

[ ARTYKUŁ RECENZOWANY ]

## Jak miliarderzy tłumaczą swoje postawy filantropijne. Analiza pisemnych przyrzeczeń darowizn w ramach inicjatywy The Giving Pledge z wykorzystaniem metod mieszanych\*

**HANS PETER SCHMITZ**

Department of Leadership Studies,  
University of San Diego

**GEORGE E. MITCHELL**

Marx School of Public and International Affairs,  
Baruch College, City University of New York

**ELENA M. MCCOLLIM**

University of Maryland Global Campus

**SŁOWA KLUCZOWE**

filantropia  
miliarderów,  
The Giving Pledge,  
jakościowa analiza  
dokumentów,  
analiza klas ukrytych

**ABSTRAKT**

W prezentowanym badaniu analizie poddano dyskurs na temat filantropii miliarderów, utrwalony w pisemnych przyrzeczeniach przekazania darowizn złożonych przez 187 z 209 sygnatariuszy The Giving Pledge. Działalność filantropijna osób zamożnych przyciąga coraz większą uwagę opinii publicznej i spotyka się z rosnącą krytyką, co wskazuje na potrzebę dodatkowych badań sposobu uzasadniania swojej hojności przez najbogatszych. Wyniki analizy prowadzonej metodami mieszanymi wskazują, że nacisk kładziony jest na wspieranie celów dotyczących edukacji i ochrony zdrowia, pozwalają także wyraźnie zidentyfikować dwie główne przesłanki hojności. Większość złożonych w formie listu przyrzeczeń darowizny zawiera uzasadnienia wypływające z przesłanek społeczno-normatywnych i obejmuje najczęściej chęć wyrażenia wdzięczności i „oddania” tego, co się otrzymało (1), oraz wpływ wychowania odebranego w rodzinie na postawy społeczne (2). Mniejsza część przyrzeczeń odnosiła się do powodów natury osobisto-konsekwencjalistycznej, spośród których dają się wyróżnić trzy główne uzasadnienia: przeciwdziałanie szkodliwemu wpływowi dużego spadku na potomków (1), działalność filantropijna jako źródło gratyfikacji osobistej (2) oraz posiadanie nadmiarowego majątku, dla którego nie ma lepszego zastosowania (3). Chęć wywarcia wpływu i zmiany świata na lepsze pojawiała się w obu kategoriach przesłanek dobroczynności. Przewaga uzasadnień opartych na przesłankach społeczno-normatywnych skłania do podkreślenia znaczenia dobroczynnych postaw wśród miliarderów, jak i do uznania, że najbogatsi stanowią wyjątkowo produktywną i odczuwającą wdzięczność podgrupę społeczną. Podczas gdy poprzednie badania koncentrowały się na osobistych motywacjach psychologicznych, niniejsze

\* Tekst jest tłumaczeniem artykułu *How Billionaires Explain Their Philanthropy: A Mixed-Method Analysis of the Giving Pledge Letters* na licencji Creative Commons Attribution 4.0 International License w czasopiśmie „VOLUNTAS. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations” (2021, t. 32, s. 512-523). Z pełnymi warunkami licencji można się zapoznać pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>. Oryginalny tekst zamieszczono pod adresem: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11266-021-00338-6>.

badanie pokazuje, jak przyrzeczenia złożone w ramach The Giving Pledge odzwierciedlają dyskurs miliarderów filantropów sięgający *Ewangelii bogactwa* Andrew Carnegiego.

## Wstęp

W 2010 roku Bill i Melinda Gatesowie wspólnie z Warrenem Buffettem ogłosili utworzenie The Giving Pledge, projektu mającego stanowić narzędzie rozwoju postaw filantropijnych wśród innych miliarderów. Koncepcja The Giving Pledge powstała w wyniku wielu prywatnych spotkań zorganizowanych przez Gatesów krótko po zakończeniu globalnego kryzysu finansowego lat 2008-2009 (Loomis 2010). Do marca 2020 roku zobowiązanie do przekazania na cele filantropijne, jeszcze za życia, przynajmniej połowy swojego majątku podjęło 209 darczyńców indywidualnych i małżeństw<sup>1</sup>. Dobrowolne przyrzeczenie ma „przyczynić się do zmiany obecnych norm społecznych dotyczących filantropii, co skutkowałoby daniem więcej, szybciej i mądrzej” (The Giving Pledge 2019).

Ponieważ zamożni darczyńcy swoją działalnością filantropijną wywierają istotny wpływ na różne sfery życia, kwestia tego, z jakich powodów i w jakiej formie przekazują środki, wzbudza rosnące zainteresowanie, ale także krytykę (Callahan 2017; McGoey 2016). Przyspieszone gromadzenie bogactwa i nierówny podział dóbr zmieniają obraz filantropii na świecie, niosąc ze sobą istotne konsekwencje dla polityk publicznych. Odsetek amerykańskich gospodarstw domowych przekazujących darowizny na rzecz organizacji *non profit* zmniejszył się z 66% w 2000 roku do 55% w 2014 roku (Rooney 2018). Jednocześnie całkowita wartość środków przekazywanych przez osoby fizyczne, fundacje i przedsiębiorstwa od końca lat siedemdziesiątych XX wieku, z wyjątkiem 1987, 2008 i 2009 roku (Giving USA Foundation 2020), corocznie wzrasta (w 2019 roku osiągnęła niemal 450 miliardów dolarów). Istnieją dowody na to, że w Stanach Zjednoczonych i innych państwach zwiększa się względny wpływ działań filantropijnych prowadzonych przez zamożniejsze gospodarstwa domowe (Collins, Flannery 2020). Zmiany we wzorcach działań darczyńców sprawiły, że naukowcy wzywają do uważniejszej obserwacji filantropii osób zamożnych i jej skutków dla sektora *non profit* oraz - szerzej - dla demokracji (Reich 2018; Saunders-Hastings 2018; Skocpol 2016).

<sup>1</sup> W grudniu 2020 roku liczba uczestników The Giving Pledge powiększyła się o siedem osób, dając łącznie 216 darczyńców. Dane na potrzeby niniejszego badania gromadzone były do początku marca 2020 roku.

Aby lepiej zrozumieć sposób pojmowania filantropii przez osoby zamożne, w omawianym badaniu przeprowadzono analizę listów pisanych przez członków The Giving Pledge. Interesowało nas, jak członkowie tej inicjatywy wyjaśniają swoją hojność oraz jak ich wyrażone w pisemnej formie opinie na temat filantropii wypadają w porównaniu z wcześniejszymi, szczególnie z poglądami przedstawionymi w *Ewangelii bogactwa* Andrew Carnegiego. Analizę oparto na dwóch odrębnych zbiorach opublikowanych wyników badań. Autorzy publikacji należących do pierwszego zbioru badali kulturę szeroko rozumianych elit darczyńców i dążyli do odkrycia psychologicznych motywacji skłaniających miliarderów do dzielenia się majątkiem (na przykład: Breeze, Lloyd 2013; Ostrower 1995; Schervish 2007; Worth *et al.* 2019). Druga grupa autorów skupiła się na konkretnej populacji - członkach The Giving Pledge (na przykład: Coupe, Monteiro 2016; Sadeh *et al.* 2017) - i również dążyła do zdobycia informacji o motywacjach.

Do wymienionych powyżej badań wnosimy dwójaki wkład. Po pierwsze, nasze badanie poszerza zakres wcześniejszych studiów The Giving Pledge dzięki analizie większej liczby listów, a także dodaniu danych demograficznych darczyńców i jednoczesnym udoskonaleniu wcześniejszych schematów kodowania (por. tabela 3). Po drugie, niniejsza analiza pomogła określić dwie nowe, odrębne przesłanki dla publicznie przedstawianych przez elity filantropów powodów udzielania wsparcia. Na podstawie wcześniejszych badań zamożnych darczyńców zidentyfikowaliśmy dominującą przesłankę społeczno-normatywną oraz mniej powszechną przesłankę osobisto-konsekwencjalistyczną. Odrzucając uproszczony dualistyczny podział na motywy altruistyczne i egoistyczne (Herzog, Price 2016; Worth *et al.* 2019), wydzieliliśmy w naszej analizie kilka odrębnych pobudek do przekazywania darowizn i stworzyliśmy dwa spójne profile darczyńców (por. tabela 6). W przeciwieństwie do wcześniejszych badań populacji The Giving Pledge, uznajemy listy nie tylko za nośniki danych o indywidualnych motywacjach darczyńców, ale także za „społeczne produkty” oraz wkład do toczącego się wśród elit dyskursu o filantropii. Główne zidentyfikowane w listach uzasadnienie filantropijnych postaw rysuje obraz dobroczynności wyływającej z uczucia wdzięczności, w którym hojność staje się odpowiednim sposobem zarządzania nadmiarowym bogactwem.

W następnym rozdziale przedstawiono podsumowanie istniejących badań filantropii osób zamożnych i członków The Giving Pledge, tworzące punkt odniesienia dla analiz przeprowadzonych w ramach niniejszego badania. W kolejnej części artykułu zaprezentowano ogólne informacje o The Giving Pledge oraz dane demograficzne sygnatariuszy tego projektu. Następnie opisano procedurę analityczną zastosowaną w omawianym badaniu. Rozdział

poświęcony wynikom empirycznym, który można znaleźć dalej, podzielony jest na dwie części. W pierwszej przedstawiono dominujące w listach cele, na jakie darczyńcy planują przekazać środki, w drugiej - analizę sformułowanych przez sygnatariuszy projektu uzasadnień dla decyzji o przekazaniu środków. Wnioski zawarte w podsumowaniu są ukazane na tle rezultatów badań The Giving Pledge i filantropii elit opisanych w literaturze. Nakreślono także kierunki przysłych badań.

