비즈니스를 통하여 사회 속에서 전략적인 차이를 만들어 온, 특히 선교 현장에서 하나님 나라가 사람들의 삶에 영적, 사회적 그리고 경제적으로 영향력을 끼치는 것을 본 기독교인들의 예에서 배우라.

#### 목 표 3

크리스천 비즈니스 공동체를 조직하여 **BAM**의 비전을 부여하고 그들의 소명을 확인해 주고 선교 현장에서 그들 사역에 실제 적용할 수 있는 관계망을 제공할 수 있는 방법을 탐구하라.

#### 목 표 4

기존의 선교 방식과 발전 패러다임, 그리고 실무에 대한 **BAM**의 잠재적 영향력과 그 의미를 조사하라. 신학적이고 운영가능하게....

#### 목 표 5

국가적, 지방적, 세계적 **BAM** 네트워크와 그 창시자들을 찾아내고, 출판 자료들, 훈련 프로그램, 그

리고 웹을 기본으로 하는 자료들을 포함한 유용 가능한 자료들의 포괄적인 목록을 제공하여 그들을 지원하라.

활동 그룹은 각각의 목표들을 맡아 처리하기 위해 한 개, 또는 두 개의 활동 그룹에 헌신하고 있는 각 이슈그룹의 멤버들로 이루어졌다. 각각의 목표 사안에 대한 다양하고 중대한 이슈들에 대한 토론과 보고서 작성이 포럼을 준비하면서 이메일 상으로 이루어 졌다. 2004년 9월 포럼이 시작되기 전에, 소집팀은 사전 작업의 개요에 근거한 초안을 준비했다. 포럼 기간 동안 이슈 그룹의 대부분의 멤버들이 함께 모여 미래를 위한 전략적 계획뿐만 아니라 생기가 넘치는 대화와 더 나아가 편집 작업을 하였다. 그러므로 이 보고의 저작권은 부록 A에 올려진 **BAM** 이슈 그룹의 모든 공헌자들에게 있다. 하지만 최종 편집은 소집팀에 의해 이루어졌고, 그 팀이 최종본에 있을 수 있는 어떠한 실수나 누락에 대해서 전적인 책임을 갖는다.

BAM 이슈 그룹

소집팀

Mats Tunehag, 소집자

Wayne McGee, 공동 소집자

Josie Plummer, 촉진자

## 부 록 C. 사례 연구

### BA Company

1991년 싱가포르, 전문 선교사였던 존 John은 한 지방 크리스천 사업가를 상담하게 되었다. 이 사업가는 수석 컨설턴트로서 계속 일하면서 돈을 벌고, 존은 그 돈을 쓸 수 있었다. 대단한 무엇인가가 더 있을 것을 감지한 그들은 주께서 그들에게 주실 것으로 믿는 컨설팅업과 다른 비즈니스를 소유하기 위하여 유한회사로서 BA를 시작했다. 존은 BA가 의로우며 구속 사역을 감당하고 주님께 헌신한, 왕국의 원칙에 따라 경영되는 회사로 설립되어야 한다고 믿었다.

존은 말한다. “모든 크리스천들이 자신의 가장 많은 시간을 보내는 곳이며 자신들의 성격적인 결점들이 노출되는 곳인 일터에서 제자를 삼는 것은 힘이 있습니다. 교회에서는 말씀이 선포되기만 하지만, 일터에서는 그 말씀대로 살아야 하고, 실제적인 (예를 들어, 윤리적인) 도전에 대해 모범적으로 반응해야 합니다. 사람에게 물고기를 주기 보다는 물고기 잡는 법을 가르치는 것이 더 낫습니다. 그러나 알맞은 사람에게 어장 관리법을 가르쳐 주는 것은 훨씬 더 좋습니다. 그러면 그는 단지 실제적인 기술 뿐 아니라 품성과 윤리적 기술을 배울 것입니다.”

BAX는 현재 남동아시아, 동아시아, 중앙아시아에서 운영되고 있다. (거의 전도가 안 된 남동아시아 국가에 있는) BAX는 1995년 BA 싱가포르에서 초기 자금을 받아 투자회사로 설립되었다. 후에 수출입 회사가 추가되었다. 이 회사들은 현재 몇 개국에서 온 수많은 국외거주자들을 고용하고 있다. 비즈니스 활동들은 농촌 수공업, 타일 제작 그리고 바느질 프로젝트; 예술과 디자인 스튜디오; 전직 창녀들을 고용한 커피숍; 무단 거주 지역에서 온 젊은이들을 고용한 금속 기술 비즈니스와 웹 사이트 디자인 비즈니스 등이다. 의류 검사와 야자 설탕 수출도 심사 중이다. 각 프로젝트는 그 자체의 이론적 근거가 있다. 일부는 소규모이고, 반복적이며, 마을을 기반으로 하면서, 사람을 중심으로 하는 것들이다. 이것을 통해 설교 장소가 정해지고 교회가 세워졌으며 사람들이 그리스도께로 오게 되었다. BA의 다른 회사들은 매우 가난하고 불우한 이들을 위한 관심을 가져, 회사 중 일부는 소규모 비즈니스 자금 대출을 하고 있다. BA는 현재 국가의 미래를 손에 쥔 보다 더 교육을 받은 도시인들을 고용하려는 프로젝트를 개발 중이다.

BAX는 지역 NGO를 신설하여 현재까지 150 여개의 국가적 NGO를 포함하고 있으며, 중요한 사역의 한 부분이 되었다. BAX는 어린이 집과 일자리 창출 프로젝트를 통합시켰다.

1995년 이후부터 BAX의 대표사무실은 크지만 덜 개방된 국가들에서 사역 플랫폼 홈을 제공해오고 있다. 이 사역 플랫폼 홈은 언어 번역 사업을 시작했는데, 이 사업의 1차적 목표는 국가의 젊은이들을 제자화 하는 것이다. 최근에는 식당이 세워져 다양한 전문 기술을 가진 사람들을 고용하고 있다. BA는 이들 비즈니스를 운영하지는 않는다.

현장 비즈니스의 근원적인 가치는 구속의 목적을 가진 의로운 비즈니스의 본보기가 되는 것이다. 고용을 통해 독립성, 긍지 그리고 제자도를 제공하며, 또 외국인 전문가들과 지역 교회의 리더들에게 합법적 신분을 제공한다.

(이러한 사역들에) 연루된 사람들은 BA의 소유주가 주님이라고 생각한다. 공평한 소유자들은 자신들은 단지 청지기로서 행하고 있을 뿐이며 이익에는 관심이 없다는 선언서에 사인을 한다. 비즈니스와 대사명 (GC)에 대한 감독은 분리되어 있다. 대사명 감독은 이사회 소속이지만, 최소한의 기능만을 한다.

BA 제국을 건설하려는 의도는 없다. 그들은 대기업으로 가는 접근법을 피했다. 회사들은 서로 관련되어 있기는 하지만 법적으로 연관은 없다. 섬기는 리더십, 영적 권위와 친교를 통해 감독이 이루어지고 있다. 그들은 BA 라는 이름이 남용될 위험이 있다는 사실을 받아들이고 있다. BA 비즈니스가 선교대상 민족들 가운데 자생적인 운동을 파생시키길 기도한다. 비즈니스, 지역 NGO들, 교회들.... 혹은 새로운 BAM 운동이 가능할 것이다..

존은 비즈니스를 위한 비즈니스에는 흥미가 없다. 그는 말한다. “나무를 베기 위해 우리는 날카로운 도끼든 휴대용 동력(動力)사슬톱 이든 간에, 가장 유용한 도구를 사용 합니다: 세계 전도를 위한

최고의 도구는 비즈니스일지도 모릅니다. 제가 곧 발견하게 된 사실은 명함을 가지고 다니는 것이 대화의 시작이라는 것이며, 어디서나 '저는 선교사입니다'라고 말하는 것이 대화의 끝이라는 것입니다! 우리의 복음은 너무도 강력해서 전통적 개념의 선교, 교회 건물과 활동들에 갇혀 있을 수 없습니다."

BA 싱가포르 미화 200,000불로 세계 선교단체와 선교사들을 세계적으로 지원하고 있다. 직원들이 알고 있고 관계를 형성할 수 있는 사람들로 BAM을 시작하게 하는데 투자의 우선순위를 두고 있다. 이 프로젝트들은 대사명의 감독을 받으며 선진국에서 온 선교사들을 위한 단기 창업을 지원한다.

존은 끝으로 다음과 같이 말한다. "현장에서 활동하는 우리 회사들은 가까스로 이익을 남겨 왔으며, 이 회사를 세웠던 현장 선교사들을 재정적으로 후원하지 못했습니다. 비즈니스라는 측면에서 보면 이것은 대단하지 않습니다. 하지만 우리와 같은 사업 환경 속에 있는 다른 많은 사업 활동 또한 훌륭하지 않습니다. 가장 중요한 것은 사역의 범위가 후원 기금 없이 또는 후원에 의지하지 않고 확립되었다는 것입니다."

### 클리니카 비블리카 *Clinica Biblica*: 건강 관리 비즈니스; 치유 사역<sup>59)</sup>

59) 선교와 관련된 경제 활동 중에서 가장 흔하며, 북 콜롬비아 교회의 프로젝트에서도 볼 수 있는 것이 바로 서비스 사업이다. 이는 사업에 소요되는 비용을 충당할 만큼의 수익을 생산하는 역량을 지녔다. 이러한 사업은 대개 (의료와 양질의 식품 사업을 통한 -역자 주) 건강증진, 교육향상, 캠프 프로그램, 라디오방송국과 같은 특정한 요구에 대응하기 위한 교회의 프로젝트로서 시작된 경우가 많다. 시간이 지날수록, 무료로 제공 되어진 것들은 대개 그 가치를 소멸하게 되고 그것이 하나의 권리 또는 자격으로 변모하게 된다. 따라서 대부분의 서비스 비즈니스의 경우, 지불할 여력이 되는 고객에게는 상업적으로 비용을 청구하게 되는 이중적인 요금제를 운영하게 되고 이는 선교사들이 더욱 열악한 상황에 있는 그룹의 사람들에게 서비스 보조금을 제공하는 것을 가능케 한다.

#### 선교 서비스 사업 (Ministry Service Businesses)

크리스천 클리닉, 치료, 학교, 그리고 서점과 같이 교회에서 서비스 비용을 부담하면서 자금자족하는 사업으로 발전된 형태이다. 코스타리카에 있는 병원과 같이 이러한 형태의 프로젝트들은 수백만 달러의 예산을 지닌 사업으로 성장해왔다. 콜롬비아에 위치한 카타르제나Cartagena의 Colegio Latino Americano는 초등학교와 고등학교가 함께 있는 곳인데, 이 학교는 800명의 학생을 보유하고 있다. 이 두 가지 프로젝트는 선교사들과 발전된 국가적 리더십으로 인해 시작되었고, 이는 지역교회의 리더들에서 선출되어 이루어진 국가 위원회에 의해 지난 수십 년간 경영되었다.

국제적인 선교와 연계되어 발전해 온 또 다른 형태의 경제 기업은 바로 기부기업이며 이는 오로지 지역 선교 프로그램의 재정적인 지원을 위해서 발전해 온 상업적인 활동을 담당한다. 기부의 개념은 서양의 기독교 교육기관에서는 널리 알려져 있으며 이것은 현재 대부분의 기독교 대학과 신학교의 재정적인 부분에 있어서 모퉁이 돌이 된다. 해외의 교육기관들 또한 재정적인 지속성확보를 위한 장기적인 재단마련을 위해 노력 중이다. 더 열악해지는 국가 인구 때문에 지역적으로 스스로 재정적 지원을 충당하는 것은 어렵다. 예를 들어, 신학교는 봉급을 적게 받는 목사에게 충분하게 급여를 줄 수 없다. 또한 해외 프로젝트는 기증자 감소현상을 대면하게 되었다. 적은 수의 기증자들만이 아이들을 위한 프로그램을 위해서 장기적으로 헌신하려고 한다. 이러한 맥락에서 많은 해외 선교들은 오로지 선교만을 위한 기금을 조성하기 위해 조직된 획기적인 비즈니스를 개발해 오고 있으며, 이는 완전하게 분리된 단위로서 관리된다.

