

Should you donate differently?

00:12	제가 추측하건데, 아프리카에서 일하고 있는 구호 요원들은 일을 하는 중 한번 쯤은 자기가 기획하는 프로젝트를 위한 돈을 가져가서- 교육이나 트레이닝 프로그램일 수도 있죠. 여행 가방에 넣고, 나라에서 가장 가난한 마을 위로 나르는 비행기를 타서, 돈을 창문 밖으로 던지고 싶을 때가 있을거예요. 왜냐하면, 상이용사 구호 요원에게는 그 돈 자체를 지구에서 가장 가난한 사람들에게 주는 것이 미친 소리처럼 들리는 것이 아니라, 정말 만족스러운 것 처럼 들리거든요.
00:46	저는 10년차에 접어들면서 그 기분을 경험했어요. 그리고 다행히게도, 그때 제가 이런 아이디어가 실제로 존재한다는 것을 알게 되었고, 그리고 구호 시스템이 정말 필요한 것이라는 것도 알게 되었죠. 경제학자들은 이것을 무조건적인 현금지원이라고 하죠. 말 그대로 입니다: 아무런 조건 없이 주는 현금이에요. 개발도상국의 정부들은 몇십년동안 이 일을 해왔어요. 이제야 비로소, 더욱 더 많은 증거와 신기술 덕에 이러한 이런 지원을 위한 모델을 만드는 것이 가능해졌어요. 꽤 심플한 아이디어 아닌가요?
01:22	그럼, 저는 왜 10년동안 가난한 사람들을 위해서 다른 일을 했을까요? 솔직히, 저는 제가 돈을 가지는 게 가난한 사람들에게 더 도움이 될거라고 믿었습니다. 가난한 사람들 자신이 돈을 가지는 것과 비교해서 말이죠. 저는 두가지를 추정했어요: 하나, 가난한 사람들이 가난한 이유의 일부가 그들이 교육을 받지 못해서 결국 좋은 선택을 하지 못하는데 있다; 둘, 그럼 나 같은 그들에게 무엇이 필요하고 어떻게 전달해 줄지 생각할 사람이 필요하다. 증거가 드러나 판명이 된 바로는 그와 반대였습니다. 최근에 연구원들이 가난한 사람들에게 현금을 줄때 어떻게 되는지에 대해서 연구를 했습니다. 국경을 초월한 수십개의 연구가 보여주는 것은, 사람들이 현금지원으로 자신들의 인생을 개선시킨다는 것입니다. 우르과이의 임신한 여성들은 더 좋은 음식을 샀고 더 건강한 아이들을 낳았습니다. 스리랑카 남성들은 자신의 사업에 투자를 했어요. 케냐에 이런 일을 연구한 연구원들은 사람들이 다양한 자산에 투자한다는 것을 알았죠. 가축과 장비에서 부터, 주택개조까지. 소득도 증가되었다고 합니다. 사업에서부터 농업까지말이죠. 돈을 보내고 나서 1년이 지난 후의 결과입니다. 이 연구중에서 단 한개의 연구도 사람들이 술값이나 담배값에 투자를 더 하거나, 사람들이 일을 덜 한다는 연구 결과가 없었습니다. 실제로는 일을 더 합니다.
02:47	자, 이것들은 모두 물질적인 필수품들입니다. 베트남에서는 조기 수령인들이 그들의 현금지원을 관을 사는데 썼습니다. 매슬로우가 틀렸을 수도 있겠다라고 생각하는 사람으로써, 저는 정신적인 욕구를 충족시킨 이 선택이 진심으로 저를 겸손하게 만듭니다. 저는 제가 음식을 주었을지, 장비나 관을 주었을지 모릅니다. 이것이 의문을 일으키죠: 우리는 과연 가난한 이들을 위해 자원을 분배하는데 있어서 얼마나 잘하고 있을까요? 우리 구호 요원들은 가격값하고 있는 것일까요? 다시 한번 경험에 의거한 증거를 살펴볼 수 있습니다. 사람들에게 우리가 선택한 물건을 주었을때 일어나는 일들을 말이죠. 어떤 연구는 인도에서 흔히 '울트라'가난한 사람들에게 가축을 주는 프로그램을 살펴보았습니다. 그들은 수령자 30%가 그들이 받은 가축을 팔아 현금을 받았다는 것을 알아냈습니다. 정말 아이러니한 것은, 이 프로그램이 각 사람에게 준 100달러 어치의 자산을 주었을때 99달러를 소비했다는 것입니다. 만약 이 대신에, 기술을 이용해서 구호 에이전시나 우리에게로부터 현금을 직접 가난한 사람에게 준다면 어떨까요? 오늘날, 케냐인 네명 중 세명이 모바일 머니, 아무 휴대폰에서 이용할 수 있는 은행 계좌를 사용합니다. 보내는 사람은 1.6%의 수수료를 내고 버튼을 한번만 클릭한다면 받을 사람에게 바로 보낼 수 있어요. 중개기관 없어요. 산업을 방해하는 기술들 처럼, 우리 인생에서도 가난한 국가에서의 지불 기술은 구호를 방해할 수 있습니다. 너무 빠르게 퍼지고 있어서 이런 방식으로 엄청난 숫자의 가난한 사람들에게 이르는 것을 상상하는 것이 가능해졌습니다.
04:49	GiveDirectly에서 이 일을 시작한 것입니다. GiveDirectly는 가난한 이들에게 현금지원을 주는 것을 목적으로 하는 첫 단체입니다. 케냐와 우간다 지방의 35,000명에게 현금을 보냈죠. 한번에 1000달러씩, 각 가정에게요. 지금은, 가장 가난한 마을에 살고 있는, 가장 가난한 사람들을 찾아왔어요. 그리고 지구의 이 지역에서 그들은 진흙과 짚으로 된 집에서 살고 있어요. 시멘트와 철이 아니에요. 그게 만약 여러분의 가정이라고 생각해 보세요. 우리가 여러분 문에서 안드로이드 전화를 들고 나타납니다. 여러분의 이름을 적고 사진을 찍고, 여러분의 오두막 사진도 찍고, GPS 좌표를 알아내겠죠. 그러면 클라우드로 데이터를 보내면 각각의 데이터가 독립된 팀에게로부터 확인이 돼요. 예를 들면, 위성 사진을 이용해서요. 그러면 우리가 돌아와서 여러분에게 기본 휴대폰을 하나 팔아요. 이미 하나 가지고 있지 않는다면 말이죠. 그리고 몇주 후, 돈을 보내는 것이죠. 5년 전에는 불가능해 보였을 것이 오늘날에는 효과적으로, 청렴하게 할 수 있습니다.