### Filantropia elit

W ostatnim trzydziestoleciu w rezultacie badań zamożnych darczyńców opracowano kilka typologii głównych powodów angażowania się w działalność filantropijną (Breeze, Lloyd 2013; Schervish, Havens 2002; Worth *et al.* 2019). Choć korzystamy z tych typologii, to upublicznione listy zamożnych traktujemy przede wszystkim jako element konstytutywny publicznego dyskursu, nie zaś jako źródło wiedzy na temat rzeczywistych powodów udzielania wsparcia. Podobnie jak *Ewangelia bogactwa* Andrew Carnegiego ([1889] 2017), listy dają wgląd w zbiorowe rozumienie właściwej roli społecznej elit filantropów. Jak niedawno ujęli to Aaron Horvath i Walter W. Powell: „Postrzegamy filantropię nie jako »czyste« akty hojności zamożnych, ale jako znaki odzwierciedlające kolektywne rozumienie demokracji, bogactwa i społeczeństwa, jakim się staliśmy” (Horvath, Powell 2020, s. 85).

We wcześniejszych badaniach bogatych darczyńców zwracano uwagę na oczekiwania społeczne funkcjonujące w „homogenicznym środowisku elit” (Ostrower 1995, s. 11) oraz na rolę rodziny, relacji biznesowych i religii. Pojawiające się w badaniach czynniki motywujące i inicjujące działania filantropijne obejmują chęć odwdzięczenia się i zmiany świata na lepsze, wiarę w konkretny cel, świadomość ukształtowaną przez wyznawane wartości i przekonania, psychologiczne nagrody oraz możliwość zaangażowania się w działania filantropijne (Breeze, Lloyd 2013; Osili 2011, s. 13; Schervish 2005, s. 72). Choć wiele takich motywacji pojawia się również wśród mniej zamożnych darczyńców, miliarderów wyróżnia przekonanie, że są w stanie samodzielnie kształtować świat zgodnie z własnymi oczekiwaniami. To przekonanie o własnej „hipersprawczości” przekłada się na odczuwanie „zdolności do budowania ram instytucjonalnych, w których żyją oni sami i inni” (Schervish 2005, s. 60). Tak postrzegana zdolność kształtowania ogólnych warunków życia innych może prowadzić do przekonania, że bardziej efektywna będzie działalność filantropijna oparta na sprawowaniu kontroli za pośrednictwem fundacji lub podobnych mechanizmów przekazywania darowizn.

Z badań, w których koncentrowano się na filantropii najbogatszych i The Giving Pledge, wynika, że miliarderzy, którzy zdobyli majątek dzięki

własnej pracy, wykazują większą skłonność do złożenia pisemnego przyrzeczenia darowizny niż ci, którzy swoje bogactwo odziedziczyli (Hickman *et al.* 2015). Miliarderzy *self-made* częściej dokonują także zakupów przedmiotów luksusowych, co potwierdza pogląd, że sposób pozyskania bogactwa ma wpływ na jego późniejsze wydatkowanie (Coupe, Monteiro 2016). Sadra Sadeh z zespołem poddali analizie 96 listów sygnatariuszy The Giving Pledge i zidentyfikowali dziesięć motywacji: brak innych potrzeb, szkodliwe skutki spadku dla dziedziczących, korzyści osobiste, możliwość oddziaływania na szersze zmiany, chęć pozostawienia po sobie dziedzictwa, wpływ innych osób, chęć wpływania na innych, wyznawane wartości, poczucie szczęścia w życiu, poczucie bycia wyróżnionym przez Boga (Sadeh *et al.* 2017). W innych badaniach wykazano, że członkowie The Giving Pledge wywodzący się z sektora technologicznego podchodzą do filantropii bardziej optymistycznie i częściej niż inni darczyńcy podzielają przekonanie, że działania charytatywne „zmieniają świat na lepsze” (Brockmann *et al.* 2021, s. 21).

Bazując na badaniach, które pozwoliły wydzielić odrębne, indywidualne powody angażowania się w filantropię, badacze zaproponowali przyjęcie szerszych profili darczyńców, zdefiniowanych przez ich różne predyspozycje, w tym altruistyczne postawy (afektywne lub normatywne), skupienie się na korzyściach osobistych (na przykład status społeczny, ulgi podatkowe, uniknięcie skrzywdzenia spadkobierców) lub chęć pozostawienia po sobie dziedzictwa (Worth *et al.* 2019). Profile te można traktować jako ważne elementy odrębnego dyskursu filantropijnego osób zamożnych, wykorzystywane do definiowania ich ról w społeczeństwie. Tradycja takiego dyskursu ma swoje korzenie w poglądach Andrew Carnegiego, głoszącego, że nierówności majątkowe były koniecznym warunkiem postępu ludzkości, ale jednocześnie nałożyły na bogatych szczególne obowiązki, w tym zobowiązanie do oddania swoich fortun jeszcze za życia (Carnegie [1889] 2017). Tezy te stały się osią późniejszych dyskursów o filantropii, ponieważ Andrew Carnegie bronił kapitalistycznego systemu gospodarczego, odrzucał czystą jałmużnę i zwracał się do bogatych, by przekazywali znaczne kwotowo darowizny (*major gifts*) na cele związane z edukacją formalną i nieformalną, badaniami medycznymi, masową rekreacją i sztuką. The Giving Pledge i dyskurs wyłaniający się z listów podpisanych w ramach tej inicjatywy można więc interpretować jako bezpośrednią lub ukrytą odpowiedź udzieloną krytykom filantropii miliarderów, głoszącym, że filantropia ta służy osłabieniu nacisków opinii publicznej, by redystrybucji dochodów dokonywać przez nakładanie podatków na osoby zamożne (Dalzell 2013, s. 145).

Podsumowując, rezultatem badań zamożnych darczyńców są różne listy ich motywacji, z których można wyłonić powtarzający się wzorzec (podsumowanie w tabeli 3). Niektóre z tych motywacji są powszechne także wśród

ogółu społeczeństwa (na przykład chęć zmieniania świata na lepsze). Inne są charakterystyczne tylko dla zamożnych (na przykład obawy o szkodliwy wpływ majątku na dzieci). Należy zauważyć, że wcześniejsze badania The Giving Pledge ograniczone były do interpretowania indywidualnie formułowanych uzasadnień dla przekazywania darowizn jako wyrazu motywacji wewnętrznej, a nie jako elementów, z których można zbudować dyskurs o filantropii. W omawianym badaniu przedstawiamy, jak poszczególne uzasadnienia darczyńców wpisują się w dyskurs bogatych na temat filantropii, wyrażony w listach składanych przez nich w ramach The Giving Pledge.

Podczas gdy badanie motywacji psychologicznych umożliwia analizę indywidualnych preferencji dotyczących działalności filantropijnej, przyjęcie szerszej perspektywy pozwala zrozumieć kolektywne uzasadnienie hojności elit filantropów. The Giving Pledge i pisane w ramach tej inicjatywy listy składają się na dyskurs zaprojektowany nie tylko po to, by przyciągać innych zamożnych darczyńców, lecz również po to, by publicznie zdefiniować właściwe zachowania filantropijne bogatych oraz wspólnie kształtować postrzeganie bogatych darczyńców przez ogół społeczeństwa (Horvath, Powell 2020, s. 86; Liu, Baker 2016).

### **The Giving Pledge: tło inicjatywy i dane demograficzne**

W 2009 roku Warren Buffett oraz Bill i Melinda Gatesowie zorganizowali kilka nieformalnych spotkań zamożnych darczyńców, by podzielić się swoimi doświadczeniami filantropijnymi. Komunikowanym celem spotkań było przyjrzenie się różnym sposobom zwiększania hojności miliarderów angażujących się w działania filantropijne.

Te prywatne rozmowy ujawniły wiele obaw dotyczących możliwej publicznej kontroli i rozliczeń, jak i wyzwań związanych z wdrożeniem i utrzymaniem skutecznych mechanizmów prowadzenia działań filantropijnych. Warren Buffett i Bill Gates zdecydowali o stworzeniu inicjatywy, w ramach której składane byłyby publiczne przyrzeczenia przekazania w darowiźnie połowy swojego majątku przed śmiercią lub w momencie śmierci. Założyciele podjęli się osobistej rekrutacji kolejnych członków. Podczas toczących się dyskusji Melinda Gates nalegała, by włączać do projektu zarówno mężów, jak i żony, ponieważ - jak uzasadniała - „nawet jeśli to on zarobił pieniądze, to ona będzie bronić do nich dostępu” (za: Loomis 2010).

W chwili ogłaszania The Giving Pledge w 2010 roku pierwsi uczestnicy tego projektu zakładali, że miękka presja społeczna będzie najskuteczniejszym sposobem zainicjowania ruchu na rzecz większego zaangażowania miliarderów w filantropię. „Organizatorom przyświecała myśl, że entuzjazm i pasja wyczuwalne w historiach opowiadanych na pierwszym spotkaniu okażą się

zaraźliwe, a jeśli entuzjazm ten się rozprzestrzeni, organizatorzy The Giving Pledge będą w stanie przekonać inne zamożne osoby do bardziej aktywnego podejmowania się zobowiązań charytatywnych” (Soskis 2017, s. 45). Choć przyrzeczone środki nie trafiają do jednej puli, coroczne spotkanie stało się ważną okazją do wspólnego uczenia się i zdobywania społecznego uznania (Callahan 2017, s. 26). The Giving Pledge jest wyrazem nadziei, że „grupa osób zbierająca się po to, by wprost mówić o swoich zamiarach”, podniesie skuteczność filantropii, dzieląc się informacjami na temat wartościowych inicjatyw wymagających wsparcia oraz organizowania efektywnych działań filantropijnych (The Giving Pledge 2019).

