

פילנתרופיית העילית בישראל: מאפיינים, מניעים ודפוסי תרומה

הלל שמיד¹ ואבישג רודיך-כהן²

המאמר מתאר, מנתח ומעריך ממצאים ממחקר שהתחקה אחר פילנתרופיית העילית בישראל. הוא מציג את היקף התרומה של הפילנתרופיה שהושפעה מהצמיחה ומהיציבות היחסית של הכלכלה בישראל. במאמר מוצגים ממצאים המתאייחסים לאלה: המאפיינים הדמוגרפיים של הפילנתרופים הישראלים הנמנים עם קבוצת העילית של הפילנתרופיה; מניעיהם לתרום; אוכלוסיות היעד ותחומי תרומה מועדפים; ערכן הפיננסי של התרומות מול ההכנסות והרווחים מהן; ערוצי התרומה והמנגנונים שהתרומות מועברות באמצעותם לאוכלוסיות היעד ולארגונים חברתיים ואחרים. ממצאי המחקר מצביעים על כך שבישראל יש מעגל פילנתרופים התורם ביד נדיבה למטרות חברתיות (לא פחות מפילנתרופים בארצות מערביות אחרות). כמו כן מוצג ניתוח של יחסי הפילנתרופים עם הממשלה וקובעי המדיניות הציבורית.

מבוא

מאמר זה מוקדש לתיאור, ניתוח והערכה של תופעת פילנתרופיית העילית הפרטית בישראל. פילנתרופיה בכלל ופילנתרופיית עילית בפרט איננה תופעה חדשה במציאות של מדינת ישראל (חסקי-לוונטל וקבלו, 2009).

-
- 1 מנהל המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים. דיקן בית הספר לעבודה סוציאלית ולרווחה חברתית ע"ש פאול ברוואלד, האוניברסיטה העברית בשנים 2003-2006 וראש הקתדרה לחקר התנדבות וארגונים ללא כוונת רווח ע"ש ז'ק ל' מנארד.
 - 2 דוקטורנטית בבית הספר למדיניות ציבורית על שם פדרמן, האוניברסיטה העברית בירושלים.

ביטחון סוציאלי, תמוז תש"ע, יוני 2010, מס' 83 : 225-262
נשלח לפרסום ב-4.12.09, התקבל ב-1.4.10

המאמר מבקש לשפוך אור על תופעת פילנתרופיית העילית, מאפייניה הסוציו-דמוגרפיים, המניעים לתרומה, היקפה, תחומי התרומה המועדפים וההשפעה הנתפסת של הפילנתרופים על קידום תוכניות ומיזמים חברתיים.

פילנתרופיית העילית היא קבוצה ייחודית במסגרת הפילנתרופיה הפרטית. היא מתאפיינת בהיבטים שונים של פילנתרופיה חדשה, הידועה גם כפילנתרופיה אסטרטגית, ממוקדת משימה, החותרת להיות אפקטיבית ומשפיעה, יזמית וממנפת ומצפה להחזר על השקעתה (Katz, 2005, p. 123). פילנתרופיית העילית על זרמיה השונים מאופיינת בערוצי תרומה ייחודיים ומגוונים כגון קרנות, תרומה אישית או תרומה עסקית (Havens, et al., 2006, p. 542).

ניתן להגדיר את פילנתרופיית העילית על פי שני ממדים מרכזיים: הכנסה או הון מוערך של התורם; היקף פעילותו הפילנתרופית (Rooney & Frederick, 2007, p. 6). רוני ופרדריק מגדירים את פילנתרופיית העילית כאוכלוסייה של בתי אב בעלי מיליון דולר ויותר או כבעלי הכנסה שנתית של 200,000 דולר ויותר. הם מחלקים את פילנתרופיית העילית לסוגים אחדים: עשירים מאוד (very wealthy), מורישים (bequeather), אדוקים (devout), חילונים (secular), יזמים (entrepreneur), אסטרטגים (strategic) ועוד. תורם עילית (Mega Donor; High Net Worth Donor) יכול לתרום בחייו או לאחר מותו (במסגרת עיזבון), כיחיד או על ידי הקמת קרן באמצעות תאגיד עסקי, על ידי הקמת קרנות קהילתיות, קרנות תורמים (Donor Advised Fund), קרנות מפוצלות (Split Interest Funds) ועוד (רודיך, 2007, עמ' 42-43; Tobin & Weinberg, 2007, p. 3-4).

פילנתרופיית העילית מייצגת שילוב של שלושה מרכיבים: תרומות בהיקף רחב, התנדבות וחברות בארגונים נתרמים (עמותות למשל). על כן היא מהווה מסגרת חברתית-תרבותית לתורמים בעלי הון רב, המשתייכים לקבוצה זו בעלת המאפיינים הייחודיים. למרות היותה פרטית במקורה (מייצגת רצונות, משאבים ומטרות של יחידים), אופייה של פילנתרופיית העילית הוא על פי רוב מוסדי, והיא יכולה לפעול במסגרות שונות, כגון קרנות, חברות לתועלת הציבור וארגוני חברים. היא באה לידי ביטוי בתמיכה כספית, אך גם בהתנדבות ובהשתתפות בתהליכי קביעת מדיניות בקרב הארגונים הנתרמים (רודיך, 2007, עמ' 16-17).

מבחינת היקף הפעילות הפילנתרופית טובין וויינברג מגדירים תרומת עילית או תרומה גדולה (Mega Donation) בטווח שבין מיליון ל-10 מיליון דולרים (Tobin & Weinberg, 2007 p. 2). מלבד זאת, נדבני עילית פרטיים תורמים בתדירות גבוהה ובהיקף רחב יותר מפילנתרופים רגילים. כך, למשל, מצאו הונס, אוריילי ושרוויש (Havens et al., 2006), שחלקה והיקפה של פילנתרופיית העילית בין התרומות גבוהים

יותר מאלה של תורמים לא עשירים. כשרוב הפילנתרופים תורמים כ-2.3 אחוזים מהכנסתם, בתי האב העשירים ביותר תורמים כ-4.4 אחוזים מהכנסתם, המהווים באופן מצטבר כ-37 אחוז מסך התרומות באותה שנה. ממצא מעניין במחקר מראה שחלק הארי של תרומות העילית מקורו בהון נרכש ולא בהון מורש (שם, 2006, עמ' 546, 554). רוני ופרדריק מצאו שככל שהונו של הפילנתרופ רב יותר, כך תרומתו גדולה יותר. לטענתם, העשירים ביותר תורמים פי 10 מבעלי הון של 10-50 מיליון דולרים ופי 50 מבעלי הון של 1-10 מיליון דולרים (Rooney & Fredrick, 2007, p. 7). מגמה זו של צמיחת קבוצה ייחודית של פילנתרופים היא חלק מסדרה של שינויים המתחוללים בקרב הפילנתרופיה בארצות המערב: ארצות הברית ומערב אירופה. שינויים אלה מתבטאים בעיקר בעלייה במספר מענקי העל הניתנים ובהתגברות הנטייה למעורבות יזמית בקרב התורמים בעולם הפילנתרופיה ובארגוני המגזר השלישי אשר להם הם תורמים (Tobin & Weinberg, 2007, p. 20).

פילנתרופיית העילית מובחנת גם באירופה, והיקף תרומותיה נמצא במגמת עלייה. באנגליה בלטו בשנת 2008 מענקי הענק, כאשר כ-30 מעשירי המדינה תרמו בשווי כולל של 2.3 מיליארד לירות שטרלינג. באותה השנה בלטו במיוחד "מענקי שמונה הספרות" (99-10 מיליון לירות שטרלינג) (Breeze, 2009a, p. 198).

מגמה זו לא פוסחת על פילנתרופיית העילית בישראל – זירה מתפתחת בנוף המקומי. ככלל, אפשר לאתר בפילנתרופיה הישראלית שינויים הנוגעים להתעוררות מחודשת של התורמים, ובמיוחד את התגבשותה ההתחלתית של תרבות תרומה בקרב פילנתרופיית העילית (סילבר, 2008, עמ' 14; שמעוני, 2008, עמ' 42). לדברי סילבר, מגייסי כספים בישראל מצביעים על שינויים משמעותיים בתרבות התרומה בארץ ומעידים על התאמה בין העלייה בצרכים לעלייה בתרומות. זאת ועוד, לנוכח צמצום התרומות המגיעות מהתפוצות וההתניה המוקדמת לתרומה מצד הפילנתרופים בחו"ל, נעשים אנשי פילנתרופיית העילית בארץ מודעים יותר לצרכים המקומיים הגוברים (סילבר, 2008, עמ' 14-15).

ואכן השפעתה היחסית של הפילנתרופיה הישראלית גוברת; כך התפלגו התרומות על פי נתוני בנק ישראל לשנת 2007: 5 מיליארד ש"ח הגיעו מתרומות מחו"ל, 1.2 מיליארד ש"ח הגיעו מתורמים פרטיים בישראל, וכ-8-9 מיליארד ש"ח מקרנות ומעסקים ישראליים (חלק מהסכום ניתן ככסף, וחלקו נמדד כשעות התנדבות למגזר השלישי). כך ביססה הפילנתרופיה הישראלית את מקומה כאחד ממקורות המימון החשובים של המגזר השלישי בישראל (שמיד ורודין, 2009). מלבד זאת, בשנים 1996-2005 עלה היקף התרומות למגזר השלישי ב-12.1 מיליארד ש"ח (8.2 אחוזים). בשנת 2008 דווח שתרומות הפילנתרופיה (מיחידים ומעסקים) למגזר השלישי היוו 18.4 אחוז מכלל הכנסות מגזר זה – 18.69 מיליארד ש"ח. אך יש לציין שחלק הארי של התרומות האלה

הגיע מחו"ל ולא מהפילנתרופיה הישראלית. בשנת 2007 עמד סך התרומות מחו"ל על 2.438 מיליארד דולר (שם).

תופעה מעניינת במסגרת פילנתרופיית העילית החדשה היא הופעתם של הפילנתרופים הזימים (Venture Philanthropists). גישת הזימות כחלק מתחום הפילנתרופיה החדשה צמחה מתוך שילוב בין תפיסת ההשקעה, שהתפתחה בענף ההיי-טק בשנות ה-90, לבין הרטוריקה בדבר שינוי חברתי שצמחה בזירה הפוליטית. הגישה הזימית מאפשרת לפילנתרופ לתרגם את תרומתו להשקעה חברתית. אך יש לציין שהכלים למדידת התשואה החברתית של התרומות אינם חד משמעיים (Frumkin, 2003, pp. 7-8), ויש אף הטוענים שהמודל הזימי לא הוביל לשינוי מקיף באופייה של הפילנתרופיה הפרטית (Moody, 2006). יחד עם זאת, פילנתרופיה זימית מקובלת מאוד כיום בקרב תורמי עילית ומבטאת ניסיון ליישם טכניקות הון-סיכון בתחום הפילנתרופיה. המטרה ארוכת הטווח היא לטפח בקרב מקבלי התרומות יכולות וכישורים ולפתח תשתיות, רשתות חברתיות ויכולות ארגוניות. הפילנתרופ החדש גם קובע יעדים, סטנדרטים ואבני דרך להתקדמות הארגון שהוא תורם לו (Katz, 2005, p. 128).

בישראל פועלת רשת חדשה יחסית של פילנתרופיית עילית זימית, חלקה נשען על הון מורש וחלקה על הון נרכש. המאפיין המרכזי של תורמים מסוג זה איננו בהכרח ההון הרב שהם משקיעים, אלא הנכונות להקדיש מזמנם ומניסיונם המקצועי מתוך מחויבות למיזמים הפילנתרופיים ולמימושם. דוגמאות בולטות הן הקרנות והארגונים החדשים כגון JVP, IVN ותמורה (סילבר, 2008, עמ' 17; שמעוני, 2008, עמ' 23). אלה הוקמו בידי קבוצות זימים שצברו את הונם בתעשיית ההיי-טק, ועתה הם עוסקים בעשייה פילנתרופית. חלקם גם תומכים בפעילות פוליטית, מפלגתית או לאומית. לקבוצה זו תרבות ארגונית ייחודית, המאפיינת את אילי ההון מתחום ההיי-טק: הם בעלי קוד התנהגות משלהם ומחזיקים באידיאולוגיה של מיומנות ויעילות ניהולית; הם מקיימים ביניהם קשרים חברתיים ועסקיים ענפים (סילבר, 2008, עמ' 20, 24, 26; רודיך, 2007, עמ' 46). אפשר לקבוע שמדובר בפילנתרופיה בעלת אופי רציונלי ומשימתי, המסמלת את התפנית המרכזית שחלה בחברה הישראלית בתחום זה – מפילנתרופיה רגשית לפילנתרופיה רציונלית ומטרתית, שתכליתה לא רק לתרום לחברה בישראל, אלא גם להשפיע עליה (שמעוני, 2008, עמ' 25).

סקירת ספרות

הספרות המוצגת להלן מתמקדת בעיקר בנושאים שאליהם התייחס המחקר שמאמר זה מתבסס עליו. נושאים אלה קשורים למניעי הפילנתרופים לתרום, לגורמים מעודדי התרומה, לתחומי התרומה המועדפים עליהם ולמידת האפקטיביות שלה בעיני הפילנתרופים.

מניעים לנתינה

מניעי הפילנתרופים לתרום הם רבים ומגוונים, ונעים על רצף שבקצהו האחד מניעים אידיאולוגיים, ובקצהו האחר מניעים תועלתניים וכלכליים. לצד המניעים האידיאולוגיים ניצב מניע האלטרואיזם.

