

# 기술적 무산자들을 위하여

- '마이크로소프트'와 '미국도서관협회'의 제휴 -

“사람들은 책을 빌려가기를 겁냅니다. 이사를 너무 자주 다니는데다가, 연체료 걱정이 되는 거죠.” 25년 전 에섹스는 볼티모어 순환도로 바로 건너 안정적인 중산층 노동자들로 구성된 번성한 공동체였다. 그러나 철강산업이 쇠퇴하고 도시가 팽창함에 따라 범죄율은 높아지고 주민들은 가난해져 갔다. 주민들은 국가보조로 지은 주택단지들 이곳 저곳 옮겨다니기 때문에 어린이들의 전학률도 같은 지역 내 어느 곳보다 높았다.

1995년, 마이크로소프트와 미국도서관협회는 라이브러리즈 온라인(Libraries Online)파트너십의 관계를 맺었다. 컴퓨터 소프트웨어 제조업의 선두주자인 마이크로소프트는 기자재와 기술인력을 기부하고 9개 저소득층 지역의 공공도서관에 컴퓨터를 도입하는 데 필요한 교육자료 개발을 지원했다. 4년 후, 마이크로소프트와 CEO 개인 자격으로 함께 내놓은 총 4억달러 및 지방정부의 추가지원금을 기반으로, 이 프로젝트는 1000개 이상의 도서관으로 확대되었다.

마이크로소프트가 할 수 있는 의미 있는 일에는 어떤 것이 있으며 이 회사가 사회적 이슈에 적용할 수 있는 최상의 자산은 무엇인가? 이것은 당시 사회적 대의와 관련하여 마이크로소프트 기획팀이 가지고 있었던 가장 핵심적인 고민이었다. 그리고는 맥도널드 햄버거 가게보다도 더 많은 9000여 개의 공공도서관 조직망과 1만 6000개가 넘는 도서관 건물을 머리에 떠 올렸다. 1995년 봄, 기획팀이 빌 게이츠에게 그들이 장시간에 걸쳐 연구 조사한 계획을 브리핑을 했을 때 그는 정보 전달체계로서 도서관을 선택한 데 대해 즉각 동의했다.

그는 어릴 때 지역 공공도서관에서 행복한 시간을 보낸 적이 많았으며, 자기 비전을 실현시키는 데 공공도서관이 도움이 되었음을 알고 있었다. 1세기 전 생전에 3억 5000만 달러 이상을 기부하고, 상당량의 재산을 2500개가 넘는 공공도서관을 세우는 데 쓴 카네기와 빌 게이츠의 판단 사이에는 분명 유사한 점이 존재하고 있었다. 이 파트너십은 사회적 대의와 회사 양자 모두에게 이익이 돌아갈 수 있도록 계획된 기부, 즉 전략적 자선(strategic philanthropy)의 전형적인 예라 할 수 있다. 기술적 무산자 및 기술적 혜택을 받지 못한 지역사회, 그리고 컴퓨터는 사용되지 기술적으로 뒤쳐져 있던 도서관원들에게 기술전문가와 소프트웨어라고 하는 회사의 자산을 가장 생산적으로 활용할 방법을 모색했다는 점에 있어 전략적이라 할 수 있었다.

전화기에는 자동응답기를 설치하고 책상에는 컴퓨터, 사무실에는 팩스를 가져다 놓은 사람들에게는 이런 종류의 정보 접근이 그리 대단치 않게 보일 수도 있다. 하지만 '기술적 무산자'들에게는 에섹스도서관에서 무료로 정보원에 접근할 수 있는 기회가 빈곤선상에서 생활하는 가족의 일년 치 수입의 값어치에 해당할 수도 있다. 미국도서관협회와의 제휴로 탄생한 마이크로소프트의 라이브러리즈 온라인은 농촌 및 도시 저소득층 사회의 기술 빈부격차를 좁혀 가는 데 많은 기여를 했던 것이다.

결국 마이크로소프트는 저소득층 미국인들을 컴퓨터에 근접하게 함으로써 그리고 이를 통해 마이크로소프트가 훌륭한 시민정신을 가진 회사라는 이미지를 더욱 강화시킴으로써 우호적인 광고효과를 얻을 수 있었을 뿐 아니라, 전세계의 정보화라는 창립자의 비전을 앞당길 수 있었다. 동시에 미국도서관협회는 다양한 배경을 가진 모든 연령층의 주민들에게 자신들의 정보제공 능력을 확대하고, 스스로 컴퓨터 대중화 주자로 자리매김할 수 있었던 것이다.



마이크로소프트와

미국도서관협회의 파트너십은

사회적 대의와 회사 양자 모두에게

이익이 돌아갈 수 있도록 계획된 기부,

즉 전략적 자선(strategic philanthropy)의

전형적인 예라 할 수 있다.