W marcu 2020 roku, po dziesięcioleciu istnienia, The Giving Pledge przyciągnęło 209 sygnatariuszy. Liczba ta odpowiada ponad jednej dziesiątej całkowitej liczby 2095 miliarderów zidentyfikowanych przez magazyn „Forbes” (2020)<sup>2</sup>. Wszyscy sygnatariusze The Giving Pledge wymienieni są na stronie internetowej projektu ([givingpledge.org](http://givingpledge.org)). Należy do nich 120 par, 78 mężczyzn i 11 kobiet. Od 2013 roku do The Giving Pledge mogą dołączać sygnatariusze spoza Stanów Zjednoczonych. Po przystąpieniu do projektu grupy 57 członków w 2010 roku, w latach 2011–2019 co roku przybywało średnio 17 nowych członków. Na podstawie informacji opublikowanych na stronie [Forbes.com](http://Forbes.com) (2020) zgromadziliśmy podstawowe dane demograficzne o darczyńcach. Średnia wieku w chwili dołączenia do inicjatywy wynosiła 63,67 roku. Nieco ponad trzy czwarte populacji (157 osób; 75,11%) to obywatele Stanów Zjednoczonych. Drugą najliczniejszą grupę stanowią obywatele brytyjscy (12 osób; 5,7%). Pozostałych 40 członków pochodzi z 22 innych państw. Szacuje się, że wszyscy uczestnicy The Giving Pledge kontrolują majątki o łącznej wartości znacznie przekraczającej 1 bilion dolarów. Średnia wartość majątku wynosi 5,51 miliarda dolarów (wartość nominalna), mediana zaś - 2,40 miliarda dolarów. Magazyn „Forbes” zaliczył 174 (83%) członków do kategorii „miliarderów *self-made*”.

Spośród 209 członków 101 (48%) zdobyło majątek, działając w tradycyjnych branżach (na przykład budownictwo, energetyka/górnictwo, rozrywka/media informacyjne, produkcja, nieruchomości, handel detaliczny), 60 osób (29%) dorobiło się fortuny w sektorze finansowym (bankowość i inwestycje), a 48 osób (23%) - w sektorze oprogramowania i usług technologicznych. Tabela 1 pokazuje, że wiek członków oraz ich majątek w chwili przystąpienia do inicjatywy różni się zależnie od branży. Na przykład darczyńcy z branży technologicznej częściej decydowali się na dołączenie do inicjatywy w młodszym wieku i z większym majątkiem.

<sup>2</sup> Na liście miliarderów opublikowanej przez magazyn „Forbes” w 2023 roku znalazło się 2640 osób. Najwięcej pochodziło ze Stanów Zjednoczonych (735), z Chin (495), Indii (169) i Niemiec (126) [przyp. tłum.].



**Tabela 1.** Zależności statystyczne między branżą, wiekiem i wartością majątku netto (w mld USD) w chwili złożenia przyrzeczenia

Branża	Wiek w chwili złożenia przyrzeczenia darowizny			Wartość majątku netto w chwili przyrzeczenia darowizny		
	średnia	SD	częstość	średnia	SD	częstość
branże tradycyjne	68,56	12,57	99	3,75	3,54	55
finanse	64,02	12,50	59	5,21	8,51	35
technologie	53,15	14,57	48	7,12	11,79	30
Ogółem	63,67	14,35	206	5,02	7,88	120

Jednoczynnikowa analiza wariancji wieku w chwili złożenia przyrzeczenia:  $F = 22,59, p = 0,00$ .

Jednoczynnikowa analiza wariancji wartości netto majątku w chwili złożenia przyrzeczenia:

$F = 1,81, p = 0,17$ . Analiza wieloczynnikowa wariancji (lambda Wilksa):  $F = 7,14, p = 0,00, n = 120$ .

Spośród 209 osób i par, które do marca 2020 roku dołączyły do The Giving Pledge, 187 wraz z przyrzeczeniem darowizny złożyło list. Średnia długość listu wynosiła 441,58 słowa (mediana: 400 słów). Porównaliśmy obie grupy - osób, które dołączyły list, i osób, które tego nie zrobiły - aby zidentyfikować występujące między nimi różnice demograficzne lub o innym charakterze (tabela 2). Zgodnie z naszymi ustaleniami autorzy listów należeli do zamożniejszych darczyńców. Ponadto sygnatariusze wywodzący się z tradycyjnych branż chętniej publikowali listy niż ci, którzy osiągnęli sukces w sektorach technologicznym i finansowym.

### Procedura analityczna

Aby zrozumieć filantropijny dyskurs miliarderów zaprezentowany w listach w ramach inicjatywy The Giving Pledge, przeprowadziliśmy kilkietapową analizę metodami mieszanymi. W pierwszym etapie zaimportowaliśmy treść listów do oprogramowania wspomagającego analizę danych jakościowych (oprogramowanie typu CAQDAS, program NVivo 12). Wprowadziliśmy także dane personalne sygnatariuszy, w tym informacje o obywatelstwie, stopniu samodzielności w dochodzeniu do majątku według klasyfikacji magazynu „Forbes”<sup>3</sup>, wieku, wartości majątku w chwili dołączenia do inicjatywy, liczbie dzieci, płci osoby, za sprawą której zgromadzono majątek, oraz branży.

<sup>3</sup> Ustalona przez magazyn „Forbes” dziesięciopunktowa skala wykorzystywana do oceny stopnia samodzielności w dochodzeniu do bogactwa. Jeden punkt przyznawany jest tym, którzy odziedziczyli majątek, sami nie pracowali ani nie zarządzali majątkiem, dziesięć punktów przyznaje się zaś tym, którzy dorastali w biedzie i musieli pokonać wiele przeszkód, by stać się bogatymi. *Forbes* zalicza osoby, które uzyskały ocenę 6 lub więcej punktów do kategorii „self-made” (ktoś, kto zawdzięcza wszystko własnej pracy) (przypis tłumaczki).

**Tabela 2.** Porównanie danych demograficznych członków, którzy dostarczyli list i którzy nie dostarczyli listu

	Jest list		Brak listu	
	częstość	średnia	częstość	średnia
majątek netto w chwili przyrzeczenia (w mld USD)	110	5,22	10	2,83
obywatelstwo amerykańskie (tak = 1)	186	0,74	22	0,77
gromadzący majątek jest mężczyzną (M = 1)	186	0,93	22	0,91
liczba dzieci	186	2,78	22	2,50
„miliarder <i>self-made</i> ” (tak = 1)	187	0,83	22	0,86
<b>Branża</b>				
branże tradycyjne	94	50,27	7	31,82
finanse	52	27,81	8	36,36
technologie	41	21,93	7	31,82

W drugim etapie zidentyfikowaliśmy główne kategorie informacji zawartych w listach: uzasadnienie chęci podzielenia się majątkiem (wystąpiło w 170 listach), cele będące przedmiotem planowanego wsparcia (zawarte w 136 listach), powody dołączenia do The Giving Pledge (w 82 listach) oraz zasady dobroczynności, którymi kierują się darczyńcy (ujęte w 49 listach). Inne zidentyfikowane kategorie treści dotyczyły sposobu pozyskania majątku, ogólnych wypowiedzi o The Giving Pledge i jego założycielach oraz innych tematów, na przykład globalnych wyzwań.

W trzecim etapie sklasyfikowaliśmy zidentyfikowane w listach cele i (lub) podmioty planowanego wsparcia, posługując się kodami National Taxonomy of Exempt Entities<sup>4</sup> (Jones 2019). Następnie dodaliśmy bardziej szczegółowe podkategorie, wydzielone na podstawie analizy opisanej działalności filantropijnej.

W czwartym etapie przeprowadziliśmy bardziej szczegółową analizę uzasadnień przekazania darowizn. Ustaliliśmy początkowy zbiór kodów, opierając się na literaturze poświęconej motywacji darczyńców, ale ostatecznie skorzystaliśmy również z otwartego kodowania indukcyjnego (Hsieh, Shannon 2005) w celu kategoryzowania uzasadnień niewystępujących w literaturze. Jeden z badaczy w kolejnych iteracjach przeprowadził przegląd treści tekstowych oraz wyłonionych na tej podstawie kategorii kodowania, aby w ten

<sup>4</sup> Krajowa Taksonomia Podmiotów Zwolnionych [z Opodatkowania] - stosowany w Stanach Zjednoczonych system klasyfikacji organizacji *non profit* [przyp. tłumaczek].

**Tabela 3.** Powody działań filantropijnych

Kod (n = 187)	Opis kategorii kodowania	Odniesienia do literatury i alternatywne nazewnictwo
Wywieranie wpływu / zmiana świata na lepsze, wymienione w 79 listach (42,20%)	Stosowanie terminów takich jak „wpływ”, „korzyść dla innych”, „zmiana na lepsze”, nawiązania do rozwiązywania problemów społecznych, instrumentalnego korzystania z majątku oraz pomagania innym	Breeze, Lloyd 2013 (wiara w słuszną sprawę); Schervish 2005 (hipersprawczość, pilność problemu, skuteczność); Sadeh <i>et al.</i> 2017; Worth <i>et al.</i> 2019 (wpływ)
Wdzięczność wobec innych (wynikająca z własnych doświadczeń), wspomniana w 70 listach (37,40%)	Używanie terminów takich jak „wdzięczność”, „odwdzięczanie się”, „otrzymanie błogosławieństwa”, „szczęście w życiu” (korzyści osobiste otrzymane od społeczeństwa w przeszłości zachęcają do pomagania innym, „podaj dalej”)	Ostrower 1995 (obowiązek); Worth <i>et al.</i> 2019 (wzajemność); Hickman <i>et al.</i> 2015 (odpowiedzialność); Sadeh <i>et al.</i> (szczęście w życiu/ szczęśliwy traf)
Gratyfikacja osobista (płynąca z obecnych działań filantropijnych), wymieniona w 54 listach (28,88%)	Korzystanie z takich słów, jak „zadowolenie”, „satysfakcja”, „korzyści psychologiczne” lub „przyjemność” (korzyści osobiste odczuwane podczas dobrowolnych działań skłaniają do częstszego dzielenia się majątkiem)	Breeze, Lloyd 2013 (samospełnienie); Ostrower 1995 (nagroda, radość); Sadeh <i>et al.</i> 2017 (ciepły blask/ciepło na sercu*); Worth <i>et al.</i> 2019 (korzyści) * Ciepły blask ( <i>warm glow</i> ) – pojęcie odnosi się do prywatnych korzyści, jak poczucie satysfakcji z czynienia dobra [przyj. tłumaczki].
Wychowanie otrzymane w rodzinie, wspomniane w 47 listach (25,23%)	Opis tego, w jaki sposób nauczyli się w młodości od swoich rodziców i innych członków rodziny udzielania wsparcia	Ostrower 1995; Schervish 2005 (modele doświadczeń z młodości)
Dbanie o majątek, wspomniane w 24 listach (12,83%)	Stwierdzenie, że majątek nie należy do nich, używanie takich słów, jak „zarządca” i „powiernik”, odniesienia do abstrakcyjnych zasad sprawiedliwości i równości	Worth <i>et al.</i> 2019 (altruizm oparty na wartościach moralnych)
Szkodliwy wpływ spadku na potomnych, wymieniony w 20 listach (10,16%)	Stwierdzenia, w jaki sposób duży spadek może zaszkodzić potomstwu	Sadeh <i>et al.</i> 2017; Worth <i>et al.</i> 2019 (ograniczyć spadek, który otrzymają spadkobiercy)
Nadmiarowe bogactwo, wspomniane w 19 listach (11,11%)	Wzmianka o posiadaniu większego majątku, niż jest osobiście potrzebny i (lub) możliwy do wydatkowania za życia	Breeze, Lloyd 2013 (nadwyżka środków pieniężnych); Sadeh <i>et al.</i> 2017 (brak innych potrzeb); Ostrower 1995; Schervish 2005 (zasoby do wykorzystania według uznania)
Dziedzictwo, wspomniane w 15 listach (8,02%)	Użyto terminu „dziedzictwo”	Worth <i>et al.</i> 2019 (tradycja, spuścizna, upamiętnienie)
Religijność / duchowość, wymienione w 14 listach (7,49%)	Odniesienia do tekstów religijnych lub dotyczących duchowości albo podobnych źródeł inspiracji	Ostrower 1995; Schervish 2005; Worth <i>et al.</i> 2019 (obowiązki wynikające z wiary)