המחקר הסוציולוגי העוסק במניעים האלטרואיסטיים מגדיר התנהגות אלטרואיסטית כהתנהגות במרחב החברתי, שמטרתה העיקרית היא להיטיב עם הזולת (Rushton, 1980, p. 10). המלה העברית לאלטרואיזם היא זולתנות, פעילות המכוונת למילוי צרכיו של האחר. בהקשר דומה מצאו מחקרים שרגש האמפתיה או מערכת ערכים פרו-מוסריים הם מניעים מרכזיים לתרומה, ולכן התנהגות אלטרואיסטית עשויה לנבוע מנורמות מוסריות המעודדות התנהגות מסוימת או פוסלות התנהגות אחרת (Bekkers, 2004; Krebs, 1987, as cited in Piliavin & Charng, 1990; Piliavin & Charng, 1990, p. 32; Schwartz, 1977). כלכלנים, לעומת זאת, מדגישים את עלויות התרומה של האלטרואיסט במקום את המניעים להתנהגותו, ואילו פסיכולוגים מדגישים את מניעי מעשה התרומה ואת התועלת שהוא מפיק מכך (Piliavin & Charng, 1990, p. 29-30). תיאוריית הלמידה החברתית מספקת בהקשר זה מודל להתהוותו של האלטרואיזם: רגישות לנורמות חברתיות וחשיפה למודלים של נדבנות מעודדות התנהגות אלטרואיסטית. בדרך זו מושג חִבְרוּת לנדבנות (שם עמ' 41). במניעים האלטרואיסטים אנו מוצאים את האלטרואיזם הטהור, הנובע מתוך דאגה אמיתית ואמפתיה לזולת ללא צורך בקבלת תמורה כלשהי (אלה הם הפילנתרופים המעדיפים להישאר אנונימיים) ואת האלטרואיזם הנורמטיבי, הנובע מכך שהתורם "מתיישר" עם נורמות חברתיות ועם ערכים מקובלים של תרומה בחברה שהוא חי ופועל בה (Frumkin, 2006). גם הזדהות התורם עם זולתו נתפסת כמניע להתנהגות פילנתרופית (Martin, 1994; Schervish, 2005; Schervish & Havens 1995, 1997; Schervish, Havens & O'Herlihy, 2001). בבסיס הגישה עומדת אתיקת ההזדהות של תומס אקווינס (Aquinas), המחילה את אהבת העצמי על האחר תוך כדי יצירת יחסי אכפתיות בין הצדדים (Schervish & Havens, 1997). יחסים אלה נוצרים עקב יצירת זהות בין האינטרסים העצמיים לאלה של האחר.

מודל יצירת הזהות מתאפיין בארבעה משתנים מרכזיים, המשפיעים על ההתנהגות הפילנתרופית ומקדמים אותה: (1) רשתות פורמליות ובלתי-פורמליות של מערכות יחסים (Bekkers, 2005b; Schervish & Havens, 1997; Wilhelm, Brown, Rooney, & Steinberg, 2002); (2) תודעת הפרט המגבשת סדרי עדיפויות, מערכות ערכים, תחושת שייכות, נתינה ומעורבות (Schervish & Havens, 1995; 1997); (3) פנייה ישירה לפילנתרופ להשקיע זמן ומשאבים (החשיפה לבקשה לתרום או להתנדב מעודדת את ההתנהגות הפילנתרופית) (Bekkers, 2004); (4) הזיכרון והניסיון האישי בפילנתרופיה כגורמים המשפיעים על תרומה בהווה, על היקפה ועל יעדיה (Schervish, 1995).

מניע חשוב לפעילות הפילנתרופית הוא מכוונות ערכית פרו-חברתית המחוזקת בידי תחושת הקהילתיות ובידי הצורך של התורם לחלוק עם הקהילה והקולקטיב את העושר שצבר בזכות הקהילה. תחושת הקהילתיות מלווה גם במניע בעל עוצמה הדוחף את היחיד בעל האמצעים "להחזיר לחברה" שהיטיבה עמו והאירה לו פנים מעבר לאמונה בכישוריו וביכולתו. ההחזרה לחברה והכרת החברה בתרומה הן עוד גורם מחזק ומדרבן המצטרף לפרסום הציבורי והגלוי המחזק את רצונו של התורם להמשיך ולתרום (Frumkin, 2006).

בהיבט התועלתני נמצאו מספר מניעים לתרומה. הראשון ביניהם מוגדר "אגואיזם חברתי" (social egoism); התורם שומע "קול פנימי" הקורא לו לתרום. התרומה באה לספק את צרכיו הנפשיים והרגשיים, ואין הוא רואה חשיבות במוטביה (שם). התיאוריה הכלכלית מניחה התנהגות רציונלית של "האדם הכלכלי", המבקש להפיק רווחים אישיים מיחסי החליפין שהוא מקיים עם האחר, היחיד, הקבוצה והקהילה. יחסי החליפין מתנהלים על בסיס שיקולי עלות-תועלת של השותפים להם, והתועלת שהתורם מפיק היא חומרית או נפשית. מעמדו החברתי מתבסס, כשהוא יוצר קשרים עם גורמים מרכזיים בזירת קבלת ההחלטות במישור הציבורי והעסקי, מרחיב את עסקיו, קונה לעצמו שם ויוקרה ותגמולים אחרים (סילבר, 2008; רודיך, 2007; Vesterlund, 2006; Breese, 2009). באמצעות התרומה קונים לעצמם התורמים כרטיס כניסה לחברה או לקבוצות ייחודיות הנהנות מיוקרה חברתית, מעוצמה פוליטית או ממערכת קשרים עסקיים ענפה. ההשתייכות לקבוצות עילית אלה מניעה את התורם לתרום, שכן השתייכות זו לא רק מחזקת את האגו שלו, אלא נותנת לו לגיטימציה להימנות עם עילית מסוימת הנהנית מיוקרה, השפעה וקשרים עם גורמי ממשל ושלטון (Schervish, 1995, 1997). כל אלה יוצרים הון חברתי (organizational capital), שהוא תולדה של ההתחברות של מספר בעלי הון בעלי מניע חברתי ומניע אישי משותפים (Schervish, 1997).

גורמים המשפיעים על תרומה

מחקרים מלמדים גם על גורמים המשפיעים במישרין על נכונות אנשי פילנתרופיית העילית לתרום ועל היקף תרומותיהם. הגורמים בעלי ההשפעה הרבה ביותר על התרומה האישית הם מאפיינים אישיים ואישיותיים של התורם, כגון גיל, מגדר, השכלה, מצב משפחתי, מורשת והיסטוריה משפחתית ומידת הדתיות (לימור, 2008; Brown & Ferris, 2007, p. 94; Mesch, Rooney, Steinberg, & Denton, 2006, pp. 566-567). מחקרים אלה מצאו מתאם חיובי בין אנשים התורמים תרומות רחבות היקף ובתדירות גבוהה לבין הכנסה גבוהה, הון רב, פעילות דתית ענפה, דפוסי התנדבות פעילים, גיל מבוגר יותר, נישואין, השכלה גבוהה ועוד. זאת ועוד, הפילנתרופיה הפרטית, המתבססת על מאפיינים ייחודיים לכל תורם, מושפעת במידה מרובה גם מגורמים חיצוניים ומתמריצים כלליים, כגון הון חברתי, הטבות פרטיות והטבות מס, המשפיעים גם הם על הנכונות לתרום, על תדירות התרומה ועל היקפה.

גיל : היקף הפעילות הפילנתרופית ותדירותה נמצאים במגמת עלייה עד גיל 65 ואף עד גיל 75 ; לאחר מכן מסתמנת ירידה בהיקף התרומות. חשוב להדגיש שאין ממצאים אלה חד משמעיים: מחקרים אחרים סותרים אותם ומעידים על עלייה בהיקף התרומות דווקא בגיל צעיר יותר (רודיך, 2007, עמ' 35; Havens et al., 2006, p. 542; Mesch, 2007, p. 571; Rooney, Steinberg, & Denton, 2006, p. 571). בישראל נמצא שהיקף התרומות ותדירותן מגיעים לשיאם בגילאי 25-65, ולאחר מכן חלה מגמת ירידה. בין הפילנתרופים הפרטיים תרמו בשנת 2007 כ-69 אחוז מבני הגילאים הללו, לעומת כ-53 אחוז מתחת לגיל 24 ו-59 אחוז בקירוב מעל גיל 65 (הלמ"ס, 2009, לוח 11). מחקרים מלמדים גם שאנשים שתורמו בצעירותם ממשיכים לתרום בבחרותם ובבגרותם (Schervish, 1997).

מגדר : מגדר הוא מאפיין שנוי במחלוקת בכל הנוגע להשפעתו על היקף התרומות ועל תדירותן. הוונס, אוריילי ושרויש מצאו שאין הבדל בתדירות התרומות בין גברים לנשים, אך היקף התרומות של גברים גבוה יותר, בעיקר בשל פערי ההכנסה. לטענתם, כאשר משקללים את כל המשתנים המשפיעים על היקף התרומות ועל תדירותן, אין המגדר ממלא תפקיד משמעותי (Havens et al., 2006, p. 551). מש ועמיתיה מצאו הבדל במניעים לתרומה בין נשים לגברים: נשים תורמות בעיקר כדי לקדם שינוי חברתי או כדי לסייע לחלשים, ואילו גברים תורמים כדי לרכוש מעמד ויוקרה (Mesch et al., 2006, p. 568). אנדרוני, בראון ורישאל מצאו הבדלים בין גברים לנשים, בעיקר בנכונות לתרום, ביעדי התרומה ובהיקפה. עוד מצאו החוקרים, שגברים מושפעים יותר ממשתנים כמו רמת הכנסה ועלות התרומה ושהם נוטים לתרום למספר מצומצם של יעדים (Andreoni, Brown, & Rischall, 2003, pp. 115-116, 128). סקר שערכה הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה בישראל בשנת 2007 מלמד שיש הבדל בהיקף התרומות בין גברים לנשים: 18 אחוז מהגברים תרמו תרומות גבוהות של 1,000 ש"ח ויותר, לעומת 9 אחוזים מהנשים

(הלמ"ס, 2009, לוח 11). יש לזכור, כאמור, שאין הממצאים בדבר השפעת הגורם המגדרי על התרומות חד משמעיים.

מצב משפחתי: מחקרים רבים מצאו שמצבו המשפחתי של הפילנתרופ משפיע באופן משמעותי על היקף התרומות. זוגות נשואים נוטים לתרום בתדירות גבוהה יותר ובהיקף רחב יותר מרווקים, בעיקר משום שההון וההכנסה המשותפים של אנשים נשואים גדולים יותר. סקר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה משנת 2007 מצא שבאותה השנה תרמו 70 אחוז בקירוב מהזוגות הנשואים לעומת כ-57 אחוז מהרווקים (שם). מש ועמיתיה מצאו שהסיבה המרכזית לכך שזוגות נשואים תורמים בתדירות גבוהה יותר היא השפעתן של הנשים, שמטבען נוטות יותר לפילנתרופיה, על בני זוגן (Havens et al., 2006, p. 571, 581; Mesch et al., 2006, p. 551). החוקרים טוענים שתכונות כגון אלטרואיזם והתנהגות חברתית מפותחות אצל נשים יותר מאשר אצל גברים. הנשים נדיבות יותר מגברים, והן מגדירות דאגה, הקרבה עצמית, אלטרואיזם, אמפתיה וטובת האחר באופן שונה מגברים (Mesch et al., 2006, p. 568).

השכלה: השכלה גבוהה משפיעה על הנטייה לתרום וכן על היקף התרומה. הוונס, אוריילי ושרוויש מצאו ש-95 אחוז מבעלי השכלה הגבוהה תרמו למטרות צדקה, לעומת 68 אחוז מאלה שהוגדרו חסרי השכלה תיכונית. היקף התרומה של בעלי השכלה הגבוהה היה פי 2.5 מזה של אחרים (רודיך, 2007, עמ' 31; Havens et al., 2006, p. 571; Mesch et al., 2006, p. 552). גם בישראל נמצא שבעלי השכלה גבוהה נוטים לתרום בתדירות גבוהה יותר ובהיקף רחב יותר; כ-77 אחוז מן התורמים בשנת 2007 היו בעלי השכלה אקדמית, וכ-16 אחוז מתוכם תרמו באותה שנה 1,000 ש"ח ויותר (הלמ"ס, 2009, לוח 11).

מורשת והיסטוריה משפחתית: מורשת משפחתית של נתינה משמשת תמריץ לתרומה, כיוון שהיא ממלאת תפקיד חינוכי בחייו של התורם הפרטי (Independent Sector, 2002; Janoski & Wilson, 1995). סילבר (2008) מצאה שבישראל המורשת, הן היהודית הן הציונית, משמשת דוגמה לנדיבות או למעורבות בחיים הקהילתיים. בהקשר זה, השפעת ההון המשפחתי על הנכונות לתרומה נופלת מהשפעתו של החינוך לנתינה מגיל צעיר. החינוך לנתינה מונחל במסגרות שונות, ובהן המשפחה, בית הספר ותנועות הנוער.

ההיחשפות לנתינה גדלה במהלך שהות ממושכת בחו"ל או בעקבות חברות ברשתות עסקיות או פילנתרופיות בינלאומיות. כל אלה הם אמצעים לקידום נתינה עתידית וחברות לפילנתרופיה (סילבר, 2008, עמ' 22; שמעוני, 2008, עמ' 43). זאת ועוד, עצם הרצון לבסס מורשת פילנתרופית משפחתית יכול להוביל להתנהגות פילנתרופית. רוני ופרדריק מצאו שאנשי פילנתרופיית עילית עשירים מאוד תורמים בין היתר כדי לשמש דוגמה

לילדיהם ולאנשים אחרים וכדי להותיר אחריהם מורשת של נתינה ונדבנות (Rooney & Frederick, 2007, p. 14).