#### 선교 기부 사업 (Ministry Endowment Enterprises) -

현장에서 일하는 기독교 선교를 장기적으로 지원하기 위한 지역 재단을 말한다. 예를 들어, 그랜자 로블레알토 Granja Roblealto는 코스타리카에서 90명이 넘는 근로자들이 닭, 돼지를 키우는 농장이다. 그러나 이 농장은 어린이 선교사역을 지원하기 위해 생성된 것이다. 수천만 달러의 직접적인 재정적 지원이 이 지역의 크리스천 보육기관과 여타의 다른 어린이 선교 집단을 위해 쓰인다. 장기적으로 대안적 지원을 하려는 기업가들의 기부는 이 프로젝트를 시작하게 된 초석이다.

선교 기금 마련을 위한 기업의 또 다른 형태로는 페루에 위치한 리마 성서연합 (Scripture Union of Lima)이 있다. 이 조직은 길거리 아이들을 위한 도시 내부의 프로그램들을 지원하고 있고 그 내용은 다음과 같다.

- 20대의 택시 보급, inquilos에 65대의 오토바이 보급, 나룻배, 제과, 목공소, 신발공장, 실크로 제작된 티셔츠 사업, 수도 정화 발전소, 수공예품 수출이 모든 상업의총 수입은 거의 1년에 40만 달러에 달하며 이것은 그들의 선교 비용의 대부분을 차지한다.

기부 차원의 접근은 텐트 메이킹 사업과도 관련되는데 이는 라틴아메리카에서부터 세계의 다른 지역으로 이동하는 선교의 유동성을 지원하기 위한 것이다. 이 사업은 라틴아메리카의 선교사들이 자신들의 비즈니스 활동으로부터 상당한 부분의 수익을 창출하는 것을 돕는 것뿐만 아니라, 또한 비자 허가의 안정성 확보를 위해서 '혁신적인 국제적 비즈니스'의 개념을 개발하고 있는 중이다. 이러한 텐트 메이킹 사업은 기술력 또는 시장의 차원에서 상당한 이익을 선보일 만한 비즈니스 컨셉을 필요로 하며, 이 사업은 단순히 다른 한 국가로 진입하기 위한 플랫폼의 역할만을 맡는 것이 아니다. 이러한 기업활동의 또 다른 이점은 이를 통해 지역 주민들과 성직자가 함께 마주할 사회적인 명분을 제공한다는 것이다.

#### 텐트 메이킹 사업 (Tent Making Enterprises)

국의 거주자들을 위한 법적 근거, 재정적 지원, 그리고 선교적인 명분을 마련해 주는 것. 예를 들어, 한 멕시코 가정 이 무슬림 국가에서 선교하는 것이 가능하다. 왜냐하면, 그들은 그 곳에서 소매 상점을 차렸고, 그 상점은 그들에게 월 수입을 가져다 주며 동시에 선교의 명분도 제공하기 때문이다. 멕시코의 한 집단에서는 사람들에게 도자기공예 또는 레스토랑 비즈니스와 같은 특별 훈련시킨 후 해외로 파견하기도 한다. 프로젝트를 위한 대출 기금 마련, 기술, 제품, 공급, 또한 해외 커넥션, 이러한 모든 비즈니스의 컨셉은 해외에 있는 선교건설턴트를 포함한다.

경제적인 글로벌화의 결과로서 가난한 다수의 사람들의 임금 수준이 낮아지면서 개발도상국들의 교회 역시 점점 이 들을 둘러싼 빈곤을 마주하고 있는 실정이다. 이러한 상황에 대응하기 위해 많은 선교 프로그램들은 건강과 교육과 관련한 전통적 선교영역에 더 많은 직업을 창출해 왔다. 비즈니스 지원 개발적 접근은 임금수준을 증가시키고, 교회의 멤버들을 위한 일자리 창출, 또는 특정 인구집단을 목표로 한 복음전도의 역할을 해왔다. 비즈니스 인큐베이터는 일자리 창출 또는 수입의 증가를 꾀하는 성장할 만한 비즈니스 프로젝트를 촉진시킨다.

### 비즈니스 인큐베이터 (Business Incubators)

생산적 경제 활동의 경험 또는 그 분야에 관한 백그라운드 없었지만, 수입 또는 일자리를 필요로 하는 타겟 집단들을 위한 사업이다. 비즈니스 아이디어는 선교산업에 의해서 창출되고 참가자들이 그들 자신의 비즈니스를 경영하는 방법을 익힐 때까지 트레이닝, 생산, 세일즈 그리고 모든 자금들은 성직자들에 의해서 관리 된다. 카르타제나 Cartagena 에 있는 블라스 데 레소 Blas de Leso 교회는 헤어드레서가 되는 법과 뷰티샵을 차리는 방법을 교육시킨다. 한때 멕시코에서 마약 중독자였던 사람들은 이곳에서 나무 조각들을 이용해서 간단한 토털리얼(옥수수 가루를 반죽하여 구운 멕시코의 얇고 둥근 떡으로 서민들의 주식이다-역자 주) 만드는 방법을 배우게 된다. 이러한 비즈니스 활동을 통해서 젊은이들이 스스로를 돌보고 거리의 생활에서 벗어나는 방법을 배우게 된다. 그들이 일정 수준이 되면 그들은 집에서 생산 활동을 하게 되며 이들에게 지급되었던 기구, 장비들의 값이 회수된다. 이 회수금은 또 다른 창업을 위해서 쓰여진다.

이 인큐베이터 방법은 제대로 된 비즈니스 컨셉이 부재한 사람들이 있는 곳에 적용되며 비즈니스 아이디어는 시장에 대한 지식과 경험이 있는 이들로부터 나온다.

개발도상국의 사람들을 도울 수 있는 또 다른 유명한 접근법 중의 하나는 소액금융 프로그램이다. 이 프로그램은 비즈니스의 경험이 있고 대출을 관리할 수 있는 능력이 있는 사람들을 위한 지속적인 회전식 대출 신용 공동 관리의 개발을 필요로 한다.

많은 선교 조직들이 기존에 이러한 일을 담당하는 전문 대리점에 의존하기 보다는 이런 프로그램 개발에 더 큰 관심을 갖는 이유는 교회의 섬김을 받는 빈곤 인구가 대개는 이 방법 이외의 다른 어떤 소스로부터 도움 받기에 적합하지 않기 때문이다. 게다가 소액 금융에 프로그램을 제공하는 많은 기독교 조직들은 교회 프로그램과의 직접적인 개입이 그들의 회수율에 불리한 영향을 미칠 것이라는 두려움으로 인해 해외 교회 프로그램과의 통합을 피한다. 또한 이러한 대리점에서는 높은 금리를 제시하곤 한다.

교회기반 모델들은 경제 프로그램과 지역 사회의 선교 사이의 간격을 좁혀줄 수 있는 작은 규모의 소액 금융을 제공 해왔다. 이 모델의 성과는 단순히 회수율과 프로젝트의 지속성뿐만 아니라 교회 내부의 경제적인 이익, 복음을 모르는 자들을 향한 지역사회 봉사라는 부분에서 확인할 수 있다.

### 소액 금융 프로그램(Micro Credit Programs)

비즈니스 아이디어를 가진 사람, 대개 약간의 경험이 있는, 여유자금을 보유한 사람들을 위한 회전식 자금대출 프로그램으로서 이것은 이자와 함께 대출금을 환급하기 위한 펀드를 생성한다. 이 프로그램은 기본적인 서류양식 조정, 대출 신청 평가, 대출 지불, 트레이닝의 공급, 대출금 마련, 그리고 재정리포트 작성을 담당할 행정적 단위 조직을 필요로 한다. 콜롬비아에 있는 Barranquilla의 OPDS 프로그램은 LAM과 제휴한 목회로서 이것은 빈곤자들이 자신들의 가정을 완전하게 지원할 수 있도록 한 가족당 평균 350달러의 소규모 대출 프로그램을 실행하고 있다. 그들 중 대 다수가 콜롬비아 시민전쟁으로 인해 발생한 난민들이다.

위의 다섯 가지 프로그램의 생산적인 경제 활동들은 다음과 같은 공통적인 경제 훈련을 필요로 한다.

- 어떻게 실행가능한 한 비즈니스 아이디어를 구축할 것인가?
- 어디로부터 자금을 얻을 것인가?
- 소유권의 정의
- 경영 감독
- 마케팅 (아마도 가장 중요한 요소)

경제 활동의 개념이 선교의 도구로서 채택된 이후에 발생하는 큰 도전은 바로 이 사업이 간단한 것인 양, 사소한 비즈니스 활동으로 평범화 시키는 생각으로부터 벗어나야 한다는 점이다. 수익성이 있는 사업을 시작하는 것은 힘든 일이다. 선교로서의 비즈니스 조직은 경쟁력 있는 기술, 수익분배의 우선성 정의 그리고 목회와 교회 기구 사이의 연계에 관한 명확한 정의를 필요로 한다. 프로젝트를 향한 기독교적인 비전을 시간이 흐를수록 잘 유지하려는 자세와 함께 비평적인 시선을 갖고, 사업활동과 지역사회의 선교, 지역교회간의 관계를 명확히 하고 감독해야 한다.

이 '5가지 경제적 지역사회 선교 봉사 모델' 은 독자들의 BAM에 대한 실제적 이해를 돕기 위해 역자가 Latin America Mission, 305-884-8400, or e-mail [dbefus@lam.org](mailto:dbefus@lam.org) 의 글 **Five Types or Modds of Economic Outreach** 을 옮긴 것이다.

(a) 목적, 역사, 구조적 개관

코스타리카 산호세에 San Jose 위치한 클리니카 비블리카 병원 의료 센터 The Clinica Biblica Hospital and Medical Centre는 75년에 걸쳐 도움이 필요한 지역 공동체에 의료 복지와 영적 건강을 향상시킴으로써 하나님의 나라를 담대하게 선포하며 성장해 왔다. Clinica Biblica(문자적으로, 성경에 근거한 병원)은 크리스천 사역이 기업이 된 것으로, 1921년 영국 선교사 부부인 해리 Harry와 수잔 스트라첸 Susan Strachan에 의해 최초로 설립되었다. 하나님을 믿지 않는 무수한 사람들을 복음화하기 위해 스트라첸 부부는 산호세에 도착했다. 그들이 마주치게 된 것은 세 명 중 한 명이 죽는 높은 유아 사망률과 굶주림, 의료혜택이 절실한 만성질환에 시달리는 아이들이었다. 이 부부의 비전은 국민들, 특히 아이들의 건강을 증진시키는 것으로 확장되었다.

1920년 7월부터 문을 연 클리니카 비블리카는 코스타리카 국민들에게, 인종과, 종교와, 지불 능력에 관계없이 건강관리를 제공하는데 헌신했다. 오늘날 처음의 2층짜리 빌딩은 5층짜리 병원과 12층의 사무실 복합건물과 그리고 공사가 완공되면 병원 크기에 3배나 될, 180,000 스퀘어 피트(약 5,000 평 정도-역자 주) 넓이의 증축 중인 건물의 그늘 속에 아직도 서 있다. 산호세의 공식 의료 구역 중심에서 있는 거대한 캠퍼스가 오늘날의 클리니카 비블리카이다.

