

דור התורמים הבא: כיבוד המורשת, הכנסת חדשנות לפילנתרופיה NextGenDonors: Respecting Legacy, Revolutionizing Philanthropy

תקציר מנהלים

דוח זה, שפורסם בשנת 2013, נוצר מתוך שיתוף פעולה בין **מרכז ג'ונסון לפילנתרופיה** המעניק שירותים לעמותות ולקרנות באמצעות תוכניות לקידום פעילות פילנתרופית, ועמותת **21/64** המייצגת בנושאי אסטרטגיה פילנתרופית בין-דורית ומתמחה בבני הדור הבא של התורמים. דור התורמים הבא הוא למעשה קבוצה קטנה באופן יחסי של יורשים המקבלים ממשפחותיהם ירושות בסכום כולל של 40 טריליון דולר, שרובם מיועדים מראש לפעילויות נתינה. **מתוך דור זה יצמחו התורמים המשמעותיים ביותר באמריקה בעתיד**. מדובר בתורמים שנולדו בשנים 1964-1980 (דור ה-X) או בשנים 1981-2000 (דור ה-Y), שישיעו בעתיד ואפילו משפיעים כבר היום על הפילנתרופיה ברחבי העולם. מטרת דוח זה היא להבין כיצד בני דור זה תופסים את עולם הפילנתרופיה, מהם הערכים שלהם, המטרות ודרכי הפעילות המועדפות עליהם, כמו גם מהן האסטרטגיות המועדפות עליהם וכיצד הם בונים את הזהות הפילנתרופית שלהם. הדוח שואף להבין **מיהם בני דור התורמים הבא ומה הם חושבים**. לצורך איסוף הנתונים נערך סקר מקוון בכל מדינות ארצות הברית, בקרב 310 תורמים בגילאים 21 עד 40, כמו גם ראיונות עומק עם 30 תורמים מקבוצת גיל זו. מהדוח עולה כי תורמים עתידיים אלה, חלקם יורשים וחלקם אנשי עסקים, לוקחים ברצינות את כל הנוגע לעיסוק העתידי שלהם בפילנתרופיה. **המסקנות העיקריות העולות מן הדוח הן:**

- **דור ההמשך מונע מערכים ולא מרצון להרוויח** – בני הדור הבא מגיעים ממשפחות תורמים, אך הם לא מעוניינים בתמורה החומרית של הנתינה אלא בתמורה הערכית שלה. **הם מונעים בידי ערכים, שאותם הם למדו מהוריהם או מסביבתם**, ושואפים לשלב בין מורשת הנתינה המשפחתית לבין פילנתרופיה חדשנית. הם נותנים באמצעות אותן השיטות שבהן השתמשו בני משפחתם כדי לתת, אך מחפשים גם דרכים חדשות ומגוונות לנתינה. מעל הכול, הם מוכנים להתחיל את תפקידם כתורמים.
 - **השפעה לפני הכול** – בני דור ההמשך מבינים את חשיבותה של אסטרטגיה פילנתרופית, ורואים בבניית האסטרטגיה כגורם העיקרי המבדיל בינם לבין הדורות הקודמים. הם מתכוונים לשנות את האופן שבו ההחלטות מתקבלות ואת האופן שבו נערכים איסוף המידע והדו-דיליגנס (בדיקת הנאותות), תוך שימוש במקורות מידע רבים וכלים רבים לקידום ההשפעה. הם רוצים להביא להשפעה שניתן למדוד, והם רואים עצמם כממוקדים בכך.
 - **זמן, כישורים, משאבים וקשרים** – דור ההמשך שואפים ליצור קשרים חזקים עם הארגונים והמטרות שבהם הם תומכים. הם רוצים להקשיב לצרכים שבשטח ולהשתמש בכישוריהם ובניסיונם לצורך מתן מענה, במטרה **לפתור בעיות בשיתוף יחד עם האנשים שבהם הם תומכים**. הם בעלי קשרים רבים עם עמיתיהם ולומדים דרכם על צרכים ופתרונות פילנתרופיים, ומאמינים ששיתופי פעולה איתם יביאו להשפעה גדולה יותר. הם רוצים להשתמש בממונם, בזמנם, בכישוריהם ואפילו בקשרים שלהם.
 - **בניית הזהות הפילנתרופית** – בני דור ההמשך של התורמים עדיין מנסים להבין מי הם כתורמים. כולם מגיעים ממשפחות רבות השפעה, מרגישים כי הם צריכים למצוא את דרכם כעצמאים ועברו חוויות שעיצבו את נקודת מבטם על תחום הנתינה. **הם מגבשים את זהותם הפילנתרופית בעיקר באמצעות חוויות אישיות**. הם לא ממתנים לגיל מאוחר יותר כדי לגבש את זהותם כתורמים, אלא מתחילים בפעילות הנתינה כבר בגיל צעיר ולומדים תוך כדי ניסוי וטעייה.
- ממצאי המחקר יכולים לסייע לנו להבין טוב יותר את דור התורמים הבא, שלא מתכוון לבזבז את כספי המשפחה לשווא. בעודם שואפים להמשיך את מורשת הנתינה של משפחתם ולתרום למטרות דומות, הם מחפשים גם פילנתרופיה חדשנית יותר, בעלת השפעה משמעותית יותר, נתינה מעורבת יותר ומקושרת יותר. הם אומנם רוצים לשנות את פעילות הנתינה מהיסוד, אך לעשות זאת באופן הגיוני, לשפר את העתיד תוך כדי מתן כבוד לעבר.

