مركز التصدق والأعمال الخيرية
دراسة عرضية ١
CGAP

كيفية اختيار المتبرعين للمؤسسات الخيرية

نتائج دراسة تصورات المتبرعين لطبيعة وتوزيع المنفعة الخيرية

بيث بريز
جامعة كينت

أعدّ الترجمة
ابتسام بنت حمود الحماد

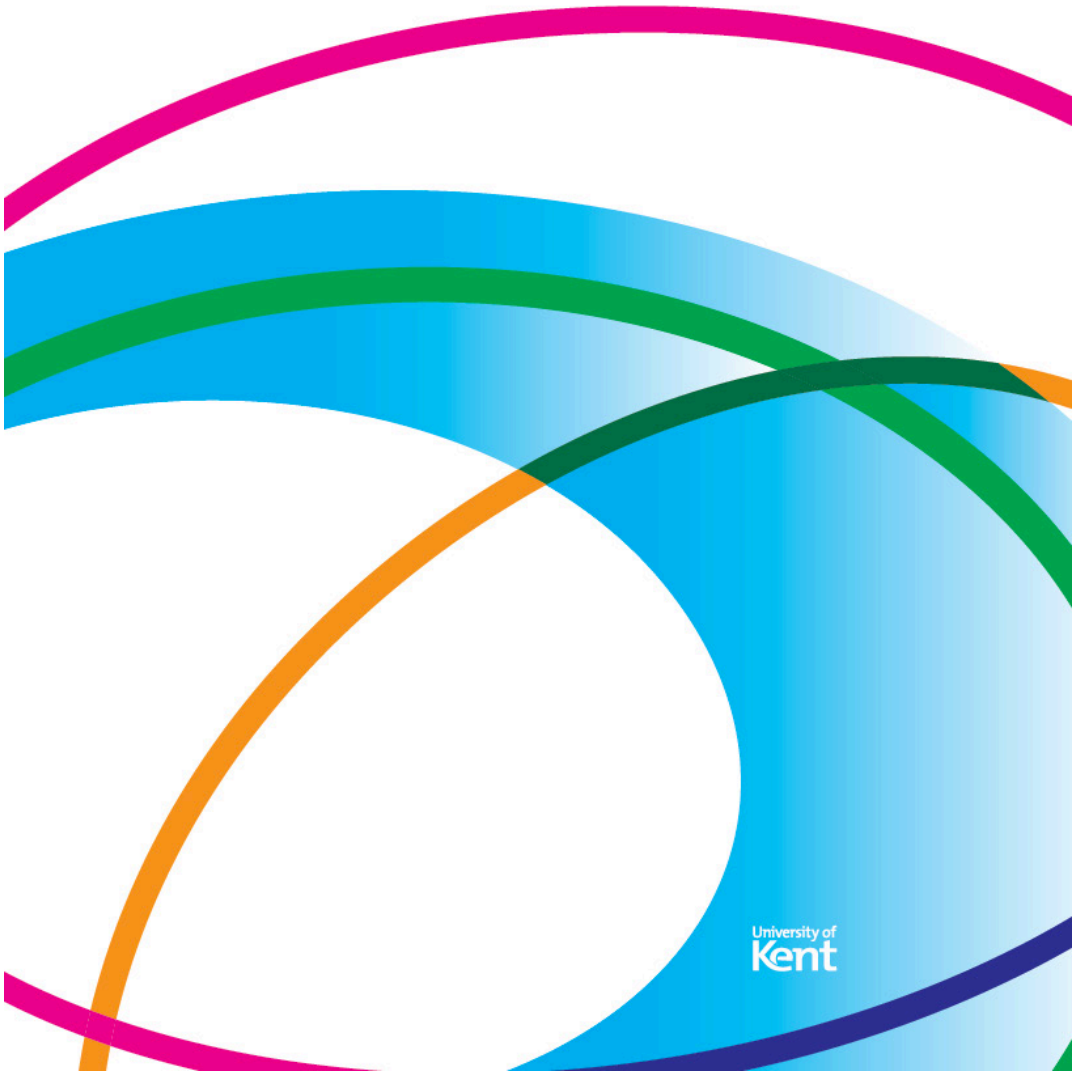
CGAP

Centre for Charitable Giving and Philanthropy
Occasional paper 1

How donors choose charities

Findings of a study of donor perceptions of the nature and distribution of charitable benefit

Beth Breeze



تم النشر من قبل دار نشر ائتلاف الثقة
حقوق التأليف والنشر © 2010 بيث بريز
مصنف الإبداع المشترك – غير تجارى -لا أعمال اشتقاقية 3.0
لك مطلق الحرية في المشاركة -في نسخ وتوزيع وعرض وأداء العمل -وفقا للشروط التالية:
الصفة: النسبة: يجب عليك أن تنسب العمل بوصفه -كيفية اختيار المتبرعين للمؤسسات الخيرية © 2010 بيث بريز.
غير تجاري: لا يجوز لك استخدام هذا العمل لأغراض تجارية.
لا أعمال اشتقاقية: لا تستطيع تغيير، تحويل أو البناء على هذا العمل.
بالنسبة لأية إعادة استخدام أو توزيع، يجب أن توضح للآخرين من شروط الترخيص الخاصة بهذا العمل.
رقم ISBN: 9781907376054
دار نشر ائتلاف الثقة، الطابق الأول, 25 شارع كورشام، لندن N1 6DR، المملكة المتحدة
publishing@alliancemagazine.org
www.alliancepublishing.org
رقم تسجيل المؤسسة الخيرية: 1116744
رقم تسجيل الشركة: 5935154
سجل النشرة المصورة لهذا الكتاب متاحة من المكتبة البريطانية.
مطبوعة في أكزايدينز جروتيسك ديزاين من قبل بنديكت ريتشاردز
مطبوعة وملزمة من قبل هوبز للطابعات، توتون، هامبشاير، المملكة المتحدة
تتم طباعة هذا الكتاب على ورق FSC المعتمدة.

نبذة عن مركز ESRC للتصدق والأعمال الخيرية

مركز ESRC للتصدق والأعمال الخيرية (CGAP) هو أول مركز أكاديمي في المملكة المتحدة يدعم المجالات البحثية في العطاء الخيري والأعمال الخيرية. ويهدف إلى تطوير التبرع الخيري والأعمال الخيرية من خلال بناء قاعدة الأدلة والجمع بين الباحثين والممارسين معا لتبادل المعارف والخبرات. ويتم تمويل CGAP من قبل ESRC, مكتب المتاحة للمجتمع المدني، الحكومة الاسكتلندية, وكارنيجي تراست المملكة المتحدة. ومن خلال ثلاثة من المسارات البحثية الرئيسية, CGAP هي مجموعة من المؤسسات العاملة في نموذج « المحور والمتحدث hub and spokes» .

- محور CGAP الذي يوجد مقره في كلية كاس لإدارة الأعمال، ينسق محور CGAP منشوراته, نقل المعرفة وأنشطة إشراك أصحاب المصلحة، في شراكة مع NCVO. ويتم توجيه وإدارة ذلك من قبل بروفيسور كاثى فارون (كاس بيزنس سكول) و البروفيسور جيني هارو(كاس بيزنس سكول). لمزيد من المعلومات، البريد الإلكترونى : j.harrow@city.ac.uk أو catherina.pharoah.١@city.ac.uk .
- متحدث ١ CGAP: مقره في جامعة استراثكلايد، يركز المتحدث ١ على التبرعات الفردية والتجارية، مع برنامج بحثي كبير حول مبادرات العمل الخيري. . ويتم توجيه وإدارة ذلك من قبل الدكتور إلينور شو (جامعة ستراثكلايد) لمزيد من المعلومات, البريد الإلكترونى eleanor.shaw@strath.ac.uk .

- متحدث ٢ CGAP: مقره في جامعة ساوثهامبتون وجامعة كينت، لدى المتحدث ٢ عدد من البرامج البحثية حول موضوع إعادة التوزيع الاجتماعي والنشاط الخيري. ويتم توجيه وإدارة ذلك من قبل بروفيسور جون موهان (جامعة ساوثهامبتون). لمزيد من المعلومات, البريد الإلكترونى j.f.mohan@soton.ac.uk

- متحدث ٢ CGAP: مقره في كلية أدنبرة للأعمال التجارية وكلية كاس لإدارة الأعمال، لدى المتحدث ٣ موضوع بحثى عن مؤسسات العطاء ويركز على المؤسسات الخيرية، تبرعات الأسر والحكومة. ويتم توجيه وإدارة ذلك من قبل بروفيسور جيني هارو (كلية كاس لإدارة الأعمال). لمزيد من المعلومات, البريد الإلكترونى j.harrow@city.ac.uk

لمزيد من المعلومات عن CGAP، تفضلوا بزيارة الموقع الإلكترونى www.cgap.org.uk

شكر وتقدير

هذه الدراسة هي نتاج مشروع ممول من قبل مجلس البحوث الاقتصادية والاجتماعية، المملكة المتحدة (المنحة رقم: RES-٥٩٣-٢٥-٠٠٠٣). وهي جزء من دراسة تعاونية أوسع تتم في جامعة كينت, وجامعة ساوثامبتون، بعنوان « الجمعيات الخيرية وإعادة التوزيع الاجتماعي: وجهات النظر الكمية والنوعية», داخل مركز ESRC للتصدق والأعمال الخيرية. يعرب المؤلف عن امتنانه الشديد لهذا التمويل والذي قد أتى من ESRC, مكتب المجتمع المدني، والحكومة الاسكتلندية وكارنيجي تراست المملكة المتحدة.

جزيل الشكر ل CAF(مؤسسة إغاثة الجمعيات الخيرية), وأخص بالشكر ليز جوودى, كمالجيت باينز وأليس إيفانز, عن المساعدات التي لا تقدر بثمن لتوفير الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات في هذه الدراسة. وخالص الشكر لأصحاب حسابات CAF ال٦٠ الذين تكرموا بمنحنا قدر كبير من أوقاتهم, فلم يكن من الممكن إجراء هذا النوع من الأبحاث بدون توافر النوايا الحسنة ومنح الوقت من قبل الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات.

كما أتوجه بجزيل الشكر إلى إلين الدن للمساعدة في ترميز البيانات، و إلى لان ويلكنسون، جون موهان وكاثي فاروون لإبداء تعليقاتهم على الإصدارات السابقة من هذه الدراسة.

نبذة عن المؤلف

الدكتور بيث بريز هو باحث في مركز ESRC للتصدق والأعمال الخيرية, ومقره في جامعة كينت. الإتصال b.breeze@kent.ac.uk

الملخص التنفيذى

تختص هذه الدراسة بدراسة كيفية اختيار المتبرعين (الجهات المانحة) للمؤسسات الخيرية المستفيدة, وإلى أي مدى تكون تقييمات الحاجة هي أحد العوامل التي تستند إليها قرارات التبرع. وتستند هذه الدراسة إلى مقابلات أجريت مع ٦٠ من الجهات المانحة الملتزمة، وهو ما يمثل نشر مستويات الجنس والعمر والدخل

.

هناك اعتقاد واسع بأن الجمعيات الخيرية موجودة في المقام الأول من أجل مساعدة الأشخاص المحتاجين وأن الرغبة في تلبية احتياجاتهم هي المعيار الرئيسي في اختيار المؤسسات الخيرية المستفيدة. ومع ذلك، وجدت هذه الدراسة أن الأشخاص لا يمنحون تبرعاتهم لتلبية الإحتياجات الأكثر إلحاحا، ولكن بدلا من ذلك فإنهم يدعمون القضايا التي تعنيهم. وبشكل خاص, خلصت هذه الدراسة إلى أربعة من المعايرر التي لا تستند إلى الإحتياجات والتي عادة ما تؤثر على اتخاذ القرارات من قبل الجهات المانحة (المتبرعين):

- أذواق, أفضليات وأهواء الجهات المانحة التي تم اكتسابها نتيجة للخبرات الإجتماعية المكتسبة من جانب الفرد. حيث تحفز العديد من قرارات التبرع, حتى بين الجهات المتبرعة التي يعتبرون أنفسهم محفزون من قبل دافع تلبية الإحتياجات.
- الخلفيات الشخصية والمهنية للمتبرعين, التي تشكل «السير الذاتية الخيرية» الخاصة بهم وتؤثر على اختياراتهم للجهات المستفيدة.
- مفاهيم وتصورات الجهات المتبرعة حول كفاءة المؤسة الخيرية, ولاسيما الكفاءة التي من خلالها يتم استخدام أموالهم, وغالبا ما يتم الحكم عليها استنادا إلى نوعية وكمية الرسائل الدعائية.
- يرغب المتبرعين في الحصول على الأثر الشخصي, بحيث يمكن لمساهمتهم أن تشكل فارقا ولا يتم إغراقها من جانب الجهات المانحة الأخرى والتمويل الحكومي.

نظرا للطابع التطوعي للنشاط الخيري, لم تكن هناك استنتاجات مثيرة للدهشة. فقد كان التبرع والأعمال الخيرية مدفوعاً دائماً من قبل العرض بدلاً من أن يكون مدفوعاً من قبل الطلب: الحرية في التوزيع على النحو الذي يرغب فيه الفرد, إلى الشخص الذي يقوم بإختياره, هو ما يميز التبرع عن سداد الضرائب. ومع ذلك، فإن الأساليب المستخدمة لتشجيع التبرعات تميل إلى افتراض أن الأعمال الخيرية تعتمد على تقييمات موضوعية للإحتياجات وليس على حماس الجهات المتبرعة. الميل إلى المبالغة في تقدير إلى أي مدى يتصرف الناس كعوامل عقلانية يسفر عن مؤلفات جمع التبرعات التي غالباً ما تركز على الأبعاد وإلحاح المشكلة التي يتم التماس التمويل لها. الإفتراض وراء هذا النهج هو أنه يتم توزيع التبرعات بما يتناسب مع الأدلة على الفقر, في حين أنه في الواقع يتم وصف الكثير من التبرعات بأنها تبرعات قائمة على الذوق الشخصي بدلاً من كونها تبرعات قائمة على الإحتياجات.

وتستخدم نماذج نظرية صنع القرار لإثبات أن الجهات المانحة مقيدة ليس فقط من جانب المبلغ المالي المتوفر لديهم للتبرع ولكن أيضا من قبل أوجه القصور في قدرتها على جمع المعلومات, المعالجة المعرفية لجدارة المستفيدين البدلاء, وتخصيص الوقت لعملية صنع القرار هذه. وتؤكد النتائج أن الجهات المانحة تجد صعوبة في اتخاذ القرارات بشأن المؤسسات الخيرية المستفيدة, وأنها تستخدم مجموعة من الاستراتيجيات لمساعدة عملية صنع القرار، بما في ذلك:

- بناء التصنيفات ذاتية الصنع و «الخرائط الذهنية» للمساعدة في التعامل مع تعقيد القطاع الخيري.
- استخدام الاستدلال، أو «قواعد الإبهام», لتصفية المستفيدين المحتملين .
- بعض الأسباب التي تسبق التخصيص مثل « استحقاق» أو «عدم استحقاق» الدعم

وخلصت هذه الدراسة أن الفهم الأفضل لتفكير المتبرعين هو أمر ضرورى لكل من صانعى السياسة والعاملين في مجال جمع التبرعات، من أجل تجنب وضع افتراضات خاطئة حول المغزى والدافع وراء قرارات التبرع.

«It is only in our decisions that we are important»

«إنها قراراتنا من تجعلنا مهمين»

جان بول سارتر

تم إيلاء الكثير من الاهتمام للمسائل المتعلقة بعدد مرات التبرع من قبل المتبرعين, المبلغ الذي يتم التبرع به, ما هي أنواع الأشخاص المتبرعين, ولماذا يقدم هؤلاء الأشخاص تبرعاتهم ومع ذلك تم إيلاء قدر ضئيل من الإهتمام لمسائل محددة مثل كيفية اختيار المتبرعين للمؤسسات الخيرية التي يقومون بدعمها. و ولم يكن هذا التركيز على جمع البيانات في الدراسات السابقة أمراً مفهوماً, حيث لم يكن هناك حاجة ملحة للحصول على معلومات حول أنماط وتوزيع التبرعات. ومع ذلك تم إهمال مسائل غاية في الأهمية حول المغزى والدوافع التي تكمن وراء بعض قرارات التبرع, وتحاول هذه الدراسة البدء في سد هذه الفجوة. فاتخاذ القرارات حول أي الجمعيات الخيرية التي تستحق الدعم, هي مشكلة معقدة لها عواقب وتبعيات كبيرة بالنسبة للجهات المانحة ,المستفيدين ,غير المستفيدين والمجتمع الأوسع.

المزيد من التبصر في مغزى ودوافع المتبرعين يجب أن يزيد فهمنا لتوزيع التبرعات الخيرية، وتوفير الإرشادات بشأن ما يجب القيام به لتغيير هذه الأنماط.

هناك ما يزيد عن(١٨٠,٠٠٠) مؤسسة خيرية مسجلة في المملكة المتحدة, يعمل ما يقدر ب (٢٠,٠٠٠) شخص بمهنة جمع التبرعات وعشرات الآلاف من الأشخاص الذين يتطوعون للطلب من الآخرين التبرع بالمال للأعمال الخيرية. اتساع نطاق «فرص التبرع» يخلق وضعاً صعباً بالنسبة لأولئك الذين يسعون إلى تحقيق الصالح العام.

وعلى النحو الذي ذكره أدريان سارجينت وإلين جاي، فإن لعدد الكبير من المنظمات غير الربحية التي تسعى حالياً للحصول على التمويل يمكن أن تتسبب في إرباك الجهات المتبرعة الأكثر جدية. وفي الواقع, فقد خلصت دراسة أجريت على التبرعات في الولايات المتحدة الأمريكية – حيث يتنافس ما يزيد عن مليون مؤسسة من المؤسسات غير الهادفة للربح على التمويل- إلى أن « التبرعات الخيرية تجد طريقها إلى الممنوحين من خلال مزيج عشوائي من الحظ، والذي لا يتلائم بالقدر الكافي مع أهمية أعمالها».

تبحث البيانات التي عرضت ونوقشت في هذه الدراسة في كيفية اتخاذ الجهات المتبرعة في المملكة المتحدة لقراراتهم المتعلقة بهباتهم الخيرية. هذه الدراسة هي جزء من البرنامج البحثي الأكبر الذي يستكشف الأعمال الخيرية وإعادة التوزيع الاجتماعي. نقطة انطلاق البحث هي إلى أي مدى تكون «تلبية الإحتياجات» هي العامل الرئيسي في اختيار المؤسسة الخيرية. فهناك افتراض مضمن في الكثير من مواد جمع التبرعات بأن الأشخاص هم عوامل عقلانية تستجيب إلى الحجج المنطقية مثل لماذا يجب أن يتم منح الأولوية لقضية معينة. وتستكشف هذه الدراسة مدى صحة مفاهيم العمليات الفكرية الخاصة بالجهات المتبرعة. حيث تتساؤل عما إذا كانت القرارات حول المؤسسات الخيرية التي تحظى بدعم الأشخاص تستند إلى تقييم فقر واحتياج المستفدين بها, كما أشارت دراسات سابقة أن هذه هي الحالة, أو ما إذا كانت هناك عوامل أخرى تكمن وراء قرارات التبرع.

وخلصت إحدى الدراسات الكبرى الرأي العام في المملكة المتحدة عن الجمعيات الخيرية والتطوعية، التي أجريت في أوائل التسعينات من القرن الماضى, إلى أن التعاريف الخاصة بغرض الأعمال الخيرية والمتلقيين المناسبين أمر ضرورى للغاية. ومع ذلك، تم تحديد «الإحتياج» باعتباره السمة المميزة، حيث تم النظر إلى هؤلاء المحتاجين «لأسباب خارجة عن إرادتهم» (مثل المرض, الأطفال, وضحايا الكوارث) بأنهم المستفدين الأكثر ملائمة لتلقى المساعدات الخيرية. في حين أن التسلسلات الهرمية للعجز تؤثر بشكل واضح على قرارات التبرع, فقد تم ترجمة افتراضات الآخرين إلى قرارات ملموسة لتخصيص الأموال لبعض القضايا دون غيرها وكان ينظر لها على نطاق واسع بمنظور معنوي وكأنها حقل ألغام .

«تعد فكرة المفاضلة للاختيار بين الجمعيات الخيرية هي منطقة مثيرة للجدل من الناحية الأخلاقية، والتي لها صدى فورى مع الأحكام المسبقة بشأن الاستحقاق وتفسيرات الحاجة».

لكن على الرغم من الافتراضات العامة واسعة النطاق بأن التبرع الخيري هو الوسيلة التي يتم من خلالها يتم تلبية الإحتياجات، من خلال عملية تحويل الموارد من الميسورين إلى المحتاجين، فقد أثبتت العديد من الدراسات أن نسبة صغيرة فقط من الاستفادة الخيرية يتم توجيهها بالفعل إلى الفقراء والمحتاجين. هذه ليست ظاهرة حديثة. ومن المعهود تاريخياً أن التفضيلات الشخصية، والعلاقات العائلية والمجتمع المحلي جميعها تؤثر على القرارات الخيرية، وتؤكد الدراسات التاريخية أن أفراد الطبقات الأكثر ثراء كانوا دائماً في الجانب المتلقي لبعض الفوائد الخيرية. وبالتالي كانت الشبكات الاجتماعية والأعراف الاجتماعية، تعد عاملاً رئيسياً في فهم كيفية اختيار المتبرعين للجهات التي يتم دعمها من جانبهم.

