

סולם יעקב

נתינה היא אקט
אנושי של חסד,
והמניעים
שמאחוריה מגוונים
כמו החוויה
האנושית עצמה.
יעקב בורק, יו"ר
ארגון מידות
ופילנתרופ בפני
עצמו, נותן בהם
סימנים

מאת **יעקב בורק**

איור: מאיה שליפפר

נ יתוח צוואותיהם של 1,357 איש שעברו מן העולם בין השנים 1620-1630 כחבל סאפוק שבאנגליה, שפורסם בשנת 1998 במחקר שערך הפרדל ריזרב בנק בשיקגו, העלה כי אנשים עשירים יותר, דתיים יותר ושאינם בעלי מספר רב של ילדים גילו באותה עת גדיבות רבה יותר בחלוקת תרומות לעניים. האם פרופיל נדבני זה נכון גם לחיים בתקופתנו אנו? השאלה מעניינת מכיוון שתרומותיהם של בעלי הון יחידים מסתכמות בחלק קטן בלבד מההשקעות במטרות חברתיות, הן בישראל והן בעולם. על פי נתונים שהופיעו בראשית 2011 במאמר שפירסמו החוקרים ויליאם פוסטר וסוזן דיטקוף ב"הרווארד ביזנס ריווי"ו, שיעורן של התרומות אינו יותר מכ-3% מתוך כלל ההשקעות המקיימות את המגזר השלישי בארצות הברית. מחקר מוקדם יותר, שנערך באוניברסיטת קליפורניה, גילה כי בשנת 2000 הסתכם היקף תרומותיהם של 400 האנשים העשירים ביותר בארצות הברית בכ-7% בלבד מסך התרומות של יחידים במדינה.

מציאות זו מבהירה כי המגזר השלישי יכול להתקיים גם בלי תרומותיהם של בעלי ההון, אך בה בעת מעוררת את השאלה אם התורמים יכולים להתקיים בלעדיו. מהם הצרכים שמספק תהליך התרומה? ובכלל, האם אנו תורמים כדי להפוך את העולם למקום טוב יותר? כדי להחזיר משהו לקהילה? ואולי תרומה קשורה למשהו פחות אצילי, כמו תגובה ללחצים מצד עמיתים, הרצון לראות את שמנו על בניין, או סתם רצון להרגיש טוב יותר עם עצמנו או להיראות טוב יותר בעיני אחרים החשובים לנו?

לעשירים סיבות ייחודיות לתרום - אחת מהן, למשל, היא לא להישחית את יורשיהם עם הון גדול מדי שיתירו להם - אך כבני אנוש הם גם חולקים מניעים רבים לתרומה עם כלל האוכלוסייה. מחקרים חוזרים ומאשרים כי אנשים מאושרים יותר נוטים להתנדב ולתרום



אלטרואיזם טהור

- ↑ אמפתיה
- ↑ שאיפה להוגנות ולצדק
- ↑ מחויבות או רצון להחזיר לחברה הזדהות עם אחרים
- ↑ הזדהות להרחבת מעגל הקשרים החברתיים
- ↑ יצירת מחויבות של תושאי התרומה לתורם רצון להשיג הכרה ואישור חברתי
- ↑ יעילות מס צורך בתחושת חמימות הנובעת משביעות רצון עצמית
- ↑ שאיפה להעשרת הזהות העצמית ולשיפור הדימוי העצמי
- ↑ רצון להיטהר מאשמה מודף אחר יוקרה הצגת היכולת הכלכלית כסמל סטטוס
- ↑ ביטוי היכולת לקבוע סדר יום עצמאי
- ↑ ולכתוב "ביוגרפיה מוסרית" על פי העדפות התורם
- ↑ **אינטרס עצמי טהור**



החוקר ג'יימס אנדראוני

טען שתורמים נהנים

מ"חמימות של

שביעות רצון" (Warm Glow)

כתוצאה ממעשה התרומה.

