

האם יש לעשירים יותר מדי כסף?

איך גורמים לבעל הון לפתוח את הארנק לטובת הכלל?

למה מי שירשו כסף נדיבים יותר מאלה שעשו את הונם בעשר אצבעותיהם?

ולמה רק באמריקה יכולים לצמוח

למה אתה צריך כל-כך הרבה כסף?



תורמים בסדר גודל של באפט וגייטס? הכל על פילנתרופיה - ספורט לעשירים בלבד

מאת פנחס לנדאו
איור: יעל בר

השאלה שבכותרת נתפסת בעיני הציבור הרחב - הלא-עשירים - כטבעית וכמתבקשת, ולא חלילה כשאלה פולשנית שמקורה ברגשי קנאה. הרי הרבדים ברורים: אם יש לעשיר יותר כסף ממה שהוא זקוק לו, ההיגיון הפשוט מחייב שהוא יעשה בו שימוש מועיל למען אחרים, קרי, לטובתנו, הלא-עשירים.

מעטים מבין הלא-עשירים מתייחסים למה שחושבים העשירים בעצמם ועל עצמם. אולי זה קשור למנגנון הקנאה, אבל בכל מקרה זו עובדה. דווקא יש חומר רב, פרי מחקרים של בעלי מקצועות שונים, בכל הקשור לעושר ולעשירים. אחד הממצאים העקביים לגבי האנשים הנתפסים כ"עשירים" מפני שיש להם "יותר מדי" כסף, הוא שדווקא הם אינם רואים את עצמם ככאלה. מרבית "העשירים" אינם תופסים את עצמם כעשירים, לא חושבים שיש להם יותר כסף מכפי שהם צריכים - ובודאי שאינם מוכנים לפזר ממנו לאחרים.

"תגלית" זו יכולה לשמש מפתח לסוגיה הרחבה של עשירים, עושר ופילנתרופיה, שבה אנו עוסקים בגיליון זה. אם נכון הרבר שהעשיר מרגיש כי הוא באמת צריך את הכסף שלו, הרי שאין הרבה סיכויים שנשכנע אותו להיפרד ממנו, גם למען הנושאים החשובים והראויים ביותר עלי אדמות (לדעתנו).

כהקדמה לכל התייחסות רצינית לעניין יש הכרח להבהיר כמה מושגים. קודם כל כדאי להודות בכך שכל המינוח בסוגיה זו הוא שדה מוקשים. אולי המונח הבעייתי ביותר הוא "עושר" וממילא "עשיר/עשירה". עצם הרבר שמרבית האנשים שמבחינה סטטיסטית/אובייקטיבית מוגדרים "עשירים" - בגלל מיקומם בסקאלת ההכנסה/נכסים של המדינה שלהם - אינם מתייחסים לעצמם כעשירים הוא אור כתום מהבהב: האט, זה לא תחום פשוט. יש בכך רמז לקיומה של בעיה המורששת עמוק בתוך הנושא הזה, והיא המתח והניגודים בין התפיסות האובייקטיביות לבין התפיסות הסובייקטיביות - וגם איך האחרונות משתנות מאדם לאדם.

בבואנו לדבר על העשירים ועל כספם, ובהנחה שמדובר בעושר ובנכסים שהושגו בצורה חוקית, הרי שקשה לבוא בדרישות לעשיר להתחלק בעושרו. אמנם נכון, זה מה שעושה כל מדינה שבה נגבה מס על הכנסות וששיעור המס בה עולה בצורה מדורגת עם ההכנסה. גם אין זה נכון לטעון שמס הכנסה הוא המצאה מודרנית. בפועל כל ישות מדינית בהיסטוריה הטילה מסים והתעמתה עם המציאות העגומה שבה רק לעשירים יש יכולת לשלם אותם. לכן כל חברה אנושית יצרה מעין אמנה חברתית שהגדרה בצורה זו או אחרת מה שאמורים האזרחים - ובמיוחד בעלי המאה שבהם - לקבל תמורת האגרה, ההיטל, המס או מלווה החובה שהם שילמו.

פילנתרופיה, לעומת זאת, היא בהגדרה וולונטרית. כל הפרמטרים העיקריים שלה הם רצוניים - האם בכלל להתעסק בה? כמה כסף, זמן או משאבים אחרים להקדיש לה, מבחינה אבסולוטית ומבחינה יחסית? למי מבין הנזקקים הפוטנציאליים והרבים לתת? אבל עדיין ברמת המינוח, כדאי להתייחס לנקודה מעניינת לגבי פילנתרופיה: היא מהווה עיסוק לעשירים בלבד.