ومن المهم أيضا أن نلاحظ أن التعريف القانوني للجمعيات الخيرية يشير إلى تعزيز المنفعة العامة بدلاً من تلبية احتياجات أي مجموعة معينة، لذلك فإن الجمعيات الخيرية ليست ملزمة دستورياً بتلبية الإحتياجات أو إعادة التوزيع.

لكن على الرغم من السوابق التاريخية وعدم وجود أي مبررات موضوعية لمثل هذه التوقعات، فقد وجدت أبحاث سابقة أجريت في المملكة المتحدة هناك إجماع شعبي واسع على أنه « لتكون أحد الشواغل الخيرية، يجب أن يكون المتلقى شخص محتاج». لذا تستكشف هذه الدراسة الفجوة بين هذه المفاهيم وواقع كيفية اختيار الأشخاص لتوزيع تبرعاتهم. وهي تسعى إلى تقييم صحة بيان روب رايش بأن:
بشكل عام من المعتقد أن جوهرية الفعل الخيري - والفضيلة في العمل الخيري- تتألف من تزويد لفقراء أو المحرومين باحتياجاتهم أو مهاجمة الأسباب الجذرية للفقر أو الحرمان.

من خلال تقييم مدى كون «تلبية الإحتياجات» عامل مهم في عمليات اتخاذ القرارات من قبل المتبرعين، فإن هذه الدراسة تسلط الضوء أيضا على العوامل الأخرى المساهمة في اتخاذ القرارات المتعلقة بتوزيع التبرعات.

وقد كان اتخاذ القرارات من قبل الجهات المانحة في المملكة المتحدة موضوع الدراسات السابقة، ولكن ركزت هذه الدراسات إما على الأثرياء للغاية أو استعرضت التبرع بوصفه نشاطاً عام، بدلاً من بحث الأسباب وراء تقديم تبرعات محددة.

على سبيل المثال, في الدراسة التي أجرتها تيريزا لويد « لماذا يقدم الأغنياء التبرعات» تقول أن المتبرعين الأثرياء تحركهم خمسة عوامل: الإيمان بالقضية، أن يصبح عاملاً مساعداً للتغيير، تحقيق الذات، الواجب والمسئولية، والعلاقات.

وفي الوقت نفسه، رأي سارجينت وجاي أن الأشخاص يقدمون التبرعات (بشكل عام) نتيجة لأشكال مختلفة من المصلحة الذاتية (على سبيل المثال لتعزيز احترام الذات أو إنجاز الخدمات), ونتيجة للتعاطف، والشفقة أو الإيمان بالعدالة الاجتماعية؛ وللتوافق مع المعايير الاجتماعية.

تختلف هذه الدراسة عن الدراسات السابقة التي تناولت قرارات التبرع من خلال تقديم البيانات وتحليل الطرق التي من خلالها يصف المتبرعين من مستويات الثروة المختلفة عملية اتخاذ قرارات بشأن الحالات والجمعيات الخيرية التي سيتم دعمها من خلال تبرعاتهم. من خلال إجراء المقابلات، حيث تم منح المتبرعين الفرصة لشرح القرارات والأعمال الخيرية، سعياً إلى الكشف عن المزيد من المعاني والدوافع في أعمال العطاء ومن خلال دراسة الدور الذي تلعبه بالفعل الإحتياجات في قرارات التبرع, بدأ التشكيك في الافتراضات وراء ممارسات جمع التبرعات التي تعامل الجهات المانحة المحتملة بوصفهم عوامل عقلانية, بدلاً من كائنات اجتماعية تعيش في السياقات الاجتماعية التي تؤثر على النظرة الخيرية الإجمالية والقرارات الخيرية الخاصة بهم.

إن الحقائق والأرقام ما هي إلا بداية قوية وسليمة, وتتمثل الفائدة الرئيسية التي تعود علينا في الوعى بالحقائق التي نعرفها أو سهولة الحصول على النتائج. نحن لا نريد مجرد إجراء حصر، نحن نريد اكتشاف المغزى من معظم الأسئلة المهمة لدينا»

شارلز رايت ميلز

فهمنا للأعمال الخيرية في المملكة المتحدة يعتمد إلى حد كبير على الدراسات التي تنطوي على إحصاء وقياس الخصائص، مثل عدد المتبرعين أو مقدار التبرع. وبالرغم من أن هذه الدراسات تنتج بيانات مهمة للغاية، وضرورية للإجابة على أسئلة مثل «كم عدد « أو «كم مبلغ», إلا أنها لا يمكنها توفير نظرة ثاقبة عن تناول قضية «لماذا».على نحو ما أشار إليه بيتر هافبينى ، فإن العمليات الإحصائية الوصفية تكشف القليل عن «الواقع الاجتماعي الذي يكمن وراء تلك الأرقام». ولكن النهج النوعية لجمع البيانات يوفر فرصة أفضل لفهم بعض السلوكيات مثل قرارات تقديم التبرعات الخيرية, لأن هذه المنهجية تسعى إلى فهم الظواهر، بدلاً من مجرد الاعتماد على العد والإحصاء. وبالتالي هذا هو النهج المتبع في هذه الدراسة.

كانت الطريقة النوعية التي تم اختيارها لهذه الدراسة هي الاستطلاعات الهاتفية شبه المنظمة مع الجهات المانحة الملتزمة حالياً لمناقشة وجهات نظرهم بشأن طبيعة وتوزيع المنفعة الخيرية، ولاستكشاف الأساس المنطقي وراء القرارات الخيرية. وكان الهدف من هذه المقابلات هي التوصل إلى فهم تفسيري لقرارات المتبرعين وأنشطتهم الخيرية, وإلقاء الضوء على مبررات المتبرعين.

وقد تم تحديد ٦٠ من الأشخاص الذين تمت مقابلاتهم نتيجة لثلاث موجات من التجنيد من قبل مؤسسة المعونة الخيرية (CAF), التي اختاروا أصحاب الحسابات الخيرية بشكل عشوائي من قاعدة البيانات الخاصة بهم, وتصفيتهم عن طريق الرمز البريدي لضمان أن العينة تحتوي على أعداد متساوية تقريباً من المتبرعين من ذوي الدخل العالى, المتوسط والمنخفض. الرموز البريدية هي مقياس إرشادى مفيد للثروة، حيث تشير إلى مناطق جغرافية صغيرة تحتوي على خاصية القيمة القابلة للتحديد.

ضمان أن هذه الطريقة قد حققت أخذ العينات التي تم السعي إليها، تم تذكير الأشخاص الذين أجريت معهم مقابلات أيضا بمتوسط الراتب الوطني ثم سؤالهم عما إذا كانوا عرفوا أنفسهم بأنهم من ذوي الدخل المنخفض، المتوسط أو العالي .

المنهجية

الأساس المنطقي لإنشاء عينة تتألف من أصحاب حسابات CAF فقط، بدلاً من أخذ عينة من عموم السكان، هو أنه على الرغم من أن معظم الأشخاص كانوا من المتبرعين، يوجد توزيع مشوه بحيث يعتمد هذا الدخل الخيري على السخاء غير المتناسب للأقلية من المتبرعين . وتتضح المشكلات المتأصلة في أخذ العينات من عموم السكان من خلال حقيقة أن دراسة منح التبرعات في المملكة الممتحدة في عام ٢٠٠٩ وجدت أن التبرع الشهري المتوسط من كل متبرع هو ٣١ جنية استرلينى، لكن التبرع المتوسط من الشخص الواحد هو ١ جنية استرلينى فقط شهرياً. وفي حين أن أصحاب حسابات CAF غير ممثلون من حيث الدخل أو السن أو الموقع الجغرافي (فهم يميلون إلى كونهم الأكثر ثراءً, كبار السن وعلى نحو غير متناسب من الجنوب الشرقي) إلا أنهم, بحكم التعريف, متبرعين استباقيين وملتزمين والذين من المحتمل أن تعتبر أنشطتهم الخيرية هي الأكثر نموذجية من بين تلك الأعمال التي تدعم الدخل الطوعى للمؤسسات الخيرية. لذا,كانوا هم أكثر الأشخاص ملائمة لإجراء المقابلات معهم عند إجراء هذه الدراسة.

من بين الأشخاص الستين الذين أجريت معهم المقابلات, كان هناك ٢٢ إمرأة و٣٨ رجل, ثلثهم من الشمال والثلثين من الجنوب.وتراوحت أعمال الأشخاص من الثلاثينات إلى الثمانينات, وكان من هم في الستينات من أعمارهم يمثلون الأغلبية, وتم إجراء المقابلات في الفترة ما بين يناير وأغسطس ٢٠٠٩, وتراوحت مدة المقابلة من ١٠- ٤٠ دقيقة, واستغرقت في معظم الحالات حوالى ٢٥ دقيقة. حيثما تم الإستشهاد بالأشخاص الذين أجريت معهم مقابلات في هذه الدراسة، يتم تحديدهم حسب نوع الجنس، العمر (بالعقد) ومستوى الدخل, على سبيل المثال (ذكر, في الأربعينات, من ذوي الدخل المتوسط).

تم إجراء المقابلات البحثية باعتبارها « محادثات لها غرض محدد». تم اختيار تنسيق شبه منظم, يجمع بين الأسئلة المحددة مع حرية «التحقيق خارج نطاق الأجوبة ....] من أجل [التماس كل من التوضيح والتفصيل في الإجابات المقدمة. شملت المقابلات الأسئلة ذات النهايات المفتوحة حول أربعة مواضيع مترابطة:

- كيف يحدد المتبرعين المؤسسات الخيرية
- التصورات الخاصة بهذا النوع من الأشخاص والأسباب التي تكمن وراء (أ) تقديمهم للمنفعة و (ب) هل يحققون أستفادة من الأنشطة الخيرية.
- الأساس الذي يستند إليه المتبرعين عن اختيارهم للمؤسسات الخيرية التي ستتلقى تبرعاتهم,
- خبراتهم وتجاربهم كمتبرعين وبصفتهم مستفيدين من الأنشطة الخيرية.

ويمكن الاطلاع على جدول المقابلة بالكامل في الملحق.
الجزء المتبقي من هذه الدراسة يقدم ويوضح عشرة من النتائج، يناقش البيانات من خلال الاعتماد على ثلاثة من التصورات النظرية، ويتم اختتامه مع بعض من الأفكار وآثار للسياسات والممارسات.

النتائج

« إن القررات المصيرية المتعلقة بالأرواح البشرية عادة ما تحتاج لبذل المزيد من الجهد بعيداً عن الغرائز وغيرها من العوامل اللاشعورية الغامضة ولكن مع إرادة واعية وحسن النية المبررة. الحذاء الذي يناسب شخص واحد يقرص الآخر؛ ليس هناك وصفة محددة عالمية محددة للحياة»

كارل جوستاف يونج

النتيجة رقم ١: الجهات المانحة لديها توقعات واسعة النطاق بأن المنظمات الخيرية موجودة لتلبية الاحتياجات

أول سؤالين تم طرحهم في المقابلات التي تم إجراؤها كانوا فيما يتعلق بتصورات المتبرعين لطبيعة وهدف النشاط الخيري.

لماذا توجد المؤسسات الخيرية؟

ورداً على هذا السؤال «لماذا توجد المؤسسات الخيرية؟» أجاب الأشخاص الذين أجريت معهم مقابلات بتعليقات مثل « لمساعدة الأشخاص المحتاجين» , «لتفعل شيئا مجدياً» و «الإضطلاع بالأنشطة الخيرية». أثارت المنظمات التي لا تلبي الاحتياجات الأسئلة في أذهان بعض المتبرعين حول أهليتها لتصبح من المؤسسات الخيرية. على سبيل المثال, قال أحد الضيوف أن المنظمات الخيرية يجب أن تساعد الأشخاص «عند الحاجة ..... لن أعطى التبرعات للمؤسسات الخيرية الأخرى - جمعيات كاكتى أو نوادي الكريكيت. فأنا أتسأل « هل هم بالفعل من المؤسسات الخيرية؟» (ذكر, الثلاثينات, من ذوي الدخل المرتفع).

من المستفيد من عمل المنظمات الخيرية؟

ورداً على هذا السؤال «من المستفيد من عمل المنظمات الخيرية؟», عرف الأشخاص الذين أجريت معهم مقابلات عادة المستفيدين من النشاط الخيري من خلال مصطلحات مثل «المحتاجين», «الأسوء حالاً» , «المحرومين» , «الأكثر ضعفا في المجتمع», «الأشخاص المهمشون», «الأشخاص المعرضون للحرمان». وفي حين أن مفاهيم الحاجة هي مفاهيم واسعة النطاق, فقد تم تعريفها من قبل العديد من الأشخاص الذين أجريت معهم مقابلات من خلال مصطلحات الحرمان المالى, على النحو الذي يوضحه هذا الإقتباس: «نحن نميل إلى التفكير في الأشخاص الذين يعانون من الضغوط المالية» (ذكر, الستينات، من ذوي الدخل المتوسط).

حيثما تنشأ الأنواع الأخرى من الحاجة، مثل اعتلال الصحة، هناك افتراض بأن المشاكل المالية عادة ما تكون موجودة أيضا وهي السبب الذي يمكن وراء الحاجة إلى المساعدات الخارجية. وعلى النحو الذي أوضحه بعض الضيوف: «أنا عادة لا أقدم تبرعات للأشخاص الذين أعتقد أن لديهم موارد أخرى متاحة» (ذكر, الثمانينات, من ذوي الدخل المرتفع).

في كثير من الأحيان ما ينظر إلى المستفدين من الأنشطة الخيرية بأنهم ضحايا للظروف, وخصوصاً عندما تكون تلك الظروف خارج نطاق سيطرتهم. على سبيل المثال, يقال «أولئك الذين هم في موضع الإحتياج بدون أدنى ذنب من جانبهم» (أنثى, السبعينات, من ذوي الدخل المتوسط).
كما أشار الأشخاص التي تم إجراء مقابلات معهم أيضا إلى « الأشخاص الذين لا يستطيعون الدفاع عن أنفسهم», «الأشخاص المعدمين» و «أي شخص لا يستطيع رعاية نفسه لأي سبب كان». اتخذت بعض المشاركين موقفا أكثر نسبية، حيث أشاروا إلى أن المستفيدين من الأنشطة الخيرية هم «الأشخاص الأسوء حالاً مني» (انثى, الثمانينات, من ذوي الدخل المتوسط), «الأقل حظاً» أو « الأشخاص الذين يرثى لحالهم». اتخذ البعض رؤية أوسع عن الجهات المستفيدة المحتملة، بما في ذلك «الأشخاص الذين هم بحاجة إلى المساعدة لأي سبب من الأسباب» (انثى, الخمسينات, من ذوي الدخل المرتفع).
وقدمت أيضا مجموعات من الأسباب, على سبيل المثال, «أعتقد أنهم الأشخاص الذين أما أن أشعر بالأسف تجاههم بشكل خاص أو عندما يكون لدي أشخاص لديهم نفس المشكلة» (ذكر, السبعينات, من ذوي الدخل المرتفع).

في بعض الأحيان، عرض بعض الأشخاص الذين أجريت معهم مقابلات إجابات تحمل معانى متشابهة ومكررة، على سبيل المثال أشاروا إلى أن الجمعيات الخيرية موجودة « لمساعدة الناس الذين يحتاجون إلى مساعدة» (ذكر, الخمسينات, من ذوي الدخل المرتفع). ورفض البعض الآخر فرضية السؤال، قائلا « لا أعتقد أنه يحق لى القول بأن الإحتياج هو حقيقى أم لا, كيف يمكنني القول أن هذا الشخص هو الأكثر احتياجاً من شخص آخر؟» (أنثى، الأربعينات، من ذوي الدخل المرتفع).

ويدعم هذا الاستنتاج الأبحاث السابقة، والتي تخلص إلى أن الجهات المانحة لديها توقعات واسعة النطاق بأن المؤسسات الخيرية سوف تخدم الفقراء. الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات يدركون أن العديد من المنظمات الخيرية يتمتعون بصلاحيات أوسع بكثير من تلبية الحاجة: على سبيل المثال، تعزيز التميز في مجال الفنون، حماية الحيوانات والحفاظ على الثروات الوطنية. ومع ذلك، الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات يدركون أن العديد من المنظمات الخيرية يتمتعون بصلاحيات أوسع بكثير من تلبية الحاجة: على سبيل المثال، تعزيز التميز في مجال الفنون، حماية الحيوانات والحفاظ على الثروات الوطنية. ومع ذلك، المنظمات الموجودة لتلبية الاحتياجات تميل إلى أن تكون تلك التي يفكر الناس بها أولاً عند وصف النشاط الخيري بشكل عام. وينعكس هذا أيضا على الطموحات الخيرية الشخصية الخاصة بهم، على النحو الذي يوضحه هذان الإستشهادان:
« إنني سعيد من أجلهم (الجمعيات الخيرية) لامتلاكهم تركيز أوسع نطاقاً. ولكننى يعنينى بشكل أكبر الوصول للأشخاص المحتاجين.» (ذكر, الخمسينات, من ذوي الدخل المرتفع).
«آمل بأن أستطيع مساعدة الأشخاص الآخرين الذين يعانون من الفقر», وخاصة هؤلاء الأشخاص الذين هم في حاجة ماسة للمساعدة». (ذكر, الخمسينات, من ذوي الدخل المتوسط).

ومع ذلك, على الرغم من التصور العام تقريبا بأن المؤسسات الخيرية هي الأفضل عندما يتعلق الأمر بتلبية إحتياجات الآخرين, عندما طلب من المشاركين في الاستطلاع وصف القضايا التي يقومون بدعمها بالفعل وعملية اتخاذ قراراتهم، أصبح من الواضح أن تقييم عوز المستفيدين المحتملين لم يكن المعيار الوحيد. في الواقع، تم تحديد أربعة معايير أخرى بخلاف الإحتياج بوصفها عوامل من شأنها أن تؤثر على عمليات صنع القرار: ذوق المتبرعين, لخلفية الشخصية للمتبرع، تصورات الكفاءة الخيرية، ورغبة المتبرع في التأثير الشخصي.
قبل مناقشة المعايير التي لا تستند على الإحتياج بشكل أكثر تفصيلاً, سيتم وصف خمس من النتائج الأولية والتي تحدد مشهد فهم سياق اختيارات المتبرعين.

تتعلق هذه النتائج السياقية الخمس بدرجة الرعاية المتخذة من قبل الجهات المانحة الملتزمة في اختيار المستفيدين, استخدام التصنيفات أو «الخرائط الذهنية» لفهم القطاع الخيري, استخدام استراتيجيات للمساعدة في اختيار المستفيدين والإدراج التلقائي واستبعاد بعض الأعمال الخيرية.

النتيجة رقم ٢: المتبرعون الملتزمون ليسوا بالضرورة المتبرعين التشاوريين

كان الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات صادقين بشكل جذاب عندما تعلق الأمر بمعرفتهم بالقضايا والمؤسسات الخيرية التي يقومون بدعمها.

على الرغم من كونه صاحب حساب CAF ويقوم بتوزيع الآلاف من الجنيهات سنوياً، استهل أحد المتبرعين إجابته قائلاً: «ربما أكون الشخص غير المناسب للرد على هذا السؤال لأنني غير متأكداً بأنني أقدم الكثير من التفكير الفكرى عند التبرع» (ذكر, الثلاثينات, من ذوي الدخل المرتفع).
واعترف شخص آخر قائلا « لابد لى أن أقر بأنني لم أجرى الكثير من الأبحاث» (أنثى, الخمسينات, من ذوي الدخل المرتفع).

ورداً على طلب السند المنطقي وراء اختياره، أجاب شخص آخر: « لماذا قمت بإختيار أولئك الأشخاص بعينهم؟ حسناً, قد كان الأمر عشوائياً بعض الشيء لكى أكون صادقاً معك تماماً. أعنى, أنني قمت بتصنيفهم كلما اقتربت منهم» (ذكر, السبعينات, من ذوي الدخل المرتفع).
كما رفض أحد هؤلاء الأشخاص اقتراحاً بأن القرار الخيري يتطلب الكثير من الاهتمام، قائلا: «لا أعتقد بأنني أقوم بذلك بشكل متعمق». إذا كنت مقتنع بأن ما أقدمه مفيداً وأن هناك احتياج .... كما تعلمون، نحن حريصون على المساعدة» (انثى, السبعينات, من ذوي الدخل المتوسط).
اتفق شخص آخر مع هذا الرأي، قائلا: « أنا شخص غير منهجي عندما يتعلق الأمر بهذا الموضوع ... ليس لدي أي وسيلة جيدة جداً للاختيار ... مجرد إنني استخدم الإحساس الداخلى لدى» (ذكر, الثمانينات, من ذوي الدخل المتوسط – المنخفض).
وأفاد أحد الأشخاص الذين تم إجراء المقابلة معهم « إنني أقدم الدعم لأي شيء يلفت انتباهي ..... الأمر ببساطة ما الشيء الذي بإمكانه جذب اهتمامى والشيء الذي ليس بإمكانه ذلك» (ذكر, الخمسينات, من ذوي الدخل المرتفع)
عندما طلب من أحد المتبرعين توضيح السبب الذي يكمن شروعه في دعم جمعية خيرية معينة, أجاب: «اممم, لأكون صادقاً, أنا لا أعلم».
في كثير من الأحيان يواجه المتبرعين مشكلة في تذكر بشكل دقيق الجهات التي يقدمون الدعم لها كما يواجهون مشكلات في تذكر أسماء الأشخاص الذين تلقوا تبرعاتهم. يقوم أحد الأشخاص الذين أخفقوا في تذكر اسم الشخص الذي قام باختياره : « انها ليست جمعية السكتة الدماغية وإنما هي الجمعية الخيرية التي تعالج مع السكتات الدماغية» (ذكر, الستينات, من ذوي الدخل المتوسط).