첫날부터 이 병원이 마주치게 된 문제는 유사한 목적을 가진 다른 많은 조직들이 직면했던 바로 그 문제로 기하급수적인 요구와 제한된 자원의 문제였다. 1940대부터 1950년대 동안, 클리니카 비블리카는 많은 미국인들의 관대함과 지역의 많은 전문가들의 동정심을 통해 코스타리카에서의 의료 이용도를 확장시키는데 핵심적인 역할을 감당할 수 있었다.

더 나아가서 이 병원의 양질의 의료 서비스로 인해 응급 상황에 처하거나 정기적인 돌봄이 필요한 가장 부유한 시민들을 끌어 들였다. 처음으로 의사들은 자신들이 제공한 서비스에 대한 의료비를 청구할 수 있었고, 이 사역은 더 이상 기부금에 크게 의지하지 않게 되었고, 후에 이 사실은 중요한 것으로 밝혀졌다. 심지어 오늘날에도, 이 나라에 거주하는 크리스천이건 비크리스천이건, 부자나 가난한 자나 클리니카 비블리카는 코스타리카에 있는 최고의 병원이라고 말할 것이다.

처음 몇 년 동안, 병원 운영과 재정은 캐나다 위니펙 Winnipeg 에서 온 의사로서 이 병원에서 30년 동안 주임 외과 의사로 봉사했던 메리 C. 카메론 Marie C. Cameron 에게 크게 의존하고 있었다. 1968년 그녀의 은퇴 결정은 걸음으로 보기에 깊이를 알 수 없는 나락이었다. 재정적, 선교적 위기에 직면하여, 북미의 리더십이 내린 결정은 1달 이내에 병원 문을 닫는 것이었다. 그러나 향후 수십 년 동안 병원에 영향을 줄 중요한 결정이 내려진 것은 이 위기에 직면해서였다. “클리니카 비블리카가 제공하는 양질의 의료 관리와 탁월한 의료 훈련이 코스타리카에게 소중한 것이어서 지역 공동체가 스스로 이 병원을 위해 기여 기부하고 이 병원을 관리할 수 있을까?”에 대한 답은 ‘그렇다’ 였다.

자금 모집은 작정 등을 통해 30일 이내에 해결되었으며, 처음으로 코스타리카 인의 소유로 교체되었다. 1968년 클리니카 비블리카는 새롭게 형성된 ASEMECO (코스타리아 의료 봉사 협회, Costa Rican Medical Services Association)의 지시를 받게 되었다. 자원봉사자로 구성된 이사회는 주로 코스타리카 인들이었으며, 이 이사회가 ASEMECO의 결정권을 가진다. 병원과 코스타리카 국민들의 의료적, 영적 필요를 채워주는 모든 다른 사역들은 성장하여, 유지되고 있다.

오늘 날 환자들의 대다수는 병원 정문까지 오는데 택시와 고급자동차를 이용해서 오지 않고, 그 도시 주변 여러 마을과 슬럼가에서 오는 대중 버스를 이용한다. 국가에서 제공하는 사회보장제도의 혜택을 받지 못하는 가난한 사람들은(그리고 근처 나라에서 온 난민들) 주 state 병원에서 받을 수 없는 건강관리를 받기 위해 클리니카 비블리카로 온다. 클리니카 비블리카의 정책은 매우 간단하다. 시민권 혹은 재정적 능력에 관계치 않고 누구에게도 건강관리를 거부하지 않는다는 것이다.

처방전을 쓰고, 수술을 하고, 암과 싸우면서 병원은 하루 24 시간 문을 연다. 이 왕국 사역은 의료 영역을 넘어서까지 확장되고 있다. 병원의 2층은 원목의 사무실로, 원목은 병원 직원들에게 성경 공부를 인도하고, 매일 병실을 찾아가 기도한다. 또한 미장원도 있다. 병원은 사람들이 병원에 머무는 동안 그들의 모든 육체적 욕구들을 해결하기 위해 애쓴다.

그렇게 많은 ‘자선사업’을 하고도, 어떻게 클리니카 비블리카가 재정적으로 유지될 수 있을까? 이것

이 핵심이다: 그들이 받은 의료서비스와 약물치료 비용을 낼 수 있는 사람들은 비용을 지불한다. 그들은 최고를 원하기 때문에 댓가를 지불한다. 그래서 사람들은 자신들의 능력에 따라 지불한다. 코스타리카 정부의 사회보장과에서 나오는 지원금뿐만 아니라 ASEMECO 네트워크 안의 모든 부서와 제약소 그리고 약국에서 오는 수입은 필요한 모든 환자들에게 건강관리를 제공하기에 충분하다. 수입의 1/3은 건물과 관리 비용으로 쓰이고, 다른 1/3은 의료 장비 구입에, 그리고 나머지 1/3은 ASEMECO가 지시하고 후원하는 지역 전체에 대한 다른 의료적 혹은 사회적 활동 사역에 쓰인다. 하나의 예로서, 2003 회계연도에 ASEMECO는 미화 20,600,000 달러의 수익을 올렸다. 5년 평균 년 수입은 15,700,000 달러였다. ASEMECO가 후원하는 많은 지역 사역들에 대한 지원과 수천 명이 환자들에게 보조를 해 준 후에도 ASEMECO의 연 수익은 16,000,000 불에 이른다.

## (b) 클리니카 비블리카로부터 배운 교훈들

1. 제공하는 제품과 서비스가 최고라면, 복음을 부끄러워하지 않고 하나님의 나라를 선포할 때 받아들여 질 것이다 (견디기 내기만 하면).

몇 년 전, 새 병원 확장 기공식에서 코스타리카 대통령이 첫 삽을 떴다. 병원에서 제작한 복음서 팜플렛이 모든 입장 테스크 마다 눈에 띄게 전시되어 있었다. 또한 100 명이상의 믿지 않는 의사들이 매일 일하고 있다. 왜 이런 일이 발생했을까? 클리니카 비블리카는 최고 수준의 건강관리를 제공하기 때문이다. 이 사례 연구는 결국 이러한 현실을 되짚어 준다. 하지만 산업 부문에서 최고가 된다는 것은 다른 것으로는 할 수 없는 재정적이고 영향력 있는, 정부 차원에서의 문호를 개방해 준다는 이 이유만으로도 아무리 강조해도 지나치지 않을 것이다.

2. 비크리스천들을 복음적(전도적)인 크리스천 기업 환경에 편입시키는 것은 그 성과를 극대화시킬 수 있으며, 내부적으로 복음을 증거 할 수 있는 기회를 만든다.

놀랍게도, 병원 교수들에 의해 채용된 의료 직원의 반이 복음을 받아들였다. 믿음이 고용의 결정적인 요인은 아니다. 클리니카 비블리카가 복음 전도자들만을 고용했다면 서비스의 질을 양보해야 했을 것이고, 코스타리카에서 가장 성공한 의료 전문가 상당수에 대한 핵심 사역을 제외시켜야 했을 것이다. ADEMESCO가 원하는 것은 최고의 전문가를 채용하여, 그들을 복음적인 환경에 완전히 노출시키는 것이다. 이것이 그 자체로 병원의 내적 사역이다.

지역 봉사 활동에 있어서 클리니카 비블리카와 밀접하게 연결되어 있는 로브레알또 닭 농장과 산호세의 어린이 사역은 열심히 일하는 크리스천과 비크리스천 모두를 고용한다. 로브레알또는 직원들을 기독교 환경으로 초대하여 주중 성경공부시간과 매일 기도회 그리고 자신들의 직업을 사역으로 여기는 수십 명의 동료들의 개인적 증거에 노출시킨다. 분명히 이러한 사역들에는 중요한 사실이 있는데, 특히 로브레알또 어린이 사역의 경우, 복음적인 기독교인 직원들이 기업의 사역에 꼭 필요하다는 것이다.

3. 조직의 모든 레벨에서 지역 지도자들에게 권한을 주고, 적정한 시간이 지나면 이들에게 리더십을 의도적으로 이양한다.

시작부터, 병원 사역에 마음을 가진 그 지역의 코스타리카 여인들은 시간을 내어 봉사하면서 특별히 외과와 산부인과 영역에서 간호사를 도우며 섬겼다. 이렇게 자원하는 노동력을 활용하면서, 그들의 기술적 토대가 일천함을 분명히 인식하였기에, 병원은 병원의 첫 번째 시설을 개설한 지 10년이 안 되어 보육학교를 설립했다. 병원이 성장함에 따라, 보육학교도 성장했다. 오늘날 이 학교는 코스타리카인의 건강관리에 있어서 클리니카 비블리카의 가장 위대한 공헌으로 여겨지고 있다. 북미의 의료인 수가 줄어들면서 세계의 수많은 다른 의료 선교단체들이 실패하거나 수십 년 동안 곤경에 빠졌다. 병원의 높은 기준에 도달하도록 교육받아 무장된, 새로운 코스타리아인 간호원들의 지속적인 공급이 보장되므로 노동력을 확보하게 되었다. 이러한 교육 기회만 해도 하나님의 나라를 건설하는 활동이며, 병원의 충분한 존재 이유가 된다.

초기에 외국인 리더십에 의존했었음에도 불구하고, 이 병원은 코스타리카 인들에게 능력을 부여하

여 이들로 하여금 그 조직 내부에서 중요한 전문가의 위치를 차지하게 하였고, 또 지역 공동체 내의 영향력 있는 인사들에게 중요한 자리를 부탁하여 1968년 위기에 직면하였을 때, 이 사람들이 부담 없이 기업의 통제권을 요구할 수 있었다. 스트라첸스 부부와 카멜론, 그리고 초기의 다른 전문가들이 없었더라면, 코스타리카 인들은 탁월한 의술을 시행하고 그 과정에서 돈을 버는 데 필요한 기술들을 결코 배울 수 없었을 것이다.

#### 4. 보조가 필요하지 않은 사람들에게 제품과 서비스를 보조해 주는 것이 항상 적절한 것은 아니다.

만약 크리스천 기업이 보조금으로 물건과 서비스를 제공할 의도로 어떤 지역으로 들어가려면, 보조금이 어디에서 나올 것인가를 신중하게 고려해야만 한다. 만약 보조금의 일부라도 그 지역 사람들에게서 나올 수 없다면, 기업은 재평가되어야 할 필요가 있다. 클리니카 비블리카의 병원비의 평가 잣대는 최고가의 건강 진료비가 늘 적정한가에 달려 있다. 코스타리카의 부유층과 상류층 환자들 사이에서 다른 개인 병원보다 이 병원의 인기가 높은 것은 이 병원의 진료비가 적당함을 시사해주는 것이다.

#### 5. 크리스천 비즈니스는, 비즈니스의 성장을 양보하지 않고도 본래의 사명에 충실할 수 있으며, 그 역도 마찬가지이다.

스트라첸 부부의 본래 사역은 신중하고도 지속적인 기도로 75년 이상 유지되고 있다. 클리니카 비블리카의 바램은 코스타리카 지역에서 약에 접할 수 없는 사람들, 특히 어린 아이들의 영적, 의료적 필요를 채워주는 것이고, 이는 오늘날 까지 타협하지 않고 유지되고 있다. 그러나 이 병원이 그 지역 사람들만을 섬기는 것은 아니다. 1968년 병원 폐업에 대한 초기 결정의 부분적인 이유는 의료혜택을 받을 수 없는 대부분의 코스타리카인들이 도시 외곽의 농촌과 산악 지역에 살고 있었기 때문이었다. 따라서 병원은 본래 임무에서 벗어나지 않기 위해 농촌지역으로 옮겨야 한다고 생각했다.