sposób stworzyć książkę kodową, w której połączyliśmy podobne koncepcje i jednocześnie wydzieliśmy koncepcje istotnie różniące (Elliott 2018). Przykładowo takie pojęcia, jak „radość”, „szczęście” i „satisfakcja”, kojarzone z bieżącymi działaniami filantropijnymi, zakwalifikowano do jednej kategorii „gratyfikacja osobista”, odrębnej od innych rodzajów uzasadnień. Wszyscy badacze wspólnie pracowali nad przeglądem istniejącej literatury w celu ustalenia bazowego zbioru możliwych uzasadnień, jak również nad przeglądem książki kodowej, by na koniec stworzyć ostateczną listę głównych kategorii. Tabela 3 przedstawia opracowany w ten sposób schemat kodowania powodów podejmowania działań filantropijnych.

W piątym etapie dane z kodowania zaimportowano do programu Latent GOLD 5.1 w celu przeprowadzenia analizy klas ukrytych (LCA)<sup>5</sup>. Choć w literaturze prezentuje się różne taksonomie zarówno odrębnych, jak i pokrywających się motywacji darczyńców, podjęliśmy się zidentyfikowania pierwotnych lub ukrytych powodów działań filantropijnych, które pozwoliłyby znacznie poszerzyć rozumienie uzasadnień obserwowanych (zamieszczonych w listach). Analiza klas ukrytych dostarcza więcej informacji niż zwykłe policzenie sumarycznych statystyk dla dziewięciu kategorii powodów, ponieważ uwzględnia cały wzorzec uzasadnień podczas badania każdego listu. Dla dziewięciu powodów otrzymamy 2<sup>9</sup>, czyli 512 możliwych odrębnych wzorców uzasadnień. Jak wyjaśniono w kolejnej części niniejszej publikacji, analiza klas ukrytych zapewni bardziej treściwe i dogłębne zrozumienie listów niż analizy i interpretacja przy wykorzystaniu kodowania jakościowego i sumarycznych statystyk.

Na koniec, w etapie szóstym, wybraliśmy do pogłębionej analizy i dyskusji przykładowe listy zawierające poszczególne kategorie powodów. Prezentacja treści przykładowych listów była uzupełniona danymi biograficznymi ich sygnatariuszy. Informacje te składają się na okoliczności zachowań filantropijnych najbardziej typowych sygnatariuszy, kierujących się dwiema głównymi przesłankami, o których była mowa na wstępie.

## Wyniki empiryczne

Wyniki uporządkowano, grupując je w dwóch głównych sekcjach. W pierwszej sekcji przedstawiono przegląd preferowanych przez sygnatariuszy celów

<sup>5</sup> Klasy ukryte są tworzone z wykorzystaniem zmiennych ukrytych, czyli takich, które nie są bezpośrednio obserwowane, ale mają wpływ na zmienne obserwowane. Analiza klas ukrytych (*latent class analysis, LCA*) ma na celu zidentyfikowanie odpowiedniej liczby klas, w których zmienne obserwowane są od siebie niezależne. Pozwala to na redukcję liczby zmiennych [przyj. tłumaczki]. W trzecim etapie sklasyfikowaliśmy zidentyfikowane w listach cele i (lub) podmioty planowanego wsparcia, posługując się kodami National Taxonomy of Exempt Entities<sup>1</sup> (Jones 2019).

**Tabela 4.** Cele wsparcia wymienione w listach sygnatariuszy

Cel	Częstość	Odsetek (%)	Podkategorie
edukacja	82	43,85	K-12 (45), wykształcenie wyższe (28), wykształcenie ogólne (20)
ochrona zdrowia	59	31,55	badania medyczne (35), usługi zdrowotne (30), ochrona zdrowia ogólnie (4)
wyzwania globalne	46	24,60	rozwój (38), pokój i rozwiązywanie konfliktów (9), pomoc humanitarna (6)
ochrona środowiska, dobrostan zwierząt	33	17,65	ochrona środowiska (25), klimat (12), dobrostan zwierząt (2) / środowisko ogólnie (2)
korzyści publiczne i społeczne	30	16,04	badania niemedyczne (16), rozwój społeczności (12), prawa człowieka i obywatelskie (4)
usługi społeczne	25	13,37	kobiety (8), dzieci (6), wojsko (4), bezdomni (3), bezpieczeństwo żywnościowe (3), możliwości ekonomiczne (3)
sztuka, kultura, nauki humanistyczne	24	12,83	nie dotyczy
polityka publiczna	20	10,70	polityka publiczna ogólnie (8), rządzenie (5), reforma ochrony zdrowia (3), polityki dotyczące zwalczania przestępczości (2), narkotyków (2), mediów (2)
religia	10	5,35	nie dotyczy

Sumy wskazań dla podkategorii mogą być wyższe od wartości częstości dla kategorii, ponieważ niektórzy sygnatariusze wymieniali więcej niż jedną podkategorię. Cele wymieniono w 136 z 187 listów; dane procentowe obliczono na podstawie n = 187.

wsparcia, wskazanych bezpośrednio w listach. W drugiej sekcji zaprezentowano dziewięć powodów dobroczynności zidentyfikowanych w listach, a następnie, stosując analizę klas ukrytych, określono i zbadano przesłanki dobroczynności leżące u podstaw analizowanego dyskursu.

#### Wyłonione cele wsparcia

Sto trzydzieści sześć (73,8%) ze 187 listów zawiera odniesienia sygnatariuszy do konkretnych celów i (lub) podmiotów wsparcia. Tabela 4 przedstawia dziewięć głównych kategorii celów wsparcia oraz ich podkategorie. Wielu sygnatariuszy wskazywało w swoich listach więcej niż jedną kategorię lub podkategorię celów wsparcia. Edukacja i ochrona zdrowia cieszą się zdecydowanie największą popularnością, także jeśli chodzi o podkategorie.

Na trzecim miejscu wśród najczęściej wymienianych inwestycji filantropijnych znalazła się kategoria celów o międzynarodowym charakterze (globalne wyzwania). Listy nie dają pełnego obrazu działalności dobroczynnej sygnatariuszy, niemniej można zauważyć, że schemat preferowanych inwestycji jest bardzo bliski najważniejszym zaleceniom Andrew Carnegiego ([1889] 2017), jak również odzwierciedla obecne cele strategiczne Fundacji Billa i Melindy Gatesów. Choć inwestycje w ochronę zdrowia i edukację z pewnością mogą przyczynić się do transformacji, wskazane wyżej podobieństwa preferencji współczesnych i dawnych darczyńców zaskakują, jeśli uwzględnić znaczną ekspansję programów rządowych w tych obszarach w XX wieku.

### Powody dobroczynności

W 170 ze 187 listów (90,9%) wyrażono przynajmniej jeden z dziewięciu głównych powodów działalności filantropijnej. Cztery najczęstsze wyjaśnienia pojawiły się w co najmniej jednej czwartej listów: wywieranie wpływu / zmiana na lepsze (79 listów), wdzięczność wobec innych (70), gratyfikacja osobista (54) oraz wychowanie odebrane w rodzinie (47).

Pozostałe powody dobroczynności obejmują zasady gospodarowania majątkiem, bazujące często na idei sprawiedliwości (24), obawy, że duży spadek będzie miał szkodliwy wpływ na potomstwo (20), posiadanie nadmiarowych środków bez pomysłu na ich lepsze zastosowanie (19), chęć pozostawienia dziedzictwa (15), oraz religijność / duchowość (14). W tabeli 3 przedstawiono statystyki opisowe dla wszystkich dziewięciu uzasadnień.

### Przesłanki udzielania wsparcia

Indywidualne listy zawierają na ogół więcej niż jeden powód, a podobne kombinacje powodów pojawiają się w wielu listach. Wzorce te sugerują istnienie podgrup sygnatariuszy, z których każda kieruje się odmienną przesłanką. Istnieje wiele metod umożliwiających identyfikację podgrup i klasyfikację obserwacji. Są to między innymi metody analizy skupień<sup>6</sup>, takie jak metoda *k*-średnich czy klasteryzacja hierarchiczna, lub oparta na modelu ze zmiennymi ukrytymi analiza klas ukrytych. Ponieważ analiza klas ukrytych opiera się na modelu [dzięki czemu nie jest wymagana znajomość charakteru podobieństw między skupieniami i (lub) klasami - przyp. tłum.], ma istotne przewagi nad tradycyjnymi technikami analizy klastrów. Co istotne, analiza klas ukrytych umożliwia stosowanie bardziej rygorystycznych procedur doboru modeli i identyfikacji przykładowych obserwacji, jak opisano poniżej.