وقال أخر: «أرغب في تقديم التبرعات لأبحاث السرطان - وهذا لا يعني أنني أعرف الفرق بين كل هذه الأمراض» (ذكر, الثلاثينات, من ذوي الدخل المرتفع). كما جاهد شخص أخر لتذكر أسم أحد المتلقين لتبرعاته: مستشفي لعلاج ...., ما الاسم الذي تطلقه على نفسها؟ غير المعاقين, الإضطرابات العصبية ال.. «شيء ما» (ضاحكا). توجد في بوتنى» (ذكر, السبعينات, من ذوي الدخل المرتفع).

وهذا يدل على أنه حتى الجهات المانحة الأكثر التزاماً ليست بالضرورة جهات مانحة متأنية. بذل الستين شخصاً الذين أجريت معهم المقابلات جميعاً جهود كبيرة لفتح حساب مصرفي خيري: فقد كانوا متبرعين نشطين بدلاً من متبرعين متفاعلين. على الرغم من هذا، هناك الكثير من التناقض فيما يتعلق بالجهات التي يقدمون الدعم إليها والسبب الكامن وراء ذلك. الافتقار للدقة الواضحة في اتخاذ القرارات فيما يتعلق بالأنشطة الخيرية الخاصة بهم يثير تساؤلات حول مدى رغبة الجهات المانحة في الحصول على مزيد من المعلومات (المعلومات الأكثر تفصيلاً) فيما يتعلق بالحالات التي يختارونها, - كما يفترض على نطاق واسع. وتثير احتمالية أن تفاصيل ما تفعله المؤسسة الخيرية والذين تقدم لهم تلك الجمعيات الخيرية مساعداتهم هي مسائل أقل أهمية من العوامل الأخرى, مثل المعنى الواسع للرضا أو الرفاه الذي يأتي من المؤسسات الخيرية الداعمة.

النتيجة رقم ٣: الجهات المانحة تجد صعوبة في اتخاذ القرارات بين متلقي المؤسسات الخيرية المحتملة واستخدام استراتيجيات للمساعدة في اتخاذ القرارات

على الرغم من أن العينة تتكون بالكامل من الأفراد الذين يتخذون نظرة منهجية لعطائهم (بحكم تعريفهم بأنهم أصحاب حسابات CAF), وتفيد هذه الجهات المانحة الملتزمة بأن العطاء الخيري يتضمن اتخاذ القرارات المعقدة المستمرة. وكان الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات صادقين في كثير من الأحيان بشأن الصعوبة التي قد يواجهونها في الاختيار بين العديد من المنظمات التي تتنافس للحصول على الدعم. وذكر أحد الضيوف: « ليس لدى حقاً أي سبب واضح لكى أقول ««نعم»» أو ««لا»» , ولكن لا يمكنك دعم الكثير. أنا اغرز دبوس به» (ذكر, السبعينات, من ذوي الدخل المرتفع).

وأضاف ضيف أخر: «أعتقد أن ذلك كله أصبح أمر شخصي للغاية، أليس كذلك؟ أعتقد مع تلك الأنواع من الأشياء، لا توجد خيارات موضوعية, إنها شخصية للغاية (ضاحكاً)». أفترض أننا يمكننا المضى قدما فقط من خلال الشعور الغريزى ..... بطريقة أو بأخرى يصبح اسمك على القائمة ويتم قذفك. إنه لأمر مدهش ما يأتي من خلال الباب، ولم يكن لديك أي وسيلة لتقديم حكم موضوعي» (انثى, السبعينات, من ذوي الدخل المتوسط).

وتوضح نفس المتبرعة كيف تتواءم مع «القصف»: «أشعر بالخوف, ما أقوم به الآن هو قول إنني قد اخترت المؤسسات الخيرية التي سوف أدعمها بمساهماتى, وأنا لا أضيف إلى قائمتى». هذه الإستراتيجية هي واحدة من الإستراتيجيات التي تم اعتمادها من خلال العديد من المقابلات، وسيتم مناقشتها بمزيد من التفصيل في مناقشة حول دور البطالة ومسار الإعالة عند اتخاذ قرارات التبرع.

وأكد اثنين آخرين ممن أجريت معهم المقابلات على ما ينطوي عليه اتخاذ قرارات العطاء الجيدة:

«انه مجرد قدراً مستحيلاً من الأشياء] يأتي من خلال الباب [وأنا لا يمكننى أن ادعمهم جميعاً, على الرغم من كونى متعاطف أحيانًا مع الطلبات» (ذكر, الثمانينات, من ذوي الدخل المتوسط إلى القليل).

«انها أشبه بعندما تحصل على ٥٠٠ طلب للحصول على وظيفة، وعليك إيجاد طريقة لتفيتها وترشيحها وصولاً إلى عدد معقول» (ذكر, الستينات، من ذوي الدخل المتوسط المرتفع).

وأعرب بعض ممن أجريت معهم المقابلات عن مشاعر الأسف، وتعرضهم للضغوط حيث ازداد عدد طلبات الحصول على مساعدة ليتجاوز قدراتهم على تلبية تلك الطلبات. على سبيل المثال, فقد وصف أحدهم مشاعره الناجمة عن فشله في تلبية عدد كبير من النداءات والمناشدات على النحو التالى: إنني لست غنيا بالقدر الكافي لأتمكن من دعم كل شخص يحتاج المساعدة قد قمت بالموافقة عليه (ذكر, السبعينات, من ذوي الدخل المرتفع).

استراتيجيات للتعامل مع «القصف» من طلبات الحصول على دعم من المؤسسات الخيرية تتراوح من الإستراتيجيات الشاملة إلى الإستراتيجيات العشوائية تماماً. وكمثال على ذلك من السابق, أوضح أحد الضيوف قائلاً:
« أنا أحد الأشخاص الذي لم أنحي أي شيء جانباً. كان لدى في الواقع صندوقاً ..... كل شيء يوضع به, وفقاً لدوره, وأقوم بمنح التبرع لأثنين من المستحقين في كل شهر ..... تأكدت من أن الجميع قد حصل على قدر من التبرع على مدار العام»
(انثى, الأربعينات, من ذوي الدخل المنخفض).
يصف شخص آخر اتخاذ نهج أكثر عشوائية: « أنا أميل إلى الاستجابة إذا كان الأمر في يوم ميلادي، على سبيل المثال، أو إذا كان الأمر في يوم عيد ميلاد زوجتي. أقول «حسناً, أنت محظوظ, أنت في طريقك للحصول على شيء ما!» (ذكر ، السبعينات، من ذوي الدخل المرتفع).

وتشمل الأساليب التعسفية الأخرى لتصفية الطلبات ما يلي:
«ليس لدى ميل بشكل خاص, فأنا أدرك أن جميعها حالات مهمة وأنه من الصعب للغاية التفكير في التمييز بينها .... إنني اتجاهل جميع رسائل التسول خلال العام ثم أبدأ في جمعها اعتباراً من أكتوبر فصاعداً، وفي ديسمبر أجلس، وأعمل بشكل جاد لحصر عددها, اتجاهل واحدة أو اثنين من الحالات الغريبة التي لم تروق لى بشكل خاص لسبب ما, ولكن بشكل عام فإنني منصفه واتصف بالعدالة»
(ذكر, الستينات, من ذوي الدخل المتوسط المرتقع).

تشير هذه النتيجة – إلى حد ما- إلى أن توزيع الموارد الخيرية هو انعكاس لمدى أنشطة جمع الأموال، ولا سيما من البريد الدعائي، وليس انعكاساً للحاجة الخيرية. ومن الواضح أيضا أن حتى الجهات المانحة الأكثر التزاماً ورعاية يجدون صعوبة في اتخاذ القرارات بشأن التبرع الخيري. النتيجتين التاليتين هما فيما يتعلق بالإستراتيجيات التي تستخدمها الجهات المانحة للمساعدة في اتخاذهم للقرارات.

النتيجة رقم ٤: التصنيفات الذاتية و«الخرائط الذهنية» تساعد المتبرعين في التعامل مع تعقيدات قطاع المؤسسات الخيرية.
إحدى الإستراتيجيات التي كثيراً ما تذكر الجهات المانحة استخدامها تتمثل في إنشاء تصنيفاتها الخاصة أو «الخرائط الذهنية» للأنواع المختلفة من المؤسسات الخيرية التي يمكنهم دعمها. وعلى الرغم من وجود فئة مهيمنة من «المؤسسات الخيرية», اعتبر كثيراً من المستجيبين هذه الفئة كفئة قانونية أو بيروقراطية بحتة لم تكن مفيدة في توفير معلومات تفيد في اتخاذ قراراتهم الخاصة. كان هناك مفهوماً واسعاً لم يتناول فهمهم الخاص لطبيعة الأعمال الخيرية, أو ما يرغبون في تحقيقه من خلال التبرعات الخاصة بهم.
تجرى الجهات المانحة في كثير من الأحيان تمييز ثنائي عند وضع قوائم بالمتلقين لتبرعاتهم, على النحو الموضح من خلال أقوالهم:

«هناك فئتان أساسيتان. هناك المساعدات الخارجية، كما تعلمون، الجمعيات الخيرية الكبيرة ذات السمعة الطيبة في دول العالم الثالث ..... والأخرى هي الجمعيات الخيرية التي تعمل بشكل أكبر في بريطانيا. هذان هما النوعان الرئيسيين» (أنثى, الأربعينات, من ذوي الدخل المتوسط).
« لدينا الأن تصنيف لفئتين متميزتين : [الأشياء] التي يتعين على القيام بها لكونى مسيحية وما هي معتقداتي .... [والأشياء] المدفوعة من قبل متعتى الشخصية, إذا أردت» (أنثى، الخمسينات، من ذوي الدخل المتوسط).
وكانت التمييزات الثنائية المستخدمة الأكثر شيوعا بين «الجمعيات الخيرية التي ترعى الإنسان» و «الجمعيات الخيرية التي ترعى الحيوان», و «الجمعيات الخيرية المحلية» و «الجمعيات الخيرية الدولية» (توصف أيضا بأنها «الوطنية والخارجية»). قد تشير هذه التمييزات الثنائية إلى رغبة أو عدم رغبة الجهات المناحة في تقديم الدعم, بل وهي أيضا وسيلة لتنظيم نوعين من الأشياء التي يتم دعمها، إما بالتساوي أو مع مبالغ مختلفة من المال. ويعرض الجدول ١ (الصفحة التالية) المخططات الثنائية الرئيسية التي تستخدم، سواء صراحة وضمنا، من قبل الجهات المانحة.

الجدول ١: التمييزات الثنائية المقدمة من قبل الجهات المانحة عند تصنيف المتلقين

الجمعيات الخيرية التي تدعم الإنسان	الجمعيات الخيرية التي تدعم الحيوان
القضايا المحلية	القضايا الدولية
الاحتياجات الطارئة	الإحتياجات المستمرة
المؤسسات الخيرية المحلية	المؤسسات الخيرية الوطنية
قضايا التيار الرئيسي	القضايا المهملة
المؤسسات الخيرية الكبيرة	المؤسسات الخيرية الصغيرة
المؤسسات الخيرية ذات الأعباء المنخفضة	المؤسسات الخيرية ذات الأعباء المرتفعة
المؤسسات الخيرية التي تحترم رغباتى	المؤسسات الخيرية التي لا تحترم رغباتى
الأشياء التي تثير اهتمامى	الأشياء التي لا تثير اهتمامى
الأشياء التي أشعر بأنه يتعين على دعمها	الأشياء التي أستمتع بدعمها
القضايا التي أرى أنها هامة	القضايا التي لا تعنينى
القضايا التي تلمسنى بشكل شخصى	القضايا التي لا تلمسنى بشكل شخصى
الأشياء التي اهتم بها دائما	الأشياء التي أهتم بها نتيجة لتجربة شخصية
المؤسسات الخيرية التي لديها «C»	المؤسسات الخيرية التي لديها «c»

قامت الجهات المانحة أيضا بإنشاء المخططات التي تحتوي على أكثر من تصنيفين:
« أعتقد أن هناك ثلاث مجموعات [التي أقدم لها تبرعاتي] . واحد من بينها هي التنمية والإغاثة. بعد ذلك هناك الطبية والاجتماعية ... وبعد ذلك هناك الأشياء التي هي بشكل أكبر لمصلحة المرء، مثل الصندوق الوطني» (ذكر، الستينات، من ذوي الدخل المتوسط المرتفع).
وأوضح آخر:
«أنا أنظر إلى الأبحاث ... أرعى العديد من الأشخاص في الخارج ... وارعى اثنين من الحيوانات ... أرعى بعض الفنون ... وبعد ذلك بضع القضايا البيئية ... هناك المجالات الخمسة التي اتطلع إليها ، وعندما انوي التبرع إلى مؤسسة خيرية جديدة فأنني أفكر "أين يمكن أن يتناسب ذلك, هل ذلك يتطابق مع ما أسعى إلى القيام به؟ « (أنثى، الخمسينات، من ذوي الدخل المرتفع).

غالباً ما كان لدى الأشخاص الذين تم إجراء مقابلات معهم منطق واضح يكمن وراء تصنيفاتهم، يوضح هذان الاستشهادان:
«قمت أنا وزوجتي بتقسيمها إلى مجموعتين. منها ما نقدم لها التبرعات بقدر كبير، ومنها ما نقدم لهم قدراً صغيراً من التبرعات. المجموعة التي تحصل على قدر كبير من التبرعات هي تلك ارتبطنا بها ارتباطاً وثيق مثل كليتي في كامبردج حيث ندعم صندوق الطلاب المتعثرين» (ذكر، السبعينات، من ذوي الدخل المرتفع).

«لقد قمت بتشكيل مجموعة «النشاط الخيري» الخاصة بي، الذين يقدمون المساعدة إلى الأشخاص المعوزين وأولئك الذين يقومون «بأعمال رفع المعنويات»، الذين يحاولون ضخ شيء في المجتمع مثل الفنون، وهذا ليس بالأمر البالغ الأهمية أو الحيوي ولكن مع ذلك من شأنه أن يحسن من الحالة العامة للمجتمع (ذكر، الستينات، من ذوي الدخل المتوسط المرتفع)

يمكن أن تستند التصنيفات إلى المفاهيم الذاتية، إحدى المتبرعات التي تميز بين ما تتصور أنه قضايا « التيار الرئيسي» أو « المهملة»: «لسنا ما أسميه «» مقدمى الخدمات الطبية الخيرية في التيار الرئيسي»". نحن لا نقدم التبرعات لأبحاث السرطان ولكن لأبحاث الإيدز والأشياء من هذا القبيل» (أنثى، الخمسينات، من ذوي الدخل المرتفع).

يأخذ شخص آخر نهجاً مماثلاً، حيث يسعى بنشاط للوصول إلى القضايا التي يرى أنها لا تحظى بشعبية في أوساط الجمهور العام: « نحن ندعم الأشياء التي لا تحظى بشعبية مثل الصحة العقلية» (ذكر، السبعينات، من ذوي الدخل المرتفع).

ويبدو أن عدداً من الجهات المانحة تبني اختياراتهم في محاولة لتصحيح الاختلالات الملحوظة في دعم أنواع مختلفة من القضايا. على سبيل المثال، أوضح أحد الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات قائلاً: « أنا أؤيد أبحاث التهاب المفاصل ... الكثير من الناس يعانون من التهاب المفاصل ولكنهم غير مثيرون للتعاطف والشفقة مثل مرضى السرطان والأمراض الأخرى من هذا القبيل، أليس كذلك؟» (أنثى، الثمانينات، من ذوي الدخل المتوسط).

ويقول شخص آخر: «نحن نشعر بقوة أنه ما زال هناك شيء من العار الذي يرتبط بأشياء مثل الإيدز، وأنهم في حاجة إلى مساعدتنا ولذلك فإننا نقدم لهم المساعدة» (أنثى، الخمسينات، من ذوي الدخل المرتفع).

وأكد أحد الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات أن لا ينجذب بشكل خاص إلى القضايا التي يرى أنها تحظى بشعبية كبيرة لدى المتبرعين الآخرين: « لقد قدمت الكثير من الوقت للمجالات الطبية والتعليمية وما إلى ذلك ... إنني لست متحمساً بشكل كبير بشأن الحيوانات والبيئة – كما تعملون، الأشياء التي تثير مشاعر الشخص الإنجليزى. أخشى ألا تثير مشاعرى أنا شخصياً» (ذكر، الستينات، من ذوي الدخل المرتفع).

يمكن لإنشاء وتنفيذ التصنيفات أن يساعد الجهات المانحة في اتخاذ قراراتها بشأن المبالغ المالية التي ستقوم بتخصيصها لمختلف القضايا التي تدعمها، على النحو الذي أوضحه هذا الضيف: « أشياء مثل المشروعات التاريخية، ونحن نتحدث عن اثنين من الأرقام بالنسبة لأولئك الأشخاص بينما نحن نتحدث عن ثلاث أرقام بالنسبة للمؤسسات الخيرية الأسرية الأكثر أهمية» (ذكر، السبعينات، من ذوي الدخل المرتفع).

ووصف أحد الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات العملية التي يقوم من خلالها بمعالجة التبرعات الخيرية في ذهنه قائلاً: « نعم، أعتقد بأنني أوافق على النوع الذي يتناسب مع الفئات الخاصة بي». أضع علامة. وإذا كانت لا تتناسب مع المعايير الخاصة بي ستكون «لا». (ذكر، الثلاثينات، من ذوي الدخل المرتفع).

أوضحت إحدى المتبرعات الأخريات كيف يمكن لامتلاك الفئات المعتمدة مسبقاً أن يساعد ف اتخاذ قرار بشأن تقديم أو عدم تقديم المساهمة: « قد يكون جيداً أن يكون هناك من يدفعني في وقت معين قائلاً «أعطنى بعض المال», وإذا كان واحداً ممن هم في المجالات التي أدعمها بشكل عام, سوف أمضي قدماً في تقديم المساعدة إليه» (أنثى , الثلاثينات, من ذوي الدخل المتوسط).

ومع ذلك، فإن بعض الجهات المانحة تقاوم اقتراح أن هناك منطق أو نمط وراء قرارات التبرع الخاصة بهم. على النحو الذي أشار إليه أحد الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات ضاحكاً:

« يمكنك القول بأنني شخص فاسد تماماً، افترض ذلك! لا يوجد شيء معقول أو منطقي للغاية بالنسبة للأشياء] التي أدعمها [. ربما قمت بإلقاء نظرة على قائمة المؤسسات الخيرية الخاصة بي ولم تجد هناك أي نمط محدد على الإطلاق» (أنثى، الخمسينات، من ذوي الدخل المرتفع).

حيثما تقوم الجهات المانحة بإنشاء التصنيفات الخاصة بها، يبدو أن تلك التصنيفات من شأنها أن توفر لها قدر كبير من المساعدة عند التعامل مع التعقيد في إدارة علاقتها مع المنظمات الخيرية. ولكن الطبيعة الدقيقة للتمييز التي تم وضعها من جانب أي من الجهات المانحة تميل إلى أن تكون خاصية فردية مثل استخلاص الإستنتاجات اللاحقة التي تساعد في اتخاذ قرار بشأن أي من المؤسسات الخيرية التي يجب دعمها.

النتيجة رقم ٥: يستخدم المتبرعين مجموعة من الاستدلالات/الأساليب البحثية، أو قاعدة الإبهام، من أجل تقييم عملية اتخاذ القرارات الخاصة بهم

غالباً ما يتم توصيف وتصنيف المبحوثين باستخدام الأساليب البحثية والاستدلال (والمعروفة أيضا باسم «قاعدة الإبهام») وذلك بهدف فلترة القرارات التي تخص ماهية الأسباب التي تدعم وتوجه اتخاذ القرارات الخيرية. وعادة ما تنطوي هذة الأساليب البحثية والاستدلالات على العناصر المؤثرة والموثوقة وعلاقات الولاء.

على سبيل المثال، فقد ذكر أحد المتبرعين أن أكبر تبرعاته تذهب لصالح جمعية خيرية يؤيدها ويدعمها المذيع جون همفريز (وهو شخص لا يوجد بينه وبين المتبرع علاقة شخصية):

«أعتقد بأننا نمنحه جزء كبير من ثقتنا الشخصية حيث أنه يقوم بتنفيذ وعمل ما يقول أنه سوف يقوم به ... وأنا أقصد أنه شخص قالت عنه زوجتي أنه إذا خذلنا في أي وقت فإنها سوف تطارده وتقتله بنفسها» (ذكر، بالخمسينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

وبالاعتقاد والإيمان المشابه لتأييد طرف ثالث، فقد أقر أحد المبحوثين أن قائمة المؤيدين رفيعي المستوى ماهي إلا طريقة مختصرة لتقييم كفاءة المؤسسة الخيرية:

« أنا عادة ما أنظر إلى ماهية الرعاة والمناصرين، فإذا ما أعجبني هذا المناصر، إذا كان شخص معروف في مجال الأعمال، فإن ذلك بالطبع قد يكون واقعي... هذة طريقة ضعيفة وكسولة للقيام بالأشياء ولكن صراحة أنني مشغولة تماماً بالعمل ولا أرغب في قضاء وقتي بالبحث في الحسابات؟ «لا» هي الإجابة» (أنثى، بالخمسينات من العمر، ذات دخل مرتفع).