בניגוד לעשירים, סתם בני אדם "נותנים צדקה" או "מרימים תרומה". אותה צדקה או תרומה נשארת בהגדרה זו - גם אם הסכום המדובר מהווה חלק משמעותי מהכנסתו של התורם ואף מכביד עליו מבחינה פיננסית. לעומת זאת, תרומת העשיר מכונה פילנתרופיה, גם כאשר הסכום הנתרם, חרף גודלו הנומינלי, הוא פשוט ערך עבור התורם.

לאור מציאות זו, כשמדברים על הקשר בין עושר לבין פילנתרופיה, כדאי להבהיר שהכוונה במונח "עשיר" היא לאנשים הממוקמים בשלבים הגבוהים ביותר של סקאלת המזון - החל במי שמכונים בספרות הרלוונטית seriously wealthy, וכמובן כולל אלה שמעליהם, ה"super rich". אין טעם ואין צורך לנקוב בסכומים כדי להגדיר במי מדובר. הם יודעים מי הם, וכך הבנקאים, עורכי הדין ושאר היועצים שלהם. גם מחפשי התרומות.

ההתמקדות בקבוצות-על אלה מצמיחה יתרון חשוב. היא מוציאה מכלל הדיון את מרבית האנשים שנחשבים כעשירים בעיני ההמון אבל לא בעיני עצמם. מבחינה מספרית, יש הרבה יותר עשירים כאלה מאשר עשירי-על, אבל בהקשר לפילנתרופיה אין לכך משמעות. מאור שמרבית האנשים שהם "סתם-עשירים" אינם תופסים את עצמם כעשירים מסיבות שונות שלא כאן המקום לבחון, הרי שהם הוציאו עצמם מכלל העוסקים הפוטנציאליים בפילנתרופיה.

עשירי-העל הם האנשים שמוסגלים - ושלפי המושגים המקובלים אצל ההמונים גם צריכים, לפחות מבחינה מוסרית - לעסוק בפילנתרופיה. אולם ברור למדי שברוב המקרים הם אינם עושים זאת, וגם לגבי אלה שכן עושים משהו, התפיסה המקובלת היא שאין בכך די. מאחר שעשירי-העל אינם מתכחשים להיותם עשירים - ובמקרים רבים אף מתפארים בעושרם - הרי שכלפיהם יש להציג את השאלה שבה פתחנו: "למה אתה צריך כל-כך הרבה כסף?"

אבל אין טעם לשאול זאת בנימה קנטרנית או עוינת, מפני שהתגובה לכך, מטבע הרבדים, צפויה להיות שלילית. העשיר לא מרגיש שהוא חייב לתת לך תשובה או הסבר, לא כל שכן חלק מכספו. לכן את השאלה יש להציג דווקא מתוך הכרה בחשיבותה, כלומר בגישה עניינית, מפני שהתשובה עליה קריטית לתפקוד הכלכלה, ליצירת עושר כללי (מש-רות, ייצור וכדומה) וגם פרטי - ומפני שרק כך נדע אם יש סיכוי שעשיר זה יהפוך לפילנתרופ, ואם יש טעם להשקיע בו כדי שישקיע בנו.

לא לכל העשירים יש אותו דגם מנוע

אם ברצונך להפוך עשיר לפילנתרופ, כלומר לשכנע אותו לפזר חלק מהונו, כדאי מאוד לשאול מדוע ואיך הוא הפך לעשיר. קל יותר לענות על ה"איך", אבל יותר חשוב להבין גם את ה"מדוע". הדרך הפשוטה ביותר, לאורך כל ההיסטוריה האנושית, להגיע למי עמד של עשיר-על במונחים של החברה שלך, היא לרשת את עושרו של מישהו אחר - לרוב ההורים או הסבים, לפעמים הבעל או בת-הזוג והחנות. בכל מקרה, אנשים הנולדים לתוך עושר גדול מתנהגים בצורה אחרת משאר בני-האדם, ומה שיותר חשוב - הם לרוב שונים לחלוטין מבחינה פסיכולוגית והתנהגותית מאלה שיצרו או עשו את העושר שלהם בעצמם. ככלל, הנטייה של אנשים בני דור שני או שלישי של משפחות עשירות לעסוק בפילנתרופיה היא רבה יותר. היחס שלהם לעושר המשפחתי שונה מאוד, אולי מפני שהוא איננו שלהם במונח הניפשי העמוק, ולכן הם מוכנים להשתמש בו יותר לצרכים אחרים, כולל לשימושים הנחשבים למועילים לחברה. לפעמים הם בעצמם יוזמים פעילות בכיוון הפילנתרופי, ובכל מקרה, יותר קל לשכנע אותם ללכת בכיוון זה.