<sup>6</sup> Analiza skupień - zbiór metod analizy statystycznej mających na celu wyodrębnienie względnie jednorodnych podzbiorów danej populacji (zbioru) [przyp. tłumaczki].

Stosując analizę klas ukrytych, założono, że wzór powodów dobroczynności identyfikowany w każdym z listów jest zależny od przynależności darczyńcy do nieobserwowanej (ukrytej) podgrupy lub od nieobserwowanej przesłanki, którą dany darczyńca się kieruje. Stosując analizę klas ukrytych, wprowadza się ukrytą zmienną, która wyjaśnia zaobserwowane wzorce danych. Używając języka statystyki: dziewięć kategorii powodów jest statystycznie niezależnych, jeśli wprowadzi się odpowiednią zmienną ukrytą. Jest to tak zwana niezależność lokalna. Choć analiza klas ukrytych jest narzędziem opartym na modelu, w którym klasyfikacja następuje po estymacji modelu, to jednak skutecznie pełni funkcje podobne do tradycyjnych metod analizy klastrów. W tradycyjnej analizie klastrowej obserwowane dane grupowane są w klastry przy zastosowaniu miar odległości w taki sposób, by elementy w danym klastrze były do siebie jak najbardziej podobne i jednocześnie zdecydowanie różniły się od elementów w innych klastrach.

Metodę analizy klas ukrytych często wykorzystuje się do grupowania obserwacji w klastry (stąd bywa czasem nazywana analizą klastrów ukrytych klas), dlatego podgrupy zidentyfikowane za jej pomocą nazywane są zazwyczaj klastrami. Prawdopodobieństwa wystąpienia obserwacji poszczególnych uzasadnień dobroczynności w danym liście zależnie od tego, do którego

**Tabela 5.** Wybór modelu

Model	Klastry	LL	BIC(LL)	AIC(LL)	Błąd klasyfikacji	Model referencyjny	-2LL Diff	Wartość p
Model pierwszy	1	-767,52	1582,12	1553,04				
Model drugi	2	-748,58	1596,56	1535,16	0,06	Model pierwszy	41,29	0,00
Model trzeci	3	-739,61	1630,93	1537,23	0,14	Model drugi	21,88	0,08
Model czwarty	4	-732,64	1669,30	1543,28	0,14	Model trzeci	19,89	0,11
Model piąty	5	-728,52	1713,36	1555,04	0,13	Model czwarty	10,17	0,58
Model szósty	2	-745,49	1595,60	1530,98	0,04	Model drugi	6,18	0,01

*n* = 187, LL = logarytmiczny wskaźnik wiarygodności, BIC = kryterium informacyjne Bayesa, AIC = kryterium informacyjne Akaikego. Wartości *p* podano dla szacowanych metodą bootstrap testów różnic -2LL między wybranym modelem a modelem referencyjnym. Wartości statystycznie istotne (*p* < 0,05) wskazują, że wybrany model jest statystycznie lepiej dopasowany niż model referencyjny. W drugim wersie zobaczyć można, że model dwuklastrowy jest rozwiązaniem preferowanym wobec modelu jednoklastrowego. W szóstym wersie wykazano, że model dwuklastrowy z uwzględnieniem efektu bezpośredniego jest rozwiązaniem preferowanym wobec modelu dwuklastrowego bez efektu bezpośredniego.

klastra list ten został zaliczony, tworzą profil klastra. W omawianym zastosowaniu metody analizy klas ukrytych klastry odpowiadają poszczególnym podgrupom sygnatariuszy, a profile klastrów są powiązane z powodami dobroczynności. W ten sposób wyestymowano kilka modeli klas ukrytych.

Jedną z licznych przewag metody analizy klas ukrytych nad tradycyjnymi technikami analizy klastrowej jest możliwość ustalenia bardziej rygorystycznych (precyzyjnych) kryteriów doboru modelu. W tabeli 5 przedstawiono statystyczne dopasowanie sześciu modeli klas ukrytych z klastrami od jednego do pięciu. Wybór modelu zaczyna się od oceny modeli od pierwszego do piątego. Kryterium informacyjne Bayesa (BIC) zwiększa się monotonicznie wraz z liczbą klastrów, początkowo nie daje więc podstaw podjęcia decyzji o wyborze modelu. Z kolei kryterium informacyjne Akaikego (AIC) wskazuje, że preferowanym modelem jest model drugi (AIC ma najniższą wartość). Dodatkowo przeprowadzono metodą bootstrap testy różnic logarytmicznego wskaźnika wiarygodności w celu sprawdzenia, czy z każdym wzrostem liczby klastrów poprawia się dopasowanie statystyczne poprawia się. Omówiona procedura pokazuje, że zmiana modelu z jednoklastrowego na dwuklastrowy daje jedyną statystycznie istotną poprawę statystycznego dopasowania modelu.

Pewny jest zatem model dwuklastrowy, a dalsze zwiększanie liczby klastrów nie jest uzasadnione. Metoda analizy klas ukrytych zakłada występowanie tak zwanej niezależności lokalnej lub warunku, że zmienne wskaźnikowe (dziewięć kategorii powodów dobroczynności) są statystycznie niezależne w obrębie każdej kategorii proponowanej zmiennej ukrytej. Założenie to można poddać ocenie, badając dwuzmiennowe składniki resztowe dla danego modelu (por. *Załącznik*). Model drugi wykazuje lokalną zależność między gratyfikacją osobistą a wdzięcznością wobec innych. Ta resztowa zależność, niewyjaśniona przez zmienną ukrytą, wynika prawdopodobnie z nieuchronnego zazębiania się koncepcji gratyfikacji i wdzięczności. Aby uwzględnić nakładanie się tych koncepcji, w modelu szóstym uwzględniono efekt bezpośredni między dwiema zmiennymi wskaźnikowymi [współczynnik regresji zmiennej niezależnej na zmienną zależną - przyp. tłum.], połączając w ten sposób założenie o lokalnej niezależności (Hagenaars 1988; Vermunt, Magidson 2002). Ostatecznie model szósty wykazuje lokalną niezależność (por. *Załącznik*) i jest jednoznacznie preferowany zgodnie z kryterium informacyjnym Akaikego (AIC). Jest on także statystycznie lepiej dopasowany niż model drugi, co wskazuje, że uwzględnienie efektu bezpośredniego jest uzasadnione. Błąd klasyfikacji jest również niższy w modelu szóstym niż w modelu drugim. Model szósty jest więc modelem preferowanym.

W tabeli 6 przedstawiono profile klastrów dla modelu szóstego. Około 87% sygnatariuszy należy do klastra pierwszego. Sygnatariusze należący do



**Tabela 6.** Profile klastrów

	<b>Klaster pierwszy</b>	<b>Klaster drugi</b>
wielkość klastra	0,87	0,13
<b>Powody dobroczynności</b>		
szkodliwy wpływ na spadkobierców	0,02	0,74
nadmiar bogactwa	0,06	0,39
wychowanie przez rodzinę	0,28	0,03
wdzięczność wobec innych	0,43	0,01
wywieranie wpływu / zmiana na lepsze	0,41	0,48
chęć pozostawienia dziedzictwa	0,08	0,10
gratyfikacja osobista	0,25	0,54
religijność/duchowość	0,08	0,07
gospodarowanie majątkiem	0,14	0,06

n = 187. Wartości umieszczone w pierwszym wierszu (wielkość klastra) odnoszą się do szacunkowej proporcji listów przynależnych do klastra pierwszego w stosunku do liczby listów z klastra drugiego. Pozostałe liczby przedstawiają wartości prawdopodobieństwa wystąpienia poszczególnych powodów w listach przypisanych do danego klastra. Około 87% listów przypisano do klastra pierwszego. W 2% listów w tym klastrze wystąpiły wzmianki o szkodliwym oddziaływaniu spadku na potomstwo, w 6% listów – o nadmiarze bogactwa. Około 13% listów przypisano do klastra drugiego. W 74% listów w tym klastrze pojawiły się wzmianki o szkodliwym oddziaływaniu spadku na potomstwo, a w 39% wspomniano nadmiarowe bogactwo. Wstępna interpretacja profili przeprowadzono została przez porównanie i zestawienie różnic prawdopodobieństw warunkowych dla obu klastrów.

tego klastra podkreślali głównie wdzięczność wobec innych (43%) oraz chęć wywierania wpływu / zmiany na lepsze (41%), a także – w mniejszym stopniu – wychowanie odebrane w rodzinie (28%) i gratyfikację osobistą (25%). Pozostałe 13% sygnatariuszy przypisano do klastra drugiego. Sygnatariusze ci wspominali o szkodliwym wpływie dużego spadku na potomstwo (71%), gratyfikacji osobistej (54%), wywieraniu wpływu / zmianie na lepsze (48%) i nadmiarowym bogactwie (39%). Z porównania tych dwóch klastrów wynika, że sygnatariusze klastra drugiego częściej wskazują powody związane ze szkodliwym wpływem dużego spadku na potomnych (+72%), z nadmiarem zasobów (+33%) oraz osobistą gratyfikacją (+28%), podczas gdy sygnatariusze z klastra pierwszego są bardziej skłonni do wyrażania wdzięczności wobec innych (+41%) oraz wspomniania wychowania odebranego w rodzinie (+25%).

Sygnatariusze z klastra pierwszego kierują się przesłanką społeczno-normatywną. Pisząc o dobroczynności, odnoszą się przede wszystkim do poczucia odpowiedzialności i obowiązku. Część darczyńców twierdzi, że to właśnie poczucie obowiązku skłania ich do odwdzięczania się społeczeństwu, które umożliwiło im odniesienie sukcesu w przeszłości (wzajemność). Inni uważają,

że skłonność do dzielenia się majątkiem wynieśli z domu (w wyniku rodzinnej socjalizacji). Z kolei dominująca przesłanka w listach z klastra drugiego skupia się na konsekwencjach powstrzymywania się od dobroczynności. Szkodliwy wpływ na dzieci, korzyści psychologiczne, nadmiar bogactwa - wszystkie te powody odnoszą się bardziej do poczucia najlepszego wykorzystania zgromadzonego majątku niż wypełniania społecznych obowiązków.