هناك أمثلة عديدة تظهر بها علاقات الولاء الفردي والمؤسسي أيضاً من خلال البيانات. فالأشخاص عادة ما يدعمون الأعمال الخيرية عندما يكونوا مرتبطين بعلاقات شخصية مع القائمين على إدارة وتشغيل تلك المؤسسات. ويقول أحد المتبرعين: «أنا أقوم بدعم الأعمال والجمعيات الخيرية متناهية الصغر من خلال الاتصال الشخصي .... حيث أنني على معرفة بأحد الشخصين القائمين بإدارة تلك الجمعيات الخيرية» (أنثى، الستينات من العمر، ذات دخل مرتفع).

ويقول متبرع آخر: « نحن نقوم بتقديم منح منتظمة بالمنظمات الخيرية التي يشارك بإدارتها أشخاص نعرفهم .... فقد حاولنا دعمه من خلال الطريقة التي نعرفها» (ذكر، بالستينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

فالشعور بالولاء تجاه الشخص الذي يطلب تمويل يمكنه تجاوز تصورات المتبرعين حول «مدى استحقاق وجدارة» الموضوع، « أنا عادة ما أحاول وأقوم بدعم الزملاء والأسرة إذا كانوا يقومون بعمل أشياء تتعلق بالرعاية والكفالة، فأنا لن أقول « لا» لن أقوم بفعل ذلك» (أنثى، الثلاثينات من العمر، ذات دخل متوسط).

فأهمية تلك العلاقات تنتج عن عمليات التقييم التي يقوم بها الأفراد بصورة دائمة حول ما يتعلق بمشاركتهم في المجموعات المجتمعية. فعندما ننهج للدعم، فإن المتبرعين يقوموا بتقييم مدى رؤيتهم للشخص الذي يطلب الدعم بإعتباره «جزء من جماعتنا» وبالتالي فيجب أن يكون جدير بالثقة ويتطلب رداً إيجابياً.

هذة العلاقات والروابط قد تكون علاقات وروابط مؤسسية وكذلك قد تكون فردية. فالمتبرعين الذين يذهبون إلى الكنيسة عادة ما يقوموا بدعم الجمعيات الخيرية المختارة من قبل طائفتهم، وكما قام أحد المتبرعين بالتوضيح: « نحن لدينا أيضا رابط مع الابرشية بزمبابوي من خلال الكنيسة، لذا فإننا ندعم ذلك» (ذكر، في السبعينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

وغالبا أيضا ما يتم إرسال التبرعات كاستجابة لطلب أحد الأحباء بالحياة، ولاسيما الجنازات والأفراح أيضا، والتعميد وغير ذلك من الطقوس والأحداث الهامة. على سبيل المثال، قام أحد المشاركين بالتوضيح قائلاً: «أقوم بدعم بعض «الجمعيات الخيرية التقليدية» أوالتي كان أبي داعماً لها وعند وفاته قمنا بمنحهم المال بدلاً من شراء الزهور» (أنثى، الخمسينات من العمر، ذات دخل مرتفع). وأشار آر إلى: « أنا اعتقد الجنازات، للأسف، تلعب دوراً ملحوظاً بإعتبارها محفزاً. فعندما يطلب الأقارب منح هذا المال لسبب أو قضية معينة، فعندها سوف استجيب لهذا الطلب» (ذكر، السيتينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

وقد أوضحت مشاركة أخرى كيفية تأثير علاقاتها الشخصية على قرارها حول ما تدعمه وتؤيده:

« أنا أقوم بدعم بعض الجمعيات الخيرية المتعلقة بالأشياء التي لا يمكنني أن أطلق عليها لفظ «الحاجة» على الإطلاق ... فأنا أرملة ولكن زوجي كان يميل بدرجة أكبر إلى الفنون، لذا فإنني قد أبقيت على عدد كبير إلى حد ما من الجمعيات الخيرية للفنون والتي كان سيرغب زوجي بالتبرع لها أولاً» (أنثى، بالستينات من العمر، ذات دخل مرتفع).

تعتبر الاتصالات والروابط الجغرافية حافزاً إضافياً لتقديم التبرعات والمنح، وذلك وفقاً لما أوضحه أحد المتبرعين قائلاً: « أعتقد أن الأفراد تكون مرتبطة بالجانب المحلي بدرجة أكبر. فهناك دور إيواء العجزة في كل مكان ولكن تجد نفسك بطريقة ما مرتبط بالموجود بالمنطقة والوسط المحلي الخاص بك. كذلك الحال في كرة القدم، فأنت دائماً ما تقوم بتشجيع ودعم فريقك المحلي» (ذكر، الاربعينات من العمر، ذو دخل مرتفع). كذلك فإن التبرع «لما هو قريب منك» يرتبط أيضا بالرغبة في دعم الجمعيات الخيرية التي تتصور أنها ذات كفاءة ويمكنها الاستفادة المثلى من التبرعات، وذلك وفقاً لما أوضحه هذا المبحوث: « نحن نكون على دراية بما يجري على المستوى المحلي، لذا فإننا نعلم مدى كفائتها، في حين أن الكثير من هؤلاء الأشخاص الذين يقومون بإرسال أشياء لك من خلال البريد، لا يكون لدينا أي دليل حول ما هم عازمين على القيام به» (ذكر، الستينات من العمر، ذو دخل متوسط).

بالتالي فإن العلاقات الفردية، الولاء المؤسسي، احترام رغبات الأحباء والروابط الجغرافية تعتبر جميعها «أساليب مختصرة» لتمييز والتعرف على أي من طلبات التبرع سوف تحصل على رد إيجابي. ومما لا شك فيهأن هناك العديد من الاساليب البحثية والاستدلالية التي تتضح فيما يتعلق بقرارات المانحين لتقديم التبرعات. ويوضح الاستنتاج التالى نسخة أخرى من « الأساليب المختصرة» لاتخاذ القرار، والتي يقوم المانحين من خلالها إدراج أو استبعاد بعض القضايا بصورة تلقائية.

النتيجة رقم ٦: التصور التلقائى للمتبرع حول مدى أحقية أو عدم أحقية بعض القضايا بالدعم

يوضح الاستنتاج السياقى الأخير أن اتخاذ المانحين لقراراتهم عادة ما تتم بالاستعانة بعملية التقييم المسبق للأمور من حيث مدى استحقاقها، أو عدم استحقاقها للحصول على دعم المتبرع.

حرص العديد من المبحوثين إلى تسمية أنواع الأمور والقضايا التي يرفضون تقديم الدعم لها، وذلك بالرغم من عدم طرح هذا السؤال على وجه التحديد. وبذكرهم الأمور والقضايا التي يستثنوا التطوع للمشاركة بها، فإن المبحوثين غالبا ما تطرقوا إلى تقديم تفسير لمثل هذا الرفض، على سبيل المثال: لا يوجد جمعيات خيرية للحيوانات (بالقائمة الخاصة بنا). نحن لا نقسوا على الحيوانات، ولكن ليس هناك أحد منا من محبي الحيوانات.... فالحيوانات تحتل المرتبة الثانية مقارنة بالبشر وغير ذلك من الأمور الهامة بالنسبة لنا». وبالمثل، أوضح آخر قائلا:» أنا شخصيا اقوم باستثناء جمعيات الرفق بالحيوان ومثل هذة الأمور. وأود أن أشير إلى أن الانسان يأتى بالمقام الأول « (ذكر، بالستينات من العمر، ذو دخل متوسط).

قامت أحد المشاركين بتقديم سيناريو بديل: « الأمر لا يمكن تفسيره بآني أكره البشر، ولكنى من محبي الحيوانات بشدة، ومن محبي الحياة البرية، لذا فإني أقوم بتقديم تبرعاتى لصالح أشياء مثل مركز انقاذ الحياة البرية المحلية وصندوق الكلاب ... وهذا لايمكن إعتباره إيثار فأن فقط أحب الحيوانات (ضحك)» (أنثى، الخمسينات من العمر، ذات دخل مرتفع).

في حين أن الجمعيات الخيرية للحيوان كانت الأكثر ترجيحاً للاستثناء أو الإدراج التلقائى، فإن الجمعيات الخيرية الدولية قد تم ذكرها مرات متكررة خلال هذا السياق: « أنا لا أشارك بالجمعيات الخيرية بالخارج لأنها قد تصل للأشخاص الخاطئين مما يساعد على استمرار أشخاص مثل موجابي فيما يقومون به» (ذكر، السبعينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

كذلك فقد تم الإشارة إلى المنظمات الثقتفية والفنية مرات متعددة: « أنا لا أقوم بصفة عامة بتقديم التبرعات للجمعيات الخيرية المهتمة بالفنون ولكنى أعتقد بأن الكثير من الأفراد يقومون بذلك» (ذكر، الثلاثينات، ذو دخل متوسط).

وعادة ما تكون عملية استثناء واستبعاد بعض الأمور والقضايا المعينة (على الرغم من عدم طلب تقديم أي مبررات) مبنية على معيار الأولويات الشخصية:

« أنا لا أتفق مع تقديم كافة التبرعات للجمعيات الخيرية الطبية، وهذا لا يرجع آني أحمل أي ضغينة تجاههم، ولكن الأمر أني أفضل مساعدة الجائعين والأشخاص ذوي الاحتياجات الأكثر إلحاحاً» (ذكر، الخمسينات من العمر، ذو دخل متوسط).

« أنا لا أقوم بتقديم التبرعات لجمعيات الحيوان ... حيث يتعين ألا تكون ذات إنتماء سياسى كما آني سوف أقوم بالتفكير أكثر من مرة قبل تقديم تبرعات لأي من الأمور التي تحمل دلالات دينية» (ذكر، الستينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

«هناك العديد من الأمور والقضايا الجيدة --- ولكن هناك بعض الجمعيات الخيرية التي أخشى بأنني لن أقوم بدعمها. فأنا لا أحقر شخص يقوم بهز علبة معدنية أمام وجهي. فسوف أرغب بوضع ١٠ جنيهات داخلها، فهل يتعين على أن أضعها بهذة الطريقة؟» (أنثى، السبعينات من العمر، ذات دخل منخفض).

إن استثناء أنواع معينة من الأمور بهدف جعل عملية اتخاذ القرار أكثر قابلية للتطبيق تعتبر بمثابة استراتيجية واضحة وصريحة في بعض الحالات: « أنا أقوم باستبعاد كافة المنظمات الخيرية الخاصة بالحيوانات، وهذا لايعنى آني غير متعاطف معهم ولكن أرغب في تقليص نطاق الاختيار بصورة جزئية» (ذكر، الثمنينات من العمر، ذو دخل منخفض).
في حين أن المتبرعين يحرصون دائماً على التطوع، إلا أن القضايا والأمور التي لا يوافقون عليها أو لا يدعموها، «عدم الموافقة» و «عدم الدعم» لم تكن دائماً فئة واحدة أو نفس الفئة. على سبيل المثال، قال أحد المشاركين:

«أنا أفضل أن أرى الموارد يتم توجيهها على نطاق واسع نحو أولئك الذين لديهم احتياجات أكبر ... (لذا) فإني لدي بعض التحفظات بشأن الجمعيات الخيرية الفنية والثقافية، على الرغم من آني عضو في أحد هذة الجمعيات» (ذكر، الستينات من العمر، ذو دخل متوسط).
في حين أن بعض المتبرعين قاموا تلقائياً باستثناء أمور وقضايا معينة، إلا أن آخرين قد تبنوا وجهة نظر مغايرة ومعاكسة. فهناك بعض المشاركين الذين لا يمكنهم فهم واستيعاب الأسباب المنطقية وراء دعمهم نظراً لأنهم يتصورونه غير قابل للتساؤل. على سبيل المثال، قالت إحدى المشاركات:

« حسنا، أنا أعتقد أن دعمى لـ RNLI (مؤسسة رويال الوطنية لقوارب النجاة) غنى عن التوضيح. فأنا لا أتخيل أي شخص لا يرغب في التبرع لدعم عملهم» (أنثى، السبعينات من العمر، ذات دخل منخفض).
ومن الواضح أن عملية استكشاف إضافية لهذا الاستنتاج من خلال مزيد من الأبحاث سوف يكون أمراً مفيداً، وذلك لمعرفة واستضياح إذا ما كانت هناك أي خطوات يمكن للجمعيات الخيرية إتباعها بهدف زيادة احتمالية النظر إليهم بإعتبارهم «معبرين عن ذاتهم» وبالتالي يكونوا مستحقين للحصول على الدعم بصورة تلقائية.

تهتم وتوضح الاستنتاجات الأربعة الأخيرة المعيار الغير معتمد على الاحتياجات الذي غالباً ما يكمن وراء عملية إتخاذ المتبرع لقراره.

النتيجة رقم ٧: ذوق وميل المتبرع يعتبر بمثابة عامل بارز مؤثر في عملية اختيار الجمعيات الخيرية المستفيدة

وجدنا أن الذوق والميل الشخصي، الذي يتم اكتسابه كنتيجة للخبرات الاجتماعية، يعتبر بمثابة عاملاً بارزاً مؤثراً في عملية اختيار وانتقاء الجهات الخيرية المستفيدة. حيث أقر المشاركين بدعمهم عادة «للاشياء التي تروق لهم»، «الأمور المحببة إلى قلبي»، الأشياء التي « تضرب وتراً حساس، والجمعيات الخيرية التي «تحوز على إعجابي» والتي» أشعر بالارتياح عند تقديم تبرع لها».

ويمكن تسمية هذا النهج بصورة عامة بـ «التبرع المعتمد على الذوق والميول»، وهو نهج مضاد لنهج «التبرع المعتمد على الاحتياجات»، ويتضح من الاقتباسات التالية الأسباب المنطقية لاعتناق المتبرع للنهج الأول:

« أنه حقا الأمر الذي يعتقده الشخص وفقا لعقليته أمر يستحق الاهتمام والدعم، وهذا الأمر كما تعلم أمر نسبي بصورة كبيرة، وغير منطقي على الاطلاق. أنا أقصد، آني سوف أقوم بدعم الكلاب المستحقة للدعم ولكنى لن أقوم بدعم القطط (ضحكات) فقط لأنني عن طريق المصادفة لا أحب القطط. فالأمر سخيف وبسيط على هذا النحو» (ذكر، السبعينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

«أنا أقوم بالتبرع لصالح RSPB (الجمعية الملكية لحماية الطيور) لأن مشاهدة الطيور هي واحدة من اهتماماتى. فهذا بمثابة، نوعاً من العلاج النفسى، إذا أردت قول ذلك» (ذكر، الخمسينات من العمر، ذو دخل متوسط).

« (أنا أدعم) الـ Sustrans لأننا مهتمين بركوب الدراجات ونعيش بالقرب من طرق لـ Sustrans ... النباتات المتسلقة (جمعية) في بعض الأحيان، لأننا نحب المشى ... الـ RSPB لأننا نحب مشاهدة الطيور» (أنثى، السبعينات من العمر، متوسطة الدخل).

« أنا أعشق التزلج، لذلك فإن ما أفضله بصورة شخصية هو دعم الجمعيات الخيرية التي توفر فرص ممارسة الرياضات الثلجية للأشخاص ذوي الإعاقات» (ذكر، الستينات من العمر، متوسط الدخل).

يعتبر كل من الذوق والتفضيلات الشخصية من العوامل التي تؤثر على قرارات التبرعات، حتى وإن كان المتبرعين يرون أنفسهم مدفوعين نتيجة للاحتياجات. ومن الأمثلة التي توضح التناقض والتباين بين الناحية النظرية والناحية العملية هو المثال الخاص بأحد المتبرعين الذي قام بتحديد المستفيدين المناسبين من الجمعيات الخيرية على أنهم هم «الأشخاص الذين يعانون من الجوع أو الفقر أو المرض»، في حين أنه قد ذكر تركيزه في تقديم الدعم لإنقاذ اللوحات الفنية التي تدور حول القضايا والأمور القومية والبيئية ويرجع ذلك وفقا لإعتقادى إلى أننا « نحب الريف» (ذكر، في السبعينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

في حين أعربت متبرعة أخرى أن تبرعاتها تهتم بـ «الأشخاص الذين يعانون»، في حين ذكرت:»أنا انتمى إلى أماكن التراث الإنجليزى والجنود وهذة تعتبر أشياء خيرية، أليس كذلك؟» (أنثى، في السبعينات من العمر، ذات دخل منخفض).

في حين قام مشارك ثالث بوصف المستفيدين المناسبين بأنهم «الأشخاص المحرومين والمفلسين الموجوين داخل البلد وخارجها»، ولكنه أوضح أنه يدعم مشروعات ترميم القطارات التي تعمل بالبخار، نظراً:» لآني أعتقد بأن هذا جدير بالاهتمام نوع ما من وجهة النظر المجتمعية، فأنا أشعر أنها تستحق الإبقاء عليها بصورة صالحة للعمل وذلك بإعتبارها أشياء كانت الدولة قادرة على القيام بها في الماضى ولا تزال قادرة على القيام بذلك حتى الآن... (لذا) فإني أرغب في التبرع بمبلغ مالى كبير من أجل المساعدة في شراء محرك البخار الفيكتورى القديم ... وآمل أن يسمح لى بالوقوف على منصة القدم وأن أقوم بقرع الصافرة عندما يصبح قابل للتشغيل والعمل (ضحك)» (ذكر، السبعينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

والمثال الأخير يخص أحد المتبرعين الذي قام بوصف ذاته على أنه داعم لـ «الأشخاص الذين يحتاجون المساعدة» وذلك قبل قيامه بالكشف عن كونه متبرع من المتبرعين لمشروع ترميم القناة ببلدته. وقد قام بتفسير قراره بالتبرع كما هوم موضح فيما يلي:

« لقد عشت بهذة البلدة لمدة عشرون عاماً ولم أعرف مطلقاً أنه هناك قناة في هذة المنطقة بالتحديد، لذا فإن ذلك جزء من ذلك يعتبر حنيناً للماضى، وجزء منه لأجل الاهتمام المحلي وفي الواقع فهناك هؤلاء الأشخاص الذين أعتقدت بأنهم مهملين نسبياً، يخرجون للعمل يوم الأحد من كل شهر. أنا أعتقد « حسناً، أنا لا أستطيع الذهاب والإنضمام لهم ولكن يمكننى المساعدة بدفع المال» (ذكر، الخمسينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

قد يعتبر اختيار إتخاذ القرارات إستناداً إلى الذوق والميول الشخصية بدلاً من الاعتماد على المعايير الأكثر موضوعية مثل عمليات التقييم بمثابة استراتيجية لتحقيق وتوفير بعض التباين والاختلافات في تقديم التبرعات، وباعتبارها جزء من مجهود مبذول لدعم الأمور والقضايا الأقل «سيادة»، وذلك وفقاً لما أوضحه هذا المتبرع:

« أنا أحد أشد المعجبين بوحيد القرن (ضحك). وأفكر في أي شئ يمكن عمله لحمايتهم من الانقراض ومن المعاملة الوحشية، كذلك الدببة الراقصة أيضا. لذا فإني أميل إلى دعم مثل هذة الأشياء بدلا من دعم PSPCA المحلية (الجمعية الملكية لمنع المعاملة القاسية للحيوانات) – فهذا النوع من الأشياء يمكن للآخرين القيام به والمساعدة فيه» (أنثى، بالسبعينات من العمر، ذات دخل منخفض).
هذة الأذواق والميول يتم اكتسابها والحصول عليها من التجارب والخبرات وهي راسخة ومتعمقة داخل تنشئة الفرد، والتي تشمل خبرات وتجارب التربية، التعليم، والخبرات والتجارب المهنية. ويركز الاستنتاج التالي على مدى تأثير خلفية المتبرع على اختيار الجهات الخيرية المستفيدة.

النتيجة رقم ٨: تأثير الخلفية الفردية على اختيار المتبرع للجمعيات الخيرية المستفيدة

تعتبر الخلفية الشخصية للمتبرع هي المعيار الرئيسي الغير مستند على الاحتياجات الكامن وراء قرارات التبرعات الخيرية. ويكتسب الفرد لمنظوره الخيري كنتيجة للعمليات الحياتية على المدى الطويل، وعادة ما ترتبط القرارات الخاصة بالتبرعات الخيرية بدرجة وثيقة بالتجارب والخبرات الحياتية المبكرة والأولية. وقد ظهرت خلال المقابلات وبصورة متكررة مثل العوامل المتعلقة بالسيرة الذاتية للفرد والتي تكمن وراء قرارات التبرع، على سبيل المثال:

« لقد نشأت بالقرب من البحر لذا فأنا أدعم الـ RNLI» (أنثى، في السبعينات من العمر، ذات دخل متوسط).
« لدى طفل وكان أول شئ قد قمت به هو البدأ في رعاية الأطفال» (أنثى، في الأربيعينات من العمر، ذات دخل مرتفع).

« أصيب أبني بمرض إلتهاب السحايا، لذا فإني أقوم بالتبرع لصالح صندوق تمويل مرض إلتهاب السحايا؛ حيث كان محتجز بوحدة الرعاية المركزة بمستشفي بيركشاير الملكية لذا فإني أقوم بالتبرع لوحدة الرعاية المركزة منذ ذلك الحين. وهذا فعلا عن تجربة واقعية وحقيقية»(ذكر، في الستينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

« توفي أخى نتيجة لإصابته بمرض سرطان الأمعاء لذا فإني أقوم بالتبرع لصالح أبحاث السرطان» (ذكر، الثلاثينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

« توفي عدد من أصدقائى نتيجة لإصابتهم بمرض السرطان وكانوا قد تلقوا مساعدات هائلة من قبل مارى كورى، لذا فإنني أرغب قطعاً في رد ذلك لهم» (ذكر، السبعينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

« أصيب واحد أو اثنين من أصدقائنا بمرض التصلب المتعدد لذا قمنا بالاشتراك في جمعية مرض التصلب العصبي المتعدد» (ذكر، الخمسينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

« أنا أقوم بتقديم الدعم لصالح مؤسسة القلب البريطانية منذ أن أجريت عملية تغيير الشرايين الإلتفافية الرباعية» (ذكر، السبعين من العمر، ذو دخل مرتفع).