מידת האדיקות הדתית: מידת האדיקות הדתית משפיעה על ההתנהלות הפילנתרופית (כץ וחסקי-לוונטל, 2008; Frumkin, 2006; רוני ופרדריק (2007) מגדירים כתורמים אדוקים את אלה המשתתפים בטקסים דתיים לפחות פעם בשבוע ותורמים למטרות דתיות (Rooney & Frederick, p. 6). אדיקות דתית מגבירה פי שניים את התרומה למטרות דתיות, ואילו תרומותיהם של חילונים מיועדות בדרך כלל לסיפוק צרכים חיוניים (Brown & Ferris, 2007, p. 94; Rooney & Frederick, pp. 35, 44). בישראל נמצא שהמגזר החרדי תורם בהיקף הרחב ביותר: בשנת 2007 תרמו כ-87 אחוז מהחרדים, וכ-45 אחוז מהם תרמו מעל 1000 ש"ח. לעומתם תרמו באותה השנה רק 65 אחוז מהחילונים, ומהם רק כ-7 אחוזים תרמו מעל 1000 ש"ח. עוד יש לציין, שהחילונים הפנו כ-80 אחוז מתרומותיהם לארגונים ולמוסדות, ואילו תרומותיהם של חרדים ושל דתיים נחלקו כמעט שווה בשווה בין ארגונים לאנשים פרטיים (הלמ"ס, 2009, לוח 11). המסגרת הארגונית הדתית מעודדת אף היא נתינה ונדבנות. מוסדותיה של מסגרת זו – בית הכנסת, הכנסייה, המקווה, מוסדות עזרה הדדית של הקהילה, בית המדרש וקבוצות לימוד אחרות – מקדשים את האחריות ההדדית ואת ההכרה בציווי המוסרי לסייע לנזקקים ולחלשים. החינוך לנתינה מתחיל במסגרות אלה ונמשך בתרומה למסגרות חברתיות וקהילתיות רחבות יותר (Schwartz & Howard, 1984).

הון חברתי: אופייה של הפעילות הפילנתרופית מושפע באופן ממשי מההון החברתי ומהרשתות החברתיות של הפילנתרופים (Network Based Social Capital) (Mesch et al., 2006, pp. 566-567). הון חברתי מוגדר כאוסף רשתות של קהילות וקבוצות חברתיות, ערכי אמון והדדיות המבססים פעולה קולקטיבית. להון החברתי תפקיד מרכזי בקידום הפילנתרופיה הפרטית, כיוון שהוא מקדם תפוקות, ביצוע ופריץ (Brown & Ferris, 2007, p. 86). הוונס ועמיתיו מצאו שאפשר לחזות יעדי תרומות פרטיות על פי שייכותם של התורמים לקהילות השתתפות (Communities of Participation) – קבוצות וארגונים שהתורם חבר בהם או מעורב בהם בדרך אחרת (Havens et al., 2006, p. 545). הסיבה לכך היא שהפילנתרופים משתמשים בהון החברתי שלהם כאמצעי בתהליכי קבלת ההחלטות על ייעוד התרומות. למשל: הם נעזרים בעמיתיהם לקבלת מידע על מטרות ועל ארגונים שונים. למעשה, את רוב המידע על אודות יעדי תרומה מקבלים התורמים מרשתות של חברים ועמיתים עסקיים ובעיקר מפילנתרופים אחרים. חילופי המידע בין הפילנתרופים מספקים להם מענה כפול: מידע על יעדי תרומה מפילנתרופים אחרים; מסגרת המאפשרת לשאול שאלות ולהחליף רעיונות בסביבה לא מחייבת ונטולת לחצים של גיוס כספים (Noonan & Rosqueta, 2008, pp. 9, 13-14). הרשתות החברתיות של התורמים מתרחבות, ככל שהשכלתם גבוהה יותר. לכן יש מתאם חיובי בין

השכלה להון חברתי, ומכאן בין השכלה לפילנתרופיית עילית, כפי שצוין קודם לכן (Havens et al., 2006, p. 545). סילבר מצאה שההון החברתי בקרב פילנתרופיית העילית בישראל משפיע על החלטות בדבר התרומה וייעודה. היא מצאה שבישראל יש רשת חברתית סבוכה של תורמים עשירים המכירים אלה את אלה מקשרים משפחתיים, ממסגרות חינוך פורמליות, מהשירות צבאי, משיתופי פעולה עסקיים ועוד (סילבר, 2008, עמ' 24). יש לציין שמעשה התרומה עצמו הוא דרך להעשרת ההון החברתי של התורם, כך שהפעילות הפילנתרופית ופיתוחו של ההון החברתי בעצם מזינים זה את זה.

ה ט ב ו ת פ ר ט י ו ת : הגישה הרציונלית של שיקולי עלות-תועלת מנחה כנראה גם את ההתנהגות הפילנתרופית. וסטרונונד טוענת שיש לחקור תרומות כמו כל מוצר אחר (Vesterlund, 2006). לדבריה, היקף התרומה ותדירותה תלויים ברמת ההכנסה של התורם, בעלויות התרומה ובהטבות הנובעות ממנה, המתחלקות לשני סוגים: הטבות ציבוריות לתורם ולסביבה; הטבות פרטיות לתורם. הטבות פרטיות מדרבנות, לטענתה, את הפילנתרופ לתרומה גדולה (שם, עמ' 568-569). ההטבות הפרטיות הן בלבדיות לתורם, והן התמורה שהוא מקבל עבור התרומה. הנתינה מקבילה אפוא לרכישת מוצר, כשהתמורה מתבטאת בהטבות ובתועלות הפרטיות שהתורם מפיך. יש תמורות מוחשיות, כגון הכרה ציבורית, מכתבי תודה, תעודות הוקרה, ארוחות יוקרתיות או הצטרפות למועדון חברתי (כאשר התרומה משמשת, למעשה, כדמי חבר) (שם, עמ' 572-573). ויש תמורות מוחשיות פחות, כמו צבירת יוקרה חברתית, עסקית ומקצועית והשפעה חיובית על המוניטין של הפילנתרופ ושל עסקיו. התרומה היא גם דרך לגיטימית לפילנתרופ להפגין את עושרו. הוא שואב מהתרומה העצמה פסיכולוגית, תחושה של הישג, מימוש עצמי וחדוות עשייה; רבים גם חשים סיפוק, כשהם מתגמלים אחרים (סילבר, 2008, עמ' 11, 23; רודיך, 2007, עמ' 16-17; Breeze, 2009b, p. 7; Vesterlund, 2006, pp. 568-569).

י ת ר ו נ ו ת ו ה ט ב ו ת מ ס : השפעתם של יתרונות והטבות מס על התרומה שנויה במחלוקת. על פי הגישה הכלכלית אנשים נוטים לתרום בהתאם לעלות התרומה, בהנחה שהם רציונלים ושואפים למקסם את תועלתם הכלכלית במסגרת הסדרי המס. ואולם מחקרים מצאו שעל פי רוב אין תורמים יודעים לאשורה מהי הטבת המס הניתנת להם בעד תרומה. הם יודעים רק שהתרומה מזכה אותם בהטבת מס, ולכן הם סבורים שהיא כדאית מבחינה כלכלית. כיוון שהטבות מס הן תמריץ לתרומה, הרי למדיניות הממשלתית השפעה מרובה על היקף התרומות ועל תדירותן. ככל שתהליכי זיכוי מס או ניכוי מס יהיו פשוטים יותר, כך תגבר המוטיבציה לתרום (לימור, 2008, עמ' 115-117). הטבות מס משפיעות על הפילנתרופ גם באופן אחר: הן מעודדות אותו לתרום בשנים שבהן שיעורי המס שלו גבוהים (Auten, Clotfelter, & Schmalbeck, 2000). בישראל מוענק למוסד ציבורי מאושר זיכוי מס של עד 35 אחוז מגובה התרומה לכל תרומה העולה על 380 ש"ח

ושאינה חורגת מ-30 אחוז מהכנסתו החייבת במס של התורם. נכון לשנת 2008 ניתן אישור זה ל-4,600 ארגונים. עם זאת, התחושה הרווחת במגזר השלישי היא שאין די בהטבות אלה כדי לממש את מלוא הפוטנציאל של הפילנתרופיה הישראלית (Blum, 2009, p. 103). מכל מקום, יש לזכור שעד כה נערכו רק מחקרים ספורים הבוחנים את השפעתן של הטבות המס בישראל על התרומות (רודיך, 2007, עמ' 27-28, 33).

וסטרלונד מצאה שהטבות מס הן מניע מרכזי לתרומה. שינויים בשיטת המיסוי משפיעים על היקף התרומה ועל תכיפותה, ולכן עלות התרומה משפיעה באופן משמעותי על הנתינה (Vesterlund, 2006, pp. 569-571). באשר לפילנתרופיית העילית בישראל, סילבר מצאה שפטור ממס על תרומות הוא אמנם תמריץ חיובי, אבל אין הוא גורם הכרחי; הענקת הפטור היא בבחינת עידוד לתרומה יותר מאשר תמריץ פיננסי (סילבר, 2008, עמ' 24). באותו הקשר מצאו רוני ופרדריק שלהטבות מס יש השפעה מעורבת על תורמים עשירים ועשירים מאוד: אצל חלקם הן מהוות תמריץ, ואצל אחרים אין הן משפיעות על היקף התרומה (Rooney & Frederick, 2007, p. 12).

יעדי התרומות

גורם מרכזי המבדיל את פילנתרופיית העילית מהפילנתרופיה הפרטית הכללית הוא יעדי התרומות והמיקוד של כלל הפעילות הפילנתרופית. רוב המחקרים מצאו שיעדי התרומות של הפילנתרופיה הפרטית קבועים יחסית ומתחלקים לשש עד שמונה קטגוריות. רוב התרומות מיועדות לתחומי החינוך ובכלל זה השכלה גבוהה, תרבות ומטרות חברתיות (רודיך, 2007, עמ' 16, 42). במחקרם על תרומות עילית בארצות הברית בשנים 2001-2003 מצאו טובין ווינברג, ש-89 אחוז מהתורמים הפרטיים ייעדו את תרומותיהם לשלושה תחומים מרכזיים: חינוך והשכלה גבוהה, בריאות ורפואה, אמנות ותרבות. תחומים אלה קיבלו את רוב התרומות ואת התרומות הגבוהות ביותר; כ-55 אחוז מהתרומות הפרטיות יועדו להשכלה גבוהה, וכ-79 אחוז מכלל התרומות של עשרה מיליון דולר ומעלה יועדו לתחום זה. מספר התרומות המועט ביותר ובהיקף הקטן ביותר יועד למטרות דתיות (Tobin & Weinberg, 2007, pp. 6-8). נונאן ורוזקטה מצאו שתחומי התרומה העיקריים בקרב תורמים פרטיים הם חינוך (55 אחוז), בריאות (39 אחוז), ילדים (27 אחוז), עוני (27 אחוז), דת (21 אחוז) ואמנות (18 אחוז) (Noonan & Rosqueta, 2008, pp. 4, 7). מעניין לציין בהקשר זה שתורמים חילוניים מיעדים את תרומותיהם לחינוך, לבריאות ולאמנות (Rooney & Frederick, 2007, p. 37). הוונס ועמיתיו מצאו שפילנתרופיית העילית בארצות הברית מתמקדת בתרומה למטרות חינוך, דת, שירותים חברתיים, התפתחות הנוער ובריאות (Havens et al., 2006, pp. 555-556, 558). תורמי העילית באנגליה מעדיפים לתרום להשכלה גבוהה, לבריאות, לסיוע בינלאומי וליעדי

פיתוח (Breeze, 2009a, p. 198). בשנים 2006-2007 נתרמו באנגליה 45 מיליון ליש"ט ויותר לתחום ההשכלה הגבוהה, שהם 42 אחוז מכלל התרומות הגדולות באותן שנים. 22 מיליון ליש"ט (13.8 אחוז) נתרמו לתחום הבריאות, ו-15 מיליון ליש"ט (11.5 אחוז) נתרמו לתחום הסיוע והפיתוח הבינלאומי (8, 4). (Breeze, 2009b, pp. 4, 8). סילבר (2008) מצאה במחקרה שהפילנתרופים בישראל מייעדים את תרומותיהם לחינוך ולרווחה, לבריאות ולמטרות הקשורות לנשים.

