



לקידום החברה האזרחית

Sheatufim

The Israel Center for Civil Society

מחויבות לתת:

הכרת מניעי הנתינה שלך



תקציר מדריך שפורסם על-ידי

The Giving Commitment:

knowing Your Motivation

<http://www.rockpa.org/>

מטרת המדריך

כמה טוב אתה מכיר את המניעים שלך לנתינה? מדריך זה מציע סקירה קצרה של הסיבות שבגינם אנשים מחליטים לעסוק בפילנתרופיה. המדריך מאפשר לתורמים מנוסים וחדשים להתבונן מקרוב במניעים שלהם לתרומה. בעזרתו תוכל להשתמש בידע זה כדי לבנות את אסטרטגיית הנתינה שלך או כדי לשפר אותה.

להלן תמצית הדברים כפי שהם מובאים במדריך, שיכול לסייע לתורמים להיות ממוקדים יותר על-ידי כך שהם יהפכו למודעים יותר לעצמם.

את המדריך המלא ניתן למצוא בכתובת הבאה:

<http://rockpa.org/document.doc?id=143>

ארגון רוקפלר לייעוץ פילנתרופי

ארגון היועצים המקצועיים על שם רוקפלר (www.rockpa.org) הוא ארגון ללא מטרת רווח שמסייע לתורמים מכל העולם לעסוק בעשייה פילנתרופית בצורה מחושבת ויעילה. הארגון נותן שירות ל-150 תורמים התורמים בסכום של מעל ל-250 מיליון דולר בשנה, ביותר משתיים עשרה ארצות.

עמותת רוקפלר מספקת מחקר וייעוץ בתחום הפילנתרופיה, מפתחת תוכניות נתינה ומציעה שירותי אדמיניסטרציה וניהול לקרנות נאמנות ולקרנות פרטיות. כמו כן היא מפעילה קרן תרומה ומאפשרת ללקוחותיה של הקרן לתרום בתוך ארצות הברית ומחוץ לה, לקחת חלק במאגדי תרומה ולהוציא לפועל יוזמות בתחום הנתינה ללא מטרת רווח. אנו מודים לארגון שאפשר להנגיש מידע זה גם לתורמים מישראל.

התוכן

- הקדמה
- שש שאלות שעליך לשאול את עצמך:
- עד כמה אתה מכיר את מניעי הנתינה שלך?

מקרה מבחן: George Soros

- נקודת מוצא: נתינה מהלב ומהראש

מקרה מבחן: Arnold Goldstein

- 9 מניעים לנתינה: מחויבות כבסיס לתרומה

מקרה מבחן: Oprah Winfrey

- סיכום

הקדמה

הדרך לפילנתרופיה מוצלחת מתחילה במניעי התורם. על התורם לבחור את מטרת הנתינה שלו, אך גם להסביר מה הוא שואף להשיג באמצעות הנתינה שלו. ידע כזה יכול לסייע לתורם להגדיר את התוכנית הפילנתרופית שלו ולמקסם את ההשפעה שלה.

המניעים לתרומה הם רבים מספור, ומשתנים מתורם לתורם. כל תורם בוחר לתת ממניעים אישיים, המושפעים מגורמים שונים. בתחילה מוצגות מספר שאלות שעליך לשאול את עצמך, ולאחר מכן מוצגים מניעים שיסייעו לך להתחיל ולהבין את תוכנית הנתינה שלך.



עד כמה אתה מכיר את מניעי הנתונה שלך?

כדי להתחיל ולחקור את מניעיך תוכל לשאול את עצמך כמה שאלות בסיסיות. עם זאת, אין תשובה אחת נכונה לכל שאלה. מטרת השאלות היא לסייע לך להתחיל תהליך של הבנה, שאותו תוכל להמשיך בעזרתם של יועצים, חברים ובני משפחה:



1. האם אני מרגיש **סיפוק מהנתינה**, ואם כן – מתי?
 2. מה **בניסיון החיים שלי**, או מי במהלך חיי השפיע עליי לתרום?
 3. היכן למדתי יותר מהכול על נתינה והיכן אני יכול **ללמוד עוד**?
 4. האם משהו **עצר בעדי** מלתת בדרך מסוימת או עבור מטרה מסוימת?
 5. מהם **גבולות הנתינה שלי** וכיצד אוכל לערער אותם?
 6. כיצד ארצה **שיזכרו אותי**?
- השתמש בשאלות אלה כדי להרהר בגורמים שהשפיעו על תהליך הנתינה שלך, ועל מטרות הנתינה שבהן אתה מעוניין.

כמה טוב אתה מכיר את מניעי הנתינה שלך?