أعرب العديد من المشاركين بصورة صريحة عن العلاقات والارتباطات بين التجارب التي واجهتهم في حياتهم الشخصية وبين القرارات التي قاموا باتخاذها بشأن تقديم تبرعات محددة، وذلك وفقاً لما توضحه الأمثلة التالى ذكرها:

« أصيبت أمى وأصبحت قعيدة وبحاجة إلى كرسى متحرك وأشياء من هذا القبيل، وأدركت الفارق الذي يمكن تحقيقه، لذا فقد حرصت على تقديم التبرعات إلى الجمعيات الخيرية التي تقوم بتوفير الكراسى المتحركة بدول العالم الثالث» (أنثى، الستينات من العمر، دخل متوسط – مرتفع).

«كان والدي يعاني من مرض القلب وهذا هو السبب وراء قيامى بتقديم الدعم لصالح مؤسسة القلب، كما أن عمتى كانت تعمل بالجمعيات الخيرية للرفق بالحيوان طوال حياتها، لذا فإن ذلك يعتبر أحد الأسباب التي تجعلنى أقوم بتقديم الدعم لمنازل الكلاب ومثل هذة الأشياء. فهذة الأمور جميعها ترجع إلى خبراتك وتجاربك الشخصية، أليس كذلك؟» (أنثى، الخمسينات من العمر، ذات دخل مرتفع).

« زوجتي كفيفة، ولديها كلب إرشادى على سبيل المثال كما أنها حصلت على الكثير من الدعم من قبل المعهد الملكى للمكفوفين. ولن أقول إننا لم نكن لنقوم بتقديم الدعم للجمعيات الخيرية للمكفوفين إذا لم تكن كفيفة، ولكن من الواضح أن هذا يجعلنا أكثر اهتماماً بذلك» (ذكر، الستينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

« (زوجي وأنا) نعمل بمجال صناعة الموسيقى، وبالتالي فإننا نقوم بتقديم الدعم للجمعيات الخيرية والأمور المتعلقة بالموسيقى» (أنثى، الخمسينات من العمر، ذات دخل مرتفع).

«أنا (أقدم الدعم) لصالح الحفاظ على الفراشات. عندما كنت طفل صغير، كنت أقوم بجمع الفراشات وأحاول الآن التعويض عن ذلك، أو بمعنى آخر، التعويض عما قمت به إذا جاز القول. ففي تلك الأيام كان يتم تشجيعك على قتل الفراشات وتجميعها، لذا فإن هذا الأمر يعد أمراً هاماً» (ذكر، السبعينات من العمر، ذو دخل متوسط).

يمكن للعلاقات الشخصية أن تصبح مصدراً للإلهام للتبرع بالأمل لتحقيق منافع مستقبلية بدلاً من «سداد» منافع الماضي:

« أنا أقوم بالإبحار كثيراً إلى حد ما. ولم أتعرض لموقف يتوجب فيه أن يتم إنقاذي ولكن أقوم بالتبرع بمبلغ نقدي لصالح قوارب النجاة كل عام، فأنا أرى هذا بإعتباره عائداً أحصل عليه نظير ذلك، بإعتباره بوليصة تأمين. فأنا أعرف أن قوارب النجاة سوف تنقذ الأشخاص سواء قاموا بدفع اشتراكهم أم لا، ولكني أرى ذلك بمثابة فائدة غير ملموسة» (ذكر، الثلاثينات من العمر، متوسط الدخل).

ويوضح مشارك آخر قائلاً:
« هناك العديد من حالات الإصابة بأمراض التهاب المفاصل والروماتيزم داخل عائلتي. وقد أكتشفت بطريقة ما أنني سوف أحصل على بعض المنافع المستقبلية من الأبحاث التي أقوم بتمويلها الآن .... فأنا أعتقد:» حسناً، سوف أقوم بإعطائهم مبلغ من المال ومع قليل من الحظ سوف يتوصلون إلى شيء ما!» (أنثى، الخمسينات من العمر، منخفضة الدخل).

ترتبط التغيرات التي تطرأ على قرارات التبرع بتغير تجارب وخبرات الحياة:
« كان هدفي الأساسى هو محاولة جعل العمل أفضل إلى حد ما، لذا (قمت بدعم) الأمور والقضايا التي كانت تبدو كبيرة، مثال إزالة الغابات ... ولكن الآن لدى آباء مسنين لذا فإني أصبحت أكثر اهتماماً بدعم السرطان» (ذكر، الأربعينات من العمر، مرتفع الدخل).

يمكن لعلاقة السيرة الذاتية بين المتبرع والموضوع أن تقدم بعض الجمعيات الخيرية الغير مألوفة على ملف المتبرع التعريفي، كما يوضحه هذا المشارك:
« هناك شيء عشوائى واحد أقوم بدعمه. توفي والدي على نحو غير متوقع، وشاركت فرق الإنقاذ الجبلية في إنزال جثته من على الجبل، لذا فآني أقوم في كثير من الحيان بالتبرع لصالح فرق الإنقاذ الجبلية. وهذا لا يتناسب مع أفكاري العامة ولكن هذا هو السبب. فهناك ارتباط وعلاقة شخصية» (أنثى، الثلاثينات من العمر، متوسطة الدخل).
وبالمثل، قام أحد المشاركين بتوضيح كيفية بدء قيامه بدعم الجمعيات الصحية الخيرية، بالرغم من أن باقي تبرعاته تركز على الجمعيات الخيرية التبشيرية:

« أنا أعاني من احتمالية الإصابة بالجلوكوما وهذا ما تم اكتشافه منذ بضع سنوات مضت، وصادف أنه لدى واحدة أو اثنين من النشرات التي تقوم رابطة الجلوكوما بإصدارها وقد اتخذت قرار بأنهم يقومون بعمل جيد، لذا قمت بتقديم بعض المساهمات لصالحهم. وهذة المساهمات لم تكن ضخمة وإنما خارجة إلى حد ما عن الاتجاه الذي أوجه إليه تبرعاتي» (ذكر، الثمانينات من العمر، متوسط الدخل).

كيف يقوم المتبرعون باختيار الجمعيات الخيرية

ويشتمل أيضًا تأثير الخلفية الشخصية على تجربة الفرد المهنية، كما يوضح هذا الضيف:

«أنا أميل إلى دعم الجمعيات الخيرية بشكل رئيسي في مجال الجريمة، مثل بيمليكو أوبرا الذين يذهبون إلى السجون كل عام ويقومون بتشغيل منتجات الأوبرا للسجناء وأشياء مثل رابطة هوارد للإصلاح الجنائي ... أعتقد أنني قد تم اتصالي بالجريمة لسنوات عديدة. كنت طالب دراسات عليا في علم الجريمة وبعد ذلك محاميًا، والآن في الآونة الأخيرة أعمل في لجنة مراقبة أحد السجون» (ذكر، في الستين من عمره، ذو دخل منخفض.

وتوضح ضيفة أخرى «لدي خلفية في العمل الاجتماعي والنفسي وكذلك لدي الكثير من الأفكار حول المشردين، والصحة العقلية ... أعتقد من الأشياء التي مررت بها» (أنثى، في الستين من عمرها، ذات دخل متوسط إلى مرتفع).
ومع ذلك، سيكون من الخطأ أن نستنتج من هذه النتيجة أن السلوك الخيري حتمي لا محالة. فقد أشار العديد من الضيوف إلى الاتصالات الشخصية التي لم تسفر عن التبرعات، كما يتضح بواسطة الأمثلة الثلاثة التالية:

«ماتت زوجتي بمرض السرطان ولكني لم أقم بدعم الجمعيات الخيرية لمكافحة مرض السرطان حتى الآن. ولا أعتقد أن هناك عنصر شخصي كبير» (ذكر، في الثمانين من عمره، ذو دخل منخفض إلى متوسط)
«لدي أصدقاء مقربين لقوا حتفهم في مشفى دير سو رايدر ولكن لا يمكنك دعم كل الأماكن» (أنثى، في السبعين من عمرها، ذات دخل منخفض).

«يمكنني استبعاد معظم الاعتبارات الطبية؛ كالسرطان على سبيل المثال، على الرغم من أنني لدي الكثير من الخبرة مع مرض السرطان في عائلتي» (ذكر، في الثمانين من عمره، ذو دخل منخفض إلى متوسط).

هذه الاستثناءات على الرغم من ذلك، توضح هذه النتائج التي قام برسمها جميع الناس عن الخبرة الحياتية الخاصة بهم لإنشاء ما يسمى بـ «السير الذاتية الخيرية». يعطي الناس الأسباب التي تشعرهم ببعض الاتصال، أو التقارب مع، نتيجة الخبرات والحوادث التي تحدث في حياتهم الشخصية والمهنية.

النتيجة رقم ٩: تؤثر مفاهيم الكفاءة الخيرية على الاختيار الخيري للمستفيدين.

المعيار الثالث غير المعتمد على الاحتياجات المستخدم في إعطاء القرارات التي تتعلق بـ «الأحكام المتعلقة باختصاص المنظمات المستفيدة، بحيث يتم اختيار الجمعيات الخيرية للدعم على أساس المعايير مثل أن تكون» الجهات المتبرعة التي تتمتع بـ «الإدارة الجيدة» و «الكفاءة»، أو» الجمعيات الخيرية التي لا تدفع لموظفيها الكثير من المال» و «الجمعيات الخيرية التي لديها تكاليف التشغيل المنخفضة

روبرت بايتون ومايكل موديز (٢٠٠٨)، فهم العمل الخيري: معناها ورسالتها. بلومينغتون واندياناباوليس، مطبعة جامعة إنديانا، صفحة ٢١.

كما قال أحد الضيوف: «لا أعتقد أننا فريدين من نوعنا على الإطلاق في الشعور بأننا نريد دعم تلك الأسباب التي لا يتم احتواء الغالبية العظمى من هذه الاموال في النفقات العامة والتكاليف الادارية المرتفعة - وتعد هذه أحد الأمور الرئيسية التي نفكر حولها» (ذكر، في الخمسين من عمره، ذو دخل مرتفع). وتوجد آراء آخرى تعتقد أن: «إذا كنت ذاهبًا لإنفاق بعض المال، مثل شراء أشياء من المتجر، فإنني أريد أن أكون على يقين من أنني أتلقى قيمة جيدة مقابل ذلك، وفقًا لما هي عليه» (أنثى، في الأربعين من عمرها، ذات دخل مرتفع).
قام المشاركين بالعديد من التعليقات العفوية عن مخاوفهم من الإنفاق غير الفعال من قبل المنظمات الخيرية.

على سبيل المثال، أنهم سعوا في إنفاق «القليل جدًا على المشرف أو الموظفين أو أي نفقات نثرية» (أنثى، في السبعين من عمرها، ذات دخل متوسط، وسعت إلى تجنب تلك التي تنفق المال على «المكاتب الفخمة وكونها سياسية» (ذكر، في السبعين من عمره، ذو دخل مرتفع).
تقلق الجهات المتبرعة بشأن مساهمتها التي «يتم إنفاقها على الإدارة أو الذهاب الى الشخص الخطأ الذي يقوم بالتالي بإنفاقه على تحديث وتزيين مكتبه» (ذكر، في السبعين من عمره، ذو دخل مرتفع).
كما قالت ضيفة أخرى: «أنا لا أعتقد أنك تريد دعم الأشخاص الذين يحصلون على مكاتب كبيرة وفخمة ويتحصلون على الرواتب الكبيرة جدًا والأشياء من هذا القبيل» (أنثى، في السبعين من عمرها، ذات دخل متوسط).

هناك إجماع عام على أن الكفاءة الخيرية جذابة للغاية، كما هو موضح في كفاءة استخدام المال، ومن المرجح أن يحث على تبرعات أكبر: «حيث نكون أكثر ثقة من أن المال يذهب حقًا بالكامل إلى المكان الصحيح، ونحن أكثر ميلاً لإعطاء المزيد من المال» (ذكر، في الخمسين من عمره، ذو دخل مرتفع)

. ومع ذلك، أشار المشاركين الأخرين للصعوبات في إجراء تقييمات دقيقة حول كفاءة الخيرية. على سبيل المثال، قالت أحد المتبرعات: «يعد من الصعب جداً تحديد من الذي يستخدم المال بشكل جيد. وأنا على دراية بأن المعونة المسيحية جيدة للغاية في تسليم أموالهم في الموقع، إذا جاز التعبير، وأنها تحافظ على تكاليف إدارتها بأدنى قدر ممكن، ولكن الكثير منها عبارة عن إشاعات أليس كذلك؟ إلا إذا كنت تعكف على الكتب وتفهم ما كنت تقرأ، وأعتقد أنه صعب جداً» (أنثى، في السبعين من عمرها، ذات دخل متوسط)

«إذا قاموا بإرسال الكثير من الرسائل فأنا أشعر بأنهم يقومون بإضاعة المال فقط، ولا ينفقونه بشكل صحيح، ولذلك نقوم بالانفصال عنهم» (ذكر، في السبعين من عمره، ذو دخل مرتفع)
يقوم وكيل آخر بالقياس من أجل القلق الخاص بدقة النشاط الإداري: «لدي نظام مضمون لتجنب أي جمعيات خيرية من التي لا أوافق عليها، والتي إذا حصلت على عنواني عن طريق الخطأ لا يقومون بالحصول على المنحة» (ذكر، في السبعين من عمره، ذو دخل مرتفع).

كيف يقوم المتبرعون باختيار الجمعيات الخيرية

كان بعض الضيوف واثقين في قدرتهم على تقييم الكفاءة الخيرية: فإن الفرد يحب أن يفكر في أنه بإمكانه الاختيار بين الجمعيات الخيرية التي تعمل بجد من تلك التي لا تعمل بالفعل، لأنه يبدو لي الجمعيات التي لديها اتصالات أقل بهرجة،و هي التي أعتقد أنها تعمل بجد بكل ما أوتيت من قوة. مما يشعر الفرد أي من الجمعيات الخيرية تقوم بإنفاق الكثير على العلاقات العامة أو الأشياء التي لا يوافق عليها الكثيرون (أنثى، في السبعين من عمرها، ذات دخل متوسط).

يعتمد تقييم ضيفة أخرى على وجود أو عدم وجود مرفقات المنحة في رسائل الاستغاثة: «أعتقد أن الكثير من الجمعيات الخيرية تقوم على جمع المال فقط واستخدام معظمها على الإدارة. يمكنك الحصول على بعض الجمعيات الخيرية التي تراسلك كل ستة أو سبعة أسابيع وغالباً ما تشمل المنح التي تثير غضبنا. فإنهم غير فعالين في الحقيقة في رأيي. إذا كان لي من الأمر شيء لكنت جعلتها تعلن عن تكاليف النفقات العامة على كل شيء من المواد التي ترسلها (ذكر، في الستين من عمره، ذو دخل متوسط).

يتقبل المشاركون إلى حد كبير بأن تقييم الكفاءة الخيرية جزئياً للغاية:

«أنت تحاول أن تكون فطناً قليلاً ... ولكني أعتقد أنني قللت من ذلك إلى حد ما لأنني أعتقد أنك تجري اختيارك على أساس بعض أنواع التقييم التي تعتقد أنها جيدة أم ليست جيدة إلى هذا الحد أو غير جيدة لتستحق ذلك وفقاً لرأيك. إنها وجهة نظر شخصية جداً» (ذكر، في الستين من عمره، ذو دخل مرتفع).

وقد سبق الإشارة إلى أهمية إدراك المتبرعين لأداء الجمعيات الخيرية باعتباره عاملاً أساسيًا في كيفية اتخاذ الأفراد القرار بين العطاءات المتنافسة. كما لخص سارجينت وجاي:

«سيقوم المتبرعون بالتبرع عموماً إلى المنظمات الناجحة بمعنى أنهم يفعلون ما يقولون أنهم سيفعلونه ،بمعنى أنهم يقومون بأفضل استفادة ممكنة من الأموال المتاحة لهم.

تكمن أهمية هذه النتيجة في الوسيلة التي يقوم المتبرعون بها الكفاءة الخيرية، والآثار المترتبة على الدخل التطوعي إذا وجدت الرغبة في هذا الصدد.

النتيجة رقم ١٠: تؤثر الرغبة في تأثير الشخصية على الاختيار الخيري للمستفيدين للمتبرعين

المعيار النهائي غير المعتمد على الاحتياجات من أجل التبرع المحدد في هذا البحث هو الرغبة في التبرع لإحداث أثر إيجابي وليس من أجل «التخلص منها» من خلال الدعم المقدم من الجهات المتبرعة الأخرى أو الحكومة.

سارجينت وجاي (٢٠٠٤)، صفحة ١٠٦.

المتبرع المستشهد به في النتيجة رقم ٨، الذي لا يقوم بدعم الجمعيات الخيرية المكافحة لمرض السرطان على الرغم من الخبرة الشخصية الواسعة مع هذا المرض، وقام بشرح موقفه قائلاً: «أعتقد أنه ربما قد تم تجاوز عدد المساهمين». وتشمل الأمثلة المشابهة المشارك الذي أظهر رغبته في التبرع بواسطة الوعي بشعبية المؤسسة الخيرية: «أنا أدعمهم، ولكن كما أنه يوجد مليون عضواً؛ فأنا لا أشعر أنني بحاجة للرد على كل استغاثة تأتي منهم، فبإمكان شخص آخر القيام بذلك!» (أنثى، في السبعين من عمره، ذات دخل منخفض)

وكانت هناك ضيفة أخرى داعمة للمؤسسة ولكن اختارت عدم التبرع لها، بسبب «الانطباع الذي خرجت به هو أنها ثرية بالمقارنة مع الجمعيات الخيرية الأخرى (ذكر، في الثلاثين من عمره، ذو دخل مرتفع).

وأعرب عدد من الضيوف تفضيلهم لدعم المؤسسات الصغيرة على اعتبار أن مساهمتها يشكل نسبة كبيرة من إيرادات المنظمة. يدعم أحد المتبرعين مسرح محلي صغير لأن تبرعه «يسبب فرقًا كبيراً»، في حين أنه يشعر أن إعطاءه نفس المبلغ للمسرح الوطني سيعني «أنه سيكون قد تخلص من المال فقط (ذكر، في الخمسين من عمره، ذو دخل مرتفع). وقام آخر بوصف التبرع إلى «جمعية خيرية صغيرة جدًا» لأنها «تعتبر مبلغ ١٠٠ يورو مبلغاً ضخماً للتبرع» (أنثى، في الستين من عمرها، ذات دخل مرتفع)

التفكير في عوامل الجذب للجمعيات الخيرية الصغيرة، وفقًا لما أوضحه الضيف: «فإننا لا نريد حقاً دعم الأشياء التي تشعرنا بأن مساهمتنا ضئيلة» (ذكر، في السبعين من عمره، ذو دخل مرتفع.)

ومع ذلك، فإن نفس الرغبة - لضمان أقصى قدر من التأثير من التبرع - يمكن أن يؤدي إلى نتيجة معاكسة، كما يشعر بعض الجهات المتبرعة أن المنظمات الأكبر من المرجح أن تحقق حجم أقتصاديات أفضل. «أرى أن الأشخاص الذين بدأوا في مجتمعات فعالة بشكل ضئيل، وبشكل فردي تقريباً، يبدو لي أنها غير فعالة للغاية لتحتوي على مثل هذه الأشياء، وهذا هو السبب الأكثر من أن معظم تبرعاتي للمؤسسات الكبيرة الناشئة منذ فترة طويلة، وأعتقد أنهم يعرفون ما يفعلونه ... وأنا أطمئن عند إعطاءهم أموالي (ذكر، في الثمانين من عمره، ذو دخل متوسط). تدرك الجهات المتبرعة الأخرى أن تبرعهم لن يشكل إلا نسبة ضئيلة من دخل الجمعية الخيرية، لكنها لا تزال سعيدة بما ساهمت به: «أنا على دراية عن مدى التكلفة المرتفعة لقارب النجاة ومدى تكلفة التدريب. أعني، أن رغم القليل الذي أتبرع به، فإنه يتم إخباري أني قد دفعت ما يساوي التدريب لمدة ساعة لشخص ما أو اشتريت حذاء ولينغتون أو شيء ما).

فإذا كنت أستطيع تقديم الدعم لهم فإني أفعل ذلك ولو بشكل محدود» (أنثى، في السبعين من عمرها، ذات دخل منخفض.) يمكن كذلك أن يظهر دعم المؤسسات الكبيرة كتقديم فرصة للحصول على تأثير أكبر، على الرغم من كون المساهمة الفردية أصغر نسبيًا: «فربما ذهبت للجمعيات الخيرية الكبرى لأنني أشعر أن لديهم المزيد من النفوذ» (أنثى، في الستين من عمرها، ذات دخل متوسط إلى مرتفع).