קידום שינוי חברתי

התפלגות יעדי התרומות נכון להיום נועדה לא רק לספק צורך אנושי מידי, אלא היא נובעת לעתים מהרצון לחולל שינוי חברתי עמוק. בהתאם לכך התפתחה תפיסה הרואה בפילנתרופיה זרז לשינוי חברתי (Breeze, 2009b, p. 7). המגמה העכשווית בפילנתרופיה היא טיפול שורש בבעיות החברתיות. כך, לדוגמה, תורמים רבים מייעדים את תרומותיהם לחינוך, כדי לצמצם את אי השוויון בחברה. רוב העשירים הצליחו לצבור את הונם הודות לחינוך שקיבלו, ולכן הם בוחרים לתרום לתחום זה מתוך האמונה שהשקעת משאבים בחינוך תוביל לצמצום אי השוויון החברתי (Havens et al., 2006, p. 558). אותם פילנתרופים גם סבורים, שהשקעה ברפורמות בחינוך היא אמצעי לעידוד צמיחה כלכלית עתידית (Frumkin, 2003, p. 8). מגמה זו לא פסחה על פילנתרופיית העילית בישראל: חדשות לבקרים מוקמים גופים פילנתרופיים – רובם על פוליטיים ועל מגזריים – הרואים בחינוך אמצעי עיקרי ליצירת שינוי חברתי ארוך טווח (סילבר, 2008, עמ' 20). סילבר מצאה שהפילנתרופים הפרטיים בישראל מודאגים מהתהליכים המתרחשים בחברה הישראלית: הפערים החברתיים-הכלכליים המתרחבים והאיום על חוסנה של החברה, על הסולידריות שבה ועל שגשוגה. לדבריהם, יש לשנות את המצב הקיים באמצעות הפעילות הפילנתרופית, המשמשת זירה חלופית לפעילות הפוליטית בישראל. השינוי יכול להתחולל בדרכים שיניבו פתרונות ארוכי טווח, ולכן רוב התרומות מיועדות לחינוך ולטיפוח הנוער, להשכלה גבוהה ולמגזרים טעוני טיפוח (שם, עמ' 25-26).

נדבך מרכזי בחתירתה של פילנתרופיית העילית לשינוי הוא התחושה שיש צורך להשפיע על המערכת הפוליטית והביורוקרטית בישראל. שמעוני מצא בקרב הפילנתרופים עמדה אחידה יחסית כלפי גורמים מהמגזר הראשון: רובם לא מעריכים את נציגי הממשלה ולא מאמינים ביכולותיהם לתת מענה לצרכים הבסיסיים של האוכלוסייה: רעב ועוני (שמעוני, 2008, עמ' 56-57), חינוך ורווחה. העצמתן של האוכלוסיות החלשות בחברה הישראלית וחילוצן ממעגל העוני הם מטרות פטריוטיות חשובות בעיני הפילנתרופים הישראלים, השואבים סיפוק ותחושת הישג מעשייה זו (Blum, 2009, p. 102).

בהקשר זה מעניין לציין שהוונס, אוריילי ושרוויש מצאו שהתפיסה שהפילנתרופיה מייצרת חלוקה מחדש של העושר (redistribution of wealth) או מקדמת שוויון הזדמנויות (equality of opportunities) היא תפיסה מופרכת: הלכה למעשה, הפילנתרופים תורמים ברמה המקומית לתחומי העניין שלהם ולמטרות המצמיחות להם תועלת. הפילנתרופיה מתאפיינת בבידול ובהפרדה מבחינה גיאוגרפית וסוציו-אקונומית (Havens et al., 2006, p. 551). גם חוקרים אחרים הסיקו שלפילנתרופיה אין השפעה ממשית וייחודית על חלוקה מחדשת של משאבים ציבוריים; למרות הצהרותיה הרבות, אין היא מצליחה לחולל שינוי משמעותי בתחום זה (Frumkin, 2006; Wolpert, 2006). זאת ועוד, לפילנתרופיה אין חלק ייחודי ביצירת שינוי חברתי; היא חלק ממגמות הרווחות בחברה המודרנית (Prewitt, 2006a).

לסיכום, ניתן לומר שאין דרך אחת או מודל יחיד להבנת התהליך הפילנתרופי והתנהגותם של התורמים. פרופיל פילנתרופ העילית על פי הספרות התיאורטית והאמפירית הוא יום ואיש היי-טק שצבר הון בעשרים השנים האחרונות. זהו פילנתרופ חדש המחפש תמורה בעד השקעתו, נדבן מעורב המעוניין להשפיע על תהליכים פנימיים בארגונים שהוא תורם להם; בשונה מהתרומות הכלליות שאפיינו את הפילנתרופיה המסורתית, הוא רציונלי וממוקד מטרה ומשקיע בתוכנית או במיזם, כאשר התרומה היא מיועדת ("צבועה"). הספרות המחקרית מיפתה את הגורמים העיקריים המשפיעים לחיוב על היקף התרומה ועל תדירותה. נמצא שרמת הדתיות היא גורם רב עוצמה בהשוואה לגורמים אחרים. עוד נמצא, שבעלי השכלה גבוהה נוטים לעסוק בפילנתרופיה יותר מאחרים. המאפיינים האישיים של הפילנתרופים הפרטיים משפיעים על התנהלותם הפילנתרופית; המורשת המשפחתית גם היא משתנה רב משמעות, והיא מעניקה לפילנתרופיה ממד של המשכיות.

סקרנו גם גורמים אחרים המשפיעים השפעה של ממש על התנהלות הפילנתרופ. בין היתר נזכרים ההון האישי והנכסים של התורם, המהווים מרכיב חשוב בהחלטה לתרום ובייעוד התרומה. הרשתות החברתיות של הפילנתרופ ותחומי העניין האישיים שלו מכוונים את תרומותיו אל היעדים המרכזיים שהוצגו בסקירה זו. ואולם על אף המחקרים שנערכו בשנים האחרונות, עדיין לא ברור אם תהליך רציונלי של קבלת החלטות הוא שמנחה את התורמים בהחלטותיהם בנוגע לתרומות. נראה שהתורמים מרכיבים להתבסס על אינטואיציה אישית, מונעים מכוח הרצון לקדם נושאים מסוימים ואינם פועלים על פי המודל הרציונלי של קבלת החלטות. גורמים חיצוניים אחרים המעודדים תרומה הם תמריצי המס, אך השפעתם שנויה במחלוקת כפי שעולה מן המחקר. מאפייניו ואופיו של פילנתרופ העילית החדש מלמדים שהשאיפה שהתרומה תניב תועלת חברתית גם היא גורם המשפיע על אופייה של התרומה ועל ייעודה. לבסוף, הספרות מצביעה על המתח המצוי במרחב שבין הטבות הציבוריות להטבות הפרטיות הנובעות מן הפעילות הפילנתרופית. מתח זה משפיע בתורו, לחיוב ולשלילה, על היקף התרומות ועל תדירותן.

מטרות המחקר

המסגרת התיאורטית הרחבה היוותה את הבסיס הרעיוני למטרות המחקר, המובאות להלן:

1. ללמוד על המאפיינים האישיים והדמוגרפיים של הפילנתרופים בישראל;
2. לאמוד את היקף התרומה והנתינה;
3. ללמוד על הגורמים המניעים לתרומה ולנתינה;
4. ללמוד על יעדי התרומה ועל אוכלוסיות היעד המועדפות לתרומה;
5. ללמוד על ערוצי התרומה ועל המנגנונים המשמשים את הפילנתרופיה לנתינה;
6. להעריך כיצד תופסים הפילנתרופים את מידת ההשפעה של תרומתם על התחומים שהם תורמים להם.

מתודולוגיה

אוכלוסיית המחקר

אוכלוסיית המחקר היא גברים ונשים אזרחי מדינת ישראל העוסקים בפעילות פילנתרופית. הם תורמים תרומה כספית של 5,000 ש"ח ויותר בשנה, מתנדבים בארגונים או יוזמים מיזמים חברתיים שלא במסגרת ארגונים ללא כוונת רווח.

שיטת הדגימה והמדגם

לצורך איסוף הנתונים במחקר זה השתמשנו בשיטת הדגימה של כדור שלג. שיטה זו משתייכת לקבוצת שיטות הדגימה הלא-הסתברותיות. שיטות אלה משמשות במקרים שבהם אין אוכלוסיית המחקר ידועה במלואה או שאין אפשרות ליצור קשר עם חלק גדול ממנה. מכאן שבחירת המשתתפים במחקר איננה אקראית (Panacek & Thompson, 2007).

בעקבות שיטת כדור השלג נוצר מאגר מרואיינים פוטנציאלי שמנה 174 אנשים. עם 15 מהם כלל לא נוצר קשר; כ-80 אחרים סירבו להתראיין או דחו את הריאיון למועד לא ידוע. סך הכול השתתפו במדגם 79 איש, מהם 21 נשים ו-58 גברים, כולם יהודים.

כלי המחקר

כלי המחקר היה ריאיונות מובנים המבוססים על שאלון הכולל שאלות פתוחות וסגורות. לשאלון מספר חלקים. החלק הראשון בחן את המאפיינים הדמוגרפיים של המרואיין: מגדר, שנת לידה, ארץ מוצא, שנת עלייה, דת ומידת הדתיות. החלק השני בחן את המצב הסוציו-אקונומי של המרואיין: השכלה, תחום עיסוק, תפקיד, תחום העסקים ומצב כלכלי (נכסים, הכנסות ורווחים בשנת המחקר). החלק השלישי בחן את האידיאולוגיה של המרואיין, את מטרות העל שלו ואת מניעיו לעשייה הפילנתרופית. החלק הרביעי בחן לאילו תחומים בוחר המרואיין לתרום. החלק החמישי בחן את דפוסי התרומה בשנת המחקר (2006): היקף התרומה, דרכי התרומה, ויעדיה העיקריים.

מגבלות המחקר

בהעדר מרשם מרכזי של הפילנתרופים בישראל, מובן מאליו שהדגימה מוגבלת ומעלה שאלות בדבר איכות הייצוג של האוכלוסייה הנחקרת. השיעור הגבוה של המסרבים להתראיין העמיד אף הוא קשיים ומעלה שאלות באשר למידת הייצוג של המדגם.

זאת ועוד, מרואיינים רבים סירבו לספק מידע כמותי על הונם ועל רווחיהם ומסרו נתונים חלקיים בלבד על היקף תרומתם בשנת המחקר. משום כך נוצרו הרבה מאוד "ערכים חסרים", ובכמה מהשאלות הקשו עלינו מגבלות הנתונים להסיק מסקנות מתשובות המרואיינים.

הפילנתרופים בישראל הם קבוצה חדשה בשדה המחקר. מכאן אפשר אולי להבין את אי הפתיחות שלהם במקרים רבים. לאור העובדה שהמדגם מייצג את אוכלוסיית הפילנתרופים רק באופן חלקי, עלולה להיות הטיה מסוימת במחקר.

העובדה שהמרואיינים נשאלו, בסופו של דבר, על היקף התרומות שלהם בשנה אחת בלבד גם היא מקשה עלינו לגזור מסקנות מן הממצאים ביחס להיקף התרומות, מכיוון שפילנתרופים גדולים נוטים לתרום בהיקפים משתנים משנה לשנה (רודיך, 2007).

ממצאים

בשלב הראשון ערכנו ניתוח איכותני לתשובות שניתנו לשאלות הפתוחות, והרכבנו רשימה של קטגוריות מתאימות. השאלות הפתוחות קודדו על פי הקטגוריות הללו.

בשלב השני נערך ניתוח חד משטני, ונבחנה שכיחות הקטגוריות. לאחר מכן הוגדרו מספר מדדים בנושא המניעים לנתינה והתחומים המועדפים לתרומה. המדדים מגדירים משתנים חדשים, שהם ממוצע של המשתנים שנכללו במדר. בשלב השלישי נערך ניתוח דו-משטני, ונבחנו הקשרים בין משטני רקע שונים לבין המניעים והגורמים הדוחפים לתרומה והתחומים המועדפים לתרומה. כן ביקשנו ללמוד על הקשרים בין מאפייני התרומה השונים (היקף, ותק בפעילות הפילנתרופית, תחומי עניין והגורמים הדוחפים לפעילות). עבור משתנים קטגוריאליים נערך מבחן פישר לבדיקת הקשר בין המשתנים (מלבד מקרים שלא היה אפשר לערוך את המבחן עבורם בשל מספר תצפיות קטן). עבור משתנים רציפים חושב מתאם פירסון.

לבדיקת הקשר בין משתנה רציף למשתנה קטגוריאלי נערך מבחן וילקוקסון עבור משתנה דיכוטומי (שתי רמות) ומבחן קרוסקל-ואלאס (הרחבה של מבחן וילקוקסון) עבור משתנה קטגוריאלי בעל שלוש רמות ומעלה.

הדיווחים על הקשרים מתייחסים אך ורק לרמת מהימנות של 10 אחוזים ו-5 אחוזים ($P \leq 5$), ($P \leq 10$).

כל שמות המרואיינים המובאים בגוף הטקסט בדויים.

מאפיינים דמוגרפיים

במחקר השתתפו 21 נשים (27 אחוז מכלל המשתתפים במדגם) ו-58 גברים (73 אחוז). הגיל הממוצע של המשתתפים היה 56 (סטיית תקן 11.4), וטווח הגילים נע בין 31 ל-83. 53 משתתפים (67 אחוז) הם ילידי ישראל ו-25 (32 אחוז) הם עולים ילידי צפון אמריקה, ילידי אירופה וילידי אסיה וצפון אפריקה. כל המשתתפים במחקר יהודים. רמת הדתיות שלהם מגוונת: 53 אחוז חילונים, 27 אחוז מסורתיים ו-19 אחוז דתיים. 82 אחוז מהמשתתפים נשואים ו-16 אחוז גרושים או אלמנים. רוב רובם של משתתפי המחקר – 94 אחוז – הם תושבי מרכז הארץ (תל אביב, ירושלים ויישובי השרון). רק 6 אחוזים הם תושבי הפריפריה.

המשתתפים עוסקים בפילנתרופיה במשך 19 שנה בממוצע (סטיית תקן 12.7). הטווח נע בין שנתיים לשישים שנה. רק 11 אחוז חדשים בתחום ועוסקים בפילנתרופיה בין שנתיים לחמש שנים. הרוב (44 אחוז) עוסקים בפילנתרופיה בין עשרים לארבעים שנה.