מקרה מבחן – ג'ורג' סורוס

חייו של ג'ורג' סורוס, כמו גם תהליך הנתינה שלו, הושפעו מהסיכונים שלקח אביו במהלך מלחמת העולם השנייה, כשנמלט מהונגריה תחת שלטון הנאצים. לכן ג'ורג' תומך בהתמודדות עם מציאות קשה ונמשך לפתרון בעיות. במשך 30 שנה הוא תרם 8 מיליארד דולרים לקרן שייסד, [Open Society Foundation](#), התומכת בזכויות אדם בסיסיות ובהעצמת החברה האזרחית כדי שתשמש לאיזון הממשל. לדבריו, הצלחתו הכלכלית מביאה איתה גם מחויבות לפעול בתחומים קשים שבהם אחרים לא יכולים לסייע, ופעילות זו מביאה לו סיפוק רב.

נתינה מהלב ומהראש

התורמים אינם מושקעים כספית בלבד בתרומתם, אלא גם אישית. נתינה מוצלחת צריכה **איזון** – בין ערכי התורם לבין פעילות כלכלית ממולחת; בין ניתוח רציונלי לבין תשוקה; בין מודעות עצמית לבין מחויבות. תגובתנו הרגשית להזדמנות מסוימת עשויה לתת לנו השראה.

פילנתרופיה מחושבת היא גם פילנתרופיה שנעשית בשמחה, משום שהיא נעשית בידי תורמים שמצאו את התחומים והארגונים שהם **נלהבים** לגביהם, ויצרו תוכניות נתינה מוצלחות המבוססות על מניעים מהלב. כך הלוגי והשכלי מוגבר על-ידי רגש החמלה.



חשוב לזכור שבדרך כלל יש יותר מסיבה אחת לתת.

כצעד ראשון יש להבין שסיבות אלה אינן תמיד תואמות זו לזו, ושהמניעים יכולים להגיע מהראש כמו גם מהלב.

זכור את דבריו של דוד רוקפלר האב:

"אני מאמין שהלב חשוב באותה המידה כמו הראש בתהליך הנתינה. תוכנית נתינה המתבססת רק על האינטלקט ועל נתונים אובייקטיביים עלולה להחמיץ הזדמנויות חשובות."



נקודת מוצא: נתינה מהלב ומהראש

מקרה מבחן – ארנולד גולדסטין

ארנולד גולדסטין היה יזם נדל"ן מצליח שרצה לפתח את הפילנתרופיה שלו. הוא נתן בעבר רק בעקבות גיוס תרומות מפורש, וכעת רצה לתת באופן עצמאי ולהתמקד בעיר ניו יורק שבה גדל. הוא שכר יועצים מקצועיים שסייעו לו להגיע למסקנה שהוא רוצה להתמקד בנתינה לילדים, ולבנות להם מקום משחק. הם סייעו לו להיכנס לשותפות עם משרד החינוך האמריקאי והפכו מגרש חניה למגרש משחקים מושקע שישמש את כל ילדי השכונה. המודל היה כל כך מוצלח שארנולד סייע בבניית גן משחקים נוסף. הוא הקדיש זמן כדי להבין לאיזו מטרה הוא רוצה לתרום, וכך השיג את התרומה הטובה

ביותר.

שיתופים

לקידום החברה האזרחית
Sheatufim
The Israel Center for Civil Society

מחויבות כבסיס לתרומה

המוטיבציה לתרומה משתנה לעתים קרובות, עם הזמן ועם הניסיון. אם תוכנית הנתינה לא תתייחס למניעי התורם ולגורמים המשפיעים על תוכנית הנתינה, היא לא תוכל להיות ממושכת ומצליחה. עליך להגדיר בבירור את המניעים שלך, כדי שהחלטות הפילנתרופיות שלך יוכלו להתבסס עליהם. להלן רשימת מניעים שיעזרו לך להתחיל לחשוב על תוכנית הנתינה שלך. המשותף לכולם היא תחושת המחויבות:



1. **ערכי משפחה** – ב-15 השנים האחרונות הוכפל מספר הקרנות המשפחתיות והעניין בהן גדל. יש תורמים שרוצים לחבר את בני משפחתם למטרה משותפת. כיבוד הערכים של מייסדי המשפחה יכול להיות גם הוא מניע חזק ביותר. בנוסף, הדרך בה אנו גדלים מטמיעה בנו ערכים וניסיון, שלהם אנו שואפים לתת תוקף באמצעות הנתינה שלנו.

2. **מורשת** – התורמים שהמניע שלהם הוא מורשת הם תורמים הרוצים להיזכר בזכות פעילות אחרת מאשר הפעילות הכלכלית שלהם. חלקם רוצים ליצור **תרבות משפחתית** של נדיבות, ולהוריש הלאה גם את הערכים שלהם ולא רק את הונם הכספי.