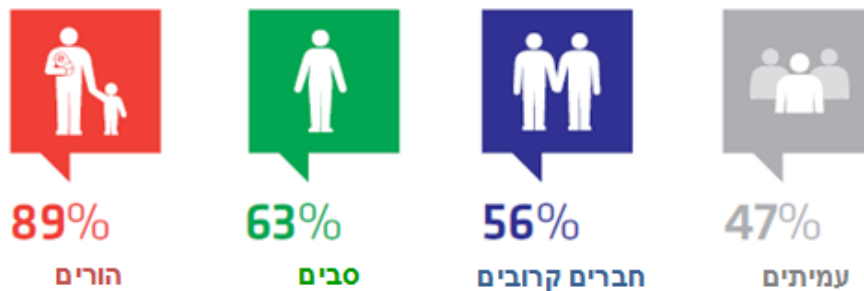
פירוט ממצאי הדוח

ירושת ערכים, מבט אל העתיד

הערכים של בני דור ההמשך – בני הדור הבא חשים תחושת אחריות עצומה. הם מונעים מהערכים שירשו מהוריהם ומסביהם ולא מהונם. בתשובה לשאלה "מהן הסיבות לעיסוקכם בפילנתרופיה?" השיבו רבים מהם כי חשוב להם לתמוך במשימה או מטרה המתאימה לערכים האישיים שלהם. כמו כן, רבים מרגישים שיש להם מחויבות כבעלי ממון לתת בחזרה לחברה, ולעזור לאלו שלא שפר גורלם. הם בוחרים לתמוך במטרות שלדעתם מקדמות ערכים חשובים, ולא במטרות שמביאות להם רווח אישי.