חי שתורמים לאחנות,

לפיכך, מבקשים

להיתפס ככאלה לא פחות

משהם מעוניינים

לסייע לתחום עצמו

שית, שלא הוטדרו מהאופן שבו ייראו בעיני האחרים, דווקא הגדילו את תפוקת ההקשות המוצלחות שלהם ב-35%. אין ספק כי נראות, והיוקרה שבאה בעקבותיה, נהפכו למניע מרכזי בפילנתרופיה המודרנית. בארצות הברית של תחילת המאה הקודמת, למשל, בחרו מי שהתעשרו זה מקרוב בפילנתרופיה ככלי מרכזי לצורך השגת הכרה וסטטוס חברתי. באותה תקופה התחרו הכסף החדש והישן זה בזה על פרויקטים חברתיים רבים שהולידו, בין השאר, את הקמתם של מוזיאון הטבע והאופרה בניו יורק. בתוכניות המופעים של התזמורת הפילהרמונית והאופרה, בעלוני מידע שמפיקות אוניברסיטאות ועל קירות בתי חולים, מופיעים שמות התורמים כשהם מחולקים לקטגוריות שונות לפי גובה התרומה - לדוגמה, בין 1,000 ל-10,000 שקל, 10,000 עד 50 אלף שקל וכך הלאה. אם התורמים היו משוחררים לחלוטין מהשאלה כיצד ייראו, היתה עקומת התרומות מפולגת באופן אחר על פני סכומי התרומה וגבולות הקטגוריה היו חסרות משמעות. ואולם בפועל, מתברר כי תורמים נוטים לתרום את הסכומים הנמוכים ביותר שיספיקו כדי להכניס אותם לקטגוריה, מכאן שיש לתורמים עניין בפרסום הציבורי של תרומותיהם וביוקרה המתלווה לכך. גם מחקר שבחן את דפוסי התרומה לאוניברסיטה ידועה בארצות הברית מצא כי לאחר ששינתה את הדיווח על תרומותיהם של בוגריה מסכום התרומה המדויק לקטגוריה שסכום זה נפל אליה, נטו כל התרומות להתרכז במינימום הנדרש כדי להיכלל בקטגוריות השונות. כמו כן אוניברסיטת ייל הצליחה לגייס יותר תרומות כאשר הבטיחה לתורמים לפרסם את שמם בידיעון האוניברסיטה. מי שמאמינים כי נראות ויוקרה עומדים בבסיס הנתינה של בעלי הון, מצביעים על כך ששיעור אלה שבחרים להיוותר באלמוניותם ולא לפרסם את שמם כתורמים אינו עולה על אחוז אחד.

בין תרומה לדימוי עצמי

המורלים הראשונים שביקשו להסביר את התנהגותם של תורמים היו כלכליים בעיקרם, והניחו כי הם נהנים מהטובין הציבוריים שרוי כשת תרומתם. מי שתורם לאוניברסיטה, למשל, מצפה שילדיו יזכו ללמוד בה, ומי שתורם לבית חולים חושב על הימים שבהם יודקק לשירותיו. ב-1988 הראה החוקר ג'יימס אנדראוני שלא הסבר זה ולא אלטרואיותם טהור משקפים את התמונה, והציע הסבר נוסף לפיו התורמים נהנים מ"חמימות של שביעות רצון" (Warm Glow) כתוצאה ממעשה התרומה. מי שתורמים לאחנות, לפיכך, מבקשים להיתפס ככאלה לא פחות משהם מעוניינים לסייע לתחום עצמו.

יותר, אך מעידים שהתהליך פועל גם בכיוון ההפוך: אלה שתורמים ומתנדבים יותר הם מאושרים יותר. גם במוחם של בעלי הון מעוררת התרומה לכלל תגובה באותם אזורים המעורבים בתגמול והנאה. גם הם, כמו התורמים בקרב האוכלוסייה הכללית, תורמים לפעמים כדי לחזק את זהותם - ובמקרים לא מעטים, מתוך אשמה. ואולם, אף שמחקרים רבים ניסו להתחקות אחר מניעי הנתינה של אזרחים מן השורה, רק מעטים מהם התמודדו עם השאלה מה מביא בעלי הון ניכר (בישראל, הגדרה זו מתייחסת ליחידים שלהם הון פנוי העולה על מיליון דולר) לתרום למטרות חברתיות.