Dwa omawiane profile nie są zderzeniem czysto altruistycznych pobudek z dbaniem o własny interes. W większości listów użyto altruistycznego języka. Świadczy o tym powszechność występowania zwrotu „zmienić świat na lepsze” jako powodu dobroczynności podawanego niezależnie od profilu sygnatariusza. To, czym różnią się odniesienia do zmieniania świata na lepsze między profilami, to ogólne uwarunkowania. W wypadku sygnatariuszy większościowego klastra wzmianki o wywieraniu wpływu są wyrazem zinternalizowanego poczucia obowiązku, podczas gdy w wypadku sygnatariuszy klastra mniejszościowego wywieranie wpływu łączone jest z konkretnymi skutkami odczuwanymi osobiście lub przez swoją rodzinę.

#### Przesłanki dobroczynności: profile jakościowe reprezentatywnych sygnatariuszy

Aby pogłębić interpretację złożonych przesłanek działań filantropijnych, w tej części artykułu poddamy badaniu wybrane fragmenty listów, które stanowią przykłady poszczególnych uzasadnień dobroczynności. To, na ile dokładnie wybrany przykład ilustruje dany powód, zależy od stopnia dopasowania listu do klastra, do którego został zaliczony. Używając terminologii statystycznej, ocena dopasowania przykładu następuje za pomocą prawdopodobieństwa przynależności *a posteriori* (PPP) do wybranego modelu. Prawdopodobieństwo to przyjmuje wartości od 0 (zerowa wzorcowość przykładu) do 1 (przykład jest wzorcowy). Wykorzystując PPP, utworzono listę rankingową listów w obrębie każdego klastra. Listy o najwyższym prawdopodobieństwie przynależności *a posteriori* wybrano do dalszej interpretacji i opracowania.

#### Poczucie odpowiedzialności i obowiązku - przesłanka społeczno-normatywna

Większość sygnatariuszy uznała za najwłaściwsze wyjaśnienie swojej dobroczynności poczuciem obowiązku wpojonego w dzieciństwie lub wynikającego ze zgromadzonego majątku. W liście z 2013 roku Azim Premji (PPP = 1,00) kładzie nacisk na historię swojego życia oraz obowiązek służenia społeczeństwu.

*Największy wpływ na mnie w okresie dorastania miała moja matka. Była silną kobietą i niezwykle zaangażowaną osobą. Choć była lekarzem medycyny, nie praktykowała*

*zawodu, lecz znaczną część życia, niemal pięćdziesiąt lat, oddała budowie i prowadzeniu szpitala charytatywnego dla dzieci z polio i porażeniem mózgowym w Bombaju. [...] W tamtych czasach Indie, które dopiero co odzyskały niepodległość, przepelnione były idealizmem i szczerym zapalem do budowania narodu od podstaw, na mnie również miało to wpływ. Byłem pod ogromnym wpływem koncepcji Gandhiego, zgodnie z którą jesteśmy tylko powiernikami zgromadzonego majątku i powinniśmy nim gospodarować z korzyścią dla społeczeństwa, a nie tak, jakby był naszą własnością. [...] Jestem głęboko przekonany, że ci z nas, którym przypadł w udziale przywilej bogactwa, powinni wносить istotny wkład w próby stworzenia lepszego świata dla milionów osób, które nie cieszą się tak uprzywilejowaną pozycją.*

Azim Premji, który przekształcił firmę ojca produkującą olej spożywczy w największą indyjską firmę programistyczną Wipro, przekazał dotychczas rodzinnej fundacji około 21 miliardów dolarów. Wykorzystując technologie komputerowe, zainwestował w podniesienie poziomu edukacji podstawowej na obszarach wiejskich w Indiach. W 2017 roku otrzymał Medal Filantropii im. Carnegiego. W uzasadnieniu przyznania nagrody zwrócono uwagę na „sumienie, uczciwość i współczucie, które kierowały jego wizjonerską dobroczynnością” (Carnegie Medal of Philanthropy 2017).

W liście z 2012 roku Jorge i Darlene Perezowie (PPP = 1,00) również podkreślają swoją wdzięczność, a także pilną potrzebę rozwiązania problemu nierówności ekonomicznych. Nazywają filantropię „właściwym rzeczą do zrobienia”.

*Przyjechałem do tego kraju w 1968 roku bez grosza przy duszy, jedynie z nadzieją na sukces i pozostawienie po sobie jakiegoś wartościowego dziedzictwa. Miałem to szczęście, że przyznano mi stypendia, które umożliwiły mi ukończenie studiów licencjackich i magisterskich. Udało mi się również rozwinąć własny biznes w prężną firmę deweloperską. Włożyłem wiele wysiłku, by osiągnąć obecną pozycję, jednak nie byłoby to możliwe bez wsparcia wielu osób i instytucji.*

*Naprawdę dopisało mi szczęście. Większość ludzi, w Stanach Zjednoczonych i na całym świecie, nie ma jednak takich możliwości, jakie były mi zaoferowane. Niestety, z powodu braku zasobów i nierównego podziału dóbr przepaść między bogatymi a biednymi pogłębia się. [...]*

*Oczywiste jest dla mnie, że rząd nie jest w stanie rozwiązać wszystkich naszych problemów. W edukacji, ochronie zdrowia czy w sztuce potrzeby są ogromne i wciąż rosną. Z tego powodu tak ważne jest, by nasza mała grupka szczęśliwców przekazała część majątku na rzecz stworzenia lepszego i bardziej sprawiedliwego świata.*

*Jak już wspomniałem, sporą część lata spędziłem na omawianiu z rodziną znaczenia złożenia przyrzeczenia darowizny. Wszyscy byliśmy zgodni, że TO JEDYNA SŁUSZNA RZECZ, JAKĄ POWINNIŚMY ZROBIĆ. Możecie więc na nas liczyć.*

Jorge Perez został deweloperem i prezesem Related Group<sup>7</sup> po latach pracy w samorządzie miasta Miami. Doświadczenie pracy jako urzędnik państwowy może częściowo wyjaśniać wyrażone w liście przesłanki społeczno-normatywne.

Współzałożyciele The Giving Pledge, Bill i Melinda Gatesowie (PPP = 1,00), w swoich listach z 2010 roku również przedstawili głównie pobudki społeczno-normatywne. Gatesowie opisują, jak idea odwdzięczania się wyłoniła się już w okresie ich dzieciństwa i w jaki sposób wywodzi się z odpowiedzialności związanej z posiadaniem ogromnego bogactwa.

*Pobłogosławiono nas szczęśliwym losem wykraczającym poza wszelkie nasze oczekiwania. Jesteśmy za to dogłębnie wdzięczni. Dary te są tak wielkie, że korzystając z nich, czujemy równie wielką odpowiedzialność za to, by dobrze je wykorzystać. [...]*

*Oboje mieliśmy to szczęście, że dorastaliśmy u boku rodziców, którzy wpoili nam niezmiernie ważne wartości. Ciężko pracuj. Okazuj szacunek. Miej poczucie humoru. A jeśli los pobłogosławi cię talentem lub skarbem, weź odpowiedzialność za wykorzystanie tych darów tak dobrze i mądrze, jak tylko potrafisz.*

Większość sygnatariuszy podkreśla społeczny i związany z poczuciem obowiązku charakter dobroczynności. Wyjaśniają oni, w jaki sposób relacje z rodziną i ogółem społeczeństwa skłoniły ich do chęci odwdzięczenia się. Wyrażają również przekonanie, że zgromadzony majątek nakłada na jego posiadacza obowiązek, by wykorzystywać swoje talenty na rzecz filantropii. Potrzeby społeczne i pragnienie wywierania widocznego wpływu zajmują ważne miejsce w pisemnych deklaracjach sygnatariuszy.

### Najlepsze możliwe wykorzystanie majątku - przesłanka osobisto-konsekwencjalistyczna

W odróżnieniu od darczyńców kładących nacisk na obowiązek i odpowiedzialność, mniej liczna grupa autorów listów skupia się na postrzeganym przez siebie jako najlepszym wykorzystaniu majątku. W liście z 2010 roku

<sup>7</sup> Related Grup - jedna z największych prywatnych firm deweloperskich w Stanach Zjednoczonych, realizująca inwestycje nie tylko w tym kraju. Początkowo inwestowała w tanie budownictwo mieszkaniowe, z czasem poszerzając swoją ofertę o kondominia, hotele, przestrzenie komercyjne i apartamenty na wynajem [przyp. tłum.].

Herb i Marion Sandlerowie (PPP = 0,99) podkreślają znaczenie negatywnych konsekwencji pozostawienia dużego spadku, nadrzędności przeznaczania zasobów na cele filantropijne w stosunku do konsumpcji oraz osobiście doświadczanych korzyści psychologicznych.

*Jeśli się nad tym zastanowić, żadne inne podejście nie ma sensu. Przekazywanie fortun z pokolenia na pokolenie może wyrządzić nieodwracalne szkody. Poza tym fortuny nie da się wydać. Ile rezydencji, samochodów, samolotów i innych dóbr luksusowych można nabyć i użyć? [...]*

*Oto kilka przykładów poczucia spełnienia, jakiego doświadczyliśmy, „oddając to, co dostaliśmy”, i które, poza innymi rzeczami, skłoniło nas do podjęcia decyzji o przeznaczeniu naszej energii i pieniędzy na to, by zmieniać życie innych na lepsze. Możecie wierzyć lub nie, ale psychologiczny zysk - jeśli wolicie: psychologiczny haj - związany z przemyślanym i skutecznym wydawaniem pieniędzy stał się bardziej satysfakcjonujący niż prowadzenie dochodowego biznesu.*

Herb i Marion Sandlerowie stali się znani, gdy za pośrednictwem swojego banku, Golden West, zaczęli „udzielać pożyczek społecznościom, które były przedmiotem dyskryminacji rasowej i ekonomicznej” (Meeker 2019). Zostali kluczowymi darczyńcami postępowych inicjatyw, angażując się między innymi w utworzenie *think tanku* politycznego The Center for American Progress oraz organizacji *non profit* ProPublica, zajmującej się dziennikarstwem śledczym. List Sandlerów zawiera wyraźne przesłanki w większym stopniu osobisto-konsekwencjalistyczne niż związane ze społeczną i z normatywną odpowiedzialnością, wskazując konkretne korzyści płynące z dobroczynności. Po stwierdzeniu o chęci zmiany świata na lepsze pojawia się odniesienie do gratyfikacji osobistej, nie zaś do społecznej odpowiedzialności. Choć oczywiście możliwe jest, że Sandlerowie działali, kierowani także poczuciem obowiązku, w liście więcej miejsca poświęcają bezpośrednim skutkom dobroczynności dla siebie i spadkobierców.