הירושות של בני דור ההמשך – תורמים אלה גדלו במשפחות העוסקות בנתינה, ולכן מסתכלים על הוריהם וסביהם כמודל לפעילות הפילנתרופית שלהם עצמם. הם בוחנים את מורשת הנתינה שלהם, סיפורים משפחתיים וערכים שעברו אליהם בירושה, ומאמצים אותם. **הם רואים חשיבות בשימור מורשת הנתינה המשפחתית**, ורבים רואים במורשת שלהם כסיבה חשובה לכך שהם עצמם מתכננים לעסוק בפילנתרופיה. עם זאת, הם מתכננים להשפיע בעצמם על מורשת זו, ולהעביר אותה הלאה לילדים שלהם. 89.4% מהם הצהירו כי הם מושפעים מהוריהם יותר מהכול בכל הנוגע לפעילות נתינה, אך רבים מהם מושפעים גם מחבריהם הקרובים ומעמיתיהם, מה שלא מפתיע בדור זה שבו נעשה שימוש נרחב ברשתות חברתיות. רבים מהם התחילו לתרום בגיל צעיר, אפילו בגיל הילדות, תרמו מכספים והשתתפו בפעילויות נתינה משפחתיות בגיל צעיר – 42.5% התחילו לתרום בגילאים 11 עד 15, ו-35.5% התחילו בגיל 10 ומטה. באופן כללי, הוריהם וסביהם לימדו אותם בעיקר *מדוע יש לעסוק בפילנתרופיה* ופחות *כיצד יש לעשות זאת*, כשהעבירו להם ערכים ולא אסטרטגיה.

..... מי משפיע יותר מכל על דור התורמים הבא



המטרות של בני דור ההמשך – בני הדור הבא אינם שונים מבני הדורות הקודמים, בכך שגם הם מעוניינים יותר מהכול לקדם שלושה תחומים פילנתרופיים עיקריים – בני נוער ומשפחות, חינוך וצרכים בסיסיים. הם מעוניינים יותר מבני הדורות הקודמים בנתינה למטרות של זכויות אזרח, איכות סביבה וזכויות בעלי חיים, ומעוניינים פחות לקדם מטרות דתיות, אמנות ותרבות ופיתוח קהילתי. השינוי המשמעותי ביותר בין הדורות הוא עניין קטן יותר באופן משמעות בקידום מטרות בריאות. **מהסקר עולה כי בני דור ההמשך מתמקדים יותר בסוגיות חברתיות ואילו לדעתם בני הדורות הקודמים במשפחתם מתמקדים יותר במוסדות.** הם מעוניינים לתרום לארגונים שאיתם הם יוכלו ליצור קשר עמוק ולא לתרום למוסדות. גם בני דור ההמשך מאמינים כי עליהם להמשיך לתמוך במטרות מקומיות בעיר מגוריהם, ובעיר המגורים של משפחתם. באופן כללי, המטרות הפילנתרופיות של בני דור ההמשך דומות למטרות של הוריהם וסביהם.

הפעילות של בני דור ההמשך – הפעילויות ותחומי העניין של בני דור ההמשך שונים מאוד מאלה של הדורות הקודמים במשפחתם, כתוצאה משימוש בכלים חדשים והרחבת הדרכים לעיסוק בנתינה. הם משתמשים אומנם בדרכי הנתינה המסורתיות הנהוגות במשפחתם, אך גם בכלי נתינה חדשים. דרך הנתינה הנפוצה ביותר היא תרומה באמצעות צ'ק, ואחריה תרומת מזומן ונתינה במקום העבודה. לעומתם, הדורות הקודמים נהגו לתרום באמצעות קרן פרטית יותר מהכול, ובמקום השני באמצעות צ'ק.

ניכר כי הדור החדש מתעניין בדרכי תרומה חדשות, משום שפעילות הנתינה הרווחת ביותר היא נתינה **מקוונת**, ישירות לאתר הארגון, כאשר 77.7% מבני הדור החדש נתנו באופן זה בשנה שלפני הסקר, ורבים

מהם נותנים באמצעות פורטלי נתינה מקוונים. הם לא נוטים לתת באמצעות הודעות טקסט, אפליקציות או רשתות חברתיות, בניגוד למה שניתן לצפות. כמו כן, הם תורמים גם מזמנם ולא רק מכספם, ומתנדבים בדרכים רשמיות ובלתי רשמיות. רבים מהם עוסקים בעידוד אחרים לעסוק בפילנתרופיה, מקדמים ארגון שבו הם תומכים ומספקים מידע שיסייע לאחרים לתרום.