하지만, 마지막 순간에 유입된 재정 지원과 지역의 의료 전문가들의 연합한 리더십(첫 번째 ASEMECO 이사회) 덕분에 병원은 다른 해결책을 찾을 수 있었다. 도시에 남아 도시민들의 의료적, 영적 필요들을 섬김으로써, 농촌 지역에서 의료 선교를 새롭게 확장시키는데 필요한 자금 마련을 위한 일정 수입을 유지할 수 있었다. 도시의 중심가에서 나오는 수입 없이 농촌의 의료 기업을 위한 자금 조성을 시도한다는 것은 거의 불가능했다. 그 위기의 해(1968년) 이후로, ASEMECO는 수입의 1/3을 사회활동 사역과 농촌 의료 지원과 훈련, 어린이 건강, 그리고 전도 사역 등을 지원하는데 사용하고 있다. 이 모든 활동들은 그리스도의 이름으로 행해지고 있다. 사역 성장과 사역 표류 **Mission growth and mission drift** 는 전혀 다른 것이다. 보통, 사역이 성장하면서 그 본래 사역이 장래에 완수되는 데 필요한 자본과 영향력을 제공하게 된다.

#### 6. 하나님의 왕국에 대한 관심은 크리스천 기업들이 적당한 때는 언제든지 같은 목적을 지닌 다른 기업들과 파트너가 될 것을 요구한다.

최초이자 최고의 예는 ASEMECO와 로브레알또 어린이 사역과의 파트너십이다. 다시 말하지만, 로브레알또의 사명은 깨어진 가정 혹은 학대받는 상황에 있는 코스타리카의 어린이들의 영적이며 육체적인 필요를 섬기는 것이다. 완전히 자립하지 못하고 상당한 액수의 후원자 기부금에 의존하고 있지만, 로브레알또의 수입의 대부분은 같은 이름(로브레알또)의 암탕 부화 사업의 이익금에서 얻고 있다. 이 사업은 알 낳는 닭에 대한 코스타리카인들의 수요를 85% 충족하고 있다. 어떻게 이들 두 개의 크리스천 사역비즈니스 **ministry-business** 가 함께 일할 수 있는가?

클리니카 비블리카는 그들의 의료 전문 기술을 사용하여 로브레알또 어린이들의 의료적 필요를 해결해 주며, 이러한 협력이 없었더라면 만나지 못했을 아이들에게 봉사함으로써 혜택을 주고 있다. 로브레알또는 어린이들의 의료와 영양상의 필요들을 직접적으로 해결해 줌으로서 그 사역을 보다 더 완전히 성취할 수 있다. 이 두 조직이 협력 관계를 그만두면, 클리니카 비블리카의 사역의 넓이와 로브레알또 사역의 깊이를 상당부분 잃게 될 것이다.

## 결론

클리니카 비블리카 보고서에서 발견되는 성경적 원리들은 우리가 실제 현장에서 경험한 것들과 동일하다. 그들은, 현대의 세속적 사회와 정부를 전적으로 포용하면서, 국민들의 매우 실제적이고 의료적인 필요들을 해결하는 경제활동과 사역을 통하여 하나님의 나라를 성공적이며 지속적으로 선포할 수 있을 것이다.

## 부 록 D. 비즈니스와 교회 / 선교 단체 간의 파트너십 방해요인과 해결책

사업가들과 교회/선교 단체들이 서로 인식하고 있는 것과 그 실제에 있어 장애가 되는 것들을 살펴 보았다. 처음에 이슈 그룹을 1) 사업가들과 2) 교회/선교 단체 사람들로 나누어 기존의 성/속으로 구별된 두 가지 측면에서 방해요인과 관심사를 토의하도록 하였다. 하지만 자신들이 양쪽에 다 해당한다고 여기기 때문에 이렇게 구별하는 것은 옳지 않았다. 그래서 우리는 그들이 토론의 목적을 위해 자신이 가장 관련이 깊다고 생각하는 곳을 선택하도록 하였다. 이후에 두 그룹을 섞어서 해결책을 논의했다.

### 사업가들이 인식하는 장애들:

선교회와 교회, 비즈니스 사이의 파트너십에 방해요인과 관심사는 무엇인가?

- . 책무능력, 책임소재, 공개적인 기대치의 경계선을 포함, 비즈니스 영역과 교회 영역 간의 분명한 경계선이 없다. 비즈니스 하는 직원이 일하는데 할당된 시간/돈을 교회/선교 활동을 하기 위해 조율해야 하는 데서 생기는 갈등
- . 파트너십을 맺은 지역 교회가 비즈니스의 자산과 경영을 통제
- . 특별히 이익을 부정하고 거룩하지 않게 여기는 비즈니스 개념 자체에 대한 오해. 돈과 이익은 더러운 것이며, 돈은 사랑할 것이 아니라 모든 악의 근원이라는 느낌. 이것은 특히 전-공산주의 사회에서 강하다.
- . 각 측은 다른 측에 의해 위협을 받았다; 비즈니스 측은 교회 사람들의 영성에 의해 위협을 받았다.
- . 다른 언어, 문화 그리고 노동 윤리, 선교사들은 기도하고 관계를 맺으면서 시간을 보내고 그들이 사기를 당해도 용서할 것이라는 오해. 사업가들은 보다 거칠고 일의 성취를 원한다는 오해.
- . BAM 사역자가 비즈니스를 그 자체로 사역으로 인정하는 대신, 그의 모든 수익을 포기해야 한다는 교회 측의 높은 기대
- . 비즈니스를 단지 교회에 재정을 공급하거나 위원회를 섬기고, 또는 교회에 대해 무료 서비스를 제공하는 존재로 보는 비즈니스에 대한 교회의 오해
- . 일부의 나라에서는 사업가들이 영적인 목적이 아닌 자신의 상업적 목적으로 교회에서의 자신의 위치를 이용하고 있다.
- . 비즈니스와 교회는 각자 최고의 사람을 원할 것이다. 즉 경쟁할 것이다.
- . 비영리 단체/교회에서 나오는 돈을 비즈니스와 혼합하는데서 생기는 잠재적 갈등. 비영리 단체의 면세 자격을 위태롭게 하는 것은 복잡한 문제일 것이다.
- . BAM 회사가 가정과 지역 교회에 보고할 때 얼마나 많은 생명들이 구원을 받는가를 보고해야 하는 압박감
- . 통전적 선교는 성직자들 사이에서 쉽사리 받아들여지지 않는다. 이원론은 목회자들 사이에 깊이 배어 있고 신학교 훈련과정을 통해 끊임없이 가르쳐지고 있다. 성직자들은 너무 바빠서 통전적 선교의 개념을 이해하려 노력하지 않을 것이다.

### 교회/선교 단체의 사람들이 인식하는 장애들

선교회 / 교회와 비즈니스 사이의 파트너십에 방해요인들과 관심사는 무엇인가?

- . 신학교들이 성-속, 목회자-평신도 구별을 강화한다.
- . 일부 지역에서는 영성과 빈곤이 밀접하게 연결 되어 있어서(예를 들어, 라틴 아메리카) 빈곤이 영적으로 해석되고<sup>60)</sup> 있다.
- . 독립된 형태로 비즈니스를 경영하려는 성향(기업가 정신)은 종종 연합, 제휴, 파트너십에 대한 이해 부족과 더 큰 규모의 운동, 교회, 교회 개척 운동, 선교단체에 대한 소속감의 결핍을 가져온다.
- . 다른 국가의 사업가들은 지역 교회보다는 국제 교회에 출석하는 경향이 있다.
- . 사업가들은 지역의 언어와 문화적 상황을 보다 심도 있게 배우지 않는다.
- . 사업가들에게 도덕이나 윤리를 요구하지 않는 목사, 사업가의 고깃짓 한번으로 계속되기도 하고 중단되기도

60) 빈곤이 하나님의 뜻이라고 인정하고 운명으로 받아들이는..... - 역자 주

도 하는 프로젝트들, 그리고 선교학적 이슈에 대해 전혀 모르고 돈에 따라 프로젝트를 결정하는 이사회 등의 사례에서 드러나듯, 돈을 가진 자가 권력을 쥐게 된다.

- . 서로의 은사에 대한 존경심의 부족. 목회자와 사업가 사이의 삶의 스타일의 불일치
- . 사업가들은 구조적인 죄에 대해서는 말을 많이 하는 편이 아니다. 라틴 아메리카 교회들은 구조적인 죄가 성경에서 지적하는 죄라고 보기 때문에, 이 죄에 관하여 언급한다. 제 1세계(선진국) 사업가들과 개발도상국의 이러한 관점(구조적인 죄에 대해서는 말을 많이 하지 않는) 사이에 단절이 있다.
- . 경제적 해결책이 성경적 문제 해결을 위해 사용되어야 하는가에 대한 딜레마
- . 교회는 비즈니스 경험이 거의 없다.
- . 비즈니스는 본질적으로 “적자생존”이고 개인주의적이며, 이는 총괄적인 믿음과는 반대이다.
- . 교회가 사업적인 일들과 잘못된 영인 나쁜 경험들은 실망스런 결과를 낳았다. 이는 역사적인 사실이다.
- . 사업가이자 목회자인 이들이 존재하기 때문에 목회자와 사업가를 이분하지 말아야 한다. 우리는 이를 인정해야 할 필요가 있다. 아프리카에 이러한 모델들이 있다.
- . 선교 단체와 교회들은 선교를 행하는 것이 자신들의 책임이라고 느끼고 있어서, 다른 삶의 스타일로 선교하는 사업가들을 보는 데에 방해가 있을 수 있다.