كان الضيوف يحرصون بشكل خاص على تجنب أن تصبح تبرعاتهم بديلاً عن الإنفاق الحكومي. ينطبق ذلك بشكل خاص في مجالات الإنفاق على الرعاية الاجتماعية، وتشير الدراسات إلى أن نسبة عالية جداً من الجمهور يعتقدون أن تلبية الحاجة الاجتماعية هي في المقام الأول مهمة الحكومة. المخاوف الشائعة بشأن «الإضافة»، مثل أن المتبرعين حريصون على ضمان تعزيز مساهمتهم، بدلاً من استبدالها بالتمويل المتاح لقضية معينة. على سبيل المثال، ذكرت أحد الضيوف: «أنا أكره أن أعتقد أن ما نقوم به من أشياء هي التي يجب على الحكومة القيام بها». ومع ذلك، على الرغم من شيوع (إذا كان ضمنيًا) الاعتراف بالمفهوم الاقتصادي للـ «تجمهر»؛ فيمكن أن تتجاوز تفضيلات المتبرعين مثل هذه الحسابات، كما قالت أحد المشاركين: «رغم أن الأماكن مثل المكتبة البريطانية، أعني أنهم ممولين بشكل جيد ولكنها فقط مكان أؤمن به» (أنثى، في السبعين من عمرها، ذات دخل متوسط)

بيتر تايلور - غوبي (١٩٩٣) «مستقبل التبرعات: الأدلة من دراسة المواقف الاجتماعية البريطانية» وحدة الدعم الإقليمي ورقة عرضية ٤. تونبريدج، ومؤسسة معونة الجمعيات الخيرية، صفحة ١١.

كيف يقوم المتبرعون باختيار الجمعيات الخيرية

الاقتراح أن المتبرعين بدافع من الرغبة في «إحداث فارق شخصي» فقد تم الإشارة لها كمحرك رئيسي في الدراسات السابقة.

تعد هذه النتيجة النهائية لها آثار للفترة المقبلة بشكل واضح حيث من المتوقع أن الإنفاق العام على النشاط الخيري سوف يحتاج إلى أن التوقف من أجل التعامل مع العجز في الميزانية. والمتوقع أن الدخل الطوعي سيرتفع من أجل «سد الفجوة» بحاجة إلى إعادة النظر في ضوء النتيجة التي مفادها أن الجهات المتبرعة لديها توقعات أعلى لما قدموه من مساهمات أكثر من مجرد «سد الفجوة».

انظر، على سبيل المثال، بريان دنكان (٢٠٠٤) «نظرية تأثير العمل الخيري» في مجلة الاقتصاد العام ٨٨، صفحة ٢١٥٩ إلى ٢١٨٠.

«لا يحتاج إلى الكثير من القوة لفعل الأشياء، ولكن يتطلب قوة كبيرة لتقرير ما يجب القيام به.»
إلبرت هوبارد

قد سبق أن أجريت الأبحاث في كيفية اتخاذ الخيارات في مجالات أخرى غير التي تتعلق بصنع القرار الخيري. بعد استعراض هذه الدراسة؛ فقد تم العثور على ثلاث مناهج نظرية مفيدة لفهم كيفية وضع صنع القرار المعقد في موضعه، ولكي تصبح البيانات التي تم جمعها في هذه الدراسة ذات معنى.

علم تجاوز التخبط

قام عمل تشارلز ليندبلوم على «علم تجاوز التخبط» بتدريس المناهج التي يقوم بها الأفراد في حل المشاكل المعقدة. محور هذه الدراسة هو محللي السياسة العامة، والذي قد يكون من المتوقع أن يتعهد بأساليب منهجية كاملة والتي تنطوي على اعتبار وتقييم كل احتمال من الاحتمالات. مازال يرى ليندبلوم أن هذا النهج مستحيلاً بسبب التكاليف المفرطة من حيث الوقت والمال، وفي الواقع أنه «يفترض القدرات الفكرية ومصادر المعلومات والتي لا يمتلكها الإنسان ببساطة». بدلاً من ذلك، فإن معظم المشاكل المعقدة في الواقع يتم معالجتها من قبل «تجاوز التخبط»، وهو ما يسمى أيضًا «الذرائعية». وهذا ينطوي على تقييد الخيارات المحتملة فقط بتلك التي تختلف بدرجة صغيرة عن تلك التي سبق اتخاذها، وبالتالي فهي مألوفة، مثل أن صناع القرار هم «يقومون باستمرار بالخروج من الوضع الراهن، خطوة بخطوة وبدرجات صغيرة».

تشارلز ليندبلوم (١٩٥٩) «علم تجاوز التخبط»، في مراجعة الإدارة العامة ٦، صفحة ٨٠.
ليندبلوم (١٩٥٩)، صفحة ٨١.

كيف يقوم المتبرعون باختيار الجمعيات الخيرية

يقر هذا النموذج من صنع القرار بأن الأشخاص لا يحاولون اتخاذ أفضل القرارات. وبدلاً من ذلك، فلديهم هدف واضح أقل طموحًا من اتخاذ القرارات الأفضل. في حين أن المثال في هذه الدراسة يتعلق بمحللي السياسة العامة، والنظرية قابلة للتطبيق على سيناريوهات صنع القرار الأخرى، مثل قرارات التبرع الخيري للأسباب التالية:

ويتم اللجوء إلى هذا النموذج نفسه لا محالة في حل المشاكل الشخصية، حيث من المستحيل فصل الوسائل والغايات، وحيث تخضع التطلعات أو الأهداف للتطوير المستمر، وحيث يكون التبسيط الجذري لتعقيد العالم الحقيقي ضروريًا إذا كان يتعين حل المشاكل في نفس الوقت الذي يمكن التبرع لهم.

إعادة النظر في هذه النظرية في ورقة الرسالة، يقول ليندبلوم يجب علينا أن «تجاوز التخبط» لأننا ببساطة غير قادرين على تحقيق التفوق الذهني للمشاكل الاجتماعية المعقدة:

«لا يمكن لأي شخص أو لجنة أو فريق بحث، حتى مع كل موارد الحساب الإلكترونية الحديثة، أن يتم تحليل المشكلة المعقدة. فهنالك الكثير من قيم التفاعل على المحك، والكثير من البدائل الممكنة».

يعد هذا وصفًا معقولاً للحالة التي تواجه المتبرعين الذين هم على استعداد للتبرع، وحرصين على تقديم خيارات جيدة، ولكنهم يفتقرون إلى الموارد والقدرة على اتخاذ «أفضل» خيار. لذا يجب استخدام استراتيجيات أخرى، مثل اتباع أذواقهم الشخصية، بالاعتماد على السيرة الذاتية الخاصة بهم أو تفعيل رأيهم الخاص باختصاص المؤسسة الخيرية.

تطبيق نظرية «التخبط» أو الذرائعية لاتخاذ القرارات حول التبرع يعني أن مسار التبعية والجمود هي عوامل أساسية. تدعم البيانات التي تم جمعها في هذه الدراسة ذلك ضمنيًا، كما هو واضح أن الجهات المتبرعة لا تقيم الأسس الموضوعية لكل قضية التي تسعى لدعمهم، أو أنهم لا يظهرون استعدادًا لمراجعة شاملة للتركيز على تبرعاتهم. ويعترف أحد الضيوف: «أنا نادرًا ما أبحث عن جمعية خيرية جديدة» (أنثى، في الخمسين من عمرها، ذات دخل مرتفع).
وكما يفعل البعض: «أنه من النادر جدًا أن أتبرع بالمال لشخص جديد. لأن بخلاف ذلك، كما تعلمون، يمكن أن يزيد المبلغ أضعافاً مضاعفة، لذلك يتعين على المرء أن يكون له حد» (ذكر، في الستين من عمره، ذو دخل متوسط إلى مرتفع).

وبدلاً من ذلك، تقوم الجهات المتبرعة بالبناء عمومًا على القرارات السابقة، والقيام بالتغييرات الإضافية، وربما إضافة مستلم جديد ملائم للفئات الموجودة مسبقًا والمتوافق» عليها عقلاً، كما يوضح هذا الضيف: «نحن نميل إلى الحقيقة، بعد اتخاذ القرار، ونحن نحتفظ بأكثر أو أقل من من القرارات المماثلة، بدلاً من التبديل والتغيير كل عام» (ذكر، في السبعين من عمره، ذو دخل مرتفع). فوجود مثل هذا الجمود على الرغم من الوعي أنه لا يؤدي إلى القرارات الأمثل لأي من الجهات المتبرعة أو القطاع الخيري، كما يوضح النقلين التاليين:

ليندبلوم (١٩٥٩)، صفحة ٨٨.
تشارلز ليندبلوم (١٩٧٩) «لا تزال متخبطًا، ولم تتجاوز ذلك»، في مراجعة الإدارة العامة ٣٩، صفحة ٥١٨.

٤١ مناقشة: ثلاث وجهات نظر على البيانات

«لدي القائمة التي أحافظ إلى حد ما بشكل منهجي للتبرع مرة واحدة في العام، وهناك بنود في تلك القائمة التي ربما لا ينبغي أن تكون موجودة بالفعل، ولكن ربما بسبب الكسل مازالت موجودة» (ذكر، في الثمانين من عمره، ذو دخل منخفض إلى متوسط).
«هنالك نقطة حيث يمكنك الحصول على خطابات لا نهاية لها من الجمعيات الخيرية وكنت تعتقد أنه،» نعم، إنهم بحاجة إلى المساعدة: المكفوفين في حاجة إلى مساعدة، ومرضى السرطان يحتاجون إلى المساعدة «، ولكن عليك أن تقوم برسم خط وعليك أن تقول: «أنا آسف بالفعل ولكن أنا عندي قائمتي ... يبدو أن هذه الأشياء التي يجب أن نمر بها لم يكن لدينا أي سبب للتوقف عن دعمها» (إنثى، في السبعين من عمرها، ذات دخل متوسط).

يشير مفهوم «تبعية المسار «إلى حقيقة أن القرارات المتخذة في الوقت الحاضر محدودة بسبب القرارات التي اتخذت في الماضي، على الرغم من كون الظروف الماضية غير ذات صلة. ويبدو أن أحد الأسباب أن الجهات المتبرعة تشعر بأنها غير قادرة على تغيير القرارت السابقة بسبب الوزن العاطفي لإلغاء الدعم لجمعية خيرية: «توجد مشكلة واحدة عند التبرع لجمعية خيرية لأنه بمجرد أن تبدأ فيعد من الصعب التوقف بعد ذلك. أنا أقل حماساً [حول دعم بعض الجمعيات الخيرية الخاصة بي] ولكن يشعر المرء أنه مضطراً للقيام بذلك مرة أخرى» (ذكر، في الستين من عمره، ذو دخل متوسط إلى مرتفع).

بعض قرارات التبرع التي تم اتخاذها منذ فترة طويلة التي لا يمكن للجهات المتبرعة أن تتذكر الأساس المنطقي لها: «لقد قمت بالتبرعات الخاصة بي من خلال مجموعة CAFI ربما قبل ٢٥ سنة، وربما أبقيت الأمر كذلك حتى الآن» (أنثى، في الأربعين من عمرها، ذات دخل مرتفع).
وقال آخر: «تقريبًا كل من تبرعت له بمالي، ولقد قمت بالتبرع بمالي لمدة أكثر من خمس سنوات على وجه التحديد، وأود أن أقول ربما لأكثر من عشر سنوات (ذكر، في الستين من عمره، ذو دخل متوسط إلى مرتفع).
اعترفت أحد الضيوف بتأثير القرارات السابقة، وأشارت إلى أنه إذا بدأت في اختيار الجمعيات الخيرية من جديد حاليًا؛ فإنها قد تقوم بخيارات مختلفة: «أود أن أكون مع نفس النوع من الجمعيات الخيرية ولكنها قد تكون مختلفة تمامًا عن تلك الموجودة في هذه الحقول» (أنثى، في الستين من عمرها، ذات دخل متوسط إلى مرتفع).

العقلانية المحدودة

يعد «علم تجاوز التخبط» في نفس قالب صنع القرار «الأقل بطولية» كما أن ينطوي عليه مفهوم هربرت سيمون للـ «العقلانية المحدودة»، وهو المنظور النظري الثاني الذي يمكن أن يكون من المفيد تطبيقه على هذه البيانات. وفي سياق مماثل لـ lindblom فقد أشار سيمون أيضًا أن العقلانية الفردية محدودة بسبب كمية محدودة من المعلومات التي نملكها، والقيود المعرفية لعقولنا، ومقدار الوقت الذي نكرسه من أجل رغبتها وقدرتنا على اتخاذ القرارات. وفي حال غياب الموارد والقدرة على اتخاذ القرارات العقلانية تمامًا؛ فيقول أنه يجب علينا بدلاًمن ذلك القبول بحدود العقلانية المحدودة الخاصة بنا والبحث عن حلول مرضية، وليس المثلى.
يجب أن يكون الدافع للحاجة إلى اتباع استراتيجيات صنع القرار بالاعتماد على الكفاية بدلاً من التركيز على التحسين (التي يدعوها سيمون بـ «المرضية») وليس فقط بواسطة محدودية الموارد والوقت والمعلومات، ولكن أيضًا بواسطة حقيقة أن عملية صنع القرار تنطوي على مزيج من المعلومات الجزئية التي يمتلكها الأفراد، والقيم والتفضيلات التي يعتقدونها في أي وقت من الأوقات.

هربرت سيمون (١٩٨١) قوالب العقلانية المحدودة، المجلد ١: التحليل الاقتصادي والسياسات العامة. بوسطن، ماساتشوستس، صحيفة معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا.

كيف يقوم المتبرعون باختيار الجمعيات الخيرية

يقترح سيمون أن الأفراد يعملون في ظل ظروف العقلانية المحدودة باستخدام الاستدلال (أو «قواعد التصفح») لتوجيه عملية صنع القرار الخاصة بها، مع الاعتماد الملحوظ على تأثير السلطة وعلاقات الولاء. تقدم البيانات المقدمة في هذه الورقة الدعم لحجة سيمون، كما بلغ المتبرعين باستخدام هذه الأنواع من الاستدلال لتصفية القرارات حول الأسباب والجمعيات الخيرية من أجل دعمها، كما هو موضح في النتائج ٥ و ٦ أعلاه. وبالإضافة إلى الاستدلال التي يعتمد عليها الجهات المتبرعة هي الأحكام حول اختصاص الجمعية الخيرية، استنادًا إلى وكيل اتصالات الجمعية الخيرية، وفقًا لما تمت مناقشته في النتيجة رقم ٩.

الرفض الثقافي

يعد النهج النظري الثالث مفيدًا في فهم نتائج هذه الدراسة وهو عمل ماري دوغلاس في علم اجتماع الاستهلاك، والذي يتضمن مفهوم «الرفض الثقافي». ويشير هذا المفهوم إلى حقيقة أن الأفراد لا تولي اهتمامًا، أو حتى تشير إلى الخيارات التي تعد من ثقافة أجنبية عنهم. يتضمن الرفض الثقافي فحص البضائع أو الخدمات التي تتعارض مع الهوية المحددة للفرد. على سبيل المثال فإن الجهات المتبرعة من الطبقة العاملة قد لا تقوم بدعم المنظمات التي تدعم أسباب ثقافية مثل الأوبرا أو الباليه. فإنها «ترفض» مثل هذه القضايا لأنها تهدد هويتهم بطريقة أو بأخرى.

يدعم وجود «الاستثناءات التلقائية» كما هو موضح في النتيجة رقم ٦ مطالبة دوغلاس بأن «الناس لا يعرفون ما يريدون، ولكنهم يعرفون كل شيء حول ما لا يريدون». وتتضح هذه النقطة عن طريق الضيوف الذين أجريت معهم المقابلات، على الرغم من عدم سؤالهم عن أسباب رفضهم للدعم، فإنهم يحرصون على وضع هذه الفئات التي استبعدوها في السجل - على سبيل المثال، «أنا لا أتفاعل مع الحيوانات» و «أنا لا أدعم مطلقًا المنظمات العاملة في الخارج».

الرفض حتى بالنظر في المساحات الكاملة من القطاع الخيري هو استراتيجية واحدة لجعل عملية صنع القرار قابلة للتطبيق إداريًا، كما أوضح ذلك أحد المشاركين:

«لدي مناطق معينة أميل للذهاب إليها ومناطق أخرى يمكنني استبعادها تلقائياً و ببساطة » (ذكر، في الثمانين من عمره، ذو دخل منخفض إلى متوسط)

ماري دوغلاس (١٩٩٧) «في الدفاع عن التسوق.» في ب فولك و س كامبل (محرران)، تجربة التسوق. لندن، سيج، صفحة ××.

الاستنتاجات بشأن مناقشة النظرية

تساعد المفاهيم النظرية الثلاثة لـ «تجاوز التخبط»، و «العقلانية المحدودة» و «الرفض الثقافي» على تحقيق بعض الوضوح التحليلي للبيانات. لقد قاموا بالتثبت من أن جميع أنواع صنع القرار تنطوي على عمليات معقدة، لمثل هذا يجب على الأفراد وضع استراتيجيات للتعامل مع هذه التعقيدات والتوصل إلى استنتاجات.

يعد اختيار كيفية اختيار المستفيدين من عدة آلاف من الجمعيات الخيرية التي تسعى إلى التبرعات مشكلة معقدة مع عواقب كبيرة بالنسبة للجهات المتبرعة، والمستفيدين، وغير المستفيدين والمجتمع الأوسع. يدعم كل ضيف شارك في هذه الدراسة واحدة أو أكثر من الجمعيات الخيرية، ولكن حتى الأكثر سخاءً منهم يمكن أن يستجيب فقط إيجابًا على نسبة ضئيلة من طلبات الدعم الخيري. لا يقتصر المتبرعون على المبلغ المالي المتاح لديهم للتبرع به. يقتصر صنع القرار الخيرية أيضًا على كمية المعلومات التي يستطيع الأشخاص جمعها، قدرة الفرد على المعالجة المعرفية لمزايا المستفيدين البدلاء، ومقدار الوقت الذي يكون فيه الشخص قادراً، وعلى استعداد لتكريسه من أجل عملية صنع القرار هذه.

عرض البيانات من خلال هذه العدسات النظرية يسلط الضوء أيضاً على بعض الأفكار الهامة في كيفية اختيار المتبرعين للجمعيات الخيرية
أولاً: قد يكون من الضروري تعديل التوقعات بشأن قدرات الناس على معالجة المعلومات واتخاذ قرارات عقلانية تماماً عن المستفيدين للتبرعات

. **ثانياً:** يجب أن تعكس الاستغاثة بالمتبرعين المحتملين الاستخدام واسع النطاق للاستدلال، مثل علاقات الولاء وموافقات الطرف الثالث، ولا يفترض أن عملية صنع القرار الخيري يعتمد على حجج منطقية تماماً لتحديد أولويات مصدر المخاوف.

ثالثًا: من المهم أن ندرك أن الجهات المتبرعة هي كائنات اجتماعية، وأنه نتيجة لذلك، قد تختلف عقلانية المتبرع بشكل جيد إلى حد كبير عن العقلانية لجمع التبرعات المهيمنة.

«ليس هناك ما هو أصعب وأثمن من قدرة المرء على اتخاذ القرار.»
نابليون بونابارت

لقد ذكرنا وتناولنا في هذه الوثيقة معطيات جديدة بخصوص تصورات المتبرعين حول طبيعة النشاط الخيري وهوية المستفيدين من هذا النشاط وأسس اتخاذ القرارات بهذا الشأن. وتشير النتائج إلى أنه بالرغم من الافتراضات العديدة المستمرة التي تقضي بأن هذه الحاجة هي المحرك الرئيسي للتبرعات الخيرية، فإن اتخاذ القرارات يقوم على أربعة عوامل أخرى وهي الحاسة الذوقية للمتبرع، وخلفيته الشخصية، ومخاوفه بشأن أحقية النشاط الخيري، بالإضافة إلى رغبته في تحقيق التأثير الشخصي. وباختصار يمكن القول بأن الناس عادة لا تختار التبرع لصالح أكثر الحالات احتياجاً، بل يقع اختيارها على الحالات التي تعني شيئاً بالنسبة لهم وفقاً لحساباتهم الشخصية. وهذا الاستخلاص يتفق أيضاً مع بعض الدراسات الأخرى التي أجريت في معظمها بين الشريحة الأكثر ثراءً من المتبرعين، حيث أظهرت نتائج هذه الدراسات كذلك أن الهبات الخيرية تعتبر في المقام الأول التزامات شخصية تخضع لأذواق وتقديرات المتبرعين.

وهناك انعكاسات لهذا الاستخلاص الذي يفتقد لقدر من الدقة في اتخاذ القرارات بشأن التبرعات الخيرية على كل من السياسات والتطبيقات، حيث يحتاج الى مزيد من الاستقصاء والتوضيح. فمن المفترض أن مسألة التبرع تمثل دائمًا جانباً أساسياً في حياة العديد من المتبرعين، فضلاً عن أن مجمل مبالغ التبرعات ليس بالقليل، حيث قُدِر بـ ٩,٩ مليار يورو في المملكة المتحدة عام ٢٠٠٨/٢٠٠٩ وهو آخر عام في الاحصائيات المتوفرة.
وحتى وإن كان المتبرعون أنفسهم ليسوا حريصين بالقدر الكافي بشأن أوجه توزيع تبرعاتهم، كما جاء على لسان أحد المتبرعين الذين تم سؤالهم حيث ذكر نصاً «إنه ليس بالأمر الذي يؤرقني كل ليلة » (ذكر، في الخمسينات من العمر، ذو دخل مرتفع)،
وإن ذلك له تداعياته على الجدل المثار حاليًا حول توافر معلومات أكثر لمساعدة المتبرعين على اتخاذ قرارات أفضل. ولم يجد المتبرعون الذين تم سؤالهم أي مشكلة في الاعتراف بنقص الدقة في انتقاء الجهات الخيرية، مقرين بأن الأمر يتم بشكل عشوائي (أنثى، في الخمسينات، ذات دخل فوق متوسط)، وذكروا نصاً «بصراحة أنا لا أطيل التحقق من الحسابات أو ما إلى ذلك، ولذلك فأنا أعتبر نفسي متساهلة إلى حد ما بهذا الشأن» (أنثى، في الخمسينات، ذات دخل مرتفع)، وقد نجد العديد من المتبرعين يفضلون خوض ذلك الأمر دون أي تخطيط، وبالتالي لن يسعوا للاستفادة من المعلومات التي تتوافر لديهم.