W liście z 2015 roku Tom i Marion Hunterowie (PPP = 0,99) również zestawiają problem okazałego spadku z osobistą radością dawania. Podkreślają, że nie ma lepszego przeznaczenia nadmiarowego majątku niż działalność filantropijna.

*Marion i ja doszliśmy do wniosku, że nie obciążymy trójki naszych dzieci ogromnym majątkiem. Zachęcimy je do znalezienia własnych pasji i będziemy je wspierać w ich realizowaniu. Następnie zdecydowaliśmy, że jako rodzina nie potrzebujemy już większego majątku osobistego. Zdecydowałem również, że wciąż będę*

*zarabiał za pośrednictwem naszego Private Equity West Coast Capital, ale zyski będą przekazywane do The Hunter Foundation. Nie chcemy być najbogatszymi ludźmi na cmentarzu. Chcemy „czynić dobro”, póki jeszcze żyjemy. Czemu tylko inni mają się dobrze bawić, pomagając? Tym, którzy się jeszcze zastanawiają, powiem tylko, że widzieć, jak wsparty przez nas projekt działa, daje większe poczucie spełnienia niż jakakolwiek transakcja biznesowa, którą kiedykolwiek przeprowadziłem.*

Zanim przeszedł do sektora *private equity*, Tom Hunter stworzył jedną z największych w Europie niezależnych detalicznych sieci sklepów sportowych. Założona w 1998 roku The Hunter Foundation stała się jednym z głównych inwestorów filantropijnych w Szkocji oraz Afryce Subsaharyjskiej. W latach dwutysięcznych Tom Hunter współpracował z Fundacją Clintonów i starał się za pomocą własnych darowizn zachęcić innych darczyńców do wywierania większego zbiorowego wpływu. W 2013 roku Tom Hunter otrzymał Medal Filantropii im. Carnegiego (Carnegie Medal of Philanthropy 2013).

Ted i Vada Stanleyowie<sup>8</sup> (PPP = 1,00) w liście z 2012 roku zdecydowanie opowiadają się za ideą zmiany świata na lepsze oraz wskazują różnorodne korzyści płynące z przekazywania znacznej części majątku na cele filantropijne.

*Byliśmy zaskoczeni tym, jak wielką zmianę spowodowały nasze pieniądze, biorąc pod uwagę, że nasze fundusze wypadły blado w porównaniu z ogromnymi sumami wydanymi przez rząd w tym samym obszarze. [...]*

*Czy jest coś bardziej bezsensownego niż gromadzenie stert pieniędzy, których się nigdy nie wyda? (I zostawienie zbyt dużo dzieciom, co może przynieść więcej szkody niż pożytku). O wiele lepiej jest doświadczać satysfakcji, widząc, jak twoje pieniądze przyczyniają się do ważnej zmiany na lepsze w jakimś obszarze, gdzie rzeczywiście mogą zrobić użytek z twojej pomocy.*

Stanleyowie większość majątku przeznaczyci na badania medyczne po tym, jak u ich syna zdiagnozowano chorobę dwubiegunową. Spora część pieniędzy trafiła do Broad Institute, znajdującego się w Cambridge Massachusetts - ośrodku badawczego założonego przez Elię i Edythe Broadów, również sygnatariuszy The Giving Pledge. „Najlepsze wykorzystanie” jest kluczowym argumentem, jaki pojawia się w liście. Uwagę zwraca także pojęcie altruizmu, zauważalne w wypowiedziach wyrażających troskę o innych ludzi w potrzebie.

<sup>8</sup> Ted Stanley - nieżyjący już przedsiębiorca i filantrop amerykański. Założył i prowadził Danbury Mint, firmę zajmującą się sprzedażą artykułów kolekcjonerskich [przytłum.].

Ten odrębny podzbiór listów świadczy o znaczeniu osobisto-konsekwencjalistycznej przesłanki dobroczynności. Przedstawione powody wspierania celów filantropijnych koncentrują się na skutkach dawania (lub niedawania) dla danej osoby i jej najbliższej rodziny. Uwzględniając umowność zobowiązania do hojności, podejmowanego przez wszystkich sygnatariuszy, obecność tej przesłanki nie wyklucza motywów altruistycznych. Niemniej pozwala wykazać, że mniejszość sygnatariuszy decyduje się uzasadnić swoją szczodrość korzyściami czerpanymi osobiście i przez ich rodziny.

### **Wnioski i implikacje**

Przeprowadzona metodami mieszanymi analiza treści 187 listów, w których zadeklarowano przystąpienie do The Giving Pledge, wykazała istnienie dwóch odrębnych przesłanek zakodowanych w prezentowanych publicznie przez miliarderów powodach ich działań filantropijnych. Dominująca przesłanka społeczno-normatywna łączy chęć zmiany świata na lepsze z poczuciem obowiązku wynikającym z wdzięczności wobec społeczeństwa oraz z wychowania odebranego w rodzinie. W listach można znaleźć odzwierciedlenie oczekiwań wobec bogatych, uważających, że należy odwdzięczyć się społeczeństwu. Druga, znacznie mniej powszechna, przesłanka osobisto-konsekwencjalistyczna również zwraca uwagę na chęć wprowadzania zmian na lepsze, jednak skupia się na najlepszym możliwym wykorzystaniu majątku - takim, które przyniesie osobiste korzyści darczyńcom. Kierujący się tą przesłanką starają się uniknąć skrzywdzenia spadkobierców pokaznym spadkiem, opisują osobiste korzyści płynące z dobroczynności, oraz stwierdzają brak możliwości lepszego wykorzystania nadmiarowego bogactwa.

Poza powodami i przesłankami dobroczynności w listach można odnaleźć pełen niuansów dyskurs o filantropii elit (Horvath, Powell 2020). Z jednej strony The Giving Pledge stanowi kontynuację tradycji sięgającej *Ewangelii bogactwa* Andrew Carnegiego, który zzywał zamożnych do inwestowania swoich fortun w filantropię jeszcze za ich życia. Według Carnegiego i wielu współczesnych darczyńców właściwą odpowiedzią na pogłębiające się nierówności ekonomiczne jest wykorzystywanie przez najzamożniejszych swojej „nadrzędnej mądrości, doświadczenia, i zdolności zarządczych” (Carnegie [1889] 2017), by poprawić jakość życia wszystkich ludzi za pomocą znacznych inwestycji filantropijnych w ochronę zdrowia i edukację. Nadwyżka środków nie powinna być przekazywana potomkom ani państwu. Wybitne jednostki, które osiągnęły sukces biznesowy, powinny wykorzystywać swoje talenty, działając w sektorze filantropii. Ogólna dominacja przesłanki społeczno-normatywnej w listach zarysowuje dyskurs cechujący się bezinteresowną wdzięcznością, która może być zinterpretowana jako obrona

posiadania nadmiarowego bogactwa. Wyrażone pragnienia „zmiany na lepsze” i „odwdzięczenia się społeczeństwu” składają się na narrację, w której miliarderzy są szczególnie produktywną i odczuwającą wdzięczność podgrupą społeczną. Podobieństwa między wizją filantropii bogatych przedstawioną pod koniec XIX wieku przez Andrew Carnegiego i dominującymi poglądami prezentowanymi w listach w ramach inicjatywy The Giving Pledge można odczytać jako ograniczoną chęć dzisiejszych miliarderów do pochylenia się nad źródłowymi przyczynami nierówności lub do bardziej bezpośredniego zaangażowania się w krytykę tego typu filantropii.

Istnieje wiele możliwych kierunków przyszłych badań. Jednym z nich jest zwrócenie większej uwagi na powody angażowania się w działania filantropijne, które w analizowanych listach pojawiają się rzadko lub nie pojawiają się wcale. Bardziej całościowe rozumienie dyskursu na temat filantropii pozwoliłoby na przekroczenia ram niniejszej analizy i odkrycie tego, co w prezentowanym dyskursie nie zostało wypowiedziane. Na przykład zaledwie jeden sygnatariusz - George B. Kaiser<sup>9</sup> - wskazał poczucie winy jako powód zaangażowania się, jednocześnie w listach nie został bezpośrednio przywołany żaden ze współczesnych krytyków nierówności majątkowych. Kolejnym tematem badań mogą być przyczyny występowania dwóch odrębnych przesłanek dobroczynności. Pojawia się tu pytanie, czy dominująca przesłanka społeczno-normatywna nie jest obliczona na wypromowanie wśród opinii publicznej korzystnego wizerunku elity filantropów. Mniej powszechna przesłanka osobisto-konsekwencjalistyczna może z kolei służyć dotarciu do innych bogatych osób i sformułowaniu argumentów przekonujących bogate osoby, że dobroczynność leży w ich najlepszym interesie. Inne jeszcze badanie może skupić się na ocenie efektywności The Giving Pledge przez porównanie faktycznych zachowań filantropijnych osób zamożnych, które złożyły pisemne przyrzeczenie darowizny, i osób, które tego nie zrobiły.

W poprzednich badaniach porównano sygnatariuszy The Giving Pledge i osoby nieuczestniczące w projekcie przede wszystkim po to, by wyjaśnić różnice w hojności i znaczenie stopnia samodzielności dojścia do majątku (Coupe, Monteiro 2016). W ramach dodatkowych porównań można zestawić ze sobą treści starszych i nowszych listów, jak również zbadać znaczenie płci oraz czynników krajowego i kulturowego jako różnicujących sygnatariuszy.