## 방해요인들과 관심사에 대한 해결책 제안

사업가들과 교회/선교 단체 사람들의 혼합 그룹

- . 우리가 정규 선교사들을 위해 기도하듯이, 성공적인 **BAM** 운동을 위해 공동으로 기도해야만 한다.
- . **BAM** 회사의 이익으로 어떤 사역이 축복을 받게 될지 누가 결정할 것인지 분명해 정하라. 사업가의 교회가 돈이 어디로 가야 할지를 정하는 일에 연루되어야 하는가?
- . 교회와 사업 사이에 가교 설치의 필요, 이를 지역 교회 수준에서 시작하라.
- . 양측 모두가 서로를 도울 수 있는 영역을 조사하라. 신학교와 지역 교회 차원에서 **BAM** 코스를 시작하라. 일터에서 하나님의 말씀과 그 적용을 가르치라.
- . 성숙 이분법은 가장 기본적인 수준에서 대처할 수 있다. **BAM** 사업가들은 또 다른 **BAM** 사업가들을 제자화해야만 한다.
- . 사업가와 교회/선교단체 사람들 사이에 조직 대 조직의 대화보다는 일대 일 대화의 필요. 논쟁이 아닌 대화.
- . 교회가 원하는 돈은 사업가들에 의해 지불되기 전에 검토되어야 한다. 비즈니스는 교회에서 나온 돈을 결코 요구하지 않으니, 교회도 비즈니스의 돈을 요구해서는 안 된다.
- . 비즈니스가 그 이익을 공동체의 선한 일에 사용할 수 있다는 사실과 이것이 이익의 적절한 사용이라는 사실에 대해 교회가 그 정당함을 인정하는 것은 좋은 아이디어이다. 이는 십일조를 언급하는 것이 아니다.
- . 신학교는 **BAM**을 강조해 왔다. 모델을 정하고 개인들을 훈련시키기도 하고, 그리고 일부 국가에서는 사업을 통해 부분적으로, 또는 전액 후원을 받는 선생/지도자를 갖고 있다.
- . 선교단체에서는 **BAM**이 실천하는 사람들에게 의해 교육되어야 한다.
- . 비즈니스와 선교, 두 문화가 존재한다는 사실을 인정하라. 그렇게 하면 우리가 알고 있는 타문화 선교학적 방법을 적용하고 있는 것이다.
- . **BAM** 사역자들, 목회자와 신학자들을 비즈니스 스쿨에 보내 윤리적인 이슈들을 이해하도록 도와야 한다. 사업가들이 가난한 자들을 위한 비전을 갖도록 도와야 한다.
- . 신학교에서는 **BAM** 실천가가 가르치고, 비즈니스 스쿨에서 신학자가 가르치는 과목들이 있어 한다.
- . **BAM**의 사람들과 다른 평신도들이 가르쳐야 한다. - 평신도에게 능력을 부여하라.
- . 돈은 무기명으로 기부되어서 누구라도 돈을 기부한 자들이 영향력을 행사하고, 권력을 사용한다고 느끼지 못하도록 해야 한다.
- . 사업가들이 지역 교회에 받아들여지기 위해서는 스스로 지역 공동체에 동화되어야 한다. 예를 들어, 지역 교회가 사람들을 초대하는 상황에서, 사업가는 그가 공동체에 동화되어 지역 주민들과 관계를 맺고 있기 때문에 그 지역 교회의 초대를 받는 좋은 기회를 얻게 되는 것이다.
- . 서구 교회의 전임 사역 모델을 이상적인 것으로 따르기 보다는, 엡 4:12에 모델로 나오는 지역 교회의 리더십을 찾으라.
- . 훈련 프로그램, 사례 연구들, 합리적인 수익과 그것의 적절한 사용에 대한 실증자료들이 필요하다.
- . 목회자들은 사업가들에게 가서, 사업가들이 교회에서 역할을 이루기보다는, 사업가들이 그들의 사역을 완성할 수 있도록 목회자들이 어떻게 도와야 할지, 혹은 사업가들의 **BAM** 사역에 무엇을 더해야 할지 질문할 수 있다.

. 통합, 책임, 투명성의 필요. 사업가들과 선교사들이 둘 간의 통합을 격려하기 위해 함께 일할 팀 구성이 필요

## 부 록 E. BAM에 참가한 선교 단체의 사례 연구

### *Christian Missionary Fellowship International*

55년 된 CMF 인터내셔널은 12년 전 소위 이중직업 선교 *bi-vocational missions*<sup>61)</sup>에 관심을 갖게 되었다. 솔직히 우리가 처음 시작할 때는 비즈니스에 대해 아는 것이 거의 전무하였었다. 초기의 사역은 외부의 접근이 제한된 국가에서 복음을 증거하기 위해 사람들과 연결될 수 있는 가장 합법적이면서 쉽게 납득되는 방법이면서도 비자를 받을 수 있는 것으로, 후원을 받는 고용기회(영어를 가르치는)를 활용했다. 우리 직원들은 대학수준의 ELS 자격증을 갖고 있어서 정식 직업을 계속 유지할 수 있었다.

외적으로는 분리되었지만 내적으로는 밀접하게 연결된 비영리 단체, 그 이름에 기독교적 용어가 포함되지 않은 단체를 세우기로 우리는 결정했다. 이 단체의 주요 목적이 비즈니스와 관련이 있기 때문에 우리는 비영리 영역 내에서 이익 사업에 대한 과세 문제를 법적으로 조사했다. 새로운 단체에는 그 자체의 본부가 있으며 독립된 임원 명부가 있고, 기부금을 받는다. 그리고 새 기관에는 성공적인 비즈니스 경험이 있는 직원이 있다(말하자면, 조기 은퇴자들이든지 아니면 자원 봉사자들).

우리 스태프가 후원 교회들에게 BAM 메시지를 전했다. 사업가들이 열광적으로 반응했다. 우리는 단기 여행 계획을 잡고, 국립대학과 기타 등지에서 이들에게 강의를 하였고, 이들은 비즈니스가 주는 기회들을 평가하고, 파트너 관계 형성을 도왔으며, 몇 개의 비즈니스를 설립했다. 또한 비즈니스 경험을 가진 다른 사람들은 편지를 써서 우리를 돕기도 하였고, 또 비즈니스 계획을 평가하기도 하였다.

우리는 미국의 기술기반 대학의 한 강력한 캠퍼스 사역과 연합하여, 해외 사업에 일할 사람들을 고용하기로 계획을 세웠다. 일부의 전통 선교사들은 "재무장 *reboled*" 되어 이미 설립된 사업에서 현재 선교 역할을 감당하고 있다. 아프리카인으로 선교경험이 있는 한 치과의사는 다른 대륙에서 국가의 공인을 받아 이윤을 남기는 치과병원을 운영하며, 그 수입으로 박해받는 교회를 돕고 있다.

우리가 관련하고 있는 비즈니스 중 하나는 화학 공정 벤처이다. 설비에 수백만 달러 정도 들어가는 적은 규모이지만, 이 투자로 인하여 우리는 지역의 노동자들과 그들의 가족 그리고 그 지역이 직접적으로 이 일에 참여하도록 할 수 있었다. 막 시작한 또 다른 비즈니스는 휘트니스 센터와 아시아의 도심권에 있는 학습센터이다. 우리는 또한 바위를 분쇄하는 벤처를 소유하고 있는데, 이 회사는 그 곳 토착 교회와 안정된 외국 회사, 그리고 미전도 무슬림 집단에 초점을 둔 외국 선교단체와 연결이 되어 있다.

해외에 있는 우리 직원들은 팀의 멤버이며 멤버를 돌보는 팀의 리더와 연결되어 있다. (가능한 국내에, 그렇지 못한 경우 개인이 정기적으로 방문). 관리 감독은 그 팀 리더 혹은 지명된 사역 관리 감독자가 담당한다. 본사근무자는 모집, 선별, 훈련 그리고 기관 지원에 힘쓴다. 책임과 경영은 전통적 선교단체의 간사과 BAM의 간사가 공유한다. 우리에게는 BAM 운동에 맞는 성문화된 새로운 정책과 절차들은 없지만, BAM 직원들에게 맞게 전통적인 선교 절차를 개정한다.

BAM 프로젝트의 지표 중 하나는 시간에 따른 재정적 생존능력이다. 우리 비즈니스 벤처의 대부분이 그 과정의 첫 끝 단계에 와 있다. 이러한 비즈니스들은 이제 겨우 2년 정도 운영되어 왔다. 그 중 두 개의 벤처는 이미 이익을 내고 있다. 이사회에서는 그러한 이익을 관련된 사역에 직접 연결시키는 "초과 이익 *excess profits*" 정책을 개발해 오고 있다. 각 벤처는 비즈니스 계획만큼이나 중요한 문화 관련 사역 계획을 가지고 있다.

#### (a) 장애물들

거룩한 소명 때문이든, 간사들이나 기부자들의 반대든, 비즈니스 벤처를 떠맡을 능력이나 경험 때문이든, 어쨌든 간에 모든 전통 선교 단체들이 다 BAM을 해서는 안 된다. 우리의 사역 내에서는 이사들, 선교사들, 교회, 그리고 본사 스태프들의 반대에 부딪히기도 했다. 하지만 우리는 다른 선교 전략들과 더불어 BAM 전략을 수용함으로써 견디어왔다.

61) 선교사로 섬기지만, 다른 직업으로 자신들의 생계를 유지하는 선교사. 목회를 하면서 동시에 다른 직업을 가지고 있는 목회자 등등 - 역자 주

**BAM**이 최선의 전략이 되는 환경 가운데 존재하는 여러 과제들을 이해하기 위해 특별히 이사회는 배우자들과 단체 간사들과 함께 "단힌 국가"에서 이사회 모임 일정을 잡았다. 우리는 다른 **BAM** 운동의 사례 연구들뿐만 아니라 다양한 사업 파트너들로부터 보고를 들었다. 모임 이후에는 **BAM** 프로젝트가 진행 중인 현장에 대한 방문이 이루어졌다.

**BAM**은 전통적인 선교 방식으로는 접근이 불가능한 국가들에 대한 유일한 접근 방식이다. 지역 교회와 연계하고 그 지역 신자들과 제휴할 수 있는 많은 기회들이 있다. 이러한 상황 가운데 우리의 선교 전략에는 박애주의, 교육, 그리고 사업 영역을 통한 사역을 포함하게 된다.

**(b) 다음 단계는?**

비즈니스 초기 착수 자본이 벤처 자본가들에게서만 나올 필요는 없다. 우리는 교회들, 보통은 대형 교회들이 **BAM**에 대해 열의를 갖게 되고, 그 안에서 선교 목적을 보게 될 때 기꺼이 기금을 출연한다는 것을 알게 되었다. 여기에 훨씬 더 많은 가능성이 있다.

우리는 현재 진행 중인 사업의 재정적 능력을 입증할 시간이 필요하며, 비영리 부문에서 생기는 이익과 관련된 정책과 절차들을 보다 완전하게 발전시킬 필요가 있다. 우리는 선교에 관심이 있는 전문가들을 추가로 더 모집하고, 그들이 타 문화권에서 살 때, 비즈니스와 선교가 통전적으로 통합되어 효과를 발휘하는지 평가할 필요가 있을 것이다

**BAM**의 노력에 있어, 사업가들은 전통적인 선교사들과 협력을 모색할 필요가 있을 것이다. .

## 부 록 F. 자료 방

이 문서에 편집된 자료들은 다음과 같은 항목으로 분류되어 있습니다.

- I. 책
- II. 소논문과 연구논문
- III. 조직, 네트워크와 웹 링크
- IV. 훈련 기관
- V. 추가

### I. 책

- Befus, David R. Kingdom Business: The Ministry of Promoting Economic Development. Miami: Latin America Mission, 2002.  
*Befus writes from his experience in integrating ministry with economic activity and presents five models of integration. Spanish and English translations.*
- Burkett, Larry. Business by the Book: The Complete Guide of Biblical Principles for the Workplace. Nashville, TN: Thomas Nelson, 1998.  
*Practical advice for how to apply biblical principles to business operation and management.*
- Bussau, David, and Russell Mask. Christian Micro enterprise Development: An Introduction. Regnum Books, 2003.  
*A handbook to equip practitioners and donors to build Christ's Kingdom through Christian MED. Compares Christian MED case studies to secular practices.*
- Cleveland, Paul, Gregory Gronbacher, Gary Quinlivan, and Michel Therrien. A Catholic Response to Economic Globalization: Applications of Catholic Social Teaching. Grand Rapids, MI.: Acton Institute, 2001.  
*Gives a Catholic perspective on globalisation and a Christians responsibility in today's global marketplace.*
- Chan, Kim-kwong, and Tetsauno Yamamori. Holistic Entrepreneurs in China: A Handbook on the World Trade Organization and New Opportunities for Christians. Pasadena, CA.: William Carey International University Press, 2002.  
*Practical information on the economic changes taking place in China and the opportunities for Christian business entrepreneurs being created.*
- Danker, William. Profit for the Lord. Eugene, Oreg.: Wipf & Stock, 2002, originally published by Eerdmans, 1971).  
*Economic activities of the Moravian Mission movement and the Basel Mission Trading Company, gives a comprehensive history and draws conclusions to learn from for today's business-as-mission activities.*
- de Soto, Hernando. The Mystery of Capital, Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else. New York, NY: Basis Books, 2000.  
*Examines the problem of why some countries succeed at capitalism and others fail. He finds a link to the legal structure of property and property rights of each nation..*
- Gibson, Dan. Avoiding the Tentmaker Trap. Ontario, Canada: WEC International, 1997.  
*Practical guidance for the prospective tentmaker, including a comprehensive resource list of books and organisations.*
- Gnanakan, Richard S. Work in God's World: Insights into a Theology of Work. Bangalore, India: Theological Book Trust, 2003.  
*Theological reflections on work from an Indian perspective.*
- Greene, Mark. Supporting Christians at Work: A Practical Guide for Busy Pastors. London: London Institute for Contemporary Christianity, 2001.
- Grudem, Wayne. Business for the Glory of God: The Bible's Teaching on the Moral Goodness of Business. Wheaton, IL: Crossway, 2003.  
*Examines how business, in particular ownership, employment, profit, money, inequality of possessions, competition etc. may glorify God.*
- Hamilton, Don. Tentmakers Speak: Practical Advice from Over 400 Missionary Tentmakers. Duarte, CA.: TMQ Research, 1987.  
*Research led book sharing insights from tentmakers' real life experiences. Available at [www.intent.org](http://www.intent.org)*
- Hammond, Pete, R. Paul Stevens and Todd Svano. Marketplace Annotated Bibliography: A Christian Guide to Books on Work, Business and Vocation.