ولكن يجب ألا نغفل أيضًا عدد من المتبرعين في الوقت الحالي الذين يستغلون المعلومات المتوافرة لديهم ويبنون قراراتهم على درجة ما من البحث كما يوضح هذا المتبرع:
«ما أقوم به قد يبدو حزيناً بعض الشيء، حيث أفضل القيام ببعض الاجتهاد الواجب - كما أحب أن أسميه – بشأن الجهات الخيرية عن مجرد التفكير بشأنها، يا له من أمر لطيف، حيث أطلب التقرير السنوي والحسابات الخاصة بالجهة الخيرية، وهي تكون عادة عبارة عن مستند طويل ولكنه في نفس الوقت يحتوي على كافة المعلومات المطلوبة بالتفصيل التي يمكنك من خلالها الاطلاع على ما تقوم به هذه الجهة ومنهجهم وطريقتهم في توزيع التبرعات على المستحقين (ذكر، في الستينيات من العمر، متوسط الدخل)»
وبالرغم من ذلك فلم يتحدث سوى عدد محدود من المتبرعين الذين تم سؤالهم حول اتباع أي شكل من أشكال الطرق المنهجية بهذا الصدد.
بصراحة لقد قابل العديد من المتبرعين الذين تم سؤالهم فرضية أن قراراتهم بشأن انتقاء الجهات الخيرية تكون محسوبة، وفضلوا فرضية أن تكون العلاقة بينهم وبين الجهات الخيرية التي يختارونها بعيدة عن أي حسابات ذاتية أو توجيهات خارجية. وقد قاوموا في كثير من الأحيان فرضية أنهم قد تجاوبوا مع احدى الحملات الترويجية، وفضلوا اعتبار العلاقة بينهم وبين الجهات الخيرية التي نالت اختيارهم أمر طبيعي حدث بشكل عفوي، على حد تعبير أحدهم: «لم أسع ورائهم، وكذلك هم لم يسعوا ورائي، فالأمر كله عبارة عن أنك تسير في طريقك بشكل طبيعي لتتضح لك معطيات مختلفة» (ذكر، في الأربعينيات من العمر، محدود الدخل).

قد يكون رفض فكرة أن الحملات الترويجية قد تتحكم بأي شكل من الأشكال في صنع قرار المتبرع بشأن انتقاء الجهات الخيرية بسبب الفكرة الشائعة بأن مسألة التبرعات الخيرية يجب أن تتضمن تعاملات مختلفة تمامًا عن تلك الموجودة في عالم الدعاية والترويج، كما ذكرت احدى المتبرعات «ان فكرة التبرع تقوم أساسًا على قيام أشخاص بمنح بعض ممتلكاتهم بدافع الحب والارتياح، فأنت تعطي لمن تحب أو ترتاح له» (أنثى، في الستينات من العمر، محدودة الدخل). ومن هذا المنطلق فإن صحة القرار ستتأثر كثيراً بالسلب إذا تدخلت فيه أي عوامل خارجية بخلاف الدوافع الداخلية للمتبرع نفسه.

ويدعم هذه الفرضية أيضًا تصريح أحد المتبرعين الذين تم سؤالهم بأن نظرته لأي جهة خيرية تنقلب تماماً إذا وجد أنها تستهدفه من خلال حملات جمع التبرعات، حيث ذكر نصاً: « لقد خاب أملي كثيراً بشأن احدى الجهات الخيرية التي تعتبر إحدى المنظمات الكبرى، ولكنهم عينوا أحد جامعي التبرعات الذي وجدته يحاول اقناعي بزيادة قيمة اشتراكي بالمنظمة، وهو ما أزعجني كثيراً. ويسعني القول بأن غيري من المتبرعين سينزعجون بالتأكيد من هذا الأسلوب التجاري، وفي رأيي أن أي منظمة تورط نفسها بأي نوع من الاستغلال أو المناورات يجب تجنبها تماماً.» (رجل، في الثمانينات من العمر، محدود الدخل).

وفي سياق متصل فقد كان من الملحوظ رفض باقي المتبرعين الذين تم سؤالهم لفكرة التدخلات الخارجية للتأثير على قراراتهم واختياراتهم:

«لقد أزعجني كثيراً من قبل من بعض المؤسسات الخيرية التي كانت تتصل بنا تليفونياً في المنازل لطلب التبرعات، فنحن نتمسك بخصوصيتنا وحقنا في اتخاذ القرار بحرية.» (ذكر، في الخمسينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

«كانت لدي بعض التجارب السابقة مع بعض المؤسسات الخيرية التي كانت دائماً ما تتصل بي تليفونياً في المساء، وصحيح أن الأمر لم يصل الى استبعادها تماماً من حساباتي، ولكني أجد الأمر مزعجاً جداً.» (أنثى، في السبعينات من العمر، محدودة الدخل).

لقد استُخدمت بعض المصطلحات مثل «محبطة» «ومزعجة» و»مثيرة للجنون» خلال تعليقات المتبرعين بشأن استهداف الجهات الخيرية لهم بهدف طلب التبرعات، كما يتضح في القصة التالية التي جاءت على لسان إحدى المتبرعات:

«لي جارة قد توقفت عن المساهمة في إحدى الجهات الخيرية لأنها كانت ترسل هدية رمزية بقيمة ٢ بنس (أقلام وهدايا من هذا النوع) إلى جميع الأشخاص، وقد لاحظت هذه الجارة مدى تكلفة ذلك الأمر، وأشياء من هذا القبيل. أعلم أن جمع التبرعات أصبح مهنة الآن، ولكنه أحياناً ما يكون مبالغاً فيه، أليس كذلك؟ وبناء على ما ألاحظه في الدائرة المحيطة بي، فإن هذه الأفعال المزعجة تعطي تأثيراً عكسياً.» (أنثى، في السبعينات من العمر، ذات دخل متوسط).

إن موضوع قواعد وفعالية منح الهدايا الرمزية في حملات طلب التبرعات يعتبر من الموضوعات التي أثارت جدلاً واسعًا في مجال جمع التبرعات، وقد اشتمل عليه «قانون الممارسة» الصادر عن معهد جمع التبرعات الخيرية، وعند إثارة هذا الموضوع في المقابلات مع المتبرعين، جاءت جميع ردود الأفعال سلبية بلا إستثناء، كما يتضح من خلال الاقتباسات التالية:

«لا يروق لنا تلقي الهدايا الرمزية كالأقلام وغيرها في منازلنا، فقد حصلت زوجتي على زوج من الجوارب في يوم ما من مؤسسة خيرية لا أعلمها، ولكننا حينئذ أرسلناها للمؤسسة مرة أخرى عبر البريد. إن الأمر يبدو وكأنهم يدمرون أنفسهم.» (ذكر، في السبعينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

«غالبًا ما أفقد تعاطفي مع المؤسسة الخيرية إذا أرسلت لي هدايا رمزية. بصراحة لا أعلم لماذا يقومون بذلك؟ فما يخطر ببالي حينئذ هو أي نوع من الحمقى يظنونني، لأغير قراراتي مقابل قلم؟ (أنثى، في الستينات من العمر، ذات دخل فوق متوسط).

يعتقد العديد من المتبرعين أن قراراتهم بشأن التبرعات لابد أن تكون استباقية ولا تكون مجرد ردود أفعال، ونادراً ما يذكرون أي تدخلات من جامعي التبرعات، وكذلك عادة ما تؤكد القصص التي يرويها المتبرعين أن الأشياء التي تجذبهم لجهة خيرية معينة وتدفعهم استمرار دعمهم لها هي دوافعهم الداخلية، من عواطف ومخاوف وشعور بالتعاطف، أو حث المقربين منهم على التبرع، ويتضح أيضاً أنهم ينظرون لمطالبات التبرعات من جامعي التبرعات على أنها أشكال أقل شرعية للتحفيز، كما يتضح من الاقتباسان التاليان:

«الأشياء الجديدة الجيدة في رأيي هي أن تتعرف على الأشياء من الأشخاص المحيطين بك، وليس من خلال الأشياء التي ترسل لك في المنزل.»
(أنثى، في الستينات من العمر، ذات دخل فوق متوسط).

«أتلقى خطابان كل أسبوع تقريبًا، ولكن ذلك لا يؤثر عليَ مطلقاً لأن ما يحدد قراراتي بشأن التبرعات هي التجارب الشخصية في المقام الأول، ولكن عندما أتلقى طلبات للتبرعات عبر البريد يكون لذلك تأثير عكسي.»
(ذكر، في الأربعينات من العمر، محدود الدخل).

وبالرغم مما سبق كان هناك بعض المتبرعين الذين أقروا بأن طلب التبرعات منهم كان عاملًا مؤثراً في اتخاذ القرار بشأن التبرعات: «ننظر بعين الاعتبار لطلبات التبرعات التي توجد في منشورات أو أظرف مرسلة للمنازل. فإذا جاء أحدهم للمنزل يجمع تبرعات، فغالباً ما سنتبرع بشيء ما لهذا الشخص.» (ذكر، في الستينات من العمر، ذو دخل مرتفع).

وكذلك ذكر متبرع آخر: «لدي ١٢ جهة خيرية أدعمها بشكل منتظم، ولكن أحياناً ما تجذب إحدى الجهات الخيرية انتباهي وأقرر أن أدعمها، وعادة ما أتعرف عليها من خلال منشورات ترسل عبر البريد أو شيء من هذا القبيل.» (أنثى، في الخمسينات من العمر، ذات دخل مرتفع).

إن فرضية أن قرار التبرع الخيري قد لا يتم دائماً (أو حتى عادة) كرد فعل على طلب التبرع من خلال جامعي التبرعات سبقت ملاحظتها في أحد التقارير الصادرة عن قسم التبرعات الخيرية think-tank nfpSynergy، والذي ينص على الآتي: «إن محتوى طلبات التبرعات المرسلة عبر البريد يدفع الناس للتبرع في حالات قليلة للغاية، حيث أن أكثر من ثلاثة أرباع المشاركين قد تبرعوا لأنهم معتادون على دعم هذه المؤسسة بعينها، أو بناءً على تجاربهم الشخصية أو تجارب أقاربهم، بينما تبرع ثلث المشاركين فقط بناء على محتوى الخطابات المرسلة.»

من الواضح أن جامعي التبرعات يلعبون دوراً أساسياً في جذب أنظار المتبرعين المحتملين لوجود الجهات الخيرية، وتسهيل عملية التبرع المحتملة. وتعتبر أهمية طلب التبرعات عاملًا رئيسيًا في أدبيات «الأسباب التي تدفع الأفراد للتبرع».

هل يهم ما إذا كان المتبرعون يعترفون بالدور الذي يلعبه جامعوا التبرعات في اتخاذ قرار التبرع؟ يمكن القول بأنه طالما يتم جمع الأموال، فلا يهم من يعود إليه ذلك الأمر. ولكن في ظل ظروف احتياج أقسام جمع التبرعات لجمع الأموال من أجل حماية أو زيادة ميزانياتهم خلال الظروف الاقتصادية الصعبة، عندئذ يحتاج جامعوا التبرعات لاتخاذ خطوتين قد تبدوان متناقضتين. أولًا تذكير المتبرعين بأن دوافعهم عادة ما تستلهم وتغذى وتعيش اعتماداً على جهود العاملين في أقسام جمع التبرعات. وثانياً الاعتراف بأن الأشخاص أحياناً قد يتخذون قرار التبرع بدون استهدافهم بأي مناشدات أو طلبات للتبرع.

تتعلق الدروس الأخرى الخاصة بمجال جمع التبرعات باسم وسمعة الجهة الخيرية نفسها «العلامة التجارية».
وهناك استخلاص يمكن الخروج به من النتيجة التي توصلنا إليها بأن المتبرعين يواجهون صعوبة بالغة في الاختيار
ما بين العديد من المؤسسات الخيرية التي تتنافس للحصول على تبرعاتهم، وهو أهمية تطوير علامة تجارية قوية ومميزة للمؤسسة الخيرية، والعلامة التجارية هي العملية التي تكتسب المؤسسة الخيرية من خلالها هويتها الخاصة، وتميز بها نفسها عن المؤسسات المنافسة.

وبالرغم من أن العلامة التجارية عادة ما ترتبط بالمؤسسات التجارية خارج نطاق المؤسسات الغير هادفة للربح، فإن المؤسسات الخيرية التي تنجح في تطوير علامات تجارية ناجحة قد تتمكن كذلك من اكتساب العديد من المنافع، بما في ذلك سهولة طلب التبرعات من المتبرعين المحتملين الذين يمتلكون قدر من المعرفة بشأن هذه المؤسسة التي تطلب دعمهم، وتقوية ثقة وارتباط متبرعيها الحاليين،

وكذلك التميز عن المؤسسات المنافسة. والعلامة التجارية للمؤسسة الخيرية تساعد المتبرعين على تفهم طبيعة عمل المؤسسة وإلى أي مدى تتوافق مع قيمهم وقناعاتهم الشخصية.

ولكن لا تزال هناك ازدواجية داخل قطاع الأعمال الخيرية فيما يتعلق بقيمة استثمار الوقت والموارد لتطوير علامة تجارية للمؤسسات الخيرية، وهذا لأن مصطلح «علامة تجارية» يعد مهيناً وبغيضاً بالنسبة للعديد من العاملين في مجال الأعمال الخيرية نظراً للمشكلات الناتجة عن إزدحام السوق بالمؤسسات الباحثة عن التبرعات، ونظراً لحقيقة أن العلامة التجارية المميزة تساعد المؤسسة الخيرية على التميز عن غيرها من المؤسسات المنافسة. ويعتبر النظر بجدية لمسألة العلامة التجارية أحد العوامل الهامة للغاية في جذب المتبرعين.

تشير البيانات الواردة في هذا المستند إلى أن الخيارات العديدة قد تؤدي إلى اتخاذ القرارات بدقة أقل من المطلوب. فالمتبرعون يهتمون فعلياً بأوجه صرف تبرعاتهم، إلا أن مخاوفهم قد تكون بشأن مضاعفة درجة إرضائهم الشخصي، بدلاً من السعي وراء نتائج مثالية من منظور اجتماعي أوسع. وتتم عادة مناقشة السعي وراء إرضاء المتبرع في حالة كبار المتبرعين أو كما يطلق عليهم «فاعلوا الخير الجدد»،

حيث يقال مثلاً:
«بالنسبة للجهات الغير هادفة للربح، يعتبر الفشل في التوافق مع إهتمامات المتبرع هو السبب الأكبر والوحيد وراء فشلهم في تأمين تبرعات من عائلة ثرية.» وبالتالي فهناك استخلاص آخر لهذا المستند وهو أن هذه النظرة لا تقتصر فقط على كبار المتبرعين. فمعظم المستطلعين مهما كانت درجة ثرائهم يسعون نحو توافق اهتماماتهم مع تبرعاتهم الخيرية، واستخدام تبرعاتهم لصالح عواطفهم ومفضلاتهم والانخراط الشخصي.

وسواء كان المتبرع ثرياً أو غير ذلك، فإنه من الواضح أن التبرع الخيري لا يرتبط فقط بتحقيق المنفعة العامة، أو حل المشكلات الاجتماعية، أو تلبية المتطلبات، بل يعتمد كذلك (ربما بشكل أساسي) على الادراك الشخصي للمتبرع نفسه. وقد عُرف الإدراك الشخصي من قبل على أنه محرك أساسي بين المواطنين الأكثر ثراءً. ولكن بناء على هذا المستند نجد أن الخط الفاصل بين كبار المتبرعين أو المتبرعين الجدد والمتبرعين العاديين قد لا يكون بالدرجة الكافية من الوضوح.

وكما قال برنارد روس وكلير سيجال فإن التبرع يعتبر فعل شخصي مكثف، يعبر عن رغبة كافة فئات المتبرعين في الاتصال الشخصي الموثوق الذي يدفعهم لدعم مؤسسة خيرية بعينها. فهم يحتاجون لرسائل طلب التبرعات التي تتفق مع طريقتهم في التفكير والشعور. ويحتاجون لجامعي تبرعات يتفهمون طريقتهم في اتخاذ القرار.

إن استقلالية المتبرع هي الهدف الأسمى: حيث يهتم الناس كثيراً بقدرتهم على التحكم في قرارات التبرع، ويرغبون في التبرع بأموالهم وفقاً لتقديراتهم الشخصية، وليس بناءً على مطالبات أو مؤثرات خارجية سواء من خلال جامعي التبرعات أو الشخصيات السياسية. ولأهمية استقلالية المتبرع تأثيرات بقدر ما يمكن الاعتماد على مسألة إعطاء الهبات لتلبية الاحتياجات المطلوبة. والحكومات الناجحة كذلك قد اتجهت للتبرعات التطوعية كمصدر تمويل محتمل لتلبية الاحتياجات التي لا تستطيع الدولة تحملها، أو التي تكون الدولة لا ترغب في تلبيتها بنفسها.

وقد تكون هذه الاستراتيجية ناجحة في بعض الحالات، عندما يكون هناك رغبة لدى المواطنين لتلبية احتياج معين، فقد يكون من الممكن زيادة تدفق الموارد من هذا الجانب، ولكن نظرًا لغلبة التبرع القائم على الرغبة على التبرع القائم على الاحتياج، فلن يكون من المضمون أن الاحتياجات التي لم تلبي من جانب الدولة ستلبي تلقائياً بواسطة الأفراد. حيث ذكر أحد الخبراء الأمريكيين في مجال جمع التبرعات بهذا الشأن أن المتبرعين يبتعدون عن الاحتياجات لأن ما يجذبهم فعلياً هو القيام بشيء مميز والتبرع للمشروعات التي تناسب إهتماماتهم.
نأمل أن يُستخدم هذا البحث من جانب جامعي التبرعات لإعطائهم فكرة حول كيفية اختيار المتبرعين للجهات الخيرية التي يتبرعون لها. كما نأمل أن تستخدم النتائج المستخلصة من قبل صانعي السياسات المكلفين بمراجعة الخط الوهمي الفاصل بين القطاع العام وقطاع الأعمال الخيرية، حيث يوضح الاستخلاص رقم ١٠ أن التأثير الشخصي يعتبر عاملًا رئيسياً في إتخاذ قرار التبرع. وهذا يعني أن المتبرعين لا يتجاوبون مع الاحتياجات التي لم تلبيها الحكومات، ولكنهم يقررون التبرع بدافع من عواطفهم الشخصية واهتماماتهم وتجاربهم الشخصية.

لا ينبغي إستغلال هذا البحث لإظهار أي نوع من الانتقاد لهؤلاء المتبرعين الذين يركزون في تبرعاتهم على الجهات التي لا تعمل على تلبية الاحتياجات الإنسانية الأكثر أهمية، لأن حرية التبرعات كما هو معروف تمثل أحد أهم أساسيات المجتمع المتحرر، واستقلالية المتبرع تعتبر أحد العوامل الأساسية لإدراك دافع التبرع. وكذلك يحترم المتبرعون استقلالية بعضهم البعض، حيث شدد العديد من المتبرعين الذين تم سؤالهم على أن قرارات التبرع هي أمور شخصية لأقصى مدى، ولم يبد أي منهم أي تعليقات على اختيارات الآخرين: «ليس معنى أنني لا أدعم جهة خيرية معينة أن باقي المتبرعين لا يجب عليهم دعمها.» (ذكر، في الخمسينات من العمر، محدود الدخل).

وكذلك قالت متبرعة اخرى: «كل شخص لديه اهتمامات مختلفة، أليس كذلك؟ وما يعتبره البعض هاماً قد لا يعتبره البعض الآخر كذلك.» (أنثى، في السبعينات من العمر، ذات دخل متوسط). وأكدت متبرعة أخرى: «لكل شخص الحق في أن يقرر لمن يتبرع بأمواله.» (أنثى، في السبعينات من العمر، ذات دخل متوسط).
وهكذا كانت الفكرة السائدة بين المتبرعين الذين تم سؤالهم هي «أهتم بشأنك واترك الآخرين وشأنهم» بالإضافة لرفض تام ربما يصل لدرجة الخوف من إظهار أي انتقاد لقرار تبرع أي شخص آخر، فكما قال أحدهم: «لا يهم أين تذهب تبرعات الآخرين، طالما لديك جهة معينة تفضل أن تذهب تبرعاتك لها، لأن الاهتمامات تختلف من شخص لآخر.»
(ذكر، في الخمسينات من العمر، ذو دخل متوسط).