רובם גם מעורבים בפעילות הנתינה של משפחתם, בעיקר בתחום הייעוץ – 66% מייעצים לבני משפחתם ו-64.9% מסייעים להם לבחור את מקבלי התרומה. יותר ממחציתם משתתפים באופן פעיל בהחלטות המתקבלות בקרנות המשפחתיות באמצעות השתתפות בוועדות או בוועדים מנהלים. כך הם יכולים לעצב את זהות הנתינה שלהם באופן פעיל. למרות כל דרכי הנתינה החדשות חברי דור ההמשך תורמים עדיין יחד עם משפחתם, ולא עוסקים בפילנתרופיה בדיוק באופן שבו הם היו רוצים לעסוק.

התחומים שמלהיבים את בני דור ההמשך – הכבוד שהם חשים כלפי הדורות הקודמים במשפחתם גורם להם לחוש מחויבות כלפי המורשת המשפחתית, גם אם הם היו רוצים להמשיך את המסורת הזו באופן שונה ולשפר אותה. הם מצפים להיות מעורבים יותר בעיסוק הפילנתרופי המשפחתי בעתיד ומרגישים שניסיונם בנתינה מגיל צעיר הכין אותם לכך. הם רואים עצמם כמנוסים מאוד בעולם הפילנתרופיה והם להוטים ליישם ניסיון זה.

אסטרטגיות ליצירת השפעה

האסטרטגיות של בני הדור הבא – בני דור ההמשך דומים לדורות הפילנתרופים הקודמים במשפחתם מבחינת רבים מהערכים שלהם, המטרות שלהם והפעילויות הנוכחיות שלהם, אך הם שונים מהם מבחינת אסטרטגיות הנתינה שהם בוחרים. הם שואפים לשליטה רבה יותר על תהליך הנתינה שלהם ושל משפחתם, **ומתכוונים לשנות את אופן קבלת ההחלטות תוך כדי שימוש בכלי נתינה חדשים**. זהו מבחינתם הבדל חשוב בין הדורות. הם מעוניינים בשינוי מספר תהליכים חשובים מבחינת אסטרטגיית הנתינה:

1. ביצוע דו-דיליגנס ומחקר מקיף לפני החלטה על מקבלי התרומה
 2. החלטה מראש על המטרות הפילנתרופיות או הפתרונות האידיאליים, ורק לאחר מכן חיפוש אחר מקבלי תרומה פוטנציאליים המתאימים למטרות אלה
 3. הפניית מאמצי הקרן לעבר בעיות בסיסיות וניסיון ליישם פתרונות מערכתיים כוללים
 4. איסוף מידע לגבי היעילות של פעילות הארגון ומדידת ההשפעה שלו לפני קבלת ההחלטה לגבי התרומה
 5. המלצה לעתים קרובות על ארגון או מטרה מסוימת לתורמים אחרים
- הם מעוניינים למצוא את מקבלי התרומה באופן פעיל ולהחליט החלטות מתוך נתונים רבים והתמקדות בתוצאות, ושימוש ברשתות הקשרים שלהם לצורך קידום הפילנתרופיה. הם מעוניינים להמשיך להשתמש בשיטות הנתינה המוכחות של הדורות הקודמים, אך להוסיף להן שיטות נתינה חדשות. מקורות איסוף המידע של בני דור ההמשך הם מגוונים, אך בראשם נמצא אתר הארגון שאותו הם בוחנים, כשכמעט כל אחד מהנסקרים ענה כי הוא גולש לאתרים כאלה. 72% פונים לחברים ועמיתים לצורך מידע ו-71% פונים לחיפוש באינטרנט אחר מידע בנוגע לארגון. כמו כן ניכר הבדל בין קבוצות הגיל של בני הדור החדש – בני דור ה-Y משתמשים הרבה יותר ברשתות חברתיות לצורך איסוף המידע לעומת בני דור ה-X.
- השפעה מעל הכול** – לפי בני הדור הבא, העניין שלהם באימוץ אסטרטגיות חדשות והכנסת שינויים נובע מסיבה אחת – **שאיפה ליצירת השפעה רבה יותר**. הם רוצים השפעה שבה ניתן להבחין והם רוצים לדעת שפעילותם היא זו שהביאה להשפעה. בכך שהם מחפשים השפעה הם לא שונים מדורות אחרים של תורמים, אך הם רואים בדגש על ההשפעה של בני דורם כמאפיין המייחד אותם מהדורות הקודמים. השאיפה להשפעה גורמת להם לזנוח גישות נתינה מסורתיות יותר ולהיות ממוקדים יותר, נכונים לקחת סיכונים, לשתף פעולה עם אחרים ולנסות אסטרטגיות נתינה חדשות. הם רוצים **לראות** את ההשפעה של תרומתם, ולשם כך הם מעוניינים ביצירת יחסים עמוקים ומעורבות גדולה עם הארגון שאיתו הם פועלים ליצירת ההשפעה.