05:59	<p>가난한 사람들에게 현금을 많이 주면 줄수록, 그리고 우린 더욱 많은 증거로 그게 효과적이라는 걸 압니다. 우리는 더욱더 재고해야 합니다. 그들에게 주고 있는 다른 구호 물품에 대해서요. 오늘날, 구호에 대한 논리는, '뭐, 적어도 조금은 좋은일을 하잖아' 입니다. 그것을 기준으로 삼고 현실에 안주할 때, 우리가 우리 자신에게 구호를 주는것이 전혀 안주는 것보다는 나은 것이라고 말할때, 우리는 비효율적으로 투자를 하는 경향이 있습니다. 획기적이라고 생각하는 우리들만의 생각에, 우리의 레포트에, 비행기 표와 SUV에. 만약에 논리가 '직접 전달되는 현금보다 이것이 나을 것인가?'라면 단체들은 각자 하는 일이 가난한 사람들이 그들 자신들에게 도움이 되는 것보다 더 도움이 된다는 것을 증명해야겠죠. 현금을 주는 것은 공공재를 만들지는 못할 것입니다. 질병을 근절시키거나 대형 기관을 만드는 것 처럼요. 그러나 우리가 각 가정을 어떻게 도우는지에 대해, 그들의 인생을 얼마나 개선 시키는지에 대해 기준을 높일 수는 있습니다.</p>
07:08	<p>저는 구호를 믿습니다. 저는 대부분의 구호가 비행기 밖으로 돈을 던지는 것 보다 낫다는 것을 믿습니다. 그리고 저는 분명하게 알고 있습니다. 오늘날의 많은 구호가 가난한 이들에게 직접 주는 것보다 낫지 못하다는 것을요. 언젠가는 그러길 바랍니다.</p>
07:27	<p>감사합니다.</p>
07:29	<p>(박수)</p>