Downers Grove, IL: InterVarsity Press, 2002.

*Comprehensive listing of 1200 books on marketplace-faith integration. The authors include a historical survey of the marketplace-faith movement and a variety of thematic indexes.*

Hill, Dr. Alexander. Just Business – Christian Ethics for the Marketplace. Downers Grove, IL.: InterVarsity Press, 1997.

*An introduction to business ethics and help for examining ethical issues that arise in any business development context.*

Humphreys, Kent. Lasting Investments: A Pastor's Guide for Equipping Workplace Leaders to Leave a Spiritual Legacy. Colorado Springs, CO: NavPress, 2004.

*Rediscovering the common goals and visions that pastors and workplace leaders share. Steps for establishing and maintaining fruitful and powerful relationships.*

Knoblauch, Dr. Jorg and Jurg Opprecht. Kingdom Companies: How 24 Executives Around the Globe Serve Jesus Christ Through Their Businesses. Self published, 2004.

*Introduces kingdom companies – those businesses that operate on biblical values and as a means of spreading the gospel. Highlights principles for kingdom companies through short company profiles. (Contact: knoblauch@tempus.de)*

Lai, Patrick. Window Businesses: Doing Tentmaking in the 10/40 Window. Pasadena, CA:William Carey International University Press, 2003.

*Practical guide for starting businesses as a tentmaker in countries at various economic stages.*

Lewis, Jonathan, ed. Working Your Way to the Nations: A Guide to Effective Tentmaking. Downers Grove, IL.: InterVarsity Press, 1997.

*A study guide and handbook on tentmaking, with a series of practical essays by experienced specialists. Available at [www.tentmakernet.com](http://www.tentmakernet.com). free to download in English, Spanish, Portuguese, Korean and Arabic.*

Myers, Bryant Walking with the Poor: Principles and Practices of Transformational Development. Maryknoll, N.Y.: Orbis, 1999.

*Theological basis for economic development and holistic mission, with discussion on the application of these principles.*

Nash, Laura, Ken Blanchard and Scotty McLennan. Church on Sunday, Work on Monday: The Challenge of Fusing Christian Values with Business Life. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2001.

*A guide to improving communication between the worlds of church and business. They draw on extensive research including case studies and interviews, and define the obstacles to such communication..*

Novak, Michael. Business as a Calling: Work and the Examined Life. New York, NY: The Free Press, 1996.

*Examines the interplay between religion and business and the effect on the moral and social condition of a nation.*

Ogden, Greg Unfinished Business: Returning the Ministry to the People of God. Grand Rapids, MI: Zondervan, 2003.

*Advocating a lay driven model of ministry, he sets out important movements for the church to be able to her to place ministry back in the hands of the people:*

*Passive to active · Maintenance to mission · Clergy to people of God  
Teacher/caregiver to equipping enabler.*

Olsen, J. Gunnar. Business Unlimited: Memories of the Coming Kingdom. ICCC, 2002, Scandanavia Publishing House, 2004.

*The autobiography of Gunnar Olson, founder of the International Christian Chamber of Commerce. A story of an intimate walk with God which has lead to the author being used to influence nations. Available at [www.iccc.net](http://www.iccc.net).*

Prahalad, C.K. The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits. Upper Sadle River, NJ: Wharton School Publishing, 2005.

*The relationship between business and development in developing nations. Examining the entrepreneurial ability and buying power of the poor.*

Rundle, Steve, and Tom Steffen Great Commission Companies: The Emerging Role of Business in Missions. Downers Grove, IL.: InterVarsity Press, 2003.

*Introduces principles for Great Commission Companies in the context of globalisation. Provides five case studies from businesses involved in mission.*

Sherman, Doug, and William Hendricks. Your Work Matters to God. Colorado Springs: NavPress, 1987.

*Clearly sets out theological basis for work having intrinsic value in itself and in contrast to the 'sacred-secular dichotomy'.*

- Silvoso, Ed. Anointed for Business: How Christians Can Use Their Influence in the Marketplace to Change the World. Ventura, CA.: Regal, 2002.  
*Silvoso shows how ministry in the marketplace should go hand in hand with building God's kingdom and transforming society. He urges the church to overcome the barriers that remain to integrating business and ministry.*
- Schlossberg, Herbert, Ronald J. Sider and Vinay Samuel, eds. Christianity and Economics in the Post-Cold War Era. Grand Rapids, MI: William B. Eerdmans, 1994.  
*Developed from the second Oxford Conference on Christian Faith and Economics, this book reproduces the 1990 Oxford Declaration itself and eleven critical responses on the subject of Christian faith and economics.*
- Stevens, R. Paul. The Other Six Days: Vocation, Work, and Ministry in Biblical Perspectives. Grand Rapids, MI: William B. Eerdmans, 1999.  
*Explores the theological, structural and cultural reasons for the divide between those who "do" ministry and those to whom it is "done". Stevens shows that the clergy-laity division has no basis in the New Testament and challenges all Christians to rediscover what it means to live daily as God's people.*
- Suter, Heinz and Dr. Marco Gmur. Business Power for God's Purpose. Greng, Switz.:VKG Publishing, 1997.  
*Introduction to the role of business in the task of world evangelisation, including history and ethics and some cases. Concludes with some principles for application.*
- Swar, Sharon B. and Dwight Nordstrom. Transform the World: Biblical Vision and Purpose for Business. Center for Entrepreneurship and Economic Development, 1999.  
*A Biblical introduction to the domain of business followed by some practical guides and principles for developing 'Great Commission businesses'. Available at [www.ceed-uofn.org](http://www.ceed-uofn.org).*
- Tongoi, Dennis. Mixing God with Money: Strategies for Living in an Uncertain Economy. Nairobi: Bezelel, 2002.  
*Examines the biblical view of money, taking into consideration some of the unique dynamics of managing finances in the Third World. Tongoi considers the socio-economic context of Africa, such as demands of the extended family and the lack of access to credit. Available at [www.harvestfoundation.org/kenya.htm](http://www.harvestfoundation.org/kenya.htm).*
- Tsukahira, Peter. My Father's Business. Self-published, 2000.  
*Guidelines for ministry in the marketplace, drawing from authors experience as both a pastor and business leader.*
- Willard, Dallas. The Spirit of the Disciplines. New York, NY: HarperCollins, 1991.  
*The application of the spiritual discipline for the Christian disciple. Includes a chapter on the question 'Is Poverty Spiritual?'*
- Wilson, J. Christy, Jr. Today's Tentmakers. Wheaton, IL: Tyndale, 1979.  
*Introduction to the idea of tentmaking from one of the founding fathers of the modern tentmaking movement.*
- Yamamori, Tetsunao. Penetrating Missions' Final Frontier: A New Strategy for Unreached People. Downers Grove, IL: InterVarsity Press, 1993.  
*Yamamori presents a challenge for tentmakers to go out into places other missionaries cannot, all in the light of the remaining task of world missions.*
- Yamamori, Tetsunao, and Kenneth A. Eldred, eds. On Kingdom Business: Transforming Missions Through Entrepreneurial Strategies. Wheaton, IL: Crossway Books, 2003.  
*Divided into three parts: casestudies, essays and conclusions, this is a thorough introduction to the concept of kingdom business from a broad range of experienced contributors.*

## II. 소논문과 연구논문

- Baker, Dwight. "William Carey and the Business Model for Missions." Unpublished manuscript (2001). Available at [www.globalconnections.co.uk/pdfs/careybusinessbaker.pdf](http://www.globalconnections.co.uk/pdfs/careybusinessbaker.pdf).
- Chan, K.C. and Scott McFarlane. "Business-as-missions: Stewardship and Leadership development in a global economy" at Christian Business Faculty Association annual conference, Northwest Nazarene University (October, 2002). Available at [info@ec-i.org](mailto:info@ec-i.org)
- Christensen, Derek. "Training Endurance Food for Serious Tentmakers." in International Journal of Frontier Missions 14:3 (1997)133-138. Available at [www.ijfm.org](http://www.ijfm.org)
- Cope, Landa. "Economics: Old Testament Template" Unpublished manuscript.