אל החלל שמוותר המחקר המדעי פלשו בהנאה סופרים והוגי דעות שנהנו מאז ומתמיד להביע דעה בנושא. הסופר ברנרד שואו אמר כבר ב-1896 כי "מיליונר אינו מוטרד בשאלה אם כספו משרת מטרה טובה, ובלבד שהוא חש שהוקל על מצפוננו ושמעמדו החברתי השתפר בשל התרומה". אחרים הבינו גם את ההשפעה החיובית שיש לנתינה על הנותן. הפסיכולוג וההומניסט הגרמני אריך פרום אמר: "עשיר אינו מי שיש לו הרבה, אלא זה שמחלק הרבה". זכורה גם כמובן האמרה העממית הארסית שעל פיה פילנתרופ הוא אדם נדיב השנוא על יורשיו. ואולם לצד אלה הסבורים שמעשה הנתינה מונע על ידי אינטרס עצמי של הנותן, היו תמיד גם כאלה שייחסו את המעשה לאמפתיה, למחויבות חברתית ולצדק.

החסד צריך להיראות

את המודל הקרום ביותר לאופן שבו עשוי התורם לראות את עצמו הציע הכלכלן והוגה הרעות אדם סמית, שטען כי החלטות מוסריות וערכיות מתקבלות על ידי אנשים תוך שהם מעריכים כיצד היתה התנהגותם נראית לצופה חסר פניות מהצד. גישה זו מזכירה את דבי ריו של גלאוקון בספרו של אפלטון "המדינה", הטוען בפני סוקרטס כי אנשים מתנהגים באופן אתי רק כאשר הם חושבים שמתבוננים בהם. כך חושב גם פרופ' דן אריאלי: ניסוי שערך ב-2009, יחד עם עמיתים למחקר, והתמקד בחשיבות המניע של נראות לאחרים, גילה כי חשיבותו היא למעשה כה גדולה, עד שהיא עלולה להחליש אפילו את השפעתם של תמריצים כספיים לנתינה.

בניסוי התבקשו שתי קבוצות של נבדקים להקיש צירוף מזור של אותיות על גבי מקלדת, ונאמר להם כי כל הקשה נכונה תזכה אותם בסכום קטן - כסנט לצירוף בודד, ובכלל לא יותר מדולרים בודדים - שייתרם בשמם לצלב האדום. באחת הקבוצות, שכונתה "הפרטית", ידעו חברי הקבוצה רק כמה כסף תרמו בעצמם כתוצאה מהקשותיהם המוצלחות. בשנייה, "הציבורית", התייצב בסוף התהליך כל משתתף בפני הקבוצה כולה והודיע כמה תרם. נמצא כי חברי הקבוצה הציבורית הקישו בהצלחה 900 פעם בממוצע - כמעט פי שניים יותר מחברי הקבוצה הפרטית, שהקישו 517 פעם בממוצע.

בשלב מאוחר יותר בניסוי ביקשו החוקרים לבחון תיאוריה מוכרת שלפיה מי שתורמים כדי להראות טוב לא יגיבו טוב לתמריץ כספי, שיגמד את דמותם כאלטרואיסטים ויגרום להם להיראות כמי שתורמים מתוך תאוות בצע. גם הפעם התברר כי לנראות השפעה ניכרת על המוטיווציה לתרומה: כאשר הוצע לנבדקים בונוס כספי בגובה סכום התרומה שהצליחו לצבור, נמצא כי היתה לכך השפעה שולית בלבד על המשתתפים הציבוריים. לעומת זאת, חברי הקבוצה הפרי-

מודעה
עמ' 51

בעלי ההון

פועלים

מצירוף מגוון ביותר

של חניעים,

הן אלטרואיסטיים

והן אגואיסטיים.