Kontynuacja oceny użyteczności zastosowań przedstawionych tutaj dwóch przesłanek dobroczynności mogłaby objąć analizę dodatkowych pism i przemówień sygnatariuszy za pomocą automatycznej analizy treści (Brockmann *et al.* 2021). Miliarderzy mogą mniej chętnie uczestniczyć

<sup>9</sup> George B. Kaiser - amerykański filantrop i przedsiębiorca z branży wydobywczej [przyp. tłum.].



w tradycyjnych badaniach czy wywiadach, co sugeruje, że właściwą metodą będzie analiza dyskursu przeprowadzona w celu odtworzenia obrazu ich działań filantropijnych na podstawie publicznie dostępnych danych.

Dodatkowe dane i inne metody mogą również ułatwić sformułowanie wniosków na temat motywacji psychologicznych. Takie badawcze śledzenie przesłanek i dyskursu dotyczącego filantropii miliarderów umożliwi porównanie poglądów filantropijnych najzamożniejszych tego świata i innych grup społecznych, jak również pomoże lepiej zrozumieć różnice zachowań filantropijnych miliarderów w zależności od ich wieku, źródła majątku (na przykład branży) i płci.

Tłumaczenie: Lidia Kuczmierowska, Katarzyna Bartkowiak

#### BIBLIOGRAFIA

- Breeze, B., Lloyd, T. 2013. *Richer lives: why rich people give*. Directory of Social Change.
- Brockmann, H., Drews, W., Torpey, J. 2021. A class for itself? On the worldviews of the new tech elite. *PLOS ONE*, 16(1), e0244071.
- Callahan, D. 2017. *The givers: Wealth, power, and philanthropy in a new gilded age*. Alfred A. Knopf.
- Carnegie, A. [1889] 2017. *The Gospel of Wealth*. Carnegie Corporation of New York.
- Carnegie Medal of Philanthropy. 2013. Tom Hunter, <https://www.medalofphilanthropy.org/sir-tom-hunter>.
- Carnegie Medal of Philanthropy. 2017. Azim Premji, <https://www.medalofphilanthropy.org/premji-azim>.
- Collins, C., Flannery, H. 2020. *Gilded Giving 2020: How wealth inequality distorts philanthropy and imperils democracy*. Institute for Policy Studies.
- Coupe, T., Monteiro, C. 2016. The charity of the extremely wealthy. *Economic Inquiry*, 54(2), s. 751-761.
- Dalzell, R.F. 2013. *The good rich and what they cost us: The curious history of wealth, inequality, and American Democracy*. Yale University Press.
- Elliott, V.F. 2018. Thinking about the coding process in qualitative data analysis. *Qualitative Report*, 23(11), s. 2850-2861.
- Forbes. 2020. *World's billionaires list*. <https://www.forbes.com/billionaires>.
- Giving USA Foundation. 2020. *Giving USA 2020: The annual report on philanthropy for the year 2019*. IUPUI Lilly Family School of Philanthropy.
- Hagenaars, J.A. 1988. Latent structure models with direct effects between indicators: Local dependence models. *Sociological Methods & Research*, 16(3), s. 379-405.
- Herzog, P.S., Price, H.E. 2016. *American generosity: who gives and why*. Oxford University Press.
- Hickman, K., Shrader, M., Xu, D., Lawson, D. 2015. The Forbes 400 and the Gates-Buffett giving pledge. *ACRN Journal of Finance and Risk Perspectives*, 4(1), s. 82-101.
- Horvath, A., Powell, W.W. 2020. Seeing like a philanthropist. From the business of benevolence to the benevolence of business, [w:] W.W. Powell, P. Bromley (red.), *The nonprofit sector. A research handbook* (s. 81-122). Stanford University Press.
- Hsieh, H.-F., Shannon, S.E. 2005. Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative Health Research*, 15(9), s. 1277-1288.
- Jones, D. 2019. *National taxonomy of exempt entities (NTEE) codes*, <https://nccs.urban.org/project/national-taxonomy-exempt-entities-ntee-codes>.
- Liu, H., Baker, C. 2016. Ordinary aristocrats: the discursive construction of philanthropists as ethical leaders. *Journal of Business Ethics*, 133(2), s. 261-277.
- Loomis, C.J. 2010. The \$600 billion challenge. *Fortune*, <https://fortune.com/2010/06/16/the-600-billion-challenge>.

- McGoey, L. 2016. *No such thing as a free gift: The Gates foundation and the price of philanthropy*. Verso.
- Meeker, M. 2019. New project release: Marion and Herb Sandler oral history project, <https://update.lib.berkeley.edu/2019/04/23/sandler-project>.
- Osili, U. 2011. Review of literature on giving and high net worth individuals, <https://scholarworks.iupui.edu/bitstream/handle/1805/11028/review-of-literature-on-giving-and-high-net-worth-individuals-october-2011.pdf?sequence=1>.
- Ostrower, F. 1995. *Why the wealthy give. The culture of elite philanthropy*. Princeton University Press.
- Reich, R. 2018. *Just giving. Why philanthropy is failing democracy and how it can do better*. Princeton University Press.
- Rooney, P. 2018. The growth in total household giving is camouflaging a decline in giving by small and medium donors: What can we do about it? *Nonprofit Quarterly*, <https://nonprofitquarterly.org/total-household-growth-decline-small-medium-donors>.
- Sadeh, J., Tonin, M., Vlassopoulos, M. 2017. Why give away your wealth? An analysis of the billionaires' view, [w:] J. Costa-Font, M. Macis (red.), *Social Economics* (s. 61-78). MIT Press.
- Saunders-Hastings, E. 2018. Plutocratic philanthropy. *The Journal of Politics*, 80(1), s. 149-161.
- Schervish, P.G. 2005. Major donors, major motives: The people and purpose behind major gifts. *New Directions for Philanthropic Fundraising*, 47, s. 59-87.
- Schervish, P.G. 2007. Why the wealthy give, [w:] A. Sargeant, W. Wymer (red.), *The Routledge companion to nonprofit marketing* (s. 165-180). Routledge.
- Schervish, P.G., Havens, J.J. 2002. The new physics of philanthropy: The spiritual side of the supply side, cz. 2. *The CASE International Journal of Educational Advancement*, 2(3), s. 221-241.
- Skocpol, T. 2016. Why political scientists should study organized philanthropy. *PS: Political Science & Politics*, 49(3), s. 433-436.
- Soskis, B. 2017. *The history of the giving while living ethic*. Atlantic Philanthropies.
- The Giving Pledge. (2019). *History of the pledge*, <https://givingpledge.org/About.aspx>.
- Vermunt, J.K., Magidson, J. 2002. Latent class cluster analysis, [w:] J.A. Hagenaars, A.L. McCutcheon (red.), *Applied latent class analysis* (s. 89-106). Cambridge University Press.
- Worth, M.J., Pandey, S., Pandey, S.K., Qadummi, S. 2019. Understanding motivations of mega-gift donors to higher education: A qualitative study. *Public Administration Review*, 80(2), s. 281-293.

#### OTWARTY DOSTĘP

Niniejszy artykuł jest dostępny na licencji Creative Commons - Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowa, która zezwala na korzystanie, udostępnianie, adaptację, rozpowszechnianie i odtwarzanie tekstu w dowolnym medium i formacie pod warunkiem podania informacji o autorze lub autorach i źródle, podania odnośnika do licencji Creative Commons oraz wskazania wszelkich wprowadzonych zmian. Licencja Creative Commons obejmuje wszelkie obrazy i materiały stron trzecich użyte w artykule, o ile nie wskazano inaczej. Jeśli materiał nie jest objęty licencją Creative Commons, a jego planowane wykorzystanie nie jest dozwolone przez przepisy prawa lub wykracza poza ramy dozwolonego użytkowania, należy uzyskać zgodę bezpośrednio od uprawnionego do korzystania z prawa autorskiego. Pełna wersja licencji jest dostępna pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

## Załącznik

Tabela 7. Dwuzmiennowe składniki resztowe

	Spadek	Nadmiar bogactwa	Rodzina	Wdzięczność	Wpływ	Dziedzictwo	Osobiste korzyści	Religia	Opieka nad majątkiem
<i>Model drugi</i>									
szkodliwy wpływ na spadkobierców	-								
nadmiar bogactwa	0,09	-							
wychowanie	0,21	0,00	-						
wdzięczność wobec innych	0,06	0,30	1,91	-					
wywieranie wpływu / zmiana na lepsze	0,02	1,53	0,74	0,00	-				
chęć pozostawienia dziedzictwa	0,01	1,34	0,69	0,10	1,65	-			
gratyfikacja osobista	0,06	0,01	0,76	4,17	2,93	2,21	-		
religijność/duchowość	0,38	0,23	0,14	3,15	1,18	0,02	0,01	-	
opieka nad majątkiem	0,42	0,91	0,05	0,91	0,20	0,01	0,02	0,41	-
<i>Model szósty</i>									
szkodliwy wpływ na spadkobierców	-								
nadmiar bogactwa	0,00	-							
wychowanie	0,41	0,00	-						
wdzięczność wobec innych	0,09	0,14	1,61	-					
wywieranie wpływu / zmiana na lepsze	0,04	1,53	0,74	0,00	-				
chęć pozostawienia dziedzictwa	0,00	1,27	0,71	0,11	1,65	-			
gratyfikacja osobista	0,00	0,09	0,51	0,00	2,85	2,22	-		
religijność/duchowość	0,17	0,14	0,09	3,50	1,15	0,02	0,00	-	
opieka nad majątkiem	0,34	0,77	0,08	1,08	0,21	0,01	0,05	0,44	-

Dwuzmiennowe składniki resztowe większe niż 3,85 wskazują na lokalną zależność na poziomie 0,05.

Niniejszy tekst jest dostępny na licencji Creative Commons - Uznanie autorstwa - Użycie niekomercyjne - Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowa. Pełna treść licencji jest dostępna na stronie internetowej: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/legalcode.pl>.