- Available at [www.ottemplate.org](http://www.ottemplate.org).
- Cox, John. "The Tentmaking Movement in Historical Perspective." in International Journal of Frontier Missions 14:3 (1997) 111-117. Available at [www.ijfm.org](http://www.ijfm.org)
- Daniels, Denise, Tim Dearbom, Randel S. Franz, Gary L. Kams, Jeff Van Duzer and Kenman L. Wong. "Toward a Theology of Business" at The Fifth International Symposium on Catholic Social and Management Education, Bilbao, Spain (July, 2003) Available at The Center for Integrity in Business, Seattle Pacific University - [www.spu.edu/depts/sbe/cib/scholarship\\_cib.htm#papers](http://www.spu.edu/depts/sbe/cib/scholarship_cib.htm#papers)
- Dean, Judith. "Why Trade Matters for the Poor" at 20th Anniversary Conference Association of Christian Economists, Washington, DC (January, 2003). Available at [www.ec-i.org/articles.htm](http://www.ec-i.org/articles.htm)
- English, David. "Paul's Secret: A First-Century Strategy for a Twenty-first-century World" World Christian 14:3 (2001) 22-26.
- Ewert, Nom. "The Role of Business Enterprise in Christian Mission" in Transformation 9 (1992) 7-14.
- Grenz, Stanley J. "God's Business: A Foundation for Christian Mission in the Marketplace" in Cruce 35:1 (1999) 19-25. Available from Regent College publications: [www.gospelcom.net/regent/regentnew/cruce/](http://www.gospelcom.net/regent/regentnew/cruce/)
- Hagan, David. "Strategic Impact Through Multiplying Modular Business" in International Journal of Frontier Missions 15:1 (1998): 27-28, 46. Available at [www.ijfm.org](http://www.ijfm.org).
- Hock, Ronald F. "The Workshop as a Social Setting for Paul's Missionary Preaching." in The Catholic Biblical Quarterly 14:3 (1979) 439-450.
- Lai, Patrick. "Starting a Business in a Restricted Access Nation" in International Journal of Frontier Missions 15:1 (1998) 41-46. Available at [www.ijfm.org](http://www.ijfm.org).
- \_\_\_\_\_. "Tentmaking: In Search of a Workable Definition" Unpublished manuscript (2000). Available at [www.tentmakemet.com/articles](http://www.tentmakemet.com/articles).
- Lupton, Bob. "Markets and Missions" at EC Institute (August, 2003). Available at [www.ec-i.org/articles.htm](http://www.ec-i.org/articles.htm).
- Markiewicz, Mark. "Business-as-mission, or How two Grocers changed the course of a Nation" at Central Asia Business Consultation (1999). Published by Business Professional Network [info@bpn.org](mailto:info@bpn.org) or excerpts at [www.tentmakemet.com/articles](http://www.tentmakemet.com/articles).
- McLoughlin, Michael. "Back to the Future of Missions: The Case for Marketplace Ministry" in Vocatio (2000)1-6.
- Llewellyn, David. "The Witness of Work: Business-as-mission" Unpublished manuscript (2004). Available at [www.businessasmission.com/pages/papers\\_articles](http://www.businessasmission.com/pages/papers_articles)
- McFarlane, Scott. "Six Ways to get involved in the Business-as-missions Movement" in Regent Business Review 11 (2004). Available at [www.regent.edu/acad/schbus/maz/busreview/articlesindex.html](http://www.regent.edu/acad/schbus/maz/busreview/articlesindex.html)
- Morris, Robert. "Shrewd Yet Innocent: Thoughts on Tentmaking Integrity" International Journal of Frontier Missions 15:1 (1998) 5-8. Available at [www.ijfm.org](http://www.ijfm.org).
- Nordstrom, Dwight and Jim Nielsen. "How Business Is Integral to Tentmaking" in International Journal of Frontier Missions 15:1 (1998) 15-18. Available at [www.ijfm.org](http://www.ijfm.org).
- Norrish, Howard. "Lone Ranger: Yes or No?" in Evangelical Missions Quarterly 26 (1990) 6-14. Available at [www.wheaton.edu/bgc/EMIS/1990/loneranger.html](http://www.wheaton.edu/bgc/EMIS/1990/loneranger.html)
- Packer, J.I. "The Christian's Purpose in Business" in Richard C. Chewning, ed. Biblical Principles and Business: The Practice. Colorado Springs: NavPress, 1990, 16-25.
- Reapsome, Jim. "Paul: The Nonprofessional Missionary" Occasional Bulletin. (1997). Available at [www.missiology.org/EMS/bulletins/reapsome.htm](http://www.missiology.org/EMS/bulletins/reapsome.htm)
- Rundle, Steve. "Ministry, Profits and the Schizophrenic Tentmaker." Evangelical Missions Quarterly 36:3 (2000) 292-300. Available at [www.wheaton.edu/bgc/EMIS/2000/ministryprofits.html](http://www.wheaton.edu/bgc/EMIS/2000/ministryprofits.html)
- Rundle, Steve and Tom Steffen. "Building a Great Commission Company" Regent Business Review 11 (2004). Available at [www.regent.edu/acad/schbus/maz/busreview/articlesindex.html](http://www.regent.edu/acad/schbus/maz/busreview/articlesindex.html)
- Seibert, Dr. Kent W. and Scott McFarlane. "For the Love of Business: Demonstrating the Reality of God Through the Practice of Business" at The 20th Annual Christian Business Faculty Association Conference (October, 2004). Available at: [www.ec-i.org/cbfapaper.pdf](http://www.ec-i.org/cbfapaper.pdf)
- Siemens, Ruth E. "Why Did Paul Make Tents? A Biblical Basis for Tentmaking" in GO Paper A-1 (1998). Available at [www.globalopps.org/materials.htm](http://www.globalopps.org/materials.htm).
- \_\_\_\_\_. "The Tentmakers and Their Churches: Mutual Responsibility" GO Paper A-9 (1997). Available at [www.globalopps.org/materials.htm](http://www.globalopps.org/materials.htm).
- \_\_\_\_\_. "The Tentmaker's Preparation for Work and Witness." in GO Paper A-5

(1997). Available at [www.globalopps.org/materials.htm](http://www.globalopps.org/materials.htm).

- Schmidt, Karen. "Versatile Vocation . Using Marketplace Skills to Reach the World for Christ" in *World Christian* (1999) 31-33.
- Stevens, R. Paul "The Marketplace: Mission Field or Mission?" in *Crux* 37:3 (2001) 7- 16. Available from Regent College publications: [www.gospelcom.net/regent/regentnew/crux/](http://www.gospelcom.net/regent/regentnew/crux/)
- Swarr, Sharon B. and Dwight Nordstrom. "Best Practice for Business-as-missions" abbreviated from 'Transform the World (1999). Available at [www.tentmakemet.com/articles/bestpractise.htm](http://www.tentmakemet.com/articles/bestpractise.htm)
- Taylor, Gary. "Don't Call Me a Tentmaker" in *International Journal of Frontier Missions* 15:1 (1998) 23-24. Available at [www.ijfm.org](http://www.ijfm.org)
- Tsukahira, Peter. "The Business of the Kingdom" Unpublished manuscript. Available at [www.tentmakemet.com/articles](http://www.tentmakemet.com/articles).
- Tunehag, Mats. "Business-as-mission" Unpublished manuscript (2001). Available at [www.globalconnections.co.uk/pdfs/businessasmissiontunehag.pdf](http://www.globalconnections.co.uk/pdfs/businessasmissiontunehag.pdf).
- Warton, John H. Jr. "Employment and the Dignity of Life . the Economic Agenda of the Church" at Convention of Christian Businessmen in Panama (2002), and Argentina, (2003).
- Wilson, J. Christy Jr. "Successful Tentmaking Depends on Mission Agencies" in *International Journal of Frontier Missions* 14:3 (1997) 141-143. Available at [www.ijfm.org](http://www.ijfm.org).

### III. 조직, 네트워크와 웹 링크

Classification:

M = Mobilisation N = Networking / Connecting  
R = Resource Site B = Have Businesses or Projects  
T = Offers Training  
S = Offers Services (other than educational)  
MM = Marketplace /Workplace Ministry Site  
MED = Christian Micro Economic Development Site

Advancing Churches in Missions Commitment . Business as mission . M / N / T

[www.acmc.org/bam](http://www.acmc.org/bam)

*ACMC . Business as mission provides training and resources to equip mission pastors with the Biblical understanding that business people have a calling to their workplace both locally and globally. ACMC . Business as mission will work with mission committees and mission pastors to establish BAM programs in the local church*

Bridge Builders International . M / N / B

[www.bridgebuildersint.com](http://www.bridgebuildersint.com)

*A core ministry of BBI is Economic Development projects in the Baltic region.*

Business as mission Resource Centre . Youth With A Mission . N / R

[www.bridgebuildersint.com](http://www.bridgebuildersint.com)

*Collection of resources for all those interested in Business-as-mission. Home to comprehensive lists of books, articles, web links and toolboxes. Also contains Guidelines for YWAM staff for business projects. A regularly updated copy of this paper and resource directory will be available at this site.*

Business Professional Network . M / N / B

[www.bpn.org](http://www.bpn.org)

*Seeks ways to encourage and support others in the task of "missions through business." Connects western world business resources with needs and opportunities in the developing world. See also BPN AG.*

Centre for Entrepreneurship and Economic Development . T / R

[www.ceed-uofn.org](http://www.ceed-uofn.org)

*CEED has resources for people who have a call to disciple nations through the sphere of business. CEED offers 'Frontier Business Creation' seminars.*

Christian Transformation Resource Centre . N / R / S / MED

[www.ctrc-cmed.org](http://www.ctrc-cmed.org)

*Comprehensive resources for equipping Christians in the strategy of Christian micro enterprise development. Lists of organisations, networks, articles and resources.*

Christian Missionary Fellowship International . M / B

[www.cnfi.org](http://www.cnfi.org)

*Uses business development as a mission's strategy.*

EC Institute . M / N / T / R / S

[www.ec-i.org](http://www.ec-i.org)

*EC Institute seeks to educate, equip, mobilise and connect Christian business owners, professionals and business/engineering students for business-as-mission. EC Institute does this through written resources, vision trips, training programs, conferences/ seminars/ workshops, internships and semester programs.*

Ethnic International / Ethnic US . M / N / B / T

[etiennatger@dub-internet.fr](mailto:etiennatger@dub-internet.fr); [xavier.molinari@wanadoo.fr](mailto:xavier.molinari@wanadoo.fr) or [wmcgee@compuserve.com](mailto:wmcgee@compuserve.com)

*Ethnic International and Ethnic US exist to assist in economic development in emerging nations through the creation of businesses. They offer training with a special focus on French speaking countries.*

Equip . M / T / S

[www.repurposing.biz](http://www.repurposing.biz)

*They equip believers to transform societies, primarily by working with midmarket companies. Equip offers opportunities to become involved, including training, to go on consultancy trips.*

Evangelistic Commerce . N / B

[www.evangelisticcommerce.org](http://www.evangelisticcommerce.org)

*Evangelistic Commerce works at bridging the gap between business and mission by using commerce to establish value added, large scale businesses that are blessing an economy through wealth creation, thereby creating a sustainable witness for Christ.*

Fellowship of Companies for Christ International . Christ@Work - N / R / MM

[www.fcci.org](http://www.fcci.org)

*Christ@work equips and encourages company leaders to operate their businesses and conduct their personal lives according to biblical principles.*

Global Disciples Network . Creative Access Associates . N / M / R

[www.globaldisciples.org](http://www.globaldisciples.org)

*Brings together churches, mission agencies, businesses and concerned individuals to find ways for Christians to access restricted areas using economic development opportunities. Categorized list of weblinks to country, people group and mission research information.*

Global Hand . S / N

[www.globalhand.org](http://www.globalhand.org)

*Redistributes goods that are no longer needed by their original owners. Hold inventory list of equipment that may be of benefit to those starting businesses to save capital.*

Global Opportunities . N / M / T / R

[www.globalopps.org](http://www.globalopps.org)

*Helping Tentmakers disciple the Nations. GO has free Tentmakers Training and Articles available on it's site, plus tentmaking stories, news, events and other resources.*

IMPACT Center . M / N / T

[www.impact-center.org/business.htm](http://www.impact-center.org/business.htm)

*IMPACT Center has a vision for mobilising business people - by networking with the global body of Christ and helping people to bring societal change in the nations. Yearly business seminar, with teaching and opportunities for trips.*

Integra Venture . B / S / MED

[www.integra.sk](http://www.integra.sk)

*Integra is a Central and Eastern European co-operative initiative which helps grow small businesses. They help local entrepreneurs succeed, enabling them to become agents of community transformation.*

Intent . N / R / MM / S

[www.intent.org](http://www.intent.org)

*Intent's vision is to network kingdom professionals for global impact. Resources for kingdom professionals serving at tentmakers. List of links to organisations and tentmaking opportunities.*

International Christian Chamber of Commerce . N / T

[www.iccc.net](http://www.iccc.net)

*The vision of ICCC calls for a world-wide network of committed businesspeople in contact with each other, exchanging ideas, products and services; and thereby, proclaiming the rightful authority of Christ to the world at large.*

International Coalition of Workplace Ministries . R / T / N / S / MM

[www.icwm.net](http://www.icwm.net)

*ICWM is a network of workplace ministries with one common goal . to transform the workplace for Christ. Comprehensive directory of organisations, events, articles and publications related to integrating faith in the marketplace.*

InterVarsity Ministry in Daily Life . R / MM

[www.ivmdl.org](http://www.ivmdl.org)

*IVMDL Resource Group exists to help the church recover the biblical truth that God calls all Christians to minister daily in the places they live and work. Contains directories, bible studies, book lists, articles, casestudies.*

Jubilee Action . N / B

[www.jubileeaaction.co.uk](http://www.jubileeaaction.co.uk)

*Jubilee Action's work includes the Business Partnerships concept – Jubilee Action is re-defining how charities tackle poverty by using effective business partnerships with local people, to develop significant commercial ventures that will transform poor communities.*

Kenya Investment Trust . N / S

[kit@africaonline.co.ke](mailto:kit@africaonline.co.ke)