3. **ניסיון עבר** – ההשראה מגיעה מעברו של האדם. אלו שנהנו ממלגות רוצים ליצור הזדמנות דומה עבור אחרים. אלו שסבלו מבעיה רפואית קשה, או שאדם קרוב אליהם סבל מבעיה רפואית, רוצים לסייע לפתרון הבעיה באמצעות פעילותם הפילנתרופית.

4. **ערכים** – המעשים הנדיבים של התורמים מונחים לעתים קרובות על-ידי הערכים שלהם. בעולם הפילנתרופי ערכים קשורים לפעולה – התנהגות התנדבותית שמטרתה לשפר את איכות החיים. ערכים יכולים להשפיע על מטרות הנתינה ועל תהליך הנתינה, והם תמיד מרמזים על בחירה מודעת. התורמים מתחברים אל הפעילות הפילנתרופית שלהם דרך הערכים, והנתינה הופכת לאישית.

5. **אמונה** – תורמים רבים שמים את אמונתם הדתית והרוחנית במרכז תהליך הנתינה שלהם, ומסייעים לקהילה שלהם וגם לארגונים ולמטרות שעליהם שמעו דרך קהילה זו.

6. **זהות** – מוצא או לאום יכולים להיות בסיס משמעותי לערכים. תורמים המבקשים לסייע לקהילה ולארץ שממנה הם באו מהווים כוח גלובלי חזק מאוד. תורמים אחרים מפרשים את המסורת שלהם בהקשר היסטורי: הם רואים עצמם כמהגרים שהצליחו. כך הם עשויים לסייע למהגרים אחרים ללא קשר למוצאם.



7. **ניתוח מידע** – תורמים המתבססים על נתונים מצמצמים את ההסתמכות על ההעדפה האישית שלהם ושואפים להסתכלות אובייקטיבית שתקבע מהם הצרכים הגדולים ביותר, או באילו נושאים ניתן לטפל בהצלחה באמצעות הפילנתרופיה.

8. **מניע כלכלי** – מיסוי או תכנון ירושה יכולים להשפיע רבות על ההחלטות בתהליך הנתינה, משום שנתינה היא החלטה כלכלית נבונה. למעשה, תורמים חשובים רבים החלו את פעילות הנתינה שלהם במשרדו של רואה החשבון שלהם.



9. הכרה – ישנם תורמים שעבורם חלק מההנאה שבנתינה מקורה בקשר שלהם עם פעילות הנתינה שלהם. המורשת הקשורה בשמו של התורם יכולה גם היא לעודד נתינה. תורמים רבים עשו שם לעצמם בתחומים שונים, ורוצים לשמור על שמם הטוב גם בתחום הפילנתרופיה. זו, אולי, אחת מהסיבות לכך שתורמים מסייעים בהקמת מבנים, בתי חולים ומוסדות שיכולים להיקרא על שמם, וכך הם יכולים לראות את הציבור המעריך את פועלם.



9 מניעים לנתינה: מחויבות כבסיס לתרומה

מקרה מבחן – מניעי הנתינה של אופרה

אופרה ווינפרי היא האישה העשירה באמריקה, והיא שופעת שמחת נתינה, אך מציאת דרכה הפילנתרופית לקחה זמן רב. תרומה פאסיבית כבר לא הביאה לה סיפוק משום שהיא לא חשה שהמטרות שלהן תרמה היו חלק ממנה. כדי לקבל השראה היא בחנה את ילדותה, והבינה שמי שעזר לקדם אותה היו חלק מהמורים שלימדו אותה וספרים רבים שקראה כילדה. כיום רוב תרומתה מופנית לתמיכה בחינוך, והיא ייסדה תוכניות מלגות רבות וגם אקדמיה לבנות בדרום אפריקה. היא תורמת 10 אחוזים מהכנסתה השנתית.

סיכום

גישה מושכלת לפילנתרופיה פירושה יותר מאשר עריכת מחקר, ניתוח נתונים או קבלת עצה מקצועית. היא מסייעת לתורם לגלות מהם המניעים שלו לנתינה ולחבר מניעים אלה אל מטרותיו. בהירות זו יכולה למנוע השקעה לא נכונה של סכומים גדולים. היא יכולה לסייע לחיבור תוכנית הנתינה עם השראה – ולהגביר לא רק את השפעת הנתינה אלא גם את הסיפוק ממנה. פילנתרופיה מודעת לעצמה היא פרואקטיבית מטבעה. בשל כך היא משמשת דוגמה טובה לנתינה חכמה. הכרת המניעים שלך תוכל לסייע לך ליצור בסיס נתינה חזק יותר ולהגיע לבחירות חכמות.



תודה על ההקשבה