רמת ההשכלה של המשתתפים היא גבוהה. רק 10 אחוזים הם בעלי השכלה תיכונית או לימודי תעודה; ל-90 אחוז מהם השכלה אקדמית כלשהי. מחציתם בעלי תואר שני ושלישי (51 אחוז).

המשתתפים במחקר ממלאים מגוון תפקידים במגזר העסקי, ורובם מחזיקים כמה תפקידים במקביל. 38 אחוז הם מנהלי חברה, 22 אחוז ממלאים תפקיד של יושב ראש, 15 אחוז הם יזמים, 28 אחוז בעלים של עסק פרטי ו-22 אחוז שותפים בעסק פרטי. 25 אחוז מהמשתתפים אינם שייכים אף לאחת מן הקטגוריות שהוזכרו.

התחומים העסקיים הבולטים שמשתתפי המחקר עוסקים בהם (שכיחות יחסית מעל 15 אחוז) הם שירותים עסקיים ופיננסיים (24 אחוז), יזמות הון סיכון (28 אחוז) וטכנולוגיית מחשבים ותקשורת (16 אחוז). 14 אחוז פועלים בתחום הנדל"ן ו-10 אחוזים בתחום הבריאות. 49 אחוז מהמשתתפים עוסקים גם בתחומים אחרים (מזון, תחבורה ורכב, תעשייה, מדיה ופרסום, אופנה וטקסטיל, משפטים, השכלה וחינוך, תרבות, אמנות ופילנתרופיה).

באשר לסך הרווחים והנכסים ב-2006, כ-15 אחוז מאלה שהסכימו להשיב על שאלה זו (33 אחוז) מחזיקים בנכסים ששוויים פחות ממיליון דולר, נכסיהם של 19 אחוז שווים בין מיליון לחמישה מיליון דולר, ו-58 אחוז הם בעלי נכסים ששוויים 15 מיליון דולר ויותר. בין המשיבים (30 אחוז) נמצא ש-50 אחוז הרוויחו בין חצי מיליון למיליון דולר בשנה, רבע הרוויחו בין מיליון לחמישה מיליון דולר בשנה, ו-17 אחוז הרוויחו 15 מיליון דולר ויותר בשנה.

סכום התרומות

58 מרוויינים (73 אחוז מכלל המרוויינים) השיבו על שאלה זו. ממוצע התרומות עמד בשנת 2006 על 16,163,129.3 ש"ח ליחיד לשנת 2006 (סטיית תקן 101876712). הערך המרבי שהתקבל הוא 775 מיליון ש"ח, והערך הבא בהיקפו היה 75 מיליון ש"ח; הערך הנמוך ביותר היה 7,000 ש"ח. הפער הגדול בין התרומה המרבית לבין הערך הבא בהיקפו עלול היה להשפיע באופן בעייתי על הממוצע, ולכן חישבנו את הממוצע ללא הערך המרבי של 775 מיליון ש"ח. במצב זה הממוצע ללא ערכי הקיצון הוא 2,850,200 ש"ח ליחיד לשנת 2006, חציון התרומות הוא 662,500 ש"ח, והשכיח הוא מיליון ש"ח.

אחוז התרומות מסך הרווחים

35 מרואיינים (44 אחוז מכלל המרואיינים) השיבו על שאלה זו. 53 אחוז מהמשיבים דיווחו על תרומות בשיעור של 10 אחוזים ויותר, 24 אחוז דיווחו על תרומות בשיעור 1-3 אחוזים, ו-13 אחוז דיווחו על תרומות בשיעור 4-5 אחוזים. התרומה השכיחה ביותר היא בשיעור של 10 אחוזים ויותר. התרומה הממוצעת היא 6.89 אחוזים (סטיית תקן 2.673), והטווח נע בין 0.9 ל-25 אחוזים.

הכלים המועדפים לתרומה

כלי התרומה המרכזיים המשמשים את המרואיינים הם תרומה באמצעות גורמי תיווך, עמותות וקרנות (46 אחוז), תרומה אישית ישירה למקבל התרומה (39 אחוז) ותרומת זמן (37 אחוז). 25 אחוז מהמרואיינים דיווחו על תרומה דרך העסק או על הקמת קרן כאפיקי תרומה מועדפים. תרומת מוצרים ותרומת שעות התנדבות של עובדים ממקום העסק הן אפיקי התרומה השכיחים פחות. המספר הממוצע של הארגונים שהמרואיינים תרמו להם הוא 21.9 (סטיית תקן 30.1), והטווח נע בין חמישה ל-120 ארגונים.

מניעים לתרומה

חלק מהמרואיינים (כ-45 אחוז) טענו, שלא היה אירוע מכונן שדחף אותם לעשייה פילנתרופית ושהרקע למעורבותם בפילנתרופיה הוא עמוק יותר (ראו פירוט בהמשך). אחרים, לעומתם (כ-19 אחוז), תיארו שינוי בנסיבות חייהם או אירוע מכונן שדחף אותם למעורבות פילנתרופית.

דוגמאות לרקע שעומד בבסיס הנתינה הפילנתרופית הן היסטוריה משפחתית של נתינה, חינוך וערכים של נתינה מהבית (52 אחוז), מניעים דתיים/ציווי דתי (15 אחוז), תחושת צורך (30 אחוז) והכרת תודה (5 אחוזים).

דוגמאות לאירועים מכוננים או לשינוי בנסיבות החיים שהביאו המרואיינים הן משבר, שינוי במצב המשפחתי, שינוי במצב הכלכלי ובקשה לתרומה מגורם חיצוני. התחומים הבולטים (שכיחות יחסית מעל 15 אחוז) הם שינוי במצב הכלכלי (25 אחוז) ושינוי חברתי-פוליטי (20 אחוז). 11 אחוז מהמרואיינים דיברו על בקשה לתרומה מגורם חיצוני או על התנדבות, ו-6 אחוזים תיארו שינוי במצב המשפחתי או משבר אישי או משפחתי.

28 אחוז תיארו שילוב של רקע קודם עם אירוע מכונן או עם שינוי בנסיבות החיים. על פי רוב מדובר היה בשינוי במצב הכלכלי בצירוף גורמים אחרים כמו היסטוריה משפחתית, חינוך וערכים, הכרת תודה ותחושת צורך (16 אחוז).

לוח 1

מניעים לפעילות הפילנתרופית

המרוויינים התבקשו לדרג את מידת הזדהותם עם המניעים האלה:

סטיית תקן	ממוצע *	דירוג מידת ההזדהות			ההיגדים
		1 נמוך	2 בינוני	3 גבוה	
0.44	2.87	3.80	5.06	89.87	אני מרגיש שיש לי אחריות לסביבה שאני חי בה.
0.44	2.87	3.80	5.06	87.34	נתינה נותנת לי סיפוק.
0.54	2.81	6.33	6.33	86.08	נראה לי שבתקופה בעייתית כל כך, מי שיש לו הכוח והיכולת לשנות צריך לעשות לפחות את המינימום.
0.58	2.76	7.59	8.86	83.54	אני מרגיש שייך לסביבה שלי, לקהילה שלי.
0.54	2.76	5.06	13.92	79.75	אני רוצה לקדם נושאים מסוימים וזו הדרך המתאימה לעשות זאת.
0.58	2.71	6.33	15.19	74.68	אני מרגיש טוב כשאני נותן. זה כיף.
0.65	2.62	8.86	20.25	69.62	אני חושב שכולנו ערבים זה לזה.
0.79	2.55	17.7	7.59	69.62	אני מרגיש מחויב למה שקורה סביבי.
0.85	2.49	22.7	5.06	72.15	התפיסה של תרומה לקהילה רווחת אצלנו במשפחה. זו התפיסה שגדלתי עליה.
0.77	2.48	16.4	18.99	64.56	גדלתי על ערכים של נתינה, שאם "יש לך יותר" אתה צריך לתת.
0.90	2.14	34.18	17.72	48.10	"צדקה וגמילות חסדים שקולות כנגד כל מצוותיה של תורה" (ירושלמי, פאה א, א).
0.93	1.74	58.2	7.59	32.91	ללכת לאירועי התרומה למיניהם זה פשוט חלק מה"מעמד".
0.85	1.58	64.56	11.39	22.78	כשאתה מסתובב בחוגים חברתיים מסוימים אתה מרגיש שאתה חייב לתרום. זה חלק מזה שיש לך כסף.

* בסולם של 1-5, 1 הוא הדירוג הנמוך ביותר ו-5 הוא הדירוג הגבוה ביותר.

על פי רוב ממוצע הדירוג הוא נמוך עד בינוני. יחד עם זאת עולה מהנתונים שהמניעים הבולטים לתרומה הם רגש אחריות של התורם לסביבתו, תחושת סיפוק, תקופת משבר (כלכלי, פוליטי, חברתי) שבה בעלי היכולת חשים מחויבות להתערב ולסייע, תחושת שייכות לקהילה והרצון לקדם נושאים מסוימים. שני המניעים שזכו לדירוג נמוך במיוחד הם ההיגדים "ללכת לאירועי התרמה למיניהם זה פשוט חלק מהמעמד" ו"כשאתה מסתובב בחוגים חברתיים מסוימים אתה מרגיש שאתה חייב לתרום. זה חלק מזה שיש לך כסף".

לוח 2

עוצמת קבוצות המניעים

ממוצע	N	המדד
4.40	79	קידום נושאים חברתיים
4.33	78	סיפוק ומניעים פנימיים
4.15	79	תחושת שייכות לקהילה
3.80	79	ערכים מעודדי נתינה
3.12	78	מעמד והשתייכות לחוג חברתי

כאשר קובצו המניעים למדדים, נמצא שהמדד קידום נושאים חברתיים זכה לדירוג הגבוה ביותר (4.40), ואחריו סיפוק ומניעים פנימיים (4.33) ותחושת שייכות לקהילה ומחויבות כלפיה (4.15). לדירוג הנמוך ביותר זכו המדדים ערכים מעודדי נתינה (3.80) ומעמד והשתייכות לחוג חברתי (3.12).

תחומי עניין לתרומה

המרוויינים התבקשו לדרג את שלושת התחומים שבהם הם מעדיפים לתרום מבין התחומים האלה: רווחה, שיכון ופיתוח, בריאות, שינוי חברתי, תרבות, אמנות, ספורט, דת, זהירות בדרכים, תהליך השלום, נפגעי פעולות טרור, צה"ל, זכויות האדם והאזרח, דו-קיום ואחר.

יש לשים לב לכך שדירוג רק לפי ממוצע מתעלם משכיחות המשיבים, שבחרו בתחום. לכן נערך דירוג ראשי לפי מספר המדרגים, מהגבוה אל הנמוך, ומיון משני לפי ממוצע הדירוג עבור מספר המדרגים השווה.

לוח 3

דירוג התחומים המועדפים לתרומה

דירוג (%)			ממוצע דירוג*	מספר מדרגים (%)	תחום
1 גבוה	2 בינוני	3 נמוך			
69.39	26.53	4.08	1.35	62.02	חינוך
32.65	44.90	22.45	1.90	62.02	רווחה
35.29	23.53	41.18	1.94	21.51	בריאות ומניעה
12.50	37.50	50.00	2.38	20.25	שינוי חברתי
16.67	33.33	50.00	2.33	15.1	תרבות
36.36	45.45	18.18	1.82	13.92	השכלה גבוהה
33.33	44.44	22.22	1.89	11.39	דת
12.50	12.50	75.00	2.63	10.12	מחקר
28.57	14.29	57.14	2.29	8.86	דו-קיום
20.00	80.00		1.80	6.32	זכויות האדם והאזרח
	40.00	60.00	2.60	6.32	תהליך השלום
		100.00	3.00	6.32	צה"ל
	50.00	50.00	2.50	5.06	אמנות
50.00	50.00		1.50	2.53	זהירות בדרכים
	50.00	50.00	2.50	2.53	נפגעי טרור
		100.00	3.00	1.25	ספורט

* בסולם של 1-5, 1 הוא הדירוג הנמוך ביותר ו-5 הוא הדירוג הגבוה ביותר.

הלוח מלמד שממוצע הדירוג נמוך מאוד ברוב תחומי העניין, למעט תחומי החינוך והרווחה, שבכל אחד מהם הסתמן שיעור גבוה יחסית של עניין (62 אחוז), תחום הבריאות והמניעה (21.5 אחוז), תחום השינוי החברתי (20 אחוז), התרבות (15 אחוז), ההשכלה הגבוהה (14 אחוז) והדת (11 אחוז).

התחומים האלה זכו למספר המדרגים הנמוך ביותר: ספורט (אחוז אחד), נפגעי טרור וזהירות בדרכים (2.5 אחוזים), אמנות (5 אחוזים), צה"ל, זכויות האדם והאזרח ותהליך השלום (6 אחוזים), דו-קיום (9 אחוזים) ומחקר (10 אחוזים). שלושת התחומים הבולטים בתחום הרווחה הם ילדים ונוער בסיכון (9 אחוזים), קליטת עלייה ובעלי צרכים מיוחדים

(5 אחוזים) ומעוטי יכולת (4 אחוזים). אף לא אחד ממשתתפי המחקר בחר בתחומי המשנה של נשים חד-הוריות או קשישים.

הערכת השפעתה של הנתינה הפילנתרופית בעיני הפילנתרופים

76 אחוזים מהמראיינים השיבו בחיוב לטענה שהפילנתרופיה מחוללת שינוי, ורק 20.25 אחוז השיבו בשלילה. אותם 76 אחוזים סבורים שהפילנתרופיה מקדמת פיתוח מנהיגות ומצוינות, מאפשרת ניעות חברתית, מחזקת קהילות, מקדמת מטרות חברתיות, משפיעה על ארגוני החברה האזרחית, מעלה נושאים על סדר היום החברתי ומשפיעה על קביעת מדיניות ציבורית.