הגיוון האנושי

הוא שמסביר טוב יותר

מכל גורם אחר

את השוני

במניעי התורמים

התרומה ככרטיס לנצח

לפני כשנה השתעשעתי ברעיון של מעורבות במחקר אקדמי בנושא המניעים לתרומה בקרב עשירים, אך לאחר שהתעמקתי בכך פיתחתי ענווה לנוכח מורכבותו של הנושא. הבנתי כי לא ניתן להציג סיבה מרכזית אחת לנתינה של בעלי ההון, וכי אלה פועלים מצירוף מגוון ביותר של מניעים, הן אלטרואיסטיים והן אגואיסטיים. תמהיל המניעים האגואיסטיים משתנה על פי אופי התורמים - ולא פחות מכך, על פי אופיין של התרומות (הגודל קובע). הגיוון האנושי הוא שמסביר טוב יותר מכל גורם אחר את השוני במניעי התורמים. הסוציולוג פרופ' פול שרוויש מבוססון קולג' טוען בלהט כי "די לנקוב בשמו של מניע מסוים לנתינה והוא יעודד מישהו, איפשהו, בתנאים מסוימים, לתרום". "מניעים" הם לדעתו אוסף של נסיבות וכוחות בתנועה, יותר מאשר סיבות פסיכולוגיות מוגדרות המביאות לפעולה. כהסבר למניע של בעלי היכולת לתרום טבע שרוויש את המושג "ביוגרפיה מוסרית", שהיא הצירוף של יכולת אנושית ומצפן מוסרי.

את התשובה המקורית ביותר לשאלה "מדוע הם תורמים" מצא תי דווקא בכתביו של הפסיכולוג ארנסט בקר. בספרו זוכה הפוליצר מ-1974, "הכחשת המוות", התייחס בקר לדרכים שבהן נלחם המין האנושי בגורל אכזר שאף מין אחר על פני כדור הארץ אינו שותף לו: המודעות לחיים ולסיומם הבלתי נמנע. הדרך להילחם בגזרה הזאת היא תרבותית בעיקרה, אומר בקר, ומי שאינם בוחרים להסיח את דעתם מהנושא (בין השאר, באמצעות צפייה בתוכניות ריאליטי, או צריכת תוצרים אחרים של תעשיית הבידור, שכל עיסוקה בהסתרת דעתו, על פי בקר), מנסים להעניק לחייהם משמעות שתיוותר גם לאחר מותם. אמונה דתית גם היא אמצעי שכיח בהקשר זה, אך בוודאי לא היחיד בארגון הכלים של התרבות האנושית. אספנות (לרבות איסוף כסף ונכסים), יצירה ואפילו בניית משפחה רחבה, כולם דומים זה לזה במובן שהם משמשים מסר שאנו מקווים שישרוד אחרינו, וכך גם הפילנתרופיה. בין אם נותיר לוח חרות הנושאת את שמנו על בניין, או נוכל לייחס לעצמנו שינוי חברתי או סיוע לאוכלוסיות מוחלשות, אנו משרתים למעשה את הכמיהה הכלל אנושית למשמעות. כמיהה, שאינה אלא התרסה כנגד המוות. ■

הכותב הוא יו"ר מידות - עמותה לשיקוף והערכת אפקטיביות של מלכ"רים. לתגובות: jburak@evergreen.co.il



הסברים אחרים קושרים בין תרומות לבין הפגנת יכולת כלכלית, בדומה לרכישת מוצרי יוקרה כמו מכוניות מפוארות. גישה זו רואה בתרומה סוג חדש של צריכה, ופעולה המשרתת סטטוס חברתי, והיא נתמכת גם על ידי הפסיכולוגיה האבולוציונית, הרואה בתרומתם של גברים כלי מודרני המשמש להשגת יעד על-זמני: המחשת היכולת לפרנס, המעידה על יתרונו האבולוציוני של בעליה כבן זוג. כמובן שלפי תפיסה זו, בעלות על אמצעים אמורה לשפר את גם מעמדו החברתי של התורם בקרב "השבט" שלו.