*KIT seeks to reduce poverty among Kenyans through access to business credit, provision of business training, counselling, mentoring, lobbying and advocacy for an enabling environment and facilitating networking of local and international businesses guided by the principles of Jesus Christ.*

Kingdom Business Forum . M / N

[www.kingdombusinessforum.org](http://www.kingdombusinessforum.org)

*KBF exists to advance the concept of kingdom business. Through KBF, investors, entrepreneurs, business professors and students, and mission leaders can come together to share information. Regular teaching and equipping events.*

Leaders GIFTS . T

[www.leadersgifts.com](http://www.leadersgifts.com)

*Leaders GIFTS produces specialised media training resources for leadership development and services in all spheres of society.*

Marketplace Leaders . R / S / MM

[www.marketplaceleaders.org](http://www.marketplaceleaders.org)

*Marketplace Leader's purpose is to help men and women fulfil their Godgiven calling in and through their work life. They offer teaching, equipping services and resources.*

Menonite Economic Development Associates . B / M / S / MED

[www.meda.org](http://www.meda.org)

*MEDA is an association of Christians in business and the professions committed to addressing human needs around the world through business-oriented economic development programs, and to applying biblical teachings in the marketplace.*

OPEN Networkers . N / T / S / R

[www.opennetworkers.net](http://www.opennetworkers.net)

*OPEN exists to upgrade, serve and facilitate tentmakers who are currently on the field working among the least reached peoples of the world. OPEN provides a network for servicing and coaching tentmakers through relationships built on trust.*

Partners Worldwide . M / B / N / T

[www.partnersworldwide.org](http://www.partnersworldwide.org)

*Partners Worldwide encourages and equips Christian business people to help the poor and each other in partnerships. List of opportunities to get involved.*

Scruples . MM / N / R

[www.scruples.net](http://www.scruples.net)

*Online marketplace community with numerous discussion forums and resources, including business-as-mission.*

Strategic Christian Services . T / N

[www.gostrategic.org](http://www.gostrategic.org)

*Strategic Christian Services seeks to educate, train, and work with people who want to see transformation take place. They offer correspondence schools, seminars, educational products, and consulting services to churches, businesses, and governments.*

Tentmakemet . N / R / M / S

[www.tentmakemet.com/index.html](http://www.tentmakemet.com/index.html)

*Network of tentmaker mobilisers supporting national representatives. Tentmakemet has resources, articles, details of events and a links list of most Tentmaking organisations.*

Tentmakers International Exchange . N / M / T

[www.tieinfo.org](http://www.tieinfo.org)

*TIE's aim is to be a service organisation for tentmakers, they mobilise, train and support Christians to use their vocations in ministry. They send a monthly email newsletter.*

Transformational Business Network . M / N / B / S

[www.tbnetwork.org](http://www.tbnetwork.org)

*TBN is for those with a heart for using their business skills for God's Kingdom – to bring spiritual and physical transformation where it is most needed. They offer short Exposure Trips on the field to link-up with projects. Annual impact conference.*

Turkey Business Network . N / S

Contact: [tr@Trbiz.org](mailto:tr@Trbiz.org)

*Connecting kingdom companies in Turkey.*

Uganda Bizzionary Network – M / N / S

Contact: [ikasana@ids-Ug.com](mailto:ikasana@ids-Ug.com)

*Connecting kingdom minded business people in Uganda.*

World Partners . B / S

[www.worldpartners.org](http://www.worldpartners.org)

*World Partners supports local initiatives in developing countries through entrepreneurial ventures with a Christian element. Assists national entrepreneurs who have a workable business plan with mentoring and capital.*

#### IV. 훈련 기관

ACTS Institute, India

Contact: [actsinst@blr.vsnl.net.in](mailto:actsinst@blr.vsnl.net.in) or [ricky@gnanakan.com](mailto:ricky@gnanakan.com)

Biola University, USA

[www.biola.edu](http://www.biola.edu)

*Offers business-as-mission course modules.*

Chalmers Center for Economic Development at Covenant College, USA

[www.chalmers.org](http://www.chalmers.org)

*Resources and training courses for micro-enterprise and small business development.*

Eastern University, USA

[www.eastern.edu](http://www.eastern.edu)

EC Institute, USA

[www.ec-i.org](http://www.ec-i.org)

*Offers Global Business training and internship programs for senior and graduate level university students. Many participants receive college credit for programs.*

The Macquarie Christian Studies Institute, Australia

[www.mcsi.edu.au](http://www.mcsi.edu.au)

*MCSI offers programs in Market Place Theology.*

Regent College, Canada

[www.regent-college.edu](http://www.regent-college.edu)

*Offers Marketplace Ministries courses at the Marketplace Institute.*

Regent University, USA

[www.regent.edu](http://www.regent.edu)

Singapore Bible College

[www.sbc.edu.sg](http://www.sbc.edu.sg)

Wheaton College, USA

[www.wheaton.edu](http://www.wheaton.edu)

*Business-as-mission research focus with collaboration of missions and economics faculties. Also Centre for Applied Christian Ethics.*

Whitworth College, USA

[www.whitworth.edu](http://www.whitworth.edu)

*See School of Global Commerce and Management.*

#### V. 추가

Bi-Lingual Pro-Forma Business Plan in outline form for teaching and training purposes; available in English- Russian, English-Spanish from the Business Professional Network.

[www.bpn.org](http://www.bpn.org)

Crown Financial Resources . online and training resources. Equipping people worldwide to learn, apply and teach God's financial principles so they may know Christ more intimately, be free to serve Him, and help fund the Great Commission. [www.crown.org](http://www.crown.org)

Dieu, L'argent, le Business et Nous (translated: God, Money, Business and Us): A series of seminars on cassette tape consisting of 3 sets in French from Ethnic International – Etienne Atger, Xavier Molinari and Wayne McGee. Contact: Ethnic International; c/o Xavier Molinari; 4, rue derriere les murs; 02570 Chezy sur Marne or [xavier.molinari@wanadoo.fr](mailto:xavier.molinari@wanadoo.fr)

Perspectives on the World Christian Movement . foundational training course introducing biblical basis for on world missions and what God is doing around the world.

[www.perspectives.org](http://www.perspectives.org)

Planning a Successful Small Business Seminar – A full outline of seminar can be found at the Scruples website. [www.scruples.org/web/seminars/pssb.htm](http://www.scruples.org/web/seminars/pssb.htm)

Walking in Financial Freedom training course and other training resources by Earl Pitts.

[www.wealthrichsmoney.org](http://www.wealthrichsmoney.org)

## 부록 G. 추천 들

“하나님께서서는 몇몇 사람들에게 지성과 영성의 자원을 주셔서 사업가로 삼으신다. **BAM**은 하나님께 이런 방식으로 은사를 받은 이들을 돕고 격려하고자 한다. **BAM**은 주를 섬기듯 사업하는 것에 대한 관심과 헌신을 격려하는 것을 목적으로 한다. **BAM**의 열망은 사업가들을 도와, 그들의 기술과 재능을 이용하여 세상에서 가장 가난한 이들과 가장 궁핍한 지역을 축복하고 이러한 상황 속에서 그리스도를 보여 주고, 선포할 수 있는 확실한 기회를 제공하기 위해 이미 존재하는 기회들을 보도록 돕는 것이다. 나는 이러한 노력과 세계적 규모의 두뇌 집단을 마음으로부터 지지하며, 기독교 초기 선교 역사 속에서 그리스도의 구원의 소식이 비즈니스를 모색하는 이들에 의하여 새로운 장소로 자주 전파되었던 사실을 상기시키고 싶다.”

해리 쿤후, 오스트레일리아, 시드니의 은퇴한 성공회 대주교

“효과적이고 통전적인 선교 전략들을 살펴볼 때, 21 세기에는 새로운 리더십이 필요하다. 역사적으로 비즈니스는 하나님의 나라를 확장시키는데 있어서 늘 핵심 개척자였다. 로잔의 두뇌 집단은 비즈니스 공동체가 이 땅에서 하나님의 나라를 세우는데 있어 열정적이며 혁신적으로 그 역할에 임하도록 교회가 비즈니스 공동체에 능력을 부여하는 일을 재발견하는데 막대한 공헌을 할 가능성을 갖고 있다.”

스튜어트 맥그리비/Stuart McGreevy, , TBN Transformational Business Network의 의장

“세계의 구제활동에 비즈니스를 이용하는 것은 21 세기 선교 상황에서 최선의 전략이다. 기업화 된 텐트메이킹, 왕국 비즈니스, 그리고 비즈니스를 통한 변화를 지향하는 개발에 관여하고 있는 사람들은 로잔의 **BAM** 두뇌 집단을 이끌며 조직하고 있는 세계 선교의 리더인 매츠 튜네핵과 그의 동료들과 동역자 관계를 형성해야만 한다.”

테드 야마모리 Ted Yamamori, 로잔 운동LCWE의 국제 이사. Senior Associate for Holistic Mission, On Kingdom Business의 공동 편집자: 기업 전략을 통해 변화를 모색하는 선교

“경제에 기반을 둔 선교는 기독교 선교의 외관에 중대한 변화를 가져 올 것이며, 그것은 새로운 전략 그 이상으로, 이와 관련된 약속이 있다: ‘가난한 자를 붙잡히 여기는 것은 여호와께 꾸이는 것이니 그 선행을 갚아 주리라 (잠19:17)’ 로잔의 두뇌 집단은 상호 격려와 영감의 기반platform으로 봉사할 것이다. 나는 이 일의 한 부분이 되길 기대한다.”

쥬르그 오프레흐트 Ju.rg Opprecht, Business and Professional Network의 설립자 겸 대표, 스위스

“**BAM**의 두뇌 집단은 하나님을 섬김에 있어 돈을 벌고 사용하는 것에 대한(‘세속적’ 일) 멋진 성찰과 영감을 제공하고 있다. 자신의 제자들로 하여금 ‘세상의 소금’이라는 예수의 부르심과 밀접하게 관련된 이 프로젝트를 나는 열광적으로 추천한다.”

르네 파딜라 Rene Padilla, 아르헨티나인 신학자, 선교학사, 저자, Tearfund UK의 국제 의장

"**BAM**은 10/40 창과 그 이상의 영역에 있는 과제들을 해결할 적합한 전략이다. 로잔의 **BAM** 두뇌 집단은 21 세기에 전 세계의 교회를 향한 하나님의 사역을 도울 실제적인 접근법을 발전시킬 막대한 가능성을 갖고 있다.”

루이스 부시 Luis Bush, World Inquiry, founder of the AD2000 Movement의 미국/아르헨티나 디렉터

“혈류血流가 몸을 유지시키고 성장시키듯, 일터가 국가들을 유지시키고 성장 시킨다. 이렇듯, 사업가들은 창조적인 사랑의 활동을 통하여 전 세계 사회를 변화시킬, 하나님이 주신 새로운 책임을 받아들이도록 부르심을 받았다. 이것은 하나님 나라를 위해 충만하고 번성하라는 부르심이다. 세상의 가난하고 궁핍한 사람들이 비즈니스를 통해 하나님의 사랑을 경험할 때가 되었다. 이것을 위해서는 공동의 목표, 전략 그리고 계획이 내적인 믿음의 행보에 대한 외적 발현이 되는 새로운 차원의 비즈니스 경험으로 옮겨가는 것이 필요하다. 그러므로 나는 로잔의 **BAM** 두뇌 집단을 조직하는데 노력한 매츠 튜네핵과 그의 동료들과 모든 존경받는 세계 선교의 지도자들 모두를 열렬히 지지한다.

구나 올손 J. Gunnar Olson, 국제 크리스천 상업 회의 의장ICCC,, 설립자