הקשר בין משתני רקע שונים לבין המניעים לתרומה, התחומים המועדפים לתרומה, היקפה ושיעורה

מגדר: לא נמצא קשר בין השתייכותו המגדרית של התורם לבין היגדי המניעים לתרומה, התחומים המועדפים לתרומה או היקפה.

מידת הדתיות: כשנבחנה ההשפעה האפשרית של מידת הדתיות על המניעים לתרומה, נמצא קשר מובהק (לפי מבחן פישור) עם היגד הצדקה (<0.0001), "צדקה וגמילות חסדים שקולות כנגד כל מצוותיה של תורה". בשאר ההיגדים לא נמצא קשר בין דירוג ההיגד לבין מידת הדתיות.

לא נמצא קשר בין דירוג תחומי העניין לתרומה לבין מידת הדתיות. לא נמצאו גם קשרים מובהקים בין מידת הדתיות לבין היקף התרומות ושיעורן.

השכלה: לא נמצא קשר בין השכלה לבין המניעים לתרומה. לא נמצא קשר גם בין התחומים המועדפים לתרומה לבין השכלה, למעט הקשר בין דירוג תחום העניין השכלה גבוהה לבין רמת ההשכלה, ברמת מובהקות של 0.0649. בעלי השכלה גבוהה יותר העניקו לתחום זה דירוג גבוה יותר. נמצא קשר מובהק (על פי מבחן קרוסקל-וולס) ברמה 0.001 $P <$ בין סך התרומות שנתרמו לבין השכלה.

הקשר בין היקף התרומה לבין אחוז התרומה מהרווחים ומספר הארגונים הנתרמים

לא נמצא קשר מובהק בין היקף התרומה לבין אחוז התרומה מהרווחים. כך גם לא נמצא קשר בין היקף התרומה לבין מספר הארגונים הנתרמים. במלים אחרות, היקף התרומה

אינו עולה, ככל שגדל מספר הארגונים שהתורם מסייע להם; גם אין עלייה בהיקף התרומות עם העלייה במספר הארגונים הנתרמים.

הקשר בין תחומים לתרומה ובין הגורמים הדוחפים לפעילות פילנתרופית

על פי מבחן פשר נמצאו קשרים ברמות מובהקות שונות בין התחומים המועדפים לתרומה לבין המניעים לפעילות הפילנתרופית.

לוח 4

הקשרים בין המניעים לפעילות פילנתרופית לבין בחירת תחום התרומה המועדף

הסיבה לבחירת תחום התרומה המועדף						גורמים דוחפים
אחר	תפיסה חברתית	דת	ציונות	תפיסות של פילנתרופיה חדשה	תגובה לאירוע חיצוני	
0.2007	0.6047	0.4630	0.1730	1.0000	1.0000	שינוי במצב המשפחתי
0.6120	0.7717	0.4355	0.7832	0.3988	0.1021	שינוי במצב הכלכלי
0.6752	0.3172	1.0000	0.3190	1.0000	1.0000	משבר אישי או משפחתי
1.0000	0.3431	0.6774	**0.0324	**0.0168	1.0000	שינוי חברתי-פוליטי
0.3109	**0.0511	*0.0615	0.2588	1.0000	1.0000	פנייה מגורם חיצוני
1.0000	1.0000	0.1570	0.2258	**0.0490	0.4842	היסטוריה משפחתית, חינוך וערכים
0.8076	*0.0954	0.7149	**0.0341	0.4286	1.0000	תחושת צורך
1.0000	0.5687	1.0000	*0.0911	0.5809	1.0000	הכרת תודה
0.3482	0.0264	0.1802	0.3276	1.0000	0.4994	דת

הקשרים המובהקים שנמצאו ברמה של 10 אחוזים מודגשים ב-*, והמשתנים ברמת מובהקות של 5 אחוזים מודגשים ב-**. *.

נמצאו קשרים אחדים בין הסיבה שתיארו מרואיינים לבחירת התחום המועדף לתרומה לבין המניע לעשייה הפילנתרופית (על פי מבחן פישר):

1. בין המניע שינוי חברתי-פוליטי לבין רצון לקדם תפיסות של פילנתרופיה חדשה (0.0168);
 2. בין המניע שינוי חברתי-פוליטי לבין אידיאולוגיה ציונית ורצון לקדם את המדינה היהודית בארץ ישראל (0.0324);
 3. בין המניע פנייה מגורם חיצוני לבין ערכים דתיים ורצון לקדם תפיסת עולם דתית (0.0615);
 4. בין המניע פנייה מגורם חיצוני לבין תפיסת עולם חברתית (0.0511);
 5. בין תחושת הצורך לתרום שעומדת בבסיס התרומה לבין תפיסת עולם חברתית (0.0954);
 6. בין תחושת הצורך לתרום שעומדת בבסיס התרומה לבין ציונות (0.0911);
 7. בין רקע דתי לבין הרצון לקדם את תחום הדת בישראל (0.0264);
 8. בין היסטוריה משפחתית, חינוך וערכים לבין תחום תרומה המונע בידי תפיסות של פילנתרופיה חדשה (0.0490).
- כל 79 המרואיינים השיבו בנוגע לכל משתנה.

דיון וניתוח

מאפיינים דמוגרפיים

המאפיינים האישיים-הדמוגרפיים של הפילנתרופ הישראלי, העולים מתוך המחקר, מלמדים על השכלתו האקדמית הגבוהה יחסית. 51 אחוז מהפילנתרופים במחקר הם בעלי תואר שני ושלישי בתחומים שונים. זאת ועוד, נמצא קשר בין סכום התרומות לבין ההשכלה – בעלי השכלה גבוהה תורמים יותר מבעלי השכלה נמוכה יחסית. עם זאת, אי אפשר ללמוד על הקשר בין רמת ההשכלה לגובה ההכנסות וערך הנכסים של התורמים. מהמחקר עולה גם שפילנתרופים בעלי השכלה גבוהה נוטים לתרום למוסדות להשכלה גבוהה יותר מבעלי השכלה נמוכה. ממצא זה תומך בממצאים העולים ממחקרים שנערכו במקומות שונים בעולם, המלמדים גם הם שבעלי השכלה גבוהה נדיבים יותר

בתרומותיהם מבעלי השכלה נמוכה (Bekkers & De Graaf, 2006; Mesch et al., 2006). לעומת זאת המחקר לא מצא קשר בין השכלה לתרומת אחוז גבוה יותר מההכנסה (Schervish & Havens, 1997). כמו כן, בניגוד למחקרים אחרים (למשל Mesch et al., 2006) במחקר זה לא נמצא קשר בין מין התורם וגילו לבין הנכונות לתרומה.

מהמחקר עולה גם שחלקם של הפילנתרופים הדתיים (חרדים ודתיים לאומיים) גבוה משיעורם באוכלוסייה. מהסקר החברתי שערכה הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה עולה ששיעור הדתיים באוכלוסייה הכללית הוא 17.3 אחוז, ואילו שיעורם בקרב הפילנתרופים במחקר הנוכחי הוא 26.58 אחוז (הלמ"ס, 2009). שיעורם הגבוה של דתיים במחקר עולה בקנה אחד עם ממצאי מחקרים אחרים, המצביעים על השפעתה של הדת על הנתינה הפילנתרופית (כץ וחסקי-לוונטל, 2008) בכלל ולמטרות דתיות בפרט.

מניעים לנתינה פילנתרופית

לפילנתרופים מניעים שונים הדוחפים אותם לנתינה. הספרות המקצועית מדווחת עליהם בהרחבה (לימור, 2008; סילבר, 2008; Kogut & Ritov, 2007; Bekkers, 2005b). ממצאי המחקר הנוכחי מחזקים בבירור ממצאי מחקרים אחרים, הקובעים שהמניעים הבולטים ביותר לנתינה הם ההיסטוריה המשפחתית, מסורת משפחתית של נתינה וחינוך מהבית. לצד מניעים אלה שב ומופיע הגורם הדתי, המשפיע רבות על הדחף להעניק לזולת – בעיקר כשמדובר באנשים בעלי צרכים מיוחדים.

על חשיבותו של הגורם הדתי כמניע לנתינה אפשר ללמוד גם ממחקרם של כץ וחסקי-לוונטל (2008), שמצאו שאמונה דתית משפיעה על הנטייה לתרום וכי אנשים דתיים נדיבים יותר מאחרים. ההסבר להתנהגות זו מקורו ברשתות החברתיות המפותחות יחסית של אנשים דתיים ובהשתייכותם למוסדות הקהילה השונים (בית הכנסת, מוסדות צדקה וגמ"חים). האדם הדתי גדל על מסורת של נתינה בבחינת "כל ישראל ערבים זה לזה". עם זאת, במחקר שלנו לא נמצא אישוש להנחה שדתיים תורמים בהיקף גדול יותר מחילונים וממסורתיים; במלים אחרות, לא נמצא קשר בין מידת הדתיות לגודל התרומה.

עוד מניע מרכזי לנתינה הוא הצורך של הפילנתרופ "להחזיר לחברה" ולהכיר לה תודה על שאפשרה לו לצבור את הונו ואת רכושו. הצורך הזה משלב את המניע הפנימי, הרצון להעניק, עם המניע החיצוני, הרצון לקדם נושאים חברתיים העומדים במרכז סדר היום של החברה והקהילה.

לדירוג נמוך במיוחד זכו מניעים הקשורים ישירות לתועלת שמפיק התורם עצמו מהנתינה הפילנתרופית, כגון מיצובו כחלק ממעמד חברתי של פילנתרופים העוסקים בנתינה נדיבה. הפילנתרופ הישראלי מסתייג בהצהרותיו כמעט ללא סייג מתיוגו כחבר בקבוצת עילית

שעניינה מתן תרומות בהיקף גדול. הציבור בישראל, לעומתו, אף שהוא רואה בפילנתרופיה תופעה חיובית, גורס שהפילנתרופים תורמים בשל התועלת האישית שיפיקו מתרומתם; כך הם ישיגו כוח, מוניטין, סטטוס חברתי וקשרים עם קובעי מדיניות ומקבלי החלטות (שמיד ורוידך, 2008).

בהקשר זה, ממצאי המחקר הנוכחי מחזקים ממצאים ממחקרים קודמים שהראו כי למרות הנטייה לחשוד במניעיהם של הפילנתרופים, הם מתאפיינים בתחושת אחריות כלפי החברה כולה וכלפי הקהילה שאליה הם משתייכים בפרט. תחושת האחריות באה לידי ביטוי בצורך "להחזיר" לחברה ובהכרה שאין המדינה מסוגלת להתמודד בכוחות עצמה עם הבעיות הרבות והמורכבות הניצבות לפניה, ועל כן יש לסייע לה למצוא פתרונות מתקדמים הולמים יותר. נציין גם שהמחויבות והאחריות של הפילנתרופים הישראלים גדלה עוד יותר בעתות מלחמה ומשבר, כפי שהתגלה למשל במלחמת לבנון השנייה ובמבצע עופרת יצוקה. בתקופות אלה התגייסו בעלי ההון בישראל, לצד קרנות פרטיות וציבוריות ובעלי הון מחו"ל, ותמכו באוכלוסיות חלשות שהיו חשופות לאיומי המלחמה ואשר הממשלה התקשתה לספק להן מענה ראוי. הציבור בישראל הכיר בחשיבותה המכרעת של תרומה זו, כפי שעולה מסקר עמדות הציבור הרחב כלפי פילנתרופיה ופילנתרופים (שמיד ורוידך, 2008). נמצא שהאידיאולוגיה הציונית הדוגלת ב"בניין עם ומולדת" היא גורם משמעותי המשפיע על תרומה בכלל ועל תרומה בעתות מצוקה ומשבר בפרט. ממצא זה תואם ממצאים ממחקרים אחרים, המצביעים על כך שהתרומה של הפילנתרופ הישראלי היא סוג של מעורבות ציונית והתנדבות חלוצית (סילבר, 2008) או לאומית (שמעוני, 2008).

דרכי התרומה

הפילנתרופ הישראלי תורם במגוון דרכים: תרומה כספית דרך מתווכים המייעדים את התרומה ללקוח הסופי שלה (עמותות או קרנות); תרומה אישית ישירה ללקוח ללא מתווכים; שעות התנדבות של עובדים מהעסק הפרטי של התורם ומעורבות בדרכים אחרות בארגונים הנתרמים (חברות בהנהלה, גיוס משאבים, ייעוץ); הקמת קרן פרטית; תרומה כספית דרך העסק שבבעלות התורם; תרומות מוצרים ועוד.

הערוץ של תרומה דרך הקמת קרן זכה לדירוג גבוה יחסית, אף שאין כיום מוסד כזה בישראל (גדרון, אלון, שלנגר ושוורץ, 2006). ייתכן שעצם המושג קרן חשוב לתורם, בלי קשר למבנה החוקי שלה או להטבות המיסוי שהיא מקבלת בארצות הברית. המניעים לעצם השימוש במושג קרן או להצהרה על תרומה דרך הקמת קרן יכולים להיות אלטרואיסטיים – הצהרה על התחייבות לתרומה ארוכת טווח (רוידך, 2007) – או

תועלתניים, דוגמת המעמד שקונה לעצמו המחזיק בקרן פילנתרופית, שיפור המוניטין שלו או הנצחת שמו (Prewitt, 2006b).