ניסיון נוסף לתרום להבנת המניעים העיקריים לנתינה נערך על ידי ד"ר סטפנו דלוויגנה מאוניברסיטת קליפורניה ועמיתיו, שהעריכו כי לעתים אנשים תורמים אף שהיו מעדיפים שלא לעשות כך, פשוט כי הם מתקשים לומר "לא". החוקרים ערכו מסע לגיוס תרומות מדלת לדלת. לחלק מהבתים הודיעו על מועד הגעתם הצפוי של המתרמים בדף אינפורמטיבי שתלו על ידית דלת הכניסה, כך שיכלו לקדם בברכה את המתרמים או להתעלם מהם. התברר כי סך התרומות שנאספו מהקבוצה שחבריה קיבלו הודעה מוקדמת על מבצע ההתרמה היה נמוך ב-17% בממוצע מהסכום שנאסף לעומת אלה לא קיבלו הודעה כזו. בהמשך המחקר נערך הניסוי בשנית, ול-נחקרים שקיבלו הודעה מוקדמת ניתנה אפשרות לסמן על הדף "נא לא להפריע". הפעם היו התרומות בקבוצה זו נמוכות ב-35% בממוצע מאלה של הקבוצה שלא קיבלה כל הודעה. עד כאן התיאוריה של תרומה מתוך אלטרואיזם טהור.

בעלי הון ניכר אינם תורמים את רוב כספם לתורמים אנונימיים המתרפקים על דלתם, אך אי היכולת לסרב לעמית המבקש תרומה היא מרכיב חשוב בנתינה גם מבחינתם - במיוחד במציאות המוכרת לתורמים רבים, שבה בעלי הון רבים פועלים לגיוס תרומות בקרב חוג מכריהם. כך, לא חולף זמן רב לפני שהמתרים הופך בעצמו לתורם, והפעם לנושא הקרוב ללבו של מי שנענה בעבר לבקשת התרומה שלו.

שתי עובדות מחזקות את התחושה שלפיה חלק משמעותי מהי תורמים הגדולים מונעים על ידי שיקולי נראות ויוקרה. האחת היא שאנשים נוטים להגזים בהיקף תרומותיהם כשהם נשאלים על כך - נטייה המונעת מההנחה שהיקף תרומה גבוה מייצג ערכים אישיים וחברתיים נעלים; השנייה היא שקשה למצוא הרבה שותפויות בין פילנתרופים, המקבילות לאלה שאנו רואים בין אותן רמזיות כשהן פועלות בעולם העסקים. אם האינטרס הבלעדי היה קידום נושאים חברתיים, היינו בוודאי רואים יותר שיתופי פעולה כאלה - גם בין הפילנתרופים וגם בינם לבין הממשלה, שהיא המשקיע החברתי הגדול ביותר.

חשוב מכך, רוב הבעיות שפילנתרופים מנסים לפתור הן תולדה של החלטות ממשלתיות, כמו סדרי העדיפויות בהקצאת משאבים, תוצאותיהן של מלחמות ואפילו זכויות רכוש שלא תועדו כשורה. באמצעות פעולה לשינוי בתחומים אלה ניתן להשיג השפעה עמוקה ומשמעותית יותר על רווחת הציבור מאשר בעשייה פילנתרופית, אך היא כרוכה במחויבות ארוכת טווח ובהשקעת זמן ומאמץ. ואכן, הפילנתרופים אינם ממהרים להשפיע על הממשלה בשינוי סדר העדיפויות שלה, ומעדיפים לתרום כדי לשקם את תוצאות החלטותיה. בכך הם חושפים את סולם העדיפויות האישי שלהם.

מודעה עמ' 53