ההתייחסות השונה של בני הדורות השני והשלישי היא פן ידוע של העושר, שיוצר קושי גדול לשמר אותו לאורך הדורות. נדיר ביותר – ברמה של אחוזים בודדים – שהעושר של אדם או משפחה נשמר אפילו לשלושה דורות. הגרלת העושר והרחבתו על פני הדורות נדירות עוד יותר. לאור מציאות זו, המתועדת היטב בספרות והצמיחה תעשייה שלמה של בעלי מקצוע העוסקים בשימור ובמעבר מוצלח של הון בין דורות, אפשר לציין בנימה מעט צינית שהעשירי־היורש פתוח הרבה יותר לשאלה הפותחת שלנו – “למה אתה צריך כלי־כך הרבה כסף?” ולמשמעותה.

אבל מה לגבי יוצר העושר המקורי, זה שצבר את ההון בזכות כישוריו, ומשום כך קשור אליו באופן הרבה יותר עמוק, רגשית ונפשית? האם אדם כזה עשוי להפוך לפילנתרופ – ואם התשובה היא כן, מדוע רק שיעור מסוים של אנשים מהסוג הזה הופכים באמת לפילנתרופים, ואילו אחרים אינם נמשכים לפעילות זאת?

כדי לענות על כך יש לחזור לשאלה שהצגנו קודם לכן – מדוע הפכו אנשים אלה לעשירים (מופלגים)? אין ספק שעושרם אינו נובע מרצון סתמי לשפר את רמת החיים שלהם, או כל תשובה מסוג זה המתאימה למרבית האנשים מן היישוב. כולנו יודעים מה היינו עושים ב־10,000 שקל, במיליון שקל ואפילו ב־10 מיליון שקל. ברמות של מאות מיליונים ומיליארדים, אנחנו מתנתקים – המספרים כבר לא מדברים אלינו, ואין לנו שאיפה להשיג אותם.

ואולם יש אנשים, מעטים למדי, השואפים לעושר בהיקף בלתי מוגבל. רובם לא מצליחים להגשים את שאיפותיהם מסיבות שונות. עליהם אנחנו לא שומעים מילה, ואיש לא משבץ אותם לתוך רשימות, דירוגים וכדומה. אבל מבין שורותיהם צומחים כמה – כאן משחק המזל, וראו בעניין זה את ספריו של נאסים טאלב – שהופכים לעשירי־העל של העולם, ועליהם אנחנו שומעים הרבה מאוד.

מה מניע את האנשים האלה? מאחר שזו סוגיה כה מסקרנת ומרת־קת, נכתבו בעניינה עבודת מחקר רבות. בהכללה, מסתבר שלא לכל העשירים יש מנוע מאותו הדגם, ובעצם ישנם דגמים שונים – אבל קיימים כמה דגמים עיקריים. כל הניתוחים מתמקדים בשאלה שבה התחלנו – “למה אתה צריך כלי־כך הרבה כסף?” אלא שמשמעותה כאן היא “מה מניע אותך לצבור עושר והון?” מבחינתו של מי שחושב במור נחים פשטניים על כסף ועושר, התשובות עשויות להישמע מפתיעות. כמעט בכל המקרים, הכסף עצמו אינו הדבר העיקרי אלא האמצעי שדרכו ניתן להגיע לעיקר. אבל אותו עיקר משתנה באופן קיצוני בין ת־סוגים של עשירים מופלגים (מהדרור הראשון).

רכושנות. המניע הקרוב ביותר לדימוי של העשיר כטיפוס שלילי, קר, אכזר ומנוכר לכל אחריות חברתית הוא תאוות הרכושנות לשמה. הוא רוצה כל הזמן שיהיה לו יותר, ואולי הוא רוצה שיהיה לו הכי הרבה מכולם, ובמקרים קיצוניים, הוא רוצה שיהיה לו “הכל” – כאשר הגדרת ה־“הכל” שלו עשויה להשתנות בהתאם להתקדמותו בהשגת יעדיו. זהו המקרה העונה על התיאור המפורסם של ספר קהלת “אוהב כסף לא ישבע כסף”. פועל יוצא מכך הוא שגם כשיהפוך לעשיר מופלג, הוא לא יימשך לפילנתרופיה, מפני שהוא לא רוצה להשתמש בעושר שלו למען אחרים, הוא צריך את כולו לצרכיו שלו, בלי קשר לכמה יש לו. שום טקטיקת מכירות, חנופה, היגיון או ניסיון לעורר חמלה לא צפויים לעבוד במקרים כאלה.