עוד ממצא מעניין הוא הדירוג הנמוך יחסית של תרומות דרך העסק – בעיקר תרומת מוצרים או ציוד ושעות התנדבות של עובדים. התורם בעל העסק רואה בפילנתרופיה פעילות אישית שלו, המתבטאת בעיקר בתרומה כספית ובתרומת זמן פרטי, ופחות בתרומת המשאבים האחרים של העסק. זאת ועוד, בדומה לתורמי עילית אחרים בעולם, התורם הישראלי מייחס חשיבות רבה לתרומת זמן וכן למעורבותו בארגונים בדרכים שונות (Ostrower, 1995).

פילנתרופיה עילית ועיצוב מדיניות

מעניין הדמיון העולה מהשוואה בין האופן שבו הפילנתרופים הישראליים תופסים את השפעתם על תחומי החיים והחברה בישראל לבין התפיסות הרווחות בציבור. 76 אחוז מכלל המשתתפים במחקר הנוכחי מאמינים, שהנתינה שלהם מחוללת שינויים חברתיים ושהם משפיעים על עיצוב המדיניות הציבורית ועל ארגוני המגזר השלישי שבהם הם תומכים. גם הציבור הישראלי תומך בעמדה זו ומייחס לפילנתרופ הישראלי השפעה במגוון תחומי החיים והחברה (שמיד ורודיך, 2008).

עם זאת, נראה שהתרומה המשלימה והתוספתית של הפילנתרופים הישראליים אינה מחוללת שינויים מהמעלה השנייה או השלישית (Bartunek & Moch, 1987, 1994), כלומר שינויים רדיקליים או אסטרטגיים בכיוונים ובתחומי הפעילות והעניין של הארגונים שהם תורמים להם. תרומתה של הפילנתרופיה מוגבלת לשינויים תוספתיים אך בעלי משמעות על ידי הנעת תהליכים חדשים וזריזים דרך ייזום תוכניות ומיזמים חדשים וחדשניים. ואכן הניסיון המצטבר במציאות בישראל מלמד שמעורבותה הגוברת של הפילנתרופיה בתהליכים חברתיים תרמה תרומה משמעותית והוגדרה כהצלחה. ועדיין עדויות רבות אחרות מלמדות על כישלונם של תוכניות חברתיות ושל מיזמים שבהם היו מעורבים הפילנתרופים. הכישלון נובע ככל הנראה מאופיים הבלתי מגובש של היחסים בין הפילנתרופים לבין מוסדות המדינה וקובעי המדיניות הציבורית.

בהקשר זה מעניין במיוחד הקשר בין הפילנתרופיה לבין ארגונים לשינוי חברתי. מטבע הדברים ארגונים אלה נשענים פחות על תקציבי ממשלה, שכן התלות בהם עלולה לעקר את מחאתם ואת תכליתם – לחולל שינוי חברתי. השינויים החברתיים שארגונים אלה מבקשים להוביל נתפסים בעיני הביורוקרטיה הממשלתית כאיום על סדרי הממשל התקינים, ועל כן כספים שנתרמים בידי פילנתרופים מאפשרים לארגונים עצמאות גדולה

יותר. מכאן שהקואליציה הנוצרת בין הפילנתרופיה לבין ארגונים לשינוי חברתי יכולה להניב שינויים בתחומי חיים שונים שהממסד הממלכתי אינו עושה די כדי לקדםם.

ואכן במחקר נמצא שהתורמים דירגו בדירוג הגבוה ביותר מניעים לנתינה ולפעילות פילנתרופית הקשורים לקידום נושאים חברתיים. הם ציינו גם ששינוי חברתי-פוליטי הוא מניע לפעילות פילנתרופית. נתונים אלה מחזקים את הטענה שלאידאולוגיה תפקיד חשוב ושהיא מניע מרכזי לפעילות הפילנתרופית. עם זאת, יש להמשיך ולבדוק באיזו מידה הפילנתרופיה הישראלית אכן תורמת למטרות של שינוי חברתי וכיצד היא מגדירה שינוי כזה. מחקר קודם מצא שכאשר הם מדברים על שינוי חברתי, אין הפילנתרופים הישראלים מתכוונים בהכרח לשילובן של קבוצות מודרות; תחת זאת, מדובר ברטוריקה אזרחית-ליברלית המעמידה במרכז את שיפור מצבה של מדינת ישראל (שמעוני, 2008).

היקף פילנתרופיית העילית בישראל

הנתינה הפילנתרופית לובשת צורות שונות: כסף, שעות התנדבות, מוצרים ושירותים שווי כסף. בהקשר זה ראוי לבחון את היקף התרומה ואת אחוז התרומה של הפילנתרופ הישראלי מסך הכנסותיו. ממצאי המחקר הנוכחי מלמדים שהיקף התרומה הממוצעת ליחיד נמוך משלושה מיליון ש"ח לשנה – סכום נמוך מזה שנקבע בחוק לקבלת זיכוי מלא ממס הכנסה על פי סעיף 46 לפקודת מס הכנסה. נציין שרק 11 אחוז מהארגונים ללא כוונת רווח בישראל מוכרים כמוסדות לצורך קבלת זיכוי ממס על תרומות. ממצאים אלה מלמדים שהפטור ממס איננו שיקול מרכזי עבור הפילנתרופ. ואכן הפילנתרופים במחקר הנוכחי לא הצהירו על מניעים ברוח זו. על פי הבנתנו, הנכונות לתת מקורה במניעים אחרים של הפילנתרופ וכן באיתנות הפיננסית שלו ובצורך שלו לחזק את הסולידריות עם צרכיה של החברה בישראל. בהקשר זה חשוב לציין שהיקף התרומה אינו עולה עם הגידול במספר הארגונים שהפילנתרופ הישראלי תורם להם. אחד ההסברים לכך הוא שהפילנתרופ מחליט על סכום מסוים מהכנסותיו שאותו הוא מייעד לתרומה, וסכום זה אינו עולה ככל שמתרחב מעגל הגופים הנתרמים.

לעומת זאת, יש עדויות אמפיריות לקשר חיובי בין רמת ההכנסה של התורמים לגובה התרומה. במחקרים נמצא שכאשר עולה הכנסתו של היחיד, גוברת נכונותו לתרום (Havens, et al., 2006; Schervish, 2005). עדויות אחרות מלמדות על נכונות גבוהה לתרום גם בקרב בעלי הכנסות נמוכות ביותר. כך למשל בארצות הברית נמצא שהן העשירים ביותר והן העניים ביותר תרמו כשלושה אחוזים מהכנסותיהם (McClelland & Brooks, 2004).

באשר לאחוז התרומה הממוצעת המדווחת מסך הכנסותיהם של הפילנתרופים במחקר הנוכחי (7 אחוזים), נראה שאין הוא נופל מן השיעור המקובל במדינות מערביות שונות (בארצות הברית הוא עומד על 3.3 אחוזים ובבריטניה על 0.63 אחוזים). ממצאים אלה מפריכים לדעתנו את הטענה שהפילנתרופים הישראלים אינם נדיבים ואינם תורמים כספים רבים. עם זאת, עלינו לסייג ממצא זה מסיבות מספר: (1) פילנתרופים רבים במדגם הנוכחי העדיפו שלא לדווח על הכנסותיהם ועל רווחיהם. זו עובדה מעניינת כשלעצמה, המעידה על הנטייה לחוסר שקיפות. החוסר במידע חיוני זה פוגע ביכולת לאמוד את ההשקעה הפילנתרופית ולהסיק מסקנות לגביה. (2) הנתונים הקיימים על אחוז התרומה בארצות אחרות מתייחסים לאוכלוסייה כולה, ואילו במדגם הנוכחי הנתונים מתייחסים רק לתורמים גדולים יחסית. (3) בשל שיטת הדגימה שנבחרה, המדגם הנוכחי לוקה בבעיה של ייצוגיות.

ממצא מעניין אחר בנוגע להיקף התרומה הוא מספר הארגונים שהפילנתרופ הישראלי תורם להם – 22 ארגונים בממוצע (טווח של חמישה עד 120 ארגונים). מספר הארגונים הגבוה יחסית מעיד על פיזור הנתנה. אפשר לראות בכך ביטוי לרצונם של הפילנתרופים לפזר את הסיכון שהם נוטלים על עצמם. אחד היתרונות של פיזור הסיכון הוא הקטנת הסיכויים לכישלון בהשגת המטרות, כישלון העלול לפגוע במוטיבציה לנתנה. מנגד אפשר לראות בפיזור הרחב של התרומה על פני מספר גדול יחסית של ארגונים ביטוי לאי מיקוד אסטרטגי, אף שהמרוויינים הגדירו בבירור את התחומים המועדפים לנתנה. ממצא זה אינו עולה בקנה אחד עם ממצאי מחקרים אחרים, ולפיהם 89 אחוז מהתורמים הפרטיים הגדולים בארצות הברית ייעדו את תרומתם לשלושה תחומים מרכזיים (Tobin & Weinberg, 2007).

קיומה של פילנתרופיה חדשה בישראל

בשנים האחרונות התפתח שיח על הפילנתרופיה החדשה והפילנתרופ הישראלי החדש. גם משתתפי המחקר הרבו להתייחס לנושא הפילנתרופיה החדשה במישרין או בעקיפין. הם עשו זאת, בין השאר, דרך הנימוקים שסיפקו לבחירת התחומים והארגונים שהם תורמים להם, וכשתיארו את ההשפעה שהם מבקשים להשיג. ממצאי המחקר הנוכחי מתברר שרק 11 אחוז מהפילנתרופים שהשתתפו במחקר הם "חדשים", כלומר בעלי ותק של שנתיים עד חמש, ואילו הרוב הגדול נמנה עם הוותיקים בעשייה הפילנתרופית. עם זאת, מהממצאים ומהריאיונות הפתוחים שערכנו עם הפילנתרופים הוותיקים עולה שחלקם מאמצים התנהגות "עסקית" ומוכוונת-מטרה האופיינית לפילנתרופיה החדשה. חלקם הגדול ממלאים תפקידי ניהול ויזמות ועוסקים בתחומי טכנולוגיית ההיי-טק ויזמות ההון-סיכון (Wagner, 2002).

מאפיינים בולטים של אנשי הפילנתרופיה החדשה ניכרים בטרמינולוגיה ובשיח שלהם, במטרות שהם מבקשים להשיג, בהסברים שהם מספקי לבחירת תחומי התרומה (הטמעת נורמות עסקיות בתחום החברתי, מינוף ההשקעה) ובנטייתם להתייחס לעצמם כיוזמים וכפילנתרופים חדשים גם בתחום החברתי.

התמהיל של הפילנתרופיה הוותיקה, הנוטה פחות להתערבות ולמעורבות, עם הפילנתרופיה החדשה, בעלת האוריינטציה העסקית, מעיד על תהליך של גיבוש דפוסים חדשים בפילנתרופיה הישראלית שטרם התעצבה, הן באשר לציפיות שלה מעצמה והן ביחס לגופים ולארגונים שהיא תורמת להם. אפשר לטעון בבירור שאין זו פילנתרופיה אסטרטגית, אלא פילנתרופיה טקטית הנותנת מענה לצרכים מסוימים של החברה הישראלית. ביטוי לכך אפשר למצוא באפיקי התרומה המועדפים על התורמים הישראלים: רובם תורמים באמצעות גורמי תיווך ולא ישירות ליחידים או לארגונים. לעומת זאת, תרומת זמן, מרכיב אחר של פילנתרופיית העילית, יכולה להיות קשורה גם היא לפילנתרופיה החדשה, שכן היא מצביעה על מעורבות גדולה בארגון הנתרם כדי להבטיח תוצאות ו"החזר תמורת ההשקעה".

לבסוף, יש לנו עניין בתהליך קבלת ההחלטות של הפילנתרופ בנוגע להיקף התרומה ומוטביה המועדפים עליו. נראה שבבואם להכריע בשאלות אלה הפילנתרופים מתבססים במידה רבה על האינטואיציות שלהם, על ניסיון העבר בנתינה, על מסורת הנתינה המשפחתית ועל מערכת הקשרים הבין-אישית בינם לבין הנתרמים; הם מתבססים פחות על תהליך רציונלי, שיטתי ומסודר של קבלת החלטות. ממחקרים אחרים עולה שגורם מרכזי בהחלטה על הנתינה הוא הקשר האישי המתפתח בין התורם לנתרם (Havens, et al., 2006; Noonan & Rosqueta, 2008).

סיכום

הפילנתרופיה הישראלית, אף שהיא ותיקה ושורשיה עוד במאות ה-19 וה-20 (חסקי-לוונטל וקבלו, 2009), משנה את פניה, אך טרם התעצבה וגיבשה לעצמה דפוסי פעילות ייחודיים. היא מורכבת מתמהיל של פילנתרופים ותיקים, הממשיכים את הנתינה המסורתית שעליה התחנכו, ופילנתרופים חדשים, בעלי אוריינטציה יזמית ועסקית, אשר עשו את הונם בתעשיות ההיי-טק והאלקטרוניקה או בתחומי ההון-סיכון והמחשבים. אלה האחרונים מביאים עמם דפוסי התנהגות חדשים, אך הוותק שלהם בעשייה הפילנתרופית קטן יחסית.