זמן, כישרון, משאבים וקשרים

עבור בני דור ההמשך, תרומת כסף ללא מעורבות בארגון פירושה תרומה ללא כל השפעה. **הפילנתרופיה הטובה ביותר היא הפילנתרופיה המעורבת** שבה נוצרים קשרים קרובים בין התורם למקבל התרומה, שבה התורם מיישם את כישוריו וערכיו לפתרון הבעיה בשיתוף עם מקבל התרומה. הם עסקו בהתנדבות כבר מגיל

צעיר, ורואים בה כחשובה מאוד. הם גם מאמינים כי יש לעסוק בפעילויות נתינה לא רשמיות ובנתינה מתוך מגע אישי עם מקבלי התרומה, ורוצים ליצור קשרים קרובים עם הארגונים כדי לראות את ההשפעה במו עיניהם. לדעתם, מעורבות בפעילות הארגון עוזרת להם להחליט החלטות בצורה טובה יותר, בייחוד אם הם רוצים לשפר את פעילותה של הקרן המשפחתית שלהם. הם רוצים לתרום מזמנם ומניסיונם, אך גם להשתמש בכישוריהם של מקבלי התרומה שלהם הם יקשיבו ושיתמוך בהם יעבדו ביחד כדי למצוא פתרונות לבעיות.

קשרים עם עמיתים – בני הדור הבא, בייחוד בני דור ה-Y, עושים שימוש רב בקשרים. הם משתמשים ברשת החברתיות לקידום הפעילות הפילנתרופית שלהם. מה שמייחד בני דור זה הוא שהם לא תורמים רק מזמנם, מכישוריהם ומכספם, אלא גם מהקשרים שלהם – הם מייצעים לחבריהם לגבי פעילות הנתינה שלהם ומעודדים אותם לתרום בעצמם. הם מדברים על הפילנתרופיה שלהם עם עמיתיהם וכך יכולים לשכלל את המיומנויות שלהם וליצור שיתופי פעולה לצורך פתרון בעיות. החברים והעמיתים שלהם מהווים מקור מידע ולמידה עבורם, מקור שעליו הם סומכים יותר ממקורות רבים אחרים. הם יוצרים קשרים חוצי קהילות ומדינות ומשתמשים בהם לחלוקת חוויות, לעודד אחרים לתת ולהמליץ על ארגונים. הם רואים בקשרים שלהם נכס נוסף העומד לרשותם.