يتبقى الآن سؤالاً هاماً حول كيفية التوفيق بين حرية واستقلالية المتبرع لتحقيق التضامن والتماسك الاجتماعي والمعتقدات الأخلاقية وبين تلبية الاحتياجات الأساسية لجميع الأفراد. وبالرغم من احتياجنا لبحث آخر للإجابة على هذه المسألة، إلا أن النتائج المستخلصة من هذا المستند تشير إلى أن الإجابة قد تكمن في العمليات المحيطة بتشكيل رغبات وإهتمامات الأفراد. فإذا كانت قرارات التبرع تحركها الرغبات الشخصية للمتبرعين بنفس درجة تقييم مدى الاحتياج، فإن حث الناس على تطوير حس المساواة وغرس قيم العدالة الاجتماعية في أذهانهم منذ سن مبكرة قد يؤدي في نهاية المطاف إلى زيادة الدعم المتجه للمؤسسات الخيرية التي تحقق أنشطتها أهداف أسمى.

إتجاهات البحوث المستقبلية

لا تزال دراسة الجمعيات الخيرية والعمل الخيري في المملكة المتحدة في بداياته، وهناك عدد كبير من الموضوعات البحثية التي تتطلب المزيد من البحث. يشير هذا القسم الموجز ببساطة إلى مسارين محتملين لمواصلة استكشاف الأفكار الواردة في هذه الورقة.
هذا الكم الهائل من التعقيد لإتخاذ القرارات، التي تنطوي على اختيار مجموعة من الأسباب من عشرات الآلاف التي تسعي للدعم، يقابله تعقيد دوافع، نوايا، الآراء والأحكام الأخلاقية والتفضيلات الشخصية التي تكمن وراء كل فرد يقوم بإتخاذ القرارات.

ويرافق صعوبات التوصل إلى استنتاجات حول ما يتم دعمه قرارات أخرى صعبة، ليست من مباحث هذه الورقة، مثل كم تعطي، وبأي طريقة وخلال أي فترة من الزمن.
تتطلب هذه الجوانب الأخرى من عملية صنع القرار المعقدة المشارك في العمل الخيري بشكل واضح مزيد من الدراسة واسعة النطاق.
موضوع آخر مفيد للبحث في المستقبل هو مدى التعقيد في إعطاء القرارات الذي يعد بمثابة عائقاً أمام العطاء.

ومن الممكن أنه لا تشمل فئة «غير المتبرعين» فقط أولئك الذين لا يرغبون في التبرع ولكن أيضا أولئك الذين لم يتصرفوا بناءً على الرغبة في العطاء لأنهم راضون عن اختيارهم ، ويعانون من «التحليل العقيم الذي لم يسفر عن أيّة نتائج».

وحيث أنه ما يقرب من نصف السكان من غير المتبرعين، فإن فهم ومعالجة الأسباب الكامنة وراء هذا الوضع لهو أمر ضروري لتطوير ثقافة العطاء في المملكة المتحدة.

الختام

بدأ هذا البحث مع سؤال «إلى أي مدى تكون الحاجة إلى عامل في إعطاء القرارات؟ يمكننا أن نستنتج أنه لا يزال أكثر أهمية من الناحية النظرية عن الناحية العملية.
لا زال المانحون يعتقدون بأن وجود الجمعيات الخيرية هو لخدمة المحتاجين، ولكن في الواقع أنها مضطرة لاتخاذ القرارات الخاصة بها من قبل العديد من العوامل غير القائمة على الاحتياجات.
وعلى الرغم من المعتقدات الشعبية بأنه ينبغي أن يوجه التصدق في المقام الأول للمحتاجين، إلا انه تقوم الجهات المانحة في كثير من الأحيان بدعم المنظمات التي تعزز تفضيلاتهم، وهو مساعدة الأشخاص الذين يشعرون ببعض التقارب معهم وأنه تتعلق أسباب الدعم بتجارب الحياة الخاصة.

وبالنظر للطابع الطوعي للنشاط الخيري، فإن هذا ليس باستنتاج مذهل.
كان العطاء والعمل الخيري دائما قائمين على العرض بدلاً من أن يكونا مدفوعين بالطلب: الحرية في التوزيع بقدر ما يريد الشخص، للأشخاص الذين تحددهم ، هو ما يميز العطاء عن دفع الضرائب.
ومع ذلك، فإن الأساليب المستخدمة لتشجيع التبرعات تميل إلى افتراض أن العمل الخيري يعتمد على تقييمات موضوعية من الحاجة وليس على حماسة المتبرعين.
الميل إلى المبالغة في تقدير المدى الذي يتصرف به الأشخاص كوكلاء منطقيين أدى إلى نشر ثقافة جمع التبرعات التي غالباً ما تركز على الأبعاد والحاجة الملحة للتمويل. والافتراض وراء هذا النهج هو أن يتم توزيع التبرعات فيما يتعلق بأدلة الفقر او العجز، في حين أنه يمكن وصف العطاء بأنه قائم على الذوق بدلاً من القائم على الاحتياجات.

وقد حاولت هذه الورقة تسليط الضوء على العمليات التي تختار فيها الجهات المانحة أي الجمعيات الخيرية التي تحتاج للدعم. وتوضح النتائج أن الاختيار بين الجمعيات الخيرية المتنافسة والمؤسسات لهي مسألة معقدة.
تعاني بعض الجهات المانحة مشاعر التوتر، والقلق، الارتباك والغضب، وهناك تنويهات واسعة النطاق بأنه تستند الخيارات حتماً على معلومات جزئية، والعدد الكبير من الخيارات يجعل من المستحيل تقييم كل منهم بعقلانية.
باعتباره شخص أمريكي مُحسن واستشاري فقد لاحظ في نصائحهم في مجال تجميع «المحفظة الخيرية»: لا يتم إيلاء الاعتبار الكامل لكل النجوم في مجرة الأفكار غير الربحية. ‹٤٤
وتبين هذه الدراسة أنه يستخدم متبرعي المملكة المتحدة مجموعة من الاستراتيجيات للحد من عدد «النجوم» التي يتم إيلاء الاعتبار لها، وجعل عملية صنع القرار أكثر تحكمية.
قامت الجهات المانحة بخلق تصنيفات عقلية لأنواع الجمعيات الخيرية التي ستؤيد ولن تؤيد أي دعم، وأنها تعتمد على الأذواق والتفضيلات الشخصية، وأحكامهم فيما يتعلق باختصاص الجمعيات الخيرية، وتأثير خلفيتهم الشخصية، وتقييمهم لكيفية تحقيق أكبر قدر من التأثير الشخصي من خلال عطائهم.
تنفيذ هذه الاستراتيجيات يحدث بدرجات متفاوتة وبدرجات متفاوتة من التركيز من قبل كل جهة مانحة، كل واحدة منهم لديها وجهات نظر شخصية، اكتسبتها نتيجة لعمليات مستمرة من التكيف الاجتماعي، وفقا لطبيعة وهدف النشاط الخيري وطموحاتهم الخاصة بما يأملون تحقيقه من خلال عطائهم. والنتيجة النهائية هي «تصفية» عدد لا يمكن السيطرة عليه من الخيارات وصولاً الى قائمة الجمعيات الخيرية التي تختارها كل جهة مانحة للدعم.

ملحق: مخطط مقابلة

١. أريد أن أتحدث عن أسباب دعمكم في لحظة ولكن هل يمكنني أن أبدأ بسؤال ما هو تصوركم عند التفكير في الصدقة؟
٢. وعند هذا المستوى العام، هل يمكنني سؤال من هم الذين، أو ما، كنت تعتقد انهم المستفيدون من القطاع الخيري؟
٣. والآن يرجى التحدث معي عن الجمعيات الخيرية وأسباب اختيارك التبرع بالمال لها؟
٤. عند التفكير في الجمعيات الخيرية وأسباب دعمك لها، فيرجى التكرم بإبلاغي بالسبب الذي دفعك لاختيارك لهم في المقام الأول، ولماذا الاستمرار في تقديم الدعم لهم؟
٥. من هم في رأيك المستفيدون الرئيسيون من الجمعيات الخيرية التي تدعمها؟
٦. هل يهمك إذا كان المستفيدين من تبرعاتك بحاجة لها أم لا؟
٧. أشكرك على التحدث معي بخصوص الجمعيات الخيرية التي تمنحها دعمك. هل تعلم أن في المملكة المتحدة أكثر من ١٦٠,٠٠٠ منظمة تعمل كجمعيات خيرية. كيف تشعر حيال حقيقة أن العديد من الأنشطة المختلفة تم وصفها بأنها «أعمال خيرية»؟
٨ .هل تتوقع أن المنظمات التي تعمل كجمعية خيرية تقدم الخدمة المحتاجين؟ أم هل أنت سعيد بأن لهم تركيز أشمل؟
٩. مع الأخذ في الاعتبار العديد من الأنواع المختلفة من المنظمات التي تعمل كجمعيات خيرية، هل يمكنك التفكير في أي أمثلة أين استفدت أو أحبائك من عمل المنظمات الخيرية؟
١٠. هل لديك أي تعليق نهائي بشأن أي شيء تحدثنا عنه؟

تم أيضا تسجيل أربع مقاطع من المعلومات الوقائعية لكل الذين تمت مقابلتهم. في كثير من الأحيان أصبحت إجابات واضحة أثناء المقابلة، ولكن كانت لا تزال غير واضحة عندما سُئلوا في النهاية:

- الجنس
- العمر (في أي عقد)
- الموقع (المدينة/ المقاطعة)
- الدخل (محدد ذاتياً: منخفض، متوسط، أو عالي)

المراجع

كلارك، جيه.دي كين، وآخرون (٢٠١٠) تقويم المجتمع المدني بالمملكة المتحدة عام ٢٠١٠. لندن، NCVO
كليج، إس إل، جودي، وآخرون (٢٠٠٨) الجهات المانحة بالمملكة المتحدة ٢٠٠٨. لندن، CAF / NCVO
كلوتفيلتر، سي تي الطبعة (١٩٩٢) من المستفيد من القطاع غير الربحي؟ شيكاغو، شيكاغو مطبعة جامعة أكسفورد
دوغلاس، إم. (١٩٩٧) في احترام التسوق. تجربة التسوق طبعة بي فولك وسي كامبل. لندن، سيج
دنكان، بي (٢٠٠٤) نظرية تأثير العمل الخيري جريدة الاقتصاد العام ٨٨: ٢١٥٩-٢١٨٠
فنتون، إن، بي جولدنج، وآخرون (١٩٩٣) الجمعيات الخيرية، وسائل الإعلام والرأي العام. قسم العلوم الاجتماعية، جامعة لوبورو
فرومكين، بي (٢٠٠٦) العطاء الاستراتيجي: فن وعلم العمل الخيري. شيكاغو ولندن، مطبعة جامعة شيكاغو
هالفبيني بي (١٩٩٩) النظريات الاقتصادية والاجتماعية من المنح الخيرية الفردية:؟ التكميلية أو المتناقضة» طبعة ١٠ (٣) ١٩٧-٢١٦
يندبلوم، سي ((١٩٥٩علم التخبط». مراجعة الإدارة العامة ٦: ٧٩-٨٨
يندبلوم، سي ((١٩٧٩ ما زالت متخبطاً، ليس بعد الان. مراجعة الإدارة العامة ٣٩: ٥١٧-٥٢٦
لويد، ((٢٠٠٤ لماذا يمنح الأغنياء. لندن، رابطة المؤسسات الخيرية
لاف، بي، إس، ريمون، وآخرون (٢٠٠٩) بي.ان.بي باريبا كامبدين بحوث تقرير العمل الخيري للأسرة العالمية. لندن، وسائل الإعلام كامبدين
مايو، تي. (١٩٩٧) البحوث الاجتماعية: القضايا، الأساليب والعملية. باكنغهام، مطبعة الجامعة المفتوحة
ميلز، سي دبليو (١٩٥٦) نخبة السلطة. نيويورك، مطبعة جامعة أكسفورد
نافكو وكاف (٢٠٠٩) الجهات المانحة بالمملكة المتحدة ٢٠٠٩: لمحة عامة عن مانحي العمل الخيري في المملكة المتحدة، ٠٩/٢٠٠٨. لندن، مؤسسة العون الخيرية
اوديناداهل تي (١٩٩٠) العمل الخيري يبدأ بالمنزل: الكرم والمصالح الذاتية أمام النخبة الخيرية. نيويورك، الكتب الأساسية
اورتمان، أ (١٩٩٦) استعراض من المستفيد من القطاع غير الربحي؟ تشارلز تي كلوتفلتر. غير ربحية والقطاع التطوعي ربع ٢٥ (٢): ٢٤٨ ٢٥٨
باناس، ((١٩٨٤ الهدايا الهائلة: من الذي يعطيها، من الذي يحصل عليها؟ شيكاغو، شركة بونس بوكس
بايتون، آر.إل و إم بي مودي (٢٠٠٨) فهم العمل الخيري: معناه ورسالته. بلومينغتون وانديانابوليس، مطبعة جامعة إنديانا
بروتشاسكا، إف(١٩٩٠) الأعمال الخيرية». كامبردج التاريخ الاجتماعي لبريطانيا ١٧٥٠ ١٩٥٠ الطبعة F M L طومسون. كامبريدج، مطبعة جامعة كامبريدج
الرايخ، (٢٠٠٦) الأعمال الخيرية والعلاقة المضطربة بالمساواة». أخذ العمل الخيري على محمل الجد: النوايا وراء نوبل لمسئول العطاء طبعة واي دامون واس فيردوسي. انديانابوليس، مطبعة جامعة إنديانا
روبسون، ((١٩٩٣ بحوث العالم الحقيقي: مصدر لعلماء وممارسي الاجتماع - الباحثين. أكسفورد، بلاكويل
روزنتال،(١٩٧٢ (شراء الجنة: عطاء الهدايا والأرستقراطية ١٣٠٧-١٤٨٥. لندن، روتليدج وكيغان بول
روس، بي و سي سيغال (٢٠٠٩) تأثير جمع التبرعات: استخدام فلسفة الإقناع لتحقيق نتائج باهرة. سان فرانسيسكو، جون وايلي وأولاده
سارجينت، ايه جيه بي فورد، وآخرون (٢٠٠٧) «شخصية العلامة التجارية الخيرية: سلوك العلاقة مع المانح، القطاع غير الهادف للربح والقطاع التطوعي ربع ٣٧ (٣): ٤٦٨-٤٩١
سارجينت، ايه و إي جاي (٢٠٠٤) إدارة جمع التبرعات. لندن، روتليدج
ساكستون، ((٢٠٠٨) تلميع الماس: القيم والصورة والعلامة التجارية كمصدر قوة للجمعيات الخيرية. لندن، nfpSynergy
سيلبر، آي (١٩٩٨) «العمل الخيري الحديث: إعادة تقييم قابلية تطبيق منظور ماوسيان». مارسيل ماوس اليوم، طبعة إن و واي ألين. أكسفورد ونيويورك، برغان
سيمون، (١٩٨١) نماذج من العقلانية المحدودة نسخة ١: التحليل الاقتصادي والسياسات العامة. بوسطن، MA، معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا
تايلور- جوبي، (١٩٩٣) مستقبل العطاء: الأدلة من استبيان المواقف الاجتماعية البريطانية، ورقة عرضية RSU ٤. تونبريدج ومؤسسة العون الخيرية
تيتماس، (١٩٧٠) علاقة الهدية: من الدم البشري للسياسة الاجتماعية. لندن، جورج ألين وأونوين
واجنر،(٢٠٠٠) ما علاقة الحب بهذا؟ نيويورك، مطبعة نيويورك.

تم نشره من قبل إيه.بي.تي
اتحاد اليانس للنشر (APT) يمكنه توفير خدمة النشر الكاملة حسب الطلب، بما في ذلك:
- تحرير وتصحيح التجارب المطبعية - الذي قام به أشخاص مطلعون على المؤسسات وقطاع المنظمات غير الحكومية
- تصميم - بما في ذلك الغلاف، مخططات، والمواد عبر الإنترنت
- التوزيع- بما في ذلك المبيعات في المملكة المتحدة والخارج
- إدارة المشاريع - الاهتمام الكامل من البداية إلى النهاية

هل تريد نشر كتاب او تقرير ولكنك لست ناشراً، يمكننا تقديم أي من هذه الخدمات لك بأسعار معقولة.
من أجل مزيد من المعلومات يرجى الاتصال على كيا عبر البريد الالكتروني
kia@alliancemagazine.org

مجلة إليانس

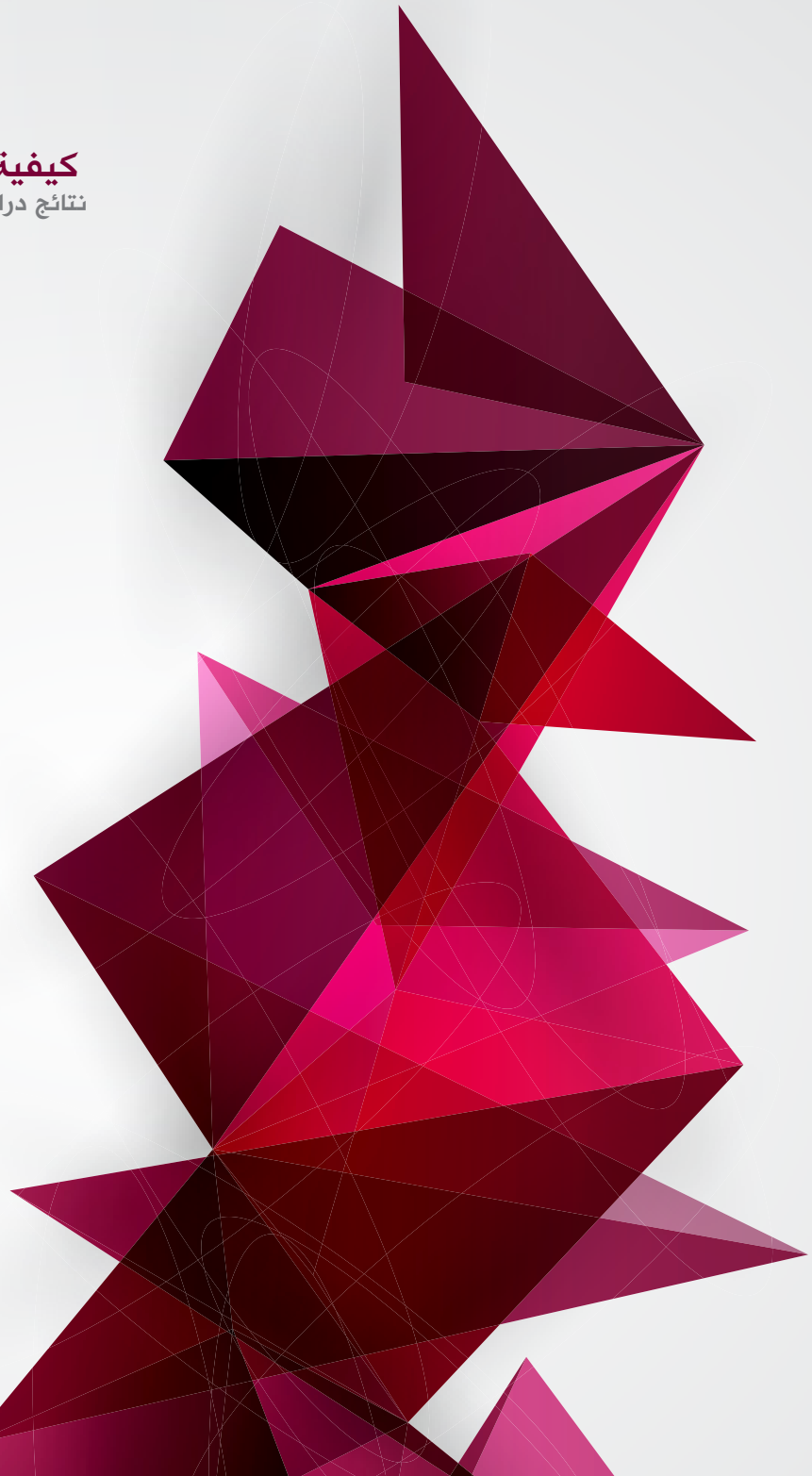
يقوم ايضا اتحاد إليانس بنشر مجلة إليانس، المجلة الرائدة العالمية في الاعمال الخيرية والاستثمار الاجتماعي. تم تصميم المجلة الربع سنوية والشهرية إي بيولينتس من أجل إطلاع المشاركين على المستجدات على التطورات والأفكار الجديدة.
من أجل الاشتراك في إليانس يرجى زيارة الموقع:
alliance@alliancemagazine.org

هناك عشرات الآلاف من الجمعيات الخيرية في المملكة المتحدة، رغم أن الجهات المانحة الأكثر سخاء لا تقوم بدعم سوى نسبة ضئيلة من هذه القضايا الانسانية.
وتبحث هذه الورقة في كيفية قيام المتبرعين بالمضي قدماً في اختيار أي من المنظمات لإعطاء أموالهم بناء على المقابلات مع ٦٠ جهة مانحة، انه يستكشف كيف يمكن تحديد الجمعية الخيرية، ما يعتقدونه بشأن المستفيدين من الجمعيات الخيرية، والأساس المنطقي وراء اتخاذهم القرارات.
وعلى الرغم من الافتراضات واسعة النطاق بأن الحاجة هي المحرك الرئيسي للتبرعات الخيرية، وجدت هذه الدراسة أن قرارات العطاء تستند أيضا على عوامل أخرى، لا سيما أذواق، الخبرات والتصورات الشخصية للمؤسسات الخيرية المانحة والكفاءة والرغبة في التأثير الشخصي.

كيفية اختيار المتبرعين للمؤسسات الخيرية

نتائج دراسة تصورات المتبرعين لطبيعة وتوزيع المنفعة الخيرية

بيث بريز
جامعة كينت



أعدّ الترجمة
ابتسام بنت حمود الحماد
ebtisam@alhammad.sa.com