מערכת היחסים של הפילנתרופיה הישראלית עם גופי ממשלה ועם ארגונים ללא כוונת רווח נמצאת בתהליך של עיצוב וגיבוש. הפילנתרופ הישראלי איננו רואה את עצמו תחליף למוסדות הרשמיים של המדינה, אף שלא אחת הוא מותח ביקורת על התנהלותם של גופים ציבוריים וממלכתיים. גם הציבור הישראלי תופס כך את הפילנתרופיה ואיננו משחרר את הממשלה מאחריותה החברתית. התרומה הנדיבה יחסית של הפילנתרופ הישראלי אינה יכולה להחליף את תקציבי הממשלה, וגם אינה מבקשת לעשות כן. הפילנתרופ הישראלי, על פי הצהרתו, מבקש להשלים את הממשלה, לתרום לחברה בתחומים שבהם הממשלה מתקשה לעשות זאת ולהניע תהליכים שהביורוקרטיה הממשלתית מתקשה להובילם. ואכן הפילנתרופיה בישראל, לפחות על פי ממצאי המחקר הנוכחי, אינה נופלת בנדיבותה מזו שבמדינות מערביות שונות, וזאת בניגוד לטענות הנשמעות כלפיה ועל אף היחס החשדני המופגן כלפיה מצד חוגים רחבים בחברה הישראלית. יש להמשיך ולחקור את תרומתה של הפילנתרופיה בישראל בקרב אוכלוסייה גדולה יותר ומייצגת.

מחקר זה מתבסס על נתונים שקדמו לפרוץ המשבר הכלכלי העולמי שהתרחש בשנים 2008-2009. ואולם לאור השפעתה המתחזקת של הפילנתרופיה הישראלית, אי אפשר להימנע מלהזכיר את השלכותיו של משבר זה על הפעילות הפילנתרופית בישראל. אין ספק שהמשבר הכלכלי נותן את אותותיו: הירידה בהכנסות וברווחים גורמת, כך נראה, לירידה בהיקף התרומות. ביטוי לכך אנו מוצאים בזעקות השבר שמשמיעים הארגונים והגופים הנתרמים, שהכנסותיהם מפילנתרופיה נפגעו. לכן יהיה מעניין לחזור על מחקר זה ולעודד עוד מחקרים שיתחקו אחר התמורות בפילנתרופיית העילית בישראל בעקבות המשבר הכלכלי של השנים 2008-2009.

זאת ועוד, דרושים מחקרים אחרים שיתמקדו באוכלוסיות שלא זכו להתייחסות במחקר זה, ובעיקר ערביי מדינת ישראל. כמו כן ראוי לחקור את טיב היחסים הנרקמים בפועל בין הפילנתרופיה הישראלית לבין החברה האזרחית מזה והממשלה מזה, וכן יש לבחון איך ועד כמה הפילנתרופיה מצליחה להשיג את מטרותיה.

מקורות

גדרון, ב', אלון, י', שלנגר, א' ושוורץ, ר' (2006). מגזר הקרנות הפילנתרופיות וארגוני המימון בישראל: מאפיינים, תפקידים, יחסים עם הממשלה ודרכי התנהלות. באר שבע: המרכז הישראלי לחקר המגזר השלישי.

חסקי-לוונטל, ד' וקבלו, פ' (2009). מהנדיב הידוע ועד הקרן החדשה לישראל. ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.

כץ, ח' וחסקי-לוונטל, ד' (2008). על התורה, על העבודה ועל גמילות חסדים: השפעת הדת על פילנתרופיה והתנדבות. חברה אזרחית ומגזר שלישי בישראל, ב (1), 51-72.

לימור, נ' (2008). צנצנות הדבש הקשות להשגה. חברה אזרחית ומגזר שלישי בישראל, ב (1), 95-136.

הלמ"ס (2009). הסקר החברתי 2007, משאב אלקטרוני. אוחזר ב-15 בינואר 2010 מתוך <http://surveys.cbs.gov.il/Survey/survey.htm>

סילבר, א' (2008). עידן הפילנתרופים? המקרה הישראלי. חברה אזרחית ומגזר שלישי בישראל, ב (1), 9-32.

רודיך, א', 2007. לא רק אהבת האדם – הפילנתרופיה בראי התיאוריה והמחקר. ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.

שמיד, ה' ורודיך, א' (2009). הפילנתרופיה בישראל: לקט מספרים ונתונים. ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.

שמיד, ה' ורודיך, א' (2008). סקר עמדות הציבור הרחב ביחס לפילנתרופיה ופילנתרופים. ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.

שמעוני, ב', 2008. עסקים ופילנתרופיה חדשה בישראל – אתנוגרפיה של תורמים גדולים. ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.

Andreoni, J. E. (2006). Philanthropy. In J. Mercier-Ythier, S. C. Kolm, & L. A. Gerard-Varet (Eds.), *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity* (Vol 2) (pp. 1201-1269). Amsterdam: Elsevier.

Andreoni, J., Brown, E., & Rischall, I. (2003). Charitable Giving by Married Couples: Who Decides and Why Does it Matter? *The Journal of Human Resources*, 38, 111-133.

Auten, G. E., Clotfelter, C. T., & Schmalbeck, R. L. (2000). Taxes and philanthropy among the wealthy. In J. B. Slemrod (Ed.), *Does atlas*

- shrug? The economic consequences of taxing the rich* (pp.392-424). New York: Russell Sage.
- Bartunek, J. M. & Moch, M. (1994). Third order organizational change and the western mystical tradition. *Journal of Organizational Management*, 7, 41-24.
- Bartunek, J. M. & Moch, M. (1987). First-order, second-order, and third-order change and organization development interventions: A cognitive approach. *Journal of Applied Behavioral Science*, 23, 483-500.
- Bekkers, R. & Wiepking, P. (2007). *Generosity and philanthropy, A literature review*. Working paper series. Retrieved may 1st 2009 from: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1015507
- Bekkers, R. & De Graaf, N. D. (2006). *Education and prosocial behavior*. Utrecht University, Unpublished Manuscript. Retrieved April 11th, 2007, from: <http://www.fss.uu.nl/soc/homes/bekkers/educeff.pdf>
- Bekkers, R. (2005a). Participation in voluntary associations: Relations with resources, personality and political values. *Political Psychology*, 26, 439-454.
- Bekkers, R. (2005b). *Charity begins at home: How socialization experiences influence giving and volunteering*. Paper prepared for the 34th Arnova Annual Conference, Washington DC.
- Bekkers, R. (2004). *Giving and volunteering in the Netherlands: Sociological and psychological perspectives*. Ph.d dissertation, Utrecht University. Retrieved May 26, 2007, from: <http://igitur-archive.library.uu.nl/dissertations/2006-0329-200032/title.pdf>.
- Berkowitz, M. (1996). Toward and understanding of fundraising, philanthropy and charity in western Zionism, 1897-1933. *Voluntas*, 7, 241-258.
- Biernacki, P. & Waldorf, D. (1981). Snowball sampling: Problems and techniques of chain referral sampling. *Sociological Methods and Research*, 10, 141-163

- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Blum, D. (2009). The Ambivalent Emergence of Philanthropy in Israel. *Journal of Jewish Communal Service*, 84, 96-105.
- Breeze, B. (2009a). Philanthropy. *Charity Finance Yearbook*, 198-200. Centre for Philanthropy, Humanitarianism and Social Justice, University of Kent. Retrieved 30th May, 2009 from <http://www.kent.ac.uk/sspsr/cphsj/documents/cf-yearbook09-p198-200.pdf>
- Breeze, B. (2009b). *The Coutts Million Pound Donor Report*. The Centre for Philanthropy, Humanitarianism and Social Justice, University of Kent. Retrieved 30th May, 2009 from <http://www.kent.ac.uk/sspsr/cphsj/research/couttsmilliondonor.html>
- Brown, E. & Ferris, J. M. (2007). Social capital and philanthropy: An analysis of the impact of social capital on individual giving and volunteering. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36, 85-99.
- Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American Sociological Review*, 27, 31-41.
- Faugier, J. & Sargeant, M. (1997). Sampling hard to reach population. *Journal of Advanced Nursing*, 26, 790-797.
- Frumkin, P. (2006). *Strategic giving: The art and science of philanthropy*. Chicago University of Chicago Press.
- Frumkin, P. (2003). Inside venture philanthropy, Symposium: The third sector in transition. *Society*, 40 (4), 7-15.
- Havens, J. J., O'Herlihy, M. A., & Schervish, P. G. (2006). Charitable giving: How much, by whom, to what, and how? In W. P. Powell & R. Steinberg (Eds.), *The Non-Profit Sector: A research handbook* (2nd ed.), (pp. 542-567). Boston College: Center on Wealth and Philanthropy. Boston: Yale University Press.
- Homans, G. C. (1974). *Social behavior, Its elementary forms*. (rev. ed.). New York: Harcourt Brace Jovanovich.

- Homans, G. C. (1958). Social behavior as exchange. *American Journal of Sociology*, 63, 597-606
- Independent Sector (2002). *Giving and volunteering in the United States*. Washington DC: Independent Sector.
- Janoski, T. & Wilson, J. (1995). Pathways to voluntarism: Family socialization and status transmission models. *Social Forces*, 74, 271-292.
- Katz, S. N. (2005). What does it mean to say that Philanthropy is Effective? The Philanthropists' New Clothes. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 149, 123-131.
- Kogut, T. & Ritov, I. (2007). One of us: Outstanding willingness to help save a single identified compatriot. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 104, 150-157.
- Martin, M. W. (1994). *Virtues giving: Philanthropy, voluntary service and caring*. Bloomington Ind.: Indiana University Press.
- McClelland R. & Brooks A. (2004). What is the Real Relationship between Income and Charitable Giving? *Public Finance Review*, 32, 483-497.
- Mesch, D. J., Rooney, P. M., Steinberg, K. S., & Denton, B. (2006). The effects of race, gender, and marital status on giving and volunteering in Indiana. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35, 565-587.
- Moody, M. (2006). *The Construction and evolution of venture philanthropy – Evidence from proponents and practitioners*. Los Angeles, CA: The Center on Philanthropy and Public Policy at The University of Southern California. Retrieved February 3rd, 2007, from: www.usc.edu/philanthropy.
- Noonan, K. & Rosqueta, K. (2008). 'I'm not Rockefeller': 33 high net worth philanthropists discuss their approach to giving. The Center for High Impact Philanthropy, University of Pennsylvania.
- Ostrower, F. (1995). *Why the wealthy give: The culture of elite philanthropy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Panacek, E. A. & Thompson, C. B. (2007). Sampling methods: Selecting your subjects. *Air Medical Journal*, 26, 75-78.
- Piliavin, J. A. & Charng, H. W. (1990). Altruism: A review of recent theory and research. *Annual Review of Sociology*, 16, 27-65.
- Prewitt, K. (2006a). American foundations: What justifies their unique privileges and powers. In K. Prewitt, M. Dogan, S. Heydemann, & S. Toepler (Eds.), *The legitimacy of philanthropic foundations: United States and European perspectives* (pp. 27-48). New York: R. Sage Foundation.
- Prewitt, K. (2006b). Foundations. In W. P. Powell & R. Steinberg (Eds.), *The Non-Profit Sector: A research handbook* (2nd ed.), (pp. 355-377). Boston College: Center on Wealth and Philanthropy. Boston: Yale University Press.
- Rooney, P. M. & Frederick, H. K. (2007). *Study of high net-worth philanthropy: Portraits of donors*. Indianapolis, Ind.: The Center on Philanthropy at Indiana University.
- Rushton, J. P. (1980). *Altruism, socialization and society*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Schervish, P. G. (2005). Major donors, major motives: The people and purposes behind major gifts. *New Directions for Philanthropy and Fundraising*, 47, 59-87.
- Schervish, P. G. & Havens, J. J. (1997). Social participation and charitable giving: A multivariate analysis. *Voluntas*, 8, 260-235.
- Schervish, P. G. & Havens, J. J. (1995). Do poor people pay more? Is the U-shaped curve correct? *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 24, 79-90.
- Schervish, P. G., Havens, J. J., & O'Herlihy, M. A. (2001). *Agent-animated wealth and philanthropy: The dynamics of accumulation and allocation among high-tech donors*. Social Welfare Research Institute Boston College. Retrieved April 14, 2007, from:
<http://www.bc.edu/research/cwp/meta-elements/pdf/hightech1.pdf>

- Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 10, pp. 222-279). New York: Academic Press.
- Schwartz, S. H. & Howard, J. A. (1984). Internalized values as motivators of altruism. In E. Staub, D. Bar-Tal, J. Karylowski, & J. Reykowski (Eds.), *The development and maintenance of prosocial behavior: International perspectives on positive development* (pp. 229-255). New York: Plenum Press.
- Stock, E. (1987). *Partners and pursestrings: A history of the United Israel Appeal*. Lanham, Md.: University Press of America.
- Tobin, G. A. & Weinberg, A. K. (2007). *Mega-Gifts in American philanthropy: Giving patterns 2001-2003*. San Francisco: Institute for Jewish & Community research.
- Vesterlund, L. (2006). Why do people give? In W. P. Powell & R. Steinberg (Eds.), *The Non-Profit Sector: A research handbook* (2nd ed.) (pp. 568-587). Boston: Yale University Press.
- Wilhelm, M. O., Brown, E., Rooney, P. M., & Steinberg, R. (2002). *The intergenerational transmission of generosity*. NIH Public Access, Author Manuscript Retrieved on March 30, 2010 ???
<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2702781/pdf/nihms77159.pdf>
- Wagner, L. (2002). The new donor: Creation or evolution. *International Journal of Nonprofit & Voluntary Sector Marketing*, 7, 343-352.
- Wolpert, J. (2006). Redistributive effects of America's private foundations. In K. Prewitt, M. Dogan, S. Heydemann, & S. Toepler (Eds.), *The legitimacy of philanthropic foundations: United States and European perspectives* (pp. 123-149). New York: R. Sage Foundation.