בניית הזהות הפילנתרופית

בדומה לתורמים אחרים, גם התפתחות הזהות הפילנתרופית של תורמי הדור הבא מושפעת מגורמים רבים – הורים, סבים, חברים וגם מידע ברשת האינטרנט. אך הם מעריכים מעל הכול למידה תוך כדי ניסוי וטעייה. 72.3% מהמשיבים לסקר אמרו כי **ניסיון אישי הוא הגורם המשפיע מכולם על הלמידה ועל התפתחות זהות הנתינה**, ורובם הדגישו את החשיבות של צפייה אישית בפעילויות נתינה. תורמי הדור הבא לומדים תוך כדי התנסות, ומאמינים שביקור בארגוני הנתינה ופגישות עם מקבלי תרומה יכולים ללמד אותם יותר משיבה בוועד מנהל או מסקירה של הצעות למתן מענקים. הם שואפים לחשיפה רבה יותר לחוויות למידה מסוג זה ומאמינים שהן חשובות לפיתוח מערכות יחסים עם מקבלי התרומה. הם מוכנים לקחת סיכונים, גם במחיר של כישלון, שממנו הם מאמינים שניתן ללמוד גם כן. בני דור ההמשך לומדים גם מצפייה בפעילות הנתינה של הוריהם וסביבהם, ומרגישים כי הם משפיעים מאוד על זהותם כפילנתרופים. הם מושפעים מאוד גם מעמיתים וחברים שאיתם הם מתקשרים ברשתות חברתיות, ומושפעים אף מהחוויות שעברו חבריהם. הם מעריכים יותר מהכול ניסיון אישי, אפילו אם זה ניסיון של אחרים שעליהם הם סומכים.

הזהויות שלהם – כל הכוחות המשפיעים על בני דור ההמשך כתורמים – אירועים ותנאים סביבתיים שעיצבו את הדור הזה, גדילה במשפחה העוסקת בפעילות נתינה וצבירת חוויות נתינה אישיות – קשורים זה לזה. כוחות אלה מעצבים לא רק את האישיות שלהם אלא גם את זהותם כתורמים. **רבים מבני דור ההמשך עדיין מפתחים את זהותם כתורמים, ועושים זאת באופן פעיל, תוך כדי התנסות.** רבים מהם רואים עצמם כחלק מדור שלם של תורמים שמשפיע על זהותם, ואילו אחרים אומרים שמוצא משפחתם ומעמדם משפיעים על זהותם. רובם עוסקים בשאלה מיהם כתורמים, ופועלים כדי לגלות זאת. הם מעניקים לפילנתרופיה חלק מרכזי בחייהם ובזהותם. רבים מהם לא מחכים לעתיד כדי לקחת תפקיד משמעותי בעולם הפילנתרופי אלא עושים זאת עוד כיום, בגיל צעיר, יוזמים פרויקטים פילנתרופים, מקימים קרנות ועוד.

סיכום

בני דור התורמים הבא צפויים להשפיע באופן משמעותי מאוד על הפילנתרופיה בעתיד. רבים מהם התחילו בכך כבר בגיל צעיר. כיום הם מעצבים את זהותם הפילנתרופית באופן פעיל, זהות המושפעת על ידי בני משפחתם, עמיתיהם, חוויותיהם האישיות וכוחות אחרים בחברה. יותר מכל דור תורמים אחר הם מעריכים מעורבות אישית בפעילות הנתינה שלהם ולהוטים אחר חוויות שמהן הם יוכלו ללמוד ולפתח פילנתרופיה אסטרטגית יותר. בשל השפעתם האדירה בעתיד על תחום הנתינה על העוסקים בפילנתרופיה כיום להכיר את בני הדור הבא ולהבין מה מניע אותם ולאן פניהם מועדות. ממאמר זה ניתן להבין כי הם לא מתכוונים לשנות את פני הפילנתרופיה אלא להכניס שינויים כדי לשפר את יכולתה של הפילנתרופיה להשיג השפעה גדולה יותר. עם זאת, נדרשים נתונים נוספים על בני הדור הבא שישפכו אור נוסף על העתיד.

את הדוח המלא ניתן למצוא בקישור הבא:

http://www.nextgendonors.org/wp-content/uploads/2013/01/nextgen_donors_report.pdf