בוה. עשירים רבים אינם מתייחסים לכסף שלהם כאמצעי לרכוש דברים – גם אם דברים אלה הם מפעלים, קונצרנים וכדומה. הם עושים עסקות ענק, אבל מה שמניע אותם בכל פעילותם הוא השאיפה לכות. הכסף משמש אמצעי להשיג את הכוח שאליהם הם שואפים באמת. כוח זה יכול להיות כלכלי גרידא או פוליטי, אך לרוב הם משתלבים זה בזה. במקרים אלה, כמות הכסף אינה אמת המידה שלפיה העשיר מודד את עצמו ואת הצלחתו, אלא כמה כוח ניתן לרכוש באמצעותו. דוגמה

דרמטית למציאות זו מספקת רוסיה שלאחר נפילת ברית המועצות: העושר מתורגם בה באופן ישיר לכוח כלכלי, שמתורגם בתורו לכוח פוליטי – ולהפך, כוח פוליטי מנוצל כדי להצמיח או להגריל כוח כלכלי, וחוזר חלילה. הקשר בין הון לשלטון קיים בכל מקום ובכל זמן, אבל ברוסיה של ימינו ובדרוגמאות דומות קשר זה התפתח לכדי זהות מוחלטת.

אצל עשירים מסוג זה הזיקה בין עושר לפילנתרופיה הדוקה הרבה יותר. עשירים רבים משתמשים בכסףם לצורך פעילות פילנתרופית, מפני שהם רואים בה זירה שבה ניתן להפגין את כוחם בצורה גלויה ואפילו מכובדת וגם הזדמנות להגריל את חוג מעריציהם/תומכיהם ובכך לקדם את ענייניהם הרחבים יותר. אם פעילות זו גם מיטיבה עם החברה – כמו למשל במקרה של מתן חסות לפעילות אמנותית או ספורטיבית כפי שנוהגת אצולת המזון לאורך כל הדורות – מה טוב. קנה מידה ואמצעי מדידה להצלחה. הסוג השלישי הוא המפתיע

ביותר, אבל אין כל ספק – הן ממחקרים והן מהמציאות היום־יומית – שהוא קיים. מדובר באנשים שלכסף אין כל משמעות בעיניהם, לא כאמצעי לרכוש דברים ולא כאמצעי להשיג כוח. מבחינתם, הכסף שלהם הוא בראש וראשונה קנה המידה – ויותר נכון, אמצעי המדידה – של ההצלח־חה של שלהם. מה שמניע אותם זה הרצון העז והבלתי־מתפשר להצליח בתחום שבחרו בו, או בכלל בחיים העסקיים, ולאור מרכזיותו של הכסף בעולם זה, הוא משמש להם מודד. מעבר לכך ומ־עבר לסכומים המוגבלים שבהם הם יכולים להשתמש בחייהם הפרטיים, אין לכסף שום ערך מבחינתם.

הרוגמה האולטימטיבית לטיפוס זה היא, כנראה, ביל גייטס. הוא לא התכוון להיות האיש העשיר ביותר בעולם, והכתרתו בתואר שימשה מב־חינתו בעיקר הוכחה להצלחתו. כאשר לעושר שלו, אין לו עניין לרכוש דברים והוא כנראה אינו מעוניין לצבור כוח פוליטי. אבל, ברומה לעשירים רבים אחרים – ואולי למרבית בני האדם – הוא רוצה להשאיר חותמו על העולם. למזלה של האנושות, גייטס נחוש להשאיר רושם חיובי, ברמות מיגור מחלות מסוכנות, וזה אשר הוביל אותו לייסד את הקרן שלו, ובהמשך לפרוש מהחיים העסקיים ולהקדיש לפעילות זו את זמנו, מרצו, מוחו וכספו.

ניתן להרחיב את הדיבור על גייטס ולהרחיב על מהות הברית שלו עם וורן באפט שעניינה הקמת מעין מועדון של עשירי־על, המבטיחים להעביר עוד בחייהם לפחות חצי מהונם המופלג לצדקה מסוג זה או אחר. זוהי תופעה מרתקת, שלגביה נציין כאן רק אספקט אחד: היא היתה יכולה להתרחש רק בארצות הברית, וזאת מסיבות רבות – תר־בותיות, חברותיות ואחרות.

אבל התופעה של גייטס מוכיחה בעליל שגם במאה ה־21, בעידן הציניות והאנוכיות, תיתכן עדיין – ואולי דווקא כעת – תשובה שונה ואצילית יותר לשאלה שלנו: “למה אתה צריך כלי־כך הרבה כסף?” “כדי להפוך את העולם למקום טוב יותר.” ■

הדרך הפשוטה ביותר, לאורך כל ההיסטוריה האנושית, להגיע לחעמד של עשיר־על היא לרשת את עושרו של מישהו אחר. אנשים הנוולדים לתוך עושר גדול חתנהגים בצורה אחרת משאר בני האדם. וחשוב מכך, הם לרוב שונים לחלוטין מבחינה פסיכולוגית והתנהגותית מאלה שיצרו או עשו את העושר שלהם בעצמם

מודעה

עמ' 87